

**T.C.
ERCIYES ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**DIŞ TİCARETTE TARİFE DIŞI ENGELLER: TÜRKİYE
AVRUPA BİRLİĞİ TİCARETİNDEN ÖRNEKLERLE**

**Tezi Hazırlayan
Ümüt BOZACI**

**Tezi Yöneten
Doç. Dr. Hayriye ATİK**

**İktisat Anabilim Dalı
Yüksek Lisans Tezi**

**Ağustos 2005
KAYSERİ**

DIŞ TİCARETTE TARİFE DİŐ ENGELLER: TÜRKİYE AVRUPA BİRLİĞİ TİCARETİNDEN ÖRNEKLERLE

ÖZET

Bu çalışmanın amacı, dünyada özellikle 1970’li yıllardan sonra ortaya çıkan ve hızlı bir gelişme süreci yaşayan dış ticarete tarife dışı engeller konusunu Türkiye-Avrupa Birliği ticaretinden örneklerle açıklamaktır.

Çalışma üç bölümden meydana gelmiştir. Birinci bölümde, konu teorik açıdan ele alınmıştır. Bu bölümde, dış ticarete korumacılığın gelişiminden ve serbest dış ticaret teorisine alternatif görüşlerden söz edilmiştir. Daha sonra klasik korumacılık anlayışından farklı bir yaklaşım olan yeni korumacılık anlayışından söz edilmiştir. İkinci bölümde ise, yeni korumacılıkta, korunma aracı olarak başvurulana tarife dışı engellerden ve tarife dışı engellerin mevcut literatürdeki ölçüm yöntemlerinden bahsedilmiştir. Üçüncü bölümde, dış ticareti kısıtlayan önlemler olan tarife dışı engellerin hem Türkiye dış ticaretindeki gelişmeleri hem de Avrupa Birliği’ndeki gelişmeleri ele alınmıştır. Bu bölümde son olarak Türkiye- Avrupa Birliği ticaretinde uygulanmakta olan tarife dışı engeller ölçme yöntemleri ile analiz edilmiştir.

Çalışmanın bulgularına göre, 2002 yılında Avrupa Birliği’nin tüm dünyadan yapmış olduğu ithalat üzerinde uyguladığı tarife dışı engellerin kapsama oranı yüzde 5,79 olarak gerçekleşmiştir. Kapsama oranı, verilen ürün grubu içindeki tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerleri toplamının, söz konusu ürün grubu toplam ithalatına oranını göstermektedir. Avrupa Komisyonu Pazara Giriş Veri Tabanı’ndan elde edilen veriler neticesinde, 2004 yılında Avrupa Birliği’nde yerleşik ihracatçı firmalar tarafından, ithalat esnasında tarife dışı engel uyguladığı gerekçesi ile Türkiye hakkında 20 adet şikayet yapıldığı tespit edilmiştir.

GATT/WTO çerçevesinde tarife dışı engeller hakkında getirilen düzenlemeler onları azaltmak yerine biçimlerinin değişmesine neden olmuştur.

ANAHTAR KELİMELEER: Dış Ticaret, Tarife Dışı Engeller, Yeni Korumacılık

NON-TARIFF BARRIERS IN FOREIGN TRADE: WITH EXAMPLES OF TURKISH-EUROPEAN UNION TRADE

ABSTRACT

This study aims to explain the issue of non-tariff barriers in foreign trade which particularly emerged after 1970s and grew rapidly within the global economy, based on examples of Turkey- European Union trade.

The study is composed of three parts. The first part analyses the issue theoretically and talks about the progress of protectionism in foreign trade together with alternative ideas on free trade theory. New protectionism which is different than the traditional protectionism is mentioned later on in the chapter. The second part discusses the conservation tools of new protectionism; non-tariff barriers and their methods of measurement within the contemporary literature. The third part explores the development of non-tariff barriers as foreign trade restriction measures, analyzed with a viewpoint of both Turkish and European Union foreign trades. Finally, using measurement tools, the non-tariff barriers existing in Turkey-EU trade are investigated within the final section of the third chapter.

The results of this study demonstrate that non-tariff barriers' coverage ratio of European Union on its imports from the world was 5.79 % in 2002. Coverage ratio is the ratio of the total value of imports of each commodity subject to non-tariff barriers to aggregated import value of that commodity group. The 2004 data obtained from the European Commission Market Access Database indicate that European exporters complained about Turkey on 20 occasions, that there were non-tariff barriers imposed on its imports.

The regulations on non-tariff barriers introduced based on the framework of GATT/WTO changed the form of the barriers, rather than decreasing them.

KEY WORDS: Foreign Trade, Non-Tariff Barriers, New Protectionism.

İÇİNDEKİLER

İÇİNDEKİLER.....	I
TABLolar LİSTESİ.....	VI
ŞEKİLLER LİSTESİ	VI
KISALTMALAR LİSTESİ	VII

GİRİŞ	1
-------------	---

BİRİNCİ BÖLÜM: DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ

1.1. DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ	4
1.1.1. Klasik ve Neoklasik Dış Ticaret Teorileri ve Serbest Ticaret	5
1.1.1.1. Adam Smith'in Görüşü	5
1.1.1.2. David Ricardo: Karşılaştırmalı Üstünlükler Görüşü	6
1.1.1.3. John Stuart Mill'in Görüşü	6
1.1.1.4. Alfred Marshall'ın Görüşü.....	7
1.1.1.5. Heckscher- Ohlin Görüşü	8
1.1.2. Serbest Dış Ticaret Teorisine Tepkiler: Dış Ticarete Korumacılık	11
1.1.2.1. Almanya'da Tepki: Milli Sanayinin ve Sanayi Kapitalizminin Gelişmesi İçin Koruma	11
1.1.2.2. ABD'de Tepki: Reel Ücretlerin Korunması	12
1.1.2.3. Doğu Avrupa'da Tepki: İkili Ekonomik Yapıda Karşılaştırmalı Maliyetin Anlamsızlığı.....	13
1.1.2.4. Bebek Endüstri Tezi	13
1.1.2.5. Serbest Dış Ticaret Teorisine Karşı Diğer Tepkiler	14
1.1.3. Dış Ticaret Teorisine Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Dış Ticaret Teorisi	17
1.1.3.1. Stratejik Dış Ticaret Teorisi.....	17
1.1.3.2. Stratejik Dış Ticaret Teorisinin Ortaya Çıkmasında Etken Olan Nedenler	19
1.1.3.2.1. Uluslararası Ticaretin Değişen Yapısı	20
1.1.3.2.2. Eksik Rekabet Koşulları ve Alternatif Görüşler.....	21

1.2. KLASİK KORUMACILIK ANLAYIŞINDAN FARKLI BİR YAKLAŞIM

OLARAK YENİ KORUMACILIK 24

1.2.1. Yeni Korumacılığın Doğuşu ve Niteliği	24
1.2.1.1. II.Savaş Sonrası Yaşanan Gelişmeler ve Uluslar Üstü Organizasyonlar	25
1.2.1.2. Kriz Dönemi ve Yeni Korumacılığın İçeriği	27
1.2.2. GATT/WTO ve Yeni Korumacılık	29
1.2.2.1. GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı.....	30
1.2.2.2. GATT'ın Amaçları, Temel İlke ve Kuralları	31
1.2.2.3. Uruguay Görüşmeleri Sonrası Yaşanan Gelişmeler ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO)	33

İKİNCİ BÖLÜM: YENİ KORUMACILIKTA KULLANILAN ARAÇLAR:

TARİFE DIŞI ENGELLER

2.1. TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIM VE ÖZELLİKLERİ.....36

2.2. TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ 39

2.2.1. Miktar Kısıtlamaları	39
2.2.1.1. Kotalar	40
2.2.1.2. Tarife Kotaları.....	45
2.2.1.3. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	48
2.2.1.4. İthalat Yasakları ve Ambargo	50
2.2.2. Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller	51
2.2.2.1. Üretim Sübvansiyonları	52
2.2.2.2. İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler.....	54
2.2.2.3. Anti-Damping Vergileri.....	57
2.2.2.4. Ayırıcı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması	58
2.2.2.5. Değişken Nitelikli Vergiler	59
2.2.2.6. İhracat Vergileri	60
2.2.3. Ticarete İdari ve Teknik Engeller	62
2.2.3.1. İthalat Lisansları	63
2.2.3.2. Gümrük Değerleme ve Sınıflama Prosedürü	64
2.2.3.3. Menşe Kuralları.....	65
2.2.3.4. Sevk Öncesi İnceleme.....	66

2.2.3.5. Ticarete Teknik Engeller ve Standartlar	67
2.3. TARİFE DIŞI ENGELLERİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ.....	70
2.3.1. Tarife Dışı Engellerin Varlığını Ölçen Yöntemler	71
2.3.1.1. Frekans Oranı	72
2.3.1.2. Kapsama Oranı	73
2.3.2. Tarife Dışı Engellerin Büyüklüğünü Ölçen Yöntemler	74
2.3.2.1. Fiyat Farklılıklarının Karşılaştırılması	74
2.3.2.2. Tarife Dışı Engellerin İthalat Miktarı Üzerindeki Etkileri	76
2.3.3. Modelleme Yöntemleri: Gravity Model	76

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: TARİFE DIŞI ENGELLERİN TÜRKİYE - AVRUPA BİRLİĞİ DIŞ TİCARETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

3.1. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN ANALİZİ	79
3.1.1. Türkiye Dış Ticaret Politikasının Gelişimi.....	80
3.1.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem.....	80
3.1.1.2. Cumhuriyetin Kuruluş Dönemi.....	81
3.1.1.3. Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi	81
3.1.1.4. Kısmen Liberal Dönem.....	82
3.1.1.5. Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi	83
3.1.1.6. 1980 Sonrası Dış Açılma Dönemi	84
3.1.1.7. 1995 Sonrası Dönem	84
3.1.2. Türkiye'de Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı	86
3.1.3. Türkiye'de Dış Ticaretin Sektörel Yapısı	87
3.2. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER.....	88
3.2.1. İthalatta Miktar Kısıtlamaları.....	89
3.2.1.1. İthalatta Korunma ve Gözetim Uygulamaları.....	90
3.2.1.2. Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar	91
3.2.1.3. Tarife Kotaları.....	91
3.2.1.4. Diğer Yöntemler.....	92
3.2.2. Türkiye'de Anti-Damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları	93
3.2.3. Türkiye'de İhracat Teşvikleri	94
3.2.3.1. Vergilere İlişkin İhracat Teşvikleri	95

3.2.3.1.1. Vergi, Resim ve Harç İstisnası	95
3.2.3.1.2. Kurumlar Vergisi İstisnası.....	96
3.2.3.1.1. İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası	96
3.2.3.2. Kredilere İlişkin Teşvikler	96
3.2.3.3. İhracata Yönelik Devlet Yardımları	97
3.2.4. Türkiye’de Teknik Engeller ve Standartlar	100
3.2.5. Türkiye’de Gümrük Mevzuatı ve Gümrük İşlemleri	101
3.2.5.1. Gümrük Mevzuatı.....	101
3.2.5.2. Menşe Kuralları.....	101
3.2.5.3. İhtisas Gümrükleri	102
3.2.5.4. Dahilde İşleme Rejimi Uygulaması.....	103
3.2.5.5. Hariçte İşleme Rejimi Uygulaması	105
3.3. AVRUPA BİRLİĞİNDE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER.....	106
3.3.1. Avrupa Birliği’nde Uygulanmakta Olan Tarife Dışı Engeller ve Kaldırılmalarına Yönelik Çalışmalar: “Beyaz Rapor”	106
3.3.1.1. Fiziki Engeller	107
3.3.1.2. Teknik Engeller	108
3.3.1.3. Mali Engeller.....	110
3.3.2. Avrupa Birliği’nin Ortak Ticaret Politikası	111
3.3.2.1. Ortak Ticaret Politikasının Kapsamı	111
3.3.2.2. Ortak Ticaret Politikasının Araçları	112
3.4. AVRUPA BİRLİĞİ -TÜRKİYE TİCARETİNDE TARİFE DIŞI ENGELLERİN ANALİZİ.....	115
3.4.1.Avrupa Birliği İçin Tarife Dışı Engellerin Envanter Yaklaşımı ile Analizi.....	116
3.4.2.Avrupa Birliği İhracatçıları Tarafından Türkiye Hakkında Yapılan Şikayetlerin Analizi	121
3.4.3. Avrupa Birliği’ndeki Tarife Dışı Engellerin Kapsama Oranı Analizi İle İncelenmesi	122
3.4.4. Tarife Dışı Engellerin Türkiye’nin Avrupa Birliği’ne Yaptığı İhracatı Üzerine Etkilerinin Analizi.....	126
SONUÇ.....	130
KAYNAKÇA	134

EKLER.....	143
-------------------	------------

TABLOLAR LİSTESİ

Tablo3.1. Tarife Dışı Engellerin Çeşidine ve Sektörlere Göre İşletme	
Şikayetleri.....	120
Tablo 3.2. AB İhracatçıları Tarafından Türkiye Hakkında Yapılan	
Şikayetler.....	122
Tablo 3.3. Avrupa Birliği'nin Uyguladığı Tarife Dışı Engellerin	
Kapsama Oranı.....	124
Tablo 3.4. Regresyon Modeli Özet Tablosu.....	129

ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 2.1. Tariflerin ve Kotaların Kısmi Denge Yaklaşımına Göre	
Ekonomik Etkilerinin Karşılaştırılması.....	43
Şekil 2.2. Tarife Kotalarının Ekonomik Etkileri (Büyük Ülke Varsayımı).....	46
Şekil 2.3. Üretim Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri.....	53
Şekil 2.4. İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri.....	55
Şekil 3.1. Sektörlere Göre Tarife Dışı Engeller Hakkındaki İşletme	
Şikayetleri 2004.....	118
Şekil 3.2. Sektörlere Göre Tarife Dışı Engeller Hakkındaki İşletme	
Şikayetleri 2005.....	119

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
AT	: Avrupa Topluluğu
BM	: Birleşmiş Milletler
CAP	: Ortak Tarım Politikası
CE	: CE Uygunluk İşareti (Conformity of Europe)
DTM	: Dış Ticaret Müsteşarlığı
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GB	: Gümrük Birliği
GİK	: Gönüllü İhracat Kısıtlamaları
GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülkeler
GPS	: Genel Tercihler Sistemi
IBRD	: Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
IMF	: Uluslararası Para Fonu
ISO	: Uluslararası Standartlar Örgütü
ITO	: Uluslararası Ticaret Teşkilatı
KDV	: Katma Değer Vergisi
MFN	: En Çok Kayrılan Ülke
NTB	: Tarife Dışı Engeller
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü
OTP	: Ortak Ticaret Politikası
TRANS	: UNCTAD Ticaret Engelleri Veri Tabanı
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Kalkınma ve Ticaret Konferansı
WCO	: Dünya Gümrük Örgütü
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü

GİRİŞ

Dış ticaret ülkelerin karşılıklı çıkarlarına dayalı olarak gerçekleştirilmektedir. Ülke ekonomileri açısından dış ticaretin yapılmasının amacı, iç piyasada bulunmayan veya bulunduğu halde yüksek maliyetli olan mal ve hizmetlerin dış piyasalardan sağlanması ve iç piyasada fazla olan mal ve hizmetlerin dış piyasaya transferi sonucunda kazanılan gelir ile de refah seviyesinin yükseltilmesidir.

Uluslararası ticaret teorisinde, serbest ticaret ve korumacılık yönündeki görüşler birbirlerinin alternatifi olarak gelişmiştir. Serbest ticaret görüşüne dayalı teoriler genel olarak, karşılaştırmalı üstünlüklere göre uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın ticarete taraf olan ülkelerin refahını artıracağını savunmuşlardır. Buna karşılık korumacılık yönündeki teoriler ise, serbest ticaret görüşünde belirtildiği şekilde ticarete taraf olan her iki ülkenin refahını artırmasının mümkün olmadığını ve dolayısıyla ticarete müdahale edilmesi gerektiğini savunmuşlardır.

Korumacılık, iktisat biliminin başlangıcı olarak kabul edilen Adam Smith'in "Mutlak Üstünlükler" görüşünden dahi daha eskilere dayanmaktadır. Başlangıçtaki amacı devlete gelir sağlamak olan korumacılık, günümüze dek kapsamı daha da genişleyerek devam etmiştir. Bu gün korumacılığı savunan görüşler arasında, dış rekabete karşı bebek endüstrilerin korunması, yurtiçi piyasalarda ortaya çıkan bozulmaların giderilmesi, dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi, ödemeler dengesinin sağlanması, haksız rekabetin önlenmesi ve buna benzer görüşler sıralanabilmektedir.

1970'li yıllardan itibaren dünya konjonktüründe 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 ülkelere 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 müzakereler yoluyla bir taraftan da iktisadi birleşmeler yoluyla gümrük tarifelerini kaldırmaktadırlar. Bununla beraber görünürde gümrük tariflerini kaldıran ülkeler, görünmez engel niteliği taşıyan tarife dışı araçları devreye sokmaktadırlar. Böylece ülkeler, tarifelerin azalması veya ortadan kaldırılması sonucu ortaya çıkan boşluğu diğer tarife dışı engellerle doldurmak istemektedirler.

Tarife dışı engeller, görünmeyen nitelikteki engeller olmalarından dolayı gümrük tarifelerinden daha tehlikelidir ve tespit edilmeleri oldukça zordur. Tarife dışı engellerle ilgili veri toplanması, uyumlaştırılması ve ölçülmesi ile ilgili sorunlara rağmen özellikle 1970'li yıllardan itibaren çeşitli yöntemlerle, bu sorunları gidermeye çalışarak onların varlıklarını, büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini ölçen çalışmalar yapılmaktadır. Bu yöntemler içerisinde özellikle *envanter yöntemleri*, tarife dışı engelleri açıklamakta yetersiz kalmakla birlikte, tarife dışı engellerin tespit edilebildiği ölçüde, onların sektörler ve ülkelerarası karşılaştırmaları ve zaman içerisinde göstermiş oldukları gelişmeleri hakkında bilgiler sağlayabilmektedir.

Yabancı literatürde tarife dışı engeller ilgili çalışmalar mevcuttur. Deardorff (1997) tarife dışı engellerin gereğinden fazla olduğunu, birçoğunun keşfedilmediğini ve uluslararası mal ticaretinde mal fiyatlarına ve mal miktarına dolaylı olarak etki ettiğini belirtmektedir. Maskus, Wilson ve Otsuki (2001) karşılıklı, bölgesel ve küresel ticaret bağlamında, teknik düzenlemelerin, ticaret politikası aracı olarak kullanımında yükselme olduğuna dikkat çekmektedir. Ganslandt ve Markusen (2001) standart ve teknik düzenlemelerin ihracatçı firmaların ihracat yapacağı gelişmekte olan ülkeyi seçmesinde büyük etkisi olduğunu ileri sürmektedir. Bora, Kuwahara ve Laird (2002), tarife dışı engellerin ölçüm yöntemlerini içeren bir araştırma yapmışlardır. Walkenhorst ve Fliess (2003) ise tarife dışı engellerin varlığını tespiti yönelik bir çalışma yapmışlardır.

Literatürde yer alan diğer çalışmalardan farklı olarak bu araştırma, özellikle Türkiye ve AB arasındaki ticarete söz konusu olan tarife dışı engellere yöneliktir. Bu çalışmanın amacı, yeni korumacılığının korunma araçları olan tarife dışı engelleri araştırıp, Türkiye ve AB dış ticaretinde uygulanmakta olan tarife dışı engeller hakkında örnekler sunmaktır.

1996 yılında AB ile Gümrük Birliği'ni gerçekleştiren Türkiye, gümrük birliğinin sonucu olarak istisna ürünler dışında gümrük tarifelerini kaldırmıştır. Bununla beraber, hem AB hem de Türkiye dış ticarete tarife dışı engeller uygulamaya devam etmektedir. Çalışmada, tarife dışı engeller uygulamasına örnekler bulmanın yanı sıra, kaynakların ve verilerin elverdiği ölçüde, Türkiye ve AB dış ticaretinde uygulanan tarife dışı engellerin ekonomiye olan etkilerinin belirlenmesi yönünde de ölçümler yapılmaya çalışılmıştır. Ölçümler sırasında üç farklı yöntemle başvurulmuştur. Öncelikle tarife dışı engellerin varlığını tespit etmeye yönelik envanter yaklaşımı analizi yapılmıştır. Daha sonra kapsama analizi yardımıyla tarife dışı engellerin ölçülmesine çalışılmıştır. Son olarak ekonometrik model yardımıyla tarife dışı engeller analiz edilmeye çalışılmıştır.

Çalışma üç ana bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde, dış ticarete korumacılığın tarihsel gelişimine değinilmiştir. Bu bölümde, serbest dış ticaret teorisine karşı korumacı görüşlere ve yeni korumacılığın geleneksel korumacılıktan farklarına yer verilmiştir. Ayrıca, tarifleri ve tarife dışı engelleri kaldırmayı amaçlayan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) hakkında bilgiler verilmiştir.

Çalışmanın ikinci bölümde, yeni korumacılıkta kullanılan araçlar olan tarife dışı engeller konusu açıklanmaya çalışılmıştır. Bu kısımda tarife dışı engellerin çeşitleri hakkında bilgiler verilmiştir. Ayrıca tarife dışı engellerin varlıklarını, büyüklüklerini ve ekonomik etkilerini ölçmeyi amaçlayan yöntemler hakkında bilgiler verilmiştir.

Üçüncü bölümde ise, tarife dışı engeller hakkında Türkiye AB ticaretinden örnekler bulunmaya çalışılmıştır. Bu bölümde, Türkiye'de ve AB'de dış ticareti kısıtlayan engeller araştırılmıştır. Türkiye-AB ticaretinde uygulanan tarife dışı engeller hakkında bilgi kaynakları ve verilerin elverdiği ölçüde analizler yapılmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın sonuç bölümünde, elde edilen bulgular çerçevesinde Türkiye ve AB ticareti hakkında yorumlar yapılmaktadır.

BİRİNCİ BÖLÜM: DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN TARİHSEL GELİŞİMİ

Genel bir bakış açısı ile korumacılık, ülkelerin ekonomilerini dış ticaret politikası araçları ile uluslararası rekabete karşı korumaları olarak tanımlanabilir. Bir ülkede iç piyasanın korunması genellikle iki farklı yoldan yapılabilmektedir. Bunlardan birincisi ithalata getirilen yasak ve sınırlamalar ile ithalata rakip malların iç fiyatlarının dünya fiyatlarına göre yüksek tutulmasıdır. Diğer yol ise, ihracata konu olan ürünlerin uluslararası rekabet gücünün artırılmasına yönelik desteklemelerdir.

Dış ticarete korumacılığın geçmişi oldukça eskidir. Gümrük tarifeleri koruma amacı ile başvuru araçların başında gelir. Korumacılık eğilimi çeşitli dönemlerde önemini kaybetmiş ise de, günümüzde de çeşitli şekillerde uygulanmaktadır.

Bu bölümde öncelikle korumacılığın tarihsel gelişimine ve gerekçelerine ardından da klasik korumacılık anlayışından farklı bir yaklaşım olan yeni korumacılığa değinilecektir.

1.1. DIŞ TİCARETTE KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ

Bu kısımda öncelikle korumacılığın tepki olarak doğduğu serbest dış ticaret teorisine yer vermenin uygun olacağı kanaatindeyiz. Dış ticaret teorisindeki korumacılığın gelişimini tam olarak algılayabilmek ve doğuşunu etkileyen faktörleri tespit edebilmek için serbest ticaret teorisi konusundan başlamak yerinde olacaktır. Liberal teorisinin kaynağı Adam Smith'e (1723-1790) ve David Ricardo'ya (1772-1823) uzanmaktadır. Smith ve Ricardo'nun modern halini ise Neoklasik Hecksher-Ohlin-Samuelson serbest ticaret modelleri temsil etmektedir. Korumacılık ise, temellerini Merkantilistlerden ve 19. yüzyılın Alman Tarihçi Okulu'ndan almıştır.

1.1.1. Klasik ve Neoklasik Dış Ticaret Teorileri ve Serbest Ticaret

Klasik dış ticaret teorisi, uluslararası ticarete katılan ülkelerin her birinin kazanç elde edeceğini ileri süren liberal görüştür. Bu görüş serbest ticaretin, iştirak eden her ülkeye kazanç sağlayacağını mantıki açıdan tutarlı bir şekilde açıklamaktadır. Klasik teori, dış ticaretteki başarıyı genellikle uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmaya dayandırmıştır. Uluslararası ticaretin her iki ülke için işbölümü ve uzmanlaşma olanağı vereceği, bu sayede her iki ülkenin de refah seviyesinin ve verimliliğinin artacağını aynı zamanda dünya üretim ve refah düzeyinin yükseleceğini savunmaktadır.

1.1.1.1. Adam Smith'in Görüşü

Klasik dış ticaretin ilk temsilcilerinden olan Adam Smith, Merkantilizmi eleştirerek, Merkantilistlerin dış ticareti sınırlandırıcı görüşlerine karşı çıkmış ve uluslararası ticaretin faydalarını savunmuştur. Temel düşünce şudur: Bir doğal düzen, bir doğal kanun bulunmaktadır. Maksimum refah düzeyine varmak isteyen bireye düşen iş, bu düzene uymaktan ibarettir. Çünkü bireyin, dolayısıyla toplumun otomatik olarak maksimum yararını, bu mekanizmalar sağlamaktadır (Hamitoğulları 1986, 113). Bireysel güdülerin Smith'e göre, en etkili olduğu alan iktisadi hayattır. Her birey kendisi için en büyük kârı ancak tabii toplum düzeninde elde edebilir. İşbölümü sayesinde kendi verimliliğini yükseltirken, diğer bireylerden bağımsız olmaktan çıkar. Mübadele, iki bireyin çıkarının bir arada tatmin olmasını sağlar. Her birey kendi çıkarı için üretim yaparken, mübadele amacıyla ürettiği için, diğer bireylerin belirlediği amaçlar için de üretim yapıyor demektir. Mübadelenin sağladığı bu karşılıklı yarar iç ticaret, dış ticaret, tarım, sanayi ve diğer alanları kapsar (Kazgan 1997, 51). A. Smith'e göre her ülke mutlak üstünlüğe sahip olduğu mallarda yani diğer ülkelere göre daha ucuza ürettiği mallarda uzmanlaşırsa, serbest ticaret yoluyla uluslararası mal değişimi bu ülkeye fayda sağlayacaktır.

Adam Smith'in mutlak üstünlüğe göre uzmanlaşma tezi, geçerliliğini kaybetmiştir. Çünkü, teori gelişmiş ve az gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret gibi, uluslararası ticaretin ancak sınırlı bir bölümünü açıklayabilir. Gelişmiş ülkelerin kendi aralarındaki ticareti açıklamakta ise büyük ölçüde yetersiz kalır (Seyidoğlu 2001, 18). Bir ülke her malı

diğerine oranla diğer ülkeye oranla daha ucuza üretse dahi serbest ticaretin faydalı olacağı, D.Ricardo'nun "karşılaştırmalı üstünlük" teorisiyle açıklanır.

1.1.1.2. David Ricardo: Karşılaştırmalı Üstünlükler Görüşü

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, dış ticaret teorisinin temellerini teşkil etmekte olup ülkelerin hangi malları ithal, hangi malları ihraç edeceğinin bir analizidir. Ricardo karşılaştırmalı üstünlük teorisini, emek değer teorisine dayanarak kurar. Bu teoriye göre her ülke serbest ticaret altında nispi olarak ucuza yani daha az emekle üretebildiği malların üretiminde uzmanlaşacak ve üretiminde yabancı ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları malları ithal edecektir (Gilpin 1987, 173-174). Karşılaştırmalı üstünlüğe göre mal mübadelesi, her iki ülke için de yararlıdır. Çünkü aynı üretim girdileri ile daha fazla mal sağlar. Bu da daha yüksek bir refah seviyesi demektir.

Bütün varsayımları ile klasik dış ticaret teorisi bir statik denge analizidir. Dış ticaretteki uzmanlaşma ve karşılaştırmalı üstünlükler, emek faktörünün uluslararası verim farkı tarafından belirlenmektedir. David Ricardo modelinde maliyet ya da fiyat gibi kavramlar sadece arz yönü dikkatte alınarak ortaya çıkar. Halbuki temel bir iktisat kuralı, fiyat; arz ve talep tarafından birlikte tespit edilmektedir. Gerçekte ise iki ülke arasındaki "dış ticaret haddi" arz ve talep güçlerinin karşılıklı etkileri tarafından belirlenir. İlk olarak J.S. Mill (1806-1873) tarafından ortaya atılan bu husus, uluslararası değerler teorisi veya karşılıklı talep kanunu olarak bilinir (Seymen 2000,8).

1.1.1.3. John Stuart Mill'in Görüşü

J.S. Mill, Ricardo modelinin emek değer ve arz yönlü iktisat sınırları arasında belirsiz bıraktığı mübadele oranını belirleyecek bir adım attı. Arz ve talep şartlarının, iki ülke arasında mal mübadelesinde, "mübadele haddi"nin denge değerini nasıl belirlediğini gösterdi (Kazgan 1997,101). Böylece Mill, serbest dış ticaret teorisine talep faktörünü de dahil etmiştir. Mill'e göre serbest dış ticaretin bir etkisi, dünya kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamaktır. Dış ticaretin diğer bir etkisi ise, ülkeleri kendi pazar olanakları ötesinde daha geniş pazar olanaklarına kavuşturmasıdır.

Klasik teorinin serbest dış ticaret görüşü, varsayımları ve amaçları dikkate alındığında tutarlıdır. Bununla birlikte teorinin varsayımları günümüz koşullarına uymamaktadır. Maliyet oluşturan tek etken olarak emeğin alınması, emek faktörünün homojen kabul edilerek ülkeler arasındaki işgücü farklılığının nedenlerinin açıklanmaması, emeğin ülke içinde hareketli iken ülkeler arasında tam hareketsizliği, sabit maliyetlerin geçerli olması ve ulaştırma maliyetlerinin dikkate alınmaması gibi varsayımlar, teorinin eleştirilmesine yol açmıştır. Bunun yanında klasik teori, dış ticaretin ana sebeplerini ortaya koyarak ileri iktisadi analizlerin temelini oluşturması bakımından önemlidir.

Sonraki dönemde Neoklasik iktisatçılar klasik dış ticaret teorisinin eksikliklerini gidermeye çalışmışlardır. Serbest dış ticaretin mübadeleye katılan her ülkenin refahını artıracığı görüşü Neoklasik teoride de geçerliliğini korumuştur. Neoklasik yazarlar modellerinde, ulaştırma masraflarını dikkate almışlar, üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketli olabileceğini varsaymışlar, ölçeğe göre artan verim koşullarını incelemişlerdir. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısına önem vererek, teoriyi matematiksel teknikler ve istatistiki verilerle zenginleştirmişlerdir (Gilpin 1987,175).

1.1.1.4. Alfred Marshall'ın Görüşü

Neoklasik iktisatçılardan Alfred Marshall (1842-1924), sermaye ve emeği birlikte kapsayan reel maliyet teorisini geliştirmiş ve dış ticaret teorisine genellemiştir. Daha önce Mill tarafından yeterince açıklanamayan karşılıklı talep kanunu, Marshall tarafından geliştirilen, teklif eğrileri adı verilen grafikler yardımıyla daha sistemli hale getirilmiştir. Marshall'a göre nasıl satın alma gücüyle desteklen iç talep arzı teşvik ediyorsa, dış ticarete de arz, kendi talebini yaratacaktır. Bu bakımdan, arz ve talep denildiği zaman “karşılıklı talep” anlaşılmalıdır (Kazgan 1997,160). Ayrıca Marshall, tüketici artığı kavramını dış ticaretten kazancı açıklamak için kullanmıştır. Her ülke tüketici artığı elde ettiğine göre dış ticaretten her ülke kazançlı çıkacaktır. Böylece, Klasik teorinin serbest ticarete kendiliğinden dengenin oluşacağı ve her ülkenin ihtisaslaşmadan yararlanacağı iddiaları Marshall tarafından yinelenir.

A. Marshall'dan sonra serbest dış ticaret teorisini doğrulamak ve emeği homojen kabul etmenin güçlükleri ortadan kaldırmak üzere atılan bir diğer adım, Gottfried Haberler tarafından “alternatif maliyet” kavramının getirilmesi oldu. Haberler, ülkeler arası serbest ticarete göre uzmanlaşmanın her ülkenin menfaatine olduğunu alternatif maliyet teorisine dayanarak açıklamaktadır. Alternatif maliyet teorisine göre maliyet, belirli bir girdi veya girdilerden kullanılan mutlak miktarlarla değil vazgeçilen alternatiflerle ölçülmektedir. Alternatif maliyet teorisine göre serbest dış ticarete, taşıma masraflarının olmadığı varsayımı altında, iki ülke arasındaki mal mübadelesi, bu malların nispi fiyatları eşitleninceye kadar devam edecektir (Seymen 2000,10). Klasik teorinin eleştiriye uğradığı noktalardan birisi maliyetler konusundadır. Buna göre, rekabet edemeyen emek gruplarının varlığı veya emek tekeli gibi nedenlerle nispi mal fiyatları emek maliyetten ayrılabilir. Dolayısıyla serbest dış ticarete göre uzmanlaşma, emek-maliyet itibarıyla karşılaştırmalı üstünlüğe uymayabilir. Oysa alternatif maliyete dayanan bu açıklamada, nispi mal fiyatları eşitlenmektedir (Kazgan 1997,161). Alternatif maliyet teorisi, serbest dış ticaret teorisini çürütebilecek eleştiriye böyle savunmaktadır.

Neoklasik iktisatçılar sonraki dönemlerde de teoriye katkı yapmayı sürdürmüşlerdir. Bunlardan en önemlisi ülkeler arası girdi ve nispi mal fiyatlarının açıklanması ile ilgilidir. Buradan, serbest dış ticarete girdi fiyatlarının, ticarete katılan ülkelerde eşitlenmek eğiliminde bulunulacağı iddiasına geçilmiştir (Kazgan 1997,161).

1.1.1.5. Heckscher- Ohlin Görüşü

Heckscher-Ohlin teorisi, emek değer teorisine dayanan karşılaştırmalı üstünlük teorisini reddeder. Neoklasik genel denge teorisinden başlayarak, dış ticaret teorisini yeni değer teorisi çerçevesinde kurar (Kazgan 1997,162). Teorinin savunduğu ana düşüncüyü şöyle özetleyebiliriz: Bir malın üretim fonksiyonu emek ve sermaye faktörlerinden oluşmaktadır. Bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü yoğun biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder, yani onları daha ucuza üretir ve o alanda uzmanlaşır (Seyidoğlu 2001,64).

Heckscher-Ohlin teorisine göre, dış ticarete katılan ülkelerde zamanla faktör fiyatları eşitlenme eğilimine girecektir. Karşılıklı ticaret sonucu bir ülkede bol olan faktörün fiyatı yükselecek, kıt olan faktörün fiyatı düşecektir. Böylece faktör fiyatları arasındaki fark azalacaktır.

Ohlin'in geliştirdiği, "ticaret yoluyla girdi fiyatlarının eşitlenmesi eğilimi" teorisi, daha sonra P. Samuelson tarafından tekrar ele alınarak, tam eşitliğin belli varsayımlar altında gerçekleşeceği iddia edilmiştir. Samuelson'un teoremine göre, tam rekabet şartlarında, her ülkede özdeş zevkler, özdeş üretim tekniği veri ise, dış ticaret engelleri ve uzmanlaşmayı önleyen diğer engeller, taşıma masrafları yoksa, dış ticarete mübadele nispi mal fiyatlarını her ülkede eşitleyecek noktaya kadar devam ediyorsa, nispi girdi fiyatları da eşitlenmiş olacaktır. Üretim girdileri akışkan olmasa da, girdi oranları farklı olsa da, eğer mal piyasası iki ülkede tam birleştirilebilmişse, genel denge ile beraber nispi mal fiyatları eşitlendiğinde, nispi girdi fiyatlarının eşitlenmesine doğru bir eğilim olur (Samuelson 1982,759).

Heckscher-Ohlin teorisi, varsayımlarının tartışmalı hale gelmesi ve günümüz teorisini açıklayamamasından dolayı yetersiz kalmıştır. Bu yetersizlik şöyle ortaya konmaktadır. Eğer Heckscher-Ohlin teorisi geçerli olsaydı, uluslararası ticaret ekonomileri benzer olmayan ülkeler arasında gerçekleşirdi. Halbuki 1940'lı yıllardan beri dünya ticaretinin büyük bölümü, benzer faktör yapısına sahip olan sanayileşmiş ülkeler arasında yapılmaktadır. Bu ülkeler aynı ürünü hem ithal etmekte, hem de ihraç etmektedirler. "Endüstri-içi-ticaret" olarak adlandırılan bu durumun Faktör Donatımı Teorisi'nin mevcut varsayımları çerçevesinde açıklanması olanaklı değildir. İşte bu karmaşık gelişmeler, teoriyi de kapsam açısından etkilemiş ve Neoklasik modelde belli değişiklikler yapılmasını gerekli kılmıştır.

Heckscher-Ohlin teorisi, faktör donatımı ve tam rekabet esasına dayanırken, sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticaret açıklayabilmek için ölçek ekonomilerini, teknolojik gelişmeleri ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısını ele alan yeni dış ticaret teorileri geliştirilmiştir. Bu yeni yaklaşımlar tekelci ve eksik rekabet koşullarının da önemini göz önüne sererek firma ve endüstriyel organizasyonun uluslararası ticaret etkisini dikkate almaya başlamışlardır (Gilpin 1987,175).

Günümüzde klasik serbest dış ticaret teorisinin üzerinde durduğu bir başka konu, “stratejik dış ticaret teorisi”dir. Stratejik dış ticaret teorisi, değişen koşullara göre, uluslararası ticareti yeniden ele alıp incelemektedir. Uluslararası ekonomik bütünleşmelerin giderek arttığı, üretimin uluslararasılaştığı günümüz koşullarında, ticaret misillemeleri ve komşuyu yoksullaştırma politikaları yerini, dış piyasalarda kalıcılığı sağlayan taktik ve stratejik ticaret politikalarına bırakmıştır. Ulusal piyasaları ölçek ekonomilerinden yararlanıncaya dek güçlendirecek talep artışlarını sağlamak, bu taktiklerden biridir (Çakmak 2004, 2-3). Stratejik dış ticaret teorisi bu çalışma bakımından önemi nedeniyle ileride daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

Buraya kadar liberal teorinin dış ticarete bakış açısı incelenmiş ve serbest ticareti haklı gösteren fikirleri açıklanmaya çalışılmıştır. Kısaca özetlemek gerekirse, serbest ticaret görüşüne dayanan klasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre gerçekleştirilecek uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma, ticarete katılan her iki ülkenin de fayda sağlayacağını savunmaktadır. Liberal görüş, ulusal ve uluslararası refahın serbest ticaret yoluyla en yüksek düzeye ulaşacağını savunmakla birlikte, serbest ticaretten herkesin aynı anda kazançlı çıkacağını iddia etmemektedir. Sadece potansiyel bir kazanç optimizasyonundan söz etmektedir. Serbest ticaret tartışması sadece etkinliğe ve uzmanlaşmaya dayandırılmaktadır. Eşitlik ve adil dağıtım söz konusu değildir. Böylece klasik teori, uluslararası refah maksimizasyonuna çözüm arayarak soyut düzeyde de olsa uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmayı ve uluslararası kaynak dağılımını açıklamaya çalışmaktadır. Ulaşılan sonuçlar, teorinin varsayımları çerçevesinde kabul edilmekte, teorinin varsayımlarıyla gerçek çeliştiğinde sonuçlar geçerliliğini yitirmekte ve teori eleştirilere maruz kalmaktadır. Şimdi serbest dış ticaret teorisine yöneltilen başlıca eleştiriler ve dış ticarete korumacılığı savunan görüşler incelenmeye çalışılacaktır.

1.1.2. Serbest Dış Ticaret Teorisine Tepkiler: Dış Ticarete Korumacılık

Serbest ticaret karşısında korumacılık, iktisat biliminde sürekli karşılıklı tartışmalara neden olmuştur. Serbest ticaret ile korumacılık iktisatçıları yüzyıllardır karşı karşıya getirmektedir. Tarihsel gelişimine bakıldığında bu tartışmanın Merkantilizme kadar dayandığı görülmektedir.

Merkantilizm, 16.,17. ve 18. yüzyıllarda Avrupa’da hakim olmuş olan iktisadi düşünce biçimidir. Merkantilist düşünce genel olarak korumacı bir ulusal ekonomi anlayışı üzerine kuruludur ve sanayi ön plana çıkmaktadır. Merkantilistler için ulusal zenginliğin ölçütü, devlet hazinesinde bulunan değerli maden miktarıdır. Bu yüzden ülkeye maden girişi için kolaylıklar sağlanması ama çıkışının sınırlandırılması taraftarıdır. Merkantilistler, devlet eliyle sanayileşmeyi savunmuşlar ve sanayileşmek için koruyucu dış ticaret politikasını savunmuşlardır.

Serbest ticaret teorisine tepkiler ve korumacı politikaların savunuculuğu 19. yüzyıl ortalarında önem kazanmıştır. Başta Almanya ve Amerika klasik teoriye ve serbestiye karşı çıkmışlardır. Henüz İngiltere ve Fransa’ya oranla sanayileşmesi yetersiz olan Almanya ve ABD, sanayileşebilmek için korumacı görüşleri savunmuşlardır. Serbest dış ticareti savunmak için teori yeterli nedenler bulabildiği gibi, korumacılıkta kendini haklı gösterecek nedenler bulabilmektedir. Koruma teorisi, liberal öğretideki temel düşünceyi değiştirmektedir. Bu da, liberal öğretilerde vurgulanan “bütün ülkelerin çıkarlarının bağdaştığı” görüşünün yerini “ülkelerin çıkarlarının çatışıyor” olduğu görüşüdür (Kazgan 1997,167).

Aşağıda Almanya ve ABD’de zemin bulan korumacı görüşlerin nedenleri ve savundukları görüşler incelenmeye çalışılacaktır.

1.1.2.1. Almanya’da Tepki: Milli Sanayinin ve Sanayi Kapitalizminin Gelişmesi İçin Koruma

19. yüzyılda Almanya, İngiltere ve Fransa’ya nazaran sanayileşmekte geri kalmış bir ülkedir. Alman Tarihçi okulunun temsilcisi F. List (1789-1846), uluslararası işbölümü düşüncesinin yalnız İngiltere’nin çıkarlarına uygun düşeceğini öne sürerek, Klasik öğretilere karşı çıkmıştır. F. List’e göre ülkelerin gelişmişlik düzeyi birbirlerinden farklıdır. Ülkelerin iklim koşulları, coğrafi durumları, tarihsel gelişmeleri, vb. farklı olduğu için ülkeler aynı ölçüde gelişemez. Bu nedenle de, henüz gelişmemiş olan Alman sanayi, İngiliz sanayine karşı rekabet edemeyecektir. Bu tehlikeyi ortadan kaldırmak için belli bir süre gümrük duvarlarının yükseltilerek sanayinin gelişmesini sağlamak gereklidir. Sanayi, olgunluk düzeyine eriştiğinde ise serbest ticarete geri

dönülebilir. Bebek Sanayi Tezi olarak bilinen bu görüşün başlıca özelliği, sanayide korumacılığı savunması ve bu korumacılığın geçici olmasıdır. List'in bu görüşlerine dayanan koruma politikaları sayesinde Almanya 1897'lerde güçlü bir sanayi devleti haline gelmiştir. Bebek sanayi tezi ileride daha ayrıntılı olarak ele alınacaktır.

1.1.2.2. ABD'de Tepki: Reel Ücretlerin Korunması

Liberalizmin önemli savunucularından olan ABD'de korumacılık politikası 1870'lerden itibaren var olmuştur. Özellikle 19. yüzyılın başlarında yeni kurulan sanayilerin dış rekabete karşı korunması, istihdamın artırılması ve reel ücret düzeyinin artırılması gibi amaçlarla korumacılık savunulmuştur.

Ülke içerisinde sınırsız serbestiyi savunan H. Carey (1793-1879), ülkeler arası ticaret söz konusu olduğunda, koruma politikasını savunmuştur. Carey'in korumacılık anlayışı geneldir. Hem tarımda, hem de sanayide korumacılık söz konusudur. Koruma sayesinde Amerika'da yaratılan değerler yine orda kalacaktır. Koruma ürünlerin çeşitlendirilmesini sağlar, mübadeleleri artırır ve işbirliğini geliştirir.

20. yüzyılın başına gelindiğinde ABD ileri bir sanayi ülkesidir. Dolayısıyla nispi sanayi geriliğine dayanarak korumayı savunmak mümkün değildir. Korumacılık olgusu S. N. Patten'in "güçlü ülkelerin koruma teorisi"nde yeniden güç kazanmıştır. Patten'e göre ülkeler statik ve dinamik olarak ikiye ayrılmaktadır. Statik ülkelere ücret seviyesi dinamik ülkelere göre düşüktür. Bu nedenle iki ülke arasındaki serbest ticaret, ücretlerin en düşük düzeyde eşitlenmesine neden olacaktır. Bu nedenle dinamik bir ülke olan Amerika'da korumacılık bu tür bir eşitlenmeyi önleyici bir politikadır.

Aynı görüş daha sonra W. Stolper ve P. Samuelson tarafından "girdi fiyatlarının serbest dış ticaret yoluyla eşitlenmesi" teorisine dayanarak savunulmaktadır. Serbest dış ticarette mal akımları girdi hareketlerinin yerini almaktadır. Serbest dış ticaret kıt girdinin nispi kıtlığını azalttığı için getirisini düşürürken, bol girdinin nispi bolluğunu azalttığı için getirisini yükseltir. Gelişmiş ülkeler genelde sermaye açısından, gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) ise emek açısından zengin olduğundan dolayı, bu ülkeler arasında serbest dış ticaret, reel ücretlerin eşitlenmesi eğilimini yaratacaktır. Böylece gelişmiş

ülkelerde reel ücretler düşerken, GOÜ'ler de yükselecektir. Bu durumu önlemek için koruma politikası yoluyla dış ticaret sınırlandırılmalıdır (Kazgan 1997,170).

1.1.2.3. Doğu Avrupa'da Tepki: İkili Ekonomik Yapıda Karşılaştırmalı Maliyetin Anlamsızlığı

Serbest ticaret teorisine Doğu Avrupa'da tepki Romanyalı M. Manoilescu tarafından gelmiştir. Doğu Avrupa'da iki dünya savaşı arası dönemde, tarımla uğraşan köylüler ve küçük ölçekli sanayi üretimi yapan kesim, birlikte yaşamaktadır. Manoilescu'ya göre emeğin verimi kapitalist kesimde ve tarım kesiminde birbirinden farklıdır. Tarımda, gizli işsizliğin etkisiyle emeğin marjinal verimliliği, sanayiye göre çok daha düşüktür. Gümrük tarifeleri yoluyla sanayi teşvik edilerek tarım kesimindeki düşük verimli emek sanayiye kaydırılabilecek, böylece koruma yoluyla toplam hasıla artırılabilir. Manoilescu'nun teorisi, İkinci dünya Savaşı sonrası dönemde az gelişmiş ülkelerde korumayı savunan iktisatçıları büyük ölçüde etkilemiştir (Kazgan 1997,171).

1.1.2.4. Bebek Endüstri Tezi

Oldukça yaygın bir görüş olan bebek endüstri tezi genç endüstriler olarak da bilinen bir görüştür. Bebek endüstri tezi, henüz kuruluş aşamasında bulunan veya gelişmesini henüz tamamlamamış, bu sebepten dolayı dış rekabet karşısında tutunacak gücü olmayan yerli endüstrilerin korunması gerektiğini savunan görüştür (Acar 2004, 2). Bu tez, iktisadi kalkınma ve ulusal firmaların yabancılara karşı korunabilmesi ve rekabet güçlerinin artırılabilmesi için dış ticaret müdahale edilmesi gerektiğini savunmaktadır.

Bebek endüstri tezinde, endüstrinin gelişmesinin her safhasında bir öğrenme süreci olduğu varsayılır. Yeni endüstriler bu öğrenme süreci sayesinde olumlu dışsal ekonomiler ve pozitif içsel ekonomilerden faydalanarak optimum üretim koşullarına yaklaşarak yabancı firmalar ile rekabet edecek düzeye ulaşırlar. Bebek endüstri görüşü bu öğrenme sürecinde yeni kurulan yerli sanayinin müdahalelerle korunmasını savunur. Buna göre bebek endüstri tezi temelde serbest ticareti reddetmez. Korunma, optimum üretim hacmine ulaşım ile sınırlıdır (Aktan; Vural 2005,1).

Bebek endüstri tezi ile ilgili çekinceler de mevcuttur. Yeni kurulan veya uluslararası alanda gelişmesi umulan sektörlerin tespit edilmesi oldukça zordur. Diğer taraftan bebek endüstri tezi geçici korumayı öngörmesine rağmen bir defa oluşturulan korumayı yürürlükten kaldırmak güçtür.

1.1.2.5. Serbest Dış Ticaret Teorisine Karşı Diğer Tepkiler

Serbest dış ticarete karşı çıkan diğer görüşler arasında özellikle serbest dış ticaretin GOÜ'ler aleyhine geliştiğini öne süren tepkileri gösterebiliriz. Serbest ticaretin GOÜ'leri aleyhine geliştiğini ileri süren iktisatçıların başında H. Singer, R. Prebish, G. Myrdal ve R. Nurkse sayılabilir. GOÜ'lerde uzun yıllar danışmanlık yapmış ve bu ülkelerin kalkınma sorunlarıyla yakından ilgilenmiş olan bu iktisatçılar, dış ticaretten kazanç sağlayabilmek için, GOÜ'lerin sanayilerini, dış rekabetten korumaları gerektiği görüşünü savunmuşlar ve dış ticarete müdahaleyi gerekli görmüşlerdir.

Bu görüşün savunucularından **G. Myrdal**, serbest dış ticarete iki nedenle karşı çıkmıştır. Bunlardan birincisi, uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma sonucu her iki taraf ülkenin kazançlı çıkacağı görüşü GOÜ'ler yönünden geçerli olamaz. Çünkü uluslararası işbölümü ve uzmanlaşma, GOÜ'leri ihracat amacıyla daha çok tarımsal mallar üretme eğilimine sokacaktır. Tarım ürünlerinin dünya piyasasındaki fiyatlarında görülen gelir elastikiyetinin düşüklüğü eğilimi bu ülkelerin ekonomik gelişmelerini ve ödemeler dengesini tehlikeye sokacaktır. Bundan dolayı GOÜ'ler ekonomik yapılarını, üretim ve ihracatın çeşitlenmesi ve dışa bağımlılığın azaltılması yönünde belirlemek durumundadır. Sanayileşmeye doğru gidilen bu aşamada GOÜ'lerde koruma politikasıyla müdahale zorunludur.

Myrdal'ın serbest ticarete karşı çıkmasının bir diğer sebebi de bu ülkelerdeki bölgeler arası farklılıklardan dolayı, ülkelerin ikili yapı göstermesidir. Buna göre tarihsel ve tabii nedenlerle, ülkenin bir bölgesinde üretim fonksiyonları daha elverişli ise, bu bölge sınai mamulleri gibi gelir esnekliği daha yüksek mallar üretebilir. Fakir bölgelerde ise gelir esnekliği düşük olan tarım ürünleri ve hammaddeler üretilmektedir. Gelir esnekliği daha yüksek olan zengin bölge üretim fonksiyonlarının elverişliliğinden dolayı sermayeyi ve etkinliği yüksek vasıflı işgücünü kendine çekerek daha zenginleşecektir. Fakir bölge ise

varolan durumunu dahi koruyamayacaktır. Bu etkenlerden dolayı “fakir bölgenin fakir kalması” olgusu ile karşılaşılır. Buna göre GOÜ’ler dış ticarete açıldıklarında, ülke içindeki bu ikili yapı, dış ticaretin etkisi ile daha şiddetlenecektir. Çünkü gelişme olanakları olan bölge, dış ticaretin etkisi ile daha da gelişmiş, karşılaştırmalı üstünlükler nedeniyle geliri artmıştır. Fakir bölge ise rekabete dayanamayarak, sanayisini ve el sanatlarını yitirmiştir (Kazgan 1997, 259). “Kutuplaşma teorisi” olarak bilinen bu durum gelişmiş ve GOÜ’ler arasındaki ticareti açıklarken de söz konusudur. Serbest ticaret koşulları altında, nitelikli emek ve sermaye gelişmiş ülkelere kayacağından, bunun GOÜ’ler üzerinde yaratacağı etki olumsuz olacaktır. Zengin ülkeler daha da zenginleşirken, yoksul ülkeler gittikçe fakirleşecektir.

Singer ve Prebish de GOÜ’lerin tarım ürünleri ve hammadde üretiminde uzmanlaşmaları durumunda bile, bu ülkelerin uzun dönemde teknolojik gelişmenin gelir artırıcı etkisinden yararlanmayacaklarını ileri sürmüşlerdir. Yazarların adlarından dolayı Singer-Prebish Tezi olarak adlandırılan görüşe göre, tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadleri uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine değişmektedir. Buna göre tarımsal ürünleri ihracatçısı olan GOÜ’lerde tarım sektöründe verimliliğin ve üretimin artması bu ülkelerin ihracat gelirlerinde bir artışa yol açmayacaktır. Çünkü bu ülke mallarına olan talebin yapısı gelir ve fiyat esnekliğinin düşük olması nedeniyle uluslararası piyasalarda fiyatların düşmesine böylece verimlilik artışı ile sağlanan yararların dış ticaret hadlerinin bozulması nedeniyle GOÜ’lerden gelişmiş ülkelere transfer edilmesine neden olmaktadır (Seymen 2000,19).

Teknolojik gelişme sonucu verimliliğin artması gelişmiş ülkelerde mal ve hizmetlerin fiyatlarını düşürseydi, dış ticaret hadleri GOÜ’lerin lehine dönebilirdi. Oysa gelişmiş ülkelerde teknik ilerleme, fiyatların düşmesi değil de, “tekeller dolayısıyla” girişimcilerin ve diğer üretim faktörlerinin gelirini artırmıştır. GOÜ’lerdeki teknolojik gelişme ise ihracat kesiminde mal ve hizmetlerin doğrudan fiyatlarını olumsuz yönde etkilemiştir. Bunun nedeni GOÜ’lerde hammadde veya tarımsal ürün üreten kesimin, güçlü tekellere ve işçi sendikalarına sahip olmamalarıdır. Böylece gelişmiş ülkeler teknoloji sayesinde kendi ülkelerindeki faktör gelirlerinin artışını sağlamanın yanında, GOÜ’lerden düşük fiyata hammadde ve tarımsal ürün satın alabilmişlerdir. Sonuçta serbest ticarete göre uzmanlaşmanın dış ticaret hadleri üzerine olumsuz etkisi açıklanmıştır. GOÜ’lerin serbest ticaretten zarar göreceği bir kez daha doğrulanmıştır.

Serbest ticarete tepki gösteren bir diğer iktisatçıda **R. Nurkse**'dür. 19. yüzyılda, iddiaya göre, dış ticaret sadece belirli üretim kaynaklarının optimal dağılımını gerçekleştirmekle kalmamış, aynı zamanda “büyüme motoru” olmuştur. 20. yüzyılın ortalarında Nurkse, dış ticaretin artık büyümenin motoru olma özelliğini kaybettiğini belirtmektedir. Buna göre serbest dış ticaret, haberleşmenin de artması dolayısıyla, GOÜ'leri tüketim eğilimlerini lüks mallara doğru artırmakta, tasarruflarını ise azaltmaktadır. Bu duruma karşı koymak için lüks malların ithalatı sınırlansa, yerine sermaye malı ithal edilse bile bu yetmeyecektir. Çünkü asıl sorun, sermaye mallarına eşit tasarrufun ülke içinde yapıp yapılamadığıdır. Uluslararası büyük gelir farklarına rağmen, GOÜ'lerde tüketim kalıplarının gelişmiş ülkelerinkine benzemesi eğiliminin iki olumsuz etkisi vardır: Ödemeler bilançosu açıkları ve sermaye yaratılmasının yavaşlaması. Öte yandan GOÜ'lerin ihraç ettiği hammaddeler ve tarımsal ürünlerin talebi, dünya piyasalarında çok yavaş artar. Buna dayanarak dış ticaretin büyümeyi harekete geçirmesi olanak dışıdır. Bu nedenle Nurkse göre, GOÜ'ler kalkınmaları için ithalatı ikâme etme yoluna gitmelidirler (Kazgan 1997,262).

Özetle, burada görüşleri incelenen Myrdal, Singer, Prebish, Nurkse ve aynı görüşü benimseyen bir çok iktisatçı serbest dış ticaret teorisine göre uzmanlaşma görüşünü reddederler ve GOÜ'lerin koruma yoluyla sanayileşmesini savunurlar. Her bir iktisatçının görüşlerini desteklemek için dayandığı nedenler farklı olsa da vardığı sonuçlar aynıdır.

1.1.1.3. Dış Ticaret Teorisine Yeni Yaklaşımlar ve Stratejik Dış Ticaret Teorisi

Dış ticaret teorisine yeni yaklaşımlar, geleneksel dış ticaret teorilerinin varsayımlarını terk ederek uluslararası ticareti açıklamak için alternatif görüşler ortaya atmışlardır. Bu görüşler geleneksel teori ile açıklanamayan bazı olguları açıklama gayreti sarf ederken aynı zamanda serbest dış ticarete alternatif politika önerileri de sunmaktadırlar.

Dış ticaret teorisine yeni yaklaşımlar ve stratejik dış ticaret teorisi konusuna öncelikle stratejik dış ticaret teorisi anlatılarak başlanacaktır. Daha sonra ise stratejik dış ticaret teorisinin ortaya çıkmasında etken olan yeni yaklaşımlara değinilecektir.

1.1.3.1. Stratejik Dış Ticaret Teorisi

1970'li yıllardan itibaren dünya ticaretinin şekli değişiklik göstermeye başlamıştır. Doğal faktör donanımı, ölçeğe göre sabit getiri, faktör hareketsizliğine dayalı uluslararası ticaret teorisi yerini eksik rekabet piyasaları, ölçek ekonomileri ve devletin ekonomik hayatta aktif rol aldığı görüşlerine bırakmıştır. Ticarete katılan ülkelerin nispi paylarının belirlenmesinde, ticaret hadleri, ithalat ve ihracatın kompozisyonu, rakipler arasındaki pazarlık ve işbirliği gibi konular etkili olmaya başlamıştır. Böylece etkinlik, fiyat ve talep gibi faktörler sonuçları belirlemede yetersiz kalmıştır.

Stratejik Ticaret Teorisi, iki varsayım içermektedir. Bunlardan birincisi, uluslararası ticarete çok uluslulaşan endüstri ve şirketlerin temelde oligopol bir yapı meydana getirdikleri varsayımdır. İkinci varsayım ise, şirketlerin arasında kâr maksimizasyonu sağlamak üzere bir ilişki bulunduğu varsayımdır. Bu varsayımlar altında yabancı hükümetler misillemeye başvurmazlar ise, ihracat sübvansiyonları ve tarifeler gibi ticaret politikası araçları ile yapılacak bir devlet müdahalesi ile uluslararası ticarete ortaya çıkan oligopol kârının yabancı firmalardan yerli firmalara aktarılabilceğini ve bu sayede ülke içi refahın arttırılabileceğini varsayan bir teoridir (Aktan; Vural 2005,1). Aslında stratejik ticaret teorisi tek bir teoriden çok, ölçek ekonomisi, mal farklılaştırması ve firma davranışları gibi daha bir çok rekabet yapısı ile ilgili kavramları dış ticaret teorisi içinde yorumlamaya çalışan bir yaklaşım niteliğindedir. Stratejik ticaret teorisi, ticarete konu olan piyasalarda az sayıda firmanın olduğu eksik rekabet koşullarında, devlet müdahalesi ile ülkenin refahının artabileceği durumları araştırmaktadır.

Stratejik ticaret teorisine göre korumacılık tezlerinin mantığı bebek endüstriler tezinin dayandırıldığı mantığa benzetilebilir. Burada savunulan görüş, üretim ölçeği arttıkça firmaların işin nasıl yapıldığını öğrenecekleri ve bu yolla üretim maliyetlerini azaltarak dış piyasayla rekabet edebilir hale gelecekleridir. Ulusal firmalara belli bir sanayide daha büyük pazar payı sağlamanın bir yolu, ithalatın engellenmesi veya sınırlandırılmasıdır. Bu tür uygulamalar iç pazarı yalnızca yerli firmalara bırakır. Eğer iç pazar yeterince büyükse, iç pazarın korunması ulusal firmaların rekabet gücünü arttırarak, bu firmaların ihracat piyasalarından daha büyük pay almalarına olanak

sağlayabilir. İç pazarın korunması, ihracat pazarının genişlemesinin bir aracıdır. Bunun yanında ulusal firmaların ihracatı geliştirme politikalarıyla desteklenmesi durumunda rekabet gücü daha da genişleyecektir. Böylece stratejik ticaret teorisinde “ihracatın teşviki için ithalatın önlenmesi” temel amaç olarak belirlenmiştir (Krugman; Obstfeld 1997,275). Stratejik ticaret politikaları, ihracat sübvansiyonları, tarifeler ve tarife dışı engeller gibi bir takım dış ticaret politikası araçlarının kullanılmasına gerekçe sağladığı için korumacılığın yeniden ortaya çıkışı olarak nitelendirilebilir.

Diğer yandan stratejik ticaret teorileri bir çok sakınca içermektedir. Öncelikle, başarılı olabilecek, yani gelecekte büyük dışsal ekonomi doğuracak olan endüstrilerin seçimi, sonra da bunlara destek verecek uygun politikaların seçimi ile ilgili sorunlar vardır. Devlet müdahaleleri, yurt içindeki çıkar guruplarının etkisi altında olacağından, müdahaleci politikalar, yurt içinde belirli bir kesimin refahını çoğunluğun aleyhine artırabilir.

Yine stratejik ticaret politikasının doğası gereği seçici olması değişik sanayiler ve ticaret ortağı ülkeler arasında bir ayırım yapılmasını gerekli kıldığından Gümrük Tarifleri ve Ticaret Genel Anlaşması/Dünya Ticaret Örgütü (GATT/WTO)’nun ticarette ayırım gözetmeme ilkesiyle de çatışmaktadır. Ticaret politikasının uygulanmasında kuralların yerini sübjektif seçiciliğin alması üretken olmayan, rant peşinde koşan etkinliklerin artmasına neden olmaktadır (Seymen 2000,64).

Ayrıca bir ülke stratejik ticaret politikası uygular ve bunu başarır, bu başarı öteki ülkelerin pahasına sağlanmış olur. Bu nedenle de diğer ülkelerin karşı politik tepkilerine yol açarak ticaret savaşlarına neden olabilir. Halbuki, stratejik ticaret teorisi diğer ülkelerin misillemede bulunmayacağı varsayımına dayanır. Çok sayıdaki ülke aynı zamanda bu tür politikalar uygularsa, bu çabalar birbirini etkisizleştirir. Stratejik ticaret politikasının uygulanmasında ortaya çıkan bu güçlükler, stratejik ticaret teorisinin hem geleneksel serbest ticareti savunan iktisatçılar, hem de yeni ticaret teorisi kurucuları tarafından eleştirilmesine neden olmuştur.

1.1.3.2. Stratejik Dış Ticaret Teorisinin Ortaya Çıkmasında Etken Olan Nedenler

Geleneksel teoriye göre dış ticaretin yapılma nedeni, ya ülkeler arasındaki teknoloji farklılıkları ya da faktör donanımı farklılıklarından kaynaklanan karşılaştırmalı üstünlüklerdir. Buna göre geleneksel dış ticaret teorisinin geçerli olması durumunda, her iki açıdan da benzer ülkeler arasında ticaret hacminin büyük olmaması gerekir. Fakat günümüzde uluslararası ticaretin değişen yapısı dış ticaretin nedenlerini farklı analizler altında değerlendirmişlerdir. Yapılan araştırmalar göstermektedir ki, dünya ticaretinin büyük kısmı faktör donanımı ve teknolojileri benzer, gelişmiş ülkeler arasında yapılmaktadır. Öte yandan geleneksel teorisinin yetersiz kalması ve varsayımlarının tartışmalı hale gelmesi yeni dış teorilerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur.

Stratejik dış ticaret teorisinin ortaya çıkmasında etkili olan faktörler aynı zamanda geleneksel dış ticaret teorisinin de eksikliklerini yansıtmaktadır. Söz konusu sebepler iki başlık altında incelenecektir. Birinci başlık altında uluslararası ticaretin değişen yapısından bahsedilmektedir. İkinci başlık altında ise, tartışmalı hale gelen geleneksel teoriye ortaya atılan alternatif görüşlere yer verilecektir.

1.1.3.2.1. Uluslararası Ticaretin Değişen Yapısı

Geleneksel ticaret teorisinin öngördüğü gibi, ülkeler arasındaki teknoloji farklılıkları veya faktör donanımı farklılıkları ticaretin temel nedeni olduğu durumlarda, ülkelerin ticaret bileşimlerine bunu yansıtmaları gerekirdi. Bu durumda ülkeler, nispi olarak daha fazla sahip oldukları faktörün yoğun kullanıldığı malları ihraç etmeleri gerekirdi. Ancak gelişmiş ülkeler arasındaki ticaret yapısı incelendiğinde, gelişmiş ülkelerin, aynı endüstriye ait benzer malları hem ihraç, hem de ithal ettikleri görülmektedir. Bu olgu “endüstri içi ticaret” olarak tanımlanmaktadır. Geleneksel dış ticaret teorisine göre bir ülkenin aynı malı hem ihraç hem de ithal etmesi mümkün olmadığından, endüstri içi ticaret olgusu geleneksel teorisinin öngörülleri ile çelişmektedir.

Günümüzde etkinlik alanları ulusal sınırları aşan çok uluslu şirketler ve firma içi ticaret (firmanın deniz aşırı şubeleri ile yaptığı ticaret) uluslararası ticarete çok önemli bir rol oynamaktadır. Geleneksel ticaret teorisi bu olguyu açıklamakta da yetersiz kalmaktadır.

(Seymen 2000,54). Geleneksel teoriye göre, firmalar tam rekabetçi piyasada ve ölçeğe göre sabit getiri varsayımları altında çalışmaktadır. Firmalar piyasa fiyatını veri olarak almaktadır. Bu yapı, çokuluslu şirketler ve firma içi ticaret gibi olguları açıklamakta yetersiz kalmaktadır.

Yaşanan bu değişim 1970'li yıllardan itibaren karşılaştırmalı üstünlüklerin yorumlanmasında da kendisini göstermiştir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin tam rekabet ve doğal faktör donanımına dayalı statik yapısı, ölçek ekonomileri, teknolojik gelişmelerin varlığı, ürün farklılaştırması, faktör hareketlerindeki uluslararası rekabetin varlığı ve diğer dinamik faktörlerin varlığı ile sarsılmıştır.

Bununla beraber, tüm bu gelişmelere dayanarak karşılaştırmalı üstünlükler teorisini tümüyle reddetmek mümkün değildir. Belirtilen tüm bu farklılıklar küresel düzeyde eşitleme eğilimine girdiğinde, ülkelerin ulusal faktör donanımı ticaretin şeklini belirlemede birinci derecede belirleyici olarak yine kendisini gösterecektir (Seymen 2000,55). Bu nedenden dolayı yaşanan bu gelişmeleri ve gelişmelere bağlı olarak ortaya atılan teorileri, karşılaştırmalı üstünlükler teorisine alternatif teoriler olmaktan çok, karşılaştırmalı üstünlükleri tamamlayıcı teoriler olarak değerlendirmek gerekir.

1.1.3.2.2. Eksik Rekabet Koşulları ve Alternatif Görüşler

Geleneksel teorinin yukarıda sözü edilen ampirik gözlemleri açıklayamaması, uluslararası ticareti açıklanması konusunda yeni çalışmaların yapılması gerektiğini ortaya çıkarmıştır. 1970'li yıllardan itibaren, geleneksel dış ticaret teorisinin varsayımlarının tersi olan ölçeğe göre artan getiri ve eksik rekabet piyasa modelleri dikkate alınarak sözü edilen ampirik gözlemlerin açıklanması yoluna gidilmiştir. Yeni dış ticaret teorisi olarak adlandırılan bu teoriler çok sayıda alternatif yaklaşım içeren eksik rekabet koşullarına dayandığı için genel bir dış ticaret teorisinden söz etmek mümkün değildir. Seçilen eksik rekabet piyasa modeline göre elde edilen sonuçlar da değişmektedir. Bu kısımda üç farklı alternatif görüşe yer verilecektir.

1.1.3.2.2.1. Balassa, Grubel ve Lloyd'un Görüşü

Günümüzde dünya ticaretinin yaklaşık dörtte biri endüstri içi ticaret üzerine kuruludur. Endüstri içi ticaret, aynı endüstri sınıflamasındaki malların karşılıklı alım satımıdır (Krugman; Obstfeld 1997, 139). Alternatif dış ticaret teorilerinin rehberi diyebileceğimiz endüstri içi ticaret, aynı ya da benzer ürünlerin bir ülkede eş zamanlı olarak ihraç ve ithalinin önemi üzerine yoğunlaşmaktadır (Kibritçioğlu 1994,2).

1960'lı yıllar ve 1970'li yılların ilk yarısında, benzer faktör donanımları ve teknolojiye sahip ülkeler arasındaki endüstri içi ticareti açıklamaya yönelik ampirik çalışmalar yapılmıştır. B. Balassa, H. G. Grubel ve P. J. Lloyd gibi iktisatçılar, yaptıkları çalışmalarda, gelişmiş ülkeler arasındaki ticaretin önemli ölçüde endüstri içi ticaret olduğunu saptamışlardır. B. Balassa II. Dünya Savaşı sonrası dünya ticaretinde meydana gelen değişimlerin ölçek ekonomileri ve eksik rekabet teorileri olmadan açıklanamayacağını belirtmiştir.

Günümüzde sıkça gözlemlediğimiz uluslararası iktisadi birleşmeler ve bölgesel birleşmeler endüstri içi ticareti sürekli olarak artırmaktadır (Krugman; Obstfeld 1997,141).

1.1.3.2.2.2. Lancaster, Spence, Dixit, Stiglitz ve Salop'un Görüşü

Farklılaşmış ürünler arasında endüstri içi rekabeti açıklamayı amaç edinen tekелci rekabet teorileri alternatif dış ticaret teorilerinin ikinci bir rehberi olarak değerlendirilebilir. Burada söz konusu olan tam rekabet piyasasındaki homojen bir ürün değildir. Bu görüş, homojen bir mal yerine farklılaştırılmış bir ürünün, tekелci rekabet piyasasındaki ticaretini açıklamaya çalışmaktadır (Krugman; Obstfeld 1997,137).

Endüstriyel organizasyon teorisindeki gelişmelere paralel olarak 1970'li yılların sonunda farklılaşmış ürünler arasında endüstri içi ticareti açıklamayı amaç edinen tekелci rekabet teorileri birbirinden bağımsız olarak ortaya atıldı. 1970'li yılların sonunda K. J. Lancaster, A. M. Spence, A. K. Dixit, Stiglitz ve S. C. Salop gibi iktisatçılar yaptıkları çalışmalarla tekелci rekabet teorilerine dayanarak farklılaşmış ürünler arasındaki

endüstri içi ticareti açıklamaya yönelmişlerdir. Ölçeğe göre artan getiri ve ürün farklılaştırması varsayımlarını dikkate alarak yeni dış ticaret teorileri kurmuşlardır.

1.1.3.2.3. Tekelci Rekabete Dayanan Teoriler

Tekelci rekabet piyasası; birbirinden çok az farklı malların birçok firma tarafından ticaretinin yapıldığı piyasa çeşididir. Tekelci rekabet piyasalarının iki temel varsayımı vardır. Bunlardan birincisi “her firma ürününde farklılaştırma yapabilmektedir”. İkinci temel varsayım ise “firmalar rakiplerinin fiyatlarına bakmaksızın fiyatlarını belirleyebilirler” (Krugman; Obstfeld 1997,127). Tekelci rekabete dayanan dış ticaret teorilerinin temel amacı, dış ticaretin nedenini temelde ölçeğe göre artan getiri varsayımı altında açıklamaktır. Ölçeğe göre artan getiri durumunda, karşılaştırmalı üstünlükler, ticaretin tek nedeni olmaktan çıkmaktadır. Ülkeler, faktör donanımları, teknolojileri ve tercihleri aynı olsa bile ölçeğe göre artan getiri nedeniyle yine dış ticaret yapabilmektedirler. Ölçek ekonomilerinin varlığı, ülkelerin bu üstünlüğe sahip endüstrilerde uzmanlaşmalarını ve ticaret yapmalarını sağlayacaktır.

Görüldüğü gibi tekelci rekabete dayanan dış ticaret teorilerinin getirdiği önemli katkılardan birisi, ticaretin nedeni olarak ölçeğe göre artan getirinin belirlenmesi ve bunun yardımı ile geleneksel teori tarafından açıklanamayan endüstri içi ticaret olgusuna açıklama getirilmesidir. Burada dikkatle üzerinde durulması gereken nokta, tekelci rekabete dayanan dış ticaret teorilerinin geleneksel teoriye bir alternatif olmayıp, yalnızca karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı durumlarda bile ölçek ekonomilerinin, dış ticaretin önemli belirleyicilerinden bir tanesi olduğunu vurgulaması ve bunu tutarlı bir model çerçevesinde göstermesidir.

Dış ticaret buraya kadar ifade edildiği şekliyle, çok sayıda firmanın farklılaştırılmış mallarla ticaret katıldığı tekelci rekabet piyasaları ile modellenilebildiği gibi, az sayıda firmanın yer aldığı oligopolistik piyasa varsayımına dayalı ticaret modelleri de geliştirilmiştir. Oligopolistik dış ticaret modelleri tekelci rekabet modellerinden farklı olarak eksik rekabet piyasa yapısını analizin merkezinde görmektedir. Ölçek ekonomileri ise yalnızca oligopolistik yol açan neden olarak analize dahil edilmektedir.

Oligopolisitik piyasalarda firmalar arası etkileşim söz konusudur. Bir firma, aldığı kararın diğer firmanın kârını etkileyecek öneme sahip olduğunu bilmektedir.

Brander ve Krugman gibi iktisatçılar dış ticareti oligopol piyasalara dayalı modeller yoluyla açıklayarak karşılaştırmalı üstünlük ve ölçeğe göre artan getiriden bağımsız olarak, firmalar arası oligopolisitik etkileşimin de tek başına ticaretin sebebi olabileceğini açıklamaya çalışmışlardır. Brander ve Krugman, oligopol firmaların karşılıklı olarak birbirlerinin piyasalarına ihracat yaparken damping yaptıklarını gösteren ve “karşılıklı damping modeli” olarak adlandırılan bir model çerçevesinde karşılaştırmalı üstünlük ve ölçeğe göre artan getiriden bağımsız olarak dış ticaretin nedeni konusunda yeni bir açıklama getirmişlerdir. Damping yoluyla oligopolisitik firmalar arasındaki rekabet, aynı malın iki yönlü ticaretine neden olarak ölçeğe göre getiri ve ülkeler arasındaki maliyet farklarından farklı olarak bağımsız olarak dış ticarete neden olmaktadır (Krugman; Obstfeld 1997, 146-147).

1980’li yıllardan sonra ulusal ekonomiler arasındaki karşılıklı bağımlılıktaki artışa ve çok uluslu şirketlerin rollerindeki artışa bağlı olarak uluslararası ekonomi politikasında stratejik tepkilerin ve uluslararası pazarlıkların arttığı görülmektedir. Özellikle yüksek teknolojinin var olduğu sanayi sektörlerinde uluslararası ticaret çok uluslu şirketler tarafından yapılmaktadır. Bu şirketler uluslararası nispi fiyatları, ticaret kalıplarını ve ekonomik faaliyetlerin sınırlarını etkilemektedirler. Uluslararası ticaret tam rekabet koşullarında değil eksik rekabet ortamında gelişmektedir. Bu nedenle ülkeler kendi firmalarını (diğer ülke firmalarına göre) yüksek kâr sağlama yönünde desteklemelidir.

Stratejik dış ticaret teorisi yaklaşımı, geleneksel dış ticaret teorilerine ve bu teorilerin uzantısı olan serbest dış ticaret politikalarına alternatif politika önermeleri sunmamaktadır. Dış ticarete müdahalenin haklılığını savunan bu görüş, serbest ticaret görüşünün varlığının haklılığını savunmakta ve stratejik politikaların yalnızca bazı özel durumlarda geçerli olduğunu ileri sürmektedir (Çakmak 2004,62). Buna göre kamunun görevi milli refahın arttırılabilmesi için ticarete stratejik müdahaleler yapmak ve bu yolla milli şirketleri korumaktır (Aktan; Vural 2005,3). Tam rekabet koşullarından uzaklaştıkça, stratejik dış ticaret politikaları ikinci en iyi politika olarak savunulabilir politikalar haline gelmektedir.

1.2. KLASİK KORUMACILIK ANLAYIŞINDAN FARKLI BİR YAKLAŞIM OLARAK YENİ KORUMACILIK

Bu kısımda öncelikle yeni korumacılığın ortaya çıkışı değerlendirilecektir. Daha sonra yeni korumacılık açısından önemi nedeniyle GATT/WTO'nun yeni korumacılık ilişkisine değinilecektir.

1.2.1. Yeni Korumacılığın Doğuşu ve Niteliği

Yeni korumacılık, 1960'lı yıllarda ortaya çıkan ve 1970'li yıllarda giderek ilerleyen bir korumacılık türüdür. Yeni korumacılığın nasıl ortaya çıktığını ve içeriğini anlayabilmek için öncelikle II. Dünya Savaşı sonrası dönemdeki dünya ticaretinde ortaya çıkan gelişme ve liberalleşme eğilimlerini incelemek aydınlatıcı olacaktır. Daha sonra 1970'li yıllarda ortaya çıkan durgunluk dönemi ve bu dönemin meydana çıkardığı gelişmeler yeni korumacılığın içeriği hakkında bilgiler vermektedir.

1.2.1.1. II.Savaş Sonrası Yaşanan Gelişmeler ve Uluslar Üstü Organizasyonlar

I. ve II. Dünya Savaşları arası dönemde, özellikle 1929 Dünya Ekonomik Krizinin etkisiyle uluslararası ekonomik ilişkiler kötüleşmiş, uluslararası para sistemi karışıklık içine girmişti. Dış ödeme ve dış denge sorunlarıyla karşılaşan bir çok ülke ticaret engelleri ve kambiyo kontrolleri gibi yöntemlere başvuruyor, bu da dünya ticaretini olumsuz yönde etkiliyordu. II. Dünya Savaşı'nın hemen ardından dünya ekonomisinde yeniden yapılanma ve ticaret ilişkilerinin onarılması dönemi yaşandı. Savaş sonrası ekonomik canlanma ve onarım oldukça canlı bir talep yaratmış ve uluslararası ticaret hızlı bir toparlanma ve genişleme eğilimi içine girmişti.

Dünya ticaretini bir hukuk sistemine bağlama ihtiyacı II. Dünya Savaşından hemen sonraki dönemde hissedilmeye başlanmıştı. 1944 yılında gerçekleştirilen Bretton Wood's konferansı ile dünya ticaretinin serbestleştirilmesi, ödemeler bilançosu dengesizliklerine adil çözümler getirilmesi ve savaşta yıkılan ekonomilerin yeniden onarılması için somut adımlar atıldı. Dünya ekonomisi üç kurum etrafında organize edilmiştir; Uluslararası Para Fonu (IMF), Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO).

IMF, düzenli bir uluslararası para sisteminin yaratılması için, uluslararası para konularını düzenleme görevini üstlenmiştir. Ayrıca üye ülkelerin makro ekonomik dengesizliklerinin giderilmesine yardımcı olacaktı. O tarihlerde şart sayılan sabit kurların desteklenmesi için gerekli kısa vadeli kredileri sağlayacaktı.

IBRD, savaşın yıkıntılarını onarmak için gerekli finansman olanaklarını sağlayacak, yatırımları istenilen alanlara yönlendirecekti. Sonraki dönemde banka, az gelişmiş ülkelere kalkınma kredisi sağlamaya başlamıştır.

Parasal ve mali alanlardaki işbirliğinin ardından, dünya ticaretine istikrarlı bir ortam sağlanması amacıyla ITO'nun kurulması gündeme gelmiştir. Özellikle 1929 Ekonomik Krizi'nin ardından önemli boyutlara ulaşan misillemelere dayalı kısıtlayıcı dış ticaret politikalarının ülkeleri olumsuz yönde etkilemesinin ardından, uluslararası ticaret üzerindeki kısıtlamaların azaltılması konusunda ülkeler arasında fikir birliği oluşmuştur. Ancak yinede “serbest ticaret” görüşü yerine “aktif ulusal politikaların uygulanması” görüşünün hakim olması ITO'nun kurulup faaliyete geçmesini önlemiştir. Öte yandan, ITO'nun kuruluş müzakereleri devam ederken, ITO çalışmalarına katılan 23 ülke 1947'de belirli mallar üzerinde tarife indiriminde bulunmayı amaçlayan Gümrük Tarifleri ve Ticaret Genel Anlaşmasını (GATT) imzalamışlardır. ITO'nun ülkelere onaylanmasına kadar geçecek süreyi kapsamak üzere “geçici” olarak imzalanan GATT, ITO'nun kurulmaması üzerine “geçici” olma özelliğine rağmen, 1948-1994 yılları arasında uygulanmış ve dünya ticaretinde genel kabul gören bir çerçeve olmuştur.

1948 yılından bu yana, uluslararası kural ve disiplinlerin daha da güçlendirilmesi amacıyla sekiz çok taraflı müzakere turu gerçekleştirilmiştir. 1960'lı yılların sonlarında Kennedy, 1979'da Tokyo ve 1986'da Uruguay Görüşmeleri yapılmıştır. Bu müzakere turlarının sonuncusu olan ve Uruguay Round olarak anılan müzakere süreci daha öncekilerden çok daha kapsamlı ve geniş katılımlı olmuştur. 1995 yılında Uruguay Görüşmeleri sonunda yürürlüğe giren “nihai senet” ile birlikte GATT, artık başlangıçta amaçlanan kurumsal yapısını kazanmış ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO) oluşturulmuştur.

GATT, dış ticarete temel koruma aracının gümrük tarifeleri olduğu bu dönemde, tarife indirimleri yoluyla korumacılığın giderek azalmasına ve dünya ticaret hacminin artmasına katkı sağlamıştır. Temel amacı, “daha açık” ve “daha adil” bir ticaret ortamı yaratmak olan GATT’ın ortaya koyduğu ilkeler doğrultusunda, dünya ülkeleri arasındaki uluslararası ticarete uygulanan sınırlamalar önemli ölçüde azaltılmış, uluslararası ticarete konu olan mal çeşidi ve değeri, tarihte rastlanmadık ölçüde artmıştır.

II. Dünya Savaşı sonrası yaşanan bu dönemde, dış ticarete korumacılık eğilimlerinin hızla azalması ve yaşanan yüksek konjonktür, GOÜ’ler üzerinde de olumlu etkiler yaratmıştır. İhraç ettikleri mallar için kısıtlamaların en az düzeye indiği, batı pazarındaki reel gelir artışlarının talebi etkileyerek ithalatı artırdığı bu dönemde ihracat artışlarının bu ülkeler için büyümenin motoru işlevini yerine getirdiği görülmektedir (Seymen 2000,68). GOÜ’lerin dünya pazarından yararlanma imkanlarının artması kendi büyümelerine ivme kazandırırken, batı ülkelerindeki büyümenin de uzun süreli olmasına katkıda bulunmuştur. İhracatı hızla artan GOÜ’lerin ithalatı da hızla artmış, bu da karşılıklı etkileşim yoluyla reel gelir artışlarını sürdüren bir etki yaratmıştır. GOÜ’lerin ithalatının büyük kısmını sanayileşmiş ülkelerden karşılıyor olması, sanayileşmiş ülkelerde gelir ve istihdam artışına katkıda bulunmuştur.

1.2.1.2. Kriz Dönemi ve Yeni Korumacılığın İçeriği

1970’li yıllardan itibaren yukarıda sözü edilen olumlu gelişmeler tersine dönmeye başlamıştır. Bir çok gelişmiş ülkede yaşanan büyümenin artık, zorlanmış ve talep genişlemesiyle uyarılmış bir büyüme olduğu anlaşılmıştır. Savaş sonrasında yaşanan istikrar içinde büyüme ve kalkınma yerini durgunluğa ve gerilemeye bırakmıştır.

1970’li yılların başında uluslararası para sistemi çöküş yaşamıştır. Uluslararası piyasalardaki dolar bolluğu karşısında dolar değer kaybetmiş, doların altına konvertibilitesinin artık mümkün olmadığının görülmesi üzerine, giderek dolara olan güven azalmış ve döviz piyasalarındaki spekülasyon faaliyetleri artmıştır. Böylece 1944 yılında kurulan ve sabit kur rejimine dayanan Bretton Wood’s sistemi, 1973 yılında başlıca sanayileşmiş ülkelerin paralarını dalgalanmaya bırakmasıyla yıkılmıştır. Doların

altına konvertibilitesinin kalkması ve dış ticarete görülen açıklar, ABD'nin uluslararası dünya ticaretindeki egemenliğini sarmış ve diğer ülkelere karşı rekabet 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. 1973 yılı sonu 1974 yılı başında petrol fiyatlarının Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC) tarafından dört kat artırılması ile dünya ekonomisi bunalıma sürüklenmiştir. 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. Bu yeni gelişmeye “stagflasyon” adı verilmektedir. Yani durgunluk içinde enflasyon. Önceki dönemlerde durgunluk fiyat düşüşleriyle yaşanırken bu kez enflasyonla birlikte yaşanmıştır.

1973 yılından itibaren petrol krizi ile yayılan bunalım, 1979-1980 yılları arasında ikinci petrol krizi ile OPEC üyelerini de kapsamına almaya başlamıştır. Her iki petrol krizi de ilk etkisini ülkelerin ticaret bilançoları üzerinde hissettirmiş, ayrıca işsizlik ve enflasyon ve sanayi sektöründe atıl kapasite oranlarının giderek artması korumacılığı giderek artırmıştır. Özellikle gelişmiş ülkeler, GOÜ'lerden yaptıkları imalat sanayi ithalatını sınırlama yolları aramışlardır (Seymen 2000,70).

Tüm bu olumsuz gelişmeler, gelişmiş piyasa ekonomileri olarak tanımlanabilecek bir çok ülkede korumacı eğilimlerin artmasına yol açmıştır. Ancak bu kez izlenen korumacı politikaların, 1930'lu yıllardakinden oldukça farklılaştığı gözlenmektedir. Her şeyden önce GATT çerçevesinde gümrük tarifelerinde sağlanan indirimler, ülkelere tarifeler yardımıyla korunma olanağı vermediğinden yeni araçlar keşfedilmiştir. Gerçekte, “yeni korumacılığı” eski korumacılıktan ayıran en önemli özellik, kullanılan politika araçlarında farklılıktır. Yeni korumacılık, eski 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.

Yeni korumacılıkta kullanılan araçlar, uluslararası ticaret ile bütünleşmiş durumdadır. Bu araçları kullanan ülkelerin kendilerini uluslararası ticarete kapatmaları söz konusu değildir. Böylece ülkeler 1930'lu yıllarda olduğu gibi tarifelere başvurarak dış dünyaya kapanmak yerine, piyasalardan hiç kopmadan tarife dışı engeller yoluyla sanayilerini koruyabilmektedir. Yeni korumacılıkta amaç, klasik korumacılıktaki amaçla aynıdır. Ülkeler sanayilerini dış rekabete karşı korumak, istihdam olanaklarını artırmak, dış ticaret hadlerini iyileştirmek ve diğer ülkelerin damping ve sübvansiyonlarına karşı korunma amacı güderler. Bu nedenlere daha bir çok ekleme yapmak mümkündür.

Bu noktada günümüz uluslararası ticari ilişkilerinin esas olarak iki eğilim içerdiğini söylemek yanlış olmayacaktır. Bir yandan GATT çerçevesinde düzenlenen çok taraflı ticaret müzakereleri yardımıyla ticaretin serbestleşmesi yönünde önemli kararlar alınıp uygulamaya konurken, diğer yandan tarife dışı engellerle uluslararası ticaretin engellendiğine tanık olunmaktadır. Ülkeler dünya genelinde yaratılan kârı kendilerine aktarabilmek için amansız bir rekabete girişmiştir.

Böylece yeni korumacılığın doğuşunu etkileyen faktörleri ve yeni korumacılığın içeriğini belirledikten sonra, GATT ve GATT çerçevesinde gerçekleştirilen işlemleri, konu açısından önemi nedeniyle daha ayrıntılı olarak incelemeye çalışacağız.

1.2.2. GATT/WTO ve Yeni Korumacılık

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), uluslararası ekonomik alanda yeniden yapılanma dönemi olan II. Dünya Savaşı sonrası dönemde, uluslararası ticaretin temel ilkelerini belirleyen ve kurumsal olmayan çerçeveyi oluşturmuştur. Diğer bir tanımla GATT, dünya ticaretinde esas alınması gerektiğine inanılan bazı ilke ve kuralları içeren bir sistemdir.

Dünya ticaretinde uygulanan engellerin kaldırılması, buna bağlı olarak etkin kaynak dağılımının sağlanması, dünya mal, üretim ve ticaretinin artırılmasını amaçlayan GATT sistemi uluslararası ticaretteki tarife oranlarının azaltılmasında önemli rol oynamıştır. Bununla birlikte, aynı dönemde ülkelerin korumacılık yönündeki taleplerinden de vazgeçmediği, bu eğilimlerin zaman zaman artarak devam ettiği görülmektedir. Nitekim

GATT çerçevesinde, en temel korunma aracı olan gümrük tarifelerini uygulama olanağını kaybeden ülkeler, tarife dışı engellere olan taleplerini giderek artırmışlardır (Kegley; Wittkopf 1999,221).

Bu noktada şu değerlendirmeyi yapmak mümkün görünmektedir; GATT, bir yandan tarifelerin dış ticaret üzerinde kısıtlayıcı bir etki oluşturmalarını önlerken, diğer yandan ülkeleri tarifeler dışında yeni araçlar keşfetmeye yöneltmektedir. Bu yönüyle GATT'ı, yeni korumacılık eğilimlerinin ortaya çıkması ve artmasında bir etken olarak değerlendirmek mümkündür. Tarife dışı engeller 1970'li yıllardan itibaren gerek sanayileşmiş ülkelerde, gerekse GOÜ'lerde korunma politikasının temel araçları olmuşlardır. Gümrük tarifleri yerlerini çok sayıda çeşidi bulunan tarife dışı engellere bırakmıştır.

Başlangıçta sadece tarife indirimleri müzakerelerine öncülük eden GATT, tarife dışı engellere artan ilginin ardından, bu engellerle ilgili mücadeleye de başlamıştır. Bu mücadele günümüzde Dünya Ticaret Örgütü (WTO) kapsamı içinde yeni GATT düzenlemeleri ile devam etmektedir. GATT'ın tarife dışı engellerle ilgili bu özel önemi nedeniyle, aşağıda GATT hakkında daha ayrıntılı bilgilere yer verilecektir.

1.2.2.1. GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı

GATT'ın doğuşuna neden olan faktörler 1930'lu yıllara kadar gitmektedir. Özellikle 1929 Dünya Ekonomik Krizinin ardından yoğun bir şekilde hissedilen misillemelere dayalı ve dış ticareti kısıtlamaya yönelik politikalar bütün ülkeleri olumsuz yönde etkilemiştir. II. Dünya Savaşı sonrası yeniden yapılanma döneminde, 1930'lu yıllardaki hataları tekrarlamak istemeyen ülkeler, liberal bir uluslararası ekonomik düzen yaratmayı amaçlamışlardır (Kegley; Wittkopf 1999,220). Bu amaçla gerek uluslararası mali ve parasal alanlarda işbirliği sağlanması gerek savaşta yıkılan ekonomilerin yeniden canlanmasına yönelik girişimlerin temelleri 1944 Bretton Woods konferansında atılmıştır. Bu sırada uluslararası ticari ilişkileri düzenleyecek ve yoğun uluslar arası ticaret sınırlamalarını kaldıracak bir uluslararası ticari örgüt kurulması yolunda da görüşler vurgulanmıştır. ITO'nun kurulmasını öngören taslak (Havana Sözleşmesi) 1948 yılına kadar hazırlanmış, ancak örgütün kurulması asla gerçekleştirilememiştir.

Serbest ticaret yanlıları ile korumacı politikaların gerekliliğini savunanların arasında uzlaşma sağlanamaması sonucu ITO yürürlüğe girememiştir.

Bu arada ABD başta olmak üzere ITO'nun çalışmalarına katılan 23 ülke, daha ITO çalışmalarının yürütüldüğü 1946 aralarında tarife indirimlerini öngören bir anlaşma olan *Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşmasını*, ITO yürürlüğe girene kadar geçerli olmak üzere 1947 yılında Cenevre'de imzalamıştır. Ancak ITO'nun kurulamaması nedeniyle “geçici” olarak nitelendirilen GATT, 1995 yılında Dünya Ticaret Örgütü kuruluncaya dek uluslararası ticareti düzenleyen ve kurallar koyan tek yetkili kurum olmuştur.

GATT temel 4 bölüm ve 38 Madde'den oluşmaktadır. I. Bölüm, akit taraflarının temel yükümlülüklerini belirtir. II. Bölüm, ticareti daha adil kılmaya yönelik kural ve düzenlemeleri belirler. III. Bölüm, anlaşma maddelerinin değiştirilmesi ile ilgili başvuru ve koşulları değerlendirip, gerekli değişikliklerin yapılmasını sağlar. GATT'ın 1948 yılında yürürlüğe girmesinin ardından 1955,1965,1979 yıllarında yeniden gözden geçirilmiş ve değişiklikler yapılmıştır. IV. Bölüm'de 1965 yılında yapılan değişiklikle anlaşmaya eklenmiştir. IV. Bölüm GOÜ'lerin ticari ilişkilerini kapsamaktadır.

1.2.2.2. GATT'ın Amaçları, Temel İlke ve Kuralları

GATT Anlaşmasının 1. Maddesinde GATT'ın temel amacı “güvenli ve öngörülebilir bir uluslararası ticaret ortamı yaratarak ticaretin serbestleşmesini sağlamak” olarak ifade edilmiştir. Serbest ticarete dayalı bir uluslararası ticaret ortamının yatırımlar, istihdam, ekonomik büyüme ve kalkınma üzerinde yapması beklenen katkılar ise anlaşmanın genel amaçları olarak nitelendirilmektedir. Bunlara ek olarak 1965 yılında anlaşmaya eklenen GOÜ'lerin dış ticaretlerinin düzenlenmesini öngören IV. Bölüm'de öngörülen mal fiyatlarında istikrar sağlanması ve GOÜ'lerin sınai ürünlerinin gelişmiş ülkelerin pazarlarına daha kolay girmesinin gerçekleştirilmesi amaçları da GATT'ın GOÜ'lere ilişkin özel amaçları olarak belirlenmiştir.

GATT birbirinden bağımsız, egemen ulusların ticari ilişkilerinde çok taraflı ilişkiler kurmalarını sağlayan bir sistemdir. Ticari ilişkilerde merkezi bir otoritenin var olmayışı,

lkeleri bu ilişkilerin ilke ve normlarını belirlemeye yönelik bir sitem oluşturmaya yönelmiştir. Bu ilke ve normlar taraflarca uyulması gereken yükümlülükleri netleştirmektedir. Söz konusu yükümlülükler hukuki sistemle yaptırım gücüne sahip olmamakla birlikte, ortak çıkarlar doğrultusunda belirlenmesi, ülkeleri bu yükümlülükleri yerine getirme konusunda motive etmektedir. Bununla beraber, GATT dahilinde bir çok kuralın yaptırım gücü yokken, WTO kurallarına uyulması bir prensipten öte, daha bağlayıcı niteliktedir. Gerek GATT, gerekse WTO bir iktisadi kuruluş olarak bünyesindeki ulusları kapsayan büyük bir ticaret piyasası ve bu piyasadaki ticareti serbest kılabilmek için mevcut engelleri kaldıran ilke ve kuralların olduğu bir sistemi yaratmayı amaçlamıştır.

GATT sistemine inanan büyük veya küçük bütün ülkeler ticaret engellerinin kaldırılması yönünde bir işbirliği içine girerek bu sistemi kalıcı kılan temel kuralları belirlerler. Bu kuralların başında, en çok kayırılan ülke kuralı, ulusal muamele kuralı, gümrük vergilerinin indirilerek konsolide edilmesi kuralı ve tarifeler yoluyla koruma yer alır. Aşağıda bu temel kurallar açıklanmaya çalışılacaktır.

En ok Kayırılan lke Kuralı (Most Favoured Nation Clause, Non-Discrimination), isminin yaptığı çağrışımın aksine, GATT'a akit tarafların bir ürünün ithalat veya ihracatında herhangi bir ülkeye tanıdığı her türlü imtiyaz, menfaat veya muafiyetin (yani bir ülkeye sağlanan en elverişli koşulların) diğer akit ülkeler için söz konusu aynı mallara da otomatik olarak koşulsuz uygulanması zorunluluğudur. Bu kuralın çeşitli istisnaları bulunmaktadır. Bunlar, gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları ve genel preferanslar sistemi (GPS) gibi GOÜ'ler lehine düşük gümrük vergisi alınması veya gümrük vergisinin alınmaması gibi ayrımcı nitelikteki uygulamalar ile anlaşmanın öngördüğü anti-damping ve telafi edici vergiler gibi bazı diğer uygulamalardır (Yılmaz; Türkay; Güllüler ve Diğerleri; 2000,158).

Ulusal Muamele Kuralı (National Treatment), iç pazara ilişkin düzenleme ve uygulamalar yönünden ithal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamasını öngörmektedir. Bu kurala göre mallar, tüm gümrük vergisi, resim ve harçlar ödenerek bir kez ithal edildikten sonra, ülke içinde dolaşım halindeyken yurt içi vergi veya eş etkili önlem uygulamak yoluyla bu malların aleyhine bir muamele yapılamaz. Bu

şekilde yurtiçi ve yabancı mallar arasında yabancı mallar aleyhine bir ayırım gözetilmemesi amaçlanmaktadır.

Gümrük Vergilerinin İndirilerek Konsolide Edilmesi Kuralı, gümrük tariflerinin indirilmesi üzerine yoğunlaşmıştır. Her üye ülkenin taviz listesinde yer alan oranlar “bağlı oranlar” (bound rates) 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 artırılmamaktadır (Yılmaz; Türkay; Güllüler ve Diğerleri; 2000,158).

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. Burada yapılan tarife indirimleri kadar önemli olan bir konuda bu tarife indirimlerinin bağlayıcılığıdır. Bir ülkenin bağlayıcı olmaksızın tarifelerini çok düşük düzeye indirmektense bağlayıcı bir biçimde daha yüksek düzeylerde tutması istikrarlı bir ticaret ortamı için daha tercih edilir bir durumdur.

1.2.2.3. Uruguay Görüşmeleri Sonrası Yaşanan Gelişmeler ve Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

GATT’ın çalışma düzeni içinde, 1947 yılında başlayarak periyodik biçimde devam eden ve uluslararası ticaretin serbestleşmesi amacı başta olmak üzere çeşitli konuların müzakere edildiği Çok Taraflı Ticaret Görüşmeleri (Multilateral Trade Negotiation) adıyla bilinen görüşmeler ayrı bir yer tutmaktadır.

Müzakere turlarının sonuncusu olan ve "Uruguay Round" olarak anılan müzakere süreci önceki turlardan çok daha kapsamlı ve geniş katılımlı olmuştur. Eylül 1986 tarihinde Uruguay’da başlayan GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri 15 Aralık 1993 tarihinde sona ermiştir. Bu turdan önceki yedi müzakere turunda asıl hedeflenen gümrük vergilerinin azaltılması iken, Uruguay Görüşmelerinde gümrük vergilerinin azaltılmasının yanı sıra, dünya ticaretindeki kural ve disiplinlerin güçlendirilmesine yönelik ve tüm ülkelerin taraf olduğu 29 anlaşma bir paket halinde kabul edilmiştir. Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini ve düzenli işleyişini amaçlayan bir anlaşma

niteliğindeki GATT, kurumsal bir yapıya kavuşturularak 01.01.1995 tarihi itibarıyla Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüştürülmüştür.

Uruguay müzakereleri sonucunda kabul edilen Nihai Senet, Punta Del Este Deklarasyonunda belirtilen bütün müzakere alanlarına ilişkin anlaşmalar, uzlaşmalar, bakanlar kararları ve deklarasyonlarından oluşmaktadır. İki temel kısımdan oluşan bildirinin birinci kısmı mal ticareti müzakerelerini, ikinci kısmı ise giderek gelişen ve önem kazanan hizmet ticareti müzakerelerini kapsamaktadır. Nihai Senet'te ayrıca müzakerelere katılan ülkelerin tarife ve tarife dışı engellerini azaltmaya veya ortadan kaldırmaya yönelik olarak yaptıkları pazara giriş müzakereleri çerçevesinde oluşan bağlayıcı taahhüt listeleri de yer almaktadır.

Uruguay Görüşmeleri, GATT'ın kuruluşundan bu yana gerçekleştirilen en önemli reform niteliğindedir. Nihai senet, sanayi ürünleri ticareti yanında daha önceki turlarda GATT disiplini içine alınmamış olan tekstil-hazır giyim sektörü, tarım sektörü ve hizmetler sektörünün ticaretini de kapsamakta, ayrıca ticaretle bağlantılı yatırım önlemler ve ticaretle bağlantılı fikri mülkiyet hakları gibi yine daha önce kapsam dışı kalmış konulara ilişkin kurallar getirmektedir. Bunların yanında, bu çalışma açısından önem taşıyan tarife dışı engellerin; sübvansiyonların, telafi edici vergiler ve anti-dumping vergilerinin kullanımını daha güç hale getiren hükümler içererek bütün bu yönleriyle dünya ticaretinin serbestleşmesi ve genişlemesi açısından önemli bir potansiyel yaratmaktadır.

GATT Çok Taraflı Ticaret Müzakerelerinin temel konusunu tarifeler teşkil etmektedir. Uruguay Görüşmeleri öncesi sağlanan önemli indirimlere rağmen hâlâ yüksek olan bazı tarife oranları başta olmak üzere yapılacak tarife indirimleri yoluyla ticaretin daha serbestleşmesi, bağlayıcı nitelikteki tarifelerin kapsamının genişletilmesi ve tarife merdiveni "tariff escalation" (bir malla ilgili tarifenin, malın işlenmişlik derecesi arttıkça artması) sorunun çözülmesi amaçlanmıştır.

Tarife dış engeller konusunda ise Uruguay Görüşmelerinde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. En zararlı kabul edilen tarife dışı engeller yasaklanarak, mevcut

düzenlemelerin en geç 4-5 yıl içinde sona erdirilmesi öngörülmüştür. 1979 yılında hazırlanan Teknik Engeller Kodu da genişletilerek Nihai Senede eklenmiştir.

Uruguay Görüşmelerinde o zamana kadar GATT disiplinine alınmamış ve bu arada tarife dışı araçların en yoğun kullanıldığı sektörler niteliğini taşıyan tarım ve tekstil-hazır giyim sektörleri konusunda önemli kararlar alınmıştır. Bu sektörler de GATT sistemi içine dahil edilmiştir. Ayrıca sübvansiyon ve telafi edici vergiler ve anti-damping vergileriyle ilgili yeni düzenlemeler getirilmiş bu konudaki ilke ve kurallar daha açık ve bağlayıcı bir nitelik kazanmıştır.

Uruguay Görüşmelerinden elde edilen sonuçlardan en önemlisi kuşkusuz dünya ticaretinin kurallarını ve işleyişini denetleyecek olan WTO'nun kuruluşu olmuştur. WTO, GATT'ın fiili kurumsal yapısı bir tarafa bırakılırsa, dünya ticareti açısından gerçek bir kurum kimliğine sahip ilk oluşumdur. Bununla beraber GATT hükümleri WTO'nun kurulması ile birlikte ortadan kalkmış değildir. 1947 yılından beri yürürlükte olan GATT hükümleri 31 Aralık 1995 tarihinden itibaren GATT-94 hükümleri şeklinde, WTO Kuruluş Anlaşmasının bir eki olarak onun kapsamına alınmıştır. Kuruluş tüzüğüne imza koyan ülkeler GATT'da olduğu gibi "akit taraf" olmak yerine "üye ülke" statüsünü kazanmıştır. WTO üyesi olabilmek için, Uruguay Görüşmelerinin sonuçlarını istisnasız olarak kabul etmek gerekmektedir. WTO, bu haliyle IMF ve Dünya Bankası ile aynı uluslararası hukuki statüye sahiptir.

Bu bölümde dış ticarete korumacılığın tarihsel gelişimine değinilmiştir. Öncelikle dış ticarete korumacılığın gelişiminden söz edilmiştir. Daha sonra ise yeni korumacılık yaklaşımı incelenmiştir. Bir sonraki bölümde yeni korumacılıkta kullanılan araçlar olan tarife dışı engellere yer verilecektir.

İKİNCİ BÖLÜM: YENİ KORUMACILIKTA KULLANILAN ARAÇLAR: TARİFE DIŞI ENGELLER

Bu bölümde dış ticarete yeni korumacılık akımının korunma politikası araçları olan tarife dışı engeller açıklanarak ekonomik etkileri incelenecektir. Bu araçların etkileri klasik korumacılık aracı olan tarifeler ile karşılaştırılmaya çalışılacaktır. Son olarak tarife dışı engelleri ölçme yöntemleri incelenecektir.

2.1. TARİFE DIŞI ENGELLERİN TANIM VE ÖZELLİKLERİ

Tarife dışı engellerin varlıklarını tespit etmek, ekonomik etkilerini araştırabilmek ve bu etkileri ölçebilmek için öncelikle tarife dışı engellerin tanımını yapmak gerekmektedir. Günümüze kadar tarife dışı engeller ve kapsamaları ile ilgili olarak farklı tanımlamalar yapılmıştır. Literatürde bu konu, tarife dışı engel (non-tariff barriers), tarife dışı önlem (non-tariff measures), tarife dışı müdahale (non-tariff intervention), ticarete tarife dışı sapmalar (non tariff distortions to trade) veya yeni korumacı politikalar (new protectionist policies) olarak kavramlaştırılmaktadır. Genellikle aynı konuyu tanımlamaya yönelik olan bu kavramlar bazen kapsadıkları araçlar açısından farklılık göstermektedir. Bu kavramlara aynı çalışma içerisinde rastlamak da mümkündür.

Konuyla ilgili temel kaynak sayılabilecek Robert Baldwin (1970)'in çalışmasında tarife dışı müdahaleler, uluslararası ticarete konu olan mal ve hizmetler ve bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan kaynakların potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde tahsis edilmelerine neden olan her türlü (kamu ve özel) önlem olarak tanımlanmaktadır (Baldwin 1970,5). Bu tanımlamada yer alan potansiyel reel dünya geliri, tüm kaynakların en etkin şekilde tahsis edilmesi durumunda edinilen dünya geliri olarak belirtilmektedir. Baldwin, çalışmasında dünya potansiyel reel gelirini olabilecek en yüksek seviyenin altına çeken her türlü politikanın aynı zamanda uluslararası ticaretteki mal hacmi ve bileşimini de etkileyeceğini söyleyerek tarife dışı ticaret müdahalesi sınıflaması içerisine gireceğini belirtmektedir. Buna ek olarak teoride, böyle bir tanımlama yapmanın mümkün olacağını belirtmekle birlikte uygulamadaki güçlüğü de ifade etmektedir.

Şunu ifade etmek gerekir ki, böyle bir tanımlamanın uygulanabilirliği ve etkilerinin ölçülebilirliği “potansiyel reel dünya gelirinin” bilinmesini gerektirdiğinden oldukça güçtür. Ayrıca bazı tarife dışı engeller dünya gelirini azaltıcı yönde etki yaparken, bazıları artırabilir. Örneğin, günümüzde kotların kaldırılmasının dünya geliri üzerinde yaratacağı etki konusunda ortak bir kanı söz konusuysa, ticareti kısıtlayıcı etki yaratan bazı sağlık önlemlerinin kaldırılmasının ticareti artırmakla birlikte dünya sağlık standartlarını azaltıcı etkisi nedeniyle (toplum üzerindeki sosyal ve özel maliyetine bağlı olarak) dünya reel gelirini nasıl etkilediğini belirlemek güç olmaktadır.

Ingo Wlatter, 1972 yılındaki çalışmasında, uygulanması daha kolay olan bir tanımlama yaparak, geniş anlamıyla tarife dışı engelleri, mal ve hizmet ticaretinin hacmini, bileşimini ve yönünü etkileyen her türlü özel firma veya hükümet politikaları ve uygulamaları olarak tanımlamaktadır. Walter, bu tür uygulamaların, normalde adil olmayan bir rekabet ortamı yaratma amacıyla olmadığından dolayı, birçok iktisatçı tarafından tarife dışı engel sınıflaması içinde değerlendirilmediğini söylemekte, diğer taraftan dumping gibi firma uygulamalarını tarife dışı engel kabul etmektedir. Walter’e göre hükümet faaliyetleri de, firma faaliyetlerinde olduğu gibi ticaretin hacim veya bileşimini etkileyebilir. Bu faaliyetler bazen doğrudan bu amaçla olmamakla birlikte dolaylı yoldan ticareti etkilerken, bazen de ticaret düzeyini kontrol etme amacına yönelik bir politika tercihi olabilir (Seymen 2000,99).

Lloyd tarafından 1974 yılında yapılan çalışmada, bu tanımlama biraz daha farklı şekilde yapılmıştır. Lloyd, tarife dışı engellerin, hükümetler tarafından doğrudan veya bazen de tesadüfi olarak ithalatı kısıtlamaya ve ihracatı saptırmaya yönelik uygulanan politika araçları olduğunu belirterek, bu tür engellerin ihraç ve ithal ikamesi malları etkileyen özellikle de dış dengeyi sağlamaya yönelik para ve maliye politikaları gibi daha genel nitelikli geleneksel önlemlerin dışında tutulması gerektiğini belirtmektedir (Seymen 2000,99).

Tarife dışı engellerle ilgili en son kapsamlı çalışmalardan birisi 1997 yılında A. Deardorff ve R. Stern tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada, tarife dışı engeller, tarifeler dışında ticarete uygulanan bütün engeller ve ticaretin teşvikine yönelik önlemler olarak tanımlanmakta ve bu önlemlerin bir kısmı hükümetler tarafından açık bir şekilde ifade

edilen ve resmi bir nitelik taşıyan hükümet karar ve düzenlemeleriyle, diğer kısmının resmi nitelik taşımayan faktörler oldukları belirtilmekte. Bu faktörler üç grupta incelenmektedir: i) yayınlanmamış hükümet politikaları, düzenlemeleri veya idari prosedürler, ii) piyasa yapısı farklılıkları, iii) sosyal, kültürel ve politik kurumsallaşma farklılıkları (Deardorff; Stern 1997, 4-5).

Birinci grupta yer alan ve hükümetler tarafından resmi olarak açıklanmayan önlemler, yurtiçi çıkarlar lehine bilinçli çabalar sonucu olabileceği gibi, yurtiçi kurumlardaki kemikleşmiş politika ve uygulamaların da bir ürünü olabilir.

Ticaret yapan ülkelerin arasındaki piyasa yapısı farklılıkları, başka bir ifade ile sınai rekabetteki derece farklılıkları da ülkeler arası ticaret üzerinde engel yaratacak bir etki doğurmaktadır. Endüstriyel piyasa yapısı tek bir monopolün olduğu piyasa yapısından, tam rekabet ortamına kadar farklılıklar gösterebilir. Rekabet sınırlandıkça (bu özel firmaların tekelleşme yönündeki eğiliminin yanında, ülkenin rekabet yasalarının yeterliliğine de bağlıdır) bu durum ticaret üzerinde önemli bir engel oluşturmaktadır.

Deardorff ve Stern, ülkeler arasındaki sosyal, kültürel ve politik yapı farklılıklarını üçüncü faktör olarak ele almaktadırlar ve ticarete engel oluşturup oluşturmadığını tartışmaktadırlar. Ülkeler arasındaki farklı devlet ve hükümet yapıları uygulanan ekonomi politikalarını büyük ölçüde etkileyecektir (federal yapı, başkanlık sistemi, yerel hükümet yapıları v.b.). Örneğin her ülke farklı bir kamu satın alma politikası belirleyebilir.

Tanımlama geniş tutuldukça tarife dışı engelleri açıklamakta güçleşmektedir. Bundan öte, bu uygulamaların ekonomik etkilerini ölçmek imkansızlaşmaktadır. Gerçekten de tarife dışı engeller tanımlanırken, en büyük zorluklardan biri, tarife dışı engel kavramın, engellerin ne olduğunu değil ne olmadığını söylemesinden kaynaklanmaktadır. Buna göre, gümrük tarifeleri dışında uygulanan ve ticaretin hacmi, bileşimi ve yönünü değiştirmeye yönelik her türlü önleme *tarife dışı engel* demek mümkündür. Böylece, sadece ticareti engellemeye yönelik politikalar değil, teşvike yönelik politikalar da tanımlama içine girmektedir. Bunlara ek olarak, sadece doğrudan ticareti etkilemek amacıyla gerçekleştirilen uygulamalar değil, başlangıçtaki amacı bu olmamakla birlikte

ticaret üzerinde etkili olan politikaları da (yurtiçi düzenlemeler, sağlık ve standartlara ilişkin düzenlemeler veya yurtiçi vergi uygulamaları gibi) tanımlama içine sokmak mümkün olacaktır. Ayrıca uluslararası mal ve hizmet akımını etkileyebilecek sınırsız sayıda önlemden bahsedilebilir. Bu son derece geniş kapsamlı tanımlama nedeniyle tarife dışı engellerin tam bir listesini vermek son derece güçleşmektedir. Tanımların kapsamına bağlı olarak bu sınıflama her çalışmada farklı biçimde ortaya çıkabilmektedir.

2.2. TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ

Literatürde tarife dışı engellerle ilgili farklı sınıflamalara rastlamak mümkündür. Bazı çalışmalar tarife dışı engelleri, ticareti etkileyiş derecelerine göre doğrudan veya dolaylı tarife dışı engeller olarak sınıflamaktadır. Bazı çalışmalar ise onları, ekonomik etkilerine göre, miktar kısıtlamaları, fiyat etkisi olan mali nitelikli tarife dışı engeller ve idari ve teknik engeller olarak sınıflamaktadır. Bu çalışmada ikinci sınıflamadan yararlanılacaktır. Tarife dışı engeller hakkında yapmış olduğumuz geniş tanımlamadan yararlanarak sübvansiyonlar da sınıflama içine sokulmuştur. Ayrıca tarife dışı engellerin ekonomik etkileri tarifeler ile karşılaştırılarak incelenmiştir.

2.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Tarife dışı engellerin en geleneksel ve uzun yıllar tarifeler ile birlikte kullanılanları miktar kısıtlamalarıdır. Miktar kısıtlamaları, ithalat hacmini dolaysız olarak sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Tarife dışı engellerin ağırlıklı bir bölümünü miktar kısıtlamaları oluşturur.

Miktar kısıtlamaları, tarifelerde 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, bir çok durumda onların tarifelerden daha etkili bir araç olmalarını sağlamaktadır. Gümrük tariflerinin ithalatı kısıtlayıcı etkisi fiyat mekanizması yoluyla ortaya çıkarken, miktar kısıtlamaları ülkeye girecek mal hacmini doğrudan belirlemektedir.

Miktar kısıtlamaları arasında, kotalar, tarife kotalar, gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalat yasakları ve ambargolar sayılabilir.

2.2.1.1. Kotalar

Kota, hükümetlerin ithalatı belirli bir dönemde fiziksel birim (miktar, hacim) veya değer olarak sınırlandırmaya yönelik engellerdir. Kotalar, tarife dışı engellerin en bilinenleri olmalarının yanında, tarifelerle birlikte dış ticareti sınırlandırmak amacıyla kullanılan en etkili araçlar olmuşlardır.

Kotalar, yurtiçi sanayi ve tarım kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını önlemek gibi nedenlerle kullanılırlar. Kotalar, bazen yurtiçi satışlara yönelik arzı artırmak, bazı stratejik malların yurtdışına çıkmasını önlemek veya üretim ve fiyat istikrarını sağlamak gibi amaçlarla ihracat malları üzerine de uygulanabilmektedir.

Kotaları, genel olarak tek taraflı, iki taraflı veya çok taraflı anlaşmalar yoluyla uygulanan kotalar ve gümrük tarife kotaları olarak sınıflandırmak mümkündür (Seymen 2000,102).

Tek taraflı kotalar, bir ülkenin ticaret yaptığı karşı ülkelere, her hangi bir anlaşma yapmaksızın tek taraflı bir kararla uygulamış olduğu kotalardır. Bu tip kotalar tek taraflı uygulandığı için kısa sürede amacına ulaşmaktadır. Bununla birlikte karşı ülke ile sürtüşmeye ya da karşı ülkenin misilleme hareketine yol açabilir. Tek taraflı kotalar, bir malda belirlenen ithalat değerinin, ihracatçı ülkeler ve/veya malı ithal edecek ithalatçılar arasında paylaştırılıp paylaştırılmamasına göre tahsisli veya global kota olarak adlandırılırlar.

Global kotalarda, malın hangi ülkelerden veya kimler tarafından ithal edileceği sınırlandırılmasına gidilmeksizin ithal edilecek miktar veya değer belirlenir. Kota sınırları içinde kalınmak şartıyla her ülkeden ithalat yapılabilir. Global kotalar önemli uygulama güçlükleri doğurabilirler. Örneğin, denetim sağlamak için bütün sınır kapılarından ülkeye ne kadar mal girdiğini sürekli izlemek ve kota dolunca da ithalatı hemen

durdurmak gerekir. Öte yandan ilk başvuran ithalatçıların kotaları tüketmeleri ve haksız dağılımların ortaya çıkması gibi güçlüklerde görülmüştür.

Tahsisli kotalar ise belli kıstaslara göre (önceki ithalat performansı v.b.) ithalatçılara ve/veya menşe ülkeler arasında dağıtılmaktadır. Tahsisli kotaların uygulanışını kolaylaştırmak için *ithalat lisansına* başvurulur. İthalat lisansı, kotaya tabi mallardan belli bir miktar ithal edebilmesi için, ithalatçıya verilen özel izin belgesine denir. Bu belgeler genellikle gerekli döviz izni ile birlikte verilirler.

Tek taraflı kotaların politik güçlüklerini (misilleme ve ithalatçıların hükümet üzerinde baskıları gibi) aşmak amacıyla günümüzde daha yaygın olarak kullanılan yöntem, ithalatçı ülkelerin ihracatçı ülkelerle kotaları *iki taraflı* ya da *çok taraflı* anlaşmalar yoluyla belirlemeleridir. Burada ithalatçı ülkenin yaptığı kısıtlama anlaşması ihracatçı ülkeler ile olabileceği gibi, ihracatçı firmalar ile de olabilmektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları olarak adlandırılan bu yöntem ilerde ayrıntılı olarak incelenecektir.

Diğer bir kota türü de *tarife kotalardır*. Bu kota türünde, belirli bir ithalat miktarına kadar mallar, gümrüksüz veya normal gümrük vergisi oranı ile ithal edilir ve belirlenmiş miktarı aşan kısmı için vergiler yükseltilir. Tarife kotalar, günümüzde sık başvurulanan bir yöntem olduğu için ileride daha ayrıntılı olarak yer verilecektir.

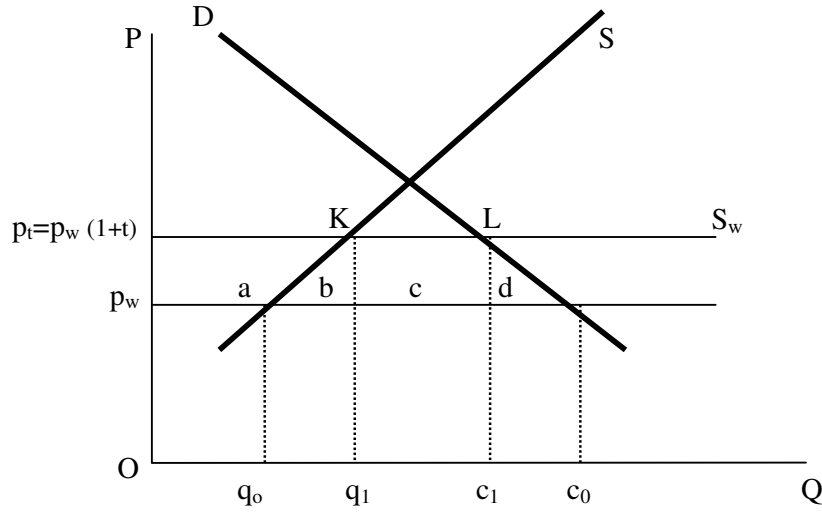
Kotaların ekonomik etkilerini analiz etmeye yönelik iki yaklaşım vardır. Birinci yaklaşımda, kotların etkileri incelenirken ödemeler bilançosunun her zaman bir şekilde dengede olduğu varsayılır. Bu analiz “reel analiz” olarak adlandırılır. Reel analizde, kotaların tarife eşdeğeri incelenerek kotalarla tarifeler arasındaki benzerlikler ve farklılıklar belirlenir. Bu analiz, ‘pür’ ticaret teorisinde gümrük tarifeleri analizinin kotalar da dahil edilerek genişletilmiş bir şeklidir (Bhagwati 1998, 155).

Diğer yaklaşım -pratik bakış açısından daha önemli olan- ve kotları, ödemeler dengesi açıklarını gidermeye yönelik bir politika aracı olarak ele alıp inceleyen yaklaşımdır. Bu yaklaşım çerçevesinde kotaların hem tek başına hem de deflasyon ve devalüasyon ile birlikte uygulandıklarında dış açıklar üzerinde etkilerinin ne olduğu analiz edilmektedir (Bhagwati 1998, 157).

Şekil 2.1'de¹, kısmi denge yaklaşımı ile kotların statik etkileri açıklanmaya çalışılmıştır. Şekil üzerinde öncelikle söz konusu mal üzerinde %t kadarlık bir advalorem tarife uygulandığı varsayılmaktadır. Böylece bu tarife oranına denk gelecek bir kotanın ekonomik etkilerini de şekil üzerinde görmek ve tarifelerle karşılaştırmak mümkündür. Tarife veya kota uygulayan ülkenin iktisadi açıdan küçük ülke olduğu yani uluslararası fiyatları etkileyemediği varsayılmaktadır.

İthal malına ait yurtiçi arz ve talep eğrileri sırasıyla S ve D'dir. Serbest ticaret koşulları altında, p_w ithal malının dünya fiyatını göstermektedir. İthalat üzerine p_t/p_w oranında uygulanacak bir tarife p_w düzeyinde serbest ticaret ithalat fiyatının p_t düzeyine çıkmasına neden olmuştur. Yurtiçinde bu malın fiyatının tarife nedeniyle bu şekilde yükselmesi, söz konusu malın üreticilerinin üretimini $0q_0$ düzeyinden $0q_1$ düzeyine artırmalarını sağlayacaktır. Tüketici talebi ise fiyatın yükselmesi nedeniyle $0c_0$ düzeyinden $0c_1$ düzeyine düşer. Talebin, yurtiçi üretim tarafından karşılanamayan q_1c_1 kadarlık kısmı ise ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Bu ithalat düzeyi, serbest ticaret koşulları altında q_0c_0 ithalat düzeyinden düşüktür.

¹ Konu ile ilgili geometrik açıklamalar için aşağıdaki kaynaklardan yararlanılmıştır; Winters, L. Alan; International Economics, 4. Basım, Roudledge Press, New York, 1991; Kreinin, E. Mordechai; International Economics, 8. Basım, The Dryden Press, Orlando, 1998.



Şekil 2.1. Tarifelerin ve Kotaların Kısmi Denge Yaklaşımına Göre Ekonomik Etkilerinin Karşılaştırılması

Şekil 2.1’de görüldüğü gibi bir malın ithalatının tarife yoluyla kısıtlanması yurtiçinde bu malın fiyatının yükselmesine, üretiminin artmasına, tüketiminin ve ithalatının ise azalmasına neden olmaktadır. Malın toplam tüketiminin bileşimi ise yurtiçi üretim lehine değişmektedir. Tüketiciler ayrıca ürünün ithal edilen kısmı için gümrük vergisi ödememektedir. Bütün bu etkilere, tarifelerin statik etkileri veya gelirin yeniden dağılımı etkileri adı verilir.

Malın fiyatının tarife nedeniyle yükselmesi, tüketici artığının $(a+b+c+d)$ alanları toplamı kadar azalması sonucunu doğurmuştur. Bu durum tüketicilerin tarifeler yoluyla uygulanan bir koruma politikasından nasıl olumsuz etkilendiklerini göstermektedir. Bu zararın bir kısmı üretici rantı (a alanı) olarak üreticilere aktarılmak yoluyla, bir kısmı ise devletin gümrük geliri (c alanı) elde etmesi yoluyla tazmin edilmektedir. Bir başka ifadeyle tarife uygulaması gelirin, tüketicilerden üreticilere ve devlete doğru yeniden dağılımı etkisini doğurmaktadır.

Toplum açısından bir refah kaybı söz konusu değildir. Çünkü gelir, yurtiçinde kalmaktadır. Ancak tüketici refahında meydana gelen azalmanın hiç kimseye dağılmayan bir kısmı vardır ki, bu kayba ‘korumacılığın net kaybı’ adı verilir. Şekil 2.1 üzerinde *b* ve *d* alanları net refah kayıplarını göstermektedir. *b* alanı q_0q_1 miktarındaki

malı daha ucuza ithal etmektense yurtiçinde daha pahalıya üretmenin yol açtığı fazladan üretim maliyetini (kaynak israfını) göstermektedir. *d alanı* ise tüketici kaybı alanı olarak adlandırılır ve daha az miktarda malı daha pahalıya tüketmek zorunda kalan tüketicilerin kaybını gösterir. Böylece tarife uygulaması nedeniyle söz konusu malla ilgili olarak ülke refahı *b+d alanları* toplamı kadar azalmıştır.

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

Gerçekten de tarifeler ve kotalar, söz konusu varsayımlar altında, üretim etkisi, tüketim etkisi, gelirin yeniden dağılımı etkisi ve refah etkisi açısından benzerdirler. Yinede kotalar ile tarifeler arasında bazı farklar mevcuttur. Kota uygulamasında devlet doğrudan gelir elde edemezken, bir kota uygulaması yerine tarife uygulamasında devlet kasasına bir miktar para gelir olarak girer (Krugman; Obstfeld 1997,201). Kota uygulamasında devletin Şekil 2.1'deki *c alanı* kadar bir gelir kaybı söz konusudur. Bu gelir ithalatçılara kota lisanslarının dağıtımı vasıtasıyla kota rantı olarak aktarılmaktadır. Ancak hükümetin ithal kotasının dağıtımında izleyeceği yöntemle bağlı olarak (açık artırma vb.) bu gelir ithalatçılarla devlet arasında da paylaşılabilir. Kotalar ile tarifeler arasındaki diğer bir önemli fark ise, tarifelerin kesin bir korunma sağlamamasıdır. Yabancı ihracatçılar tarifelerden doğan fiyat farkının tamamını ya da büyük bir kısmını, ihrac fiyatlarını indirmek suretiyle etkisiz hale getirebilirler (Kreinin 1998,139). Kotalarda ise böyle bir durum söz konusu değildir. Öte yandan ülke içinde ithal malına olan talebin yüksek ve esnekliğinin az olduğu durumlarda da kotalar bir koruma aracı olarak tarifelere tercih edilmektedir. Çünkü mala olan talep arttıkça tarifelere rağmen ithalat artacaktır. Kota uygulanması sırasında ise böyle bir durum gerçekleşmez.

Yukarıda belirtilen nedenlere bağlı olarak kotaların ithalatı sınırlandırıcı etkilerinin çok daha kesin olması, kanun değişikliği gerektirmeksizin uygulanıp kolaylıkla kaldırılabilmesi onların tarifelere oranla tercih edilmelerine neden olabilir. Bununla beraber tarifeler fiyat mekanizmasının işleyişine olanak tanırken, kotalar fiyat mekanizmasının işleyişini engellemektedir. Bunun yanı sıra fiyat mekanizmasının

işleyişinin bir sonucu olarak, tarifeler ithalatın en ucuz kaynaktan sağlanmasına olanak tanırken, kota için aynı şey söz konusu değildir.

GATT Anlaşması, belirtilen sakıncalarından dolayı kotaların, bazı özel durumlar dışında, dış ticaret politikası aracı olarak kullanılmalarını yasaklamıştır. Ülkeler, ciddi ödemeler bilançosu açığı ortaya çıktığı veya bir ülke ihracatındaki artışlar ülke 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.

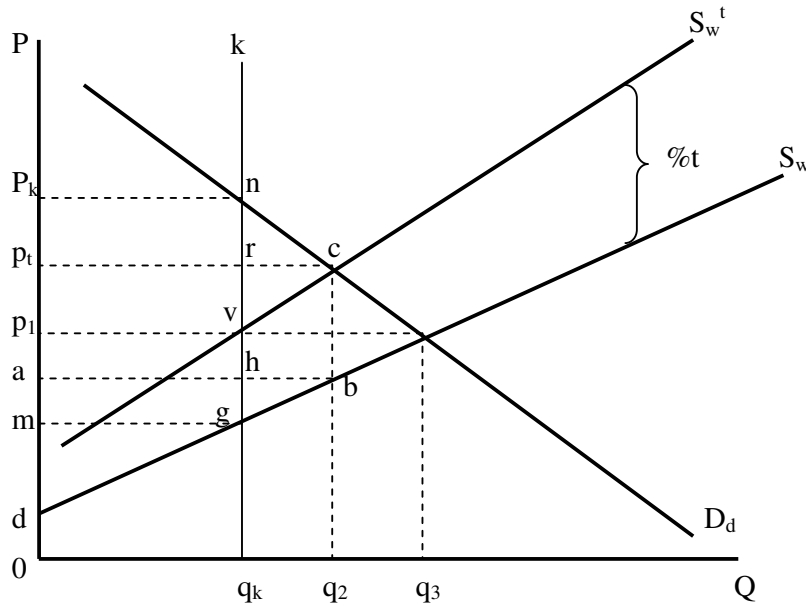
2.2.1.2. Tarife Kotaları

Önceki kısımda kısaca tanımlandığı gibi tarife kotaları (tariff-quotas) kotaların bir çeşidi olup, belirli miktarda veya değerde malın gümrüksüz ya da daha az bir gümrükle ithal edilmesi, bunu aşan kısmın ise tarifeye tabi olması anlamına gelmektedir. Bu uygulamada ithalatta bir tavan sınırlama söz konusu değildir. Şöyle ki, X miktardaki bir ithalat Z oranında ($Z \geq 0$) bir tarifeye konudur. İthalatın X miktarını aşması durumunda ise tarife oranı Z oranından daha yüksek ($Z+T$) oranına ($T \geq 0$) çıkmaktadır. Tarife oranı iki oranlı bir eşikle sınırlandırılabilceği gibi, birden fazla n sayıda eşikle de ($n+1$) uygulanabilir ($n > 1$). Bir başka ifadeyle tarife kotaları artan oranlı (progresif) tarifelerdir (Greenaway 1983, 140-143).

Değişik eşiklerdeki miktar kısıdı nedeniyle, tarife kotalarının tahsisinde, tıpkı kotalara benzer şekilde bazı idari zorluklarla karşılaşılabilir. Tarife kotalarının ihracatçılara tahsis edilip edilmeyeceği veya kimlere tahsis edileceği sorunu vardır. Kotaların önceden tahsis edilmemesi durumunda pazara ilk giren ihracatçı ülkeler daha düşük tarife oranı nedeniyle daha avantajlı (first come, first served) durumda olacaktır. Tarife kotalarının tahsis edilmesi durumunda ise belli ülkelerin veya bölgelerin düşük oranlı tarifeye konu olan kotalardan yaralanması söz konusu olabilir. Bu da tarife kotalarına ayırmacı (discriminatory) bir özellik kazandıracak ve bazı ihracatçı ülkelerin tamamen dışlanmasına neden olacaktır. Tarife kotalarında kotalar mutlak bir miktar olarak belirlenebileceği gibi, o malın toplam ithalatının belli bir oranı şeklinde de

belirlenebilirler. Ayrıca uygulanan tarifeler kesin (specific), ad valorem 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 edilmektedirler.

Aşağıda Şekil 2.2.² yardımıyla tarife kotalarının kısmi denge etkileri büyük ülke varsayımına dayanarak açıklanmaya çalışılacaktır.



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

Kaynak: Greenaway, David; International Trade Policy From Tariffs To New Protectionism, McMillan Press, Lodon, 1983, s. 141.

Şekilde 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 $0q_1$ kadar mal p_1 fiyatından ithal edilmektedir. İthalat

² Tarife kotalarının geometrik açıklaması için bkz; Greenaway, David; International Trade Policy From Tariffs To New Protectionism, McMillan Press, Lodon, 1983, s. 141.

üzerinde %t oranında bir advalorem vergi uygulandığında dünya arz eğrisi S_{wt} pozisyonuna kayacaktır. Bu durum fiyatları p_t düzeyine yükseltirken ithalat miktarı da $0q_2$ '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) ihrac 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 ihracat 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 kayırlan ülke (MFN) kuralına göre belirlenecek tarife oranıdır.

Bu durumu şekil üzerinde analiz etmek mümkündür. Bu ülkenin GOÜ'lere tanıdığı gümrüksüz ihracat oranının (kota) $0q_k$ ile sınırlandığını ve bu miktarı aşan ithalatın ise %t oranına bir vergiye tabi olduğunu düşünürsek, bu durumda dünya arz eğrisi $dgvS_{wt}$ şeklini alacaktır. Talep eğrisi D_d olduğundan piyasada, arz ve talep yine p_t ve q_2 düzeylerinde dengelenmiştir. 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.

Eğer yalnızca kota uygulanıyor olsaydı, yurtiçi fiyatlar p_k düzeyine yükselecek ve ithalatçılar $p_k - p_{kngm}$ alanı kadar kota karı elde edebileceklerdi. Yalnızca tarife uygulanması durumunda ise, fiyat ve ithalat miktarı tarife-kota uygulamasında oluşanlarla aynı kalacak. Bununla beraber tarife uygulamasında elde edilecek tarife geliri tarife-kota uygulamasında elde edilebilecekten daha büyük olacaktır. Diğer taraftan, tarife kota uygulamasında ithalatçıların eline bir miktar kota rantı geçebilecektir (p_{trgm}). Ancak bu kota rantı sadece kota uygulaması sonucu oluşabilecek kota karından daha küçük olacaktır ($p_{kngm} > p_{trgm}$).

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.

2.2.1.3. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

1970’li yıllardan sonra en çok kullanılan yeni korumacılık araçlarından biri *gönüllü ihracat kısıtlamaları* (GİK) olmuştur. Çoğunlukla iki yönlü anlaşmalar şeklinde gerçekleştirilen bu uygulamada, ithalatçı ülke ihracatçı ülkeyi ya da bir grup ihracatçı firmayı, gönüllü olarak ihracatını kısma konusunda ikna eder. Esasen ihracatçı, ihracatını kendisi kısımadığı takdirde, bir tarife veya kota uygulaması ile karşı karşıya geleceğini bilmektedir.

Ülkelerin kotalar yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarını tercih etmelerinin çeşitli nedenleri vardır. Bu nedenlerin başında, daha önce belirtildiği gibi kotalar, GATT/WTO tarafından yasaklanmıştır ve ancak belli koşullar altında kotaların uygulanmasına izin verilmektedir. Ayrıca kota uygulamasının ayrımcı olmaması (mütekabiliyet-karşılıklılık ilkesine bağlı olarak) gerekir ve bu nedenle gözetime (surveillance) tabidir. Her şeyden önemlisi de, kotalar misillemelere neden olmaktadır. İşte bu nedenler karşılıklı anlaşmaya dayalı GİK’ler uluslararası ticarete giderek daha fazla tercih edilen bir korunma aracıdır. Dünya ticaret hacminin yaklaşık yüzde 10’u GİK’lere maruz kalmaktadır. Gönüllü ihracat kısıtlamalarına konu olan başlıca mal grupları, çelik ve çelik ürünleri, tekstil, tarım ve gıda ürünleri, motorlu taşıtlar ve ulaşım araçları, elektronik ürünler, ayakkabı ve makine parçaları (Kreinin 1998,140).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatın fiziki değer ve miktar olarak sınırlandırılmasına dayandığından dolayı, ithalat kotalarına benzetilebilir. Ekonomik etkileri bakımından bir çok benzerlikler göstermesi yanında kotalar ve GİK’ler arasında farklılıklar da söz konusudur. GİK’lerin ekonomik etkileri kotaların etkilerini açıklamak üzere kullanılmış şekil yardımıyla açıklanabilir. Şekil 2.1’de, söz konusu ülkenin KL kadar bir kota uygulamak yerine, ikili anlaşmalar çerçevesinde, karşı ülke ihracatçılarının ihracatlarını bu miktarda sınırlandırdıkları varsayılırsa, ortaya çıkacak fiyat ve üretim etkileri aynı

olacaktır. Kotalar ve GİK'ler arasındaki en belirgin fark kota gelirleriyle ilgilidir, yani şekil 2.1'dek c alanı. Kota uygulaması durumunda bu alan, ithalatçıya giden kota kârlarını simgelemektedir. Gönüllü ihracat kısıtlamalarında ise bu alan, ihracatçıya giden kota kârını göstermektedir. Dolayısıyla tüketici artığında meydana gelen azalma, yerli ithalatçı veya devlete değil, ihracatçıya doğru yeniden dağılan bir gelir anlamına gelmektedir (Krugman; Obstfeld 1997,203). Bu noktada ihracatçı ülkelerin aslında neden gönüllü ihracat kısıtlamaları anlaşmalarını kabul ettikleri de anlaşılmaktadır. İhracatçılar açısından GİK'leri cazip hale getiren, fiyat artışlarından yararlanarak, kota kârlarını kendilerinin elde etmesidir. Öte yandan, toplam dünya refahı açısından baktığımızda gönüllü ihracat kısıtlamaları dünya ticaretini daralttığı ölçüde refahı azaltmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, dış ticaret hadleri ve ödemeler dengesi üzerindeki etkileri açısından da, kotalardan farklılıklar gösterir. İthalatçı ülke açısından GİK'ler, ithal birim fiyatlarının artmasına ve diğer koşullar eşit kabul edilirse, dış ticaret hadlerinin kötüleşmesine neden olacaktır. Bunun yanında gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulaması daha önce rekabetçi bir ortamda çalışan ihracatçıların kartelleşmesine neden olarak ticaret hadlerinin ithalatçı ülke aleyhine daha da bozulmasına yol açabilir (Winters 1991,109).

Ödemeler bilançosu açısından durum değerlendirildiğinde, bir kota uygulaması, ithalat miktarını azaltabildiği ölçüde döviz tasarrufu sağlayarak ödemeler bilançosunun düzelmesine yardımcı olabilir (diğer şartlar eşitken). Buna karşılık gönüllü ihracat kısıtlaması ithalatçı ülkenin döviz ihtiyacının artmasına neden olabilir (serbest dalgalanan kur rejiminde). Bu döviz ihtiyacı ithalatçı ülkede söz konusu mala olan talebin esnekliğine bağlı olacaktır. Talep esnekliğinin düşük olması, GİK'ler sonucu döviz ihtiyacının artmasına neden olabilir. Çünkü fiyat artışı nedeniyle talepteki azalma, oransal olarak fiyat artışında daha düşük olacaktır. Diğer şartlar aynı kalmak üzere bu durum, ödemeler dengesinin kötüleşmesine ve eğer esnek kur sistemi geçerli ise kurların yükselmesine neden olacaktır (Greenaway 1983,138-139).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, gerek ödemeler dengesi üzerindeki etkileri gerekse dış ticaret hadleri üzerindeki etkileri açısından kotalarla karşılaştırıldığında daha olumsuz

etkilere sahiptir. Bunun yanında GİK'ler, dünya ticaretinde daha büyük belirsizliğe yol açmakta, yani saydamlığı bozmaktadır. GİK'ler tüm ülkelere karşı aynı ölçüde uygulanmadığı için ayrımcı niteliktedir ve ülkeler arası rekabet eşitliğini bozmaktadır.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, bazı durumlarda ikiden fazla ülkeyi kapsayan çok taraflı anlaşmalar şeklinde yürütülebilir. Bu tür çok taraflı gönüllü ihracat kısıtlamaları anlaşmalarına *pazar payını düzenleme anlaşmaları* (orderly marketing agreements) adı verilir. Bilinen ne ünlü çok taraflı anlaşma Çok Elyafılar Anlaşması'dır. Bu anlaşma 22 ülkenin tekstil ihracatını sınırlamaktadır (Krugman; Obstfeld 1997,203).

Gerek gönüllü ihracat kısıtlamaları gerekse pazar payını düzenleme anlaşmaları, uzun yıllar yaygın bir şekilde uygulanmakla birlikte, günümüzde WTO tarafından yasaklanmış olup belirli bir geçiş dönemi süresinin ardından kaldırılacaktır. Ancak bunun pratikte olumlu bir değişik yapacağı tartışma konusudur. Çünkü bu uygulama herhangi bir düzenleme veya ülkeler arasında anlaşma olmadan da devam edebilir. Nitekim, ABD; Japon otomobilleri üzerindeki VER'leri 1985 yılında kaldırdığında, Japon ihracatında uzun yıllar bir artış görülmemiştir. Bunda Japon otomobil ihracında bir artış olduğu takdirde yine herhangi bir tarife dışı engele maruz kalınacağı ve ayrıca iki ülke arasında siyasi sürtüşmelere neden olacağı bilinmesi yatmaktadır. Bu konudaki diğer bir hipotez ise, uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarının Japon otomobil sanayinde bir kartelleşmeye neden olduğu, bu firmaların kâr azamileştirme amacıyla ihracatı belli bir düzeyde tuttukları ve tekrar rekabetçi koşullara dönülmesinin güç olduğu yönündedir (Bhagwati 1998,233).

2.2.1.4. İthalat Yasakları ve Ambargo

İthalat yasakları, ithalatı kısıtlamanın en ileri düzeyidir. İthalat yasaklarında, bir malın ülkeye girişi tamamen yasaklanmaktadır. İthalat yasaklarına başvurmakta amaçlara örnek; yerli sanayi dış rekabetten tamamen korumak, dış açıkların kapatılmasına katkı sağlamak, ekonomi için önemsiz veya lüks sayılabilecek malların ithalini önleyerek döviz tasarrufu sağlamaktır. İthalat yasaklarının uygulanması ekonomi dışı faktörler de etken olabilir. Örneğin, kamu sağlığı, genel ahlak ve kamu düzenine zararlı maddelerin ülkeye girişinin engellenmesi gibi.

İthalat yasağı uygulamasında, koruyucu ve tüketim kısıcı etki ve fiyat artışı sonucu ortaya çıkan gelir dağılımı etkisi tarifelere veya kotalara göre çok daha şiddetli olmaktadır. İthalat yasağının uygulanması ile birlikte, ilk aşamada malın üretimini ülke içinde artırmak mümkün olmadığından, fiyatlar aşırı derecede yükselmektedir. Malın ithalatı hiç yapılmadığı için devletin bu maldan herhangi bir gelir elde etmesi de mümkün olmamaktadır. İthal yasakları yoluyla aşırı koruma ulusal ekonomiyi dış dünyadan soyutlamaktadır. Böylece iç fiyatların dünya fiyatları ile bağlantısı kalmaz ve kaynak dağılımındaki etkinliği de bozarak ihracatın da gerilemesine neden olur.

Günümüzde ithalat yasakları çok sınırlı sayıda mala uygulanmakta olup, çoğunlukla ekonomi dışı amaçlar nedeniyle tercih edilmektedir. İthalat yasaklarına bir örnek olarak, Avrupa Birliği'nde ham ve işlenmiş fildişi üzerinde ulusal düzeyde yasaklama gösterilebilir.

Dış ticareti sınırlamanın en katı şekillerinden bir diğeri de *ambargo*'dur. Ambargoda, ticaret çift yönlü olarak kısıtlanmaktadır, bir ülkeden mal alınmadığı gibi o ülkeye olan mal satışı da yasaklanmaktadır. Ambargo, yalnızca belirli malların ticaretinde uygulanacağı gibi, bir ülke ile yapılan tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Bu uygulama çoğu zaman ekonomi dışı nedenlerle tercih edilmektedir. Ambargo, günümüzde ancak Birleşmiş Milletler (BM) kararlarıyla uygulanmaktadır. Irak'a, Körfez Savaşı sonrası uygulanan ambargo kararı buna örnektir.

2.2.2. Mali Nitelikli Tarife Dışı Engeller

İthalat ve ihracat miktarını kısıtlamaya yönelik dolaysız müdahaleler olan, miktar kısıtlamaları başlığı altında incelemiş olduğumuz tarife dışı engellerin en önemli özellikleri fiyat mekanizmasının işleyişine etki etmeleridir. Miktar kısıtlamalarından farklı olarak mali nitelikli tarife dışı engeller, fiyat mekanizmasının işleyişini bozmaksızın, ithalatın kısıtlanması veya ihracatın artırılmasında kullanılabilmektedir.

Daha çok ithalatı kısmaya yönelik olan bu araçlar, gümrük tarifelerinde olduğu gibi fiyat mekanizması yoluyla etkilerini göstermektedirler. Bir başka deyişle ithal malların fiyatlarını pahalılaştırarak, toplam talebi yabancı mallardan yurtiçi mallara

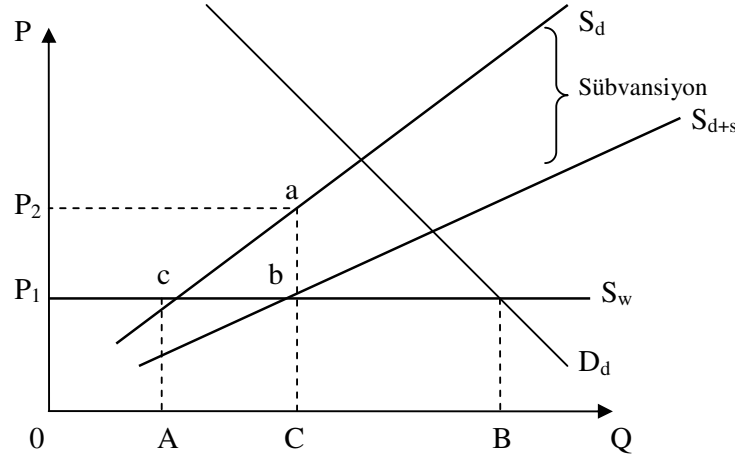
kaydırmaktadırlar. Böylece yerli üretimi artırıcı ve ithalatı kısıcı etki yapmaktadırlar. Bununla beraber, mali nitelikli tarife dışı engellerden; ihracat sübvansiyonları ve çoklu kur uygulamaları gibi bir kısım araçlar, hem ithalatın kısılması hem de ihracatın teşvik edilmesi amacına hizmet edebilmektedir.

2.2.2.1. Üretim Sübvansiyonları

Yurtiçi üretimin korunmasında tarife ve miktar kısıtlamalarına alternatif olarak kullanılabilecek bir araç sübvansiyonlardır. Sübvansiyon uygulaması, tüketicileri olumsuz yönde etkilemeden, fiyat mekanizması içinde yapılabilecek bir müdahaledir. Üretim sübvansiyonunu, devlet ya da devlete bağlı kamu kurumlarının, özel teşekküllerin üretimini, doğrudan ya da dolaylı yollardan, karşılığında denk bir yükümlülük beklemeden nakdi veya nakit olarak yardım etmesi şeklinde tanımlayabiliriz. Üretim sübvansiyonu, yurtiçi üretim artışını sağlamaya yönelik tarifelere ve miktar kısıtlamalarına göre daha dolaysız bir politika aracıdır. Üretim sübvansiyonlarını Şekil 2.3 yardımıyla incelemek mümkündür³.

Şekil 2.3’de serbest ticaret koşullarında ithalat miktarı AB kadardır. Bu mal üzerine uygulanacak bir üretim sübvansiyonu, üretim üzerine konan negatif bir vergi olarak düşünülebilir. Üretime bir sübvansiyon verilmesi yurtiçi arz eğrisinin (S_d) dikey yönde sübvansiyon oranında aşağı kaymasına yol açacaktır (Sübvansiyonun, fiyatın belli bir yüzdesi olarak verilmesinden dolayı eğrinin kayışı paralel bir kayış değildir). Sübvansiyon sonrası yurtiçi arz eğrisi S_{d+s} olmuştur. Üretim sübvansiyonu verilmesi sonucu tüketicilerin bu mala ödediği fiyat (P_1) değişmezken yurtiçi üreticiler için birim fiyat üretim başına sübvansiyon miktarı kadar artarak P_2 düzeyine yükselmektedir. Böylece yurtiçi P_1 fiyatından üretim OA’dan OC’ye artarken, ithalatta AB’den CB’ye düşmektedir. Tüketiciler açısından bakıldığında zaman, P_1 fiyat düzeyi değişmediğinden dolayı tüketim miktarı OB değişmemektedir. Görüldüğü gibi üretim sübvansiyonu da tarifelerde olduğu gibi ithalatın azalmasını sağlamıştır.

³ Konunun geometrik açıklamaları için Greenaway, David; International Trade Policy From Tariffs To New Protectionism, McMillan Press, Lodon, 1983, s.144’den yararlanılmıştır.



Şekil 2.3. Üretim Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri

Kaynak: Greenaway, David; International Trade Policy From Tariffs To New Protectionism, McMillan Press, Lodon, 1983, s. 141.

Bununla birlikte üretim sübvansiyonlarını, tarifelere karşı bir alternatif olarak değerlendirmemek gerekir. Her iki araç birlikte de uygulanabilmektedir. *Kendi kendini finanse eden sübvansiyon* (self financing production subsidy) olarak bilinen bu uygulamada tarifeler yoluyla sağlanan gelir, üretim sübvansiyonu olarak kullanılmaktadır. Bu tür bir politikanın koruyucu etkileri yalnızca bir tarife veya sübvansiyona göre daha büyük olacaktır (Greenaway 1983,145).

Bir koruma aracı olarak dolaysız üretim sübvansiyonları uygulamada yüksek bir kabul görmezler. Bunun en önemli nedenlerinden birisi, sübvansiyonların hükümet bütçesinden yapılan dolaysız ödeme niteliğinde olması ve bütçeye ek bir yük getirmesidir. Bir diğer neden ise, sübvansiyonların vergiler ve/veya enflasyonla finanse edilmesi. Üçüncü bir neden olarak, bu tür uygulamalar, lobi faaliyetlerinin de etkisi ile kaynakları yüksek maliyetli, verimsiz sanayi dallarına dolaysız şekilde aktarılmasına yol açabileceğinden genel olarak kamu kesimi ve diğer kesimler tarafından destek görmezler ve çoğunlukla tepki ile karşılanırlar. Son olarak, GATT çerçevesinde sübvansiyonların belli koşullar altında uygulanabiliyor olması, onların önemini giderek azaltmıştır.

Üretim sübvansiyonları değişik şekillerde uygulanabilmektedir. Yerli girdi üretimi veya girdi ithalatına sübvansiyon verilebileceği gibi, üretilen mamûl mallara fiyat vergi veya pazar desteği sağlanabilmektedir. Yatırım kolaylıkları veya ucuz kredi sağlanması yoluyla yatırımların teşviki yoluna gidilebilmektedir. Genellikle sübvansiyonlar, malların iç veya dış piyasada satıldığına bakılmaksızın yerli üretimin tümüne verilmektedir. Bununla birlikte yalnızca malın ihraç edilen kısmına uygulanan ihracat sübvansiyonları da vardır. Bu sübvansiyonlar aşağıda incelenmektedir.

2.2.2.2. İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler

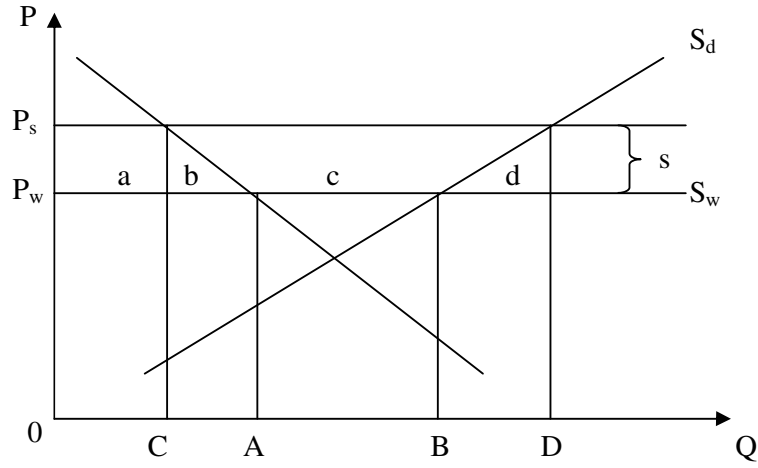
Mali nitelikli dış ticaret müdahale araçlarından biri de ihracat sübvansiyonlarıdır. İhracat sübvansiyonları, firmalara belli bir malın ihracatı karşılığında devlet tarafından yapılan dolaylı ya da dolaysız ödemelerdir (Krugman; Obstfeld 1997,197). Burada önemli olan, sübvansiyonun malın yurtiçi üretiminin tümüne değil, ihraç edilen kısmına uygulanıyor olmasıdır. Böylece firmalar yurtiçi satışlardan çok yurtdışı satışlara yönelecektir.

İhracat sübvansiyonları çeşitli şekillerde uygulanabilir. Bunlar, birim ihracat üzerine uygulanan doğrudan ödemeler şeklinde uygulanabileceği gibi, ihracatçılara veya yurtdışındaki ithalatçılara düşük faizli kredi sağlanması, ihracat vergisi muafiyeti, ucuz girdi temini, gelir ve kurumlar vergisi muafiyeti gibi dolaylı yollardan da uygulanabilmektedir.

İhracat sübvansiyonlarının ekonomik etkilerini Şekil 2.4 yardımıyla geometrik olarak açıklamak mümkündür⁴. Şekil 2.4’de Yurtiçi arz eğrisi (S_d) ve talep eğrisi (D_d) dünya fiyatları altında bir noktada dengeye gelmektedir. Serbest ticaret koşulları altında P_w fiyat düzeyinde bu maldan OB kadar üretilmekte ve OA kadar ülke içinde tüketilmekte ve AB kadar ihraç edilmektedir. Bu durumda bir sübvansiyon uygulaması, bu malın ihracatını artırmanın ve eğer toplam üretim artışı yaratılırsa istihdamı artırmanın bir yolu olabilir. Bu malın ihracatında “s” oranında uygulanan bir ihracat sübvansiyonu dünya fiyatları değişmediği halde (küçük ülke varsayımı nedeniyle) ihracatçıların

⁴ Konunun geometrik açıklaması için, Krugman,Paul ve Obstfeld,Maurice; International Economics Theory and Policy, 4. Basım, Addison Wesley, New York 1997, s.198’den yararlanılmıştır.

kazancı P_s 'ye yükselmiştir. Bu durum ihracatı daha kârlı hale getirmekte ve dolayısıyla üretimi OB 'den OD düzeyine yükseltmektedir. İhracatçı ülkede, tüketiciler zarar görmekte, üreticiler kazanmakta, devlet ise sübvansiyon için ayırdığı para nedeniyle kaybetmektedir. Tüketicilerin kaybı $a+b$ alanı kadardır. Üreticilerin kazancı ise $a+b+c$ alanıdır. İhracat için devletin yaptığı harcama $b+c+d$ alanları toplamına eşittir. Bunun c alanı doğrudan bu malın üreticisine gelir transferidir. Devletin, ihracat sübvansiyonu nedeniyle ortaya çıkan net kaybı ise $b+d$ alanıdır. Tüketimi azaltmakla neden olunan refah kaybı b alanı ile ifade edilirken, d alanı ise BD miktarı kadar malın (P_w dünya fiyatlarından satın almak varken) nispeten daha etkinsiz üretilmesinden kaynaklanmaktadır.



Şekil 2.4. İhracat Sübvansiyonlarının Ekonomik Etkileri

İhracatçı ülke tarafından uygulanan ihracat 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 ülkenin, ihracat sübvansiyonu karşısında bir telafi vergisi uygulaması durumunda, ortaya çıkacak sonuçları yine Şekil 2.4 üzerinde değerlendirebiliriz.

Sübvansiyon oranına eşit oranda uygulanan bir telafi edici vergi, fiyatı P_s düzeyinden tekrar P_w düzeyine çekecektir ve böylece ihracat sübvansiyonunun dış ticaret üzerindeki etkisini yok edecektir. İthalatçı ülkedeki ithalatı da CD düzeyinden AB düzeyine çekecektir. Bu da ithalatçı ülke üzerinde bir refah kaybı anlamına gelmektedir.

Olaya dünya refahı açısından bakıldığında ise, ihracat sübvansiyonun ardından uygulanan bir telafi edici vergi, uygulamasının dünya refahını artırdığı söylenebilir. Telafi edici vergi, sübvansiyon uygulamasının üretim ve tüketimde yol açtığı etkinsizlikleri ortadan kaldırmak suretiyle dünya refahını artırıcı bir etkiye sahiptir. Çünkü sübvansiyon uygulanmaya başlandığında ihracatçı ülkelerin yüklendiği maliyet, ithalatçı ülkenin sağladığı yararı aşmaktadır (Krugman; Obstfeld 1997,198). Telafi edici vergi uygulaması ise bu durumu tersine çevirici yönde bir etkiye sahiptir.

İthalatçı ülkeler üzerindeki olumsuz etkilerine rağmen, ihracat sübvansiyonlarına karşı telafi edici vergi uygulanmasındaki sebep, karşı ülkenin ihracat sübvansiyonu konusundaki politik tavrını değiştirmeye zorlamak olabilir (Deardorff; Stern 1997,32). Gerçektende telafi edici vergiler, aslında uygun araçlar olmamaların 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.

2.2.2.3. Anti-Damping Vergileri

Anti-damping konusunu açıklayabilmek için, öncelikle damping konusunu kısaca incelemek gerekmektedir. İktisat literatüründe *damping*, iki şekilde açıklanmaktadır. Genelde damping, bir firmanın malını kendi iç piyasa fiyatının altında bir fiyatla satması olarak tanımlanır. Diğer bir tanımda ise damping, bir malın ihraç fiyatının üretim maliyetinin altında olması durumu olarak tanımlanır (Kreinin 1998,149).

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

Damping başlangıçta üreticilerin yurtiçine satamadıkları malları, iç fiyatları etkilememek için dünya pazarlarına boşaltmaları şeklinde kullanılmıştır (dump=boşaltma). Ancak ilerleyen dönemde damping, farklı şekillerde ve farklı amaçlarla da kullanılmaya başlamıştır. *İnatçı damping*, firmaların mallarını sürekli olarak iç piyasadan daha düşük fiyatla dünya piyasalarına satmaları durumudur. Arada bir yapılan *geçici damping* bazen firma stoklarının biriktiği dönemlerde stoklama masraflarından kurtulmak için başvuru yöntemidir. *Yıkıcı* ya da *yırtıcı damping* olarak adlandırılan yöntemde ise, büyük bir firma dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar düşürür (Kreinin 1998, 149-150).

Bir çok ülkede damping, haksız rekabet olarak değerlendirilmiştir. Hükümetler dampinge karşı büyük duyarlıklar göstermekte ve ona karşı bazı korunma tedbirleri almaktadır. Anti-damping vergileri, bu tedbirlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. *Anti-damping vergileri*, karşı ülkenin yaptığı dampingli ihracat karşısında bu dampingi dengelemek amacıyla gümrüklerde alınan vergilerdir. Anti-damping vergileri, dampingler nedeniyle fiyatı düşen ve ithalat hacmi artan bir malın fiyatını yükseltmek suretiyle ithalat hacmini dengelemek ve böylece yurtiçi üreticiyi korumayı amaçlamaktadır. Esasen anti-damping vergisi, bir gümrük vergisi olmakla birlikte, yukarıda belirtilen amaçlarla için özel durumlarda kullanılıyor olması, dolaylı yollardan uygulanıyor ve özellikle sanayileşmiş ülkeler tarafından bir korunma amacı olarak sıkça tercih ediliyor olmasından dolayı bir tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir (Seymen 2000, 132).

Esasen anti-damping vergileri korumacılıktan başka bir şey değildir. M. Finger makalesinde anti-dampingin bir korunma aracı olduğunu vurgulamıştır. Buna göre açık bir ekonomide zor durumda olan bir sektör için en kolay kurtuluş yollarından birisi anti-damping soruşturması açmaktır. Böylece hükümet, bu sektör konusunda korunma tedbirleri alması gerektiğinin farkına varacaktır (Finger;Ng ve Wangchuk 2001;1). Damping bir haksız rekabet olarak adlandırılarak, anti-damping bu haksızlığı gidermek için alınması gereken bir hak, yani iyi bir şey olarak gösterilmektedir. Gerçekte ise anti-dampingin, çoğu zaman haklı bir ticaret yöntemi olarak uygulanmadığı görülmüştür.

2.2.2.4. Ayırmacı Devlet Satın Alımları ve Ticaretin Devlet Eliyle Yapılması

Hemen her ülkede hükümet kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetleri yerli kaynaklardan tedarik etmesini sağlamak doğrultusunda çıkartılan yasa ve yönetmelikler vardır. Bunlar yerli malı kullanımını emreden veya teşvik eden düzenlemelerdir. Bir çok ülkede devlet mal ve hizmet alımları önemli ekonomik paya sahiptir. Devlet, satın alımlarında (ihalelerinde) yerli ve yabancı firmalar arasında ayırmacılık yapabilir. Devletin satın alımlarında yabancı firmalar yerine yerli firmaları tercih etmesi uluslararası mal ve hizmet akımlarını belli bir yönde etkilemektedir. Böylece devlet dış ticaret üzerinde belli etkilere sahip olabilecek bir güçtedir.

1933 yılında ABD’de çıkartılan “Buy American” (Amerikan malı satın al) yasası *ayırmacı devlet satın alımları* konusuna kanıt olabilecek en güzel örneklerden biridir. Bu yasa, Amerikan kamu kuruluşlarına yapacakları ihalelerde dünya fiyatlarına göre yüzde 12’ye kadar daha pahalı olmadığı sürece yerli malını kullanmak zorunluluğunu yüklemektedir (Seyidoğlu 2001,183). Üstelik bu yasa savunma ile ilgili konularda ulusal firmaya yüzde 50’ye varan oranlarda avantaj tanınması zorunluluğunu getirmiştir.

Benzer uygulamalar AB’de, Japonya’da ve diğer bir çok ülkede de bulunur. Ancak çoğu ülke ayırmacı devlet satın alımları uygulamasını ABD’de olduğu gibi bir kanun yardımıyla çok net olarak uygulamaktansa daha dolaylı yolları tercih etmektedir. Örneğin çoğu kez, büyük kamu inşaatı ihalelerinde yerli firmalara öncelik verilir ya da yabancı firmaların yerli firmalar ile bir ortaklık kurmaları öngörülür.

Ayırmacı devlet satın alımları, 1979 yılında Tokyo Görüşmeleri sırasında tarife dışı engel kabul edilerek, GATT’ta bu konuya ilişkin bir düzenleme yapılmıştır. GATT Satın Alma Kodu (GATT Procurement Code) adı verilen bu anlaşma ile, katılımcı ülkeler hükümet ihalelerinde birbirlerine karşı eşit yaklaşımda bulunmayı kabul etmişlerdir. ABD, Kanada, Japonya ve öteki Batı Avrupa ülkeleri bu sözleşmeyi kabul etmişlerdir. Diğer taraftan, ülkeler kendileri açısından özellik taşıyan bazı kamu kurumlarını sözleşme kapsamının dışında tutmuşlardır. Uruguay Görüşmelerinde daha ileri hükümler getiren bir anlaşma imzalanmış ve Satın Alma Kodu’nun yerini Devlet Satın Alımları Anlaşması (Government Procurement Agreement) almıştır. Buna göre bir

üye ülkede açılan kamu ihalelerine tüm üye ülke firmalarının eşit koşullar altında katılması kabul edilmiştir (Seyidoğlu 2001,183). Anlaşma, yalnızca imza atarak şartları kabul ülkelere ve belirlenen ürünlere uygulanmaktadır.

2.2.2.5. Değişken Nitelikli Vergiler

Değişken nitelikli vergiler, ithalatta rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvurulmuş uygulamalardan birisidir. Özellikle AB’de ve bazı EFTA ülkelerinde tarım kesimini korumada başvurulmuş bir araçtır. Doğurdukları sonuçlar bakımından kotalara benzerler. Kotalar ülkeye giren malın miktarını kesin olarak sabitlerken, değişken vergiler bu malların fiyatlarını sabitlemektedir (Deardorff; Stern 1997,25). Burada hükümetlerin korumak istediği sektördeki üreticiler için belirlemiş olduğu bir iç fiyat vardır. Bu fiyat ülke veya ekonomik bölge içine ithal edilecek malın en düşük ithal fiyatını göstermektedir (AB tarım politikası uygulaması için eşik fiyat). Değişken nitelikli vergi, asgari ithal teklif fiyatını belirlenen iç fiyat oranına ulaştırmak için her gün yeniden hesaplanabileceği gibi üç aylık bir süre içinde belirlenebilir (Winter 1991,119).

Devletin değişken nitelikli vergileri uygulamadaki temel amacı, ithalata rakip yurtiçi endüstrileri korumaktır. Devlet bu korumayı, ithal edilecek malın ülke içindeki destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında vergi almak yoluyla bunu yapmaktadır. Çünkü, serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatları üzerinden malın ithaline izin verilirse, yurtiçi üreticiler için belirlenen yüksek destekleme fiyatlarını sürdürebilmek olanağı kalmayacaktır. Bu nedenle değişken nitelikli fark giderici vergi uygulamasına başvurulur.

Bu verginin ithalatı kısıtlayıcı etkisi kotalara benzer bir şekilde kesindir. Bununla birlikte, değişken nitelikli vergilerin ekonomik etkilerini tamamen kotalara benzetmek doğru değildir. Örneğin; toplam talepte bir artış olup, talep eğrisinin sağa kaydığı bir durumda, uygulanan bir kota ithal miktarını belli bir düzeyde belirlediği için, bu durum yurtiçi fiyatlarda artışa sonuçlanır. Halbuki, değişken nitelikli vergi, iç fiyatı sabit tuttuğundan talepteki artış ithalatla karşılanabilecektir. Benzer şekilde, talepteki bu artışa bağlı olarak, kotanın tarife eşdeğeri artacakken, değişken verginin tarife eşdeğeri

düşebilecektir. Diğer bir farklılık ise gelir dağılımı ile ilgilidir. Değişken vergiler yoluyla elde edilen gelirler, kota uygulamasında kârların tamamen devlete gelir olarak kaldığı (kotaların açık artırma yoluyla satışı) durumdakiyle eşdeğerdir. Ancak uygulamada kota rant gelirlerinin daha çok ithalatçıda kaldığı da bilinmektedir (Deardorff; Stern 1997,26).

Değişken nitelikli vergilerin en tipik uygulaması AB'nin ortak tarım politikası uygulamalarında görülür. AB, bu politikalar çerçevesinde, kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek yurtiçi destekleme fiyatları belirler. Daha sonra dünya fiyatlarını bu yüksek fiyatlara eşitlemek üzere değişken nitelikli fark giderici vergi uygulamasına başvurur. Bu önlemler ucuz fiyatlı yabancı malların AB'ye girişini önler.

2.2.2.6. İhracat Vergileri

İhracata yönelik politikaların birçoğu ihracatın arttırılması yönündeyse de, bazı durumlarda hükümetler ihracatın sınırlandırılması yönünde önlem almaktadır. Bu amaçla başvuru alan önlemlerden en bilineni olan *ihracat vergileri*, gelişmiş ülkelerde son derece nadir uygulanmakla birlikte, GOÜ'lerde sıkça başvuru alan bir uygulamadır. Daha çok yiyecek ve hammadde ihracatında başvuru alan bu uygulamaya, Gana'da kakao, Brezilya ve Kolombiya'da kahve, Pakistan'da jüt, Burma ve Tayland'da pirinç, Sri Lanka'da çay ihracatından alınan vergiler örnek olarak gösterilebilir (Seyidoğlu 2001,184).

Hükümetlerin ihracat vergisini çeşitli amaçlarla uygulamaktadır. İhraç vergisi uygulamasının amaçları arasında şunlar gösterilebilir, hazineye gelir sağlamak, hammaddelerin yurtiçinde işlenmelerini özendirmek, doğal hammaddenin arzını korumak, ihraç mallarına olan aşırı dış talebin yol açtığı enflasyonist baskıyı gidermek, ülke içinde mal arzını arttırmak dolayısıyla tüketiciler için yurtiçi fiyatı düşürmek veya malın ihracatını kısırarak dış arzını azaltmak yoluyla dünya fiyatlarını artırarak ticaret hadlerini lehe çevirmek. Bu amaçların yanı sıra, amaç tamamen ekonomi dışı nedenlerden kaynaklanıyor da olabilir. İhraç vergisi uygulamasındaki amaç, dış politika ile ilgili olarak karşı ülkeyi cezalandırmak da olabilir (Seymen 2000,137-138).

İhracat vergilerinin ekonomik etkilerini tarifelerin etkileri ile karşılaştırarak açıklamak mümkündür. İhracat vergileri ihraç malının yurtiçi fiyatını düşürürken, tarifeler ithal malının yurtiçi fiyatını yükseltmektedir. Buna göre, hem ihracat vergisi hem de ithalat vergisi (tarifeler), ülke içindeki üretici ve tüketiciler açısından ihraç mallarının ithal mallarına göre nispi fiyatlarını düşürmektedir. Aynı zamanda ihracat vergileri, tarifelerde de olduğu gibi yurtiçi kaynakların ihraç malları endüstrilerinden ithalat rakip mal endüstrilerine kaymasına neden olmaktadır. Benzer şekilde, tüketim kalıpları da ithal mallarında ihraç mallarına doğru kayacaktır (Seymen 2000,139).

İhracat vergileri mali nitelikli bir tarife dışı araçtır ve fiyat mekanizması yoluyla işlemektedir. Miktar kısıtlamalarına yönelik olan kotalar ve tarifeler yerine tercih edilmesi ithalatçı ülke, ihracatçı ülke ve firma bakış açısına bağlıdır. Bununla beraber ihraç vergileri mali nitelikli bir kısıtlama aracı olduğu için ulusal refah açısından kotalara göre daha çok tercih edilebilir görülmektedir.

2.2.3. Ticarete İdari ve Teknik Engeller

Dış ticarete kısıtlama aracı olarak kullanılan idari ve teknik engellerin miktar kısıtlamaları ve mali nitelikli tarife dışı araçlardan farklı olarak tespit edilmeleri oldukça güçtür. Önceki kısımlarda açıklanmış olan miktar kısıtlamaları ve mali nitelikli tarife dışı engeller dış ticareti doğrudan doğruya etkilemekteydi ve bunların ekonomik etkileri kısmi denge analizi ya da genel denge analizi araçlarıyla incelenebilmekteydi. Dış ticarete uygulanan idari ve teknik engeller başlığı altında inceleyeceğimiz uygulamalarda ise karşılaşılan en büyük sorunların başında, bu uygulamaların ekonomik etkilerinin nasıl ve ne büyüklükte olabileceğinin belirlenip, bunların söz konusu analiz araçlarıyla gösterilmesinin mümkün olmayışı gelmektedir.

İdari ve teknik engeller, tarife veya sübvansiyonlar gibi ayırıcı nitelikli mali ödeme veya gelir şeklinde olmadığı gibi, kotlar gibi mutlak miktar kısıtlaması şeklinde de değildir. Bu engeller, esas amaçları uluslararası ticareti kısıtlamak olmaksızın, ticaret tarafları arasındaki şeffaflığı bozarak belirsizlik yaratabilmekte ve ithalatı kısıtlayabilmektedir. Bu tür uygulamaların her ithalatçı ve ihracatçı üzerindeki etkileri farklı olacağı için, onların kantitatif olarak belirlemekte güçtür. Bununla birlikte R.

Baldwin'ın de belirttiği gibi “onların ekonomik etkilerini ölçemiyor olmak onların kullanımın azaltmamak için bir mazeret olamaz” (Baldwin 1970,133).

Gerçekte yukarıda da belirtildiği gibi idari ve teknik engellerin asıl amacı dış ticareti engellemek değildir. Bu uygulamaların dış ticaret üzerindeki kısıtlayıcı etkileri dolaylı yollardan gerçekleşmektedir. Bu engeller çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Gümrüklerdeki değerlendirme prosedürü, ithalat lisansı uygulaması, menşe kuralları ve sevk öncesi muayene gibi idari nitelikli olabilecekleri gibi, çevre, sağlık ve ürünlerin güvenli kullanımını sağlamaya yönelik standartlar ve teknik düzenlemeler gibi teknik nitelikli uygulamalar şeklinde de olabilmektedir. Bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etkide bulunan bu gibi idari ve teknik uygulamalar, başka bir deyişle yerli üreticiyi dış rekabete karşı koruyan görünmez bir koruma mekanizması oluşturdukları için, bu uygulamalara görünmez engeller veya gri engeller adı da verilmektedir. Günümüzde uluslar üstü anlaşmalar ve ekonomik bütünleşmeler çerçevesinde giderek önemini kaybeden gümrük tarifeleri ve klasik tarife dışı engeller olan miktar kısıtlamalarına karşın, bu gibi görünmez engellerin sayı ve kapsamında önemli artışlar olmuştur.

İdari ve teknik engellerin GATT çerçevesinde ele alınması ilk olarak Tokyo Görüşmeleri sırasında gündeme gelmiştir. Daha sonra Uruguay Görüşmelerinde önemli bir tartışma konusu olmuştur. Şunu ifade etmek gerekir ki, niteliklerinden dolayı görünmez engeller ile mücadele etmek tarifeler veya kotalara karşı yapılan mücadeleden daha zordur.

2.2.3.1. İthalat Lisansları

Dış ticarete idari düzenlemeler çoğunlukla mal ve hizmetlerin ulusal sınırı geçişi esnasında gümrük işlemlerinde yoğunlaşmaktadır. Bazen bu idari düzenlemeler o kadar karmaşık hale getirilmekte ki bunun yol açtığı belirsizlik dış ticareti engelleyebilmektedir. İthalat lisansı uygulaması bu tür idari düzenlemelerden biridir.

İthalat lisansları, esasen kota sisteminin bir parçası olarak uygulanmaya başlamıştır. İthalat lisansı, kota uygulanmakta olan veya ithali izne bağlı olan mallardan belirli bir miktar ithal edilebilmesi için ithalatçıya verilen özel izin belgesine denmektedir. İthalat

lisanslarına daha çok kotların ve ithalat gözetim önlemlerinin kontrol edilmesini sağlamak amacıyla başvurulmaktadır. Bunun yanında ithalat lisanslarına ihtiyari olarak tamamen istatistik veri toplama amacıyla başvurulabilmektedir. Gerçekte ise ithalat lisansları bürokratik bir işlem olup, ithalat işlemini daha karmaşık hale getiren idari bir yüküdür (Seymen 2000,147).

Bu uygulama ile ilgili olarak şu örnekleri vermek mümkündür. İsviçre’de, İsviçre ekonomisinin korunması, toplumsal ahlakın korunması, fiyat kontrolü (bazı tekstil ürünleri için geçerlidir) gibi amaçlarla ithalatı kontrol altına alınmak istenen ürünlere ithalat lisansı uygulanmaktadır. Ayrıca, ipek, yün, pamuk ve örme tekstil ürünleri gibi bazı tekstil ürünleri, ürünlerin menşeinin kontrolü amacıyla önlisansa tabidir. Bunların dışında, savaş halinde ihtiyaç olabilecek çorap, kahve, şeker, yağ, yakıt, bazı gübreler ve ilaçlar gibi ürünlerin de, bu amaçla stok yapmak üzere, ithalatı lisansa tabidir (DTM İsviçre Raporu, 2004). Tunus’da da benzer uygulamalara rastlanmaktadır. Yerel piyasayla rekabet edecek örneğin tekstil, tüketici malları için ithalat lisansları getirilmiştir. Bu engellerden diğer en çok etkilenen cihaz, motorlarıdır. Yerel talep kısa vadeli ödemeler dengesini bozacak düzeydedir. Bu nedenle bu tip mallar için ithalatçı Tunus Ticaret Bakanlığı’ndan ithal edeceği ürün, miktarı ve tutacağı döviz belirtilerek, lisans almalıdır. Bu lisans olmadan Tunus bankaları döviz işlemine izin vermemektedir (İhracat Dünyası, Tunus 2004).

Günümüzde ithalat lisansları daha çok insan, çevre, bitki ve hayvan sağlığını korumak amacıyla ithalatı kontrol altında buluna mallar için istenmektedir.

2.2.3.2. Gümrük Değerleme ve Sınıflama Prosedürü

Gümrük değerlendirme prosedürü, ithal edilen yabancı malların vergi matrahlarının belirlenmesi ve istatistiklerinin tutulması için değer biçme işlemidir. Bazen bu işlem bir tarife dışı engel olarak kullanılmaktadır. Bir malın daha yüksek tarifeye tabi olan yanlış bir sınıflamaya dahil edilmesi durumunda veya olması gerekenden daha yüksek bir değer biçilmesi durumunda bu uygulama bir tarife dışı engel işlevi görmektedir. Uluslararası ticarete tarifelerin indirilmesi yönünde varılan anlaşmalar, gümrüklerde bu malların sınıflandırılması ve tarife değerlerinin oluşturulması ile ilgili bağlayıcı kurallar içermiyorsa uygulamada beklenen sonucu vermekten uzak olacaktır. Tarife indirimi

anlaşması, gümrük değerlemesi ya da sınıflandırılması ile ilgili kuralları belirlememesi durumunda, anlaşmaya varılan tarife oranlarına rağmen onlardan bağımsız olarak istenildiği kadar vergi toplanması sonucunu doğurabilir. Bu durumu kötüye kullanma olasılığını ortadan kaldırmak amacıyla GATT, gümrük değerlemeleriyle ilgili kesin ilke ve kurallar belirlemiştir (Seymen 2000,148).

Gümrük değerlemesine göre daha sorunsuz bir uygulama *gümrük sınıflandırmasıdır*. Çünkü birçok ülke bu konu ile ilgili olarak uluslararası sistemi uygulamaktadır. 1948 yılında GATT'ın yürürlüğe girmesinin ardından yaklaşık olarak 40 yıl uygulamada kalan ve malların sınıflandırılmasında kullanılan kodlama sistemi, Brüksel Tarife Numanklatürü (Brussels Tariff Nomenclature) sistemi ve Gümrük İşbirliği Konseyi Numanklatürü (Custom Co-operation Council Nomenclature) olmuştur. Bu numanklatür üç kez değiştirilmişse de zamanla teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan mal çeşitlerine cevap veremez hale gelmiştir. 1973 yılında itibaren Gümrük İşbirliği Konseyi gözetiminde Armonize sistem çalışmaları başlamış ve bu çalışmalar sonunda “Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (Harmonized Commodity Description and Coding System) Uluslararası Sözleşmesi” ile onun eki olan Armonize Sistem Numanklatürü kabul edilmiştir. AT bu numanklatürü 1.1.1988 yılından itibaren, Türkiye ise 1.1.1989 yılından itibaren benimsemiştir. Gümrük İşbirliği Konseyi 1994 yılından itibaren Dünya Gümrük Örgütü'ne (World Customs Organizations- WCO) dönüştürülmüştür (Togan ,32).

2.2.3.3. Menşe Kuralları

Menşe kuralı, bir ürün veya üreticinin ülkesini belirlemek için kullanılan bir kıstastır. Menşe kuralları, özellikle tarife oranlarının doğru belirleyebilmek için ülke içerisinde üretilen mallarla aynı malların yurt dışında üretilenlerini ayırmak için kullanılır. Malın menşenin belirlemede kesin kurallar oluşmadığı sürece, bu eksiklik ticaret ve yatırımları sınırlandırmak için bir araç olarak kullanılabilir.

Malların menşe kuralları ile ilgili olarak çok taraflı bir sözleşme (konvansiyon) mevcuttur. Brüksel'de Dünya Gümrük Örgütü tarafından yönetilen ve Kyoto Konvansiyonu olarak bilinen, menşe kurallarına ilişkin yegane sözleşme “1974-Gümrük İşlemlerinin Uyumlaştırılması ve Basitleştirilmesi Uluslararası Sözleşmesi”dir. Bu

sözleşme, sadece bir ülkede üretilip o ülke menşesine sahip olan ve muhteviyatında hiçbir ithal malzeme bulunmayan 10 çeşit malın listesini vermiştir. Eğer malın üretim sürecine iki ya da daha fazla ülke girmişse, sözleşmeye göre malın menşei, malın niteliğini belirleyecek ölçüde belirgin son değişikliğin yapıldığı ülke olarak ifade edilmiştir. Malın menşenin belirleyebilmek için yapılan araştırmada, malın tarife başlıklarındaki değişmeler, son işlem gördüğü ülkede yarattığı katma değer, işlem sırasında kullanılan malzeme gibi belli kıstaslar dikkate alınmaktadır.

Menşe kurallarındaki belirsizlik, ulusal uygulamalar ve malın menşesini belirleyen kriterler arasındaki farklılık bu kuralların bir ithalat engeli gibi kullanılmalarına neden olabilmektedir. Örneğin: ABD'nin AB'den ithal ettiği kumaşı ele alalım. AB'ye Çin ya da benzer üçüncü bir ülkeden ithal edilen kumaş, AB'de askı ve boyama işlemine tabi tutulsa dahi, bu malın AB menşeli olduğunu söylemek doğru olmaz. Çünkü nihai malın katma değerinin büyük kısmı Çin'de üretilmiştir. Bu malın AB'den ABD'ye ihraç edilmesi durumunda ise, ABD'nin Çin'e kumaş için uygulamakta olduğu ithalat kotası etkisiz hale getirilmektedir (EC R.O.U.S.B.T.T.A.I 1999,15).

Fakat burada hükümetler, gerçekte böyle bir durum var olmadığı halde, keyfi olarak menşe kurallarındaki belirsizliklerden yararlanarak menşe kurallarını bir tarife dışı engel olarak da uygulayabilmekte ve ithalatı kısıtlayabilmektedir. Nitekim Augier, Gasiorek ve Lai-Tong'in 2004 tarihli menşe kurallarının uluslararası ticarete akışına olası etkilerini inceleyen çalışmaları göstermektedir ki, menşe kuralları ticareti kısıtlayıcı etki yapmaktadır ve bu etki üreticilerin ticaretinden çok aracılardan yapmakta olduğu ticarete kendini göstermektedir. (Augier; Gasiorek; Lai-Tong 2004,18).

2.2.3.4. Sevk Öncesi İnceleme

Sevk öncesi inceleme ihraç edilmek istenen bir malın kalite, miktar ve değer olarak uygunluğunun ithalatçı ülke tarafından veya uluslararası alanda bu konuda faaliyette bulunan uzmanlaşmış bir kuruluş tarafından, henüz mal sevk edilmeden önce, ihracatçı ülke topraklarında test edilmesi anlamına gelmektedir.

Dış ticarete mallar gümrüklerden geçerken malla ilgili bilgilerin tam ve doğru olarak bildirilmesi gerekmektedir. Faturalarda, malın normal değerinde herhangi bir sapma olması durumunda, ürünlerin gümrüklerden çekilmesi gecikmekte ve bu durum dış ticaret işleminin maliyetinin artmasına sebep olmaktadır. Özellikle GOÜ'lerde gümrük altyapısındaki eksiklikler ithal malının incelenmesinde yetersizlikler ortaya çıkarmaktadır. Bu nedenden dolayı ithalatçı ülkeler veya firmalar ithal malların değerlerinin sözleşmede belirtilen değerini yansıtmadığını kontrol amacıyla uluslararası kuruluşlara başvurabilirler (Seymen 2000,151).

Sevk öncesi inceleme uygulaması, ithalatı engellemek amacıyla da kullanılabilmektedir. İhracatçılar, bu tür uygulamaların malın sevkini geciktirdiğini dolayısıyla ihracatı olumsuz yönde etkilediğini ileri sürerler. Bu uygulamalar malın ihracatını caydırıcı etki yapabilmekte ya da ihracatçıyı daha düşük fiyatlardan satmaya zorlamaktadır.

Sevk öncesi inceleme işlemi, hükümetler tarafından yaptırılabilceği gibi, ticaret tarafları arasındaki anlaşamaya bağlı olarak ithalatçı firma tarafından talep edilebilir. İthalatçı firmaların sevk öncesi inceleme talepleri daha çok ithal edilen mal veya hizmetin kalite ve özelliklerinin kontrol edilmesine yöneliktir. Hükümet tarafından yürütülen ya da uluslararası bir kuruluşa yaptırılan sevk öncesi inceleme işlemlerinin amacı ise özellikle malın ithalat değeri ve miktarının tespit edilerek faturalandırmanın cari değeri üzerinden olup olmadığını anlamaktır. İthalatçı ülke hükümeti, genellikle ithalatçı veya ihracatçının fatura değerini yüksek veya düşük gösterme olasılığını engellemek için bu uygulamaya başvurmaktadır.

2.2.3.5. Ticarete Teknik Engeller ve Standartlar

Uluslararası ticarete, gümrük vergilerinin önemini yitirmesi ve ithal ürünlerin niteliğinin ön plana çıkmasıyla gümrük vergilerinden farklı engeller ortaya çıkmaya başlamıştır. Bu kısımda uluslararası ticarete kullanılan engellerden, teknik engeller ve düzenlemeler ile standartlara yer verilecektir. Ayrıca çok daha yeni konular olan sertifika sistemi ve eko-etiketleme sisteminden kısaca söz edilecektir.

Ticarete teknik engeller, hemen her ülkede, tüketici sağlığının ve güvenliğinin korunması, doğanın korunması gibi amaçlarla malların kalite ve teknik özelliklerini

belirlemeye yönelik ulusal düzeydeki teknik düzenlemelerin, ürün standartlarının, bunların kontrol ve belgelendirme (sertifika) yöntemlerindeki ülkelerarası farklılıkların dış ticarete ortaya çıkardığı sorunlar olarak tanımlanabilir (Propper ve Diğerleri 2004,11-12).

Teknik düzenlemeler, üye ülkelerin insan sağlığı ve güvenliği, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, bitki ve hayvan yaşamını koruma ve çevrenin korunması konularını göz önünde bulundurarak belirlemiş oldukları ve uymayı kabul ettikleri ulusal mevzuatlarını içermektedir. Bu düzenlemelerin yasal olarak uygulanma zorunlulukları vardır.

Standartlar ise, ulusal ya da uluslararası düzeyde yetkili kılınan bir standardizasyon kuruluşu tarafından belirlenen ve daha çok tüketiciyi veya çevreyi koruma amaçlı olarak malların teknik özelliklerini gösteren şartlardır. Ürün standartları genellikle kanuni zorunluluk taşımayıp firmalar veya sanayi kuruluşları tarafından gönüllülük esasına dayalı olarak uygulanmaktadır.

Standartlar ve teknik düzenlemeler arasındaki belirgin fark, yukarıda da belirtildiği gibi, standartlara uymak ihtiyari özellik taşıırken, teknik düzenlemelere uymak kanuni zorunluluk taşımaktadır. Gerek teknik düzenlemeler, gerekse ürün standartları, modern bir ekonominin işlerliği açısından önemli unsurlarıdır. Nitekim kimi araştırmacılar, ürünlerin sağlık, güvenlik ve diğer standartlara uygunluğunun sertifikalanmasının, tüketicilerin bu ürünlere olan talebini arttıracak görüşündedir (Ganslandt; Markusen 2001,1).

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 50 ülkenin temsilcilerinden oluşan bir komite tarafından ISO 14000 Çevre Yönetim Standartları oluşturulmuştur. Temmuz 2000'de 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 (Yıldırım 2001,1). Bu

standartlara uymak zorunlu değildir. Ancak gün geçtikçe bu tür standartların öneminin arttığı ve ihracatçı için bir zorunluluk haline geldiği de bir gerçektir.

Teknik mevzuatın oluşturulması veya standartlar getirilmesi haklı ve benzer amaçlara dayansa bile, ihraç mallarının fiyatlarını arttırıcı etki yaparak yerli üreticiler ve yabancı rakipleri arasında haksız rekabeti ortaya çıkarmaktadır (Ganslandt; Markusen 2001,1). Ayrıca bu farklıklar yurtiçi üreticiyi yurtdışı rakipleri karşısında uluslararası piyasalarda avantaj yaratarak korunma olanağı da verebilmektedir. Bu nedenle bu tür engellere dış ticarete tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir.

Standartların uyumlaştırılması bir taraftan bunların ticarete bir engel teşkil etmesini önlemeyi amaçlarken, diğer taraftan bu standartları sağlamış olan firmalara onların piyasa gücünü artırıcı etkide bulunmaktadır. Çünkü standartlar henüz standartlara ulaşamamış rakip firmalar için maliyetini artırıcı etkidedir. Standartlar birim üretim ve taşıma maliyetlerini arttırdığı sürece dış ticarete engel olabilirler. Bu yüzden ticareti engellemek amacıyla kötüye kullanıma her zaman açıktır. Belirlenen standartlara göre üretim yapmanın maliyetli oluşu piyasaya giriş koşullarını etkileyerek, piyasaya giriş yarışını olumsuz etkileyebilecektir. Çünkü maliyetlerdeki artış nedeniyle piyasanın çekiciliği azalabilir. Bu açıdan bakıldığında standardizasyon, büyük firmalar tarafından stratejik amaçlı olarak rakip firmalara karşı kullanılabilirler.

Ticarete teknik engel yaratabilecek bir diğer uygulamada sertifika sistemidir. *Sertifika sistemi*, üreticilerin ürünlerini veya üretim süreçlerini gerekli standart ve teknik düzenlemelere uygun bir şekilde yürütmelerini sağlayacak işlemleri kapsamaktadır. Bu işlemler, ürünün standartlara veya mevzuata uyup uymadığını araştırmaya yöneliktir. Bazen bunun kanıtlanmasına yönelik yapılan işlemler, uluslararası standart farklılıklarının yarattığından bile daha maliyetli olabilir. Bu büyük ölçüde ürünün nasıl test edildiğine ve ithalatçı ülkenin sertifikayı kabul edip etmediğine bağlıdır. Örneğin, AB'ye satılacak olan ürünlerin önceden test edilip onaylanması gerekmektedir. Üreticiler, AB'ye girmeden önce, yetkili kılınmış sertifikalama kuruluşlarında, ürünlerinin mevzuatlara uygun olduğunu beyan etmeleri ve sertifika almaları gerekmektedir (Propper ve Diğerleri 2004,74).

Son yıllarda ortaya çıkan ve uluslararası ticareti etkileyen diğer bir uygulama da *eko-etiketleme* sistemleridir. Tüketici dernekleri ve diğer sivil toplum örgütleri, tüketicileri, tükettiklerin ürünlerin insan ve çevre sağlığına duyarlılığı konusunda bilinçlendirmeye yönelik programlar yürütmektedir. Kamuoyu çevre ve insan sağlığına önem veren üreticilerin ürünlerinin satın alınması konusunda bilinçlendirilmektedir. Eko-etiketler, tüketicilere, bu etiketi taşıyan ürünlerin zehirli madde içermediğini, kimyasalların belirtilen limitleri aştığını sonuç olarak sağlığa ve çevreye zararlı olamadıklarını göstermektedir.

Ticarete teknik engellerin son derece önemli bir tarife dışı engel olduğunu değerlendirmemiz gerekir. Çünkü bu tür uygulamaların gerçekten kamu sağlığı ve güvenliği, bitki, hayvan ve çevre sağlığını gözeterek mi uygulandığı yoksa ticareti kısıtlayıcı engel olarak mı uygulandığını anlamak son derece güçtür. Bu nedenle bu tür uygulamaların ortaya çıkış sebebini iyi tespit etmek ve bu tür uygulamaların uluslararası uyumunu maksimumlaştırarak, ticarete engel olmalarını önlemek gerekir.

2.3. TARİFE DIŞI ENGELLERİ ÖLÇME YÖNTEMLERİ

Tarife dışı engellerle ilgili ölçüm yapılırken karşımıza bazı sorunlar çıkmaktadır. Ticaret önünde görünmez engeller oldukları için, veri toplamak, verileri uyumlaştırmak ve ölçüm yapmak kolay olmamakla birlikte, bu sorunları çeşitli yöntemlerle gidermeye çalışan ve tarife dışı engellerin varlıklarını, büyüklüklerini veya etkilerini ölçmeye çalışan çalışmalar yapılmıştır.⁵ Bu yöntemler arasında envanter yaklaşımı yöntemi, tarife eşdeğeri veya kıskacı yöntemi ve modelleme yaklaşımları mevcuttur.

Tarife dışı engellerin varlığını ölçmeye yönelik yöntemler çoğunlukla literatürde *envanter yaklaşımı yöntemleri* (inventory approach methods) olarak adlandırılmaktadır.

⁵ Bu konuda yararlanılan temel kaynaklar şunlardır; Deardorff, Alan; Stern, R.; "Measurment of Non-Tariff Barriers", OECD Economic Department Working Papers, No.179, Paris, 1997.; Bora, Bijit; Kuwahara, Aki; Laird, Sam; "Quantification of Non-Tariff Measures", Policy Issues in International Trade And Commodities Study Series, No: 18, UNCTAD, Geneva, 2002.; Beghin, C., John; Bureau, C., Jean; "Quantitative Policy Analysis of Sanitary, Phytosanitary And Technical Barriers To Trade" *Economie Internationale*, No: 87, 2001, <http://econpapers.hhs.se/article/ciicepiei/2001-3te.htm>, Erişim Tarihi 16.09.2004.

Tarife dışı engellerin büyüklüğünü ölçmeyi amaçlayan yöntemlerden birisi, *tarife eşdeğeri veya fiyat kısılacı* (the tariff equivalent or price wedge) yöntemidir. Bu yöntemde bir ürünün serbest piyasa dünya fiyatları ile tarife dışı engeller ile korunması neticesinde ortaya çıkan fiyat farklılığının belirlenmesine çalışılmaktadır. Bir diğer yöntem ise *miktar-etki yöntemleri* (quantity- impact measures) olarak bilinen yöntemlerdir. Bu yöntemde ekonometrik modellemeler yoluyla tarife dışı engellerin ithalat miktarında ortaya çıkardığı değişimleri belirlemeye çalışılmaktadır.

Tarife dışı engelleri ölçmeye çalışan temel yöntemlerden bir diğeri ise *modelleme yaklaşımı* (modelling approaches) yöntemidir. Diğer yöntemler göre daha ayrıntılı olan bu yöntemde, bazen kısmi denge temeli üzerine belli bir sektörde, tek bir ülke veya dünyayı esas alarak ampirik bulgular elde edilmeye çalışılmaktadır.

Bu kısımda, sözü edilen ölçme yöntemleri incelenecek ve literatürde yer alan çalışmalar konusunda bilgi verilecektir.

2.3.1. Tarife Dışı Engellerin Varlığını Ölçen Yöntemler

Literatürde bu tür yöntemler daha çok *tarife dışı engellerin varlıklarının ölçülmesine yönelik yöntemler* (Deardorff; Stern 1997,11) ya da *envanter yaklaşımı* (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,5) olarak adlandırılmaktadır. Bu yöntem, NTBs tarafından etkilenen ticaret hakkında tahmin yürütmeye veya belli bir sektör ya da belli bir ülke veya ülke gruplarına karşı uygulanan tarife dışı engeller hakkında frekans ölçümü yapmaya imkan vermektedir.

Bu yöntemler UNCTAD Ticaret Engelleri Veri Tabanı (TRAINS) adlı bir veri setinden yararlanılarak uygulanabilmektedir. Çok kapsamı 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 ya ülkeler ve bir önlemin hangi tarihte yürürlüğe girdiği ve hangi tarihte yürürlükten kaldırıldığı hakkında da veriler sağlamaktadır. Eğer mevcutsa bilginin resmi kaynağı hakkında da veriler bulunmaktadır (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,5).

Bu kısımda envanter yaklaşımı yöntemine göre tarife dışı araçların varlığını belirlemeye yönelik olarak hazırlanmış olan *frekans oranı* ve *kapsama oranı* endekslerinden söz edilecek ve bu endekslerin nasıl hesaplandığı konusu açıklanacaktır.

2.3.1.1. Frekans Oranı

Frekans oranı, bir ürün grubu içinde tarife dışı engellerden etkilenen ürün sayısını yüzde olarak ifade etmektedir (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,6; Deardorff; Stern 1997,12; Greenaway 1983,167).

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

F_j = j ürün grubunun frekans oranı

D_i = 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. Walkernhorst ve Fliess (2003), Avrupa Komisyonu Ticaret Genel Müdürlüğü tarafından güncellenen bu veri tabanındaki tarife dışı engellere karşı işletme şikayetleri envanterinden yararlanarak tarife dışı engellerin AB ihracatı üzerindeki etkilerini içeren bir çalışma yapmışlardır (Walkernhorst; Fliess 2003,1).

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 sıkça 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.

2.3.1.2. Kapsama Oranı

Frekans oranına göre daha anlamlı sonuçlar elde etmeye olanak tanıyan bir diğer yöntem *kapsama oranı* (coverage ratio) analizidir (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,6).

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

C_j = j ürün grubunda tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı

D_i = kukla değişken; eğer i ürününe tarife dışı engel uygulanıyorsa değer “1” aksi takdirde değer “0” olacaktır

V_i = i ürünün ithalat değeri

T = Ölçüm yapılan yıl

Bu oran, verilen ürün grubu içindeki tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerleri toplamının, söz konusu ürün grubu toplam ithalatına oranını vermektedir (Deardorff; Stern 1997,12).

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

Her iki yönteminde ortak eksiklikleri mevcuttur. Öncelikle, tarife dışı engellerin nasıl tanımlanacağı ve mallar ve sektörel değerler üzerinde nasıl kullanılacağı sorunu vardır. İkinci olarak, ne frekans oranı ne de kapsama oranı yöntemleri, tarife dışı engellerin muhtemel yabancı ihracatçılar üzerinde yapması olası vazgeçme etkisi konusunda herhangi bir bilgi sağlayamamaktadır. Son olarak, söz konusu yöntemler, tarife dışı

engellerin ekonomiye, fiyatlara, üretime, tüketime ya da uluslararası ticarete ne gibi etkide bulunduğuna dair herhangi bir bilgi vermemektedir (Deardorff; Stern 1997,12).

Bütün bu sorunlara karşın, frekans oranı ve kapsama oranı analizleri, tarife dışı engellerin uluslararası ticaretteki varlıklarını ispat edebilmektedir. Aynı zamanda ülkeden ülkeye nasıl farklılaştığını veya zaman içinde nasıl bir değişim gösterdiklerini incelemek bakımından değerli bilgiler sunabilmektedirler.

2.3.2. Tarife Dışı Engellerin Büyüklüğünü Ölçen Yöntemler

Tarife dışı engellerin büyüklüğünü ölçmeyi amaçlayan yöntemlerden birisi, *fiyat karşılaştırması* ya da *fiyat farkı* yöntemidir. Bir diğer yöntem ise *miktar etkisi* yöntemidir. Birinci yöntem, tarife dışı engellerden etkilenen üründe ortaya çıkan fiyat değişimlerinin tarife eşdeğerini ölçmeyi amaçlarken, diğer yöntem ekonometrik modellemeler yoluyla tarife dışı engeller sonrası ithalat miktarındaki değişimleri hesaplamak amacıyla.

2.3.2.1. Fiyat Farklılıklarının Karşılaştırılması

Bu bölümün önceki kısmında tarife dışı engellerin çeşitlerinden bahsederken bir çoğunun yurtiçi fiyatları artırıcı etkileri olduğundan bahsetmiştik. Tarife dışı engellerin fiyatlar üzerindeki artırıcı etkilerini uygulamada tespit etmek zor olmasına rağmen, literatürde bu yöntemle yapılmış çalışmalara rastlanmaktadır⁶ (Deardorff; Stern 1997,13; Fukao; Kataoka ve Kuno 2003,1; Greenaway 1983,172).

Fiyat farklılıkları yaklaşımı, dış ticarete uygulanan tarife dışı engellerin fiyatlar üzerindeki etkisini; bir malın yurtiçi üreticinin eline geçen fiyatı ile o malın dünya fiyatı arasındaki fark olarak tahminlemektedir (Greenaway 1983,172). Bu yöntemde, ticareti kısıtlayan tarife dışı engellerin neler olduğuna bakılmaksızın onların fiyatlar üzerindeki toplu etkisi dikkate alınmaktadır. Buna göre, herhangi bir x malı için korumanın fiyat etkisi;

$$\Delta P_x = P_w - P_d \text{ şeklindedir.}$$

⁶ Konu ile ilgili olarak ilk girişim Haberler'in 1958 yılında hazırlamış olduğu rapordur (Greenaway 1983,172)

ΔP = yurtiçi ve yurtdışı fiyat farkı

P_W = dünya fiyatı

P_D = yurtiçi fiyatı

Bununla birlikte bu malın ithalatı yalnızca tarife dışı engellere değil aynı zamanda gümrük tarifelerine ve diğer bazı masraf kalemlerine de konu olmaktadır (konut fonu, belediye hissesi, damga pulu v.b. tarife benzeri uygulamalar). Aynı zamanda dünya fiyatlarında ulaştırma masrafları da söz konusudur. Dolayısıyla tarife dışı engellerin etkilerini ölçebilmek için bu etkilerin bertaraf edilmesi gerekmektedir. Eğer fiyat farklılığı sadece tarifeler nedeniyle ortaya çıkıyor olsaydı, %t kadarlık bir advalorem gümrük tarifesinin etkisi: $P_D = P_W(1+t)$ şeklinde ifade edilebilir. Burada t değeri *tarife koruma oranını* vermektedir. Eğer önceki formüle tarife koruma değerini eklersek, fiyat üzerindeki ticaret saptırıcı etki nominal tarife koruma oranı değerine eşit olur (Greenaway 1983,172-174).

Esasen fiyatlar üzerindeki sadece tarife dışı engellerden meydana gelmiş olan artışı ölçebilmek serbest ticaret koşullarında, herhangi bir malın tarife dışı engeller uygulanmadan önceki fiyatı ile tarife dışı engel uygulandıktan sonraki fiyatının karşılaştırılması ile mümkün olabilirdi. Ancak bu bozulmuş piyasa koşullarında bu mümkün değildir.

Bu yöntemin uygulanması sırasında bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Öncelikle hangi fiyat verilerinin kullanılacağı başlı başına bir sorundur. Fiyat konusundaki temel sorun, karşılaştırma yapılacak malların ithal edilenleriyle yurtiçinde üretilenlerin çoğunlukla özdeş olmamasıdır (Fukao; Kataoka ve Kuno 2003,3). Ayrıca bir tarife dışı engelin ortaya çıkardığı ithal malı üzerinde ortaya çıkarması muhtemel fiyat farkı, ülkelerin arz ve talep koşullarına göre (yani ithal malı arz ve talep esnekliklerine göre) değişebilecektir. Bunların yanında, fiyatlara ilişkin verileri toplayan ve yayımlayan merkezi bir kaynak olmadığından, çalışmalar mevcut verilere göre araştırmacılar tarafından birbirinden bağımsız olarak yapılmaktadır.

2.3.2.2. Tarife Dışı Engellerin İthalat Miktarı Üzerindeki Etkileri

Tarife dışı engellerin ithalat miktarı üzerindeki etkilerini ölçmenin mantığı fiyat farklılıkları yönetimini ile oldukça benzerlik gösterir. Tarife dışı engellerin miktar değişimi üzerindeki etkilerini, fiyat farklılıklarının karşılaştırılması yönteminde olduğu gibi teorik olarak formüle etmek mümkündür. Bu yöntem bazı iktisatçılar tarafından fiyat farklılığının karşılaştırılması yöntemine göre daha tercih edilir bulunmuştur (Deardorff; Stern 1997,18). Miktar etkisi yöntemine formül ile şöyle ifade etmek mümkündür;

$$\Delta M = (Q_f - Q_r) / Q_f$$

Q_f = serbest ticaret koşullarındaki ithalat miktarı

Q_r = tarife dışı engeller uygulandıktan sonraki ithalat miktarı

M = ithalatta miktar değişimi

Teorik olarak formülü yazmak kolay olmakla birlikte, uygulamada tarife dışı engeller uygulanmadan önce serbest piyasa koşullarındaki ithalat miktarını belirlemek mümkün olmadığından, bu yöntemi uygulamak kolay değildir.

Tarife dışı engellerin miktar etkilerinin tahminlenmesi uygulamada kolay olmamakla birlikte, bazı ampirik yaklaşımlar konuyla ilgili olarak faydalı bilgiler sağlayabilmektedir. Miktar etkisini ölçmeye yönelik olarak kullanılan genel bir yaklaşım, ülkeler arası veya mallar arası ticareti açıklayan regresyon modelleridir. Bu tür modellerin amacı, ticaretin, tarife dışı engellerin yokluğundaki değeri ile tarife dışı engellerin var olduğu durumdaki değerinin belirlenmesi ve böylece bir karşılaştırma yapılabilmesidir (Deardorff; Stern 1997,18). Modelleme konusu bir sonraki kısımda daha ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.3.3. Modelleme Yöntemleri: Gravity Model

Tarife dışı engelleri ölçmede diğer yöntemlere göre daha etraflı olan modelleme yöntemleri mevcuttur. Bu tür yöntemlerde ekonometrik modeller yardımıyla ampirik yöntemler kullanılarak ticaret engellerinin etkileri ölçülmeye çalışılmaktadır. Bu tür çalışmalar, bazen bir endüstri, bir ülke, belli bir bölge veya dünya ekonomisi için veya

belli bir tarife dışı engelin bir sektör, bir ülke veya belli bir ekonomik bölge üzerindeki etkilerini ölçmeye yönelik yapılabilmektedir. Örneğin; Bery, Levinsohn ve Pakes, otomobil endüstrisi üzerindeki gönüllü ihracat kısıtlamalarını stratejik ticaret politikası ile kıyaslayan bir çalışma yapmıştır (Berry; Levinsohn ve Pakes 1997, 1). Beghin ve Bureau ise çalışmasında bitki sağlık-hayvan sağlık sertifikası ve ticaretteki teknik engellerin nicel etkilerinin analizlerini içeren bir çalışma hazırlamışlardır (Beghin; Bureau 2001,1).

Modeller, lkeler arası veya mallar arası ilişkiler üzerine tasarlanan regresyon teknikleri yardımıyla ticaret engellerinin nicel etkilerini ve dolayısıyla fiyat etkilerini belirlemek amacını taşımaktadır. Baldwin (1970) Amerika Birleşik Devletleri ekonomisi üzerinde mallar arası ilişkileri içeren bir regresyon modeli çalışması yapmış iken, Leamer (1974) mallar için ülkeler arası ilişkileri içeren bir model kullanmıştır. Tinbergen (1962) ise “gravity model” yardımıyla ticaret dirençlerini değişkenlerini içeren bir model ile çalışmıştır (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,7).

Matha (2001), tarife dışı engellerin sabit ve değişken ihracat maliyetlerin ticaret yapısı üzerine etkilerini içeren bir analiz yapmıştır. Analizinde kullandığı model ise, Krugman (1981) ve Helpman ve Krugman (1985) tarihi çalışmalardaki iki ülke iki sektör ve iki üretim faktörü üzerine kurulmuş modelden esinlenerek oluşturmuştur (Matha 2001,2).

Gravity Model, tarife dışı engellerin etkilerinin ölçülmesinde başvurulan modellerden bir diğeridir. Gravity Model, karşılıklı ticaret hacminin belirlenmesinde, ülke eğilimi ya da sınır etkisi tahminlemesinde kullanılmaktadır (Beghin; Bureau 2001,117; Vancauteren 2002, 9).

Modelin ampirik başarısı istatistiksel elverişliğine atfedilebilir. Tipik olarak, yarı doğrusal formdaki bu model adını, iki ekonomi arasındaki ticaret hacmini, ekonomik hacim (milli gelir) ve coğrafi mesafe arasındaki ilişkiye dayanarak açıklamaya yönelmesinden almaktadır. Diğer önemli nokta ise, Gravity Modele kukla değişkenler eklenerek uluslararası mal ticareti üzerinde etkisi bulunan diğer faktörlerin modele kolayca eklenebilmesidir (Vancauteren 2002, 9). Böylece tarife dışı engeller kukla

değişken olarak modele eklenerek, uluslararası mal ticareti üzerindeki etkilerinin tahminlenmesi imkânı doğmaktadır.

Bu bölümde öncelikle tarife dışı engellerin literatürde yer alan tanımları ve daha sonra da tarife dışı engellerin çeşitleri hakkında bilgiler verilmiştir. Son olarak bu bölümde tarife dışı engelleri ölçme yöntemlerinden ve literatürde bulunan çalışmalardan söz edilmiştir. Bir sonraki bölümde tarife dışı engeller Türkiye- Avrupa Birliği ticareti açısından değerlendirilecektir.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: TARİFE DIŞI ENGELLERİN TÜRKİYE - AVRUPA BİRLİĞİ DIŞ TİCARETİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Önceki bölümde tarife dışı engellerin çeşitlerini, ekonomik etkilerini ve nasıl ölçüldüklerini inceledikten sonra, bu bölümde söz konusu engellerin Türkiye ve AB arasındaki ticaret üzerindeki etkileri incelenmeye çalışılacaktır. Öncelikle Türkiye'nin dış ticaret yapısı ortaya konacaktır. Türkiye'de dış ticareti kısıtlayan engeller incelendikten sonra, AB'de dış ticareti kısıtlayan engeller hukuki ve ekonomik açıdan değerlendirilecektir. Son olarak AB ve Türkiye arasındaki ticarete söz konusu olan tarife dışı engeller, envanter analizi yöntemi ile, kapsama oranı analizi ile ve ekonometrik model yardımıyla incelenecektir.

3.1. TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARETİN ANALİZİ

Türkiye ve AB arasındaki ticarete uygulanan tarife dışı engelleri incelemek için öncelikle Türkiye'nin dış ticaretinde yaşanan ilerlemeleri gözlemlemenin yerinde olacağı kanaatindeyiz. Tarife dışı engeller konusu bakımından özellikle 1970'li yıllardan sonraki ilerlemeler önemli olmakla birlikte, incelenen döneme ışık tutması açısından Türkiye'de dış ticaretin gözlemi biraz daha eskiye dayanılarak irdelenecektir.

Bu kısımdaki açıklamalar ve analizler çalışmanın tarife dışı engellerle ilgili uygulama kısmına ışık tutmak amacıyla yapılmıştır. Yapacak açıklamalar Türkiye'nin dış ticareti hakkında bilgi vermek maksadındadır. Böylece araştırmanın analiz kısmının sınırlarını belirlemek mümkün olacaktır.

Türkiye'de dış ticaretin analizi üç ayrı açıdan ele alınacaktır. İlk olarak Türkiye'de tarihi süreç içinde sanayileşme stratejisi ve dış ticaret politikasında ortaya çıkan temel dönüşümler incelenecektir. Daha sonra, Türkiye'deki dış ticaretin ülke gruplarına göre dağılımı ele alınacaktır. Son olarak bu kısımda Türkiye'nin dış ticareti sektörel yapısı itibarıyla ortaya konacaktır.

3.1.1. Türkiye Dış Ticaret Politikasının Gelişimi

Osmanlı İmparatorluğu döneminden günümüze dek Türkiye’de dış ticaret politikası önemli değişiklikler göstermiştir. Bu değişimde, dönemin ekonomik konjonktürü, ülkedeki kaynakların düzeyi, teknolojik gelişmelerin ekonomiye etkisi ve dönemin siyasi, askeri ve sosyal yapısı önemli rol oynamıştır. Bu dönemlerde bazen serbestleşme politikaları ön plana çıkarken, bazen de korumacılık anlayışı benimsenmiştir.

Türkiye’nin güncel dış ticaret politikasını daha iyi anlayabilmek için konuyu tarihi süreç içerisinde ele almak uygun olacaktır. Böylece dış ticaret politikasının şekillenmesinde rol alan etkenleri de gözlemlemek mümkün olacaktır.

Türkiye dış ticaret politikasında yaşanan gelişmeler sahip oldukları özelliklere göre çeşitli dönemlere ayrılıp incelenebilmektedir. Türkiye’de dış ticarete yaşanan süreçleri: *Cumhuriyet öncesi dönem, cumhuriyetin kuruluş dönemi (1923-1928), devletçi ekonomi politikaları dönemi (1929- 1949), kısmen liberal dönem (1950-1962), kalkınma planları dönemi (1963-1980), 1980 sonrası dışa açılma dönemi* ve Türkiye’nin uluslararası yükümlülükleri çerçevesinde dış ticaretinde önemli düzenlemelere gittiği *1995 sonrası dönem* olarak ayırabiliriz. Bu dönemlerde yaşanan gelişmeler ve uygulanan serbestleşme politikaları veya korumacı politikalar hakkında kısaca bilgi vermenin uygun olduğu kanaatindeyiz.

3.1.1.1. Cumhuriyet Öncesi Dönem

Cumhuriyet öncesi dönem, Osmanlı İmparatorluğunun son dönemleridir. Bu dönemde dış ticaret genellikle ithalatın %70’ine varan oranlarda açık vermiştir. Bu dönemde gümrük vergileri dışında başka bir ithalat politikası takip edilmemiştir (Öztürk 1998,1). Özellikle 1838 yılında Osmanlı Devleti, zayıf yapısı sonucu İngiltere ile bir ticari anlaşma imzalamak zorunda kalmıştır. Osmanlı Devleti yaptığı bu anlaşma ile gümrükler üzerindeki egemenliğini neredeyse kaldırarak, serbest bir dış ticaret politikası uygulamıştır. Bu dönemde uygulana gümrük vergileri daha çok, gümrük gelirleri sağlamaya yönelik olmuştur. Birinci Dünya Savaşında yaşanan olumsuzlukların ardından, Osmanlı ekonomisinin gerek sanayi gerek tarım kesiminin daha da gerilediği

görülmektedir. Savaşın başlaması ile birlikte sanai kuruluşlarının ve hatta tarım ürünü ticaretiyle uğraşan firmaların büyük bir çoğunluğunun sahibi olan gayri müslim ve yabancıların ülkeyi terk etmesi de ekonomik açıdan olumsuz etki yapmıştır.

3.1.1.2. Cumhuriyetin Kuruluş Dönemi

Cumhuriyetin kuruluş dönemi (1923-1928), iktisadi hayatın düzenlenmesi ve yerli sanayinin kurulması ve geliştirilmesi fikrini geliştirmeyi amaçlamıştır. 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresi bu fikir sonucu ortaya çıkmıştır. İktisat kongresinde yerli sanayinin korunmasına yönelik önemli kararlar alınmışsa da, Lozan Anlaşması, 1916 tarihili Osmanlı gümrük tarifelerini 1929 yılına kadar aynen korumayı şart koştuğu için bu kararlar uygulamaya konulamamıştır (Özcan 1998,1). 1929 yılı dünya ekonomisinde buhranın önemli boyutlara ulaştığı ve aynı zamanda başta Almanya olmak üzere bazı Avrupa ülkelerinin yeni bir savaşın hazırlıklarına başladığı dönemdir. Dünya genelinde yaşanan bu olumsuzluklardan etkilenen Türkiye, o yıllarda artan ithalatı önlemek, ödemeler dengesi üzerindeki dış borç baskısını azaltmak ve yerli sanayiye korumak amacıyla yeni ve koruyucu nitelikte bir gümrük tarifesi hazırlamıştır.

3.1.1.3. Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi

Devletçi ekonomi politikaları dönemi (1929- 1949),Türkiye ekonomisi için yeni model arayışlarının başladığı dönemdir. Bu arayış ekonomik kalkınmayı hızlandıran ve 1933-1938 yılları arasında uygulanan planlı devletçilik modeli ile sonuçlanmıştır.

Bu dönemin başlangıç yılından itibaren, 1929'da Lozan Anlaşması'nın da sınırlamalarının son bulmasıyla beraber, ithalatta korumacı bir politika başlatılmıştır. İthalatta korumacı politikaları desteklemek amacıyla 1929 yılında çıkarılan Menkul Kıymetler ve Kambiyo Borsaları Kanunu ile yabancı hisse senetleri ile döviz alım satımına da kısıtlamalar getirilmiştir. Buna ek olarak, 1930 yılında yürürlüğe giren Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanun ile de kambiyo rejimine bazı sınırlamalar getirilmiştir (Öztürk 1998, 2).

Türkiye'nin dış ticaretinin seyri ve uygulanan politikalar İkinci Dünya Savaşı ile birlikte değişiklik göstermiştir. Planlı devletçilikten sonra, 1940 yılında Milli Koruma Kanunu yürürlüğe konarak dış ticarete köklü kısıtlamalar getirilmiştir. Bu kanunla hükümetlere, sanayi ve maden kuruluşlarının neleri, ne miktarda üreteceği ve bu hedeflere ulaşmak için işletmelerde yapılması gereken zorunlu değişiklik ve genişletmeleri saptama ve bunları kontrol etme yetkisi verilmiştir (Eroğlu 2003, 3). Bu kanunla birlikte savaş yıllarında devletin ekonomideki hakimiyeti artmış ve dış ticaret rejimi daha katı bir şekle dönüşmüştür. Savaş sonrasında ithal talepleri artarken enflasyonun etkisi ile maliyeti artan ithalatı sürdürmek güçleşmiş ve 1946 yılında Türk Lirası devalüe edilmiştir. Öte yandan, ihracatın arttırılamaması bu devalüasyonu başarısız kılmıştır.

3.1.1.4. Kısmen Liberal Dönem

Kısmen liberal dönem (1950-1962), dış ticarete serbestleşme ve özelleştirme politikalarının uygulanmaya çalışıldığı dönemdir. Bununla beraber uygulanan serbestleşme politikaları dış ticaret açığının hızla yükselmesine sebep olmuştur. Kısa bir süre uygulanan bu serbestleşme politikası yerine (1950-1952), 1953 yılında döviz kaynaklarının erimesi sonunda kota sistemi uygulanmaya başlamıştır. 1955 yılında şiddetli enflasyon ve artan dış ödeme güçlükleri gibi nedenlerden dolayı serbestleşme politikasından tamamen vazgeçilmiştir (Özcan 1998,3). Söz konusu dönemde aşırı değerlenmiş kambiyo kuru, döviz kaçakçılığı ve döviz karaborsasını da yaygınlaştırmıştır.

Türkiye'nin zaten kıt olan döviz rezervlerini kısa sürede eritmesi nedeniyle, gerek ülke içinde, gerek uluslararası alanda sıkıntılar yaşanmış ve 1958 yılında yeni bir devalüasyon yapılmıştır. Aynı yılda, devalüasyonu takiben alınan istikrar tedbirleri, serbestleşme politikalarının tamamen ortadan kalktığını ve tekrar korumacı politikalara dönüldüğünü göstermiştir.

3.1.1.5. Devletçi Ekonomi Politikaları Dönemi

Kalkınma planları dönemi (1963-1980), Türkiye'nin yeni bir döneme girdiği ve “planlı ekonomi modeli”nin uygulanmaya başlandığı dönemdir. Planlı dönemin en belirgin

özelliği ithal ikamesi ile sanayileşme stratejisinin beş yıllık kalkınma planları ile uygulanmaya konulmasıdır. Kalkınma planları kapsamında yerli sanayilerin korunmasına ağırlık verilmiş ve bu politikanın bir gereği olarak ithalatta kontroller biraz daha arttırılmıştır (Öztürk 1998, 3).

Bu dönemde Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) arasında ortak üyelik statüsünü kuran Ankara Anlaşması 1963 yılında imzalanmış ve 1 Aralık 1964 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşma aynı zamanda Türkiye ile AET arasında aşamalı olarak bir gümrük birliği kurulmasını da öngörüyordu. Anlaşmanın nihai amacı ise Batı Avrupa ile ekonomik ve siyasi birlik kurulması idi (Özcan 1998, 3). Ortaklık Anlaşması sonrası hazırlanan kalkınma planları, koruyucu politikaları düzenlerken anlaşma hükümlerinden doğan yükümlülükleri de göz önünde bulundurmıştır.

Türkiye, kalkınma planları döneminde uygulanan sanayileşme stratejisinden kaynaklanan sorunlar yanında, 1973 yılında ortaya çıkan Petrol Krizi ve bu krizin dünya konjonktürü üzerinde yarattığı olumsuzluklardan da büyük ölçüde etkilenmiştir. Başlangıçta, krizin etkileri mevcut döviz rezervleri kullanılarak ve borçlanma yoluyla ertelenebilmiştir. Ancak bütün diğer ithalat bağımlılığı olan GOÜ'ler gibi, Türkiye de krizin etkilerinden kurtulamamıştır. Krizin etkileriyle ortaya çıkan olumsuz ekonomik tablo, ekonomik istikrarı iyice bozmuştur.

Türkiye, 1980'li yıllara gelindiğinde, dış ticaret hadlerinde bozulma, döviz sıkıntısı nedeniyle ithalatta ödeme güçlükleri, sanayi üretiminde aksaklıklar, enflasyon ve işsizlik gibi birçok sorunla aynı anda karşı karşıya kalmıştır. Yaşanan tüm bu olumsuzluklar, ithal ikameci sanayileşme stratejisinde bir değişiklik yapılması gerekliliğini ortaya koymuştur. Nitekim "24 Ocak 1980 Kararları" olarak anılan bir dizi istikrar önlemleri yürürlüğe konarak, Türkiye ekonomisinde yeni bir dönem başlamıştır.

3.1.1.6. 1980 Sonrası Dışa Açılma Dönemi

1980 sonrası dışa açılma dönemi, Türkiye'de kaynak kullanımında optimum verim esasının hedef alındığı ve dış ticarete serbestleşmenin ilk adımlarının atıldığı dönemdir. 24 Ocak 1980 Kararları ile merkezden yönetim yerine piyasa mekanizmasının

alışmasına imkân verilmesi hedefinin yanında kalkınma stratejisi değiştirilerek, ithal ikameci kalkınma stratejisinden ihracata dayalı kalkınma stratejisine geçilmiştir. 1980 yılından sonra gümrük vergileri yavaş yavaş azaltılırken kotalar kaldırılmış, ithalat serbestleştirilmiş, esnek kur sistemine geçilmiş, faizler serbest bırakılarak faiz oranlarının enflasyonun üzerine çıkmasına imkan verilmiştir (Özcan 1998,4).

Türkiye 14 Nisan 1987’de AT’ ye tam üyelik başvurusunda bulunmuş ve bu çerçevede yoğun bir şekilde hazırlık ve uyum çalışmalarını başlatmıştır. Daha önce ertelenmiş olan “gümrük vergilerinin indirimlerine ilişkin program” 1987-1989 arasında yeniden uygulanmaya konulmuştur (Dura; Atik 2003,357).

1989 yılında “Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 32 Sayılı Karar” ile yabancı sermayeye yeni teşvikler sağlanmış, bürokrasi azaltılmış, sermaye hareketleri ve dış ticaret serbestleştirilmiştir. Kambiyo mevzuatında yapılan değişiklikler Türkiye’yi kambiyo rejimi açısından çoğu ülkeden daha serbest duruma getirmiş ve Türk parasının konvertibilitesi için gerekli yasal çerçevenin oluşmasına katkıda bulunmuştur. Buna bağlı olarak Türk Lirası, 1991 yılı başlarında IMF tarafından “konvertibil para” olarak tescil edilmiştir (Seyidoğlu 2001,310).

3.1.1.7. 1995 Sonrası Dönem

1995 sonrası dönem, Türk dış ticaretinde, uluslararası hukuk kurallarının bağlayıcılığının arttığı, mevzuat ve uygulama düzenlemelerinin uluslararası kuralların dikkate alınarak yapıldığı, uygulamalarda şeffaflık ilkesinin ön plana çıktığı bir dönem olarak değerlendirilebilir.

Bu dönemde Türk dış ticaret politikası belirlenirken iki önemli unsur etkili olmuştur. Bunlardan birincisi, 1.1.1995 tarihinde yürürlüğe giren WTO Kuruluş Anlaşması ve bunun ekinde yer alan diğer anlaşmalardır. Buna göre, ulusal düzenlemeler WTO Anlaşmasının hükümlerine işlerlik kazandıracak şekilde oluşturulacak veya mevcut uygulamalar bu yönde değiştirilecek ve uygulamalar bu anlaşmaya göre yapılacaktır.

İkinci unsur ise, AB ile Türkiye arasında oluşturulan Gümrük Birliğine (GB) ilişkin 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararıdır. 1995 yılında Brüksel’de yapılan Ortaklık Konseyi toplantısının ardından, 22 yıllık bir geçiş dönemi sonunda oluşturulması planlanan gümrük birliğine, 1 Ocak 1996 tarihinde geçilmesi karara bağlanmıştır. Bu karar, Türkiye’nin AB’nin ortak gümrük tarifesine ve tercihli ticaret anlaşmalarına uyum sağlaması, Türk tekstil ürünlerine uygulanan kotaların kaldırılması koşulları, gümrük birliği ile ilgili yasaların Topluluk mevzuatına uydurulması ve Türkiye’ye yapılacak mali yardım konularıyla ilgili hükümleri içeriyordu (Dura; Atik 2003,360).

1995 sonrası dönemde meydana gelen WTO ve GB çerçevesinde ortaya çıkan gelişmeleri, dış ticaret politikasında ikinci bir serbestleşme girişimi olarak algılamak ve küreselleşme olgusu çerçevesinde yapıldığını düşünmek de mümkündür.

Türkiye’nin dış ticaret politikasının gelişimini izlerken sadece dönemlerin genel özelliklerini vermeye çalıştık. Türkiye’de dış ticaret politikasının gelişimini belirli dönemlere ayırarak incelemek mümkündür. Ancak Türkiye dış ticaret politikasının belirli tarihlerde bir anda değiştiğini ifade etmek doğru değildir. Bununla beraber önemli dönüşümlerin olduğu belirli yıllar bulunmaktadır. Bu yılların belirlenmesinde ise dönemlerin iç dinamikleri ve dünya konjonktürün etkileri olmuştur. Türkiye dış ticaret politikasına günümüz itibarı ile bakıldığında ise, küreselleşen dünya ekonomisine ayak uydurmaya çalışan bir dış ticaret politikası olduğu görülmektedir.

3.1.2. Türkiye'de Dış Ticaretin Ülkelere Göre Dağılımı

Tarife dışı engeller konusunda yapılan araştırmalarda karşılaşılan engellerden birisi söz konusu engellerin görünmez engeller niteliğinde olmasıdır. Bu nedenden dolayı tarife dışı engeller konusunda yeterli veri bulmak mümkün olmamaktadır. Dolayısıyla kapsamı dünya ekonomisi olan bir analiz yapmak yerine belli birkaç ülke arasındaki ticarete uygulanan engellerin analizlerini yapmak daha rasyoneldir. Bu şekilde, bulunan sonuçların gerçeğe yakın olması sağlanabilir. Bu amaçla, çalışmanın tarife dışı engeller konusundaki analiz kısmının sınırlarını belirlemek için Türkiye’nin dış ticaretini ülkelere göre dağılımını incelemenin faydalı olacağı görüşündeyiz. Böylece

araştırmanın ilerleyen kısımlarında yapılacak ekonometrik analizlerin sınırlarını belirlemek mümkün olacaktır.

Türkiye’de dış ticaretin ülkelere göre dağılımı incelendiğinde AB ülkelerinin Türkiye’nin en büyük ticaret ortağı olduğu görülmektedir. Özellikle Türkiye dış ticaret politikasının oluşumunda uluslararası kuralların daha etkili olduğu 1996 yılından 2003 yılına kadar olan dış ticaret rakamlarına bakıldığında çoğunlukla hem ihracat hem de ithalat rakamlarında hacimsel olarak bir artış olduğu gözlenmektedir (Bakınız Ek Tablo 1 ve Ek Tablo 2).

2003 yılı ihracat rakamları için, Ek Tablo 1’de yer alan verilerden yararlanarak yapılan hesaplara göre; AB üyesi ülkelerin payı yaklaşık %61 olarak gerçekleşmiştir. İhracatta değer olarak en büyük artış ise yaklaşık 5 milyar dolar ile Almanya’ya yapılan ihracatta meydana gelmiştir (Bakınız Ek Tablo 1).

İthalat rakamlarına baktığında ise yine Ek Tablo 2’de yer alan verilerden yararlanarak yapılan hesaplara göre; AB üyesi ülkelerin başı çektiği görülmektedir. 2003 yılı ithalat rakamları içinde, AB üyesi ülkelerin payının yaklaşık %54 olduğu görülmektedir. İthalatta değer olarak en büyük artış 7.251 milyar dolar ile Almanya’dan yapılan ithalatta ortaya çıkmıştır (Bakınız Ek Tablo 2).

Rakamlar incelendiğinde Türkiye’nin hem ithalatta hem de ihracatta en büyük ticaret ortağının AB olduğu sonucuna ulaşılmaktadır. Bu sonuçlar bize tarife dışı engeller konusunda yapacak uygulamaları AB ile sınırlandırabilme imkanı tanımaktadır.

Araştırmanın hangi ülkeler ile sınırlanacağını bu şekilde belirledikten sonra tarife dışı engellerden etkilenen ürün gruplarının belirlenebilmesi için Türkiye’nin dış ticaretin sektörel yapısını ele almanın uygun olacağı görüşündeyiz. Bir sonraki kısımda Türkiye dış ticaretinin sektörel yapısı incelenmektedir.

3.1.3. Türkiye'de Dış Ticaretin Sektörel Yapısı

Türkiye dış ticaretinde yaşanan gelişmeler yalnız dış ticaret hacmini etkilemekle kalmamış aynı zamanda dış ticarete konu olan malların kompozisyonunu da etkilemiştir. Türkiye dış ticaretinin sektörel yapısını incelememiz tarife dışı engellerin analizini yapabilmek açısından önemlidir. Bu kısımdan elde edeceğimiz bilgiler, araştırmanın, ekonometrik model yardımıyla tarife dışı engellerin analizinin yapılacağı kısımda değerlendirilecektir.

Türkiye’de ihracatın sektörel dağılımı incelendiğinde, imalat sanayinin toplam ihracat içerisindeki payı dikkat çekmektedir (Bakınız Ek Tablo 3). Ek Tablo 3’deki verilerden yararlanarak yapılan hesaplara göre; 2000 yılından itibaren imalat sanayinin toplam ihracat içerisindeki payı sürekli olarak %90’ın üzerinde gerçekleşmiştir. İhracatta tarım ürünlerinin payında ise sürekli olarak azalma meydana gelmiştir. 2000 yılından itibaren tarım ürünlerinin ihracat içerisindeki payı %10 oranından daha düşük gerçekleşmiştir. Bu oran 2004 yılında %5’e kadar gerilemiştir. Yıllar itibariyle değer olarak en büyük artış söz konusu olduğunda ise, iş faaliyetleri ve sosyal, toplumsal ve kişisel hizmetler sektörü önemle üzerinde durulması gereken bir kalem olmaktadır. İhracatta söz konusu kalemlerde özellikle 2000 yılından itibaren bir sıçrama yaşanmış ve artış %100’den fazla gerçekleşmiştir.

İthalat’ın sektörel dağılımına bakıldığında ise karşımıza daha istikrarlı bir tablo çıkmaktadır (Bakınız Ek Tablo 4). Ek Tablo 4’deki verilerden yararlanarak yapılan hesaplara göre; ithalatta en büyük pay yine imalat sanayine aittir. Toplam ithalat rakamlarına oranlandığında, ortalama olarak imalat sanayinin payı %80 civarında seyretmektedir. Tarım ürünlerinin payı ise değer olarak artmakla birlikte toplam ithalat içerisindeki payı azalış göstermektedir. Toplam ithalattaki tarım ürünlerinin payı 2004 yılı itibariyle %2’ye kadar gerilemiştir. İthalatın sektörel dağılımda dikkati çeken bir kalem ise iş faaliyetleri kalemidir. Söz konusu kalemde özellikle 2002 yılında yaşanan sıçrama dikkat çekicidir. İş faaliyetleri kaleminde söz konusu yıl için değer olarak değişim 30 kattan daha fazladır. İthalatta yine dikkati çeken bir başka kalem ise 2004 yılında ortaya çıkmış yeni bir kalem olan yeniden değerlendirme kalemidir. 2004 yılı

için bu kalemin değeri 3 milyar dolardan daha fazla gerçekleşmiştir. Toplam ithalat içerisindeki payı ise yaklaşık %3 olarak gerçekleşmiştir.

Bu kısımda Türkiye’de dış ticaretin gelişimi, dış ticaretin ülkeler itibariyle dağılımı ve dış ticaretin sektörler itibariyle dağılımını kısaca inceledik. Takip eden kısımda ise Türkiye’de dış ticareti kısıtlayan engeller konusuna yer verilecektir.

3.2. TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER

Türkiye’de dış ticaretin gelişimi ve yapısı konusunu analiz ettikten sonra, bu kısımda Türkiye’de dış ticareti kısıtlayan engeller incelenecektir. Daha öncede belirtildiği üzere tarife dışı engeller, gümrük tarifeleri dışında ticareti önlemeye yönelik hemen tüm önlemleri kapsamaktadır. Bu durum tarife dışı engellerin çok geniş bir alanı kapsadığını göstermektedir. Fakat bu çalışma esas itibarıyla Türkiye ve AB arasındaki tarife dışı engeller konusunu analiz etmektedir. Bu nedenle daha çok Türkiye ve AB arasında yapılan ticaret üzerinde etkili olan tarife dışı engeller irdelenecektir.

Türkiye’de dış ticareti kısıtlayan engeller incelenirken, ithalatta miktar kısıtlamaları, anti-damping ve telafi edici vergi uygulamaları, ihracat teşvikleri, teknik engeller ve standartlar ve gümrük mevzuatı ve gümrük işlemleri konularına yer verilecektir.

3.2.1. İthalatta Miktar Kısıtlamaları

Miktar kısıtlamaları, 1980 öncesi dönemde uygulanmakta olan ithal ikamesine yönelik sanayileşme stratejisinin bir gereği olarak uygulanan en önemli tarife dışı engellerden biridir. Bu dönemde aşırı değerlenmiş kur nedeniyle artan ithal talebini kısmak ve bu yöntemle yerli sanayiye korumak amacıyla, ithal koruma ve yasakları, yüksek oranlı gümrük vergilerinin yanında en önemli koruma araçları olmuşlardır.

1958 yılında oluşturulan ithalat rejimi ile ithalat üç ayrı liste üzerinden gerçekleştirilmiştir. *Liberasyon Listesi* (I ve II Sayılı), *Tahsisli İthal Malları Listesi* (Kota Listeleri), ve *Anlaşmalı Ülkeler Kontenjan Listesidir*. Listelerde kayıtlı olan

mallar ithal edilebilirken, listelerin dışında kalan mallar ise –açıkça belirtilmemekle birlikte- “ithali yasaklanmış mallar” listesini oluşturmuşlardır.

24 Ocak Kararları ile yeni bir sanayileşme stratejisi belirlenirken ithalat politikasında da önemli değişiklikler gerçekleştirilmiştir. 1980’li yılların başında ithalatın serbestleştirilmesi işine, 1981 yılı İthalat Rejimi ile ithal kotalarının azaltılması ile başlanmıştır. Buna göre tahsisli mallar listesindeki kotaya tabi mallar, I. ve II sayılı liberasyon listelerine aktarılmış, yanısıra II Sayılı Liberasyon listesindeki pek çok mal da, I sayılı listeye taşınmıştır. Ayrıca ithalatta uygulanan vergi oranlarındaki azaltma ile de ithalattaki serbestleşme desteklenmiştir. Bununla birlikte liberasyon listeleri dışında kalan malların ithalat yasağı devam etmiştir.

İthal konusunda yapısal reform ise, 19 Ocak 1984 tarihinde yayınlanan ithalat rejimi ile yürürlüğe girmiştir. Bu tarihten itibaren kotalar kaldırılmış, liberasyon listelerinde ise tamamen tersi bir düzenlemeye gidilmiştir. Daha önce, yasal olarak ithal edilebilecek olan ve ithali izne tabi olan mallar listelenip, bu liste dışında kalan malların ithali zımni olarak yasak kabul edilirken, yeni rejim ile bu uygulama son bulmuştur. Yeni rejimle, ithal malları; ithali yasak mallar, ithali izne tabi mallar, fon ödemek suretiyle ithal edilebilecek olan mallar ve libere mallar şeklinde sınıflandırılmıştır. Böylece yeni rejimde ithali yasak ve ithali izne tâbi mallar belirlenip, bunların dışında kalan malların ithali serbest bırakılmıştır.

Türkiye’de dış ticaret politikası ve miktar kısıtlamaları konusunda önemli değişimlerin gerçekleştiği bir diğer dönem ise 1995 sonrası dönemidir. 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 4. ve 7. maddeleri ile GB çerçevesinde AB ile Türkiye arasındaki ithalatta ve ihracatta uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler yanında, miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemlerinde kaldırılması karara bağlanmıştır. Buna göre Türkiye üçüncü ülkeler ile olan ticari ilişkilerinde AB’nin ortak gümrük tarifesine (OGT) tam uyum sağlayacaktı. Ancak bazı duyarlı sektörlerle ilgili ithalatında, OGT’nden daha yüksek vergiler uygulayabilecekti (Dura; Atık 2003, 363).

Bu dönemde getirilen değişiklikler ve düzenlemeler çerçevesinde Türkiye’de uygulanan miktar kısıtlamaları aşağıda incelenmiştir. Uygulamalar sırasıyla; ithalatta korunma ve gözetim uygulamaları, Türkiye’nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar, tarife

kotaları ve ithalatın tamamen yasaklanması, bazı ürünlerin ithalatının belli kurum ve kuruluşlara bırakılması veya ithalatın izne tabi tutulması ve uygunluk belgesi uygulaması gibi diğer yöntemlerdir.

3.2.1.1. İthalatta Korunma ve Gözetim Uygulamaları

İthalatta korunma ve gözetim uygulamaları, Türkiye’de uygulanan miktar kısıtlamalarındandır. Bu düzenlemelerden korunma uygulaması, bir ithal malının, benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak şekilde artan miktar veya şartlarda ithal edilmesine karşı alınacak önlemleri kapsamaktadır. Gözetim uygulamaları ise, bir malın ithalatında kaydedilecek gelişmelerin yakından izlenmesi amacıyla o malın ithalatında gözetim uygulanmasına ilişkin usul ve esasları kapsamaktadır (DTM, İKÖHK 2005, 1).

Bu amaçla gerçekleştirilen düzenlemeleri aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür (DTM, YÜİKÖHFB 2005,4-5):

- İthalatta Gözetim ve Korunma Önlemleri ile Kota İdaresi ve Tarife Kontenjanı Hakkında Karar (Karar No: 95/6814),
- Belirli Ülkeler Menşeli Malların İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar (Karar No: 95/7348),
- Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar (Karar No: 95/6815),
- İkili Anlaşmalar, Protokoller veya Diğer Düzenlemeler Kapsamı Dışında, Belirli Ülkeler Menşeli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Karar (Karar No: 95/6816),

3.2.1.2. Türkiye’nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar

Söz konusu karar, ithalatta uygulanan miktar kısıtlamalarından bir diğeridir. 95/7608 sayılı bu karar, Türkiye’nin iç ve dış pazarını etkileyen ticari engellerin neden olduğu zarar ya da olumsuz etkilerin giderilmesine karşılık vermek amacıyla, uluslararası

yükümlülük ve prosedürlere uygun olması şartıyla, her türlü ticaret önlemine başvurma hakkı vermektedir.

Bu karar çerçevesinde alınabilecek ticari önlemler iki çeşittir. Bunlardan birincisi; Ticari müzakereler çerçevesinde verilen tavizlerin askıya alınması veya geri çekilmesi. İkinci çeşit önlemler ise; ilgili ülke veya ülkelere yönelik olarak miktar kısıtlamalarının, ithalat veya ihracat koşullarını değiştiren ya da etkileyen önlemlerin alınmasıdır (DTM, TTHKHK 2005,1).

3.2.1.3. Tarife Kotaları

Tarife kotaları, diğer bir ifade ile (Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca kullanılan ismi ile) tarife kontenjanları, Türkiye'de uygulanmakta olan miktar kısıtlamalarından bir diğeridir. Teorik kısımda açıklandığı gibi, tarifeler ve kotaların bazı özelliklerini birlikte taşıyan bu uygulama, ticaretin tamamen serbest olduğu bir duruma göre değerlendirildiği zaman, bir tarife dışı engel olarak nitelendirmek mümkündür. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca yapılan tanımı ile tarife kontenjanı, "belirli bir dönem itibariyle 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 girdilerin/ürünlerin yıllık ya da dönemler itibariyle ithal şartlarının kolaylaştırılarak ithalinin yapılmasını temine yöneliktir. Belirli bir miktar yahut değer itibariyle ele alınabilmektedir (DTM, KTKHN 2005,1).

Uluslararası anlaşmalar hükümlerine göre tek taraflı olarak veya ikili ya da çok taraflı tercihli ticaret anlaşması hükümleri çerçevesinde belirlenmiş bulunan tarife kontenjanlarının kullanım usulleri, Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından düzenlenmektedir. Tarife kontenjanına tabi malın dağıtımı (kota tahsisi), 01/06/1995 tarihli ve 22300 (mükerrer) sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliği'nde yer alan yöntemler esas alınarak gerçekleştirilmektedir.

Tarife kontenjanı uygulamasında kotalar, Kota ve Tarife Kontenjanı Yönetmeliğine göre dört farklı yöntemle dağıtılmaktadır. Bu yöntemler;

- 1) Geleneksel ticaret akışı yöntemi,

- 2) Başvuru sırasına göre eşit oranda kota tahsis yöntemi,
- 3) Talep edilen miktar ve/veya değerle orantılı tahsis yöntemi,
- 4) Müsteşarlıkça ürünün yapısı ve ekonomik miktarları dikkate alınarak belirlenecek yöntem.

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.

3.2.1.4. Diğer Yöntemler

İthalatın tamamen yasaklanması, bazı ürünlerin ithalatının belli kurum ve kuruluşlara bırakılması veya ithalatın izne tabi tutulması ve uygunluk belgesi uygulaması, diğer miktar kısıtlamaları yöntemlerindendir. Bazı malların ithalatı, kamu ahlakı, sağlığı ve güvenliği, insan, bitki ve hayvan yaşamı ve sağlığı, çevrenin korunması gibi genel amaçlarla miktar kısıtlamalarına tabidir. Bu malların ithalatı ancak ithalatçıların ilgili kurum veya kuruluşlardan “izin” veya “uygunluk belgesi” almaları koşuluyla mümkün olabilmektedir. Bu gruba dahil bazı malların ithalatı ise ithalat mevzuatı gereği yalnızca ilgili kurum ve kuruluşlarca yapılabilmektedir. Daha ileri bir uygulama ise bazı malların ithalat mevzuatı gereği ithalinin tamamen yasaklanmasıdır. 2005 yılı itibariyle ithali yasak ve ithali belli kurum ve kuruluşlara bırakılmış mallar veya ithalinde ilgili kurum veya kuruluştan izin ya da uygunluk belgesine ihtiyaç duyulan mallar sırasıyla Ek Tablo 5, Ek Tablo 6, Ek Tablo 7’de gösterilmiştir.

İthalatın bu şekilde izne tabi tutulmasının, dış ticaret üzerindeki etkisinin değerlendirilmesi oldukça güçtür. Çünkü söz konusu malların ithalat miktarının düşük olması, kısıtlama uygulamalarından kaynaklanabileceği gibi, bu ürünlere olan talebin düşüklüğünden de kaynaklanabilir.

Bu kısımda Türkiye Devleti tarafından ithalatta uygulanan miktar kısıtlamalarından bahsedilmiştir. İthalatta miktar kısıtlamalarının kısa geçmişinden söz edildikten sonra, ithalatta uygulanan miktar kısıtlamaları yöntemlerine değinilmiştir. Türkiye’nin 1996

yılında GB'ne girişi ile ithalatta miktar kısıtlamalarının yöntemlerinde de farklılaşmalar meydana gelmiştir.

3.2.2. Türkiye’de Anti-Damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları

Ülkemizde 1980 yılından sonra, ithalatta liberasyon politikasının benimsenmesi sonucu ortaya çıkan ihtiyaçlar doğrultusunda, damping konusunda ilk defa 1.10.1989 tarihinde 3577 sayılı Kanun, 89/14506 sayılı Karar ve Yönetmelik’ten oluşan ve konuya ilişkin idari ve teknik prosedürü düzenleyen İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat yürürlüğe konulmuştur. Bu mevzuat, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) Tokyo Round müzakereleri sonucunda formüle edilen ve ülkemizin gözlemci statüsünü taşıdığı “GATT’ın VI’ncı Maddesinin Yürütülmesine Dair Anlaşma” (Anti-Damping Kodu) ile taraf statüsünü taşıdığı “GATT VI, XVI ve XXIII’üncü Maddelerinin Tefsiri ve Uygulanması ile İlgili Anlaşma” (Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Kodu) esasında düzenlenmiştir (DTM TDSİİMUHN 2005,2).

Türkiye’nin Gümrük Birliği’ne üyeliği ile birlikte, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuatın, Türkiye-AB Gümrük Birliği’ni düzenleyen 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 12 nci maddesine göre ilgili AB mevzuatına da uyumlu hale getirilmesi ihtiyacı doğmuştur. Bu çerçevede, uluslararası yükümlölüklerimizin yerine getirilmesi için yeni ve uyumlu bir mevzuatın yürürlüğe konulması gereksinimi doğmuştur. Bu amaçla hazırlanan Değişiklik Kanun Tasarısı, “4412 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun” olarak kabul edilmiş ve 25.10.1999 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 25.7.1999 tarihli ve 23766 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmıştır. Bu doğrultuda, 4412 sayılı Değişiklik Kanunu ve 3577 sayılı Kanuna istinaden hazırlanan, yeni İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar ile İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik’in 25.10.1999 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 30.10.1999 tarihli ve 23861 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanmasıyla birlikte mevzuat uyumu tamamlanmıştır (DTM İHRÖHK 2005,1).

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat hükümleri çerçevesinde 2005 yılına kadar 17’si gözden geçirme soruşturması olmak üzere toplam 133 adet damping soruşturması başlatılmıştır. Bu soruşturalardan 59’u dampinge karşı vergilerin

uygulanmaya konulması ile sonuçlandırılmıştır. 2005 yılı itibarıyla 22 adet dampainge karşı vergi yürürlükte bulunmaktadır (DTM TDSİİMUHN 2005,2). Ek Tablo 8’de dampainge karşı kesin önlem uygulanan maddelere ilişkin bilgiler verilmiştir.

Sonuç olarak ülkemizde tarife dışı engellerden birisi olan ve dampainge karşı uygulanan bir çok gelişmiş ülke tarafından yerli sanayi mallarının korunmasında sıkça başvurulmuş anti-damping yönteminin, Türkiye’de sıkça kullanıldığını ifade edebiliriz.

3.2.3. Türkiye’de İhracat Teşvikleri

Türkiye’de farklı dönemlerde çeşitli amaçları gerçekleştirmek amacıyla ihracat teşviklerine başvurulmuştur. 1980 öncesi dönemde ihracat teşvikleri uygulamasındaki amaç, daha çok ithal ikamesine yönelik sanayileşmenin ihracat üzerindeki olumsuz etkilerini bir ölçüde gidermektir. 1980 sonrası dönemde ise amaç, kısa vadede ülke ürünlerine dış piyasada rekabet gücü kazandırmak iken, uzun vadede ise ihracatın yapısını sanayi ürünleri lehine çevirmek olmuştur.

Türkiye’de özellikle 1980 sonrası dönemde ihracatın teşvik edilebilmesi amacıyla, ihracata nakdi ödeme yapılması veya ihracatçıların kamu kurumları nezdindeki harcamalarının devlet tarafından karşılanmasını öngören değişik sistemler uygulanmıştır. Bununla birlikte, Uruguay Round Nihai Senedi çerçevesinde imzalanan ve Türkiye’nin de taraf olduğu WTO’nun “Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması” uyarınca ihracata yönelik sübvansiyon verilmesinin yasaklanmış olması ve Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliğinin kurulmasına ilişkin 6 Mart 1995 tarih ve 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararında belirtilen yükümlülükler nedeniyle doğrudan parasal ödeme şeklindeki uygulamalara son verilmiştir (DTM TDTS 2004, 136).

Türkiye’nin WTO’yu kuran anlaşmaya taraf olması ve AB ile GB’ni gerçekleştirmesi sonucunda ihracat teşviklerini uluslararası yükümlülüklerle uygun hale getirmesi zorunluluğu doğmuştur. 1995 sonrası dönem olarak da adlandırılan bu yeni dönemde uygulanan ihracat teşviklerini; vergilere ilişkin teşvikler, kredilere ilişkin teşvikler ve ihracata yönelik devlet yardımları olarak sıralamak mümkündür.

3.2.3.1. Vergilere İlişkin İhracat Teşvikleri

Türkiye’de uygulanan ihracat teşviklerinden bir diğeri, firmalara karşı uygulanmakta olan bazı vergilerden ihracatçı firmaların muaf tutulması ya da tatbik edilen vergilerin iadesidir. Vergilere ilişkin ihracat teşvikleri arasında, vergi resim ve harç istisnası, kurumlar vergisi istisnası ve ihracatta katma değer vergisi istisnası gösterilebilir.

3.2.3.1.1. Vergi, Resim ve Harç İstisnası

1965 yılında ihracatta vergi iadesi kararı çerçevesinde başlatılan, *vergi, resim ve harç istisnası* uygulaması, 1988 yılında yürürlüğe giren 88/12812 sayılı İhracatı ve Döviz Kazandırıcı Faaliyetleri Teşvik Kanunu’na göre sürdürülmüştür. 99/13812 sayılı İhracat Sayılan Satış ve Teslimler ile Döviz Kazandırıcı Hizmet ve Faaliyetlerde Vergi, Resim ve Harç İstisnası Hakkında Karar çerçevesinde yürürlüğü devam eden uygulama; Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden, 488 sayılı Damga Vergisi Kanunu ile ihdas edilen Damga Vergisinden, 492 sayılı Harçlar Kanunu gereğince alınan harçlar ve diğer kanunlarda yer alan vergi, resim ve harçlar ile 80 sayılı Kanuna göre alınan hal rüsumundan muafiyet sağlamaktadır (DTM VHİ 2005,1).

3.2.3.1.2. Kurumlar Vergisi İstisnası

1980 yılında uygulamaya konan (22 Aralık 1980 tarih ve 2362 Sayılı Kanunla) *kurumlar vergisi istisnası* bir başka ihracatı teşvik uygulamasıdır. Bu uygulamayla, ihracatçıların ihracatla ilgili kurum kazançlarından belirli bir indirim yapılması olanağı sağlanmıştır. Çeşitli tarihlerde yeni düzenlemelerle değişikliğe uğrayan bu teşvik uygulamasından, sanayi ürünlerinin yanısıra yaş meyve-sebze ve su ürünleri, navlun giderleri ve belirli özellikteki turizm kuruluşları da sağladıkları döviz getirisi nedeniyle yararlanmaktadır. 1981-1989 döneminde %20 olan istisna oranı 1990 yılında önce %18’e daha sonra yine aynı yılda %16’ya 1992 yılında ise %8’e indirilmiştir. İhraç ettiği malı üretmeyen ihracatçı kurumlar bu istisnadan dörtte bir oranında yararlanmaktadır (Seymen 2002, 295).

3.2.3.1.1. İhracatta Katma Değer Vergisi İstisnası

İhracatta Katma Değer Vergisi (KDV) istisnası, diğer bir ihracatı teşvik uygulamasıdır. 1 Ocak 1985 tarihinde uygulamaya konan 3065 sayılı Katma Değer Vergisi Kanunu çerçevesinde ihracat işlemleri KDV'den muaf tutulmuştur. Bu çerçevede, imalatçılar tarafından ihraç edilmek kaydıyla ihracatçılara yapılan satış ve teslimler sırasında hesaplanan KDV'den ihracatçılar muaf tutulmaktadır. Günümüzde bu uygulama hizmet ihracatında da uygulanmaktadır.

Sonuç olarak vergilere ilişkin istisnaların ihracatı artırmaya yönelik bir yöntem olduğunu söyleyebiliriz. Vergilere ilişkin teşvikler sayesinde firmaların gizli kâr etmesi ve dolayısıyla dünya piyasalarında daha rekabetçi konumda olmaları mümkündür.

3.2.3.2. Kredilere İlişkin Teşvikler

İhracat teşviklerinden bir diğeri olan kredilere ilişkin teşvikler, 1968 yılında 6/10649 sayılı İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi Esaslarına Dair Karar” çerçevesinde uygulanmaya başlanmıştır. Bu tarihten itibaren 1987 yılında Türk Eximbank’ın kuruluşuna kadar geçen sürede teşvikli krediler Merkez Bankası tarafından sağlanmıştır. Türk Eximbank’ın kurulması ile birlikte ihracat kredilerinin sağlanması görevi bu kuruma verilmiştir.

Türk Eximbank (Türkiye İhracat Kredi Bankası A.Ş.), mal ve hizmetlerin ithalat ve ihracatı ile yurtdışı müteahhitlik hizmetlerinin, dış yatırımların ve yurtiçi yatırım malı imalat ve satışının kredilendirilmesi, finansmanı, desteklenmesi, sigorta ve garanti edilmesi konularında faaliyet göstermektedir.

3.2.3.3. İhracata Yönelik Devlet Yardımları

İhracatı doğrudan teşvik amacıyla olmamakla birlikte, ihracat artışına süreklilik kazandırabilmek için uluslararası yükümlülöklere aykırı olmayan Devlet Yardımları yürürlöğe konmuştur.

Uluslararası Nitelikteki Yurtiçi İhtisas Fuarları Yardımı: Bu destekten Türkiye’de uluslararası nitelikte ihtisas fuarları düzenleyen ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından belirlenecek kriterlere uygun yerli fuar organizatörleri yararlanabilmektedir. Bu destek ile uluslararası nitelikteki yurtiçi ihtisas fuarlarının dış tanıtımının yapılması, uluslararası düzeyde katılımın artırılması hedeflenmektedir. Bu yardım çerçevesinde organizatörlerin, fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirecekleri tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin harcamaların desteklenmesi amaçlanmıştır.

Yurt Dışı Fuar ve Sergilere Katılım Yardımı: Bu desteğin amacı, yurt dışında düzenlenen fuar ve sergilere katılımın artırılmasıdır. Tebliğ kapsamında, yurtdışındaki fuar ve sergilere Türkiye adına milli katılımı gerçekleştiren bir organizatörün organizasyonunda fuarlara iştirak edilmesi veya bireysel katılım olması halinde katılım ücretleri, stand kirası, nakliye ücretleri, organizatör firmanın konferans, panel v.b. tanıtım faaliyetlerine ilişkin harcamaları belirli oranlarda devlet tarafından karşılanmaktadır.

Pazar Araştırması Yardımı: Bu destekle, yeni ihraç pazarları hakkında sistematik ve objektif bilgi sağlanması, geleneksel pazarlarda pazar payının artırılabilmesini için, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Üretici Derneklerinin pazar araştırması projeleri ile Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler arası işbirliği faaliyetlerinin desteklenmesi amaçlanmaktadır.

Eğitim Yardımı: Bu desteğin amacı, Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeler, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve bu şirketlerin ortağı bulunan şirket elemanlarının özellikle dış ticarete ilişkin eğitim ihtiyaçlarının karşılanarak uluslararası pazarlama ve ihracat işlemleri ile ihracatta pazar bulma konusundaki niteliklerinin artırılması ve dünya pazarlarına hızla açılmalarının sağlanmasına yöneliktir.

İstihdam Yardımı: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri statüsüne haiz şirketlerin özellikle dış ticarete ilişkin işlemlerini yürütmek üzere, konusunda tecrübeli ve yüksek öğrenimli eleman istihdamının artırılması amaçlanmaktadır. Bu yardım kapsamında, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin istihdam edeceği bir adet yönetici ile iki adet elemanın yıllık ücretlerinin belirli bir bölümü desteklenmektedir.

Patent, Faydalı Model Belgesi ve Endüstriyel Tasarım Tescil Yardımı: Bu desteğin amacı, ihracat potansiyeli bulunan teknoloji yoğun yeniliklerin, yeni ürünlerin ve yöntemlerin geliştirilmesini, Türkiye’de yerleşik gerçek kişiler tarafından yapılan çalışmalar neticesinde, patent, faydalı model belgesi veya endüstriyel tasarım tescili ile sonuçlanan bir buluş veya tasarımın ortaya çıkması durumunda, buluşa patent veya faydalı model belgesi verilmesi, endüstriyel tasarıma da endüstriyel tasarım tescili alınması sırasında yapılan harcamaların bir kısmının desteklenmesidir.

AR-GE Yardımı: Bu destek, Sanayi kuruluşlarının, yeni bir ürün üretmesi, ürün kalitesi veya standardının yükseltilmesi, maliyet düşürücü veya standart yükseltici nitelikte yeni tekniklerin uygulanmasına ilişkin Araştırma-Geliştirme Projeleri ile ilgili harcamaların belli bir oranın, proje bazında en çok üç yıl süre ile karşılanmasını kapsamaktadır.

Destek kapsamında, sektör ve büyüklüğüne bakılmaksızın katma değer yaratan tüm kuruluşlar ile yazılım geliştirmeye yönelik kuruluşların sadece Araştırma-Geliştirme Projeleri kapsamında izlenip değerlendirilebilen giderlerinin belirli bir oranı da karşılanmaktadır.

Yurtdışında Ofis, Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Yardımı: Türkiye’de sınai ve/veya ticari faaliyette bulunan bir firmanın yurtdışı Pazar paylarını artırmalarını ve Türk menşeli ürünlerin tanıtımının yapılmasını sağlamak maksadı ile yurt dışında açacağı şirket/mağaza/depo/şube’ye ilişkin kira, demirbaş ve tanıtım masraflarından doğacak harcamaların bir kısmın karşılanmasıdır.

Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi: Bu destekle Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmelerin uluslararası pazarlarda karşılaşılan çevre, kalite ve insan sağlığına yönelik teknik mevzuata uyum sağlayabilmelerini sağlamak için, Türk Standartları Enstitüsü veya uluslararası alanda kabul edilmiş kuruluşlardan alacakları kalite güvence sistemi ve çevre yönetim sistemi belgeleri “Conformity of Europe” (CE) işaretine ilişkin belgelendirme harcamalarının desteklenmesi hedeflenmektedir.

Türk Ürünlerinin Yurtdışında Markalaşması, Tanıtımı ve Tutundurulması ile Türk Malı İmajının Yerleştirilmesine Yönelik Faaliyetlerin Desteklenmesi: Türkiye’de kendi ünvan ve/veya markasıyla ticari faaliyette bulunan firmalar ile, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin uluslararası pazarlarda ürünlerine “Türk Malı” imajı ve marka oluşturmak amacıyla gerçekleştirecekleri marka tescili dahil tanıtım ve tutundurma ile Türk Malı İmajının yerleştirilmesine yönelik faaliyetlerinden dolayı yaptıkları giderlerin bir bölümünün devlet tarafından karşılanması amaçlanmıştır.

İhracatçı firmalar için sağlanan yukarıda sıralanmış olan devlet yardımları, toplam ihracatı arttırmayı hedeflemektedir. Bu tür devlet yardımları mevcut uluslararası düzenlemelerce yasaklanmış olan doğrudan ihracatçı desteklerini ikame etme görevini üstlenmiştir.

3.2.4. Türkiye’de Teknik Engeller ve Standartlar

AB ile Türkiye arasında Gümrük Birliğini kuran 1/95 Sayılı Ortaklık konseyi kararının 8 -11. Maddeleri doğrultusunda ticareti kısıtlayıcı nitelik taşıyan standartların ve teknik engellerin kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içerisinde Türkiye’deki ilgili mevzuatların Topluluğun ilgili mevzuatlarına uygun hale getirilmesi öngörülmüştür (European Council 1996, 3).

Topluluğun ilgili mevzuatına uyum sağlamak üzere tanınan 5 yıllık geçiş süresinde ilk olarak 96/7794 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı kabul edilmiştir. “Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı” olarak anılan bu kararda, standartlar ve teknik düzenlemelere ilişkin esaslar belirlenmektedir. Kararın kapsam ve amacı; dış ticarete uygulanacak teknik mevzuat, spesifikasyon ve standartların uluslararası ticarete gereksiz engel teşkil edecek bir yapıya dönüştürülmesini önlemek, ticaret hacmini artırmak; ihracatta, ürünlerin dış ülkelerdeki iyi şöhretini muhafaza etmek, çevreye zarar vermeyen, sağlıklı, emniyetli ürünler olmasını sağlayarak kalitesini ve rekabet gücünü yükseltmek, dış alıcıların ürünlerimizi tercih etmesini sağlamak; ithalatta ise, ithal malları ile yerli ürünler arasında farklılık yaratmayacak şekilde insan sağlığının ve emniyetinin, hayvan veya bitki varlığının veya çevrenin korunmasını ve ulusal güvenlik gereklerini sağlamak, düşük kaliteden kaynaklanan haksız rekabeti ve yanıltıcı

uygulamaları önlemek, tüketiciyi koruyucu ve kaliteyi yükseltici tedbirleri almak için dış ticarete teknik düzenleme ve standardizasyon faaliyetlerinde yetkili mercii, uygulanacak esasları ve yapılacak işlemleri belirlemek, Gümrük Birliği çerçevesindeki teknik düzenlemelerin dış ticaret sistemine uyarlanmasını sağlamak olarak belirlenmiştir (DTM DTTDSRK 2005,1).

Teknik düzenlemeler ve standartlar; insan, bitki ve hayvan sağlığı ve çevre korumaya yönelik düzenlemeleri içerdiği gibi dış ticarete engel niteliği taşıyacak gereksiz düzenlemelerin de önlenmesini amaçlamaktadır. Bu düzenleme, üçüncü ülkelerden Türkiye'ye ithal edilecek ürünlerin belli şartlara uyumlu olmasını sağlarken, mevzuata dahil Türk ürünlerinin de AB üyesi ülkeler yanında gelişmiş büyük pazarlar olan Amerika, Kanada ve Japonya gibi ülkelerin piyasalarına girişinde herhangi bir ticaret engeline maruz kalmaması açısından da önemlidir.

3.2.5. Türkiye’de Gümrük Mevzuatı ve Gümrük İşlemleri

Türkiye’de, Gümrük Birliğine taraf olmakla yetersiz hale gelen Gümrük Kanununda değişiklik yapma ihtiyacı doğmuş ve 27 Ekim 1999 tarihinde 4458 Sayılı Gümrük Kanunu kabul edilmiştir. 5 Şubat 2000 tarihinde yürürlüğe giren kanun, Gümrük ile ilgili Türkiye’nin bugünkü ve gelecekteki ihtiyaçlarını karşılayabilmek için WTO’nun ilgili anlaşma kararları, AB ve dolayısıyla GB Kararları göz önünde tutularak hazırlanmıştır. Bu kısımda, Gümrük Mevzuatına ilişkin kısa bilgiler verilerek, çalışma açısından önemli olan Dahilde ve Hariçte İşleme Rejimi, Menşe Kuralları ve İhtisas Gümrükleri gibi uygulamalar incelenecektir.

3.2.5.1. Gümrük Mevzuatı

1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 26-28’nci maddeleri gümrüklere ilişkin hükümleri, Türkiye’nin Avrupa Topluluğu Ortak Gümrük Koduna uyumunu ve karşılıklı idari işbirliğini içermektedir. Buna göre GB’nin yürürlüğe girmesi ile birlikte Türkiye, Gümrük Mevzuatı alanında; ürünlerin menşei, ürünlerin gümrük değeri, ürünlerin gümrük birliği alanına girişi, gümrük beyanları, serbest dolaşıma giriş, askıya alma düzenlemeleri ve ekonomik etkisi olan gümrük işlemleri, malların dolaşımı,

gümrük borcu ve itiraz hakkı hükümleri konularında yükümlülük altına girmiştir (European Council 1996, 5).

Bu çerçevede ihtiyaç duyulan değişiklikler 4458 Sayılı yeni Gümrük Kanunun kabulü ve bağlı mevzuatlarda yapılan değişiklikler yardımıyla hayata geçirilmiştir.

3.2.5.2. Menşe Kuralları

Türkiye’de yürürlükte bulunan 4458 sayılı Gümrük Kanunu ürünün menşenin belirlenmesine ilişkin hükümlere açıklık getirmiştir. Bu çerçevede, eşyanın menşenin belirlenmesinde uluslararası kabul görmüş genel kurallar belirlenmiştir. Buna göre tümüyle bir ülkeden elde edilen veya üretilen eşya (o ülkede çıkartılan madencilik ürünleri, o ülkede toplanan bitkisel ürünler, o ülkede doğan ve yetiştirilen canlı hayvanlar, o ülkede yetiştirilen canlı hayvanlardan elde edilen ürünler, o ülkede tutulan ve avlanan balıkçılık ve avcılık ürünleri, o ülkede kayıtlı veya tescilli olup, o ülkenin bandırasını taşıyan araçlar tarafından söz konusu ülkenin kara suları dışındaki denizlerden çıkartılan av ürünleri ve diğer deniz ürünleri, o ülkenin kara suları dışındaki denizlerin dibinden ya da deniz dibindeki toprağın altından hususi işletme hakkına sahip olarak o ülke tarafından çıkartılan ürünler, sadece hammadde elde etmek için o ülkede toplanan, imalat işlemlerinden veya kullanım kalıntılarından elde edilen atık ve artıklar, yukarıda belirtilen eşyadan üretimin herhangi bir aşamasında elde edilen eşya ile bunların türevlerinden elde edilen eşya) o ülke menşelidir (4458 Sayılı Gümrük Kanunu 2005, 10).

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 yapılması gerekir. Ayrıca esas amacının, Türkiye tarafından belirli ülkelerin eşyasına uygulanan hükümleri aşmak olduğu tespit edilen veya yapılan araştırma sonucunda hakkında bu yönde bir kanaat oluşan bir işçilik veya işlemle üretilmiş eşya, o ülke menşeli sayılmaz (4458 Sayılı Gümrük Kanunu 2005, 11).

Çoğu ticaret politikası önlemleri ve serbest dolaşım kurallarının işlemesi eşyanın menşesine bağlıdır. Bu nedenle eşyanın menşesinin belirlenmesi ve doğru beyan edilmesi önemlidir.

3.2.5.3. İhtisas Gümrükleri

Diğer bir çok Avrupa Ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de, bazı malların ülkeye girişi belli gümrük kapılarından yapılabilmektedir. Bu uygulama her ne kadar ilgili gümrük kapılarında söz konusu malla ilgili uzmanlaşmayı gerektiriyor ve dolayısıyla gümrük işlemlerinin daha sağlıklı yürütülmesini sağlıyorsa da, belirlenen gümrük kapılarının satış ve işleme noktalarına uzaklığına bağlı olarak ek maliyetler getirmektedir. Bu yönüyle ihtisas gümrükleri uygulaması bir tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir.

Türkiye’de beş sınıf malla ilgili ihtisas gümrüğü kurulmuştur. Türkiye’de kurlu ihtisas gümrükleri şöyle gruplanmıştır:

- Otomotiv ihtisas gümrükleri,
- Gıda ihtisas gümrükleri,
- Petrol ihtisas gümrükleri,
- Tekstil ihtisas gümrükleri,
- Kullanılmış makine ihtisas gümrükleri,

Türkiye’de ihtisas gümrükleri, kıymet, tarife, menşe ve standartlar yönünden etkin bir denetim yapılabilmesi amacıyla kurulmuştur.

3.2.5.4. Dahilde İşleme Rejimi Uygulaması

Dahilde İşleme Rejimi, ihraç amacıyla gümrük vergilerinden muafiyetli olarak ithalat yapabilmek için gümrük idaresince verilen izindir (DTM DİRK 2005,2). Dahilde İşleme Rejiminin amacı, ülkenin ihracatının arttırılması veya ihraç ürünleri dış pazardaki rekabet güçlerinin yükseltilmesi ya da anılan ürünlerin rekabet edilebilir hale getirilmesi şeklinde ifade edilebilmektedir. Bu amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olarak da ithal edilecek girdiler (yarı mamul veya hammadde) için ödenmesi gereken gümrük vergilerinin tahsil işlemi yapılmamaktadır (Öztürk 2005,1).

Türkiye, taraf olduğu uluslararası anlaşmalardan doğan taahhütleri nedeniyle ihracatta doğrudan teşvikler uygulayamamaktadır. Buna karşılık ihracatçı firmaların girdi maliyetlerinin düşürülmesine yönelik rekabet gücünün artırıcı yöntemlerin kullanılması, ihracatın geliştirilmesi bakımından büyük önem kazanmıştır. Avrupa Topluluğu mevzuatına uyum çalışmaları çerçevesinde, dış ticaretin yapısı ve ihracat potansiyeli de gözönünde bulundurularak, Türkiye’de önceki dönemlerde uygulanan İhracatı Teşvik Mevzuatı Topluluğun Gümrük Koduna uyumlu hale getirilmiş, 25 Aralık 1995 tarihli Dahilde İşleme Kararı ve bu karara istinaden 96/1 sayılı Dahilde İşleme Tebliği 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla İhracatı Teşvik Mevzuatı yerine ikame edilmiştir (DTM TDTS 2004, 139).

Dahilde işleme rejiminde iki farklı sistem yer almaktadır. Bunlardan birincisi “*ithalatta şartlı muafiyet sistemi*”dir. İkinci sistem ise “*ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi sistemi*”dir.

Birinci sisteme göre, Türkiye gümrük bölgesinde yerleşik firmalar tarafından, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında, ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan hammadde, yarı mamul, yardımcı madde, mamul ile ambalaj ve işletme malzemelerinin, bedelli veya bedelsiz olarak dış ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın, ithalat esnasında alınması gereken her türlü vergi tutarı kadar teminat yatırmak kaydıyla (indirimli teminat uygulaması saklı kalmak üzere) gümrüksüz olarak ithal edilebilmesidir (DTM TDTS 2004, 139).

İthalatta şartlı muafiyet sistemi altında yer alan bir alt sistem “eşdeğer eşya kullanımı”dır. Buna göre, işlem görmüş ürünlerin üretimi için ithal eşyasının yerine eşdeğer eşya olarak (8-12 (sekiz-oniki)’li bazda gümrük tarife istatistik pozisyonuna göre), ticari kalite ve teknik özellikleri itibarıyla aynı kalite ve nitelikleri taşıyan serbest dolaşımdaki eşya kullanılabilir. Bu sistem çerçevesinde, Dahilde İşleme İzin Belgesi kapsamında önceden ihracat sonradan ithalat yapılabileceği gibi, ithal eşyası ile serbest dolaşımdaki eşya birlikte de kullanılabilir. Önceden ihracat konusu işlem görmüş ürünlerin ihracat vergisine tabi eşdeğer eşyadan elde edilmesi halinde, eşdeğer eşyaya tekabül eden ithalatın yapılmasından sonra iade edilmek üzere ihracat vergisi kadar teminat alınır. İşlem görmüş ürünlerin eşdeğer eşyadan elde edildiği durumlarda,

gümrük işlemlerinde ithal eşyası eşdeğer eşya, eşdeğer eşya ise ithal eşyası olarak değerlendirilir (DTM DİRK 2005,3).

Dahilde işleme rejimi çerçevesinde uygulanan ikinci sistem “*ithalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi sistemi*”dir. İthalat esnasında alınan vergilerin geri ödenmesi sisteminde ise, Dahilde İşleme Rejiminde belirtilen istisnalar hariç tutulmak üzere, Dahilde İleme İzin Belgesi kapsamında, ithalatı esnasında ödenmesi gereken her türlü vergi ödenerek serbest dolaşıma girmiş bir malın işlem görmüş ürünler şeklinde Dahilde İşleme İzin belgesi kapsamında ihraç edilmesinden sonra ithalat esnasında ödenen vergilerin geri alınması şeklinde uygulanmaktadır (DTM TDTS 2004, 140).

Türkiye’de bazı sektörlerde yaşanan hammadde ve ara malları yetersizliğinden dolayı dahilde işleme rejiminin uygulanmasında sektörler itibarıyla bir kısıtlama getirilmemiştir. Böylece rejim çerçevesinde ihracatçıların yurtdışındaki ucuz hammadde kaynaklarından istifade edebilmeleri için uygulamanın daha liberal olması sağlanmıştır.

3.2.5.5. Hariçte İşleme Rejimi Uygulaması

Hariçte işleme rejimi, serbest dolaşımdaki eşyanın, işlenmek, tamir edilmek veya yenilenmek üzere Türkiye Gümrük Bölgesinden geçici olarak serbest dolaşım dışındaki üçüncü ülkelere (Türkiye Gümrük Bölgesindeki Serbest Bölgeler dahil) ihraç edilmesi ve işleme faaliyetleri sonucunda elde edilen ürünlerin tekrar serbest dolaşıma girmesi ile ilgili faaliyetleri düzenleyen karardır (DTM HİRK 2005,3).

Hariçte İşleme Rejimi sistemi altında uygulanan sistem “üçgen trafik” sistemidir. Hariçte İşleme Rejimi kapsamında hammadde ve ara malların üçüncü ülkelere işlenmek üzere gönderilmesi ve işlendikten sonra yeniden ithal edilmeleri mümkündür. Bu rejim çerçevesinde üretilmiş olan mallar, ithal işlemlerinin tamamlanmasını müteakip serbest dolaşıma girmekte ve AB’ye (Türkiye’ye) ihraç edilebilmektedir. Rejimde, üçüncü ülkede işlenen malın önce Türkiye’ye ithal edilmesi ve bilahare karşı tarafa ihracının mümkün olması, esasen gereksiz bir işlem yaratmaktadır. Gümrük Birliğinin tarafları arasında bu gereksiz işlemin kaldırılmasını sağlamak maksadı ile taraflardan birisi tarafından hariçte işlenmek üzere üçüncü ülkelere gönderilmiş malların, işlendikten

sonra doğrudan diğer tarafa ithalini mümkün kılan bir sistem oluşturulması öngörülmüş olup, bu sisteme "üçgen trafik" adı verilmiştir (DTM GS 2005,3).

Hariçte İşleme Rejiminin uygulanamayacağı durumlar söz konusudur. Buna göre; ihracı, ödenmiş ithalat vergilerinin geri verilmesine veya teminata bağlanmış ithalat vergilerinin kaldırılmasına yol açan, ihracından önce, nihai kullanımları nedeniyle tam muafiyet suretiyle serbest dolaşıma giren ve bu muafiyetin tanınması için gerekli koşulları taşımaya devam eden, ihracı, ihracat vergi iadesini gerektiren veya ihracı nedeniyle tarım politikası çerçevesinde vergi iadesi dışında bir mali avantaj sağlanan, serbest dolaşımdaki eşyaya uygulanmaz (DTM HİRK 2005,3).

3.3. AVRUPA BİRLİĞİNDE DIŞ TİCARETİ KISITLAYAN ENGELLER

Avrupa Ekonomik Topluluğu çeşitli girişimler sonucunda ortak politikalar üretmek ve uygulamak amacıyla başta Batı Avrupa ülkeleri olmak üzere, Avrupa ülkeleri tarafından kurulan bir kuruluştur. Sonradan entegrasyonun ulaştığı seviyeyi daha iyi yansıtan “Avrupa Birliği” adı kullanılmaya başlanmıştır. Gümrük birliği esasına göre kurulan AB’nin amacı, üye ülkeler arasında her türlü engelden arındırılmış bir “ortak pazar” yaratılmasıdır (Dura;Atik 2003,41). Dünya konjonktürünün de etkisiyle 1970’li yıllarda AET’de yaşanan durgunluk döneminin atlatılması ve rakipleriyle mücadele edebilmesinin “tek pazar” olarak bütünleşmek olduğu düşüncesinin gelişmesiyle bu yönde yapılan girişimler artırılmıştır. Tek Pazarın oluşturulması, ortak pazarın işlememesini önleyen tarife dışı engellerin kaldırılması gerekiyordu. Bu nedenle topluluk içi ticareti güçlendirmek amacıyla bir taraftan tarife dışı azaltılırken, diğer taraftan topluluk, üçüncü ülkelere karşı ortak ticaret politikası uygulamaya başlamıştır.

Bu kısmın amacı, AB’de uygulanmakta olan tarife dışı engeller ve kaldırılmalarına yönelik çalışmalar gözlemlemek ve AB’nin ortak ticaret politikasını incelemektir.

3.3.1. Avrupa Birliği'nde Uygulanmakta Olan Tarife Dışı Engeller ve Kaldırılmalarına Yönelik Çalışmalar: “Beyaz Rapor”

AT'nun Tek Pazar hedefi çeşitli araştırma ve raporlara dayanarak belirlenmiştir. AT'nun Tek Pazar hedefine ulaşması önündeki engellerin tespit edilmesine yönelik çalışmalardan biri de “Beyaz Rapor”dur. Beyaz Rapor, üye ülkeler arasındaki farklı uygulamalar alanında uyum sağlanabilmesi için hazırlanmıştır. Rapor, AT'nun Tek Pazar doğrultusunda kaldırmayı planladığı tarife dışı engeller hakkında hazırlanmıştır. AT üyesi ülkeler arasında ticaret yapmayı zorlaştıran engellerin kaldırılmasını amaçlayan Beyaz Rapor'da tarife dışı engeller üç grupta toplanmıştır (Dura; Atik 2003,46).

- 1- Fiziki engeller,
- 2- Teknik engeller,
- 3- Mali Engeller.

Bu kısımda, Beyaz Raporda yer alan tarife dışı engellere ve bu engellerin kaldırılmasına yönelik çalışmalara yer verilecektir.

3.3.1.1. Fiziki Engeller

Fiziki engeller, AB'nin coğrafi sınırlarının gümrük kapılarında mallara ve insanlara uygulanan fiziki kontrollerdir. Fiziki engeller, insanlara uygulanan fiziki engeller ve mallara uygulanan fiziki engeller olmak üzere iki gruba ayrılabilir.

İnsanlara uygulanan fiziki engeller, üye ülkeler arasındaki iç sınır geçişlerinde yapılan; pasaport kontrolleri, bagaj kontrolleri ve diğer gümrük kontrollerinden oluşur. İnsanlara uygulanan fiziki engellerin kaldırılması amacıyla çeşitli çalışmalar yapılmıştır. Bunlardan ilki “Avrupa Pasaportu”nun yürürlüğe konmasıdır. Daha sonra yapılan bir çalışma ile “Gümrük” kelimesi taşıyan sınır levhaları kaldırılmıştır. Daha ileri bir çalışma ile de, AB ve Avrupa Ekonomik Alanı vatandaşlarına Avrupa'da serbestçe dolaşmalarını sağlayan seyahat etme özgürlüğünün tanınmıştır (Dura; Atik 2003,54).

Mallara uygulanan fiziki engeller, henüz Topluluğun tek pazarı oluşturamadığının en somut göstergesiydi. Sınırlardaki gümrük kontrollerinde malların bekletilmesi, boşaltılıp yüklenmesi, gerekli belgelerin hazırlanması maliyetleri artırmaktaydı aynı zamanda zaman almaktaydı. Bununla birlikte, mallara uygulanan fiziki engeller çeşitli nedenlerle sürdürülmekteydi. Mallara uygulanan fiziki kontrollerin nedenler arasında, sağlık kontrolleri, istatistiki bilgi toplamama amacı ile yapılan kontroller ve ulaşım ile ilgili kontroller mevcuttur (Dura; Atik 2003,56).

Mallara ilişkin fiziki kontrollerin azaltılması ya da tamamen ortadan kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Bu çalışmalardan en önemlisi, “Tek İdari Belge”nin kullanılmasına ilişkin yapılan çalışmadır. Belge malların yüklenmesinden Topluluk içinde taşınmasına ve tüketiciye arzına kadar tüm aşamalarda kullanılan 70’e yakın belgenin yerini almıştır. Belgenin kullanımı kırtasiyeciliği büyük ölçüde önlemiştir (Dura; Atik 2003,56). Konuyla ilgili olarak, transit işlemlerinin basitleştirilmesi, gümrük Kodu’nun düzenlenmesi, istatistik tutma sisteminin merkezileştirilerek kolaylaştırılmasına ilişkin çalışmalar da yapılmaktadır.

3.3.1.2. Teknik Engeller

Üye ülkeler tarafından uygulanan farklı düzenlemeler, standartlar ve normlar; malların, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımını önlemektedir. Her üye devlet kendi düzenlemelerine uygun ürüne izin verirken bir diğer devletin standartlarına uygun ürüne izin vermemekteydi. Bu durum, özellikle her üye ülke pazarı için farklı standartlarda üretim yapmak zorunda kalan üreticiler açısından büyük bir soruna yol açmakta idi. Üye ülkelere göre farklılık gösteren standart ve mevzuatlar, teknik engeller olarak adlandırılmaktadır (Dura; Atik 2003,57).

AB’nin teknik engellerin kaldırılması amacıyla izlediği politika dört bölümden oluşmaktadır. Bunlar; “Eski Yaklaşım”, “Yeni Yaklaşım”, “Küresel Yaklaşım” ve “Modüler Yaklaşım” olarak bölümlenmektedir (Dura; Atik 2003,59).

Eski Yaklaşım, üye ülkeler arasında farklılıkların görüldüğü tüm alanlarda yeni düzenlemelerin yapılmasının gerektiği ve böylece üye ülkeler arasında uyumlaştırmanın sağlanması prensibine dayalı politikadır.

AT'nun, Tek Pazar Programı kabul edilinceye kadarki dönemde uygulamış olduğu Eski Yaklaşım Politikası, beklentiler karşısında yetersiz kalmıştır. Her alanda tek tek düzenleme yapılması, oldukça uzun bir zaman dilimine ihtiyaç duymuştur. Aynı zamanda bu yöntemin ekonomik yükü de yüksekti. Bütün bunlara ilave olarak, Roma Anlaşmasının 100. Maddesi gereği, Konsey tarafından çıkarılacak direktifler oybirliği ile kabul edilmekteydi. Bu durum teknik engellerin kaldırılması sürecinin yavaşlatmaktaydı.

Eski yaklaşımda ortaya çıkan zaman, bürokrasi ve maliyet sorunlarını ortadan kaldıracak ve üye ülkelerin Tek Pazar oluşumundan daha fazla yararlanmalarını sağlamak amacıyla, teknik engellerin uyumlaştırılması konusunda yeni bir politika benimsenmiştir.

Yeni Yaklaşım, ürünler ile ilgili tek tek düzenlemeler yerine, ürün gruplarına ilişkin olarak düzenleme hazırlanması prensibi üzerine kurulmuştur. Bununla birlikte Yeni Yaklaşım Politikasının benimsenmesi artık Eski Yaklaşım politikasının kullanılmaması anlamına gelmemekteydi. Eski Yaklaşım politikası, otomobiller, gıdalar, kozmetikler ve ilaçlar gibi konularda halen geçerliliğini korumaktadır (Kızılırmak 1999,44).

Yeni Yaklaşımda, direktiflere uygun olduğu belirlenen ürünler "CE" işareti almaktadır. Bu işaret, ürünün Yeni Yaklaşım direktiflerine ve Topluluğun öngörülen diğer hükümlerine uygun olduğunu göstermektedir. Bu işareti taşıyan ürün, üye ülkeler arasında serbest dolaşıma girebilmektedir.

Yeni Yaklaşım direktiflerinin ve Eski Yaklaşım kurallarının bulunmadığı alanlarda ise "Karşılıklı Tanıma Prensibi"ne başvurulmaktadır. Buna göre bir ülke, diğer bir üye ülkede yasalara uygun olarak üretilmiş bir ürünü kabul etmek zorundadır (Dura; Atik 2003,60).

Küresel Yaklaşım, uygunluğun kanıtlanmasında kullanılan yöntemlerin karşılıklı tanınmasını sağlamak için gerekli şartların oluşturulması amacıyla (Kızılırmak 1999,65). Bu yaklaşımda, farklı laboratuvar testleri ve uygunluk değerlendirmelerinden kaynaklanacak teknik engellerin önüne geçilmesine yönelik çalışmalar hedeflenmiştir. Buna göre üye ülkelerdeki ilgili kamu kuruluşları gerekli araştırmalar neticesinde, uygunluk değerlendirmesi yapılarak “CE” işareti verecek kuruluşları belirlemekte ve Komisyona bildirmektedirler. “CE” işareti ile ilgili gerekli değerlendirmeler ise, belirlenen kuruluşlar tarafından yapılmaktadır.

Modüler Yaklaşım, ürün özelliklerini ve taşıdıkları risk oranlarını ayrı ayrı dikkate alan değerlendirme yöntemini benimsemektedir. Uygunluk değerlendirme işlemleri, ürünlerin tasarım ve üretim safhalarıyla ilgili modüllere bölünebilmektedir. Uygunluk değerlendirmesini yapacak olan, düzenlemek istediği bir alanda bir modülü veya modüler kombinasyonu, ilgili mevzuatın kapsamına alarak uygunluk değerlendirme prosedürlerini belirleyebilmektedir.

Modüler yaklaşımda, uygunluk değerlendirme prosedürleri ile ilgili sekiz ana modül tespit edilmiştir. Bunlar: (i) Modül A: İç üretim Kontrolü, (ii) Modül B: Tip İncelemesi, (iii) Modül C: Tipe Uygunluk Beyanı, (iv) Modül D: Üretim Kalite Güvencesi, (v) Modül E: Ürün Kalite Güvencesi, (vi) Modül F: Ürün Doğrulaması, (vii) Modül G: Birim Doğrulaması, (viii) Modül H: Tam Kalite Güvencesi. Bu modüller sayesinde ürünlerin teknik düzenlemelere uygunluğunun kanıtlanmasında birden fazla alternatif sunulmaktadır (Dura; Atik 2003,60).

Modüler Yaklaşım Politikasının temel mekanizmasını oluşturan modüllerin güncelliği, kararın işleyişi ve uygunluk değerlendirme işlemlerinin yeterli olup olmadığı ve değiştirilmesi gerekip gerekmeyeceği, Komisyon’un belirli aralıklarla vereceği raporlarla temin edilir (Kızılırmak 1999,67).

3.3.1.3. Mali Engeller

Üye ülkeler arasında ticarete konu olan malların, sınırlarda tabi olduğu vergi kontrolleri ile ortak pazarın işleyebilmesi için ihtiyaç duyulan serbest rekabet ortamına olumsuz etki eden tüm dolaylı vergiler mali engeller olarak nitelenmektedir.

Dolaylı vergilerin uluslararası ticaret üzerinde çeşitli etkileri vardır. Bu tür vergiler, benzer nitelikteki malların ve hizmetlerin fiyatlarına doğrudan yansıyan özelliği nedeniyle, üye ülkelerdeki mal ve hizmet fiyatlarının farklı düzeylerde oluşmasına yol açmaktadır. Bu durum Topluluk çapında “vergi uyumlaştırılması” “vergi yakınlaştırılması” gibi konuları gündeme getirmiştir.

AT’nda uygulanan dolaylı vergiler, KDV ve özel tüketim vergileridir. Toplulukta vergi toplanmasında uyumlaştırma yapılmasına ilişkin çalışmalar devam etmektedir.

3.3.2. Avrupa Birliğinin Ortak Ticaret Politikası

Ortak Ticaret Politikası (OTP), GB’nin bir gereği olarak, diğer bir ifade ile gümrük birliğine ulaşmanın kaçınılmaz bir sonucu olarak ortaya çıkmıştır. GB ertesinde ulusal düzeydeki ticaret politikası uygulamalarının sürdürülmesi üye ülkeler arasındaki rekabet koşullarını etkileyerek ticaret sapmalarına yol açabileceği gerçeğinden hareketler ve gümrük birliğinin uygun şekilde işleyebilmesi için üye ülkeleri bağlayıcı ortak ticaret kurallarının oluşturulması zorunlu hale gelmiştir. OTP, araçlarının çoğu özellikle ithalatın kontrol edilmesi ve Topluluk üreticileri üzerinde ciddi zarar tehdidi yaratabilecek durumların önlenmesine amaçlarken bir dereceye kadar da ihracatın teşvik edilmesi amacını sağlamaya yöneliktir.

OTP, AB’nin dış ve iç ticaret politikalarının esaslarını belirlemektedir. Bu kısımda, OTP’nin kapsamından ve araçlarından söz edilecektir.

3.3.2.1. Ortak Ticaret Politikasının Kapsamı

AB’nin kurucu anlaşması olan Roma Antlaşmasına göre OTP, hem mal ticaretini hem de hizmet ticaretini kapsamaktadır. Bununla beraber OTP, esas olarak doğrudan ticaretin yönünün ve hacminin düzenlenmesine yönelik bir politika olarak da belirlenmiştir. Bu nedenle ticaretin hacmine veya yönüne doğrudan etkisi olmayan diğer politika ve araçlar OTP kapsamında değerlendirilmemektedir (DTM 1999,70).

Malların niteliklerine yönelik Topluluk düzenlemeleri OTP kapsamına girmemektedir. Örneğin, ticaret üzerinde yoğun etkileri olmakla birlikte standartlar veya insan, hayvan

veya bitki sağlığına y6nelik d6zenlemeler (ticarete y6nelik tarife dışı engel olarak olsa bile) OTP kapsamında yer almamaktadır (DTM 1999,70).

Diğer taraftan, tarım 6r6nleri ticareti esas olarak, OTP kapsamı dışında tutulmuştur. Tarım 6r6nleri ticareti, Topluluk b6nyesinde ayrı bir politika 6er6evesinde şekillenmiş ve Ortak tarım politikası b6nyesinde ele alınmıştır. Hassas sekt6rlerin başında kabul edilen tarım sekt6r6, b6ylece y6ksek koruma duvarlarının arkasına alınmıştır.

3.3.2.2. Ortak Ticaret Politikasının Ara6ları

OTP uygulaması ancak gerekli ara6ların bulunup kullanılması ile m6mk6nd6r. Bu nedenle Komisyon ve Konsey, ilgili antlaşmalardan aldıkları yetkilerle 6eşitli ticaret politikası ara6ları oluşturmuşlardır. Bu ara6lar, başta ortak g6mr6k tarifesi olmak 6zere, 6ncelikle ithalatın korunmasına y6nelik ticari korunma ara6larını ve ihracatın arzu edilen serbesti ve rekabet ortamında yapılabilmesine ilişkin y6netmeliklerden oluşmaktadır (DTM 1999,70). Bu ara6lar kısaca ř6yle sıralanabilir:

Ortak G6mr6k Tarifesi (OGT): 666nc6 6lke kaynaklı malların Topluluk i6inde tam anlamıyla serbest olarak dolaşmasının ilk şartı, bu mallara ilişkin uygulanacak g6mr6k vergileri tarifelerinin her 6ye 6lke tarafından aynı oranda tahsil edilmesidir. OGT, AT'nin 666nc6 6lkelerden yapılan ithalata uyguladığı g6mr6k tarifesidir. OGT, halen 2658/87 sayılı Konsey Y6netmeliği 6er6evesinde uygulanmakta olup, tarifeleri g6sterir liste her yıl yenilenmektedir (DTM OTP 2005,1). Bununla beraber AT, 6ok sayıda 6lke ile tercihli ticaret anlaşmaları imzalamıştır. S6z konusu anlaşmalar taraf 6lkelerin hemen hemen tamamına karşı, g6mr6k vergileri indirilmiş veya sıfırlanmıştır. İlaveten, GPS veya diğer bağımsız uygulamalarla da sıfırlanılmış veya indirilmiş oranlı ithalat yapılmaktadır.

İthalatta Ortak Kurallar: Topluluk ithalatın kontrol altında tutulmasını sağlayacak yasal bazı ara6lara sahiptir. İthalat esas itibariyle serbest olmakla birlikte, gerektiği takdirde g6zetim ve korunma 6nlemlerine başvurulabilmektedir. M6nferit uygulamaların Tek Pazar ilkelerine aykırı olacağından hareketle, ithalatta uygulanabilecek bu t6r 6nemler ortak kurallara bağlanmıştır.

Uruguay Round çerçevesinde kabul edilen Korunma Önlemleri Anlaşmasını da dikkate alan 3285/94 sayılı Konsey Yönetmeliği, ithalatta gerektiği takdirde uygulanacak olan gözetim ve korunma önlemlerine ilişkin esasları düzenlemektedir. “Ticareti devlet eliyle yürüten ülkeler” (sadece Çin Halk Cumhuriyeti) kaynaklı ithalata ilişkin olarak ayrı bir düzenleme söz konusudur. İlgili Konsey yönetmeliği çerçevesinde, bu ülke kaynaklı ithalata karşı alınabilecek gözetim ve korunma önlemleri daha kısıtlayıcı temellere dayanmaktadır.

Dampingli İthalata Karşı Korunma: Topluluk, üreticilerine zarar verecek kadar düşük düzeyde fiyatlar üzerinden yapılan ithalata, gerekli soruşturma neticesinde damping yapıldığına kanaat getirilirse, ithalatı önleme tabi tutabilmektedir. Dampingli ithalata karşı geçici vergi (damping soruşturması sürecinde) veya kesin vergi uygulanabilmektedir. İhracatçı fiyat taahhüdünde de bulunabilmektedir (DTM OTP 2005,1). Dampinge karşı vergi uygulaması Topluluk tarafından en çok başvuru alan araçlardan biridir. Dampinge karşı vergi uygulamasına en çok maruz kalan ülke ise Çin Halk Cumhuriyeti’dir.

Sübvansiyonlu İthalata Karşı Korunma: 2026/97 sayılı Konsey Yönetmeliği sübvansiyonlar konusunu düzenlemektedir. Bu yönetmelikte önce sübvansiyonun tanımı yapılmakta ve ancak spesifik sübvansiyonlara karşı önlem alınabileceği hükme bağlanmaktadır (DTM 1999,79). Bu yönetmelik çerçevesinde, devletin yaptığı sübvansiyonlar yardımı ile rekabet gücü kazanan ihracatçı veya üreticilerin, Topluluk pazarına giren ve Topluluk üreticilerine zarar veren ithalatına karşı, zararı ortadan kaldırmak maksadı ile telafi edici vergi uygulanabilmektedir.

Miktar Kısıtlamalarının İdaresi: İthalata karşı herhangi bir kota uygulamasının yürürlüğe konması halinde, belirlenecek kota miktarlarının Topluluk ithalatçıları arasında nasıl dağıtılacağına ilişkin kurallar 520/94 sayılı Konsey Yönetmeliği ile tespit edilmiştir. Bu yönetmeliğin uygulama esasları da 738/94 sayılı Komisyon Yönetmeliği ile belirlenmiştir. Yönetmelik ithalat kotalarının yanı sıra ihracatta uygulanması olası miktar kısıtlamalarının da dağıtım prensiplerini belirlemektedir. Bununla beraber, ihracat kısıtlamalarının oldukça ender görüldüğü dikkate alınırsa, düzenlemenin esas itibarıyla ithalata yönelik olduğu düşünülebilir (DTM 1999,78).

Haksız Ticari Uygulamalara Karşı Topluluk Haklarının Korunması: Üçüncü ülkelerin uluslararası antlaşmalara aykırı ticari uygulamalarının Topluluk çıkarlarına zarar vermesi halinde, Topluluğun çıkarlarının öncelikle WTO bünyesinde oluşturulacak organlar yardımıyla korunmasına ve bu organların etkisiz kalması halinde Topluluk tarafında tek taraflı olarak alınacak karşı önlemlere ilişkin prensipler 3286/94 sayılı Konsey Yönetmeliği ile belirlenmiştir (DTM OTP 2005,1).

Bu alandaki mevzuat, ticari sorunlara uluslararası ortamlarda çözüm bulunması imkanının fiilen olmadığı bir dönemde, misilleme fırsatı yaratılması ve bu yolla, karşı karşıya kalınan ticari uygulamanın bertaraf edilmesi amacını taşımaktadır. Söz konusu mevzuata paralel olarak yürütülen “Pazara Giriş Stratejisi” kapsamında bir bilgi bankası oluşturularak, ihracatçılar, üye ülkeler ve Komisyonun ilgili servisleri arasında bilgi akışı hızlandırılmıştır.

İhracatta Ortak Kurallar: İlke olarak ihracat serbesttir. Bununla birlikte çok kısıtlı istisnai durumlar mevcuttur. Bu istisnai durumları şöyle sıralamak mümkündür;

- i) Temel maddelerin Topluluk içindeki üretiminin yetersizliği durumlarında bu maddelerin ihracatına yönelik kısıtlamalar alınabilir. (2603/69 sayılı yönetmelik çerçevesinde)
- ii) Üye devletler Roma Antlaşması’nın kapsamında ulusal hazinelerinin, kültür miraslarının, insan, hayvan veya bitki sağlığının ve çevrenin korunması amacıyla ihracat karşı önlem alabilirler.

Yönetmelik, Topluluk organlarına Topluluk genelinde önlem alma yetkisi tanımaktadır. Bununla beraber, üye ülkeler bazında yetersizliklerin ortaya çıkması halinde, bu ülkeye bölgesel kısıtlama uygulama yetkisi verilebilmektedir (DTM 1999,80).

Resmi Destekli İhraç Kredileri: 1978 yılında uygulamaya konulan ve amacı piyasa şartları dışındaki koşullarla sağlanacak ihracat kredilerinin neden olabileceği haksız rekabeti engellemek, bu kredileri belirli bir çerçeve içinde tutmak ve ülkeler arasında yakın bir işbirliği ve bilgi akışını sağlamak olan “Resmi Destekli İhracat Kredileri ve Kredi Garanti Usulleri” olarak bilinen OECD Uzlaşması, 93/112 sayılı Konsey Kararı ile Topluluğun iç Mevzuatı haline getirilmiştir (DTM 1999,82). Bu düzenleme ile kamu

kredi ve sigorta kurumlarınca sağlanan orta ve uzun vadeli ihracat kredilerinin limit ve şartları kurumsal çerçeve içinde belirlenmektedir.

İthalatta Uygulanan Diğer Mevzuat: AB, Ortak Ticaret Politikasının ticaret hacmine doğrudan etkisi bulunabilecek araçlarının dışında, bazı uygulamalarda da ortak esaslar çerçevesinde hareket etmektedir. Bu uygulamalardan başlıcaları şunlardır:

- i) Menşe kuralları, Topluluk tarafından ticareti sınırlayıcı bir uygulama olarak kullanılmaktadır.
- ii) Standartlar, üye ülkelerin ileri teknoloji ile üretim yapan sektörlerini korumak üzere, özellikle gelişmekte olan ülkelere yapılan ithalat üzerinde etkilidir.
- iii) Ticari Markaların Korunması ve Taklit Ürünlerin Serbest Dolaşıma Girmesinin Önlenmesine ilişkin 3295/94 sayılı Konsey Yönetmeliği.
- iv) Dahilde ve hariçte işleme rejimleri.

Bütün bu uygulamalar AB’de uygulanmakta olan ticaret politikasını şekillendirmektedir.

3.4. AVRUPA BİRLİĞİ -TÜRKİYE TİCARETİNDE TARİFE DIŞI ENGELLERİN ANALİZİ

Bu kısımda Türkiye’nin AB ile ticaretinde varolan tarife dışı engeller bir bütün olarak ve tüm sektörler itibariyle ele alınarak değerlendirilmeye çalışılacaktır. Görünmeyen engeller niteliğinde olan NTB’nin ekonomik etkilerini ölçmeye yönelik temel verilere ulaşmak son derece zordur. Bu duruma bağlı olarak, yabancı literatürde de, onların varlığını tespit etmeye yönelik envanter çalışmasının daha yaygın olarak kullanıldığı görülmektedir (Walkenhorst;Fliess 2003,3;Bora; Kuwahara ve Laird 2002,15; Maskus; Wilson ve Otsuki 2001,8).

Bu kısımda öncelikle AB’nin üçüncü ülkelere yaptığı ihracat sırasında karşılaştığı tarife dışı engeller analiz edilecektir. AB aday üyesi olarak Türkiye, bu kısımda üçüncü ülkeler arasında yer almaktadır. Daha sonra AB ihracatçıları tarafından Türkiye’nin NTB uygulamaları hakkında yapılan şikayetler incelenecektir. Kapsama oranı analizi yardımı ile AB’de uygulanan NTB’ler gözlemlendikten sonra, bir ekonometrik model

yardımla NTB'nin Türkiye'nin AB'ye yaptığı ihracat üzerindeki etkileri analiz edilmeye çalışılacaktır.

3.4.1. Avrupa Birliği İçin Tarife Dışı Engellerin Envanter Yaklaşımı ile Analizi

Tarife dışı engellerle ilgili ampirik çalışmalar çoğunlukla araştırmalar (surveys) ya da sayımlarla elde edilen nicel ve nitel verilere dayanmaktadır. Bu verilerin kullanılması ile yapılacak analizler yardımla tarife dışı engellerin varlığını belirlemeye yönelik gösterge olan frekans oranını belirlemek mümkündür. Frekans oranı ağırlıklaştırmaksızın yapılacak analiz yardımcı ile tarife dışı engellerin tarife eşdeğerini bulmak veya frekans oranı ağırlıklaştırmakla kapsama oranı analizi yardımcı ile ithalat ve ihracat değerlerinin hangi tarife dışı engele ne miktarda maruz kaldığını bulmak da mümkündür (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,5, Deardorff; Stern 1997,11).

Frekans ölçümü bize, bir ekonomide ya da ekonomideki bir sektörde uygulanan değişik tarife dışı engeller konusunda bilgi sağlamakta kullanışlı olsa da, bu konuya ilişkin hesaplamalarda bazı yetersizlikleri olduğu belirlenmiştir. Örneğin, tarife dışı engellerin listesi genellikle ayrıntılı değildir ve bu nedenle uluslararası karşılaştırma yapmak oldukça zordur. Bunu yanında ülkelerin çoğu, dış ticaretteki yeni düzenlemelere ilişkin raporların hazırlanması konusunda aynı hassasiyeti göstermediklerinden dolayı analizlerde yetersizlikler meydana gelmektedir (Walkenhorst; Fliess 2003,3).

İşletme araştırmaları ya da yapısal ölçümleri, tarife dışı engeller konusunda bize bilgi sunan bir başka önemli kaynaktır. İşletme araştırmalarının incelenmesi ve bu yöntemle veri elde edilmesinin, anket yapmış gibi veriler sunma üstünlüğünün yanında sınırlı sayıda gözlem hakkında bilgi vermesi gibi dezavantajı da mevcuttur.

Bu kısımda tarife dışı engeller hakkında bize bilgi veren bir diğer bilgi kaynağından elde edilen verilerden yararlanılarak bir değerlendirme yapılmaya çalışılacaktır. AB'nin yapmış olduğu ihracat üzerinde üçüncü ülkelere uygulanan ticaret engelleri hakkında işletmeler tarafından yapılan şikayetlerin envanteri Avrupa Komisyonu Ticaret Genel Müdürlüğü (European Commission Directorate- General for Trade) bölümü tarafından listelenmekte ve sürekli güncellenmektedir. İşletme şikayetleri envanteri, ihracat

esnasında doğrudan doğruya bir tarife dışı engele maruz kalan firmalar tarafından yapılan şikayetleri içermesinden dolayı avantajlı bir bilgi kaynağıdır. Bunun yanında, envanter listesi, tarife dışı engeller konusundaki diğer birçok bilgi kaynağından farklı olarak, hükümet kayırmaları, yatırım engelleri veya yetersiz fikri mülkiyet hakları gibi *sınır gerisi engeller (behind the border barriers)* hakkında da bilgi sağlamaktadır.

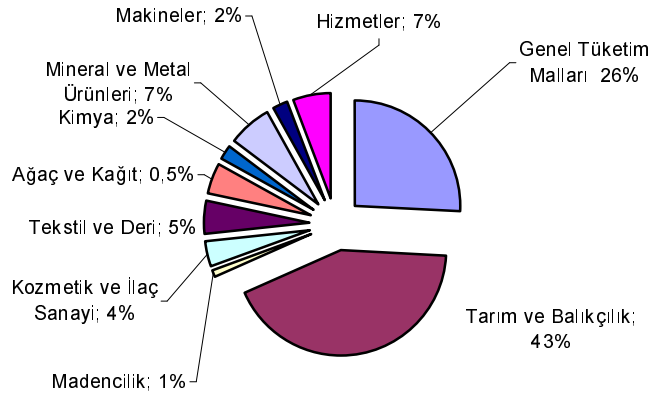
Avrupa Komisyonu'na bağlı olan Pazara Giriş Veri Tabanı (Market Access Database), AB üyeleri devletlerden AB üyesi olmayan devletlere yapılan ihracat konusunda bize ayrıntılı bilgiler sağlamaktadır. Bu veri tabanının bir kısmında ise AB'nin önemli ticari ortakları başta olmak üzere, AB'ye üye olmayan ülkelerdeki ticari engeller, ihracat ve yatırım koşulları hakkında kapsamlı bilgiler yer almaktadır. Bu bilgiler aynı zamanda geçmişe dönük ticaret verileri olarak da kullanılabilir.

Bilgiler, uygulanmakta olan tarife dışı engellerin çeşitleri, hangi ürün sınıfı içindeki mallar için uygulandığı ve hangi ülkeler tarafından uygulandığına dair verileri içermektedir. Verilere, ülkeye göre, sektöre göre ya da uygulanan tarife dışı engelin çeşidine göre istenen gösterge seçilerek ulaşılabilir.

Bununla beraber, bu veri kaynağı bazı sorunlar da içermektedir. İşletme şikayetleri envanteri, özellikle tarife dışı engeller konusunda yapılacak olan analizler için hazırlanmadığından dolayı, tarife dışı engeller konusunu tam olarak temsil etmemektedir. Bunun yanı sıra, işletme şikayetlerinin her zaman ayrıntılı ve tutarlı bir biçimde kaydedildiği konusu açık değildir, hatta kayıtların belirli bir eğilim çerçevesinde tutulduğu da düşünülebilir. Daha da ileri gidersek, bazı şikayetlerin haksızlık ya da ayrımcı düzenlemelerden çok, öznel nedenlere dayalı ticari zararlardan ortaya çıktığı düşüncesi de dikkate alınabilir. Bütün bu sorunlara karşılık aşağıda yapacak analiz, hangi çeşit tarife dışı engelin en sık kullanıldığı ve tarife dışı engellerden hangi sektörlerin en çok etkilendiğine dair önemli bilgiler sunmaktadır.

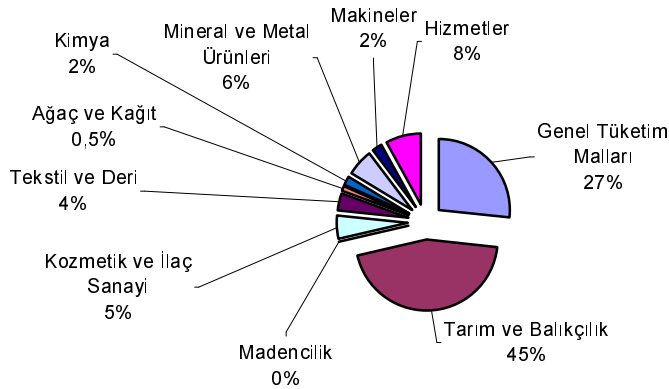
Pazara Giriş Veri Tabanında toplam 27 farklı sektör için 30 değişik tarife dışı engel hakkında veri bulunmaktadır. Hakkında şikayet bulunan ülke sayısı ise toplam 90'dır. Bununla beraber bazı tarife dışı engeller ve sektörler hakkında verilerin bu analiz için göreceli olarak önemsiz olacağı ölçüde az olduğu için verilerde toplulaştırma yoluna

gidilmiştir⁷. Kasım 2004 envanterine göre, bütün sektörler için toplam 511 adet şikayet başvurusunda bulunulmuştur. Şikayetlerin yaklaşık yüzde 70'i iki sektör üzerinde yoğunlaşmıştır (Şekil 3.1.). Genel tüketim malları ve tarım ve balıkçılık sektörü şikayetlerin en yoğun olduğu sektörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Toplam şikayetler içerisinde hizmetler sektörüne ilişkin şikayetler ise yüzde 6 olarak karşımıza çıkmaktadır. Hizmetler sektöründe en çok başvuru tarife dışı engeller ise yatırım kısıtlamaları ve devlet destekleridir.



Şekil 3.1. Sektörlere Göre Tarife Dışı Engeller Hakkındaki İşletme Şikayetleri 2004

Sektörel açıdan 2005 yılına ait değerleri incelediğimizde tarife dışı engellerin sektörlere göre dağılım değerlerinde meydana gelen değişimleri Şekil 3.2. den izleyebiliriz.



Şekil 3.2. Sektörlere Göre Tarife Dışı Engeller Hakkındaki İşletme Şikayetleri 2005

⁷ Sektörlere ilişkin verilerin toplulaştırması için Walkenhorst ve Fliess'in (2003) çalışmasından yararlanılmıştır. Tarife dışı engeller hakkındaki verilerin toplulaştırılması için UNCTAD Ticaret Önlemleri Sınıflandırılması ve Walkenhorst ve Fliess'in (2003) çalışmasından yararlanılmıştır.

Mayıs 2005 yılı envanterine göre toplam şikayet sayısı 506 olarak gerçekleşmiştir. Toplam şikayet sayısında bir önceki yıla nazaran düşüş olması yanında şikayete konu sektörlerde de değişimler meydana gelmiştir. Tarım ve balıkçılık sektörü yine hakkında en çok şikayet yapılan sektör olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir önceki yıla göre şikayet sayısı artmış olan sektörler; tarım ve balıkçılık, genel tüketim malları, kozmetik ve ilaç sanayi ve hizmetler sektörüdür. Kimya ve makine sektöründe herhangi yeni bir şikayet kaydedilmezken, madencilik sektöründe hiç şikayet yapılmamıştır. Tekstil ve deri, ağaç ve kağıt, mineral ve metal ürünleri sektörlerindeki şikayet sayılarında ise bir önceki yıla göre azalma mevcuttur.

Tablo 3.1'i. incelediğimizde, tarife dışı engellerin sektörel dağılımları konusunda daha ayrıntılı bilgilere ulaşmaktayız. Tarife dışı engellerin sektörel yoğunluğunu ayırt etmek için iki farklı gösterge kullanılmıştır. Belirtilen sektör için belirtilen tarife dışı engelin uygulanma yoğunluğu bu sektör için yüzde 10'dan fazla ise “●” simgesi kullanılmıştır. Yüzde 10'dan daha düşük uygulama yoğunluğu için ise “○” simgesi kullanılmıştır. Buna göre örneğin ağaç ve kağıt sanayi için miktar kısıtlamaları ve lisanslar daha yoğun başvuru alan tarife dışı engeller olarak karşımıza çıkarken, bu sektör için diğer engellerin uygulama yoğunluğunun daha düşük olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 3.1'e göre; Standartlar ve Lisanslar en sık başvuru alan tarife dışı engel grubudur. Bu grup içerisinde en çok başvuru alan önlem ise “lisanslar”dır. Lisanslardan sonra en sık başvuru alan önlem “miktar kısıtlamaları”dır. En az başvuru alan NTB ise “finansal önlemler” olarak karşımıza çıkmaktadır.

Tablo3.1. Tarife Dışı Engellerin Çeşidine ve Sektörlere Göre İşletme Şikayetleri*

	Tüm Sektörler	Genel Tüketim Malları	Tarım ve Balıkçılık	Madencilik	Kozmetik ve İlaç Sanayi	Tekstil ve Deri	Ağaç ve Kağıt	Kimya	Mineral ve Metal Ürünleri	Makineler	Hizmetler
Tüm Tarife Dışı Engeller	%100	%26	%43	%1	%4	%5	%0,5	%2	%7	%2	%6
Çekirdek TDE											
Fiyat Kontrol Önlemleri	%14	●	●	●	●	○	○	○	●	●	○
Miktar Kısıtlamaları	%21	●	●	●	●	●	●		○	●	○
Çekirdek Olmayan TDE											
Tarife Benzeri Önlemler	%0,3	○	○	○	○	○	●	○	●	○	○
Finansal Önlemler	%0,05	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Gümrük Formaliteleri	%0,7	●	○	○	○	●	○	○	○	○	○
Standartlar ve Lisanslar											
Teknik Önlemler	%12	○	○	●	●	●	○	●	●	●	○
Lisanslar	%24	○	●	○	○	○	●	○	○	○	○
Dahili Yönetim											
Devlet Desteklerinden Kaynaklanan	%0,7	●	○	●	○	○	○	○	○	○	●
Yatırım Engelleri	%0,5	○	○	○	●	○	○	○	○	●	●
Fikri Mülkiyetleri Koruma Yetersizlikleri	%0,3	○	○	○	●	○	○	○	○	○	○
Kanuni Engeller	%0,2	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

Not: “●” Söz konusu önlem için belirtilen sektördeki tüm diğer şikayetler içerisindeki şikayet oranı diğer önlemlere nazaran en az %10 daha fazladır.

“○”Söz konusu önlem için belirtilen sektördeki tüm diğer şikayetler içerisindeki şikayet oranı diğer önlemlere nazaran %10’dan daha azdır.

Kaynak: Avrupa Birliği Pazara Giriş Sektörel ve Ticaret Engelleri Veritabanı, <http://mkacceb.eu.int/>, Kasım 2004, (Veriler yazar tarafından derlenmiştir.)

*Tabloluğun hazırlanmasında Walkenhorst, Peter ve Fliess, Barbara; “Non-Tariff Measures Affecting EU Exports: Evidence From A Complaints Inventory”, OECD, No: (2003)27, <http://oecd.org.eco>, 01-03-2004.’den yararlanılmıştır.

AB işletme şikayetleri envanteri analizine bağlı olarak, göreceli olarak en çok şikayetlere maruz kalan sektörlerin tarım ve balıkçılık ve genel tüketim malları olduğu gözlemlenmektedir. Analiz sonuçları Walkenhorst ve Fliess'in (2003) çalışmaları ile yakınlık göstermektedir.

3.4.2. Avrupa Birliği İhracatçıları Tarafından Türkiye Hakkında Yapılan Şikayetlerin Analizi

Bu çalışma açısından önemi nedeniyle Pazara Giriş Veri Tabanında Türkiye hakkındaki şikayetlere daha ayrıntılı bakması gerektiği inancındayız. Türkiye hakkında NTB uygulamalarına başvurduğuna ilişkin şikayetlerin envanteri Tablo 3.2'de görülebilir. Türkiye hakkında 26 Mart 2004 tarihli güncellenme itibarıyla; tarım ve balıkçılık sektörü için 8 adet, otomotiv sektörü için 1 adet, seramik ve cam sektörü için 2 adet, genel tüketim malları için 3 adet, makineler sektörü için 1 adet, kozmetik ve ilaç sanayi için 3 adet ve hizmetler sektörü için 2 adet olmak üzere toplam 20 adet şikayet bulunmaktadır.

Mayıs 2005 tarihli güncel verilerde, Türkiye hakkında yapılan şikayetlerde artış meydana gelmiştir. Türkiye, makineler sektöründe ve genel tüketim malları konusunda yeni şikayetlere maruz kalmıştır.

Şikayetlerin özellikle tarım ve balıkçılık sektörü üzerinde yoğunlaştığı gözlenmektedir. Türkiye tarafından en çok başvuru yapılan tarife dışı engeller ise, sırasıyla diğer tarife dışı engeller ve standartlar ve diğer teknik engeller.

Tablo 3.2. Avrupa Birliği İhracatçıları Tarafından Türkiye Hakkında Yapılan Şikayetler

Tarife Dışı Engeller	Sektörler						
	Tarım ve Balıkçılık	Otomotiv	Seramik ve Cam	Genel Tüketim Malları	Makineler	Kozmetik ve İlaç Sanayi	Hizmetler
Miktar Kısıtlamaları ve Benzer Engeller	•					•	
Dahili Vergileme	••						
Standartlar ve Diğer Teknik Engeller	••	•	••			•	
Gümrük Formaliteleri				•			
Diğer Tarife Dışı Engeller	•			••	••	•	
Fikri Mülkiyet Hakkı Yetersizlikler	•						
Kanuni Yetersizlikler	•			•			
Yatırım Engelleri							••

Kaynak: Avrupa Birliği Pazara Giriş Veritabanı ,Ülkelere ve Sektörlere Göre Ticaret Engelleri,
<http://mkaccd.db.eu.int/>, Mayıs 2005.

Not: “•” Belirtilen sektör için belirtilen tarife dışı engel hakkında yapılan şikayet sayısı.

3.4.3. Avrupa Birliği’ndeki Tarife Dışı Engellerin Kapsama Oranı Analizi İle İncelenmesi

Tarife dışı engellerin varlığını tespit etmede kullanılan frekans oranı analizine göre daha anlamlı bir diğer ölçüm yöntemi “*kapsama oranı*” (coverage ratio) analizidir. Kapsama oranı analizi, bir ürün grubu içerisinde tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerlerinin toplamının, o ürün grubunun toplam ithalatına oranını veren endekstir. Bir “j” ihracatçı ülkesi için, tercih edilen mal grubu seviyesinde, tarife dışı engellere konu olan ticaretin yüzdesi:

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

C_{jt} = j ürün grubunda t zaman diliminde tarife dışı engellerin ithalatı kapsama oranı

V_{iT} = T yılında i ürünün ithalatının değeri

D_{iT} = kukla değişken; eğer i ürününe tarife dışı engel uygulanıyorsa değer “1” aksi takdirde değer “0” olacaktır.

Eğer “i” tarife maddesindeki mal için uygulanmakta olan bir tarife dışı engel mevcutsa, D_i kukla değişkeni “1” değerini almaktadır ve eğer i malı için herhangi bir tarife dışı engel uygulanmıyorsa; bu durumda D_i kukla değişkeni “0” değerini almaktadır. V_i değişkeni “i” malının ithalat değeridir. “t” değişkeni ise tarife dışı engel konusunda ölçüm yapılacak olan yılı ifade etmektedir ve “T” değişkeni ise i ürünün ithalat değerinin alınacağı yılı göstermektedir (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,6).

Kapsama oranı analizinin yorumlanması sırasında bazı sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bunlardan biri, ithalat değerinin ortaya çıkardığı sorundur. Olabilecek en kötü durumu düşünecek olursak, eğer bir tarife dışı engelin, j ülkesinin i malı için olan talebini tamamen ortadan kaldıracak kadar ticareti sınırlayıcı bir etkisi varsa, bu durumda V değeri sıfırdır ve sonuç olarak da kapsama oranı düşme eğilimli olacaktır. Buna benzer olarak kapsama oranı, etkilenen ithalat malındaki düşüşün hangi tarife dışı engelden kaynaklandığını gösterememektedir, bunun yerine tarife dışı engel uygulanan ürünün ülkenin toplam ithalatındaki düşüşünü gösterebilmektedir. Fakat kapsama oranı, dünya ithalatını bir bütün olarak ele alındığında, serbest ticaret göstergesi olarak yararlı olabilir (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,6).

Çalışmanın bu kısmında AB’ye üçüncü ülkelerden ithalat edilen ürünlerin karşılaştığı tarife dışı engellerin kapsama oranları incelenecektir. Tarife dışı engeller konusunda yayınlanan veriler güncel bir süreç analizi yapmak için yeterli olanağı vermediğinden dolayı, bu konuda sağlıklı bir dinamik analiz yapmak mümkün olmamıştır. Ancak daha önce yapılan çalışmalardan elde edilen bilgiler bize AB’nin uygulamakta olduğu tarife dışı engellerin yaygınlıklarının zaman içerisinde göstermiş oldukları değişim hakkında bir değerlendirme yapma şansı vermektedir. Farklı çalışmalardan alınan bilgiler, dikkate alınan mal sınıflamasında ve kapsama oranı hesaplanırken dikkate alınan ağırlıklarda

farklı yaklaşımlar içermekle birlikte, AB'nin uygulamakta olduğu tarife dışı engeller konusunda genel bir görüş sahibi olma imkânını sağlamaktadır.

Tarife dışı engellerin varlığını ve yaygınlığını ölçmede kullanılan temel veri kaynağının UNCTAD tarafından yayınlanan TRAINS CD-ROM Database olduğunu önceki bölümde belirtmiştik. UNCTAD aynı zamanda TRAINS CD-ROM Database'de hangi ülke hakkında hangi yıllar için veri bulunduğu hakkında da bilgi vermektedir⁸. Tablo 3.3 AB'nin üçüncü ülkelerden yapmış olduğu ithalat üzerinde uyguladığı tarife dışı engellerin kapsama oranını göstermektedir.

Tablo 3.3. Avrupa Birliği'nin Uyguladığı Tarife Dışı Engellerin Kapsama Oranı

Avrupa Birliği						
Mal Grupları	Tarife Dışı Engel Kapsama Oranı					
	1989 ^a	1993 ^a	1994 ^b	1996a	1997 ^c	2002 ^d
1 Tarım ve Ormancılık	18,8	13,7	78,6	7,2	44,0	1,98
11 Bitkisel Üretim Hayvancılık ve Avcılık	vy	vy	75,0	vy	43,4	2,30
12 Ormancılık	vy	vy	-	vy	14,9	vy
13 Su Ürünleri	vy	vy	100,0	vy	68,7	vy
2 Madencilik	0,0	0,1	11,6	6,7	0,0	0,47
21 Kömür Madenciliği	0,0	0,0	-	42,9	-	vy
22 Ham Petrol ve Tabi Gaz Üretimi	-	-	-	0,0	0,0	vy
23 Metal Cevheri Madenciliği	-	-	0,0	4,4	0,0	vy
29 Diğer Madencilik	0,0	3,8	12,0	3,6	0,0	vy
3 İmalat Sanayi	12,6	10,6	17,5	5,4	12,6	10,77
31 Gıda, İçki ve Tütün Sanayi	48,5	45,1	44,7	11,1	29,1	4,82
32 Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi	74,9	79,2	0,0	75,4	6,0	87,21
33 Orman Ürünleri Sanayi	0,0	0,0	-	0,0	0,2	vy
34 Kağıt, Kağıt Ürünleri ve Basım Sanayi	1,2	1,1	0,0	1,9	0,0	vy
35 Kimya, Petrol, Kömür, Kauçuk, Plastik Ürünleri	3,5	5,5	5,0	1,6	1,2	4,18
36 Taş ve Toprağa Dayalı Sanayiler	4,4	0,3	vy	0,0	0,0	vy
37 Ana Metal Sanayi	37,7	18,9	100,0	0,6	60,0	51,94
38 Metal Eşya, Makine ve Cihaz Sanayileri	4,6	2,2	4,9	0,0	19,9	2,41
39 Diğer İmalat Sanayi	1,3	1,9	0,0	0,0	32,2	0,00
Toplam	12,7	10,6	36,6	5,6	15,9	5,79

Kaynak: Seymen, D. Aykut; Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2000.; Bora, Bijit; Kuwahara, Aki ve Laird, Sam; "Quantification of Non-Tariff Measures", Policy Issues in International Trade And Commodities Study Series, No: 18, UNCTAD, Geneva, 2002.

- Not : a) Veriler Seymen (2000) Tablo 39'dan alınmıştır.
b) Veriler Seymen (2000) Tablo 52 'den alınmıştır.
c) Veriler Seymen (2000) Tablo 53'den alınmıştır.
d) Veriler Bora, Kuwhara ve Laird (2002) Tablo 2'den alınmıştır.
(-) Türkiye tarafından söz konusu malın ihracatı yapılmamaktadır.

⁸ Türkiye hakkında tarife dışı engeller konusunda hazırlanmış olan son tarihli veri 1997 yılı içindir. AB hakkında tarife dışı engeller konusunda hazırlanmış olan son tarihli veri ise 2002 yılı içindir. (Veri güncellemeleri hakkındaki bilgiler Kasım 2004 tarihi içindir. UNCTAD TRAINS CD-ROM Database veri güncellemeleri "<http://r0.unctad.org/trains/hscstry.htm>" sayfasından takip edilebilir.)

“vy” Veri Yok

Tablo 3.3 AB’nin uygulamakta olduğu tarife dışı engeller hakkında bilgi vermekle birlikte, tablodan yararlanarak yıllar arasında karşılaştırma yapmak doğru bir yaklaşım değildir. Bununla birlikte tabloda gösterilen her yıl için ayrı ayrı değerlendirme yapmak mümkündür.

1989-1993-1996 yıllarına ait bilgiler, AB’nin dış dünya ile yapmış olduğu tüm ithalata karşı ortaya çıkan tarife dışı engellerin kapsama oranının temsil etmektedir. 1994-1997 yıllarına ait bilgiler ise Türkiye’nin AB’ye yapmış olduğu ithalat sırasında karşılaşmış olduğu tarife dışı engellerin kapsama oranına ilişkin bilgilerdir. 2002 yılına ait bilgiler yine AB’nin tüm dış dünyadan yapmış olduğu ithalat üzerinde ortaya çıkan tarife dışı engellerin kapsama oranını belirtmektedir.

Tablo 3.3. her ne kadar sağlıklı bir analiz yapma olanağı vermese de, tabloya bakarak bazı yorumların yapılması mümkündür.

- i) İmalat sanayi, tarım ve ormancılık ve madencilik sektörlerinden daha fazla korunmaktadır.
- ii) İmalat sanayinde tekstil,deri ve giyim sanayi, kapsama oranı analizine göre en fazla NTB uygulanan sektördür.
- iii) Madencilik sektörü en az korunan sektördür.
- iv) Ana metal sanayi, tekstil sektöründen sonra en fazla korunan ikinci sektördür.

Ayrıca Tablo 3.3, Türkiye’nin AB’ye olan ihracatı sırasında, belirtilen yıllar için, karşılaşmış olduğu tarife dışı engellerin kapsama oranları hakkında da genel bilgiler vermektedir.

3.4.4. Tarife Dışı Engellerin Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Yaptığı İhracatı Üzerine Etkilerinin Analizi

NTB etkilerinin ölçülmesinde kullanılan kapsamlı bir yöntem, ampirik ölçümlere dayalı model kurma yöntemidir. Bazen bir sektör hakkında veya herhangi bir endüstri hakkında ya da bir ülke hakkında veya tüm dünya için model kurmak mümkündür. Bu çeşit çalışmalar fiyat değişimlerini açıklamak veya hacimsel değişimleri ya da toplam talep ve arz elastikiyetlerindeki değişimleri anlamak amacıyla kullanılabilir (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,6). Modeller yardımıyla aynı zamanda belli bir sınıf tarife dışı engelin belli bir veya birkaç sektör üzerindeki ekonomik etkilerini de anlamak mümkündür (Beghin; Bureau 2001, 1).

Çoklu regresyon modelleri tarife dışı engellerin etkilerinin belirlenmesinde sıkça kullanılan modellerdir. Çoğunlukla dinamik yapıda olan çoklu regresyon modelleri, kısmi denge analizi ya da genel denge analizi şeklinde uygulanabilmektedir. Türkiye'nin AB'ye yapmış olduğu ihracat üzerindeki tarife dışı engellerin ekonomik etkilerini ölçmek için çoklu regresyon modeli uygulanabilir. Fakat literatürdeki uygulamalar çoğunlukla dinamik modeller yardımıyla yapılmaktadır (Bora; Kuwahara ve Laird 2002,7, Maskus; Wilson ve Otsuki 2001,38, Vancauteren 2002,9). Türkiye için tarife dışı engeller konusunda belli bir dönemi kapsayan veriler bulunmadığından dolayı, çalışmanın bu kısmında statik bir model kullanmayı tercih ettik. Buna göre statik çoklu regresyon modeli aşağıdaki gibidir:

$$\ln M_{ij,t}^k = \alpha + \beta_{1k,t} \ln GDP_i + \beta_{2k,t} \ln GDP_j + \beta_{3k,t} \ln TB_j + DUM_{ij,k} + \varepsilon_{ijk,t}$$

$M_{ij,t}^k$ = i ülkesinden j ülkesine t zaman diliminde k sektöründe yapılan ihracat

GDP_i = i ülkesinde k sektöründe t zaman diliminde yapılan üretim

GDP_j = j ülkesi için k sektöründe t zamanda yapılan üretim

TB_j = j ülkesinin i ülkesinden k sektöründeki ithalat üzerinde uygulamakta olduğu tarife dışı engeller

DUM = Kukla değişken, herhangi bir sektör üzerinde uygulanmakta olan bir karşılıklı ticaret anlaşması olması durumunda "1", böyle bir anlaşma olmaması durumunda "0" değerini almaktadır.

Modelde kullanılan ticari veriler, EUROSTAT tarafından yayınlanan verilerden alınmıştır. SITC1 seviyesi verilerinden alınmış olan veriler 9 farklı ürün grubunda ayrı ayrı değerler içermektedir. SITC1 seviyesinde ithalat ve ihracat değerleri, Türkiye ve AB için, dış ticaret verileri bölümünde, “AB’nin 15 üye ülkesi için 1995’den beri bilimsel adlandırma çerçevesinde SITC 1 ana ürün rakamları makro ekonomik serisi” başlığı altında sunulmaktadır⁹.

Ülkelerin GSYİH’lerine ilişkin ekonomik veriler ise Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümünde yayınlanan, Ulusal Hesaplar Ana Toplamlar Veritabanı’nda¹⁰ yayınlan, ülkelere ilişkin ayrıntılı GSYİH verilerinden alınmıştır. AB 15 üye ülkesi için ve Türkiye için ayrı ayrı yayınlanan veriler daha sonra toplulaştırılmış ve modelde toplu olarak kullanılmıştır. Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümünde, toplam 7 sektör için ülkeler hakkına ayrıntılı olarak GSYİH verilerine ulaşmak mümkündür.

Ticaret engellerine ilişkin veriler, konu ile ilgili olarak daha önce yapılmış olan çalışmalardan faydalanılarak elde edilmiştir. (Bu modelde ticaret engelleri (TB_j) adı altında kullanılan veriler Bora; Kuwahara ve Laird 2002,s.17, Tablo 2’den alınmıştır.)

EUROSTAT’tan alınan ticari veriler Euro para biriminde hesaplanmıştır. Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümünden alınan ülkelere ilişkin veriler ise ülkelerin ulusal paraları biriminde hesaplanmıştır. 2002 ve daha öncesi tarihte Euro Para Bölgesine dahil olan ülkeler yanında, parasal birliğe üye olmayan İsveç, İngiltere, Danimarka ve Türkiye hakkındaki veriler ulusal para biriminde yayınlanmaktadır. Veriler arasındaki para birimi farklılığını ortadan kaldırmak için Dış Ticaret Müsteşarlığının yayınlamakta olduğu yıllık ortalama para dönüşüm kurlarına başvurulmuştur. Ancak Dış Ticaret Müsteşarlığı ulusal paraların dolara dönüşüm kurunu yayınlamaktadır. Dolar değerini Euro değer biçimine çevirmek içinse Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasının yayınlamakta olduğu Dolar/Euro döviz dönüşüm kuruna başvurulmuştur. Döviz dönüşüm kuru hesaplamalarında 2002 yılı değerleri dikkate alınmıştır.

⁹ Macro-economic series for the European Union with 15 Member States and the main commodities of the SITC-1 digit nomenclature since 1995

¹⁰ [National Accounts Main Aggregates Database](#)

Modelin uygulanması neticesinde elde ettiğimiz sonuçları değerlendirecek olursak, öncelikle regresyon analizinin fonksiyonel bir ilişkiyi değil istatistiksel bir ilişkiyi gösterdiğini belirtmemiz gerekir. Model, verilerin elverdiği ölçüde 2002 yılı için uygulanmıştır. Analiz sonuçları Tablo 3.4'ten izlenebilir. Tablo 3.4'e göre: korelasyon katsayısı olan R değeri 0,985, determinasyon katsayısı olan R kare değeri 0,969 ve düzeltilmiş R kare değeri ise 0,877'dir Modelin düzeltilmiş R kare ve R kare değerlerine bakarak güvenli olduğunu söyleyebiliriz. Modelin anlamlılık düzeyini gösteren "F" (Significance of F) değeri ise 0,222'dir. Modelin ekonometrik açıdan anlamlı kabul edilebilmesi için "Significance of F" değerinin 0,05'den küçük olması gerekmektedir. Modele ait parametreleri değerlendirdiğimizde ise değişkenlerden TB_j 'nin ve GDP_j 'nin bağımlı değişken $M_{ij,t}^k$ 'yi açıklamada önemli rolleri olduğunu gözlemlemekteyiz. Modelde yer alan bağımsız değişkenlerin istatistiki açıdan anlamlı olup olmadığının göstergesi olan "Significance of t" değeri TB_j için 0,208, GDP_j için 0,345 olarak bulunmuştur. Significance of t değeri diğer bağımsız değişken GDP_i için 0,862 olarak bulunmuştur. Significance of t değerinin 0,5'den küçük olması söz konusu değişkenlerin bağımsız değişkeni açıklamada önemli rolleri olduğu anlamına gelmektedir. Modeldeki değişkenlerin beta değerlerine bakıldığı zaman, TB_j için beta değeri 0,606, GDP_j için beta değeri 0,695 ve GDP_i için beta değeri -0,099'dur. Buna göre TB_j ve GDP_j 'nin bağımlı değişkenle pozitif yönlü bir ilişki içinde olduğunu, GDP_i bağımsız değişkeninin ise negatif yönlü bir ilişki içinde olduğunu söyleyebiliriz.

Tablo 3.4. Regresyon Modeli Özet Tablosu

Model Özeti				
Model	R	R Kare	Düzeltilmiş R Kare	Tahminin Standart Sapması
1	,985	,969	,877	3437,8096

a Predictors: (Constant), GDP_J, TBIJK, GDP_I

ANOVA						
Model		Toplamın Kare	df	Ortalamanın Kare	F	Sig.
1	Regression	373910148,783	3	124636716,261	10,546	,222
	Residual	11818534,869	1	11818534,869		
	Total	385728683,652	4			

a Tahminleyici: (Sabit), GDP_J, TBIJK, GDP_I

b Bağımlı Değişken: MIJK

Coefficients						
		Standartlaştırılmamış Katsayı		Standartlaştırılmış Katsayı	t	Sig.
Model		B	Stan. Hata	Beta		
1	(Constant)	-3624,085	3142,905		-1,153	,455
	TBIJK	1687,951	572,298	,606	2,949	,208
	GDP_I	-1,111E-02	,050	-,099	-,221	,862
	GDP_J	1,851E-03	,001	,695	1,662	,345

a Dependent Variable: MIJK

Daha önce bu konu ile ilgili yapılmış olan çalışmalardan farklı bir yöntem izleyerek uygulamış olduğumuz statik regresyon modeli neticesinde ortaya çıkan sonuçlar, modelin anlamsız olduğu yönündedir. Bu noktada şunu hemen belirtmemiz gerekir ki, regresyon analizinde, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkendeki değişimi açıklama eğiliminde olması, bağımsız değişkenlerin bağımlı değişkenin sebebi olduğu sonucunu doğurmayacaktır. Regresyon analizi değişkenler arasındaki ilişkinin yapısı ve derecesini açıklamaktadır.

SONUÇ

Tarife dışı engeller, uluslararası ticarete yeni korumacılık akımının korunma politikası araçları olarak karşımıza çıkmaktadır. Kapsamlı bir tanım ile tarife dışı engeller, uluslararası mal ve hizmetlerin ve bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan kaynakların, potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde tahsisine yol açan kamu veya özel sektör kaynaklı ticari önlemlerdir.

Tarihi süreç içerisinde dünyanın tüm ülkelerinde, serbest ticaret veya korumacılık politikaları arasında gel-git söz konusu olmuştur. Serbest ticareti savunan görüşler, karşılaştırmalı üstünlüklere göre gerçekleştirilecek uluslararası işbölümü ve uzmanlaşmanın, ticarete katılan tüm ülkelerde refah artışına yol açacağını ifade etmişlerdir. Buna karşılık korumacılık yönündeki görüşler, serbest ticarete belirtildiği gibi bir refah artışının mümkün olmadığı görüşünden hareketle dış ticaretin müdahaleler yardımıyla korunması gerektiğinden bahsetmişlerdir. Tarihin çeşitli dönemlerinde, içinde bulunulan ekonomik ve sosyal şartlar çerçevesinde bazen korumacılık bazen de serbest ticaret yaygın olarak savunulan görüş olmuştur.

Bu çalışmada özellikle 1970’li yıllardan itibaren yaygınlaşan tarife dışı engellerin Türkiye-AB ticaretindeki varlıkları ve etkileri incelenmeye çalışılmıştır. Bu amaç doğrultusunda yapılan analizler sonucu elde edilen bulguları aşağıdaki gibi özetlemek mümkündür;

- Çok taraflı müzakere turları çerçevesine tariflerin indirilmesi, tarife dışı engeller daha sık başvurulmasına yol açmıştır. Tarifelerin azaltılması özellikle tarım sektöründe tarife dışı engellere başvuruyu artırmıştır. Korunmak istenen bir sektör yalnızca bir tarife dışı engelle değil, birden fazla engelle de korunabilmektedir.
- Uruguay Görüşmeleri sonucu yasaklanan tarife dışı engeller yenileri ile ikâme edilmiştir. Bu durum bize tarife dışı engellerin çeşitlerinin çok geniş sınırları olduğunu göstermektedir.

- Anti-damping ve telafi edici vergi uygulaması birer tarife dışı engel olmakla birlikte haksız rekabeti önlemek için GATT/WTO tarafından kullanılmasına izin verilen yegane önlemlerdir.

Tarife dışı engellerin tarihi süreç içerisinde gelişimini izlemek ve uygulamada meydana gelen değişimleri gözlemleyebilmek için konu ile ilgili olarak daha önce yapılmış olan çalışmalar da incelenmiştir.

- İncelemeler neticesinde; tarife dışı engellerin kullanımının 1970’li yıllardan itibaren arttığı gözlemlenmektedir. Tarife dışı engeller en sık başvurulanan dönem 1970-1990 arası olmuştur. Bu durumun başlıca sebepleri arasında 1970’li yıllarda dünya konjonktüründe yaşanan olumsuz gelişmeler etkili olmuştur. Ülkeler, ekonomilerini tarifeler ile koruyamadıklarından özellikle söz konusu dönemde tarife dışı engellere sıkça başvurmuşlardır.

- Tarife dışı engeller konusunda GATT çerçevesinde düzenlenen müzakere turlarından Tokyo Görüşmeleri sırasında önemli kararlar alınmıştır. Tokyo Görüşmeleri sırasında alınan kararların yetersiz olması nedeniyle Uruguay Görüşmeleri sırasında daha bağlayıcı kararlar alınmıştır.

Çalışmada, Türkiye’de daha önce uygulanmış olan veya halen uygulanmakta olan tarife dışı engellere de yer verilmiştir. Türkiye, GB üyesi olması ve GATT/WTO’nun ilgili anlaşmasına taraf olması nedeni ile korunma aracı olarak gümrük tarifelerini kullanamamaktadır. Bununla beraber, Türkiye’de de ihtiyaç duyulan sektörler tarife dışı engeller yardımı ile korunmaktadır. Anlaşmalar çerçevesinde kullanılması yasaklanan önlemler yerine yeni önlemler düzenlenmiştir.

Üyeleri arasındaki ticareti artırmayı hedefleyen AB’de de çeşitli tarife dışı engellere başvurulduğu görülmüştür. Bu engeller özellikle üçüncü ülkelere AB’ye yapılan ticareti kısmak amacıyla.

- AB’nde yerleşik ihracatçılar üçüncü ülkelere yapılan ihracat esnasında, bazı tarife dışı engellerle karşılaşmaktadırlar. AB ihracatçıları herhangi bir tarife dışı engelle

karşılaştıklarında ilgili ülkeyi Avrupa Komisyonu'na bağlı Ticaret Genel Müdürlüğüne şikayet etmektedirler. Bu şikayetler neticesinde hazırlanan veri tabanındaki bilgiler doğrultusunda yapılan analizlere göre; AB üyesi olmayan 90 ülke tarife dışı engellere başvurmaktadır. Bütün sektörlerde toplam şikayet sayısı 511 adettir. En çok tarife dışı engel uygulanan sektör “tarım ve balıkçılık” sektörüdür. Aynı veritabanına göre “standartlar ve lisanslar” en sık başvuru alan tarife dışı engel grubudur.

- Yine aynı veri tabanında Türkiye hakkında yapılan şikayet sayısı 20 adettir. Tarım ve balıkçılık sektörü en çok şikayet edilen sektör olmuştur. Türkiye tarafından en çok başvuru alan korunma yöntemi ise “diğer tarife dışı engeller” olarak karşımıza çıkmaktadır.

- Bu çalışmada AB'nin ithalat yaparken uygulamış olduğu tarife dışı engeller de kapsama oranı analizi yardımı ile incelenmiştir. Kapsama oranı, verilen ürün grubu içindeki tarife dışı engellerden etkilenen ürünlerin ithalat değerleri toplamının, söz konusu ürün grubu toplam ithalatına oranını göstermektedir. Söz konusu analizde yıllar arasında bir karşılaştırma yapmak mümkün olmadığından en güncel bulgular olan 2002 yılına ait değerlere göre: AB'nin tüm dünyadan ithalatı sırasında uygulamış olduğu tarife dışı engellerin kapsama oranı toplamı yüzde 5,79'dur. Aynı yıl en çok korunan sektör imalat sanayi'dir. İmalat sanayi içerisinde en çok korunan sektör ise yüzde 87,21 ile “tekstil, deri ve giyim sanayi”dir. Tekstil deri ve giyim sanayini yüzde 51,94 ile “ana metal sanayi” takip etmektedir. Aynı yıl en az korunan sektör ise yüzde 0,47 ile “madencilik sektörü” olmuştur.

- Çalışmada yapılan bir diğer analizde, ekonometrik model yardımıyla tarife dışı engellerin Türkiye'nin AB'ne yaptığı ihracatı üzerindeki etkileri belirlenmeye çalışılmıştır. Uygulanan ekonometrik modelin R değeri 0,985, R kare değeri 0,969 ve düzeltilmiş R değeri 0,877 olarak bulunmuştur. Bu değerler söz konusu modelin ekonometrik açıdan güvenli olduğunu göstermektedir. Modelin anlamlılık düzeyini gösteren “F” değeri ise 0,222 olarak bulunmuştur. Bu değer modelin ekonometrik açıdan anlamsız olduğu göstermektedir. Model neticesinde elde edilen bulgular bağımlı değişken olan i ülkesinden j ülkesine yapılan ithalat değerinin 0,606 oranında tarife dışı engellere (TBIJK değeri) açıklanabileceğini işaret etmiştir. Bu durum bize model

çerçevesinde, tarife dışı engellerin, ithalat değerinin belirlenmesinde etkili olduğunu ispat etmektedir. Aynı model çerçevesinde ulaşabileceğimiz bir diğer sonuç ise: Tarife dışı engel uygulayan ülkenin gayri safi yurtiçi hasılasının bundan pozitif yönlü olarak etkilendiğidir (GDPj'nin bağımlı değişken ile pozitif yönlü ilişki içerisinde olması 0,695 değeri). Buna karşılık ihracatı esnasında tarife dışı engellere maruz kalan ülkenin gayri safi milli hasılası, bu durumdan negatif yönlü olarak etkilenmektedir (GDPi'nin bağımlı değişken ile negatif yönlü ilişki içerisinde olması -0,099 değeri) .

Bütün bu sonuçlar ışığında Türk dış ticareti açısından aşağıdaki yorumları getirmek mümkündür;

AB Pazar Giriş veri tabanında Türkiye hakkında yapılan şikayet sayısının 20 olması, Türkiye'nin tarife dışı engellere çok sık başvurmayan bir ülke olduğuna işaret etmektedir. Türkiye'nin en büyük ticaret ortağının AB olduğu düşünüldüğünde, bu durumun Türk dış ticaretinin büyük kısmında geçerli olduğu yani ticaret yapılan diğer ülkeler için de geçerli olduğu düşünülebilir.

Bununla beraber, Türkiye ekonomisinde korunmaya muhtaç sektörler mevcuttur. Özellikle tarım sektörünün Türkiye nüfusunun büyük kısmının geçim kaynağı olmasından dolayı, bu sektörde yeterince rekabet gücü kazanılmadan, sektörün korunmasız bırakılması ekonomik açıdan olumsuz etki yapabilir.

Diğer taraftan AB, GB ve WTO yükümlülükleri çerçevesinde ihracat sübvansiyonlarının kaldırılması, ihracatı artırmak için çeşitli devlet yardımlarının ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu devlet yardımlarının ekonomide sayıları oldukça fazla olan küçük ve orta ölçekli sanayi kuruluşları tarafından kullanılabilmesi için daha fazla girişimde bulunması gerekmektedir.

Son olarak, tarife dışı engellerin dış ticaret üzerindeki etkileri konusunda Türkiye'de daha fazla araştırma yapılmasının ihtiyaç olduğunu ifade edebiliriz.

KAYNAKÇA

Acar, Mustafa; “İktisadın Ezeli Sorunsalı: Serbest Ticaret mi, Korumacılık mı?”, Piyasa, Cilt 3, Sayı 10, Bahar 2004, <http://www.liberal-dt.org.tr/index.php?lang=tr&message=article&art=211>, Erişim Tarihi: 16. 05. 2005.

Aktan, C.,Coşkun; Vural, Y., İstiklal; “Korumacı Politikalar ve Rekabet Politikası”, <http://www.canaktan.org/hukuk/rekabet-hukuk/korumaci-pol.htm>, Erişim Tarihi: 16. 05. 2005.

Augier, Patricia; Gasiorek, Michael; Lai-Tong, Charles; “*The Impact of Rules of Origin on the Trade Flow*”, 2004, <http://econwpa.wustl.edu/eps/it/papers/0404/0404001.pdf>, Erişim Tarihi: 12. 11. 2004.

Baldwin, Robert; *Non-tariff Distortions of International Trade, The Brookings Institutions*, Washington DC, 1970.

Beghin, C., John; Bureau, C., Jean; “*Quantitative Policy Analysis of Sanitary, Phytosanitary And Technical Barriers To Trade*” *Economie Internationale*, No: 87, 2001, <http://econpapers.hhs.se/article/ciicepiei/2001-3te.htm>, Erişim Tarihi: 16. 09. 2004.

Berry, Steven; Levinsohn, James ve Pakes, Ariel; “*Voluntary Export Restraints on Automobiles: Evaluating a Strategic Trade Policy*”, Research Seminar in International Economics Discussion Paper, No: 393, 19 March 1997, www.fordschool.umich.edu/rsie/workingpapers/papers376-400/r393.pdf, Erişim Tarihi: 05. 02. 2004.

Bhagwati, N. Jagdish; Panagariya, A.; Srinivasan, T.,N.; *Lectures on International Trade*, Second Edition, The MIT Press, Massachusetts, 1998.

Bhagwati, N. Jagdish; *Writings on International Economics*, (edt: V.N. Balasubramanyam), Oxford University Pres, Oxford, 1988.

Birleşmiş Milletler İstatistik Bölümü, Ulusal İstatistikler, <http://unstats.un.org/unsd/snaama/SelectionBasicFast.asp>, Erişim Tarihi: 16. 11. 2004.

Bora, Bijit; Kuwahara, Aki; Laird, Sam; “*Quantification of Non-Tariff Measures*”, Policy Issues in International Trade And Commodities Study Series, No: 18, UNCTAD, Geneva, 2002.

Çakmak, Hatice K.; “*Stratejik Dış Ticaret Politikaları*”, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi, Cilt 4, Sayı 7, Mayıs 2004, s.48-66.

Deardorff, Alan; Stern,R.; “*Measurment of Non-Tariff Barriers*”, OECD Economic Department Working Papers, No.179, Paris, 1997.

Dura, Cihan; Atik, Hayriye; *Avrupa Birliği Gümrük Birliği ve Türkiye*, 2. Basım, Nobel Yayın Dağıtım, Ankara, 2003.

Eroğlu, Nadir; “*Türkiye’de İktisat Politikalarının Gelişimi (1923-2003)*”, http://www.geocities.com/ceteris_paribus_tr/n_eroğlu.doc, Erişim Tarihi: 16. 11 .2004.

European Council ; Decision No 1/95 of the EC-Turkey Association Council, Official Journal of Eurpean Communities, No: L 35/1, 13. 02. 1996, http://www.europa.eu.int/comm/enlargement/turkey/pdf/ec_tk_ass_council_1_95_en.pdf, Erişim Tarihi: 06. 04. 2005.

EUROSTAT, Ana Ürün Gruplarına Göre Makro Ekonomik Veri Serisi, <http://europa.eu.int/comm/eurostat/newcronos/suite/retrieve/en/theme6/satie/eu15sitc?>, Erişim Tarihi: 16. 11. 2004.

European Commission, Report on United States Barriers to Trade And Investment, Brüksel, Ağustos 1999, www.europa.eu.int/comm/external_relations/us/trade_barriers_report_99/usrbt99.pdf, Erişim Tarihi: 16. 11. 2004.

Finger, J., Michael; Ng, Francis; Wangchuk, Sonam; “*Antidumping As Safeguard Policy*”, Aralık 2001, http://econ.worldbank.org/files/3172_wps2730.pdf, Erişim Tarihi: 15. 11. 2004.

Fukao, Kyoji; Kataoka, Goushi ve Kuno, Arata; “*How to Measure Non-tariff Barriers? A Critical Examination of the Price-Differential Approach*”, Hitotsubashi University Research Unit for Statistical Analysis in Social Sciences, Tokyo, 2003, <http://hi-stat.ier.hit-u.ac.jp/research/discussion/2003/pdf/D03-08.pdf>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2004.

Ganslandt, Mattias; Markusen, R., James; “*National Standards and International Trade*”, Working Paper No:547, The Research Institute of International Trade, Stockholm, 2001.

Gilpin, Robert; *The Political Economy of International Relations*, Princeton University Press, New Jersey, 1987.

Greenaway, David; *International Trade Policy From Tariffs To New Protectionism*, McMillan Press, London, 1983.

Hamitoğulları, Beşir; *Çağdaş İktisadi Sistemler Strüktürel ve Doktrinal Bir Yaklaşım*, 4. Basım, Savaş Kitap ve Yayınevi, Ankara 1986

İhracat Dünyası, Tunus, <http://www.ihracatdunyasi.com/tunusrap.html>, Erişim Tarihi: 01.11. 2004.

Kazgan, Gülten; *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, 7. Basım, Remzi Kitabevi, İstanbul 1997.

Kegley, Charles; Wittkopf, Eugene; *World Politics Trend and Transformation*, 7th Edition, St. Martins/WORTH, New York 1999.

Kızılırmak, Belgin; Avrupa Birliği Üyesi Ülkeler Arasındaki Ticarete Teknik Engellerin Kaldırılması ve Bu Çerçeve de Türkiye- Avrupa Topluluğu ve Gümrük Birliği, Y. Lisans Tezi, Ankara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara, 1999.

Kibritçioğlu, Aykut; “*On the Adam Smith's Contributions to the International Trade Theory*”,1994, <http://www.geocities.com/kibritci/publications.html>, Erişim Tarihi: 19. 06. 2004.

Kreinin, E. Mordechai; *International Economics A Policy Approach*, 8th Edition, The Dryden Press, Orlando, 1998.

Krugman,Paul; Obstfeld,Maurice; *International Economics Theory and Policy*, 4th Edition, Addison Wesley, New York 1997.

Maskus, Keith; Wilson, John; Otsuki,Tsunehiro; “*Quantifying The Impact of Technical Barriers to Trade: A Framework Analysis*”, Working Paper No:2514, The World Bank, Washington D.C., 2001.

Matha, Thomas; “*Non-Tariff Barriers, Market Acces, and Trade*”, SSE/EFI Working Paper Series in Economic and Finance, Luxembourg, 2001, <http://swopec.hhs.se/hastef/papers/hastef0455.pdf>, Erişim Tarihi: 14. 10. 2004.

Özcan, H., Avni; “*Dünden Bugüne Dış Ticaretimizdeki Gelişmeler*”, Dış ticaret Dergisi, Ekim 1998, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/dnbgdistic.htm, Erişim Tarihi: 05. 12. 2004.

Öztürk, Hüseyin; “*Cumhuriyetimizin 75’inci Yılında Ülkemizde Uygulanan İthalat Politikalarına Genel Bir Bakış*”, Dış Ticaret Dergisi, Ekim 1998, www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim98/ithpolitika.htm, Erişim Tarihi: 05. 12. 2004.

Öztürk, Hüseyin; “*Ticaret Politikası Araçları ile Dahilde İşleme Rejimi Arasındaki Hassas Denge Ülkemizde de Kurulabilir mi?*”, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı

İthalat Genel Müdürlüğü, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/ekim97/ticaret.htm>, Erişim Tarihi: 12. 06. 2005.

Popper, W., Steven; Greenfield, Victoria; Crane, Keith ve Diğerleri; “*Measuring Economic Effects of Technical Barriers to Trade on U.S. Exporters*”, RAND Science and Technology”, Ağustos 2004, www.nist.gov/director/prog-ofc/report04-3.pdf, Erişim Tarihi: 16. 11. 2004.

Samuelson, Paul; *İktisat*, (Çev.: Demir Demirgil), Menteş Kitapevi, İstanbul 1982.

Seyidoğlu, Halil; *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama*, 14. Basım, Güzem Yayınları, İstanbul 2001.

Seymen, D. Aykut; “*Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi*”, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt 4, Sayı 4, Ekim-Aralık 2002.

Seymen, D. Aykut; *Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi*, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2000.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı AB Genel Müdürlüğü, Ortak Ticaret Politikası, www.dtm.gov.tr/ab/AB%20Sayfasi/ortktic.htm, Erişim Tarihi: 16. 04. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme ETÜD Merkezi, İthalat Yönetmeliği ve Tebliğler, http://www.igeme.org.tr/tur/mevzuat/13-Ithalat_Yon_ve_Teb.pdf, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü, Yerli Üreticiler İçin Korunma Önlemi İşlemleri Hakkında Faydalı Bilgiler İle Başvuru Formu Ve Kılavuzu, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/gozkor/Basvuru%20Kitapcigi.doc>, Erişim Tarihi: 07. 01. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi, Dampinge Karşı Vergi Şeklinde Kesin Önlem Uygulanan Maddeler, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/damping/tablolari/vergiler.xls>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, *Avrupa Birliği ve Türkiye*, AB Genel Müdürlüğü, Ankara, Ekim 1999.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Çok Taraflı Ticaret Sistemi ve DTÖ, <http://www.foreigntrade.gov.tr/anl/DTO/TURLAR-DTO.htm>, Erişim Tarihi: 09. 06. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dahilde İşleme Rejimi Kararları, <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/99-13819.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı, <http://www.dtm.gov.tr/dts/mevzu/karar/karar.htm>, Erişim Tarihi: 25. 03. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dünya Ekonomileri Hakkında Raporlar-İsviçre, <http://www.foreigntrade.gov.tr/DUNYA/RAPOR/ISVICRE/dis.htm>, Erişim Tarihi: 05. 11. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Genel Sorular, <http://www.dtm.gov.tr/SORULAR/AB/Genel.htm#18>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hariçte İşleme Rejimi Kararları, <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/2000-674%20HaricteislemeKarari.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İthalatta Gözetim Uygulanması Hakkında Karar, <http://www.foreigntrade.gov.tr/mevzu/gozetim/gozetimkarar.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/mevzu/haksiz/3577say.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Karar, <http://www.foreigntrade.gov.tr/mevzu/koruma/korumakarar.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Kota ve Tarife Kontenjanı Hakkında Not, <http://www.dtm.gov.tr/ithalat/mevzu/.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye Dış Ticaret Stratejisi (2005-2010-2015-2023), <http://www.dtm.gov.tr/strateji/indxstr.htm>, Erişim Tarihi: 24. 02. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye'nin Dampingli veya Sübvansiyonlu İthalata İlişkin Mevzuatı ve Uygulamaları Hakkında Not, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/damping/Dampnot.htm>, Erişim Tarihi: 05. 12. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Türkiye'nin Ticari Haklarının Korunması Hakkında Karar, <http://www.dtm.gov.tr/ithalat/mevzu/ticari/karar.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ülke İstatistikleri, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/ulkegos/ulkegos.htm>, Erişim Tarihi: 16. 11. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ülkeler İtibariyle İhracatımız, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/SEKTOR/ih-ulk.xls>, Erişim Tarihi: 26. 09. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ülkeler İtibariyle İthalatımız, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/SEKTOR/it-ulk.xls>, Erişim Tarihi: 26. 09. 2004.

T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Vergi ve Harç İstisnası, <http://www.dtm.gov.tr/ihr/mevzu/dahhar/99-13812saykarar.htm>, Erişim Tarihi: 05. 02. 2005.

Togan, Sübidey; *1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Dış Ticaretin Liberizasyonu*, Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1, Ankara

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, Döviz Kurları, <http://www.tcmb.gov.tr/kurlar/kur2002.html>, Erişim Tarihi: 05. 11. 2004.

Vancauteren, Mark; *"The Impact of Technical Barriers to Trade on Home Bias: An Application to EU Data"*, 2002, http://www.ires.ucl.ac.be/DP/IRES_DP/2002-32.pdf, Erişim Tarihi: 18. 02. 2004.

Walkenhorst, Peter; Fliess, Barbara; *"Non-Tarriiff Measures Affecting EU Exports: Evidence From A Complaints Inventory"*, OECD, No: (2003) 27, <http://oecd.org.eco>, Erişim Tarihi: 03. 03. 2004.

Winters, L. Alan; *International Economics*, 4th Edition, Routledge Press, London, 1991.

Yıldırım, Cemal; *"ISO 9000:2000 Kalite Yönetim Standardına Geçiş"*, KalDer Forum Temmuz-Ağustos-Eylül 2001, http://www.kalder.org.tr/preview_content.asp?contID=694&tempID=1®ID=2, Erişim Tarihi: 02.08.2005.

Yılmaz, Birsen; Türkay, Cengiz; Güllüler, Esin ve Diğerleri; *Trade Secrets KOBİ'lerin İhracat El Kitabı*, ITC/İGEME, Ankara 2000.

4458 Sayılı GÜMRÜK KANUNU'nun Tam Metni, www.gumruk.gov.tr/Gumruk/DosyaUpload/gumrukler/kanunlar/4458.doc, Erişim Tarihi: 08. 04. 2005.

Ek Tablo 1 İhracatın Ülkelere Göre Dağılımı (1996-2003) (Milyon USD)

ÜLKE ADI	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
A.B.D.	5.024	6.166	6.860	7.454	9.493	9.605	9.766	11.356
ALMANYA	16.305	16.540	17.052	17.147	16.066	16.638	18.278	23.228
AVUSTURYA	897	934	942	980	905	1.065	1.134	1.453
AZER.-NAHÇ.	830	1.125	1.130	856	783	762	777	1.041
BELÇİKA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2.126	2.746
BEL. LÜKSEM.	1.530	1.747	2.028	1.879	1.936	2.107	0,00	0,00
BİR.ARAP EMİRLİK.	534	779	669	1.135	862	1.038	1.263	1.760
BULGARİSTAN	492	540	642	691	728	880	1.123	1.833
CEZAYİR	811	937	1.341	1.157	1.114	1.240	1.530	1.675
ÇİN HALK CUM.	167	120	118	106	244	481	683	1.204
DANİMARKA	457	531	608	604	663	830	1.128	1.372
FRANSA	3.253	3.592	3.980	4.759	5.033	5.811	6.505	8.674
G.KORE CUM.	266	156	134	360	489	207	180	182
HİNDİSTAN	174	181	246	403	163	229	221	221
HOLLANDA	2.439	2.406	2.745	2.909	2.680	2.757	3.246	4.680
İNGİLTERE	3.743	4.455	5.221	5.451	6.037	6.497	9.138	11.167
İRAN	845	898	563	456	690	1.141	1.050	1.631
İRLANDA	178	259	267	435	696	463	539	780
İSPANYA	1.157	1.384	1.594	2.356	2.127	2.821	3.370	5.314
İSRAİL	745	1.057	1.317	1.644	1.893	2.436	2.517	3.162
İSVEÇ	396	463	591	568	616	655	909	1.418
İSVİÇRE	850	948	787	848	755	753	800	964
İTALYA	4.255	3.979	4.482	4.799	5.039	6.826	7.136	9.554
JAPONYA	492	434	352	393	475	391	423	506
K.K.T.C.	657	733	773	798	867	647	704	1.022
LİBYA	793	592	285	428	300	214.	510	814
MACARİSTAN	313	395	330	362	319	531	593	862
MISIR	953	970	1.458	1.405	1.173	1.344	1.018	1.033
NORVEÇ	178	276	293	263	235	211	379	554
POLONYA	773	775	873	656	520	701	986	1.433
PORTEKİZ	217	283	410	453	540	820	634	893
ROMANYA	957	1.064	1.431	812	976	1.170	1.682	2.563
RUSYA FED.	4.847	6.511	4.301	1.850	2.053	2.775	3.433	4.260
SURİYE	909	744	886	716	560	862	807	1.242
SUUDİ ARAB.	1.386	1.659	1.520	1.186	1.234	1.538	1.729	2.276
TAYVAN	104	122	72	92	173	162	484	288
UKRAYNA	889	1.075	867	713	802	893	970	1.373
YUNANİSTAN	733	850	1.017	1.105	1.235	1.308	1.731	2.706

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ülkeler İtibariyle İhracatımız,
<http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/SEKTOR/ih-ulk.xls>, Erişim Tarihi: 15.09.2004

Not: DTM 'nin ülkeler itibariyle ihracatımız verilerinden yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Ek Tablo 2 İthalatın Ülkelere Göre Dağılımı (1996-2003) (Milyon USD)

ÜLKE ADI	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
ABD	11.788	14.801	13.747	10.335	13.193	10.847	9.935	11.150
ALMANYA	25.468	25.907	23.763	18.731	22.756	17.483	22.773	30.024
AVUSTURYA	1.840	1.673	2.079	1.708	1.648	1.339	1.893	2.759
AZER.-NAHÇ.	109	171	145	129	277	238	197	354
BELÇİKA	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	3.463	4.513
BEL. LÜKSEM.	3.424	3.713	3.700	3.496	5.089	2.790	0,00	0,00
BİR.A.EMİRLİK.	69	73	89	66	106	161	185	218
BULGARİSTAN	971	1.111	1.080	871	1.295	1.107	1.378	1.840
CEZAYİR	2.202	2.295	1.924	2.035	3.571	3.190	3.362	3.211
ÇİN HALK. CUM.	1.578	2.304	2.402	2.612	4.002	2.775	4.158	8.022
DANİMARKA	558	668	694	687	651	660	936	1.090
FRANSA	9.115	9.405	9.671	9.922	11.017	7.050	9.645	12.847
G. KORE CUM.	2.145	3.248	3.224	2.556	3.707	2.394	2.605	3.897
HİNDİSTAN	715	789	754	667	1.195	944	1.506	1.944
HOLLANDA	4.225	4.346	4.370	3.981	4.747	3.186	3.972	4.813
İNGİLTERE	8.034	8.766	8.437	6.951	8.611	5.617	7.349	9.917
İRAN	2.407	1.925	1.278	1.886	2.432	2.501	2.739	5.540
İRLANDA	441	630	813	842	1.544	1.158	1.483	1.550
İSPANYA	3.337	3.944	3.938	3.947	5.087	3.270	4.330	6.105
İSRAİL	591	705	836	868	1.652	1.823	1.636	1.347
İSVEÇ	2.084	2.882	3.118	4.512	4.492	1.714	1.665	2.506
İSVİÇRE	3.475	3.786	3.429	2.435	2.946	2.783	4.566	5.783
İTALYA	14.101	14.616	13.781	10.239	13.863	10.959	12.944	17.438
JAPONYA	4.908	7.059	7.027	4.714	5.358	4.185	4.977	6.561
K.K. T.C.	90	24	18	22	21	23	73.	119
LİBYA	1.429	1.599	1.028	1.506	2.358	2.544	2.259	3.212
MACARİSTAN	324	372	547	316	699	612	1.058	1.309
MISIR	817	1.180	1.192	327	431	284	352	560
NORVEÇ	281	516	432	521	805	721	1.050	1.232
POLONYA	228	286	246	235	513	536	761	1.266
PORTEKİZ	253	328	253	215	281	206	304	472
ROMANYA	1.387	1.158	1.002	1.100	1.767	1.281	1.704	2.408
RUSYA FED.	5.337	5.734	5.685	6.408	10.719	9.767	10.945	15.263
SURİYE	945	1.424	947	938	1.642	1.393	1.520	1.220
SUUDİ ARAB.	5.113	3.040	1.972	1.722	2.871	2.182	2.387	2.912
TAYVAN	1.412	1.632	1.631	1.182	1.769	989	1.654	2.461
UKRAYNA	1.919	2.098	2.346	1.902	2.371	1.863	2.378	3.356
YUNANİSTAN	825	1.267	939	853	1.282	793	927	1.273

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ülkeler İtibariyle İthalatımız, <http://www.foreigntrade.gov.tr/ead/SEKTOR/it-ulk.xls>, Erişim Tarihi: 15. 09. 2004

Not: DTM 'nin ülkeler itibariyle ithalatımız verilerinden yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Ek Tablo 3 Türkiye İhracatın Sektörel Dağılımı (1996-2004)

ISIC Revize 3'e göre İHRACAT, (Değer 000 \$)									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Toplam	23.224.465	26.261.072	26.973.952	26.587.225	27.774.906	31.334.216	36.059.089	47.252.836	56.226.618
Tarım ve Ormancılık	2.454.677	2.678.940	2.699.691	2.394.248	1.973.256	2.234.219	2.037.528	2.467.466	2.634.176
Balıkçılık	26.507	33.171	17.182	37.896	24.506	29.745	51.419	81.081	86.136
Madencilik ve Taş ocakçılığı	368.626	404.276	363.661	385.030	400.445	348.928	387.436	544.477	568.970
İmalat	20.358.174	23.132.179	23.873.471	23.754.749	25.339.608	28.695.424	33.548.781	44.037.425	52.584.465
Elektrik, Gaz	15.488	11.101	14.911	14.265	20.386	20.487	15.841	20.093	54.572
Yeniden Değerlendirme	0	0	0	0	0	0	0	0	202.853
İş Faaliyetleri	23	975	1491	156	403	1.276	16.682	54.827	93.840
Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	969	430	4.545	881	16.302	4.137	1.400	47.469	1.606

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, ISIC Revize 3'e Göre İhracat, 2004.

Not: DTM 'nin ISIC Revize 3'e Göre İhracat 2004 verilerinden yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Ek Tablo 4. Türkiye İthalatının Sektörel Dağılımı (1996-2004)

ISIC Revize 3'e göre İTHALAT, (Değer 000 \$)									
	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Toplam	43.626.642	48.558.721	45.921.392	40.671.272	54.502.821	41.399.083	51.553.797	69.339.692	86.824.445
Tarım ve Ormancılık	2.170.707	2.419.463	2.129.047	1.653.570	2.127.041	1.412.285	1.705.724	2.576.128	2.500.895
Balıkçılık	1.549	1.700	1.181	1.190	1.661	879	1.199	3.983	6.869
Madencilik ve Taşocakçılığı	5.089.628	5.137.967	3.757.631	4.253.687	7.104.748	6.582.560	7.199.469	10.947.106	9.834.207
İmalat	36.338.585	40.907.789	39.913.609	34.672.328	45.018.097	33.220.133	42.234.923	55.448.545	71.043.819
Elektrik, Gaz	11.819	83.972	114.380	81.276	131.655	162.280	128.215	43.453	14.144
Yeniden Değerlendirme	0	0	0	0	0	0	0	0	3.172.501
İş Faaliyetleri	1.651	1.101	570	907	5.498	8.360	278.849	284.133	243.693
Sosyal, Toplumsal ve Kişisel Hizmetler	12.704	6.727	4.975	8.313	114.120	12.587	5.419	36.344	8.317

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, ISIC Revize 3'e Göre İthalat, 2004.

Not: DTM 'nin ISIC Revize 3'e Göre İthalat 2004 verilerinden yararlanılarak tarafımızdan hesaplanmıştır.

Ek Tablo 5. İthalat Yasak Olan Mallar

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme ETÜD Merkezi, İthalat Yönetmeliği ve Tebliğler, http://www.igeme.org.tr/tur/mevzuat/13-İthalat_Yon_ve_Teb.pdf, Erişim Tarihi: 06. 02. 2005.

İthalat Yasak Mallar	İlgili Malın İthalatını Yasaklayan Yasal Dayanak
Esrar ve Müstahzar Afyon	2313 sayılı Uyuşturucu Maddeleri Murakabesi Hakkında Kanun ve 1961 sayılı Uluslararası Uyuşturucu Maddeler Tek Sözleşmesi hükümleri çerçevesinde esrar ve müstahzar afyonun ithalatı yasaktır.
İpek Böceği Tohumu	Tarım ve Köyişleri Bakanlığınca görülecek ihtiyaç üzerine verilecek ithal İpek Böceği tohumunun ithali 859 sayılı “ İpek Böceği ve Tohumu Yetiştirilmesi ve Muayene ve Satılması Hakkında Kanun”a göre (Tarım ve Köyişleri izinleri hariç) yasak bulunmaktadır.
Zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman ot, tabi gübre.	Zirai Karantina Yönetmeliği hükümleri çerçevesinde, kültür ortamı torf ve perlit hariç olmak üzere, zirai amaçla kullanılan her türlü toprak, yaprak, sap, saman, ot ve tabi gübrenin ithalatı yasaktır.
Oyun Alet ve Makineleri	1072 sayılı “ Rulet, Tilt, Langırt ve Benzeri Oyun Alet ve Makineleri Hakkında Kanun” hükümleri çerçevesinde rulet, tilt, langırt ve benzeri baht ve talihe bağlı veya maharet isteyen otomatik ve yarı otomatik el ve ayakla kullanılan oyun alet ve makinelerinin ithalatı yasaktır.
Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veya ticaret unvanını taşıyan ürünler Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat	15.05.1930 tarihli ve 1619 sayılı Beynelmilel Sınai Mülkiyet Mukavelelerinin 06.11.1925 La Haye Tadilatına İltihak Edilmesi Hakkında Kanuna ekli 20.03.1883 tarihli Paris İttihadı Mukavenamesi uyarınca Yasalara aykırı olarak bir fabrika veya ticaret markasını veya ticaret unvanını taşıyan ürünlerin ithalatı yasaktır.
Sahte etiket ve ambalaj maddesi	4458 sayılı Gümrük Kanununun 56. Maddesi uyarınca Sahte etiket ve ambalaj maddesinin ithalatı yasak bulunmaktadır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat ./15 sayılı Tebliğ eki II sayılı listede yer verilen maddeler	Bu listede yer alan boyar maddelerin ithali yasak bulunmaktadır.

Ek Tablo 6. İthalat Belli Kurum ve Kuruluşlara Bırakılmış Mallar

İthalat Belli Kurum veya Kuruluşlara Bırakılmış Mallar	Gerekli Düzenlemeyi Sağlayan Yasal Dayanak
Kına kına kabukları, potasyum iyodür, kına kına alkaloidleri ve bunların türevleri	Kızılay Genel Müdürlüğü
4250 sayılı İsperto ve İspirtolu İçkilerin İhisiarı Kanununda yer verilen alkollü müstahzarlar	Tekel Tütün Mamulleri Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğü
İçki imalinde kullanılan alkollü birleşik müstahzarlar	Tekel Tütün Mamulleri Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğü ile bu kuruluş tarafından ihisar kapsamında olmadığına karar verilmesi durumunda meşrubat sanayine dahil kuruluşlar
Zehirli gazlar	Milli Savunma, Sağlık , Tarım ve Köyişleri, Orman, Maliye, İçişleri Bakanlıkları veya Gümrük Müsteşarlığının ihtiyacı için bu kuruluşlar tarafından
İşlenmemiş Maden	Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası ve Kıymetli Madenler Borsası üyesi kıymetli maden aracı kuruluşları
Yaprak tütün ve tütün döküntüleri , tütün veya tütün yerine geçen maddelerden yapılmış purolar, uçları açık purolar, sigarailolar ve sigaralar, diğer mamul tütün ve mamul tütün yerine geçen maddeler, “homojenize” veya yeniden tertip edilmiş tütün, tütün hülasa ve salçaları	İmalatçılar (İthal taleplerinde Tekel Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğünün ilgilendirildiği Bakanlıktan, tütün ve tütün mamulleri üretmek üzere fabrika açma ve işletme izni alındığına dair belge aranacaktır.)
Yalnız çek kağıtları	Bankalar
Harp Silahları(revolverler, tabancalar ve 93.07 pozisyonundaki silahlar hariç) 93.01. pozisyonundaki harp silahlarına ait olanlar 93.01 pozisyonundaki hafif makineli tabancalara ait olanlar Harp silahlarına ait olanlar	Milli Savunma Bakanlığı, Jandarma Genel Komutanlığı,Sahil Güvenlik Komutanlığı, MİT Müsteşarlığı, Emniyet Genel Müdürlüğü ve Olağanüstü Hal Bölge Valiliği veya bu kuruluşlarca yetki verilen kurum ve kuruluşlar.

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme ETÜD Merkezi, İthalat Yönetmeliği ve Tebliğler, http://www.igeme.org.tr/tur/mevzuat/13-İthalat_Yon_ve_Teb.pdf, Erişim Tarihi: 06. 02. 2005.

Ek Tablo 7. İthalatında Çeşitli Kurum ve Kuruluşlardan “İzin” veya “Uygunluk Belgesi” Alınması Gereken Mallar

İthalî İzne Bağlı Mallar	İzin veya Uygunluk Belgesini Veren Kurum veya Kuruluş
Tütün tohumu ve fidesi	1177 sayılı Kanunun 8/b maddesi uyarınca Tekel Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğü’nün ilgilendirdiği Bakanlık ile Tarım ve Köyişleri Bakanlığı’nın ortak izni aranılır.
Av ve taş barutları, lağım patlatmakta kullanılan patlayıcı maddeler ve bunların fitil, kapsül, ateşleme aletleri ile malzemeleri, nişan tüfek ve tabanca fişekleri, şenlik fişekleri, havai fişekler, maytaplar ve benzerleri, dolu veya boş av fişekleri ile bunların hazırlanmasında kullanılan tapa, kapsül gibi av malzemesi, av saçması ve av kurşunları, potas gühercileri, yivsiz av tüfekleri, hava ve gaz basıncı ile çalışan ateşsiz nişan tüfek ve tabancaları ve bunların parçaları (barut ve patlayıcı maddelerle silah ve teferruatı ve av malzemesinin inhisardan çıkarılması hakkında 6551 sayılı Kanun ve 29.09.1987 tarih, 87/12028 sayılı Karara ilişkin Tüzük, 6136 sayılı Kanunun 23.06.1981 tarih, 2478 sayılı Kanunla değişik ikinci ve 6/5258 sayılı 22.09.1965 tarihli Kararnamenin 2.ve 3. maddeleri) silah ve mermiler (Ateşli Silahlar ve Bıçaklar ile Diğer Aletler Hakkında 6136 sayılı Kanun ile 18.06.1989 tarih, 20199 sayılı Resmi Gazete’de yayımlanan 89/14238 sayılı Karara İlişkin Yönetmelik)	İthal taleplerinde İçişleri Bakanlığı’nın uygunluk yazısı veya belgesi aranılır.
Ölçü ve ölçü aletleri (3516 sayılı Kanun çerçevesinde ithal edilebilecek ölçü ve ölçü aletlerinin damgalamak suretiyle ayarlanmış bulunmak ve Gümrük Yönetmeliğinin ilgili maddesinde yazılı gümrüklerden ithal edilmek şartıyla)	Fiili ithali gümrük izni ile yapılır. “Uluslararası Birimler Sistemi”ne göre yapılmamış olan veya bu sisteme göre imal edilmiş olmakla beraber nitelikleri bakımından 3516 sayılı Kanun hükümlerine uygun bulunmayan ölçü ve ölçü aletlerinin ithalatı yasaktır.
Sinema, video ve müzik eserleri	3257 sayılı Sinema Video ve Müzik Eserleri Kanunu hükümleri çerçevesinde Kültür Bakanlığınca oluşturulacak Denetleme Kurulunun uygunluk yazısı aranılır.
Kuran’ı Kerimler	Diyanet İşleri Başkanlığının 05.08.1985 tarih, K/123-05/1497 sayılı Onayı ile yürürlüğe giren Diyanet İşleri Başkanlığı Merkez ve Taşra Teşkilatı Görev ve Çalışma Yönergelerinin 6 ncı maddesi çerçevesinde, ithal talebinde Diyanet İşleri Başkanlığının izni aranılır.
Metal Paralar	İthal talebinde Bankalarca işlenmiş olup olmamasına bakılmaksızın Darphane ve Damga Matbaası Genel Müdürlüğünün ön izin belgesi aranılır.

Ek Tablo 7'nin Devamı

Petrol yağları ve bitümenli minerallerden elde edilen yağlar (ham), motor benzini, uçak benzini, nafta, gazyağı, jet yakıtı, motorin, hafif fuel oil, ağır fuel oil, sıvılaştırılmış petrol gazı (LPG)	Petrol hakkı sahibi rafineri şirketlerinin ithal taleplerinde rafineri belgesi, bu şirketlerin dışında kalan tüm kuruluş ve şirketlerin ithal taleplerinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Petrol İşleri Genel Müdürlüğünün ithal belgesi aranılır.
Diğer üzüm şıraları, saf ve saf olmayan (teknik) metil alkol, takdir aletleri	4250 sayılı İspirto ve İspirtolu İçkilerin İhisi Kanunu hükümleri uyarınca ithal taleplerinde Tekel Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğünün onay belgesi aranılır.
Taksimetreler, elektronik, elektromekanik takograflar	İthal taleplerinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığının izni aranılır.
Orijinal gravürler, estamlar ve litografyalar, heykel veta yontu sanatının orijinal eserleri (yapıldığı madde ne olursa olsun) Türkiye'de tedavüle bulunmayan veya tedavüle çıkarılacak olmayan, iptal edilmiş veya edilmemiş posta pulları, damga ve harç pulları, matbu posta pulu veya posta pulu yerine geçen damga taşıyan zarflar ve benzerleri, eskiliği yüzyılı aşan antika eşya	İthal talebinde Kültür Bakanlığının ön izni aranılır.
Tütün yapraklarının damarlarını ayıklayan ve bu yaprakları kıyan makineler, sigara ve sigara imal eden makineler (tamamlayıcı olarak paketleme tertibatlı olsun olmasın), sigara filtresi takma makine ve cihazları bu makinelerin aksam ve parçaları	Tütün ve Tütün Mamullerinin Üretimi İle İlgili Fabrikaların Kurulmasına Dair Usul ve Esaslara İlişkin Yönetmelik uyarınca ithal talebinde, Tekel Tütün, Tütün Mamulleri, Tuz ve Alkol İşletmeleri Genel Müdürlüğünün ilgilendirildiği Bakanlığın uygunluk yazısı veya belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/3 sayılı Tebliğ eki listede belirtilen maddeler	İthal talebinde Türkiye Atom Enerjisi Kurumunun uygunluk yazısı aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/4 sayılı Tebliğ eki listede yer alan maddeler	İthal talebinde Ulaştırma Bakanlığınca veya bu Bakanlıkça görevlendirilecek kuruluş tarafından düzenlenecek onay belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/5 sayılı Tebliğ eki listede yer alan maddeler	İthal taleplerinde Ulaştırma Bakanlığı Telsiz İşleri Genel Müdürlüğünün onay belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/6 sayılı Tebliğ eki listede yer verilen maddeler	İthal taleplerinde Sanayi Bakanlığınca verilmiş Bakım Onarım ve Servis Garantisi Yeterlilik Belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/7 sayılı Tebliğ eki listede belirtilen maddeler	İthal taleplerinde Sanayi ve Ticaret Bakanlığınca vize edilmiş proforma fatura aranır. Bu maddeler gümrüğün denetimi altında yerlere getirildikten sonra, anılan Bakanlık yetkililerince kontrol edilecek ve uygun bulunması halinde İthal Araç Karayolu Uygunluk Belgesi düzenlenir.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/8 sayılı Tebliğde yer alan maddeler	İthal taleplerinde Ulaştırma Bakanlığı Sivil Havacılık Genel Müdürlüğünün uygunluk yazısı aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/10 sayılı Tebliğ kapsamındaki maddeler (yalnız çek kağıtları hariç)	T.C. Merkez Bankası ve Sermaye Piyasası Kurulu Uygunluk yazısı aranılır.

Ek Tablo 7'nin Devamı

Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/11 sayılı Tebliğ eki listede yer alan maddeler	İthal taleplerinde İçişleri Bakanlığı Emniyet Genel Müdürlüğünün uygunluk yazısı aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/12 sayılı Tebliğ eki listede yer alan maddeler	İthal taleplerinde Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı Petrol İşleri Genel Müdürlüğünün uygunluk belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/14 sayılı Tebliğ eki listede yer alan maddeler	Söz konusu Tebliğde yer alan maddelerin belirtilen durumlara göre ithal veya yasaklık halleri Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından değerlendirilmektedir.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/13 sayılı Tebliğ kapsamında yer alan maddeler	İthal taleplerinde Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı İşçi Sağlığı ve İş Güvenliği Enstitüsü Müdürlüğünün uygunluk belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan İthalat:/16 sayılı Tebliğ kapsamında yer alan maddeler	İthal taleplerinde Milli Savunma Bakanlığı Harita Genel Komutanlığının uygunluk yazısı aranılır.
Dış Ticarete Standardizasyon 98/3 sayılı Tebliğ eki listelerde yer verilen maddeler	İthal taleplerinde Çevre Bakanlığınca düzenlenecek Kontrol Belgesi aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan Dış Ticarete Standardizasyon/4 sayılı Tebliğ eki listelerde yer verilen maddeler	İthal taleplerinde Sağlık Bakanlığınca düzenlenecek Kontrol Belgeleri aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan Dış Ticarete Standardizasyon/5 sayılı Tebliğ eki listelerde yer verilen maddeler	İthal taleplerinde Tarım ve Köyişleri Bakanlığınca düzenlenecek Kontrol Belgeleri aranılır.
Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından her yıl yayımlanan Dış Ticarete Standardizasyon/..... sayılı Tebliğ eki listelerde yer verilen 4011.10., 4011.20 gümrük tarife pozisyonlu araç dış lastikleri	İthal taleplerine bu tebliğ uyarınca ilgili gümrük idaresince yapılacak kontrol sonucunda izin verilir. Bu Tebliğde yer alan hususlarla ilgili olarak uygulamaya yönelik önlemler almaya ve gerekli düzenlemeler yapmaya Dış Ticaret Müsteşarlığı (DTS Genel Müdürlüğü) yetkilidir.
Dış Ticaret Müsteşarlığının 05.01.1996 tarihli 605 sayılı yazısı eki listede belirtilen maddeler	Çernobil Nükleer Santral kazasından etkilenen bazı ülkelerden yapılacak ithalata ilişkin olarak Atom Enerjisi Kurumu veya bu Kuruma bağlı araştırma merkezlerinden alınacak kontrol belgesi aranılır.

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracatı Geliştirme ETÜD Merkezi, İthalat Yönetmeliği ve Tebliğler, http://www.igeme.org.tr/tur/mevzuat/13-İthalat_Yon_ve_Teb.pdf, Erişim Tarihi: 06. 02. 2005.

Ek Tablo 8. Dampinge Karşı Vergi Şeklinde Kesin Önlem Uygulanan Maddeler

G.T.İ.P.	MADDE İSMİ	ÜLKE	TEBLİĞ NO	KESİN ÖNLEM RESMİ GAZETE TARİH VE NO.SU	DAMPİNGE KARŞI VERGİ ORANI/MİKTARI
5503.20.00.00.00	POLYESTER ELYAF	GÜNEY KORE	<u>2000/2</u>	13.03.2000- 23992	%11,9-%24,6
		ENDONEZYA	<u>2000/2</u>	13.03.2000- 23992	%6,2-%37,4
		HİNDİSTAN	<u>2003/14</u>	29.07.2003- 25183	%16,5-%23,9
		ÇİN TAYVANI	<u>2003/14</u>	29.07.2003- 25183	%6,4-%20,1
		TAYLAND	<u>2003/14</u>	29.07.2003- 25183	%15,8-%22,0
		BEYAZ RUSYA(ngg)	<u>2004/23</u>	20.11.2004- 25646	15%
5402.43	POLİESTERLE RDEN DÜZ İPLİKLER	GÜNEY KORE	<u>99/7</u>	30.11.1999- 23892m	%0-%21.2
7307.19		BREZİLYA	<u>2000/3</u>	27.04.2000- 24032	%50
		ÇİN HALK CUM.			%95
5402.33		HİNDİSTAN	<u>2000/7</u>	27.06.2000- 24092	%6,8-%20,3
		ÇİN TAYVANI	<u>2000/7</u>	28.06.2000- 24093	%9,9-%28,6
			GÜNEY KORE		
7318.14.91.00.00	MATKAP UÇLU VİDALAR	ÇİN TAYVANI	<u>2000/10</u>	10.11.2000- 24226	%55
55.13		ÇİN HALK CUM.	<u>2001/2</u>	15.02.2001- 24319	%87
55.14					
55.15					
55.16					
7207.11.14.00.13			<u>2001/3</u>	17.10.2001- 24556	
7207.11.16.00.13	HADDELENM İŞ KÜTÜKLER	RUSYA FED.(ngg)			7 \$ /TON
7207.20.15.00.13		UKRAYNA(ngg)			4 \$ /TON
7207.11.14.00.14		MOLDOVA (ngg)			7 \$ /TON
7207.11.16.00.14					
7207.20.15.00.14					
9105.21.00.00.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2001/5</u>	07.11.2001- 24576	2,10 \$/ADET

Ek Tablo 8'in Devamı

5407. ...		ÇİN HALK CUM.	<u>2002/2</u>	13.02.2002-24670	70,44%
		ÇİN TAYVANI			%13,91-%30,84
		G. KORE			%3,51-%40
		MALEZYA			%3,23-%15,93
		TAYLAND			%8,67-%30,93
9613.20.90.00.00		ÇİN HALK CUM.(ngg)	<u>2004/25</u>	20.11.2004-25646	0,05 \$ / ADET
9613.10.00.00.00	CEP ÇAKMAĞI	ÇİN HALK CUM.	<u>2002/4</u>	08.05.2002-24749	0,05 \$/ADET
9613.20.10.00.00					0,05 \$/ADET
9613.90.00.00.11***					0,03 \$/ADET
6301.40	AKRİLİK MİNK BATTANIYE	ÇİN HALK CUM.	<u>2002/14</u>	08.12.2002-24957	4 \$/KG
630190					
6001.10.00.00.11			<u>2004/14</u>	21.07.2004-25529	
6001.92					
5806.32.90.00.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2002/15</u>	13.12.2002-24962	3,86 \$/KG
		ÇİN TAYVANI			1,83 \$/KG
9609 .10	GRAFİTLİ KURŞUN KALEMLER VE	ÇİN HALK CUM.	<u>2003/1</u>	14.01.2003-24993	3,16 \$/144 ADET
		ALMANYA	<u>2003/2</u>	06.02.2003-25016	25\$/TON-45\$/TON
		ABD			45\$/TON
		BELÇİKA			25\$/TON-45\$/TON
		FİNLANDİYA			45\$/TON
3904.10	POLİVİNİL KLORÜR	HOLLANDA			45\$/TON
		İSRAİL			25\$/TON-45\$/TON
		İTALYA			25\$/TON-45\$/TON
		MACARİSTAN			45\$/TON
		ROMANYA			25\$/TON-45\$/TON
		YUNANİSTAN			45\$/TON
4011.50.00.00.00	BİSİKLET DIŞ LASTİKLERİ	ÇİN HALK CUM.	<u>2003/2</u>	30.04.2003-25094	%33-%50 **
		HİNDİSTAN			%20-%64 **
		TAYLAND			%100-%100 **
		VIETNAM			30%-44% **
4013.20.00.00.00		ÇİN TAYVANI	<u>2004/22</u>	27.09.2004-25596	30%-44% **
		SRI LANKA			50%-44% **
4011.40		ÇİN HALK CUM.			%37-%100 **
	MOTOSİKLET DIŞ LASTİKLERİ	TAYLAND	<u>2003/7</u>	30.04.2003-25094	%68-%100 **
4013.90.00.00.11***		VIETNAM	<u>2004/21</u>	27.09.2004-25596	29%-49% **
		ÇİN TAYVANI			6%-21% **
8301.40.11.00.00	DİĞER KAPI KİLİTLERİ (ELEKTROMEKANİK OLANLAR HARİÇ)	ÇİN HALK CUM.	<u>2003/16</u>	31.07.2003-25185	1,6 \$/ADET
8301.40.19.00.00					1,77 \$/ADET
8301.60.00.00.00					0,74 \$/ADET

Ek Tablo 8'in Devamı

2905.42.00.00.00		UKRAYNA	<u>2003/19</u>	04.09.2003-25219	693 \$/TON
7010.20.00.00.00		ÇİN HALK CUM	<u>2003/22</u>	20.12.2003-25322	0,91\$/KG
7315.81		ÇİN HALK CUM	<u>2003/23</u>	20.12.2003-25322	331 \$/TON
7315.82					403 \$/TON
4007.00	GEMİ ZİNCİRİ	MALEZYA	<u>2004/1</u>	29.01.2004-25361	%11,6-%16,9
8302.10.90.00.00					1,39 \$/KG
8302.50.00.00.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2004/3</u>	07.02.2004-25366	1,39 \$/KG
8302.42.90.00.00	SABİT ASKILIKLAR, ŞAPKA ASKILARI, DİRSEKLERİ, BENZERİ EŞYA				0,508 \$/KG
9608.10.10.10.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2004/4</u>	02.03.2004-25390	0,066 \$/ADET
9608.40.00.10.00					0,040 \$/ADET
8715.00.10.00.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2004/15</u>	01.08.2004-25540	8 \$/ADET
8715.00.90.00.00					5 \$/ADET
5605.00	DOKUMAYA ELVERİŞİLİ İPLİKLERDEN METALİZE İPLİKLER (GİPE EDİLMİŞ OLSUN OLMASIN)	ÇİN HALK CUMHURİYETİ	<u>2004/19</u>	24.09.2004-25593	2,2 \$/KG
7312.10.82.00.00		ÇİN TAYVANI,			
7312.10.84.00.00		GÜNEY KORE			
7312.10.86.00.00		HİNDİSTAN			
7312.10.88.00.00		ÇİN HALK CUMHURİYETİ	<u>2004/24</u>	01.12.2004-25657	1 \$/KG
7312.10.99.00.00		RUSYA FEDERASYONU			0,5 \$/KG
5903.20.10.10.00					1 \$/KG
5903.20.10.90.00					1 \$/KG
5903.20.90.10.00		ÇİN HALK CUMHURİYETİ	<u>2005/2</u>	05-02-2005-25718	2,2 \$/KG
5903.20.90.90.00	MENSUCAT, POLİÜRETAN LA SIVANMIŞ, KAPLANMIŞ VEYA LAMİNE EDİLMİŞ – DİĞERLERİ				2,2 \$/KG
8207.50.60.00.00		ÇİN HALK CUM.	<u>2005/3</u>	04/02/2005-25717	6 \$/KG
8207.70.31.00.19					10 \$/KG

* : Nihai Gözden Geçirme Soruşturması sonucunda uygulamaya konulmuştur.
** : İlk oran Bisiklet/Motosiklet Dış Lastikleri ikinci oran Bisiklet/Motosiklet İç Lastikleri içindir.
***: 2003 Gümrük Giriş Tarife Cetvelindeki son hali.

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı İthalat Genel Müdürlüğü Damping ve Sübvansiyon Araştırma Dairesi, Dampinge Karşı Vergi Şeklinde Kesin Önlem Uygulanan Maddeler, <http://www.dtm.gov.tr/ITHALAT/damping/tablolat/vergiler.xls>, Erişim Tarihi: 12. 02. 2005.

ÖZGEÇMİŞ

1978 Brummen/ Hollanda doğumludur. İlk öğretimini Kayseri ili Felahiye ilçesi Kayapınar Kasabası Merkez ilkokulunda tamamlamıştır. Ortaokul ve Lise eğitimini Kayseri ili Kocasinan ilçesi Fevzi Çakmak Lisesi'nde tamamlamıştır. 1994 tarihinde Fevzi Çakmak Lisesi Sosyal Bilgiler ve Edebiyat bölümünden mezun olmuştur. 1996 yılında Girne Amerikan Üniversitesi kamu yönetimi bölümüne başlamıştır. Bir yıl İngilizce hazırlık eğitimi almıştır. Daha sonra 2001 yılı Şubat ayında Girne Amerikan Üniversitesi'nden mezun olmuştur. Bu üniversitede hazırlamış olduğu çalışmalar arasında Politika Bilimi dersi için; Siyasal Sistemler başlıklı çalışma, Kamu Yönetiminde Özel Bir Konu dersi için; Avrupa Birliği ve Türkiye Arasında Gümrük Birliği başlıklı çalışma ve Kâr Amacı Gütmeyen Organizasyonlar dersi için hazırlamış olduğu; 450 denekli anket çalışması mevcuttur. 2001 yılı Şubat ayında Kayseri Organize Sanayi Bölgesinde bulunan Ermaş Mobilya A.Ş.'de Üretim Planlama Sorumlusu olarak görev yapmıştır. 2001 yılı Eylül ayında Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü İktisat bölümüne kabul edilmiştir. Bir yıllık bilimsel hazırlık eğitimi sonrası aynı enstitüde İktisadi Gelişme ve Uluslararası İktisat alanında yüksek lisans eğitimine başlamıştır. Ders dönemini tamamladıktan sonra 2003 yılı Ağustos ayında askerlik hizmetini tamamlamak üzere bir yarım dönem kaydını dondurmıştır. Askerlik hizmetini Ocak 2004 tarihinde tamamlamış ve müteakiben tez çalışmalarına başlamıştır.

Halen Kayseri Organize Sanayi bölgesinde bulunan Canitez Çanta Ltd. şirketinde ihracat uzmanı olarak çalışmaktadır. Aynı zamanda yeni kurulmakta olan Anadolu Dış Ticaret Derneği Kurucu Başkanlık görevini yürütmektedir.

Adres : Erciyes Evler Mah. Bozantı cad. 208/9 38020 KAYSERİ
Tel : 0090 535 718 89 22
e-posta : galyose@yahoo.com