

31038

MARMARA ÜNİVERSİTESİ
AVRUPA TOPLULUĞU ENSTİTÜSÜ

AET, ABD ve TÜRK
HUKUKLARINDA DAMPİNGİN
TESBİTİ MESELESİ

31038

Murat Tahsin YÖRÜNG

DOKTORA TEZİ

T.C. YÜKSEKÖĞRETİM KURULU
DOKÜMANTASYON MERKEZİ

Danışman: Prof. Dr. Halâk KABAALIOĞLU

İSTANBUL 1994

KISALTMALAR CETVELİ

ABD	Amerika Birleşik Devletleri.
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
AKÇT	Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
AT	Avrupa Topluluğu
BM	Birleşmiş Milletler
CIF.	Cost, insurance, freight.
Co.	Company.
DM	Deutsch Mark
EC.	European Community.
ECOSOC	Economic and Social Council
ECR.	European Court Reports
ECSC.	European Coal and Steel Community
EEC.	European Economic Community.
Euratom	European Atomic Energy Community
FOB	Free on Board
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
HDTM	Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı
IBRD	International Bank for Reconstruction and Development.
IDA.	International Development Association
IFC.	International Finance Corporation
IMF.	International Monetary Fund.
Inc.	Incorporated
ITO.	International Trade Organization.

IKV.	İktisadi Kalkınma Vakfı
İSO.	İstanbul Sanayi Odası
İTBF.	İktisadi ve Ticari Bilimler Fakültesi
Ltd.	Limited.
OJ.	Official Journal



İÇİNDEKİLER

I.GİRİŞ.....	1
II.DİŞ TİCARET TEORİLERİ.....	5
III.SERBEST TİCARETE KARŞI İLERİ SÖRÖLEN GÖRÖŞLER.....	11
1.Ulusal Güvenliği Sağlama Kaygısı.....	11
2.Genç Endüstrileri Koruma Kaygısı.....	11
3.Dampinge Karşı Korunma Kaygısı.....	12
4.Tam İstihdamı Gerçekleştirme Kaygısı.....	13
5.Dış Rekabetin Ücret Hadlerini Düşüreceği Kaygısı	13
6.Himayeciliğin Adil Bir Sistem Olduğu İddiası.....	14
7.Himayeciliğin, Ülkenin Ekonomik ve Politik	
Bağımsızlığını Güçlendirdiği Savı.....	14
IV.DİŞ TİCARETİ DESTEKLEYEN VE KARŞI ÇIKAN GÖRÖŞLERİN	
İKTİSAT POLİTİKASINA YANSIMASI.....	17
A.İlkçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat	
Politikasına Yansımaları.....	17
B.Ortaçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat	
Politikasına Yansımaları.....	18
C.Yeniçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat	
Politikasına Yansımaları.....	18
D.GATT'ın Kuruluşundan İtibaren Görülen Gelişmeler.	22

V.DAMPING KAVRAMI VE AET, ABD VE TÜRKİYE'NİN

ANTİDAMPİNG MEVZUATI.....	34
A.Genel Olarak Damping Kavramı.....	34
1.Tarihi Gelişim.....	34
2.Damping Kavramı ve ilgili Temel Kavramların	
Kısaca Tanımı.....	35
a.Dampingin Tanımı ve Tesbiti.....	35
b.Zarar Koşulu.....	36
c.Müeyyide: Antidamping Vergi.....	42
d.Dampingle Sübvansiyon Kavramları Arasındaki	
Farklar.....	42
3.Dampingin ve Antidamping Tedbirleri Savunan	
ve Eleştiren Görüşler.....	45
a.Dampingin Tanımı ve Müeyyideye Tabi Olmayan	
Türleri.....	45
b.Dampingin Türleri.....	46
c.Dampingin Lehinde ve Aleyhinde İleri	
Sürülen Görüşler.....	49
4.GATT'ın VI. Maddesine İstinaden Çıkarılan	
Dampingle ilgili Uluslararası Mevzuat.....	69
B.AET, ABD ve Türk Antidamping Mevzuatları.....	72
1.AET Antidamping Mevzuatı.....	72
2.Amerikan Antidamping Mevzuatı.....	74
3.Türk Antidamping Mevzuatı.....	74

VI.NORMAL DEĞER KAVRAMI.....	82
A.AET Hukukunda Normal Değer Kavramı.....	82
1.AET Mevzuatında Normal Değer Kavramının	
Düzenleniş Biçimi ve Önemi.....	82
2.Normal Değerin Belirlenmesinde Temel ve	
Öncelikli Kriter: İç Piyasa Fiyatı.....	86
3.Normal Değerin Belirlenmesinde Belli Durumlarda	
İç Piyasa Fiyatının Yerini Alabilen Alternatif-	
lerden Biri: Bir Üçüncü Ülkeye İhrac Fiyatı....	94
4.Normal Değerin Tesbitinde Belli Durumlarda İç	
Piyasa Fiyatının Yerini Alabilen Diğer	
Alternatif: Oluşturulmuş Değer.....	95
a.Üretim Maliyetin Tesbiti.....	96
b.Makul Kâr.....	106
5.Piyasa Ekonomisine Sahip Olmayan Ekonomilerden	
AET'na İthal Edilen Ürünler İçin Normal	
Değerin Tesbiti.....	109
B.ABD Antidamping Hukukunda Normal Değer Kavramının	
Düzenleniş ve AET Antidamping Mevzuat ve	
Uygulamasından Farklı Olduğu Noktalar.....	159
C.Türk Mevzuatında Normal Değer Kavramının	
Düzenleniş ve AET ve ABD Mevzuatından	
Farkları.....	165
1.Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkelerden	
Türkiye'ye İthal Edilen Ürünlerin Normal	
Değerinin Tesbiti.....	176

VII. İHRAC FİYATI.....	186
A. AET Mevzuatı ve Uygulamasında İhrac Fiyatı....	186
B. ABD Mevzuatında İhrac Fiyatı Kavramının Düzenlenişi.....	206
C. Türk Mevzuatında İhrac Fiyatı Kavramının Düzenlenişi ve AET ve ABD Mevzuatlarına Nazaran Gösterdiği Farklılıklar.....	206
VIII. NORMAL DEĞERLE İHRAC FİYATI ARASINDA HAKKANİYETE UYGUN BİR MUKAYESE YAPMA ZORUNLULUĞU.....	211
A. GATT Açısında Durum.....	211
B. AET Antidamping Mevzuatına Göre Adil Mukayese.....	212
C. ABD Mevzuatında Adil Mukayese Meselesi ve AET Sisteminden Farklı Yönleri.....	229
D. Türk Antidamping Mevzuat Ve Uygulamasında Karşılaştırma (Adil Mukayese) Meselesi ve AET Mevzuat ve Uygulamasından Farkları.....	234
IX. DAMPİNG MARJİ.....	241
A. AET Mevzuatında Damping Marjının Tesbiti.....	241
B. Damping Marjı Konusunun ABD Mevzuatında Düzenleniş Biçimi ve AET Mevzuatına Nazaran Gösterdiği Farklılıklar.....	245
X. TÜRK UYGULAMASININ GÖSTERDİĞİ BAZI AMPİRİK SONUÇLAR.....	255
XI. GATT 1994 VE SONRASI.....	266

XII.SONUÇLAR.....279

BİBLİYOGRAFYA.....291



1.GİRİŞ

Dünya ticaretinin uluslararası bir anlaşma ve kuruluş aracılığıyla düzenlenmesi, oldukça yeni bir gelişmedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında, dünya devletleri, dünya ticaretini serbestleştirme yolunda somut adımlar atmışlardır. Bu adımlardan en önemlisi olan GATT Anlaşması, bir yandan uluslararası ticareti düzenlemek üzere bazı temel ilkeler vaz ederken, bir yandan da devletlerin hangi hallerde bu ilkelere hangi istisnaları getirebileceklerini düzenlemiştir.

Bahsettiğimiz istisnalardan bir kısmını, haksız ticari uygulamalara karşı alınabilecek tedbirler oluşturmaktadır. Antidamping tedbirler, bunların başlıcalarından biri ve uygulaması -belki de- en yaygın olanıdır. Antidamping tedbirlerin dünya ticaretinde yaygın biçimde uygulanması da, oldukça yenidir.

Antidamping uygulamalar, sıklıkla görülmekle birlikte, başlangıçta sadece bazı hukuk düzenleriyle sınırlı kalmışlardır. Gerçekten, son zamanlara kadar, uygulanan antidamping önlemlerin büyük bir çoğunluğu, ABD, AET, Avustralya ve Kanada tarafından yürürlüğe konulmuştur. Ancak, son zamanlarda bir dizi ülkenin -ve bu meyanda Türkiye'nin de- antidamping düzenlemeler getirdikleri görülmektedir. Dünya ticareti serbestleştirilebildiği ölçüde antidamping

önlemlerin önem ve etkisinin arttığı ve gelecekte de artacağı bir gerçektir.

Çalışmamız, başlığından da anlaşıldığı gibi, dampin-
gin tesbiti mevzuuna teksif olunmuştur. İncelememizde, üç
hukuk sistemini ele alıp kıyaslamaya ve bu kıyaslamadan
bazı genel sonuçlar çıkarmaya çalıştık. Mezkûr sistemler,
AET, ABD ve Türk antidamping mevzuatlarıdır. Bunlardan AET
mevzuatının seçilmesinin nedeni, hem Türkiye'nin hem de
dünyanın en büyük ticari partnerinin AET olmasıdır. Diğer
bir deyişle, AET, hem Türk dış ticaretinde, hem de dünya
ticaretinde çok büyük bir rol oynamaktadır. Ayrıca, Türki-
ye'nin AET ile gümrük birliğini sağlama kararı da, AET
antidamping sistemini, Türkiye açısından en önemli bir
sistem haline getiren bir başka etkidir. Zira, eğer öngö-
rüldüğü gibi AET ile Türkiye arasında bir gümrük birliği
oluşursa, Türk mevzuatıyla AET mevzuatı arasındaki uyum
sorunu büyük önem kazanacak, AET antidamping uygulamasının
Türk ekonomisi üzerinde birtakım önemli etkileri görülebilecektir.

ABD sistemini ele almamızın temel nedeni ise, ABD ile
Türkiye arasındaki ekonomik ilişkilerin oldukça sıkı olması
ve ABD'nin dünya ticaretinde oynadığı önemli roldür. Ancak,
ABD mevzuatı belli bir açıdan incelenirken, sadece AET
mevzuatına nazaran gösterdiği farklar üzerinde durulmuş,
lüzumsuz tekrarlardan kaçınmak gayreti içinde olunmuştur.

Diğerlerine kıyasla çok yeni olan Türk antidamping mevzuatı da mevcut kaynaklar ve olanaklar çerçevesinde ve konumuzun sınırları içerisinde incelenmeye çalışılmıştır. Bu noktada uğradığımız en önemli güçlük antidamping soruşturmaları sonuçlandıran Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Tebliğlerinin, soruşturma esnasında hesaplamalarda kullanılan yöntemlerin ayrıntılarını ihtiva etmemesidir. Tebliğleri incelemek suretiyle ancak bazı temel eğilimler teşhis edilebilmekte, tatbikatın ayrıntıları incelememektedir. HDTM'den daha ayrıntılı bilgi talep ettiğimizde soruşturma tutanaklarının gizli bilgiler ihtiva ettiği, bunların bize verilmesinin yasaya aykırı olacağı tarafımıza söylenmiştir. Ayrıca, mevzuatın ve uygulamanın çok yeni olması nedeniyle konuyla ilgili olarak başvurulabilecek ikincil kaynakların azlığı da bizim acımızdan bir başka güçlük oluşturmıştır. Bütün bu nedenlerle, Türk uygulaması hakkında ayrıntıya inme olanaklarını bulamadık.

Çalışmamızda, serbest dış ticaretin lehinde ve aleyhindeki görüş ve teoriler dünya ticaretinin şu ana kadar gösterdiği trend, dampingin genel niteliği ve bu konuyla ilgili hukuki düzenlemeler ve dampingin saptanmasında kullanılması zorunlu olan temel kavramlar incelenmeye çalışılmıştır. Çalışmamızın II. III. ve IV. bölümlerinin amacı, serbest ticaretin önemi ve korumacılığın gösterdiği gelişmeler konusunda genel bir çerçeve çizmektir. Bu nedenle,

bilgi vermekten öte bir iddiaları yoktur. Daha sonraki bölümlerde ise antidamping düzenlemelerin çarpık bir sistem üzerine oturtulduğu yolundaki hipotezimizi sinamaya ve antidamping düzenlemelerin niçin sık sık korumacılığa âlet edildiğini açıklamaya ve sonuçta bir hükme varmaya, bu hüküm doğrultusunda bir de öneri getirmeye çalıştık. Bütün bu çabalarımızın arzu ettiğimiz sonuçlara ulaşmış olduğunu umuyoruz.



II.DİŞ TİCARET TEORİLERİ

Dış ticaret teorileri ulusların birbirleriyle niçin ticaret yaptıklarını araştıran ve açıklayan teorilerdir. Bunlara, ve dış ticarete karşı çıkan savlara burada ve müteakip bölümde yer vermekteki amacımız, serbest dış ticaretin toplumlara sağladığı yararlarla ve mahzurlara işaret etmek ve böylece antidamping önlemlerin korumacılığa alet edilmesinin niçin kınanacak bir davranış oluşturduğu hakkında bir temel fikir verebilmekdir.

Dış ticaret teorilerinden ilki, Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisidir. (Theory of Absolute Advantages). Bu teoriye göre, iki ülkeden biri bir malın, diğeri ise bir başka malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahipse, bu ülkelerden her birinin üstün olduğu malın üretiminde uzmanlaşması ve diğer malı öbür ülkeden alması, dolayısıyla bu ülkeler arasında dış ticaretin başgöstermesi tabiidir. Zira, her bir ülke, üretiminde üstünlüğe sahip bulunduğu malı, daha az üretim faktörüyle (emek) üretebilmekte, dolayısıyla, her bir ülke, avantajlı olduğu üretim faaliyetinde uzmanlaşıp diğer malı diğerinden satın aldığı anda her iki ülkede de toplam refah artmaktadır.(1)

Görüldüğü gibi, Adam Smith'in teorisi, iki ülkeden her birinin bir başka üretim dalında üstünlüğe sahip olduğu durumlarda dış ticaretin nedenini izah etmektedir. Pekâlâ, ülkelerden birinin her iki malda da üstünlüğe sahip olması

durumunda, aralarında ticaret olmayacak mıdır? İşte Adam Smith'in cevapsız bıraktığı bu soru, bilâhare Ricardo'nun ortaya koyduğu "Mukayeseli Üstünlükler Teorisi" (Theory of Comparative Advantages) ile yanıtlanmıştır.

Bu teori, bir takım varsayımlara dayanarak, ülkelerden birinin her iki malın üretiminde de avantajlı olması durumunda dahi iki ülke arasında dış ticaret başladığı takdirde bu ülkelerde refah artışı görüleceğini ortaya koymaktadır. Diğer bir deyişle A ülkesi hem X, hem de Y malının üretiminde mutlak anlamda avantajlı olsa bile, karşılaştırmalı olarak daha avantajlı olduğu X malının üretiminde uzmanlaşıp, karşılaştırmalı olarak dezavantajlı olduğu Y malını B ülkesinden satın alırsa, diğer ülke de öbür malın üretiminde uzmanlaşır, X malını A ülkesinden satın alırsa, dış ticaret yine her ülkede refah artışına yol açacaktır.(2)

Adam Smith ve Ricardo'nun teorileri, klâsik dış ticaret teorisinin temelini oluşturur. Klâsik teoriye daha sonra en büyük katkıyı, John Stuart Mill yapmıştır. Mill, teoriye "Karşılıklı Talep Yasası" (The Theory of Reciprocal Demand) nı getirerek, uluslararası ticaret teorisine arzın yanı sıra talep kavramını da yerleştirmiştir. Dış ticaret hadleri (terms of trade) kavramını da getirerek dış ticaretin hangi miktarlarda dengeleneceğini de göstermiştir.(3)

Mill'i takiben, Marshall ve Edgeworth, dış ticaretin küçük memleketlerin yararına olduğunu, zira bunların ihtisaslaşma seviyesine daha çabuk ulaştıklarını, dış ticaretin müstahsil lehine bir rant yarattığını, dolayısıyla yoksul ülkelerin lehine işlediğini ortaya koymuşlardır.(4)

Klâsik teorinin birçok eksiklikleri vardır: Malların değerinin yalnızca harcanan emek miktarıyla belirlenmesi, emeğin homojen bir faktör olarak belirlenmesi, ulaştırma giderlerinin ihmal edilmiş olması, azalan verimler kanununun ihmal edilmesi, vb.

Klâsik teorinin bu gibi eksiklikleri, dış ticaret teorisinin klâsiklerden sonra da gelişme göstermesine yol açmıştır. Klâsik teoriyi izleyen neo-klâsik akımın en önemli teorisi ise, Heckscher-Ohlin'in dış ticaret teorisidir. Heckscher Ohlin'e göre, her ülke, bol miktarda sahip olduğu üretim faktörünü daha çok kullanan üretim dalında uzmanlaşacak, diğer malı ise öbür ülkeden alacaktır. Leontief, bu teoriyi bilâhare sınamış ve ampirik sonuçlar ABD'nin emek yoğun mallar ihrac, sermaye yoğun mallar ithal ettiğini göstermiştir. "Leontief Paradoks" olarak bilinen bu çelişkili durum daha sonra bazı iktisatçıların (örneğin, Leamer, Kravis) yaptığı çalışmalarla açıklanabilmiş ve paradoks çözülmüştür. Mantıki yapısı ve kazandırdıkları itibariyle, Heckscher-Ohlin teorisi, gözardı ve reddedilebilecek bir teori değildir.(5),

Dış ticaret teorisinin gelişiminde, neo-klâsik teoriyi, modern teoriler izlemiştir. Modern dış ticaret teorisi, klâsik ve neo-klâsik teorilerden farklı olarak, fiyatı değil gelirleri esas almaktadır. Modern teorinin en önemli isimleri, Aftalion, Harry Johnson, Maurice Bye, Sidney Alexander ve François Perroux'dur. Modern teori, gelir seviyesiyle dış ticaret dengesi arasındaki ilişkiyi ortaya koymuştur. Teorinin verdiği sonuçlar arasında, Perroux'ya ait olan iki sonuç bizce önemlidir:

1.Toplum ve üzerinde yaşadığı ülke ne kadar büyükse, dış ticaretteki payı ve dış fiyatlar üzerindeki etkisi o derece büyük olacaktır.

2.Ülke ekonomisinin büyük ölçüde endüstriye, özellikle anahtar endüstrilere dayanması o ülkeye büyük bir ekonomik güç sağlar.(6)

Şimdiye kadar temas ettiğimiz teoriler farklı mallar üreten ülkeler arasındaki ticareti açıklamaktadırlar. Bu tür ticarete endüstrilerarası (interindustry) ticaret denmektedir. Eksik rekabet koşulların, hakim olduğu piyasalarda endüstrilerarası ticareti irdeleyen teoriler yetersiz kalabilir.

Eksik rekabet koşullarında herbirinde az sayıda firmanın üretim yaptığı, benzer faktör donanımına sahip ülkeler arasındaki ticarete ise endüstri içi ticaret (intrain-

dustory trade) denmektedir. Bu nitelikteki piyasalarda üretim yapan az sayıdaki firma, ürün farklılaştırmasına gittikleri takdirde, iki ülke arasında ticaret başgösterebilir. Yani, aynı faktörleri gerektiren; ancak, biçim, renk, kalite, işlev gibi yönlerden farklılıklar gösteren ürünler üretmek suretiyle aynı malı birbirlerinden hem ithal, hem de birbirlerine ihraç edebilirler.

Tekel piyasalarında endüstriiçi ticaret başlayınca tekel piyasası eksik rekabet piyasasına dönüşmekte ve neticede tüketicilerin sağladığı kazanç üreticilerin kaybindan fazla olmaktadır. Eksik rekabet piyasalarında endüstriiçi ticaretin ortaya çıkmasıyla, değişik sonuçlar doğabilmekte, ancak her halü karda rekabet arttığında toplumsal refah bundan olumlu etkilenmektedir.(7)

KISIM II'NİN NOTLARI

- (1) Ayrıntılı bilgi için bkz. örn., İsmet Doğan Kargül, Makroekonomi, İstanbul: Birsen Kitabevi, 1983, s.172-173; Tamer İsgüden ve Müfit Akyüz, Uluslararası İktisat, İstanbul: Evrim Kitabevi, 1990, s.5-6; Halil Seyidoğlu, Uluslararası İktisat, Ankara: Turhan Kitabevi (5. basım), 1968, s.16-19.
- (2) Ayrıntılı bilgi için bkz., örn., Hasan Olalı, Dış Ticaret Teorileri ve Politikası, Bornova: Ege Üniversitesi İİBF Yayınları, 1972, s.132-137; İsgüden, Akyüz, s.6-9; Kargül, s.174-176; Süleyman Barda ve Erdoğan Alkin, Dış Ticaret Teorisi, İstanbul: İ.Ö. İktisat Fakültesi Yayını, 1967, s.21-23.
- (3) Ayrıntılı bilgi için bkz., örn., Olalı, s.137-140; Barda Alkin, s.24-28; Kargül, s.176-180; Paul Samuelson, Economics, Tokyo: Mc Graw-Hill, 1980.
- (4) Olalı, s.143-147
- (5) Ayrıntılı bilgi için bkz., örn., Seyidoğlu, s.57-75
- (6) Olalı, s.185
- (7) Konuyla ilgili daha geniş bilgi için bkz., Peter Kenen The International Economy, Pientice-Hall Co., Singapore: 1989, s.482.

III.Serbest Ticarete Karşı İleri Sürülen Görüşler:

Bu görüşler, pek değişik biçimlerde gruplandırılabilir-
mekle beraber, genellikle aşağıda zikrolunan kaygı ve amaç-
lara istinat etmektedirler:

1.Ulusal Güvenliği Sağlama Kaygısı:

Bu görüşe göre, ulusal güvenliğin sağlanması için
ihtiyaç duyulan araçlar, ne bahasına olursa olsun, ihtiyaç
anında temin edilebilmelidir. Bu nedenle, bunların üreti-
minde mevcut alternatiflerin değerlendirilmesinde, maliyet,
etkinlik gibi kaygılar pek dikkate alınmamalı, bunların
üretimi amacıyla kurulan endüstriler, ekonomik gayelere ve
çıkarlara uygun düşmese bile, korunmalıdır.(1)

2.Genç Endüstrileri Koruma Kaygısı:

Bu görüşe göre, karşılaştırmalı üstünlükler, belli
bir anda mevcut durum dikkate alınarak değil, çok daha
geniş bir perspektif içinde değerlendirilmelidir. Belli bir
zaman dilimi içerisinde karşılaştırmalı üstünlüklerden
tamamen yoksun olan, yeni kurulmuş bir milli endüstri, daha
sonra gelişerek karşılaştırmalı üstünlüklere sahip hale
gelebilir. Bu tür sanayilerin daha başlangıçta yok edilme-
sine göz yummak, o sanayi kolunu daha önce kurmuş olduğu
için bir takım üstünlüklere sahip olan ve bu avantajlarını
yeni kurulan sanayileri henüz gelişmeden boğmaya yönelik

olarak kullanan gelişmiş ülkelerden kaynaklanan acımasız ve -çoğu zaman- haksız rekabete karşı genç endüstriyi korumamak, akıllıca değildir.(2)

Ancak, genç endüstri tezi, himayeyi sürekli olarak savunmamaktadır. Korumacılık, bu görüşe göre, ancak, sözkonusu genç endüstri gelişinceye ve mukayeseli üstünlükler elde edinceye kadar sürmelidir. Ayrıca, tüm endüstrilerin değil, yalnız gelişme potansiyeli gösteren endüstrilerin korunması gerekir. Bu tezi, tüm ithalâta karşı himayeyi gerekli gören ithalât-ikamesi politikalarından ayıran temel özellik de budur.(3)

Bu tezin dayandığı gerekçeler çok mantıki olmakla beraber, korunacak endüstrileri seçerken azami dikkat gösterilmelidir. Korunan endüstrilerin gelişmeye ve mukayeseli üstünlükler kazanmaya müsait endüstriler olması şarttır. İşbu görüşün başlıca savunucusu, F.List'tir ve bu görüşe "geçici korumacılık" adı verilmektedir.(4)

3.Dampinge Karşı Korunma Kaygısı:

Dampinge karşı korunma kaygısı da gümrük vergileri vasıtasıyla korumacılığa yönelmenin gerekçelerinden biri olarak görülebilmektedir.(5) Ancak, ithal edilen malların sadece bir kısmının dampingli olduğu düşünülürse, selektif tedbirler (anti-damping vergiler) uygulamak yerine, tüm ithalâtı (dampingli ya da dampingsiz) aynı biçimde etkile-

yecek gümrük vergileri konulması ne derecede mantıklıdır? Bunu daha ileride değerlendirebileceğimizi umduğumuzdan tartışmayı daha ileriki bölümlere bırakmayı uygun görüyoruz.

4. Tam İstihdamı Gerçekleştirme Kaygısı:

Korumacılığa taraftar olan iktisatçılar, serbest ticaretin işsizliği artıracaklarını ileri sürmüşlerdir.(6) Ancak bu savın, eksik istihdamın hakim olduğu ülkeler için geçerli olduğu, tam istihdam durumunda ileri sürülemeyeceği ve dünya ekonomisinde önemli yer tutan ülkelerin de bu gayeyle korumacı tedbirlerle kolay kolay başvuramayacakları unutulmamalıdır. Zira, büyük bir ülkenin bu tür tedbirler alması, diğer ülkelerin de aynı yönde karşı-tedbirler almasına yol açacaktır.(7)

5. Dış Rekabetin Ücret Hadlerini Düşüreceği Kaygısı:

İthal edilen mallarla rekabet edebilmek amacıyla, yerli sanayiler işçi ücretlerini düşürmek yoluna gidebilirler.(8) Özellikle gelişmiş ülkeler, az gelişmiş ülkelerdeki ücret hadleri ile kendi işçilerinin aldığı ücretler arasındaki önemli farka işaret ederek "ucuz-emek" ülkelerinden gelen mallarla yerli üretimin rekabet etmesine olanak bulunmadığını ileri sürerler.(9) Seyidoğlu'na göre, bu iddia, ücretlerle, işgücünün marjinal verimi arasındaki ilişkiyi gözardı etmektedir. Eğer bazı Amerikan endüstrile-

ri yabancı mallarla rekabet edemiyorsa, bunun nedeni, yabancı işgücünün ucuz olması değil, o alanlarda çalışan iş gücü verimliliğinin düşüklüğüdür.(10)

6.Himayeciliğin Adil Bir Sistem Olduğu İddiası:

Bu görüşe göre, devlet, gümrük vergilerinden elde ettiği geliri, milli ekonomide mevcut adaletsizlik ve çarpıklıkları düzeltmekte kullanabilir. Örneğin, fiyatları düşürmek için alacağı tedbirleri güçlendirmekte kullanabilir.(11)

7.Himayeciliğin, Ülkenin Ekonomik ve Politik Bağımsızlığını Güçlendirdiği Savı:

Himayeciliğin, kendine yeterlilik düzeyini artırarak, bir ülkenin ekonomik bağımsızlığını mümkün olan azami ölçüye çıkarabileceği bir gerçektir.(12) Bir ülkenin ekonomik bağımsızlık düzeyi ile politik bağımsızlık düzeyi arasındaki sıkı ilişki ise izahtan varestedir. Ancak, ekonomik ve politik bağımsızlık kavramlarını mutlaka ulaşılması gereken hedefler olarak değil, olanaklar ölçüsünde gerçekleştirilmesi arzu edilen gayeler olarak ele almak ve hangi düzeyde bağımsızlığın alternatif maliyetinin ne olacağını iyi hesap etmek gerekir.

Yukarda sayılanlara ek olarak, gümrük vergilerinin hazine için önemli bir gelir kaynağı teşkil ettiği ve

korumacılığın, ithalâtı azaltarak dış ticaret dengesini sağladığı yolundaki savlar sayan-ı dikkattir.(13)



KISIM III'ÜN NOTLARI

- (1) Olalı, s.202
- (2) Samuelson, s.659
- (3) Seyidoğlu, s.298-299
- (4) Ayrıntılı bilgi için bkz., Örs, s.278-286
- (5) Seyidoğlu, s.300
- (6) Samuelson, s.657
- (7) Seyidoğlu, s.301
- (8) Olalı, s.201
- (9) Samuelson, s.654-655
- (10) Seyidoğlu, s.303
- (11) Olalı, s.201
- (12) Olalı, s.202
- (13) Samuelson, s.654

IV.Dış Ticareti Destekleyen ve Karşı Çıkan Görüşlerin
İktisat Politikasına Yansıması:

A.İlkçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat Politikası-
na Yansıması (M.Ö.V. yy. - M.S. 476)

Bu dönemde düşünürlerin genellikle ekonomik faaliyetlerle uğraşmayı hiç olmazsa toplumun hür insanları için doğru bulmadıkları, ekonominin Homere devrinde kapalı bir tarımsal ekonomi niteliği gösterdiği, daha sonra ortaya çıkan sınırlı mübadelenin de, yabancılara ve esaretten azad edilmiş kimselere bırakıldığı söylenebilir.(1)

Çağın büyük medeniyetlerinden Roma'da ise durum şöyledir: "Roma'nın milli ekonomisi ise, bir nevi dünya ekonomisi idi. O devrin birçok memleketleri, Roma'ya politik bağlarla bağlı olduğundan tribut ve vergiler ödemek suretiyle Roma ekonomisinin ihtiyaçlarını karşılamaya zorunlu kılınmışlardı."(2)

Roma ekonomisi, aslında kendine yeterli olabilecek bir ekonomiydi. Ancak, lüks eşya düşkünlüğü, Romalıları, diğer ülkelerle ticaret yapmaya itiyordu. Yani, Roma imparatorluğu döneminde yapılan dış ticaretin önemli bir bölümü toplumun lüks tüketim talebini karşılamaya yönelikti.(3)

B.Ortaçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat Politikasına Yansıması (M.S. 476 - M.S. 1453)

Ortaçağda ise din her türlü toplumsal gelişimi ve kurumu olduğu gibi ekonomik düşüncelerle iktisat politikasını da etkisi altına almıştır. Bu dönemde dış ticaret, özellikle savaş zamanlarında otarşiyi tehdit ettiği ve - genelde ticaret- sınırsız bir kazanç hırsları yarattığı için tehlikeli kabul edilmiştir.(4)

Buna rağmen, bazı Kuzey İtalya şehirlerinde, Fransa'da ve Flandra'da birtakım endüstri merkezleri kurulmuş ve bu bölgelerin müteşebbisleri, dış ticaretin ihtiyaçları için mal ve hizmet üretimi yapmışlardır.(5)

C.Yeniçağda Ekonomik Düşünceler ve İktisat Politikasına Yansıması (M.S. 1453 - M.S. 1947)

Ticari rönesansın Avrupa'da doğuşuyla birlikte biri liberalizmin gelişmesini sağlamaya, diğeri uluslararası ticaretin kısıtlanmasına yönelik iki akım ortaya çıkmıştır.(6)

Bu paradoksal akımların doğuşunun temelinde Avrupa'nın içinde bulunduğu durum yatmaktaydı. Bu çağ, partikülarizm ile evrensel bir zihniyetin bir arada vücut bulduğu ve geliştiği bir çağdır. Bir yandan Bizans limanları yabancı ekonomik güçlere açılırken öte yandan ilk gümrük politi-

kası bu çağda uygulanmıştır.(7)

İlk ticari mübadeleler devletler arasında merkantilizme doğru yavaş yavaş gelişme göstermiştir.(8)

Avrupa'nın ekonomik tarihinde en önemli dönemlerden biri olan merkantilizm, İspanya, Fransa ve İngiltere'de farklı biçimlerde gelişmiştir. Ancak merkantilizmin temel müşterek özelliği, dış ticarete azami devlet müdahalesini savunmuş olmasıdır. Bu müdahalenin temel amacı ise, ithalatı mümkün olduğu kadar azaltıp, ihracatı mümkün olduğu kadar artırmaktır.(9)

Bu durum XVIII. asrın ortalarına kadar sürmüştür. Batı Avrupa'da vuku bulan sanayi devrimi ve buna paralel olarak teorik planda ortaya atılan serbest ticaret görüşü XIX. yüzyılda mal, sermaye ve insangücü hareketlerinde olağanüstü bir gelişmeye yol açmıştır.(10)

"Laissez faire, laissez passer" sloganıyla özetlenebilecek olan bu dönemde devletin dış ticarete hiç müdahale etmediğini düşünmek doğru olmaz. Ancak, sadece bazı özel durumlarda devlet müdahalesinin söz konusu olduğu ve daha önceki dönemlere göre dış ticarette büyük ölçüde liberasyona gidildiği de bir gerçektir.(11)

Bu durum da I.Dünya savaşının sonuna kadar devam etmiştir. Daha sonra, şartların zorlamasıyla yeniden hima-

yecilik güç kazanmaya başlamıştır. Bu meyanda, 1923-1929 yılları arasında liberalizme dönüş için birtakım gayretler sarfedilmiş, bu gayretler 1927 yılında Milletler Cemiyeti tarafından Cenevre'de toplanan "Ekonomi Kongresi" ile en somut ifadesini bulmuş, ancak 1929 yılında patlak veren büyük ekonomik kriz bu çabaları sonuçsuz bırakmıştır.(12)

Büyük depresyon, Amerika Birleşik Devletlerinde başlamış, ancak bu dev ekonomiyi sarsan kriz, hızla diğer ülkelere de yayılmıştır. Bu yaygın etkinin başlıca sebeplerinden biri ABD'nin gümrük vergilerini artıran 1930 tarihli Smooth-Hawley Gümrük Vergileri Kanununun çıkarılmasıdır. Bu dönemde bazı ülkelerce başlatılan korumacılık önlemlerinin birer tepki ya da savunma yolu olarak diğer ülkelerce de benimsenmesi sonucunda dünya ticaretindeki daralma görülmemiş boyutlara ulaşmıştır. Bu dönemde dünya ekonomisine hakim olan politikaya "komşuyu zarara sokma politikası" (beggar thy-neighbor policy) adı verilir.(13) Bu dönemde ülkeler depresyonun da etkisiyle korumacılığı alabildiğine artırmış, ihracat yapabilmek için kurlarını düşürme yarışına girmişlerdir.

Sözü edilen himayeci eğilimler ikinci dünya savaşının yarattığı otarşi kaygılarıyla daha da güçlenmiştir.(14)

İkinci dünya savaşından sonra yaşanan büyük yıkım, açlık tehlikesi, barışı yeniden kurma ve koruma kaygısı

liberasyon çabalarını yeniden güçlendirmiştir. Bu çabaların bir sonucu olarak Uluslararası Beslenme ve Ziraat Konferansı (1943) ve Bretton Woods Konferansı (1944) toplanmış, temel amaçları farklı olan bu konferanslarda, dış ticarete liberasyonun güçlendirilmesi yolunda kararlar alınmıştır.(15)

Amacı savaş sonrasında serbest ve adil bir ticaret düzeni kurmak olan Bretton Woods Konferansı sonucunda iki teşekkül kurulmuştur: 1.Uluslararası Para Fonu (International Monetary Fund) 2. Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (International Bank for Reconstruction and Development) veya diğer adıyla Dünya Bankası.

Bunlardan IMF (Uluslararası Para Fonu), 27 Aralık 1945'te kurulmuş olup, amaçları; genelde uluslararası para politikasının temel amaçları doğrultusunda hareket etmek, özelde ise ulusal paraların konvertibilitesinin sağlanması ve rekabetçi amaçlarla karşılıklı kur indirimlerinden kaçınılmasıdır. IMF sayesinde kabul edilen en temel ve önemli prensiplerden biri, döviz kurlarının tüm ulusları, daha doğrusu, milletlerarası camiayı ilgilendirdiğidir.(16)

Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası ise Bretton Woods Andlaşmaları uyarınca 1946 yılında faaliyete geçmiştir. Banka biçiminde teşkilatlanmış iki alt kuruluşa sahiptir. 1.Uluslararası Finans Kurumu (IFC), 2.Uluslararası Kalkınma Birliği (IDA).(17)

Dünya bankası adıyla da anılan I.B.R.D.nin temel amacı, üretken projelere kendi sermayesinden, sermaye piyasalarından ödünç alınan fonlardan ve birikmiş gelirlerinden parasal yardım sağlamaktır.(18) Bu yardımlar, tamamen gelişmekte olan ülkelere yönelik olup, mali piyasalarda geçerli oranlar civarında faizlendirilirler.

1947 yılında ise, bu çabalara paralel olarak GATT (General Agreement on Trade and Tariffs) imza edilmiştir. GATT, uluslararası ticaretin düzenlenmesine yönelik en kapsamlı ve en somut adımdır. GATT çerçevesinde ve ona paralel olarak ortaya çıkan gelişmeleri - daha ayrıntılı biçimde- müteakip bölümlerde incelemeye çalışacağız.

D.GATT'ın Kuruluşundan İtibaren Görülen Gelişmeler

Yukarıda yer alan cereyan ve görüşler şu anda uluslararası ticareti düzenleyen başlıca anlaşma olan GATT'ın imzalanmasıyla sonuçlanan bir takım gelişmeleri başlatmıştır: ABD 1945 yılında birçok ülkeyi, gümrük vergilerini karşılıklı olarak düşürmek amacıyla çok taraflı bir anlaşma akdetmek üzere müzakereler yapmaya çağırmıştır. Aynı yıl Birleşmiş Milletler kurulmuş, 1946 yılı başında BM'e bağlı bir organ olan ECOSOC, bir uluslararası ticaret kuruluşu bina etmek amacıyla bir konferans toplanması çağrısında bulunmuştur. Bütün bu çabalar neticesinde ve daha sonra yürütülen toplantılarla uluslararası ticareti yönetmek ve

denetlemek üzere, 1948 yılında, mutasavver bir Milletlerarası Ticaret Örgütü'nün ana tüzüğü tamamlanmıştır.(19)

Milletlerarası Ticaret Örgütü kuruluş çalışmalarıyla iç içe yürütülen GATT çalışmaları ise 10 Nisan - 30 Ekim 1947 tarihleri arasında Cenevre'de yapılan müzakerelerin nihayetinde Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (General Agreement on Tariffs and Trade) nin imzalanmasıyla sonuçlanmıştır. 30 Ekim'de imzalanan GATT, 19 Ocak 1948'de yürürlüğe girmiştir.(20)

Milletlerarası Ticaret Örgütünün kurulmasına yönelik olarak hazırlanan nihai metin olan Havana sözleşmesi, dış ticaret ve istihdam sorunlarından hangisine öncelik vermek gerektiği konusunda anlaşmaya varılamaması ve hareketin öncüsü olan ABD'nin kendi kongresinde bile kıyasıya eleştirilmesi gibi nedenlerle hiçbir zaman yürürlüğe girememiştir.(21)

Şu anda GATT, dünya ticaretini düzenleyen temel uluslararası sözleşme durumundadır. Ancak, unutulmamalıdır ki, GATT sadece bir uluslararası anlaşma değil aynı zamanda bu anlaşma çerçevesinde dünya ticaretini denetleyen bir uluslararası kuruluştur. Bu bakımdan Uluslararası Ticaret Örgütünden beklenen işlevi de, bir anlamda yerine getirmektedir.

Ancak, ITO projesinin uygulamaya geçirilememesiyle başlayan bu değişim birden bire olmamıştır. Başlangıçta Akit Devletler GATT'ın bu konuda yetkili olması gerektiği fikrine sıcak bakmamışlar, ancak zamanla ITO'nun kuruluşunun gerçekleşmeyeceğinin iyice anlaşılması ve GATT benimseyen devlet sayısının iyice artmasıyla birlikte GATT bugünkü işlevini kazanmıştır. Öyle ki, kısa zamanda Akit Tarafların katıldıkları oturumlar arasındaki süreler içinde toplanan bir komite dahi oluşmuştur.(22)

Başlangıçta GATT'a özgü bir sekretaryanın mevcut olmadığı da belirtilmelidir. Ancak, Havana Konferansından sonra ITO'nun işlerini yürütmek amacıyla kurulan "ITO Geçici Komisyonu", ITO'nun asla kurulamayacağını anlaşılmaması üzerine, tüm çalışmalarını GATT'la ilgili konu ve işlere vakfetmiş ve fiilen GATT sekretaryası haline gelmiştir.(23) Zaman içinde GATT'ın örgütsel yapısını geliştirmek için bazı değişiklik protokolleri hazırlanmış ve bunlardan bazıları yürürlüğe girmişse de, GATT, 40 yıldan uzun bir süredir örgütsel yapısını düzenleyen bir genel düzenleme olmaksızın faaliyetlerini sürdürmüştür.(24)

Bir devletin üyeliğe kabul edilebilmesi için, mevcut üyelerin 2/3 çoğunlukla karar vermeleri gereklidir.(25) Prof.Karluk, bu madde hükmünü "Anlaşma'nın felsefesine aykırı" bulmaktadır. Yeni üyeye Anlaşma'da görülen ayrıca-

lıkların tanındığı gerekçesiyle, "böyle bir kararın ittifakla alınması gerektiğini" savunmaktadır.(26)

Böyle bir görüş, mevcut lusal egemenlikleri ve iktisadi çıkarları açısından şayan-ı müdafaa addolunabilir. Ancak, unutulmamalıdır ki, GATT, DÜNYA TİCARETİNİ düzenlemek ve serbestleştirmek amacıyla imzalanmıştır. İşbu anlaşmayı dünya ticaretini mümkün olduğu kadar geniş biçimde kapsayacak şekilde genişletmek, ya da en azından, bu yönde atılacak adımları güçleştirmekten kaçınmak, GATT'ın temel amacına aykırı düşmese gerektir. Bu nedenle, yeni üye kabulünün oybirliği gibi ulaşılması neredeyse imkânsız bir nisaba bağlanmaması, üye sayısının çokluğu da dikkate alınırca, sanırız isabetli olmuştur.

GATT'ı 1947 yılında 27 ülke imzalamış, bugün ise üyelerin sayısı 108'e çıkmıştır. (1993 yılı sonu itibarıyla)

GATT'ın amaçları, üyelerinin hayat seviyelerini yükseltmek, üretimin ve uluslararası ticaretin gelişimine yardımcı olmak, reel gelir ve efektif talepte istikrarlı bir büyüme ile dünya kaynaklarında tam kullanımı sağlamaktır.(27) GATT, bu amaçlara ulaşmak için, gümrük tarifeleriyle diğer ayırıcı tedbirlerin etkilerinin azaltılmasını, gelişmekte olan ülkelerin durumlarının dikkate alınmasını ve bu ülkelerin mallarının gelişmiş ülke pazarlarına kolayca girmesinin sağlanmasını öngörmektedir.(28)

GATT, kuruluşundan bu yana, uluslararası ticaretle ilgili kurallar koyan tek uluslararası kurum olma özelliğine sahiptir.

GATT'ın temel ilkeleri aşağıda görüldüğü gibi sıralanabilir:

1.En çok kayırılan ülke kuralı: Bu kurala göre, GATT üyelerinden her biri, diğer Akid Taraflara eşit muamele etmek ve aynı gümrük vergi oranlarını uygulamak zorundadır. Dolayısıyla, diğer bir ülkeye gümrükle ilgili bir avantaj sağlayan bir üye ülke, aynı avantajı tüm Akid Taraflara da aynı ölçüde sağlamak zorundadır.(29)

2.GATT'ın ikinci önemli ilkesi ise "karşılıklılık" ilkesidir. Başlangıçta gelişmekte olan ülkeler "karşılıklılık" ilkesinden istisna edilmişlerse de, bunların hızla sanayileşmekte olan bazıları son zamanlarda ABD tarafından karşılıklılık ilkesine tabi tutulmaya başlanmıştır.(30)

3.Üçüncü ilke, Akid Tarafların yerli sanayii korumak için gümrük vergileri dışında hiçbir araca başvurmaması ilkesidir. İthal kotalarına ancak istisnai olarak belli şartlarda başvurulabilir.(31)

4.Dördüncü ilke ise, Akid Tarafların karşılıklı olarak, ticarete zarar vermekten imtina etmeleri ve sorunlarını birbirlerine danışarak çözmelerini amirdir.(32)

5.Beşinci ilkeye göre, Akit Taraflar ticareti serbestleştirmek için tarife indirimleri yapacaklar ve kendi aralarında müzakerelerde bulunarak ticareti tehdit eden tedbirleri asgariye indireceklerdir. Bu amaçla bir çerçeve hazırlanacak ve yasal araçlar saptanacaktır.(33)

GATT sisteminin temel taşlarından birini oluşturan "en çok kayırılan ülke "kuralı istisnaları olmayan, mutlak bir kural değildir. Nitekim, GATT'ın 24. maddesi, gümrük birlikleri ve serbest ticaret bölgeleriyle ilgili olarak, bu ilkedен bazı durumlarda sapılabileceğini kabul etmektedir.(34)

Günümüzde birçok serbest ticaret bölgeleri ve gümrük birliklerinin kurulmasına imkân veren bu istisnanın tanınması iki şartın gerçekleşmesine bağlanmıştır. 1.Ekonomik entegrasyona giden ülkelerin 3. Ülkelerden ithal edilen mallara karşı uygulayacakları ortak gümrük tarifesi, daha önceki tarife düzeyinin üzerine çıkmamalı, başka bir deyişle, entegrasyonla birlikte 3. Ülkelere karşı daha yüksek düzeyde korumacılık gündeme gelmemelidir. 2.Ekonomik entegrasyona giden ülkeler, entegrasyonun gerçekleşme süresini diğer GATT üyelerine bildirmek zorundadırlar. Diğer üyelerden süre konusunda bir itiraz gelirse, süreyi yeniden belirlemek zorunluluğu doğar.(35)

Yine "en çok kayırılan ülke" prensibine getirilen bir başka önemli istisna sınır ticaretinin belli limitler dahilinde kabul edilmesidir.(36)

Anlaşmanın 12.maddesi de, geçici olmak ve GATT üyelerinin ticari ve ekonomik çıkarlarına zarar vermemek kaydıyla, genel sisteme bir istisna getirmektedir. Buna göre, ödemeler dengesiyle ilgili zorluklara duçar olan bir ülke, ithalatına miktar sınırlamaları getirebilir. Bu tedbirlere dayanak oluşturan gerekçe ortadan kalkar kalkmaz kota uygulamasına son vermek zorundadır.

Bir başka istisna "gönüllü kısıtlama anlaşmaları" dır (voluntary restraint agreements). Özellikle güçlü ülkeler nüfuzlarını kullanarak, ticari muhataplarını bu tür anlaşmalar yapmak ve böylelikle kendilerine yapılan ihracatı gönüllü (!) olarak kısıtlamak durumunda bırakabilmektedirler.

Ayrıca, m.VI, m.XI, m.XVI, m.XVII, m.XIX, m.XXI, m.XXV ve m.XXVIII de GATT'ın yukarıda gördüğümüz temel ilkelerine istisnalar getirmektedir. Bunlardan damping olgusunu düzenleyen VI. madde ve onun ABD, AET ve Türk hukuklarına yansımaları, çalışmamızda detaylarıyla incelenmeye çalışılacaktır.

GATT'ın, kurulduktan sonraki gelişimi, Üyeleri bir araya getiren seri konferanslarla sağlanmaktadır. Bu konferanslar, genellikle "round" adıyla anılmaktadır. Şimdiye

kadar gerçekleştirilen konferanslar, sırasıyla şunlardır;

- 1.Cenevre Konferansı (1947)
- 2.Annecy ve Torquay Konferansları (1947-1951)
- 3.Dillon Round (1958-1962)
- 4.Kennedy Round (1963-1967)
- 5.Tokyo Round (1973-1979)
- 6.Uruguay Round (1986 - 1993)

Bütün bu kapsamlı çabalara ve kendisine bağlanan büyük umutlara rağmen, GATT'ın kendisinden beklenenleri verebildiği halen söylenemez. Aksine, etkinliğini kısıtlayan çok önemli ve hayati sorunlarla karşı karşıyadır. Bu sorunların bir kısmı 15 Aralık 1993'te imzalanan GATT 1994 ile düzetilmeye çalışılmış olsa da bu anlaşmalar bütünü henüz yürürlüğe girmediğinden GATT'ın geleceği hakkında kesin bir şey söylemek henüz mümkün değildir.

GATT'ın başarısızlığının temelinde yatan bazı nedenler vardır. Bunları şu şekilde -kısaca- sıralamak mümkündür.

"En çok kayırılan ülke" kuralından sapmaların ve korumacılık eğiliminin artması; gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasındaki çıkar çatışmaları; indirilen gümrük tarifelerinin tarife dışı engellerle ikame edilmeye çalışılması; özellikle belli sektörlerde sübvansiyonlara çok sık başvurulması; "safeguard" tedbirlerine gittikçe

daha sık cevaz verilmesi; ekonomik güç ve etkinlikleri ne olursa olsun, tüm ülkelerin eşit oy hakkına sahip olmaları; uyuşmazlıkların çözümünde uygulanan usulün yetersizliği; etkili yaptırımlar uygulama olanağından yoksun olunması; gönüllü kısıtlama anlaşmalarının yaygınlaşması, GATT kurallarının kapsamının dar olması, vs."(37)

Çalışmamızın ileriki bölümlerinde açıklanacağı gibi anti-damping uygulamalar, ithalatı kontrol etmek için başvurulan araçların başında gelmektedir. GATT'a üye devletlerin anti-damping tedbirlere, bu amaçlarla ve bu kadar sık başvurmalarının temelinde de yukarıda sayılan sebeplerden bir çoğunun bulunduğu hatırdta tutulmalıdır.

KISIM IV'ÜN NOTLARI

- (1) Olalı, s.207-208.
- (2) Hüseyin Timur, İktisadi Düşünceler Tarihi, İzmir: 1964, s.6 ve 14.
- (3) Lütü Güçer, İktisat Tarihi Ders Notları, İstanbul: Filiz Kitabevi, 1983, s.45.
- (4) Olalı, s.208.
- (5) Güçer, s.95
- (6) Olalı, s.208.
- (7) Olalı, s.208.
- (8) Olalı, s.209.
- (9) Seyidoğlu, s.293.
- (10) Seyidoğlu, s.294.
- (11) Seyidoğlu, s.294.
- (12) Olalı, s.216-217.
- (13) Samuelson, s.663.
- (14) Olalı, s.218.
- (15) Olalı, s.220.

- (16) bkz. Grolier Academic Encyclopedia, Cilt:11, 1986, s.222
- (17) bkz. Encyclopedia Americana, Cilt:3, 1984, s.199-200.
- (18) Encyclopedia Americana, s.199-200.
- (19) John H. Jackson, Restructuring the GATT System, London: Pinter Publishers, 1990, s.10.
- (20) Rıdvan Karluk, Uluslararası Ekonomik Kuruluş ve Birleşmeler, İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1990, s.108-109.
- (21) Karluk, s.109.
- (22) Jackson, s.15.
- (23) Jackson, s.15.
- (24) Jackson, s.16.
- (25) GATT, m.33.
- (26) Karluk, s.110,
- (27) GATT, Önsöz.
- (28) Nazım Engin, Uluslararası Ticarette Korumacı Eğilimler, İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayını, 1992, s.17-18.
- (29) Sema Kalaycıoğlu, Dış Ticarette Korumacılık ve Liberasyon, İstanbul: Beta Yayıncılık, 1991, s.89
- (30) Engin, s.22-23.

(31) Kalaycıoğlu, s.89.

(32) Karluk, s.117.

(33) Kalaycıoğlu, s.90.

(34) bkz., GATT, m.24.

(35) GATT, m.24; Karluk, s.119.

(36) GATT, m.24, 3a.

(37) Ayrıntılı bilgi için bkz., Engin, s.47-50.

V.Damping Kavramı ve AET ve ABD ve Türkiye'nin Anti-damping Mevzuatı

A.Genel Olarak Damping Kavramı

1.Tarihi Gelişim

Damping kavramının uluslararası iktisat teorisinde ortaya çıkışı, uzun bir geçmişe dayanır. "Jacob Viner'a göre, 18. yüzyılda Adam Smith, damping olarak nitelediği bazı uygulamalardan söz etmiştir. Ancak bu uygulamalar daha çok sübvansiyon kavramına uymaktadır. Yine aynı yazar, damping kavramının ve iddialarının 18. ve 19. yüzyıllarda ABD'nde zaman zaman gündeme getirildiğine dikkati çekmektedir."(1)

Damping olgusuna karşı somut yasal tedbirler alma eğilimi ise 20. yüzyılın başında güçlenmiştir. "1904-1921 yılları arasında Kanada, Yeni Zelanda, Avustralya, Güney Afrika Birliği, İngiltere ve ABD dampinge karşı yasalar çıkarmışlar ve bunları dünya ticaretinde önemli rol oynayan diğer bazı uluslar takip etmişlerdir.(2)

1930'larda, ABD 30 kadar iki taraflı ticaret anlaşması imzalamış ve bu anlaşmaların birçoğunda damping sorununa yer verilerek, taraflara dampinge karşı yasal tedbirler uygulama imkânı da tanınmıştır.(3)

Damping sorununun çok taraflı global bir anlaşmada düzenlenmesi ise II.dünya savaşı sonrasında mümkün

olmuştur.(4) Damping sorununun global planda düzenlenmesi, GATT Anlaşmasının imzalanmasıyla gerçekleşmiştir.

2.Damping Kavramı ve İlgili Temel Kavramların Kısaca Tarifi

a.Dampingin Tanımı ve Tesbiti

Damping kavramı ve alınabilecek karşı tedbirler, GATT'ın VI. maddesinde düzenlenmiştir. Bu maddede yer alan tanım, kavram ve esaslar anlaşmaya taraf olan tüm devletler açısından bağlayıcıdır. Mevzuatları çalışmamıza konu olan AET, ABD ve Türkiye, GATT'a taraf olan ülkelerdir. Dolayısıyla burada yer alan tanım, kavram ve esaslar üzerinde pozitif hukuk açısından herhangi bir tereddüt yoktur. Biz de, bu bölümde damping kavramı ve ilgili temel kavramları incelerken çalışmamızın konusunu oluşturan her üç sistemde istinat ettiği GATT ve m. VI.yı esas alacağız.

Damping "bir memleket mallarının normal değerlerinden aşağı bir fiyatla diğer bir memleket piyasasına sokulması" dır. Bu tanımdan anlaşılan, herşeyden evvel dampinden söz edebilmek için, -bir ihracat-ithalât işlemine gerek olduğudur. Ayrıca, dampingli ithalât, bir mala ilişkin olmalıdır.

Bunlara ilâveten, sözkonusu mal, başka bir Ülkeye, normal değerinin altında bir fiyatla ihrac edilmiş olmalıdır. Yani "malın ihrac fiyatı" "malın normal değeri" olmalıdır. Açıkça anlaşılabacağı gibi, dampingin varlığını tesbit

etmek için herşeyden önce, sözkonusu malın normal değeri ile ihrac fiyatını hesaplamak gerekir. Bu kavramlar, aşağıda etraflıca inceleneceğinden, burada ayrıntıya girmeyi lüzumsuz addediyoruz.

Damping fiilinin bir müeyyideye tabi kılınabilmesi için, malın ihrac fiyatının malın normal değerinin altına düşmesi yeterli değildir. Ayrıca, işbu fiilin ithalatçı ülkede kurulu bir sanayie önemli ölçüde zarar vermesi veya zarar vermek tehlikesi göstermesi yahut da ulusal bir sanayiinin kurulmasını hissedilir ölçüde geciktirmesi gerekir.

b. Zarar Koşulu

Bu noktada, zarar konusunu, GATT'ın VI. maddesinin çevçevesi dışına çıkararak biraz daha ayrıntılı bir biçimde vermek istiyoruz. Zira, GATT'ın VI. maddesinden de anlaşıldığı gibi zararın varlığı, dampingli ithalatın müeyyideye (antidamping vergiye) bağlanabilmesi için zorunludur. Diğer bir deyişle, zarar oluşmadıkça antidamping vergi koymak mümkün değildir.

Öte yandan, zarar konusu, tezimizin odak noktası olmaktan uzaktır. Herşeyden evvel zarar konusu dampingin tesbitinden bağımsız bir aşamadır. Nitekim, GATT Antidamping Kodu, zarar meselesini, dampingin tesbiti meselesinden ayrı bir başlık altında ve ayrı bir maddeyle düzenlemiştir. Ayrıca, Amerikan antidamping sisteminde dampingin tesbitiy-

le, zararın tesbiti iki ayrı kuruluşa tevdi edilmiştir.(5) AET sisteminde durum böyle değildir. Ancak, bu durum da, Komisyon'un soruşturmaların büyük bir çoğunluğunda zararın varlığına hükmetmesi sonucunu doğurmuştur.(6) AT Adalet Divanı ise, zarar tesbitlerinin son derece karmaşık iktisadi bulgulara dayandığı ve hukuki incelemelere pek uygun olmadığı gibi gerekçelerle, ancak "açık hata"ların hukuki denetime ve yargının müdahalesine neden olabileceğini kabul etmektedir.

Hal böyle iken, bizim tezimizde zararın tesbiti sorununun ayrıntılı bir biçimde yer alması kanımızca, doğru olmayacaktır. Evvela, yukarıda belirttiğimiz gibi, zarar konusu, dampingin tesbitinden bağımsız bir konudur. Ayrıca, sadece antidamping hukukunun değil, antisübvansiyon hukukunu da ilgilendirmekte olup, bu hukuk alanlarının müşterek mevzuunu oluşturmaktadır. Bunların yanı sıra, zararın tesbiti konusu, safeguard tedbirleri açısından da büyük önem taşımaktadır. Yani, zararın tesbiti mevzun, başlıbaşına bir tez konusu oluşturmaktadır. Bütün bunlara ilaveten bir ekonomide önemli zarar veya zarar tehdidinin oluşup oluşmadığının saptanması, AT Adalet Divanının ifade ettiği gibi, son derece karmaşık iktisadi bulgulara dayanmaktadır. Yetişimimiz itibariyle bizim bu derece karmaşık ekonomik tahlillere girmemiz uygun ve mümkün olmayacağından zarar konusunu 1979 tarihli Antidamping Kodu'nun 3. maddesi çer-

çevesinde deskriptif ve muhtasar bir biçimde ele almayı yeterli görüyoruz.

Sözünü ettiğimiz 1979 tarihli Antidamping Kodu, zarar konusunu 3. maddesiyle düzenlemiştir. Madde, "Zararın Tesbiti" başlığını taşımaktadır. Maddenin ilk paragrafına göre: Genel Anlaşma'nın VI. maddesinde belirlenen amaçlarla zarar tesbiti, müsbet delillere dayalı olacaktır. Bu tesbit esnasında (1) dampingli ithalatın hacmi ve dahili piyasadaki benzer ürünlerin fiyatları üzerindeki etkisi; (2) bu ithalatın bu gibi ürünleri istihsal eden yerli üreticiler üzerindeki nihai etkisi, objektif biçimde incelenecektir.

Yukarıda yer verdiğimiz ifadeden de açıkça anlaşıldığı gibi, sayılan hususlar, zararın tesbiti sırasında mutlaka gözönünde bulundurulması gereken hususlardır. GATT Antidamping Kodu, bu hususlar incelenmeden varılacak bir sonucu, mesnetsiz saymaktadır.

Kod'un mezkur maddesinin 2. paragrafında, bir önceki paragrafta sözü edilen hususlar incelenirken hangi esaslara dikkat edileceği belirlenmiştir. Yetkililer, dampingli ithalatın hacmini incelerken, bu ithalatın mutlak olarak ya da ithalatçı ülkedeki üretim veya tüketime oranla önemli ölçüde artıp artmadığını gözönüne alacaklardır. Demek ki, zararın mevcudiyetini tesbitte kullanılacak ölçütlerden biri, ithalatın hacmindeki önemli artıştır. Paragrafın

metnine göre, bu artış mutlak değerlerle ifade edilen bir artış olabileceği gibi, nisbi bir artış da olabilir. Böyle durumlarda, ithalât hacminin üretim veya tüketime oranı önemlidir. Yani, ithalât mutlak olarak sabit kalsa, hatta düşse bile, üretim veya tüketim hacmine olan oranı yükseliyorsa, bu durum zararın saptanmasında dikkate alınabilmektedir.

Mezkur paragraf, dampingli ithalâtın fiyatlar üzerindeki etkisi incelenirken dikkate alınacak hususları da belirlemiştir: Yetkili makamlar, herşeyden evvel, dampingli ithalâtle, ithalâtçı ülkenin benzer ürününün fiyatına nazaran önemli bir fiyat indirimi ortaya çıkıp çıkmadığına bakacaklardır. Veya bu tür ithalâtın fiyatların önemli ölçüde düşmesine neden olup olmadığını ya da aksi takdirde önemli ölçüde artacak olan fiyatlardaki artışı engelleyip engellemediğini araştıracaklardır.

Mezkur paragrafın son cümlesi ise, bu faktörlerin her zaman zararın varlığını isbatta kesin delil olarak kullanılamayacağını ifade etmektedir. "Bu faktörlerden biri veya birkaçı, her durumda belirleyici olamaz."

Müteakip paragraf (par.3) ise, sözkonusu endüstri üzerindeki etkiler incelenirken, endüstrinin durumunu gösteren tüm göstergelerin ve durumla ilgisi bulunan tüm ekonomik faktörlerin dikkate alınacağını öngörmektedir. Ayrı-

ca, bu faktör ve göstergeleri, örnek vermek amacıyla ve sınırlı olmayan biçimde saymıştır. Çıktı miktarında, satışlarda, piyasa payında, kârda, verimlilikte, yatırımların geri dönüşünde veya kapasite kullanımında gözlenen fiili veya potansiyel düşüş; iç piyasa fiyatlarını etkileyen faktörler; nakit akımı, mal stoku, ücretler, büyüme, sermaye artırma yeteneği veya yatırımlarda gözlenen fiili veya potansiyel olumsuz etkiler. Paragrafın son cümlesinde, bu faktörlerden bir veya birkaçının her durumda belirleyici olmayacağı da belirtilmiştir.

Mezkur maddenin 4. paragrafı ise, işbu Kod'un kastettiği anlamda zararın, dumpingin etkileri dolayısıyla ve dumpingli ithalât nedeniyle iras olunduğunun gösterilmesini öngörmüştür. Paragrafın ikinci cümlesi, sanayie aynı zamanda zarar veren başka etkenler de bulunabileceğini, ancak işbu diğer etkenlerin verdikleri zararların dumpingli ithalâta izafe edilemeyeceğini belirtmektedir. Bütün bu ifadeler, antidumping vergi uygulamasına gidilebilmesi için, hem zararın, hem de zararla dumpingli ithalât arasında illiyet bağının varlığına gerek olduğunu açıkça göstermektedir.

Müteakip paragraf (par.5) metni ise şöyledir. "Eldeki veriler üretim süreci, üreticilerin satışları, kârları gibi kriterler açısından üretimin bağımsız biçimde tanımlanmasına olanak veriyorsa, dumpingli ithalâtın etkisi benzer ürünün dahili istihsaline bakılarak değerlendirilir. Benzer

ürünün dahili istihsalı bu bakımdan bağımsız bir niteliğe sahip değilse, dampingli ithalatın etüdüleri, benzer ürünü içine alan ve hakkında gerekli bilginin sağlanabildiği en dar kapsamlı ürün grubu incelenmek suretiyle değerlendirilir".

6. paragrafa göre, zarar tehdidinin tesbiti, sadece iddialara, tahmine dayalı kanaatlere ya da zayıf ihtimallerle dayanarak yapılamaz. Gerçek olaylara istinat etmelidir. Dampingin zarara neden olacağı bir durum yaratacak olan değişiklik, açıkça önceden görülebilmeli ve vukuu muhakkak ve yakın olmalıdır.

Maddenin son paragrafı ise, ortada bir zarar tehdidinin bulunduğu durumlarda antidamping önlemler uygulanmasına karar verirken ve uygulamayı incelerken özel bir dikkat sarfedilmesini amirdir.

Şimdiye kadar yaptığımız muhtasar açıklamalar bizi şu üç temel sonuca götürmektedir. 1) İthal edilen malın ihrac fiyatı normal değerinin altındaysa, damping söz konusudur. 2) Dampingin varlığı, ithalatçı devletin duruma müdahale etmesi için yeterli değildir. Ayrıca, bir milli sanayie önemli ölçüde zarar verilmiş ya da ehemmiyetli bir zarar tehlikesi iras edilmiş olmalıdır. 3) Damping fiili ile zarar veya zarar tehlikesi arasında bir illiyet bağı mevcut olmalıdır.

c.Müeyyide: Antidamping Vergi

Bütün bu şartların mevcudiyeti halinde, ithalatçı devlet, dampingli mala damping marjını aşmayacak bir antidamping vergi (damping karşılayıcı vergi) uygulayabilecektir. Burada sözü edilen damping marjı, normal değerle ihrac fiyatı arasındaki farktır. Müstahil bir bölümde inceleneceğinden burada ayrıntıya girmemeyi daha uygun görüyoruz.

d.Dampingle Sübvansiyon Kavramları Arasındaki Farklar

Böylece, dampinge karşı alınabilecek tedbirlerin hangi sistem içinde işlediğini anahatlarıyla vermiş olduk. Uluslararası ticaret üzerinde cihansümul bir etkiye sahip olan GATT Anlaşması'nın konuyu düzenleyen maddesi ve onadayağı olarak vaz olunan ulusal düzenlemeler, bu sistemi olduğu gibi kabul etmişlerdir. Çalışmamız kısaca verdiğimiz bu sistemin dampingin tesbitiyle ilgili kısmını, AET, ABD ve Türk Sistemleri dolayısıyla kapsamaktadır. Çalışmamız sonuna dek okunduğunda görüleceği gibi, antidamping düzenlemelerin dampingin tesbitine ilişkin hükümlerini bütünüyle eleştirmemekteyiz. Bizim temel eleştirimiz, normal değer in tesbitinde benimsenen yöntemler arasındaki öncelik sırasına yöneliktir. Ayrıca, uygulamada görülen aksaklıklara işaret etmeye ve bu aksaklıklarla eleştirdiğimiz temel nokta arasındaki illiyet bağını-eğer varsa gözler önüne sermeye çalışacağız.

Damping kavramıyla çok yakından ilgili olarak mütalâa edilen sübvansiyon kavramına da burada bir ölçüde değinmek istiyoruz. Sübvansiyonlu ithalât da, dampingli ithalât gibi, belli şartlar çerçevesinde haksız bir ticari uygulama olarak kabul edilmekte ve yaptırıma tabi tutulmaktadır. Damping ve sübvansiyon uygulamaları arasındaki kavramsal yakınlığın en bariz delillerinden biri, her iki kavramın da GATT'ın VI. maddesiyle düzenlenmiş olmasıdır. Çalışmamızın iler ki bölümlerinde zaman zaman, antisübvansiyon önlemlere atıfta bulunacağız. Bu bakımdan, GATT'ın VI. maddesi çerçevesinde sübvansiyon kavramına kısaca değinmeyi gerekli görüyoruz.

Belirtmeye çalıştığımız gibi, belli şartlar altında, sübvansiyonlu ithalât da dampingli ithalât gibi haksız bir ticari uygulamadır. Dampingli ithalât gibi sübvansiyonlu ithalât da ehemmiyetli bir zarara, zarar tehlikesine veya milli bir sanayiın kurulmasında gecikmeye neden olduğu takdirde yaptırıma tabi tutulacaktır. Sübvansiyonun varlığından söz edebilmek için her şeyden önce, devlet müdahalesi söz konusu olmalıdır. Devletin hiçbir surette müdahale etmediği, katkıda bulunmadığı bir üretim faaliyetinde sübvansiyondan söz edilemez. Her ne kadar ABD'nin 1930 tarihli Gümrük Vergileri Kanunu, devlet dışındaki kuruluşların hatta vatandaşların sağladığı sübvansiyonların da yaptırıma tabi tutulmasını öngörüyorsa da, gerek GATT, gerek AET mevzuatı devlet müdahalesinden açıkça söz etmişlerdir.

Sübvansiyonun ikinci unsuru, kamu mamelekinde sübvansiyon dolayısıyla bir azalma meydana gelmiş olmasıdır. Üçüncü unsur ise, sübvansiyonun lehdarına bir çıkar sağlanmış olmasıdır. Dolayısıyla sübvansiyon devlet mamelekinden lehdarın mamelekine bir transfer anlamına gelir. Böyle bir transferin, üretilen ürünün maliyetinde şu veya bu ölçüde bir azalmaya neden olacağına şüphe yoktur.

Sübvansiyonun varlığından söz edebilmek için gerekli olan bu unsurlar, damping vak'alarında söz konusu olmamak gerekir. Kanaatimizce, bu unsurların mevcut olduğu durumlara -fiyat farklılaştırması söz konusu olsa dahi- antidamping müeyyideler uygulamak doğru değildir. Esasen, normal değerle ilgili bölüm okundugunda görüleceği gibi, biz dampingi fiyat farklılaştırması olarak ele almaya karşıyız. Bizce damping "üretim maliyeti + makul kâr" a balığ olan meblâğın altında bir fiyatla ihracat yapmaktır. Üretim maliyetinin birtakım sübvansiyonlarla düşük tutulduğu durumlarda anti-sübvansiyon önlemlerin uygulanması gerekir. Antidamping önlemler ise, "maliyet + makul kâr"ın altında bir fiyatla yapılan ithalâta uygulanmalıdır. Aksi halde, haksız bir ticari uygulama teşkil etmeyen bir "fiyat farklılaştırması" engellenmiş olur. Böyle bir tutum ise rekabet avantajı olan bir firmanın serbest ticaretin avantajlarından yararlanmasını önler. Kanımızca, antidamping önlemlerin günümüzde en çok eleştirilmesi gereken yönü budur.

3.Dampingin Niteliği ve Anti-damping Tedbirleri Savunan ve Eleştiren Görüşler

a.Dampingin Tanımı ve Müeyyideye Tabi Olmayan Türleri

GATT'ın VI. maddesinde görüldüğü gibi, damping, "bir ürünün ihrac fiyatının normal değerinin altında olmasıdır. Dampingin varlığına karar verilebilmesi için, bu şartın gerçekleşmesi yeterlidir ve bu tarif üzerinde doktrinde ve uygulamada tam bir mutabakat mevcuttur. Ancak, Anti-damping vergiler uygulanabilmesi için bu kadarının yeterli olmadığı da bir kez daha hatırlanmalıdır.

Herşeyden önce, hangi ürünlerin hukuken antidamping önlemlere konu olamayacaklarını görelim.

Uluslararası piyasalarda cereyan eden hizmet ihracı, sözkonusu hizmetin ihrac fiyatı normal değerinin altına düşse dahi, dampingin hukuki tanımı dışında kalır. Bu nedenle, hizmet arzı dolayısıyla anti-damping vergiler uygulanması hukuki değildir.(7)

Navlun ücretlerinde fiyat farklılaştırmasına gidilmesi halinde de durum aynıdır. Navlun dampingi, ihrac edilen hamule için normal ücret seviyesinin altında ücret alınması halinde ortaya çıkar. Taşımacılık faaliyeti bir hizmet türü olduğundan, bu alanda fiyat farklılaştırmasına gidilmesi, anti-damping vergi uygulanmasına imkân vermez.(8)

Anti-damping düzenlemelerin kapsamının tamamen dışındakalan bir başka işlem de döviz dampingidir. Döviz dampingi kavramından anlaşılması gereken, bir memleket parasının sürekli devalüe edilmesi ve yurtiçindeki satın alma gücünün yurtdışında sahip olduğu satın alma gücünden yüksek olmasıdır. Bu politikanın temel amacı ise, ihracatı artırmak, ithalatı düşürmektir.(9)

Aynı şekilde, ihracat primleri uygulaması yoluyla yapılan damping de (bounty dumping), anti-damping düzenlemelerin kapsamı dışında kalır.

Sık sık sözkonusu edilen bir tür fiyat farklılaştırması da, sosyal damping denen olgudur. Bu kavram, ücret haddinin düşük olduğu ülkelerden ithal edilen, düşük maliyetli mallarla yakından ilgilidir. Ancak, bu tür malların ihrac fiyatları normal değerlerinin altına düşmedikçe hukuki anlamda dampingden bahsolunamaz.(10)

Damping, çok çeşitli saiklerle yapılabilir, ancak, anti-damping düzenlemeler açısından, saikin hiçbir önemi yoktur. Anti-damping düzenlemeler, damping olgusunun nedeniyle değil etkileriyle ilgilenirler.(11)

b.Dampingin Türleri

Damping uygulamaları, genellikle üç kategori halinde incelenmektedir. Inatçı damping (persistent dumping), sal-

dırgan d mping (predatory dumping) ve arızı damping (sporadic dumping)

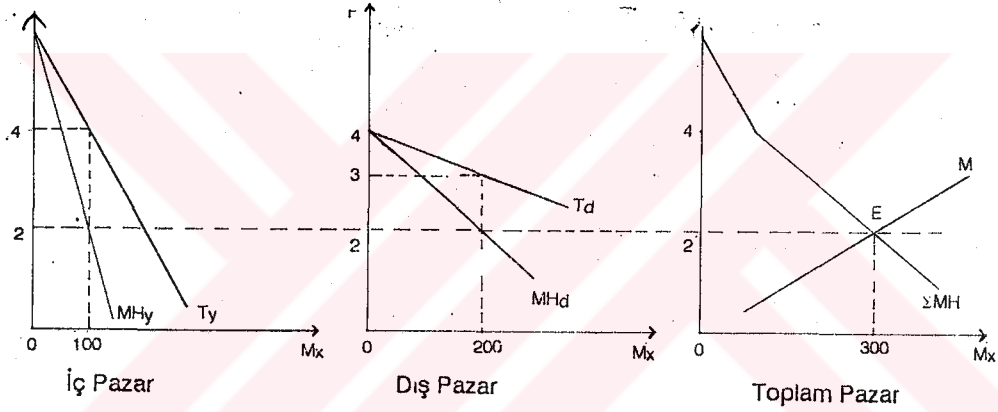
Bunlardan inatçı damping adı verilen uygulama, genellikle iç piyasaya ile ürünün ihrac edildiği piyasaya arasındaki nitelik farkının yol açtığı bir uygulamadır. Damping yapan üretici firma, ihracat yaptığı piyasadaki rekabet koşullarının zorlamasıyla ihrac fiyatını düşürmekte, iç piyasada ise, mevcut tekel koşullarından yararlanarak fiyatı yüksek tutmaktadır.(12)

"Sekilde (bkz. s.48) iç pazara ait marjinal hasılat eğrisi (MHy) ile dış pazara ait marjinal hasılat eğrisinin (MHd) yatay toplamı en sağ panelde yer alan toplam marjinal hasılat eğrisini verir. Bu eğri ile, damping uygulayan tekelin marjinal maliyet eğrisini gösteren MH eğrisinin ke i me noktası (E) bize bu tekelin i  ve dış pazarda toplam 300 birim satarak kârını maksimize edeceğini göstermektedir. Bu toplam 300 birimin ne kadarının iç pazarda, ne kadarının dış pazarda ve hangi fiyatla satılacağını bulabilmek için E noktasından yatay eksene cizilen paralel doğrunun MHy ve MHd eğrilerini hangi noktalarda ke tiğine bakarız. Sekilde cizildiği sekliyle damping uygulayıcısı tekel, yurtiçinde 100 birim, yurtdışında ise 200 birim satarak kârını en coğa çıkaracaktır. Dikkat edilirse, kârı maksimize eden fiyat yurtiçinde 4 iken yurtdışında 3'tür. Fiyat farklıla tırması uygulayan tekel ürününü yurtiçinde daha da yüksek bir fiyatla satarken, yurtdışına daha ucuz bir fiyattan ihrac etmektedir. (yani damping yapmaktadır).

Dünya piyasalarında uygulanan fiyatın daha düşük olmasının nedeni, bu piyasalarda rekabetin söz konusu olması, ihracata konu olan malın yakın ikamelerinin bulunabilmesi, bunun da talep eğrisini yurtiçi talep eğrisine kıyasla daha elâstik kılmasıdır. iç pazarda talebin oldukça inel stik olması (bunun nedeni bu pazarın dış dünyadan oldukça izole olması ve taşımacılık masraflerinin bu ülkeye ihracatı g  le tirmesidir) tekelin yurt- inde daha yüksek bir fiyat uygulayabilmesini mümkün kılmaktadır.

"Uluslararası piyasalarda fiyat farklılaştırması uygulayan bir tekelin kârını maksimize edebilmesinin koşulu, yurtiçi ve yurtdışı pazarlarda elde edilen marjinal hasılların birbirine eşitlenmesidir (yani $MH_y = MH_d$ olmalıdır). Bu eşitliğin sağlanmaması durumunda (yani $MH_y = MH_d$ ise), toplam kâr, satışların marjinal hasılatı düşük olan yerden marjinal hasılatı yüksek olan yere kaydırılması yoluyla artırılabilir. İkisi birbirine eşitlendiğinde ($MH_y = MH_d$) tekel, kârlarını en çoğa çıkarmış olacaktır".(13)

Bu uygulama aşağıdaki şekil yardımıyla açıklanacaktır:



Arızı damping ise, genellikle, stok fazlarını eritmek amacına yöneliktir. Bazı iktisatçılar arızı dampingi önemsemeyenken, bazıları en tehlikeli damping türü olarak nitelendirmektedirler. Tarih, arızı dampingin çok ciddiye alınması gerektiğini ileri süren iktisatçıları haklı çıkarmıştır.(14)

Saldırgan damping ise, bir firmanın, ihrac piyasasındaki rakiplerini piyasadan silmek amacıyla damping yapması halinde ortaya çıkar. Söz konusu firma, rakipler piyasadan

silinince, tekel kârı elde etmek amacıyla fiyatlarını tekrar yükseltir.(15)

Yukarıda, dampingin hangi saikle yapıldığı hususunun, anti-damping düzenlemeler açısından hiçbir önem taşımadığını belirtmiştik. Dampingin saydığımız kategorilerden hangisine dahil olduğu da, aynı şekilde, hiçbir önem taşımamaktadır. Esasen, dampingin kısa süreli mi, yoksa uzun süreli mi olduğunu önceden tayin etmeye de imkan yoktur.(16)

c.Dampingin Lehinde ve Aleyhinde İleri Sürülen Görüş-
ler:

Damping olgusunun genellikle, ihracatçı ülkeye yarar sağladığı hususunda tereddüt yoktur. Genellikle tartışılan, dampingin, ithalatçı ülke üzerindeki etkilerinin menfi mi, yoksa müsbet mi olduğudur.

Önce, bir ülkenin kendi sınırları içinde hiç üretilmeyen bir malı ithal ettiğini varsayalım. Böyle bir durumda, dampingli mal ithalatının ithalatçı ülke için yararlı olacağına şüphe yoktur. Zira dampingli olduğu için ucuza satın alınan mal, tüketicilere ucuz intikal edebildiği ölçüde onlar için avantajlı olacaktır. Buna karşılık herhangi bir zarar husule gelmeyecektir. Çünkü aynı ya da benzer bir mal, o ülkede üretilmemektedir.

Aynı ya da benzer bir mal ithalatçı ülkede üretiliyorsa, ithalatçı ülkedeki tüketicilerle ithal edilen malın aynısını ya da benzerini üreten üreticilerin genellikle çatışan menfaatlerinden hangisinin tercih edileceği sorusu önem kazanacaktır.

Viner bu soruyu cevaplarken, dampingin uzun süreli olup olmadığı hususunun dikkate alınması gerektiğini söylemektedir. Bu müellife göre damping kısa süreli ise ithalatçı ülkede kaynakların kötü dağılmasına ya da eksik istihdam edilmesine yol açacak, buna karşılık tüketicinin elde ettiği avantajlar kısa süreli olacaktır. Bu nedenle, ancak inatçı (persistent) damping tüketiciye gerçek anlamda yarar sağlar. Ancak, damping vakalarının hemen hemen her zaman kısa süreli olduğunu tecrübeler göstermektedir. Ayrıca, herhangi bir damping vakasının ne kadar süreceğini önceden tayin etmek de mümkün değildir. Bu nedenlerle, damping fiillerinin kısa süreli olacakları başlangıçta farz ve kabul edilmeli, her türlü damping fiiline karşı tedbir alınmalıdır.(17)

Viner'in bu görüşüne karşı şu sayılar ileri sürülmüştür. a)Dampingin daima kısa süreli olacağı varsayımı mesnetsizdir. Böyle bir varsayım, ancak ilgili mal maliyetinin altında bir fiyatla satılıyorsa geçerli olabilir. b)Dampingin kısa süreli olduğu durumlarda dahi, tüketicinin elde

ettiği yarar yerli sanayinin zararlarını telâfi edebilecek büyüklüktedir.

Dampingin kısa süreli olup olmayacağı, büyük ölçüde, düşük fiyatın uygulandığı piyasada dampingin arz miktarı üzerindeki etkisine bağlıdır. Eğer damping uygulaması zarara ve diğer üreticilerin piyasadan silinmesine yol açmışsa, o piyasada talep daha az elâstik hale gelecek ve söz konusu firma, fiyatı artırarak kârını maksimize edecektir. Talep elâstikiyetindeki değişimin ölçüsüne göre, dampingli malın fiyatını kendi piyasasında fiyat seviyesine çıkaracak fiyat farklılaştırmasına son da verebilir. Böylece, amacı saldırgan damping uygulamasına gitmek olmasa da damping fiili, muhtemelen, her halükârda kısa süreli olacaktır.

Saldırgan damping ise, daima kısa sürelidir. Zira ya amacına ulaşır ya da akamete uğrar. Ancak saldırgan damping kastını tesbit etmek çok güçtür. Bu tesbitin temelinde yatan güçlük ise saldırgan dampingin amacı üzerinde tam bir anlaşma olmamasından ileri gelmektedir. Bazı muharrirler, saldırgan dampingin amacını, piyasadaki tüm rakipleri piyasadan sürmek olarak tamamlarken, Viner bunun yanısıra sadece piyasadan bir pay elde etmek amacını da fiilin kapsamı içinde görmüştür. Maliyetin altında fiyatlarla mal satıldığı takdirde saldırgan damping kastı genellikle kabul edilir.

Viner'i eleştiren müellifler, maliyetin altında satış yapmanın, saldırgan dampingin varlığına delil teşkil ettiğini kabul etmektedirler. Ancak, saldırgan dampingin pek sık rastlanan bir durum olmadığını, tekelleşmek isteyen firmalar için, bunu şirket birleşmeleriyle sağlamanın daha az kâlfetli olacağını öne sürmektedirler. (17a) Ancak damping soruşturmaları sonucunda tesbit edilen damping marjlarının, ihracatçı ülkede cari kâr hadlerini sık sık aşması, maliyetin altında satışların sıkça görüldüğünü göstermektedir. Ayrıca, uluslararası nitelikte çok az sayıda tekel bulunduğundan, birleşme yoluna gitmek, uluslararası alanda pek de kolay olmamaktadır. (18)

Bir firma, devrevi fiyat ayarlamaları yapmak suretiyle de damping yapabilir. Fiyatları, genellikle, kendi piyasasında durgunluğun hâkim olduğu dönemlerde düşürür ve böylece üretim kapasitesini mümkün olduğunca yüksek tutmaya çalışır. Bu uygulama, bazen işsizlik ihracı olarak nitelenmektedir. Böyle bir uygulamanın da kısa süreli olduğundan şüphe edilmemektedir. (19)

Bir piyasaya girebilmek veya ihrac piyasasında cari düşük fiyatlara uyum sağlayabilmek gibi amaçlarla yapılan damping de genellikle kısa süreli olmaktadır. (20)

Dampingin, rekabeti teşvik etmek suretiyle tüketicilere yarar sağlayıp sağlamadığı hususu ise tartışmalıdır.

Beseler ve Williams'a göre, ancak ithalatçı ülke piyasasına zarar vermeyen damping rekabete katkıda bulunabilir. Bu nedenle damping vakalarını rekabeti teşvik eden değil, rekabeti engelleyen durumlar olarak görmek daha doğrudur.(21)

Bütün bu tartışmalara rağmen, dampingin genellikle kısa süreli olduğu ve ithalatçı ülke piyasasında yol açtığı zararın tüketicilere sağladığı yararı aştığı yolundaki görüşe karşı inandırıcı bir sav henüz ileri sürülmemiştir.(22)

Su ana kadar, dampingin türlerini, iktisadi niteliğini, bu konuda klâsikleşmiş eserler veren Jacob Viner'in görüşleriyle bunlara karşı ileri sürülen fikirleri incelemeye çalıştık. Şimdi de perspektifi biraz daha genişleterek, dampingin yararlı ve zararlı yönlerini vurgulayan tüm görüşleri aksettirmeye gayret edeceğiz.

Dampingin, GATT çerçevesinde haksız bir ticari uygulama sayıldığı ve dampinge karşı (anti-damping) tedbirlerin, ne GATT ve ne de diğer milletlerarası hukuk düzenlemeleri uyarınca, misilleme yapma olanağı doğurmayacağı(23) yukarıdaki açıklamalar ışığında varılması gereken tabii bir sonuçtur.

GATT çerçevesinde haksız ticari uygulamalara karşı alınan olağan tedbirler, anti-damping ve anti-sübvansiyon tedbirlerinden ibarettir. Aynı nitelikteki tedbirlerden olan safeguard action ancak olağandışı bazı durumlarda başvurulabilecek bir yoldur.(24) Haksız ticari uygulamalara karşı alınabilecek olağan tedbirlerin bu derece mahdut olması, şüphesiz bu tedbirleri, özellikle anti-damping tedbirleri çok çekici kılmaktadır. Mevzuatın meşru savunma vasıtaları olarak kabul ettiği anti-damping tedbirlerin himayeci politikalara âlet edilip edilmediği, düzenlemelerin buna müsait olup olmadığı ve eğer bu doğruysa, hangi hüküm ve uygulamaların buna meydan verdiği hususlarının tesbiti, çalışmamızın ana gayelerinden birini teşkil edecektir.

Anti-damping tedbirleri sübvansiyondan ve diğer tedbirlerden ayıran bir başka özellik de, alınan tedbirlerin - en azından görünürde- herhangi bir siyasi yönü bulunmamasıdır. Zira ihracatçı ülkenin devletine değil, ihracatçı firmaya karşı alınan tedbirlerdir bunlar.(25)

Dampingin haksız bir ticari uygulama olduğu savı, bazı temel gerekçelere dayanır. Bunlardan birincisi, damping vak'alarının çoğu zaman bir mukayeseli üstünlükten kaynaklanmadığı yolundadır. Bu durum, özellikle, maliyetin altına düşen fiyatlarla yapılan ihracatta söz konusu olmaktadır. Eğer damping yapan firma, yerli sanayii piyasadan silmeyi başarır, neticede piyasada daha etkin firmaların

yerini daha az etkin firmalar almış olacaktır.(26) Bunun da olumlu bir ekonomik gelişme olduğunu öne sürmek mümkün değildir. Zira böyle bir durumda, dampingin tüketicilere sağladığı yararların kısa bir süre sonra hem tüketicilere, hem de üreticilere verilen zararlarla bertaraf edileceği açıktır.(27)

Böyle bir durumda, damping karşısında üretim alanlarını değiştirmek zorunda kalan yerli üreticiler, fiyatlar yükseldikten sonra eski faaliyetlerine dönebilirlerse de, üretim faktörlerinin tam akışkan olmaması ve konu değiştirmenin gerektireceği masraflar, kaynak israfına yol açacaktır.(28)

Bu gerekçeye karşı çıkanlar ise, bu gibi transferlerin serbest ticaretin doğal ve katlanılması gereken bir sonucu olduğunu söylemektedirler.(29) İthalâtçı ülke devleti, faktör akışkanlığını artırmak ve ekonomik uyumu kolaylaştırmak için tedbirler almalıdırlar. Antidamping önlemleri ise, tam tersine, dünyadaki gelişmelere ekonomik uyumu zorlaştırmaktadırlar. Zira mevcut yapıyı korumaya yönelik önlemlerdir.(30)

Dampingin haksız bir ticari uygulama olduğunu isbat zımnında ileri sürülen bir diğer iddia, dampingin genellikle kısa süreli olduğu, bunun da ekonomide belirsizliğe yol açtığı yolundadır. Son zamanlarda üretimin gittikçe daha

büyük ölçeklerde yapılması, çoğu zaman çok özel nitelikte üretim faktörlerinin tahsisini gerektirmesi, yatırım yapmadan önce ayrıntılı piyasa ve verimlilik araştırmaları yapmanın zorunlu olması, bu belirsizliğin zararlarını artıran etkenlerdir.(31)

Antidamping tedbirleri desteklemek amacıyla ileri sürülen bir diğer görüş de, bu tedbirlerin ithalatçı ülkeye, dışa kapalı ekonomilere girmek amacıyla yapılan müzakerelerde pazarlık gücü sağladığı yolundadır.(32) Ancak, böyle bir gerekçeyi, haksız bir ticari uygulamaya karşı alındığı öne sürülen bir hukuki tedbirle bağdaştırmak mümkün değildir. Zira bu tamamen politik bir gerekçedir ve damping uygulamasının haksızlığıyla bir ilgisi yoktur.

Dampingin haksız bir uygulama olduğunu savunan diğer bir iddia da, dampinge meydan veren etkenlerin başında pazar izolasyonunun geldiği yolundadır. Bu görüşe göre, ithalatçı ülkenin üreticileri, ihracatçı ülkenin ürünleriyle kendi ülkelerinde rekabet etmek zorunda kalmakta ancak ihracatçı ülkenin dahili piyasasına, yüksek gümrük vergileri, tarife dışı engeller, vs. nedenlerle girememektedirler.(33) Ancak dünya ekonomisinde görülen bu tür dengesizliklerin telâfisi amacıyla antidamping tedbirlere başvurmak, sanırız hem maksada hizmet etmez, hem de haklı ve mantıklı olmaz. Bu tür dengesizlikler ve daha başkaları,

ancak makro ve global düzenlemelerle giderilebilir. Münferit firmalara karşı alınan arızı ve münferit tedbirlerle değil.

Antidamping tedbirlerin haklılık ve doğruluğunu savunanlar ithalatçı ülkede üretim yapan üreticilerin menfaatlerinin, damping olgusundan yararlanan olan tüketicilerin menfaatlerine üstün tutulması gerektiğini de -sarahaten veya zımnen- ileri sürmüş olmaktadır. En azından, bunu kabul etmeden anti-damping düzenlemelerin haklılığını ve isabetliliğini savunmaya imkan yoktur.

Bir başka görüşe göre, uluslararası piyasaların eksik rekabet piyasası niteliklerini göstermesi, anti-damping tedbirlerin işlevlerini daha önemli kılmakta ve bu tedbirlere duyulan ihtiyacı artırmaktadır. Örneğin ileri teknoloji gerektiren bir üretim alanında, Japon hükümetinin araştırma -geliştirme çalışmalarını sübvansiyon etmesi, buna karşılık ABD'nin kendi üreticilerine aynı imkânı tanımaması, Amerikalı üreticilerin Japon rakiplerine karşı vakit kazanmak amacıyla, anti-damping soruşturmaları açılması taleplerinde bulunmalarına yol açabilir.(34)

Ancak bu sav da anti-damping düzenlemelerin temel gayesiyle bağdaştırılabilecek bir görüş değildir. Gerçi örneğimizde adaletle bağdaşmayan bir uygulama vardır ama, buna karşı alınacak önlemler, anti-damping önlemler değil, anti-sübvansiyon önlemlerdir. Zira ithalatın iras ettiği

zararla ihracatçı ülkede yapılan devlet yardımları arasında bir illiyet bağının mevcudiyeti söz konusuysa, anti-sübvan-siyon tedbirlere başvurmak GATT'ın niteliğine daha uygundur.

Anti-damping düzenlemeler lehinde ileri sürülen görüşlerden bir başkası, birçok durumlarda, damping yapan firmanın, ihrac ettiği ürünü zararına sattığı, bu zararı da kendi iç piyasasında yüksek fiyatlar uygulayarak elde ettiği tekelci kârıyla karşıladığı yolundadır. Bu, dampingin her zaman gerçek bir mukayeseli üstünlüğe dayanmadığı yolundaki görüşü doğrulayan daha spesifik bir örnektir.(35) Dampingi mümkün kılan olgunun çoğu zaman tekel piyasasından doğan avantajlar olması, bu görüşün savunucularına göre, dampingin haksız bir ticari uygulama olduğunu göstermeye yeterlidir.

Ancak, bu sav, itirazsız kabul edilen, üzerinde konsensus sağlanmış bir görüş değildir. Bazı yazarlar, böyle bir davranışın rasyonel olduğunu ve bizatihi cezalandırılmayacağını söylemektedirler. Böyle bir durumda ihracatçı ile yerli üretici arasında fırsat eşitsizliği mevcuttur. Ancak, bizatihi kâr maksimizasyonunu cezalandırmak haksızlık olur.(36)

Böyle durumlarda, sadece ortalama değişken maliyetin altında bir fiyatla yapılan satışlara karşı anti-damping

tedbirler alınabilmelidir. Anti-damping tedbirlerin, ihra-
catçı ülkenin iç piyasası üzerinde tekелci davranışı önle-
yici, müsbet bir etkisi olabileceği akla gelebilirse de, bu
hem gerçekçi olmaz, hem de anti-damping düzenlemelerin
amacıyla bağdaşmaz. Marjinal maliyete yakın bir seviyede
oluşan fiyatları uygulayan dış firmaları anti-damping ted-
birlerle cezalandırmak, iktisadi mülâhazalara da uygun
düşmez. (37)

Dampingin haksızlığını isbat zımında ileri sürülen bir başka görüşe göre ise, eğer ihracatçı, kendi pazarında
depresyon durumu söz konusu olduğundan, hem kendi pazarında,
hem de ihrac piyasasında fiyatları ortalama maliyetin altı-
na düşürüyorsa, ortada ciddi bir damping vak'ası var demek-
tir. Zira böyle bir tutum, ithalatçı devletin pazarına
işsizlik ihrac etmek anlamına gelmektedir. (38)

Bu görüşe karşı çıkanlar, resesyon durumunda anti-damping tedbirlerin fiyatların aşırı derecede düşmesine engel olacağını, ama resesyon durumu geçtikten sonra, bazı yabancı rakipler piyasadan çıkmak zorunda kaldıklarından, aşırı fiyat artışlarına sebebiyet vereceğini ileri sürmektedirler. Ayrıca, aşırı rekabete karşı duyarlı olduğu ileri sürülen endüstrilerin bile resesyon dönemlerini ciddi bir zarara uğramadan atlatabildikleri de bir gerçektir. Ayrıca, ortalama maliyetin altında satış yapma kararı, ilgili firmaların içinde bulundukları farklı şartlardan da ileri

gelebilir. Örneğin, sermaye -yoğun sanayiler, sabit maliyetlerinin oranı yüksek dolayısıyla marjinal maliyetleri düşük olduğundan, diğer sanayilere oranla, daha düşük fiyatlarla mal satmaya devam edebilirler. Ayrıca, bazı ülkelerde (örn. Japonya'da) firmalar asla işçi çıkarmamakta, bu nedenle işgücü maliyetini bir sabit maliyet unsuru olarak kabul etmektedirler. Bu tür farklılıkları haksız bir uygulama saymak doğru olmaz.(39)

Ortalama maliyetin altında satış yapmanın bazı mantıklı nedenlere dayanabileceği yukarıda belirtildi. Ancak, çoğu zaman ortada bu tür mantıklı sebepler mevcut değildir. Hatta, ihracatçı firma, marjinal maliyetin dahi altında bir fiyatla mal satmaktadır. Böyle durumlarda akla gelen ilk ve en mantıklı sebep ihracatçı firmanın yerli üreticileri piyasadan silmeye çalışmakta olmasıdır. İhracatçı firma, ihrac piyasasında rekabeti ortadan kaldırdıktan sonra, fiyatlarını yükselterek başlangıçtaki zararını fazlasıyla, telâfi edecektir. Dampinge karşı ileri sürülen suçlamalar içerisinde en tutarlı ve inandırıcı olanı budur.(40)

Ancak, ekonomistler, ortalama maliyetin altında bir fiyatla satışları dahi mutlak surette anti-damping tedbirlerin uygulanmasını gerektiren bir durum olarak kabul etmektedirler.

Herşeyden önce, saldırgan damping uygulayan bir firmanın amacına ulaşması, yani yerli üreticileri piyasadan silmesi çok güçtür. Bunu gerçekleştirebilse dahi, fiyatları pek fazla yükseltmeyecektir. Zira, piyasayı terk eden firmalarla üçüncü ülkelerin firmaları fiyatların yükselmesi üzerine tekrar piyasaya girebilirler. Bir dampingli satışın saldırgan olarak nitelenebilmesi için, hiçbir ekonomik gerekçeyle izahının kabil olmaması, diğer bir deyişle, fiyatın ortalama değişken maliyetin (yani marjinal maliyetin) altına düşmesi gerekir.(41)

İhracatçının marjinal maliyetin altında satış yapması halinde dahi damping fiilinin haklı ve mantıklı gerekçelere dayanabileceği de ileri sürülmüştür. Örneğin, bir firma, talep seviyesindeki değişiklikleri önceden göremediği için ya da depolama masraflarındaki değişikliklerden ötürü marjinal maliyetin altında bir fiyatla satış yapabilir.(42)

Anti-damping düzenlemelere karşı ileri sürülen savların bir kısmını, anti-damping düzenlemeleri savunan görüşlere karşıt olarak ileri sürülen savlar şeklinde yukarıda zikrettik. Bunlar dışında antidamping düzenlemelere yöneltilen suçlamaları da aşağıda vermeye çalışalım:

Dampingin tüketiciye yarar sağladığına, buna karşılık genellikle yerli üreticilere zarar verdiğine yukarıda değinmiştik. Antidamping düzenlemelere karşı çıkanlar, genellikle damping olgusunun tüketicilere sağladığı yararın

Üreticilere verdiği zarardan daha büyük olduğunu üreticilerden tüketicilere bu yolla yapılan gelir transferi dayanılmaz hale geldiği takdirde gelir dağılımının başka araçlarla yeniden düzenlenebileceğini, antidamping düzenlemelerinin bu amaca uygun olmadığını ileri sürmektedirler. (43)

Antidamping düzenlemelerin bazı durumlarda, özellikle tekel ve oligopol piyasalarında yerli üretici(ler)nin rant elde etmeye yönelik çabalarına yardımcı olabileceği de gözden uzak tutulmamalıdır. (44)

Antidamping düzenlemeler, piyasadan daha fazla pay almak için fiyatlarını düşüren yerli üreticilerin, aynı şeyi yapmak zorunda kalan ihracatçıya karşı şikâyetle bulunabilmesine imkân vermektedirler. Bu bakımdan kötüye kullanılmaya müsaittirler. (45)

Antidamping tedbirler de, rekabeti ortadan kaldırıcı etkileri açısından, dumping fiili kadar tehlikeli olabilirler. Özellikle ihrac piyasasının tekel ya da oligopol, piyasası nitelikleri taşıması halinde bu durum daha da açık biçimde ortaya çıkar. (46)

Dampingin ekonomik veçesiyle sıkı sıkıya bağlı eleştirilerin yanı sıra antidamping önlemlerin temel nitelikleri ve tatbikatından doğan eleştiriler de ileri sürülmektedir. Birçoğu ABD antidamping uygulamasına ilişkin olarak öne sürülen bu eleştirileri de zikr edelim.

Herşeyden önce, antidamping soruşturmalarının topluma önemli bir maliyet yüklediği ileri sürülmektedir. Hatta, bir iddiaya göre, antidamping tedbirler sayesinde korunan iş imkânlarının maliyeti, devlet bu işçilere boş oturmaları karşılığında para ödediği takdirde ortaya çıkacak maliyetten yüksektir.(47)

Antidamping soruşturmalarını yürüten kurullar sık sık politik etki altında kalmaktadır. Şikayet dilekçesi verme imkânı çok zahmetsizce ve külfetsizce kullanılabilir. Asılsız şikayette bulunup sonuçta davayı kaybeden tarafa uygulanabilecek hiçbir müeyyide yoktur.(48) Tahmin edileceği gibi, bu durum yerli üreticileri şikayette bulunmaya teşvik etmektedir.

Son olarak, dämpinge konu olan malların farklı nitelikte ve farklı çeşitlerde olmaları sağlıklı mukayeseler yapmayı zorlaştırmakta, hatta imkânsız kılmaktadır.(49)

Antidamping düzenlemelerin lehinde ve aleyhinde zikredilen savlara teker teker yer verdikten sonra, bu tartışmanın bizi ulaştırdığı sonuçları ifade etmeye çalışalım.

1. Antidamping düzenlemeler, haksız ticari uygulamalara karşı düşünülmüş ve vaz olunmuş tedbirlerdir. Bir anlamda, yerli üreticilerin başvurabilecekleri meşru savunma araçlarıdır. Haksız olmayan dış ticaret işlemlerine karşı bunlara asla başvurulmaması ve korumacı amaçlara âlet edil-

memeleri gerekir. Uygulamada korumacı amaçlara âlet edilip edilmedikleri ve/veya böyle bir suistimale müsait olup olmadıkları ileriki bölümlerde tarti ılacaktır.

2.Haksız ticari uygulamalar nelerdir? Hangi ekonomik gerekçeler bir damping vak'asını meşru kılmalıdır? Hangi gerekçeler meşruiyet kazandırmaz? Ekonomik olmayan bazı gerekçeler de (siyasal, sosyal, ahl ki, vs.) dikkate alınmalı mıdır?

Her şeyden önce, dış ticaretin temel nedeninin ve faydalarının temel kaynağının mutlak ya da mukayeseli  st nl kler olduğu, dış ticaret teorilerinin ortaya koyduğu bir temel dayanak noktasıdır. Ayrıca, şu anda dünya ticaretini düzenleyen GATT'ın dış ticaretin liberasyonu amacına yönelik bir düzenleme olduğu da bir gerçektir. Bu nedenle, damping olaylarının haksız olup olmadıklarını tesbit amacıyla benimsenecek temel kriterleri belirlerken dış ticaretin yarar ve zararlarına ilişkin tarti malara mahal yoktur. O konudaki tarti ma ve tereddütler GATT ile bir çözüme bağlanmıştır. GATT geçerli olduğu sürece de ilgili tarti ma ve tereddütlere uygulamada mahal olmayacaktır. Bu nedenle himayeci nazariyelere dayanak teşkil eden gerekçelerin hiçbiri antidamping düzenlemeleri desteklemek amacıyla kullanılamaz. Aksi halde, anti-damping tedbirler himayeci amaç ve politikaların bir aracı haline gelir.

3. Mukayeseli üstünlükler serbest ticaretin temel gerekçesi olduğuna ve GATT düzeninin tercihi dünya ticaretinin liberasyonu yönünde olduğuna göre, evvelemirde, bir firmanın sahip olduğu mukayeseli üstünlüklerden yararlanarak yaptığı damping, haksız sayılmamalıdır. Dolayısıyla, böyle bir damping uygulamasına karşı antidamping tedbirleri harekete geçirmek, GATT sistemine de, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yönündeki trende de uygun düşmez. Meğer ki, damping yapan firmanın sahip olduğu mukayeseli üstünlükler, haksız usul ve yöntemlerle sağlanmış olsun.

4. Damping yapan bir firmanın, bunu sahip olduğu mukayeseli üstünlüklere dayanarak mı, yoksa birtakım başka kaygı ve mülâhazalarla mı yaptığı hangi kriter(ler) esas alınarak saptanmalıdır?

Bu soruya verilecek cevap çok basittir. Üretim maliyeti. Herkesin bildiği gibi, ticari müesseseler kâr elde etmek üzere kurulmuşlardır. Birincil gayeleri budur. Bir firmanın, toplam kârını azamiye çıkarmaya çalışmasında yadırganacak veya kınanacak bir yön yoktur. Yeter ki bunu, toplumun bazı temel kaidelerine -kanuna, ahlaka, kamu düzenine- aykırı davranışlar içine girerek yapmasın. Şu halde, iki ayrı piyasaya üretim ve satış yapan bir firmanın, bu piyasaların farklı özellik ve koşullarını dikkate alarak fiyat farklılaştırmasına gitmesi de son derece doğaldır. Madem ki fiyat, piyasaya hâkim olan koşullara (öz. arz ve

talep dengesine) göre belirlenir ve bu, ekonominin temel ilkelerinden biridir, o halde bir malın iki ayrı piyasada farklı fiyatlarla satılmasının eleştirilebilecek bir yönü yoktur.

5.Şimdiye kadar ortaya koyduğumuz görüşler ışığında, damping uygulamalarının ne zaman haksız addolunabileceğini belirlemeye çalışalım. Bir hukukçu olarak amacımız tüm özel durumları gözönünde bulundurmak ve bunların ekonomik analizine girmek değildir. Sadece "haksızlık" gerekçesine dayanarak yöneltilebilecek suçlamaların sınırlarını belirlemeye çalışacağız.

Şimdiye kadar ulaşabildiğimiz iki sonuç var: a) Bir firmanın -bir veya daha çok piyasada -toplam kârını artırmaya çalışması doğal ve meşrudur. b) İki veya daha fazla piyasa söz konusu ise, bu piyasaların özellikleri ve koşullar muhtemelen farklı olacağından, fiyat farklılaştırılmasına gidilmesi de doğal ve meşrudur.

Şu halde dampingin haksız addolunup bir müeyyideye tabi tutulabilmesi için en uygun sinama aracı ne olabilir? Hangi kıstaslara uymayan damping uygulamaları gerçekten haksızdır ve antidamping tedbirlerin alınmasını gerektirir?

Bizim şu ana kadarki araştırmalarımız çerçevesinde tasavvur edebildiğimiz en uygun kıstas oluşturulmuş değer (Üretim maliyeti+makul kâr) kıstasıdır. Böylece, bir firma-

nın toplam kârını artırmak amacıyla mı yoksa ekonomik nitelik taşımayan ya da kötünüye dayalı başka bazı gerekçelerle mi damping yaptığı sağlıklı bir biçimde anlaşılacaktır. Zira, firma, dampingli satışlarıyla toplam kârını artırabiliyorsa, başka bir neden aramaya gerek yoktur. Fiyat farklılaştırması, bu durumda, haksız bir ticari uygulama değildir. Sadece, ihracatçı-üretici firmanın sahip olduğu bazı mukayeseli üstünlüklerin ithalatçı devlet piyasasına yansımadır ve takbih edilecek bir tarafı yoktur.

6. Pekiyi, ihracatçı firmanın sahip olduğu mukayeseli üstünlüklerin neden ve kaynakları bu mukayeseli üstünlükleri, meşru ve haklı olmaktan çıkarabilir mi? Bu noktada, uygulamanın haklı mı, yoksa haksız mı olduğunu tesbiti, bazı güçlükler yaratabilir.

Ihracatçı -üreticinin sahip olduğu mukayeseli üstünlükleri yaratan nedenlerin haklılığını sınarken esas alınacak kriter, bizce antidamping düzenlemelerle değil, anti-sübvansiyon düzenlemelerle ilişkilidir. Eğer, ihracatçı-üretici firmanın mukayeseli üstünlükleri antisübvansiyon düzenlemeleri harekete geçirebilecek nitelikteki bazı devlet yardımlarına dayanıyorsa, ticari uygulamanın haksız olduğu düşünülebilir. Ancak, bu husus, antidamping uygulamaların tamamen dışında kalmaktadır.

Yukarıda, GATT'ın VI. maddesinde normal değerin tesbitinde alternatif bir metod olarak kullanılması önerilen oluşturulmuş değer kavramını mevcutların içinde en adil kriter olarak gördüğümüzü belirttik. Bizi bu sonuçlara ulaştıran temel mantıki gerekçeleri şimdilik ifade etmekle yetiyor, antidamping düzenlemeler açısından kilit nokta olarak algıladığımız bu kavramın derinlemesine tetkikini normal değerle ilgili bölüme bırakıyoruz.

4.GATT'ın VI: Maddesine İstinaden Çıkarılan Dampingle
İlgili Uluslararası Mevzuat

GATT düzeni içerisinde dampinge karşı vaz olunan temel düzenleme, bilindiği gibi, Genel Anlaşma'nın VI. maddesidir. Dampingin tanımı, niteliği ve anti-damping tedbirler alabilmek için gerekli şartları yukarıda açıklamaya çalıştık ve mezkur madde metnini verdik. Şimdi aynı maddeye tekrar dönmeyi gereksiz görüyoruz.

Dampingin tanımını, temel niteliğini ve anti-damping tedbirlerin hangi şartlar ve durumlarda alınabileceğini belirleyen VI. madde bizzatihi bağlayıcı değildir. Bu vakıa, bağlayıcılığı ve tatbik kabiliyetini haiz düzenlemelere ihtiyaç duyulmasına yol açmıştır. Kennedy Round esnasında, 1.7.1968 tarihinde, böyle bir belge hazırlanmış, ancak yürürlüğe girmemiştir.(50)

İşbu belge, Tokyo Round esnasında tekrar ele alınmış, revize edilmiş ve bu sefer yürürlüğe girmiştir. İnikad tarihi 30 Haziran 1979 olan, 1980 yılında yürürlüğe giren mezkur düzenlemenin resmi adı "GATT'ın VI. Maddesinin Uygulanması Hakkındaki Anlaşma"dır. Ancak daha ziyade "Anti-Damping Kodu" olarak anılmaktadır.(51) Şu anda anti-damping mevzuatının temelini oluşturan belge budur.

GATT Anti-damping Kodunun temel amaç ve işlevi, VI. maddeye bağlayıcılık ve tatbik kabiliyeti kazandırmaktır.

Gerek VI. madde, gerek ona dayalı olarak akdölünen Anti-damping Kodu, anti-damping düzenlemeler hakkında serdedilen görüşlerden lehte olanlarına üstünlük tanımışlardır. Ancak anti-damping uygulamaların uluslararası ticareti haksız ve mesnetsiz biçimde engellememesi gerektiği de, anti-damping kodunda kabul edilmiştir.

Bu ifade anti-damping uygulamaların korumacı amaçlara âlet edilemeyeceğini açıkça ortaya koymaktadır.(52) Uygulamada durumun böyle olup olmadığını ise, aşağıda incelemeye çalışacağız.

Anti-damping düzenlemelerin, GATT'ın ayırım gözetmeme ilkesinin doğal bir sonucu olarak görülmesi gerektiği ileri sürülmekte ise de(53), bu görüş, bizi, tüm üye ülkelerin anti-damping düzenlemeler ihdas etmekle yükümlü oldukları sonucuna götürmemelidir. Kanımızca, anti-damping uygulamalar bir tür meşru müdafaa aracı olarak algılanmalıdır. Bu hakkı kullanıp kullanmamak, her üye ülkenin kendi bileceği iştir. Ayrıca, bir üye ülke, anti-damping uygulamalara başvurma koşullarını daha katı ve ayrıntılı biçimde belirleyebilir. Diğer bir deyişle, bir üye devletin anti-damping önlemlerin uygulanmasını, GATT mevzuatına nazaran güçleştirmesi caizdir. Bunun aksine bir düzenleme ise, GATT mevzuatına aykırılık teşkil eder.

Nitekim, AT'nin anti-damping mevzuatını incelediğimizde, işbu mevzuatla belirlenen koşulların GATT mevzuatına nazaran daha katı olduğunu, başka bir deyişle, AT mevzuatı çerçevesinde anti-damping uygulamalara başvurmanın, anti-damping kodu ile getirilen esaslar çerçevesinde bu uygulamaya başvurmaktan daha güç olduğunu, AT mevzuatının bazı munzam koşullar aradığını görüyoruz.(54)

Yukarıda, GATT'ın VI. maddesinin bağlayıcılıktan yoksun olduğunu, Anti-damping Kodunun yürürlüğe girmesiyle mezkur maddede vaz olunan esasların bağlayıcı güç kazandıklarını belirttik. Ancak, bu, mümzi devletlerin, Anti-damping Koduyla bağlı oldukları anlamındadır. Yoksa, mümzi devletlerin vatandaşları, Anti-damping Kodu hükümlerini ulusal mahkemelerde dermeyer edemezler. Bunun için, bu hükümlerin iç hukuk düzenlemeleriyle iç hukukun bir bölümü haline getirilmeleri gerekir.

B.AET, ABD VE Türkiye'nin Antidamping Mevzuatları

1.AET'nin Anti-damping Mevzuatı

AET Andlaşmasının 113. maddesi en geç geçiş döneminin sonunda, anti-damping uygulamaların Topluluk çapında yeknesak kurallarla düzenlenmesini öngörmekteydi(55). Bunun gümrük birliğinin zorunlu bir sonucu olduğu izahtan varesidir.

AET'yi kuran altı ülkede de, ortak bir AET anti-damping mevzuatı hazırlanmadan önce, konuyu düzenleyen kanunlar ya da kanun maddeleri mevcuttu(56).

Komisyon, AET Andlaşmasının 113. maddesinin 1. paragrafını göz önüne alarak, 1965 yılında damping ve sübvansiyona karşı bir tüzük önerisini Konsey'e sunmuştur(57). Çeşitli istişareler, müzakereler ve tadil teklifleri, bu konundaki çalışmaların 1967 yılı sonuna kadar bir sonuca ulaşamamasına yol açmıştır. Nihayet, Komisyon, 1967 yılı sonunda Konsey'e yeniden gözden geçirilmiş bir tüzük teklifi sunmuş, bu teklif Konsey tarafından onaylanarak yayınlanmış (58) ve 1 Haziran 1968 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Bir önceki paragrafta hazırlanış ve yürürlüğe giriş süreci hakkında kısaca bilgi verdiğimiz bu tüzük (459/68 (AET))(59), daha sonra 2011/73 (AET) (60) 1681/79 (AET) (61), sayılı tüzüklerle tadil edilmiştir(62).

Tokyo Raundun tamamlanmasından hemen sonra ise, AET alınan yani kararlara mevzuatını adapte etmek amacıyla daha öncekileri ilga eden 3017/79 (AET) sayılı tüzüğü çıkarmıştır(63). Bu tüzük de, bilâhare 1580/82 (AET) sayılı tüzükle tadil edilmiştir(64). Bunu da, önemli değişiklikler getiren 2176/84 sayılı tüzük izlemiştir(65). AET'nin anti-damping mevzuatına gerçekleştirilen son değişiklikler ise 2423/88 (AET) sayılı tüzükle tahakkuk etmiştir(66).

AET mevzuatının temel belgeleri hakkında yukarıda bilgi verilirken, bunlara paralel olarak çıkarılan AKÇT düzenlemelerinden, konumuz yalnızca AET'nin anti-damping mevzuat ve politikasını kapsadığından söz edilmemiştir. Bunlar, AKÇT andlaşmasının 74. maddesi uyarınca TAVSİYE adı altında ittihaz olunan düzenlemelerdir(67).

2.Amerikan Antidamping Mevzuatı

Tahmin edilebileceği gibi, incelediğimiz antidamping sistemleri içinde en uzun geçmişe sahip olanı, ABD antidamping hukukudur. Bu nedenle antidamping kurallar içeren tüm kanunları yapılan tüm değişiklikleri, yürürlükten kalkış tarihlerini ve bunlara dayanılarak çıkarılan idari düzenlemeleri zikr etmeyi çalışmamızın amacı açısından fazla görüyoruz. Sadece, antidamping kurallar içeren ve şu anda yürürlükte bulunan kanunları belirtmekle yetineceğiz:

1930 tarihli Gümrük Vergileri Kanunu (Tariff Act of 1930)

1916 tarihli Antidamping Kanunu (Antidumping Act of 1916)

1988 tarihli Ticaret ve Rekabet Gücü Hakkında Birleşik Kanun (Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988)

3.Türk Antidamping Mevzuatı

Türk antidamping mevzuatı, incelediğimiz hukuk sistemleri içinde en yenisidir. Bu da çok normaldir. Zira, antidamping düzenleme ve uygulamalar, ilk olarak, bugün bunları azami ölçüde kullanan ülkeler ve AT ülkeleri tarafından benimsenmiş, diğer bazı ülkeler ise, zaman içinde

bunları takip etmişlerdir. Türkiye de, 1980'lerin başından itibaren benimsediği dışı açılma politikası çerçevesinde, antidamping düzenlemeler getiren bir kanunu (ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun) 14.6.1989 tarihinde benimsemiştir.

Sözünü ettiğimiz 14.6.1989 tarih ve 3577 sayılı ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, günümüze kadar herhangi bir tadilâta uğramadan uygulanagelmış olup, 19 maddeden oluşmaktadır. 1. maddesinde Kanun'un amaç ve kapsamı belirtilmiş, 2. maddesinde ise, konuyla ilgili temel kavramların tanımı yapılmıştır. 3. madde "Önlem Alınmasını Gerektiren Haller"; 4. madde "Şikayet ve İnceleme"; 5. madde "Genel Müdürlüğün Görevleri"; 6. madde "ithalâтта Haksız Rekabeti Değerlendirme Kurulu ve Görevleri"; 7. madde "Dampinge Karşı Vergi ve Telâffi Edici Vergi"; 8. madde "Mükellef"; 9. madde "Tahsil Mercii"; 10. madde "Soruşturma"; 11. madde "Taahhütler"; 12. madde "Geçici Önlemler"; 13. madde "Kesin Önlemler"; 14. madde "Geri Ödeme" başlıklarını taşımaktadırlar. Diğer maddeler diğer mevzuatla, ilga edilen hükümlerle, bu kanuna dayanarak çıkarılacak mevzuatla, Kanun'un yürürlüğü ve yürütülmesiyle ilgilidir.

3577 sayılı Kanun'da dikkati çeken husus, dampingin temel kavramları ile tesbit usullerinin, ki bizim temel konumuzu oluşturmaktadırlar, genel hatlarıyla ve asgari ölçülerde düzenlenmiş olmasıdır. Konuyla ilgili teferruat

ise, bu Kanun'a istinaden çıkarılan "ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik"te düzenlenmiştir. AET mevzuatında ise, aynı konuların, bir bütün olarak 2423/88 (AET) sayılı Tüzükle düzenlendiğini görüyoruz. Yönetmelikle Kanun arasında aykırılık iddialarına yer vermemek için, dangle ilgili temel kuralların aynı düzenleme (yani Kanun) bünyesinde yer almalarının daha isabetli olacağı kanaatindeyiz. Böyle bir sakıncaya normal değerle ilgili bölümde değinmeye çalışacağız.

Yukarıda sözünü ettiğimiz Yönetmelik, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın "ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik"idir. 3577 sayılı Kanun uyarınca vaz olunmuş ve 27.9.2989 tarih ve 20295 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanmıştır. ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun'la aynı günde, yani 1.10.1989 tarihinde yürürlüğe girmiştir. 34 maddeden oluşmaktadır. Danglein temel kavramları ve danglein tesbitine ilişkin hükümleri, 14., 15., 16., 17., 18., 19., 20., 21., 22., 23. maddelerdir. Bunlar, sırasıyla; "Dangle Kavramı", "Normal Değerin Tesbiti", "Üretim Maliyetinin Hesaplanması", "Normal Ticari İşlemler", "Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkeler", "Normal Değerin Tesbitinde Diğer Haller", "İhrac Fiyatının Tesbiti", "İhrac Fiyatının Tesbitinde Dikkate Alınacak Hususlar", "Fiyatların Karşılaştırılması", "Ortalama ve Örnekleme Teknikleri" başlıklarını taşımaktadırlar.

KISIM V'İN NOTLARI

- (1) John H. Jackson ve Edwin A. Vermulst, Antidumping Law and Practice, Ann Arbor: University of Michigan Press, 1989, s.4-5.
- (2) daha geniş bilgi için, bkz. John J. Barcelo, s.314-316.
- (3) Jackson, Vermulst, s.5.
- (4) Ömer Bolat, AET'de Anti-dumping Politikasının Uygulanması, İstanbul: İktisadi Kalkınma Vakfı, 1985, s.1.
- (5) Bael, Bellis, s.112
- (6) Bael, Bellis, s.113
- (7) J. Friedrich Beseler ve A.N. Williams, Anti-dumping and Anti-Subsidy Law, The European Communities, London: Sweet+Max-Well, 1986, s.43.
- (8) Beseler, Williams, s.43.
- (9) Beseler, Williams, s.43.
- (10) Beseler, Williams, s.44.
- (11) Michael Davenport, "Anti-dumping Measures under Review", Intereconomics, Vol. 25, No:6, November-December 1990, s.268.
- (12) Engin, s.122.
- (13) Engin, s.123-124.
- (14) Beseler, Williams, s.45.

(15) Engin, s.122.

(16) Davenport, s.272.

(17) Konu ile ilgili ayrıntılı bilgi için bkz., Jacob Viner, Dumping: A Problem in International Trade, New York: 1966, s.1-34 ve 133-147.

(17a) Patrick Messerlin, "Türkiye Açısından Antidamping ve Antisübvensiyon Politikaları", bkz. Türkiye için rekabet politikaları, İSO Yayını, İstanbul: 1993, 136 s.

(18) Beseler, Williams, s.48.

(19) Beseler, Williams, s.48.

(20) Beseler, Williams, s.48.

(21) Beseler, Williams, s.49.

(22) Beseler, Williams, s.49.

(23) Bael, Bellis, s.29.

(24) Beseler, Williams, s.50.

(25) Beseler, Williams, s.50.

(26) Davenport, s.272.

(27) Davenport, s.272.

(28) Bael, Bellis, s.31.

(29) Bael, Bellis, s.31.

- (30) William J. Bollom and Donald R. Simons, "The Use of Accounting Data in Anti-dumping Cases: A Public Policy Perspective," Journal of Accounting and Public Policy, Vol.9, No:1, Spring 1990, s.7.
- (31) Beseler, Williams, s.51.
- (32) Bollom, Simons, s.5.
- (33) Beseler, Williams, s.51.
- (34) Bollom, Simons, s.6.
- (35) Bael, Bellis, s.32.
- (36) Bael, Bellis, s.32.
- (37) Bael, Bellis, s.33.
- (38) Bael, Bellis, s.33.
- (39) Bael, Bellis, s.34.
- (40) Bael, Bellis, s.34.
- (41) Bernard Hoekman ve Michael P. Leidy, "Dumping, Anti-dumping and Emergency Protection", Journal of World Trade Law, Vol.23, No:5, 1989, s.33.
- (42) Davenport, s.271.
- (43) Davenport, s.272.
- (44) Hoekman, Leidy, s.34.

(45) Bollom, Simons, s.9.

(46) Davenport, s.272.

(47) Munger, zikreden Bollom, Simons, s.6.

(48) Palmeter, zikreden Bollom, Simons, s.7.

(49) Crandall, zikreden Bollom, Simons, s.8.

(50) Karluk, s.121.

(51) Barcelo, s.318.

(52) Aynı görüs için, bkz., Engin, s.40; Rolf Weidemann, "The Antidumping Policy of the European Communities", Intereconomics, Vol.25, No.1, Jan-Feb 1990, s.29.

(53) bkz., Weidemann, s.29.

(54) Ayrıntılı bilgi için bkz., Engin, s.40-41.

(55) AET Andlaşması, m.113, par.1.

(56) Ayrıntılı bilgi için bkz., Beseler, Williams, s.21.

(57) OJ, 1968, No.66, s.989.

(58) OJ, L 93, 17.4.1968, s.1.

(59) OJ, L 206, 27.7.1973, s.3.

(60) OJ, L 160, 30.6.1977, s.1.

(61) OJ, L 196, 2.8.1979, s.1.

(62) Ayrıntılı bilgi için bkz., Beseler, Williams, s.23-24.

(63) OJ, L 339, 31.12.79, s.1.

(64) OJ, L 178, 22.6.1982, s.9.

(65) OJ, L 201, 30.7.1984, s.1.

(66) OJ, L 209, 2.8.1988, s.1.

(67) "Tavsiye" adı altında ittihaz olunan AKÇT düzenlemeleri, adından edinilen izlenimin aksine, bağlayıcı işlemlerdir. AET hukukundaki "Tüzük"lerle aynı nitelikleri taşırlar.

VI.NORMAL DEĞER KAVRAMI

A.AET Hukukunda Normal Değer Kavramı

1.AET Mevzuatında Normal Değer Kavramının Düzenleniş Biçimi ve Önemi

AET antidamping mevzuatında normal değer kavramının niteliğini ve sistem içindeki yerini anlayabilmek için, her şeyden önce, şu anda yürürlükte bulunan 2423/88 (AET) sayılı Konsey Tüzüğü'nün 2(1) ve (2) sayılı maddesini incelemekte yarar vardır. Mezkûr maddenin 1.paragrafının metni, aşağıdaki gibidir;

"Madde 2

Damping

A.İLKE

1.Toplulukta serbestçe tedavülû zarara yol açan her türlü dampingli ürüne antidamping vergi uygulanabilir".

Bu paragraftan anlaşılan, antidamping mevzuatının harekete geçirilmesi için malın dampingli olması ve serbestçe dolaşımının zarara yol açması gerektiğidir. Ayrıca, bu şartları taşıyan bir ithalât işlemine mutlaka antidamping vergi uygulamak gerekmediği de madde metninden anlaşılmaktadır.

İkinci paragraf ise, hangi ürünlerin dampingli addolunacağını göstermektedir:

"2.Bir ürünün Topluluğa ihrac fiyatı, benzer ürünün normal değerinden düşükse, o ürün dampingli addolunur."

2423/88 (AET) sayılı tüzüğün 2.maddesinin 1 ve 2. paragrafları, yerini aldığı 2176/84 (AET) sayılı tüzüğün 2.maddesinin 1 ve 2. paragraflarının kelime kelime tekrarıdır(1).

Yukarıda metnine yer verdiğimiz 2. paragraf, normal değer kavramının AET antidamping mevzuatınca kurulan sistem içerisindeki yeri hakkında genel bir fikir vermektedir: Damping fiilinin oluşup oluşmadığını tesbit edebilmek için diğer bazı kavramların (ihrac fiyatı, benzer ürün) yanı sıra, normal değer kavramının tanımlanması ve hesaplanması zorunludur.

Nitekim, 2423/88 (AET) sayılı Tüzük de yukarıda yer verdiğimiz paragraflardan hemen sonra, aynı maddenin 3, 4, 5, 6 ve 7. paragraflarında normal değer kavramına yer vermiştir. Çalışmamızın bu kısmının AET mevzuatına ayrılan bölümü, tamamen bu paragraflara ilişkin olacaktır.

Mezkûr maddenin 3 paragrafı, normal değer olarak hangi değer esas alınacağını, iki ihtimal çerçevesinde değişik alternatifler halinde sunmaktadır. Ancak, 1. alternatifle diğerleri arasında bir öncelik sırası bulunduğu, ikinci veya üçüncü alternatifin ancak belli şartların varlığı halinde ilk alternatifin yerini alabileceği, madde

metninden açıkça anlaşılmaktadır. Sözünü ettiğimiz alternatiflerden ilkinin tanımlayan paragraf başlangıcı ve (a) bendinin metni aşağıdaki gibidir:

"B. Normal Değer

3.Bu Tüzüğe göre, normal değer:

(a) ihracatçı ya da menşe ülkede tüketime yönelik olarak üretilen benzer ürün için, ticaretin normal akışı içinde ödenen ya da ödenecek olan kıyaslanabilir fiyattır. ihracatçı, brüt fiyattan bu tip bir indirimin yapıldığını iddia eder ve bunu destekleyen yeterli kanıt ileri sürerse bu fiyat söz konusu satışlarla doğrudan bağlantılı tüm iskonto ve indirimlerden net olarak dikkate alınır. İleride yapılacak iskontolar, söz konusu satışlarla doğrudan bağlantılı olmak ve bu iskontoların geçmişteki müstakar uygulamalara veya ileride yapılacak bu iskonto için öne sürülen şartlara uyma taahhüdüne dayandığı yolundaki iddia yeterli delaille desteklenmek şartıyla, dikkate alınabilir."

Yukarıdaki metinden anlaşıldığı gibi GATT Antidamping Kodu'na uygun olarak 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, antidamping soruşturmalarında normal değerın tesbitinde ele alınacak ilk ve öncelikli esas olarak "ihracatçı ya da menşe ülkede tüketime yönelik olarak üretilen benzer ürün için ticaretin normal akışı içinde fiilen ödenen ya da ödenecek olan kıyaslanabilir fiyatı", benimsemiştir. Bunu takip eden

alternatifler ise, ancak bu esasın uygulanmasının mümkün ya da uygun olmadığı durumlarda ele alınabilecektir. Şimdi bir fikir edinebilmek için, maddenin devamını inceleyelim:

"(b) ihracatçı veya menşe ülkenin iç pazarında, ticaretin normal akışı içinde benzer ürün satılmamaktaysa, ya da bu gibi satışlar uygun bir mukayesenin yapılmasına imkan vermiyorsa:

(i) bir üçüncü ülkeye ihraç olunan benzer ürünün o ülkeye ihraç fiyatı, -ki bu, en yüksek ihraç fiyatı olabilir, ancak, bu, temsili bir fiyat olmalıdır-,

veya,

(ii) üretim maliyetine makul bir kâr ilâve etmek suretiyle saptanan oluşturulmuş değer" esas alınır.

Görüldüğü gibi normal değer tesbitinde esas alınacak ilk ve öncelikli kriter, "iç piyasa fiyatı"dır. ancak bunun uygun veya mümkün olmadığı hallerde diğer iki kriterden biri baz alınabilir. Dikkat edilirse, bu ikincil kriterler arasında bir öncelik sırası söz konusu değildir.

Dikkat edileceği gibi, yukarıda par. 3 (b) (ii) metnin sadece ilk cümlesini verdik. Mezkûr paragrafın geri kalan kısmı, oluşturulmuş değer ne şekilde hesaplanacağına dair esasları içermektedir. Bunlar, aşağıda ayrı bölüm-

ler halinde inceleneceğinden, su anda yer vermemeyi tercih ediyoruz.

Müteakip paragraf ve alt paragraflar ise benzer ürünün menşe ülkede ihracatçı tarafından üretilmemesi ve satılmaması durumunda nasıl davranılacağını(2), hangi fiyatların, ticaretin normal akışı içinde oluşmuş sayılamayacağını(3), bu durumda ne yapılacağını, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden yapılan ithalatta normal değer ne şekilde belirleneceğini(4), bir malın Topluluğa doğrudan doğruya menşe ülkeden değil de bir aracı ülkeden ithal edilmesi halinde hangi fiyatın normal değer kabul edileceğini(5), aralarında yapısal ilişki veya telâfi anlaşması bulunan taraflar arasındaki işlemlerde normal değer hangi şartlarda, nasıl tesbit edileceğini(6) belirlemişlerdir. Bütün bu konular, bu bölümde incelenmeye çalışılacaktır.

Önce, yukarıdaki normal değer tanımında yer alan ilk kavramı incelemeye çalışalım:

2.Normal Değerin Belirlenmesinde Temel ve Öncelikli Kriter: İç Piyasa Fiyatı

İç piyasa fiyatı, yukarıda belirtildiği üzere, normal değer tesbitinde ele alınan ilk ve öncelikli seçmektir. İç piyasa fiyatı kavramından anlaşılması gereken "ihracatçı ya da menşe ülkede tüketime yönelik olarak üretilen benzer

Ürün için, ticaretin normal akışı içinde fiilen ödenen ya da ödenecek olan kıyaslanabilir fiyat"tır(7).

Burada dikkat edilecek ilk nokta, "fiilen ödenen ya da ödenecek olan" fiyatın dikkate alınacağı hususudur. Yani, iç piyasada cereyan eden satışları kapsayan yayınlanmış fiyat listeleri olsa dahi gerçek satış fiyatları bunlara uymadığı takdirde fiilen cari olan fiyatlar dikkate alınmaktadır(8).

Saniyen; iç piyasada cereyan eden satışların miktarı ne olursa olsun, iç piyasa fiyatı normal değerin tesbitinde esas alınacak mıdır? Dünyanın belli başlı anti-damping mevzuatları, iç piyasa fiyatının normal değerin tesbitinde esas alınabilmesi için, dahili satışların miktar yönünden temsil yeteneğini haiz olması gerektiğini kabul etmektedirler. Temsil yeteneğini test etmekte ise, dahili satışların ihracata oranı esas alınmaktadır. Ancak, Avrupa Ekonomik Topluluğu Kurumları, sabit bir oran tesbit etmemişlerdir. Dahili satışların bu yeteneği haiz olup olmadığını her münferit olayda ayrı ayrı saptamaktadırlar(9). Ayrıca, iç piyasa fiyatı genel uygulamayı yansıtmalı, geçici etkenlerin etkisiyle oluşan fiyatlar dikkate alınmamalıdır.

Yukarıda yer alan tanımdan anlaşılan bir başka husus ise, ancak "ticaretin normal akışı içinde" cereyan eden satışlarda cari fiyatların dikkate alınabileceğidir. Ticare-

tin normal akışı'ndan ne anlamak gerektiği AET mevzuatında açıkça belirlenmemiştir. Ancak, 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, hangi hallerde, satışların, ticaretin normal akışı içinde cereyan etmiş sayılamayacağını belirlemiştir.

Buna göre, bazı şartlar da mevcut olmak üzere:

a)Üretim maliyetinin altında bir fiyatla yapılan satışlar,

b)bağılantılı firmalar arasında cereyan eden satışlar, ve

c)aralarında telâfi anlaşması bulunan firmaların birbirlerine yaptıkları satışlar, ticaretin normal akışı içerisinde cereyan etmiş sayılamazlar(10).

Ticaretin normal akışı "kavramı ile ilgili olarak işaret etmek istediğimiz en önemli husus şudur: İç piyasa fiyatının "ticaretin normal akışı içinde" oluşmuş sayılabilmesi için, iç piyasanın (ihracatçı ya da menşe ülke piyasasının) rekabet piyasası niteliğini taşıyıp taşımadığına bakılmamaktadır(11). Tekel piyasalarında oluşan fiyatlar da, devlet kontrolü altında oluşan fiyatlar da ticaretin normal akışı içinde teşekkül etmiş sayılmaktadırlar.

Bu uygulama, antidamping düzenlemelerin dayandığı temel mantığın yanlışlığını açıkça göstermektedir: Eğer ihracatçı firmanın satış yaptığı iç piyasa bir tekel piyasa

sası, buna mukabil ihrac piyasası bir tam rekabet piyasası ise, ihrac fiyatının iç piyasa fiyatının altında teşekkül etmesi tabiidir. Mevcut antidamping düzenlemeler, iç piyasanın niteliğini dikkate almaksızın normal değerin tesbitinde iç piyasa fiyatını baz almak suretiyle, fiyatların piyasa koşullarına göre şekilleneceği gerçeğini inkâr etmiş olmaktadırlar. Bu husus, eleştirilerimizin odak noktasını teşkil edecek ve ileride tekrar incelenecektir.

Yukarıda, hangi durumlarda oluşan fiyatların "ticaretin normal akışı içinde" teşekkül etmiş sayılamayacaklarını belirtmiştik. Bu durumlardan ilkinin oluşturan "üretim maliyetinin altında bir fiyatla yapılan satışlar"ın tevhit ettiği fiyatların, "ticaretin normal akışı içinde" oluşmamış fiyatlar olarak kabulü için, iki şartın gerçekleşmiş olması gereklidir:

1. Bu satışlar, m. 7(1) (c)'de sözü edilen soruşturma süresi zarfında önemli meblağlara ulaşmış olmalıdır.

2. Bu satışlar bir önceki paragrafta sözü edilen süre zarfında ve ticaretin normal akışı içinde, makul bir biçimde dağıtılan tüm maliyetlerin telafisini mümkün kılan fiyat düzeylerinde cereyan etmemiş olmalıdır(12).

Şimdi, bu hükmün uygulamaya nasıl yansıdığına bakalım:

"Bu husustaki Topluluk uygulaması şu şekilde özetlenebilir:

1.Eğer satışların ortalama fiyatı ortalama üretim maliyetinin altındaysa, Topluluk bu satışların "ticaretin normal akışı içinde" cereyan etmediklerini kabul etmektedir.

2.Eğer satışların bir kısmı ortalama maliyetin altında bir fiyatla yapılmışsa ve bu satışların hacmi önemli miktarlara ulaşmışsa, Topluluk, sadece kârlı satışları dikkate alarak normal değeri tesbit etmektedir."(13)

Bu, yanlış bir uygulamadır. Zira, bir firmanın geçici olarak zararına satış yapmayı tercih etmesi ya da buna mecbur kalması, şartlar değiştikten sonra ise daha önceki zararını telâfi etmek amacıyla fiyatını büsbütün yükseltmesi mümkündür. Bu durumda normal değer olduğundan yüksek hesaplanacağı da açıktır. Dolayısıyla, bu uygulamanın bir takım çarpıklıklara yol açtığını söylemek yanlış olmaz. Ancak, bize göre bu ve bu gibi birçok başka çarpıklık, normal değerin tesbitinde baz alınan kriterlerin çarpıklığından ileri gelmektedir.

Yukarıda birbirleriyle bağlantılı görünen firmalar arasında cereyan eden satışların da "ticaretin normal akışı içinde" yapılmamış sayılabileceklerini belirtmiştik. 2423/88 sayılı Tüzüğün 2(7) maddesi, "birbirleriyle bağlantılı görünen" ifadesine yer vererek, bu konuda Topluluk Kurumlarına geniş bir takdir yetkisi tanımıştır(14). Uygulamada Topluluk organları, %1'den fazla hisse sahibi olma

durumunu dahi aradaki bağlantının varlığını göstermeye yeterli bir delil sayabilmektedirler(15).

Bu uygulama, ihrac edilen malı üreten firmanın malın normal değerini düşük gösterebilmek için, kendisiyle bağlantılı dağıtımçı firmaya, maksatlı olarak, düşük fiyatla mal satabileceği, o aşamada uğradığı zararı ise dağıtımçı firmanın bu sayede elde ettiği fazladan kârla telâfi etmek yoluna gidebileceği endişesine dayanmaktadır. Ancak, daha önce işaret ettiklerimiz gibi, bu da karineye dayanan, çarpık bir tutumdur. Zira, çok düşük oranda (örn. %1) hisse sahibi olmak, böyle bir yola başvurmayı dağıtımçı firma için kârlı kılmaya yeterli olmayabilir. Diğerleri gibi bu çarpıklığı da ortadan kaldırmanın en uygun yolu, bize göre, oluşturulmuş fiyat (üretim maliyeti ve makul kâr) kriterinin esas alınmasıdır. Böylece karineye dayanarak ihracatçı firmanın damping yaptığını iddia etmek, daha doğru bir deyişle, suni bir damping marjı yaratmak ya da mevcut damping marjını haksız biçimde yükseltmek olanaklı ortadan kalkacaktır.

AET antidamping mevzuatı normal değerle ihrac fiyatını kıyaslarken, malın fabrikadan çıkış fiyatının normal değer olarak kabul edilmesini öngörmekte, fakat, değişik seviyelerdeki fiyatlar arasında kıyaslama yapılabilmesine de olanak tanımaktadır. Halbuki, GATT Antidamping Kod'u kıyaslamanın aynı seviyedeki fiyatlar arasında yapılmasını

amirdir. AET uygulamasındaki bu farklılığın, sun'i damping marjları yarattığı veya mevcut damping marjlarını yükselttiği ölçüde GATT'a aykırılık teşkil edeceği açıktır.

Ayrıca, farklı seviyelerdeki fiyatları kıyaslayan Komisyon, bu konuda adil davranmamakta, ihrac fiyatından tenzil ettiği bazı satış giderlerini normal değerden tenzil etmemekte, böylece sun'i damping marjları yaratmaktadır(16).

Suiistimale müsait bu çarpıklığın da oluşturulmuş değer kriterine yönelmek suretiyle giderilebileceği izahtan varestedir.

Şimdiye kadarki açıklamalarımızdan açıkça anlaşılacağı üzere, dampingin mevcudiyetini tesbitte kullanılan temel kriterlerden biri, normal değer kavramıdır. İlgili GATT mevzuatı da, ona dayalı olarak vaz edilen tüm antidamping düzenlemeler de, normal değer tesbitinde baz alınacak ilk ve öncelikli kriter olarak, ihracatçı ülkenin iç piyasa fiyatını göstermişlerdir. Ancak, iktisadi hakikatler hakkında bir fikre sahip olan herkesin fark edebileceği gibi, bu sistemin mantıki dayanağı çok zayıftır.

Söyle ki, piyasa ekonomilerinde, fiyatı arz-talep dengesi, arz-talep dengesini de piyasa koşulları belirler. İthalâtçı devletin piyasasıyla ihracatçı veya menşe ülkenin piyasasında geçerli koşulların tamamen aynı olması mümkün

degildir. Hatta, birçok durumda iki piyasa arasında temel nitelik farkları da bulunabilir. Dolayısıyla, iki ayrı piyasada aynı malı satan bir üreticinin, birbirinden farklı iki fiyat uygulaması, son derece tabiidir. Eger ihrac piyasasında rekabet koşulları daha ağırsa, ihrac fiyatının iç piyasadan daha düşük olmasında yadırganacak hiçbir şey yoktur. Ticaretin ve ekonominin mantığına aykırı olan, ihracatçının, söz konusu ürünü zararına, kârsız ya da makul bir kâr elde etmeden satmasıdır. Ancak bu durumlarda ihracatçının saldırgan niyetleri olduğundan ya da ithalatçı ülkeye "resesyon ihrac ettiğinden" söz edilebilir(17).

Bunun dışındaki hallerde, ihracatçının düşük fiyat uygulaması, bir mukayeseli üstünlüğe dayanıyor olmak gerekir ki, bu durumda haksız bir ticari uygulamadan söz edilemez. Dolayısıyla;

1.Bir antidamping vergi uygulamadan önce, damping uygulamasının nedeni mutlaka araştırılmalıdır. Fiyat farklılaştırmasını mümkün kılan etken, ihracatçı firmanın sahip olduğu bir mukayeseli üstünlükse, antidamping verginin tatbikine gidilmemelidir.

2.Bu tesbiti yapmak açısından, iç piyasa fiyatının normal değer olarak alınması elverişli değildir. Alternatif seçeneklerden "üçüncü bir ülkeye ihrac fiyatı" da aynı kusurlarla malûldür. Bu durumda, üçüncü seçenek olan

"oluşturulmuş fiyat", bize en uygun yöntem olarak gözükmektedir. Zira, sözkonusu ürünün üretim maliyeti bu yöntemde dikkate alınmaktadır. Esasen, bir üretim faaliyetinin maliyet yapısı incelenmeden o faaliyetin etkinlik ve verimliliği hakkında tam bir fikir edinmeye imkân yoktur. "Oluşturulmuş değer" yönteminin diğer iki yöntemin yol açtığı aksaklık ve çarpıklıklara yol açıp açmayacağı, başka aksaklıklar doğurup doğurmayacağı ve islâha muhtaç yönleri bölüm VI.A.1.c'de incelenmeye çalışılacaktır.

3.Normal Değerin Belirlenmesinde Belli Durumlarda İç Piyasa Fiyatının Yerini Alabilen Alternatiflerden Biri: Bir Üçüncü Ülkeye İhrac Fiyatı.

Yukarıda belirtildiği gibi, belli şartlar altında, 2423/88 (AET) sayılı Tüzükte sayılan iki alternatiften biri, iç piyasa fiyatı yerine, normal değer tesbitinde baz alınabilir. Bu alternatiflerden birincisi, hatırlanacağı üzere, "bir üçüncü ülkeye ihrac fiyatı"dır. Mamafih, Topluluğun birden fazla ülkeye ihrac fiyatını dikkate aldığı da vakidir(18).

Bu kriterin incelenmesine geçmeden önce, şu hususu belirtmekte yarar vardır: Topluluk bu kritere genellikle pek seyrek başvurmaktadır. Zira, ihracatçının ihracat yaptığı ülkelerde de damping yapıp yapmadığından emin olmak mümkün değildir.

iç piyasa fiyatı gibi, bir üçüncü ülkeye ihrac fiyatı da, miktar yönünden "temsil yeteneğini haiz" olmalıdır. Aksi halde, bu kritere başvurulmayacaktır.

Bu kriterin uygulanmasında en çok dikkat çeken husus, Topluluk Kurumlarının hangi ülkeye ihrac fiyatının normal değer tesbitinde baz alınacağı hususunda çok geniş bir takdir hakkına sahip olmalarıdır. O kadar ki, Topluluk Kurumları, ilgili malın değişik ülkelere ihrac edildiği fiyatlardan en yüksekini dahi, normal değer olarak kabul edebilirler(19). Bu kriterin, yukarıda iç piyasa fiyatı için zikrolunan gerekçelerden ötürü, en az iç piyasa fiyatı kriteri kadar sakıncalı olduğu açıktır. Ayrıca, mezkûr Tüzüğün yukarıda sözü edilen maddesi görevli Topluluk Kurumlarının, normal değer tesbitinde keyfi davranma imkânlarını da büsbütün artırmaktadır.

4.Normal Değerin Tesbitinde Belli Durumlarda İç Piyasa Fiyatının Yerini Alabilen Diğer Alternatif: Oluşturulmuş Değer.

Oluşturulmuş değer kriteri, yukarıda belirtildiği üzere ancak iç piyasa fiyatını baz olarak almanın uygun olmadığı durumlarda normal değer tesbitinde başvurulabilecek bir kriterdir. Ancak, anti-damping uygulamalarda bu kritere gün geçtikçe daha çok başvurulduğu bir gerçektir(20).

Yukarıda zikrettiğimiz gerekçelerin ışığında, bunun doğru bir gidiş olduğunu bir kez daha yineleyebiliriz.(21) Oluşturulmuş değer kriterinin, bugün algılandığı şekliyle, diğer iki kriterin yarattığı sakıncalarla malûl olup olmadığı ise, bu bölümde incelenmeye çalışılacaktır.

"Oluşturulmuş değer" nosyonunun "üretim maliyeti" ve "makul kâr" kavramlarından oluştuğunu ve bu miktarların toplamına eşit olduğunu yukarıda belirtmiştik. Şimdi, bu alt kavramları ayrı başlıklar altında incelemeye çalışalım.

a.Üretim Maliyetinin Tesbiti

Oluşturulmuş değer esasının, birtakım sakıncaları olup olmadığı incelenirken, sorulması gereken sorulardan biri, "oluşturulmuş değere esas alınan maliyetlerin ihrac edilen ürünler için yapılan harcamalar gözönünde tutularak mı, yoksa iç piyasada tüketilen ürünler için yapılan harcamalar gözönünde tutularak mı saptanacağı"dır. Diyelim ki, ihracatçı firma x adet ürün istihsal ediyor. Bunlardan Y adedini AET'ye ihrac ediyor, geri kalan Z adedini de iç piyasaya arz ediyor. Oluşturulmuş değer tesbitinde, ihrac edilen (Y adet) ürünün maliyeti mi, iç piyasada tüketilen (Z adet) ürünün maliyeti mi dikkate alınacaktır?

Bu konuda, uluslararası mevzuatta da, ilgili AET Tüzüğünde de bir açıklık yoktur. Bu soruya verilebilecek en mantıklı cevap, ihrac edilen ürünün maliyeti hesaplanarak oluşturulmuş değerin tesbit edilmesi gerektiğidir. Ancak, bugün Komisyon bu yolu izlememekte, onun yerine bir "yedek" iç piyasa fiyatı belirlemektedir(22). İhracata konu olan ürün dururken iç piyasada tüketilen benzer ürünün maliyetinin hesaplanması hiç bir temel mantığa dayanmamaktadır. İç piyasada satılan bir benzer ürün yoksa" bu ürün iç piyasada satılsaydı, maliyeti ne olurdu" diyerek fiktif bir meblâğ aramanın ise, hiçbir anlamı yoktur.

Esasen, bir önceki paragrafta sözü edilen uygulama, Topluluk organlarının baştan beri benimsemiş olduğu bir uygulama değildir. Örneğin, "Türkiye'den ithal edilen pamuk ipliği" soruşturmasında, bizatihi ihrac edilen ürünün maliyeti dikkate alınmıştır(23). Şu anda ise "ikame" metodu izlenmekte, bu nedenle mantığa aykırı düşen sonuçlara ulaşılmaktadır. Mamafih, fiili gerçekler bir yana bırakılarak karineye ya da varsayıma dayalı sonuçların dikkate alınması antidamping hukukunda (bu meyanda AET antidamping hukukunda) çok olağandır. Bu da, antidamping uygulamaların sık sık korumacı amaçlarla kullanıldığını açıkça göstermektedir.

Oluşturulmuş değer kriterini incelerken karşılaştığımız ilk sorun, bize, oluşturulmuş değerin iç piyasa fiyatı-

nın bir yedeği olarak görüldüğünü, iç piyasa fiyatını normal değerın tesbitinde baz almanın uygun ya da mümkün olmadığı durumlarda onun yerini almak üzere ele alındığını, bu durumun da birçok aksaklığa neden olduğunu ihsas ettirmektedir. GATT'ın VI. maddesinin ve ona dayalı mevzuatın (bu meyanda, 2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün) sistematığıne uygun olan bu anlayış antidamping hukukunun dayandığı temel zihniyet yanlışlığını açıkça göstermektedir(24). Ayrıca, üretim maliyetini oluşturan unsurlardan bazılarının ihrac piyasasında iç piyasadan daha düşük olabileceği de unutulmamalıdır(25).

Buna karşılık, Komisyon'un tutumunu desteklemek amacıyla şu gerekçe ileri sürülmektedir: İhracatçı firma, bazı üretim faktörlerini farklı fiyatlardan temin etmiş ve bunlardan en ucuz olanlarını ihrac edeceği ürün birimlerinin üretiminde kullanmış, dolayısıyla ihrac ettiği ürün birimlerinin maliyetini sun'ı olarak düşürmüş olabilir(26). Böyle durumlarda bir ara çözüm getiren bazı muhasebe yöntemlerinin kullanılması düşünülebilirse de, ihrac piyasası için üretilen ve ihrac piyasasında satılan bir malın normal değerini farklı bir piyasada (iç piyasa ya da malın ihrac edildiği bir 3 ülke piyasası) cari şartlar çerçevesinde tesbit etmek idfiksının antidamping hukukuna tamamen hakim olduğunu ve nasıl çarpık sonuçlara yol açtığını göstermesi bakımından, zannımızca, bu nokta çok ilginçtir.

Üzerinde durulması gereken ikinci bir nokta, herhangi bir hukuk sisteminin maliyetlerin hesaplanması esnasında mutlaka ulaşılması gereken asgari oranlar öngörüp öngörmediğidir. AET antidamping mevzuatında harcamalar ve kâra ilişkin, herhangi bir asgari oran öngörülmemiştir. Ancak, meselâ, ABD antidamping hukukunda bu tür asgari oranlar öngörüldüğü, bunun da bazı durumlarda, gerçeği çarpıttığı hatırdâ tutulmalıdır. Bu konuya, bölüm VI.B'de tekrar değinilecektir.

Oluşturulmuş değer kavramını incelerken, maliyetin hesaplanmasında hangi maliyet unsurlarının dikkate alındığı da mutlaka incelenmelidir. Bunları, gözden geçirmeye çalışalım:

Herşeyden önce, hem sabit maliyetlerin hem de değişken maliyetlerin üretim maliyetinin tesbitinde dikkate alındığını belirtelim. Ayrıca, bu maliyetlere, 2324/88 (AET) sayılı Tüzüğün 2(3) (b) (ii) maddesi uyarınca, satış masrafları, genel masraflar ve idari masraflar da eklenir.

Bunlar hesaplanırken, fiilen yapılmış masrafların dikkate alınması ve "bu mal iç piyasada satıldığında hangi masraflar yapılıyor ya da, iç piyasada satılsaydı hangi masraflar yapılacaktı?" gibi sorular sorulmaması gerekirken, AET Kurumları, aklın ve sağduyunun emri olan bu uygulamanın tam tersini yapmaktadırlar." iç piyasa fiyatını

dikkate almak, bu mümkün ya da uygun olmadığı takdirde ona olanaklar ölçüsünde yakın bir fiyat oluşturmak" saplantısı, burada da kendini göstermektedir.

Yukarıda sözünü ettiğimiz üretim maliyeti, hangi unsurlardan oluşmaktadır? Bu kalemler, üretici ve ihracatçılar için hazırlanan anket formunda şöyle belirlenmiştir:

- (a) hammadde maliyeti,
- (b) direkt işgücü maliyeti,
- (c) genel masraflar (27).

Yukarıda, iç piyasa fiyatını incelediğimiz bölümde uygulamada sık sık karşılaşılan bir sorun olarak ele aldığımız "bağılantılı şirketler" sorunu, burada da karşımıza çıkmaktadır. AET Kurumları, üretici firmanın ilk bağımsız alıcıya malı teslim edene kadar yaptığı satış masraflarını, genel masrafları ve idari masrafları maliyet unsurları olarak dikkate almaktadırlar. Eğer dumping soruşturmasına muhatap olan üretici firma, ürününü kendisine bağımlı bir pazarlama ya da dağıtım şirketi aracılığıyla satıyorsa, bu pazarlama veya dağıtım şirketinin yaptığı satış giderleri, genel giderler ve idari giderler de, üretim maliyetinin birer unsuru olarak dikkate alınır.

Benzer bir sorun, üretici firma, hammaddelerden birini veya bazılarını kendisiyle bağılantılı bir firmadan veya aralarında telâfi edici bir anlaşma bulunan bir firmadan

gerçeği yansıtmayan bir fiyatla satın almışsa ortaya çıkmaktadır. Bu durumda, sözkonusu işlem (ler) ticaretin normal akışı içinde cereyan etmiş sayılmaz ve hammadde (ler) nin serbest piyasa fiyatı hesaplanıp oluşturulmuş fiyata dahil edilir. Meğer ki hammaddenin satın alındığı firmanın kendisiyle bağlantılı olmayan firmalara da aynı hammaddeyi aynı fiyatla sattığı isbat edilebilsin(28).

İkinci grup harcamalar, doğrudan işçilik maliyetleridir. Çıplak ücret, fazla mesai ücreti, ikramiyeler, vardiya ek ücretleri, lojman tahsis, bayram ve resmi tatil günlerinde çalışan işçilere verilen primler, emeklilik ücretleri, sosyal güvenlik harcamaları bu tür harcamalara örnek olarak zikrolunabilir(29). Keyfi bir tutuma meydan vermemek kaydıyla doğrudan işçilik maliyetlerinin, üretim maliyetinin ana unsurlarından biri olarak ele alınması, son derece makuldür.

Üretim maliyetinin üçüncü unsuru ise, imalât esnasında yapılan genel masraflardır. Bunlara, şu harcamalar örnek gösterilebilir:

- dolaylı işçilik giderleri,
- denetim giderleri,
- amortismanlar,
- kiralar,
- bakım ve tamir masrafları,
- mal stoku ayarlamaları(30).

Damping soruşturmasına hedef olan firma, birden fazla mal üretiyorsa genel imalat giderleri ve bazı değişken masraflar bunlar arasında nasıl bölüştürülecektir? 2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün 2(11) no'lu maddesi bu soruyu görevli kurumlara oldukça geniş bir takdir yetkisi bahsederek cevaplandırmaktadır. Mezkûr maddeye göre, bu hususta elde bulunan muhasebe verilerine dayanılacaktır. Bu verilerin maliyetleri, normal olarak ve gereğinde, herbir ürünün ilgili piyasaların herbirinde hasıl ettiği ciroyla orantılı olmalıdır.

Mezkûr maddenin lâfzından sadece satış masrafları genel masraflar ve idari masrafların değil, maliyeti vücuda getiren tüm masrafların bu şekilde bölüştürülmesi gerektiği anlaşılmaktadır. Maddenin lâfzından açıkça anlaşılan bir başka husus ise, masrafları ürünler ve piyasalar arasında, yaptıkları ciroyla orantılı olarak bölüştürmenin normal yol olduğudur. AET organları, dilerlerse, soruşturma altındaki firmanın muhasebe ilkelerine uygun olan hesaplarını geçerli kabul edebilir. Nitekim, Komisyon da bu yorumu benimseyerek uygulamasını ona göre yürütmektedir(31).

Masrafları piyasalar arasında ciroyla orantılı olarak bölüştürmek bize pek mantıklı gelmemektedir. Çalışmamızın başından beri üzerinde ısrarla durduğumuz gibi, bir malın iki ayrı piyasadaki fiyatlarının farklı olması çok doğaldır. Tüm dünya ülkeleri aralarındaki her türlü ticaret

engelini ortadan kaldırıp tek bir piyasa oluşturmamakla fiyat farklılaştırması sürecektir. Dolayısıyla, ihrac piyasasında ve iç piyasada farklı fiyatlarla satılan malın her bir piyasadaki cirosu, satış fiyatları arasındaki fark oranında şisecek veya küçülecektir. Dolayısıyla, maliyetler bölüştürülürken iki değişik piyasadaki ciro değil, ürünün piyasalara göre birim sayısı cinsinden dağılımı dikkate alınmalıdır. Mamafih, Komisyon'un her durumda ciroyla orantılı tevziatta ısrar etmediği, bazı hallerde birim sayısı (adet, ağırlık, hacim, uzunluk, vs) nı esas aldığı da vakidir.

Satış giderleri, genel giderler ve idari masrafların üretim maliyetine ekleneceğini, yukarıda belirtmiştik. Ancak çalışmamızın ilk bölümlerinden beri eleştirdiğimiz ve antidamping düzenlemelerin temelini oluşturan saplantı, burada da karşımıza çıkmaktadır. Satış giderleri, genel giderler ve idari giderler, üretim maliyetine eklenmek üzere hesaplanırken, ihrac edilen birimler için fiilen yapılan giderler dikkate alınmaz. İç piyasada tüketilmek üzere üretilen benzer ürün birimleri için yapılan giderler dikkate alınır ve böylece, herhangi bir nedenle normal değere baz alınması mümkün ya da uygun olmayan, farazi bir "iç piyasa fiyatı" oluşturulmaya çalışılır. Bu tutum daha önce de müteaddit defalar belirttiğimiz gibi, hem sorunu daha karmaşık hale getirmekte, hem de gerçekleri çarpıtmak-

ta, daha doğrusu, karine ve faraziyelere, fiili gerçekler karşısında üstünlük tanımaktadır.

AT Komisyonu, 3643/84 (AET) sayılı Tüzükte, bu yöntemi benimsediğini açıkça belirtmekte ve tutumunu şöyle savunmaktadır:

-normal değere esas alınan iç piyasa fiyatıysa, bu fiyatın ticaretin normal akışı içinde oluşmuş olmak kaydıyla, satıcı firmaların tüm satış giderlerini, genel giderlerini ve idari masraflarını kapsamaması doğaldır.

-normal değere esas alınan, oluşturulmuş değerse, 2176/84 (AET) sayılı Tüzük çerçevesinde, bu "ikame" metodunun da aynı sonucu vermesi gerekir(32).

Buna mukabil, normal değer bilâhare, m. 2(10) (c)'nin cevaz verdiği indirimleri yapmak suretiyle azaltılabileceği de aynı metnin müteakip paragrafında hatırlatılmaktadır.

Sözünü ettiğimiz işlem Komisyon tarafından yapıldığında mer'i olan 2176/84 (AET) sayılı Tüzük, bu konuda açık bir hüküm içermemekteydi. Daha sonra yürürlüğe giren 2423/88 (AET) sayılı Tüzük ise, 2 (3) (b). maddesinde bu hususu açıkça düzenlemiştir. Şöyle ki:

"Satış giderleri, genel giderler ve idari masraflar ve kâr iç piyasada üretici veya ihracatçının kârla satılan

benzer ürünleri için yaptığı harcamalar ve bu satışlardan elde ettiği kâr dikkate alınarak hesaplanır.

Eğer bu veriler bulunamaz veya bunlara güvenmek doğru olmaz ya da bunları kullanmak uygun olmazsa; satış giderleri, genel giderler, idari masraflar ve kâr iç piyasada, diğer ihracatçı veya üreticilerin kârla satılan benzer ürünler için yaptığı harcamalar ve bu satışlardan elde ettiği kâr dikkate alınarak hesaplanır.

Bu iki yöntemden hiçbirini uygulanamıyorsa, yapılan harcamalar ve gerçekleşen kâr, ihracatçının veya menşe veya ihracatçı ülkede aynı sektörde diğer ihracatçı ya da üreticilerin yaptıkları satışlar dikkate alınarak veya başka mantıki yöntemlerle hesaplanır."(33)

Bu sistemin ne derece gayrimantıki olduğu, sanırız ilk bakışta fark edilmektedir. Her şeyden önce, Komisyonu'nun belli şartlarda ihracatçı veya üreticinin değil de iç piyasadaki diğer ihracatçı veya üreticilerin satışlarını dikkate alması, bazı maliyet unsurlarını ve karı bu satışlara göre tesbit etmesi, en çok eleştirilmesi gereken bir husustur. Bir kere, bu, dumping soruşturmasına muhatap olan ihracatçı veya üreticinin savunma hakkını önemli ölçüde kısıtlamaktadır. Zira, söz konusu bilgiler gizli olduğundan, Komisyonun diğer üretici veya ihracatçıların satış giderlerini, genel giderlerini idari masraflarını ve kârını adil

bir biçimde hesaplayıp hesaplamadığını tahkik ve tesbit edemeyecektir(34). Ayrıca, her bir işletmenin ücret seviyesinin, sahip olduğu teçhizatın niteliklerinin, etkinlik ve verimlilik düzeyinin farklı olduğu, birinin maliyet yapısının diğer bir işletme hakkında tam bir fikir veremeyeceği de unutulmamalıdır. AET organlarını sık sık böyle karmaşık ve birtakım varsayım ve karinelere dayalı yöntemler uygulamaya iten etkenin iç piyasa fiyatını tesbit etmek veya ona mümkün mertebe yakın bir normal değer oluşturmak saplantısı olduğunu bir kez daha hatırlatmak istiyoruz.

2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün 2(9) (a) (iii) maddesi normal değerle ihrac fiyatı mukayese edilirken;

- farklı ticari aşamalarda,
- farklı miktarlarda, veya
- farklı şartlarda veya satış koşullarında

yapılan satışlara ilişkin olarak vukua gelen satış giderlerinde bazı ayarlamalar yapılmasını amirdir.

Bu ayarlamaların hangi kurallara göre yapılacağını, aşağıda bölüm VIII.'de incelemeye çalışacağız.

b. Makul Kâr

Oluşturulmuş değer, üretim maliyeti ile makul bir kârın toplamından müteşekkil olduğunu yukarıda belirtmiştik.

Şimdi, yukarıda; satış giderleri, genel giderler ve idari masraflar dolayısıyla sözü edilen 2 (9) (3) (b) sayılı maddenin öngördüğü yöntemin sadece bu giderlerin değil, aynı zamanda makul kâr oranının hesaplanmasında da geçerli olduğuna bir kez daha dikkatinizi çekmek istiyoruz.

Yani, damping soruşturmasına hedef olan ihracatçı veya üretici firmanın makul kâr haddi, her şeyden önce iç piyasada, mezkûr ihracatçı veya üreticinin kârla satılan benzer ürünlerinden elde ettiği kâr dikkate alınarak hesaplanacaktır.

Açıkça görüldüğü gibi, AET mevzuatı dayandığı temel sistemin mantığını bu alanda da muhafaza etmiştir: Oluşturulmuş değer, iç piyasa fiyatını normal değere baz almanın mümkün ya da uygun olmadığı durumlarda ortaya çıkan boşluğu doldurmak üzere başvurulacak bir yöntemdir ve amacı da "iç piyasada ticaretin normal akışı içinde bir fiyat olursa idi bu fiyat ne olurdu?" sorusuna mümkün mertebe kesin bir cevap bulabilmektir.

AET mevzuatının, inter alia, temelini oluşturan bu sistemin birtakım önemli çarpıklıklara neden olduğunu, yukarıda örnekleriyle göstermeye çalıştık. Bize göre somut dayanaklardan yoksun olan bu düşünce tarzı, bizi makul kârın tesbitinde de birtakım mantık dışı sonuçlara ulaştır-
maktadır. Söyle ki:

Bir firmanın satışlarından elde ettiği karın normal olup olmadığını tesbit ederken, hangi piyasadaki şartlar dikkate alınmalıdır? Bu sorunun cevabı son derece basıttır: Damping soruşturmasına hedef olan ya da damping fiili oluşturan satışlar hangi piyasada cereyan ediyorsa o piyasada, yani ihrac piyasasında geçerli şartlar dikkate alınmalıdır. Madem ki, piyasalar, ihata ettikleri rekabet koşullarına göre farklı nitelikleri haizdir, madem ki ürünün fiyatı ve sağladığı kâr o piyasada geçerli koşullar altında oluşur, o halde bir maldan elde edilecek normal kârın farklı bir piyasada geçerli koşullara göre teşekkül etmesini beklemek, akla ve mantığa uygun değildir.

Şimdiye kadar tekrar tekrar işaret etmeye çalıştığımız bu saplantı, hem yapılan hesapları çok daha karmaşık hale getirmekte, hem ekonominin temel mantığıyla bağdaşmamakta, hem de korumacı eğilimlerin uygulamaya nüfuz etmesine olarak sağlamaktadır. Büyük ölçüde bu temel varsayım neticesinde "Topluluk organları gerçekleri araştırmamakta, varsayımlarla yetinmektedirler"(35).

Bu temel yaklaşım hatası dışında makul kârı hesaplamakta kullanılan yöntemin eleştirilen başka yönleri de vardır. Örneğin, bazılarının çalışmamızda incelemeye gayret ettiğimiz elektronik yazı makineleri davalarından önce, AT Komisyonu damping soruşturmasına konu olan ürünlerin kâr elde edilerek yapılan satışlarından elde edilen ortalama

kâr makul kâr olarak dikkate almaktaydı. Mezkur davalardan bu yana ise, herbir üreticinin soruşturmaya konu teşkil eden üründen elde ettiği kâr dikkate alınmaktadır. Bu yöntem değişikliği soruşturmalarda ulaşılan damping marjlarını büyük ölçüde yükseltmiştir(36).

Ancak, damping marjlarını yükseltmiş olan bu yeni yöntemin kendi içinde tutarlı ve mantıklı olduğuna inanıyoruz. Zira beher firmanın maliyet yapısı, verimlilik düzeyi ortalama ücret seviyesi, satış politikası diğerlerinden farklıdır. Madem ki, biz karşı çıksak da, bir normal değer oluşturmanın amacı, pozitif hukuka göre iç piyasa fiyatına ulaşmaktır, o halde aynı sektördeki tüm firmaların ortalama kâr haddini değil, bizatihi ilgili firmanın elde etmesi gereken makul kâr oranını tesbite çalışmak bizce daha doğrudur.

Bu meyanda, farklı yöntemlerden hangisi tercih edilirse edilsin antidamping mevzuatının temelinde yetan var sayımın mesnetsizliğine bir kez daha işaret etmek istiyoruz.

5.Piyasa Ekonomisine Sahip Olmayan Ekonomilerden AET'na ithal Edilen Ürünler için Normal Değerin Tesbiti:

Yukarıda, ithal edilen ürünler için normal değer hangi yollarla tesbit edildiğini ve bu usullere ilişkin görüşlerimizi açıklamaya çalıştık. Bu yöntemler, piyasa

ekonomisine sahip ülkelerden yapılan ithalat için geçerlidir. Esasen, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerde mal ve hizmet fiyatlarının tamamen farklı kurallara göre oluştuğu çok açıktır. Serbest piyasa koşullarına ve nihai plânda arz-talep dengesine göre oluşmayan fiyatların normal değer tesbitinde baz alınması mümkün ve mantıklı değildir. Ayrıca, merkezi plânlamaya dayanan ve serbest bir piyasaya istinat etmeyen ekonomilerde, ulusal para konvertibl değildir. Resmi kur, çoğu zaman gerçek durumu yansıtmaz. Bütün bu etkenler, anti-damping yasaları, serbest piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünler için normal değer tesbitini, farklı esaslara göre düzenlemeye itmiştir.

İfadeye çalıştığımız bu esas, AET anti-damping mevzuatı için de geçerlidir. GATT m. VI'nın da cevaz verdiği bu sapma, AET antidamping mevzuatına ilk olarak 1979 yılında, 1681/79 sayılı Tüzükle girmiştir. Şu anda yürürlükte bulunan 2423/88 sayılı Tüzük de, serbest piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünleri, normal değer tesbiti açısından, genel uygulamadan ayırık tutmuştur.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerin normal değerlerinin tesbitinde yukarıda etraflıca açıklamaya çalıştığımız genel kuraldan ayrılınması, belirtilen gerekçe-

ler ışığında, doğrudur. Ancak, devletin güdümündeki ve mutlak kontrolündeki bir ekonomiden AET piyasasına, veya bir başka piyasaya yönelen haksız ticari uygulamaların anti-damping yaptırımlara tabi tutulması doğru mudur? Kanaatimizce bunlar önce anti-sübvansiyon mevzuatı çerçevesinde değerlendirilmeli, yaptırım gerektiren bir sübvansiyona rastlanmadığı takdirde anti-damping soruşturması gündeme getirilmelidir. Zira özel mülkiyete yer verilmeyen ya da çok sınırlı ölçüde yer verilen bir ekonomiden kaynaklanan haksız bir ticari uygulamanın devletten kaynaklanmaması, birtakım devlet yardım ve teşviklerine dayanmaması çok zayıf bir ihtimaldir.

AET uygulamasında antidamping önlemlerin, antisübvansiyon önlemlere kıyasla, sayıca kat kat fazla olduklarını ve bunun nedenlerini yukarıda zikr etmiştik. Aynı nedenler, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden yapılan ithalâta ilişkin olarak da aynı sapmanın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Nitekim, BESELER ve WILLIAMS durumu şöyle izah etmektedirler: "Bu tür ekonomilerde sübvansiyon miktarını tesbit etmek, anti-damping önlemlere temel oluşturan hesaplama ve saptamaları yapmaktan daha da zordur"(37).

Bu, uygulamadaki çarpıklığı haklı göstermek için öne sürülen son derece yanlış bir mantıktır. Serbest piyasa ekonomisine sahip olmayan bir ülkede sübvansiyonun varlık ve miktarını saptamanın imkânsız denecek kadar zor olması

bu tür ülkelerden yapılan ithalâta antidamping önlemlerin, üstelik antisübvansiyon önlemlerin bir anlamda yedeği olarak, uygulanmasına gerekçe oluşturmamalıdır. Zira, antidamping ve antisübvansiyon önlemlerin amaç ve nitelikleri birbirinden çok farklıdır. Biri, diğerinin yetersiz kaldığı alanlarda onun boşluğunu doldurmak üzere ihdas edilmiş tedbirler değildir. Ayrıca, adli ve hukuki uygulamalara pratik mülâhazaların tamamen hakim olması da adaleti yerine getirme amacıyla bağdaşmayacaktır.

Herşeyden evvel, sözünü ettiğimiz istisnayı düzenleyen m.2(5)'in metnine yer vermeyi yararlı görüyoruz:

"5.Piyasa ekonomisine sahip olmayan, özellikle 1765/82 (AET) ve 1766/82 (AET) sayılı Tüzüklerin kapsamına giren ülkelerden ithal edilen ürünlerin normal değeri, aşağıdaki kriterlerden biri baz alınarak, mantığa aykırı düşmeyen münasip bir yöntemle tesbit olunur:

"(a) piyasa ekonomisine sahip bir üçüncü ülkede üretilen benzer ürünün:

(i) o ülkenin iç piyasasında tüketim için satıldığı, yahut

(ii) topluluk da dahil olmak üzere diğer ülkelere satıldığı fiyat;

veya

(b) benzer ürünün piyasa ekonomisine sahip bir üçüncü ülkedeki oluşturulmuş değeri (üretim maliyeti ve makul kâr);

(c) eğer (a) ve (b) paragraflarında öngörülen fiyat da, oluşturulmuş değer de tatminkâr bir baz teşkil etmiyorsa, benzer ürün için Toplulukta fiilen ödenen veya ödenecek fiyat. Gereğinde bu fiyat, makul bir kâr marjı ihtiva edecek şekilde uygun bir biçimde ayarlanır."

2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün 2 (5) maddesinden açıkça anlaşıldığı üzere, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere ithal edilen ürünlerin normal değeri, piyasa ekonomisine sahip ülkelere ithal edilen ürünlerin normal değerine nazaran, tamamen farklı esaslara göre tesbit edilmektedir. Kanaatimizce, gerek GATT mevzuatının, gerek AET mevzuatının piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere ithal edilen ürünlerin normal değerinin tesbitinde genel kuraldan sapması yukarıda belirttiğimiz nedenlerden ötürü isabetlidir. Ancak, AET mevzuatının, yukarıda defalarca eleştirdiğimiz temel kuralın yerine sözkonusu ithalâta ilişkin olarak getirdiği sistem, tutarlı ve isabetli midir? Bu bölümde bu hususu incelemeye çalışacağız.

Madde metninden anlaşılan bir başka husus ise, bu maddede belirlenen esasların, piyasa ekonomisine sahip olmayan tüm ülkelere yapılan ithalât için geçerli olduğun-

dur. Madde, açıkça belirtildiği gibi, 1765/82 (AET) ve 1766/82 (AET) sayılı Tüzüklerin(38) kapsamına giren ülkelere özellikle uygulanacaktır. Bu demektir ki, Topluluk Kurumları, mezkûr Tüzüklerin uygulama alanına dahil olan ülkelerin birinden yapılan ithalât sözkonusu olduğunda, ithal edilen ürünün normal değerini tesbit ederken m. 2(5)'i uygulamak zorundadır. Başka bir ülkeden yapılan bir ithalât işlemi sözkonusu olduğunda ise, ancak bu ülkenin piyasa ekonomisine sâhip olmadığına karar verdikten sonra m 2(5)'te yer alan esaslar dairesinde hareket edecektir.

Yukarıdaki paragrafta sözü edilen Tüzüklerde zikr olunan ülkeler şunlardır: Bulgaristan, Macaristan, Polonya, Romanya, Çekoslovakya, Demokratik Almanya Cumhuriyeti, SSCB, Vietnam, Kuzey Kore, Moğolistan ve Çin Halk Cumhuriyeti (Bunlardan Çekoslovakya, Demokratik Almanya Cumhuriyeti ve SSCB'nin varlığını yitirdiği malûmdur).

Antidamping mevzuatların, mevcut sistemi içinde, hem piyasa ekonomisine sâhip ülkelere yapılan ithalâta ilişkin olarak, hem de piyasa ekonomisine sâhip olmayan ülkelere yapılan ithalâta ilişkin olarak benimsedikleri tutum, temel niteliği itibarıyla aynıdır: ihracatçı ülkeleri iki gruba ayırmakta bunu yaparken de ithal edilen ürünün tedavül ettiği piyasanın değil, ihracatçı ülke ekonomisinin genel niteliğini dikkate almaktadırlar. Dolayısıyla, ilgili ürün piyasasının ekonominin genel yapısından farklı bir

nitelik taşıyıp taşımadığını araştırmamaktadırlar. Özellikle serbest piyasa ekonomisine sahip ülkelerde tekel ya da eksik rekabet piyasalarına sık sık rastlanabildiği düşünülürse, böyle bir yaklaşımın nasıl yanlış sonuçlar verebileceği anlaşılır. Burada, aynı yaklaşımın piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere yapılan ithalata ilişkin olarak da benimsendiğini görüyoruz. Piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere ise serbest rekabet piyasalarının oluşmasının çok önemli bir önemi yoktur. Ancak gerek ki, serbest rekabet piyasalarının oluşmasıyla birlikte, özellikle gelişmekte olan ülkelerde de ithalata ilişkin olarak ya da onların ortadan kalkmasıyla ortaya çıkan ülkelere büyük bir liberalleşme isteği ve hareketi mevcuttur. Bu hareket başarıyla sürdüğü takdirde mezkûr ülkelerdeki piyasaların da nitelik yönünden farklılıklar göstereceğine kuşku yoktur. Böyle bir durumda ise, AET ve diğer antidamping mevzuatlarının benimsediği mezkûr yaklaşımla m. 2(5)'in uygulamasında da aynı çarpık sonuçlara ulaşılması kaçınılmaz olacaktır.

M. 2(5)'in belli bir ihracatçı Ülkeye uygulanacağı kesinleştikten sonra, (ki mezkûr tüzüklerde zikrolunan Ülkeler açısından bu hususta tereddüt yoktur), normal değerin, bu maddede belirtilen kriterlerden hangisiyle belirleneceği önem kazanacaktır.

Bu kriterler m. 2(5) metninde sayılmış olup, metnin Türkçe tercümesini yukarıda vermeye çalıştık. Dikkat edi-

lirse görülecektir ki, bu kriterlerden (a) ve (b) paragraflarında zikr edilenler arasında bir öncelik sırası mevcut değildir. Mamafih, bu hususta Topluluk Kurumlarına yol göstermek amacıyla bir genel ilke vaz olunmuştur".... ürünlerin normal değeri, aşağıdaki kriterlerden biri baz alınarak, mantığa aykırı düşmeyen münasip bir yöntemle tesbit olunur". ilgili maddenin ilk paragrafında tasrih olunan bu genel ilke, yol gösterici bir nitelik taşımakla birlikte, Topluluk Kurumlarına sayılan kriterlerden birini seçme konusunda geniş bir takdir yetkisi sağlamaktadır. Zira, Topluluk Kurumlarının, uygun bir kriter seçmesi ve bu kriterin mantığa aykırı düşmemesi sözkonusu ifadeye nazaran yeterlidir. ilgili kurumların mevcut seçenekler içinde en uygun ve en mantıklı olanını seçmek gibi bir yükümlülüğü yoktur. Bu geniş takdir hakkı, birkaçına atıfta bulunduğumuz pek çok ihtilâfa neden olmuştur.

Mezkûr maddenin (c) paragrafı ise, (a) ve (b) paragraflarında sözü edilen kriterlerin hiçbirinin "tatminkâr bir esas teşkil etmemesi" durumunda uygulanacaktır. Başka bir deyişle, (a) ve (b) paragraflarında yer alan kriterler, (c) paragrafında yer alan kriter karşısında önceliğe sahiptir.

Yukarıda yer alan m. 2(5) metni ve müteakip açıklamalarımızdan açıkça anlaşıldığı gibi, metnin (a) ve (b) paragrafları, piyasa ekonomisine sahip ÜÇÜNCÜ BİR ÜLKEDE

Üretilen benzer ürünün o ülkedeki iç piyasa fiyatını, topluluk da dahil olmak üzere diğer ülkelere satıldığı fiyatı, piyasa ekonomisine sahip bir üçüncü ülkedeki oluşturulmuş değerini, normal değerın tesbitine baz alınacak öncelikli kriterler olarak belirlemiş ancak, bunlar arasında bir öncelik sırası öngörmemiştir. Hatırlanacağı üzere, bunlar piyasa ekonomisine sahip ülkelerden ithal edilen ürünlerin normal değerının tesbitine baz alınan kriterlerle, bazı farklar gözardı edilmek kaydıyla aynıyet göstermektedirler. AET mevzuatının, her iki durumda da, benzer hatta aynı kriterleri baz alması, ancak piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünler söz konusu olduğunda bunlar arasında bir öncelik sırası öngörmemesi, dikkati çeken bir tutumdur. Söz konusu farkın bizi ulaştırdığı sonuçları bu bölümün sonunda açıklamaya çalışacağız.

Burada, yapılacak ilk iş, hangi üçüncü ülkenin örnek ülke olarak seçileceğini saptamaktır. AET uygulaması, davanın taraflarına bu konuda öneriler sunma imkânı vermiş, bunlar arasında bir seçim yapma yetkisini de Komisyon'a bırakmıştır. Kanımızca, bu, mantıklı ve adil bir yöntemdir. Zira, soruşturmanın taraflarından herbirinin kendi menfaatlerini en iyi şekilde korumaya çalışacağını farz etmek, medeni yargılama hukukuna da uygundur. Ancak, kanımızca, seçim yaparken Komisyon'a yol göstermek ve kararlarına

objektivite kazandırmak üzere, Topluluk ya da dünya çapında bazı iktisadi kuruluşların -bu konuyla ilgisi olmayan vesilelerle- yaptıkları ve yayınladıkları sektör analizleri, istatistikler, vb. verilerden yararlanılması, hatta bu konuda Komisyon'u bağlayıcı bazı esaslar konulması gerekir. Mevzuat yukarıda belirttiğimiz gibi bu tür temel ilkeler koymaktan kaçınmıştır. Bu durumda, uygulamayı keyfilikten kurtarmak ve objektivite ve yeknesaklık kazandırmak, Avrupa Topluluğu Adalet Divanı'na düşmektedir.

Ayrıca, burada dikkat çekmek istediğimiz bir başka husus, antidamping düzenlemelere hakim "iç piyasa saplantısının burada da kendini göstermiş olmasıdır. Komisyon, yaptığı soruşturmaların bazılarında, yaptığı örnek ülke seçiminin gerekçelerini şu şekilde açıklamıştır. Üretim ölçeklerinin ve üretim tekniklerinin benzerliği(41), hammaddelerin temin imkânlarındaki benzerlik(42). Bunlar da göstermektedir ki, yukarıda örnekleriyle verdiğimiz "benzer ürün iç piyasada satılsaydı, bu piyasadaki fiyatı ne olurdu" saplantısının bir benzeri bu konuda da görülmektedir. Burada da, zaman zaman, "ihracatçı ülke bir piyasa ekonomisine sahip olsaydı, benzer ürün iç piyasada hangi fiyatla satılırdı" sorusuna cevap aranmaktadır.

Hatırlanacağı gibi, antidamping mevzuatlarının normal değerini tesbitinde belirlediği kriterler arasındaki öncelik sırasını yukarıda eleştirdik. AET Kurumları, bu öncelik

sirasına dayanarak, seçtikleri yöntem hangisi olursa olsun, iç piyasa fiyatını tesbiti ya da bu fiyata mümkün olduğu kadar yaklaşmayı nihai amaç olarak benimsemişlerdir. Halbuki, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerin normal değeri saptanırken baz alınabilecek ilk üç kriter arasında böyle bir öncelik sırası da yoktur. Buna rağmen, seçilen örnek ülkenin ihracatçı ülkeyle benzerlik göstermesi, ne ölçüde yeterlidir? Şimdi, bu hususu aydınlatmaya çalışalım.

Su hususu tekrar anımsamakta yarar vardır: Piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerde fiyatlar piyasayı düzenleme işlevinden yoksundurlar. Sadece ürün fiyatları değil, faktör fiyatları da piyasa güçleri dışındaki güçlerce belirlenmektedirler. Sübvansiyonlar, ekonominin her alanında ve sektöründe alabildiğine yaygındır. Böyle bir durumda yapılacak en doğru şey, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlere antidamping önlemler değil, antisübvansiyon önlemler uygulamaktır.

Esasen, 2423/88 sayılı Tüzüğün, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlere ilişkin sübvansiyon marjının ne şekilde hesaplanacağını belirleyen 3 (4) (d) maddesi de görüşlerimizi doğrulamaktadır. Sözü edilen madde metni şöyledir:

"Piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden özellikle 1785/82 (AET) ve 1766/82 (AET) sayılı Tüzüklerin kapsamına giren ülkelerden ithal edilen ürünlere ilişkin sübvansiyon miktarı m. 2(8) uyarınca hesaplanan ihrac fiyatını, m. 2(5) uyarınca belirlenen normal değerle kıyaslamak suretiyle, mantığa aykırı düşmeyen münasip bir yöntemle tesbit olunabilir. Bu kıyaslama, m. 2(10) uyarınca yapılacaktır".

Görüldüğü gibi, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlere ilişkin sübvansiyon miktarı, bu ülkelerden ithal edilen ürünlere ilişkin damping marjının saptandığı yöntemlerle tesbit edilebilir. Hal böyle iken, tamamen bazı pratik gerekçelere dayanarak m 3(4) (d)'yi gözardı edip antisübvansiyon önlemler yerine antidamping önlemler uygulamak, 2423/88 sayılı Tüzüğe açıkça aykırı düşmektedir.

AET'nin ve diğer birçok ülkenin- ilgili Kurumları, yerli üreticiye himaye sağlayabilmek ve bunu pratik yollar- dan yapabilmek uğruna, antidamping ve antisübvansiyon ön- lemleri saptırabilmektedirler. Piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerin çok büyük bir kısmı süvanse edilmiş olduğu halde bu ürünlere ilişkin antidamping soruşturmaların sayıca antisübvansiyon soruş- turmaları kat kat aşması da bunu göstermektedir. Bu alanda göze çarpan bir başka anormali de, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlere ilişkin olarak

açılan antidamping soruşturmaların tamamına yakınının antidamping vergi uygulamasıyla neticelenmesidir.

Kanaatimizce, bu olgunun en önemli sebeplerinden biri, normal değerin saptanış biçiminin sosyal dampingi yaptırıma bağlayacak şekilde düzenlenmiş olmasıdır. Bilindiği gibi, sosyal damping hukuken antidamping düzenlemelerin kapsamı dışında kalmaktadır. Ancak, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerden normal değeri o şekilde saptanmaktadır ki, neticede sektördeki ücret seviyesinin ihracatçı ülkede geçerli ücret seviyesini büyük ölçüde geride bıraktığı bir üçüncü ülkede cari fiyatlar veya maliyetler, normal değerin tesbitinde baz olarak kullanılabilir. Böyle bir kıyaslama, piyasa ekonomisine sahip olmayan ihracatçı ülkede vaki sosyal dampingin müeyyidelendirilmesiyle sonuçlanmaktadır. Böylece piyasa ekonomisine sahip olduğu halde çeşitli önlemlerle işçi ücretlerini düşük tutan ya da işçi ücretlerinin spontane olarak düşük seviyelerde kaldığı ülkeler bu avantajlarından yararlanabilirken, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere vuku bulan sosyal damping, yaptırımla karşılaşmaktadır.

Ayrıca, piyasa ekonomisine sahip bir ülkenin koşulları, piyasa ekonomisine sahip olmayan bir ülkenin koşullarına ne ölçüde benzeyebilir? Şüphesiz, ancak çok cüz'î bir ölçüde benzeyebilir. Bir piyasada fiyatı belirleyen nihai

etkenler, arz-talep koşullarıdır. Arzı ve talebi belirleyen etkenler ise, sayısız denecek kadar çok ve muhteliftir. Bu gerçekler karşısında, piyasa ekonomisine sahip bir ülkede cari iç fiyatları veya ihrac fiyatlarını yahut da bu ülkede cari maliyetlerle normal kâr toplamını, piyasa ekonomisine sahip olmayan bir ülkeden ithal edilen ürünlerin normal değerinin tesbitine baz olarak almak ve bu işlemi iki piyasa arasındaki bazı kısmi benzerliklere istinat ettirmek, hiç de inandırıcı olmamaktadır.

Peki, 2423/88 sayılı Tüzüğün Topluluk Kurumlarınca uygulanmasını öngördüğü alternatif yöntemlerden her hangi biri diğerlerine üstünlük taşımakta mıdır? Kanaatimizce, hayır m. 2(5) (i) ve (ii) de belirtilen alternatif yöntemlerin tümüne, anti-damping düzenlemelere yukarıda yönelttiğimiz eleştirilerin hemen hemen hepsini tevcih etmek mümkündür. Piyasa ekonomisine sahip bir ülkeden ithal edilen ürünlerin normal değerinin tesbitine "oluşturulmuş değer" kavramının baz alınması gerektiğini yukarıda öne sürdük. Ancak, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere ithal edilen ürünler söz konusu olduğunda, "oluşturulmuş değer" seçeneğine üstünlük tanımak mümkün gözükmemektedir. Zira, bu durumda, ürünün üretildiği piyasadan tamamen farklı özelliklere sahip bir piyasada üretilen bir benzer ürünün "oluşturulmuş değer"i söz konusudur ve bu yöntem de diğerleri gibi fiili gerçeklere değil, birtakım karine ve varsayımlara dayanmaktadır.

m. 2(5) (iii)'te öngörülen yöntem ise, sıralama itibariyle kendisinden önce gelen alternatifler "yeterli bir temel oluşturmadıkları" takdirde başvurulacak olan bir son çaredir. Ancak, Topluluk Kurumları bu yönteme şimdiye kadar hemen hemen hiç başvurmamışlardır(42). Esasen, bu yöntem, benzer ürün için Toplulukta ödenen ya da ödenecek olan fiyatın normal değerini tesbitinde baz alınmasını öngördüğünden, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerin yerli üretimle fiyat yoluyla rekabet etmelerini önleyecek niteliktedir. Östelik mezkûr paragraf, "gerekirse makul bir kâr içerecek şekilde ayarlamalar yapılmasını" da öngörmüştür. Bu demektir ki, ithal edilen ürünler için makul kâr marjı, Toplulukta cari kâr oranlarının da üzerinde tesbit edilebilecektir. Zira, açıkladığımız üzere, Topluluk Kurumları, "makul kar"ı, ihracatçı ya da üçüncü ülke koşullarına göre belirlemektedir.

Bu durumda, hepsinin bir takım kusurlarla malûl olduğuna inandığımız mevcut yöntemler yerine, bir alternatif yöntem önermek mümkün müdür? Kanımızca, değildir. Tüm ürün ve faktör fiyatlarının devlet denetimi altında olduğu, üretimin büyük ölçüde devlet tarafından gerçekleştirildiği piyasalar için, mukayeseli üstünlüklere sahip ürünlere ve etkin üretime rekabet şansı tanıyacak nitelikte bir öncelikli kriter tayin edip mevzuatı buna göre revize etmek, bize mümkün gözükmemektedir.

Bizce yapılması gereken, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerle ilgili olarak antidamping önlemlere değil, antisübvansiyon önlemlere uygulamada öncelik tanımaktır. Bu yöntem, bir takım pratik güçlüklerle neden olmakla beraber, hem pozitif hukukun amacına ve niteliğine daha uygun, hem de daha adil sonuçlar verecektir. Ancak, mevcut antisübvansiyon düzenlemelerin bu amaca uygun biçimde yeniden gözden geçirilmesi gerekebilir. Çalışmamızın kapsamı dışında kaldığı için, konunun ayrıntılarına girmek istemiyoruz.

Mamafih, yukarıda da belirttiğimiz gibi piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerin hemen hepsinde çok güçlü bir liberalleşme isteği ve gayreti mevcuttur. Bu istek ve gayret semerelerini verdiği takdirde, belli bir süre sonra, belki de m 2(5)'in uygulama alanı kalmayacak, en azından önemli ölçüde daralacaktır. Bu nedenle, adil bir çözüme bağlanması şu anda bize çok güç görünen bu meselenin hallini zamana bırakmak, sanırım en uygun yoldur.

AT Adalet Divanının Normal Değerin Tesbiti Konusunda
Benimsediği Tutumu Gösteren Örnek Davalar

ÖRNEK 1: Brother Industries Ltd/ AT Konseyi Davası

(No:250/85)(1)

Bu davanın açılmasıyla sonuçlanan ilk gelişmeler 1982'den itibaren kendini göstermeye başlamıştır: 1982 yılında, Avrupalı elektronik daktilo makinesi üreticileri (Olivetti Olympia ve Triumph-Adler) Japon firmalarının şiddetli rekabetine maruz kalmaya başlamışlar ve tepki olarak, Japon firmalarının, kendilerini piyasadan silmek amacıyla dumping yaptığını öne sürmüşlerdir.

Avrupalı firmalar, kendi aralarında bir dernek kurmuşlar ve bu dernek marifetiyle, 15 Şubat 1984 tarihinde Komisyon'a, bir anti-dumping soruşturması başlatmak amacıyla bir şikâyet dilekçesi vermişlerdir.

Komisyon soruşturmayı başlatmış ve yaptığı incelemeler sonucunda, 2176/84 (AET) sayılı Tüzük uyarınca, Brother Ind. Ltd, Canon Inc, Sharp Corp, Silver Seiko Ltd, Tokyo Electric Co. Ltd., Tokyo Juki ve Towa Sankiden Corp. tarafından imal ve AET'ye ithal edilen elektronik yazı makinelerine geçici antidamping vergi uygulanmasını öngören 3643/84 (AET) sayı ve 20 Aralık 1984 tarihli Tüzüğü(43) kabul etmiştir.

19 Haziran 1985 tarihinde ise, AT Bakanlar Konseyi yukarıda adı geçen tüm firmalarca imal ve AET'ye ithal edilen elektronik yazı makinelerine kesin anti-damping vergi uygulanmasını öngören 1698/85 (AET) sayılı Tüzüğü kabul etmiştir.

Adı geçen firmalardan biri olan Brother Ind Ltd, 1698/85 sayılı Tüzüğün iptali ve zararlarının tazmini talepleriyle ATAD'na başvurmuştur. Daha sonra, 8 Nisan 1986 tarihli dilekçesiyle, zarar-zıyan talebini geri almıştır.

Usule müteallik bazı işlemler sonucunda davanın tarafları şu şekilde tebellür etmiştir: 1.Davacı: Brother Ind. Ltd. 2.Davalı: AT Konseyi 3.Davacı ile birlikte müda-

hil: Cetma (Avrupalı yazı makinesi üreticilerinin kurduğu dernek). 4.Davalı ile birlikte müdahil: AT Komisyonu.

Davacı Brother Industries Ltd. ile müdahil Cetma, 2176/84 sayılı tüzüğe aykırılık yolundaki iddialarını, aşağıdaki gerekçelere dayandırmışlardır:

1.Dil ve alfabe farklılıklarından ötürü, Japonya'da çok az sayıda yazı makinesi kullanılmaktadır.

2.2176/84 (AET) sayılı Tüzüğün 2(3)(a) maddesi "kıyaslanabilir fiyat" ibaresini kullanmıştır. "Kıyaslanabilir fiyat" kavramı ilgili paragrafta tanımlanmamakta birlikte, mezkur Tüzüğün 6. paragrafı ve 2(9), "adil bir kıyaslama" dan bahsetmektedir. Buna göre, ancak adil bir kıyaslamaya imkan veren fiyatlar "kıyaslanabilir (kabil-i kıyas)" dir. Japon pazarının yapısı gereği, iç piyasada yazı makinesi fiyatları çok yüksek bir seviyede teşekkül etmektedir. Mezkur piyasada teşekkül eden fiyatları Topluluk piyasasında oluşan fiyatlarla kıyaslamak kabil değildir.

Bu nedenle, GATT m.2(4)'e uygun olarak, iç piyasa fiyatından başka bir kriter, normal değere baz alınmalıdır.

3.Normal değer, bir başka nedenle de, iç piyasa fiyatı esas alınarak değil, üretim maliyeti esas alınarak belirlenmelidir: İç piyasada satılan yazı makinesi sayısı Topluluğa ihrac edilen yazı makinesi sayısının %5'inden azdır. Komisyon, daha önce bu oranı (%5) bir asgari limit olarak kabul ve bu limitin altına düşülen hallerde iç piyasa fiyatının özel bazı ticari mülâhazalardan etkilenebileceğini ikrar etmiştir. GATT'ın VI.maddesi, iç piyasada cereyan eden satışlarla ihrac piyasasında gerçekleşen satışlar arasında bir illiyet rabitası olmadıkça, dampingin husule gelmeyeceğini açıkça ortaya koymuştur. Eğer iç piyasadaki satışlar yoluyla ihracat finanse edilmemişse, dampingin varlığından söz edebilmek için gerekli şartlardan biri eksik demektir. Mezkur illiyet rabitasının varlığını araştırmak için yukarıda sözü edilen limit keyfi bir biçimde tayin edilip kullanılamaz.

Ayrıca, değişik modeller teker teker ele alınarak yapılan böyle bir araştırma, sağlıklı sonuç doğurmaz.

Ayrıca, Topluluğun, böyle bir asgari limit saptaması mutlaka gerekiyorsa, bunu yaparken, Topluluk Kurumlarının daha önceki uygulamalarıyla tutarlı olması ve 2176/84 (AET) sayılı Tüzüğün dibacesinin 3. paragrafında belirtildiği üzere, Topluluğun büyük ticari muhataplarının yerleşmiş uygulamalarını dikkate alması şarttır. Davamızda saptanan asgari limit ise, hem bu esaslara, hem de hukukta belirlilik ve istikrar ilkesine ters düşmektedir.

4. Davacı taraf, ayrıca, üretici ile bağlantılı dağıtımının uyguladığı satış fiyatının normal değer olarak kabul edilmesine de karşı çıkmıştır. Üreticiyle bağlantılı dağıtımının uyguladığı satış fiyatının normal değer olarak kabul edilmesi, konuyu düzenleyen Tüzükte kat'iyen öngörülmemiş bir durumdur.

Komisyon'un Konsey'ce de onaylanan görüşüne göre, dağıtımçı firmalar, ticari grubun ayrılmaz bir parçasıdır. Zira bir şubenin veya satış departmanının işlevlerini görürler. Bu nedenle, ayrı birer tüzel kişiliğe sahip olsalar dahi, üretici firmayla dağıtımçı firma arasında normal bir ticari muamele oluşamaz. Bu da, mesnetten yoksun bir iddidir. Zira, üreticinin dağıtımçı firmadaki iştiraki sadece %15.76 olup, iki firmanın çıkarları birbirinden bağımsızdır.

Ayrıca mezkur Tüzük böyle bir uygulamayı isabetli bulsaydı, bu uygulamaya tabi olacak firmaların birbirine yakınlık derecelerini ayrıntılı bir biçimde belirlerdi. Dahası, sonraki bir aşamada oluşan fiyatın normal değere baz alınamayacağı, normal değeri belirlemek amacıyla teferuatlı kurallar getirilmemiş olmasından da anlaşılmaktadır.

Komisyon, 2176/84 sayılı tüzüğün 2(7) maddesinin kendisini, birbiriyle bağlantılı taraflar arasındaki işlemlerde geçerli fiyatları dikkate almaya; ancak bu fiyatlar birbiriyle bağlantılı olmayan taraflar arasındaki işlemlerde geçerli fiyatlarla kabil-i kıyas olduğu takdirde yetkili kıldığını öne sürmüştür. Bu olayda ise, böyle bir olasılık söz konusu değildir. Zira imalatçı, üçüncü kişilere bir satış yapmamıştır. Ayrıca, normal değerın tesbitinde ikinci veya üçüncü alternatifin baz alınması ise, iç piyasada olağan satışların bulunmadığı durumlarda mümkündür. Olayımızda böyle bir durum da. Söz konusu değildir. Ancak, eğer ihracatçı ülkede bağlantısız işletmeler arasında satışlar mevcutsa, uygulanan fiyatlar normal değere baz oluşturabilir.

Bu hesaplama yöntemi, açıkça mantığa aykırıdır. Zira, kaçınılmaz olarak, BSL'nin genel harcamalarını düşük, dolayısıyla BSL'nin Japonya'daki satışlardan elde ettiği kârı yüksek göstermektedir. Gerçeğe ve dolayısıyla 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(3). maddesine aykırıdır. Gerçekte haksız ticari uygulamaları engellemek için öngörülen bir önlemin korumacılığın bir aracı haline getirilmesi, aynı zamanda, yetki sapması (amaçtan sapma) niteliğindedir.

Komisyon ve Konsey'in ortada tek bünye olduğu yolundaki teorisi kabul edilirse, BSL'nin yalnızca harcamaları değil, kâr miktarı da toplam satış hacmine bölünmelidir.

Davalı Bakanlar Konseyi ile müdahil durumunda bulunan Komisyon, bu iddialara karşı, aşağıdaki savları ileri sürmüşlerdir:

1. Japon pazarı bir rekabet piyasasıdır. Bir kere, cari fiyatlar, tüm fiili ve potansiyel alıcılar için aynıdır. Ayrıca, kiyaslanabilir olması gereken, pazarlar değil, fiyatlardır. Kaldı ki, dünya üzerinde her yönden kıyaslanabilir ya da birbirinin aynı olan iki piyasa bulmak mümkün değildir.

2. 3643/84 sayılı Tüzükle benimsenen %5 oranı mantıkidir ve bu Tüzüğün ittihazından önce daha yüksek bir oranın müstakar biçimde uygulandığı da vaki değildir. Ayrıca, ne 2176/84 sayılı Tüzük, ne de GATT Anti-damping Kodu, ihracatın dahili satışlardan elde edilen kazançlarla finanse edilmesi şartını aramamaktadırlar.

Modeller teker teker ele alınarak karşılaştırma yapılması, m.2'de açıkça öngörülmüştür.

AET'nin asgari oranın tesbitinde ABD mevzuatını esas alması için hiçbir sebep yoktur. ABD mevzuatının getirdiği sistem, müstakil bir sistemdir ve birçok yönden AET'nin sisteminden farklıdır.

3. BSL ve Brother Industries, gerçek bir ekonomik birlik oluşturmaktadırlar. Zira, ayrı bir şirket olarak kurulmuş olmasına karşın BSL, bir satış departmanı gibi işlev görmektedir. Bu nedenle, mezkur iki şirket arasında cereyan eden ticari muameleler, ticaretin normal akışı içinde cereyan etmiş sayılamaz.

Aksi halde, ihracatçı firmalar, maliyetlerinin (giderlerinin) büyük bir kısmını kendileriyle bağlantılı pazarlama şirketlerine aktararak, malın normal değerini-yanıltıcı biçimde- ihrac fiyatının seviyesine indirme olanağına sahip olur.

4.Madem ki Brother Industries ile BSL aynı sınıai Ünitenin iki parçasıdır, o halde dağıtımçı şirketin genel giderlerini, bu Ünitenin diğer genel giderleriyle birlikte, toplam satışlara dağıtmak mantıklı ve isabetlidir.

BSL'nin, genel giderlerinin tümü BSL'nin Japonya'daki satışlarına tevzi edilseydi dahi sonuç değişmezdi, zira bu durumda üretim maliyetleri çok daha yüksek olurdu.

Avrupa Topluluğu Adalet Divanı, yukarıda zikrolunan iddia ve savunmalara ilişkin olarak, şu değerlendirmeleri yapmıştır:

1.Davacı taraf, alfabeye ilişkin ve diğer kültürel nedenlerle, Japonya'da rekabetin hüküm sürdüğü bir yazı makinesi piyasası bulunmadığını, bu nedenle, iç piyasada cari fiyatların normal değer tesbitinde dikkate alınamayacağını ileri sürmüştür. Japon piyasasında, belirtilen sebeplerle, çok az sayıda yazı makinesi satıldığı gerçektir. Ancak, yazı makinesi satışlarının onbinlerle ifade edilmesi ve yabancı firmaların piyasaya girmiş olması, Japon piyasasında kayda değer ölçüde rekabetin hüküm sürdüğünü göstermektedir. Bu nedenle, iç piyasa fiyatlarının normal değer tesbitinde esas alınması doğrudur.

2.Divanın önündeki belgeler, Brother Industries Ltd'in dahili satışlarının asgari limite ulaşmadığı yolundaki iddiasını doğrulamamaktadır. Zira, dahili satışların Japonya'nın yazı makinesi ihracatının tamamına değil, Topluluğa yaptığı yazı makinesi ihracatına oranını esas almak gerekir. Nitekim, Topluluk kurumlarının şimdiye kadarki uygulamaları bu şekilde olmuştur.

Avrupa Topluluğu, anti-damping politikalarını belirlerken, ticaret ortaklarının, olayımızda ABD'nin uygulamalarını örnek almak zorunda değildir.

3. Brother Industries'le bağlantılı dağıtımçı firmanın (BSL) satış fiyatlarının normal değere baz alınması da doğrudur. Zira bu satışlar, Brother'ın kurduğu ticari yapı içerisinde "ticaretin normal akışı içinde" cereyan eden ilk satışlardır. Gerçekte, BSL, Brother Industries'in dahili satış departmanı olarak işlev görmektedir. Bu durumda, Brother Industries Ltd ile BSL'nin iki ayrı şirket olarak kurulmuş olmaları, fiiliyatta bir hüküm ifade etmemektedir.

4. Brother Ind Ltd'nin Topluluk kurumlarınca dikkate alınan giderlerle ilgili iddiası da mesnetsizdir. 2176/84 sayılı Tüzüğün getirdiği sisteme göre, normal değer tesbitinden maksat sözkonusu mal iç piyasada satıldığı takdirde fiyatının ne olacağını belirlemektir. Dolayısıyla, sadece iç piyasadaki satışlarla ilgili giderlerin dikkate alınması isabetli olmuştur.

Ayrıca, önemli bir nokta gözden kaçırılmamalıdır. Bazı modeller Japon pazarında yeterli miktarda satıldıkları için iç piyasa fiyatı dikkate alınabilirken, Japon pazarında yeterli miktarda, satılmayan bazı modeller için normal değer "oluşturulmuş değer" esasına dayandırılması gerekmektedir. İki ayrı durumda aynı giderlerin dikkate alınması, mallarını iç piyasada satan üreticilerle satmayan üreticiler arasında ayrımcılığa yol açmamak açısından zorunludur.

5. Brother Ind. Ltd'in kâr marjının tesbitinde yanlışlar yapıldığı iddiasına karşı Topluluk kurumlarının ileri sürdükleri sav, haklı ve tutarlıdır.

Bütün bu değerlendirmelerin ışığında Adalet Divanı, 5 Ekim 1988 tarihli kararıyla, davacı tarafın normal değerle ilgili sav ve taleplerini reddetmiştir.

AT Adalet Divanı'nın konuyla ilgili ilk kararı, mevcut mevzuat muvacehesinde, tutarlıdır. Sorun, dumpingin tesbitinde geçerli kabul edilen temel sistemin çarpık sonuçlar vermesinden kaynaklanmaktadır. Bir firma, ürettiği malı iki ayrı piyasada birbirinden önemli ölçüde farklı fiyatlarla satıyorsa bu durum, genellikle, sözkonusu piyasa-

lardaki rekabet koşullarının önemli ölçüde farklı olduğunu gösterir. Halbuki yukarıda da belirtildiği gibi, ihracatçı ülke ticareti devlet eliyle yürütülen bir ülke olmadığı takdirde, iç piyasasının niteliği uygulamada önem taşımamaktadır. İktisat ilminde tam rekabet piyasası teorik bir varsayım olarak kabul edildiğine göre, fiiliyatta, piyasalar, tekelden tam rekabete kadar, derece derece farklılıklar göstermektedirler. Rekabet koşulları açısından beliren bu farklılıkların fiyatı etkilemesi ve fiyat farklılaştırmasına yol açması, bizce tabiidir. Ancak, gerek GATT mevzuatının, gerek AET mevzuatının kurduğu sistem, bu tür çarpıklıklara, kaçınılmaz bir biçimde, yol açmaktadır.

Adalet Divanının müteakip konudaki kararı hakkında ise, şunları belirtmeyi doğru buluyoruz: iç piyasada yapılan satışlar açısından cari fiyatın geçerli kabul edilmesi için yeknesak bir oranın tesbit edilmesi gerekli midir? Bizce, keyfilige meydan vermemek ve tutarlı davranmak açısından gereklidir. Gerçi, AET'nin, kendi uygulamalarını tayin ederken, ABD'nin benimsediği uygulamaları örnek almak gibi bir yükümlülüğü yoktur. Ancak, yeknesak bir oran tesbit etmenin, hem hukuki belirliliğin temini, hem de tutarlılığın sağlanması ve keyfililiğin önlenmesi açısından gerekli olduğuna inanıyoruz.

Bağılantılı dağıtım ve satış firmalarının bağımsız müşterilere yaptıkları satışlarda uygulanan iç piyasa fiyat-

tının normal değerin tesbitinde esas alınması, bizce bazı durumlarda doğru olabilir. Ancak, bunun için, iki şirket arasında mevcut basit bir ortaklık ilişkisini yeterli görmek çok yanlış sonuçlar doğurur. Ancak ana şirketin yavru şirket hisselerinin çoğunluğuna sahip olması veya yavru şirketin aldığı kararları yönlendirebilecek ölçüde güçlü olması durumlarında bu yola gidilmelidir.

Müteakip husus hakkında AT Adalet Divanı tarafından verilen hüküm ise Avrupa Topluluğu antidamping hukukunun nasıl mesnetsiz bir varsayıma dayandığını açıkça göstermektedir. AT Kurumları, oluşturulmuş değeri (üretim maliyeti + normal kâr) saptarken, bu değeri, iç piyasa fiyatının yerini doldurmak üzere kullanacakları bir meblâğ olarak görmekte ve "söz konusu mal iç piyasada satıldığı takdirde fiyatının ne olacağını belirlemeye" çalışmaktadırlar. Kanaatimizce bu varsayım, antidamping uygulamaların çarpık sonuçlar doğurmasına yol açan en temel hatalardan biridir. Ayrıca, şu hususu da hatırlatmakta yarar vardır. Bu mesnetsiz varsayım, AET mevzuatı ve onun dayanağını oluşturan GATT mevzuatının benimsemiş olduğu sistem vücut vermektedir. Bu nedenle, pozitif hukuk çerçevesinde, AT Adalet Divanı'nın verdiği hükmü haklı buluyor, eleştirimizin antidamping düzenlemelerce vaz olunan sisteme yönelik olduğunu anımsatmayı gerekli görüyoruz.

ÖRNEK 2: Canon Inc ve Diğerleri/AT Konseyi Davası

Bu davaya yol açan gelişmeler, Brother Industries Ltd/AT Konseyi davasına yol açan olay ve gelişmelerin aynıdır.

Bu olay ve gelişmeler üzerine, 9 Eylül 1985 tarihinde Canon France SA, Canon Rechner Deutschland GmbH ve Canon (UK) Ltd (her üç firma da Canon Inc'in elektronik yazı makineleri ithal eden yavru şirketleridir) 4 Ekim 1985 tarihinde de ana şirket (Canon Inc) 1698/85 sayılı Tüzüğün kendileriyle ilgili yönlerinin iptali talebiyle dava açmışlardır. Daha sonra bu davalar birleştirilmiştir.

Adalet Divanının usule müteallik birtakım kararları sonucunda, davanın tarafları şu şekilde tebellür etmiştir:

Davacı: Canon Inc, Canon France SA, Canon Rechner Deutschland GmbH ve Canon (UK) Ltd (Davacı tarafı oluşturan bu şirketlerin tümünden, Canon şeklinde söz edilecektir).

Davalı: AT Bakanlar Konseyi (bu Kurum, bundan böyle "Konsey" biçiminde anılacaktır).

Davalının yanında davaya müdahale edenler: 1.AT Komisyonu (bundan böyle "Komisyon" biçiminde anılacaktır) 2.Avrupalı Yazı Makinesi İmalâtçıları Komitesi (bundan böyle "Cetma" biçiminde anılacaktır).

Davacı taraf, aşağıda özetlenen savları ileri sürmüştür:

1.Brother Industries Ltd gibi, Canon da normal değere baz olarak alınan iç fiyatın, kendisiyle bağlantılı Canon Sales Company'nin bağımsız şirketlere malı sattığı fiyat olmasının, karmaşık ve yapay sonuçlara yol açtığını ileri sürmüştür.

2.Komisyon, soruşturma konusu tüm yazı makinesi modellerinin AET'ye ihrac edildiği toplam miktarla Japonya'daki toplam satış miktarı arasındaki oranın göz önünde tutması ve bu oran %5'in altında olduğu için iç piyasa fiyatını dikkate almaması gerekirken, her bir modeli ayrı

ayrı ele almıştır. Böylelikle, m.2(3) (b) (ii) ve 299) u ihlal etmiştir. Zikrolunan maddelerden ilkinе göre, normal değеr, üretim maliyetleri, sabit masraflar ve kârın toplamına eşit olmalıdır.

3.Komisyon davacının iç piyasadaki satışlarını esas alarak, %47'lik bir kâr marjı tesbit etmiştir. Dahili satışların miktarının anormal ölçüde düşük olması, böyle şüpheli ve isabetsiz bir oranın ortaya çıkmasına yol açmıştır. Dahası, Türkiye'den ithal edilen pamuk ipliği üzerine geçici vergi konulmasını öngören Tüzükte benimsenen usulden farklı olarak(44) sadece ihracata ilişkin olarak yapılan sabit masraflar değil, dahili satışlara ilişkin sabit masraflar da dikkate alınmıştır.

4.2176/84 sayılı Tüzük, damping soruşturmasına konu olan malın dahili satışlarından elde edilen kârın, kâr marjının hesaplanmasında esas alınmasını öngörmemektedir. Aynı kategoriye dahil olan diğer malların örneğin büro malzemelerinin de fiyatları dikkate alınsaydı, çok daha isabetli olurdu. Komisyonun bu davaya kadar oluşturduğu kâr marjları %10'u aşmamıştır. Her halükârda, Komisyonun esas aldığı kâr marjı, Canon Sales Company'nin satış fiyatından Canon'un ve Canon Sales Company'nin giderleri düşüldüğü ve böylece Canon Sales Company'nin gerçek giderleri dikkate alınmadığı için de isabetsizdir. Nitekim cironun %26'sına ulaşan reklâm giderleri dikkate alınmamış ve kâr marjı olduğundan yüksek gösterilmiştir.

5.Komisyon'a göre, âdil bir kıyaslama için yapılmasına cevaz verilen indirimler, mutlaka şu iki kritere uygun olmalıdır: (a) m.2(10)'da açıkça tasrih edilemlerden olmalı, (b) Komisyon'ca çok dar ve katı bir biçimde yorumlanmalıdır. Bu yaklaşım âdil değildir. Ayrıca hukuki dayanaktan yoksun olup, ABD'nin bu konudaki yaklaşımından çok farklıdır. ABD'nin uygulaması, normal değerdan yapılan indirimlerin ihrac fiyatından yapılan indirimlerle orantılı olmasını hedeflemektedir.

Nihayet, Komisyon 2176/84 sayılı Tüzüğe göre, bazı indirimleri kabule şayan bulmamaya yetkilidir. Ancak normal değerdan indirmediği bazı kalemleri ihrac fiyatından tenzil etmek cihetine gidememelidir. m. 2(10) (c) bu konuda oluşabilecek farklılıkları gidermek için getirilmiş iken, Komisyon'un uygulaması, bu farklılıkları büsbütün artırmaktadır.

İndirimler konusunda Komisyon m. 2(10) (c)'yi haksız olarak çok dar yorumlamaktadır. Ayrıca, satışlarla doğrudan ilişkili olmayan tüm sabit masraflar hariç tutulsa dahi, kabul etmek gerekir ki, temel faaliyeti satış olan bir firmanın tüm harcamaları, ilke olarak, satışlarla doğrudan ilgilidir. Komisyon, bazı indirimlerin yapılmasını gerektiren farklılıkların, ki bunlar satış şartlarına ilişkin farklılıklardır, satım sözleşmelerinde tasrih olunanlardan ibaret olduğunu öne sürmektedir. Bu mantık, m. 2(10) (c)'nin lâfzına tamamen aykırıdır. Zira, mezkûr madde indrimi gerektiren farklılıklar arasında "satıcılara ödenen komisyon veya ücretleri" saymaktadır.

Komisyon, m. 2(9) ve 2(10)'un, ticaret düzeyindeki farklılıkları gidermek amacıyla indirim yapılmasına cevaz vermediğini öne sürmekte de haksızdır. Bu yaklaşım, "başka şekilde hiç dikkate alınmadıkları takdirde" ticaret seviyesindeki farklılıkları yansıtan indirimlerin kabulünü öngören m.2(10) (c)'yi tamamen anlamsız kılmaktadır.

Davalı durumundaki Konsey ve müdahil durumundaki Cetma ise, davacının yukarıda zikrolunan iddialarına karşı şu iddiaları ileri sürmüşlerdir.

1.(yukarıda 1 nolu paragrafta öne sürülen iddiaye karşı). Canon ile CSC arasında cereyan eden satışların "ticaretin normal akışı içinde" hasıl olan satışlardan sayılmaması doğru ve mantıklı olmuştur. Aksini isbat etmek davacı firmalara düşer.

Komisyon'un bağlantılı şirketler arasında cereyan eden alışverişlerde oluşan fiyatları daima gözardı ettiği, doğru değildir. Örneğin, bu davada Komisyon, CSC'ye sadece bağımsız dağıtımçı firmalarca ödenen fiyatları değil, Canon'la bağlantılı dağıtımçı firmalarca ödenen fiyatları da dikkate almıştır.

2.2176/84 sayılı Tüzüğün, bağlantılı firmalar arasındaki alışverişlerde oluşan fiyatlar ticaretin normal akışı içinde oluşmuş sayılmadığı takdirde, benzer ürünün bir üçüncü ülkeye ihrac fiyatının ya da oluşturulmuş fiyatın esas alınmasını öngördüğü de doğru değildir. Böyle bir yola tevessül edilmesi, hem anti-damping düzenlemelerin niteliğine, hem de m. 2(3)'ün lâfzına ve yapısına aykırı düşer. Mezkûr madde, normal değer tesbitine dair esaslar vaz ederken, bunları bir öncelik ilişkisi içerisinde saymıştır.

Bu nedenle, iç piyasada ticaretin normal akışı içinde cereyan eden satışlar mevcutken, diğer yöntemlerden birine başvurmak, anlamsız olur.

Ayrıca, Konsey'in, ihracatçı dışındaki kişilerin talep ettiği fiyatların normal değere baz alınmasına izin verdiği de doğru değildir. Bu davada, ticaretin normal akışı içinde ödenen fiyatlar, Canon şirketler grubunun kendisiyle bağlantılı olmayan müşterilere Japonya'da malını sattığı fiyatlardır.

Komisyon en çok ilgili malın, ticaretin normal akışı içinde dahili piyasada satılmadığı ya da bu tür satışların sağlıklı bir kıyaslamaya imkan vermediği durumlarda üçüncü ülkelerdeki ihrac fiyatını dikkate almak zorunda kalmıştır. Davamızda ise, iç piyasada ticaretin normal akışı içinde ödenmiş olan kıyaslanabilir fiyatlar mevcuttur. Bu nedenle Komisyon'un tutumu isabetlidir.

Değişik modellerin özellikleri önemli ölçüde farklı olduğundan, her bir model için normal değerin ayrı tesbit edilmesi doğrudur. Bu yöntemin uygulanması sonucunda bazı modellerin iç piyasadaki satışlarının AET'deki satışlarına oranının, %5'in çok üstünde olduğu görülmüştür. Ayrıca, sözkonusu edilen sorun, sadece bir yöntem sorunudur. Neticeyi, yani dumping marjının büyüklüğünü etkilememesi gerekir.

ABD'ne ihrac edilen malların fiyatı da normal değere baz alınamaz. Zira, her şeyden önce ihracatçı ülke piyasasında ticaretin normal akışı içinde oluşmuş fiyatlar mevcuttur. Ayrıca, ABD'ne yapılan ihracat, muhtemelen bağlantılı ithalatçılara yapılmıştır. Bu durumda 3 ülkede cari ihrac fiyatını oluşturmak ve normal değerin tesbitine esas almak gerekecektir.

3.Davacı tarafın yukarıda 4 nolu paragrafta öne sürdüğü savlara karşılık olarak davalı taraf, şu savları dermeyer etmiştir.

Komisyon'un, normal değeri hesaplarken dağıtımçı firmanın kârını tenzil etmemesi isabetlidir. Normal değeri oluştururken hedeflenen gaye, iç piyasada ticaretin normal akışı içinde ödenmesi gereken fiyata mümkün olduğu kadar yaklaşımdır. Bu fiyatın, firmanın satış bölümünün ya da

aynı nitelikteki satış şirketinin kârını kapsaması da son derece tabiidir.

4.Canon'un, satış yönetim ve genel giderlerin normal değere dahil edilmemesi gerektiği yolundaki iddiası da mesnetsizdir. Bu iddia kabul edildiği takdirde, üretici şirketin malını dahili piyasada kendi satış departmanı vasıtasıyla satması durumunda farklı, aynı işlev gören ayrı bir şirket vasıtasıyla satması durumunda ise çok daha farklı bir sonuç ortaya çıkacaktır.

İhracatla ilgili olarak yapılan sabit masrafların Türk pamuk ipliği davasında dikkate alındığı gerçektir. Ancak o davada, Komisyon, ihracat yapan tali şirketin belirli bazı maliyet ve giderlerini dikkate almak zorunda kalmıştır. Zira, dahili piyasada cereyan eden satışların hacmi, uygun bir mukayeseye imkân vermeyecek kadar düşük idi. Normal değeri oluşturmanın amacı, daha önce de belirtildiği gibi, iç piyasa fiyatına mümkün olduğu kadar yaklaşan bir fiyata ulaşmaktır. Bu nedenle, Topluluk mercileri, Canon şirketler grubunun iç piyasada yaptığı sabit masrafları dikkate almaya yetkilidir. m. 2(3) (b) (ii) tarafından cevaz verilen hallerde, üretim-sonrasında yapılan masrafların dikkate alınması m. 2(9)'a aykırı düşmez.

5.Davacının kâr marjıyla ilgili savlarına gelince: Canon'un CSC'ye malı sattığı fiyatın dikkate alınması yarıltıcı olur. Zira, alıcı ve satıcı aynı gruba mensup olduklarından, bu fiyat bir tür transfer fiyatı niteliğini taşıyabilir. Canon'un büro malzemeleri sektöründe cari kâr haddinin dikkate alınması gerektiği yolundaki iddiası da geçersizdir. zira, m. 2(12), "benzer ürün" kavramını, dumping konu olan malla "özdeş" ürün olarak tanımlamıştır. Tüm büro malzemelerini elektronik yazı makineleriyle özdeş kabul etmek mümkün değildir.

Canon, bir yandan Komisyon'un CSC tarafından yapılan reklâm ve promosyon giderlerini gözardı ettiğini öne sürerken, öte yandan gerçek maliyetleri ortaya koyma gayretini göstermemiştir. Davacı tarafın ibraz ettiği belgeler ya konuyla ilgisiz, ya da çok belirsizdir. Ayrıca davacıların işlerine geldiği zaman reklâm giderlerinin dikkate alınmasını kabul edip işlerine gelmediği zaman kabul etmemeleri de mantıksızdır.

Ayrıca, Topluluk üreticilerinin hedef fiyatlarının hesaplanmasıyla Canon'un Japon piyasasındaki kâr marjı arasında hiçbir ilgi yoktur.

Nihayet, Japon piyasasındaki kasten yükseltilmiş fiyatların dikkate alınması da uygun olmayacaktır.

Avrupa Topluluğu Adalet Divanı, yukarıdaki iddiaları ve karşı iddiaları değerlendirerek aşağıdaki şekilde sonuca bağlamıştır.

1. Canon'un, normal değer in tesbitine CSC'nin Canon'la bağlantılı olmayan şirketlere malı sattığı fiyatın baz alınmaması gerektiği yolundaki iddiası: 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(3)(a). maddesine göre, normal değerin öncelikli anlamı şudur: "[Normal değer], ihracatçı ya da menşe ülkede tüketime yönelik olarak üretilen "benzer ürün için ticaretin normal akışı içinde ödenen ya da ödenecek olan fiyatıdır". Eger "ihracatçı veya menşe ülkenin iç pazarında, ticaretin normal akışı içinde benzer ürün satılmamaktaysa, ya da bu gibi satışlar uygun bir mukayesenin yapılmasına imkân vermiyorsa", m. 2(3) (b) (i) ve (ii) de belirtilen faktörler dikkate alınabilir. Yukarıda yapılan ilk tanımın öncelikle geçerli olduğu diğer iki hükmün ise tali nitelikte oldukları metinden açıkça anlaşılmaktadır.

Davamızda, Canon'la bağlantılı olmayan ilk alıcıların CSC'ye ödedikleri fiyatın m 2(3) (a) da tanımlanan fiyat olarak kabulü, isabetlidir.

2. Canon'un, Japon pazarında cari fiyatların normal değerin tesbitine baz alınmaması gerektiği yolundaki iddiası: Canon'un iddia ve talebi doğrultusunda, yukarıda sözü edilen asgari oranın tüm yazı makinesi modellerinin toplam ihracatı ele alınarak hesaplanması isabetli olmaz! Zira, beher modelin normal değeri diğerlerinin normal değerinden farklıdır. Canon tarafından üretilen iki modelin dahili satışları, aynı modellerin Topluluğa ihracatının %5'ini aşmaktadır. Bu nedenle bu iki modelin iç piyasadaki fiyatları normal değerin tesbitine baz alınmıştır. Bu uygulama Divanımızca yerinde bulunmuştur.

Ayrıca, Avrupa Topluluğunun en önemli bir ticari partöneri de olsa ABD'nin bu konudaki uygulamaları Topluluk açısından emsal teşkil etmez. Bağlayıcı da değildir.

3. Canon'un iç piyasa fiyatlarının dikkate alınamayacağı durumlarda, bir üçüncü ülkeye yapılan ihracat ta cari fiyatların esas alınması gerektiği yolundaki iddiası: 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(3) (b). maddesi, üçüncü ülkeye yapılan ihracatla cari fiyat seçeneğine, oluşturulmuş fiyat seçeneği karşısında herhangi bir öncelik tanımamıştır. Binaenaleyh, Topluluk kurumları bu konuda takdir yetkisine sahiptir. Mezkur takdir yetkisinin kötüye kullanıldığını gösteren herhangi bir delil ortaya konamamıştır.

4. Canon'un CSC'nin, Japon piyasasının istisnai özellikleri yüzünden bu piyasada yazı makinesi pazarlayabilmek için yaptığı büyük harcamaların Komisyon'ca normal değerden düşülmediği yolundaki iddiası: 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(10) (c) maddesi reklâm harcamaları için indirim yapılamayacağını açıkça hükme bağlamıştır. Bu nedenle, sözü edilen iddia kabule şayan değildir.

5. Canon'un, normal değer oluşturulmak suretiyle tesbit edildiği dört değişik model için ileri sürdüğü çeşitli iddiaları:

a. Canon'un; m.2(3) (b) (ii)'nin, Kurumlara diğer modellere ait fiyatın kâr unsurunu esas olarak, bir modelin normal değerini oluşturma yetkisini vermediği yolundaki iddiası: Canon bu iddiasını teyid amacıyla, kendi hesaplarının %7.2'lik bir kâr oranı gösterdiğini ve bu nedenle, Kurumların tesbit ettiği yüksek oranlı kâr marjının mantıklı olmadığını ileri sürmüştür. Dikkati çeken nokta, oluşturulan normal değer in ihata ettiği kar oranının iç piyasa fiyatları normal değer olarak kabul edilen modellerin kar oranlarıyla gösterdiği ayniyettir. Kurumların sahip olduğu takdir yetkisi dikkate alınır sa, söz konusu marj, 2176/84 sayılı Tüzüğün mezkûr hükmü ışığında, mantıklı kabul edilebilir. Kaldı ki, Canon bu iddiasının dayandığı hesapları da ibraz etmemiştir.

b. Canon'un yazı makinesi reklam giderlerinin diğer ürünlerin reklam giderlerinden daha yüksek olduğu, bunların dikkate alınmamasıyla kar oranının çok yüksek çıkmasına sebebiyet verildiği yolundaki iddiası: Belgelerden açıkça görülmektedir ki, Canon reklam ve harcama giderlerinin dikkate alınmadığı yolundaki iddiasını delillerle teyid etmemiştir. Ayrıca, normal değer in tesbitinin ilk aşamasında şu anda ihtilaf konusu yaptığı gider miktarlarına itiraz etmemiştir. Bu nedenle, iddiası kabule şayan değildir.

c. Canon'un oluşturulmuş normal değere dahil edilen idari genel ve diğerk giderlerin ürünün ihracatı ile ilgili oldukları ölçüde dikkate alınmaları gerektiğı yolundaki iddiası: Unutmamak gerekir ki, 2176/84 sayılı Tüzüğün sisteme göre normal değeri oluşturmanın amacı, ürün menşee ülkede ya da ihracatçı ülkede satıldığı takdirde satış fiyatının ne olacağını bulmaktır. Dolayısıyla iç satışlarla ilgili giderlerin dikkate alınması isabetli olmuştur.

d. Canon'un normal kâr (makul kâr) tesbit edilirken mezkûr Tüzüğün 2(3) (b) (ii) maddesi uyarınca, Japonya'da büro malzemeleri sektöründe cari kâr haddinin esas alınması gerektiğı yolundaki iddiası: m. 2(2) ve 2(12) de sözü geçen "benzer" ürün kavramının, aynı nitelikteki ürünleri ifade ettiğı hususunda tereddüt yoktur. Buna mukabil, m. 2(3) te yer verilen "aynı genel kategoriye dahil ürünler" kavramını yazı makineleri biçiminde yorumlamak lazımdır. Zira, "büro malzemeleri" sektörü çok geniş bir sektördür. Bu nedenle, Topluluk Kurumlarının normal kârı diğerk yazı makinesi modellerini dikkate alarak saptaması hatalı değildir.

Avrupa Topluluğı Adalet Divanı Canon'un normal değerin saptanmasına ilişkin itirazlarını, bütün bu gerekçeler ışığında reddetmiştir.

AT Adalet Divanı'nın, bu davada ihtilâf konusu edilen ilk husus hakkında verdiğı hüküm yukarıda yer verdiğimiz "Brother Industries Ltd/AT konseyi " davasında da ihtilaf konusu yapılmış ve hükme bağlanmıştır. Bu nedenle, konu hakkında yukarıda serdettiğimiz görüşler, kanaatimizce, bu hüküm için de geçerlidir. Bu nedenle, bağlantılı şirketlerin bağımsız müşterilere yaptıkları ilk satışta uygulanan fiyatın normal değerin tesbitinde baz alınması konusunda yukarıdaki görüşlerimizi tekrar anımsatmakla yetiniyoruz.

AT Adalet Divanının, her modelin normal değerinin ayrı ayrı ve -gerekliyse- farklı yöntemlere göre tesbitini

dogru bulan hükmü ise, kanımızca, isabetlidir. Normal değerin tesbitinde nitelik farklılıkları ne ölçüde dikkate alınırsa, sonuç o derece sağlıklı olacaktır. AT, Kurumlarının, kendi uygulamalarını tayin ederken ABD'nce benimsenen %5 oranını esas almak zorunda olmadıkları yolundaki hüküm hakkında ise, Örnek Dava:1'de belirttiğimiz görüşlerimizi tekrar hatırlatmakla yetiniyoruz.

AT Adalet Divanının müteakip hükmü ise, kanaatimizce, doğrudur. Yukarıda bir çok kez belirttiğimiz gibi, ne GATT mevzuatı, ne de AET Tüzükleri, normal değerin tesbitinde, üçüncü ülkeye ihrac fiyatına, oluşturulmuş değer karşısında herhangi bir öncelik tanımamıştır. Nitekim, AT Adalet Divanı da, bu hususu hükmünde açıkça belirtmiştir. Daha da önemlisi, oluşturulmuş değer yönteminin hem iç piyasa fiyatı yöntemine, hem de üçüncü ülkeye ihrac fiyatı yöntemine üstün tutulması gerektiği savını çalışmamızın temel hipotezlerinden biri olarak benimsediğimiz düşünülürse, davacı Canonun bu konudaki iddiasını desteklememizin mantıklı olmayacağı açıktır.

AT Adalet Divanınca hükme bağlanan bir diğer ihtilaf da, Japon piyasasının istisnai özellikleri nedeniyle davacı firmanın yapmak zorunda kaldığı büyük pazarlama harcamalarının normal değerden indirilmesi gerekip gerekmediği konusundadır. Adalet Divanı, 2176/84 Sayılı Tüzüğün getirdiği bir açık hükme dayanarak (m. 2 (10) (c)) bu soruyu olumsuz

biçimde yanıtlamıştır. AT Adalet Divanının bu tutumu, kanımızca, mezhür hükmün lafzı muvacehesinde isabetlidir.

Ancak, bu vesileyle tekrar hatırlatmak istediğimiz temel nokta şudur: Yukarıda da müteaddit defalar belirttiğimiz gibi, bir piyasada oluşan fiyatı (iç piyasa fiyatını), şartları farklı diğer bir piyasa için normal değer kabul etmek, ki antidamping düzenlemelerin temelini sonuçlara meydan vermektedir. Bu yolla, varsayımlar ve korineler, fiili gerçeklerin önüne geomekte ve, kanımızca, antidamping soruşturmaları büsbütün karmaşık bir hal almaktadır.

AT Adalet Divanının bu davayla ilgili olarak verdiği hükümlerden bir diğeri ise, Komisyon'un, bazı modeller için normal karı tesbit ederken, diğer bazı modellere ilişkin kar oranlarını esas almaya yetkili olduğunu mübeyyindir. Bu ihtilaf da, kanaatimizce, GATT ve AFT antidamping mevzuatında yer alan, normal değeri tesbit yöntemleri arasındaki hiyerarşinin ve bu hiyerarşinin AET Kurumlarınca yorumlanmış tarzının yol açtığı bir ihtilaftır. Söyle ki;

AT Adalet Divanı, diğer AT Kurumları gibi, normal değeri oluşturmak zarureti hasıl olduğu zaman, bunun, herhangi bir nedenle normal değere baz alınamayan iç piyasa fiyatının yerini tutarak biçimde (bu amacı gerçekleştirmeye uygun yöntemlerle) hesaplanması gerektiği görüşündedir. Bu

nedenle, bir fiktif iç piyasa fiyatı ideali kabu edip, normal değeri oluştururken bu ideale mümkün mertebe yaklaşma amacını benimsemiştir. Çalışmamızın başından sonuna kadar, GATT ve AET mevzuatının, normal değer tesbitinde esas alınabilecek yöntemler arasında yanlış ve sakıncalı bir öncelik sırası tesbit ettiğini savunduk. AET Kurumlarının oluşturulmuş değer yöntemini uygularken benimsedikleri bu mantık, yanlış ve sakıncalı saydığımız bu hiyerarsik sıranın doğal bir sonucudur. AET Kurumları hiçbir zaman, oluşturulmuş değer yöntemini iç piyasa fiyatı esasına alternatif olarak görmemişlerdir. Sadece, iç piyasa fiyatının bulunmaması halinde, onun boşluğunu doldurmak için kullanılacak bir yedek yöntem olarak kabul etmişlerdir. Böyle bir yaklaşım çerçevesinde uygulanan oluşturulmuş değer esasının iç piyasa fiyatı esasından daha iyi sonuç vermesi, zaten düşünülemez. Dolayısıyla bu noktada eleştirilmesi gereken, AT Adalet Divanının verdiği sonuç değil, hükmün dayandığı teşrii düzenlemelerin temelinde yatan mantık sistemidir.

Müteakip hükmünde ise, AT Adalet Divanı, mevcut delillerin durumu açısından bir değerlendirme yapmış ve Canon'un iddiasını, inandırıcı delitlerle teyid edilmediği gerekçesiyle, reddetmiştir. Divan bu konuda esasa girmedikten, biz de konu hakkında bir değerlendirme yapmamayı daha uygun buluyoruz.

AT Adalet Divanı'nın, Conon'un idari, genel ve diğer giderlerin hangi esaslara göre dikkatte alınması gerektiğine dair iddialararı hakkında verdiği hüküm de sistemin temelindeki çarpıklığı -bir kez daha- yansıtmaktadır. 2176/84 sayılı Tüzüğün sistemine göre, normal değeri oluşturma amacını, ürün menşe ülkede ya da ihracatçı ülkede satıldığı takdirde satış fiyatının ne olacağını bulmaktır ifadesiyle tahellür eden mantık, şimdiye kadar defalarca eleştirilmiştir ve yukarıda defaatle belirtildiği gibi, hem GATT, hem de AET mevzuatının belirlediği temel çarpıklıktan kaynaklanmaktadır.

AT Adalet Divanınca verilen son hüküm ise, kanımızca, isabetlidir. Gerçekten, aynı kategoriye daha ürünleri kavramının kapsamını geniş tuttuğunuz ölçüde, nitelikleri damping soruşturmasına tabi tutulan üründen çok farklı olan ürünleri dikkate almak durumunda kalırsınız ki, bu da soruşturmayı amacından ciddi biçimde uzaklaştırabilir. Dolayısıyla, AT Adalet Divanı'nın işbu hükmü, pozitif hukuk çerçevesinde, isabetlidir. Ancak, normal karın ihrac piyasası yerine dahili piyasası yerine dahili piyasa şartlarına göre tesbiti, çarpık ve sakıncalı bulduğumuz temel sistemin doğal bir sonucudur.

ÖRNEK 3: Birleşik Davalar C-305/86 ve C-160/87 "Neotype Techmashexport GmbH/AT Komisyon ve Konseyi" Davaları.

Bu davaları incelerken, davalara sebep olan gelişme ve olaylara yer vermeden, yalnızca davaların normal değerle ilgili olan bölümlerine ağırlık vermeye çalışacağız. Yalnızca, şu kadarını belirtmekte yarar görüyoruz. Bu davalar daha önce incelenenlerden farklı olarak, ticareti devlet eliyle yürütülen ve piyasa ekonomisi niteliği taşımayan ülkelerden yapılan ithalatla ilgilidir. Bu nedenle, yukarıda 109-124. sayfalarda verilen bilgiler ve serdedilen görüşler ışığında değerlendirilmelidirler.

Evvelâ, davacı, 305/86 sayılı davayla ilgili olarak, normal değer in tesbitinde fiyatları baz alınan örnek ülke seçiminin hatalı yapıldığını öne sürmüştür. Mezkûr davada bu ülke, İsveç'tir.

Davacı, bu savını şu ifadelerle ortaya koymaktadır: "Komisyon, piyasa ekonomisinin cari olduğu 3. ülkeyi seçerken çok açık hatalar yapmıştır. Davada alınması sözkonusu tedbirin bir "geçici antidamping vergi" olması nedeniyle, yapılan incelemenin pek etraflı olmasının gerekmeyeceği düşünülebilirse de, geçici vergilerin sözkonusu olduğu davalarda da, kesin vergilerin sözkonusu olduğu davalarda da aynı hukuki kıstaslar geçerli olmak lâzımdır"

"Daha önceki anti-damping soruşturmalarında örnek ülke olarak Avusturya ve Brezilya'yı seçmiş olmasına karşın, Komisyon, Andlaşma'nın 190. maddesi açısından tatmin-kâr gerekçeler göstermeksizin, bu sefer İsveç piyasasını seçmiştir. Brezilya piyasasındaki fiyatları baz alma olanağını incelememiştir. Halbuki, Brezilya piyasası, İsveç piyasasının neden olduğu ve Komisyon'un kabul ettiği güçlüklerle yol açmayacaktı. Bu güçlükler özellikle, İsveç piyasasının vüsatı ve piyasadaki imalatçıların sayısı ile ilgilidir".

"Bunun yanı sıra, Komisyon, İsveç piyasasında işgücü maliyetinin ortalamasının üzerinde, İsveçte elektrik motorları fiyatlarının da olağanüstü yüksek olduğu, bunun da küçük ölçekli üretimden ileri geldiği gerçeklerini gözardı etmiştir. Bütün bu olgular, üretim maliyetine yansımaktadır. Üretimin kıyaslanabilirliği m. 215 metninde yer ala "mürasip ve mantığa aykırı düşmeyen bir yöntem" kavramı açısından belirleyici bir kriterdir. Komisyon, ülkelerdeki teknik

standartların kıyaslanabilirliğini araştırmamış ve ilgili mevzuatta sözkonusu dahi etmemiştir".

"Davalı durumunda bulunan Komisyon ise, İsveç'in örnek ülke olarak seçilmesinin isabetli olduğunu öne sürmüştür. Ayrıca, davacının, örnek ülke hakkında önceden haberdar edildiğini, o zaman hiçbir itiraz ileri sürmediğini, Brezilya'nın ise soruşturma esnasında örnek ülke olarak hiç zikrolunmadığını ifade etmiştir".

"AT Komisyonu, ayrıca, cevabında şu noktalara da yer vermiştir; "Geçici anti-damping vergi vaz olunurken, kıyaslanabilir ülke seçilmeden önce bir ön inceleme yapılır. Kesin anti-damping vergi vaz olunmadan önce de, bu seçim yeniden gözden geçirilir. Bu meyanda, tarafların öne sürdükleri itirazlar dikkate alınır. Ancak, davacı, süresi içinde hiçbir itiraz ileri sürmediği gibi, Brezilya'nın örnek ülke olarak seçilmesini de önermemiştir. Komisyon, geçici Tüzüğün kabul edildiği anda bilinmeyen gerçekleri dikkate almadığı için eleştirilememelidir".

"Davacının işgücü ve üretim maliyetleri ile ilgili savları ise hem çok muğlak, hem de konuyla ilgisizdir. Zira, olayımızda normal değer, maliyetler dikkate alınarak değil, İsveç piyasasında cari fiyatlar dikkate alınarak tesbit olunmuştur. Bunları etkileyen etkenler ise, ithalat ve diğer rekabet koşullarıdır. Ayrıca, geçici Tüzüğün itti-hazından önce Komisyon'ca yapılan tesbitler, artık ihtilaf konusu teşkil etmemelidir. Zira, bunlar, daha sonra kesin verginin vaz'ı esnasında yeniden gözden geçirilmiş veya doğrulanmış ya da bir kenara bırakılmıştır".

Aynı davayla (No:305/86) ilgili olarak, davacı, ithal edilen ürünle seçilen benzer ürün arasındaki fiziksel özelliklere ilişkin farklılıkları öne sürerek, İsveç piyasasındaki elektrik motorlarının benzer ürün niteliği taşımadıklarını iddia etmiştir. Davacıya göre, aradaki kalite ve kapasite farklılıkları Komisyon'a bildirilmiştir. Ayrıca, Komisyon'un, daha önce de Sovyetler Birliğinde imal edilmiş elektrik motorlarıyla ilgili anti-damping soruşturmaları yürütmüş olduğu için, bu farklılıkları bilmesi gerekir.

Komisyon'a göre ise, 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(5) (a) maddesinde düzenlenen "benzer ürün" kavramı ile aynı Tüzüğün 2(9) ve (10) maddesinde düzenlenen fiziksel özelliklere ilişkin farklar kavramını birbirinden ayırmak gerekir.

Elektrik motorları açısından durum incelendiğinde, görülür ki, menşeleri ne olursa olsun, uluslararası standartlara uyan tüm motorlar birbirine benzer ve birbirleriyle ikame edilebilir. Öte yandan, belli bazı motorlar söz konusu olduğunda, bunlar arasında fiziksel özelliklere ilişkin farklar varsa, bunların bertaraf edilmesi için talepte bulunmak ve bu talebi teyid eden delilleri ortaya koymak davacı tarafa düşer. Damping soruşturmasına muhatap olan Sovyet ihracatçı ise, bu yönde bir talepte bulunmamıştır. Komisyon, re'sen bir takım ayarlamalar yapmakla yükümlü değildir. Davacının sözünü ettiği mektupta zikr olunan hususlar yeterli delil teşkil etmedikleri gibi, geçici Tüzükte dikkate alınabilmeleri için daha önce ileri sürülmeleri gerekirdi. Kesin Tüzüğün ilgili paragraflarında ise, fiziksel özelliklere ilişkin farklar sorunu, davacının soruları ışığında etraflıca incelenmiştir. Hatta Konsey, bazı noktalarda davacıya hak da vermiştir.

AT Adalet Divanı, 305/86 sayılı davayı esasa girmeden reddetmiş, bu nedenle yukarıda yer verilen ihtilâf, Divan'ca bir çözüme bağlanmamıştır. Ancak biz, meseleyi yukarıda incelemeye çalışmış olduğumuzdan, burada tekrardan kaçınmaya çalışıyor ve bu konuda daha önce yer vermiş olduğumuz görüşlerimiz yeniden anımsatmakla yetiniyoruz.

İncelemekte olduğumuz davalardan diğerinde (No:C-160/87) de davacı, normal değer in hesaplanma biçimiyle ilgili savlar ileri sürmüştür. Bu savlar da diğer davada olduğu gibi piyasa ekonomisi niteliği taşımayan piyasalardan yapılan ithalât damping soruşturmasına konu olduğu zaman ortaya çıkan başlıca sorunlara değgindir. Şöyle ki;

Davacı, herşeyden önce, örnek ülke olarak Yugoslavya'nın seçilmesini eleştirmiştir. Konseyin daha önceki anti-damping soruşturmalarında Avusturya, Brezilya ve İsveç'i seçmişken bu sefer Yugoslavya'yı tercih etmesi, olay açısından çok daha uygun gözükken ve tensibi davacı tarafından da bir dilekçeyle talep edilen Brezilya'nın neden tercih edilmediğini belirtmemesi davacı tarafından tenkid edilmiş, böylece Konsey'in Andlaşma'nın 190. maddesinde düzenlenen yükümlülüğünü- ki gerekçe bildirmek yükümlülüğüdür-, yerine getirmediği öne sürülmüştür.

Davacı, savlarını şu şekilde sürdürmüştür: "Ayrıca, kesin Tüzükte, seçilen örnek piyasanın vüs'at ve uygunluğuna hiç değinilmemiştir. Yugoslav pazarı, oldukça küçük bir pazardır. En azından, satış miktarları açısından, Avustur-

ya, Brezilya ve İsveç piyasalarından çok daha küçük çaplıdır. Diğerlerinden farklı olarak, bu piyasada, rekabet yaratabilecek nitelik ve çapta ithalat söz konusu değildir. Östelik, Yugoslavya, 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(5) maddesinde kast edilen anlamda bir piyasa ekonomisine sahip de değildir. Zira, fiyatları devlet belirlemekte ve neticede fiyatlar çok yüksek düzeylerde tebellür etmektedir. Mezkur piyasada elektrik motorlarının fiyatları arz ve talebe göre oluşmadığından, normal değer tesbitinde bunları baz almak uygun değildir"

"Östelik, Konsey, Yugoslavya'da 1985 yılında %80'e ulaşan ve Brezilya'daki oranın üzerine çıkan enflasyon oranını da dikkate almamıştır".

"Nihayet, Konsey, Yugoslav dinarının, resmi kuru ile gerçek değeri arasındaki farkı da gözardı etmiştir. Yugoslav dinarının resmi kuru 100 dinar= 0.27 DM şeklinde belirlenmişken, bankalar 100 dinar karşılığında 0.15-0.17 DM ödemektedirler. Nali Fujikoshi, Konsey davasında (AT Adalet Divanı'nın 255/84 sayılı davayı sonuçlandıran 7 Mayıs 1987 tarihli kararı) normal değer imalatçının ulusal parası cinsinden hesaplanmıştır. Olayımızda ise, Sovyetler'den ithal edilen malların normal değeri bu 3 ülkede geçerli fiyatlar baz alınarak, gerçeği yansıtmayan bir kur üzerinden hesaplanmaktadır".

Davalı Konsey ise, AT Kurumlarının birbirine benzeyen tüm antidamping soruşturmalarında aynı ülkeyi örnek ülke olarak seçmek zorunda olmadıklarını beyan ederek savunmasına şöyle sürdürmüştür: "Yugoslavya piyasası, geçici vergi soruşturmalarında seçilen İsveç piyasasından daha büyüktür. Östelik, taraflar zamanında örnek piyasa olarak Brezilya piyasasını önermemişlerdi. Davacının talep mektubunda yer verilen muğlak değinmeler, ciddi bir öneri olarak kabul edilemez. Bu konudaki öneri (C-305/86 nolu dava ile ilgili olarak) kesin tesbitlerin çok ilerlediği bir aşamada yapılmıştır"

"Ayrıca, Konsey, tüm pazarları tek tek inceleyip seçilmeme gerekçelerini beyan etmek zorunda da değildir. Örnek piyasa olarak seçilen pazarın tensip nedenlerini açıklaması yeterlidir. Aynı şekilde, Divan'a düşen, diğer ülkelerin de örnek ülke seçilip seçilemeyeceklerini değil, Yugoslavya'nın tensibinin uygun olup olmadığını ve mantığa aykırı düşüp düşmediğini araştırmaktır.

"Yugoslav ekonomisinin niteliğine gelince; 2176/84 Sayılı Tüzüğün 2(5) (a) maddesi mutlak bir serbest piyasa ekonomisinin seçilmesini öngörmemektedir. Batı Avrupa ülkelerinin sosyal piyasa ekonomilerinde de bir dereceye kadar koordinasyondan söz edilebilir. Üstelik, davacı, söz konusu ürünlerin gerçekten bir takım dirigist önlemlere tabi tutulup tutulmadığını da tebarüz ettirmemiştir".

"Yugoslavya'daki enflasyonla ilgili olarak davacı, sadece soruşturma süresince vuku bulduğunu öne sürdüğü teorik fiyat artışlarına temas etmiştir. Söz konusu ürünlerin bu fiyat artışlarından etkilenip etkilenmediğini ise ortaya koyamamıştır. 2176/54 sayılı Tüzüğün 2(10) maddesi uyarınca öne sürülen ayarlamalar yapılırken, bu farklar, enflasyonun ödeme koşullarını etkilediği oranda dikkate alınmıştır".

"Ayrıca, normal değerin tesbitinde resmi döviz kurlarının dikkate alınması, sözü edilen 7 Mayıs 1987 tarihli kararda da, Divan'ca muvafık bulunmuştur. O olayda olduğu gibi, olayımızda da normal değerin tesbitinde kullanılmış, buna mukabil-aynen Nachi Fujikoshi olayında olduğu gibi- ihrac fiyatları muhtelif Üye Devletlerin ulusal paraları bazında incelenmiştir. Davacı bu işlemin yapılması için başka bir yol önermemiştir. Üstelik, aynı durum ruble için de söz konusudur. Rublenin resmi değeri ile fiili değeri arasında önemli ölçüde farklılık vardır"

Taraflar, normal değerin tesbitiyle ilgili iddia ve savunmalarını böylece dermeyeran ettikten sonra AT Adalet Divanı, Konsey ve Komisyon'a Yugoslav dinarını kullanarak normal değeri nasıl tesbit ettiklerini sormuştur.

Konsey ve Komisyon ayarlama yapmanın gerekli görülmediği yolunda cevap vermişlerdir. Normal değerin tesbitinde, üç Yugoslav ihracat firmasının 1985 yılı dahili satış fiyatlarının ağırlıklı ortalamasına baz alındığını bildirmiş ve şu savları öne sürmüşlerdir: "AET'de ve Yugoslavya'da hüküm süren enflasyon oranları arasındaki fark, ecu-dinar mübadele oranlarında 1985 yılında yapılan aylık ayarlamalara yansımıştır. Bu yılın ocak ayında 1 ECU'nun değeri 147.804 dinar'a eşitken, tedricen artarak aralık ayında 264.184 dinar'a kadar çıkmıştır. Görüldüğü gibi artış, %78.7 oranındadır ve davacının savları arasında yer alan %80'lik enflasyon oranına denk düşmektedir. Bu nedenle herhangi bir ayarlama yapmaya lüzum görülmemiştir".

AT Adalet Divanı, yukarıda yer verilen iddia ve savunmaları, aşağıda yer alan gerekçelerle davalı lehine hükme bağlamıştır:

"Neotype şirketi, evvelâ, Yugoslavya'da elektrik motorlarının satış fiyatlarının son derece yüksek olmasına yol açan bir fiyat kontrol sistemi bulunduğunu, bu nedenle sözkonusu ülkenin 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(5) maddesinde kastedilen anlamda bir piyasa ekonomisine sahip olmadığını öne sürmüştür".

"2176/84 Sayılı Tüzüğün 2(5). maddesi, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden yapılan ithalâtta, normal değer, piyasa ekonomisine sahip 3 ülkede benzer ürünün satış fiyatı baz alınarak mantığa aykırı düşmeyen uygun bir biçimde belirlenmesini öngörmektedir".

"Bu hükmün amacı, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerde normal piyasa güçleri dışındaki etkenlerin tesiri altında oluşan fiyatların dikkate alınmasını önlemektir".

"m. 2(5)'e göre, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkeler, bilhassa, ticaretin devlet eliyle yürütüldüğü ülkelerden yapılan ithalâta uygulanacak ortak kurallara ilişkin 1765/82 sayı ve 30 Haziran 1982 tarihli AET Tüzüğü'nün kapsamına dahil olan ülkelerdir. Yugoslavya bunlar arasında sayılmamıştır".

"Bu nedenle, bu ülkede elektrik motorları ticaretinin tamamen ya da kısmen bir tekelin kontrolünde olup olmadığı, ya da iç piyasa fiyatlarının devletçe tesbit edilip edilmediği incelenmelidir. Yugoslavya'da her iki durum da tahakkuk etmiş değildir. Kesin Tüzüğün 5. paragrafında belirtildiği gibi-ki davacı buna karşı bir itiraz ileri sürmemiştir-, Yugoslavya'da hem iç piyasada, hem de Topluluk piyasasında elektrik motorları pazarlayan en az üç işletme vardır. Ayrıca, belgelerden anlaşılacağı üzere, sözkonusu dönemde, mezkûr ülkede ne ekonominin tümünü, ne de elektrik motorlarını kapsayan bir fiyat tesbit sistemi mevcut değildir".

"Bu nedenle, Yugoslavya'nın yukarıda sözü edilen Tüzüğün 2(5). maddesinde kastedilen anlamda bir piyasa ekonomisine sahip olmadığı yolundaki iddia, reddedilmiştir".

"Davacının ikinci iddiasına göre, Yugoslavya piyasasının vüs'ati özellikle daha önceki antidamping soruşturmaları için seçilen örnek ülkelere nazaran yetersiz olduğu ve rekabeti sağlayacak nitelikte ithalât yapılmadığı için sözkonusu piyasada cari fiyatlar uygun ve mantiki bir mukayeseye imkân vermemektedir".

"Bu mantık kabul edilemez. m. 2(5)'e göre, soruşturma müddeti zarfında yeterli sayıda işlem yapılmış olmak kaydıyla iç piyasanın vüs'ati, dikkate alınabilecek bir faktör değildir. İşlem sayısı sözkonusu ihracata nazaran dahili piyasanın temsil kabiliyetini haiz olduğunu göstermeye yeterli ise, ayrıca piyasanın vüs'atini dikkate almaya gerek yoktur. AT Adalet Divanı, bu bağlamda, 250/85 No'lu "Brother/AT Komisyonu" davasında, normal değer in hesaplanması açısından iç piyasanın temsil kabiliyetini haiz olup olmadığını araştırırken sabit bir asgari oranı esas almayı doğru bulmadığını ifade etmiştir. Ne dosyada, ne de karşılıklı iddia ve savunmalarda, Yugoslavya piyasasının temsil kabiliyetini haiz olmadığını gösteren bir husus mevcut değildir".

"Yugoslavya'ya elektrik motoru ithal edilmediği yolundaki iddia, sözkonusu ülkenin örnek ülke seçilmeye uygun olmadığını göstermez. Zira, mezkûr piyasada cari fiyatların temsil kabiliyetini haiz olmasını sağlamaya kâfi ölçüde rekabet mevcuttur. Davayı ilgilendiren dönemde, Yugoslavya'da elektrik motoru üreten üç firma vardı. Neotype tarafından iddia edildiği gibi, bu işletmelerin uyguladıkları fiyatlar birbirinin aynı olsa dahi bu o piyasada rekabetin mevcut olmadığını isbata kâfi değildir. Zira, fiyatların ayniyeti, devlet güdümündeki fiyat kontrolleri dışında bazı başka faktörlerden ileri gelebilir".

"Ayrıca, normal değer in Yugoslavya piyasasında cari fiyatlar baz alınarak tesbit edilmesi sonucunda ortaya çıkan damping marjı, geçici tüzüğün öngördüğü damping marjından önemli ölçüde dardır. Bu demektir ki, Yugoslav piyasasında geçerli fiyatlar, İsveç piyasasındaki fiyatlardan daha düşüktür".

"Bu şartlar altında, Konsey'in, Yugoslavya'yı mukayeseye esas ülke tayin etmekte, m. 2(5) in Kurumlara bahsettigi takdir yetkisini tecavüz ettiği söylenemez".

"Neotype'ın bir diğer iddiası da normal değer hesaplanırken, Yugoslavya'da 1985'te %80'i bulan enflasyon oranının, Konsey'ce hesaba katılmadığı yolundadır".

"Divan'ın bu konuyla ilgili olarak sorduğu bir soruya, Konsey ve Komisyon, şu şekilde cevap vermişlerdir: Kesin tüzükte, normal değer, Yugoslav üreticilerin 1985 yılında dahili satışlarda uyguladıkları satış fiyatlarının ağırlıklı ortalaması dikkate alınarak hesaplanmıştır. Toplulukta ve Yugoslavya'da mevcut enflasyon oranları fonu %78.7 oranına ulaşan ecu-dinar kuru dalgalanmalarına yansımıştır"

"Konsey örnek ülkede mevcut enflasyon oranını bu suretle dikkate almakla Kurumlara bu gibi karmaşık iktisadi durumların değerlendirilmesinde bahsedilen takdir yetkisini tecavüz etmiş olmamaktadır. Üstelik, Neotype bu konudaki iddiasını destekleyen hiçbir kanıt da göstermemiştir. Bu nedenle, Yugoslavya'da mevcut enflasyon oranının dikkate alınmadığı yolundaki iddia mesnetsizdir"

"Son olarak, Neotype damping marjının tesbitinde baz alınan resmi kurun Yugoslav dinarının gerçek değerini yansıtmadığını, nitekim resmi kurun 1 dinar= 0.27 DM düzeyinde olduğunu, buna mukabil Topluluk bankalarının 1 dinar için sadece 0.15-0.17 DM ödediklerini öne sürmüştür.

"Bu noktada Divan'ın 255/84 sayılı Nachi Fujikoshi /AT Konseyi davasında şu mealde bir karar verdiği anımsanmaktadır: Kurumlar, damping marjını belirlerken uluslararası ticari muamelelerde geçerli resmi kurları dikkate alabilirler".

"Neotype'ın öne sürdüğü iddialar normal değerın hesaplanmasında kullanılan metodun geçersizliğinden kuşku duymayı gerektirecek nitelikte değildir. Her şeyden önce, davacının sözünü ettiği kurlar Toplulukla Yugoslavya arasındaki işlemlerde geçerli değildir. Yalnızca, Federal Almanya'daki bankaların Yugoslav dinarı mukabilinde öndedikleri fiyatı göstermektedir. Saniyen, yukarıda sözü edilen yöntemi Yugoslavya'dan yapılan ithalâta ilişkin olarak normal değeri saptarken uygulamak için neden yoktur. Zira, kesin Tüzüğün ilişkin olduğu, dış ticareti devletçe yürütülen devletlerden yapılan ithalât söz konusu olduğunda başka bir yöntem uygulanacaktır.

"Bu nedenle, Konsey'in kullandığı dinar kurları ile ilgili iddialar, şayan-ı kabul değildir"

"Yukarıda ifade edilen hususlar ışığında, normal değer in yanlış saptandığı yolundaki iddialar da reddedilmiştir.

"Bunlara ek olarak Neotype, Komisyon'un Yugoslavya'yı mukayese ülkesi olarak seçmesinin dayandığı gerekçelerin yeterince açık biçimde ifade edilmediğini öne sürmüştür.

"Divan bu konudaki içtihatlarında müstakar bir biçimde şu ilkeyi vaz etmiştir: Andlaşma'nın 190. maddesinde öngörülen gerekçe layihası, ilgili tedbiri alan Topluluk makamlarının dayandığı mantığı vazih ve tereddüde mahal bırakmayacak bir biçimde ortaya koymalıdır. Öyle ki, ilgili şahıslar tedbirin (veya işlemin) dayandığı gerekçelere vakıf olsunlar ve böylelikle haklarını koruyabilsinler. Divan da gözetim fonksiyonunu yerine getirebilsin"

"Olayımızda bu şart yerine gelmiştir. Örnek ülke olarak Yugoslavya'nın seçilmesine kesin Tüzüğün gerekçe layihasının C bölümünde ve özellikle 8. fıkrada değinilmiştir. Bu meyanda geçici verginin konulmasını ve Yugoslavya'dan ithal edilen elektrik motorlarıyla ilgili paralel bir antidamping soruşturması açılmasını müteahhipen Komisyon, üç Yugoslav firmasını iç piyasada uyguladığı fiyatları denetlemek imkânını elde etmiştir. Üstelik, Konsey Yugoslavya'nın bir piyasa ekonomisine sahip olduğunu ve ticaretin devlet eliyle yürütüldüğü ülkelerde satılan ürünlerin normal değerlerinin tesbitinde Yugoslav piyasasında geçerli fiyatları baz almakla bu iki soruşturmaya taraf olan ihracatçıları arasında eşit muamele sağlamış olduklarını ifade etmiştir"

"Bu nedenle, Neotype, tarafından ileri sürülen Yugoslavya'nın örnek ülke olarak seçilmesinin yeterli gerekçelere dayanmadığı yolundaki iddia, reddedilmiştir".

AT Adalet Divanı'nın "Neotype Techmaslexport GmbH /AT Komisyon ve Konseyi" davasında tarafların iddia ve savunmalarına ilişkin olarak verdiği ve yukarıda sözkonusu etti-

gimiz hükümlerden ilki piyasa ekonomisine sahip örnek üçüncü ülkenin seçimiyle ilgili olarak bölüm VI.A.1.'de zikr ettiğimiz eleştirileri doğrular niteliktedir.

Her şeyden önce, yukarıda yer alan "m. 2(5)'e göre, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkeler, bilhassa, ticaretin devlet eliyle yürütüldüğü ülkelerden yapılan ithalâta uygulanacak ortak kurallara ilişkin 1769/82 sayı ve 30 Haziran 1982 tarihli AET Tüzüğü'nün kapsamına dahil olan ülkelerdir. Yugoslavya bunlar arasında sayılmamıştır" ifadesi, AET Kurumlarının bu konudaki isabetsiz tutumunun açık bir göstergesidir. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, bir ülkenin örnek üçüncü ülke olarak seçilmesi için, mezkûr Tüzükte sayılmamış olması yeterli değildir. Nitekim, m 2(5), bilhassa kelimesini kullanmakla, bu ülkelerin tahdidi biçimde sayılmamış olduğunu tasrih etmiştir. Asıl önemli olan, örnek ülke olarak seçilmesi düşünülen ülkede ilgili piyasanın taşıdığı niteliklerdir. 1765/82 sayılı Tüzükte sayılmamış olan ülkelerde de tek el ve eksik rekabet piyasalarının oluşabileceği bilinen bir gerçektir.

AT Adalet Divanı, "Bu nedenle, bu ülkede elektrik motorları ticaretinin tamamen ya da kısmen bir tekelin kontrolünde olup olmadığı ya da iç piyasa fiyatlarının devletçe tesbit edilip edilmediği incelenmelidir" ifadesiyle devam etmektedir. Şüphesiz, bu ifade, yukarıda sözünü ettiğimiz aşamadan biraz daha ileri gidildiğini göstermek-

tedir. Ancak, piyasanın tamamen ya da kısmen bir tekelin elinde olmaması yada "iç piyasa fiyatlarının devletçe tesbit edilmemesi" ilgili ülkede tam rekabet piyasası koşullarına yaklaşan koşulların, gerçek rekabet koşullarının mevcut olduğunu gösterir mi?

Kanımızca, hayır. Herşeyden evvel, fiyatların devletçe tesbit edilmediği birçok piyasada rekabeti bozan birçok etken ortaya çıkabilmektedir. Piyasanın tamamen veya kısmen bir tekelin elinde olup olmadığını gerçek anlamda -örn. AET Andlaşması m.85 veya 86 bağlamında -ve titizlikle tesbit etmek ise takdir edileceği gibi, çok güçtür. Yugoslavya'da elektrik motorları pazarlayan en az üç işletme olduğu yolundaki ifade de, diğer ifadeler gibi, yapılan tesbitin bir takım karinelere dayandığını göstermektedir.

AT Adalet Divanı'nın davayla ilgili olarak verdiği müteakip hüküm ise, pozitif hukuk çerçevesinde isabetlidir. Öte yandan, pozitif hukukun bu konuya ilişkin olarak getirdiği düzenlemelerin taşıdığı çarpıklığı da yansıtmaktadır. Örnek ülkeyi seçerken ilgili piyasanın vüs'atini dikkate almamak, sadece ihracata nazaran dahili piyasanın temsil kabiliyetini haiz olup olmadığını incelemek, kanımızca, isabetli bir tutum değildir. Maliyetlerin -dolayısıyla fiyatların -, ölçeğe bağlı olarak azalıp arttıkları bilinen bir gerçektir. İhracatçı ülke piyasıyla üçüncü ülke piyasası arasında önemli ölçüde vüs'at farkı mevcutsa ya da

Üçüncü ülke piyasasının vüs'ati baz alınmak için yeterli değilse, o ülkeyi örnek ülke olarak seçmekten sarfınazar etmek gerekir.

AT Adalet Divanı'nın, bu hükmü haklı göstermek amacıyla kullandığı bazı gerekçeler de örnek ülkenin seçiminde ne kadar özensiz belki de maksatlı davranıldığını göstermektedir. Adalet Divanı'na göre "Yugoslavya'ya elektrik motor ithal edilmediği yolundaki iddia, söz konusu ülkenin örnek ülke seçilmeye uygun olmadığını göstermez. Zira, mezkûr piyasada, cari fiyatların temsil kabiliyetini haiz olmasını sağlamaya kafi ölçüde rekabet mevcuttur. Davayı ilgilendiren dönemde Yugoslavya'da elektrik motoru üreten üç firma vardı. Neotype tarafından iddia edildiği gibi, bu işletmelerin uyguladıkları fiyatlar birbirinin aynı olsa dahi, bu, o piyasada rekabetin mevcut olmadığını isabata kafi değildir. Zira, fiyatların ayniyeti, devlet güdümündeki fiyat kontrolleri dışında bazı başka faktörlerden ileri gelebilir."

Evveleminde bir piyasada üretici üç firmanın mevcudiyeti, o piyasada gerçek rekabet koşullarının hüküm sürdüğünü kanıtlamaya kâfi değildir. Bir piyasada üçten fazla firmanın bulunduğu hâllerde dahi, rekabeti bozucu anlaşmalar yapılabilmekte, hakim durumlar oluşabilmekte ve kötüye kullanılabilir. Östelik de, bu üç firmanın fiyatların arasında ayniyet mevcutsa, AET Kurumlarının durumunu dik-

katle inceleyip temelinde yatan etkenleri araştırmaları gerekir. Hal böyle iken, "fiyatların ayniyeti, devlet güdümündeki fiyat kontrolleri dışında bazı başka faktörlerden ileri gelebilir" diyerek ve davacının iddiasını isbat edememiş olmasını hüküm ittihazı için yeterli görerek bu noktayı açıkta bırakmak, AT Adalet Divanı'nın bir çok konuda karinelere dayanmakta mahzur görmezken, davacının öne sürdüğü bazı karineleri gözardı ettiğini gösteren bir davranıştır.

AT Adalet Divanının bir sonraki paragrafta öne sürdüğü gerekçe ise, yukarıda tebarüz ettirmeye çalıştığımız temel gerekçeyi doğrulamaktadır. Piyasa ekonomilerinde de tekel yahut eksik rekabet piyasaları oluşabilir. Ancak, Yugoslavya piyasasında fiyatların İsvec piyasasındakilerden daha düşük olması Yugoslavya'nın örnek ülke seçilmesinin isabetli olduğunu göstermez.

AT Adalet Divanı'nın Yugoslavya'daki enflasyonu dikkate alınmadığı yolundaki iddia dolayısıyla verdiği hüküm ise, bize haklı ve isabetli gözükmemektedir.

Davacı Neotype'ın örnek ülke parasının işlem gördüğü kurlarla ilgili olarak öne sürdüğü itiraz ise, AET sisteminde mevcut bir başka aksaklığı göstermektedir. Örnek ülke seçilirken, parasının konvertibl olup olmaması dikkate alınması gereken önemli bir husustur. Gerçekten, parası

konvertibl olmayan bir çok ülke, çeşitli politik mulahazalarla yüksek kur ya da düşük kur politikası uygulayabilmektedirler. rnek ülkenin parası konvertibl değilse, serbest piyasadaki kurun mu, yoksa resmi kurun mu dikkate alınacağı sorunu ortaya çıkacaktır. Her iki halde de paranın gerçek değerinin tesbit edildiğinden emin olunamayacaktır. Bu da, sisteme yönelttiğimiz temel eleştiriye doğrulayan bir başka husustur.



B.ABD Antidamping Hukukunda Normal Değer Kavramının
Düzenlenişi ve AET Antidamping Mevzuat ve Uygulamasından
Farklı Olduğu Noktalar

ABD mevzuatında normal değer kavramı, esas itibariyle, AET mevzuatındaki gibi düzenlemiştir. Esasen, her iki hukuk sistemi de GATT mevzuatına uygun olmak zorunda olduklarına göre, temelde birbirlerine benzemeleri, hatta birçok konuda ayniyet göstermeleri doğaldır. Yukarıda normal değer kavramının AET mevzuat ve uygulamasında ne şekilde ele alındığını elden geldigince ayrıntılı biçimde incelemeye çalıştık. Bu bölümde ise, ABD ve AET mevzuat ve uygulamalarının müşterek yönlerini tekrarlamak yerine, sadece ABD mevzuat ve uygulamasının AET mevzuat ve uygulamasından farklı olduğu yönleri tebarüz ettirmeye çalışacağız. Burada işaret ettiğimiz yönler dışında kalan konuların, her iki sistemde de aynı ya da benzer biçimde düzenlendiği hatırd tutulmalıdır.

1. Her şeyden önce, yukarıda bahsolunan bir farka, burada bir kez daha değinelim: İç piyasa fiyatlarının, normal değer tesbitinde baz alınabilmesi için, dahili satışların toplam ihracata oranının, %5'in altında olmaması lazımdır. Halbuki, AET mevzuatı, böyle kesin bir oran belirlememiştir. Ancak biz bu yaklaşım farkının sistemin özünü ve amaçlarını etkileyen bir fark olduğu kanısında

değiliz. Matematiksel oran, uygulamaya kısmi bir objektivite kazandırmış olabilir ancak.

2.Böyle durumlarda, yani iç piyasada ilgili ürünün hiç satılmadığı ya da yeterli miktarlarda satılmadığı durumlarda, ABD'nin yetkili kurumları, uygulamada,üçüncü ülkeye ilgili ürünün satıldığı fiyatı öncelikle, baz almak-tadırlar. Halbuki, AET'nun görevli kurumları, üçüncü ülkeye satış fiyatına, normal değer tesbitinde hemen hemen hiç başvurmamaktadırlar. Bu nedenle, yukarıda bu yöneme yönelik olarak zikr ettiğimiz eleştiriler, Amerikan uygulaması için evleviyetle doğrudur. Ayrıca, bu konuda AET kurumlarının tutumunu, ABD kurumlarının tutumuna nazaran çok daha isabetli ve mantıklı bulduğumuzu da belirtmek isteriz.(45) Esasen, "oluşturulmuş değer" yöntemini mevcut sistemde önceliğe sahip olan "iç piyasa fiyatı" yöntemine üstün tutan bir çalışmada bunun aksini savunmamız da, son derece gayrimantıki ve çelişik olur.

3.ABD antidamping uygulamasında, iç piyasada maliyetin altında bir fiyatla yapılan satışları normal değeri tesbit ederken dikkate alıp almamak hususunda benimsenen yöntem şöyledir:

Bu tür satışlar, toplam dahili satışların %90 ya da daha fazlasını oluşturuyorsa, normal değer tesbitinde iç piyasa fiyatı değil, "oluşturulmuş değer" esas dikkate alınmaktadır.(46)

Bu tür satışların toplam dahili satışlara oranı, %10'u aşmıyorsa, ABD'nin kurumları bunları normal değer tesbitinde esas almakta, diğer bir deyişle, normal değeri hesaplarken bunları da ortalamaya dahil etmektedir(47).

Bu tür satışların toplam dahili satışlara oranı %10 ile %90 arasında olduğu takdirde ise, bunları ortalamaya dahil etmemekte, ortalama normal değeri hesaplarken sadece üretim maliyetinin üzerinde bir fiyatla gerçekleşen satışları dikkate almaktadır(48). Ortalama normal değer konusu, dumping marginin incelendiği bölümde açıklanmaya çalışılacaktır.

ABD antidamping mevzuatı ile AET'nun aynı konudaki mevzuatı arasındaki bu fark, ABD mevzuatının zararına satışlara %10'luk bir tolerans payı tanıdığını göstermektedir. Ancak mezkûr tolerans payının aşıldığı durumlarda, her iki sistem de aynı yaklaşımı sergilemektedir. Dolayısıyla, konuyla ilgili olarak AET sistemine yönelttiğimiz eleştiri, ABD sistemi için de, büyük ölçüde geçerlidir.

4.ABD sisteminde görülen belli başlı farklılıklardan biri, normal değer oluşturulurken, yani normal değer, "oluşturulmuş değer (üretim maliyeti+ makul kâr) kavramı baz alınmak suretiyle saptanırken dikkate alınan sabit maliyetlerin asgari bir oranın altına düşemeyeceği hükmüdür. Gerçekten, ABD mevzuatı, oluşturulmuş değer bir

unsurunu teşkil eden sabit maliyetlerin, toplam maliyetin %10'undan daha az olamayacağını kabul etmiştir. Dolayısıyla, ihracatçı firmanın sabit maliyetleri toplam maliyetin örneğin %11'ine (veya daha fazlasına) eşit ise, bu miktar geçerli kabul edilecektir. Buna mukabil, ihracatçının sabit maliyetlerinin toplam maliyete oranı %10'un altında ise, söz konusu miktar, %10'a iblâğ edilecektir. Hatırlanacağı üzere, AET Antidamping Hukuku, böyle bir asgari oran öngörmemiştir.

Görüldüğü gibi, ABD mevzuatı, ihracatçının aleyhine bir mutlak kanuni karine vaz etmiştir. Böyle bir düzenlemenin, korumacı amaçlarla kullanılabileceği, hatta kullanılmakta olduğu ortadadır. Herhangi bir biçimde, sabit maliyetlerini %10 oranının altına düşürmüş olan herhangi bir ihracatçı, tamamen etkinliğe ve verimliliğe dayansa dahi, bu avantajından yararlanamayacaktır. Kısacası, bu konuda ABD mevzuatı, AET mevzuatından daha himayeci bir tutum içindedir(49).

5.ABD Antidamping mevzuatı, normal değerin oluşturulması halinde, saptanacak kâr oranına ilişkin bir asgari limit de öngörmüştür. Buna göre, ithal edilen ürünün normal değerinin unsurlarından birini teşkil eden makul kâr, toplam maliyetin en az %8'ine eşit olmalıdır. İthal edilen ürünün veya ihrac piyasasının nitelik veya şartları ne olursa olsun, bu asgari oran geçerlidir. Açıkça görüldüğü

gibi, bu hüküm de korumacı amaçlara hizmet eden bir hükümdür. Bir önceki paragrafta sözü edilen hükme yöneltilen tüm eleştiriler, bu hükme de yöneltilebilir. AET mevzuatı ise makul kâr oranının tesbitine ilişkin olarak, böyle bir asgari oran öngörmemiştir.

6. Piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden yapılan ithalat antidamping soruşturmasına konu olduğunda normal değer tesbiti amacıyla uygulanan yöntemler, AET mevzuatınca öngörülen yöntemlere kısmen benzemekte, kısmen de farklılık göstermektedir. Söyle ki:

ABD'nin yetkili kuruluşlarının uyguladıkları yöntemler de, temelde, bir üçüncü ülkede mevcut durumu esas alarak normal değeri tesbit etmek esasına dayanmaktadır. "1988 yılına kadar benzer ürünün seçilen üçüncü ülkede cari satış fiyatını normal değer tesbitinde esas alma yöntemi, üstünlük tanınan yöntemdi". (50) Bu tarihten sonra ise, benzer ürünün üretiminde kullanılan faktörlerin değerlendirilmesi suretiyle normal değerin hesaplanması tercih edilen yöntem haline gelmiştir. Ayrıca, ABD'ne diğer ülkelerden ithal edilen ürünlerin fiyatlarını baz alarak normal değeri tesbit etmek de, zaman zaman uygulama alanı bulan bir yöntemdir.

Bunlardan "üretim faktörlerinin değerlendirilmesi" esasına dayanan yöntem üstünlük tanınmasının nedeni, bu

yöntemin idari kolaylık sağlamasıdır. Gerçekten, pek çok ülkenin faktör fiyatları, yayınlanarak ilân edilmektedir. Bu nedenle bunları elde etmek, üçüncü bir ülkede cari ürün fiyatını tesbit etmekten daha kolay olmaktadır.(51) Ancak unutulmamalıdır ki, mevcut yöntemlerin hiçbiri tatminkâr ve amaca uygun sonuçlar sağlayamamaktadır. AET'nun konuyla ilgili mevzuat hükümlerine yöneltilen eleştiriler, ABD mevzuatının bu konuda getirdiği düzenlemelere de yöneltilebilir.

Yukarıdaki paragraflarda, ABD mevzuatıyla, AET mevzuatı arasında mevcut farklılıklardan normal değere ilişkin olanlarına değindik. Görüldüğü gibi, iki sistem arasındaki farklılıklar, konunun esasına değil, nisbeten tali ehemmiyeti haiz noktalara inhisar etmektedir! Bu nedenle, AET mevzuatının normal değere ilişkin hükümlerine yönelttiğimiz tenkitlerin ABD mevzuatının konuyu düzenleyen hükümleri için de büyük ölçüde geçerli olduğunu bir kez daha hatırlatmak istiyoruz.(51a)

C.Türk Mevzuatında Normal Değer Kavramının Düzenleni-
si ve AET ve ABD Mevzuatından Farkları

Normal değer kavramı, AET ve ABD mevzuatlarında oldu-
ğu gibi, Türk sisteminde de dampingin tesbiti açısından
yadsınmaz bir önemi haizdir. 3577 sayılı ve 14.6.1989 ta-
rihli "ithalâтта Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında
Kanun"un, dampingi tanımlayan maddesinden(52) bu gerçek
açıkça anlaşılmaktadır:

"Damping: Bir ülkeden Türkiye'ye ihrac edilen bir
malın aynı veya benzer bir malın normal değerinin altında
bir ihrac fiyatı ile Türkiye'ye sokulmasını,..... ifade
eder".

Dampingin tanımı, "ithalâтта Haksız Rekabetin Önlen-
mesi Hakkında Yönetmelik"te de aynı ifadelerle yer almış-
tır(53).

Görüldüğü gibi ithal edilen bir malın normal değerini
tesbit etmeksizin, herhangi bir ithalâttın dampingli olup
olmadığını saptamak mümkün değildir. Normal değer kavramı
ise, AET ve ABD mevzuatında olduğu gibi, müteakip hükümler-
den birinde tanımlanmıştır.

"e) Normal Değer:

1.İhracatçı veya menşe ülkede tüketime konu olan
aynı veya benzer mal için normal ticari işlemler sonucunda

fiilen ödenmiş olan veya ödenmesi gereken karşılaştırılabilir fiyatı,

2.Veya ihracatçı ülke veya menşe ülkenin iç piyasasında normal ticari işlemler çerçevesinde aynı veya benzer malın satışlarının olmaması yahut bu satışların uygun bir karşılaştırma yapılmasına elverişli bulunmaması durumunda, aynı veya benzer malın üçüncü bir ülkeye ihracatında temsil niteliğini haiz karşılaştırılabilir fiyatı,

3.Veya üretim maliyetine makul bir kâr marjının eklenmesiyle tesbit edilen fiyatı..... ifade eder".(54)

m. 2(e)'nin ilk iki paragrafında sözü edilen "karşılaştırılabilir fiyat" kavramı ise, bir sonraki fıkrada (2.maddenin f fıkrası) tanımlanmıştır.

"Karşılaştırılabilir fiyat: Dampinge ve/veya sübvansiyona konu olan malın ihrac fiyatı ile karşılaştırılacak aynı veya benzer bir malın fiziksel özellikleri, satış miktarı ve şartları bakımından, aynı ticari aşamada, tercihan fabrika çıkış aşamasında, mümkün olduğu kadar yakın tarihler dikkate alınarak tesbit edilen fiyatı..... ifade eder".

Normal değer, "ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik" te de tanımlanmıştır:

"Normal değer, ihracatçı veya menşee ÷lkede tüketime konu olan aynı veya benzer mal için normal ticari işlemler sonucunda fiilen ödenmiş olan veya ödenmesi gereken karşılaştırılabilir fiyattır.

ihracatçı ÷lke veya menşee ÷lkenin iç piyasasında normal ticari işlemler çerçevesinde, aynı veya benzer malın satışlarının olmaması yahut bu satışların uygun bir karşılaştırma yapılmasına elverişli bulunmaması durumunda, aynı veya benzer malın üçüncü bir ÷lkeye ihracatında, temsil niteliğini haiz karşılaştırılabilir fiyat veya üretim maliyetine makul bir kâr marjının eklenmesiyle tesbit edilen fiyat, normal değer olarak kabul edilebilir".(55)

Görüldüğü gibi, işbu yönetmelik maddesi, "ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun" un mezkûr maddesinin hemen hemen kelime kelime tekrarıdır. Ancak, kanun maddesinin ifade ediliş şekli, alternatifler arasındaki öncelik sırası hakkında tereddüt yaratabilecek nitelikte iken, mevcut hatalar yönetmelik maddesiyle giderilmiştir.

Açıkça görüldüğü gibi, normal değerin tesbitinde baz alınacak esaslar, aynen AET mevzuatında olduğu gibi saptanmıştır: iç piyasa fiyatı, üçüncü ÷lkeye satış fiyatı, üretim maliyeti+makul bir kâr marjı (oluşturulmuş değer). Yine açıkça görüldüğü gibi, bunlardan ilki, diğer ikisine nazaran önceliğe sahiptir. Başka bir deyişle, aynı veya benzer

malın iç piyasada satışı yapılıyorsa ve bu satışlar uygun bir karşılaştırma yapılmasına elverişli ise, diğer iki esasın uygulanması söz konusu olmayacaktır. AET ve ABD mevzuatlarında da aynı öncelik sırasına yer verildiği anımsanmalıdır.

Buna karşılık, yine AET mevzuatında olduğu gibi ikinci ve üçüncü alternatif arasında bir öncelik sırası mevcut değildir. Yukarıda, AET Kurumlarının ikinci alternatife, yani "Üçüncü Ülkeye ihrac fiyatı" esasına hemen hiç başvurmadıklarına değinmiştik.

Türkiye'de de, aynı eğilim, farklı ölçülerde de olsa, müşahade edilmektedir. Türk görevliler, piyasa ekonomisine sahip bir menşe ülke ya da ihracatçı ülke söz konusu olduğunda, normal değer tesbitinde, iç piyasa fiyatını, soruşturmaların çok büyük kısmında baz almışlardır.(56) Benzer malın üçüncü ülkeye ihrac fiyatı ise, hiçbir soruşturmada normal değer tesbitine baz alınmamıştır. Buna mukabil sonuçları 91/19 ve 91/21 sayılı Tebliğlerle ilân edilen soruşturmalarda üretim maliyeti+makul kâr esası baz alınmıştır.

Bu istisnanın hukuki mesnedi ise, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliğin 6. maddesinin 2. fıkrasıdır. Mezkûr fıkra metni aynen şöyledir:

"Taraflardan birinin, verilen süreler içinde gerekli bilgiyi sağlayamaması veya yanlış bilgi vermesi veya bilgi vermeyi reddetmesi veya soruşturmayı engellediğinin anlaşılması halinde, karar mevcut verilere göre re'sen alınır".

Ancak, görüldüğü gibi, bu fıkra hükmü, usule müteallik bir istisna getirmektedir. Yoksa, hangi durumda, mevcut alternatiflerden hangisinin uygulanacağına ilişkin bir düzenleme değildir. Bu nedenle, bu tür istisnai durumları, iç piyasa fiyatını normal değere baz alma eğiliminden bir sapma olarak görmemek gerekir. Kısacası, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun'un yürürlüğe girdiği tarihten bu yana, antidamping vergi uygulanmasını intaç eden hemen hemen tüm soruşturmalarda, ihracatçı/Üretici ülkede aynı veya benzer malın satıldığı fiyat, normal değere baz alınmıştır. Meger ki, piyasa ekonomisine sahip olmayan bir ülkeden yapılan bir ithalat söz konusu olsun.

Yukarıdaki paragraflarda iç piyasa fiyatının, normal değer tesbitinde, oluşturulmuş değer kavramı karşısında öncelik taşımasını eleştirdik. Eleştirilerimiz, aynen AET ve ABD mevzuatları için olduğu gibi, Tür antidamping mevzuatı için de geçerlidir. Zira, her üç sistem de GATT'ın VI. maddesi ve GATT Antidamping Kodu çerçevesinde vaz olunmuştur ve bu düzenlemelere uygun olmak zorundadır.

Dolayısıyla, eleştirilerimizin nihai hedefi GATT'ın yaz etmiş olduğu sistemdir.

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 16. maddesi ise, "Üretim Maliyetinin Hesaplanması" başlığını taşımaktadır. Maddenin ilk paragrafının metni, aynen şöyledir:

"Üretim maliyeti, menşe ülkesinde normal ticari işlemler çerçevesinde, malzeme ve üretim giderlerini de kapsayan sabit ve değişken giderlere; idare, satış ve diğer genel giderlerin makul miktarlarının eklenmesi suretiyle hesaplanır. Kâr, menşe ülkenin iç piyasasında aynı veya benzer malın satışlarında esas alınan kâr nisbetlerini aşamaz".

Bu paragrafın en dikkat çekici yönü, son cümlesidir. Türk mevzuatı oluşturulmuş değerin normal değerin tesbitinde baz alındığı hallerde, makul kâr miktarına bir üst sınır getirmiştir: Menşe ülkenin iç piyasasında aynı veya benzer malın satışlarında esas alınan kâr nisbetleri. Bu tutumun, ABD mevzuatının benimsediği tutumun tam tersini oluşturduğu çok açıktır. ABD mevzuatı, normal değeri oluştururken dik-kate alınacak kâr haddinin %8'in altında olamayacağını öngörmüştür. Başka bir deyişle, Türk mevzuatının tam tersine, ABD mevzuatı, makul kâr haddini bir asgari limite raptetmiştir.

Türk mevzuatının benimsediği tutum, AET mevzuatının tutumundan da çok farklıdır. Yukarıda belirtildiği üzere, AET mevzuatı, makul kâr kavramını ne asgari, ne de azami bir limitle sınırlamamıştır. Bu boşluk, AT Adalet Divanı'nın yorumuyla kapatılmaya çalışılmıştır. AT Adalet Divanı'na göre, benzer ürün ihracatçı veya menşe ülke piyasasında satılrsa idi kâr marjının ne olacağı tesbit edilmeli, bu oran oluşturulmuş değerin tesbitinde esas alınmalıdır. Bu yönteme ikame metodu adı verildiğini yukarıda belirtmiştik. Türk mevzuatı ise, mezkûr maddede belirtildiği üzere, bir azami had vaz ederek, oluşturulmuş değerin tesbitinde baz alınan kâr oranının, ihracatçı veya menşe ülke piyasasında esas alınan oranların altında olabileceğini kabul etmiştir. Bu nedenle, ABD ve AET sistemlerine yönelttiğimiz eleştiriler. Türk mevzuatı açısından geçerli değildir. Ayrıca, yapısı itibarıyla, konuya en sağlıklı yaklaşan sistemin de Türk mevzuatı olduğunu söylemek yanlış olmaz.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, Türk mevzuatının, makul kârın tayini konusunda benimsediği yaklaşım, AET ve ABD mevzuatlarının yaklaşımlarına göre çok daha isabetlidir. Ancak, durum dünya ticaretinin gelişmesi açısından böyle iken, Türkiye'nin içinde bulunduğu spesifik şartlar çerçevesinde yapılan bir değerlendirme bizi aynı sonuca götürür mü? Kanaatimizce hayır. Mamafih, bu mevzuu şu anda irdelemekten imtina edip daha sonraki bölümlerden birinde

yapacağımız bir genel değerlendirme esnasında ele almayı daha uygun buluyoruz.

16. maddenin 1. fıkrasında belirtildiği gibi, üretim maliyeti, sabit ve değişken giderlerle, satış ve diğer genel giderlerin makul miktarlarının toplamına eşittir. Bu hüküm, 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün 2(3) (b) (ii) hükmüyle temelde ayniyet göstermektedir.

Mezkur maddenin ikinci fıkrasının metni ise, aşağıdaki gibidir:

"Üretim maliyetinin hesaplanmasında, elde edilen verilerin güvenilir bulunmaması veya ihracatçı tarafından menşe ülkede söz konusu malın iç pazar için üretilmemesi veya satılmaması durumunda, bu ülkede aynı veya benzer malı üreten veya satan diğer satıcı ve üreticilerin fiyatları veya maliyetleri gözönüne alınır".

İlk bakışta, bu fıkranın da 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün 2(3) (b) (ii) maddesi baz alınarak hazırlandığı anlaşılmakla beraber, iki düzenleme arasında bazı farklar olduğu da bir gerçektir.

Evveleminde işbu fıkra, kârla ilgili bir hüküm içermektedir. Fıkroda belirtilen durumlarda makul kâr oranı, nasıl hesaplanır? Yukarıdaki paragraflardan birinde belirttiğimiz gibi Türk hukuku açısından böyle bir sorun yoktur.

Zira, Türk hukuku, 16. maddenin 1. fıkrasından açıkça anlaşılacağı gibi, normal değerini oluşturulması konusunda, bir ikame metodu öngörmemiş, bir takım taban oranlar da getirmemiştir. Yine yukarıda belirttiğimiz gibi, bu alanda AET hukukundan da, ABD hukukundan da daha liberal ve makul bir tutum içerisindedir. Bu hatırlatmalar ışığında, az önce sordüğümüz sorunun cevabı basittir: Hem birinci fıkra kapsamına giren durumlarda, hem de ikinci fıkra kapsamına giren durumlarda makul kâr, ihrac piyasası şartlarına göre belirlenecektir. Türk hukukunda, AET hukukunda olduğu gibi ikame metodu esas alınmadığından, bu fıkroda öngörülen hallerde makul kâr oranının nasıl saptanacağı da sorun olmamaktadır.

Aynı maddenin son fıkrası ise, aynen şöyledir:

"Diğer hallerde üretim mâliyeti ve kâr marjı, mevcut bilgiler kullanılarak mâkul bir esas üzerinden hesaplanır".

Bu fıkra düzenlediği durumlar bakımından 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün 2(3) (b) (ii). maddesinin son cümlesiyle paralellik göstermektedir. Karşılaştırıldıklarında görülecektir ki, bu fıkra, tekâbül ettiği Tüzük hükmünün öngördüğü ilk alternatifte hiç değinmemiş sadece "..... mevcut bilgiler kullanılarak mâkul bir esas üzerinden hesaplanır" diyerek mezkur Tüzük'ün öngördüğü ikinci alternatifte(57) yer vermiştir.

ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in müteakip maddesi (m.17), hangi satışların normal ticari işlemler çerçevesinde yapılmış sayılamayacağını, ilk fıkrasında şu şekilde tasrih etmiştir:

"Aynı veya benzer bir malın, menşe ülke iç pazarındaki gerçek satış fiyatının üretim maliyetinden düşük olduğunun belirlenmesi, Türkiye'ye soruşturma süresi içinde çok büyük miktarlarda ithal edilmesi ve soruşturma dönemindeki satışların, üretim maliyetine eklenecek tüm masrafların karşılanmasına imkân veren bir fiyat ile yapılmamış olması hallerinde, bu satışların normal ticari işlemler çerçevesinde yapılmamış olduğu kabul edilir".

Aynı maddenin müteakip fıkraları ise, bu takdirde normal değerin, hangi esaslara göre saptanacağını düzenlemektedir:

"Bu takdirde normal değer; üçüncü ülkelere ihrac fiyatı veya üretim maliyetine mükül bir kâr marjının eklenmesiyle tesbit edilen fiyat veya iç piyasadaki en az üretim maliyetine tekabül eden satış fiyatı veya üretim maliyeti altında yapılan satış nedeniyle oluşan zararı ortadan kaldıran miktara, mükül bi kârın eklenmesi ile bulunan fiyat üzerinden hesaplanır".

"Taraflar arasında bir ortaklık durumunun veya fiyat veya maliyetleri etkileyen benzeri bir düzenlemenin görül-

düğü hallerde de yukarıdaki fıkralar hükümleri uygulanır".

Yukarıda zikrettiğimiz bu iki fıkra, aynı yönetmeliğin 15. maddesinin ikinci fıkrasını yeniden teyid ederken, bir yandan da, tatbikata yol göstermek amacıyla hesaplama yöntemini tavzihe çalışmaktadır.

Burada en çok dikkati çeken husus, şu ibarenin fıkra-
da yer almış olmasıdır: "..... veya iç piyasadaki en az
üretim mâliyetine tekabül eden satış fiyatı veya.... Üze-
rinden hesaplanır". Kanımızca, bu ifade müphem ve muğlak-
tır. AET mevzuatında, buna tekabül eden bir ifade mevcut
değildir. Bu ifadeden anlaşılması gereken, iç piyasada
faaliyet gösteren üreticilerden ürünü en ucuza mal edenin
üretim mâliyetine tekabül eden satış fiyatı mıdır? Eğer
böyle ise, çok tehlikeli bir gidışe olanak verilmektedir.
Mevcut antidamping sistemlerinde esas olan, normal değer
oluşturulacağı zaman, ilgili firmanın mâliyetlerinin dikka-
te alınmasıdır. Aynı piyasada üretim yapan ve benzer malı
en ucuza üreten bir başka firmanın maliyetlerinin dikkate
alınması, mantığa uygun bir çözüm değildir. Kural olarak,
damping soruşturmalarında "her koyun kendi bacağından ası-
lır". Bir firmanın kendi verimlilik düzeyinin sağladığı
avantajlara dayanarak fiyat farklılaştırması yapması, biz-
ce, yanlış değildir. Ama bir firmanın, aynı şeyi, kendi
piyahasında faaliyet gösteren bir başka firmanın sağladığı

verimlilik düzeyine istinat ederek yapmaya çalışması ne mantıkidir, ne de haklıdır.

Sözünü ettiğimiz ifadeyi takip eden ifade ise, kanımızca, çok daha muğlak, hatta anlaşılmazdır"..... veya üretim maliyeti altında yapılan satış nedeniyle oluşan zararı ortadan kaldıran miktara, mäkul bir kârın eklenmesi ile bulunan fiyat üzerinden hesaplanır". ibaresinden mantıki bir anlam çıkarmak, bize pek kolay gözükmemektedir. Sanırız, ithalâtta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 17. maddesinin 2. fıkrası, bu açıkladığımız nedenlerle, tadil edilmek gerekir.

Aynı maddenin son fıkrası ise, antidamping hukukuna hakim olan bir prensibi yinelemektedir: "Normal değerin bu maddeye göre hesaplanmasında mevcut bilgiler kullanılır".

1.Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkelerden Türkiye'ye İthal Edilen Ürünlerin Normal Değerinin Tesbiti

Türk mevzuatı da, aynen AET ve ABD mevzuatları gibi, piyasa ekonomisi uygulamayan ülkeleri, normal değerin saptanması açısından, diğerlerinden farklı bir düzenlemeye tabi tutmuştur. Ancak, Türk mevzuatının sistemi ve yapısında konuyla ilgili hayret verici bir çarpıklık göze çarpmaktadır: İthalâtta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, konuyla ilgili HİÇBİR HÜKÜM YA DA TANIM İÇERMEMEKTEDİR. Mevzutta bu konuyla ilgili tek düzenleme İthalâtta Haksız

Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 18. maddesidir.

Bir önceki paragrafta da belirttiğimiz gibi, ithalâtta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, konuyla ilgili hiçbir özel hüküm getirmemiştir. Diğer bir deyişle, piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelerden ithal edilen ürünlerin normal değerinin, diğerlerine göre farklı esaslar çerçevesinde tesbit olunacağını öngören hiçbir hüküm içermemektedir. Bize çok garip görünen bu durum hakkındaki görüşlerimizi serdetmeden önce, konuyu düzenleyen Yönetmelik maddesinin metnini dikkatlerinize sunmakta yarar görüyoruz.

"İthalât Rejimi Kararında Dış Ticareti Devleştirilmiş ülkeler olarak belirtilenler ile piyasa ekonomisi uygulamayan diğer ülkelerden yapılan ithalâtta, normal değer aşağıdaki esaslardan herhangi biri gözönüne alınarak hesaplanır:

a. Aynı veya benzer malın piyasa ekonomisinin uygulandığı üçüncü bir ülke iç piyasasında tüketim amacıyla fiilen satıldığı fiyat veya diğer ülkelere ihrac fiyatı,

b. Piyasa ekonomisinin uygulandığı üçüncü bir ülkede aynı veya benzer malın üretim mâliyetine mâkul bir kâr marjının eklenmesiyle tesbit edilen fiyat,

c. (a) ve (b) bendlerinde belirtilen fiyatların uygun bir temel teşkil etmemesi halinde, Türkiye'de aynı veya

benzer mal için mâkul bir k r marjını da kapsayacak şekilde ayarlanmış, fiilen  denmi  veya ödenmesi gereken fiyat.

Piyasa ekonomisinin uygulandığı        ülkenin se i-
minde makro ekonomik verilerden yararlanılır".

Dikkat edileceği gibi, bu maddede öngörülen esaslar, ithalâtta Haksız Rekabetin  nlenmesi Hakkında Kanun'un 2(e) maddesinde yer alan tanıma uymamaktadır. İlgili yönetmelik maddesi, esas itibariyle 2423/88 sayılı AET Tüzüğünün 2(5). maddesiyle paralellik göstermektedir. Kısacası, Kanun'da bulunmayan bir düzenleme, Yönetmelik'le ihdas olunmuştur. Başka bir deyişle, Kanun'un içerdiği bir kurala, Yönetme-
likle bir istisna getirilmiştir. Bu düzenlemenin, yasalarla yönetmelikler arasındaki hiyerarşik ilişkiyi bozduğu g r -
  ndeeyiz.

Nitekim, T.C. Anayasası'nın 124. maddesi, bu hususu açıkça ortaya koymaktadır:

"Başbakanlık, bakanlıklar ve kamu tüzel kişileri, kendi görev alanlarını ilgilendiren kanunların ve tüzükle-
rin uygulanmasını sağlamak üzere ve bunlara aykırı olmamak
sartıyla yönetmelikler çıkarabilirler".

Şimdi, bu durumda, mezkûr yönetmeliğin 18. maddesi, istinat ettiği 3577 sayılı Kanun'un 2(e). maddesine aykırı düşmekte midir? Kanımızca, böyle bir aykırılığın varlığı,

izahtan varestedir. Mezkur yönetmelik maddesi, Kanun'un getirdiği sistemden ayrılmış, ona bir istisna getirerek bir ekleme yapmıştır. Böylelikle, Kanun'un ilgili maddesinin ve onunla bağlantılı diğer maddelerinin Kapsamını Daraltmıştır.Yani,Kanunu Tadil Etmıştır:

Bir Kanun'un, bir Yönetmelik'le Taril Edilemeyeceği, izahtan varestedir. Bu nedenle, Yönetmeliğin 18. maddesinin 3577 sayılı Kanuna aykırı olduğuna şüphe yoktur. Kanımızca, bu durumda, derhal Kanun'da gerekli tadilat yapılmalı, 18. madde kapsamındaki ülkelerden ithal edilen ürünlerin durumu, yasal düzenlemeye kavuşturulmalıdır.

Şimdi, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 18. maddesini incelemeye çalışalım. Maddenin 1. paragrafı, kendi kapsamını tayin etmekte, hangi ülkelerden yapılan ithalatı kapsadığını belirlemektedir. Bu ülkeler iki gruptan oluşmaktadır: 1. "ithalat Rejimi Kararında Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkeler olarak belirtilenler" ve 2. "piyasa ekonomisi uygulamayan diğer ülkeler".

Görüldüğü gibi, Yönetmeliğin 18. maddesi kendi kapsamını belirlemek için, aynen 2423/88 sayılı Tüzük gibi, bir başka düzenlemeye atıfta bulunmaktadır. Bu düzenleme, ithalat Rejimi Kararı'dır. Ancak, yine AET mevzuatında olduğu gibi, Türk mevzuatı da ticareti devletleştirilmiş ülkeleri tahdidi olarak belirlememiştir.

Yukarıda metnine yer verdiğimiz, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 18. maddesi, metinde de açıkça görüldüğü gibi, normal değer tesbitinde esas alınabilecek üç kriter belirlemiştir. Üçüncü bir ülkedeki; 1. iç piyasa fiyatı, 2. diğer ülkelere ihrac fiyatı, 3. oluşturulmuş değer. Bu bakımdan 18. maddenin (a) ve (b) bentleri 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün 2(5) (a) ve 2 (5) (b). maddeleriyle ayniyet göstermektedir. Şu farkla ki, mezkûr AET Tüzüğü, diğer ülkelere ihrac fiyatını zikrederken, Topluluğa ihrac fiyatının da bu kapsamda mütââ edilebileceğini açıkça belirtmiş, mezkûr Yönetmelik'te ise böyle bir sarahat yer almamıştır.

Maddenin (c) bendi ise, 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün 2(5) (c). maddesiyle ayniyet göstermektedir.

İlgili Yönetmelik maddesinin son fıkrası ise, 2423/88 sayılı Tüzükte bulunmamaktadır ve, kanımızca, 3. ülkenin seçiminde keyfiligi önlemek amacıyla vaz olunmuş önemli bir hükümdür. Mezkûr Yönetmeliğin 18. maddesinin (a) ve (b) bentlerinde belirlenen alternatiflerden herhangi birinin diğerlerine öncelik taşımadığı da, madde metninden açıkça anlaşılmaktadır.

Görüldüğü gibi, Türk antidamping mevzuatı, bu konuda AET mevzuatıyla aynı sistemi benimsemiştir. Dolayısıyla, AET mevzuatına bu alanda yönelttiğimiz eleştiriler ve ko-

nuyla ilgili değerlendirmelerimiz en azından teorik plânda, Türk mevzuatı açısından da geçerlidir.

Şimdi, Türk antidamping uygulamasında, şimdiye kadar sonuçlandırılan soruşturmalarda, hangi alternatifin ne ölçüde esas alındığına bakalım:

Herşeyden önce, Türk uygulamasının, ağırlıklı olarak benzer malın 3. Ülkedeki satış fiyatını ya da 3. Ülkenin benzer malı diğer ülkelere ihrac ettiği fiyatı esas aldığı- nı belirtmeliyiz.(58 ve 59)

18. maddenin c. fıkrası kapsamına giren durumlara uygulamada seyrek de olsa rastlanmaktadır.

BÖLÜM VI'NİN NOTLARI

- (1) karş. için bkz., OJ, L 201, 30.7.84, s.4; OJ, L 209, 2.8.88, s.4.
- (2) bkz., m. 2(3) (c).
- (3) bkz., m. 2(4) (a) ve (b)
- (4) bkz., m. 2(5).
- (5) bkz., m. 2(6).
- (6) bkz., m. 2(7).
- (7) 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, m. 2(3) (a).
- (8) Konuyla ilgili olarak 80/1175 (AET) sayılı Karar incelenebilir. (OJ, L 344, 19.12.1980).
- (9) Beseler, Williams, s.56-57.
- (10) m. 2(4) ve 2(6).
- (11) Örneğin; bkz, 83/369/AET sayılı Karar (OJ L 196, 20.6.83, s.22); 407/80 sayılı Tüzük (OJ, L 48, 22.2.1980, s.1).
- (12) m. 2(4) (a ve b)
- (13) Bael, Bellis, s.46.; Ayrıca, Örneğin Bkz. OJ, L335, 1984, s.43
- (14) Bael, Bellis, s.46.
- (15) bkz., questionnaire for producers and exporters.

- (16) Brian Hindley, "Dumping and the Far East Trade of the European Community", World Economy, Vol.11, No:4, December 1988, s.449. Bu konuda somut örnek için yukarıda verdiğimiz örnek davalar incelenebilir.
- (17) bu tabiri kullanan, Savcı Warner'dır. bkz., NTN Toyo Bearing Co. V. Council of the European Communities (ECR (1979), s.1258).
- (18) Örn. bkz., OJ, L 331, 9.12.1980, s.41. Bu soruşturmada Komisyon Kore'den Avustralya ve ABD'ne ihrac edilen sakarinin ihrac fiyatını dikkate almıştır.
- (19) 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, m.2(3) (b) (i).
- (20) Ken Matsumoto ve Grant Finlayson, "Dumping and Anti-dumping: Growing Problems in World Trade", Journal of World Trade, Vol.24, No:4, 1990, s.
- (21) Aynı görüş için bkz., Matsumoto, Finlayson, s.11.
- (22) Alasdair Bell, "Antidumping Practice of the EEC: The Japanese Dimension", Legal Issues of European Integration, 1987, s.14. Ayrıca, Örneğin bkz., "Canon/AT Bakanlar Konseyi" Davası
- (23) benzer görüş için bkz., Hindley, s.451. Örnek için bkz., OJ, L90, 1982, s.1
- (24) bkz., 3453/81 (AET) sayılı Tüzük, OJ, L 347, 3.12.1981, s.19-21.
- (25) Bell, s.15.
- (26) Beseler, Williams, s.59.
- (27) bkz., questionnaire for exporters and producers.
- (28) Beseler, Williams, s.59.

(29) Bael, Bellis, s.56.

(30) Bael, Bellis, s.56.

(31) Örnekler için, bkz., OJ, L 356, 24.12.88, s.47; OJ, L 235, 25.8.88, s.5; OJ, L 174, 22.6.89, s.1.

(32) OJ, L 335, 22.12.84, s.45.

(33) 2423/88 (AET) sayılı Tüzük , m.

(34) Jean-François Bellis, Edwin Vermulst ve Paul Waer, "Further Changes in the EEC Anti-dumping Regulation: A Codification of Controversial Methodologies, Journal of World Trade, Vol 23, No:2, 1989, s.26,

(35) Ivo van Bael, "EEC Anti-dumping Law and Procedure Revisited", Journal of World Trade Vol.24, No:2, 1990, s.8.

(36) ayrıntılı bilgi için bkz., Bael, Bellis, s.62.

(37) Beseler, Williams, s.65 ve dipnot 9.

(38) OJ, L 195, 5.7.82, s.1-40.

(39) aynı görüş için bkz., Beseler, Williams, s.67.

(40) OJ, L 97, 15.4.80, s.60.

(41) OJ, L 217, 14.8.85, s.7.

(42) Ross Denton, "The Non-Market Economy Rules of the EC's Anti-dumping and Countervailing Duties Legislation", Vol.36, 1987, s.212.

(43) OJ, L 335, 1984, s.43.

- (44) OJ, L 347, 3.12.81, s.19.
- (45) Gary N. Horlick, "The United States Antidumping System", bkz., Jackson and Vermulst, Antidumping Law and Practice, s.133.
- (46) Ibid., s.137.
- (47) Ibid
- (48) Ibid
- (49) N. David Palmeter, "The Rhetoric and the Reality of the US Antidumping Law", World Economy, Vol.14, No:1, March 1991, s.22.
- (50) N. David Palmeter, "The Antidumping Law, A Legal and Administrative Barrier," bkz. Richard Boltuck ve Robert E. Litan (Ed.) Down in the Dumps, Washington D.C.: 1991, s.78.
- (51) Ibid., s.79.
- (52) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, m. 2(a).
- (53) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik, m.14.
- (54) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun, m. 2(c).
- (55) İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik, m.15.
- (56) Örnek soruşturmalar için bkz., Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine ilişkin 90/11, 90/14, 92/12 sayılı Tebliğleri.

(57) or on any other reasonable basis.

(58) Örn., bkz., Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine ilişkin 93/4 ve 93/7 sayılı Tebliğleri.

(59) Örn., bkz., Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine ilişkin 92/2 ve 91/3 sayılı Tebliğleri.



VII. İHRAC FİYATI

A. AET Mevzuatı ve Uygulamasında İhrac Fiyatı

Bilindiği gibi, gerçek GATT mevzuatı, gerek ona dayalı olarak ittihaz olunan iç hukuk düzenlemeleri, dampingi ithal edilen bir malın ihrac fiyatının, o malın normal değerinin altında olması biçiminde tanımlamaktadırlar. Dolayısıyla, normal değer gibi, ihrac fiyatının saptanması da, dampingin tesbiti için yapılması zorunlu bir işlemdir. Bu bölümde AET, ABD ve Türk mevzuatlarında ihrac fiyatı kavramını incelemeye çalışacağız. Esasen bunlar, temelde GATT mevzuatına uygun olması gereken düzenlemelerdir. O nedenle, GATT mevzuatında ihrac fiyatı kavramını ayrı bir başlık altında incelemek yerine, lüzumsuz tekrarlara yer vermemek için, esasen GATT mevzuatının birer yansıması niteliğinde olmak gereken AET, ABD ve Türk mevzuatlarını inceleyerek, bunların -varsa- GATT mevzuatına uygun olmayan yönlerine işaret etmeyi yeğliyoruz.

Yukarıda belirtildiği gibi, normal değeri belirledikten sonra yapılması gereken iş ihrac fiyatının tesbitidir ki iki değer karşılaştırılarak damping fiilinin söz konusu olup olmadığı belirlensin.

Normal değeri belirleme esaslarını üç alternatif şeklinde vaz eden 2423/88 sayılı Tüzük, ihrac fiyatını belirlemek üzere de iki alternatif usul vaz etmiştir.

"a) ihrac fiyatı, Topluluga ihrac edilen ürün için ödenen ya da ödenecek olan her türlü vergi, iskonto ve tenzilatıtan arındırılmış fiyattır...."(1)

"b) Bir ihrac fiyatı yoksa ya da ihracatçı ile ithalatçı veya bir üçüncü kişi arasında bir ortaklık yada telafi anlaşması mevcut gözüküyorsa, ya da başka nedenlerle, Topluluga ihrac edilen ürün için fiilen ödenen yada ödenecek olan fiyat güvenilir gözüküyorsa, ihrac fiyatı oluşturulabilir"(2).

Görüldüğü gibi, 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, aynen normal değerin tesbitinde olduğu gibi, aralarında öncelik ilişkisi bulunan alternatifler ortaya koymuştur. Yer verilen maddenin metninden de açıkça anlaşılacağı gibi, fiili ihrac fiyatının öncelikle araştırılması ve dikkate alınması asıldır. Ancak maddede belirtilen şartlardan biri mevcutsa ikinci yöntem ele alınabilir.

Peki, fiilen ödenen veya ödenecek olan fiyatın tesbitinde değişik ticari aşamalarda cari olan fiyatlardan hangisi veya hangileri esas alınacaktır? Örneğin, benzer ürünün ihracatçı ülkeyi terk ettiği andaki fiyatı mı, yoksa ithalatçı ülkeye girdikten sonraki fiyatı mı esas alınır?

Bu konu, geçmişte bir süre tartışma konusu olmuşsa da, gerek GATT Anti-damping Kodu, gerek AET mevzuatı, konuyu tereddüde mahal bırakmayacak şekilde çözülemiştir.(3)

Bu düzenlemelere göre, ihrac fiyatı, benzer ürünün bir ülkeden diğerine satıldığı fiyattır(4).

Üreticinin ürünü bizzat ihrac etmediği, bir tüccar veya simsar eliyle ihrac ettiği durumlarda ne olacaktır? Böyle durumlarda, eğer mümkünse, üreticinin aracı tüccar veya simsara ürünü sattığı fiyat dikkate alınacaktır ki, normal değerle ihrac fiyatı arasındaki kıyaslama fabrika çıkışı düzeyinde yapılabilsin(5).

Ancak, eğer ürünün aracı tüccar veya simsara üretici tarafından satıldığı fiyat tesbit edilemiyorsa simsar veya aracı tüccarın satış fiyatından kâr marjını düşmek suretiyle fabrika çıkışı fiyatı tesbite çalışmak gerekecektir(6).

2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün 2(8) (a) sayılı maddesi "fiilen ödenen veya ödenecek olan fiyat"tan bahsetmektedir. Bu demektir ki, anti-damping soruşturmasının başlatılabilmesi için kararlaştırılan fiyatın ödenmiş olması, ya da söz konusu ürünün ithalatçı ülkeye girmiş olması şart değildir. Akdin in'ikadı, antidamping soruşturmasının başlatılması ve mukavele fiyatının ihrac fiyatının tesbitinde esas alınabilmesi için yeterlidir. Mezkûr Tüzüğün 4(1) sayılı maddesi de, "önemli zarar tehdidi"nden söz ederek bu görüşü doğrulamaktadır.

Fason imalatın satışı biçiminde yapılan ithalatla, ihrac fiyatı, bu satışta alıcı tarafından fiilen ödenen veya ödenecek olan fiyat baz alınarak saptanır(7).

ihrac fiyatının tesbitine ilişkin önemli bir sorun da, hammaddelerin veya kısmen işlenmiş maddelerin işlenmek üzere bir başka ülkeye gönderilmesi ve bilâhare (işlendikten sonra), ihracatçı ülkeye yeniden ithal edilmesi veya üçüncü bir ülkeye ihrac edilmesi durumunda ortaya çıkar. Bu tür işlemlerde cari fiyatlar, ihrac fiyatının tesbitinde dikkate alınacak mıdır?

Komisyon'un uygulaması, bu fiyatların dikkate alınması yönündedir(8).

Ayrıca, Komisyon, son zamanlarda, ihracatçının tüm ihracatını değil, bir kısmını incelemeyi, ihrac fiyatını tesbit ederken yeterli görmektedir(9)

Yukarıda, 2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün ihrac fiyatının tesbitine ilişkin olarak vaz ettiği alternatif yöntemlerden, bunlardan "filli ihrac fiyatı"nın öncelikli alternatif olduğundan, ancak belli şartlarda diğer alternatifin dikkate alınabileceğinden söz etmiştik. Bu şartlara da ilgili madde metni içinde yukarıda yer vermekle beraber aşağıda bir kez daha zikretmekte yarar görüyoruz.

2423/88 sayılı Tüzüğün 2(8) (b) sayılı maddesi, oluşturulmuş ihrac fiyatının tesbitte esas alınması için gerekli şartları şu şekilde saymıştır:

a. Bir ihrac fiyatı yoksa, ya da

b. İhracatçı ile ithalatçı veya bir üçüncü kişi arasında bir ortaklık ya da telâfi anlaşması mevcut gözüküyorsa, ya da

c. başka nedenlerle, Topluluğa ihrac edilen ürün için fiilen ödenen veya ödenecek olan fiyat güvenilir gözüküyorsa..., fiyat, oluşturulabilir.

Yukarıdaki metnin lâfzından, sayılan şartlardan birinin varlığının ikinci alternatifine başvurmak için yeterli olduğu, açıkça anlaşılmaktadır.

Birinci ihtimal, bir ihrac fiyatının mevcut olmamasıdır. İthalatın bir satım akdine müsteniden gerçekleşmemesi ihtimalini hatıra getiren bu duruma, pek sık rastlanmayacağı tabiidir.

İkinci ihtimal, aralarında bağlantı olan ithalatçı ile ihracatçının, anti-damping vergiden kaçınmak için muvazaalı işlem yapmalarını önlemek için düzenlenmiştir. Gerçekten, belirtilen amaçla davranan taraflar, kendi aralarındaki işlemi yüksek bir fiyatla yapıp, daha sonra ürün, ithalatçı tarafından dumpingli bir fiyatla piyasaya sürülebilir. Bu davranış, gizli dumping olarak nitelenmektedir.

Gerçekte kaybı ihracatçı üstlenmektedir. ihracatçı ile ithalatçı arasında bir telâfi anlaşmasının mevcut olması halinde de aynı muvazaalı işlem yapılabilir. Buna benzer bir muvazaalı işlemin normal değerin saptanmasında yanıltıcı sonuçlara yönlendirme amacıyla bağlantılı şirketler (Üretici firma ile pazarlama veya dağıtım firması) tarafından yapılabileceğine yeniden dikkatli çekelim.

Üçüncü ihtimal ise, yukarıda belirtildiği gibi, "başka nedenlerle, Topluluğa ihrac edilen ürün için fiilen ödenen veya ödenecek olan fiyatın güvenilir gözükmemesi"dir. Bu başka nedenlerin neler olduğu madde metninde belirtilmemiştir. "Bu koşul, GATT Anti-damping Kodu'nun ilgili maddesinde belirtilmediği için, mezkûr maddenin GATT Anti-damping Kodu'na uygunluğu tartışılabilir"(10)

Yukarıdaki paragraflarda sözü edilen şartlardan biri gerçekleştiğinde, ihrac fiyatı ne şekilde oluşturulacaktır? m 2(8) (b), bu konuya açıklık getirmektedir. Söyle ki:

"..... ihrac fiyatı, ithal edilen malın ilk kez bağlantısız bir firmaya satıldığı fiyat baz alınarak oluşturulur.

Eğer ürün, bağlantısız bir firmaya satılmamışsa, yada ithal edildiği koşullarda (durumda) satılmamışsa, herhangi bir mantiki esasa göre.... oluşturulur.

Böyle durumlarda, ithalat aşamasıyla yeniden satış aşaması arasında yapılan tüm masraflarla, makul kâr haddi ile ilgili indirimler yapılır.

Bu masraflar normal olarak ithalatçının üstlendiği, ancak, ister Topluluk sınırları içinde ister dışında olsun ithalatçı veya ihracatçı ile bağlantılı gözüken veya, görünüme göre, ithalatçı yada ihracatçı ile arasında bir telâfi anlaşması olan herhangi bir şahıs tarafından yapılan giderleri ihtiva eder.

İşbu indirimler, bilhassa, aşağıda sözü edilenleri kapsar:

(i) olağan ulaşım, sigorta, muamele, yükleme masrafları ve fer"i masraflar

(ii) ithalatçı ülkede malların ithali veya satışı dolayısıyla ödenecek gümrük vergileri, anti-damping vergiler ve diğer vergiler.

(iii) genel giderler, kâr ve/veya genellikle ödenen veya üzerinde anlaşılan herhangi bir komisyon için tayin edilen makul bir marj".

Tercümesine yukarıda yer verdiğimiz m. 2(B) (b) metninden açıkça anlaşıldığı gibi, ihrac fiyatını oluşturmak gereken durumlarda, başvurulacak ilk yöntem "ithal edilen malın ilk kez bağlantısız bir firmaya satıldığı fiyatı baz almak"tır. Bu, mezkûr maddenin belirlediği öncelikli seçe-

nektir. Müteakip paragrafta zikr olunan koşullardan biri gerçekleşmedikçe, bu yöntem uygulanacaktır.

Süphesiz, "ithal edilen malın ilk kez bağlantısız bir firmaya satıldığı fiyat", ihrac fiyatınca kapsanmaması gereken birçok unsuru ihtiva etmektedir. m. 2(8) (b) metninden de açıkça anlaşılacağı gibi, bu fiyat bir hareket noktasıdır. Bu fiyattan ithalât aşamasıyla yeniden satış aşaması arasında yapılan tüm masraflarla, makul kâr haddi indirildikten sonra ortaya çıkan fiyat, ihrac fiyatıdır.

Yapılacak indirimler, m. 2(8) (b)'nin son paragraflarında tahdidi olmayan bir biçimde sayılmıştır.

Antidamping soruşturma ve davalarında ihrac fiyatına ilişkin olarak ortaya çıkan ihtilâfların önemli bir kısmı, ilk bağımsız müşteriye ürünün satıldığı fiyattan yapılan indirimlerle ilgilidir.

ihracatçıya bağımlı ithalâtçı şirketin sabit masrafları, m 2(11)'de vaz olunan temel prensip uyarınca, ithalâtçı şirketin ithal ettiği ürünlerin cirosuyla orantılı olarak, ithal edilen ürünler arasında bölüştürülmektedir. Normal değerın tesbitinde "olusturulmuş değer"ın baz alındığı durumlarda da uygulanan bu yöntemi, iki piyasada farklı fiyat uygulamasının piyasalardaki ciroları farklılaştıracağı gerekçesiyle yukarıda eleştirmiştik(11).

Komisyon, normal değeri oluştururken müstakar biçimde tatbik ettiği hatalı yöntemi ihrac fiyatını oluştururken tekrarlamamakta ve bağlantılı ithalatçı şirketlerin normal kr marjını tesbit ederken ihrac piyasası koşullarını dikkate almaktadır. Esasen, böyle olmaması da düşünülmez. Mantık dışı olan, normal değerin tesbitinde doğru kabul edilen varsayımlardır.

Ancak, Topluluk Kurumları'nın bu bağlamda benimsediği yöntemin tamamen isabetli olduğu da söylenemez. Söyle ki:

"Bazı durumlarda, Topluluk Kurumları, makul kârı, Komisyon'a bilgi sağlayan bağımsız ithalatçıların bildirdikleri kr oranlarının ortalamasını, bazı hallerde de diğer ithalatçılardan birinin beyan ettiği kr marjını dikkate alarak saptamaktadır"(12)

Her iki tutum da, kanaatimizce, objektif olmaktan uzaktır. Topluluk Kurumları, hiç değilse ithalatçı firmaların mensup oldukları sektörün kr ortalamalarına mümkün olduğu kadar yaklaşmak amacını güden istatistik veri dikkate almalıdırlar. Örneğin, aynı sektörde faaliyet gösteren ithalatçı firmaların vergi beyanlarını.

Peki, Topluluk Kurumları'nın yukarıda belirttiğimiz şekilde, daha objektif bir kriter belirlemesi, yeterince adil sonuçlar doğuracak mıdır? Kanaatimizce, hayır. Zira, nihai amac sektörde cari ortalama kr haddini değil, ilgili

dağıtımçı firmanın fiilen elde ettiği gerçek kârı bulmak ve ihrac fiyatını tesbit amacıyla gerekli indirimi yapmaktır. Topluluk Kurumları'nın elinde, istinat edebilecekleri bir veri mevcuttur: Vergi beyannamesi ve müstenidatını oluşturan kayıtlar. Bu evraklar, düzenli olarak denetlenmekte ve güvenilirlikleri onaylanmaktadır. Vergi denetimi açısından güvenilir kabul edilen kâr beyanının, antidamping soruşturmalarda güvenilir kabul edilmemesi çelişik bir durum yaratmaktadır.

Yukarıda açıklamaya çalıştığımız nedenlerle, ihrac fiyatının oluşturulduğu durumlarda fiili ihrac fiyatının baz alındığı durumlara nazaran daha yüksek damping marjları ortaya çıkmaktadır(13). Bu da, takdir edileceği gibi, Topluluk Kurumlarının bu alanda sahip oldukları takdir hakkını yerli üreticiler lehine kullandıklarının bir kanıtıdır.

ihrac fiyatı hakkındaki incelememizi burada bitirmeyi uygun görüyoruz. Şüphesiz ihrac fiyatının tesbiti normal değer tesbitine nazaran daha az ihtilâfa yol açmış olan bir husustur. Bu ihtilâfların başlıcaları örnek davalarımız dolayısıyla aşağıda incelenmeye çalışılmıştır.

ÖRNEK DAVA 1:

ihrac fiyatıyla ilgili önemli sorunların tartışıldığı davalardan biri, "Canon ve Diğerleri/Avrupa Toplulukları

Konseyi" davasıdır(14). Bu davada, davacılar, ihrac fiyatının hesaplanmasıyla ilgili olarak, aşağıdaki savları ileri sürmüşlerdir:

Komisyon, ihracatçı ile ithalatçı arasında bir bağlantının mevcut olduğu durumlarda, sürekli olarak, ihrac fiyatını oluşturmak yoluna gitmektedir. Her şeyden önce, GATT Antidamping Kodu'nun 2(5) maddesi, ihrac fiyatını oluşturma rutin (sürekli) bir uygulama haline getirilmesini öngörmektedir. Saniyen, bir ihracatçının kendisiyle bağlantılı ithalatçıya uyguladığı fiyatın damping soruşturmalarında ihrac fiyatı olarak kabul edilemeyeceğini öne sürmek mümkün değildir. Nitekim, bu tür fiyatlar, gerekli tahkikat yapıldıktan sonra gümrüklerde kıymet takdirine baz alınmaktadırlar. Bu fiyatların, hem ihracatçı, hem de ithalatçı ülkede gelir vergisi denetimine tabi tutuldukları düşünülürse uygulamanın anlamsızlığı daha da iyi anlaşılır. Salisen, hem Toplulukta, hem de Japonya'da ulusal vergi daireleri, aynı gruba mensup şirketler arasındaki ödemeleri titizlikle kontrol etmektedirler. Sonuç olarak, hukuka aykırı muameleler derhal dava konusu yapılmaktadır.

Buna ilâveten, yapılan bir başka hataya işaret etmek zorunludur: Canon'un Avrupa'daki elektronik yazı makinesi satışlarıyla ilgili olarak yaptığı reklâm masrafları ihrac fiyatından tenzil edilmiştir. Bu masrafların tümünün soruşturma dönemi içinde ilgili ülkelerde satılan bazı modellerle ilişkilendirilmesi isabetsizdir.

Avrupa Toplulukları Konseyi ise, davacıların bu iddialarına aşağıdaki savlarla karşılık vermiştir:

Davacıları şikâyet ettikleri indirimler 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(8). maddesi uyarınca yapılmıştır. Mezkûr madde, ithalatta yeniden satış aşamaları arasında yapılan bütün masrafların tenzil edileceğini öngörmektedir. Östelik, Canon, oluşturulmuş ihrac fiyatlarının baz alınmasını eleştiremez. Zira, ana şirketin Topluluktaki tali şirketlerine uyguladığı fiyatlar aynı gruba mensup şirketler arasında yapılan işlemlerin sonucudur ve davacılar, bunların ihrac fiyatı olarak kabulünü talep etmemişlerdir.

Davacıların reklâm masrafları tenzil edilirken uygulanan yönteme ilişkin yakınmaları da yersizdir: Bunlar, ilgili modeller, ilgili piyasalar ve ilgili dönemle doğru biçimde ilişkilendirilmişlerdir.

Davacıların (Canon ve diğerleri) ve davalının (AT Bakanlar Konseyi) ihrac fiyatının hesaplanmasıyla ilgili savlarına yukarıda yer verdik. Avrupa Toplulukları Adalet Divanı, bu konudaki ihtilâfı, aşağıdaki gerekçelerle davalı lehine karara bağlamıştır:

Canon, Avrupa'daki bağlı şirketlerine uyguladığı fiyatlar baz alınmak suretiyle ihrac fiyatını hesaplamanın doğru olacağını ileri sürmüştür.

Mahkemeye ibraz olunan evraktan da anlaşılacağı gibi Avrupa'daki mezkur bağlı şirketler, tamamen ana şirkete (Canon'a) aittir. Biraenaleyh, bunlarla Canon arasında, 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(8) (b) maddesinde kestolunan anlamda bir bağlantı mevcuttur ve bu nedenle Topluluk kurumlarının, malın Topluluk içinde ilk bağımsız alıcıya satıldığı fiyatı baz alarak ihrac fiyatını saptamaları isabetlidir.

Canon'un tenzil edilecek kâr marjının %5 değil de %3 olması gerektiği yolundaki iddiasına karşılık, Topluluk kurumları, haklı olarak şu savunmaları yapmışlardır. %5 oranı, bağımsız ithalatçıların marjlarını göstermektedir ve bu nedenle, ihrac fiyatının tatmin edici biçimde hesaplanmasında başvurulabilecek en objektif ölçüttür. Öte yandan, davacı (Canon), savunduğu oranı haklı göstermek için herhangi bir delil de ileri sürmemiştir. Yukarıdaki satırlarda belirtildiği gibi, bu savunmalar haklıdır.

Canon'un üçüncü iddiası ise, Almanya, Fransa ve İngiltere'de belli bazı modellerin promosyonu için yapılan masrafların, daha geniş bir coğrafi alanda daha çok sayıda modelle ilişkilendirilmesi ve daha geniş bir zaman dilimine yayılması gerektiği yolundadır.

Belli bazı modeller düşünülerek hazırlanmış ve belli ülkelerde yürütülmüş bir reklâm kampanyasının, diğer modeller üzerinde ve diğer ülkelerde müsbet etkilerinin görülmesi mümkünse de, davacı bu tür tali etkilerin varlığını gösteren detaylı deliller ortaya koyamadığından, bu, böyle

bir kampanyanın maliyetini Toplulukta satılan tüm yazı makinelerine bölüştürülmesi için yeterli değildir. Bu nedenle, maliyetlerin ürünler ve pazarlar arasında cirolarıyla orantılı olarak bölüştürüleceği öngören 2(11). madde hükmünden ayrılmak için neden yoktur. Maliyetlerin yayıldığı dönem açısından da aynı esas geçerlidir. Kurumlar, bu giderleri ilgili döneme ait giderler olarak kabul etmekle, takdir yetkilerini aşmış sayılamazlar.

Bu nedenle, davacının işbu iddiası reddedilmiştir.

Kanaatimizce, bu davada ihrac fiyatına ilişkin olarak ileri sürülen iddia ve savunmaların en önemlisi, davacı Canon'un öne sürdüğü ilk iddiadır. Gerçekten, hem AET mevzuatı, hem de sagduyu, ihrac fiyatını oluşturmak yoluna ancak belli durumlarda gitmeyi amirdir. Bunu bir alışkanlık haline getirmek, hem ilgili AET Tüzüğü'nün tanıdığı imkânı kötüye kullanmak, hem de antidamping önlemleri, korumacılığın aracı haline getirmek anlamına gelir. Bu eleştiriyi yukarıda öne sürdüğümüz eleştirilerle birlikte mütalâa etmenin uygun olacağı kanısındayız.

Canon'un, uygulanacak kâr marjının %5 değil de %3 olması gerektiği yolundaki iddiası hakkında AT Adalet Divanı'nın verdiği hüküm ise, isabetlidir. Makul kâr, oluşturduğu piyasanın (satımın gerçekleştiği piyasanın) şartlarına göre teşekkül etmelidir. Dolayısıyla, ithalatçı firmanın kârının, ithalatçı ülkedeki diğer ithalatçıların kârları civarında kabul veya farz edilmesinde bizce, bir yanlışlık yoktur.

Canon'un Üçüncü iddiası üzerine verilen kararda ise, yapılan reklâm harcamalarının diğer ülkelerde ve diğer modeller üzerinde tesir icra etmesinin mümkün olduğu kabul edilmiş, ancak Canon'un bu durumu tatminkâr delâille ortaya koyamadığı ifade edilerek bu iddia yerinde görülmemiştir. Adalet Divanınca verilen bu hükmün de mantıki ve isabetli olduğu kanaatindeyiz.

ÖRNEK DAVA 2:

"NTN Toyo Bearing Company, Ltd. ve Diğerleri/Avrupa Toplulukları Konseyi" davasında da ihrac fiyatının tesbit biçimi ihtilâf konusu olmuştur(15). Söyle ki:

Davacılar göre ilgili Tüzükler (olay esnasında yürürlükte olan 459/68 ve 1778/77 sayılı Tüzükler), ihrac fiyatının, "ürünün ilk kez bağımsız bir alıcıya satıldığı fiyat bazında" iç piyasa fiyatıyla mukayese edilmesini öngörmüşlerdir. Ancak, mezkur Tüzükler, hangi durumlarda ihrac fiyatının güvenilirliğini yitireceğini belirlememişlerdir.

GATT'ın VI. maddesinin "Notlar ve Tamamlayıcı Hükümler" bölümünün 1. paragrafından anlaşıldığına göre, "bir ithalatçı tarafından, bağlantılı olduğu ihracatçının kendisine uyguladığı fiyatın ve ihracatçı ülkede cari fiyatın altında bir fiyatla yaptığı satış" gizli dumping oluşturur. Bu da, ancak herbir ithalatçının işlemlerini incelemek suretiyle tesbit olunabilir.

Konsey ise, fiili ihrac fiyatının sayan-ı itimat kabul edilmemesi için "bağlantı'nın varlığından başka bir nedene ihtiyaç bulunmadığını öne sürmüştür .

Ayrıca GATT'ın VI. maddesinin "Notlar ve Tamamlayıcı Hükümler" bölümünün yerini de daha geniş bir kavrama dayanan Antidamping Kodu almıştır.

Komisyon, Japonya'da üretilen bilyelerin ihrac fiyatlarını tesbit ederken çok büyük güçlüklerle karşılaşmıştır. Japon bilye endüstrisinin temsilcileriyle Komisyon'un görevlileri arasında 18 ve 19 Ocak 1977 tarihlerinde cereyan eden müzakerelerde görüşülen ihrac fiyatı listesi yalnızca bir yol gösterici olarak kabul edilmiş ve önce Japon temsilciler tarafından FOB fiyatlar olarak nitelenmişken, daha sonra depo çıkış fiyatları oldukları ileri sürülmüştür. Böylece, 459/68 sayılı Tüzüğün m. 3(3) hükmünde öngörülen her iki gerekçe de mevcut olduğundan, bağımsız bir alıcıya yapılan ilk satışta cari fiyat kriterinin kullanılması gerekli olmuştur. Bunlar, saptanabilir bir ihrac fiyatının mevcut olmaması ve ihracatçıyla ithalatçı arasında bir bağlantı bulunması nedeniyle ihrac fiyatlarının güvenilir olmamasıdır. Ancak, ilgili Konsey ve Komisyon Tüzüklerinde bunlardan sadece ikincisi zikrolunmuştur.

Davacılar ise, cevaba cevap dilekçelerinde, GATT'ın XXXIV. maddesine göre Anlaşmanın eklerinin (ki notlar ve Tamamlayıcı Hükümler Bölümü bunlardan biridir) metnin ayrılmaz parçaları olduğunu beyan etmişlerdir.

Ayrıca, aradaki bağlantının, ithalatçıyı, ihracatçıya ödediği fiyatın altında bir fiyatla satış yapmaya sevketmiş olması ve keyfiyetin isbatlanması gereklidir. Davacılar ise, böyle bir tutumu asla benimsememişlerdir.

Bakanlar Konseyi, cevaba cevap dilekçesinde (dublik), GATT Antidamping Kodu'nun, aksi tasrih olunmadıkça, m. VI.'nın tefsirine yönelik bir faal yorum hükmü olarak tasarlandığını vurgulamıştır. "Tamamlayıcı Hükümler" in 1. paragrafında yer alan ifadeler, gizli dämpinge bir örnek vermektten öteyegitmemişlerdir. Hem GATT Antidamping Kodu'nun 2(e). maddesine, hem de 459/68 sayılı Tüzüğün 3(3). maddesine göre, ihrac fiyatını ilk bağımsız müşteriye yapılan satışlar bazında oluşturmak için istinat edilebilecek tek kriter, bağlantı nedeniyle güvenilirlikten yoksun değildir.

Ayrıca, davacılar aralarındaki bağlantıya rağmen, tali şirketlerine malı ihrac ettikleri fiyatların güvenilir olduğunu gerçek rakamlara dayanarak göstermekten imtina etmişlerdir.

Davacılar, Konsey (dayalı) ve müdahil arasında ihrac fiyatıyla ilgili olarak ortaya çıkan bu ihtilâf hakkında

davayla ilgili olarak görüş bildirmekle görevli Kanun sözcüsü Bay Warner, aşağıdaki mütalâayı ileri sürmüştür:

Mesele, Antidamping Kodu'nun 2(e). maddesine yansıtan 459/68 Tüzüğü'nün 3(3). maddesinin yorumuyla yakından ilgilidir. Davacılarından bazıları çok daha ileri giderek ihrac fiyatını oluşturmanın ancak m. VI'nın yorumlayıcı notlarının tanımladığı şekilde bir gizli dampingin mevcutiyeti halinde caiz olduğunu öne sürmüşlerdir. Bunun doğru olduğu kanısında değilim. Bu notlar, biçim bakımından kısıtlayıcı değil aksine izin verici niteliktedirler. Üstelik, Antidamping Kodu'nun 2(e). maddesi, ki m. VI'yı yorumlayıcı niteliktedir, çok daha çeşitli durumlarda ihrac fiyatlarının oluşturulmasını açıkça öngörmektedir.

Bu durumda mesele şudur: Komisyon ve Konsey'in öne sürdükleri gibi, ihracatçı ile ithalatçı arasında bağlantı bulunması Komisyon'un fiili ihrac fiyatlarını güvenilirlikten yoksun kabul etmesi için yeterli midir, yoksa ihracatçı ile ithalatçı arasındaki bağlantının yanı sıra, fiyatların güvenilirlikten yoksun olduğunu gösteren başka olayların da varlığını araştırmak gerekir mi?

Kanaatimce, bu noktada, Konsey ve Komisyon haklıdır. M. 3(3). 'ün lâfzı, davacıların ortaya attıkları yorum biçimine müsait değildir. Komisyon'un belirttiği gibi "yapay" sözcüğü değil, "güvenilirlikten yoksun" ifadesi kullanılmıştır. Bana göre, ihracatçı ile ithalatçı arasında bir bağlantı bulunması, fiili ihrac fiyatlarının güvenilirlikten yoksun addolunabilmesi için gerekli nedenlerden biridir. Bu nedenle, davacıların yavru şirketlerine ve ortaklarına yaptıkları satışlarla ilgili olarak, ilk bağımsız alıcıya malın satıldığı fiyatı baz alarak ihrac fiyatını oluşturmaya Komisyon'un yetkili olduğuna inanıyorum. Bu itibarla, 261/77 ve 1778/77 sayılı Tüzüklerin dibacelerinde ortaya konulan mantık, bence, isabetlidir.

Davanın taraflarının üzerinde karşıt görüşler ileri sürdükleri bu ihtilâf, damping soruşturmalarında ve davalarda, ihrac fiyatının tesbitine ilişkin olarak ortaya atılan başlıca uyumsuzluk konularından biridir. Yukarıda öne sürdüğümüz eleştiriyi burada yinelemek istiyoruz: ilgi-

11 Tüzük maddesinin Komisyon ve Konsey'ce öne sürüldüğü biçimde yorumlanması, bizce, yanlıştır. Kanun sözcüsü Bay Warner'ın da desteklediği bir yorum tarzı, damping soruşturmasının muhatapları aleyhine bir "mutlak kanuni karine" vaz ederek ihracatçı ile ithalatçı arasında bir bağlantının mevcut olduğu her durumda, kötüniyeti de mevcut addetmektedir. Halbuki, hukukta, kötüniyetin değil, iyiniyetin varlığı asıldır. Dolayısıyla ihracatçı ile ithalatçı arasında bağlantı bulunan durumlarda Topluluk Kurumları kötüniyeti karine olarak kabul etmek yerine ihrac fiyatının güvenilirlikten yoksun olduğunu gösteren bir takım başka deliller olup olmadığını da araştırmalıdır.

ÖRNEK DAVA 3:

ihrac fiyatıyla ilgili kayda değer savların öne sürüldüğü ve karara bağlandığı bir dava da, "Sharp Corporation/AT Bakanlar Konseyi" davasıdır. Aşağıda, davacı "Sharp Corporation"ın bu konuda ileri sürdüğü savlara, davalı tarafın bu savlara karşı verdiği yanıtlara ve AT Adalet Divanının konuyu çözümleyiş biçimine yer vermeye çalışacağız(16).

Sharp (davacı), diğer iddialarının yanı sıra, ihrac fiyatının hesaplanma yöntemiyle ilgili olarak, aşağıdaki savları ileri sürmüştür:

"Davacı şirketin (Sharp Corporation) Almanya'daki bağlantılı şirketi "Sharp Electronics (Europe) GmbH (bundan böyle SEEG şeklinde anılacaktır)", diğer Üye Devletlerde

mukim müşterilerine DM olarak geri ödenmek üzere kredi vermiştir. AT Komisyonu, ihrac fiyatından bu kredinin SEEG'ye DM biriminden maliyetini tenzil etmekten kaçınmıştır. Bunun yerine, kredinin müşterilere maliyetini, kendi paraları cinsinden tenzil etmiştir. Söz konusu dönemde, diğer Üye Devletlerde cari faiz hadleri, Almanya'da cari faiz hadlerinin bir hayli üzerindeydi".

"Komisyonun kullandığı yöntem hatalıdır. Zira, her şeyden önce, 2176/84 sayılı Tüzüğün 2(8) (b) sayılı maddesine göre, ihrac fiyatı, SEEG'nin maliyetlerine dayalı olarak oluşturulmalıdır. Yani, SEEG'nin Alman Markı cinsinden söz konusu miktarı borçlandığı takdirde katlanacağı maliyet dikkate alınmalıydı".

"Saniyen, Komisyon'un bu tutumu isabetli kabul edilse dahi, DM cinsinden verilen kredinin değeri, aynı miktarda kendi parası cinsinden borçlanmanın müşteriye tahmil edeceği maliyeti aşmamalıdır".

"Kredi alanın mukim, bulunduğu ülke hangisi olursa olsun, DM cinsinden borçlanmanın maliyeti ile kredinin diğer ulusal para cinsinden değeri eşittir. Dosyadaki belgelere göre, idari soruşturmanın kapsadığı dönemde DM cinsinden borçlanmanın maliyeti bir Hollandalı ya da İtalyan müşteri için de aynıdır".

AT Bakanlar Konseyi, Sharp Corporation'ın iddialarına karşı, şu görüşleri ileri sürmüştür.

"Müşterilere sağlanan kredi, müşterinin ödediği fiyatı düşüren, satıcının maliyetini artıran bir unsurdur. İşbu indirimin veya maliyetin miktarı, faiz oranına ve geri ödeme süresine göre değişir".

"Temel sorun, kredinin alıcı için değeridir. Zira, m. 2(8) (b)'ye göre, ihrac fiyatı oluşturulurken, ilk bağımsız alıcının ödediği fiyat baz alınmalıdır. Alıcıya kredi verilmişse, ihrac fiyatı, alıcı aynı krediyi başka kaynaklardan temin ettiği takdirde hangi faizi ödeyecek idi ise, o faiz dikkate alınarak tesbit edilmelidir. Normal olarak, bu "başka kaynaklar" alıcının kendi ülkesindeki kaynaklardır. Ayrıca, kambiyo mevzuatı, aynı yabancı para cinsinden geri ödemek üzere borç alınmasını yasaklamış olabilir. Sharp'ın müşterilerinin normal yolları takip etmediklerini

gösteren bir delil mevcut olmadığına göre, müşterilerin mukim bulundukları ülkelerde cari faiz hadlerinin dikkate alınması isabetli olmuştur".

Sharp Corporation/AT Bakanlar Konseyi davasında kanun sözcüsü olarak görev yapan Sir Gordon SLYNN, konuyla ilgili olarak şu görüşleri beyan etmiştir:

"Sharp'ın ihtilâf konusu yaptığı mevzuya ilişkin olarak, m. 2(8) (b)'de herhangi bir açık hüküm mevcut değildir. Mezkur hükmün "ithalât ve yeniden satış aşamaları arasında yapılan tüm masraflar"dan ve "fer'i masraflar" dan söz ettiği gerçektir. Ancak, öte yandan, hükmün amacı, ihrac fiyatının oluşturulmasını düzenlemektir. Meseleye bu açıdan bakınca, kredinin müşteri açısından değerinin temel sorunu oluşturduğu yolundaki görüşü inandırıcı buluyorum. Zira m. 2(8) (b), ilk bağımsız müşteriye yapılan satışta geçerli fiyatı esas almıştır. Bu nedenle, kanımca, kredinin satıcıya yüklediği maliyet dikkate alınmamalıdır. Bu bakımdan Topluluk Kurumlarının, müşterilerin mukim bulundukları devletin ulusal parasına uygulanan faizleri dikkate almaları doğrudur. Zira, müşterilerin, aynı krediyi başka bir kanaldan temin etmek zorunda kaldıkları takdirde kendi ulusal paraları cinsinden değil de DM cinsinden borçlanacaklarını gösteren bir delil mevcut değildir. Dolayısıyla, Sharp'ın ileri sürdüğü üçüncü iddiayı mesnetsiz buluyorum".

Avrupa Toplulukları Adalet Divanı, bütün bu görüşleri değerlendirerek, konuyu şu şekilde karara bağlamıştır:

"Sharp'ın ihrac fiyatından yapılan indirimle ilişkin iddiasına gelince: m. 2(8) (b)'ye göre, "ihrac fiyatının tesbitinde, ithal edilen malın bir bağımsız müşteriye ilk satışında cari fiyat baz alınabilir" Olayın koşulları çerçevesinde, kredinin satıcıya maliyetinin değil de, bağımsız müşteri için değerinin dikkate alınması isabetlidir".

"Ayrıca, Federal Almanya Cumhuriyeti dışındaki Üye Devletlerde mukim müşterilerin, genellikle kendi ülkelerindeki kaynaklardan kredi aldıkları ve Kambyo mevzuatlarıncı dışardan kredi almalarının engellenbileceği de gerçektir. Bu gerçekler ışığında, Topluluk organlarının tutumu daha da isabetli addolunmak gerekir".

"Bu nedenlerle davacının talebi reddedilmiştir".

AT Adalet Divanı'nın sözkonusu davayla ilgili olarak verdiği hükmü, davalı tarafın ve Divanın öne sürdüğü gerekçeler ışığında, isabetli buluyoruz. "İlk bağımsız müşteriye satış fiyatı" kavramını başka türlü yorumlamak, kanımızca, doğru olmaz.

ÖRNEK DAVA 4:

56/85 sayılı Brother Industries Ltd./Avrupa Toplulukları Komisyonu davasında da Komisyon'un ihrac fiyatını tesbit yöntemi eleştirilmiştir. Davacı (Brother Industries Ltd), konuyla ilgili olarak şu iddiaları ileri sürmüştür(17).

"Komisyon, Brother'in Avrupa'daki bağlı şirketinin perakende fiyatı üzerinden bir kâr etmesi gerektiğini öne sürmüş ve Brother şirketler grubunun normalde elde edebileceği kârı aşan bir toplam kâr hesaplamıştır".

Brother şirketi, daha sonra ise, görüşünü bir ölçüde değiştirmiş ve ihracatçının Topluluktaki bağlı şirketine bir kâr isnat edilebileceğini kabul etmiş ancak bu kârın tali şirketçe yaratılan katma değer baz alınarak hesaplanması gerektiğini öne sürmüştür.

Buna mukabil Komisyon, cevaben, tali şirketleri aracılığıyla satış yapan bir ihracatçının ihrac fiyatının, bizzat bağımsız bir ithalatçıya satış yapan bir ihracatçının ihrac fiyatıyla aynı şekilde hesaplanması gerektiğini ileri sürmüştür.

AT Adalet Divanı ise, ihrac fiyatı ile ilgili olmaya bazı gerekçelerle, davanın amaçsız kaldığı sonucuna varmış ve bir karar vermekten imtina etmiştir. Dolayısıyla bu ihtilâf hükme bağlanmamıştır.

B.ABD Mevzuatında İhrac Fiyatı Kavramının Düzenlenişi

ABD Antidamping mevzuatı da, ihrac fiyatı konusunu esas itibariyle AET mevzuatıyla aynı biçimde düzenlemiştir. Esasen, her iki mevzuatın da GATT mevzuatına uygun olma mecburiyeti, bu sonucu kaçınılmaz kılmaktadır. Yine de, bazı özel durumlarda bu iki sistemin farklı esaslar öngörmesi de olağandır. Ancak, bu farklılıklar daha ziyade, ihrac fiyatıyla normal değerin adil bir biçimde mukayese edilebilmelerini sağlamak amacıyla yapılan ayarlamalarla ilgili olarak kendini göstermektedir. Bu nedenle, büyük ölçüde AET mevzuatıyla ayniyet gösteren, ihrac fiyatı kavramını düzenleyen ABD mevzuatı hükümlerini incelemeyi müteakip bölüme bırakıyor, bu bölümde ayrıntıya girmemeyi daha uygun buluyoruz.

C.Türk Mevzuatında İhrac Fiyatı Kavramının Düzenlenişi ve AET ve ABD Mevzuatlarına Nazaran Gösterdiği Farklılıklar

İhrac fiyatı kavramı da, normal değer gibi, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun'un 2. maddesinde tanımlanmıştır. Maddenin (c). fıkrasına göre, "ihrac fiyatı: ihrac amacıyla satılan mal için fiilen ödenmiş olan veya ödenmesi gereken fiyatı,..... ifade eder". Bu tanım, ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 20. maddesinin birinci fıkrasında da aynen tekrarlanmıştır.

Dikkat edileceği gibi, işbu tanım, 2423/88 sayılı Tüzüğün 2(8) (a). maddesinde yer alan tanımın temel unsurlarını aynen içermektedir. Ancak, AET Tüzüğü, ihrac fiyatının niteliğini ayrıntılarıyla belirleyen bazı ek ifadeler içermektedir. Bu gibi hususların Türk mevzuatında da tasrihi, kanımızca, daha isabetli olurdu(18).

Aynı maddenin müteakip fıkraları ise, ihrac fiyatının olmadığı veya ihracatçı ile ithalatçı arasında bir bağlan-tının mevcut olduğu durumları düzenlemektedir:

"İhrac fiyatının olmadığı veya ihracatçı ile ithalatçı veya üçüncü bir taraf arasında bir menfaat ortaklığının veya benzeri bir düzenlemenin görüldüğü yahut diğer sebeplerden dolayı ülkeye ihrac amacıyla satılan mal için fiilen ödenmiş olan veya ödenmesi gereken fiyata güvenilemediği durumlarda ithal edilen malın ihrac fiyatı olarak, ihracatçı ile herhangi bir ilişkisi bulunmayan üçüncü bir alıcıya yeniden satıldığı fiyat baz alınabilir".

"Mal bu tür bir alıcıya yeniden satılmamışsa veya ithal edildiği vasıf veya şartlarda satılmamışsa ihrac fiyatı, mâkul görülebilecek herhangi bir temel üzerinden hesaplanabilir".

"Böyle durumlarda, ithalat ile yeniden satış arasında meydana gelen ve gümrük vergileri ile diğer vergilerin de

dahil olduğu tüm masraflar ile mākul bir kār marjı hesaba katılır".

Müteakip madde ise, bu hükmü tamamlayan ve tavzih eden bir maddedir.

"Madde 21-ihrac fiyatının belirlenmesine ilişkin incelemelerde;

-Mutad taşıma sigorta, muamele ve yükleme giderleri ile benzeri ek giderler,

-ithalāt veya malların satışı sebebiyle ithalātçı ÷lkede ödenmesi gereken gümrük vergileri, dampinge karşı vergiler, telāfi edici vergiler ve diğer vergiler ile ek mali yükümlölükler,

-Genel giderler ve kār için mākul bir marj ve/veya mutad olarak ödenmiş veya mutabik kalınmış komisyonlar, dikkate alınır".

Gör÷ldüğü gibi, Türk mevzuatı, ihracatçı ile ithalātçı veya üçüncü bir taraf arasında bağlantı bulunan durumlarda, ihrac fiyatının mevcut veya güvenilir olmadığı durumlar için, AET mevzuatına paralel bir düzenleme getirmiştir.

Evveleminde, ithalātta Haksız Rekabetin önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 20. maddesi ile, 2423/88 sayılı AET

Tüzüğünün 2(8)(b). maddesinin ilgili bölümü arasında önemli bir fark yoktur.

Ayrıca, m. 21 ile 2423/88 sayılı Tüzüğün mezkur maddesinin son bölümü arasında da tam bir paralellik mevcuttur.

Yalnızca, Türk mevzuatının bu ayarlamaları tahdidi biçimde zikr ettiğini mezkur AET Tüzüğünün ise, bunları tahdidi olarak saymadığı gerçeğine işaret etmekte fayda görüyoruz.

Görüldüğü gibi, ihrac fiyatının Türk mevzuatındaki düzenleniş biçimiyle AET mevzuatında düzenleniş biçimi arasında önemli bir fark göze çarpmamaktadır. Uygulamadaki farkları ise, uygulamanın yeni olması ve HDTM tebliglerinin ayrıntı vermemesi nedeniyle ayrıntılarıyla açıklayamamaktayız. Bu nedenle, yukarıda AET mevzuatına ilişkin olarak serdettiğimiz görüşlerin büyük ölçüde Türk mevzuatı için de geçerli olduğunu belirtmekle iktifa ediyoruz.

BÖLÜM VII'NİN NOTLARI

- (1) m. 2(8) (a)
- (2) m. 2(8) (b)
- (3) bkz., GATT Antidamping Kodu m. 2(1) ve 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, m. 2(8) (a).
- (4) Beseler, Williams, s.81.
- (5) Örn. bkz., OJ, L195, 18.7.1981, s.82 ve OJ, L141, 27.5.1981, s.29.
- (6) bkz., OJ, L90, 3.4.1982, s.1.
- (7) bkz., OJ, L239, 26.8.1986, s.5.
- (8) bkz., OJ, L101, 20.4.1983, s.29
- (9) Philippe De Smedt, "Survey of the Revised Basic Anti-dumping Regulation" International Business Lawyer, Vol.1. 17, No.1, January 1989, s.15
- (9a) Telâfi anlaşması, ihracatçının, ithalatçının zararını karşılamayı üstlendiği bir anlaşma türüdür.
- (10) Bael, Bellis, s.78.
- (11) Aynı görüş için bkz, Bael, Bellis, s.81.
- (12) Bael, Bellis, s.84.
- (13) Aynı görüş için bkz., Hindley, s.460.
- (14) bkz., ECR (1988), s.5731-5812.
- (15) bkz., ECR (1979), s.1185-1275.
- (16) bkz., ECR (1988), s.5813-5854.
- (17) bkz., ECR (1988), s.5655-5682.
- (18) Bu konuda 2423/88 sayılı Tüzükte yer alan munzam ifadeler için bkz. m. 2 (8)

VIII.NORMAL DEĞERLE İHRAC FİYATI ARASINDA HAKKANİYETE
UYGUN BİR MUKAYESE YAPMA ZORUNLULUĞU

A.GATT Açısından Durumı

Normal değerle ihrac fiyatı arasında hakkaniyete uygun bir kıyaslama yapma zorunluluğunu getiren düzenleme, GATT'tır. GATT'la birlikte, normal değeri oluşturan faktörlerle ihrac fiyatını oluşturan faktörlerin iki ayrı piyasada teşekkül ettiği, dolayısıyla bunların birbirinden farklı olabileceği ve kıyaslamamanın âdil (hakkaniyete uygun) olabilmesi için bu farklılıkların giderilmesi gereği kabul edilmiştir.(1) Konuyla ilgili GATT m. VI(1) metni, aşağıda gibidir:

"Damping olaylarının herbirinde, satış şart ve vade-lerine, vergilemeye ilişkin farklılıklar ve fiyatların kıyaslanabilirliğini etkileyen diğer farklılıklar için gerekli indirimler yapılır."

Aynı konu, GATT Antidamping Kodu'nun (6). maddesinde, daha ayrıntılı olarak aşağıdaki ifadelerle yer almıştır:

"İhrac fiyatıyla ihracatçı (ya da menşe) ülkede oluşan iç piyasa fiyatı, ya da, duruma göre, Genel Anlaşma'nın VI(1) (b) maddesi uyarınca oluşturulan fiyat arasında hakkaniyete uygun (âdil) bir mukayese yapabilmek için, sözkonusu iki fiyat, aynı ticaret aşamasında, normal olarak fabrikadan çıkış aşamasında, ve mümkün merteye aynı zamanda

yapılan satışlar dikkate alınarak kıyaslanırlar. Herbir olayda, duruma göre, satış koşul ve vadeleriyle ve vergilendirmeye ilgili farklar ile fiyatların mukayesesini etkileyen diğer farklar için, gerekli indirimler yapılır.

Görüldüğü gibi GATT m.VI(1), hangi indirimlerin yapılacağını tahdidi olmayan bir biçimde saymakla yetinmiştir. GATT Antidamping Kodu'nun 2(6). maddesi ise, bunun yanı sıra, kıyaslamamanın aynı ticaret aşamasında, normal olarak, fabrika çıkışı aşamasında, ve mümkün merteye aynı zamanda yapılan satışlar dikkate alınarak yapılacağını öngörmüştür. Bunlar, mukayese işlemi yapılırken dikkat edilecek ve uyulacak hususlara ışık tutan, önemli bükümlerdir.

Çalışmamızın konusu, GATT kuralları değilse, AET, ABD ve Türkiye bağlamında geçerli kural ve uygulamalar olduğundan, konuyla ilgili temel GATT mevzuatını genel hatlarıyla vermekle yetiniyor, daha ayrıntılı incelemeyi müteakip bölümlere bırakıyoruz.

B.AET Antidamping Mevzuatına Göre Adil Mukayese

Yukarıda belirttiğimiz gibi, GATT üyesi tüm ülkelerin Antidamping mevzuatı, GATT'ın VI. maddesine ve GATT Antidamping Kodu'na uygun olmak durumundadır. AET de, 1968'den günümüze kadar, bu çerçevede düzenlemeler getirmiş ve bu düzenlemelerde değişikliklere gitmiştir. Birbirini takip eden düzenlemeler (1968, 1979 ve 1988 tarihli) incelendi-

ğinde, indirim yapılmasını gerektiren farklılıkların git-tikçe daha sınırlı biçimde düzenlendiği görülür (2).

Bugünkü durumu yansıtan 2423/88 sayılı Tüzüğün 2(9). maddesi, GATT mevzuatına uygun olarak, mukayesenin mümkün merteye aynı zaman için yapılacağını öngörmüştür. Daha sonra ise, fiyatların kıyaslanabilirliğini etkileyen fark-lılıkları, GATT mevzuatından farklı biçimde, tahdidi olarak saymıştır. Bunlar:

(i) fiziki niteliklere;

(ii) ithalât harçlarına ve dolaylı vergilere;

(iii) değişik ticaret aşamalarında veya farklı mik-tarlarda yahut da farklı satış şart ve vadeleriyle yapılan satış masraflarına ilişkin farklılıklardır.

Bu farklılıkların tahdidi biçimde sayılmış olması, kanımızca, aynı konuda GATT'ın benimsediği tutuma pek uygun düşmemiştir. Bu sayılanlar dışında bir farklılık, fiyatla-rın kıyaslanabilirliğini etkilese dahi, AET mevzuatına göre, bir takım indirim ve ayarlamaların yapılmasını gerek-tirmeyecektir. Halbuki, GATT mevzuatı, indirim yapılmasını gerektiren farklılıkları sınırlamayarak, adil bir kıyaslama yapabilme olanaklarını daha geniş tutmuştur. Kanımızca, AET mevzuatının, sözkonusu farklılıkları tahdidi olarak saymak-tan kaçınması, takdir hakkını ilgili kuruluşlara, nihai plânda da Avrupa Toplulukları Adalet Divanı'na bırakması gerekirdi.

m. 2(9) (b) ayarlama talebinde bulunan tarafın ayarlamamanın gerekliliği konusunda isbat yükü altında bulunduğunu öngörmektedir.

Topluluk kurumları, ihrac fiyatıyla normal değeri, soruşturma dönemi çerçevesinde mukayese etmektedir(3).

Bir sonraki hüküm (m.2 (10)) ise, bir önceki madde uyarınca bir takım indirimler yaparken uyulacak esasları belirlemiştir. Buna göre:

"(a) Fiziki nitelikler:

3-7. paragraflar uyarınca tesbit olunan normal değer, ilgili ürünün fiziki niteliklerindeki farkın değerine teka-bül eden miktar ölçüsünde ayarlanır".

Yukarıda anlatılanlar ışığında damping tesbite yönelik değerlendirmelerin farklı piyasalarda oluşan fiyatların mukayesesine dayandığı gerçeği, izahtan varestedir. Arzu edilen, bir ürünün ihrac fiyatının, aynı ürünün normal değeriyle mukayese edilmesidir. Ancak, bunun mümkün olmadığı durumlarda, "sözkonusu ürünün özelliklerine yakın benzerlikler gösteren özelliklere sahip bir ürünün" benzer ürün olarak ele alınması da caizdir. İşte, fiziki farklılıklar, bu gibi durumlarda ortaya çıkar.

Hangi fiziki farklılıkların dikkate alınacağı sorusunu cevaplamak için, şimdiye dek yapılmış soruşturma-

ları incelemek gerekmektedir. Yararlandığımız kaynakların başlıcalarından birinde (4) böyle bir tarama sonucunda elde edilen örneklere yer verilmiştir. Bu örnekleri, aşağıda aynen aktarıyoruz.

.Normal değerin oluşturulmasında kullanılan Japon malı agrandizörlerin fiyatları, bunlarla soruşturmaya konu teşkil eden Doğu Avrupa ülkeleri ürünleri arasındaki kalite farklılıklarını bertaraf edecek şekilde ayarlanmıştır(5).

.Teslim edilen düşük kaliteli polivinil klorür dikkate alınmıştır(6).

.İthal edilen ürünün yeterince iyi cilalanmamış ve parlatılmamış olmasından ileri gelen kalite farkları da, sağlık malzemeleriyle ilgili bir soruşturmada dikkate alınmıştır(7).

.Leke çıkarıcı olan bir kimyasal madde için indirim yapılmıştır(8).

.Birinci kalite ve ikinci kalite elektrik ampulleri arasındaki fiziki özelliklere ilişkin farklar dikkate alınmıştır(9).

.Piyanolar arasındaki fiziki özellik farkları için ayarlamalar yapılmıştır.

.Buzdolapları (soğutucular) arasındaki fiziki özelliklere ilişkin farklar dikkate alınarak, indirimler yapılmıştır(10).

.Çalar saatlerin dış görünüşlerine ilişkin fiziki özelliklerinden doğan farklar dikkate alınarak, indirim yapılmıştır(11).

.Seramik fayansların renk, desen ve ebadına ilişkin farklılıklar dikkate alınarak, indirim yapılmıştır(12).

.İhraç edilmek üzere üretilen bir gıda maddesine ilâve edilen bazı katkı maddelerinin maliyetleri, ihrac fiyatından tenzil edilmiştir(13).

.Perkloretilen adlı kimyasal maddenin teknik özelliklerine ilişkin farklar dikkate alınmıştır(14).

.Sentetik gübrelerde mevcut azot konsantrasyonuna (miktarına) ilişkin farklar dikkate alınmıştır(15).

.İplik ve benzeri polyester dokumalarının fiziki özellikleri dikkate alınarak gereğinde ihrac fiyatlarında ayarlamalar yapılmıştır(16).

.Yağlanmış hexamin tozuyla yağlanmamış hexamin tozu arasındaki üretim maliyeti farklılıkları dikkate alınarak, indirim yapılmıştır(17).

.Toz halinde satılan ferro-siliko kalsiyumun ihrac edilen türüyle içeride satılan türü arasında tane yapısı açısından farklar bulunduğu nazar-ı itibara alınarak ayarlama yapılmıştır(18).

.Cezayir'den Topluluğa ihrac edilen sıcak haddelenmiş bobinlerin %98'den fazlasının sınıflandırılmamış maddeler olarak satıldıkları dikkate alınmış ve ayarlama yapılmıştır(19).

.Japon pazarında satılan bilgisayar yazıcılarının ihrac edilen modellerden farklı olarak hem alfanümerik karakterleri hem de bazı Japon yazı karakterlerini yazabil-
diği gerçeği dikkate alınarak bir ayarlama yapılmıştır(20).

Adil mukayese konusuna daha fazla girmeden önce, bir hususu hatırlatmakta yarar görüyoruz: Adil bir mukayese yapılabilmesi için gerçekleştirilmesi gereken ayarlamaların çok önemli bir kısmı iç piyasa fiyatıyla ihrac fiyatının mukayesesi esnasında ortaya çıkmaktadırlar. Bizim önerdiğimiz sistem ise, "oluşturulmuş değer" e öncelik tanımaya yöneliktir. O nedenle, konuyu mevcut durumu ortaya koymak ve iç piyasa fiyatı-ihrac fiyatı mukayesesinin ne gibi güçlükler ve aksaklıklar doğurduğunu göstermek amacıyla irdelemeye çalışacağız.

Adil bir mukayese için yapılması gerekli görülen ayarlamaların miktarını tesbitte temel ilke, ayarlamayı

gerektiren farklılığın fiyata etkisidir. Bunu tesbit etmek mümkün olmadığı, örneğin fiyat listeleri mevcut olmadığı zaman ise, aradaki farklılığın maliyetler üzerindeki etkisi dikkate alınmaktadır.

2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün yapılmasını öngördüğü ayarlamalardan biri, ithalat için ödenen vergi ve benzeri meblâglarla, dolaylı vergilerin normal değerden tenziline ilişkindir. Şöyle ki:

"Benzer üründen ve onu oluşturan maddelerden menşe ya da ihracatçı ülkede tüketime yönelik olarak üretildiğinde alınan buna mukabil Topluluğa ihrac edilen üründen alınmayan ya da iade edilen "ithalâttan alınan vergi ve benzeri kesintiler ile dolaylı vergiler -ki bunlar EK'ini notlarında tanımlanmıştır-normal değerden indirilir"(21)

Yukarıdaki paragrafta belirtildiği gibi, "ithalâttan alınan vergi ve benzeri kesintiler" ile "dolaylı vergiler, aynı Tüzükte tanımlanmıştır. Şöyle ki:

"ithalâttan alınan vergi ve benzeri kesintiler" tabiri ithalâttan alınan ve bu notların başka bir yerinde sayılmamış olan tarife, resim ve diğer mali yükümlülükleri kapsar"(22)

"Dolaylı vergiler tabiri, satış, tüketim, ciro, katma değer, imtiyaz, damga, devir ve temlik, stok ve teçhizat

vergilerini, sınır vergilerini ve dolaysız vergilerle, ithalâttan alınan vergi ve benzeri kesintiler dışındaki tüm vergileri kapsar"(23)

Yukarıdaki metinlerden anlaşılacağı gibi, normal değerden indirilebilecek mali yükümlülükler, dolaysız vergileri kapsamamaktadır. "Bu ayrımın sebebi, GATT'ı hazırlayanların, dolaylı vergilerin müşteriye yansıtıldığını dolaysız vergilerin ise yansıtılmadığını düşünmüş olmalarıdır"(24)

Peki, bir dolaylı vergi veya ithalâttan alınan bir vergi veya benzeri bir kesinti ihracat aşamasında iade edilmiş fakat iade edilen miktar alınan vergiyi tecavüz etmiş (aşmış) ise ne olacaktır? Bu durumda vergi miktarını aşan kısım normal değerden tenzil edilmeyecektir(25)

Aynı mantıktan hareketle, kısmi iade durumlarında iç piyasada tüketime yönelik olarak üretilen benzer üründen alınan verginin değil, iade edilen miktarın tenzil edileceğini söylemek mümkündür.

Bazı hallerde, istisnaen de olsa, ihracatçı ülke ihrac edilen ürünlerden bir vergi alabilir. Böyle durumlarda, ihrac edilen malın ihrac fiyatı hesaplanırken, bu meblâğı da indirmek gerekecektir(26).

Yukarıda belirtildiği gibi, âdil bir mukayeseyi mümkün kılabilmek için yapılması gereken 3. grup ayarlama satış masraflarına ilişkindir. Bu indirimler yapılırken uyulması öngörülen kurallar m. 2(10) (c)'de vaz olunmuştur. İşbu hüküm, satış masraflarını dört başlık altında ve tahdidi olarak gruplandırmıştır:

(i) Taşıma, sigorta, muamele, yükleme masrafları ve fer'i masraflar

(ii) Ambalajlama (paketleme) masrafları

(iii) Kredi maliyetleri

(iv) Teminat, kefalet, teknik yardım maliyetleri ve diğer satış sonrası hizmetlerinden neşet eden maliyetler

(v) Diğer satış giderleri

Bunlardan taşıma, sigorta, muamele, yükleme masrafları ve fer'i masraflarla ilgili hükmün metni, aynen şöyledir:

"Normal değerden, ilgili ürünü ihracatçının binaları veya müstemilâtından ilk bağımsız müşteriye nakletmek için yapılan doğrudan bağlantılı masraflar tenzil edilir. İhrac fiyatından ise ihracatçının ilgili ürünü binaları veya müstemilâtından Topluluk içinde gönderildiği noktaya nakletmek için yaptığı doğrudan bağlantılı masraflar tenzil edilir. Her iki halde de, bu masraflar, taşıma, sigorta, muamele, yükleme masraflarıyla fer'i masrafları ihtiva eder".

Bunlardan taşıma harcamaları ve fer'i harcamalar hemen hemen her durumda ayarlama konusu yapılacak harcamalardır. Ayarlamaların miktarı, satış ve teslim şartlarına, yani normal değer ve ihrac fiyatının, bu giderleri ne ölçüde ihtiva ettiğine bağlı olacaktır. Ayarlamalarda temel amaç, bilindiği gibi, tesbit olunan normal değer ve ihrac fiyatını fabrika çıkış fiyatına mümkün olduğu kadar yaklaştırmaktır. Bu nedenle, örneğin cif satışlar için yapılan ayarlamalar, fob satışlar için yapılan ayarlamalardan daha büyük meblâgları içerecektir.

Taşıma, sigorta, muamele, yükleme masrafları ve fer'i masraflar ve diğer "satış masrafları" için geçerli olması gereken ve beyyine külfetine taalluk eden kural şudur: Normal değerden tenzili gereken masrafların varlık ve miktarını isbat etmek ihracatçıya, ihrac fiyatından tenzili gereken masrafların varlık ve miktarını isbat etmek ise müştekiye ait mükellefiyetler olmak icap eder. 2423/88 (AET) sayılı Tüzük, bu hususu şu şekilde formüle etmiştir. "Ayarlama talebinde bulunan taraf, talebinin haklılığını isbatla mükelleftir"(m. 2(9) (b))

Topluluk Kurumları satıştan önce ortaya çıkan depolama ve nakliye masraflarının tenzilinden imtina etmektedirler(27). Kanımızca, bunlar da, fabrika satış fiyatı oluştuktan sonra ortaya çıkan giderlerdir ve normal değerle ihrac fiyatını etkiledikleri ölçüde ilgili meblâglardan

tenzil edilmelidirler. "Ayrıca taşıma, sigorta, muamele, yükleme giderleri ve fer'i masrafların fiili miktarları dikkate alınmakta, bunların müşteriye faturalandıkları meblâglar gözönünde bulundurulmamaktadır"(28)

Ambalâjlama masraflarıyla ilgili hüküm (m. 2(10) (c)) (ii) metni ise, aynen şöyledir:

"Normal değer ve ihrac fiyatından, ilgili ürün için yapılan ambalâjlama (paketleme) masrafları, ilgili ve doğrudan bağlantılı olmak kaydıyla, tenzil edilir".

Ambalâjlama masraflarının normal değer ve ihrac fiyatından tenzili sarahaten öngörülmekle beraber, uygulamada bunların önemli miktarlara taalluk etmedikleri yazarlarca belirtilmektedir(29). Ancak, AT'nin çevreyi koruma ve hijyen mülâhazalarıyla getirdiği bazı standartlar, özellikle bunlar ihracatçı ülkenin iç hukukunda öngörülmemişse, ihrac fiyatından yapılacak tenzilâtla, normal değerden yapılacak tenzilât arasında miktar yönünden önemli bir fark oluşmasına yol açabilir.

Kredi maliyetleriyle ilgili hüküm (m 2(10) (c) (iii)) metni ise, aşağıdaki gibidir:

"Normal değer ve ihrac fiyatından, ilgili satışlar için verilen kredilerin maliyetleri, tenzil edilir.

İndirimin tutarı, faturada yer alan para cinsinden hesaplanır. Hesaplama, menşe veya ihracatçı ülkede geçerli ticari kredi oranları esas alınarak yapılır".

Satış için sağlanan kredilerin maliyetleri hesaplanırken, genellikle, ihracatçının fiilen ödeyeceği faiz oranı dikkate alınmakta, ancak, bunun satış işleminde kullanılan para için geçerli oranlara uygunluğu da araştırılmaktadır. Kredi maliyetleri normal değer ve ihrac fiyatından indirilirken karşılaşılabilecek en önemli sorun, ilgili ülkede geçerli faiz oranının yüksek enflasyon nedeniyle reel maliyeti yansıtmamasıdır. Böyle bir durumda, Komisyon, cari faiz oranından enflasyon oranını indirerek, reel maliyeti saptama cihetine gitmiştir.(30)

Teminat, kefalet, teknik yardım maliyetleriyle diğer satış sonrası hizmet maliyetleriyle ilgili hüküm (m. 2(10) (c) (iv)) metni, aşağıdaki gibidir:

"Normal değer ve ihrac fiyatından, kefalet teminat, teknik yardım ve hizmet sağlamak için yapılan doğrudan giderler tenzil edilir".

Teminat, kefalet ve satış sonrası hizmetlerle ilgili giderler, bilindiği gibi, satış gerçekleştikten belli bir süre sonra tahakkuk etmektedirler. Bu yüzden, Topluluk Kurumları dumping soruşturmasının süresi içinde cereyan

eden giderleri, daha önceki satışlara ilişkin olsalar dahi, dikkate almaktadır.

Ayrıca, madde metninden anlaşıldığı gibi, ayarlamalara konu olabilecek kefalet teminat ve satış sonrası hizmet maliyetleri, ancak doğrudan bağlantılı giderleri içerebilir. Aynı kural, teknik yardımlarla ilgili giderler için de geçerlidir.

Diğer satış giderleri hakkındaki hüküm (m. 2(10) (c) (v)) metni ise, aşağıdaki gibidir:

"Normal değer ve ihrac fiyatından ilgili satışlar için ödenen komisyonlar tenzil edilir. Satış elemanlarına, yani doğrudan satış faaliyetlerine tamamen katılan personele ödenen ücretler de indirilir".

Yukarıdaki paragrafın başlığıyla metni arasındaki çelişki, ilk bakışta dikkati çekmektedir; Hükümün başlığı, önceki paragraflarda düzenlenmeyen "diğer satış masrafları"nın tahdidi olmayan bir biçimde bu hükümle düzenleneceği izlenimini vermektedir. Halbuki, mezkûr hüküm, sadece satış elemanlarına ödenen ücret ve komisyonlara ilişkindir ve tahdidi niteliktedir.

Bu düzenlemenin dikkati çeken diğer bir özelliği de, satış elemanlarının ücretlerinin, nitelik itibarıyla sabit giderlerden olmalarına rağmen(31) ayarlama konusu yapılma-

larıdır. Bu, Topluluk Kurumlarınca titizlikle uyulan kurala bir istisna teşkil etmektedir.

İlgili hüküm metninde belirtildiği gibi, ayarlamalara konu olabilecek ücretler, "doğrudan satış faaliyetlerine tamamen katılan personele ödenen ücretler" dir. Ancak, tam gün çalışan personel bu kapsamda mütalâa edilmekte, part-time esasına göre çalışan elemanlar kapsam dışında tutulmaktadır.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, 2423/88 sayılı Tüzük, ayarlamalar yoluyla bertaraf edilecek farklılıkların ilişkin olduğu harcamaları tahdidi biçimde saymıştır. Bu nedenle, bahsolunan masraflar dışında kalan giderler için ayarlamalar yapılması caiz kabul edilmemektedir.

Ayarlama gerektirmediği kabul edilen masraflar arasında ilk akla gelen, reklâm masraflarıdır. Şimdiye değin, sadece "ABD'den ithal edilen polyester/pamuk yastık kılıfları ve çarşaflar"la ilgili soruşturmada(32) reklâm masraflarının normal değerden tenzili kabul edilmiştir. Topluluk Kurumları reklâm giderlerini m. 2 (8) (b) uyarınca ihrac fiyatından indirdikleri soruşturmalarda dahi, aynı giderleri (yani iç piyasada satılan mallar için yapılan reklâm giderlerini) normal değerden tenzil etmemektedirler.(33)

Bu çelişik durum, çeşitli davalarda ihtilâf konusu yapılmış olmakla beraber, Topluluk Kurumlarının tutumlarının

da bir değişiklik olmamıştır. Pekiyi, Topluluk Kurumları, çelişik gözüken bu davranışlarını, hangi mantığa dayandırmaktadırlar? Konuya Topluluk Kurumları açısından yaklaşan BESELER ve WILLIAMS, şu gerekçeleri zikr etmektedirler:

"Çoğu zaman, reklâmların amacı, belli ürünlerden çok, firmanın imajını yükseltmektir. Belli bir ürünün promosyonu yapıldığında dahi, böyle bir etkiye sahiptirler. Her hal ü kârda reklâm masrafları ürünün fiyatını etkilemezler. Zira, reklâm başarılı olduğunda, fiyat değil, piyasa payı yükselecektir. Ayrıca, bir satıcının reklâm masrafları yine bu nedenle, sözkonusu satışlarla doğrudan bağlantılı addolunmazlar"(34)

Kanaatimizce, bu gerekçeler, sağlam mantıki temellere sahip ve inandırıcı gözükmemektedir. Zira, reklam giderlerinin maliyetleri etkilediğine kuşku yoktur. Birçok durumlarda, diğer maliyet unsurlarıyla bunlar, fiyata yansıtılacaklardır. Bilindiği gibi, iktisat ilmine göre, reklâm yapmak, fiyat dışı rekabet yollarından biridir. Firmalar, çoğu zaman, fiyatlarını düşürmeksizin piyasa paylarını artırabilmek ya da koruyabilmek için reklâm masrafları yaparlar. Dolayısıyla, reklâm giderleriyle maliyetler arasında da, kâr oranı arasında da bir bağlantı olduğu inkâr edilemez.

Özellikle bazı durumlarda reklâm masraflarının ihrac fiyatından tenzil edilip de normal değerden indirilmemesini mantıken izah etmek çok güçtür.

Normal değer ve ihrac fiyatı üzerinde, dahili ve dış satışlar arasındaki miktar farklılıklarından ötürü ayarlamalar yapılmamaktadır. 2423/88 sayılı Tüzükle, daha önce tecviz edilen bu tür ayarlamalar yapılması olanağı kaldırılmıştır.

2423/88 sayılı Tüzükle, bir başka uygulama daha yürürlükten kalkmıştır. Söyle ki: Mezkur Tüzüğün 2 (9) (a). madde hükmü, normal değerle ihrac fiyatının aynı ticari aşamada mukayese edilmelerini artık şart koşmamaktadır. Daha önce yürürlükte bulunan "[Normal değer ve ihrac fiyatı] normal olarak aynı ticari aşamada, tercihen fabrikadan çıkış aşamasında..... mukayese olunur," hükmü(35) 2423/88 sayılı Tüzüğün sözkonusu maddesinde yer almamıştır. GATT Antidamping Kodu'nun emri bir hüküm çerçevesinde öngördüğü bu esasın halihazırda yürürlükte bulunan AET Tüzüğünde yer almaması Topluluk Kurumlarına damping marjını keyfi bir biçimde saptamak imkânını sağlamakta, GATT mevzuatına aykırılığı düşmektedir.

Yukarıdaki paragraflarda hangi satış masrafları nedeniyle normal değer ve ihrac fiyatının bazı ayarlamalara tabi tutulduklarını, hangi satış masraflarının ise bu gibi

ayarlamalara mevzu teşkil etmediklerini inceleye çalıştık. Şu hususu bir kez daha tekrarlamakta fayda mülâhaza ediyoruz: 2423/88 sayılı AET Tüzüğü'nün m. 2(10) (c) hükmü uyarınca normal değer ve ihrac fiyatından tenzil edilecek satış masraflarının, satış muamelesiyle doğrudan bağlantılı olmaları mutlaka gereklidir. Topluluk mevzuatı, 2176/84 sayılı AET Tüzüğü'nün yürürlüğe girmesinden önce, bu esası "genellikle" kaydına bağlayarak, en azından teorik plânda bazı istisnaların ortaya çıkmasına olanak vermektedir. Şu anda yürürlükte bulunan düzenleme ise, bunu mutlak bir kural olarak vaz etmiştir. Konuyla ilgili bir örnek dava incelenmeye çalışılmıştır.

Ayarlamalara konu olabilmek için, satış masraflarının taşınması gereken bir özellik daha vardır. Satış işleminin gerçekleşmesinden sonra yapılmış olmaları. Bu nedenle Komisyon, satışın gerçekleşmesinden önce yapılan satış masrafları için ayarlamalar yapmayı reddetmektedir(36). Bu, ilgili madde hükmünü amacından saptıran bir yorum tarzıdır. Van BAEL ve BELLIS'in verdikleri örnekte de görüldüğü gibi, kanuna karşı hileye açıktır. Ve daha önemlisi, normal değer veya ihrac fiyatını gerçekte etkilemeyen bazı yöntem farklılıkları yapılan indirimlerin tutarını önemli ölçüde etkileyebilmektedir.(37)

C.ABD Mevzuatında Adil Mukayese Meselesi ve AET Sisteminden Farklı Yönleri

ABD mevzuatında, "adil mukayese" konusu esas itibarıyla AET mevzuatında olduğu gibi düzenlenmiştir. Başka bir deyişle, her iki sistem, büyük ölçüde ayniyet göstermektedir. Esasen, bu sistemlerin her ikisinin de GATT mevzuatı temelinde vücut bulduğu ve GATT'a uygun olmak zarureti altında bulundukları düşünülürse, bunda şaşılacak bir şey yoktur.

Mamafih, aralarındaki temel benzerliğe rağmen meseleyi düzenleyişlerindeki farklı noktaları da göz önünde bulundurmak zorunluluğu inkâr edilemez. Zira, bu farklılıklar, uygulamayı etkileyerek, antidamping hukukunun korumacı emellere ve keyfi tutumlara alet olmasını kolaylaştırmakta ya da güçleştirmektedirler. Biz burada, sistemlerin benzer ve müşterek yönlerini bir kez daha tekrar etmek yerine, farklı yönlerini vurgulamakla yetinmeyi tercih ediyoruz.

ABD sisteminin, konuyla ilgili düzenlemelerinde AET sisteminden ayrıldığı başlıca noktalar şunlardır;

1-ABD sistemi de, AET sistemi gibi, ürünü ABD'ye ithal eden firma, bütünüyle ihracatçı firmaya aitse, ithalatçının bağımsız firmalara malı sattığı fiyatı, ihrac fiyatı olarak kabul etmektedir. Ancak, ABD mevzuatı bu konuda da bir karine vaz etmiştir. Söyle ki:

Tümüyle ihracatçı firmaya ait olan ithalatçı firmanın ABD'inde yaptığı genel giderler ihrac fiyatından ihracatçı firmanın kendi iç piyasasında yaptığı genel giderler ise normal değerden indirilir. Ancak, ihrac fiyatından tenzil edilen genel giderlerin miktarı, normal değerden genel giderler için tenzil edilen miktarı aşamaz. Hatırlanacağı üzere, AET antidamping hukuku, böyle bir sınırlama getirmemiştir. Bu bakımdan, ABD antidamping hukukunun AET sisteminden daha kısıtlayıcı ve korumacı bir tutum içinde olduğu söylenebilir. Zira, ABD sistemi, ihrac fiyatından indirilecek genel giderler miktarının normal değerden indirilen genel giderler miktarını aşamayacağını öngörmekle, soruşturmaların suni ya da abartılmış damping marjlarıyla sonuçlanmasına âdeta zemin hazırlamaktadır.

2. Bir önceki paragrafta yer alan karine, normal değere ve ihrac fiyatına eklenecek vergi miktarları arasındaki ilişki için de geçerlidir: ihrac fiyatı üzerindeki ayarlamalar, aynı veya benzer ürünün ihracatçı ülkedeki satış fiyatına eklenen ya da bu fiyatın ihtiva ettiği vergilerin miktarını aşamaz. Halbuki, AET mevzuatında böyle bir kısıtlayıcı hüküm mevcut değildir. Bu karinenin de, bir önceki paragrafta sözü edilen karine gibi, sun'i damping marjları yaratacak ya da mevcut damping marjlarını büyütecek nitelikte bir tedbir olduğuna şüphe yoktur.

Bu hüküm, ihracatçının ödemek durumunda olduğu dolaylı vergileri iç piyasa fiyatına yansıtıp yansıtmadığının da araştırılmasını zorunlu kılmaktadır. Eger ödediği dolaylı vergileri iç piyasa fiyatına kısmen yansıtmış ya da hiç yansıtmamışsa, bunlar ancak iç piyasa fiyatına yansıtıldıkları ölçüde ihrac fiyatına ekleneceklerdir. Bunun, iç piyasa fiyatını normal değerin tesbitine baz almaktan ileri gelen bir sorun olduğu izahtan varestedir.

3-ABD antidamping hukukuna özgü ayarlamalardan biri de, bir ürünün hem antisübvansiyon, hem de antidamping soruşturmasına konu olması durumunda, daha önce karara bağlanmış olan telâfi edici verginin ihrac fiyatına eklenmesini içerir. Bu düzenlemenin amacı antisübvansiyon ve antidamping vergilerin çakışarak, uygulanan vergilerin damping marjı ile sübvansiyon marjı toplamını aşmasını önlemektir. Diğer bir deyişle, bir tür çifte vergilendirmeyi önlemeye yönelik bir hükümdür. GATT'ın VI. maddesinin paragrafının vaz ettiği bir zorunluluğu yerine getiren bu tür bir düzenlemeye, AET Tüzüğünde yer verilmemiştir.

4-ABD hukukunun, AET hukukuna nazaran gösterdiği diğer bir farklılık da, paketleme masraflarına ilişkin olarak yapılan ayarlamayla ilgilidir. ABD mevzuatı, ithal edilen ürünün fiyatı paketleme masraflarını içermediği takdirde, bunların ihrac fiyatına eklenmesini öngörmektedir(38). Ancak, hemen bütün durumlarda ihrac fiyatı paket-

leme (ambalaj) masraflarını ihtiva ettiği için, bu hükmün uygulamasına hemen hemen hiç rastlanmamaktadır.

5-ABD sisteminin AET sistemine nazaran gösterdiği bir diğer farklılık da, ihracatçı ile ithalatçı arasında bağlantı bulunan durumlarda, ürünün ilk bağlantısız alıcıya satışında geçerli olan fiyattan yapılan indirimlerle ilgilidir. Bu indirimler, esas itibarıyla aynı durum için AET mevzuatınca öngörülenlerle benzerlik göstermektedir. Ancak, arada çok önemli bir fark da mevcuttur: AET mevzuatında, ihrac fiyatı oluşturulurken, makul bir kâr oranının da, inter alia tenzil edilmesi öngörülmüştür. ABD mevzuatı ise, böyle bir düzenleme getirmemiştir(39). Bunun, dumping soruşturmasına hedef olan ihracatçının lehine bir fark teşkil ettiği izahtan varestedir.

6-ABD antidamping mevzuatının konumuzla ilgili olarak sergilediği diğer bir farklılık ise, ayarlamalar yapılırken baz alınan esaslardır. Yukarıda belirtildiği gibi, AET mevzuatı ayarlamaları yaparken, bu ayarlamaları gerekli kılan farklılıkların fiyata ne ölçüde yansıdığını dikkate almaktadır. Ancak, bu hususu tesbit etmenin mümkün olmadığı durumlardan sözkonusu farklılığın maliyeti ne ölçüde etkilediği dikkate alınmaktadır.

Halbuki, ABD hukuku, bazı ayarlamalar yapılırken fiyat üzerindeki, bazı ayarlamalar yapılırken ise maliyet

üzerindeki etkiyi baz almaktadır. Daha açık bir ifadeyle, "paketleme ve teslim masrafları için yapılan ayarlamalarda maliyet üzerindeki, diğer ayarlamalarda fiyat üzerindeki etki dikkate alınmaktadır"(40)

7-Yukarıda belirtildiği gibi, AET mevzuatı, satılan miktarın farklı oluşundan ileri gelen fiyat farklılıklarının ayarlamalara mesnet oluşturmamasını kabul etmemiştir. ABD mevzuatı ise, bu tür ayarlamaları tecviz etmektedir. Konumuzla ilgili en önemli farklılıklardan biri de budur.

B-ABD hukukunda sık sık rastladığımız karinelere biri de, ihrac fiyatı ve normal değerden tenzil edilen dolaylı satış giderleri arasındaki ilişkiyle alakalıdır. Eğer bazı dolaylı satış giderleri ihrac fiyatından indiriliyorsa, aynı tür satış giderleri normal değerden de indirilebilir. Ancak, normal değerden yapılan indirimlerin miktarı, ihrac fiyatından yapılan indirimlerin miktarını aşamaz. Yukarıda benzerlerine yer verdiğimiz bu tür karineler, açıkça görüldüğü gibi, damping marjları üretmeye ya da mevcut damping marjlarını sun'i olarak büyötmeye yöneliktir.

D. Türk Antidamping Mevzuat ve Uygulamasında Karşılaştırma (Adil Mukayese) Meselesi ve AET Mevzuat ve Uygulamasından Farkları

AET mevzuatında olduğu gibi Türk mevzuatında da adil mukayese meselesi ayrı bir başlık altında düzenlenmiştir. İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi hakkında Kanun'da bu konu ayrıntılarıyla düzenlenmemekle birlikte normal değerle ihrac fiyatının birbiri ile nasıl karşılaştırılacağını gösteren yol gösterici nitelikteki temel esaslar 2. maddede yer almıştır. Diğer bir deyişle 2. maddenin (f) fıkrasında verilen "karşılaştırılabilir fiyat" tanımı bu temel esasları vazetmiştir. Söyle ki:

"Karşılaştırılabilir Fiyat: Damping ve/veya sübvansiyona konu olan malın ihrac fiyatı ile karşılaştırılabilecek aynı veya benzer bir malın fiziksel özellikleri, satış miktarı ve şartları bakımından, aynı ticari aşamada tercihan fabrika çıkış aşamasında, mümkün olduğu kadar yakın tarihler dikkate alınarak tesbit edilen fiyatı,..... ifade eder".

İlk anda hatırlanacağı gibi, 2423/88 (AET) sayılı Tüzük karşılaştırılabilir fiyat kavramının tanımını yapmamıştır. Ancak, karşılaştırmının istinat etmesi gereken temel esaslar, Tüzüğün ilgili maddelerinde belirtilmiştir.

İthalâta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik'in 22 ve 23. maddeleri ise, bu tanımın öngördüğü esasları, uygulamayı kolaylaştırmak amacıyla, açarak düzenlemiştir. Bunlardan 22. maddenin metni, aşağıdaki gibidir:

"Normal değer ile ihrac fiyatının karşılaştırılmasında mümkün olduğu kadar yakın tarihler dikkate alınır".

"Fiyatların adil bir şekilde karşılaştırılabilmesini teminen taraflarca böyle bir talebin yapılması ve bunu doğrulayan belgelerin ibrazı kaydıyla aşağıdaki hususlar gözönünde tutulur:

-Fiziksel özellikler,

-İthalât giderleri ve dolaylı vergiler,

-Ticaretin yapıldığı şartlara göre değişen ulaştırma, sigorta, muamele, yükleme giderleri gibi satış giderleri ve ambalajlama, kredi maliyeti, garantiler, teminatlar ve diğer satış sonrası hizmetler gibi ek giderler".

Görüldüğü gibi, İthalâta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun'un 2. maddesi de, İthalâta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmeliğin 22. maddesinin birinci fıkrası da, "mümkün olduğu kadar yakın tarihler dikkate alınır" ibaresine yer vermek suretiyle 2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün 9 (a). maddesiyle paralellik göstermektedirler.

22. maddenin ikinci fıkrasında dikkate alınacak hususlar sayılırken 2423/88 sayılı Tüzüğün 9 (a) (i) ve (ii) maddeleri aynen muhafaza edilmiş, ancak 9 (a) (iii) maddesinin lâfzından farklı bir ifade tarzı benimsenmiştir. Söyle ki;

"Fiziksel özellikler" ve "ithalat giderleri ve dolaylı vergiler" her iki metinde de aynen yer alan hususlardır. Buna karşılık, mezkur Yönetmeliğin 22. maddesi, "farklı ticari aşamalar, farklı miktarlar ve farklı satış koşulları ve vadelerinden söz etmeden, bazı satış giderleriyle bazı ek giderlerin dikkate alınacağını belirtmiş ve bunları tahdidi olmayan bir biçimde saymıştır. Bu ifade tarzından anlaşılması gereken, Türk mevzuatının göz önünde tutulacak hususları daha az kısıtlayıcı bir yaklaşımla ele aldığı gerçektir.

22. maddenin ikinci fıkrası, 2423/88 sayılı Tüzüğün 2 (9) (b) maddesi gibi, bir ayarlamamanın gerekliliğini isbat külfetini, ayarlamayı talep eden tarafa yüklemiştir.

Ayrıca, mezkur Yönetmeliğin 22. maddesinin son fıkrası 2423/88 sayılı Tüzüğün 2 (10) (a), (b), (c) maddelerinden farklı olarak karşılaştırma esnasında dikkate alınacak hususlarla ilgili ayrıntılı esaslar vazetmemiş bunları belirtmekle yetinmiştir. Böyle bir tutumun, uygulayıcılara ve mahkemelere daha fazla takdir yetkisi sağladığı bir gerçektir.

Bunu takip eden madde ise (m.23), bazı durumlarda ortalama ve örnekleme tekniklerinin kullanılmasına cevaz vermektedir:

"Madde 23. Araştırılan fiyatların değişkenlik gösterdiği durumlarda, normal değer ve ihrac fiyatı ağırlıklı ortalamalar, örnekleme teknikleri ve diğer istatistik metodları kullanılarak hesaplanır".

m. 23'ün, 2423/88 sayılı Tüzüğün 2(13) maddesinin son fıkrasıyla paralellik gösterdiği aşikardır. Ancak, aynı maddenin ilk iki fıkrası hükümlerinin m. 23'te veya Yönetmeliğin bir başka maddesinde yer almaması da, bizce çok dikkat çekici ve büyük ehemmiyeti haiz bir husustur. Şöyle ki:

AET mevzuatının da, ABD mevzuatının da en çok eleştirilen yönlerinden biri, normal değerın tesbitinde bazı ortalamaları esas alıp, münferit işlemlere dayanılarak saptanan ihrac fiyatlarını, bu ortalamayla tek tek kıyaslamalarıdır. AET mevzuatından farklı olarak Türk antidamping mevzuatı, böyle bir esas öngörmemiştir. Bu, Türk antidamping mevzuatının diğerlerine göre daha ileri bir anlayışla hazırlandığının bir başka göstergesidir.

Peki, uygulamada durum nedir? Yukarıda da sözünü ettiğimiz gibi, Türk hukukunda uygulama tam anlamıyla tebellür etmemiştir. Bir kere herüz mustakar r uygulamanın

ortaya çıkmasını mümkün kılacak sayıda soruşturma, sanırız, açılmamıştır. Ayrıca, açılan soruşturmalar hakkında ayrıntılı bilgi edinmemizi sağlayacak raporlar, gizli bilgiler ihtiva ettikleri gerekçesiyle, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından, araştırmacıların istifadesine sunulmamaktadır. Ateni nitelik taşıyan ve Resmi Gazete'de yayımlanan ithalâta Haksız Rekabetin Önlenmesine ilişkin Tebliğler ise, genellikle, uygulanan yöntemler hakkında ayrıntılı bilgiler içermemekte, mevzuatın öngördüğü yöntemlerden hangisinin uygulandığını belirtmekten ileri gitmemektedirler. Ayrıca, konuyla ilgili ikincil kaynaklar külliyatı, henüz oluşmamıştır. Bu durumda Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkililerinin sözlü beyanlarıyla iktifa etmek zorunluluğu doğmuştur. Yetkililerin beyanlarına göre, bu husustaki uygulama, soruşturmanın özelliklerine ve eldeki bilginin durumuna göre değişmektedir. Dolayısıyla, bazı hallerde ortalama normal değer esas alınmakta, bazı hallerde ise münferit ihrac fiyatı, münferit normal değerle kıyaslanmaktadır. Ancak, bu konudaki uygulamanın henüz istikrar kazanmamış olması, 23. maddenin AET mevzuatının ve ABD sisteminin muadil düzenlemelerine göre daha ileri ve müsamahakâr (toleranslı) bir yaklaşımla hazırlandığı gerçeğini değiştirmemektedir.

BÖLÜM VIII'İN NOTLARI

- (1) Bell, s.19.
- (2) bkz., Beseler, Williams, s.89-93.
- (3) Beal, Bellis, s.88.
- (4) Bael, Bellis, s.90-92.
- (5) OJ, L212, 1982, s.32.
- (6) OJ, L274 1982, s.15.
- (7) OJ, L325, 1983, s.18.
- (8) OJ, L199, 1983, s.4.
- (9) OJ, L97, 1980, s.59.
- (10) OJ, L184, 1982, s.23.
- (11) OJ, L158, 1980, s.5.
- (12) OJ, L168, 1984, s.35.
- (13) OJ, L116, 1981, s.11.
- (14) OJ, L371, 1982, s.47.
- (15) OJ, L33, 1983, s.9.
- (16) OJ, L262, 1981, s.1.
- (17) OJ, L40, 1983, s.24.
- (18) OJ, L129, 1987, s.5.
- (19) OJ, L18, 1988, s.31.
- (20) OJ, L130, 1988, s.12.
- (21) 2423/88 sayılı Tüzük, m. 2 (10) (b).
- (22) bkz., 2423/88 sayılı Tüzüğün Eki, not 2.
- (23) bkz., 2423/88 sayılı Tüzüğün Eki, not 3.

- (24) Beseler, Williams, s.109.
- (25) Örn., bkz., OJ, L371, 1982, s.47.
- (26) Beseler, Williams, s.110.
- (27) Bael, Bellis, s.99.
- (28) Bael, Bellis, s.99.
- (29) bkz., Beseler, Williams, s.103; Bael Bellis, s.99.
- (30) bkz., OJ, L18, 1989, s.31.
- (31) Norall, s.93.
- (32) bkz., OJ, L48, 1982, s.30.
- (33) Bael, Bellis, s.
- (34) Beseler, Williams, s.106.
- (35) 2176/84 sayılı Tüzük, m.2 (9).
- (36) Örnek olay için bkz., OJ, L239, 1986, s.5.
- (37) Bael, Bellis, s.98.
- (38) 19 C.F.R. sec 353 56 (h) (2).
- (39) Jameson, s.687.
- (40) Jameson, s.691-692.

IX.DAMPING MARJI

A.AET Mevzuatında Damping Marjının Tesbiti

Damping marjı, uygulanacak antidamping verginin azami limitini saptamak açısından, tesbiti mutlaka gereken bir unsurdur. 2423/88 (AET) sayılı Tüzüğün m. 2(14) (a) hükmünde, şu şekilde tanımlanmıştır:

"Damping marjı, normal değerin ihrac fiyatını aştığı miktardır".

Görüldüğü gibi, normal şartlarda damping marjının tesbiti, basit bir çıkarma işleminden fazlasını gerektirmektedir. Ancak, yukarıda tercümesine verdiğimiz m. 2 (14) (a) hükmünü takip eden paragraf, meselenin her zaman bu denli basit olmadığını göstermektedir:

"(b) Damping marjları değişiklik gösterdiğinde, ağırlıklı ortalamalar alınabilir".

Ağırlıklı ortalamaların hesaplanması ise, aynı Tüzüğün 2(13). maddesiyle düzenlenmiştir. Bu madde "ortalama ve örnekleme teknikleri" başlığını taşımaktadır. Evveleminde, maddenin tercümesine burada yer vermeyi yararlı görüyoruz:

"Fiyatlar değişkenlik gösteriyorsa:

-normal değer, genellikle, ağırlıklı ortalamalar baz alınarak bulunur,

-ihrac fiyatları, normal olarak, beher muamele bazında normal değerle kıyaslanır. Meğer ki, ağırlıklı ortalamaların baz alınması, soruşturmanın sonuçlarını önemli ölçüde etkilemeyecek olsun,

-işlemlerin hacminin önemli miktarlara balig olduğu durumlarda, normal değerle ihrac fiyatlarının tesbitinde, en sık rastlanan ya da temsil kabiliyetini haiz olan fiyatların baz alınması gibi örnekleme teknikleri kullanılabilir".

Görüldüğü gibi, mezkur madde, fiyatlar değişkenlik gösterdiğinde hangi yöntemlerin uygulanabileceğini göstermiştir. Topluluk Kurumları uygulamada, mantıki gerekçelere dayanmak kaydıyla, bu yöntemlerin herbirini kullanabilmekte, hatta aynı tür ürünler hakkında açılmış değişik soruşturmalarda farklı yöntemler uygulayabilmektedir.

Biz, burada, pek fazla ayrıntıya girememekle birlikte, normal değer ve ihrac fiyatının kıyaslamaya esas olmak üzere saptanmasında değişik yöntemler uygulamanın, zaman zaman gerçek durumu çarpıtan sonuçlar verebileceğine inanıyoruz. Hem iç piyasa fiyatının, hem de ihrac fiyatının dalgalanmak suretiyle değişkenlik gösterdiği durumlarda, bazı işlemler, ortalama değerlerin altında fiyatlarla Topluluğa ihrac edilmiş olabilir. Eger o dönemde iç piyasa fiyatı da ortalama değerlerin altında oluşmuşsa, ortaya bir

takım sun'ı damping marjları çıkabilir. Buna karşılık, gerçekte dampingli olan bazı satışlar ise, ihrac fiyatları ortalama normal değerin altına düşmediği için gözden kaçabilir.

"İşlemlerin hacminin çok büyük miktarlara balığ olduğu durumlarda" ise, bazı örnekleme tekniklerinin kullanılabileceği, sözünü ettiğimiz maddenin son paragrafında belirtilmiştir. Tahmin edilebileceği gibi, bu uygulamayı kolaylaştırma amacına yönelik bir yöntemdir. Yine tahmin edilebileceği gibi, bazı örnekleme yöntemleri kullanmak, özel durumlarda bazı sakıncalar yaratabilecektir. Bu görüşümüzü desteklemek amacıyla, bazı örnekler vermeye çalışalım:

Mezkur maddenin son paragrafında bahsolunan yöntemlerden biri, en sık rastlanan fiyatların mukayeseye baz alınmasıdır. Bu tekniğin, çok önemli sakıncalara neden olabileceği izahtan varestedir. Bazı durumlarda, fiyatlar o denli değişken olabilir ki, en sık rastlanan fiyatlar dahi işlem hacminin çok küçük bir bölümünü yansıtabilir. Söz konusu tekniğin güvenilir olmayışı, Topluluk Kurumlarının şimdiye değin bu tekniğe hiç başvurmamalarına neden olmuştur. Amprik sonuçlar dahi, kanun vazısının (Topluluk yasama organlarının) bu tekniği kabule şayan addetmekle isabetli davranmadıklarını ortaya koymaktadır.

Damping marjı hesaplanırken, sadece "temsil kabiliyetini haiz olan" işlemleri dikkate alarak saptanan fiyatlara istinaden kıyaslama yapmak da, mezkur paragrafın öngördüğü bir başka yöntemdir. Topluluk Kurumları tarafından zaman zaman uygulanan bu yöntemin de, bazı durumlarda önemli sakıncalar yaratabileceğini düşüyoruz. Unutmamak gerekir ki, sondaj usulu yapılan tetkikler, "temsil kabiliyetini haiz olan" işlemleri kapsasalar bile, genel durumu ve eğilimleri yansıtırılar. Halbuki, damping fiilleri, genellikle, özel durum veya amaçlar nedeniyle ortaya çıkar. Genel trend ve eğilimlere dayanarak yapılan tesbitler, zaman zaman sun'i (fiktif) damping marjları yaratabileceği gibi, zaman zaman da vaki damping fiillerinin gözden kaçmasına yol açabilir.

Damping marjını hesaplanmasına yönelik yöntemler konusunda belirtmek istediğimiz son nokta, damping marjının kimi zaman yüzde oranı cinsinden, kimi zaman da spesifik bir değer biçiminde saptandığı gerçeğidir.

Damping marjının hesaplanış yöntemlerine yönelik eleştirilerimizi topluca ve kısaca tekrarlayalım: 1)Normal değer in ağırlıklı ortalamalar baz alınarak buna karşılık ihrac fiyatının münferit muameleler bazında hesaplanması yukarıda işaret etmeye çalıştığımız sakıncalara yol açmaktadır. 2)Son fıkrada tecviz edilen örnekleme yöntemleri

ise, gerçek duruma tam bir uygunluk gösteremediklerinde ancak çok zorunlu hallerde ve istisnaen uygulanmalıdırlar.

2.Damping Marjı Konusunun ABD Mevzuatında Düzenleniş Biçimi ve AET Mevzuatına Nazaran Gösterdiği Farklılıklar

ABD antidamping mevzuatının damping marjıyla ilgili hükümleri de, AET mevzuatının aynı konuya düzenleyen hükümleriyle temelde aynıdır. Zira, her iki düzenlemeler bütünü de GATT mevzuatı çerçevesinde vaz olunmuşlardır ve GATT mevzuatına aykırı hükümler taşıyamazlar.

Bu nedenle, aşağıda belirtilecek farklılıklar dışında, yukarıda AET mevzuatının damping marjını düzenleyiş biçimi hakkında söylediklerimiz ve sisteme yönelttiğimiz eleştiriler, ABD mevzuatının konuyu düzenleyiş biçimi için de geçerlidir.

ABD mevzuatının, AET mevzuatını nazaran gösterdiği önemli farklılıklar şunlardır:

1.1984'te yapılan bir düzenlemeyle bir münferit işlemin ihtiva ettiği ihrac fiyatını ortalama normal değerle kıyaslama yönteminin yani sıra, ortalama ihrac fiyatıyla ortalama normal değeri kıyaslama yöntemi de benimsenmiştir. ABD'nin yetkili kurumları, bu yöntem, daha ziyade, çabuk bozulabilen mallara ilişkin damping marjlarını saptarken başvurumaktadırlar. Zira, bu tür malların fiyatları daha

büyük ölçülerde değişkenlik göstermektedir. AET hukukunda ise, böyle bir özel uygulamaya yer verilmemiştir.

2-ABD hukukunda da minimis kuralı, çok düşük bir orana bağlanmıştır. Yetkili kurumlar, %0,5'i aşan damping marjlarını, damping varlığına hükmetmek için yeterli saymaktadırlar. Bir hukuk düzeninin, hem sun'î damping marjları yaratacak nitelikte birçok karine vaz etmesi, hem de sonuçta ortaya çıkan çok cüz'î dampingmarjlarını müeyyideye bağlaması, o hukuk düzeninin ithalâta karşı ne derece önyargılı (biased) olduğunun bariz bir göstergesidir.

ABD mevzuat ve uygulaması, yukarıda zikrettiğimiz bazı farklılıkların dışında, esas itibariyle AET mevzuat ve uygulamasına nazaran, önemli farklılıklar arzetmemektedir. Dampingin diğer temel unsurları için olduğu gibi damping marjının hesaplanması açısından da durum böyledir. Bu nedenle, AET mevzuatının damping marjının hesaplanmasına ilişkin hükümlerine ve bu konudaki AET tatbikatına yönelttiğimiz eleştiriler, büyük ölçüde geçerlidir.(1)

ÖRNEK DAVALAR: "250/85 Sayılı Brother Industries Lt. /AT Konseyi" ve "273/85 ve 107/86 Sayılı Silver Seiko Ltd. ve Diğerleri/AT Konseyi" Davaları

Adil mukayese meselesi ve kısmen de damping marjıyla ilgili önemli bazı iddia ve savunmaların karara bağlandığı bu davalardan ilkinde, davacı Brother şirketinin konuyla ilgili savlarından biri hükme bağlanmış, bu hükmün diğer savlar üzerinde hüküm vermeyi gereksiz kıldığından bahisle, diğerleri üzerinde durulmamıştır. Bu nedenle, sadece konuyla ilgili hüküm fıkrasını veriyoruz:

"Brother'a göre, herşeyden önce, ihrac fiyatı ile normal değer arasında yapılan mukayese hatalıdır. Zira, fabrika çıkışı aşamasında hesaplanan normal değerle, bağlantılı dağıtımcinin satış fiyatı aşamasında saptanan ihrac fiyatı kıyaslanmıştır".

"Bu görüş şayan-ı kabul değildir. Zira, yukarıda sözü edilen mülâhazalar muvacehesinde, Brother Şirketiyle dağıtımci firma, bir tek ekonomik kuruluş kabul edilmelidirler."

"Bu iddianın reddi gerektiğinden, Brother'in adil mukayese mevzuuna ilişkin diğer iddialarının incelenmesi gereksiz hale gelmiştir. Zira, bu iddiaların muhtevasını oluşturan ayarlama talepleri, ihrac fiyatıyla normal değer farklı ticari aşamalarda tesbit olunduğu varsayımına dayanmaktadır. Halbuki, bu varsayım, mahkememizce kabule şayan görülmemiştir".

Diğer örnek davayı ise, konuyla ilgili iddia, savunma ve kararları kapsayacak biçimde vermeye çalışalım:

"Silver Seiko'ya göre, normal değerle ihrac fiyatı arasındaki mukayese, fabrika çıkışı aşamasındaki ihrac fiyatları ile dağıtım aşamasındaki iç piyasa fiyatları esas alınarak yapılmıştır. Böyle bir mukayese, ne adildir, ne de mantikidir. Böylelikle, dampingin tesbitinde yerine getirilmesi gereken temel şarta uyulmamıştır".

"Ticaretin farklı aşamaları için birtakım indirimlerin yapılması gerekir, zira Toplulukta yapılan satışların çoğunluğu toptan satışlar iken, Japonya'da yapılan satışların çoğunluğu perakende satışlardır ve muamele başına ortalama 2. 11 birim mal düşmektedir. Konsey, haksız olarak, tüccarlardan, toptancılardan ve perakendecilerden oluşan bir müşteri grubunu tüketicilerden oluşan bir müşteri grubundan ayırt etmeye çalışmaktadır".

"Nihayet, satış şart ve vadeleriyle ilgili farklılıklar dikkate alınarak bazı indirimler de yapılmalıydı. SBM'nin satmış olduğu menkul kıymetlerin faiz maliyetleri ve Japonya'da satılan yazı makineleri ile ilgili alacakların faiz maliyetleri için de ayarlama yapılması gerekirdi. Konsey aksini iddia etse de, bu giderler iç piyasada yapılan satışlarla doğrudan bağlantılıdır".

"Son olarak, Silver Seiko, mukayesenin, münferit işlemleri karşılaştırmak suretiyle değil, muhtelif zaman dilimlerini kapsayacak şekilde alınan ortalamalar kıyaslanmak suretiyle yapıldığında işaret etmiştir. Normal değerle ihrac fiyatının aynı döneme ilişkin olarak kıyaslanması esasına dayanmayan muhtelif ortalama teknikleri kullanmak, bazı durumlarda, dampingli olmayan ürünlerin de hesaplama dahil edilmesini kaçınılmaz kılar. İki farklı piyasa arasındaki kıyaslamalar aynı döneme ait ortalamalar baz alınmak suretiyle yapılmalıydı".

"Konsey ise cevabında kıyaslamanın fabrika çıkış aşamasında yapıldığını, böylelikle fiili üretim aşamasından sonraki bir aşamada yapılan bazı masrafların 2176/86 sayılı Tüzüğe uygun olarak, normal değere dahilünün engellenmediğini vurgulamıştır".

"Ayrıca, Silver Seiko'nun, Japonya'daki tali şirketlerinin perakendeci olduklarını iddia etmesi de gerçeğe aykırı düşmektedir. Gerçekten, bu tali şirketler, çoğunlukla, küçük perakende ileri satıcılar, genellikle, konulanle, nitelik itibarıyla, toptan satış yapmaktadırlar.

"Büyük miktarları kapsayan satışlarda uygulanan indirimlere gelince: Konseye göre, bu olayda iç piyasada büyük çaplı alım yapan tek firmaya sağlanan indirimlerin, aynı durumdaki diğer alıcılara da sağlandığı kesinlik kazanmamıştır. Ortada fiyat listeleri ya da miktar nedeniyle indirimlere ilişkin başka bir delil bulunmadığından, Topluluk görevlilerinin, farklı müşterilere farklı fiyat uygulamasının ihracatçı Ülkedeki farklı pazarlama koşullarından ileri gelip gelmediğini saptamaları mümkün olamamıştır".

"Son olarak, Konsey, kredi koşullarından ötürü indirimler yapıldığını ifade etmiştir. Mal stokuna ve müşteri- lere verilen krediye ilişkin faiz maliyetleri için ek indirimler yapılması yolundaki talepler kabule şayan değildir. Zira, bu giderler, iç piyasadaki satışlarla doğrudan alâka- lı değildir."

AT Adalet Divanı ise, bütün bu iddia ve savunmalara ilişkin olarak, aşağıdaki hükümleri vermiştir:

"Silver Seiko, Topluluk Kurumlarının ticari aşama, miktar ve satış şartlarına ilişkin farklılıklar için ayar- lamalar yapmayı reddettiğini ve bunun haksız bir tutum olduğunu ileri sürmüştür".

"Ticari aşama farklılığıyla ilgili olarak, unutulma- malıdır ki, mezkur kurumlar böyle bir ayarlama yapmak zo- runda değildir. Zira Silver Seiko ve Japonya'daki satış şirketi bir tek ekonomik kuruluş oluşturmaktadırlar. Bu nedenle, bağlantılı şirketin uyguladığı fiyatın fabrika çıkış fiyatı olarak babulü yerindedir".

"Miktar farklılıklarına ilişkin ayarlamayla ilgili olarak, şu hususu anımsamak gerekir: Silver Seiko, iki modelle ilgili olarak bir Japon müşteriye sağlanan indirim- lerin "ticaretin normal akışı içinde" temin edildiklerine dair hiçbir delil ibraz etmemiştir. Ayrıca, bu gibi indirimlerin tüm müşterilere uygulandığını gösteren büyük çaplı alışverişlerde geçerli bir fiyat sisteminin varlığını da kanıtlayamamıştır. Binaenaleyh, bu tür ayarlamaların yapıl- masını öngören 2 (10) (b) (i) hükmünün gereklerini yerine getirmemiştir."

"Ticari şartlara gelince: Japonya'da alınan krediye ilişkin olarak Kurumlar bazı indirimler yapmışlar, ancak bunlar Silver Seiko'nun talep ettiği ölçülere varmamıştır. Her hal ü kârda Silver Seiko, kabul görmeyen ayarlama taleplerin sözkonusu satışlarla doğrudan alâkalı olduğunu ortaya koyamamıştır".

"Silver Seiko'nun, bu harcamaların, bir ayarlamaya esas almak üzere dikkate alınmaları gerektiği yolundaki iddiası kabule şayan değildir. Silver Seiko, bu iddiasını güçlendirmek amacıyla, aynı tür harcamaların, ihrac fiyatı tesbit edilirken indirildiğine işaret etmiştir. Adalet Divanının 7 Mayıs 1987 tarihli kararlarında (S. 1809, 1861, 1899, 1823 ve 1975) belirttiği gibi, normal değerin, ihrac fiyatının tesbitinde ve bunların birbiriyle mukayesesinde uyulması gereken üç grup kural vardır ve bunlar birbirinden tamamen bağımsızdır".

"Silver Seiko, Topluluk Kurumlarını, münferit işlemler bazında değil de, ağırlıklı ortalama esasına göre mukayese yapmayı tercih ettikleri için de eleştirmektedir".

"Unutulmamalıdır ki, 1698/85 sayılı Tüzük uyarınca normal değer ihrac fiyatıyla genellikle münferit işlemler bazında kıyaslanırsa da, Silver Seiko davasında benimsenen ağırlıklı ortalama metodu, 2176/84 sayılı Tüzüğün 2 (13) (b) maddesinde açıkça öngörülmüştür".

"Silver Seikon'nun, normal değerle ihrac fiyatının aynı dönemi kapsayacak şekilde kıyaslanmadıkları yolundaki iddiası da mesnetsizdir. Normal değer, bir yıllık bir dönem esas alınarak belirlenmekle beraber, ihrac fiyatlarının aylık ağırlıklı ortalamaları alınmış ve bunlar üzerinden bir yıllık ortalama hesaplanmıştır".

AT Adalet Divanı'nın Brother/AT Konseyi davası dolaşısıyla verdiği, âdil mukayese mevzuuna ilişkin hüküm, kanımızca, ancak halin icabına göre eleştirilebilecek veya değerlendirilebilecek bir hükümdür. Gerçekten, ihracatçı ile ithalâtçı arasında bir bağlantının mevcudiyeti halinde ihrac fiyatının "ilk bağlantısız müşteriye satış" aşamasın-

da saptanacağı, hem 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nun, hem de 2423/88 sayılı Tüzüğün sarahaten öngördüğü bir husustur. ilgili mevzuatın, ihrac fiyatının bu şekilde hesaplanmasını tecviz etmesi karşısında, AT Adalet Divanı'nın bu esaslar çerçevesinde mukayese yapılmasına karşı çıkması düşünülemez. Burada önemli olan husus ihracatçı ile ithalatçı arasındaki bağlantının ölçüsüdür. Bu bağlantının birlikte hareket etmeyi gerektirecek ya da mümkün kılacak ölçüde büyük olmadığı durumlarda bu esasın uygulanması, keyfilige yol açabilmektedir.

AT Adalet Divanı'nın Silver Seiko/AT Konseyi Davası'nda verdiği ilk hüküm ise, görüldüğü gibi, ihrac fiyatıyla normal değer farklı aşamalarda saptanıp kıyaslandığı yolundaki davacı iddiasına ilişkindir. İmalatçı firma ile dağıtımçı firmayı tek ekonomik bünye sayan AT Adalet Divanı'nın dayandığı ölçütlerin isabetliliği konusunda kesin bir yargıya varmak için yeterli bilgiye sahip değiliz. Ancak, sözkonusu aksaklığın ve ihtilâfın, mevzuata hakim olan "ihrac fiyatını evvelemirde iç piyasa fiyatıyla kıyaslamak gerekir" idfiksinden kaynaklandığı ortadadır.

AT Adalet Divanı'nın, miktar farklılıklarından neşet eden ayarlamalarla ilgili müteakip kararı ise, Divan'ın bu tür ayarlamaları prensipte kabule sayan gördüğünü ancak davada ayarlamayı gerektirecek şartlar gerçekleşmediği için ayarlama talebini reddettiğini göstermektedir.

Aynı şeyler, Divan'ın ticari şartlara ilişkin farklılıklar için öne sürülen ayarlama talepleriyle ilgili hükmü için de söylenebilir: Divan, bunları da prensip olarak kabule sayan görmektedir. Ancak, bazılarını, beyyine külfetinin yerine getirilmemesinden ötürü reddetmiştir.

Ancak, AT Adalet Divanı, bir sonraki hükmünde bizce son derece mesnetsiz ve keyfi uygulamalara neden olabilecek bir yargıya yer vermiştir: Normal değer ve ihrac fiyatında yapılacak ayarlamaların birbirinden tamamen bağımsız olduğu iddiası. Bu hususta kabul edilmesi gereken yaklaşım, kanımızca bunun tam tersidir. Başka bir deyişle, prensip itibarıyla, ihrac fiyatı ve normal değer üzerinde yapılan ayarlamalar arasında paralellik olmalıdır. Farklı piyasalardaki farklı koşullar, bu insicamı bozmayı, yer yer ve zaman zaman gerekli kılabilir. Ancak, bu tür sapmaların kural değil istisna olması gerekir.

AT Adalet Divanı, bir sonraki hükmüyle, antidamping hukukunda en çok tartışılan bir husus hakkında karar vermiştir: Normal değerle ihrac fiyatının münferit işlemler bazında mı, yoksa ağırlık ortalamalar bazında mı kıyaslanacağı sorunu. Yukarıda da belirtmeye çalıştığımız gibi, bu konuda benimsenen en çarpık uygulama münferit işlemler bazında saptanan ihrac fiyatlarının, soruşturma döneminde geçerli olan normal değerlerin ağırlıklı ortalamasıyla kıyaslanmasıdır. Davada böyle bir durum mevzubahis değil-

dir. Her iki fiyatın da ağırlıklı ortalamalar biçiminde saptanıp kıyaslanması söz konusudur. Divan, ortalamaları kıyaslamayı caiz görmüştür. Burada bir kez daha hatırlatmak isteriz ki, en çarpık yöntem olarak zikrettiğimiz kıyaslama metodu dahi mevzuata aykırı değildir. Hakkaniyete aykırıdır.



BÖLÜM IX'UN NOTLARI

- (1) ABD mevzuatında adil mukayese ve damping marjı konularında ayrıntılı bilgi için, bkz. Mac Kay M. Pearson. "Antidumping and Countervailing Duty Laws: The Quest to Control Nonmarket Economy Countries", BYU Law Review 1989, No:2, s.720724, Gary N. Horlick ve Geoffrey D. Oliver. "Antidumping and Countervailing Duty Law: Provisions of the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988", Journal of World Trade Law Vol. 23, 1989, s.1417; David Palmetter. "The Rhetoric and the Reality of the US Antidumping Law", World Economy, Vol.14, No:1, March 1991, s.24; Horlick, zikreden Jackson ve Wermulst, s.144-148.

X.TÜRK UYGULAMASININ AÇIĞA ÇIKARDIĞI BAZI AMPİRİK SONUÇLAR

Bilindiği gibi, gerek GATT mevzuatı, gerek ona dayalı olarak ittihaz olunan iç hukuk düzenlemeleri, dampingi ithal edilen bir malın ihrac fiyatının, o malın normal değerinin altında olması biçiminde tanımlamaktadırlar. Dolayısıyla, normal değer gibi, ihrac fiyatının saptanması da, dampingin tesbiti için yapılması zorunlu bir işlemdir. Bu bölümde AET, ABD ve Türk mevzuatlarında ihrac fiyatı kavramını incelemeye çalışacağız. Esasen bunlar, temelde GATT mevzuatına uygun olması gereken düzenlemelerdir. O nedenle, GATT mevzuatında ihrac fiyatı kavramını ayrı bir başlık altında incelemek yerine, lüzumsuz tekrarlara yer vermemek için, esasen GATT mevzuatının.

Yukarıda müteaddit defalar belirttiğimiz üzere, HDTM'nin dampingin tesbitinde benimsediği uygulamaları yansıtan belgeleri elde etme olanğından ilgili firmalara ait gizli bilgiler içerdikleri gerekçesiyle- yoksun kaldık. Ayrıca, HDTM'nin Resmi Gazete'de yayınlanan tebligleri ayrıntılı açıklamalar içermediği ve Türk Antidamping uygulaması AET ve ABD uygulamalarına nazaran çok yeni olduğu için, Türk mevzuatının tatbikata nasıl yansıdığını çalışmamızda gönlümüzce irdileyemedik. Bu eksigimizi bir ölçüde telâfi edebilmek amacıyla, bu bölümde 1993 yılı sonuna kadar sonuçlanan soruşturmaların ampirik bir değerlendirme-

286

sini yaparak, mevcut bazı eğilimleri -en kaba hatlarıyla da
olsa- belirlemeye çalışacağız. Bu amaçla, evvelâ sözkonusu
soruşturmaların bir listesine yer verelim;



MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SDRUSTURMANIN ACMA TARİHİ	GECİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Doğu Almanya ve Çin Halk C.	Termometre	7.12.1989 (Teb. No.89/1)	Yok	A.D. Vergiye gerek görülmedi. (Teb. No. 90/10) (Kapanış T. 11.10.90)
Doğu Almanya ve Çin Halk C.	Termometre	7.12.1989 (Teb. No.89/1)	Yok	A.D. Vergiye gerek görülmedi. (Teb. No. 90/10)
Romanya, Güney Kore, Taiwan ve İtalya	Pollesterlerden sentetik devamsız lifler (karde edilmemiş vs)	7.12.1989 (Teb. No.89/2)	Romanya'ya %20 G.Kore'ye %15 Taiwan'a %20 oranında geçici vergi uygulan- mistir. (Teb.No.90/11) (Tarihi 11.10.90)	Romanya'ya %20 G.Kore'ye %15 Taiwan'a %20 oranında kesin vergi uygulanmıştır. İtalya için A.D. vergiye gerek görül- memiştir. (Teb. No. 90/17) (Kapanış T. 25.11.90)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN ACMA TARİHİ	GEÇİCİ DİNLEM	KESİN DİNLEM
Romanya	Poliesterlerden sentetik devamsız lifler (karde edilmiş, taran- mış vs.)	7.12.1989 (Teb. No.89/3)	Romanya'ya %15 oranında geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb. No:90/12) (Tarih: 11.10.90)	Romanya'ya %15 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 90/18) (Tarih: 26.11.90)
Romanya, Macaristan ve Çin Halk C.	Elektrodlar	7.12.1989 (Teb. No.89/4)	Romanya'ya %50 Macaristan'a %50 Çin Halk C.ne%100 oranında geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb. No:90/13) (Tarih: 11.10.90)	Romanya'ya %50 Macaristan'a %50 Çin Halk C.ne %100 kesin vergi uygu- muştur. (Teb. No:90/19) (Tarih: 28.11.90)
Finlandiya ve Yugoslavya	Baskı ve yazı kağıtları	7.12.1989 (Teb. No.89/5)	Finlandiya'ya %5 Yugoslavya'ya %20 oranında geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb.No.90/14) (Tarih: 11.10.90)	Finlandiya'ya %5 Yugoslavya'ya %20 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 90/20) Tarih: 26.11.90)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN AÇMA TARİHİ	GECİCİ DÖNEM	KESİN DÖNEM
Taiwan	Tamamlanmış şerit metreleri	7.12.1990 (Teb. No.90/1)	Yok	A.D. Vergi uygulamama- sına gerek görülmedi. (Teb. No. 90/16) (Tarih: 23.11.90)
Taiwan	Diğer şerit metreler	5.1.1990 (Teb. No.90/1)	Yok	A.D. Vergi uygulamama- sına gerek görülmedi. (Teb. No. 90/16) (Tarih: 23.11.90)
Polonya ve Cekoslovakya	Torna aynaları	21.3.1990 (Teb. No.90/2)	Polonya'ya %100 Cekoslovakya %100 geçici vergi uygulanmıştır. (Teb.No.90/15) (Tarihi 11.10.90)	Polonya'ya %100 Cekoslovakya'ya %100 kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No:90/23) (Tarih: 30.1.91)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ULKE	ÜRÜN İSMİ	SORUSTURMANIN ACMA TARİHİ	GEÇİCİ DÖNLEM	KESİN DÖNLEM
Romanya	Dökme cam ve haddelenmiş cam	21.3.1990 (Teb. No.90/3)	Yok	Romanya'ya %200 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/1) (Tarih: 21.2.91)
Romanya	Cekme veya üfleme cam	1.3.1990 (Teb. No.90/3)	Yok	Romanya'ya %100 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/1) (Tarih: 21.2.91)
Romanya	Float cam, vs.	21.3.1990 (Teb. No.90/3)	Yok	A.D. vergi uygulamasına gerek görülmedi.

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN ACMA TARİHİ	GECİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Taiwan	Makaralı zincirler	21.3.1990 (Teb. No.90/4)	Yok	Taiwan'a %30 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/2) (Tarih: 21.2.91)
Cin Halk C.	Porselen mutfak eşyası, sofras eşyası, vs.	3.4.1990 (Teb. No.90/5)	Yok	Cin Halk C'ne %23/kg kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/3) (Tarih: 21.2.91)
Mısır Arap C.	Pamuk ipliği	8.5.1990 (Teb. No.90/6)	Yok	A.D. vergi uygulamasına gerek görülmedi. (Teb. No:91/4)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN ACMA TARİHİ	GEÇİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Romanya ve Macaristan	Alüminyum telllerden halatlar, vs.	13.7.1990 (Teb. No.90/7)	Yok	Romanya'ya %10 Macaristan'a %10 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/12) (Tarih: 9.7.91)
Taiwan	Fermuarlar (diğerleri kapsamında)	13.7.1990 (Teb. No.90/8)	Yok	Taiwan'a %15 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 91/11) (Tarih: 9.7.91)
Macaristan ve ABD	Diferansiyeller vs ("diğerleri" kapsamında)	21.9.1990 (Teb. No.90/9)	ABD'ne %45 oranında geçici vergi uygulanmış soruşturma sonu- cunda ise, alınan vergi iade edilmiştir. (Teb. No:91/14) (Tarih: 30.7.91)	Macaristan'a %10 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 91/17) (Tarih: 21.9.91)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ULKE	ÜRÜN İSMİ	SORUSTURMANIN ACMA TARİHİ	GEÇİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Pakistan ve Hindistan	Pamuk ipligi	14.12.1990 (Teb. No.90/21)	Pakistan'a %20 oranında geçici vergi uygulanır. (Teb. No:91/18) (Tarih: 25.9.91)	Pakistan'a %20 oranında kesin vergi uygulanmış, Hindistan için soruş- ma kapatılmıştır. (Teb. No: 91/21) (Tarih: 10.12.91)
Pakistan, Hindistan, Çin Halk C. Hong-Kong, Taiwan	Pamuklu mensucat (m2 ağırlığı 200 gr'ı geçmeyenler)	14.12.1990 (Teb. No.90/22)	Pakistan'a 0.75\$/kg geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb. No:91/19) (Tarih: 23.10.91)	Pakistan'a uygulanan geçici vergi iade edilmiştir. (Teb. No: 91/22) (Tarih: 10.12.91)
Pakistan, Hindistan, Çin Halk C. Hong-Kong ve Taiwan	Pamuklu mensucat (200 gr'ı geçenler)	14.12.1990 (Teb. No.90/22)	Pakistan'a 0.75\$/kg. geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb.No.91/19) (Tarihi 23.10.91)	Pakistan'a uygulanan geçici vergi iade edilmiştir. (Teb. No: 91/22) (Tarih: 10.12.91)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN AÇMA TARİHİ	GEÇİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Çekoslovakya ve Yugoslavya	Gazlar için kaplar	22.5.1991 (Teb. No.91/5)	Yok	A.D. Vergi uygulamasına gerek görülmemiştir. (Teb. No. 92/8) (Tarih: 20.5.92)
Güney Kore	Pistonla motorlar için kurşun	22.5.1991 (Teb. No.91/6)	Yok	Güney Kore'ye %12 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 92/11)
Brezilya	Kütükler	22.5.1991 (Teb. No.91/7)	Yok	A.D. vergi uygulamasına görülmemiştir. (Teb. No. 92/7) (Tarih: 20.5.92)
Endonezya	Çeşitli cam eşya	6.6.1991 (Teb. No:91/8)	Yok	Endonezya'ya 0.10\$/kg kesin vergi uygulanmıştır (Teb. No: 92/12) (Tarih: 5.6.92)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN ACMA TARİHİ	GECİCİ DÖNEM	KESİN DÖNEM
Cin Halk C.	Universal torna tezgahları	22.6.1991 (Teb. No. 91/9)	Cin Halk C. %50 oranında geçici vergi uygulan- mıştır. (Teb. No: 91/20)	Cin Halk C. ne %50 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 92/2) (Tarih: 22.4.92)
Macaristan	Otobüsler	22.6.1991 (Teb. No. 91/10)	Yok	A.D. Vergi uygulamasına gerek görülmemiştir. (Teb. No. 92/9) (Tarih: 20.5.92)
İtalya	Polyesterlerden sentetik devamsız lifler	9.7.1991 (Teb. No. 91/13)	İtalya'ya %9 oranında teminat uygulanmıştır. (Teb. No. 92/14) (Tarihi 19.8.92)	İtalya'ya %9 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 93/2) (Tarih: 14.1.93)
Cin Halk C. ve Yugoslavya	Otobüsler	30.7.1991 (Teb. No: 91/15)	Yok	A.D. vergi uygulamasına gerek görülmemiştir. (Teb. No: 92/10) (Tarih: 20.5.92)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ULKE	ÜRÜN İSMİ	SORUŞTURMANIN ACMA TARİHİ	GEÇİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Hollanda	Benzoik asit	14.8.1991 (Teb. No. 91/16)	Yok	Hollanda 0.29\$/kg kesin vergi uygulanmıştır (Teb. No. 92/15) (Tarih: 1.9.92)
Bulgaristan	Universal torna tezgahları	22.4.1992 (Teb. No. 92/3)	Yok	Bulgaristan'a %100 oranında kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No: 93/4) (Tarih: 4.2.93)
Bulgaristan	Kaldırım taşları, vs.	16.6.1992 (Teb. No. 92/13)	Yok	A.D. vergi uygulamasına gerek görülmemiştir. (Teb. No. 93/5) (Tarih: 12.6.93)

MALIN İTHAL EDİLDİĞİ ÜLKE	ÜRÜN İSMİ	SDRUSTURMANIN AÇMA TARİHİ	GECİCİ ÖNLEM	KESİN ÖNLEM
Bulgaristan	Cekme ve üfleme cam	1.10.1992 (Teb. No.92/16)	Yok	Bulgaristan'a 35\$/ton kesin vergi uygulanmıştır (Teb. No. 93/7) (Tarih: 22.9.93)
Taiwan	Kalıpçı freze tezgahları	17.11.1992 (Teb. No.92/17)	Yok	A.D. Vergiye uygulamasına gerek görülmemiştir. (Teb. No. 93/10) (Tarih: 11.10.93)
Rusya Federasyonu	Cekme veya üfleme cam	7.1.1993 (Teb. No.93/1)	Yok	Rusya F.na 35\$/ton kesin vergi uygulanmıştır. (Teb. No. 93/8) (Tarih: 22.9.93)

Yukarıdaki listede görüldüğü gibi, şimdiye kadar açılan ve sonuçlanan soruşturmalar, aşağıdaki ülkelerin firmalarına yönelik olmuştur.

Doğu Almanya (2), Çin Halk C. (8), Romanya (7), Güney Kore (2), Taiwan (8), İtalya (2), Macaristan (4), Finlandiya (1), Yugoslavya (3), Polonya (1), Çekoslovakya (2), Mısır Arap C. (1), ABD (1), Pakistan (3), Hindistan (3), Hong-Kong (2), Brezilya (1), Endonezya (1), Hollanda (1), Bulgaristan (3), Rusya Federasyonu (1).

Saydığımız devletler arasında Çin Halk C., Taiwan, Romanya, Macaristan, Yugoslavya, Bulgaristan, Pakistan ve Hindistan, muhatap oldukları soruşturma sayısı itibarıyla, il sıraları almaktadırlar.

Kesin vergiyle sonuçlanan soruşturma sayısı itibarıyla yapılan sıralamada ise Romanya açık farkla öne geçmektedir: Romanya (6), Çin H. C. (3), Taiwan (3), Macaristan (3), vd. Görüldüğü gibi, bazı devletlerin firmalarının, ısrarlı ve sürekli bir biçimde dumping yaptıklarını öne sürmek güçtür. Bunun en önemli nedenlerinden biri de, uygulamanın çok yeni olmasıdır.

Dikkati çeken başka bir nokta, açılan soruşturmalardan yaklaşık yarısının (28/57) ticareti devlet eliyle yürütülen ülkelerle ilgili olmasıdır. Bunlardan 17'si kesin vergi uygulamasıyla sonuçlanmıştır. (yaklaşık %60'ı) AET

Antidamping Hukuku'nda piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere karşı açılan antidamping soruşturmaların tamamına yakın bölümünün kesin vergiyle sonuçlandığı hatırlanacak olursa, Türk sisteminin bu gibi ülkelere karşı o denli önyargılı ve keyfi uygulamalara o denli meyyal olmadığı anlaşılabılır.

Bu oran, piyasa ekonomisine sahip ülkelerden ithal edilen ürünlerle ilgili soruşturmalarda daha da düşüktür: $11/29=38\%$. Bu da, Türk kurumlarının siyasi ve himayeci mülâhazalarla hareket etmeye pek eğilimli olmadıklarını ihsas ettiren bir başka husustur.

Bütün bu sonuçlar, dampingin tesbitini AET ve ABD mevzuatlarına nazaran daha objektif bir biçimde düzenlediğini yukarıda belirttiğimiz Türk mevzuatının, uygulama ya da objektif biçimde yansıdığını ve korumacılığa diğer sistemlerde olduğu kadar sıklıkla âlet edilmediğini az çok ihsas ettirmektedir. Kuşkusuz, eğer HDTM'nin hesaplama yöntemlerini içeren zabıtlara ulaşabilseydik, daha kesin iddia ve eleştirilerde bulunmamız mümkün olurdu.

XI. GATT 1994 VE SONRASI

Çalışmamızın hemen hemen tamamını bitirdiğimiz bir dönemde, 15 Aralık 1993 tarihinde Uruguay Round nihayete erdi ve müzakereci taraflar arasında birçok anlaşma bağtlandı. Bu anlaşmalardan biri, incelediğimiz antidamping düzenlemelerle yakından ilgilidir. Filhakika, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu, yürürlüğe girdiği takdirde yerini bu Anlaşmaya bırakacaktır. (Agreement On Implementation of Article VI. of GATT 1994) Bu bölümde, her iki anlaşmanın konumuzla ilgili hükümlerini karşılaştırarak, 15 Aralık 1993 tarihinde imzalanan ancak henüz yürürlüğe girmeyen bu Anlaşmanın ne gibi yenilikler getirdiğini saptamaya çalışacağız.

GATT 1994'ün VI. Maddesinin Uygulanması Hakkında Anlaşma'nın ilk iki maddesi, incelediğimiz konuyu düzenlemektedir. Bunlardan ilki "Prensipier" başlığını taşımakta ve 1979 tarihli Antidamping Kodu'nun muadil maddesinin kelime kelime tekrarı olmaktan öteye gitmemektedir. Yalnızca, GATT 1994 lâfzı, GATT lâfzının yerini almıştır.

Müteakip madde (Madde 2) ise "Dampingin Tesbiti" başlığını taşımakta ve 12 paragraf ve alt paragraftan oluşmaktadır.

Bu maddenin ilk paragrafı (2. 1), 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nun aynı başlığı taşıyan 2. maddesinin ilk

paragrafının kelime kelime tekrarı olup, bir ürünün hangi halde dampingli sayılacağı hakkındadır. Paragrafa göre, normal değerin tesbitinde esas alınacak temel kriter, ESKİDEN OLDUĞU GİBİ benzer ürünün iç piyasa fiyatıdır. Dolayısıyla, 15 Aralık 1993 tarihinde imzalanan bu Anlaşma'nın, eleştirdiğimiz temel sisteme (normal değerin tesbitinde baz alınan kriterler arasındaki öncelik sırası) bir değişiklik getirmediği söylenebilir.

Bir sonraki paragraf (2. 2) metni ise, şöyledir:

"Ticaretin normal akışı içinde, ihracatçı devletin iç piyasasında benzer ürünün satılmadığı ya da piyasanın özel durumu veya ihracatçı ülkenin iç piyasasındaki satışların cüzi hacmi nedeniyle bu tür satışların münasip bir mukayeseyle elvermediği durumlarda damping marjı, benzer ürünün münasip bir üçüncü ülkeye temsil kabiliyetini haiz ihrac fiyatıyla ya da menşe memleketteki üretim maliyetiyle idari masraflar, satış masrafları ve diğer masraflar ve kâr için hesaplanan makul bir miktarın toplamı ile kıyaslama yapmak suretiyle tesbit olunur".

Bu paragraf da, 1979 tarihli Antidamping Kodu'nun muadil paragrafıyla esas itibariyle büyük benzerlik göstermektedir. Ancak, yukarıda altını çizmiş olduğumuz kelimelerin mezkur Kod'da yer almadığını belirtmek isteriz.

1979 tarihli Antidamping Kod'unda yer almayan ibarelerden ilki incelendiğinde görülecektir ki, "ihracatçı Ülkenin iç piyasasında cereyan eden satışların hacminin azlığı", "bu tür satışların münasip bir kıyaslamaya elvermemesi"nin nedenlerinden biri olarak kabul edilmiştir. Aynı paragrafta göre, bu gibi durumlarda iç piyasa fiyatı kriterinin yerine diğer iki kriterden biri normal değerin tesbitine esas alınacaktır. Yeni anlaşmayla getirilen bu değişikliğin, yukarıda irdelediğimiz örnek davalarda da dile getirilen önemli bir eleştiri dikkate alınarak vaz olunduğu açıktır.

Aynı paragrafta göze çarpan diğer değişiklik ise, aynı biçimde, antidamping düzenlemelerin korumacı amaçlarla kullanılmasını bir ölçüde engellemeye yöneliktir. Yeni anlaşma, üçüncü Ülkeye ihrac fiyatı kriterini düzenlerken, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'na nazaran, ilgili makamların takdir hakkını kısıtlamıştır. Şöyleki, ihrac fiyatının normal değere baz alınabilmesi için, uygun bir üçüncü Ülkeye malın ihrac edildiği fiyat olması gerekir. Halbuki 1979 tarihli Kod'a göre, ithalatçı devlet makamları, herhangi bir Ülkeye malın ihrac edildiği fiyatı esas alabilirler ve bu, o malın 3. Ülkelere ihrac edildiği fiyatların en yükseği olabilir. Dolayısıyla, getirilen bu yenilik, takdir hakkını daraltmaya ve keyfiligi önlemeye yöneliktir.

GATT 1994'ün VI. maddesinin Uygulanması Hakkında Anlaşma'nın bir sonraki paragrafı (2.2.1) ise, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nda yer almayan yeni bir hükümdür. Önce hüküm metninin tercümesine yer vermeye çalışalım:

"Benzer ürünün ihracatçı ülke iç piyasasında ya da bir üçüncü ülkeye birim başına maliyetiyle (sabit ve değişken) satış giderleri, idari giderler ve genel giderler toplamının altında bir fiyatla satılması durumunda, bu gibi satışlar ticaretin normal akışı içinde cereyan etmemiş addolunarak normal değerin tesbitinde dikkate alınmayabilir. Ancak, bunun için, yetkililerin işbu satışların uzunca bir süre, önemli miktarlarda ve makul bir süre içinde zararın telâfisine olanak vermeyen fiyatlarla yapıldığını saptamış olmaları şarttır. Satış esnasında maliyetin altında bulunan fiyatlar, soruşturma dönemine taallük eden ağırlıklı ortalama maliyetin üzerindeyse, bunları zararın makul bir süre içinde telâfisine olanak veren fiyatlar olarak kabul etmek gerekir".

Kanımızca, mezkur anlaşma'nın yukarıda yer verdiğimiz paragrafıyla getirilen bu esas, antidamping hukukunda en çok eleştirilen uygulamalardan birine son vermek amacını gütmektedir. Yukarıda, AET hukukunda, zararına satışların normal değer ortalaması hesaplanırken hemen hemen hiç kaale alınmadığını, ABD hukukunda ise, ancak belli oranların altında olmak kaydıyla dikkate alındıklarını belirtmiş ve

özellikle AET uygulamasını eleştirmiştik. Görüldüğü gibi, işbu paragraf, bu uygulamaya bazı kısıtlayıcı şartlar getirerek keyfiligi önlemeye çalışmaktadır ve şüphesiz, kötüye kullanmaların engellenmesi bakımından müsbet bir düzenlemedir.

Bir sonraki paragraf da (2.2.1.1), bu paragraf gibi yenidir. Başka bir deyişle, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'yla düzenlenmeyen bir hususu hükme bağlamaktadır.

"İşbu maddenin 2. paragrafı bağlamında, maliyetler, normal olarak, soruşturmaya muhatap olan ihracatçı veya üretici tarafından tutulan kayıtlar baz alınarak hesaplanır, bu kayıtlar ihracatçı ülkenin genellikle kabul edilen muhasebe ilkelerine uygun olmak ve sözkonusu ürünün üretim ve satışıyla bağlantılı maliyetleri mantık ölçüleri içinde yansıtmak kaydıyla. Yetkili makamlar, maliyetlerin uygun bir biçimde tevzii amacıyla, ihracatçı veya üreticinin soruşturma süresince sağladıkları da dahil olmak üzere, mevcut tüm delilleri dikkate alırlar. Yeter ki, bu paylaş-tırma biçimi üretici veya ihracatçı tarafından, özellikle amortisman dönemleri sermaye harcamaları ve diğer geliştir-me maliyetlerine müteallik indirimlerle ilgili olarak, eskiden beri kullanılmakta olsun. Bu alt-paragraf tahtında maliyet tevziatına yansıtılmadıkça, maliyetler, o anki ya da daha sonraki üretimi artıran ve istirdadı kabil olmayan

maliyet kalemleri veya maliyetlerin yeni girişimlerden etkilendiği ahval için ayarlamalara tabi tutulur".

Görüldüğü gibi, bu paragraf, oluşturulmuş değer kriterinin normal değerın tesbitinde baz alındığı durumlarda maliyetlerin neye göre hesaplanacağını ve nasıl tevi edileceğini belirlemektedir. İlk cümleye göre, normal olarak, maliyetler ihracatçı veya üreticinin kayıtlarına göre hesaplanacaktır. Ancak, eğer bu kayıtlar, ihracatçı ülkenin genellikle kabul edilen muhasebe prensiplerine uygun değilse ya da söz konusu ürünün üretim ve satışıyla bağlantılı maliyetleri mantıki biçimde yansıtmıyorsa bu esas uygulanmayacaktır. GATT Antidamping Kodu'nda yer almayan bu husus, kanımızca, antidamping soruşturmalarına hedef olan firmalar açısından önemli bir avantaj teşkil etmektedir. Zira bu hükümle soruşturmanın muhatabı lehine bir karine vaz olunarak, aksini isbat külfeti yetkili makamlara yüklenmiştir.

Paragrafın ikinci cümlesi ise, aşağı yukarı aynı niteliktedir. Ancak, dikkat edileceği gibi, bu cümle maliyetlerin tevzii hakkındadır. Yukarıda defaatle belirttiğimiz gibi, gerek AET, gerek ABD mevzuatı, dampingin tesbitiyle ilgili pek çok konuda ihracatçının aleyhine birçok karineler kabul etmiş, uygulamada bu karineler himayeci gayelere ve keyfilige alet olmuştur. Bu hüküm, bu tür karinelerin aksine ihracatçı lehine bir düzenleme vaz ederek müsbet bir yaklaşım oluşturmıştır.

Paragrafın son cümlesi ise, hesaplama yöntemleri hakkında yol gösterici niteliktedir. Ancak, uygulamaya henüz girmemiş olan bu hükmün muhtemel etkileri konusunda fazla bir şey söyleyememekteyiz.

Müteakip paragraf ise idari masraflar, satış masrafları ve diğer masraflar ile kârın hesaplanması konusunda bir takım esaslar getirmektedir. Paragraf metni, şöyledir :

"İşbu maddenin 2. paragrafı bağlamında, idari masraflar, satış masrafları ve diğer masraflar ile kârın miktarları soruşturmaya muhatap olan ihracatçı veya üretici tarafından yapılan benzer mal üretimi veya ticaretin normal akışı içinde yapılan benzer mal satışlarına ilişkin fiili veriler baz alınarak saptanır. Bu gibi miktarlar bu yolla saptanamıyorsa, aşağıdaki esaslar dikkate alınarak tesbit olunur.

(i) ilgili ihracatçı veya üreticinin menşe ülke iç piyasasında aynı genel kategoriye dahil ürünlerin üretim ve satışlarında sarf ve temin ettiği fiili miktarlar;

(ii) soruşturmaya tabi olan diğer ihracatçı veya üreticilerin, menşe memleket piyasasında benzer malın üretim ve satışlarında sarf ve temin ettikleri miktarların ağırlıklı ortalaması;

(iii) bulunacak kâr miktarı diğer ihracatçı veya üreticilerin menşe ülke piyasasında aynı genel kategoriye dahil malların satışlarından normal olarak elde etmeleri kârı aşmamak kaydıyla herhangi bir başka mantıki yöntem.

İşbu paragrafın ilk cümlesi, idari masrafları, satış masrafları ve diğer masraflarla ilgili olduğu ölçüde, bazı tereddüt ve eleştirileri önleyecek niteliktedir. Özellikle, örneğine Amerikan hukukunda rastladığımız asgari limit ve karinelerin bu hüküm karşısında geçersiz olacağı kanaatindeyiz. Bu nedenle, hükmün, giderlere ilişkin yönüyle isabetli olduğunu düşünüyoruz. Ancak, hatırlanacağı gibi, AET hukukunun makul kâr konusunda ikame metodu (surrogate method)'nu benimsemesini, Amerikan hukukunun ise bu konuda bir asgari limit vaz etmiş olmasını yukarıda eleştirmiştik. Değinmekte olduğumuz hüküm, makul kar oranının ihracatçı ülke piyasasına hakim olan şartlar muvacehesinde saptanacağını teyid etmiştir. Dolayısıyla, makul kârın tesbiti konusunda ileri sürdüğümüz eleştiriler, yeni Anlaşma çerçevesinde de geçerli olacaktır.

Paragrafın geri kalan bölümü ise, yukarıda belirlenen esas herhangi bir nedenle kabil-i tatbik olmadığı takdirde başvurulacak istisnai alternatifleri düzenlemiştir. Bunların herbiri kendine has bazı sakıncalarla malul olmakla beraber, mezkur alternatiflerin, metinde yer aldıkları sırayla uygulanmalarının doğru olacağı kanaatindeyiz.

izleyen paragraf ise (2.3) 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nun muadil paragrafının kelime kelime tekrarıdır. Bu paragraf, ihrac fiyatı hakkında olup, konunun düzenlenişine herhangi bir yenilik getirmemektedir.

Bir sonraki paragraf ise (2.4), ihrac fiyatıyla normal değer arasında adil bir mukayese yapılmasına ve bu amaçla uyulacak esaslara, ilişkindir. Paragraf, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nun muadil hükmüne kıyasla, bir takım yenilikler getirmiştir. Şöyle ki:

"İhrac fiyatıyla normal değer arasında adil bir kıyaslama yapılır. Bu kıyaslama aynı ticari aşamada normal olarak fabrikadan çıkış aşamasında, ve mümkün olduğu kadar yakın zamanlarda yapılan satışlar dikkate alınarak yapılmalıdır. Herbir özel durumda, koşullar dikkate alınarak; satış şart ve vadelerine, vergilere, ticari safhalara, miktara, fiziki özelliklere ilişkin farklılıkları ve fiyatların kıyaslanabilirliğini etkilediği kanıtlanan diğer farklılıklar da dahil olmak üzere fiyatların kıyaslanabilirliğini etkileyen farklılıklarla ilgili olarak gerekli indirimler yapılır. 2. maddenin 3. paragrafında zikrolunan durumlarda, vergi ve resimler de dahil olmak üzere ithalatla yeniden satış amaçları arasında vuku bulan giderlerle, elde edilen karlara ilişkin olarak da indirimler yapılmalıdır. Eger böyle durumlarda, fiyatların kıyaslanabilirliği etkilenmişse, yetkili makamlar, normal değeri, oluşturulmuş

ihrac fiyatının ticari aşamasına denk bir ticari aşamada hesaplarlar ya da bu paragraf uyarınca gerekli indirimleri yaparlar. Yetkili makamlar, ilgili taraflara, adil bir kıyaslama için hangi bilgilerin gerekli olduğunu bildirirler ve onlara mantıki ölçülerle bağdaşmayan bir isbat külfeti yükleyemezler.

Bu paragrafın ilk cümlesi, yeni bir hüküm getirmemekle beraber, adil bir kıyaslama yapma zorunluluğunu, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'na nazaran, daha kesin bir dille ifade etmektedir. Bu kıyaslamanın hangi aşamada ve hangi döneme ilişkin olarak yapılacağını belirleyen ikinci cümle de herhangi bir yenilik içermemektedir. Bir sonraki cümle ise, fiyatların kıyaslanabilirliğini etkileyen farklılıklar için indirimler yapılacağını ilke olarak vaz ettikten sonra, bu gibi farklılıkların neler olabileceğini tahdidi olmayan bir biçimde saymıştır. Yeni anlaşma, GATT Antidamping Kodu'nda aynı şekilde saydığı farklılıklara, ticari aşama, miktar ve fiziksel özellik farklılıklarını ilâve etmiştir. Esasen, bunlar, sarahaten sayılmasa da dikkate alınması gereken farklılıklardır. Bunların yeni Anlaşma'da tasrih edilmesi, GATT'a dayalı antidamping hukuklarında gözardı edilmelerini önlemeye yöneliktir.

Paragrafın müteakip cümlesi ise, ihrac fiyatının oluşturulduğu durumları, 1979 tarihli Kod'un ilgili cümlesini tekrarlayarak düzenlemiştir. Bunu takip eden iki cümle

ise, tamamen yenidir. Bunlardan ilki, ihrac fiyatı oluşturulduktan sonra, normal değerin onunla kıyaslanabilir hale getirileceğine ilişkindir. Son cümle ise, yetkili makamlara, tarafların hangi bilgileri sağlamaları gerektiğini onlara bildirme ve isbat yükünü onlara mantığa aykırı bir biçimde tahmil etmeme yükümlülüğünü yüklemiştir. Bu hükümlerin, yetkili makamların uygulamada sahip oldukları takdir hakkını sınırlamaya ve keyfiligi önlemeye yönelik oldukları açıktır.

Bir sonraki paragraf ise (2.4.1), yabancı paraların birbirine çevrilmesinde uyulacak esasları vaz etmekte olup, tamamen yenidir. Diğer bir deyişle, 1979 tarihli GATT Anti-damping Kodu'na düzenlenmeyen bir hususu tanzim etmek üzere vaz olunmuştur.

"Bu paragraf uyarınca yapılan fiyat mukayesesi, farklı paraların birbirine tahvilini gerektiriyorsa, işbu tahvil işlemi satış tarihinde geçerli olan kur üzerinden yapılır. Ancak, ihracatla doğrudan bağlantılı yabancı para satışı gelecekte cereyan edecekse, sonradan teslim esasına dayanan satışta belirlenen kur esas alınır. Kurların gösterdiği dalgalanmalar gözardı edilir ve her soruşturmada yetkili makamlar ihracatçılara, ihrac fiyatlarını soruşturma döneminde maruz kalınan hareketleri yansıtmak üzere uyarlamaları için en az altmış günlük bir süre tanınırlar".

Müteakip paragraf ise (2.4.2) damping marjının hesaplanmasıyla ilgili en çok eleştirilen uygulamalardan birini önlemeye yöneliktir. Münferit ihrac fiyatlarını ortalama normal değerle mukayese etme uygulamasını. Paragraf metninin Türkçe tercümesi aşağıdaki gibidir :

"Bu maddenin adil mukayese mevzuunu düzenleyen 4. paragrafı uyarınca, damping marjları, normal olarak, normal değerlerin ağırlıklı ortalaması ile, kıyaslanabilir tüm ihracat işlemlerinde cari ihrac fiyatlarının ağırlıklı ortalamasını mukayese etmek ya da normal değerle ihrac fiyatını münferit işlem bazında karşılaştırmak suretiyle hesaplanır. Eger yetkili makamlar farklı alıcılara, bölgelere veya zaman dilimlerine göre önemli ölçüde değişen bir ihrac fiyatı eğilimi (pattern) saptarlarsa ve yukarıdaki iki kıyaslama yöntemi kullanıldığında bu tür farklılıkların niçin dikkate alınamayacağı izah olunmaktaysa, normal değerlerin ağırlıklı ortalamasıyla münferit işlemlerin ihrac fiyatlarını kıyaslamak caiz olur".

Kanımızca, bu hüküm, antidamping hukukunda mevcut son derece gayrimantıki bir uygulamaya son verecek niteliktedir. Bilindiği gibi, gerek AET, gerek ABD hukuklarında, kural olarak, normal değer in ağırlıklı ortalaması alınmakta ve münferit işlemler bazında tebellür eden ihrac fiyatları bu ortalama yla tek tek kıyaslanmaktadır. Bu uygulamayı yukarıda ilgili bölümde eleştirmiştik. Şimdi GATT 1994'ün

VI. Maddesinin Uygulanması Hakkında Anlaşma'nın işbu paragrafıyla, bu uygulama kural olmaktan çıkarılmakta, belli durumlarda başvurulabilecek bir istisna haline getirilmektedir.

Müteakip paragraf ise (2.5) dolaylı damping olgusunun düzenlemekte olup, 1979 tarihli GATT Antidamping Kodu'nun aynı konuyu düzenleyen paragrafının kelime kelime tekrarıdır. Dolayısıyla yeni Anlaşma'nın bu konuda herhangi bir yenilik getirmediği söylenebilir.

İzleyen paragraf ise (2.6), benzer ürün kavramını tanımlamaktadır. Bu hüküm de, GATT Antidamping Kodu'nun muadil paragrafının kelime kelime aynısıdır. Dolayısıyla, yeni Anlaşma'nın bu alanda da herhangi bir yenilik getirmediği söylenebilir.

XII.SONUÇLAR

Çalışmamızı bitirirken, başlangıçta hareket noktası olarak kabul ettiğimiz hipotezi bir kez daha anımsatarak, yaptığımız çalışmanın hipotezimizi doğrulayıp doğrulamadığını, ya da ne ölçüde doğruladığını bu bölümde ortaya koymaya çalışacağız.

Antidamping düzenlemeler konusunda bilgi edinmeye başladığımız andan itibaren, dampingin tesbiti hususunda üzerinde GATT in VI. maddesiyle mutabakat sağlanan sistem, bize göre, mantiki ve meşru olmaktan uzaktır. Şöyle ki:

GATT in VI. maddesi, GATT Antidamping Kodu ve GATT mevzuatına dayalı tüm antidamping düzenlemeler, normal değer in tesbitini aynı kurallara dayandırmışlardır : Buna göre, normal değerin saptanmasında, benzer ürünün menşe ya da ihracatçı ülke piyasasındaki fiyatı (iç piyasa fiyatı) baz alınır. Ancak, ilgili mevzuatta belirtilen nedenlerle iç piyasa fiyatını esas almak uygun veya mümkün değilse, diğer iki alternatiften biri (3. Ülkeye ihrac fiyatı veya oluşturulmuş değer) baz alınacaktır.

Yukarıda defaatle belirttiğimiz gibi, bu sistem, antidamping düzenlemelerin temel amacıyla da, serbest ticaretin geliştirilmesi idealiyle de çalışmaktadır. Kanımızca, antidamping düzenlemelerin temel amacı, ülkeye ihracat yapan firmaların haksız ticari uygulamalarına karşı yerli

üreticileri korumak olmalıdır. Eğer antidamping soruşturmasına muhatap olan ithalat, haksız bir uygulamaya dayanmıyorsa, antidamping önlemler uygulanması hiç de anlamlı olmaz.

Peki, mevcut antidamping düzenlemelerin kabul ettiği sistem, bu amaca hizmet etmeye müsait midir? Kanımızca, hayır. Herşeyden evvel, dampingin tesbiti yapılırken fiili durum incelenmekte, dampingin hangi saikle yapıldığı araştırılmamaktadır. Kanımızca, iki ayrı piyasada oluşmuş iki farklı fiyatı kıyaslamakla yetinip, damping fiilinin gerisindeki nedenleri araştırmamak, dampingin müeyyideye bağlanması için haksız olmasının gerekmediğini kabul etmek anlamına gelir ki, bu da, serbest ticaret gayesiyle bağdaşmaz. Kötü niyete, ya da zararlı bir saike dayanmayan fiyat farklılaştırması müeyyideye bağlanmamalıdır.

Bu durumda, hangi saiklere dayanan dampingin (bu noktada mevcut mevzuatta yapılan tanım dampinge esas alınmaktadır) kötü niyetten kaynaklandığını ve haksız olduğunu, hangi saiklerle yapılan dampingin ise haklı ve meşru kabul edilip tecviz edilmesi gerektiğini belirlememiz gerekmektedir. Normal değere ilişkin bölümde belirtmiş olduğumuz gibi, burada kilit nokta, dampingin (daha doğrusu fiyat farklılaştırmasının) bir karşılaştırmalı üstünlüğe istinat edip etmediğidir. Diğer bir deyişle, firmanın fiyat farklılaştırmasına gitmesini mümkün kılan başlıca etken(ler) bir

mukayeseli üstünlük ya da firmanın sahip olduğu etkinlik düzeyi ise, bu durumda damping tecviz edilmelidir. Bir firmaya "sen bu malı benim piyasamda, kendi iç piyasanda sattığın fiyatın altında bir fiyata satamazsın" demek, antidamping düzenlemeleri korumacılığa alet etmek anlamına gelir. Zira, herhangi bir malın fiyatı, satışa arz olunduğu piyasanın koşullarına bağlı olarak teşekkül eder. Dolayısıyla, aynı ya da benzer malın bir piyasada başka, diğer bir piyasada başka bir fiyata satılması, normal ve mesrudur. Eğer ihrac piyasasında cari rekabet koşulları, iç piyasada mevcut koşullardan farklı ise, ihracatçı firmanın bu koşullara ayak uydurmak amacıyla ihrac fiyatını iç piyasa fiyatının altında tesbit ederek fiyat farklılaştırmasına gitmesinde gayritabii bir yön yoktur. Yeter ki, ihrac fiyatı, üretim maliyeti ile makul bir kâr marjı toplamının altında teşekkül etmesin.

Bu ana kadarki açıklamalarımız, sistemdeki temel aksaklığın hangi noktada düğümlendiğini göstermektedir sanıyoruz. Bizce, temel aksaklık, GATT mevzuatı ile ona dayalı olarak şekillenen AET, ABD ve Türk mevzuatlarının, aynı çerçevede ittihaz olunan bütün diğer ulusal sistemler gibi, benimsedikleri normal değer tanımı ile bu tanımın içerdiği alternatifler arasındaki öncelik sırasından kaynaklanmaktadır. GATT mevzuatı ve bizim incelediğimiz diğer sistemler, benzer ürünün ihracatçı veya menşe ülke piyasa-

sında satıldığı fiyatı (iç piyasa fiyatını), normal değerin tesbitinde baz alınacak öncelikli kriter olarak almıştır. Dolayısıyla "antidamping düzenlemelerin birincil hedefi damping haksız olup olmadığına, kötüniyete dayanıp dayanmadığına bakmaksızın, zarara yol açan her çeşit fiyat farklılaştırmasının önüne geçmektir" demek mümkün ve akla yakındır.

Burada, yukarıda sözünü ettiğimiz bir gerçeği, bir kez daha dikkatinize sunmak istiyoruz. Şimdiye dek uygulanmış olan antidamping önlemlerin çok büyük bir çoğunluğu, AT ve dört devlet tarafından tatbik olunmuştur : ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda. Bunlar, hiç şüphesiz dünyanın en zengin ülkeleri (ya da blokları) arasındadır. Ayrıca, pek çok sektörde, gelişmiş piyasalara ve mütakâmil rekabet düzenlerine sahiptirler. Bu durumda, rekabet piyasalarına sahip bulunmayan birçok ülkenin firmaları, rekabet koşullarının hüküm sürdüğü bu piyasalara girmek istediklerinde, rekabet koşulları açısından piyasalar arasındaki farklılıklar ve başka birtakım güçlükler yüzünden fiyat farklılaştırmasına gitmek durumunda kalmaktadırlar. Yukarıda belirttiğimiz gibi, ihrac fiyatı üretimin maliyetiyle makul bir kâr marjı toplamını kapsamak kaydıyla böyle bir fiyat farklılaştırması, normaldir ve farklı piyasalarda cari farklı koşulların gereğidir. Ancak ihracatçının makul bir kâr elde etmeksizin yaptığı ihracat, bir haksız ticari uygulama

oluşturur ve antidamping önlemlerin uygulanmasını haklı kılar.

Buraya kadar yaptığımız açıklamalar, bizi şu sonuca götürmektedir: Nedeni ve dayanağını araştırmadan tüm fiyat farklılaştırmalarını müeyyideye bağlamak, haksız olmayan ticari uygulamaları da engeller. Dünya çapında serbest ticarete ve serbest rekabete müdahale anlamına gelir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin ve verimlilik farklarının tebel-lür etmesine mani oluşturur. Dolayısıyla, gelir dağılımını ve kaynak dağılımını bozar. Dünya ekonomisinde mevcut statükoyu korumaya yönelik himayeci tedbirlerdendir.

Yukarıda da belirttiğimiz gibi, sistemdeki çarpıklık, normal değerin tesbitinde başvurulacak alternatifler arasındaki öncelik sırasından kaynaklanmaktadır. Fiyat farklılaştırmalarını mümkün kılan etkenin bir mukayeseli üstünlük veya yüksek verimlilik mi, yoksa başka bir faktör mü olduğunu ölçmekte kullanılabilecek tek alternatif oluşturulmuş değer (Üretim maliyeti + makul kâr) yöntemidir. Zira, bir firmanın üretim maliyetlerini incelemeden onun bir mukayeseli üstünlüğe sahip olması ya da sağladığı yüksek verimlilik düzeyi sayesinde bu ihrac fiyatını uygulayıp uygulamadığını saptamak mümkün değildir.

Binaenaleyh, GATT mevzuatının mezkûr alternatiflere ilişkin olarak öngördüğü öncelik sırası, tamamen değişti-

rilmelidir. Dampingin tesbitinde esas olmak üzere normal değer saptanırken, her şeyden önce firmanın üretim maliyeti belirlenmeli ve bu maliyet ihrac fiyatından çıkarılarak makul bir kâr elde edilip edilmediği araştırılmalıdır. Sonuç olarak, oluşturulmuş değer kriteri başvurulacak ilk kriter olmalı, ancak bu kritere başvurmanın mümkün ya da amaca uygun olmadığına görüldüğü durumlarda iç piyasa fiyatı kriteri tesbite baz alınmalıdır.

Antidamping önlemleri, maliyet-normal değer rabitasını gözardı ettikleri için birçok yazar tarafından eleştirilmiştir(1). Ancak, bu müellifler, "iç piyasa fiyatı" kriterini oluşturulmuş değer "kriteriyle ikame etmeyi yeterli görmemekte, sadece üretim maliyetinin altında bir fiyatla yapılan ihracatı ve saldırgan dampingi müeyyideye bağlamayı önermektedirler. Esasen, antidamping hukukunun ilk ortaya çıktığı sırada doktrine ve mevzuata hakim olma kaygısı da bu idi . Zira o dönemde milli sanayiler çok yüksek gümrük duvarlarıyla korunmaktaydı ve damping marjları, çok büyük oranlara ulaşmadıkça zarara neden olmuyorlardı. Diğer bir deyişle, ancak maliyetin altında bir fiyatla ve saldırgan (yıkıcı) amaçlarla yapılan dampingden kaygı duyulmaktaydı.

Kanımızca, günümüzde düşük oranlı gümrük vergileriyle korunmakta olan milli sanayiler, dampingi bir yaptırıma bağlamak için, ihrac fiyatının maliyetin altında olmasını

zorunlu şart olarak benimseyemezler. Kaldı ki, saldırgan dampingin çok seyrek rastlanan bir durum olduğu da bir gerçektir. İşte bu nedenledir ki, bizim önerdiğimiz çözüm iç piyasa fiyatı kriterini üretim maliyeti kriteri ile değil, üretim maliyeti + makul kar kriteriyle ikame etmek ve alternatifler arasındaki öncelik sırasını buna göre değiştirmektir. Böyle bir değişiklik, kanımızca, hem saldırgan dampingi, hem de -büyük ölçüde veya tamamen- arızı dampingi yaptırıma bağlayacaktır. Böylelikle, bir mukayeseli üstünlükten, ya da verimlilik düzeyindeki bir farktan güç alarak yapılan damping, haksız kabul edilmemiş olacaktır. Buna karşılık, yıkıcı amaçlarla, ya da ihracatçı ülke piyasasında başgösteren resesyonu atlatmak amacıyla yapılan damping fiilleriyle, ithalatçı ülke piyasasına sorun ihraç etmeye yönelik diğer damping fiilleri, engellenmiş olacaktır. Özellikle global ya da büyük çaplı bölgesel depresyon dönemlerinde bu farkın çok daha büyük önem taşıyacağına inanıyoruz.

İç piyasa fiyatı kriterine öncelik tanınması, normal değerle ilgili bölümde yer verdiğimiz ihtilâflı hususlardan birçoğunun başlıca müsebbibidir. Bunları burada yeniden ele alarak lüzumsuz tekrarlara yer vermek istemediğimizden, hatırlatmakla yetiniyoruz.

Oluşturulmuş değer kriterine gelince: Buna ikincil kriterlerden biri olarak zaman zaman başvurulduğu malumdur.

Ancak, yukarıda defaatle belirtildiği gibi, gerek AET sistemi, gerek ABD mevzuatı, bu yöntemin de iç piyasa fiyatı kriteri gibi, -hatta daha fazla-, korumacılığa hizmet etmesi için birçok tedbir almışlardır. AT Adalet Divanının da muhtelif içtihatlarıyla onayladığı ikame metodu anlayışı, bu yöntemi, iç piyasa fiyatı kriterinden de daha çarpık bir yöntem haline getirmiştir. ABD mevzuatı ise, gerek üretim maliyetini, gerek makul kâr marjını -kağıt üzerinde- yükseltmeye yönelik bazı asgari oranları mutlak karine olarak kabul etmiştir. Oluşturulmuş değer kriterinin, bu haliyle, amaca iç piyasa fiyatı kriterinden daha fazla hizmet etmeyeceği, hatta daha çarpık sonuçlar vereceği, izahtan varesidir.

Bu oluşturulmuş değer yöntemine öncelik tanınması gerektiğinin savunurken tabiatıyla, bu kriteri, korumacı amaçlara hizmet eden bu gibi yan tedbirlerden azade olarak düşünmek gerektiğini de vurgulamak gereğini duyuyoruz. Aksi halde haklı damping -haksız damping ayrımı yapmadan tüm fiyat farklılaştırmalarını engellemek gibi bir durum ortaya çıkar ki, bu da yukarıda eleştirdiğimiz sonuçları doğurur. Hatta, çalışmamızın ilgili bölümlerinde müteaddit defalar işaret etmeye çalıştığımız bazı çarpık hesaplama yöntemleri, bazı zorlama yorumlar, suni damping marjları, yani muhayyel fiyat farklılaştırmaları da yaratabilmektedirler.

Kısacası, oluşturulmuş değer kriterine, iç piyasa fiyatı kriteri karşısında öncelik tanımının isabetli bir tutum olacağını savunmaktayız. Ancak, şu anki uygulamanın bu kriteri iç piyasa fiyatı kriterinden de daha çarpık sonuçlara yönelttiği unutulmamalıdır. Uygulamaya hakim olan önyargılar, mantıki olmayan yorumlar ve onların gerisindeki himayeci gayeleri mutlaka bertaraf etmek amacını taşıyan ayrıntılı bir model kurmak zorunludur. Bizim şimdiye kadar yapmaya çalıştığımız, mevcut aksaklıklara işaret etmek ve bunların büyük bir kısmını ortadan kaldıracağına inandığımız farklı bir yöntem önermek olmuştur.

Şimdiye kadar, antidamping düzenlenmelerin dayandığı sistemin temelde yanlış olduğunu, bu yanlışlığın da, büyük ölçüde, normal değer tesbitinde başvurulması öngörülen kriterler arasındaki öncelik sırasından kaynaklandığını savunduk. Ancak, antidamping düzenlemelerin korumacılığın başlıca araçlarından biri haline gelmesinin tek nedeni bu değildir. Aynı zamanda, antidamping önlemlerin antisübvansiyon önlemlerin yetersizliğinden doğan boşluğu doldurmak amacıyla onların yerine kullanılması da dikkate değer çarpıklıklardan birini oluşturmaktadır. Özellikle serbest piyasa ekonomisine sahip olmayan ülkelere ithal edilen ürünlere karşı alınan antidamping önlemlerde durum daha da belirgindir.

Ayrıca, antidamping önlemleri kararlaştırmak ve uygulamakla görevli kurumlar, politik etkilere açık olduklarından, mevcut hükümler karşısında takdir haklarını genellikle şikâyetçiler (yerli üreticiler) lehine kullanmaktadırlar. Bu durumda da, ortaya şisirilmiş ya da tamamen suni damping marjları çıkmaktadır. Çalışmamızın ilgili bölümleri, bu tutumu doğrulayan örneklerle doludur.

Sonuç olarak, hem GATT mevzuatının dampingin tesbitine ilişkin hükümlerinin dayandığı çarpık mantıktan, hem de bu sistemin sınırlarını zaman zaman aşan taraflı ve zorlamayorum ve uygulamalardan ötürü, antidamping önlemlerin korumacılığın günümüzdeki başlıca araçlarından biri olduğunu söylemek, mümkün ve mantıkidir.

İncelediğimiz antidamping mevzuatlarının taşıdıkları korumacı eğilimler açısından kıyaslanması ise ayrı bir meseledir: Çalışmamız, antidamping hukukunun dampingin tesbiti ve damping marjının hesaplanmasıyla ilgili hükümleri kapsadığından, AET, ABD ve Türk hukuklarından hangisinin daha katı ve korumacı nitelik taşıdığını kesin bir biçimde söylemek doğru olmaz. Nitekim, yukarıda, bazı noktalarda ABD hukukunun, bazı noktalarda ise AET hukukunun daha katı bir tutum izlediğini belirttik. Ancak, genelde AET antidamping hukukunun daha toleranslı hükümler ihtiva ettiği söylenebilir. Kanımızca, bunun nedenini, AT'nin dünyanın en

büyük ticari partöneri olmasında, diğer bir deyişle dış ticaret/GSMH oranının yüksek olmasında aramak lazımdır.

Türk antidamping mevzuatı ise, AET ve ABD antidamping hukuklarının duçar oldukları bazı aksaklıklardan arınmış gözükmektedir. Dolayısıyla, bu hükümlerin, uygulamaya aynen yansıtıkları müddetçe, korumacılığa, AET ve ABD mevzuatlarına nazaran daha az alet olacaklarını söylemek mümkündür. Ancak, unutmamak gerekir ki bu, Türkiye'nin ekonomik şartlarını dikkate almadan yapılan teorik bir değerlendirmedir.

Türkiye'nin son 10-15 yıl içerisinde dışa açılmaya başlamış bir ülke olduğu malumdur. Ülkemiz, ithal ikameci bir ekonomik düzenden dünya ekonomisine (özellikle AT ekonomisine) entegre olmuş bir ekonomiye geçmeye çalışan bir ülkedir. Böyle bir dönemde, dünyanın dev ekonomilerinden daha az korumacı bir tutum izlemesi bazı riskler yaratabilir. 1-2 yıl içinde Türk gümrük mevzuatının tamamen AT Ortak Gümrük Tarifesine adapte olacağı, yani Türk sanayiini koruyan duvarların tamamen AT ülkeleri düzeyine indirgeneceği de düşünülürse, bu risklerin daha da büyüyeceği açıktır. Unutmamak gerekir ki, dünya ticaretini libere etmeye yönelik gayretler, dünya ülkelerinin önemli bir kısmınca benimsendiği takdirde bir değer ifade eder. Dolayısıyla, Türkiye de, büyük ticari partönerleri gibi, GATT mevzuatının sağladığı imkânlardan azami ölçüde yararlanmalı, en azından bu alanda AT kurumlarının ve Adalet Divanının uygu-

lama ve yorumlarını benimsemelidir. Zira, dünya ticaretinde, küçük ekonomilerin tek taraflı olarak verecekleri tavizlerin bir anlamı ve değeri yoktur.

BÖLÜM XII'NİN NOTLARI

- (1) Örnek için bkz., Patrick Messerlin, "Türkiye Açısından Antidamping ve Antisübvansiyon Politikaları", bkz., Türkiye İçin Rekabet Politikaları, İSO Yayını, İstanbul: 1993, s. 78-93.

BİBLİYOGRAFYAI.KİTAP VE MAKALELER

AKMAN, Sait. The Protectionist Measures in the Common Commercial Policy of the EC with Special Reference to GATT Rules and the Uruguay Round. Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, 1990, 148 s.

BAEL, Ivo Van. "Anti-Dumping Law and Procedure" Journal of World Trade, Vol 24, No 2, 1990, pp. 5-23.

BAEL, Ivo Van and Jean-François Bellis. Anti-Dumping and Other Trade Protection Laws of the EEC. Bicester: CCH Editions. 1990, 751 p.

BARCELO, John, J. "A History of GATT Unfair Trade Remedy Law-Confusion of Purposes", World Economy, Vol.14, No 3. September 1991, pp. 311-333.

BARDA, Süleyman ve Erdoğan Alkin. Dış Ticaret Teorisi. İstanbul: İ.Ü.İktisat Fakültesi Yay, 1967. 201 s.

BELL, Alasdair. "Anti-dumping Practice of the EEC: The Japanese Dimension". Legal Issues of European Integration. 1987. pp. 1-31.

BELLIS, Jean-François, Edwin Vermulst ve Paul Waer "Further Changes in the EEC Antidumping Regulation: A Codification of Controversial Methodologies", Journal of World Trade. 1989, Vol:23, No:2, pp. 21-34.

BELLO, Judith H. ve Alan F.Holmer. "Settling Disputes in the GATT", The International Lawyer. Vol. 24, No.2, Summer 1990, pp. 519-533.

BESELER, H.F. "AET'nin Anti-dumping ve Anti-sübvansiyon Politikası", İstanbul Sanayi Odası Dergisi. Yıl: 20, Sayı: 237, 1985, s.44-47.

BESELER, J.F. ve A.N. Williams. Antidumping and Anti-subsidy Law. The European Communities. London: Sweet+Maxwell, 1986. 438 s.

BOLAT, Ömer, AET'de Antidamping Politikasının Uygulanması. İstanbul: İKV Yayını, 1985, 99 s.

BOLAT, Ömer. AT'nin Antidamping Mevzuatında Yapılan Değişikliklerin İncelenmesi. İstanbul: İKV Yayını, 1989. 68 s.

BOLLOM, William J. ve Donald R. Simons. "The Use of Accounting Data in Anti-dumping Cases: A Public Policy Perspective" Journal of Accounting and Public Policy. Vol. 9, No:1, Spring 1990, pp. 1-18.

BOLTUCK, Richard ve Robert E.Litan. Down in the Dumps. Washington D.C: The Brookings Institution, 1991. 350 s.

CAMERON, Donald B. ve Susan M. Crawford. "An Overview of the Antidumping and Countervailing Duty Amendments: A New Protectionism" Law and Policy in International Business. Vol. 20. No:3, 1989, pp. 471-499.

CLOUGH, Mark. "Conflicts Between EEC Anti-dumping and Competition Law", European Competition Law Review. Vol. 13, No. 5, Sep-Oct 1992, s.222-225.

COLLIE, David. "Antidumping and Countervailing Duties under Oligopoly: A Comment," European Economic Review. Vol. 35, No.5, July 1991, pp. 1185-1187.

Damping, Antidamping ve Telâfi Edici Vergi Uygulamaları. İstanbul, M.Ü.Avrupa Topluluğu Enstitüsü ve İSO, 1992. 156 s.

DAVENPORT, Michael. "Anti-dumping Measures under Review," Intereconomics. Vol. 25, No.6, November-December 1990, pp. 267-279.

DEI, Fumio. "A Note on Multinational Corporations in a Model of Reciprocal Dumping" Journal of International Economics. Vol. 29, No. 1,2 August 1990, pp. 161-171.

DENTON, Ross. "The Non-Market Economy Rules of the EC's Anti-Dumping and Countervailing Duties Legislation". 1987, 36/02 pp. 198-239.

DIDIER, Pierre. "EEC Antidumping: The level of Trade Issue After the Definitive CD Player-Regulation-Japanese Proposal to GATT," Journal of World Trade. Vol.24, No.2, April 1990, pp. 103-109.

EMPEL; Martijin Van. "The Visible Hand in Invisible Trade" Legal Issues of European Integration. 1990/2, p. 23-46.

Encyclopedia Americana. International Edition. Grolier Incorporated, Danbury, 1984, 30 Volumes.

ENGİN, Nazım. Uluslararası Ticarette Korumacı Eğilimler. İstanbul: İTO Yayını, 1992. 143 s.

FINE, Frank L. "EEC Antidumping, the Problem of Imports from State-Trading Countries." Law+Policy in International Business. Vol. 20. No:1, 1988, pp. 101-107.

FINGER, J. Michael ve Tracy Murray. "Policing Unfair Imports: The US Example", Journal of World Trade Law. Vol. 24, No.11, August 1990, pp. 39-53.

GEORGE, Arthur L. "Settling Antidumping Cases: Practical and Policy Analysis", Law and Policy in International Business. Vol.19, No.3, 1987.

Grolier Academic Encyclopedia. Volume 5, Grolier International, Danbury, 1986.

GOÇER, Lütfi. İktisat Tarihi. İstanbul: Filiz Kitabevi, 1983. 103 s.

HAGELSTAM, Jarl. "Some Shortcomings of International Antidumping Provisions," Journal of World Trade. Vol. 25, No.5, October 1991, pp. 99-110.

HARTIGAN, James C. Sreenivas Kamma ve Philip R. Perry. "The Injury Determination Category and the Value of Relief from Dumping", Review of Economics and Statistics. Vol.71, No.1, February 1989. pp. 183-186.

HEYDEBRAND, Hans. Christoph von und der Lasa. "Confidential Information in Antidumping Proceedings Before US Courts and the European Court", European Law Review.

HINDLEY, Brian. "Dumping and the Far East Trade of the European Community", World Economy. Vol.11, No.4, December 1988, pp. 445-464.

HIRSCH, Seev. "Anti-dumping Actions in Brussels and East-West Trade, World Economy. Vol. 11, No.4, December, 1988, p. 465-484.

HOEKMAN, Bernard ve Michael P. LEIDY "Damping, Anti-dampg and Emergency Protection", Journal of World Trade Law. 1989, No.5, pp. 27-71.

HOFFER, Steven M. "May Exchange Rate Volatility Cause Dumping Injury?" Journal of World Trade. Vol.26, No.3, June 1992, s. 61-72.

HORLICK, Gary "The United States Antidumping System"; bkz. Antidumping Law and Practice. Jackson and Vermulst (Ed.). The University of Michigan Press, Ann Arbor, 1989. s. 99-166.

HORLICK, Gary N. ve Geoffrey D. OLIVER "Antidumping and Countervailing Duty Law. Provisions of the Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988" Journal of World Trade Law. Vol.23, 1989, pp. 5-49.

HUTTON, Susan ve Michael Trebilcock "An Empirical Study of the Application of Canadian Anti-Dumping Laws. A search for Normative Rationales", Journal of World Trade Vol.23, No.3, June 1990, pp.123-146.

HURNI, Bettina: "Restrictions on International Competition through Government Measures," Swiss Review of International Atitrust Law. No.17, Fevrier 83, pp. 53-84.

İSGÖDEN, Tamer ve Müfit Akyüz. Uluslararası İktisat. İstanbul: Evrim Yayınları, 1990, 147 s.

JACKSON, John H. Restructuring the GATT System. London: Pinter Publishers. 1990, 121 s.

JACKSON, John H ve Edwin A. Vermulst. Antidumping Law and Practice. Ann Arbor: The University of Michigan Press, 1989, 511 s.

JAMESON, Paul W. "A Critique of the Department of Commerce's" Study of Antidumping Adjustments Methodology and Recommendations for Statutory Change" Law and Policy in International Business. Vol.19, No.4, 1987, pp.673-715.

KALAYCIOĞLU, Sema. Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon. İstanbul: Beta Yayıncılık, 1991, 182 s.

KAPLAN, Gilbert B, Susan H. Kuhbach ve Ronald K. Lorentzen. "Antidumping, Countervailing Duty and National Security Provisions in the 1988 Trade Act., George Washington Journal of International Law and Economics.

KARGÖL, İ. Doğan. Makroekonomi İstanbul: Birsen Kitabevi, 1983. 254 s.

KARLUK, Rıdvan. Uluslararası Ekonomik Kuruluş ve Birleşmeler. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi, 1990. 374 s.

KENNEDY, Kevin C. "Abandoning the Deference Rule in ITC Interpretations of the Antidumping Duty Law", Syracusa Journal of International Law and Commerce. Vol.14, No.1, pp. 21-37.

KULMS, Rainer. "Competition, Trade Policy and Competition Policy in the EEC: The Example of Antidumping", Common Market Law Review. 1990, 27/02, pp. 285-313.

LAHIRI, Sajal ve Jeffrey Sheen: "On Optimal Dumping", Economic Journal. Vol.100, No.400, 1990, pp. 127-136.

LESGUILLONS, Henry. "EEC Antidumping and Antisubsidy Law", International Business Law Journal. 1988, No.4, pp. 511-536.

MATSUMOTO, Ken ve Grant Finlayson. "Dumping and Antidumping: Growing Problems in World Trade", Journal of World Trade. 1990, 24/04, pp. 5-19

MESSERLIN, Patrick A. "The EC Antidumping Regulation: A First Economic Appraisal," Weltwirtschaftliches Archiv. Vol.125, Nr.3, 1989, pp. 563-587.

MESSERLIN, Patrick, A. "Türkiye Açısından Antidamping ve Antisübvansiyon Politikaları", bkz. Türkiye İçin Rekabet Politikaları. s.78-95.

MILMO, Sean. "Critics Dump on EC Antidumping Regulations", Business Marketing. Vol.74, December 1989, s.20-22.

NICOLAIDES, Phedon, "EC Antidumping Policies," European Trends. London, No.4, 1989, pp. 57-67.

NICOLAIDES, Phedon. "The Competition Effects of Dumping", Journal of World Trade. Vol.24, No.5, October 1990, pp.115-131.

NICOLAIDES, Phedon. "The Conduct of Antidumping Policy", Aussenwirtschaft. Jahrg 45, Nr.4, Dezember 1990, pp. 425-435.

NORALL, C. "The New Amendments to the EC's Basic Anti-dumping Regulation", Common Market Law Review. 1989, 26/01, pp. 83-101.

OLALI, Hasan. Dis Ticaret Teorileri ve Politikası. izmir: Ege Ü. İTBF Yayınları, 1972, 413 s.

ÖRS, Fahri Halil. Milletlerarası İktisat Politikası. Ankara: 1963, 795 s.

ÖZKAN, Bülent ve Zafer Yıldırımllı. "Türkiye'de Haksız Rekabet Konusunda Getirilen Düzenleme ve Konunun Gümrük Yönü". Gümrük Dergisi, Yıl:1, Sayı:4, Mart 1993, s. 23-35.

PALMETER, David. "Agriculture and Trade Regulation: Selected Issues in the Application of US Antidumping and Countervailing Duty Laws", Journal of World Trade. Vol.23, No.1, February 1989, s. 47-68.

PALMETER, N. David. "The Rhetoric and the Reality of the US Antidumping Law", World Economy. Vol.14, No.1, March 1991, pp. 19-36.

PALMETER, N. David. "The Antidumping Law: A Legal and Administrative Natariff Barrier" bkz. Down in the Dumps, Baltuck and Liton (Ed.), The Brookings Institution, Washington D.C., 1991, s.65-89.

PEARSON, Mc Kay M. "Antidumping and Countervailing Duty Laws: The Quest to Control Nonmarket Economy Contries", BYU Law Review. 1989, No.2, pp. 717-727.

PITT, Edward ve Mark MONCREIFFE. "The Anti-dumping and Anti-subsidy Rules and Practices of the EEC", International Business Lawyer, 1982, Vol.10 (XI), pp. 333-341.

RABE, Hans. Jürgen ve Michael Schütte. "EC Anti-dumping Law Current Issues in the Light of the Jurisdiction of the Court", Common Market Law Review, 1989, 26/04, pp. 643-674.

RINALDI, Steven: "Can US Antidumping Law be Effectively Applied to Counter trade Transactions." Case Western Reserve Journal of International Law, Vol.19, No.3, Summer 1987, pp.441-467.

ROWAT, Malcolm. D. "Protectionist Tilts in Antidumping Legislation of Developed Countries and the LDC Response. Is the "Race to the Bottom" Inevitable", Journal of World Trade, 1990, 24/06, pp. 5-30.

SAK, Hüseyin. "Teoriden Uygulamaya İthalatı Kısıtlayıcı Ticaret Politikaları ve Yeni Korumacılık". Ankara: 1987.

SALVATORE, Dominick. "A Model of Dumping and Protectionism in the United States" Weltwirtschaftliches Archiv Vol.125, No.4, 1989, pp. 763-781.

SAMUELSON, Paul. Economics. Tokyo: Mc Graw Hill, 1980, 861 s.

SEYİDOĞLU, Halil. Uluslararası İktisat. Ankara: Turhan Kitabevi, 1986, 624 s.

SMEDT, Philippe De. "Survey of the Revised Basic Anti-dumping Regulation" INTERNATIONAL BUSINESS LAWYER. Vol.17, No.1, January 1989, pp. 13-20.

STEEN, Bruce. M. "Economically Meaningful Markets: An Alternative Approach to Defining "Like Product" and "Domestic Industry" Under the Trade Agreements Act of 1979", Virginia Law Review. Vol.73, No.8, Nov 1987. s.1459-1499.

STEGEMANN, Klaus. "Anti-dumping Policy and the Consumer"; Journal of World Trade Law. 1985, 19/05, pp. 466-484.

TİMUR, Hüseyin. İktisadi Düşünce Tarihi İzmir: 1968.

Türkiye İçin Rekabet Politikaları İstanbul: İSO Yayınları, 1993. 136 s.

VANDOREN, P. "The Interface Between Anti-dumping and Competition Law and Policy in the European Community", Legal Issues of European Integration, 1986, 02, p. 1-16.

VERRILL, Charles Owen, "Nonmarket Economy Dumping: New Directions in Fair Value Analysis", George Washington Journal of International Law and Economics. Vol.21, 1988, s.427-437.

VERRILL, Charles Owen, John A. Hodges ve Alan H. Price. "Analysis of the Dumping and Countervailing Duty Provisions in the Omnibus Trade and Competitive-ness Act of 1988", Brigham Young University Law Review, Vol. 1984, No.2 1989, pp. 459-467.

VICARIO, Joseph, A. "The Domestic Industry in Antidumping and Countervailing Duty Proceedings Involving Imports of Processed Agricultural Commodities: Legal Fiction Versusu Commercial Reality", Syracuse Journal of International Law and Commerce, Vol.14, No.3, Spring 1988 pp. 363-402.

VINER, Jacob. Dumping: A Problem in International Trade. New York: Augustus Kelley Publishers, 1966. 381 s.

WEIDEMANN, Rolf: "The Anti-dumping Policy of the European Communities" Intereconomics. Vol.25, No.1 Jan-Feb 1990, pp.28-35.

II. RESMİ KAYNAKLAR

AET Andlaşması (EEC Treaty)

T.C. ANAYASASI

Avrupa Birliği Andlaşması (Treaty on European Union)

ECR (1979), s.1185-1275 (Case 113/77, NTN Toyo Bearing Co. Ltd. and Ors. V. Council of the European Communities).

ECR (1988), s.5655-5682. (Case 56/85, Brother Industries Ltd. V. Commission of The European Communities).

ECR (1988), s.5683-5729 (Case 250/85, Brother Ind. Ltd. V. Council of the European Communities)

ECR (1988), s.5731-5812 (Canon Inc. and Others V. Council of the European Communities, Joined Cases 277 and 300/85)

ECR (1988), s.5813-5854. (Case 301/85, Sharp Corporation V. Council of the European Communities)

ECR (1988), s.5927-5986 (Silver Seiko Ltd. and Others V. Council of the European Communities, Joined Cases 273/85 and 107/86).

ECR (1990), s.2945 (Neotype Techmashexport GmbH V. Commission and Council of the European Communities)

The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)

GATT 1994

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 90/11 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.20662, 11.10.1990, s.3-5.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 90/14 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.20662, 11.10.1990, s.7-9.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 91/3 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.20793, 21.2.1991, s.65-66.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 92/2 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.21207, 22.4.1992, s.9-10.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 92/12 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.21249, 5.6.1992, s.31-32.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 93/4 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.21486, 4.2.1993, s.2-4.

HDTM'nin ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 93/7 sayılı Tebliği, Resmi Gazete, No.21706, 22.9.1993, s.59-60.

ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun.
Resmi Gazete, No.20212, 1.7.1989.

ithalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönet-
melik. Resmi Gazete, No.20295, 22.9.1989.

OJ, No.66, 1968, s.989.

OJ, L93, 1968, s.1.

OJ, L206, 1973, s.3-4. (Council Regulation (EEC) No
2011/73 of 24 July 1973).

OJ, L160, 1977, s.1 (Council Regulation (EEC) No
1411/77 of 27 June 1977).

OJ, L196, s.1.

OJ, L339, 1979, s.1.

OJ, L48, 1980, s.1-4 (Council Regulation (EEC) No
407/80 of 18 February 1980)

OJ, L97, 1980, s.59-61 (Commission Decision of 10
April 1980 No 80/410/EEC).

OJ, L158, 1980, s.5-8 (Commission Regulation (EEC) No
1579/80 of 19 June 1980).

OJ, L331, 1980, s.41-43 (Commission Decision of 4
December 1980 No 80/1116/EEC).

OJ, L344, 1980, s.34-36. (Council Regulation (EEC) No 3306/80 of 18 December 1980).

OJ, L344, 1980, s.57-58. (Commission Decision of 15 December 1980).

OJ, L116, 1981, s.11-13 (Commission Regulation (EEC) No 1101/81 of 23 April 1981).

OJ, L141, 1981, s.29-31. (Commission Regulation (EEC) No 1411/81 of 25 May 1981).

OJ, L195, 1981, s.22-24. (Commission Regulation (EEC) No 2016/81 of 15 July 1981).

OJ, L262, 1981, s.1-3 (Council Regulation (EEC) No 2664/81 of 14 September 1981).

OJ, L347, 1981, s.19-21. (Commission Regulation (EEC) No 3453/81 of 2 December 1981)

OJ, L48, 1981, s.30

OJ, L90, 1982, s.1-4 (Council Regulation (EEC) No 789/82 of 2 April 1982).

OJ, L178, 1982, s.9-11. (Council Regulation (EEC) No 1580/82 of 14 June 1982).

OJ, L184, 1982, s.23-25. (Council Decision of 21 June 1982 No 82/423/EEC).

OJ. L195. 1982, s.1-20. (Council Regulation (EEC) No 1765/82 of 30 June 1982).

OJ. L195. 1982, s.21-40. (Council Regulation (EEC) No 1766/82 of 30 June 1982).

OJ. L212. 1982, s.32-35. (Council Regulation (EEC) No 1958/82 of 16 July 1982).

OJ. L274. 1982, s.15-18. (Council Regulation (EEC) No 2568/82 of 17 September 1982).

OJ. L371. 1982, s.47-50. (Commission Decision of 23 December 1982 No 82/881/EEC).

OJ. L33. 1983, s.9-11. (Council Regulation (EEC) No 290/83 of 2 February 1983).

OJ. L40. 1983, s.24-27. (Commission Regulation (EEC) No 348/83 of 10 February 1983)

OJ. L101. 1983, s.29-33. (Council Decision of 18 April 1983, No 83/162/EEC).

OJ. L196. 1983, s.22-26. (Council Decision of 18 July 1983, No 83/360/EEC).

OJ. L199. 1983, s.4-10. (Commission Regulation (EEC) No 2024/83 of 18 July 1983)

OJ. L325. 1983, s.18-20 (Commission Decision of 15 November 1983, No 83/559/EEC).

OJ. L168. 1984, s.35-36 (Commission Decision of 26 June 1984, No 84/334/EEC).

OJ. L201. 1984, s.1-32. (Council Regulation (EEC) No 2176/84 of 23 July 1984).

OJ. L335. 1984, s.43-48. (Council Regulation (EEC) No 3643/84 of 20 December 1984).

OJ. L217. 1985, s.7-10. (Council Regulation (EEC) No 2317/85 of 12 August 1985).

OJ. L239. 1986, s.5-24. (Commission Regulation (EEC) No 2640/86 of 21 August 1986).

OJ. L129. 1987, s.5-8. (Commission Regulation (EEC) No 1361/87 of 18 May 1987).

OJ. L356. 1988, s.47-56. (Commission Regulation (EEC) No 4062/88 of 23 December 1988).

OJ. L235. 1988, s.5-13. (Commission Regulation (EEC) No 2623/88 of 24 August 1988).

OJ. L18. 1988, s.31-35 (Commission Decision No 163/88/ECSC of 20 January 1988).

DJ. L130. 1988, s.12-33. (Commission Regulation (EEC) No 1418/88 of 17 May 1988).

DJ. L209. 1988, s.1-33. (Council Regulation (EEC) No 2423/88 of 11 July 1988).

DJ. L174. 1989, s.1-10. (Council Regulation (EEC) No 1768/89 of 19 June 1989).

Questionnaire for Producers and Exporters.

