



Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

**ULUSLARARASI TİCARETTE TARİFE DIŞI ENGELLER VE
KULLANIM KISITLARI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Ömer Tarık GENÇOSMANOĞLU

Doktora Tezi

Ankara, 2014

ULUSLARARASI TİCARETTE TARİFE DIŞI ENGELLER VE
KULLANIM KISITLARI: TÜRKİYE ÖRNEĞİ

Ömer Tarık GENÇOSMANOĞLU

Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
İktisat Anabilim Dalı

Doktora Tezi

Ankara, 2014

KABUL VE ONAY

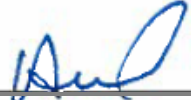
Ömer Tanık GENÇOSMANOĞLU tarafından hazırlanan “Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller ve Kullanım Kısıtları: Türkiye Örneği” başlıklı bu çalışma, 28/02/2014 tarihinde yapılan savunma sınavı sonucunda başarılı bulunarak jürimiz tarafından Doktora Tezi olarak kabul edilmiştir.



Prof. Dr. M. Tuba ONGUN (Başkan)



Prof. Dr. Ahmet ŞAHİNÖZ (Danışman)



Prof. Dr. Arzu AKKOYUNLU WIGLEY



Prof. Dr. Sevinç MIHÇI



Doç. Dr. Yasemin YALTA

Yukarıdaki imzaların adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylarım.

Prof. Dr. Yusuf ÇELİK
Enstitü Müdürü

BİLDİRİM

Hazırladığım tezin/raporun tamamen kendi çalışmam olduğunu ve her alıntıya kaynak gösterdiğimi taahhüt eder, tezimin kağıt ve elektronik kopyalarının Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü arşivlerinde aşağıda belirttiğim koşullarda saklanmasına izin verdiğimi onaylarım:

- ☐ Tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.
- ☐ Tezim sadece Hacettepe Üniversitesi yerleşkelerinden erişime açılabilir.
- ☒ Tezimin/Raporumun 1 yıl süreyle erişime açılmasını istemiyorum. Bu sürenin sonunda uzatma için başvuruda bulunmadığım takdirde, tezimin tamamı her yerden erişime açılabilir.



Ömer Tank GENÇOSMANOĞLU

TEŞEKKÜR

Tez çalışması sırasında, değerli zamanını harcayarak ve tecrübesini paylaşarak, yaptığı yönlendirmeler ve sağladığı bilimsel katkılar için, sevgili hocam ve danışmanım Prof. Dr. Ahmet ŞAHİNÖZ'e en içten teşekkürlerimi sunarım. Bilgilerini paylaşarak çalışmalarımı teşvik eden, diğer hocalarım ve danışmanlarım Prof. Dr. M. Tuba ONGUN ve Doç. Dr. Yasemin YALTA'ya çok teşekkür ederim.

Tez savunmasını keyifli bir şekilde geçirmemi sağlayan, yapıcı yorum ve önerilerde bulunan tez sınav jürisi üyeleri değerli hocalarım Prof. Dr. Arzu AKKOYUNLU WIGLEY ve Prof. Dr. Sevinç MIHÇI'ya ayrıca teşekkür ederim.

Çalışmamın her aşamasında sağladıkları destek ve olumlu katkılar için sınıf arkadaşlarıma, meslektaşlarıma ve Hacettepe İktisat Bölümünün tüm personeline teşekkür ederim.

Her zaman yanımda olan ve hiçbir zaman desteğini esirgemeyen, hayat arkadaşım Ebru'ya, kızım Defne'ye ve aileme minnettarım. İyi ki varsınız.

ÖZET

Ömer Tarık GENÇOSMANOĞLU. Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller ve Kullanım Kısıtları: Türkiye Örneği, Doktora Tezi, Ankara, 2014.

Uluslararası ticarete korumacılık amacıyla kullanılan geleneksel politika aracı gümrük vergileridir. Diğer taraftan, gümrük vergileri dışında ticarete müdahale araçlarında bir artış ve çeşitlenme meydana gelmiştir. İktisatçılar ve uluslararası kuruluşlarca yapılan çalışmalarda, 1980’lerden sonra hızlanan küreselleşme sürecinde azalan gümrük tarifelerine karşılık, devletlerin korumacılıktan vazgeçmediği ve “yeni korumacılık” kapsamında uluslararası ticarete tarife-dışı önlemler yoluyla müdahale ettiği ve bu durumun ticaretin gelişimi açısından bir tehdit olduğu üzerinde durulmaktadır. Bununla birlikte, ekonomik krizlerle yaşanan kesintilere rağmen, dünya mal ticareti söz konusu dönemde büyük gelişmeler kaydetmiştir. Bu çalışma, tarife-dışı önlemlerin, tarifeler kadar ya da daha baskın bir korumacılığı sağlayıp sağlamadığını, bir başka anlatımla gerçekten korumacılık için bir politika aracı olarak kullanıp kullanılamayacağını araştırmak üzere yapılmıştır. Bu amaçla, tarife-dışı önlem uygulanan bazı sektör veya madde grupları için Türkiye’nin ticaret yaptığı yaklaşık 240 ülkeyi içeren ve 1996-2013 dönemini kapsayan panel veri seti kullanılarak bir çekim modeli tanımlanmıştır. Modelin PPML yoluyla yapılan tahmin sonuçları, beklenenin aksine, tarife-dışı önlemlerin ithalat üzerindeki etkisinin tarifeler, gümrük vergisi, ortak tarih ve dil ile sınır komşuluğu değişkenlerinden daha fazla olmadığını göstermiştir.

Anahtar Sözcükler

Tarife-Dışı Önlemler, Serbest Ticaret, Uluslararası Ticarete Korumacılık, Küreselleşme, Çekim Modeli.

ABSTRACT

Ömer Tarık GENÇOSMANOĞLU. Non-Tariff Barriers and Their Implementation Constraints in International Trade: The Case of Turkey, Ph. D. Dissertation, Ankara, 2014.

Customs duties are the traditional tools used with the purpose of protectionism in international trade. On the other hand, in the course of time, there has been an increase and diversification on protectionist trade measures other than customs duties. Studies carried out by economists and international organisations lay stress on the fact that states, while decreasing the customs tariffs in the process of accelerated globalisation following 1980s, have not renounced protectionism and intervened in trade flows by non-tariff barriers with the “new protectionism” approach, and this resulted in threat for the development of world trade. Nevertheless, despite disruptions due to economic crises, global trade has evolved considerably in this particular period. This study has been undertaken to find out if non-tariff measures do ensure a protectionist impact as strong as or more than tariffs, in other words, if they can actually be used as a trade policy tool. A gravity model has been defined with that purpose, based on a panel data set covering the 1996-2013 period and 240 trade partner countries of Turkey in selected sectors and product groups where non-tariff measures are used. The model’s estimation results derived through PPML method, contrary to what was expected, indicated that the impact of non-tariff measures on imports is not as much as tariffs and variables like distance, common history and language, or boundaries.

Key Words

Non-Tariff Measures, Free Trade, Trade Protectionism, Globalization, Gravity Model.

İÇİNDEKİLER

KABUL VE ONAY	i
BİLDİRİM	ii
TEŞEKKÜR	iii
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
İÇİNDEKİLER.....	vi
KISALTMALAR DİZİNİ.....	xi
TABLolar DİZİNİ.....	xii
ŞEKİLLER DİZİNİ	xiv
ÖNSÖZ.....	1
1. BÖLÜM: ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ VE SERBESTLEŞME.....	5
1.1. SERBEST TİCARET TEORİSİNİN GELİŞİMİ.....	5
1.1.1. Antik Dönemde Ticarete Yaklaşım	5
1.1.2. Evrensel Ekonomi Görüşü	8
1.1.3. Merkantilistler	9
1.1.4. Serbest Ticaret Düşüncesinin Doğuşu ve Fیزیokratlar	15
1.2. KLASİK İKTİSAT TEORİSİ.....	19
1.2.1. Adam Smith: Mutlak Üstünlükler Teorisi	19
1.2.2. David Ricardo: Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	22
1.3. SERBEST TİCARET TEORİSİNE ELEŞTİRİLER.....	25
1.3.1. Robert Torrens ve Ticaret Hadleri Argümanı.....	25
1.3.2. Friedrich List ve Bebek Endüstrileri.....	28
1.3.3. Frank Graham'ın Artan Getiri Yaklaşımı	34
1.3.4. Ücret Farkı Argümanı.....	37
1.3.5. Brigden Raporu ve Avustralya Korumacılığı	40
1.3.6. Heckscher-Ohlin ve Faktör Donanımı Teorisi.....	43
1.3.7. Keynesçi Korumacılık	44
1.3.8. Stratejik Ticaret Politikası	46
1.4. BÖLÜM DEĞERLENDİRMESİ	48
2. BÖLÜM: DÜNYA TİCARETİNDEKİ GELİŞMELER VE KÜRESELLEŞME	51
2.1. GİRİŞ	51

2.2. TİCARETİN SERBESTLEŞMESİ VE KÜRESELLEŞME	53
2.2.1. Küreselleşmenin Birinci Aşaması (1870-1914).....	56
2.2.2. Ulusal İktisat Politikalarının Yükselişi (1914 – 1945)	62
2.2.3. Küreselleşmenin İkinci Aşaması (1945-1980)	66
2.2.3.1. Petrol Krizi Öncesi Gelişmeler	70
2.2.3.2. Petrol Krizi, Durgunluk ve “Yeni Korumacılık”	71
2.2.3.3. Tarife-Dışı Önlemler.....	72
2.2.3.4. Kümelenme Ekonomileri	75
2.2.3.5. Yeni Korumacılığın Etkileri	76
2.2.4. Küreselleşmenin Son Aşaması	80
2.2.4.1. Dünya Ticaretinin Değişen Yapısı	82
2.2.4.2. Dünya Ticaretinin Değişen Kompozisyonu	87
2.2.4.3. Dünya Üretiminde ve Ticaretinde İhtisaslaşma.....	90
2.2.4.4. Dünya Ticaretinde Küreselleşme ve Bölgeselleşme	93
2.2.4.5. Küreselleşme ve Küresel Tedarik Zinciri.....	98
2.2.4.6. Küresel Mali Krizin Etkileri	102
2.3. ULUSLARARASI TİCARET VE BÜYÜME İLİŞKİSİ	104
2.3.1. Ticaret, Büyüme ve İstihdam.....	104
2.3.2. Serbest Ticaretin Gelir Dağılımı Etkisi	110
2.3.3. Korumacılık ve Konjonktür İlişkisi	113
2.3.4. Küresel Finansal Kriz ve Korumacılık	115
2.4. SERBEST TİCARET SİSTEMİ VE ULUSLARARASI KURULUŞLAR	121
2.4.1. Bretton Woods Sisteminden Günümüze GTTGA/DTÖ.....	121
2.4.2. GTTGA Sonrası Çoktarafli Ticaret Müzakereleri	122
2.5. BÖLGESELLEŞME VE SERBEST TİCARET.....	126
2.5.1. Bölgeselleşmenin Ticaret Yaratıcı ve Saptırıcı Etkileri.....	129
2.5.2. Bölgeselleşmenin Tarihçesi	130
2.5.3. GTTGA Sonrası Bölgesel Entegrasyonlar.....	133
2.5.4. Bölgeselleşmenin Karakteristikleri.....	136
2.5.5. Ticaretin Yapısı ve Gelişimi	141
2.5.6. Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı	143
3. BÖLÜM: TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN YÜKSELİŞİ	146
3.1. DIŞ TİCARET POLİTİKALARI.....	147
3.1.1. Devlet Müdahalesinin Amaçları	149
3.1.2. Müdahale Araçları	153

3.1.2.1. Tarifeler	153
3.1.2.2. Tarife-Dışı Önlemler	154
3.2. DEVLET MÜDAHALESİ OLARAK TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER.....	157
3.2.1. Müdahale Nedenleri.....	157
3.2.2. Politika Amaçları	159
3.2.2.1. Piyasa Aksaklıklarının Düzeltilmesi.....	159
3.2.2.2. Bebek Endüstrileri	161
3.2.2.3. Tekel Piyasaları	161
3.2.3. Komşunu Fakirleştir Politikaları.....	161
3.2.3.1. Gelir Dağılımı.....	162
3.2.3.2. Politik Ekonomi.....	162
3.2.4. Bölgesel Düzenlemeler	163
3.3. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN KAPSAMI	167
3.3.1. Tanım ve Sınıflandırma	167
3.3.2. Bilgi Kaynakları	169
3.3.2.1. DTÖ Bilgi Kaynakları.....	170
3.3.2.2. Diğer Resmi Bilgi Kaynakları	172
3.3.2.3. Özel Sektör Geri Bildirimleri.....	173
3.3.3. Uluslararası Düzenlemeler.....	174
3.3.3.1. GTTGA'nın İlk Yıllarında Tarife-Dışı Önlemler	175
3.3.3.2. Ticaret Müzakere Turları ve Tarife-Dışı Önlemler	176
3.3.3.3. Düzenleyici GTTGA/DTÖ Hükümleri	181
3.3.3.4. TTE ve SBS Anlaşmaları	183
3.3.3.5. Ayrımcı Uygulamalara Yönelik GTTGA/DTÖ İstisnaları.....	184
3.3.3.6. EKİÖ'nün Rehber Prensipleri.....	185
3.4. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN GELİŞİMİ.....	187
3.4.1. Tarife-Dışı Önlemlerin Yükselişi	187
3.4.2. Uygulamayı Etkileyen Unsurlar	188
3.4.2.1. Önlemlerin Niteliği	188
3.4.2.2. Bölgeler ve Gelişmişlik Düzeyi.....	192
3.4.2.3. Sektörler	193
3.4.2.4. Prosedürel Önlemler	196
3.4.3. Küresel Krizin Etkisi	196
4. BÖLÜM: TÜRKİYE'NİN TİCARET POLİTİKASI VE TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER	199
4.1. TÜRKİYE EKONOMİSİ.....	199

4.1.1. Dış Ticaret	200
4.1.2. Çoktarafli, Bölgesel ve İkili İlişkiler	202
4.1.3. Ticaret ve Tarife Politikaları.....	204
4.1.3.1. İhracat ve Yatırım Politikası.....	204
4.1.3.2. İthalat ve Tarife Politikası.....	206
4.2. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER	208
4.2.1. Ulusal Veri Kaynakları	208
4.2.2. İthalatı Etkileyen Teknik Önlemler	209
4.2.2.1. SBS Önlemleri (Kategori A).....	210
4.2.2.2. TTE Önlemleri (Kategori B).....	211
4.2.2.3. Sevk Öncesi İnceleme ve Diğer Formaliteler (Kategori C).....	213
4.2.3. İthalatı Etkileyen Teknik Olmayan Önlemler.....	213
4.2.3.1. Ticarete Korunma Önlemleri (Kategori D).....	214
4.2.3.2. Otomatik Olmayan Lisans, Kota ve Miktar Kısıtlamaları (Kategori E)	215
4.2.3.3. İlave Vergi ve Ücretler Dâhil Fiyat Kontrolleri (Kategori F).....	216
4.2.3.4. Rekabeti Etkileyen Önlemler (Kategori H).....	218
4.2.3.5. Satış-sonrası Servislere İlişkin Kısıtlamalar (Kategori K)	219
4.2.3.6. Sübvansiyonlar (Kategori L).....	219
4.2.3.7. Kamu Alımlarına İlişkin Kısıtlamalar (Kategori M).....	220
4.2.3.8. Fikri Mülkiyet Hakları (Kategori N).....	221
4.2.3.9. Menş Kuralları (Kategori O).....	222
4.2.4. İhracatla İlgili Önlemler (Kategori P).....	222
4.3. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN ÖNEMİ	224
4.3.1. Hukuki ve Kurumsal Altyapı.....	225
4.3.2. İthalat Mevzuatı	226
4.3.3. Teknik Düzenlemeler Mevzuatı	229
4.3.4. TDÖ'lerin Toplam Net Etkisi	232
5. BÖLÜM: TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN ETKİSİNİN ÖLÇÜLMESİ.....	235
5.1. ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ.....	235
5.1.1. Fiyat Farkı Metodu	236
5.1.2. Çekim Modeli	236
5.2. ÇEKİM MODELİNİN TÜRKİYE UYGULAMASI.....	237
5.2.1. Literatür İncelemesi	237
5.2.2. Metodoloji	246

5.2.3. Veri	249
5.2.4. Tahmin Sonuçları.....	257
6. SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ.....	268
KAYNAKÇA	276

KISALTMALAR DİZİNİ

<u>Kısaltma</u>	<u>Açıklama</u>
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
APTA	Asya Pasifik Ticaret Anlaşması
ASTA	Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması
BM	Birleşmiş Milletler
BMTKK	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
BTA	Bölgesel Ticaret Anlaşması
ÇKDE	Çoklu Kuruluş Destek Ekibi
DB	Dünya Bankası
Dolar	ABD Doları
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü
EÇKÜ	En Çok Kayırlan Ülke
EKİÖ	Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü
GB	Gümrük Birliği
GSYH	Gayri Safi Yurt İçi Hâsıla
GTİP	Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
GTS	Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi
GTTGA	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)
GÜ	Gelişmiş Ülke
GYÜ	Gelişme Yolundaki Ülke
HS	Uyumlaştırılmış Mal Tanım ve Kodlama Sistemi
KASTA	Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması
SBS Anlaşması	Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma
STA	Serbest Ticaret Anlaşması
TDÖ	Tarife-Dışı Önlem
TTA	Tercihli Ticaret Anlaşması
TTE Anlaşması	Ticarette Teknik Engeller Anlaşması
UPF	Uluslararası Para Fonu
YDY	Yabancı Doğrudan Yatırımlar

TABLOLAR DİZİNİ

Tablo 1. Küreselleşmenin Ölçülmesi	54
Tablo 2. Sanayi Devriminin Etkileri.....	57
Tablo 3. Dünya Sanayi Üretiminde Ülkelerin Payı (1830 – 1913, %).....	59
Tablo 4. Büyük Göçlerin Ülke Ekonomilerine Etkileri (1870 – 1910, %)	60
Tablo 5. Cobden-Chevalier Süreci ve Tarife Oranları (1846 – 1880, %)	62
Tablo 6. Ortalama Gümrük Vergileri (1875 – 1913, %).....	63
Tablo 7. Bazı Gelişmiş Ülkeler İçin Ortalama Tarife Oranları (1913 – 2007, %)	64
Tablo 8. Yıllık GSYH Artışı (1820 – 2001, Ortalama Bileşik, %).....	66
Tablo 9. GYÜ’lerin GÜ’lere Sanayi Malları İhracatı (1970 – 1980, Mal Grupları).....	77
Tablo 10. GYÜ’lerin GÜ’lere Sanayi Malları İhracatı (1970 – 1980, Ülke Grupları)	78
Tablo 11. GÜ’lerin İthalatı (Yıllık Ortalama)	78
Tablo 12. GYÜ’lerden Yapılan İthalat (1970 ve 1980, Mal Grupları).....	79
Tablo 13. GYÜ’lerden Sanayi Malları İhracatı (1970 – 80).....	79
Tablo 14. Dünya Mal İhracatında ve İthalatında Ülkelerin Payı (1980 ve 2012, %).....	83
Tablo 15. Bazı Ülkelerin Ortalama Grubel-Lloyd Endeksleri (1996 – 2011)	89
Tablo 16. Sanayi Mallarında Tarife İndirimleri (1948 – 1999).....	97
Tablo 17. İhracat İçinde Yabancı Katma Değerin Payı (2001)	99
Tablo 18. Dünya Mal Ticaretinin Yıllık Değişimi (2008Q1–2009Q4, %, Mal Grupları)	103
Tablo 19. Üçüncü Dünya Ülkelerinin Ticaret Politikaları ve Büyüme (1963 – 1992)	109
Tablo 20. Bölgeler İtibariyle Gini Katsayısının Gelişimi (1970 – 2000)	112
Tablo 21. Önlem Sayısı İtibariyle Kriz Önlemleri.....	120
Tablo 22. GTTGA/DTÖ Çoktarafli Ticaret Müzakere Turları.....	123
Tablo 23. Tarife Satırları İtibariyle Bağli Tarife Oranları (%).....	125
Tablo 24. Dünya Mal İhracatı (1948 – 2010).....	126
Tablo 25. Anlaşma Kapsamına Göre Yürürlükteki TTA’lar (Mayıs 2013)	126
Tablo 26. Anlaşma Türüne Göre Yürürlükteki TTA’lar (Mayıs 2013)	127
Tablo 27. Yürürlükteki İkili ve Çoktarafli TTA’lar (2010)	139
Tablo 28. TTA’ların Dünya İhracatı İçindeki Payı (2008, %).....	142
Tablo 29. EÇKÜ ve Tercihli Tarife Oranları (Basit Ortalama, %).....	146
Tablo 30. Gümrüklerde Bürokrasi.....	156
Tablo 31. TDÖ’lerin ÇKDE Sınıflandırılması.....	168

Tablo 32. TPRM Kapsamındaki Ticaret Politikası Önlemleri	171
Tablo 33. Tarım-Dışı Ürünler İçin GTTGA/DTÖ Bildirimlerinde TDÖ'lerin Payı (%).....	180
Tablo 34. Ticaretle İlgili Yeni Alınan Önlem Sayısı (2008 – 2011).....	197
Tablo 35. Ekonomik Göstergeler (2006 – 2012)	199
Tablo 36. Dış Ticaret ve Ödemeler Dengesi (2006 – 2012).....	200
Tablo 37. Mal Ticaretinin Yapısı (%)	201
Tablo 38. Ülkeler İtibariyle Mal Ticareti (%).....	202
Tablo 39. YDY (1995-2010, milyar Dolar).....	205
Tablo 40. EÇKÜ Tarife Yapısı (2011, %).....	206
Tablo 41. İthalat Mevzuatında TDÖ'ler (2013).....	227
Tablo 42. Ülkelerin Anti-Damping Önlemleri (1995 – 2012).....	228
Tablo 43. Ticaret Politikası Savunma Araçları (1996 – 2012).....	229
Tablo 44. Teknik Düzenlemeler Mevzuatında TDÖ'ler (2013)	230
Tablo 45. Türkiye Üzerine Tahmin Edilen Çekim Modelleri	239
Tablo 46. Model Tahmini İçin Kullanılan Tarife-Dışı Önlemler ve Kapsamı	251
Tablo 47. Türkiye'nin Bölgesel Ticaret Anlaşmaları	255
Tablo 48. Eski Osmanlı Topraklarında Bulunan Devletler ve Türk Dili Konuşan Ülkeler	257
Tablo 49. Çekim Modellerinin PPML Tahmin Sonuçları	258
Tablo 50. Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayılarının İşaretleri.....	263
Tablo 51. Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Ortalama Katsayı Değerleri.....	265
Tablo 52. TDÖ'lerin Niteliği İtibariyle Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayıları	266
Tablo 53. Ülkeler İtibariyle Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayıları	266

ŞEKİLLER DİZİNİ

Şekil 1. Küreselleşmenin Aşamaları.....	55
Şekil 2. Dünya Mal İhracatı/GSYH (%).....	57
Şekil 3. Dünya Hanehalkı Gelir Eşitsizliği (1820 – 1992, Theil Endeksi).....	61
Şekil 4. Büyük Buhran ve Dünya İhracatı (1921 – 1938, milyar Dolar).....	65
Şekil 5. Dünya Mal Ticaretinde Ürün Gruplarının Payı (%).....	69
Şekil 6. İkinci Küreselleşme Süreci (1961 – 1980)	71
Şekil 7. Dünya Mal Ticareti ve Reel GSYH (1980 – 2011, Yıllık % Artış).....	81
Şekil 8. Dünya Mal İhracatında Ürün Gruplarının Payı (1990 – 2011)	88
Şekil 9. Bölge-İçi ve Bölge-Dışı Mal İhracatı (1990 – 2011, milyar Dolar).....	94
Şekil 10. Bölgeler Arası Toplam Ticaretin Dünya Ticaretindeki Payı (1990)	96
Şekil 11. Bölgeler Arası Toplam Ticaretin Dünya Ticaretindeki Payı (2011)	96
Şekil 12. Dünya Mal Ticaretinin Yıllık Değişim Oranı (1965 – 2012).....	102
Şekil 13. Bölgeler İtibariyle Mal İhracatının Yıllık Değişimi (2007Q1 – 2009Q4)	104
Şekil 14. Dünya Ekonomik Büyümesi (Yıllık, GSYH %)	115
Şekil 15. Yürürlükteki Tercihli Ticaret Anlaşmaları (1955 – 2010, Kümülatif)	137
Şekil 16. Bölge-İçi ve Bölgeler-Arası TTA'lar (1955 – 2010, Kümülatif).....	138
Şekil 17. İkili ve Çoktarafli TTA'lar (1955 – 2010, Kümülatif)	138
Şekil 18. Yürürlükteki Tercihli Ticaret Anlaşmalarının Çeşitleri (2010).....	140
Şekil 19. TTA-İçi Ticaretin Dünya Mal İhracatı İçindeki Payı (1990 – 2008).....	142
Şekil 20. TDÖ'lerin Etkileri (1996 – 2008, %)	187
Şekil 21. SBS ve TTE Bildirimleri (1995 – 2010).....	188
Şekil 22. TDÖ Türlerinin Frekans Endeksleri ve Kapsama Oranları	189
Şekil 23. TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %)	190
Şekil 24. İthalat İlişkili TTE ve SBS Önlemlerinin Dağılımı (2010, %).....	191
Şekil 25. İhracata Uygulanan TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %).....	191
Şekil 26. Gelişmişlik Düzeyine Göre TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %)	192
Şekil 27. Frekans Endeksleri ve Kapsama Oranları (Bölgeler ve TDÖ Kategorileri)	193
Şekil 28. Sektörler İtibariyle TDÖ'ler (2010, %).....	194
Şekil 29. Sektörler İtibariyle TDÖ'ler (2010, %).....	195
Şekil 30. Prosedürel Engel İçeren TDÖ'ler (2010, %).....	196
Şekil 31. Ticaret Önlemlerinin Kompozisyonu (2008 – 2011, %)	198

Şekil 32. Bağlı ve Uygulanan Gümrük Vergileri (HS2, 2011, %)	207
Şekil 33. İthalat Mevzuatı Kapsamında TDÖ'ler (1996 – 2013)	228
Şekil 34. Teknik Düzenlemeler Mevzuatı Kapsamında TDÖ'ler (1996 – 2013)	231
Şekil 35. TDÖ'lerin Net Etkisi (1996 – 2012)	232
Şekil 36. Birden Fazla TDÖ'ye Konu Ürünler	233

ÖNSÖZ

Bu çalışma, geçen yıllar içinde gümrük tarifelerinin düşmesi sonucunda yerli üreticileri koruma veya dış dengenin sağlanması gibi amaçlar için hükümetlerin dış ticarete müdahalesinde önemli bir uluslararası ticaret politikası aracı haline gelen tarife-dışı önlemler (TDÖ'ler) ile ilgilidir.

Uluslararası ticaret akımlarına müdahalede kullanılan geleneksel politika aracı gümrük tarifeleridir. Bununla beraber, tarihsel süreç içinde müdahale araçlarında bir artış ve çeşitlenme meydana gelmiştir. Gümrük tarifeleri dışında, uluslararası ticaret akımlarına müdahale etme amacıyla kullanılan bu araçların tamamı TDÖ olarak adlandırılmıştır.

Küresel ticaret, hem Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GTTGA) ve sonrasında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) bünyesinde gelişen çok taraflı müzakere süreci, hem de bölgesel ya da ikili ticaret anlaşmaları yoluyla hızla serbestleşmiştir. Serbestleşme ile birlikte gümrük tarifelerinin önemli ölçüde düşmesi, tarife-dışı engellerin dış ticaret politikası aracı olarak önemini artırmıştır. Nitekim TDÖ'lerin bir bölümü, özellikle 1973 yılında yaşanan Petrol Krizinden sonra gelişmiş ülkelerde yaygınlaşan *yeni korumacılık* akımları çerçevesinde yoğun olarak kullanılmıştır.

İktisat çevrelerinde ve uluslararası kuruluşların yaptığı araştırmalarda, 1980'lerden sonra ivme kazanan küreselleşme sonucunda, azalan tarifelere karşılık, uluslararası ticarete korumacılığın TDÖ'ler şeklinde devam ettiği konusuna vurgu yapmaktadır. Örneğin, DTÖ tarafından 2011 yılında hazırlanan TDÖ'lere ilişkin kapsamlı raporda, bu durum teyit edilmekte ve giderek artan söz konusu önlemlerin ticaretin gelişimi bakımından bir tehdit olabileceği uyarısında bulunmaktadır. TDÖ'lerdeki hızlı artışa rağmen, dünya mal ticareti DTÖ hesaplamalarına göre 1980 yılında yaklaşık 2 trilyon Dolardan 2012 yılında 18,3 trilyon Dolara yükselerek yıllık ortalama %7'nin üzerinde bir artış göstermiştir. Korumacılık için tarifeler yerine TDÖ'ler kullanılmaya devam ediliyorsa ve bu önlemler en az tarifeler kadar etkiliyse, küresel ticaret nasıl bu kadar gelişebilmiştir?

Korumacılık amacıyla kullanıldığı kanısı yaygın olmakla birlikte, TDÖ'lerin gerçekten engel olduğuna dair daha somut tespitlerin yapılması ihtiyacı vardır. Çünkü TDÖ'lerin başkaca ve haklı gerekçelere dayanan kullanım alanları da bulunmaktadır. Örneğin, gelişen teknoloji sonucunda üretilen birçok ürüne yönelik *teknik düzenleme* şeklinde uygulanan TDÖ'ler, ticareti engelleme ya da ulusal piyasayı korumak gibi saikler yerine, insan sağlığı ya da tüketicinin korunması gibi geçerli sebepler

çerçevesinde uygulanabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, “tarife-dışı bir önlem” her zaman “tarife-dışı bir engel” olmayabilmektedir.

TDÖ’lerin ticaret üzerinde fiyat ve miktar bakımından etkileri, tarifelere göre daha fazla belirsizliğe neden olmakta ve bu durum söz konusu etkilerin değerlendirilmesini ve izlenmesini oldukça güçleştirmektedir. Ayrıca, kullanım sayısı giderek artan TDÖ’lere rağmen dünya ticaretinin genel olarak gelişmeye devam etmesi, söz konusu önlemlerin her zaman ya da her ülke için ticareti kısıtlayıcı sonuçlarının olmayabileceği anlamına gelmektedir.

Bu kapsamda çalışmanın amacı, TDÖ’lerin gerçekten tarifeler kadar ya da daha baskın bir korumacılığa neden olup olmadığına dair tespitler yapmak, bir başka anlatımla uygulanan bu önlemlerin Türkiye örneğinden hareketle gerçekten 21. yüzyılın uluslararası ticaretinde bir politika aracı olarak kullanıp kullanılamayacağının belirlenmesidir.

Esasen küresel ticaretin serbestleşmesine yönelik olarak zaman içinde atılan adımlar sonucunda ülkelerin milli gelirlerinde ve dış ticaretinde bariz artışlar olduğu ortadadır. Serbestleşme ise, gerek DTÖ gibi çok taraflı küreselleşme hareketi gerek bölgesel ya da ikili ticaret entegrasyonları yoluyla oldukça hız kazanmıştır. Dolayısıyla, küresel ticaret hacmindeki genişleme tarifelerde esaslı indirimlere neden olan söz konusu gelişmelere paralel şekilde ortaya çıkmaktadır. Bu tespitin, TDÖ’lerin artışına gerekçe olarak gösterilmekle birlikte, bir yanılgı olması ihtimali üzerinde durulması ihtiyacını doğurmaktadır. Zira gerçekten TDÖ’ler korumacılığın devamı için kullanılmaya başlanmış ve eğer en az tarifeler kadar etkili olmuş olsaydı, küresel ticaret bu düzeyde bir artışın gerçekleşmemiş olması gerekirdi.

Bu hipotezi desteklemek üzere Türkiye’de yapılan başka bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Diğer taraftan, yüksek lisans tezi olarak yapılan ve AB ile Türkiye arasında TDÖ’lerin kaldırılmasına dönük sınırlı çalışmaların bulunduğu görülmüştür. Sonuç olarak, Türkiye açısından bu alandaki boşluğun doldurulması, ayrıca sonraki araştırmalar için zemin oluşturacak nitelikte bir çalışmanın yapılması düşünülmüştür.

Öncelikle TDÖ’lerin neden uygulandığını, başta dış ticaret olmak üzere diğer makroekonomik değişkenleri nasıl etkilediğini analiz edebilmek için, olaylar arasındaki sebep ve sonuç ilişkisini açıklamaya çalışan kuramsal modelleri içeren uluslararası ticaret teorisinin incelenmesi gerekmektedir.

Birinci Bölümde uluslararası iktisadın tarihçesine uygun olarak teorik gelişmelere ve düşünce akımlarına yer verilmektedir. Yapılan çalışmanın başlıkları geleneksel ders kitaplarındaki plana paralel bir seyir izlemekle birlikte, Birinci Bölümde dış ticaretin nedenleri, sağladığı faydalar veya

bileşenlerinden ziyade, Antik Dönemlerden itibaren tarihsel bütünlük içinde serbest ticaret düşüncesinin ortaya çıkışı ve bu düşünceye karşı ortaya atılan eleştiriler, bu bağlamda korumacı yaklaşımlar ön plana çıkarılmaktadır. Diğer bir ifadeyle, günün koşullarına uygun olarak serbest ticaret fikri ve korumacı modellerin zaman içinde nasıl evrildiği açıklanarak, ülkelerin diğerleri için serbest ticaret modelini önerirken kendilerinin gizli ya da açık bir şekilde nasıl korumacı politikalar uygulamaya çalıştığının gerekçeleri üzerinde durulacaktır.

Uluslararası ticaret teorisi Adam Smith öncesi ve sonrası olarak iki farklı dönem halinde ele alınacaktır. Adam Smith tarafından *Ulusların Zenginliğinin Niteliği ve Nedenleri Üzerine Bir Araştırma* (An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations) ya da kısaca *Ulusların Zenginliği* adlı eserin yayınlanması, uluslararası ticaret teorisinde bir kilometre taşı oluşturmuştur. Adam Smith'ten bu yana uluslararası ticarete serbestliğin korumacılıktan, ekonomik açıdan daha faydalı olduğu genel kabul gören bir düşüncedir. Neredeyse tüm iktisatçıların neredeyse her zaman hem fikir olduğu tek konu, serbest ticaretin arzulanır olmasıdır (Krugman, 1993, s. 362). Diğer taraftan, serbest ticaretin fikrinin, geçen iki yüz yıllık dönemde ortaya çıkan çok sayıda ekonomik soruna ve birçok karşı görüşe rağmen, iktisadi düşüncede nasıl güçlü bir biçimde yerini koruduğu konusu irdelenecektir.

Bu çerçevede, Adam Smith öncesinde kabul edilen ve ithalat tarifeleri ile diğer ticaret kısıtlamalarının serbest ticaretten daha etkin politikalar olduğuna dair yaklaşımın nedenlerini araştırmak gerekmektedir. Söz konusu yaklaşım, özellikle 17. yüzyılda merkantilistler tarafından benimsenmiş, ancak gerek merkantilist düşüncenin kendi içinden gerek serbest ticareti savunan diğer filozoflar tarafından bazı eleştirilere konu olmuştur. Nihayetinde Adam Smith ve Klasik İktisatçılar toplam refahın artmasında serbest ticaretin daha etkin bir politika olduğunu gösteren güçlü teorik analizler geliştirmiştir. Bununla birlikte, Adam Smith sonrasında serbest ticarete karşı Bebek Endüstrileri Teorisi ve Stratejik Ticaret Politikası gibi dikkate değer birçok eleştiri ve karşı görüş ortaya çıkmıştır.

Bu çalışma kapsamında “serbest ticaret” kavramı, genel kabule uygun olarak “kişilerin diğer ülkelerdeki kişilerle, hükümetler veya hukuki düzenlemeler yoluyla herhangi bir engel uygulanmaksızın ekonomik işlemler yapabilmesi” şeklinde kullanılmaktadır (Bishop, 2004, s. 104). Dolayısıyla, yerli üretici ve tüketicilerin karşılaştığı fiyatların (taşıma ve diğer değişim maliyetleri hariç) dünya piyasasında belirlenen fiyatlar ile aynı olması beklenmektedir. Uluslararası piyasadaki fiyatlar malların göreceli olarak kıtlığına ya da bolluğuna işaret etmekte ve bir ülkedeki firmalar ya da hane halkları için fırsat maliyetini oluşturmaktadır. Zira firmalar açısından her zaman bu fiyatlardan ticaret yapmak mümkündür. Yukarıdaki tanımın pratik sonucu ise, bir ülkenin ithalatta ya da ihracatta herhangi bir kısıtlama veya engel içermeyecek şekilde dış ticarete yönelik politika uygulamasıdır. Buna karşılık, korumacılık yerli üreticileri ve ürünleri dış rekabete karşı tarifeler, miktar kısıtlamaları ve diğer

ticaret engelleri yoluyla kollamaktır. Bu müdahalelerin doğal bir sonucu olarak dünya fiyatları ile yerli fiyatlar arasında farklılık yaratılmaktadır.

İkinci Bölümde, dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler ve küreselleşme konuları üzerinde durulacaktır. Uluslararası ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişki çerçevesinde, ülkeler tarafından farklı dönemlerde izlenen dış ticaret politikaları, değişen ekonomik koşullara ve ticaretin serbestleşmesine bağlı olarak korumacılık amacıyla gümrük tarifelerinden TDÖ'lere geçişin koşulları ve nedenleri ile küreselleşme ve bölgeselleşme sonucunda dünya ticaretinin yapısında meydana gelen değişimler anlatılacaktır.

TDÖ'lerin öneminin ele alındığı Üçüncü Bölümde, öncelikle dış ticaret politikası olarak TDÖ'lerin nedenleri ve politika amaçları incelenecektir. Üçüncü Bölümde ayrıca, TDÖ'lerin tanımı, sınıflandırılması ve veri kaynakları hakkında yapılan son çalışmalarla ilgili bilgiler verildikten sonra, bu önlemlerin ülkeler tarafından gerçekten kullanımının son yıllarda artıp artmadığı araştırılacaktır. Bu amaçla, TDÖ'lerin niteliği, uygulandığı sektörler ve uygulayan ülkelerin durumları hakkında güncel bilgiler değerlendirilecektir.

Dördüncü Bölümde, Türkiye için uluslararası sınıflandırmaya uygun şekilde TDÖ'lerin bir envanteri çıkarılacak ve bununla ilgili mevzuat ve kamu kurumlarının düzenlemeleri hakkında bilgi sunulacaktır. Türkiye'nin dış ticaret politikası açısından TDÖ'lerin önemi, mevzuat ve dış ticaret içindeki payı bakımından ayrıntılı olarak tartışılacaktır.

Beşinci Bölümde, TDÖ'lerin dış ticaret üzerindeki etkileri bazı ekonometrik modeller geliştirilerek ölçülmeye çalışılacaktır. Modellere bağlı olarak yapılacak tespitlerin tamamlayıcısı olarak, özellikle 1995'ten sonra küreselleşme ve bölgeselleşme hareketleri sonucunda azalan tarifelerin yerine TDÖ'lerin artışının ortaya konulması faydalı olacaktır. Bu Bölümde, Türkiye'nin farklı ülkeler ve sektörlerde uyguladığı TDÖ'lerin etkileri araştırılacak ve tarifeler, bölgesel ticaret anlaşmaları, mesafe gibi ticareti yönlendiren faktörlerin söz konusu etkilerin büyüklüğü açısından değerlendirilmesine imkân sağlayacaktır. Son Bölümde ise önceki bölümlerde elde edilen sonuçlar değerlendirilerek, karar alıcılar için bazı politika önerileri geliştirilecektir.

1. BÖLÜM: ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ VE SERBESTLEŞME

1.1. SERBEST TİCARET TEORİSİNİN GELİŞİMİ

1.1.1. Antik Dönemde Ticarete Yaklaşım

Batı düşüncesinin başlangıcı olarak kabul edilen Antik Çağ felsefesi, M.Ö. 8. yüzyıl ile M.S. 5. yüzyıl arasında Yunan ve Roma toplumlarında gelişmiştir. Yunan ve Roma dönemlerinde ticarete bakış ekonomik analize dayanmadan felsefi düşünce içinde ele alınmıştır (Ökte, 2008, s. 38). Bununla birlikte, Antik Dönemdeki fikirler başta 17. ve 18. yüzyıllarda hükümet müdahaleleri öngören ticaret politikaları olmak üzere, sonradan gelişen düşünce akımlarını etkilemiştir. Örneğin, ekonomik faaliyetler arasında tarımı ön plana çıkaran ve diğer faaliyetlerin gelişimini tarıma bağlayan Sokrat'ın görüşleri 17. yüzyılda ortaya çıkan fizyokrazi akımını şekillendirmiştir.

Irwin (1996, s. 11) bu dönemde kara taşımacılığının zor ve pahalı olması sonucunda ağırlıklı olarak deniz yolunun kullanılması nedeniyle, denize yaklaşımın dış ticarete yönelik düşüncelerin temelini oluşturduğuna inanmaktadır. Ancak, Yunanlı ve Romalı düşünürler arasında denize yakın olma konusunda ortak bir görüş bulunmamaktadır. Örneğin Plutarch gibi filozoflar, denizin dünyadaki toplumlar arasındaki sosyal etkileşimi ve ticareti kolaylaştırdığına inanırken, diğerleri bu konuya daha şüpheci yaklaşmıştır. Plutarch'a göre "... suyun, diğer bir ifadeyle denizin, başka şeyler dışında özellikle ticaret için, en az diğerleri kadar faydalı olan bir unsuru vardır. Bu unsur, sonuç olarak, hayatımız yabani ve içe dönük iken, karşılıklı yardım ve değişimle eksiklikleri gidererek ve böylelikle işbirliği ve dostluğu beraberinde getirerek onu (hayatımızı) birleştirmiş ve bir bütün haline getirmiştir" (Cherniss & Helmbold, 1995, s. 297). Diğer yazarlar ise denizin yabancılarla teması sağladığına, ancak bu durumun barbarların kötü davranışlarına maruz kalan vatandaşların düzenini bozduğuna inanmaktadır. Horace için "Tanrı, dinsiz gemileri bulunduğu bölgelerden suları karşıdan karşıya geçmesini engellemek için boşuna karayı denizlerle ayırmayı planlamamıştır" (Rudd, 1983, s. 83-84).

Yunan düşüncesinde Sokrat öncesi dönemdeki eserlerin günümüze ulaşamaması nedeniyle, Homer, Hesiod, Pythagoras, Heraclitus ve Democritus gibi filozofların iktisadi alandaki düşünceleri dolaylı şekilde aktarılmıştır. Sokrat sonrası dönemde iktisadi konulara önemli katkısı olduğu düşünülen Plato

ve Aristo'nun yanı sıra Ksenofon (Xenophon) ve Hesiod gibi filozofların görüşleri ise yazılı kaynaklara dayanmaktadır.

Bahsedilen filozofların ticaret ile iştigal edenlere yönelik yaklaşımı bu dönemin ticaret politikası anlayışına ışık tutmuştur. Yunan toplumunda şehir-devletleri (site) halinde yaşayan halkın yalnızca %10'u ya da daha azı Yunan vatandaşlarından, geriye kalan kesim ise ağırlıklı olarak köleler ve yerleşik yabancılardan oluşmaktadır. Yunan vatandaşları devlet yönetimi ile ilgilenirken ekonomik ve ticari faaliyetler ağırlıklı olarak köleler ve yabancılar tarafından yerine getirilmektedir. Toprak sahibi olmasına izin verilmeyen yabancılar, ticaret ve zanaat ile uğraşmaktadır.

Diğer taraftan, Yunan düşünürlerinin özellikle perakende ticaret ile uğraşan kesime yukarıdan baktığı görülmektedir. Örneğin, *Devlet* (Republic) adlı eserinde Plato iyi yönetilen şehirlerde dükkân sahipleri ve işçilerin diğer alanlarda kullanılamayacak vasıfsız kesimden oluşmasını önermektedir (Bonar, 1991, s. 21-22). Yine, ticaretten elde edilen gelir konusunda temkinli bir duruş sergilenmiştir. Homer, servetin elde edilmesinde tarım veya savaşa göre ticareti daha aşağı görmüştür (Backhouse, 2004, s. 11-12).

Benzer şekilde Aristo, kar amacı gütmeyen sınırlı bir mal değişimini kabul etmekte ve böyle bir ticaretin, zorunlu ihtiyaçların karşılıklı bağımlılığına uygun şekilde doğal olması gerektiğini düşünmektedir (Trever, 1916, s. 110-111). İnsanların farklı ihtiyaçlarını karşılamak için ticaretin önemine inanan Aristo, sadece zenginlik elde etmek için yapılan ticareti ise tuhaf (unnatural) görmektedir (Savaş, 2000, s. 49-52). Diğer bir ifadeyle, “ulusal üretim veya üretici sınıflarının çıkarları asla otonom Yunan şehirlerinin politikalarını belirlememiştir... Antik devletlerin ticaret politikası olarak adlandırılan politikaları ticaretle değil, hububat ve kereste ihtiyaçlarının karşılanmasına, ayrıca geçiş ücretleri ve vergiler yoluyla hazinenin zenginleştirilmesine yönelik olmuştur” (Cartledge, 1983, s. 3). Diğer yandan, dış ticaretin zorunlu olması vatandaşların ticaret yapmasına izin verilmesi anlamına gelmemektedir. Bu dönemde yaygın kanaat, ticaretin tamamıyla politik haklardan mahrum ve Yunan şehir devletin sivil hayatından ayrı tutulmuş yabancı mukimlere bırakılmasıdır (Rackham, 1932, s. 51).

Antik Roma filozofları genellikle tüccar kesimine yönelik söz konusu yaklaşımı paylaşmakla birlikte, bir malı bir fiyattan alıp doğasını değiştirmeden daha yüksekten satan tacir veya aracı hor görmemişlerdir. Örneğin, *De Officiis* eserinde Cicero, Aristo'nun görüşlerinden etkilenmekle birlikte, tüm dünyadan değişik malların getirilmesini ve çok sayıda insan için çalışma imkânı sağlayan büyük ölçekli ticarete, perakende ticaretin aksine, müsamaha göstermiştir (Baloglou, 2012, s. 50). Ancak, böyle bir meşgale elit vatandaşlara göre değildir ve bu nedenle Sparta vatandaşlarında olduğu gibi senatörlerin ticaretle uğraşmasını yasaklayan düzenlemeler yapılmıştır.

Antik Dönemdeki iktisadi görüşlerin ekonomi bilimine en büyük katkılarından birisi iş bölümü kavramına ve bunun faydalarına değinilmesidir. İş bölümü, antik Yunan döneminde özellikle Plato ve Ksenofon'un çalışmalarında yer almaktadır (Hosseini, 1998, s. 654). Plato ile aynı dönemde yaşamış Ksenofon, *Pers Kralı Büyük Kiros'un Eğitimi* adlı kitabında (Cyropedia) ülkesinde gördüklerini ve yaşadıklarını anlatırken, bir büyük şehrin ticaretinin gelişmesinde iş bölümünün önemini belirtmiştir (Erdem & diğerleri, 2012, s. 11). Plato ve Ksenofon, iş bölümünü toplumda istihdam veya mesleklerin ayrımı şeklinde ele almakla birlikte, bu kavram daha sonraki yüzyıllarda geliştirilen serbest ticaret düşüncesinin temel taşlarından birisini oluşturmuştur. Nitekim Adam Smith *Ulusların Zenginliği* kitabının ilk bölümünde iş bölümüne basit örnekler vermek suretiyle yer vermiştir (Peaucelle, 2012, s. 385).

İş bölümü ile piyasa büyüklüğü arasında doğrusal bir ilişki kuran Ksenofon, bir bireyin küçük bir kasabada her türlü işle ilgilenirken büyük şehirlerde her bireyin bir işe odaklandığını ve bunun sonucunda ihtisaslaştığı işi en iyi şekilde yaptığını açıklamıştır. Ona göre, büyük şehirlerde talebin fazla olması etkin çalışmayı ve ihtisaslaşmayı zorunlu kılmıştır (Ökte, 2008, s. 47). Öte yandan, Plato ve Ksenofon iş bölümüne ilişkin değerlendirme yapmakla birlikte bu kavramı bölgelerarası ticaret açısından ele almamışlardır.

İş bölümü gibi kavramların gelişmesine rağmen, Antik Dönemde dış ticarete bakış açısından elverişli bir ortam sağlanamamıştır. Yunan filozoflar yabancılarla iletişimin ahlaki ve sivil yaşama dair tehlikelere neden olacağı düşüncesiyle ticarete kısıtlama getirilmesini savunmuştur (Irwin D. A., 1996, s. 14). Örneğin, Aristo *Politika* adlı eserinde bir şehir için ideal yerleşim tercihi yapılırken kendi kendine yeterli bölgelerin seçilmesi gerektiğini belirtmiştir. Böylece yabancılarla temasın azaltılarak "doğal" yerli takas sayesinde daha az ticaretin olacağı, güvenliğin sağlanacağına ve ahlaki değerlerin korunacağına inanılmaktadır.

Buradaki kendine yeterlik ifadesinden tam bir otarşi anlaşılmaması gerekir. Çünkü Yunan filozoflar, istenmeyen yabancılarla temastan kaçınılmasını önermekle birlikte, sınırlı düzeyde kalması kaydıyla, dış ticaretin zaruri olduğuna inanmışlardır. Aristo, güvenlik ve gıda maddesi gibi gerekli diğer malların tedariki için ticaretin faydalı olacağını, ülkede olmayan malların ithalatı ve yerli üretim fazlasının ihracatının zorunlu olacağını belirtmiştir (Rackham, 1932, s. 561-563). Plato kendi kendine yeterliği daha açık bir şekilde tanımlamıştır. Ona göre, "ülke içinde üretilmeyen ve ihtiyaç duyulan mallar ithal edilecek ve üretim de sadece ithalatı karşılamaya yetecek kadar bir fazla verecektir" (Ökte, 2008, s. 51).

Kısacası, Yunanlı ve Romalı filozoflar ticaretten ekonomik fayda sağlanabileceğini açıkça kabul etmekle birlikte, güvenliği ve ahlaki değerleri tehdit eden ticarete ihtiyatlı yaklaşmıştır. Her toplum yabancılara karşı kendisini üstün görmüş ve güvenlik veya toplumsal düzenin korunması nedeniyle diğerleriyle temastan kaçınmıştır. Ayrıca, Antik Dönem düşünürlerinin, tüccar kesimin yaptıkları karşı ve vatandaş olarak bağlılıklarına dair şüpheleri vardır. Bununla beraber, ticaret tamamıyla reddedilmemiş ve mutlak bir otarşi de düşünülmemiştir. Belirli ölçüde vazgeçilmez olan ticarete, tüccar kesimi teşvik edilmeden sınırlı bir esneklik sağlanmalıdır.

1.1.2. Evrensel Ekonomi Görüşü

Serbest ticaret fikrinin gelişimi açısından önemli olan “evrensel ekonomi görüşü”, bölgelerarası ticaretin faydalı olduğunu ve hatta herhangi bir müdahale olmadan serbestçe yapılması gerektiğini öneren öncü teoridir. Bu teoriye göre, tanrı bölgeler arası ticareti özellikle teşvik etmek için bilinçli olarak ekonomik kaynakları ve malları dünya üzerinde dengeli olmayacak şekilde dağıtmıştır. Jacob Viner bu düşüncenin bilinen en eski ve en uzun yaşayan ekonomi görüşü olduğuna ve modern faktör-donanımı teorisinin kaynağını oluşturduğuna inanmaktadır (Stephen & Rowntree, 2004, s. 598).

Filozof ve din ilahiyatçıları tarafından M.S. ilk yüzyıllarda geliştirilen bu öğretinin neredeyse tamamı Stoacı filozof olan Seneca tarafından ortaya konmuştur. İskenderiyeli Philo öğretiyi daha da geliştirmiş olup, ilk Hristiyan yazarlardan Origen, pagan Libanius ve Libanius’un St. Basil ve St. John Chrysostom gibi öğrencileri benzer düşünceleri savunmuştur. Irwin (1996, s. 15) evrensel ekonomi görüşünün dört farklı düşünce unsuruna dayandığını belirtmektedir. Birincisi, insanoğlunun evrensel kardeşliğini savunan stoacı-kozmopolitan inancı içermektedir. İkincisi, insanoğlunun ticaret ve malların değişiminden sağladığı faydayı tanımlamaktadır. Üçüncüsü, ekonomik kaynakların dünyada eşit olmadan dağıldığı düşüncesini esas almaktadır. Sonuncu olarak, doğadaki bu düzenlemenin ticareti ve dolayısıyla insanoğlunun barış içinde işbirliği yapmasını teşvik etmek üzere tanrı tarafından belirlendiği düşünülmektedir.

Libanius yaklaşık 2000 yıl önce ticaretin Tanrının bir isteği olduğunu “Tanrı tüm ürünleri dünyanın tüm bölgelerine ihsan etmemiş, fakat (Tanrı) hediyelerini insanoğlu bir sosyal ilişki geliştirebilsin diye farklı bölgelere dağıtmıştır, çünkü bir insan diğerinin yardımına ihtiyaç duyacaktır. Ve böylece (Tanrı) ticareti var etti ki, tüm insanoğlu nerede üretilirse üretilsin dünyanın meyvelerinden ortak keyif alsın” şeklinde ifade etmiştir (Rivoli, 2005, s. 257).

Benzer şekilde, St. John Chrysostom “... Tanrı bize her ülkenin yanı başında bulunan daha kısa yol, deniz vermiştir; tüm dünya tek bir mekân gibi düşünüldüğünden, birbirimizi sıklıkla ziyaret edebilir ve her ülke kendine özgü olanları karşılıklı ve kolayca iletebilir [ticaret edilebilir]; bu nedenle dünyanın küçük bir bölgesinde yerleşik olan her insan, sanki tamamının sahibiymiş gibi başka yerlerde üretilenlerden serbestçe fayda sağlayabilir.” demiştir (Hanson, 2007).

Serbest ticaret düşüncesinde evrensel görüş sürekli gündeme gelen bir husus olmuştur. Hem merkantilist hem de serbest ticareti savunanlar bu öğretinin fikirlerinden yararlanmıştır. Önceki bölümde açıklanan Yunan ve Roma dönemindeki düşüncelerden değişik olarak, bu görüşe göre ticaretten ekonomik kazanç sağlanması kabul görmüştür. Serbest ticaret teorisinin gelişimi açısından faktör kaynaklarının bölgeler itibarıyla farklı dağılması ve bölgesel olarak iş bölümü düşüncesinin ortaya çıkması önemli bir aşama olmuştur.

1.1.3. Merkantilistler

Filozofların doğal düzeni esas alarak geliştirdiği düşüncelerin yanı sıra, Batı Avrupa ülkelerinde ticarete yaşanan gelişmeler sonucunda özellikle İngiltere’de ticari konularda yeni bir literatür gelişmiştir. Ticaret ve ticaret politikalarına ilişkin değişik konuları içermesine rağmen belirli temaların ve uygulamaların ülkeler itibarıyla ele alındığı yaklaşık 250 yıllık bu literatür İtalyanca *tacir* (merchant) kelimesinden türetilen “merkantilist” olarak adlandırılmıştır (Warlow & diğerleri, 2007, s. 68-69).

Merkantilizmin genel anlamda Avrupa iktisadi düşüncesinde 15-18. yüzyıllar arasında kalan dönemi kapsadığı düşünülmektedir. Devlet müdahalesi anlayışının temellerinin atıldığı merkantilizm döneminde, gümrük uygulamaları, ithalat yasaklamaları, ihracat teşvikleri, devletin ekonomik teşekküller kurması gibi tedbirler ekonomi politikaları olarak benimsenmiştir (Erdem & diğerleri, 2012, s. 31). Birçok düşünür, altın ve gümüş gibi değerli madeni biriktirmek, ticaret fazlası oluşturmak, ulusal zenginliği veya ekonomik gelişmeyi teşvik etmek, istihdamı artırmak, yerli üreticileri korumak, devletin gücünü artırmak gibi değişik amaçlar için hükümetin ticarete müdahalesini teşvik etmiştir.

İngiliz tacirler, kamu görevlileri ve diğer yazarlar tarafından 17. yüzyılda, başta uluslararası ticaret olmak üzere, değişik iktisadi konularda çok sayıda çalışma yaptığı bu dönem merkantilizmin başlangıcı olarak kabul edilmektedir. Feodal sistemin kendine yeterli derebeylikleri yerini, geniş alanlarda artan nüfusun merkezi yönetimle idare edildiği büyük uluslara bırakmıştır. Aynı zamanda uluslararası ticarete gelişmeler yaşanmış ve ekonomik sistem izole edilmiş derebeyliklerin aksine

bağımsız ulus devletleri için ticaret önemli bir unsur haline gelmiştir. Tarımda kullanılmaya başlanan yeni üretim metotları, artan nüfus ve ticaretin canlanması sonucunda “Piyasa için malların üretimi daha önemli hale gelmiştir ve toprak, işgücü ve sermaye pazarlarda alınıp satılmaya başlamıştır” (Landreth & Colander, 2001, s. 43-49). Dış ticaretin gelişmesindeki diğer önemli bir neden deniz aşırı keşiflerdir. Ticaret ve pazarların gelişmesi sonucunda, üreticiler kendi ihtiyaçları için üretim anlayışını terk ederek, tarım üretiminde iç ve dış piyasa taleplerine bağımlı hale gelmiş, ulus devlet yöneticileri iç politika yerine diğer ülkelerle dış meseleler üzerinde rekabet etmeye başlamıştır.

Bu dönemde yayınlanan eserlerin din adamları ya da filozoflar tarafından değil, devlet adamları, şirket çalışanları ya da kamuda veya şirkette göze girerek önemli yerlere gelmek isteyen tüccarlar tarafından kaleme alındığı görülmektedir (Yılmaz, 2010, s. 3). Diğer bir ifadeyle, ekonomik konular ve devlet politikasına etkileri ilk defa etik, ahlaki ve kanuni düzenlemelerin bir yan ürünü olarak değil, doğrudan ele alınmıştır. Bu çalışmalardan bazıları fayda, enflasyon, toprak dağılımı ve çitleme gibi konuları içerse de ticaret politikası bu yüzyılın sonuna doğru önemini giderek artırmıştır. Diğer yandan, düşüncelerinin esasını oluşturan gerekçelerin açıklanması bakımından önceki öğretilerden daha detaylı ve rafine bir metot kullanan merkantilistler, hemen akabinde doğan serbest ticaret fikri için bir zemin oluşturmuştur.

Sir Thomas Smith tarafından 1549 yılında yazılan ve 1581 yılında basılan *A Discourse of the Commonweal of This Realm of England* dönemin ilk dikkat çeken eseridir. Sir Thomas Smith ülkeler arasında ticareti vazgeçilmez görmüş ve evrensel ekonomi doktrinini yeniden yorumlamıştır. Ona göre, ithalat ve ihracat dengede olmadığı sürece bir ulusun zenginliği azalabilecektir. Sir Thomas Smith söz konusu eserinde “ticaret dengesi” ifadesini açıkça kullanmamakla birlikte, bu kavrama “her zaman önem vermek zorunda olduğumuz şey, yabancılara sattığımızdan daha fazlasını almamaktır; kendimizi fakirleştirmemek ve onları [yabancıları] zenginleştirmemek için” şeklinde yer vermiştir (Dewar, 1969, s. 63).

Diğer taraftan, ticaret dengesi konusunda Thomas Smith’in yaklaşımı yeni olmayıp, dönemindeki düşünürler daha da ileri giderek ticaret dengesinin fazla (ihracatın ithalattan büyük olması) olması halinde ulusal zenginliğin artırılabilirliğini ileri sürmüştür. Onu diğerlerinden ayıran yaklaşım ise ekonomik olayların birbirine bağımlı olduğuna yönelik görüşleridir. Nitekim Sir Thomas Smith, İngiltere’nin ticaret dengesini koruyabilmek için İngiliz mallarının fiyatlarının uluslararası alanda rekabet edebilir olması gerektiğini ileri sürmüştür (McNally, 1990, s. 28).

Sir Thomas Smith ticaretin faydalarına rağmen yerli üreticilerin korunmasını ve lüks ithalatın vergilendirilmesini savunmuştur. Özellikle yurt dışına işlenmek üzere ihraç edilen malın tekrar ithal

edilmesine karşı çıkmıştır. Ona göre bir ülkenin kendi ürünleri vasıtasıyla diğer ülkenin işgücünü ithal etmesi ve kendi değeri üzerinden hazinesini kaybetmesi kabul edilebilir değildir. Bu nedenle, ithalatın yasaklanması veya yerli ürün ucuz oluncaya kadar ithalat vergilerinin artırılması gerekmektedir. Bu görüşler çerçevesinde Irwin (1996, s. 28), Sir Thomas Smith'in sonraki iki yüzyılın ekonomik literatürünü Adam Smith gibi etkilediğini düşünmektedir.

İngiliz yazarlar 17. yüzyıl başlarında ticarete yönelik skolastik ve doğa kanunu yaklaşımlarından daha geniş ve farklı bir perspektif geliştirmeye başlamıştır. Bu durumun gerisinde, o dönemin iki önemli ekonomik koşulu yatmaktadır. Birincisi, daha önce belirtildiği üzere dünya ticaretinin hızla gelişimi ve yapılan deniz aşırı keşiflerdir. Esasen bu gelişme, tacirler ve bu tacirlerin ülkeleri için müthiş sömürü fırsatları yaratmış ve geçmişte itibar görmeyen tacirlerin toplumdaki rolü ve ulusal zenginliğe katkısı önem kazanmıştır. Thomas Mun'un ifadesiyle “Bir krallık aldığı hediyeler veya diğer uluslardan alacakları yoluyla zenginleşmesine rağmen, bunlar belirsizdir ve elde edildiğinde küçük miktarlardadır. Bu nedenle zenginliğimizi ve hazinemizi artırmanın olağan yöntemi *Dış Ticarettir*, değer olarak yabancıardan tükettiğimizden [aldığımızdan] yıllar itibarıyla daha fazla onlara satılması gerektiği kuralına her zaman bağlı kalınmalıdır” (McCulloch, 1856, s. 86).

Diğer taraftan, merkantilistler ulusal ticaretin ülke refahına olan katkısını göz ardı etmiştir. Josiah Child ve John Pollexfen gibi Thomas Mun'a (1755, s. 71-72) göre “satın alarak, satış yaparak ve kendi aramızda ticaret yaparak, belki birisi diğerine göre zengin olabilecektir, fakat ulusun zenginleşmesine doğrudan etkisi olmayacaktır; çünkü birinin kazancı diğerinin kaybıdır”. Merkantilistler düşüncelerini doğrulamak için bazen evrensel ekonomi görüşünü kullanmış, ancak serbest ve kısıtlamasız ticareti savunmak için asla bu düşünceye başvurmamıştır. Hatta bazı yazarlar bu doktrini belirli malların İngilizlere yasaklanması veya belirli sektör veya ticaretin desteklenmesi için kullanılması gibi amaçlara ulaşmak için kullanmıştır.

Merkantilistlerin görüşünü belirleyen esas koşulların başında ulus devletlerin yükselişi gelmektedir. Derebeyliklerinin yıkılması sonrasında oluşan modern devletlerle birlikte bölgesel ekonomiler ve çıkarlar yerini milli ekonomi ve çıkarlara bırakmıştır (Erdem & diğerleri, 2012, s. 32). Bununla birlikte, merkantilistlerin güçlü bir devlet istemelerinin sebebi aslında kendi menfaatleridir. Warlow ve diğerleri (2007, s. 70) tacirlerin deniz aşırı seyahat ederken ve ülkelerinden uzaklarda kendi bölgelerini ve mallarını koruyacak güçte ulusal devletlere ihtiyacı olduğunu belirtmektedir. Diğer bir ifadeyle, tacirler devletlerini güçlendirmiş ve karşılığında bu güçten faydalanmıştır. Bu çerçevede, ticaret ve üretim bir ulusun güçlü olması için en önemli araçlar olarak görülmüş ve ulus devletin refahı ve zenginleşmesi için toplumun maddi kaynaklarının kullanılması teşvik edilmiştir.

Diğer taraftan, merkantilistler tacirlerin menfaatleri ile ulusal çıkarların örtüşmesi amacıyla devletin ticareti düzenlemesi gerektiğine inanmıştır: “Ticaretin sadece tacirlerin değil ülkenin zenginliğini artıracak şekilde yapılmasını sağlamak üzere, tacirlerin faaliyetlerinin ulusal çıkarlara uygun hale getirilmesi için devletin gözetimi, rehberliği ve müdahalesi gereklidir” (Irwin D. A., 1996, s. 32). Nitekim tacirler devlete olan bağlılıklarına karşılık ödüllendirilmiş ve bu kapsamda hükümetler yerli ürünlerin yabancı rekabetinden korunması ve belirli pazarların kontrolünü sağlamak üzere ulusal monopollerin oluşması amacıyla hukuki düzenlemeler yapmıştır. “Ticari çıkarlar ile devlet arasındaki bağlar sonuç olarak daha da sıkılaşmış ve devlet politikası giderek ticaret üzerindeki problemlere yoğunlaşmıştır” (Roll, 1942, s. 53).

Bu yaklaşımın bir sonucu olarak, dünyada güçlü bir ulus devlet için büyük miktarda altın ve gümüş biriktirmek merkantilist düşüncenin vazgeçilmez bir parçası olmuştur. Niehans’ın (1990, s. 19-20) belirttiği gibi, merkantilistler için “güç insan ve paradan oluşmuştur. İnsan; işçi ve asker olarak gereklidir; para (hazine olarak) ordu ve deniz gücü oluşturmak, hükümeti finanse etmek ve mahkeme masraflarını karşılamak için gereklidir”. Buna bağlı olarak, merkantilistlerin görüşlerinden etkilenen hükümetler ülkeye değerli metal para girişi amacıyla politikalar geliştirmiştir. Bu kapsamda, malların vergisiz taşınması ve reeksport için limanların yapılması gibi ihracatı teşvik edecek tüm önlemler onaylanmış, ayrıca buğday ve bazı hammaddeler hariç ihracatın önündeki tüm engellerin kaldırılması, ticaretle ilgili kamu yatırımlarının yapılması (taşımacılık için nehir inşası vb.), vergilerin kaldırılması ya da azaltılması öngörülmüştür.

Öte yandan, merkantilistler ülkede üretilen mallara, ne kadar altın ve gümüş karşılığında ticaretinin yapılabileceği dışında fazla önem vermemiştir. Ancak, hazinenin korunması amacıyla geleneksel politikalar çerçevesinde başlangıçta altın ve gümüş ihracatı yasaklanmış, daha sonra ihraç ürünlerinde girdi olarak kullanılmak üzere, ticaret dengesi üzerine genel olarak olumlu etki yapacağı düşüncesinden hareketle, hammadde ithali için bir esneklik sağlanmıştır (Landreth & Colander, 2001, s. 46). Diğer bir önlem olarak, lüks tüketim mallarının (ipek, mücevher, şarap vb.) ithali kısıtlanmıştır (Roll, 1942, s. 67).

Söz konusu görüşler merkantilistlerin ticaret dengesi fazlası ya da lehte ticaret dengesi olarak bilinen düşüncesinin alt yapısını oluşturmuştur. Merkantilist düşünce ticaret ortakları arasındaki servet akımını açıklamak için bu ülkeler arasındaki ticaret dengesini esas almıştır. Bu düşüncenin temelinde dünya servetinin (hammadde ve değerli maden) sabit olması, dolayısıyla ulusların zenginliğinin kesinlikle sabit olan bu servetin dağılımına bağlı olması yatmaktadır (Peukert, 2012, s. 97). Kısacası, merkantilistler ekonomik kazançları kendi ulusları açısından değerlendirmiş ve bir ulusun ticaretten kazancının diğer bir ulusun maliyetinden sağlanacağına inanmıştır (Winch & O’Brien, 2002, s. 168).

Merkantilistlerin ticarete temel amacı olan ve madeni para girişı sağlayan lehte ticaret dengesi, altın ve gümüş madenleri olmayan İngiltere gibi bir ülke için 17. yüzyılda hayati önem taşımaktadır (Viner J. , 1960, s. 12).

Lehte ticaret dengesine yönelik ikincil literatürde derin bir tartışma olduğu görölmektedir. Merkantilist yazarlar lehte ticaret dengesine ulaşmak için ticaret politikasını çok fazla savunmamıştır. Bunun yerine, ilk dönemlerde asıl tartışma, değerli madeni paraların uluslararası akımı, ticaret dengesi, döviz kurları ve döviz piyasaları gibi parasal konulara yoğunlaşmıştır. Ticaret dengesine ilişkin ilk tartışmalar, 1620’lerde Malynes ve Misselden arasındaki döviz-kuru ayarlaması tartışmasındaki gibi parasal konulara yönelik olduğundan önerilen çözümler de doğası gereği parasal olmuştur (Peukert, 2012, s. 96). Bu tartışmada, ticaret dengesindeki bozulmanın temel nedeninin döviz kuru olduğuna dair Malynes’in görüşünü Misselden eleştirmiştir. Bununla beraber, ticaret dengesi fazlası, genel olarak istenen amaç kabul edilmiş, ancak bu konuda bazı zorluklar ortaya çıkmıştır.

Diğer taraftan, bir ülkenin ihracatını artırmak için ihracata yönelik engellerin kaldırılması tek başına çözüm sağlamayacaktır. Nitekim merkantilistlerin lehte ticaret dengesi için değerli metal para biriktirilmesinin uzun dönemli ve sürekli olarak sağlanması mümkün değildir. Bu itibarla, “ekonomi politikasının temel hedefi haline gelen [bir ülkenin] ödemeler dengesi fazlasına ve rakibinin [ödemeler dengesi] açığına, her türlü ithalat kısıtlaması, vergiler, prim, sübvansiyon ve hukuki düzenleme yoluyla” ulaşılması gerekmektedir (Niehans, 1990, s. 20). Buna karşılık, merkantilistler genellikle ithalat vergilerini ticareti çok kısıtlayan ya da kaçakçılığa neden olan yasaklamalara tercih etmiştir. Örneğin, Thomas Mun yüksek ithalat vergilerinin potansiyel olarak faydalı olduğunu savunmuştur (Mun, 1755, s. 17-18). Öte yandan, merkantilistlere göre, ihracat ve ithalatın iki yönlü ve birbirine bağlı bir süreç olması nedeniyle, ithalat kısıtlamaları her zaman lehte ticaret dengesi ile sonuçlanmayacağı dikkate alınmalıdır.

Buraya kadar merkantilist düşüncenin ülkeye daha fazla değerli maden girişini sağlamak üzere lehte ticaret dengesini önemsediği üzerinde durulmuştur. Diğer taraftan, 17. yüzyıl sonlarına doğru ticaret dengesinin bir ülkenin kazancı ya da kaybının ölçülmesi için faydalı bir gösterge olduğuna konusunda şüpheler oluşmuştur. Bu nedenle, merkantilist düşüncede diğer mallara değerli madenlerle aynı önemi veren “istihdam” argümanı ortaya çıkmıştır (Viner J. , 1960, s. 38). Buna göre, ticaret ekonomik kalkınmayı teşvik edecek ve yerli üretimi yükselterek istihdamı artıracak etkili bir araç olarak düşünölmeye başlamıştır. Bu kapsamda, merkantilistlerin “istihdam” argümanı 19. ve 20. yüzyıllarda korumacılık doktrininde önemli bir ticaret politikası unsuru haline gelmiştir.

Bu çerçevede, ticarete uygun mal kompozisyonu ticaretin faydalı olup olmadığını tespit amacıyla bir ölçüt olarak değerlendirilmiştir. Bu ölçüt esasen üretimde ekonomik kalkınmanın ve istihdamın teşvik edilmesine yöneliktir. 17. yüzyıl sonlarında bir ülkenin ticaretindeki mal kompozisyonu, ticaretin iyi ve kötü kanallarını belirleme yöntemi olarak lehte ticaret dengesi yaklaşımına üstün gelmiştir.

Merkantilistler yüksek katma değerli malların daha fazla istihdam sağlaması nedeniyle iç piyasada üretilmesi gerektiğini düşünmektedir. Bu yaklaşım, uygulanacak ticaret politikası açısından merkantilist görüşe çok daha uygundur. Buna göre, ihrac ürünlerinde kullanılan girdilerin ve hammaddelerin ithalatı teşvik edilmeli, işlenmiş ürünlere ise korumacı ithalat vergisi uygulanmalıdır (Landreth & Colander, 2001, s. 34). Bunun yanı sıra, merkantilistler işlenmemiş malların ithalatı karşılığında yüksek katma değerli malların ihracatı sonucunda endüstrinin daha fazla istihdam kapasitesine sahip olacağını ileri sürmüştür. Diğer bir ifadeyle, ihracata yönelik sektörlerde çalışanlara ödenen ücretler “yabancıların ödediği gelir” olarak görülmüştür. Bu kapsamda, John Asgill “korumacılık ve teşvik” yoluyla yerli endüstri için hükümet politikalarının kullanımını öngörmüş ve böylece “korumacılık” terimini ticaret politikasına kazandırmıştır (Irwin D. A., 1996, s. 40). Korumacılığın istihdam ve üretim üzerindeki etkileri, 17. yüzyıl ortalarından sonra serbest ticarete yönelik teorilerin her zaman dikkate alması gereken bir konu haline gelmiştir.

18. yüzyıl başlarında merkantilizm düşüncesine kâğıt para ekleyerek yeni bir anlam katan bankacı John Law yeni merkantilizm görüşünün doğmasını sağlamıştır (Özgüven, 2001, s. 59-60). John Law temelde merkantilist düşüncüyü benimsemekle birlikte, kıymetli metallerin yerine kâğıt paranın çoğaltılabileceğini, kâğıt paranın ise imtiyazlı bir banka tarafından talebe göre basılması gerektiğini ileri sürmüştür. Bu düşüncenin özünde kâğıt paranın kıymetli metallerin sağladığı fonksiyonları yerine getirebileceği düşüncesi yatmaktadır. Buna ilave olarak, kâğıt para hem ucuzdur hem de tedavüle esneklik sağlayacak şekilde talebe göre kâğıt para miktarı ayarlanabilmektedir. Devletin ekonomik büyüme çerçevesinde dış ticarete müdahale etmesini öngören yeni merkantilizm düşüncesi, günümüzde çoğu ülkenin uyguladığı, ihracatı mümkün olduğu kadar artırmak ve ithalatı azaltmak yönündeki politikalarla uyum göstermektedir.

Merkantilistlerin uluslararası ticarete yaklaşımları otarşiye yakın bir politika şeklinde doğrudan bir korumacılık şeklinde yorumlanmamalıdır. Bu düşünce akımı ticarete karşı bir duruş sergilememiş, sadece tacirlerin faaliyetlerine getirilen kısıtlamaları ve ihracat artışını engelleyen ticaret politikalarını eleştirmiş, hatta bazı malları ithal etmeden ihracat yapılamayacağını savunmuştur. Nitekim üretim esaslı merkantilist politikalar 1485 İngiltere’nden başlayıp 1980’lerdeki Güney Kore’ye kadar fakirlikten zenginliğe geçişte ülkeler için zorunlu bir süreç olmuştur (Sundaram & Reinert, 2005, s. 10).

Merkantilizmin önerdiği ticaret politikaları, sömürgeci dönemin ve Avrupa'nın güçlü ülkelerinin yayılcı düşüncesini açıkça yansıtmaktadır. Zira söz konusu politikalar sonucunda, değerli maden stoku yetersiz olan Avrupalı devletlerin sanayi ürünleri ihracatı yoluyla ticaret fazlası ve refah artışı sağlaması, buna karşılık doğal kaynaklara sahip az gelişmiş ülkelerin hammaddelerini düşük fiyattan satarak karşılığında nihai ürün ithal etmesi öngörülmüştür (Kibritçioğlu, 1996, s. 53).

Diğer yandan, merkantilizmi savunanların düşünceleri arasında ülkelerin özelliklerinden kaynaklanan bazı farklılıklar görülmüştür. İngiltere'de genelde tüccar olan merkantilistler düşüncelerini kısa risaleler halinde dile getirmiştir. Alman-Avusturya bölgesinde ortaya çıkan merkantilizm ise "kameralizm" olarak adlandırılmış ve bu yaklaşım hükümet danışmanları, kamu yöneticileri ve hocalar tarafından benimsenmiştir (Wagner, 2012, s. 124-125). Bu yaklaşıma taraf olanlar görüşlerini kitap halinde yayınlamış ve ticaretin genişlemesinden ziyade sanayileşmenin, yani kendi kendine yeterli bir ekonomi olmanın önemine vurgu yapmıştır (Erdem & diğerleri, 2012, s. 37). Bu çerçevede, *Von Hornigk* gibi kameralistler belirli sektörlerin korunmasını ve desteklenmesini savunmuştur. Öte yandan, Fransız merkantilizmi *Colbertism* olarak isimlendirilmiş ve Kral 14. Louis tarafından tam yetkilerle donatılan maliye bakanı *Jean Baptiste Colbert* tarafından yetiştirilmiş memur kadrolarınca idare edilmiştir. Bununla beraber, Fransa'da uygulanan aşırı devlet kontrolü ve müdahaleye rağmen, tüm desteğin sanayiye verilerek tarımın ihmal edilmesi ve mali reformların gerçekleştirilememesi sonucunda sağlanan başarı istenen düzeyde olmamıştır (Erdem & diğerleri, 2012, s. 38).

1.1.4. Serbest Ticaret Düşüncesinin Doğuşu ve Fizyokratlar

Irwin (1996, s. 46) ilk defa 16. yüzyıl sonlarında dış ticaret tekelleri hakkındaki bir parlamento tartışmasında ortaya çıkan "Serbest Ticaret" kavramının, 13. yüzyıldan itibaren dünyanın belirli bir bölgesinde ticaretle uğraşma imtiyazının İngiltere'de krallık tarafından verilmesi nedeniyle, geçmişte günümüzdeki anlamından oldukça farklı olduğunu açıklamaktadır. Buna göre, "Bir Serbest Ticaret" denildiğinde, bir ticari faaliyet için piyasaya girişin serbest olduğu, tacirlerin ticaret yapma serbestliğinin bulunduğu ve devlet veya özel düzenlemeler kapsamında tekel hakları veya imtiyazlar ile bu ticari faaliyetin sınırlandırılmadığı anlaşılmıştır. "Bir serbest ticaret" ya da daha doğrusu "ticarete serbestlik" talepleri, hükümetin ulusal veya dış ticarete dair kısıtlamalarına karşı anti-tekel bir hareket olmuştur. Ticaretin ortaçağ kontrollerinden kurtulmasına ve resmi onay veya izin olmaksızın icra edilmesine yönelik olan bu hareketin, ithalata konulan tarifelerin ya da yasakların kaldırılması gibi bir amacı olmamıştır.

16. yüzyılın sonlarından 18. yüzyıla kadar İngiltere'nin ticaret politikasında merkantilistlerin görüşleri geçerli olmakla beraber, 17. yüzyıl sonlarına doğru devletin ticarete müdahalesi konusunda tereddütler hâsıl olmuş ve serbest ticaret yanlısı görüşler su yüzüne çıkmaya başlamıştır. Ticaretin serbestleşmesine dair söylemlerin ortaya çıkmasında merkantilistlerin ticareti savunan görüşlerine karşı yapılan eleştiriler ve bu bağlamda geliştirilen argümanlar etkili olmuştur.

Bu eleştirilerin başında ve hatta merkantilizmin çöküşünde önemli bir unsur, 18. yüzyıl ortalarında ticaret dengesizliklerinin otomatik olarak ya da kendiliğinden düzeleceğini ileri süren “fiyat-altın para akımı mekanizması” (price-specie-flow mechanism) teorisinin David Hume tarafından geliştirilmesidir (Viner J. , 1960, s. 51). Bu teoriye göre, maliyet avantajı olan bir ülkenin başlangıçta ticaret fazlası elde edebileceği, fakat ticaret fazlasıyla ülkeye giren değerli madenlerin enflasyon ile sonuçlanacağı için maliyet avantajı ve sonuç olarak ticaret fazlası ortadan kalkacaktır.

Merkantilist yaklaşıma diğer bir tepki, hükümetin ulusal refahı artırmaya yönelik politikaları uygulama kabiliyetine dair oluşan şüphelerdir. Hatırlanacağı üzere, merkantilistler devletin ticarete lider bir rol oynaması gerektiğini sorgulamamış, fakat hükümetin daha iyi sonuç alabilmesi için tacirleri iyi anlaması gerektiğini ileri sürmüşlerdir. Oysa Lewes Roberts, devlet adamlarının ulusal çıkarları teşvik etmek için ticareti yeterince bilmediğini iddia etmekte ve ticaret politikasının yeterli bilgiye sahip tacirler konseyince belirlenmesi gerektiğini ileri sürmektedir (Irwin D. A., 1996).

Bu dönemde ortaya çıkan serbestleşme fikri, genellikle belirli ürünler ya da ülkeler itibarıyla ticaret politikalarının seçici ve dar şekilde uygulanması şeklindedir. Diğer bir ifadeyle, serbest ticareti savunan görüşlerin genel ilkeleri veya gerekçeleri yoktur. Bu görüşler, kaçakçılığın önlenerek vergi gelirlerinin artırılması gibi sonuca dönük ve uygulanabilirliği bulunan sınırlı bir kapsamda kendilerini ifade etmiştir. Bununla beraber, Nicholas Barbon ve Sir Dudley North gibi serbest ticaret yanlısı görüşleri olan yazarlarla birlikte bu alanda önemli çalışmalar ortaya çıkmıştır (Ashley, 1897, s. 335-336)

Ancak, 1690'larda *Doğu Hindistan Şirketi'nin* (East India Company) Hindistan'dan İngiltere'ye büyük miktarlarda pamuk basma ihraç etmeye başlaması serbest ticaret konusunda yeni tartışmaları tetiklemiştir. Doğu Hindistan Şirketi'nden yapılan ve yerli pamuklu malların üretimini olumsuz yönde etkileyen bu ithalata kısıtlama getirilmesi ve korumacılık sağlanması için baskılar oluşmuştur (Broadberry & Gupta, 2005, s. 6). Bu gelişmeler, serbest ticaret anlayışını değiştirmiş ve İngiltere'de tekel olan şirketler için imtiyaz verilmesi (ticarete serbestlik) yerine, ithalata izin verilip verilmemesi (serbest ticaret) şeklindeki serbest ticaret üzerine ilk gerçek tartışmayı başlatmıştır (Irwin D. A., 1996, s. 53).

Bu çerçevede, 18. yüzyıl ortalarında özel durumlar için serbestleşme yönünde görüşler ortaya çıkmaya başlamıştır. Örneğin, haklı gerekçeler olmadan uygulanan yüksek ithalat vergilerine tepki gösterilmiş; aynı zamanda, İngiltere, İskoçya ve İrlanda arasında bir serbest ticaret alanı oluşturulması ve ticareti geliştirmek üzere İngiliz adalarının gümrük vergilerinden muaf şekilde “serbest liman” olması teklif edilmiştir (Irwin D. A., 1996, s. 61-62). Ancak serbest ticarete dair Adam Smith öncesindeki benzeri fikirlerin önemli katkısı olmasına rağmen, hiçbiri o dönemin ticarete ilişkin görüşlerini yıkamamış ya da serbest ticaretin en faydalı politika olduğuna dair yeni fikri kabul ettirememiştir.

Adam Smith tarafından geliştirilen serbest ticaret teorisine, İngiliz ekonomi literatüründen çok İngiliz ve İskoç ahlak felsefesi literatürü ve belki de Fransız fizyokratlarının görüşleri katkı sağlamıştır. 17. yüzyıl sonlarında merkantilizme olan eleştiriler İngiltere’de olduğu gibi Fransa’da da artmıştır. İşadamları ve tacirler tarafından devletin ticarete müdahalesine karşı çıkılması, Fransa’da “*birakınız yapsınlar bırakınız geçsinler*” (laissez passer-laissez faire) söylemi haline gelen ekonomide serbestlik fikirlerini ortaya çıkarmıştır.

Adam Smith ile ilişkilendirilen bu ekonomik kavram, esasen ilk defa Pierre de Boisguilbert tarafından yapılan çalışmalarda ele alınmıştır (Benítez-Rochel & Robles-Teigeiro, 2003, s. 241). Boisguilbert çalışmalarında ekonominin kendi kendini düzenleyen bir sistem olduğunu ve fiyat sisteminin ilişkili ve koordineli şekilde piyasada satıcı ile alıcı arasındaki rekabeti sağladığını sarıh bir şekilde açıklamıştır (Tieben & Tieben, 2009, s. 96-108). Buna göre, “hükümetin tek görevi hayatı, özgürlüğü ve (özel) mülkiyeti ve kolaylıkla tekrar edilen bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler söylemini... korumaktır” (Haney, 1967, s. 205).

Doğal serbestlik ve ekonomik faaliyetlere dair bu felsefi fikirler ekonominin ilk akımlardan biri olan ve François Quesnay’in 1750’lerde başını çektiği fizyokratlar tarafından uyarlanmıştır. Du Pont fizyokratların görüşünü “doğa kanunları tarafından kurulan sosyal kurumlar” şeklinde özetlemekte olup, özel mülkiyet ve serbest ticaret haklarının yanı sıra işgücü ile özel mülkiyet şeklinde sermaye ve toprağın kullanımı bu sosyal kurumlar arasında sayılmaktadır (Groenewegen, 2002, s. 225). Onlara göre, topraktan sağlanan üretim ki, diğer aktiviteler bu üretimin türevi olup nihayetinde bu üretime bağlıdır, tüm ekonomik değerlerin en önemlisi ve ekonomik zenginliğin nihai kaynağıdır. Quesnay tarafından hazırlanan *Tableau Economique*, kanın vücutta dolaşması gibi toplumda da tek servet kaynağı olan gelirin sosyal sınıflar arasında dağılımını açık şekilde göstermektedir (Özgüven, 2001, s. 74). Bu çerçevede Quesnay, toplumun gelirinin yegâne kaynağı olan tarımın gelişmesi için serbest ticaret ve üretim sektörüne büyük önem atfetmiştir (Haney, 1967, s. 194).

Fizyokratların tüm zenginliğin topraktan kaynaklandığına inanması, onların devletin en önemli ve güçlü müdahale aracı olan vergi konusundaki politikalarını şekillendirmiştir. Onlara göre “sanayi ve ticaret tüm müdahalelerden kurtulmalıdır” (Savaş, 2000, s. 225-258). Bu vergi muafiyetinin temel gerekçesi sanayi ve ticaretin hiç bir değer yaratmamasıdır. Bu kapsamda, fizyokratlar merkantilistlerin vergi sistemine özellikle karşı çıkmış ve sadece toprağa tek bir vergi ödenmesini önermiştir.

Bu görüşler çerçevesinde fizyokratlar, merkantilistlerin ticarete konu malların ideal kompozisyonunu tam tersine çevirmiştir. Onlara göre, en faydalı ihracat tarım ürünlerine dayalı olmalıdır ve sanayi ürünlerinin ihracatı fazla kar getirmemektedir. Buna karşılık, esas itibariyle ithalatın serbest olmasına inanan fizyokratlar sanayi mallarının ithalatında önemli sakıncalar görmemiştir (Özgüven, 2001, s. 77). Quesnay ve takipçisi Marquis de Mirabeau sanayi üretimine karşı durmuş, sanayi ürünlerinin ihracatını ancak bu ürünler için gerekli hammadde ülkede varsa ve doğadan elde edilen ürünlerin piyasasını geliştiriyorsa desteklemiştir (Irwin D. A., 1996, s. 66).

Diğer taraftan, Bloomfield (1938, s. 731) fizyokratların genelde “serbest ticaretin ilkokulu” olarak adlandırılmasına rağmen, onlardan önceki dönemde dış ticaret konusunda daha liberal görüşlerin yayıldığı ve serbest ticaret doktrinine ilişkin çoğu unsurun literatürde yer aldığı görüşündedir. Hatta ona göre, fizyokratlar, merkantilistlerin ticarete verdiği öneme bir reaksiyon olarak dış ticareti küçümsemiştir. Örneğin, Quesnay ve Mercier belirli ürünlerin yıllık üretimlerinin iç piyasa tarafından tüketilemeyeceği durumlarda yurt dışına ihraç edilmesi gerektiği için dış ticareti *son çare* (pis-aller) olarak görmüştür (Gide, 1913, s. 28). Ayrıca, fizyokratlar yüksek hacimli ticaretin refahın değil yoksullaşmanın bir göstergesi olduğuna inanmıştır. Çünkü ticaret hacminin büyük olması ya iç pazarın küçük olması nedeniyle fazla ihracat yapılmasını ya da ulusal zenginliğin az olması ya da bölgesel kıtlıklar (mahsulün az olması) sonucunda fazla ithalat yapılmasını göstermektedir. Diğer bir ifadeyle, ticaret bilançosu aldatıcı bir ölçü olup, para olarak fazlalık sağlayan bir ülke zenginleşmiş olarak kabul edilmemelidir (Özgüven, 2001, s. 77).

Fizyokratlar dış ticareti küçümseyen yaklaşımlarına karşın serbest ticaretin gerekliliği üzerinde fazlasıyla durmuş, ancak serbest ticareti günümüzdeki anlamından oldukça farklı kullanmıştır. Bloomfield (1938, s. 731-732) fizyokratların, felsefi düşünce yapılarına paralel şekilde, doğal düzeni esas alarak ve insanoğlu için vazgeçilmez bir hak olduğuna inandıkları için serbest ticareti desteklediğini belirtmektedir. Birçoğu doğa koşullarının ve ürün çeşitlerinin bölgeler itibariyle farklı olmasını, ülkeler arasında ticaretin serbest bir şekilde yapılması için bir gerekçe olarak kabul etmiştir. Bazı fizyokratlar ise bir ülkenin zenginliğinin diğer ülkelere bağlı olduğunu ileri sürerek komşu ülkelerin zararına rağmen yapılan ticareti desteklememiştir.

Toprağa ve toprak mülkiyetine verilen önem bazı destekçileri tarafından fizyokratların feodal bir yapının savunucusu olduğu şeklinde algılanmıştır. Ancak, vergilendirmenin sadece servetin yegâne kaynağı toprak üzerine uygulanması fikri, düşünceleri böyle olmasa da, esasen toprak sahiplerinin egemen olduğu feodal yapıya karşı bir duruş olmuştur. Bu itibarla, devlet müdahalesine karşı olmaları yönündeki düşünce, kapitalizmin önündeki engellerin kaldırılarak gelişmesine ve hatta Fransız Devrimi'ne giden sürecin hızlanmasına yol açmıştır.

1.2. KLASİK İKTİSAT TEORİSİ

Ekonomi literatüründe ticaret politikasına ilişkin en keskin ayrım 1776 yılında *Ulusların Zenginliği* adlı eserin yayınlanması ile ortaya çıkmıştır. Bu tarihten önce Adam Smith tarafından geliştirilen serbest ticaret öğretisindeki tüm önemli unsurlar ele alınmakla birlikte, bunlar tutarlı bir şekilde ve tek bir çalışma bünyesinde bir araya getirilememiştir. Adam Smith serbest ticaret hakkında öyle bütün, sistematik ve ikna edici bir çalışma ortaya koymuştur ki, ticaret politikası onun görüşleri dikkate alınmadan ciddi bir şekilde artık tartışılmaz olmuştur.

1.2.1. Adam Smith: Mutlak Üstünlükler Teorisi

Adam Smith serbest ticaret ile ilgili ilk görüşlerini 1760'larda Glasgow Üniversitesinde iken hazırladığı ders notlarında belirtmiştir. Ancak, ticaret politikasına ilişkin ekonomik analizin kökten değişimi 9 Mart 1776 tarihinde *Ulusların Zenginliği* adlı eserin yayınlanmasıyla gerçekleşmiştir (Skousen, 2007, s. 13-14). Adam Smith bu çalışmasında farklı ticaret politikalarını (örneğin, merkantilistlerin lehte ticaret dengesi yaklaşımı) tutarlı bir şekilde değerlendirmek için özellikli bir kıstas öne sürmüştür. Bu kıstas uygulanırken bir ticaret politikasının toplumun yıllık reel geliri (ya da üretimi) açısından genel ekonomiye etkisinin ele alınması gerektiğini savunmuştur. Diğer bir ifadeyle, bir tarifenin sadece korumanın yapıldığı sektörde istihdamı ve üretimi artırması nedeniyle faydalı olacağı sonucuna varmak yeterli değildir.

Fizyokratların düşüncesini şekillendiren doğal kanunlar, devlet müdahalesine yönelik bakış açısını etkilemiş ve Adam Smith ve sonraki kuşaklar tarafından geliştirilen politikalarda belirleyici olmuştur. “[Fizyokratlar] insanların ekonomik faaliyetler için temel motivasyonunun, kazancı en üst düzeye çıkarma isteği olduğuna inanmıştır. Fiyatlar ekonomik faaliyet sonucunda piyasada oluşur ve insanların isteğinden bağımsız olarak doğal kanunlarla yönetildiği için bu fiyatların oluşumu üzerinde çalışılabilir... [Fizyokratlar] serbest rekabetin en iyi fiyatı oluşturacağı ve bireylerin kendi çıkarlarının peşinden giderse, toplumun fayda sağlayacağı sonucuna varmıştır” (Landreth & Colander, 2001, s. 61-

61). Böyle bir yaklaşıma göre, merkantilistlerin ana prensibi olan devlet müdahalesi sadece gereksiz değil, aynı zamanda toplumsal faydanın oluşumuna bir engel teşkil etmektedir.

Diğer taraftan, Adam Smith piyasa mekanizmasının işleyişinde veya piyasanın dengeye gelmesinde hükümetin rolü olmaması gerektiğini öngörmüş, fakat tam anlamıyla da *laissez-faire* doktrinini savunmamıştır. Ona göre hükümetin bir sosyal kurum olarak piyasa mekanizmasını desteklemek gibi önemli bir fonksiyonu vardır: belirli kamu mallarının sunulması, ayrıca hukuk ve adalet sisteminin sağlanması gibi durumlar “görünmez el”in işleyişini daha etkin hale getirecektir (Erdem & diğerleri, 2012, s. 63).

Ayrıca, Adam Smith bir ekonomik politikanın değerlendirilmesinde anahtar kavramın fırsat maliyeti ya da kısıtlı kaynaklar altında alternatif faaliyetler arasında tercih yapılması olduğunu iddia etmiştir (Smith, 1937, s. 420-465). Yani, ekonomide sermaye ve işgücünün sabit olması nedeniyle, bir sektörde üretimin artırılabilmesi için ekonomideki başka bir alanda istihdam edilen kaynakların kullanım maliyetine katlanmak gerekmektedir. Bu görüş, merkantilist yaklaşımdan farklılık göstermektedir, çünkü hükümet müdahalesi ile serbest piyasanın sağlayacağından daha iyi bir ekonomik sonuca (daha geniş bir ürün çeşidi ya da daha büyük bir toplam üretim hacmi) ulaşılması mümkün değildir.

Söz konusu ekonomik etkinlik kavramı sonucunda Adam Smith nerede yapılırsa yapılsın dış ticaretin iki farklı fayda sağlayacağına inanmaktadır: “[Dış ticaret] talep olmayan toprağın ve işgücünün ürettiği fazlalığı düzenler ve talebin olduğu başka bir şey karşılığında [bu fazlalığın] geri dönüşünü sağlar. [Dış ticaret], istediklerinin bir kısmını tatmin eden başka bir şey ile değişim yoluyla, [ülkelerin] fazla üretimine değer verir ve memnuniyetlerini artırır. [Dış ticaret] vasıtasıyla, iç piyasanın küçüklüğü belirli bir sanat veya üretim branşındaki iş bölümünü engellemez. İç tüketimi aşan işgücünün üretimi için daha geniş bir pazar açılması sonucunda, [dış ticaret] işgücünün üretim gücünü geliştirmeyi ve yıllık üretimi en üst düzeye çıkarmayı ve böylece reel geliri ve toplumun zenginliğini artırmayı teşvik eder” (Myint, 1944, s. 233). Başka bir ifadeyle, dış ticaret yoluyla sağlanacak birinci fayda, değişim sonucunda istenilen ürünlerin tüketilmesi ve böylece memnuniyetin artmasıdır. Diğer önemli bir fayda ise daha geniş bir piyasa yoluyla işgücü üretiminin ve verimliliğin artırılarak yıllık üretimin azami düzeye çıkarılması ve böylece toplumda gerçek gelir ve zenginliğin artmasıdır.

Adam Smith iş bölümü sayesinde sermayenin ve işgücünün daha fazla üretim yapabileceğini öngörmüş ve bu durumun özellikle uluslararası ticarete potansiyeli olduğuna inanmıştır. İş bölümünün pazarın büyüklüğü ile orantılı olduğu düşünülürse, serbest ticaret daha geniş pazar imkânı sağlayarak daha rafine işgücü oluşmasına imkân verecektir. Bu görüşe paralel olarak Adam Smith, Amerika

kıtasının keşfi ve kolonileşmenin Avrupa için “memnuniyetin ve sanayi üretiminin artması” bakımından faydasını tanımlamıştır (Myint, 1944, s. 233). Adam Smith ayrıca, firmalar tarafından malların yurt dışından daha ucuza alınması sonucunda ihraç mallarının üretim maliyetinin azalmasından dolayı serbest ticaretin bir ülke için yararlı olacağını belirtmiştir (Pressman, 1999, s. 22).

Fizyokratlarda olduğu gibi, Adam Smith’in serbest ticarete dair görüşlerinin oluşmasında merkantilistlere yönelik eleştiriler etkili olmuştur. Adam Smith, merkantilistlerin mal ticaretinin kısıtlanmasına yönelik politikalarının yerli üreticiler için pazarı daralttığına ve İngilizlerin yaşam standartlarının yükselmesini engellediğine inanmakta, ayrıca merkantilistlerin yeni keşfedilen kıtalardaki İngiliz kolonilerinden elde edilen kazanç konusundaki görüşlerine katılmamaktadır. Ona göre, Amerika’daki kolonilere mal satıp karşılığında altın elde etmek İngiltere için gerçek bir kazanç olmayıp, asıl kazanç daha fazla mal satılması sonucunda ve işbölümü sayesinde aynı işgücü ile daha çok üretim yapılmasıdır. Diğer bir ifadeyle, altın ve gümüş biriktirmek gereksiz olup, “... bir ülkenin zenginliğinin gerçek kaynağı üretilen mallardır ...” (Warlow & diğerleri, 2007, s. 76).

Bununla birlikte, Adam Smith serbest ticarete sınırsız bir destek vermemiştir. Ona göre, ithalat vergisinin uygulanabileceği iki özel durum bulunmaktadır (Smith, 1937). Birinci durum, ulusal güvenlik açısından hayati olan bazı endüstrilerin korunmasıdır. Ulusal güvenlik ulusal zenginlikten çok daha önemli olduğu için, üçüncü ülkelerin askeri gücünün arttığı ya da İngiltere’nin askeri gücünün azaldığı durumlar serbest ticaretin istisnasını oluşturmaktadır. Adam Smith’e göre serbest ticarete yönelik diğer bir kısıtlama, yerli ürünlere uygulanan vergilerin ithal ürünlere uygulanmadığı durum olup, yerli ve yabancı ürünlere aynı mali yükün getirilmesi için eşit miktarda ithalat vergisi uygulanmalıdır.

Söz konusu istisnalara rağmen Adam Smith İngiliz mallarına ticaret kısıtlaması uygulayan ülkelere karşı misilleme şeklinde tarifelerin ya da bebek endüstrileri kapsamında koruyucu tedbirlerin uygulanmasına olumlu yaklaşmamıştır (Yılmaz, 2010, s. 19). Çünkü kötü bir politika diğer bir kötü politikanın nedeni olmamalıdır. Adam Smith’e göre serbest ticaret sonucunda işini kaybeden İngiliz işçiler, esnaf ve sanatkâr birlikleri tarafından getirilen kısıtlamalar ve kurallar izin verdiği sürece, başka ve daha üretken sektörlere kayarak daha yüksek ücretten kendilerine yeni iş bulabileceklerdir. Burada önemli olan, söz konusu değişimin gerçek dünyada çabucak olmaması nedeniyle, koruyucu tarifelerin birden değil aşamalı olarak indirilmesi ve böylece geçiş sürecinin yavaş ve sorunsuz gerçekleşmesidir (Butler, 2011, s. 52).

1.2.2. David Ricardo: Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi

Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* adlı eseri yayımlandıktan sonra geniş yankı bulmuş, ancak önerdiği fikirlerin tam olarak kabul edilmesi çeyrek asır almıştır. 19. yüzyılın ilk çeyreğinde klasik iktisatçılar tarafından başta ticaret olmak üzere ekonomi alanında çok sayıda çalışma yapılmıştır. Klasik iktisatçılar Adam Smith tarafından ileri sürülen fikirleri teorik detayda geliştirmiş ve karşılaştırmalı üstünlük teorisini serbest ticaret yaklaşımına uyumlu hale getirmiştir. Bu dönemde, bir ülkenin en fazla ekonomik fayda sağlayabileceği politikanın serbest ticaret olduğu inancı iyice yerleşmiştir.

Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisinin geliştirilmesinde 18. yüzyıl kuralının etkili olduğu ileri sürülmektedir. Nitekim ticaretten sağlanacak kazanç hakkında ilk çalışmaları yapan James Mill ve Robert Torrens tarafından söz konusu kuralın uygulandığı anlaşılmaktadır. Bu kural Jacob Viner tarafından “bir malın, iç piyasada üretilmesi sonucunda oluşacak gerçek maliyetten daha az maliyete ihracat karşılığında yurt dışından ithal edilmesi” şeklinde tanımlanmıştır (Viner J. , 1960). Adam Smith 18. yüzyıl kuralına *Ulusların Zenginliği* eserinde “mutlak üstünlük” anlamında yer vermiş ve “eğer yabancı bir ülke bir malı bizim üretebileceğimizden daha ucuza sağlıyorsa, bazı avantajlar sağlamak suretiyle, bu malı kendi endüstrimiz tarafından yapılan üretimin bir kısmıyla satın almamız daha iyidir” şeklinde ifade etmiştir (Aldrich, 2004, s. 381).

Diğer taraftan Irwin (1996, s. 89) Mill ve Torrens'in bundan daha önemli bir buluşun öncülüğünü yaptığını açıklamaktadır: Bu iktisatçılara göre asıl düşünülmesi gereken soru “belirli bir malın, örneğin mısır, elde edilmesindeki tercihin ne olması gerektiğidir: işgücü ve sermaye kullanarak bu mısırı iç piyasada üretmek veya mısır karşılığında ticaret yapabilmek için aynı işgücü ve sermayeyi kullanarak diğer malları, örneğin sanayi ürünlerini üretmek”. Diğer bir deyişle, Mill ve Torrens, en yüksek miktarda mısır tüketebilmek için mevcut kaynakların nasıl kullanılacağını belirlerken serbest ticaretin daha etkin bir yöntem olduğuna işaret etmişlerdir. Bahsedilen düşünce tarzı, serbest ticaretle ilgili olarak “karşılaştırmalı maliyet ya da karşılaştırmalı üstünlük teorisi”nin geliştirilmesini ve böylece klasik iktisat yaklaşımı açısından en önemli katkının yapılmasını sağlamıştır. Nitekim Robbins (Robbins, 1958, s. 22) 18. yüzyıl kuralının “karşılaştırmalı maliyet ilkesinin yarısı” olduğunu ileri sürmektedir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi, bir ülkenin tüm malların üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olsa bile, ihtisaslaşma ve ticaret yoluyla ticaret ortağıyla birlikte karşılıklı kazanç sağlamasının mümkün olduğunu gösterdiği için 18. yüzyılda çok ilgi görmüştür.

David Ricardo karşılaştırmalı üstünlük teorisi konusunda geleneksel olarak en fazla bilinen iktisatçıdır. Ancak, karşılaştırmalı üstünlük teorisine birçok iktisatçının katkıda bulunması nedeniyle bazı yazarlar tarafından “çoklu bir keşif” olarak tanımlanmaktadır (Maneschi, 1998, s. 57). Diğer yandan, Jacob Viner gibi iktisatçılar tarafından dengeli bir açıklama yapılmaktadır: “Torrens [1815 yılında] [karşılaştırmalı üstünlük] doktrininin oldukça tatmin edici bir formülasyonunu yayınlamada açıkça Ricardo’dan [1817 yılında] önce gelmektedir. Bununla birlikte, bu doktrine gereken önemin verilmesinde, uygun bir yapı olarak sunulmasında ve iktisatçılar tarafından genel kabul görmesinde Ricardo’nun katkısı tartışılmaz” (Aldrich, 2004, s. 379).

David Ricardo *Politik İktisadın İlkeleri* (Principles of Political Economy) adlı eserinin 7. bölümü Portekiz ve İngiltere arasındaki şarap ve kumaş ticaretinde Portekiz’in her iki malın üretiminde mutlak maliyet avantajına sahipken şarapta karşılaştırmalı maliyet avantajı örneğini açıklamaktadır (Yılmaz, 2010, s. 26-27). Bununla birlikte, Ricardo’nun üç paragraflık açıklamasının yetersiz ve teorisin temelini açıklamaktan uzak olduğu yönünde iddialar vardır. Örneğin, William Thweatt (1976, s. 69) bu teorisin asıl sahibinin Torrens’in çalışmalarının önemini kavrayan ve kolonilerle ilgili makalesinde 18. yüzyıl kuralını ele alırken bu teoriyi geliştiren James Mill olduğunu ve James Mill’in *Politik İktisadın Esasları* (Elements of Political Economy) adlı eserinde karşılaştırmalı maliyet örneğini büyük bir açıklıkla ortaya koyduğunu belirtmektedir.

Diğer taraftan, serbest ticaret politikasına ilişkin tartışmalarda çoğu iktisatçı karşılaştırmalı üstünlük teorisinden daha basit ve anlaşılır olan mutlak üstünlük teorisine başvurmuştur. Bu nedenle, karşılaştırmalı üstünlük teorisi James Mill’in oğlu olan John Staurt Mill tarafından yazılan ve daha sonra uzun bir süre ders kitabı olarak okutulan *Politik İktisadın İlkeleri* (Principles of Political Economy) adlı eseri ile şöhretini kazanıncaya kadar klasik iktisadın önde gelen konularından birisi haline gelmemiştir. John Staurt Mill eserinde uluslararası ihtisaslaşma ve ticaret sonrasında toplam dünya üretiminin ve her bir ülkenin tüketiminin nasıl arttığını sarıh bir şekilde açıklamış, ayrıca ticaret yoluyla genişleyen pazarların verimliliği ve teknolojiyi geliştirdiğini ortaya koymuştur. John Staurt Mill yerli üreticilerin korunmasına sert bir biçimde karşı çıkmış ve bu tür politikaların işgücünün ve sermayenin üretkenliğini daha az etkin hale getirdiğini ileri sürmüştür.

Serbest ticaretin fazileti konusunda ağız birliği yapmalarına rağmen, klasik iktisatçılar belirli grupların bu politika sonucunda zarar göreceğinin farkında olmuştur. Onlar serbest ticaret amacıyla üretim faktörlerinin diğer sektörlere kayarak uyum sağlaması için korumacılığın kaldırılması konusunda Adam Smith ile aynı fikri paylaşmıştır. John Staurt Mill gibi iktisatçılar gerekirse tarifelerin kaldırılmasından olumsuz etkilenen gruplara doğrudan tazminat ödenmesini bile savunmuş, serbest

ticaret nedeniyle başlangıçta zarar görenlerin bu politikanın uygulanmasını geciktirmemesi ya da engellememesi gerektiğine inanmıştır. 19. yüzyılın ilk yarısında James Mill, David Ricardo, Robert Torrens, John Staurt Mill, John Ramsay McCulloch ve Nassau Senior gibi önde gelen iktisatçılar serbest ticaret yanlısı bir duruş sergilemiş ve korumacı ithalat vergilerine karşı çalışmalar yapmıştır.

Buna paralel olarak, klasik iktisatçıların yanı sıra sanayi üreticileri, aracılar, bankacılar ve tacirlerden oluşan bir grup korumacılık amacıyla İngiltere'ye hububat ithalatını yasaklayan *Tahıl Yasaları*'na (Corn Laws) özellikle karşı çıkmıştır. Tahıl Yasaları'nın ticarete getirdiği yasakların kaldırılması, ürünlerini sadece İngiltere'de değil tüm deniz aşırı ülkelerde satmak isteyen söz konusu grup açısından, serbest ticarete geçiş için bir adım olarak görülmüştür. (Wilson & Herman, 2004, s. 66). Bu gelişme, 19. yüzyılda İngiltere'de yaşanan köklü değişimlerden birisini yansıtmaktadır. 1800'lü yıllarda zenginliğin tek kaynağı artık toprak sahipleri olmaktan çıkmış, deniz aşırı ticaret ve sanayi üretimi ülke ekonomisinde baskın hale gelmiştir. Buna karşılık, toprak sahibi aristokratlar hükümet ve parlamentoda söz sahibi olmaya devam etmiştir. Bu durumun değiştirilmesi amacıyla, zenginleşen orta sanayi kesimi ve sonrasında yetişkin erkeklerin oy kullanmasına imkân veren bir dizi reform yasası uygulamaya konulmuştur. Parlamentodaki temsil çoğunluğu ise kırsal kesimden nüfusu daha çok olan şehirlere kaymıştır. Kısacası, 19. yüzyılın başları Orta Çağ'dan beri siyasi ve ekonomik gücü elinde tutan toprak sahiplerinin itibarlarını korumak için verdiği mücadeleye sahne olmuştur.

İthal edilen hububattan vergi alınmasını öngören Tahıl Yasaları, Napolyon Savaşları sonrasında ilk defa 1815 yılında uygulanmaya başlanmıştır. Yasaların amacı, ithalat yasağına bağlı olarak savaş yıllarında çok karlı hale gelen İngiliz tarım sektörünün korunmasıdır. Söz konusu düzenleme sonucunda hububat ekimi artmış, ancak dış rekabetin olmaması nedeniyle gıda fiyatları yükselmiştir. Parlamento üyelerinin ve seçmenlerin çoğunluğunun toprak sahibi olması, yasal düzenlemelerin tarım sektörünün lehine olmasını sağlamıştır. Şehirlerde yaşayan işçi kesimi ise ücret gelirlerinin önemli bölümünü gıda için harcamak durumunda kaldığından sanayi ürünlerine talep yetersiz kalmıştır.

David Ricardo, ticaretin faydalarını mutlak ve karşılaştırmalı üstünlük teorisi ile gerekçelendirirken aynı zamanda tarımsal ürünlerden yola çıkarak serbest ticaret teorisine yeni bir katkı sağlamıştır (Savaş, 2000, s. 309-337). Ona göre, Tahıl Yasaları hububat fiyatlarını artırarak ve daha az üretken toprakları işlemeyi teşvik ederek toprak sahiplerine fayda sağlayacak, böylece toprağın kirası ve işgücünün temel tüketim maddesi olan hububatın fiyatı yükselecektir. Bunun sonucu olarak, Ricardo Tahıl Yasaları'nın ekonomi genelinde aslında kısa vadede reel olarak sabit varsayılan işgücü ücretlerini artıracığını, nominal ücretlerdeki bu artışın sanayi üreticilerini olumsuz etkileyeceğini ve kar oranını düşüreceğini öne sürmüştür. Başka bir ifadeyle, Ricardo ticaretteki kısıtlamanın kalkması sonucunda

düşen gıda fiyatlarının karlılığı artırarak, ayrıca sermaye birikimi ve büyümeyi teşvik ederek etkinliğin yanı sıra ekonomiye ilave belki de daha önemli bir fayda sağladığına inanmıştır.

1.3. SERBEST TİCARET TEORİSİNE ELEŞTİRİLER

Adam Smith tarafından geliştirilen serbest ticaret yaklaşımı neredeyse tüm klasik iktisatçıları 19. yüzyılın ilk çeyreğinde etkilemiştir. Serbest ticaret öğretisi İngiltere’de Ortodoks bir inanç haline gelmiş ve bu pozisyonunu bir süre koruduktan sonra bu yüzyılın sonuna doğru zayıflamaya başlamıştır. Nitekim Anderson (1938, s. 86) gibi yazarlar, serbest ticaret argümanı için İngiltere şartlarında geliştirilen, ancak diğer bölgelerdeki koşullara uymayan evrensel kuralların esas alındığını düşünmektedir. Bu itibarla, serbest ticaretin farklı ekonomik gelişmişlik düzeyine ya da değişik şartlara sahip diğer ülkeler açısından toplumsal refahın artırılması için düşünülmeden uygulanması gereken bir politika olmaması gerektiği ileri sürülmektedir.

Bu düşünceye paralel olarak, söz konusu dönemde serbest ticaret düşüncesi, daha çok İngiltere’ye göre geç sanayileşen ülkeler olmak üzere, başta Almanya’da Friedrich List, Fransa’da Augustine Cournot ve ABD’de Henry Carey gibi diğer birçok ülkede sorgulanmış ve karşı yönde fikirler geliştirilmiştir. 19. yüzyılda serbest ticarete karşı çıkanlar sadece merkantilistlerin geleneksel anlayışı çerçevesinde bir tartışma başlatmamış, bunun yerine korumacılığın uygulanabileceği özel durumlar için yeni fikirler geliştirmiş ve bazıları bu konuda oldukça başarılı olmuştur.

1.3.1. Robert Torrens ve Ticaret Hadleri Argümanı

Karşılaştırmalı Üstünlük kavramının geliştirilmesinde David Ricardo ile adı geçen Robert Torrens klasik iktisat okulunun göreceli olarak göz ardı edilen bir üyesidir. Serbest ticaretin iddialı savunucularından olmasına rağmen, aynı zamanda tarifeler için en çok genel kabul gören argümanlardan birisini geliştirmiştir (Savaş, 2000, s. 363-364). Torrens, bir tarifenin hangi koşullarda bir ülkenin ürettiği malların dünyanın geri kalanı ile değişim oranını (ticaret haddi ya da bir ülkenin ihracatının alabileceği ithalat cinsinden alım gücü) daha avantajlı yapmak suretiyle faydalı olabileceğini açıklamaya çalışmıştır. Torrens’in tek taraflı ticarete yönelik eleştirileri ve ticarete müteakibliyeti savunması, 1840’larda ekonomistler arasında ciddi bir tartışmayı tetiklemiştir. Serbest ticarete karşı görüş bildirmenin garipsendiği o dönemde geliştirilen ve korumacılığı savunan ticaret haddi argümanı, teorik açıdan reddedilmesi zor olan ve bugüne kadar serbest ticaret açısından ayakta kalmayı başaran nadir görüşlerden birisini oluşturmaktadır.

Torrens'in ilk çalışmaları incelendiğinde kesin olarak serbest ticaret yanlısı olduğu görülmektedir. 1808 tarihli *Reddedilen İktisatçılar* (The Economists Refuted) adlı eserinde, fizyokratların “sadece tarım ekonomik zenginliğe katkı sağlar” fikrini reddederken “bölgesel iş bölümü” kavramını geliştirmiş ve İngiltere'nin üretilen nihai mamul karşılığında az gelişmiş ülkelerden hammadde ticareti yapması gerektiğini ileri sürmüştür: “Yeni ve gelişen pazarlar olarak bakmamız gereken, Fransa değil, Rusya İmparatorluğu, Amerika'nın iki kıtası, koloni bölgeleri, Hindistan ve Çin olmalıdır” (Perelman, 2000, s. 316). Diğer bir ifadeyle, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlük teorisine paralel olarak, toprakları diğer ülkelere göre daha üretken olmakla birlikte sanayi üretimindeki avantajı nedeniyle, İngiltere'de tarımın korunmasına karşı çıkmış ve hububat ithalatında bir sakınca görmemiştir.

Torrens dâhil Klasik İktisatçılar, ülkeler arasında serbest mal değişiminin karşılıklı fayda sağlayacağı konusunda hemfikir olmasına rağmen, değişim oranının ne olması gerektiği konusunda ortak bir anlayışa sahip değildi. Karşılaştırmalı maliyet yaklaşımına dair ilk çalışmalarda, değişim oranı her iki ülkenin elde edeceği kazancı eşit dağıtacak şekilde ele alınmıştır. Henüz ticaret hadlerinin nasıl belirlendiği hakkında bir anlayış olmamasına rağmen, Torrens bir ülkenin ticaret hadlerini tarifeler yoluyla kendi lehine çevirebileceğini keşfetmiştir. 1833 tarihli *Ticaret Politikası Üzerine Mektuplar* (Letters on Commercial Policy) ve sonraki çalışmalarında bir ülkenin ticaret hadlerini tarifeler yoluyla değiştirebileceğine dikkat çekmiş ve bu görüşe bağlı olarak mütekabiliyetin bir ülkenin ticaret politikası için önemini vurgulamıştır (Spiegel, 1991, s. 348). Bu teoriyi aynı zamanda, ticaret haddini olumsuz etkileyeceği için tarifelerin tek taraflı olarak azaltılmaması, bunun yerine mütekabiliyet politikasına uygun şekilde diğer ülkelerle birlikte hareket edilmesi gerektiğini ortaya koymak için kullanmıştır (Pomfret, 1997, s. 178).

Torrens, fikirlerini 1840'ların başında tarifelerle ilgili tartışmalar sırasında yazmış ve bunları daha sonra 1844 yılında basılan *Bütçe: Ticaret ve Koloni Politikası Üzerine* (The Budget: On Commercial and Colonial Policy) adlı kitabında toplamıştır. Torrens tek taraflı tarife indiriminin bir ülkenin ulusal refahı açısından zarar verici olduğunu, “mütekabiliyetin” evrensel bir kural olması gerektiğini söyleyen öncü iktisatçı olmuştur (Semmel, 2004, s. 194). Torrens'in analizleri Ricardocu düşünceye dayanmaktadır. David Ricardo, İngiltere ve Portekiz örneğinde ticaret hadlerini bu ülkelerin otarkı fiyat oranlarının yarısı olarak varsaymıştır. Ancak Ricardo'nun bu varsayımına yönelik bir gerekçe göstermemesi ve ticaret hadlerinin nasıl belirleneceğini tam olarak açıklamaması nedeniyle, karşılaştırmalı üstünlük teorisi eksik kalmıştır. Torrens'in ticaret haddinin belirlenmesinde, sadece üretim maliyetinin değil, uluslararası talebin de rolü olduğunu ileri süren ilk iktisatçılardan olduğu belirtilmektedir: “bu sorunun çözülmesi için Karşılıklı Talep kavramına başvurulmuştur. Ve burada söz konusu buluş için büyük ölçüde katkı yapan, ... ,Torrens olmuştur. Teorinin tohumları Ricardo'da

görülmektedir. Ancak tüm detayları Torrens tarafından *Ticaret Politikası Üzerine Mektuplar ve Bütçe* eserlerinde çalışılmıştır” (Robbins, 1958, s. 242).

Çoğu iktisatçının Torrens’in fikirlerine eleştiriler getirmiş olmasına rağmen, John Staurt Mill nitelikli çalışmalarıyla Torrens’e destek vermiştir. John Staurt Mill, Torrens’in görüşlerine paralel olarak, diğer ülkelerin uyguladığı tarifelerin İngiltere’nin uluslararası ticaretteki durumunu zayıflatacağını iddia etmiştir (Humphrey, 1987, s. 21-22). John Staurt Mill tarifelerin ticaret hadlerine etkilerini doğrudan ele almasa da, diğer ülkelerin uyguladığı tarifelerin İngiliz ihracatını olumsuz etkilediğini belirtmiş ve İngiliz politikacılara serbest ticaretin diğer ülkelere de yayılması için çaba göstermesi gerektiğini söylemiştir.

John Staurt Mill’in ticaret hadlerinin belirlenmesine ilişkin önemli çalışması Torrens’in teorisini sağlamlaştırmış ve iktisatçılar arasındaki tartışmaya son vermiştir. John Staurt Mill, aslını 1829-30 yıllarında yazdığı, ancak 1844 yılında yayınladığı *Ulusların Arasındaki Değişimin Kanunları* (Of the Laws of Interchange between Nations) adlı ünlü makalesinde, dünya arz ve talebinin ülkeler arasındaki ticaret hadlerini nasıl belirlediğini, diğer bir ifadeyle karşılıklı talep teorisinin denge ticaret hadlerinin belirleyicisi olduğunu açıklamıştır. Öte yandan, John Staurt Mill bir ülkenin ticaret hadlerini yalnızca diğer ticaret ortağının katlanacağı maliyete karşılık geliştirebileceğini ve bu kayıpların tarife uygulayan ülkenin kazançlarından daha fazla olacağını iddia etmiştir.

John Staurt Mill ve Torrens’in teorisi hakkında başka bir tartışma daha vardır. Bu tartışma, bir ülkenin ihracat veya ithalat pazarlarında hâkim güç olması, yani dünya fiyatını veri olarak almaması halinde, tarifelerin kimin tarafından ödeneceğine yöneliktir. Bazı Klasik İktisatçılara göre, tarifeler tamamıyla ithalatçılar tarafından ödense de buna karşı durumları savunanlar olmuştur. John Staurt Mill ise geliştirdiği *Karşılıklı Talep Teorisi* ile orta yolu seçmiş ve şartlara göre belirleneceğini iddia etmiştir. Bu teori, gerçek ticaret hadlerinin, bir ülkenin diğer ülkenin ürününe olan talebinin göreceli gücüne göre belirlendiğini savunmaktadır. Üretim maliyetleri ticaret hadlerinin dış limitlerini belirlerken, karşılıklı talep söz konusu limitler dâhilinde gerçek ticaret hadlerini tespit etmektedir. Karşılıklı Talep Teorisi en iyi şekilde benzer ekonomik yapıya sahip iki ülke için uygulanmakta ve böylece her iki ülkenin piyasa fiyatında önemli bir değişiklik olmamaktadır (Carbaugh, 2012, s. 41).

Karmaşık bir durum olan tarifenin yansıması konusunda Marshall’ın arz ve talep eğrileri kullanılarak kısmi denge analizleri gibi Charles F. Bickerdike ve Edgeworth gibi iktisatçılar tarafından çalışmalar yapılmış ve bunlar ticaret haddi teorisinin gelişimine yol açarken diğer bazı çalışmalar da teorisinin geçerliğini ciddi şekilde yaralamıştır (Humphrey, 1987, s. 25-26). En çok bilinen eleştiri, yabancı

misillemesinin bir ülkenin optimal tarifesinin ticaret hadlerinin olumlu etkisini ortadan kaldıracabileceğidir. Bir ülke ticaret hadlerini ancak diğer ülkelerin katlanacağı maliyete karşılık geliştirebileceğinden, böyle bir girişim diğer ülkeleri kendilerini korumak için cevap vermeye teşvik edecektir.

Ticaret hadleri teorisi hakkındaki tartışmalardan çıkarılacak temel sonuç; serbest ticarete tamamıyla karşı olmamakla birlikte, bu teoriye göre belirli koşullarda serbest ticaretin tek taraflı olarak tercih edilmemesidir. Nihayetinde bir ülke diğerlerinin katlanacağı maliyetten kaçınmalı, bunun için dünya genelindeki ticaretten kazanç sağlanması ve tarifelerin bu fikre uygun şekilde uygulanması için uluslararası bir taahhüt mekanizması veya bir anlaşma üzerinde mutabakat sağlanmalıdır. Bu yöntem ile sözleşmelerle belirlenmiş çok taraflı serbest ticaret hadlerini manipüle etmek isteyen ülkelerin yol açabileceği sorunlar bertaraf edilebilecektir.

1.3.2. Friedrich List ve Bebek Endüstrileri

19. yüzyıl ortalarında ekonomi düşüncesinde egemen olan John Staurt Mill uzun yıllar standart ders kitabı olarak okutulan 1848 tarihli *Politik Ekonominin İlkeleri* (Principles of Political Economy) kitabını yazmıştır. Kitabındaki bir paragraf John Staurt Mill dönemindeki iktisatçılar arasında yeni bir tartışmayı başlatmıştır. Bu paragrafta, John Staurt Mill başlangıçta ithalat rekabeti nedeniyle hayatta kalamayacak, ancak zamanla ve tecrübeyle dünya pazarlarında başarıyla rekabet imkânına kavuşması mümkün olan “bebek endüstriler” için geçici korumayı savunmuştur (Van den Berg & Lewer, 2007, s. 217).

John Staurt Mill korumacı tarifelerin uygulanmasını aslında serbest ticaretin bir istisnası olarak görmektedir: “Koruyucu gümrüklerin saf politik ekonominin ilkelerine göre savunulabileceği tek durum, (özellikle genç ve gelişen bir ulusta) ancak [gümrük,] özünde ülkenin koşullarına tamamen uygun olan yabancı bir endüstrinin yerleştirilmesi umuduyla geçici bir süre için konursa söz konusudur. Bir ülkenin [belli] bir üretim dalında diğer bir ulusa üstünlüğü çoğunlukla yalnızca, [o daldaki üretime] daha önce başlanmış olmasından ileri gelir. [...]. Makul bir süre sürdürülen bir koruyucu gümrük, bazen, ulusun kendi kendini böylesine bir deney için yük altına sokabileceği en az zararlı yöntem olabilir. Fakat koruma, ondan yararlanan endüstrinin bir süre sonra korunmaktan vazgeçebileceğine güvenebilmek için iyi gerekçelerin bulunduğu durumlarla sınırlı olmalıdır. ...” (Kibritçioğlu, 1996, s. 65).

Korumacılık için Bebek Endüstrisi Tezi iktisatçılar tarafından uzun bir süredir serbest ticaret düşüncesinin teorik olarak geçerli bir istisnası olarak kabul edilmektedir (Baldwin R. , 1969, s. 295).

Shafaeddin (2011, s. 10) ilk sanayileşen ülke olan İngiltere’de yeni endüstri oluşturmak ve istihdamı teşvik etmek üzere geçici korumacılığı içeren ticaret kısıtlamalarının Kraliçe I. Elizabeth dönemine kadar geriye gittiğini ve bu çerçevede 1820 yılı itibarıyla Avrupa’da sanayi ürünlerine en yüksek gümrük tarifesi (%50) uygulayan ülkenin İngiltere olduğunu ifade etmektedir. Kicsi ve Buta (2010, s. 173) ise bu teorinin tam ifadesinin merkantilist dönemde ortaya çıktığını belirtmektedir. Teori yeni endüstrilerin yabancı rakiplerine karşı başarıyla rekabet edebilecek duruma gelmeden önce ortaya çıkabilecek engellerin bertaraf edilmesi amacıyla hükümet yardımının gerekli olduğunu ileri sürmüştür. 18. yüzyılda çoğu iktisatçıyı cezbeden bu teori bazı çevrelerce sorgulanmadan kabul edilmiştir.

Diğer taraftan, Adam Smith, Bebek Endüstrisi politikalarına kendinden öncekilerin aksine karşı çıkarak verimsiz alana yönelen sermayenin tasarruf ve dolayısıyla toplumsal refah artışı sağlamayacağını, olsa olsa tüketicilerin daha ucuz ve kalite mallar yerine, pahalı ve kalitesiz mallar tüketmek zorunda bırakılacağını savunmuştur (Yılmaz, 2010, s. 19). Adam Smith, bir ülkenin bir endüstriyi geçici bir korumayla oluşturmasının böyle olması gerektiği veya böyle yapmakla daha iyi duruma ulaşılacağı anlamına gelmediğini belirtmiştir. Ona göre, korumacılık sonucunda bir ülkenin bir endüstride yabancı üreticilere göre daha ucuz üretebilir duruma gelmesi hala dezavantajlı bir durumdur (Savaş, 2000, s. 291). Adam Smith’e göre korumacılık, etkin olmayan tekeller yaratmakta ve kısıtlı olan sermayeyi bu tekellere yönlendirmektedir (Pressman, 1999, s. 23). Kısacası, korumacılık, kaynak dağılımını bozmakta, ulusal geliri azaltmakta ve böylece sermaye birikimi için mümkün olan yatırım yapılabilir tasarrufları azaltmaktadır.

Diğer klasik iktisatçılar, Adam Smith gibi korumacılığın etkin olmayan endüstriler yaratacağı düşüncesiyle bu teoriyi ya reddetmiş ya da tamamen göz ardı etmiştir. Örneğin, Jean-Charles-Leonard Smonde de Sismondi kısıtlı kaynakların yapay şekilde hedeflenen yeni sektörlere kaydırılmasının diğer sektörler açısından neden olacağı fırsat maliyeti üzerinde durmuştur (Irwin D. A., 1996, s. 119). Ona göre, tacirler kendi işlerini hükümetten daha iyi bilmektedir ve bir ülkenin üretkenlik gücü sınırlıdır. Korumacılık politikası izleyerek yeni bir endüstrinin oluşturulması, yapılmakta olan bir üretimin bırakılarak daha önce hiç yapılmayan bir üretime geçilmesi, yani daha karlı bir işin daha az karlı bir iş için terkedilmesi anlamına gelmektedir.

Adam Smith ve diğer iktisatçıların eleştirileri bebek endüstrisi teorisini zayıflatmamış, bilakis dünyanın başka yerlerinde teoriyi esas alan farklı görüşler ortaya çıkmıştır. Zira o dönemde Amerika, Avrupa ve diğer sanayileşmekte olan ülkeler kendi beceri ve kaynakları ile üretebilecekleri ürünleri zengin İngiltere’den ithal etmek için bir neden olmadığını düşünmekte, maliyet avantajının olmadığı dikkate alındığında, ithal malların daha etkin üretimi için sadece tecrübe ve uzmanlık birikimi gerekli

görülmektedir. Bu çerçevede, Alexander Hamilton, John Rae ve Friedrich List bebek endüstrisi teorisine Adam Smith sonrasında bile canlılık vermiştir.

ABD'nin ilk hazine bakanı olarak Alexander Hamilton 1791 yılında hazırladığı *Sanayi Üreticileri Üzerine Rapor*'da (Report on Manufacturers), serbest ticaret prensibine karşı çıkmamakla birlikte, yeni bir endüstrinin karşılaşılabileceği engellerin aşılmasında hükümetin yönlendirmesine ihtiyaç olabileceğini ileri sürmüştür (Van den Berg & Lewer, 2007, s. 217). Hamilton tarafından hazırlanan raporda, yeni bir endüstrinin gelişebilmesi için korumacı ve hatta yasaklayıcı gümrük vergilerinin uygulanabileceği, bu politikaların bütçeye getireceği gelirlerin ötesinde hedeflenen sanayi üretimini destekleyeceği önerilmiştir.

Söz konusu raporda, gümrük vergilerinin neden olacağı dezavantajlardan ve ithal mallarının fiyatlarının geçici fiyat artışlarından kaçınmak için en uygun politikanın sübvansiyon olduğu sonucuna varmıştır. Hamilton'ın görüşüne göre “kamu parasının harcanabileceği en iyi amaç yeni bir endüstrinin” oluşturulmasıdır (Kicsi & Buta, 2010, s. 174). Raporda korumacı tarifelere ilave olarak, sanayi üretimi için vergi muafiyetlerinin sağlanması, hammaddelere ve belirli sektörlerde ödenen gümrük vergilerinin iade edilmesi, yeni icat ve keşiflerin teşvik edilmesi, Amerikan mallarının dış pazarlarda desteklenmesi ve para transferlerinin kolaylaştırılması gibi diğer bazı tedbirler üzerinde durulmuştur (Hamilton, 1791, s. 37-45).

Kanada'ya göç eden bir İskoç olan John Rae bebek endüstrisi argümanı konusunda daha kesin bir analiz ortaya koymuştur. John Rae'nin *Politik Ekonominin Yeni İlkeleri* (New Principles of Political Economy-1834) adlı eseri Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* kitabının ilk eleştirilerinden olup, aynı zamanda korumacılık için bebek endüstrisi argümanının açıklanmasında ve buluşların ve bilginin ekonomik kalkınmada oynadığı rollerin analizinde öncü bir çalışma olarak kabul edilmektedir. Ona göre, ekonomik gelişmenin baş etkeni bir ülkeden diğer ülkeye geçen teknoloji transferi veya üretim metotlarıdır (Maneschi, 1998b, s. 479). Bu ana temanın işlendiği çalışmada söz konusu transferin teşvik edilmesi konusunda devletin temel rolü üzerinde durulmaktadır. Diğer taraftan, transfer edilen teknolojinin ülke şartlarına göre uyarlanması ve sıradan bir taklit haline gelmemesi gerekmektedir.

Merkantilist dönemde ve Richard Cantillon ve Alexander Hamilton gibi yazarlar tarafından önceden ele alınmakla birlikte, bebek endüstrisi yerine “bebek topluluğu” kavramını kullanan John Rae, bu korumacılık argümanını o kadar iyi tanımlamıştır ki John Stuart Mill'i en sağlam destekçisi haline getirmiştir. John Rae çalışmada Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* eserinde ortaya koyduğu dış ticaret teorisinin temel prensiplerine eleştiriler yöneltmiştir (Brewer, 2010, s. 177) ve Adam Smith'in

zenginliğin yalnızca sermaye birikimi yoluyla artabileceği ve sermaye birikiminin de tasarruf oranına bağlı olduğu şeklindeki aksiyomlarına vurgu yapmıştır. John Rae, Adam Smith'in sermaye birikimi ile teknolojik gelişme arasında tanımladığı ilişkinin tam tersi olduğunu savunmuştur.

Önceden ifade edildiği üzere, Adam Smith, bebek endüstrisi görüşüne karşı çıkarak, böyle bir korumanın kısa dönemde geliri düşüreceğini, aynı zamanda tasarrufu, sermaye birikimini ve gelecek refahı azaltacağını ileri sürmüştür. Buna karşılık Rae, zenginliğin artmasının en başta, devletin desteği sayesinde diğer ülkelerden transfer edilebilecek bilgi ve beceriye bağlı olduğunu belirtmiştir. Ona göre “bir ülke şimdi yalnız başına belirli malları ürettiği için, doğanın sadece bu malları üretmemiz gerektiği sonucuna ulaşmamak gerekir... buna karşın... bu [üretim] sanatlarının ilk baştaki basitliğinden itibaren, bir bölgeden ve insanlardan diğerlerine geçmek suretiyle giderek daha da mükemmel hale getirilmelidir” (Rae, 1834, s. 257). Bu çerçevede, bir üretim tekniğinin belirli bir ürün için sınırlandırılmış olması durumunda, bu üretim tekniğinin halen “bebek” aşamasında olduğu ve ancak yeni ülkelere taşınır ve tüm dünyada yaygınlaşırsa olgunluğa ulaşacağı ileri sürülmüştür.

Rae'nin inancına göre yurt dışından üretim süreçlerinin bir ülkeye transferini sağlamak amacıyla gerekli olan ilk maliyetin tümü toplum ya da devlet tarafından karşılanmalıdır. Bununla birlikte, bu argümanın bir ülkenin kalkınması için üretim yapma isteği ile birlikte yeni bir endüstri kurulmasında özel sektörün karşılaştığı şu zorluklara dayanarak geliştirilmesi gerekmektedir (Rae, 1834, s. 45-46):

- a) Firmanın ilk defa uygulamak istediği teknolojinin uygun olmaması,
- b) Büyük ölçüde mali kaynak ihtiyacı,
- c) Transfer edilecek endüstri ile ilgili olarak ülkedeki iklim, malzeme ve faktör fiyatlarının farklı olması nedeniyle teknolojinin uyarlanması gereği,
- d) Yeni bir girişimin getirdiği deneme yanılma sonucu oluşan maliyet,
- e) İthal edilen özel makineler ile bu makineleri kullanabilecek ihtisas sahibi işgücünün yurt dışından getirilmesi için gereken harcamalar,
- f) Yerli işgücünü, mevcut işlerinden ayrılarak yeni ve riskli sektörlerde çalışmaya ikna etmek için ihtiyaç duyulan yüksek ücretler.

Diğer taraftan, John Rae'nin yaklaşımı herhangi bir ithal ikameci yaklaşımdan oldukça farklıdır. Çünkü bir üretim tekniğinin transferinin pratik ve getireceği faydanın maliyetinden fazla olması durumlarında bu politikanın uygulanması önerilmektedir. Bu önerme aslında kamu yararının ölçülmesi açısından fayda-maliyet analizinin bir ilk uygulamalarından kabul edilmektedir.

Bahsedilen görüşlere paralel olarak, Maneschi (1998b, s. 484) bebek endüstrisi ile eşleştirilen korumacılık ve otarşi esaslı kalkınma politikalarının John Rae'nin görüşlerinden uzak olduğunu iddia etmektedir. Çünkü ona göre, ülkeden ülkeye yayılan yabancı fikirlere, becerilere ve tekniklere açık olmak ekonomik başarı için önemli olup, ulusların zenginliği için anahtar rol oynamaktadır. John Rae bebek endüstrisini korumak ya da teşvik etmek için devletin uygulaması gereken politikalar arasında tarifeleri de saymaktadır. Ancak bu önlemlerin yerine öncelikle primler ve sübvansiyonların uygulanması önerilmekte, ayrıca yeni bir endüstrinin nihayetinde uluslararası alanda rekabetçi hale geleceği dikkate alınarak tarifelerin geçici olması öngörülmektedir.

Öte yandan, Friedrich List sanayileşmekte olan ülkelerde korumacılığın açık ara en popüler savunucularından birisi olmuştur (Hilgert, 2005, s. 4). Bir Alman aktivist, yazar ve bazen akademisyen olarak, Friedrich List'in kitabı *Politik Ekonominin Ulusal Sistemi* (The National System of Political Economy) ilk kez Almanya'da 1841 yılında yayınlanmış ve serbest ticareti savunanlar arasında *Ulusların Zenginliği*'nin ulaştığı şöhreti korumacı iktisatçılar arasında yakalamıştır. Friedrich List çalışmasını ekonomik analizden ziyade tarihsel yargılara dayandırmış, serbest ticaretin her zaman faydalı olduğunu savunan klasik teoriyi reddederek, bir ülke için uygun olan ticaret politikasının o ülkenin ekonomik gelişmişlik aşamasına bağlı olduğunu iddia etmiştir (Shafaeddin, 2005, s. 54-55).

Friedrich List çalışmasını *Ulusların Zenginliği*'nden yaklaşık 70 yıl sonrasında yapmış olmakla birlikte, dönemindeki Almanya'nın durumu Adam Smith'in yaşadığı İngiltere'nin ekonomik durumundan oldukça farklıdır (Winch C. , 1998, s. 366). Almanya o dönemde halen küçük krallıklara bölünmüş olup, kendi para birimlerini uygulayan bu krallıklar arasında gümrük engelleri bulunmaktadır. Toplum birçok açıdan kapitalist dönem öncesi özellikler taşımakta, diğer bir ifadeyle üretim zanaatkarlar tarafından yapılmakta ve ekonomik faaliyetler devlet tarafından sıkı kontrol edilmektedir. Bu itibarla, Friedrich List Almanya'yı ekonomik ve kültürel değerlerini koruyarak modernize etmek, sanayileştirmek fakat aynı zamanda İngiltere'nin acımasız serbest piyasaya dayalı ekonomik koşullarından uzak tutmak isteyen bir reformcudur.

Friedrich List ile klasik okul, devletin ekonomide aktif ve hayati rolü dışında, serbest ticaret, yatırım ve diğer ekonomik faaliyetlerin teşvik edilmesi gibi çoğu konuda aynı fikirleri paylaşmaktadır. Ancak Friedrich List bazı konularda klasik iktisatçılardan ayrılmaktadır (Kegley & Blanton, 2012, s. 369). Öncelikle, Friedrich List dünyada ülkelerin ayrı ve farklı ekonomik çıkarlarını göz ardı eden Adam Smith ve taraftarlarının anlayışına karşı çıkmaktadır. Friedrich List, henüz uluslararası işbirliğinin gerçekleşmediği koşullar altında Adam Smith ve takipçilerini dünya için en iyisinin ne olduğunu incelemekle suçlamaktadır. Ona göre, refah ve ekonomik büyüme aslında ulusal gücün artırılmasına

yönelik araçlardır. Friedrich List'in ayrıldığı diğer bir konu, klasik yaklaşımın aksine zenginliği üretme gücünün zenginliğin kendisinden çok daha önemli olduğuna inanmasıdır. Ona göre, klasiklerde olduğu gibi zenginliği üretmek için kullanılabilen faktörlerin dışındaki mevcut zenginliğin değerini ölçmek gibi statik bir yaklaşım olmamalıdır. Üretim gücü sadece sahip olunan ya da artırılan kazançlar değil aynı zamanda kaybedilen değerlerin yerine konulmasıdır.

Ticaret politikası açısından Friedrich List çoğu yönden merkantilist doktrini savunmakta ve bu nedenle Alexander Hamilton ile birlikte neo-merkantilizmin kurucuları olarak kabul edilmektedirler (Kirshner, 1999, s. 70). Ona göre tacirlerin çıkarları bir ülkenin üretim gücünün geliştirilmesinde ulusal çıkarları yansıtmak zorunda değildir. Friedrich List üzerine basarak sanayi üretiminin asli önemine değinmekte; bunun daha fazla güvenlik ve bağımsızlık dâhil ekonomik ve ekonomik olmayan faydaları olduğuna, daha fazla işbölümünün gelişen beceriye ve sermaye birikimine hız katacağına inanmaktadır. Sonuçta, bir ülke ne kadar çok sanayi ürünü ihraç ederse, hammadde ithal ederse ve tropik mal tüketirse o derece zengin ve güçlü olacaktır. Bu nedenlerden ötürü Bebek Endüstrisi için hükümet desteği zorunlu olup, üretim sermayesi, zenginlik ve ulusal güce dönüşen sanayi üretimi korumacılığının ulusal refahın artışında neden bu kadar etkili olduğunu ortaya koymaktadır. Friedrich List'e göre yerli sanayi üretimini oluşturma gelecekteki faydaları, korumacılığın kısa dönemli ekonomik maliyetini fazlasıyla tazmin etmektedir.

Bununla beraber, her ülkenin bu politika için uygun olmadığını düşünen Friedrich List korumacılığın uygulanacağı durumu özenle tarif etmektedir. Buna göre, sanayi üretiminin sadece ılıman bölgelerde geliştiğini dikkate alarak tropik ülkelerce yapay yollarla sanayi üretiminin asla denenmemesi; ekonomik gelişmişlik düzeyine bakılmaksızın tüm ülkeler için tarımsal ürünler ile hammadde ticaretinin serbest olması; korumacılığın sadece bir ülkenin sanayileşmesi için kullanılması; korunma önlemlerinin yalnızca yerli sanayi üretimi gücünü ilerletmek ve kollamak için kullanılması gerekmektedir.

19. yüzyıl boyunca Friedrich List'in çok büyük etkisi olmuş ve yüzyılın sonuna doğru neo-klasik iktisadın kurucularından ve ekonomik liberalizmin temsilcilerinden Alfred Marshall gibi ünlü İngiliz iktisatçıları gelişmekte olan ülkeler için Bebek Endüstrisi teorisinin temel fikirlerinin çoğunu kabul etmiştir (Nakano, 2007, s. 66). Buna mukabil, bazı iktisatçılar ekonomik teorisinin sonuçları itibarıyla tarihsel gelişmelere göre belirlenemeyeceğinden hareketle Friedrich List'in görüşlerine karşı çıkmıştır. Teorinin geçerliğini test etmek amacıyla ülkeler itibarıyla çok sayıda ekonometrik çalışma yapılmıştır. Buna göre, Bebek Endüstrilerinin desteklenmesi için yeterli koşulların oluştuğunun düşünüldüğü durumlarda, korunan sektörlerdeki üretimde diğer endüstrilere göre daha hızlı bir verim artışı

beklenmiştir. Aynı zamanda, korunan sektörlerin zaman içinde ekonomideki önemini artırması gerekmektedir. Örneğin, bu kapsamda yapılan ilk çalışmalar arasında Türkiye için 1963-1976 döneminde korumacılık ve verimlilik artışı arasındaki ilişki farklı sektörler itibarıyla sınanmıştır (Krueger & Tuncer, 1982, s. 1149). Söz konusu çalışma sonucunda elde edilen bulguların Bebek Endüstrisi tezini desteklemediği sonucuna varılmıştır.

Bebek Endüstrisi Argümanı günümüzde yeni firmaların bilgi ve sermaye kazanımı konusunda karşılaştığı sorunlarla ilişkilendirilmektedir. Hükümet müdahalesi mümkün olduğunca bilgi yatırımlarının uygunluğu için mevcut koşullarının geliştirilmesine yönelik talep edilmektedir. Öte yandan, ticarete doğrudan müdahaleler ilgili sektörün uluslararası ticarete konu olmaması gibi nedenlerle bazen uygun olmayabilmektedir. Sonuç olarak, korumacılık için bu özel argüman birkaç on yıl öncesine göre bugün yaygın olarak desteklenmemektedir. Yine de ticaret politikası teorisinde her zaman önemli bir yer işgal eden Bebek Endüstrisi argümanını tamamen göz ardı etmek doğru bir yaklaşım olmayacaktır.

1.3.3. Frank Graham'ın Artan Getiri Yaklaşımı

Uluslararası ticarete ilişkin klasik yaklaşımın öngördüğü serbest ticaretin işbölümü yoluyla ihtisaslaşma veya daha geniş pazarlara ulaşılması gibi olumlu sonuçlara rağmen, Frank Graham 1920'lerde hangi koşullarda korumacı politikaların bir ülke için fayda sağlayabileceğini araştırmıştır. Graham esasen Marshall'ın ölçeğe göre artan ve azalan getiri hakkındaki fikirlerinden etkilenmiş ve bazı durumlarda serbest ticaretin en iyi politika olmayabileceğini yayınladığı çalışmalarda ispatlamaya çalışmıştır (Braden, 1950, s. 89). 1923 tarihinde yayınlanan *Korumacılığın Başka Düşünülen Bazı Unsurları* (Some Aspects of Protection Further Considered) adlı makalesinde, üretimde ölçeğe göre sabit getiri varsayımının genelleştirilmesinin sakıncalarına işaret etmiştir. Aynı yıl yayınlanan *Tekrar İncelenen Uluslararası Değerler Teorisi* (The Theory of International Values Re-examined) isimli başka bir makalesinde iki ülke ve iki mal varsayımını analiz etmiş ve modele ikiden fazla ülke ve mal eklenmesi halinde, klasik iktisatçılar tarafından ulaşılan model sonuçlarının oldukça farklı hale geldiğini göstermiştir. 1932 tarihli *Uluslararası Değerler Teorisi* (The Theory of International Values) adlı üçüncü makalesinde, karşılıklı talep kavramı ile iki ülke ve iki mal varsayımlarına yönelik daha güçlü ve kesin görüşlerini ortaya koymuştur.

Ticaret hadleri ve bebek endüstrisi argümanlarının aksine, artan getiri hakkındaki tartışmalara ilk katılanlar İngiliz değil Amerikalı iktisatçılar olmuştur. Serbest ticaret veya korumacılıktan hangisinin en etkin politika olduğunun koşullara göre değişebileceği şeklindeki Frank Graham'ın görüşüne özellikle Frank Knight ve Jacob Viner karşı çıkmıştır. Bu iktisatçılar arasındaki tartışma, daha sonra

diğerleri tarafından tekrar gündeme getirilmek üzere, Jacob Viner tarafından 1937 tarihinde son bulmuştur: “Graham’ın çıkarımı için makul bir durum bulunabilir, fakat pratik uygulaması için çok sınırlı bir alan vardır” (Viner, 1960, s. 480).

Korumacılıkta artan getiri yaklaşımı konusunda Frank Graham öncesinde değişik çalışmaların olduğu ve bu argüman için sağlam gerekçelerin oluşturulmaya teşebbüs edildiği bilinmektedir. Örneğin Sidgwick, A. Marshall ile birlikte tarım sektöründeki artan maliyetlerin ticaret avantajı üzerindeki etkisini açıkça ortaya koyan ilk iktisatçılardan birisidir. Ona göre, bir ülkenin artan maliyetin olduğu üretimde ihtisaslaşması, buna karşılık sabit ya da azalan maliyetlere sahip sanayi üretimini terk etmesi yanlış bir tercih olacak ve ticaretten zarar edecektir. Sidgwick ayrıca, sabit üretim maliyet varsayımına dayanan karşılaştırmalı üstünlük prensibine de karşı çıkmıştır. Özetle, çalıştığı sektörden ayrılan işçiler, işgücünün ortalama verimliliğinin düşük olması nedeniyle ücrette bir kayba katlanmadan yeni bir iş bulamamakta ve böylece ortaya çıkan kayıp ihtisaslaşma sonucunda elde edilen kazanç ile telafi edilememektedir. Bu durum, (Bobulescu, 2002, s. 405) tarafından bireysel ve genel menfaatler arasındaki çelişkinin bir göstergesi ve Sidgwick’in ticari ilişkilerde ulusal çıkarları ön planda tutmasının nedeni olarak kabul edilmektedir.

Sidgwick, List’in fikirlerine paralel olarak bebek endüstrisi korumacılığını savunarak, uluslararası ticarete ve ilişkilerde kozmopolitan yerine bölgesel bir perspektif sergilemiştir: “Geçici olarak koruma argümanının ... “kozmpolitan” bakış açısı olarak adlandırdığım yönden teorik olarak geçerli olduğu görülecektir; diğer bir ifadeyle, [bu bakış açısı] sadece endüstrisi korunan bölgenin değil, iki bölgenin çıkarları birlikte düşünüldüğü [durumdur]. Fakat *Laisser Faire* düşüncesinin işgücü ve sermayenin lokal olarak en ekonomik dağılıma götürmeyeceğine ilişkin teorik ihtimal, kendi çıkarlarına göre ticaret politikasını belirleyen ayrı uluslara bölünmüş uygar dünyanın bölünmesi açısından günümüzde pratik öneme sahiptir: bunun sebebi, ulusun tek başına korunmasına yönelik çıkarlara göre, henüz gelişmemiş bir endüstrinin korunmasına yönelik argümanların çok daha güçlü olmasıdır” (Sidgwick, 1887, s. 496).

Sidgwick’in çalışmasından on yıl sonra (1897) İngiliz iktisatçı J.S. Nicholson, *Politik İktisadın İlkeleri* (Principles of Political Economy) adlı kitabında, azalan ve artan getirilerin uluslararası ticarete etkilerini analiz etmiştir. Sidgwick’in fikirlerine paralel olarak, diğer bir deyişle değişken maliyetlerin karşılaştırmalı üstünlük teorisi açısından sonuçlarını ele almak suretiyle, Nicholson kendisinden öncekilere göre sayısal bir örnek ve sanayi üretimindeki artan getiri koşulunu esas alarak daha titiz bir korumacılık düşüncesini geliştirmiştir.

Sabit maliyet varsayımını kabul etmeyen ve hatta değişken maliyetlerin olduğu durumda karşılaştırmalı üstünlük teorisinin yetersiz kaldığını düşünen Frank Graham, List ve Hamilton tarafından önerilen geçici tedbirler yerine sürekli bir korumacılık öngörmektedir: “Bununla beraber B ekonomik olarak korumacılıktan fayda görmektedir ve bu durumu sonsuza kadar götürebilir. Bu avantajlı sürekli koruma olasılığı Hamilton ve List tarafından fark edilmemiştir, şüphesiz bunun nedeni sabit maliyet varsayımının reddedilmesidir, bu [sabit maliyet varsayımı] muhtemelen onların zamanındaki gerçeklerle şimdikinden daha uyumluydu. Profesör Sidgwick, Edgeworth ve Carver gibi sonraki iktisatçılar, bir şekilde bu varsayımı eleştirdiler, fakat bu zaman kadar [Graham] gibi üretimde artan ve azalan maliyetin önceden bahsedilen etkilerinin farkına varmamıştır” (Graham, 1923, s. 211).

Jacob Viner ve Frank Knight tarafından Graham’ın yaptığı çalışmadaki azalan maliyetler ile ilgili analiz eleştirilerek Graham’ın yaklaşımı reddedilmiştir. Graham’ın teorisine yönelik eleştiriler genelde üç temel başlık halinde özetlenmektedir (Bobulescu, 2002, s. 423-427) içsel ve dışsal ekonomiler ile bunların serbest rekabete uygulanabilirliği, arz eğrisinin uzun dönem dinamikleri ve değiştirilememesi ve Jacob Viner tarafından ileri sürülen dışsal ekonomilerin sınırlı uygulaması.

Söz konusu eleştirilerin birincisi ile ilgili olarak, azalan ortalama maliyet varsayımı Frank Knight tarafından ciddi derecede sorgulanmış ve karşı çıkmıştır. Graham birinci makalesinde bu varsayımı Alfred Marshall’ın dışsal ve içsel ekonomilerini kullanarak gerekçelendirmiştir. Ona göre sanayi üretimindeki (kol saati) artış, endüstrideki firma sayısının (büyüklükleri değişmeksizin) artması sonucunda daha etkin bir durumu sağlamaktadır. Graham’a göre diğer muhtemel bir sonuç ise firmaların ölçeğinin genişlemesi sonucunda üretimin arttığı içsel ekonomi halidir. Diğer yandan, Graham’ın yanlıgısı içsel ve dışsal ekonomilerin farklılaştırılmasının analizi açısından gerekli olmadığını kabul etmesidir. Frank Knight statik analizde içsel ekonomiler ile tam rekabet arasındaki uyumsuzluğu eleştirmiştir. Çünkü ona göre içsel ekonomiler monopol anlamına gelmekle birlikte, Graham’ın ulaştığı sonuç sadece tam rekabet varsayımı altında gerçekleşmektedir. Benzer şekilde, Jacob Viner tekel durumunu Graham’ın yaklaşımından dışlayarak, ortalama maliyet yerine, marjinal maliyetin arz fiyatını belirleyeceğini ve işgücünün bir sektörden diğerine geçmesinin, monopolcünün zarar etmesi halinde, etkin olmayacağını savunmuştur. Jacob Viner, Graham’ın çalışmasını esas alarak yaptığı örnekte üreticinin net zarar ettiğini ve buna bağlı olarak Graham’ın sonuçlarının monopol durumunda doğrulanmadığını göstermiştir.

Graham’ın teorisine yönelik en derin tartışmalar statik varsayım için gerekli olan uzun dönem arz eğrisinin değiştirilememesine yöneliktir. Bu tartışmayı özetleyen ve Graham’ın argümanının geçerliğini gösteren husus ise üretimin azalması durumunda ölçek ekonomilerin kendiliğinden yok

olup olmamasıdır. K. Anderson bu konuda olumsuz görüşünü ortaya koyarak, uzun dönemde maliyetin azalmasının yalnızca dinamik koşulda mümkün olduğunu ileri sürmüştür. Anderson dışsal ekonomilerin dinamik ve pazarın büyüklüğüne göre belirlenen işbölümüne bağlı olduğunu kabul etmektedir. Bu koşullar altında, artan getiri korumacılığı değil, serbest ticareti destekleyen bir açıklama olacaktır. Kısacası, maliyet eğrisinin değişebilirliği konusunda kesin bir şey söylemek mümkün değildir.

Son olarak, Graham'ın modeline yönelik tartışmalar ve eleştiriler ağırlıklı olarak teorik temeldedir. Bu çerçevede, Jacob Viner, Graham'ın argümanını ispatlasa bile gerçek hayatta uygulamasının çok sınırlı olacağını savunmuştur.

Dışsal ekonomiler ve karşılaştırmalı üstünlük teorisi üzerindeki tartışma Graham'ın çalışması sonrasında tatmin edici bir sonuca ulaşmamış, ayrıca dışsal ekonomiler ve ticaret arasındaki ilişkilere yönelik çalışmalar 1980'lerin başına kadar yapılmamıştır. Bu tarihlerden sonra yapılan çalışmalarda dışsal ekonomilerin sadece var olduğu farz edilmiştir. Bu tür ekonomiler hakkında daha sağlam bulguların yokluğunda, dışsal ekonomilerin serbest ticaret için pratik önemi açık bir soru olarak kalmıştır.

1.3.4. Ücret Farkı Argümanı

Ticaret ve ücretler arasındaki ilişki iktisat yazınında her zaman tartışma konusu olmuştur. Merkantilistler ülkeler arası ücret farklılıklarını uluslararası rekabette temel faktör olarak görmüştür. Fakir ülkelerin (düşük-ücretli) zengin (yüksek-ücretli) ülkelere fiyat kırarak mal satabildiğine inandıkları için gelişmiş ülkeler açısından serbest ticaretin faziletini soru işareti haline getirmişlerdir. Klasik iktisatçılar bu meseleyi 1830'larda karşılaştırmalı maliyet teorisinin ücret etkilerini hesaplayarak ele almakla beraber, David Hume, Josiah Tucker ve diğerleri bu konuya en fazla kafa yoranlardır.

Bundan daha esaslı bir tartışma serbest ticarete etkileri açısından bir ülkedeki ücret farklılıklarının korumacılık için geçerli bir neden olup olmayacağına yönelik olmuştur (Maneschi, 2008, s. 130). Romen Sanayi ve Ticaret Bakanı Mihaıl Manoilescu gelişmekte olan ülkelerin işgücünü düşük-verimli (düşük ücret) tarımdan yüksek-verimli (yüksek ücret) endüstriye kaydırmak için korumacılığa başvurulması gereken ekonomik koşulların oluşabileceğini iddia etmiştir (Nenovsky & Torre, 2013). Bu görüş, piyasa aksaklığının bulunduğu koşullar altında serbest ticaret etkisini açıklamış ve serbest ticaretin *laissez-faire* doktrini ile uzun süren bağının kopmasına katkı sağlamıştır.

Yüksek ücretli ülkelerin düşük ücretli rakiplerinden ithalat yapma korkusu merkantilist döneme kadar gitmektedir (Wiles, 1968, s. 113-114). 17. ve 18. yüzyıllar boyunca yerli sanayi mallarının ihraç fiyatlarının büyük oranda üretimdeki ücret maliyetine göre belirlendiği varsayılmıştır. Bu varsayım, İngiltere’de iç piyasadaki yüksek ücretlerin ihracata olumsuz etkisi olduğu yönünde tartışmalara neden olmuş, düşük ücretli ülkelerin ticarette fiyat kırabileceği düşüncesiyle yüksek ücretlerin ihracatı zorlaştırdığına inanılmıştır. Bu itibarla, çoğu merkantilist ihracatçı sanayicilerin rekabet gücünü artırmak üzere, temel ihtiyaç maddelerinin maliyetini azaltmak ya da göç yoluyla işgücü stokunu artırmak gibi iç piyasadaki ücretleri azaltacak politikaları savunmuştur.

Diğer taraftan, 18. yüzyılın sonlarına doğru bu görüşe karşı çıkılmaya ve yüksek ücretler bir ulusun gelişmesi önündeki engel değil, refah ve zenginliğin göstergesi olarak kabul edilmeye başlanmıştır (Wiles, 1968, s. 114). Sanayi üreticisi için yüksek ve düşük ücretler arasındaki tezat ise işgücünün verimliliği kullanılarak çözülmüştür. Buna göre, işgücü yüksek derecede verimli ise, üretimin birim fiyatı düşük olmasına rağmen, işverenlerin yüksek ücret ödemesi mümkündür.

Ülkeler arasındaki ücret farklılıkları tartışması ilerleyen dönemde farklı bir çerçevede ele alınmıştır. Klasik iktisatçılar genellikle zengin ülkelerin sanayi üretimlerinin, fakir ve düşük ücretli ülkelere girmesinden çekinilmemesi gerektiğine inanmıştır. Buna karşın, fakir ülkelerin aşamalı olarak gelişmesi ve belirli sanayi dallarında avantaj kazanmaları beklentisi oluşmuş ve karşılaştırmalı üstünlük teorisi sorgulanmaya başlamıştır. Diğer bir ifadeyle, karşılaştırmalı üstünlük öğretisine göre düşük ücretin veya verimliliğin olduğu sektörde ihtisaslaşmanın sürekli hale geldiği bir ülkede yüksek ücret veya verimliliğin olduğu başka bir sektöre hiç bir zaman geçiş mümkün olmayacak mıdır?

Bu soru ülkeler arasındaki değil, bir ülkede sektörler arasındaki ücret farklarının asıl mesele olduğuna işaret etmektedir. Bu konudaki ciddi tartışmayı başlatan Mihaıl Manoilescu tarafından 1929 yılında yayınlanan bir kitap olmuştur (Kicsi & Buta, 2010, s. 177). Mihaıl Manoilescu verilere dayalı analizinde sanayi üretimdeki işgücü ve sermayenin sağladığı katma değerın tarımdan önemli ölçüde büyük olduğunu ve klasik karşılaştırmalı maliyet teorisinin bu gerçeğe göre bir değişikliğe ihtiyacı olduğunu ortaya koymuştur. Bu değişiklik, teorisin serbest ticaret sonuçlarını değiştirmekte ve bir ülkenin tarımda ihtisaslaşması halinde ticaretten kazanç sağlamadığı sonucuna götürmektedir (Bobulescu, 2003, s. 115-116).

Mihaıl Manoilescu’nun argümanı dönemin iktisatçıların dikkatini çekmiş ve eleştirilere konu olmuştur. Örneğin, İsveçli iktisatçı Bertil Ohlin tarafından 1931 yılında getirilen temel eleştiri, işgücünün korumacılık yoluyla düşük verimliden yüksek verimli endüstrilere kaydırılması sonucunda

fayda sağlanacağına dair varsayıma yöneliktir. Bertil Ohlin böyle bir transferin neden sadece gümrük vergileri veya devlet tarafından verilen yardımlar sonucunda gerçekleştiğini sorgulamıştır: “O zaman neden transfer korumacılık olmadan gerçekleşmemektedir? Eğer bir işçi Romen kömür endüstrisinde diğer çoğu Romen endüstrilerinden daha yüksek bir ücret elde ediyorsa, neden diğer endüstriler Romen kömür endüstrisine şimdikinden daha düşük ücret önermemektedir? Bunu yapsalardı, Romen kömür endüstrisine ithalat vergisi uygulanmadan destek olunurdu. ... Neden böyle bir transfer sadece devlet ithalat vergisi uyguladığında veya yardım sağladığında gerçekleşmektedir ve neden diğer durumlarda değil?” (Ohlin, 1931, s. 36-37).

Ücret farklılıkları teorisi, bir piyasa aksaklığı olması halinde, serbest ticarete oluşan zararların önlenbilmesine yönelik genel ve güçlü prensipler oluşturduğu için önemlidir (Kicsi & Buta, 2010, s. 179). Örneğin, serbest ticaret düşüncesi rekabetçi piyasaların bir toplumun sınırlı kaynaklarının uluslararası ticarete dâhil olma yoluyla etkin bir şekilde dağıtılacağı argümanına dayanmaktadır. Serbest ticarete karşı çıkanlar ise piyasanın etkin kaynak dağılımı sağlamakta başarısız olması halinde, serbest ticaret fikrinin gözden geçirilmesi gerektiğini düşünmektedir.

Mihaıl Manoilescu’nun argümanı, bu düşüncenin belirli bir durum için açık bir örneği kabul edilmektedir. Standart teori ekonomik etkinliğin işgücünün sektörler arası geçişkenlik yoluyla marjinal ürünlerin ve ücretlerinin eşitlenmesi sonucunda sağlandığını öngörmektedir. Mihaıl Manoilescu bu varsayımın geçerli olmadığını ve dolayısıyla her nedenle olursa olsun piyasaların etkin çalıştığına ve serbest ticaret düşüncesine inanmadığını ifade etmektedir (Bobulescu, 2003, s. 121). Bu çerçevede iç piyasadaki farklılıklar teorisi, piyasa aksaklıklarına kaynağında en iyi şekilde müdahale edecek şekilde gerekli politikaların uygulanmasını önermektedir.

Mihaıl Manoilescu, *Cenevre Ruhu* diye adlandırdığı *Uluslar Ligi* tarafından belirlenen serbest ticaret kurallarının Romanya’nın ekonomik çıkarlarına aykırı olduğunu ve diğer ülkelerin amacına hizmet ettiğini ifade ederek, serbest ticaret fikrini destekleyen Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlük düşüncesine karşı çıkmıştır (Nenovsky & Torre, 2013, s. 3-5). Manoilescu, fakir olan Romanya ve Balkan ülkeleri ile zengin GÜ’ler arasında büyük bir refah düzeyi farkı olduğunu işaret ederek, zengin ve fakir ülkeler arasındaki değişimin adil olmadığını ileri sürmüştür. Bu düşünceden hareketle, dış ticaret politikasının uygulanmasında yeni kriterler uygulanmalı ve ticarete değişim oranı ile birlikte üretim de dikkate alınmalıdır. Üretimin ön plana çıkması, bir ulusun alım gücü kapasitesini ya da net milli hasılayı belirleyen işgücünün anahtar bir rol oynaması anlamına gelmektedir. Dolayısıyla, bir ulusun genel olarak alım gücü kapasitesini ve verimliliğini artırmak gerekir.

Manoilescu, ulusun genel üretim kapasitesi ve verimliliğini artırırken, düşük verimli sektörlerden (tarım) yüksek verimli sektörlerle (sanayi) geçiş yapmak suretiyle, yapısal değişikliklerin hayata geçirilmesi gerektiğine de inanmaktadır. Bu iki sektör arasındaki verimlilik düzeyi, fakir ülkelerde olduğu gibi, Balkan bölgesi için de geçerlidir. Kısacası, genel olarak bir ulusun üretiminde verimlilik düzeyini artırmak amacıyla, verimliliği genel ortalamanın üzerinde olan sektörlerin payını artırmak gerekir. Bu aynı zamanda işgücünün verimliliğini daha da artırmak anlamına da gelmektedir.

Mihail Manoilescu, söz konusu amaca ulaşabilmek üzere, yüksek verimliliğe sahip, yani sanayi sektörünün gümrük duvarlarıyla korunmasını ve işgücünün desteklenmesini önermektedir. Sanayi mallarına konulacak bir gümrük vergisi ya da milli üretime verilecek sübvansiyon, yerli ve yabancılar arasındaki verimlilik farkını giderecektir. Bu politikalar aynı zamanda, iç piyasadaki farklı verimlilik düzeylerine sahip sektörler arasındaki farkı azaltacaktır. Nenovsky ve Torre (2013) bu yaklaşımı, her bir sektör için verimliliği ayrı ayrı ele alan *içsel karşılaştırmalı üstünlük modeli* olarak tanımlamıştır.

1.3.5. Brigden Raporu ve Avustralya Korumacılığı

Yukarıda belirtildiği üzere, 19. yüzyıl iktisadi düşüncesinde İngiltere için uygun bir politika olarak değerlendirilen serbest ticaretin, üretim faktörleri ve ticaret yapısı açısından farklı koşullara sahip ülkeler için geçerli olamayabileceği ileri sürülmüştür. Özellikle tarım sektöründe azalan getirilerle karşılaşan ülkelerin hangi ürünleri ihraç edeceği konusunda Ricardo ve Klasik Okulun görüşlerine eleştiriler gelmiştir. Diğer bir ifadeyle, mevcut şartlar altında serbest ticaretin sadece İngiltere için avantajlı bir durum olmaması gerektiğine inanan iktisatçılar 1920’lerde “Avustralya Korumacılığı” adında yeni bir korumacılık yaklaşımını gündeme getirmiştir.

Bahsedilen korumacılık anlayışı dönemin Avustralya ekonomisi ve dış ticaret yapısının koşulları etrafında şekillenmiştir (Anderson, 1938, s. 87). Ülkenin ihracatının neredeyse tamamı azalan marjinal getiri altında tarım ve maden endüstrisinden üretilen birincil ürünlere bağlıyken, ağırlıklı olarak sanayi malları ithalatı yapılmaktadır. Bu itibarla, İngiltere açısından tarımın korunması ön plana çıkarken, Avustralya için sanayi üretiminin korunması daha önemli görülmüştür.

Bu çerçevede, tarife politikalarının birincil ürünler endüstrisi yerine sanayi üretimini korumak amacıyla yönlendirilmesi bu argümanın esasını oluşturmaktadır. Avustralya korumacılığına ilişkin fikirler James Bristock Brigden başkanlığında Avustralyalı iktisatçıların bulunduğu bir grup (D.P. Copland, E.C. Dyson, L.F. Giblin ve C.H. Wickens) tarafından 1929 yılında tarifelerin ekonomik etkileri hakkında hazırlanan bir raporda açıklanmıştır (Samuelson P. , 1981, s. 148).

Brigden raporunda, Avustralya'nın üretim ve ticaret yapısına bağlı olarak serbest ticaret sonrasında elde edilen ticari kazançların bir avuç toprak sahibine yönlendirilmesi nedeniyle yeni istihdamın sağlanamadığına ve azalan marjinal getiri koşulu sonucunda işgücü ücretlerinin düşük seviyelerde olduğuna işaret etmektedir. 12 aylık yoğun bir çalışma ile ortaya çıkan 232 sayfalık raporun sonuç bölümünde kısaca “eldeki bulgular serbest ticaret altında Avustralya'nın mevcut nüfusunun daha yüksek bir yaşam standardında korunabileceğini desteklememektedir” denilmekte ve dolayısıyla Avrupa'daki yaşam kalitesine ulaşmak için etkin bir yol olarak korumacı tarifelerin uygulanması önerilmektedir.

Samuelson (1939, s. 143), sanayi ürünleri için tarifeler uygulanmak suretiyle izlenecek bu korumacılık politikasının temel gerekçelerini üç başlık altında özetlemiştir. İlk olarak, korumacılık yoluyla, başta işgücü olmak üzere, birincil endüstrilerden sanayi üretimine üretim kaynaklarının kaydırılması ihraç edilebilecek birincil ürünlerin miktarını azaltacaktır. Söz konusu birincil ürünlerin uluslararası ticaretinde Avustralya önemli bir tedarikçi olduğundan, korumacılık Avustralya'nın ihracatı açısından ticaret hadlerini olumlu yönde etkileyecek ve ulusal geliri artıracaktır.

Gomes (2003, s. 139), söz konusu gerekçenin yukarıda belirtilen Avustralya'nın koşullarına ilave olarak ülkenin birincil ürünlerdeki pazar gücünden kaynaklandığını düşünmektedir. Bu pazar gücüne bağlı olarak, ülke ihracatındaki genişleme, birincil ürünlerin dünya fiyatlarını düşük tutmakta, dahası nüfusun doğal artışı veya göç, ihracat sektöründeki azalan getiriye karşı baskı oluşturmaktadır. Böylece, kişi başına üretim azalmakta ve artan üretim Avustralya'nın ticaret hadlerini bu nedenle olumsuz etkilemektedir. Bu iki etki birlikte hem göreceli olarak ücret gelirini hem de ülke genelinde toplam geliri azaltmaktadır. Uygulanacak tarifeler ise iyileşen ticaret hadleri vasıtasıyla bu çıkmazdan bir çıkış olarak değerlendirilmekte ve toplam geliri hem artırarak hem de istenilen şekilde yeniden dağıtarak gerçek bir ekonomik kazanç sağlanabileceği düşünülmektedir.

Samuelson (1939, s. 143) ikinci gerekçeyi “işgücü hizmetlerinin birincil ürünlerden çok sanayi mallarının üretilmesi açısından önemli olması nedeniyle, ulusal sanayi üretimindeki artışa bağlı olarak işgücüne olan talebin artması sonucunda işgücünün daha yüksek göreceli ve mutlak gelire ulaşması” şeklinde açıklamaktadır. Bu argüman Avustralya korumacılığının en önemli gerekçesi olarak değerlendirilmekte, buna paralel olarak Brigden raporunda belirtildiği üzere, tarifeler yoluyla gelirin toprak sahiplerinden alınarak sanayi sektöründe çalışan işçi sınıfına tekrar dağıtılmasının sağlanacağını ileri sürülmektedir.

Son gerekçe ise, ilave değişken faktörler istihdam edildikçe birincil endüstrilerin çabucak azalan getiriye konu olması çerçevesinde, değişken faktörlerin bu endüstrilerden sanayi üretimine korumacılık yoluyla kaydırılmasının avantajlı olmasıdır. Avustralya korumacılığını savunanlara göre, tarifelerin uygulanmaması halinde, azalan getiriye konu olmayan sanayi üretimi yerine, birincil malların üretimi azalan getiriye fazlaca yönlendirilmiş olacak ve böylece toprağın yetersiz olması nedeniyle kişi başına gelirden azalma meydana gelecektir (Reitsma, 1962, s. 68)

Söz konusu rapor iktisatçılar arasında büyük bir tartışma yaratmıştır. Öncelikle genel anlamda, Brigden Raporunda korumacılığın toplam milli geliri artıracakı iddia edilmediğinden serbest ticarete yönelik eleştirinin teorik temelde eksik kaldığına inanılmaktadır (Irwin D. A., 1996, s. 5). Diğeri bir ifadeyle, “Avustralyalı yazarlar ulusal gelirin büyüklüğü yerine dağılım üzerine yoğunlaşmıştır” (Anderson, 1938, s. 102). Bu durumun aksine, söz konusu raporda tarifenin uygulanmadığı durumda muhtemelen kişi başına daha büyük gelir elde edileceğı, fakat bunun küçük bir grup tarafından paylaşılacağı belirtilmiştir. Kısacası, tarifenin amacı geliri yeniden dağıtarak yaşam standardını yükseltmektir. Bununla beraber, yaşam standardı yükseltilirken sermaye ve toprak sahiplerinin göz ardı edilmesi ve sadece ücretlerin esas alınması Jacob Viner, Anderson ve Haberler gibi iktisatçılar tarafından eleştirilmiştir (Gomes, 2003, s. 136).

Avustralya korumacılığının ileri sürdüğü gerekçelere yönelik eleştiriler ise Reitsma (1962, s. 69-70) tarafından açıklanmaktadır. İlk olarak, azalan getiri argümanı konusunda temel olarak karşılaştırmalı üstünlük doktrini çerçevesinde Graham’a yöneltilen eleştirilerin aynısı yapılmakta ve buna göre azalan yerine artan maliyet koşulları altında ihtisaslaşmanın bir ülkenin aleyhine olacağı ifade edilmektedir. Nitekim yatırımcıların yeterli bilgiye sahip olması ve serbest rekabet koşulları altında, marjinal getirisi sanayi üretiminden az olduğı düşünölen birincil endüstriye yatırım yapılması için bir neden bulunmamaktadır.

Yukarıda bahsedildiğı üzere ticaret hadleri ile ilgili olarak Brigden raporlarında Avustralya’nın birincil ürünlerin ihracatında önemli bir tedarikçi olduğı ve bu durumun dünya fiyatlarındaki bir azalmanın ülkenin dezavantajına olacağı ileri sürölmektedir. Reitsma’nın ikinci eleştirisi, geçerliğı esasen geleneksel olarak tarifelere dair literatürde en çok tartışılan konulardan birisi olan bu argüman ile ilgilidir. Ticaret hadleri argümanı ülkenin ihraç ürünlerine yönelik esnek olmayan dış talebin varlığına dayanmaktadır. Öte yandan, Avustralya’nın tarife politikası uzun yıllardır uygulanmakta olup, kısa dönemde değişmesi muhtemel olmakla birlikte, uzun dönem için dış talebin esnekliğı konusunda belirli bir tespit yapılması mümkündür. Bu çerçevede, yıllar itibariyle sürekli artış sonucunda oluşan Avustralya’nın birincil ihraç ürünleri arzının, diğeri yerlerdeki arzın miktarında önemli ayarlamalar

yapması ve bunun sonucunda uzun dönemde dünya fiyatları üzerinde önemli bir değişikliğe neden olmaması öngörülmektedir.

Reitsma'nın son eleştirisi, üçüncü gerekçe kapsamında açıklanan ve tarife korumacılığı yoluyla gelirin toprak sahiplerinden işçilere yeniden dağılımının sağlanması sonucunda artan sayıda fabrika işçisinin yaşam standartlarının artırılmasını hedef almaktadır. Bu kapsamda, söz konusu gerekçenin var olan tarife teorisine göre ispatlanmak yerine, statik varsayımlara dayandığı ifade edilmektedir. Bu eleştiride de Avustralya'nın uzun dönem tarife yapısı esas alınmakta ve uzun dönemde gelir dağılımı etkisinin gruplar itibarıyla görülmediği ileri sürülmektedir. Uzun dönemde insanlar bir gruptan diğerine geçebilmekte ve sonuç olarak büyüyen bir ekonomide başlangıçtaki gelirin yeniden dağılımı etkisi önemini kaybetmektedir.

1.3.6. Heckscher-Ohlin ve Faktör Donanımı Teorisi

Ticaret yapısının niteliğini açıklayan Heckscher-Ohlin teoreminin esas faktör donanımları ile karşılaştırmalı üstünlük doktrini (veya malların fiyat oranları) arasındaki ilişkiye dayanmaktadır (Minabe, 1966, s. 1193). Teoreme göre, bir ülke hangi üretim faktörüne göreceli olarak daha fazla sahipse, üretimi o faktörün yoğun olarak kullanıldığı mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder ve bu malları ihraç eder. Bunun pratik sonucu olarak, sermayenin bol olduğu bir ülke, üretiminde sermaye yoğun olan malların ihracatını yapar.

Ticaret hadleri ve ticaret politikalarındaki değişimlerin neden olduğu faktör fiyatlarının iç piyasadaki fiyatlardaki değişmeye tepkisinin tam olarak belirlenememesi 1920'ler ve 1930'lardaki uluslararası ticaretteki tam rekabetçi olmayan durumu ortaya koymuştur. Bu dönem klasikten neo-klasik yaklaşıma (Heckscher-Ohlin-Samuelson) geçişin tam ortası olup, bu geçişi serbest ticarete ilişkin yapılan yanlış bir iddia hızlandırmıştır. Karl Anderson (1938, s. 89) "Avustralya korumacılığı"nı eleştirirken, esnek olmayan dış talep durumunda, tarifelerin ticaret hadlerindeki bir iyileşme sağlayıp ulusal geliri artıracağını reddetmiş ve serbest ticaretin sadece toplam geliri değil aynı zamanda her bir faktörün gelirini maksimize ettiğini iddia etmiştir.

Diğer yandan, Marion Samuelson (Samuelson M. C., 1939) her iki önermenin yanlış olduğunu göstermiştir. Buna göre, dış talep sonsuz esnek olmadığı sürece, tarifelerin dış ticaret hadlerine etkisinin belirli bir derecede her zaman vardır ve sektörler arasında faktörlerin marjinal ürünlerinin eşitlenmesi her bir faktörün getirisinin maksimize edildiği anlamına gelmemektedir. Ancak, faktör ücretlerinin mal fiyatlarıyla nasıl değiştiği açık şekilde gösterilmemiş ve bu ilişki Wolfgang Stolper ve Paul Samuelson tarafından geliştirilen Heckscher-Ohlin-Samuelson modelinde açıklanmıştır.

Bu model iki tam mobil üretim faktörünün (işgücü ve sermaye gibi) iki farklı malı üretmek için farklı oranlarda kullanılmasını esas almaktadır (Deardorff A. V., 1982). Modele göre, belirli bir faktörü göreceli olarak bol olan bir ülkenin (örneğin sermaye-işgücü oranının büyük olması) bu faktörün üretimde yoğun olarak kullanılan malı (bu örnekte sermaye yoğun mal) ihraç etme eğilimi yüksek olacaktır. Stolper ve Samuelson korumacılığın ithal malın yerli fiyatını artırdığında, bu durumun açık şekilde bu malın üretiminde yoğun kullanılan kısıtlı kaynağın reel getirisini (herhangi bir mal cinsinden ölçülmesi) artırdığını ve aksi durumda ihraç edilen malda yoğun olarak kullanılan üretimdeki bol faktörün reel getirisinin azalacağını göstermiştir (Chipman, 1969).

Bu açıklamaya bağlı olarak, ithalatla rekabet eden sektörün işgücü yoğun mal üretmesi durumunda, bir ithalat tarifesi hiç şüphesiz işgücünün reel gelirini artırmakta ve sermayenin reel gelirini düşürmektedir. Diğer bir ifadeyle, korumacılığın, bir faktörün toplam gelir içindeki payını artırsa bile, bu faktörün mutlak gelirini azaltacağı öngörüsü geçerli değildir. Ayrıca, tüm topraklar (göreceli olarak bol olan faktör) belirli bir grubun elinde ise serbest ticaret nüfusun çoğunluğunun reel gelirini azaltabilmektedir (McCulloch R. , 2005, s. 6-11).

Stolper-Samuelson teoremi yalın bir şekilde serbest ticaret ve korumacılık durumunda gelir dağılımı sonuçlarını göstermiştir (Blecker, 2012). Ticaret hadleri etkilerinden soyutlandığında serbest ticaret hala en yüksek ulusal gelire götürmektedir. Çünkü korumacılık altında kıt faktörün kazancı bol faktörün kaybindan daha az olmaktadır. Brigden görünüşte ticaret hadleri etkisini dâhil ettiği korumacılık yoluyla bu problemten kaçınmıştır. Bu durumda, bir tarife hem gelirin yeniden dağılımı (işgücü ücretlerine doğru) hem de faktörler arası *takas* (trade-off) yapmadan daha yüksek gelir seviyesine ulaşabilmektedir.

“Avustralya korumacılığı” serbest ticareti doğrudan eleştirmemiş, ancak bir ekonomideki tüm grupların serbest ticaretten fayda sağlayacağı sonucuna varılmaması gerektiğini ortaya koymuştur. Bu yaklaşım önemli bir soruyu gündeme getirmiştir: bazı bireyler veya ekonomik sınıflar serbest ticaret sonrasında daha kötü duruma geliyorsa, iktisatçılar gerçekten serbest ticaretin korumacılıktan daha üstün olduğunu bilimsel olarak nasıl savunmaktadır? Bu sorun Keynes yaklaşımının olduğu 1930’larda akademik tartışma konusu olmuştur.

1.3.7. Keynesçi Korumacılık

20. yüzyılın en etkili iktisatçılarından John Maynard Keynes 1936 yılında yayınladığı *İstihdam, Faiz ve Paranın Genel Teorisi* (The General Theory of Employment, Interest and Money) adlı eseriyle ekonominin disiplinlerini toplam gelir ve üretim, faiz, istihdam ve toplam talep gibi makroekonomik

terimlerle düşünmeye yönlendirmiştir. Keynes, 1920'lerin sonu ve 1930'ların başında yüksek işsizlikle nasıl baş edileceği tartışmalarında İngiltere'nin koşullarında üretimi artırmak ve işsizliği düşürmek için serbest ticaretin terkedilmesi ve korumacılığın uygulanmasını savunmuştur. Bu koşullar aşağı yönlü esnek olmayan ücretler, sabit bir döviz kuru için hükümetin taahhüdü ve büyük işsiz bir kesimin varlığıdır.

Keynes kariyerinin başında sıkı bir serbest ticaret yanlısı olup, tarifelerin işsizliği hafifleteceğine dair görüşlere karşı çıkmıştır. Bununla beraber, 1930'lardaki yeni şartlara bağlı olarak Keynes serbest ticarete ilişkin görüşlerinde değişiklik yapmıştır (Eichengreen & Irwin, 2010, s. 14). Ona göre, İngiltere'nin yüksek işsizlik koşullarında ithalat tarifelerinin toplam üretimi ve istihdamı artırabileceğini savunmuştur. Keynes tarifelerle korunan sektörlerde istihdamın artırılabilirliğini, ancak diğer sektörlerdeki istihdam kaybının telafi edilmesi gerektiğini belirtmiştir.

Bu çerçevede Keynes, 1930 yılında derinleşen ekonomik krizin aşılması için İngiliz hükümetine sunduğu öneriler arasında döviz kurunun devalüasyonu, genişletici para politikası, parasal ücretlerin düşürülmesi, endüstriye sübvansiyon verilmesi gibi ekonomi politikalarının yanı sıra yerli üretimi ve istihdamı artırmak, ayrıca ticaret dengesini geliştirmek için ithalat vergilerinin uygulanmasını önermiştir: “Benim önerim gıda ürünleri dâhil ne olursa olsun tüm ithal ürünlerine tek bir tarife oranı, diyelim, yüzde 10 ve her türlü ihraç ürünlerine aynı oranda teşvik uygulanmasıdır” (Gomes, 2003, s. 276). Korumacılık fiyatları yükseltecek ve reel ücretleri azaltacaktır ki, bu mevcut şartlar altında istenen bir durumdur. Söz konusu çözüm önerilerinden çoğunun hükümet tarafından pratik olmayan nedenlerle kabul edilmemesi sonucunda, ithalat tarifeleri ve yerli yatırım teşvikleri ön plana çıkmıştır. “Korumacılığın uzun dönemli bir politika olmasından korkarım” diyen Keynes, tarifeleri sorunun çözümü için tam olarak bir araç değil, ancak sorunları hafifletecek bir politika olarak görmüştür.

Keynes'in tarifeler hakkındaki görüşleri hükümet içinde ve yayınlanan makaleleri sonrasında kamuoyunda itirazlara ve tartışmalara neden olmuştur. Örneğin, aynı zamanda Ekonomik Danışma Kurulu üyesi olan Lienel Robbins, tarifelerin diğer ülkelerdeki korumacıları tahrik ederek misilleme şeklinde uluslararası sonuçları olacağını iddia etmiştir. Yine William Beveridge rehberliğinde dönemin önde gelen iktisatçıları olan Robbins, T.E. Gregory, Arnold Plant, J.R. Hicks ve diğerleri tarafından yapılan *Tarifeler: Durum İncelendi* (Tariffs: The Case Examined) adlı çalışmada işbirliğine giderek tarifelere karşı standart söylemleri tekrar etmiştir (Dimand, 1988, s. 156). Bu iktisatçılar, söz konusu eserin üç bölümünü Keynes'in gümrük tarifelerine yönelik geliştirdikleri itirazlarına ayırarak, korumacılığın işsizliğe çare olmadığını, diğer ülkelerin yüksek tarife engelleri olmasına rağmen İngiltere'den daha fazla işsizlik sorunu yaşadığına işaret etmiştir. Onlara göre, klasik ticaret teorisinin işsizlik koşulları altında işlevsiz olduğu görüşü doğru değildir.

Irwin'e göre (1996, s. 202-205) Keynes'in 1930'ların başındaki tarifelere yönelik argümanı iki kritik varsayıma dayanmaktadır: sabit döviz kuru ve nominal ücretlerdeki katılık. 1930'ların başında olduğu gibi İkinci Dünya Savaşı sonrasında sabit döviz kurları uluslararası para sisteminin tamamlayıcı parçasıydı ve aşağı yönlü ücret esnekliği modern ekonomilerin bir özelliği olarak düşünülmüyordu. Fakat döviz kuru ve makroekonomik politikalar konusunda genel olarak değişen görüşler, istihdamın artırılmasına dayanan Keynes korumacılığını zayıflatmıştır. İktisatçılar aşamalı olarak dış dengenin ayarlanmasında döviz kuru esnekliğinin ithalat kısıtlamalarına tercih edilmesi yaklaşımını benimsemiştir. Oysaki Keynes ve taraftarları mevcut ekonomik koşullar ve politik tercihler çerçevesinde döviz kurunda istikrar yerine serbest ticaretten vazgeçmeyi tercih etmiştir. Sonraki araştırmalarda ise devalüasyonun dış dengenin oluşumunda tarifelere göre daha etkin olduğu sonucuna varmıştır.

Aslında durgunluk ve işsizliğin olduğu yıllarda şekillenen Keynesçi yaklaşım, 1960'ların sonunda enflasyon ve işsizliğin ekonomik sorun olduğu durumda sorgulanmaya başlamıştır. Böylece, Milton Friedman'ın doğal işsizlik oranı teorisi, gelişmiş ve makroekonomide baskın görüş olarak Keynesçi ekonominin yerini almıştır (Ekelund & Hebert, 1997, s. 497-498). Bu yaklaşıma göre, nominal ücretler kısa dönemde sabit varsayılsa bile hükümetin beklenen ya da beklenmeyen genişletici para ve maliye politikaları ile işsizliğin sürekli düşük tutulması mümkün değildir. Bu nedenle korumacılık işsizlik için bir çözüm olarak değerlendirilmemiştir.

1.3.8. Stratejik Ticaret Politikası

Klasik ticaret teorisi, ülkeler arasındaki mal değişimini bütün olarak ele aldığı ve firmalar arasındaki rekabetin incelenmesine çok az imkân sağladığı için stratejik ticaret politikası düşüncesinin uzun bir entellektüel geçmişi yoktur. 17. yüzyılda devletin ortak olduğu tekelleri ticaret şirketlerinin hâkimiyeti altındaki merkantilist yazarlar, bazen iki veya daha fazla firmanın dış pazarlarda rekabet etkileşimini ele almıştır.

Önceki bölümlerde anlatıldığı gibi, merkantilist düşünce dünya ticaret hacminin sabit olduğu ve bu ticaret hacminin dönemin ticaret yapan birkaç büyük ülkesi (tekeller firmalar tarafından temsil edilen) arasında paylaşıldığına inanmaktaydı. Merkantilist yazarlar firmalar arasındaki bu rekabeti değerlendirecek ekonomik çerçeveden yoksundular. Keza Adam Smith ve klasik iktisatçılar bu anlayışın peşinden gitmemiş, ancak hükümet destekli ticaret şirketlerini tembellikleri ve kötü yönetimi nedeniyle ciddi eleştirmiştir. Fransız iktisatçı Augustine Cournot belki de az sayıda firma arasındaki rekabeti detaylı düşünen ilk düşünürdür (Ekelund & Hebert, 1997, s. 259-268). Cournot, uluslararası

ticaret ve tarifelerin muhtemel faydaları hakkındaki özet düşünceleri çok kabul görmemesine rağmen, iki firmanın (duopol) rekabetçi etkileşim teorisini ortaya koymuştur.

Tekel ve oligopol durumlarını dikkate alan ticaret politikasının sonraki teorik analizlerinde bir sistematik yoktur. Bununla birlikte, endüstriyel organizasyon ve oyun teorisine ilişkin 1970'lerdeki teorik gelişmeler, bir firmanın davranışının, rakiplerinin eylemlerine bağlı olduğu farklı piyasa yapılarındaki rekabetin analizini derinleştirmiştir. Örneğin, bir firma yüksek üretim seviyesini hedef almış ve üretim kapasitesi için geri dönmeyen yatırımlar yapmış ise, bu eylem diğer firmaların yatırımlarını azaltacak veya potansiyel rakiplerin piyasaya girişini engelleyecektir.

Bu gelişmelerin doğal olarak uluslararası ticarete yönelik analizler açısından sonuçları olmuştur. James Brander ve Barbara Spencer firmalar arasında stratejik etkileşimlerin olduğu piyasalarda ihracat sübvansiyonları ve ithalat tarifelerinin etkilerini ortaya koymuştur. Cournot'nun duopol teorisini uluslararasına uygulayarak basit bir örnekle üçüncü bir pazarda yerli ve yabancı iki firmanın homojen mal satışında rekabetini ele almıştır (Klepper, 2007, s. 107). Her iki firmanın marjinal maliyet altında üretim yapması ve kartel şeklinde ortak karlarını maksimize etmek için işbirliği yapmaması halinde, duopol rekabet Cournot'nun tanımladığı şekilde meydana gelmektedir. Diğer bir ifadeyle, diğer firmanın üretimi veri iken her bir firma kar maksimizasyonu için kendi üretim seviyesini seçecek; denge noktasında firmalar üretimini değiştiremeyecek ve karını artıramayacaktır. Firmaların üretimi kısıması ve piyasa fiyatının marjinal maliyet seviyesine kadar aşağı inmesine izin vermemesi nedeniyle, bu piyasada rekabet tam olarak gerçekleşmeyecektir. Kar ise tam rekabet ortamından daha büyük, iki firmanın işbirliği yapması halinde ise daha az olacaktır.

Bu şartlar altında hükümetin yerli firmanın ihracatını sübvansiyon yoluyla destekleme kararı aldığını düşünelim. Bu politikanın her bir firmanın belirli bir dönem için üreteceği üretim düzeyine karar vermeden önce duyurulması ve itibar görmesi durumunda, sübvansiyonun iki firma arasındaki rekabete stratejik etkisi olacak ve böylece piyasa dengesini değiştirecektir. İhracat desteği yerli firmanın daha fazla üretmesini teşvik ederek piyasa fiyatını düşürecek için, yabancı firmanın en uygun (optimal kar maksimizasyonu) reaksiyonu üretimi azaltmak olacaktır. Sonuçta, ihracat desteği veya bu yönde ciddi bir tehdit yerli firmanın yabancı firmayı belirli bir ölçüde ihracat pazarından çıkarmasını sağlayacak ve yabancı firmanın alacağı kar yerli firmaya geçecektir (Çakmak, 2004, s. 54-55). Böyle bir ihracat desteği ancak tek taraflı uygulanırsa, yani diğer ülke tarafından misilleme yapılmazsa, faydalı olacaktır. Her iki ülke hükümetinin kendi firmasına destek vermesi halinde ise her iki ülke de kötü duruma gelecektir. Bu durumda, hiçbir firma ihracat pazarından çıkmayacak ve destekler sadece firmaları daha çok üretmeye teşvik ederek piyasa fiyatlarını düşürecektir. Ayrıca, fiyatların düşmesi nedeniyle desteğin maliyeti her iki firmanın karından büyük olacaktır.

Brander ve Spencer'in çalışmaları iktisatçılar arasında büyük dikkat çekmiş ve ticaret politikası tartışmalarına konu olmuştur. Bu kapsamda, tam olmayan rekabetçi piyasalardaki ticaret politikalarına yönelik çok sayıda çalışmanın ateşleyicisi olmuştur. Bu çalışmaların çoğunda uluslararası ticarete belirli ürünlerde, örneğin yolcu uçakları, bir kaç firmanın baskın olması etkindir. Bu tür aksak piyasaların varlığı stratejik ticaret politikalarının hızlı ve pratik sonuçlarının olduğunu ortaya koymaktadır.

Cournot-duopol Modeline dayalı olarak geliştirilen stratejik ticaret politikası uluslararası rekabete giren yerli firmalara destek amacıyla hükümet müdahalesi için bir gerekçe sunmaktadır. İki firma karlı bir piyasada rekabet ediyorsa, bir firmaya hükümet desteği, diğerinin pazardan çıkması ve destek alan firmanın rakibinin karını almasını öngörmektedir. Bu yaklaşım, merkantilist dönemdeki devlet ortaklı tekel ticaret şirketlerinde olduğu gibi günümüzde de geçerlidir.

Brander ve Spencer (1985, s. 98-99), ortaya koydukları çalışmada ülkelerin karlı dış pazarlar için rekabet içinde olduğu ve böyle bir ortamda firmalara stratejik avantajlar sunduğu gerçeğinden hareket etmiştir. Özellikle ihracat sübvansiyonları yerli firmaların rekabet güçlerini göreceli olarak geliştirmekte ve rakiplerine karşı pazar paylarını geliştirmede etkili olabilmektedir. Brander ve Spencer, ülkelerin söz konusu teşviklerin kullanılmaması için işbirliği yaptığını, ancak bu işbirliğinin bozulmaması ve sübvansiyonların kullanımının engellenmesi için GTTGA gibi uluslararası düzenlemelerin gerekli olduğu belirtmektedir.

1.4. BÖLÜM DEĞERLENDİRMESİ

Yaklaşık iki buçuk asır önce özellikle, Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* eserinden sonra, serbest ticaret ekonomi alanında tartışılmaz bir doktrin haline gelmiştir. Geçen zaman içinde bu doktrine karşı güçlü argümanlar ortaya çıkmakla birlikte, serbest ticaret fikri özel konumunu korumayı başarmıştır. Bu başarının arkasında ekonominin temel prensiplerinden birisi bulunmaktadır. Bireylerin gönüllü olarak yaptığı mal değişimlerinden nasıl fayda sağlıyorsa, ülkelerin de sınır ötesi ticaret yoluyla kazanç elde etmesi mümkündür. Ticaretten kazanç, belirli ürünlerin üretiminde işbölümü ile bireylerin ve ülkelerin ihtisaslaşması yoluyla sağlanmaktadır. Bireylerin, grupların ve bölgelerin belirli faaliyetlerde ihtisaslaşması, ticaret yoluyla elde edilecek karşılıklı avantaj sonucunda üretimi ve tüketimi artıracaktır.

Evrensel ekonomi görüşünün geliştiği dönemde, uluslararası ticaretin tüm ülkelerin toplam refahını artıracığına ilişkin ilk fikirler ortaya çıkmıştır. Sonrasında gelişen diğer doktrinler ticaretin faydalarını teyit etmeye yönelik olmuştur. Bu döneme kadar ortaya atılan fikirlerden hiç birisi tam bir otarşinin ticaretten daha iyi olduğunu savunmamıştır. Buna rağmen, Adam Smith öncesindeki düşünür ve

iktisatçıların çoğunluğu ticaretin serbest olmaması gerektiğine inanmıştır. Bunun yerine, merkantilist düşünce uluslararası ticarete yapılacak uygun müdahalelerin serbest ticarete nazaran ekonominin kaynaklarının daha iyi kullanılabileceğini ileri sürmüş ve diğer düşünce akımları ekonomik olmayan gerekçelerle ticarete yönelik kısıtlamaları haklı görmüşlerdir.

Ticaretin kısıtlanmasına karşı çıkanlar, ticarete konu malların bol olduğu bölgelerden kıt olduğu bölgelere taşınması yoluyla, piyasa fiyatlarına göre farklı bölgelerde farklı şekilde değerlendirilmesi sonucunda uluslararası ticaretten fayda sağlanabileceğine işaret etmiştir. Bu nedenle, ticarete getirilecek kısıtlamaların yararlı ticari ilişkileri bozacağı, ayrıca zenginliğe ve istihdama katkı sağlamayacağı iddia edilmiştir. Bununa beraber, Adam Smith'e kadar çok az iktisatçı ticarete tam serbestliği savunmuştur. Adam Smith serbest ticaretin ekonomik faydalarını gösteren güçlü bir teorik alt yapıyı mutlak üstünlükler hipoteziyle ilk kez ortaya koymuştur. Klasik iktisatçılar bu düşüncüyü daha da ileri götürerek karşılaştırmalı üstünlük fikrini geliştirmiş ve serbest ticaret düşüncesinin bugüne kadar gelmesini sağlamıştır.

Aslında Adam Smith öncesindeki iktisat düşünürleri tam anlamıyla korumacı bir yaklaşım göstermemiştir. Benzer şekilde, Adam Smith sonrası iktisatçılar da tam anlamıyla serbest ticaretin savunucusu olmamıştır. *Ulusların Zenginliği'nden* bu yana iktisatçılar serbest ticaretin sınırlarını araştırmış ve serbest ticaret düşüncesinin zayıf yanlarını veya korumacılığın uygulanabileceği bazı durumları tanımlamıştır. En çok bilinen eleştirilerden bir tanesi, Avustralya korumacılığının ve refah iktisatçılarının gösterdiği gibi, ticaretten elde edilen kazançların bireyler ve ülkeler açısından farklı sonuçları olabileceğidir. Buna göre, serbest ticaret bir ülkenin refahını maksimize etmekle birlikte, bazı bireyler ticaret sonrasında zarar görebilmekte ve bu zararın tazmin edilmesi gerekebilmektedir. Gelir dağılımı etkisini içeren bu görüş serbest ticarete karşı önemli bir eleştiri sunmuş ve uygulamalarda ciddi engellere neden olmuştur.

Serbest ticarete karşı geliştirilen diğer güçlü bir argüman ticaret hadleri görüşüdür. Bu argümana göre, bir ülkenin diğer ülkelerle mal değişimi yaptığı oranın hükümet müdahalesi ile değiştirilmesi mümkündür. Bu kazanç diğer ülkelerin katlanacağı bir maliyete karşılık elde edilebilmektedir. Diğer bir ifadeyle, böyle bir politikanın tek taraflı uygulanması halinde sonuç alınabilmekte, ancak tüm ülkelerin aynı şekilde ticari kısıtlamalara gitmesi halinde hiçbir ülke kazanç sağlayamamaktadır. Bu nedenle, ülkelerin ticaret hadleri yoluyla kazanç sağlamak yerine uluslararası işbirliğine gitmeleri önerilmektedir.

Serbest ticarete karşı korumacılığı savunan başka görüşler de ortaya atılmıştır. Bunlardan bazıları tarım (birincil sektörler) ve sanayi üretimleri (işlenmiş sektörler) arasındaki temel farklılığa işaret etmektedir.

Merkantilistlerden bu yana, sanayi üretiminin tarıma göre daha avantajlı olduğuna inanılmaktadır. Bu inanış ücret farklılıkları, bebek endüstrisi, artan getiri ve stratejik ticaret politikası teorilerinin doğuşuna neden olmuştur. Friedrich List tarafından geliştirilen Bebek Endüstrisi tezi korumacılık için iktisatçılar tarafından serbest ticaret düşüncesinin geçerli bir istisnası haline gelmiştir. Yeni ya da gelişmemiş endüstrilerin yabancı rakiplerine karşı rekabet gücü kazanabilmesi amacıyla, geçici de olsa hükümet yardımı ve korumasının gerekli olduğunu ileri süren teori, sanayileşmekte olan ülkelerce genel kabul görmüştür. Bu teorilerin tamamı korumacılık için sağlam teorik temeller ortaya koymakla birlikte, bunlardan hiçbiri piyasalardaki aksaklığın giderilmesi için korumacılığın optimal ya da en iyi olduğunu ileri sürmemiştir. Başka bir deyişle, korumacılık daha doğrudan ve daha az maliyetli yöntemleri devre dışı bırakacak güçlü gerekçeler olmadıkça istenen bir şey değildir.

Özetle, serbest ticaret doktrini geçen uzun yıllar içinde büyük eleştirilere ve geniş tartışmalara konu olmuştur. Ticaret politikasına yönelik yeni fikirler ve eleştiriler ortaya çıktığı sürece, bu eleştiri ve tartışmaların güncel ekonomik gelişmeler çerçevesinde bundan sonra devam etmesi beklenmelidir. Ancak tarihsel deneyimlere bakıldığında serbest ticaret düşüncesinin bundan sonra da iktisatta en sağlam ve geçerli fikirlerden birisi olarak kalacağı anlaşılmaktadır.

Bu durum, yeni ticaret teorisinin uluslararası ticareti savunduğu, fakat ihracata yönelik belirli sektörlerin sınırlı ve seçici olmak kaydıyla devlet tarafından desteklenmesi için gerekçelerin bulunduğu işaret etmektedir. Paul Krugman'ın (1997, s. 121) ifadesiyle “bir uluslararası iktisat dersi, bir ülkenin öğrencilerine uluslararası ticaretin rekabetle ilgili olmadığını, tersine bunun karşılıklı fayda sağlanan bir değişim olduğunu anlatmalıdır. Bundan daha da önemlisi, öğrencilerimize ticaretin amacının ihracat değil ithalat olduğunu öğretmemiz gerekmektedir. Yani, bir ülkenin ticaretten kazancı istediğini ithal edebilme kabiliyetidir. ... bir ülkenin ihracat yapma gereği vardır çünkü ithalatçıların [basit bir düşünceyle] sadece [ihracatçı ülkeden] ödeme yapılması talebi bulunmaktadır”.

2. BÖLÜM: DÜNYA TİCARETİNDEKİ GELİŞMELER VE KÜRESELLEŞME

2.1. GİRİŞ

Küresel ekonomi ve ticaret sisteminin ortaya çıkışında sanayi devriminin 1800'lerden itibaren özellikle taşımacılık ve iletişim sektörlerinde getirdiği teknolojik gelişmelerin itici bir güç olduğu bilinmektedir. Sanayi devriminin dünya geneline yayılması ile birlikte uluslararası ticaret gelişmiş ve ekonomik bütünleşme derinleşmiştir. 1800'lerin ortasından günümüze dünya nüfusu 6 kat artarken, dünya üretimi 60 ve dünya ticaret hacmi 140 kat artmıştır (DTÖ, 2013, s. 46). Genel olarak, ülkeler arasındaki ekonomik ilişkilerin ve bütünleşmelerin yoğunlaşması küreselleşme olarak değerlendirilmektedir. Bu nedenle, günümüz dünya ticaretinin yapısını anlayabilmek için küreselleşmenin geçmişine bakmak gerekir.

Küreselleşme ekonomik, sosyal, çevre ve politik hayatı değişik yönlerden etkileyen karmaşık bir süreçtir. Bu süreç, ülkeler arasında mal ve hizmet ticaretini, uluslararası sermaye hareketlerini, tarife ve diğer ticaret engellerinin azaltılmasını, insan göçünü, kültürel değişimleri ve bilgi ve teknolojinin ülke sınırlarını aşması gibi unsurları içermektedir.

Diğer taraftan, küreselleşmeye ilişkin genel kabul gören ortak bir tanım henüz yapılamamıştır. Samimi ve diğerleri (2011, s. 199) araştırmacıların küreselleşme sürecini farklı bakış açılarından ele aldığını belirterek, piyasaların artan şekilde entegrasyonu ve teknolojinin yayılması; sosyal ve kültürel alanlara coğrafi kısıtlamaların etkisinin azalması; ülkelerin kendi politikalarını belirleme ve uygulamadaki kabiliyetlerinin sınırlandırılması; çokuluslu şirketlerin öneminin artması ya da ülkelerin politik, ekonomik ve sosyal alanlardaki kurumsal altyapılarının değişmesi şeklinde değişik küreselleşme tanımları yapıldığını açıklamaktadır.

Üçüncü sanayi devriminin insanların hizmetine sunduğu bilişim ve iletişim teknolojilerindeki yenilikler küreselleşmeye yeni bir ivme kazandırmıştır. Zaman ve fiziki uzaklıkların neden olduğu doğal engeller bu sayede azalmakta, böylece bilginin, kişilerin, malların ve sermayenin dünya üzerinde dolaşımına ilişkin maliyetler de önemli ölçüde azalmaktadır. Bu durum, ülkeler arasında yapılan

ekonomik işlemleri eskiye göre daha kârlı hale getirmektedir. Küresel ölçekte genişleyen piyasalara sunulan mal ve hizmetlerin yelpazesi de giderek genişlemektedir.

Küreselleşmenin sonuçları konusunda ortak bir anlayış bulunmamaktadır. Bir taraftan dünyadaki tüm insanlara ekonomik refah sağlanabilmesi için karşı konulamaz ve faydalı olduğu iddia edilmekte, öte yandan mevcut bütün sorunların kaynağı olarak gösterilmektedir. Örneğin, Martin ve Schumann (Martin, 1997, s. 6) küreselleşmenin dünyayı bir tuzağa sürüklediğini ve gelir eşitsizliğini artırarak baş edilmesi zor sosyal problemlere neden olduğunu iddia etmektedir.

Mishkin (2005, s. 28-29) ise küreselleşmenin kurumsal gelişmeyi teşvik etmede önemli bir rol oynayacağını ve böylece mali piyasaların, sermayenin verimli kullanılmasını sağlayarak ekonomik büyüme ve fakirliğin azaltılmasında hayati fonksiyonunu etkin bir şekilde yerine getirebileceğini belirtmektedir. Mishkin aynı zamanda, finansal küreselleşmenin ekonomide iyi şeyler yapabilmek için güçlü bir araç olabileceği gibi, bir ülkenin küreselleşme sürecini tam olarak yönetemediği takdirde, ekonomide kötü sonuçlara da neden olabileceğini ifade etmektedir.

Benzer şekilde, Stiglitz (2003, s. 522) süreci iyi yöneten ülkeler açısından küreselleşmenin ekonomik gelişme için güçlü bir etken olduğunu belirtmekle beraber, genellikle bu sürecin yönetilmesinde ortaya çıkan sıkıntılara işaret etmektedir. Ona göre, küreselleşme sürecinde tüm taraflar kazanamamakta ve hatta bazı kesimler kaybetmektedir. Örneğin, Stiglitz küreselleşmenin olumsuz etkilerini açıklarken sadece fakirlerin sayısının artabileceğini değil, ortamlar gelirin de azalabileceğini göstermiştir.

İktisat çevrelerinde küreselleşmeye dair diğer büyük bir tartışma, bu sürecin ne zaman başladığına yöneliktir. Bu tartışmaya ilişkin olarak tarihsel geçmişe atıf yapan Northrup (2005, s. 252-255), ekonomi tarihçilerine göre küreselleşmenin daha kısa bir geçmişe dayandığını, buna karşın dünya tarihçileri tarafından bu geçmişin daha da eski olduğunun savunulduğunu belirtmektedir. Söz konusu tartışmalarda, küreselleşmenin başlangıcı olarak en çok üç farklı tarihsel dönem üzerinde durulmaktadır: sanayi devriminin başladığı 1800’lü yıllar, Batı dünyasının deniz aşırı ticaretinin geliştiği 1500’lü yıllar (özellikle Christopher Columbus’un Amerika kıtasını keşfi olan 1492 ile Vasco da Gama’nın Afrika’yı dolaşarak Arap ve Venedik tacirlerinin tekeline son verdiği 1498 tarihleri) ve Asya kıtasının bütünleştiği 1000’li yıllar ve öncesi.

Bahse konu görüşler çerçevesinde küreselleşmenin ne zaman başladığı konusunda tarihçiler arasında kesin bir mutabakat bulunmadığı anlaşılmaktadır. Bazı iktisatçılar çok taraflı ticaretin yapıldığı küresel bir dünya ekonomisinin 1500’ler sonrasında oluştuğunu; diğerleri ise bu dönem öncesinde bile

Avrasya ve Sahra-altı Afrika'nın neredeyse tüm bölgelerinde ticaret ağının bulunduğunu ve büyük hacimlerde yapılan ticaretin tarımsal ve sanayi üretiminde ihtisaslaşmayı teşvik ettiğini öne sürmektedir (O'Rourke & Williamson, 2002, s. 23-24). Bununla birlikte çoğu araştırmacı, erken dönemde yapılan uzun mesafeli ticaretin abartıldığına ve 1800 öncesinde uluslararası ekonomideki bütünleşmenin çok zayıf olduğuna, böyle bir ticari bütünleşmenin ancak 19. yüzyıldaki taşıma devrimi ile gerçekleşmiş olabileceğine inanmaktadır (Menard, 1991, s. 228 ve 272).

Küreselleşmenin başlangıcını çok yakın tarihlere çeken yazarlar da bulunmaktadır. Örneğin Thomas L. Friedman, *Lexus ve Zeytin Ağacı: Küreselleşmeyi Anlamak* (The Lexus and the Olive Tree: Understanding Globalization) adlı eserinde, küreselleşmenin soğuk savaşın bittiği ve internet kullanımının hızla yaygınlaştığı 1990'lı yılların başlarında gerçekleştiğini ileri sürmektedir (Friedman T. L., 1999). Küreselleşmenin başlangıcını 21. yüzyıl başlarına kadar yakınlaştıran Friedman, *Dünya Düzdür* (The Earth is Flat) adlı diğer bir kitabında, küresel düzeyde işbirliği ve rekabetin küreselleşmenin itici gücü olduğunu ve bunun sonucunda dünyada oyun sahasının düzleştiğini savunmaktadır.

Friedman (1999), Hindistan, Çin, Japonya gibi birçok ülkeden küresel işbirliği ile ilgili çarpıcı örnekler sunmaktadır. Bu örneklerle göre, Hintli muhasebe şirketleri Amerikalı firmaların vergi beyannamelerini doldurmakta, en iyi Amerikan okullarından mezun Hintli doktorlar ABD'de bir çok hastanenin CAT ve MR sonuçlarını Hindistan'dan (radyologların çalışmadığı gece saatlerinde Hindistan'da gündüz olmasından faydalanarak) yorumlamakta, kayıp bagaj ve kredi kartı gibi alanlarda Hindistan'da bulunan ve 7/24 çalışan çağrı merkezleri ABD müşterilerine İngiliz ve Amerikan aksanı ile hizmet vermekte veya Japon şirketlerin kâğıt ortamında hazırladığı inşaat tasarımları Çinli mühendisler tarafından CAD programları yardımıyla dijital planlar haline getirilmektedir.

2.2. TİCARETİN SERBESTLEŞMESİ VE KÜRESELLEŞME

Sanayi devriminin getirdiği yeniliklerin yanı sıra politik gelişmeler küreselleşme sürecinde önemli bir role sahiptir. Tarihsel geçmişe bakıldığında, politikanın küreselleşmeye etkisinin bazen olumlu, bazen de olumsuz olduğu görülmektedir. İki dünya savaşında olduğu gibi, uluslararası politikanın, isteyerek ya da istemeyerek, geçen iki yüzyıllık dönemde dünya ticaretinin ve ekonomik bütünleşmenin gelişimini yavaşlatacak ya da daha da geriye götürecek şekilde sonuçları olduğu görülmüştür. Ancak, kısa dönemli bu tür beklenmedik etkilere rağmen, uluslararası ticaretin ve bütünleşmenin uzun dönemde sürekli olarak arttığı gözlemlenmektedir.

Üzerinde anlaşılmış ortak bir tanımın olmaması, küreselleşmenin ölçülmesini, izlenmesini ve etkilerinin değerlendirilmesini oldukça güçleştirmektedir. Ayrıca, küreselleşmenin içerdiği çok sayıdaki farklı unsurun tek bir ölçüm yöntemi kapsamında düşünülmesi mümkün olamamaktadır. Küreselleşme ölçümüne konu olan göstergelerin kullanılmasında veri eksikliği gibi büyük sorunlarla da karşılaşılabilir. Örneğin, yabancı doğrudan yatırımlar (YDY), ticaret engelleri veya yurt dışında yapılan üretimlerle ilgili bilgilere, özellikle gelişme yolundaki ülkeler bakımından ulaşılması oldukça zordur. Bu nedenle, uluslararası kuruluşlar ve araştırmacılar, mevcut problemleri de dikkate alarak, değişik ölçüm yöntemleri geliştirmeye çalışmışlardır.

Tablo 1. Küreselleşmenin Ölçülmesi

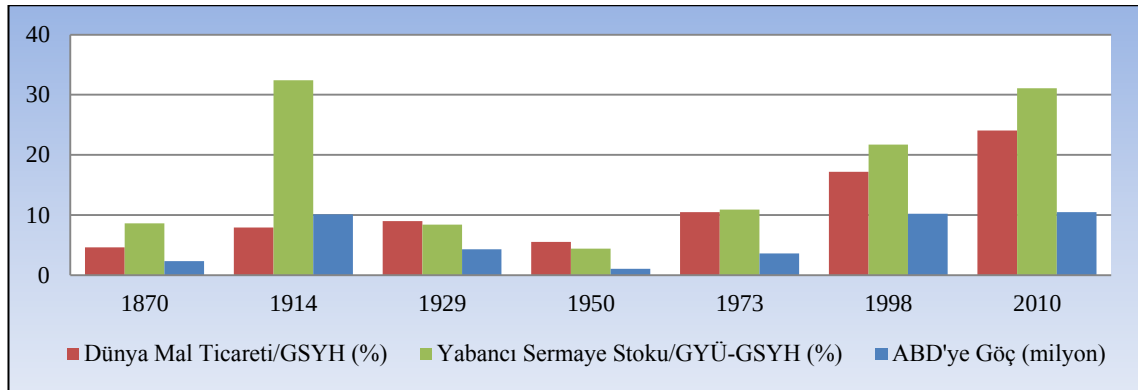
I. Yapay Endeks	II. Özel Endeks
Araştırmacıların kendi küreselleşme tanımlarına göre farklı unsurları içeren değişkenler ve göstergeler tek bir endeks halinde gösterilir. <u>1. A.T. Kearney/Dış Politika Küreselleşmesi (KFP):</u> Ekonomik bütünleşmenin yanı sıra teknolojik bağlılık, kişisel iletişim, politik bağlantıyı ölçer. <u>2. KOF1:</u> Dreher ve diğerleri tarafından geliştirilen bu endekse göre, küreselleşme ekonomileri, politikaları, teknolojileri ve kültürleri birleştiren bir süreç olarak kabul edilmektedir. <u>3. CSGR2 Küreselleşme Endeksi:</u> KFP'nin tamamlayıcısı olup, küreselleşmenin ekonomik, sosyal ve politik yönlerini 1982-2004 dönemi için ölçer. <u>4. Maastricht Küreselleşme Endeksi (MGİ):</u> Küresel politikaları, organize suçları, küresel ticaret ve finansı, sosyal ve kültürel değişimi, teknoloji ve çevreyi içeren yedi değişkeni kapsar. <u>5. Yeni Küreselleşme Endeksi:</u> Vujakovic tarafından 2009 yılında geliştirilen endeks yabancıların ticari marka ve patent uygulamaları, portföy yatırım stoku ve çevre anlaşmaları gibi yeni değişkenleri içerir. <u>6. Küreselleşme Endeksi (G-Endeksi)</u> Ulusal ve küresel ekonomi arasındaki derinliği, genişliği ve bağımlılığı ölçmek üzere 2001 yılında Randolph tarafından geliştirilmiştir.	Küreselleşmenin ölçülmesinde diğer unsurlara nazaran ticaret ve/veya finansal göstergeler kullanılır. <u>1. Ticaretin Küreselleşmesi:</u> Mal ve hizmet ticaretini etkileyen kısıtlamaları ölçer. <u>1.1. Dışa Açıklık:</u> Bir ülkenin dış ticaret hacminin (ihracat ve ithalat toplamı) GSYH'ye oranı olarak ölçülen en basit ve genel endekstir. <u>1.2. Ortalama Tarife Oranı:</u> Ticarete uygulanan kısıtlama, ithal mallara ve hizmetlere uygulanan ortalama tarife oranları olarak ölçülür. <u>1. Finansal Küreselleşme:</u> Sermaye giriş ve çıkışları toplamının GSYH'ye oranı iki yönlü finansal akımları içerecek şekilde küreselleşmenin göstergesi kabul edilir. <u>1.1. Uluslararası Para Fonu'nun Kısıtlama Endeksi:</u> 1967'de yayınlanan yıllık rapor çerçevesinde ülkelerin uluslararası mali işlemlerde uyguladığı kısıtlamaları kapsar. <u>1.2. Chinn-Ito Endeksi:</u> Chinn ve Ito tarafından 2005 yılında geliştirilen endeks, KAOPEN adı verilen sermayenin açıklık derecesini gösterir. <u>1.3. Yabancı Doğrudan Yatırımlar (YDY):</u> Üretim açısından küreselleşmenin önemli bir göstergesi olup, borç yaratmayan ve daha az değişken olan mali bir akımdır. <u>1.4. Yabancı Varlıkları ve Yükümlülükleri</u> Yabancıların gayri safi varlık ve yükümlülüklerinin toplamının GSYH'ye oranı değerlendirilerek dikkate alınarak ölçülür.

Kaynak: Samimi ve diğerleri (2011, s. 200-206)

Samimi ve diğerleri (2011, s. 200-206) söz konusu çalışmalar sonucunda oluşturulan ölçüm yöntemlerini *özel* (single) ve *yapay* (synthetic) olarak iki başlık halinde ele almıştır (Tablo 1). Onlara göre, küreselleşmenin ölçülmesine ilişkin yukarıdaki sorunlar çerçevesinde, ölçüm yöntemlerinden herhangi birinin diğerlerine göre daha iyi olduğunu söylemek mümkün olmayıp, küreselleşmenin ölçülmesinde kullanılacak endeksin seçilmesinde araştırmanın amacı, mevcut veri seti ve ilgili ülkenin koşulları gibi unsurlara ağırlık verilmelidir.

Bu itibarla, çalışmamızın amacına uygun olarak, küreselleşme kapsamında mal ticareti akımlarına ilişkin değişkenler öncelikli olarak ele alınacak, diğer yandan bazı durumlarda YDY, gelir dağılımı veya işgücü gibi verilere başvurulacaktır. Örneğin, küreselleşme aşamalarının tespitinde mal ticaretinin gelişimi ya da dışa açıklık oranlarının yanı sıra finansal oranlar ve işgücü göçü verileri kullanılacak, ayrıca küreselleşmenin sonraki aşamalarını etkilemesi nedeniyle, yeri geldiğinde gelir dağılımı etkilerine değinilecektir.

Şekil 1. Küreselleşmenin Aşamaları



Kaynak: Dünya mal ticareti ve yabancı sermaye stokuna ilişkin 1870-1998 dönemi için (Maddison, The World Economy: Historical Statistics, 2001) ve 2000 yılı için Birleşmiş Milletler, 1914 yılına ilişkin mal ihracatı/GSYH oranı için 1913 değeri kullanılmıştır; 1929 yılına ilişkin yabancı sermaye stokunu/GSYH oranı için Obsfeld ve Taylor tarafından hesaplanan 1930 yılı yabancı sermaye stokunu/dünya GSYH oranı kullanılmıştır; Amerika Kıtasına göç için US-Immigration and Naturalization Service verileri son 10 yıl için esas alınmıştır.

Küreselleşmenin ölçülmesindeki zorluklar bir yana, küreselleşmenin tarihsel geçmişi konusunda genellikle uluslararası ticaret ve sermaye akımlarının bir fikir verdiği düşünülmekte (Crafts, 2004, s. 45), ayrıca uluslararası insan göçünün gelişimine de bakılmaktadır. Tarihsel olarak bu değişkenlere bakıldığında (Şekil 1), 1870'lerin öncesinde söz konusu akımlardan hiç birisinin küreselleşmeden bahsedecek kadar büyük olmadığı görülmektedir. Bu durum, küreselleşme ya da serbest ticaret düşüncesinin uygulamaya geçmesi için Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* eserinin yayınlanmasından (1776) sonra yaklaşık yüz yıl beklenilmesi gerektiğini göstermektedir. 1870'den sonraki yaklaşık yarım asır boyunca, azalan taşıma maliyetlerinin de olumlu etkisiyle, küreselleşmenin

bir göstergesi olarak söz konusu değişkenlerde önemli değişimler olmuştur. Ülke ekonomilerinin bütünleşmesi ve dünya ekonomisinin küreselleşmesi giderek derinleşmiştir.

Bununla beraber, 1914-1945 döneminde küreselleşme süreci ulusal ekonomi politikaları ile birlikte tersine dönmüş ve izlenen *komşunu fakirleştir* (beggar-thy-neighbour) politikaları sonucunda ticaret engelleri ortaya çıkmıştır (Collier & Dollar, 2002, s. 25). Bu dönemin sonuna gelindiğinde, uluslararası ticaret 1870 yılındaki seviyesine kadar gerilemiştir. 1945 yılı sonrasında hükümetler korumacılığa karşı işbirliği yapmıştır. Ticaretin önündeki engelleri azaltılıp taşıma maliyetleri düşmeye devam edince ticaret tekrar canlanmıştır. Bu gelişme küreselleşmenin ikinci aşamasını oluşturmuş ve bu aşama 1980'e kadar sürmüştür.

1970'lerin sonundan itibaren “yeni küreselleşen” çoğu gelişme yolundaki ülke (GYÜ), sanayi malları ve hizmetler alanında dünya pazarlarına giriş yapmıştır. İlerleyen bölümlerde açıklanacağı üzere, GYÜ'lerin ihracatında sanayi mallarının payı ile doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında (YDY) çok büyük artışlar olmuştur. Bu durum önemli bir değişimi göstermektedir: düşük gelirli ülkeler daha önce birincil ürünlerde iktisadlaşırken bugün yüksek gelirli ülkelerle başa baş rekabet edebilmektedir. Bu yeni küresel pazar bütünleşme dalgası boyunca dünya ticareti çok büyümüş, mal piyasaları günümüzde şimdiye kadar olduğundan çok daha fazla bütünleşmiştir.

Yukarıda özetlenen gelişmeler paralelinde, küreselleşmenin gelişimi 1870-1914 dünya savaşları öncesi dönem, yeni korumacılığın ortaya çıktığı küreselleşmenin ikinci aşaması (1945-1980) ve 1980 sonrası yeni küreselleşme dalgası olmak üzere üç aşama şeklinde değerlendirilmektedir. Söz konusu aşamalara ilişkin ekonomik koşullar ve her bir aşamanın birbirinden farklı olan özellikleri aşağıda ele alınacaktır. Diğer taraftan, küreselleşmenin 20. yüzyılda tersine döndüğü zamanlar (1914-1945) olmuştur. Ulusal iktisat politikalarının yükseldiği ve küresel ekonominin yapısında değişikliklere neden olan bu dönemde ortaya çıkan gelişmelerin incelenmesinde ayrıca yarar vardır.

2.2.1. Küreselleşmenin Birinci Aşaması (1870-1914)

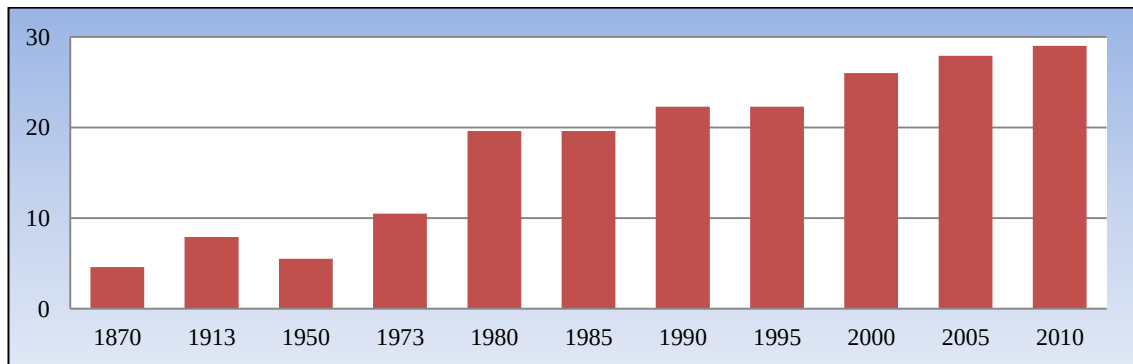
Dünya ticareti açısından 19. yüzyılın başları önemli bir dönüm noktası olmuştur. 17. ve 18. yüzyıllarda yapılan deniz aşırı keşiflere ve gemicilik sektöründeki gelişmelere karşın, uluslararası ticaret, sermaye akımları, teknolojik yenilikler ve insan göçündeki büyük gelişmelerin asıl sebebi sanayi devriminin başlattığı süreçtir. Sanayi devriminin getirdiği yenilikler sonucunda buharlı gemiler ve demiryolları taşımacılıkta kullanılmaya başlanmış, ayrıca denizaltı telgraf kabloları gibi teknolojiler iletişimi geliştirmiştir. Bu yeniliklerden bazılarının ticarete etkileri Tablo 2'de özetlenmektedir.

Tablo 2. Sanayi Devriminin Etkileri

Yenilik	Etkileri
Buharlı gemilerin kullanılması	Buharlı gemiler 1830'ların sonunda düzenli olarak Atlantik'i geçmeye ve 1850'lerde Güney ve Batı Afrika arasında seferler yapmaya başlamıştır. Hızlı, büyük ve az yakan buharlı gemiler taşıma maliyetlerini azaltmış ve okyanuslarda büyük ölçekte dökme malların ticaretinin yapılmasını sağlamıştır.
Süveyş Kanalı'nın açılması (1869)	Asya ile Avrupa arasındaki ticaret için Afrika kıtasını dolaşmak yerine, kısa yoldan buharlı gemiler vasıtasıyla kömür gibi ağır yüklerin daha az maliyetli taşınmasına imkân vermiştir.
Demiryolları	Dünyanın ilk demiryolu Stockton-Darlington arasında 1825 yılında açılmış ve tüm Avrupa'ya kısa sürede yayılmıştır. ABD'de doğu ve batı sahillerini birleştiren hat 1869 yılında, Kanada-Pasifik demiryolu hattı 1885 yılında ve Sibiry demiryolu hattı 1903 yılında tamamlanmıştır. 1826 yılında neredeyse hiç olmayan demiryolu hattı, 1913 yılına gelindiğinde bir milyon km'ye ulaşmıştır.
Soğuk hava deposu	1830'larda keşfedilen soğuk hava depolarının gemilerde kullanılması ABD'den Avrupa'ya dondurulmuş et ticaretini geliştirmiştir. 1880'lerde Güney Amerika eti, Avustralya eti ve Yeni Zelanda tereyağı büyük miktarlarda Avrupa'ya ihraç edilmeye başlamıştır.
Elektronik telgraf	İlk transatlantik telgraf mesajı Ağustos 1858 yılında gönderilmiş ve böylece Avrupa-Kuzey Amerika arasındaki iletişim için gereken süre on günden birkaç dakikaya düşmüştür. 19. yüzyılın sonunda ABD, İngiltere, Fransa ve Almanya Avrupa ve Kuzey Amerika kıtaları ile telgraf sistemine bağlanmıştır.

Kaynak: (Mokyr, 1985)

Söz konusu gelişmelere bağlı olarak ulaştırma ve iletişim maliyetlerinin azalması, 1820 yılından sonra uluslararası ticaretin hızla gelişmesine neden olmuştur. Taşıma maliyetleri ile tarifelerin azalması bakir toprakların kullanımını artırmış, ayrıca demiryolları gibi yeni teknolojiler toprağa bağlı üretimi olan malların ihracatı için büyük fırsatlar yaratmıştır. Böylece, toprağa dayalı birincil mallar karşılığında sanayi mallarının değişimi şeklinde bir ticaret yapısı oluşmuştur. Kara ve deniz taşımacılığında maliyetler önemli ölçüde düşüş göstermiş, bunun sonucunda, 1870-1913 döneminde dünya GSYH yıllık ortalama %2,7 büyürken, dünya ihracatı bu değer çok üzerinde, yıllık ortalama %3,5 artmıştır (Bairoch & Kozul-Wright, 1996, s. 6). Sonuç olarak, söz konusu dönemde ihracatın dünya GSYH'si içinde payı, %4,6'dan %7,9'a yükselerek iki kata yakın artmıştır (Şekil 2).

Şekil 2. Dünya Mal İhracatı/GSYH (%)

Kaynak: 1870-1973 verileri için Maddison (2001, s. 127) ve 1980-2010 verileri için DTÖ verileri kullanılmıştır.

Birinci küreselleşme aşamasının ortaya çıkışında 19. yüzyılda uluslararası ticaret ve finans alanlarında gelişen işbirliği etkili olmuştur. Bunların başında, küresel ekonomik işlemler için uluslararası altın standardı kullanılması gelmektedir. 1820'lerin başında İngiltere'yi örnek alan çok sayıda ülke (Almanya, Danimarka, Norveç, İsveç, Hollanda, Belçika, Fransa, İsviçre ve ABD) altın standardına katılmış ve 1880'lerin sonu itibariyle tüm dünya tek bir küresel finans sistemi oluşturmuştur (Frieden, 2007, s. 6). Ülkeler kendi para birimini altın cinsinden sabitleyerek her bir para biriminin diğerlerine göre sabit döviz kuru belirlenmiş, böylece döviz kuru riski ve uluslararası ödemelerin yapılmasına ilişkin engeller ortadan kaldırılmıştır. Bu nedenle, 1870-1914 yılları uluslararası ticaret ve sermaye akımları açısından en istikrarlı dönemlerden birisi olarak kabul edilmektedir.

Bairoch ve Kozul-Wright (1996, s. 11) 19. yüzyıl küreselleşme sürecinde uluslararası finans akımlarının günümüzde olduğu gibi baskın olduğuna değinmekte ve 1870-1913 döneminde yabancı portföy yatırımlarının ticaret, YDY ve üretimdeki artışın üzerinde gelişme gösterdiğine vurgu yapmaktadır. Buna göre, 1913 yılı itibariyle uluslararası sermaye akımının hacmi, sermaye ihraç eden ülkelerin milli gelirlerinin %5'ine ulaşmıştır. Dahası, mevcut bilgiler uluslararası sermaye piyasalarının önemli ölçüde bütünleşme sağladığına işaret etmektedir.

Diğer yandan, küreselleşmenin bu döneminin tamamında yabancı sermaye arzının Batı Avrupa tarafından sağlandığı görülmektedir. 1874 yılında İngiltere, Almanya ve Fransa'nın toplam yabancı sermaye arzı 6 milyar Dolar iken, bu rakam 1914 yılında 44 milyar Dolar olan toplam sermaye arzı içinde 33 milyar Dolara yükselmiştir. Söz konusu ülkeler içinde ise İngiltere tartışmasız en büyük deniz aşırı yatırım yapan konumundadır. Bairoch ve Kozul-Wright (1996, s. 11). İngiltere'nin ortalama yıllık sermaye çıkışının 1870-1914 döneminde ulusal gelirin %4'ü civarında olduğunu ve bu oranın söz konusu dönem sonu itibariyle %9'a ulaştığını belirtmektedir.

Avrupalı ülkeler ayrıca, 1869 yılında İngiltere ile Fransa arasında imzalanan *Cobden-Chevalier Anlaşmasından* (Anglo-French Treaty of Commerce) etkilenecek, söz konusu dönemde tarifelerin indirilmesi amacıyla çok sayıda ikili ticaret anlaşması müzakere etmiştir. Anlaşma Avrupa'nın en büyük iki ekonomisi arasındaki tarifeleri azaltmayı amaçlamakta birlikte, 19. yüzyılın ticaret politikası tarihinde bir dönüm noktası olarak kabul edilmektedir (Lampe, 2009). Çünkü sonrasında Batı ve Orta Avrupa ülkeleri arasında 50'den fazla benzer yapıda anlaşma gerçekleştirilmiş ve üçüncü taraflar açısından ayrımcılık yapılmayacak şekilde ve koşulsuz olarak *En Çok Kayrılan Ülke* (EÇKÜ ya da Most Favoured Nation ya da MFN) kuralı düzenlenmiştir. Lampe, söz konusu süreç ile gelişen sistemin, Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) oluşumuna kadar geçen sürede Avrupa'da eşine rastlanmayan düzeyde bir siyasi işbirliği ve ticari liberasyon sağladığını, ayrıca bu durumun ikili

anlaşmalar yoluyla merkezi olmayan bir “çok taraflı” serbestleşmenin de ilginç bir örneği olduğunu belirtmektedir.

Toprağın işlenmesi ve birincil malların üretimi için insan gücüne ayrıca ihtiyaç duyulmuştur. Bu nedenle, yeni topraklarda çalışmak üzere sadece Amerika kıtasına yaklaşık 40 milyon insan göç etmiştir (Mitchell, 2003, s. 93-100). Yeni yerleşilen bölgelerde toprak bol olduğu için yüksek gelirler elde edilmiş, bundan daha önemlisi Avrupa’dan göç edenler işgücü piyasasında aydınlanma yaratarak ücretlerin mutlak olarak ve toprak getirisine göre artmasını sağlamıştır. Bu gelişmeler paralelinde, toplam işgücü akımı bu dönemde dünya nüfusunun yaklaşık %10’una ulaşmıştır (Collier & Dollar, 2002, s. 25).

İşgücünün yanı sıra, birincil malların ihracatı için büyük oranda sermaye ihtiyacı doğmuştur. 1870 itibariyle yabancı sermaye stokunun gelire oranı GYÜ’ler için sadece %8,6 civarındadır (Şekil 1). Bununla birlikte, finansal piyasalar için gerekli kurumların hızla oluşması ve telgraf sayesinde iletişimin gelişmesi sonucunda, GYÜ’ler sermaye piyasalarından faydalanma imkânı bulmuştur. 20. Yüzyılın ilk on yıllık döneminde sadece İngiliz tasarruflarının yaklaşık yarısı yurt dışına kanalize edilmiştir (Solimano & Watts, 2005, s. 19). 1914 itibariyle GYÜ’lerde yabancı sermaye stokunun gelire oranı %32’ye yükselmiştir.

Bu gelişmeler ışığında, küresel ekonomik büyüme ciddi düzeyde hızlanmıştır. Önceki 50 yılda kişi başına gelir her yıl ortalama %0,5 artarken, küreselleşme ile birlikte bu oran %1,3’e yükselmiştir (Crafts, 2004, s. 49). Diğer yandan, sanayileşen ülkelerin ucuz hammaddelere erişimi ve ürettikleri sanayi mallarına geniş pazarlar bulması, hem ekonomik hem de teknolojik olarak, bu ülkelerin dünyanın geri kalan ülkelerine nazaran çok daha hızlı gelişmesine yardımcı olmuştur. Bunun sonucu olarak, dünyada sanayi üretimi küçük bir ülke grubunun hâkimiyetine girmiştir. İngiltere 1800’lerin ortalarında tartışmasız en büyük ekonomik güç iken, 1913 yılına gelindiğinde ABD ve Almanya sanayi üretiminde bu ülkeyi geride bırakmışlardır (Tablo 3).

Tablo 3. Dünya Sanayi Üretiminde Ülkelerin Payı (1830 – 1913, %)

Yıllar	ABD	İngiltere	Almanya	Fransa	Rusya	Diğer GÜ’ler	Diğer
1830	2,4	9,5	3,5	5,2	5,6	13,3	60,5
1860	7,2	19,9	4,9	7,9	7,8	15,7	36,6
1913	32,0	13,6	14,8	6,1	8,2	17,8	7,5

Kaynak: Bairoch ve Kozul-Wright (1996, s. 15)

Lindert ve Williamson (2003, s. 243) büyük göçlerin işgücü arzını etkileyerek uzun dönem üretim seviyesini ve ücretleri etkileyebileceğini ileri sürmektedir. Çünkü büyük göçlerin olmaması halinde, ücretlerin ve işgücü verimliliğinin yeni dünyada (yeni keşfedilen bölgeler) çok yüksek, buna karşın eski dünyada (Avrupa) çok düşük olacağı öngörülmektedir. Bu çerçevede, Atlantik ekonomisi üzerine yapılan ekonometrik çalışmalar (Tablo 4), o dönemde yaşanan büyük göçlerin ticaret veya sermaye hareketlerinden daha önemli sonuçları olduğunu ortaya koymaktadır. Örneğin, dışarıya verilen göçler reel ücretleri İrlanda’da %31,9, İtalya’da %28,2 ve Norveç’te %9,7 artırırken, dışarıdan yapılan göç ise ücretleri Arjantin’de %21,5, Avustralya’da %14,6, Kanada’da %15,6 ve ABD’de %8,1 düşürmüştür.

Kişi başına GSYH oranlarında da buna paralel etkiler olduğu görülmekte ve göçlerin küreselleşme sürecine katılan ülkelerin gelirleri arasında bir yakınsamaya katkı sağladığı görülmektedir. Genel olarak göçler yeni dünyada reel ücretlerin %12,4 ve kişi başına GSYH oranında %5,3 azalmaya neden olurken, eski dünyada söz konusu değerleri sırasıyla %8,6 ve %2,3 artırmıştır (Tablo 4).

Tablo 4. Büyük Göçlerin Ülke Ekonomilerine Etkileri (1870 – 1910, %)

<i>Ülkeler/Bölgeler</i>	<i>Kişilerin Göçü</i>		<i>Göçün Etkisi</i>	
	<i>Düzeltilmiş net göç oranı (1870-1910)</i>	<i>Düzeltilmiş birikimli nüfus etkisi (1910)</i>	<i>Reel ücretler (1870-1910)</i>	<i>Kişi başı GSYH 1870-1910</i>
Arjantin	11,74	60	-21,5	-8,2
Avustralya	6,61	30	-14,6	-6,8
Belçika	1,67	7	-4,4	-3,1
Kanada	6,92	32	-15,6	-7,6
Danimarka	-2,78	-11	7,6	3,7
İngiltere	-2,25	-9	5,6	2,8
İrlanda	-11,24	-36	31,9	n.a.
İtalya	-9,25	-31	28,2	14,2
Norveç	-5,25	-19	9,7	3,1
İsveç	-4,20	-15	7,5	2,5
ABD	4,03	17	-8,1	-3,3
Yeni Dünya	6,01	29	-12,4	-5,3
Eski Dünya	-3,08	-11	8,6	2,3

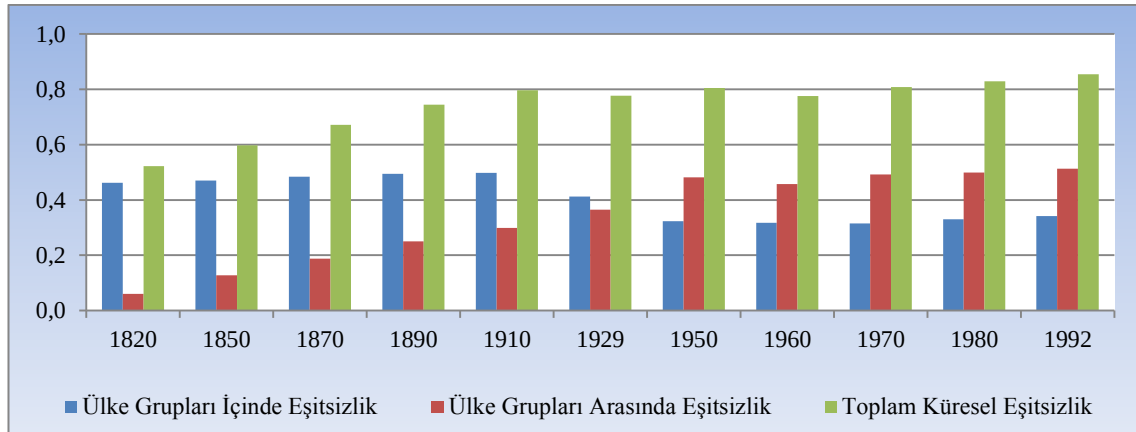
Kaynak: Lindert ve Williamson (2003, s. 242)

Collier ve Dollar (2002, s. 25) küreselleşmenin ülke içinde gelir dağılımına etkisini toprakların nasıl sahiplenildiği ile açıklamıştır. Örneğin, GYÜ’ler toprağa dayalı birincil ürünleri ihraç ettiği için küreselleşme ağırlıklı olarak toprak sahiplerine fayda sağlamıştır. Çoğu koloni durumundaki bu ülkelerde, toprak sahipliği koloni ilişkilerinden kaynaklanan göç dengesizliklerine konu olmuştur.

Latin Amerika gibi toprak sahipliğinin yoğun olduğu bölgelerde ticaretin artması eşitsizliğin artmasını beraberinde getirmiştir. Batı Afrika gibi toprağın daha eşit sahiplenildiği yerlerde, ticaretin faydaları daha geniş kesimlere yayılmıştır. Tersine, toprağa dayalı malların ithal edildiği Avrupa’da küreselleşme toprak sahiplerinin zararına gerçekleşmiştir. Bunun sonucunda, 1880-1914 dönemi İngiliz aristokrasinin büyük ekonomik çöküşüne şahit olmuş ve küreselleşmenin ilk aşamasında Avrupa’da ilk defa bedava eğitim, işsizlik sigortası ve emeklilik sigortası gibi sosyal korumaya yönelik önemli hukuki düzenlemeler yapılmıştır.

Öte yandan, ülke grupları içindeki gelirin giderek yakınlaşmasına rağmen, küreselleşmenin başlamasından 50 yıl önce, yani 1820 yılından itibaren, birinci küreselleşme dönemi boyunca dünyada gelir dağılımındaki eşitsizliğin ciddi şekilde artmaya başladığı görülmektedir (Şekil 3). Bazı iktisatçılar, söz konusu gelir eşitsizliğinin arkasında artan uluslararası iş bölümü olduğunu, bu durumun hammadde ihracatına bağlı kalan fakir ülkelerin sanayileşmesini engellediğini iddia etmektedir (Jomo & Rock, 1998). Nitekim üretimde ihtisaslaşma sonucunda Arjantin gibi istisnai ülkeler dünyanın en yüksek kişi başına gelirlerinden birine ulaşmakla birlikte, çoğu yeni dünya ülkesinde ekonomik büyüme düşük düzeyde kalmıştır.

Şekil 3. Dünya Hanehalkı Gelir Eşitsizliği (1820 – 1992, Theil Endeksi)



Kaynak: Bourguignon ve Christian Morrisons (2002, s. 734).

Lindert ve Williamson (2003, s. 233-234) küreselleşmenin sadece taşıma maliyetlerinin azalması ya da teknolojik yenilikler gibi ticareti kolaylaştıran koşullar sonucu gerçekleşmediğini öne sürmektedir. İlk küreselleşme sürecinde kolonileşme ve emperyalist güç kullanımının da önemli etkisi olmuştur. 1870’lerin hemen öncesinde Amerikan donanmasının etkisi altında Japonya otarşiden serbest ticarete geçiş yapmış (1858) ve izleyen 50 yıl içinde ülkenin dış ticareti 70 kat artarak ulusal gelir içindeki payı %7’ye ulaşmıştır. Bu gelişmelere bağlı olarak, ihraç mallarının fiyatındaki artış ve ithal mallarının

fiyatındaki azalma, taşıma maliyetlerindeki düşüşün de katkısıyla, Japonya'nın ticaret hadleri üzerinde olumlu etkiye neden olmuştur.

Lindert ve Williamson, kolonileşme ve askeri güç kullanımına bağlı olarak diğer Asya ülkelerinin de ticarete serbestleşme sürecine girdiğini ifade etmektedir. Bu kapsamda, 1842 yılında bir anlaşma imzalan Çin, limanlarını yabancı gemilere açmış ve %5'lik *ad valorem* tarife sınırını kabul etmiştir. Benzer şekilde, 1855 yılında Siam %3'lük bir tarife sınırını uygulamaya başlamış, Kore 1910 yılında resmi olarak kolonileşmeden önce 1876 tarihli Kangwha Anlaşması çerçevesinde Japonya ile pazar entegrasyonu sağlamıştır. Hindistan ve İngiltere (1846) ile Endonezya ve Hollanda serbest ticaret ilişkisine girmiştir. Kısacası, 1870 öncesinde koloni bölgelerinde ticaret açısından çok önemli gelişmeler yaşanmıştır.

2.2.2. Ulusal İktisat Politikalarının Yükselişi (1914 – 1945)

19. yüzyıl ekonomisinde, küreselleşmenin birinci aşamasına katkı yapan ticareti kolaylaştırıcı girişimler, ülkelerin kendi inisiyatifleri çerçevesinde yapılmış ve kolektif bir anlayış göstermemiştir. Örneğin, ikili ticaret anlaşmaları birbirine uyumlu olmayan şekilde gerçekleştirilmiş, ayrıca altın standardına bağlılık ülkelerin bireysel taahhütlerinden öteye gitmemiştir. Diğer bir ifadeyle, çok taraflı bir sistemin oluşturulması için gereken altyapı ve resmi kurumların eksikliği, o dönemdeki ekonomik ilişkiler açısından büyük bir zafiyet yaratmıştır. Bu nedenle, 19. yüzyılın son 20 yılı içinde Avrupalı ülkeler, azalan taşıma maliyetleri sonucunda artan küresel rekabetten yerli üreticilerini korumak amacıyla, kademeli olarak tarifeleri artırmaya başlamıştır.

Tablo 5. Cobden-Chevalier Süreci ve Tarife Oranları (1846 – 1880, %)

Cobden-Chevalier Ağı	Tarife Değişimi	Tarife Düzeyi	Tarife Değişimi	Tarife Düzeyi	Tarife Değişimi
	1846-59	1859	1859-70	1870	1870-80
Taraf Ülkeler	-29	36	-48	13	17
Diğer Ülkeler	-12	40	17	32	31

Kaynak: Tena-Junguito ve diğerleri (2012).

Tena-Junguito ve diğerleri (2012, s. 723-733), Anglo-Fransız ticaret anlaşmasının dünya ticaretinde önemli payı olan Avrupa'nın merkezi ile sınırlı kaldığını ve çevre Avrupa ülkeleri ile Latin Amerika bölgelerini etkilemediğini ileri sürmüşlerdir. Bu çerçevede, Cobden-Chevalier Anlaşmasından etkilenen ülkelerde 1859 yılında %36 olan ortalama tarife oranları 1870 yılında %13'e düşmüş, buna karşılık anlaşma sürecinin dışında kalan ülkelerde ortalama tarife oranları aynı dönemde sadece %40'dan %32'ye gerilemiştir (Tablo 5). Anlaşmanın ticarete serbestleşme etkisi ise 1870'lerden

itibaren tersine dönmüş ve 1870-1880 döneminde Cobden-Chevalier ağına taraf olan ülkelerde tarifeler %17 oranında artmıştır.

Amerikan ekonomisinde tarife engelleriyle korunan ithal ikamesi sanayileşme sürecinin başlaması, Avrupa'daki serbestleşme ile aynı döneme rastlamış ve bu süreç İç Savaşın Kuzey'in zaferiyle sonuçlanması sonrasında hızlanmıştır. Bu çerçevede, ABD'de 1870'lerde döneminde sanayi malları için ortalama %45 gümrük vergisi uygulanmıştır (Tablo 6). GÜ'ler Birinci Dünya Savaşı öncesindeki 30 yıllık dönemde korumacılığa yönelmiş, bu eğilimin gelişmesinde özellikle kıta Avrupa'sında tarım sektörüne ilişkin ortak çıkarların yanı sıra ABD ve Rusya'dan yapılan ucuz hububat ithalatına ve 1873-79'da yaşanan ekonomik buhrana karşı yüksek tarife uygulanmasını savunan çiftçiler ve sanayicilerin girişimleri etkili olmuştur (Kenwood & Loughheed, 1971, s. 83).

1890'ların başından itibaren korumacılık Avrupa'da iyice baskın hale gelmiştir (Tablo 6). 1879 yılında Almanya'da Bismarck tarım ve sanayi sektörlerini korumaya almış, Fransa 1880'lerde ve sonrasında 1892 yılında tarifeleri yükseltmiş, İsveç 1888 yılında tarımda yeniden korumacılığa başlamış ve 1892 yılında sanayide koruma duvarlarını yükseltmiş, İtalya'da 1878 yılında uygulamaya başlanan ılımlı tarife oranları 1887 yılında ciddi oranlara artırılmıştır (Daudin ve diğerleri, 2008, s. 16). Bairoch ve Kozul-Wright (1996, s. 7) bu döneme ilişkin olarak "1913 itibariyle gelişmiş dünyada ticaret politikası korumacılık denizi tarafından çevrilmiş liberalizm adası olarak tanımlanırsa, gelişmekte olan dünya korumacılık adaları olan liberalizm okyanusu şeklinde tarif edilebilir" tespitini yapmaktadır.

Tablo 6. Ortalama Gümrük Vergileri (1875 – 1913, %)

	Sanayi Malları		Tüm Mallar
Ülkeler	1875	1913	1913
Avusturya-Macaristan	15-20	18-20	18-23
Belçika	9-10	9	6-14
Danimarka	15-20	14	9
Fransa	12-15	20-21	18-24
Almanya	4-6	13	12-17
İtalya	8-10	18-20	17-25
Rusya	15-10	84	73
İspanya	15-20	34-41	37
İsveç	3-5	20-25	16-28
İsviçre	4-6	8-9	7-11
Hollanda	3-5	4	3
İngiltere	0	0	0
ABD	40-50	44	33

Kaynak: Bairoch ve Kozul-Wright (1996, s. 8).

Birinci Dünya Savaşının ortaya çıkması, ulusal endüstrileri korumak amacıyla ülkeler tarafından uygulanmaya başlayan ticaret kısıtlamaları ve döviz kontrolünü sağlamaya yönelik ithalatı sınırlayıcı politikaların etkisiyle, 19. yüzyıldaki küreselleşmenin ilk aşamasını baskılayarak liberal ekonomik düzeni bozmuştur (Irwin & O'Rourke, 2011, s. 11-12). Bu olumsuz gelişmenin uzun dönemli daha önemli sonuçları görülmüştür. Savaş zamanı borçları uluslararası ilişkileri bozarak, 1920'lerde çok büyük olumsuz etkileri olan hiperenflasyon ve dış ödeme dengesizlikleri yaratmıştır. 1917 Rusya devrimi, sadece uluslararası ilişkilerde gerginliğe yol açmamış, aynı zamanda 1990'lara kadar sürecek olan ve küresel ekonomide bölünmeye neden olacak komünist ekonomik sistemin doğuşuna sebep olmuştur. Avusturya-Macaristan İmparatorluğunun çökmesi sonucunda, Baltık ve Orta Avrupa bölgelerinde yeni ülke sınırları ortaya çıkmıştır. Diğer taraftan, yeni oluşan söz konusu sınırlar, değişik formatlarda uygulanan çok sayıda yeni ticaret engeli anlamına gelmiştir.

Birinci Dünya Savaşının başlamasıyla, altın rezervlerini korumak isteyen ülkeler, ulusal paraların altına dönüştürülebilmesine son vermiştir. Savaş öncesindeki 30 yıllık dönemde, klasik altın standardı herhangi bir mali kriz yaşanmadan sorunsuz işlemiştir. Buna karşılık, savaş sonrasında 1925-1928 yıllarında altın standardına dönüş çabaları, 1929 yılında başlayan Büyük Buhranın da etkisiyle, 1931 yılında yıkılmış ve 1936 yılında tamamen ortadan kalkmıştır (Bernanke & James, 1991, s. 36). Ekonomide yaşanan olumsuz şartlar, finans alanındaki sorunlar nedeniyle daha da derinleşmiştir. Dünya genelindeki finansal değişkenlik ve rekabetçi devalüasyonlar sonucunda, ülkeler ithalatı kısmak ve ödemeler dengesini güçlendirmek için ticarete ve döviz kısıtlamalar getirmiştir.

Tablo 7. Bazı Gelişmiş Ülkeler İçin Ortalama Tarife Oranları (1913 – 2007, %)

Ülke	1913	1925	1931	1952	2007
Belçika	6	7	17	n.a.	5,2
Fransa	14	9	38	19	5,2
Almanya	12	15	40	16	5,2
İtalya	17	16	48	24	5,2
İngiltere	n.a.	4	17	17	5,2
ABD	32	26	35	9	3,5

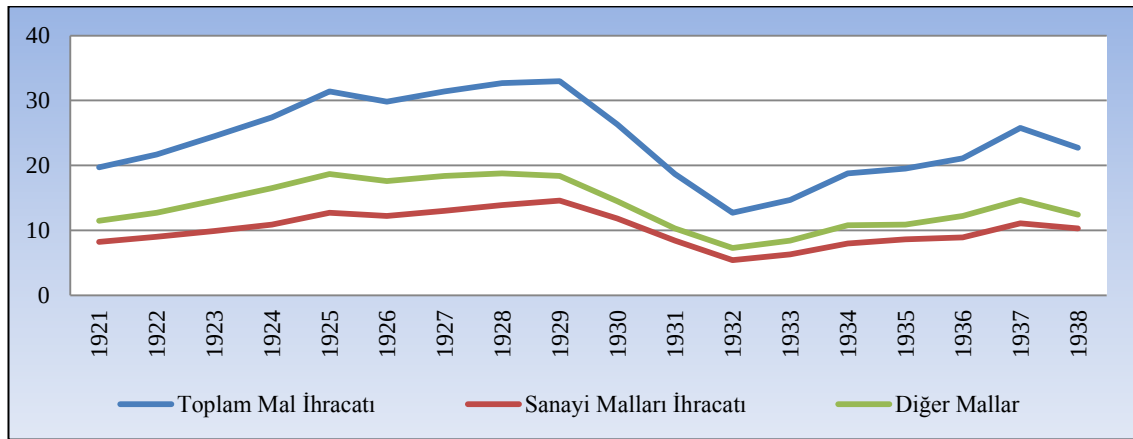
Kaynak: Bown (2009, s. 12)

Benzer şekilde, talebin olağanüstü daralması, bankacılık krizleri ve artan işsizlik korumacılığı ve ulusal iktisat politikalarını daha da körüklemiştir. Bu politikaların başında, tarım sektörünü düşen fiyatlardan ve yabancı rekabetinden korumak amacıyla, 1930 tarihinde ABD tarafından kabul edilen Smooth-Hawley Tarife Yasası gelmektedir. Bu yasa uyarınca, ABD ortalama tarife oranlarını (ad valorem) %34,6'dan %42,5'e çıkarmış, bu da diğer ülkelerin yeni tarifler uygulamasına neden olmuş ve yasanın uygulamaya başlamasından sonraki 2 yıl içinde ABD'nin ticaret hacmi %40 daralmıştır (Irwin, 1998,

s. 334-335). ABD’de Smooth-Hawley Yasası ile başlayan süreç sonucunda, uluslararası ticarete uygulanan tarife oranlarında büyük artışlar görülmüş ve 1925-1931 yılları arasında ABD ortalama tarife oranlarını %26’dan %35’e yükseltirken, aynı dönemde örneğin Belçika, Fransa, Almanya, İtalya ve İngiltere söz konusu oranları en az iki kat artırmıştır (Tablo 7).

Söz konusu ticaret savaşları sonucunda, iki dünya savaşı arasında teknolojinin gelişmesiyle %30 azalan nakliye ücretlerine rağmen, ortalama tarife düzeyinin %25’e yükseldiğini ve uluslararası ticaretin büyük oranlarda gerilediğini belirtmektedir. Nitekim Şekil 4, 1929’da 33 milyar Dolar olan toplam dünya ihracatının, Büyük Buhran ile birlikte %60 oranında düşerek 1932 yılında 13 milyar Dolara kadar azaldığını göstermektedir.

Şekil 4. Büyük Buhran ve Dünya İhracatı (1921 – 1938, milyar Dolar)



Kaynak: BM

Collier ve Dollar (2002, s. 27) küresel boyutta baş gösteren korumacılığın ekonomi üzerinde bir çok olumsuz etkisi olduğunu açıklamaktadır. Buna göre, 1950 yılı itibarıyla ihracatın dünya GSYH içindeki payı, yaklaşık 1870 yılındaki seviyeye (%5) gerilemiş, dolayısıyla korumacılık politikaları 80 yıl boyunca taşımacılıktaki teknolojik gelişmenin sağladığı ekonomik katkıyı silip götürmüştür. Ulusal politikalara geri dönüşün sermaye piyasalarına olumsuz etkisi, mal ticaretine yönelik pazarlardan daha kötü olmuştur. Yüksek gelirli ülkeler sermaye ihracını engellemek üzere kontroller uygulamış ve bunun sonucunda çoğu GYÜ borçlarını ödeyemez duruma gelmiştir. 1950 itibarıyla GYÜ’lerde yabancı sermaye stokunun gelire oranı, 1870’lerin ortalama seviyesinden bile aşağı düşerek %4’e gerilemiştir. Ulusal politikalara dönüş, dışarıdan gelen göçe karşı görüşler oluşturmuş ve hükümetler yeni gelen göçlere ciddi kısıtlamalar uygulamıştır. Örneğin, ABD’ye 1870-1914 arasında 15 milyon olan göç sayısı 1914-1950 arasında 6 milyona gerilemiştir.

Küreselleşmeden bu büyük geri dönüş, dünyadaki gelir eşitsizliğindeki artış eğilimini tersine çevirememiştir. 1950 itibariyle dünya 1914’de olduğundan daha az eşit duruma gelmiştir. Bununla beraber, dünyadaki büyüme hızının %30 düşmesi nedeniyle ortalama gelir önceden sağlanan eğilimden oldukça düşüktür. Angus Maddison’a göre, “iki dünya savaşı ile 1930’ların komşunu fakirleştir politikalarının uygulandığı yıllarda sermaye akımları, göç ve ticaretin çökmesi sonucunda eski liberal düzen bozulmuştur. 1913-1950 arasında, dünya ekonomisi 1870-1913 dönemine göre çok daha yavaş büyümüş, dünya ticareti dünya gelirinden daha az gelişmiş ve bölgeler arasındaki eşitsizlik ciddi oranda artmıştır” (Maddison, 2001, s. 22). Gerçekten, bölgeler itibariyle ekonomik büyüme oranları farklılık göstermekle birlikte, 1870-1913 döneminde %2,11 olan ekonomik büyüme, 1913-1950 döneminde %1,82’ye gerilemiştir (Tablo 8).

Tablo 8. Yıllık GSYH Artışı (1820 – 2001, Ortalama Bileşik, %)

Bölgeler	1820-1870	1870-1913	1913-1950	1950-1973	1973-2001
Dünya	0,93	2,11	1,82	4,90	3,05
Batı Avrupa	1,68	2,11	1,19	4,79	2,21
Asya (Japonya hariç)	0,05	0,97	0,82	5,17	5,41
Japonya	0,41	2,44	2,21	9,29	2,71
Latin Amerika	1,22	3,48	3,42	5,38	2,89
Afrika	0,75	1,32	2,57	4,43	2,89

Kaynak: Maddison (2004, s. 10).

1930’ların ekonomisi ülkelerin bir araya gelip uluslararası işbirliği çerçevesinde ortak çözüm üretmekte başarısız olduğunu ve büyük bir ekonomik krizle karşı karşıya kalan ülkelerin kendi ulusal çıkarlarını korumak amacıyla hareket ettiğini göstermektedir (Zanalda, 2010, s. 283). Ekonomik çöküş siyasi istikrarsızlığı besleyerek aşırı politik uçların doğmasına ve tekrar silahlanma yarışının başlamasına, sonuçta da İkinci Dünya Savaşının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Savaş, 2000, s. 744).

2.2.3. Küreselleşmenin İkinci Aşaması (1945-1980)

İkinci Dünya savaşı sömürgeciliğin tasfiye sürecini başlatmış ve birkaç istisna dışında 1960’larda İngiltere, Belçika, Fransa, Hollanda ve Japonya’nın kurduğu imparatorluk düzeni sona ermiştir. 1950-1973 yıllarında dünya ekonomisi 1914 yılında görülenden daha fazla büyüme kaydederek, ekonomik refah açısından benzeri görülmemiş altın bir dönem yaşamıştır. Bu dönemde, yıllık ortalama olarak kişi başına dünya GSYH %2,93, dünya GSYH %4,91 ve dünya mal ihracatı %7,9 artış göstermiştir (Maddison, 2001, s. 126 ve 361).

Diğer taraftan bu dönemdeki küreselleşme, birinci aşamadan farklı olarak, Bretton Woods olarak bilinen ve yeni oluşturulan kurumlarla (Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve GTTGA) desteklenen çok taraflı bir yapı üzerine kurulmuştur. Bu yaklaşımın temel sebebi, iki dünya savaşı arası dönemde elde edilen tecrübeler çerçevesinde, ülkelerin uluslararası alanda siyasi işbirliğinin temini için uluslararası ekonomik işbirliğinin zorunlu olduğunun anlaşılmasıdır (Quiggin, 2005, s. 4).

Bu çıkarım aslında ABD'yi yakından ilgilendirmektedir. ABD 1918 yılında ekonomik krizden çıkış için uluslararası alanda kendisinden beklenen liderliği yapmamış, bunun yerine korumacı ve ulusal politikalar benimseyerek ekonomik felaketlerle karşı karşıya kalmıştır. Bu durumu Charles Kindleberger "...1929 buhranı o kadar geniş, o kadar derin ve o kadar uzun olmuştur ki, bunun nedeni istikrarsız hale gelen uluslararası ekonomik sistemin dengelenmesi için İngiltere'nin yetersizliği ve ABD'nin isteksizliğidir ..." (Kindleberger, 1973, s. 289). Bu nedenle, ABD İkinci Dünya Savaşı sonrasında serbest ticarete, finansal istikrara ve ekonomik bütünleşmeye dayalı yeni liberal bir ekonomik düzen kurmak amacıyla küresel bir güç olarak ortaya çıkmıştır.

Yeni sistem 19. yüzyılda oluşturulan düzene benzetmekle birlikte aslında oldukça farklıdır. Uluslararası Para Fonu, altın standardına dayanan döviz kuru sistemini kurmayı amaçlamakla birlikte, ülkelere tam istihdamın ve ekonomik büyümenin teşvik edilmesi için politika alanı bırakmıştır. Bretton Woods sisteminde döviz kurları sabit olmakla birlikte, gerektiğinde ayarlanmasına izin verilmiş, ayrıca ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkelere uluslararası istikrar fonlarından yararlanma imkânı sağlanmıştır. Dünya Bankası ise ekonomide yeniden yapılanma ve sanayide kalkınma projeleri için kaynak sağlamak üzere kurulmuştur.

Bretton Woods sisteminin bir parçası olarak *Uluslararası Ticaret Örgütü'nün* (International Trade Organization) kurulması amacıyla yoğun müzakereler yapılmıştır. Ancak 1940'ların sonunda ABD Kongresi Uluslararası Ticaret Örgütü'nün Anlaşmasını onaylamayınca, ülkeler geçici olarak tarife indirimlerini içeren GTTGA'yı uygulamak durumunda kalmıştır (Toye, 2003). Böylece, GTTGA uluslararası bir kuruluş olmamakla birlikte, tarifelerin azaltılması ve ticaret müzakereleri yoluyla uluslararası ticaret kurallarının belirlenmesinde DTÖ kuruluncaya kadar (1 Ocak 1995) önemli bir rol oynamıştır.

Ticaret müzakereleri kapsamında tarife indirimleri GTTGA hükümleri uyarınca ayrımcılık yapmama ve mütekabiliyet ilkelerine uygun olarak gerçekleşmiştir. Ayrımcılık yapılmamasından kasıt, gümrük birlikleri ve serbest ticaret alanları hariç, tarife indirimlerinin EÇKÜ kuralına göre tüm üye ülkeler için uygulanmasıdır. Mütekabiliyet ise tarife tavizlerindeki müzakerelerde katılımcı ülkelerin çıkarlarını

dengelemek üzere kullanılmıştır. Çok taraflı ticaret müzakereleri çerçevesinde ticaretin serbestleşmesi ve uluslararası kuruluşların rolü konusu ilerleyen bölümlerde ayrı bir başlık altında ele alınmıştır.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemden itibaren petrol krizi ile birlikte dünya ekonomisinde 1974-75 yıllarındaki durgunluğa kadar geçen sürede, ticaretin serbestleşmesinde düzenli bir gelişme görülmüştür. 1930'lar ve İkinci Dünya Savaşı sırasında ithalata uygulanan miktar kısıtlamaların kaldırılmasının yanı sıra tarifelerin azaltılmasına çalışılmıştır. Tarifelerdeki indirimler 1930 öncesi döneme göre daha fazla düzeylere indirilmiştir.

1930'lar ve 1940'larda yaşanan Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı dönemlerinde küreselleşmeye karşı uygulanan korumacılık politikaları için oluşan şartlara önceki bölümlerde değinilmişti. Buna göre, ABD'de Smooth-Hawley tarifelerinin uygulanması ve buna uluslararası karşılık verilmesi 1930'larda uluslararası ticareti ciddi şekilde olumsuz etkilemiştir (Bown, 2009, s. 11-12). Tablo 7'de Büyük Buhran döneminde ABD ve bazı Avrupa ülkelerinin uyguladığı yeni ticaret engellerinin yapısı gösterilmişti. Bu tabloya göre, Büyük Buhran sırasında uygulanan tarife oranları çoğu GÜ'nün günümüzde uyguladığından çok fazladır.

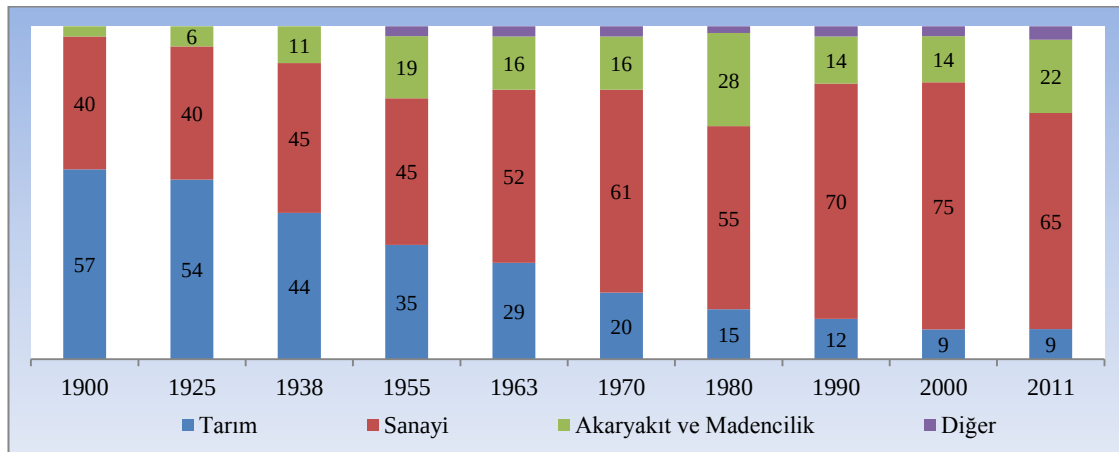
Balassa (1978, s. 410) GTTGA çerçevesinde ticaret müzakerelerine katılmayan ve EÇKÜ kuralı uyarınca tarife indirimlerinden otomatik olarak yararlanan çoğu GYÜ'lerin bu durumdan karlı çıktığını, hatta çok taraflı serbestleşmenin GYÜ'ler için tanınan Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GTS) uygulamasından daha faydalı olduğunu düşünmektedir. AET ve Avrupa Serbest Ticaret Anlaşması (ASTA) üyelerinin kendi aralarında yaptığı ciddi tarife indirimleri sonucunda ithalat diğer ülkelerden bu entegrasyonlara taraf olan ülkelere yönelmiştir. Aynı zamanda, Batı Avrupa'daki bütünleşme çabalarının başarılı olması ve ekonomik büyümenin hızlanması sonucu oluşan talep GYÜ'lerin ihracatını olumlu etkilemiştir. Diğer yandan, serbestleşme ağırlıklı olarak hammadde ve sanayi mallarına yönelik yapılırken gıda ve tarım ithalatı için uygulanan engeller devam etmiştir. 1950'lerin ortalarında çoğu hammaddeye uygulanan tarifeler ise oldukça düşük düzeylere indirilmiştir.

İki dünya savaşı arası dönemde dünya siyasetinde ulusal politikalar geçerli olmakla beraber, 1945 yılı sonrasında taşımacılık ve iletişim alanlarında devam eden ve hatta daha da hızlanan gelişmeler küreselleşme sürecine olumlu katkı yapmıştır. Bu kapsamda çok sayıda araştırmacı, taşıma maliyetlerindeki azalma ve teknolojiye yeniliklerin, İkinci Dünya Savaşı sonrasında küresel ticaretin gelişmesinde ana etken olduğuna inanmaktadır (Terborgh, 2003, s. 5). Dünya savaşlarının ortaya çıkardığı yenilikler okyanus ötesi taşımacılıkta daha gelişmiş buhar kazanlarının kullanılmasını, turbo-elektrik aktarım mekanizmalarının geliştirilmesini ve kömür yakan sistemlerin dizel motorlarla değiştirilmesini sağlamıştır.

1956-57 yıllarında Süveyş Kanalı'nın ticarete kapatılması sonucunda 1950'lerin ortalarından itibaren denizcilik sektöründe başka gelişmeler kaydedilmiştir. Petrol, demir cevheri ve diğer dökme malların uzun mesafelerden taşınmasının getirdiği büyük maliyetler dikkate alınarak, denizcilik sektörü dökme taşımacılık için kullanılmak üzere devasa gemiler yapmaya karar vermiştir (Colton & Huntzinger, 2002, s. 11). Süveyş Kanalı'nın altyapısına göre geliştirildiğinden 1950'lerin başında ortalama 16 bin Detveyt ton büyüklüğe sahip petrol tankerleri, 1973 yılında 58 bin Detveyt tona çıkmıştır. Filolardaki en büyük tankerlerin hacmi, günümüzde de kullanılan 550 bin Detveyt tona yükselmiş, ayrıca 1957-1973 döneminde tanker filoları %400 oranında artmıştır.

Havayolu taşımacılığında yaşanan hızlı genişleme ticaretin gelişmesine katkı sağlayan önemli bir aşama olmuştur. Savaşta çıkan ihtiyaçlara göre kargo taşımacılığına göre tasarlanan uçakların özel sektörde kullanılmaya başlanması ve teslimat sürelerinin oldukça kısılması havayolu endüstrisinde inanılmaz bir büyümeye neden olmuştur (Button, 2008, s. 7). Dünya Hava Taşımacılığı İstatistikleri (World Air Transport Statistics) dikkate alınarak yapılan hesaplamalara göre, dünya genelinde hava yolu taşımacılığında ton-km başına ortalama gelir geçen 50 yıl içinde 10 kattan fazla azalmış ve 1955-2004 döneminde söz konusu ortalama gelir 3,87 Dolardan 0,30 Doların altına gerilemiştir (Hummels, 2007, s. 137-138). Aynı hesaplamalar, hava taşımacılığındaki ton-km ortalama gelirin, yıllık %8,1 azalarak özellikle 1955-1972 yılları arasında daha hızlı gerçekleştiğini göstermektedir. 1972-2003 döneminde bahsedilen azalma oranı yavaşlayarak yıllık yaklaşık %3,5 olmuştur.

Şekil 5. Dünya Mal Ticaretinde Ürün Gruplarının Payı (%)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 54)

İki dünya savaşı arasındaki dönemde ticaretin kompozisyonu bir önceki yüzyıla göre benzerlik göstermiş, diğer bir ifadeyle ticaret ağırlıklı olarak hammadde ve tarım ürünleri karşılığında sanayi malları ticareti (Kuzey-Güney ticareti) şeklinde gerçekleşmiştir. Oysa 1945 yılından itibaren

uluslararası ticaretin büyük kısmını sanayi malları ya da bu mallar için kullanılan aksam ve parçalar oluşturmaya başlamış, buna bağlı olarak tarım ürünlerinin toplam dünya ticaret içindeki payı sürekli azalmıştır. Şekil 5’de görüleceği üzere, tarım ürünlerinin dünya ihracatı içindeki payı 1900 yılında %57’den 1980 yılında %15’e gerilerken, aynı yıllarda sanayi malları ihracatının payı %40’tan %55’e çıkmıştır.

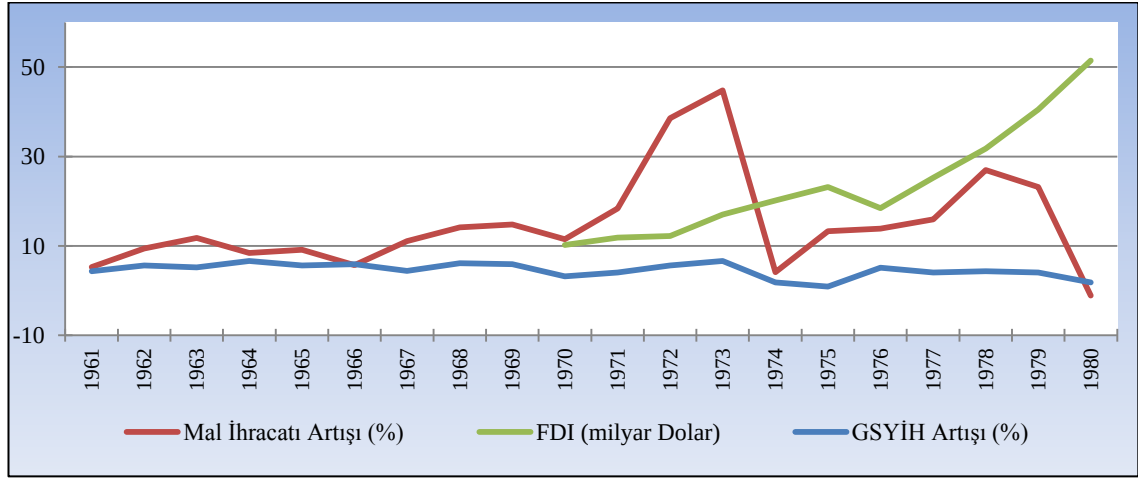
2.2.3.1. Petrol Krizi Öncesi Gelişmeler

Dillon ve Kennedy ticaret müzakere turları ile Batı Avrupa’daki bütünleşme, ticaret ve büyümedeki artış eğilimlerinin 1960 yılı sonrasında devam etmesine ve hatta daha da hızlanmasına neden olmuş, çoğu GYÜ’nün ihracata yönelik politikaları benimsemesi dünya ticaretinin gelişimine ayrıca katkı yapmıştır (Balassa, 1978, s. 412). 1960-1973 döneminde, yani petrol fiyatlarının dört kat artması ve dünya ekonomisinin durgunluğa girmesi öncesinde, GÜ’lerin ihracatı yıllık olarak milli gelirden (%4,8) daha hızlı %8,8 büyümüştür. GÜ’lerdeki ekonomik büyüme, GYÜ’lerden yapılan ithalatı tırmandırarak 1960-1973 döneminde yıllık ortalama %7,2 artırmıştır. Sanayi mallarının ihracatı beklentilerin ötesinde 1960-70 döneminde beş kat yükselmiş ve artış oranları 1960-1973 arasında ortalama %18,3 olmuştur. Fakat aynı zamanda GYÜ’lerden yapılan birincil ürünlerin ithalatı, bazı pazar kayıplarına rağmen yıllık ortalama %7,2 artmıştır.

GYÜ’ler tarafından izlenen farklı ekonomi politikaları sanayi mallarının ticaretini etkilemiştir. GYÜ grubu içinde en büyük ihracat artışı, ihracata yönelik politikalar izleyen ve ithalatını serbestleştiren ülkelerde yaşanmıştır. Bu tür politikaları ilk uygulayan ülkelerden Güney Kore’de 1962-1973 döneminde ihracatın GSMH içindeki payı %6’dan %30’a yükselmiş, ayrıca ihracatın yapısı esaslı şekilde değişerek sanayi mallarının toplam mal ticareti içindeki payı %20’den %84’e çıkmıştır (Kniivila, 2007, s. 307). Buna mukabil, bu dönem boyunca korumacı politikalar izlemeye devam eden Hindistan’ın 1960 yılında %23,7 olan söz konusu payı 1970 yılında %9,9’a ve 1980 yılında %4,2’ye düşmüştür (Dijck & Linnemann, 1987, s. 27).

Döviz kazançlarındaki artış GYÜ’lerin GÜ’lerden yaptığı ithalatın hızlı şekilde artışını sağlamıştır (Balassa, 1978, s. 413). Söz konusu ithalat 1960-1973 arasında yıllık %6,2 artarken, sanayi mallarının ithalatı bu oranın üzerinde (%6,5) gerçekleşmiştir. Sonuç olarak, GYÜ’lerin GÜ’lerin toplam sanayi mallarının ihracatı içindeki payı (ABD ve Kanada ile AET ve ASTA içinde ve arasındaki ticaretler hariç) %37,7’lik bir paya ulaşmış ve GÜ’lerin GYÜ’lere karşı 1960 yılında 14 milyar Dolar olan sanayi malları ticaret fazlası 1973 yılında 43 milyar Dolara çıkmıştır.

Şekil 6. İkinci Küreselleşme Süreci (1961 – 1980)



Kaynak: BM

Şekil 6 ikinci küreselleşme dalgasının belirli bir dönemini kapsayan yıllarda (1961-1980) dünya GSYH, YDY ve mal ticareti akımlarındaki gelişmeleri göstermektedir. 1961 yılından petrol krizi ve ekonomik durgunluğun başladığı 1973 yılına kadar dünya GSYH'si ortalama %5,31 artarken, aynı dönemde toplam mal ihracatı ortalama %15,59 büyümüştür. 1974-1976 yılları arasında yavaşlayan ekonomi ve ticarete bağlı olarak, söz konusu oranlar dünya GSYH'si için ortalama %2,6'ye ve mal ihracatı için ortalama %10,4'e düşmüştür. Kriz sonrası dönemde (1977-1980) ekonomide toparlanma yaşanmakla birlikte, mal ticaretindeki ve ekonomik büyümedeki artış hızlarında bir yavaşlama görülmüştür. İkinci küreselleşme aşamasına genel olarak bakıldığında, dünya ticaretindeki ortalama artış oranı (%14,94), ekonomik büyümenin tam üç katı (%4,55) olmuştur. YDY'ler ise 1970-1980 döneminde sürekli yükselerek, yaklaşık 10 milyar Dolardan 51,46 milyar Dolara çıkarak 5 kattan fazla artmıştır.

2.2.3.2. Petrol Krizi, Durgunluk ve “Yeni Korumacılık”

Savaş sonrası dönemde dış ticaretin hızla gelişmesinin GÜ'lerin ekonomik büyümesine katkısı olduğu önceki bölümlerde açıklanmıştı. GÜ'lerdeki bu büyüme yine ticaret yoluyla kısmen GYÜ'lere aktarılmıştır. Aynı zamanda GYÜ'lerin ithalatı GÜ'lerin sanayi malları için önemli bir pazar oluşturmuştur. Bu gelişmeler ticaretin serbestleşmesindeki ilerlemeler ve çoğu GYÜ'lerde ihracata yönelik politikalarla birlikte azalan korumacılık tarafından oluşturulan şartlar altında gerçekleşmiştir.

Bu ortamda korumacılık, ihracatlarını artırarak sanayileşmiş ülkelerdeki endüstrileri tehdit eden Japonya, Asya'nın yeni gelişen ekonomileri ve genel olarak GYÜ'lere karşı Avrupa ve ABD tarafından uygulanmaktaydı. İkinci Dünya Savaşı sonrasında GTTGA bünyesinde oluşturulmaya

çalışılan çok taraflı ticaret sisteminde, 1930'lu yıllarda ayrımcı şekilde uygulanan ve ticari ilişkilere büyük zarar veren tek taraflı miktar kısıtlamalarının engellenmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla düzenlenen GTTGA XI(I) maddesi çerçevesinde, gümrük vergileri ve diğer mali yükümlülükler dışında ticarete yasaklama veya sınırlama getirilmemesi öngörülmüştür.

Bununla birlikte, bahsedilen düzenleme ticaretin kısıtlanmasına yönelik aynı olumsuz etkilere neden olacak gönüllülük esasına dayalı ikili ya da karşılıklı düzenlemeler konusunda herhangi bir tedbir getirmemiştir. Bunun sonucunda, uluslararası ticaretin önemli bir bölümü ithalatçı GÜ'ler ile ihracatçı GYÜ'ler arasında ticaretin kısıtlanmasına yönelik önlemleri içeren ikili anlaşmalar kapsamında düzenlenmiştir. Bu nedenle (Green, 1981, s. 2-3), söz konusu korumacılığı “ikili düzenlemeler” olarak adlandırmaktadır. İkili anlaşmaların en kapsamlısı ise GYÜ'lerin tekstil ve hazır giyim ihracatına yönelik kısıtlamaları içeren 1974 tarihli *Çokelyafılilar Anlaşması* (Multifibre Agreement)'dir.

Dünya ekonomisinde 1972-73 yıllarında yaşanan canlılık, petrol fiyatlarının dört kat artması sonucunda yerini şiddetlenen durgunluğa bırakmıştır (Zarnowitz & Moore, 1977, s. 473). Enflasyon baskılarına ilave olarak, petrol fiyatlarındaki artış GÜ'lerde daha güçlü enflasyon karşıtı tedbirlere başvurulmasına neden olmuştur. GÜ'lerin toplam ticaret dengesindeki artan açıklarına yönelik aldıkları tedbirler ise durgunluğu daha da derinleştirmiştir. ABD'de ödemeler dengesindeki etkileri dikkate alınmadığında, 1975 ortalarından itibaren düzenli bir büyüme sağlanmış, diğer GÜ'lerde enflasyon oranlarını ve/veya ödemeler dengesindeki açıkları azaltma isteği durgunluk sonrasında ekonomik büyümeye izin vermemiştir. Sonuç olarak, işsizlik Batı Avrupa ve Japonya'da yükselmeye devam etmiş ve 1973 öncesindeki seviyeye bir daha gerilememiştir.

GÜ'lerde birçok endüstride ortaya çıkan yüksek işsizlik ve atıl kapasite, giderek büyüyen ticaret açıkları, korumacılık önlemlerinin doğuşuna neden olmuştur. Önerilen ve uygulanan korumacı tedbirler 1930'lardaki buhran sırasında gözlemlenenlere belirli açılardan benzerlik göstermektedir. “Yeni korumacılık” adı altında toplanması mümkün olan bu önlemler değişik formlardaki tarife-dışı engelleri, sektörlere verilen hükümet destekleri ve dünya genelinde pazar paylaşımının düzenlenmesine yönelik çabaları içermektedir.

2.2.3.3. Tarife-Dışı Önlemler

Çokelyafılilar Düzenlemesi, petrol krizi öncesinde tarım sektörü dışında uygulanan en temel TDÖ olarak bilinmektedir. 1978-1982 dönemine ilişkin bu yeni anlaşmanın daha kısıtlayıcı bir özelliği bulunmaktadır. İhracatçı ülkeler yıllık %6 artış oranı belirlerken, ithalatçı ülkelere ikili müzakereler

yoluyla daha düşük oranlar belirlenmesi imkânı tanınmıştır. Bu dönemde uygulanan TDÖ'ler (Balassa, 1978, s. 414-418) tarafından aşağıdaki şekilde özetlenmektedir.

Fransa ve İngiltere'nin iradesiyle Avrupa Ortak Pazarı'nın kabul edilmesi için zorladığı gözden geçirilmiş kurallar uyarınca, en büyük GYÜ'lerin 1978 yılında AET'ye tekstil ve hazır giyim ihracatının 1976 seviyesinin altında gerçekleşmesi öngörülmüştür. Fakir ülkeler açısından genel olarak daha iyi koşullar sunulmakla beraber, GYÜ'lerden ithal edilen ve AET'nin tekstil ve hazır giyim ithalatının %62'sini oluşturan sekiz hassas ürünün toplam ithalatı 1978 yılında 1976 yılı seviyesinin altına gerilemiştir. Sonrasında 1978-82 döneminde bu ürünlerin ihracat artışı pamuk ipliği için olan %0,3 ile kazak için olan %4,1 oranları arasında tespit edilmiştir. İthalat artış oranları diğer önemli hazır giyim ürünleri için %6'nın altında belirlenmiş ve böylece tekstil ve hazır giyim ürünlerinin AET'ye ithalatındaki artış %6'nın altında kalmıştır.

1978 yılında ABD'nin girişimleriyle Hong Kong, Kore ve Tayvan ile tekstil ve hazır giyim ihracatının 1977 seviyesinde dondurulması ve sonrasında ihracattaki artış oranının %6'dan oldukça az seviyede olması konusunda mutabakata varılmıştır. Diğer ülkelerle yapılan ikili anlaşmalar sonucunda Çokelyaflılar Düzenlemesi kapsamında öngörülen %6'lık artışın ABD için de uygulanmaması sağlanmıştır.

Çelik sektöründe Avrupa Ortak Pazarı beş ürün grubu için rehber fiyatlar ve inşaat demiri için 1976 yılında zorunlu asgari fiyatlar belirlemiştir. Ocak 1978 itibariyle tüm ürünler için taşıma bedelleri dikkate alınarak en düşük yabancı üretim maliyetleri (Japonya) esas alınarak temel veya referans fiyatlar tespit edilmiştir. Çelik sektöründe referans fiyat uygulamasında Avrupa Komisyonu Şubat 1978'de ABD'de uygulamaya giren Solomon planından yararlanmıştır. Bu plana göre, referans ya da tetikleyici fiyatlar için Japonya'nın üretim maliyetleri ve Japonya'dan ABD'ye taşıma bedelleri esas alınmıştır. Referans fiyatların altında kalan ithalatlar anti-damping kurallarına tabi olmuş ve oluşan fiyat farkı için vergi uygulanmıştır. Bu önlemlerin çelik ihraç eden ülkelerle ikili anlaşmalar müzakere edilinceye kadar geçici olarak uygulanması öngörülmüştür. Avrupa Komisyonu 1978 yılında AET pazarındaki payın 1976 yılındaki ile aynı olmasını, diğer bir ifadeyle çelik ithalatında 1977 seviyesinden ortalama indirimin %8 olmasını kabul ettirmek için yaklaşık 20 ülke ile müzakere yapmıştır.

Tekstil ve çelik sektörlerine yönelik ithalat kısıtlamalarının uygulanması korumacılık eğilimleri için bir gösterge olmuştur. ABD'de 1974 Ticaret Yasası'nın hükümlerinin pratik uygulaması da bu yöndedir. Bu yasaya göre, ABD Hazinesi'nin, yabancı ülkelere sübvansede edildiği iddia edilen ihracata telafi edici vergi uygulanmasına dair bir başvuru olması halinde, bir yıl içinde karar vermesi, ayrıca telafi

edici önlemlerin GTS kapsamındaki ürünler dâhil vergi alınmayan ithalatlar için de uygulanması öngörülmüştür. Damping, kar marjı dâhil olmak üzere, yerli piyasadaki fiyat yerine tam üretim maliyetinden daha düşük satış olarak yeniden tanımlanmıştır.

Ticaret Yasası aynı zamanda, ithalatın “ciddi bir zarara veya bundan kaynaklanan tehdiye esaslı bir neden” olması koşulunu getirerek, fesih şartı durumlarını zayıflatmıştır. Bu düzenleme, daha önce ithalatın ciddi zararın “ana nedeni” ve zarara neden olan ya da tehdit yaratan ithalattaki artışın önceki ticaret tavizinin sonucu olması şeklindedir. Ayrıca, ABD’ye yapılan ihracatın kısıtlanmasına yönelik müzakereleri gösteren “düzgün işleyen piyasa anlaşmaları” korumacı önlemler arasına dâhil edilmiştir.

Ticaret Yasası ithalattan olumsuz etkilenen yerli endüstrilere yardım için şartları kolaylaştırarak, korumacı önlemlerin artan şekilde kullanımına imkân tanımıştır. Öncelikle, telafi edici vergilerin uygulanmasında önemli bir artış olmuş ve bunun sonucunda daha önceki 11 yılda vergi uygulanması için toplam sadece 13 tespit yapılırken 1974-77 yılları arasında bu sayı 34’e çıkmıştır. Çelik ve tekstil dışında Japonya ile renkli televizyon, Kore ve Tayvan ile ayakkabı için 1977 yılında düzgün işleyen piyasa anlaşmaları imzalanmıştır. Bunun sonucunda, renkli televizyon ithalatı 1976 seviyesinden %40 azalacak şekilde 1980 senesine kadar yılda 1,75 milyon olarak kısıtlanmıştır. Ayakkabıda ithalat kısıtlamaları 1981 yılına kadar uygulanmış ve 1976 seviyesine anlaşmanın dört yıllık süresince ulaşamamıştır. Korumacılık önlemlerinin uygulandığı bu durumlar radyo, elektrikli fırın, demiryolları ekipmanı, bisiklet tekerlekleri, bakır ve çinko gibi sektörlerin korumacı taleplerine neden olmuştur.

Korumacılık yönündeki baskılar özellikle Fransa ve İngiltere olmak üzere Batı Avrupa’da da kendini göstermiştir. İngiltere’de Cambridge Grubu, İşçi Partisinin kurduğu hükümete korumacı tedbirler uygulaması için teorik gerekçeler sağlarken, Fransa’da korumacılık sağ ve sol partilerden politik destek bulmuştur. Almanya ve İtalya genel olarak liberal bir duruş sergilemekle beraber, bu ülkelerin aldığı pozisyonlar Ortak Pazar Komisyonu’nu büyük ölçüde etkilemiş ve tekstil ve hazır giyim ithalatına getirilen kısıtlamaların yanı sıra telafi edici vergi ve anti-damping mevzuatının uygulanması sağlanmıştır.

ABD’de korumacı önlemlerin uygulanması mevzuat ile belirlenirken, Batı Avrupa’da ve Japonya’da korumacılık sıklıkla ulusal hükümetler tarafından ayrımcı şekilde uygulanmıştır. Bu tür mevzuatı olmayan “gizli” önlemler, hukuki başvuru imkânı olmaması ve ilave belirsizlik yaratması nedeniyle, başta GYÜ’ler olmak üzere yabancı ülkeler için özel bir tehlike oluşturmuştur.

2.2.3.4. Kümelenme Ekonomileri

Küreselleşmenin ikinci aşaması ticarete yeni bir oluşum meydana getirmiş ve zengin ülkelerin sanayi üretiminde ihtisaslaşması kümelenmeden kaynaklanan verimlilik artışına neden olmuştur (Collier & Dollar, 2002, s. 28). GÜ'ler arasındaki ticaret, faktör donanımlarına dayanan karşılaştırmalı üstünlüklere göre değil, kümelenme ve ölçeklerden oluşan maliyet tasarruflarına bağlı olarak belirlenir hale gelmiştir. Bu tür maliyet tasarrufları her bir faaliyet için oldukça spesifik olduğundan, her bağımsız endüstri coğrafi olarak artan derecede yoğunlaşmasına rağmen, endüstri bir bütün olarak yoğunluğun yaratacağı maliyetten kaçınmak üzere çok geniş alanda dağınık kalmıştır.

Steinle ve Schiele (Steinle & Schiele, 2002, s. 850), bazı firmaların aynı şeyi üreterek ve diğer firmaların bu üretim sürecine dikey bağlantılı (firmaların girdi malları için diğer firmalara başlı olması) şekilde katılmasıyla firmaların belirli bir coğrafyada (bir ülkede veya bir ülkenin belirli bir bölgesinde) kümelenebileceğini ifade etmektedir. Örneğin, Japon otomotiv şirketleri belirli yedek parça tedarikçilerinin ana montaj fabrikalarına çok yakın mesafe içinde yerleşmelerini istemiştir. Nitekim sanayi üretiminin üçte ikisi bir firmanın diğerine sattığı ara mallardan oluşmakta, üretici firmalar arasındaki zengin bir ağın varlığı bu firmaların girdilerini bulunduğu bölgeden temin ederek taşıma, işbirliği, iş yönetimi ve tedarik maliyetlerinin azaltılarak pozitif dışsalılık sağlanmasına neden olmaktadır (Humphrys, 1995).

Kümelenmenin daha fazla ihtisaslaşma sağladığı ve sonuçta verimliliği artırdığı düşünülmektedir. Nihayetinde uluslararası ticaret yapılabilmesi düşük maliyetlere bağlıdır. Bu durum aslında Adam Smith'in *Ulusların Zenginliği* eserinde "iş bölümü piyasanın büyüklüğü ile sınırlıdır" şeklinde tanımlanmaktadır. Birinci bölümde detaylı şekilde açıklandığı üzere, Smith daha büyük piyasaların daha iyi iş bölümüne neden olacağını ve bunun sonucunda yeniliği kolaylaştıracağını iddia etmektedir.

Sutton, (2002, s. 3) bahsedilen yapılanmanın kümelenen grup içinde bulunan firmalar için faydalı, ancak dışarıda kalanlar için sorun olabileceği tespitini yapmaktadır. Bir bölgede yeterli sayıda firmanın yerleşmemiş olması halinde, bu bölge rekabetçi düzeye çıkamamaktadır. Sonuçta, "yüksek ücretli" bölgede üretim ağı olan firmalar varken diğer bölgelerde ücretlerin düşük kaldığı bölünmüş bir dünya ortaya çıkması muhtemeldir. Üretim maliyetlerindeki avantajın kümelenmiş ekonomilere katılım halinde elde edilecek kazançtan daha fazla olmadığı sürece, firmalar yeni bir bölgeye taşınmayacaktır. Buna rağmen, firmalar bir kez yeniden yerleşmeye başladığında bu hareket hızlanabilmekte ve firmalar yeni bölgelere yerleştikçe kümelenmiş ekonomilerin faydaları ortaya çıkmaktadır.

Collier ve Dollar (2002, s. 29) tarafından yapılan diğerk bir tespit, firmaların farklı coğrafyalarda yeniden yerleşiminin küreselleşmenin ikinci aşamasında hızlandığı, fakat bu yeni yerleşim bölgelerinin genellikle GÜ'lerdeki düşük ücretli alanlar olduğu yönündedir. Örneğin, 1950 yılına kadar ABD tekstil endüstrisi yüksek ücretli kuzey doğuda kümelenmiştir. Artan ücretler sonucunda maliyetlere ve güney eyaletlerdeki kurumlar ve altyapının gelişmesine bağlı olarak, bu sektör aşamalı olarak yeniden yerleşime konu olmuştur. 1950'lerde kısa bir süre içinde tüm endüstri Carolina bölgesine taşınmıştır.

2.2.3.5. Yeni Korumacılığın Etkileri

Önceki bölümde petrol krizi ve 1974-75 yıllarındaki ekonomik durgunluğun sonrasında GÜ'ler tarafından uygulanmaya başlayan “yeni korumacılık” politikaları ele alınmıştır. Yeni korumacılığın ortaya çıktığı bu dönemde, geleneksel korumacılığın temel aracı olan gümrük tarifeleri yerine uluslararası ticarete TDÖ'lerin uygulanmaya başladığı, yerli sektörler e hükümet desteklerinin sağlandığı ve dünya ticaretinin düzenlenmesine yönelik çabaların sarf edildiğı görölmektedir.

Yeni korumacılık kapsamında uygulanmaya başlayan TDÖ'ler, ekonomi ve ticaret üzerinde tarifelerden farklı etkilere neden olmuştur. Tüketiciler, çok sayıda ulusal veya yabancı tedarikçi tarafından piyasaya arz edilen yerli ve ithal mallar arasındaki tercihlerini, fiyat ve kalite gibi ürüne özgü özellikleri esas alarak yapmaktadır. Tarifeler, göreceli maliyetleri değiştirmek suretiyle karşılaştırmalı üstünlüğü etkilemediğinden, ticaretin yapısını bozmamaktadır. Buna karşılık TDÖ'ler, yerli ve yabancı üreticiler arasında miktar kısıtlamaları ya da hükümet destekleri yoluyla rekabeti bozarak ve tüketici tercihlerini kısıtlayarak piyasa mekanizmasının etkin işleyişini engellemiştir.

TDÖ'lere başvurulması, değişik çıkar gruplarının göreceli baskısını gündeme getirmiş ve ekonomide karar alma sürecini olumsuz etkilemiştir. İşgücü ve üretici gruplarının tüketicilere karşı daha etkili olması, yeni korumacılık kapsamında kısıtlayıcı tedbirlerin alınması ihtimalini güçlendirmiştir. Aynı zamanda, ithalatın kısıtlanması yerli üreticilerin pazar gücünü artırarak fiyatların yükselmesine neden olmuştur. Bunun sonucunda, üretimde verimliliğin artırılmasına duyulan ihtiyaç azalmış veya üretim yapısında değişiklik yapılmasına gerek görölmemiştir. Söz konusu gelişmeler, karşılaştırmalı üstünlük koşullarına göre üretim ve ticarete uluslararası ihtisaslaşmanın oluşumunu olumsuz etkilemiştir.

1945 sonrasında geçen 25 yıl, dünya ekonomisinin sürekli olarak ve en hızlı büyüdüğü dönemlerden birisi olmuştur. Yukarıda bahsedildiğı üzere, söz konusu dönemde uluslararası ticaret ve sermaye hareketlerinde daha fazla bir gelişme görölmüştür. Bu gelişmelerin arkasında, GTTGA müzakere turları çerçevesinde ticaretin serbestleşmesi ve engellerinin sistematik şekilde azaltılması yatmaktadır.

Sanayi ürünlerinde ortalama tarife oranları Tokyo Turu akabinde Avrupa Topluluğu, ABD ve Japonya gibi gelişmiş ülkeler için %5'in altına düşmüştür.

1973 yılından itibaren, GSYH ve ticaretin büyüme oranları gerilemiş ve ülkeler tarafından bir çok sektörde korumacılık politikaları yaygınlaşmıştır. Çok taraflı ticaret sisteminin getirdiği kurallar uyarınca tarifelerin yükseltilememesi, TDÖ'lerin ortaya çıkışına neden olmuştur. Önceki bölümlerde değinildiği üzere, Çok Elyafılar Anlaşması ve ikili düzeydeki gönüllü ihracat kısıtlamaları şeklindeki TDÖ'ler, özellikle GYÜ'lerden yapılan tekstil ve konfeksiyon, ayakkabı ve deri mamulleri, elektronik, demir-çelik ürünleri gibi belli başlı sanayi sektörlerinde yapılan ithalat üzerine yoğunlaşmıştır.

Buraya kadar anlatılanlardan, TDÖ'lerin dünya ekonomisinde yaşanan kriz ve durgunluk sonrasında ortaya çıktığı anlaşılmaktadır. Bu nedenle, küresel ekonomide ve ticarete 1970'li yıllarda görülen olumsuz etkilerin, TDÖ'lerden kaynaklandığı sonucuna doğrudan varmamak gerekir. Yeni korumacılığın etkilerini anlayabilmek amacıyla, söz konusu dönemde GÜ'ler tarafından sanayi sektörlerinde uygulanan korumacı ticaret politikalarının, 1970'li yılların ikinci yarısından itibaren GYÜ'lerin ihracatını yine aynı sektörler itibariyle nasıl etkilediğini incelemek daha doğru bir yaklaşım olacaktır.

Tablo 9. GYÜ'lerin GÜ'lere Sanayi Malları İhracatı (1970 – 1980, Mal Grupları)

	Ortalama Yıllık Reel Büyüme Oranı (%)	Toplam İçindeki Pay (%)	
<i>Sektörler</i>	<i>1970-80</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>
Gıda, içecek ve tütün mamulleri	4,8	34,4	18,2
Tekstil, giyim eşyası ve deri	13,2	15,6	20,7
Mobilya dâhil odun ve odun ürünleri	10,2	3,7	3,7
Kâğıt ve kâğıt ürünleri: baskı ve yayın	15,0	0,7	1,1
Kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik	14,4	16,6	24,7
Metal olmayan ürünler	16,4	0,5	0,9
Temel metal sektörleri	4,2	18,6	9,9
Metal ürünler, makine ve ekipman	20,7	7,5	18,8
Diğer sanayi malları	11,7	2,2	2,1
Tüm sanayi malulleri	10,8	100,0	100,0

Kaynak: Hughes ve Krueger (1984, s. 402)

Hughes ve Krueger (1984, s. 401-415) tarafından 1970'li yıllarda GYÜ'lerden yapılan sanayi ithalatına uygulanan yeni korumacılığın etkileri araştırılmış ve ilginç sonuçlara ulaşılmıştır. GYÜ'lerin GÜ'lere sanayi ihracatı, 1970'lerde yaklaşık %11 oranında artış göstermiştir. Sektörler itibariyle bakıldığında, en hızlı artışlar metal ürünleri, elektronik dâhil makineler, metal olmayan mineraller, kâğıt ve baskı, kimyasallar ile hazır giyim, tekstil ve deri sektörlerinde gerçekleşmiştir (Tablo 9). Diğer yandan, talep

esneklikleri az olan ve Avrupa Birliği'nin (AB) korumacı politikalarının uygulandığı gıda sektörünün, GYÜ'lerin toplam ihracatı içindeki payı azalmıştır. Tekstil ve hazır giyim sektörüne yönelik yaygın önlemlere rağmen, bu ürünlerin 1970'li yıllardaki ihracatı hızla artmıştır.

Tablo 10. GYÜ'lerin GÜ'lere Sanayi Malları İhracatı (1970 – 1980, Ülke Grupları)

Ülke Grupları	Artış Oranı (%)	Toplam İhracat İçindeki Pay (%)	
	1970-80	1970	1980
Tüm GYÜ'ler	21,8	100,0	100,0
Güney Avrupa	22,1	13,1	15,2
Uzak Doğu (ASEAN dâhil)	27,9	15,5	25,7
Latin Amerika	18,9	35,3	27,1
Diğer GYÜ'ler	20,5	36,1	32,0
ASEAN	28,7	6,6	11,7

Kaynak: Hughes ve Krueger (1984, s. 404-405)

Bahsedilen çalışmada, yeni korumacılığın asıl hedefi olan Uzak Doğu ülkelerinin (Güney Kore, Tayvan, Hong Kong ve Singapur) ihracatının olumsuz etkilenmediği de tespit edilmektedir. Uzak Doğu ülkeleri, GÜ'lere olan sanayi malları ihracatını 1970 yılına göre 1980 yılında oldukça artırmıştır (Tablo 10). Buna karşılık, Latin Amerika ülkelerinin toplam içindeki payı azalmış, Güney Avrupa ülkelerinin payı ise çok az artış göstermiştir. GÜ'lere sanayi malları ihracatını en hızlı artıran ise ASEAN ülkeleri (Endonezya, Malezya, Filipinler, Tayland ve Singapur) olmuştur.

GYÜ'lerden GÜ'lere yapılan sanayi malları ithalatındaki hızlı artış oranları yukarıda verilen tespitleri doğrulamaktadır. Söz konusu oranlar, 1970'li yılların ilk yarısında ikinci yarıya göre azalmış olmakla beraber, 1970'li yılların genelinde GÜ'lerden yapılan ithalatın artış oranlarından daha büyük olmuştur (Tablo 11). 1970-75 arasında GYÜ'lerden yapılan sanayi malları ithalatının yıllık ortalama artış oranı %9,7 iken, bu oran 1975-1980 döneminde %7 olmuştur. Ancak aynı dönemlerde GÜ'lerden yapılan ithalatın artış oranı, %4,9'dan %3,2'ye gerilemiştir.

Tablo 11. GÜ'lerin İthalatı (Yıllık Ortalama)

Yıllar	İthalat Paylarının Yıllık Ortalama Artışı (%)		
	GÜ'lerden ithalat	GYÜ'lerden ithalat	Planlı Avrupa ekonomilerinden ithalat
1970-75	4,9	9,7	10,9
1975-80	3,2	7,0	3,7
1970-80	3,6	7,2	6,3
1980 yılındaki ithalat (milyar Dolar)	610	152	20

Kaynak: Hughes ve Krueger (1984, s. 406)

Yeni korumacılığa rağmen, GÜ'lerin çoğu sanayi malları grubu ithalatında GYÜ'lerin payı sürekli gelişme göstermiştir (Tablo 12). TDÖ'lere konu olan özellikle tekstil, hazır giyim, ayakkabı, TV ve radyo gibi ürünlerin ithalatında büyük artışlar olmuştur. Bu durumun tek istisnası, daha önce açıklandığı üzere, gıda, içecek ve tütün mamulleri olup, söz konusu mal gruplarının 1970'li yıllarda ortalama artış oranı %1,5 düzeyinde kalmıştır. Diğer bütün sanayi mallarında, GÜ'lerin ithalatındaki artış oranı %7 üzerinde gerçekleşmiştir.

Tablo 12. GYÜ'lerden Yapılan İthalat (1970 ve 1980, Mal Grupları)

	Toplam İthalat (milyar Dolar)		Yıllık Ortalama İthalat Artışı (%)
<i>Sektörler</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>	<i>1970-80</i>
Gıda	7,5	27,6	1,5
Hazır Giyim, Tekstil ve Ayakkabı	3,4	31,4	13,1
Ağaç Ürünleri	0,8	5,6	7,1
Kâğıt	0,2	1,6	11,9
Kimyasallar	3,6	37,5	5,7
Metal Olmayan Mineraller	0,1	1,4	13,8
Baz Metaller	4,0	15,1	2,1
Makineler (metal mobilya, radyo, TV vb. dâhil)	1,6	28,5	17,6
Diğer Sanayi Malları	0,5	3,1	9,4
Toplam	21,7	151,9	7,2

Kaynak: Hughes ve Krueger (1984, s. 408)

Korumacılığın başta hedef aldığı Uzak Doğu ülkelerinin GÜ'lere ihracatının giderek güç kazanması, TDÖ'lerin etkisiz kaldığını ortaya koymaktadır (Tablo 13). GÜ'ler tarafından 1970-75 döneminde ve 1970'li yıllarda yapılan ithalatla, Uzak Doğu ülkeleri ve özellikle ASEAN grubu en çok artışı sağlayanlar olmuştur. Diğer yandan, küresel ticarete ve pazar arayışındaki artan rekabet sonucunda, söz konusu ülkeler Güney Avrupa ve Latin Amerika ülkelerine nazaran daha fazla gelişme kaydetmiştir.

Tablo 13. GYÜ'lerden Sanayi Malları İhracatı (1970 – 80)

	Yıllık Ortalama Artış Oranı			İthalat Hacmi (milyon Dolar)	
	<i>1970-75</i>	<i>1975-80</i>	<i>1970-80</i>	<i>1970</i>	<i>1980</i>
Güney Avrupa	11,4	7,2	7,6	3	23
Uzak Doğu	16,4	10,0	12,7	3	39
ASEAN	21,9	9,6	13,3	1	18
Latin Amerika	7,2	4,3	4,7	8	41

Kaynak: Hughes ve Krueger (1984, s. 409)

1970’li yıllarda GYÜ’lerin sanayi malları ihracatına ilişkin verilere dayanarak yapılan tespitler, tarife-dışı şeklinde artan korumacılığın amacına ulaşamadığını ya da etkilerinin sınırlı kaldığını ortaya koymaktadır. Ticaret engellerinin olmaması durumunda, söz konusu ihracat artışlarının ya da GYÜ’lerden GÜ’lere olan ticaretin daha fazla gelişmesinin mümkün olabileceği akla gelebilir. Ancak, Hughes ve Krueger (1984, s. 413), ihracattaki yüksek artış oranları ve GÜ’lerin ithalatındaki büyük paylar göz önüne alındığında, korumacılığın uygulanmaması halinde GYÜ’lerin GÜ’lere olan ihracatının çok fazla değişiklik göstermeyeceğini öne sürmektedir. Bu tespitler, tezimizin konusuna paralel olarak, korumacılığın küresel ticaretin gelişimi üzerindeki muhtemel etkileri konusunda şüphelere işaret etmekte ve daha derin analizlerin yapılması ihtiyacını gündeme getirmektedir.

İkinci Dünya Savaşı’nın sona ermesi sonrasında, ekonomik kalkınma konusunda akademi çevreleri ve karar alıcılar tarafından yapılan ciddi tartışmalarda, GYÜ’ler için hangi ekonomi politikalarının uygun olacağı ele alınmıştır (Page, 1994, s. 219). Doğu Asya ülkeleri yüksek ve sürdürülebilir ekonomik büyüme oranları yakalamıştır. Özellikle 1960’lı yıllardan itibaren bu bölgede bulunan ekonomiler diğer bölgelere göre daha hızlı gelişmiştir. Söz konusu gelişmenin önemli bir kısmı Japonya, Asya’nın “dört kaplı” (Hong Kong, Güney Kore, Singapur ve Tayvan) ve yeni sanayileşen ülkelerinden (Endonezya, Malezya ve Tayland) kaynaklanmıştır. Doğu Asya’nın bu ekonomileri, Hong Kong’da olduğu şekilde tam bir laissez-faire rejimi uygularken, Japonya ve Kore benzeri ülkeler sektörel bazda çok seçici politikalar izlemiştir.

Bununla beraber, küreselleşmenin ikinci aşaması sırasında çoğu GYÜ küresel sanayi üretimi ve hizmetler ticaretinin büyümesine katılmamıştır. GÜ’lerdeki kalıcı ticarete yönelik engellerle birlikte GYÜ’lerdeki zayıf yatırım koşulları ve ticaret karşıtı politikalar, GYÜ’leri birincil mallara bağımlı hale getirmiştir. 1980 yılı itibarıyla bile GYÜ’lerin mal ihracatının sadece %25’i sanayi üretiminden oluşmuştur (Collier & Dollar, 2002, s. 30).

2.2.4. Küreselleşmenin Son Aşaması

1980’de başlayan bu aşamada uluslararası ticaret akımları çok büyük oranlarda artış göstermiştir. Diğer aşamalardan farklı olarak, çok geniş bir GYÜ grubu küresel pazarlara katılırken, sürecin dışında kalan diğer GYÜ’ler dünya ekonomisinde marjinal hale gelmiş ve ulusal gelirleri yeterince büyümemiş, birçoğunun fakirlik düzeyi yükselmiştir. Ayrıca, bölgesel ticaretin önemi artmış ve yüksek teknoloji ihracatında ağırlık gelişen ekonomilere kaymıştır.

DTÖ verilerine göre, dünya mal ticareti 1980 yılında yaklaşık 2 trilyon Dolardan 2012 yılında 18,3 trilyon Dolara yükselerek yıllık ortalama %7’nin üzerinde bir gelişme göstermiştir. Hizmetler

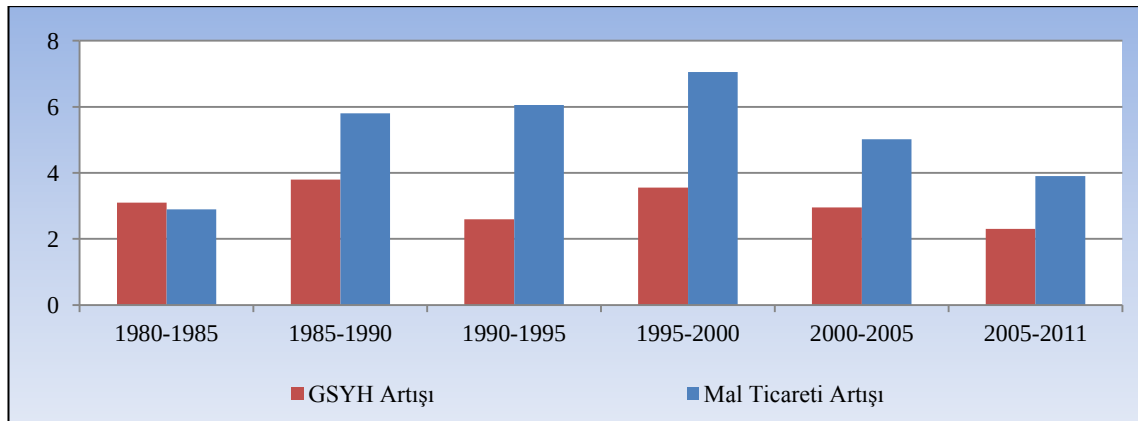
ticaretinde artış bundan daha fazla olmuş ve aynı dönemde küresel hizmet ticareti 367 milyar Dolardan 4,3 trilyon Dolara çıkmıştır.

Dünya ticaretinde meydana gelen bu büyük gelişmelerin birçok nedeni bulunmaktadır. Bu nedenlerin başında, bir malın üretilmesi dışında üreticiden tüketiciye kadar geçen tedarik sürecinden doğan maliyetleri oluşturan ticaretin önündeki engellerin kaldırılması gelmektedir. Bahsedilen engeller nakliye ve navlun, tarife ve tarife dışı engeller ile iç piyasaya ilişkin diğer maliyet ve düzenlemelerden (idari ve gümrük işlemleri, yerel tedarik, bilgi ve iletişim vb.) kaynaklanmaktadır.

Bu çerçevede, ithalata yönelik en yaygın tedbir olan tarifelerin önemi, tarife dışı engellere nazaran 1980'lerden bu yana giderek azalmıştır. GTTGA ve daha sonra DTÖ bünyesinde ülkelerin tek taraflı taahhütleri ya da karşılıklı tercihli ticaret anlaşmaları uygulanan ortalama tarife oranlarını önemli ölçüde azaltmıştır. Örneğin, DTÖ verilerine göre 2010-2011 döneminde GÜ'ler tarafından tüm ithalata genel olarak uygulanan ortalama tarife oranı %5 gibi düşük bir düzeye inmiş olup, bu oran tarım dışı ürünler için çok daha düşüktür (%2,5).

Bu dönemde uygulanan TDÖ'lere gelince, hem ürünlerin kapsamı hem de bu önlemleri uygulayan ülke sayıları itibarıyla artış göstermiştir. Kamu sağlığını ya da tüketicileri korumak gibi haklı gerekçelere dayanarak ülkeler ticarete teknik engeller veya sağlık ve bitki sağlığı önlemine daha fazla başvurur hale gelmiştir. Bununla beraber, söz konusu önlemlerin ülkelerin ticaret hadlerini kendi lehlerine çevirmek ve yerli üreticileri korumak gibi amaçlarla kullanılabildiği iddia edilmektedir. Tarife dışı önlemlerin tanımı, kapsamı, kullanımı ve ticaret üzerine etkileri konularında bir sonraki bölümde detaylı bir çalışma yapılacaktır.

Şekil 7. Dünya Mal Ticareti ve Reel GSYH (1980 – 2011, Yıllık % Artış)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 56)

1980'lerden sonra dünya ekonomisinde görülen en önemli özelliklerinden bir diğeri uluslararası ticaretin dünya üretiminden çok daha hızlı büyümesidir. Şekil 7 beşer yıllık dönemler itibarıyla, ihracat ve ithalatın ortalaması olarak dünya mal ticareti ile dünya reel GSYH'de gerçekleşen artış oranlarını göstermektedir. Buna göre, 1980'lerin başında dünya ticareti ve üretimindeki artış oranları birbirine yakın olmakla birlikte, 1985 yılından itibaren uluslararası ticaret hacmi dünya üretimine göre iki kat hızlı büyümüştür.

Söz konusu dönemde ülkelerin ticarette birbirine bağımlılığı da artmıştır. Uluslararası ticarette daha fazla ülkenin katılmasının yanında, bu ülkeler arasındaki ticaret bağlantılarının sayısı katlanmıştır. Bu gelişmede en büyük katkı sahibi, dünya ticaretinde giderek önem kazanan küresel tedarik zinciridir. Çünkü tarifelerin azalması, nakliye ve iletişim maliyetlerinin teknolojik ilerlemeler sonucunda ucuzlaması uluslararası tedarik işlemlerinin kolaylaşmasını sağlamıştır.

Üretim sürecinin farklı ülkelere ayrıştırılması şeklinde tanımlanan küresel tedarik zinciri, uluslararası ticaretin dünya üretiminden daha hızlı artmasına ilişkin ilave bir gerekçe olarak ileri sürülmektedir. Küresel tedarik zinciri, malların üretiminin birden fazla sürece bölünmesi ve firmaların artan şekilde ithal girdi mallara ve sınır ötesi iş yönetimlerine bağlı olması biçiminde gerçekleşir. Bu süreçte, birden fazla sınır ötesi ticarete konu olan ara mallar farklı GSYH istatistiklerinde sadece bir kez hesaba katılmaktadır.

Dünya Ticaret Raporunda (2013, s. 57) verilen örneğe göre, 1980 yılında tamamıyla Japonya'da üretilen bir televizyonun ABD'ye ihraç edilmesi durumunda, 500 Dolarlık televizyon hem dünya GSYH hem de dünya ticaretine aynı değerde (500 Dolar) katkı sağlanmaktaydı. Günümüzde ise Japonya'dan gelen 400 Dolarlık parça ve 100 Dolarlık katma değer ile televizyonun Çin'de üretilmesi sonucunda dünya GSYH yine 500 Dolar artarken dünya ticaretine 900 Dolarlık katkı yapmaktadır. Çünkü 400 Dolarlık parça öncelikle Japonya'dan Çin'e gönderilmekte ve sonrasında nihai ürün olan 500 Dolarlık televizyon Çin'den ABD'ye ihraç edilmektedir.

Yukarıda açıklanan hususlar çerçevesinde küreselleşmenin son aşamasında dünya ticaretinin yapısında meydana gelen önemli değişiklikler aşağıdaki bölümlerde ele alınmıştır.

2.2.4.1. Dünya Ticaretinin Değişen Yapısı

Küreselleşmenin son aşamasında ticaretin yapısında meydana gelen belki de en önemli değişim, beş milyardan fazla nüfusu (Çamurcu, 2005, s. 87-88) olan çoğu GYÜ'lerin bol işgücünü ilk defa emek-yoğun sanayi üretimi ve hizmetlerde rekabet avantajı olarak kullanmaya başlaması ve böylece dünya ticaretindeki paylarını arttırmasıdır. Bu değişime ilişkin 1980 ve 2011 yılları arasında yaşanan

gelişmeler hakkında bu bölümde verilecek bilgiler için DTÖ tarafından son olarak hazırlanan 2013 Dünya Ticaret Raporu esas alınmıştır.

Tablo 14 dünya mal ihracatında 1980 ve 2011 yıllarında GYÜ'lerin payını karşılaştırmalı olarak göstermektedir. Buna göre, GYÜ'lerin dünya ihracatındaki payı 1980 yılında %34,31 pay iken, bu oran 2011 yılında %49,52'ye yükselmiştir. Buna mukabil, GÜ'lerin dünya ihracatı içindeki payı aynı dönemde %65,69'dan %50,48'e gerilemiştir. Tablo 14'de verilen bilgiler çerçevesinde, Çin 1980 yılında dünya ihracatından %1 pay alarak GYÜ'ler içinde en büyük onuncu ihracatçı ülke iken, AB ülkeleri ayrı ayrı değerlendirildiğinde, 2011 yılında %11'lik pay ile dünyanın en büyük ihracatçısı konumuna yükselmiştir. Yine Güney Kore, Hindistan ve Tayland 1980 yılında GYÜ'ler arasında ilk on ihracatçı sıralamasına giremezken, dünya ihracatından aldıkları payları %2,98, %1,6 ve %1,25 düzeyine çıkarmıştır. Buna karşılık, GÜ'lerin başında gelen AB, ABD ve Japonya'nın dünya ihracatındaki payları ciddi oranlarda düşmüştür.

Tablo 14. Dünya Mal İhracatında ve İthalatında Ülkelerin Payı (1980 ve 2012, %)

	İhracat		İthalat	
	1980	2012	1980	2012
Gelişmiş Ülkeler	65,69	50,48	71,22	54,45
AB (15)	37,06	27,69	40,82	27,50
ABD	11,09	8,40	12,38	12,56
Japonya	6,41	4,34	6,81	4,76
Diğer	11,13	10,05	11,20	9,63
Gelişmekte Olan Ülkeler	34,31	49,52	28,78	45,55
S. Arabistan	5,36	2,11	1,45	0,84
Güney Afrika	1,25	0,47	0,94	0,67
Endonezya	1,08	1,02	0,52	1,02
Brezilya	0,99	1,32	1,20	1,25
Tayvan	0,98	1,64	0,95	1,45
Singapur	0,95	2,22	1,16	2,04
Çin	0,89	11,13	0,96	9,78
Meksika	0,89	2,02	1,07	2,05
Güney Kore	0,86	2,98	1,07	2,79
Malezya	0,64	1,24	0,52	1,06
Hindistan	0,42	1,60	0,72	2,63
Arjantin	0,39	0,44	0,51	0,37
Tayland	0,32	1,25	0,44	1,33
Şili	0,23	0,43	0,28	0,43
Türkiye	0,14	0,83	0,38	1,27
Rusya Federasyonu	0,00	2,88	0,00	1,80
Diğer	18,91	15,96	16,60	14,77

Kaynak: DTÖ verilerinden hesaplanmıştır¹.

Bahsedilen gelişmeler çerçevesinde, gelişen ekonomiler uluslararası ticarette ikincil konumlarından merkezi bir konuma gelmiştir (Riad & diğerleri, 2012, s. 5-6). İhracatın ve ithalatın toplamı olarak, 1970’lerin başında başta ABD, Almanya ve Japonya olmak üzere dünya ticaretinde sınırlı sayıda ülke söz sahibi olup, bu ülkeler toplam ticaretin 1/3’ünden fazlasını yapmıştır. 1990 yılına gelindiğinde, küresel ticaretin merkezi Doğu Asya bölgesindeki ülkeleri içerecek şekilde çeşitlenmiştir. 2010 yılında Çin, Almanya ve Japonya’yı geride bırakarak ABD’den sonra ikinci büyük ticaret ortağı halinde gelmiştir. Çin’in bu gelişimin gerisinde hızlı sanayileşme ve serbest ticaret yatmaktadır. 2008 yılı itibarıyla Çin’in dış ticareti GSYH’sinin %57’sini oluşturmakta olup, bu oran ABD’nin yaklaşık üç katıdır.

Söz konusu değişimler dünya ithalatında benzer bir yapı göstermektedir (Tablo 14). Nitekim GYÜ’lerin dünya ithalatından aldıkları pay 1980 ve 2011 yıllarında %28,78’den %45,55’e yükselmiştir. Çin ve Hindistan gibi önde gelen GYÜ’lerin payı ihracattakine benzer şekilde artış göstermiştir. Öte yandan, genel olarak GÜ’lerin dünya ithalatından aldığı pay azalmasına (%71,22’den %54,45’e gerilemiştir) rağmen, ABD’nin dünya ithalatına katkısı 2012 yılında 1980 yılına göre neredeyse aynı kalmıştır.

Bu değişimin sebepleri arasında ekonomik alanda izlenen reform politikaları olduğu ileri sürülmektedir (Collier & Dollar, 2002, s. 32-33). Bu kapsamda, GÜ’lerdeki sanayi ürünleri için uygulanan tarifeler azalmaya devam etmiş ve çoğu GYÜ ticaretin serbestleşmesine yönelik ciddi adımlar atmıştır. Aynı zamanda, çoğu ülke yabancı doğrudan yatırımlara yönelik engelleri kaldırmış ve yatırım ortamını iyileştirmiştir. Ayrıca, taşıma ve iletişimde devam eden teknolojik gelişmeler bulunmaktadır. Konteynır ve hava yolu taşımacılığı sonucunda ülkeler uluslararası üretim ağlarına katılma imkânı bulmuştur. Yeni bilgi ve iletişim teknolojileri coğrafi olarak dağılmış arz zincirlerini yönetme ve kontrol etme anlamına gelmektedir. Ayrıca bilgi temelli faaliyetler “ağırlık taşımadığından” dijital girdiler ve üretimler hiçbir maliyet olmaksızın taşınabilmektedir.

18. yüzyılda başlayan Birinci Sanayi Devrimi ve 19. yüzyıl sonlarında görülen İkinci Sanayi Devriminden sonra, 1970’lerden itibaren insanlık tarihinde üretimde verimliliği esaslı şekilde değiştiren Üçüncü Sanayi Devrimi ortaya çıkmıştır (Greenwood, 1999). Yukarıda bahsedildiği üzere, Birinci Sanayi Devrimi kömür ve demir-çelik üretimi, demiryolu ve tüketim malları endüstrilerinin gelişmesiyle İngiltere’de başlamış ve tüm kıta Avrupa’sına yayılmıştır. Bu gelişme, modern endüstri şehirlerinin oluşumuna neden olmuş ve şehir nüfuslarında büyük artışlar görülmüştür. 1870’lerde başlayıp Birinci Dünya Savaşına kadar olan süren İkinci Sanayi Devriminde, petrol ve elektrik önemli

¹ GÜ ve GYÜ ayrımı International Trade Centre tanımlamasına göre yapılmıştır.

rol oynamış, büyük sermayedarlar ortaya çıkmış ve önemli buluşlar gerçekleşmiştir. Söz konusu dönemde organik kimyanın gelişmesi sonucunda endüstriler çeşitlenmiş ve elektrik, kauçuk, kara ve hava taşıt araçları ticarete konu olmuştur.

Üçüncü Sanayi Devrimi 1970'lerde ortaya çıkarak ileri teknoloji ile özdeşleşmiştir (Greenwood, 1999). Bu dönemde başta bilgi teknolojileri olmak üzere, biyoteknoloji, finansal sistem altyapıları, yarı iletken teknoloji gibi alanlarda ilerlemeler kaydedilmiştir. Söz konusu teknolojiler sayesinde zamanın ve ekonomik kaynakların etkin kullanımı ve bilgi birikiminin gelişimi sağlanmıştır. Sanayi devrimi arasında geçen süreler giderek kısalmış ve son yaşanan sanayi devrimi ile birlikte insanlığın bilgi birikimindeki artış üstel bir gelişme eğrisi haline gelmiştir.

Bilgisayar işletim sistemlerinin hız ve gücünün artması, bilgi sistemlerinin boyutlarının küçülmesi ve maliyetlerinin azalması, bilişim teknolojilerinin işlerliğinin ve kalitesinin gelişmesi, bilgi depolama sistemlerinin kapasite ve hızının giderek artması, uydu ve internet ağı vb. iletişim bağlarının güçlenmesi gibi ilerlemeler, gelişmiş ülkelerde bir değişim sürecini başlatmıştır. Bunun sonucunda, dünyanın her yerinden ve her zaman anlık iletişim olağan hale gelmiş, sadece işyerlerinde değil evlerde bilişim teknolojilerinin kullanımı genelleşmiş ve el yordamıyla yapılması imkânı bulunmayan çok büyük ölçekteki verilerin depolanarak ve işlenerek kullanımı mümkün hale gelmiştir.

Üretim maliyetlerinde görülen sürekli artışlar, bilgi teknolojileri ürünlerinin GÜ'lerden GYÜ'lere kaymasına neden olmuştur. Örneğin, disk sürücüler, monitörler, bilgisayarlar, entegre devreler ve yarı iletken cihazlar gibi ileri teknoloji gerektiren ürünler, ucuz işgücü nedeniyle üretim maliyetlerinin daha az olduğu ülkelere (Japonya, Güney Kore, Tayvan, Singapur ve Malezya) kaymıştır. Söz konusu ileri teknoloji mallarının GYÜ'lerde üretilmeye başlaması, aynı zamanda teknolojik avantajın GÜ'lerden GYÜ'lere transferine neden olmuştur. Bu durumun en çarpıcı göstergesi, ABD'de patentlerin giderek yabancılar tarafından tescil edilmesidir (Hetage, 1992). Örneğin, 1985 ve 1988 yıllarında ABD'de yabancı firmalar adına tescil edilen patentlerin toplam içindeki oranı sırasıyla %43 ve %53 düzeyine çıkmıştır. Aynı dönemde, Japon menşeli ABD patentlerinin ABD menşeli ABD patentlerine oranı %45'ten %71'e yükselmiştir.

Dünya ekonomisinin giderek küreselleşmesinin bir göstergesi çok uluslu şirketlerin yaygınlaşmasıdır (Leighton, 1970). Üçüncü Sanayi Devrimi ile daha da hızlandığı görülen bu gelişme, dünyanın başka bölgelerinde üretimin daha karlı hale gelmesi ve diğer ülkelerde pazara giriş amacıyla yerel şirketlerin oluşturulması ihtiyacından kaynaklanmıştır. Çok uluslu şirketlerin yanı sıra, dönemin Japonya gibi gelişmekte olan ülkeleri, başka ülkelerde küçük teknoloji şirketleri satın almış ve risk sermayesi (venture capital) gibi yöntemlerle inovasyonu teşvik etmiştir. Mali piyasalar da Üçüncü Sanayi

Devriminin sağladığı teknolojik gelişmelerden önemli derecede etkilenmiştir. Finansal işlemlerin kurulan ağlarla elektronik ortamda yapılması, sermayenin sınır ötesine serbestçe hareketini temin etmiştir. Bu durum, mali piyasalardaki görünümün hızla değişmesine ve küresel ölçekte finans piyasalarının bütünleşmesine neden olmuştur.

Kısacası, yukarıda bahsedilen gelişmeler çerçevesinde teknoloji transferinin GÜ'lerden GYÜ'lere doğru eskiye göre çok daha kolay ve ucuz olması da GYÜ'lerin sanayileşmesine, dolayısıyla dünya ticaretine katkılarına ivme kazandırmıştır. Reformlar arttıkça ve dünya piyasalarında bütünleşme sağlandıkça, daha fazla küreselleşen GYÜ'ler hızlı büyümeye başlamış ve 1970'lerde %2,9 olan büyüme oranı 1990'larda %5'e çıkmıştır. Bu ülkelerin hem ekonomik büyümesi artmış hem de daha fazla dünya pazarına giriş imkânı elde etmiştir. Görünüşe göre büyüme ve ticaret birbirini desteklemiş ve eğitime yönelik politikalar, azalan ticaret engelleri ve stratejik sektörel reformlar büyüme ve ticaretin her ikisini de güçlendirmiştir.

Bununla beraber, toplam nüfusları yaklaşık 2 milyar olan çoğu Afrika ve eski Sovyet ülkesi küreselleşme sürecine henüz güçlü bir şekilde dâhil olmadığı görülmektedir. Bu ülkeler, birincil mallarının ihraç edildiği pazarlarda sürekli değişen ticaret hadlerinden zarar görmüş, ayrıca son küreselleşme aşamasında kişi başına gelirlerindeki artış dünya ortalamasının çok gerisinde kalmıştır. Collier ve Dollar (2002, s. 38-40). Bu ülkelerin neden diğer küreselleşen ülkelere ayrıldığı konusunda üç farklı görüşe değinmektedir.

Birinci görüş, "kulübe dâhil ol" olarak adlandırılmaktadır. Buna göre, zayıf ekonomi politikaları nedeniyle, az küreselleşenler bol işgücünü karşılaştırmalı üstünlük sağlamak için kullanamamıştır. Örneğin, zayıf altyapı, yetersiz eğitim, rüşvet ve ticaretin önündeki engellerin yüksek olması halinde, bu faktörlerin getirdiği dezavantajlar işgücünün bol olmasından sağlanacak maliyet avantajını ortadan kaldırmaktadır. Bu nedenle, politikaların, kurumların ve alt yapının geliştirilmesi halinde bu ülkelerin sanayi malları ve hizmetler için dünya pazarları ile bütünleşmesi mümkündür.

İkincisi ise "coğrafi dezavantaj" görüşüdür. Bu görüş, küresel pazarlara girilememesinin nedeninin ülkelerin bulunduğu konumun dezavantajları olduğunu iddia etmektedir. İyi politikaları, kurumları ve altyapısı olsa bile denize çıkışı olmayan ya da salgın hastalıkların olduğu ülkeler sanayi malları üretiminde veya turizm gibi hizmetlerde rekabetçi olamayacaktır. Çoğu GYÜ için Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (EKİÖ) pazarlarına olan taşıma maliyetleri tarifelerden daha yüksektir. Bu nedenle, taşıma maliyetleri bütünleşme için zengin ülkelerin uyguladığı ticaret politikalarından daha büyük bir engeldir. Bazen taşıma maliyetlerindeki dezavantajın coğrafi koşullardan ya da kötü altyapıdan kaynaklandığı ileri sürülmektedir.

Son görüş ise “geminin kaçması”dır. Bu görüş, “kulübe dâhil ol” görüşünün esaslarını kabul etmekte, ancak çoğu ülkenin küreselleşmede artık geç kaldığını iddia etmektedir. Çünkü sanayi üreticileri için talep dünya geliri ile sınırlıdır ve kümelenen ekonomiler artık konumlanmıştır. Başka kümelenmeler için imkânlar olmakla birlikte, firmalar işgücünün bol olduğu bölgelerde artık yerleşmiş olup, sonradan gelen ülkelerin yatırımcılara sunacağı ilave bir avantaj bulunmamaktadır.

Ülke grupları içinde ve bu gruplar arasında yapılan ticaretin yapısının da değişime uğradığı görülmektedir. Bu kapsamda ticaretin ülke grupları arasındaki yönünü belirtmek için geleneksel olarak GÜ’ler *Kuzey* ve GYÜ’ler *Güney* olarak adlandırılmaktadır. Mal piyasasındaki fiyatların sürekli dalgalanması nedeniyle doğal kaynaklar dışlanarak yapılan çalışmalarda, Kuzey-Kuzey ticaretinin 1990 yılından 2011 yılına kadar %56’dan %36’ya gerilediği anlaşılmaktadır. Buna karşın, Güney-Güney ticaretinin aynı yıllar arasında %8’den %24’e yükselmiş, Kuzey-Güney ticaretinin ise 2000 yılından itibaren %37 civarında sabit kalmıştır.

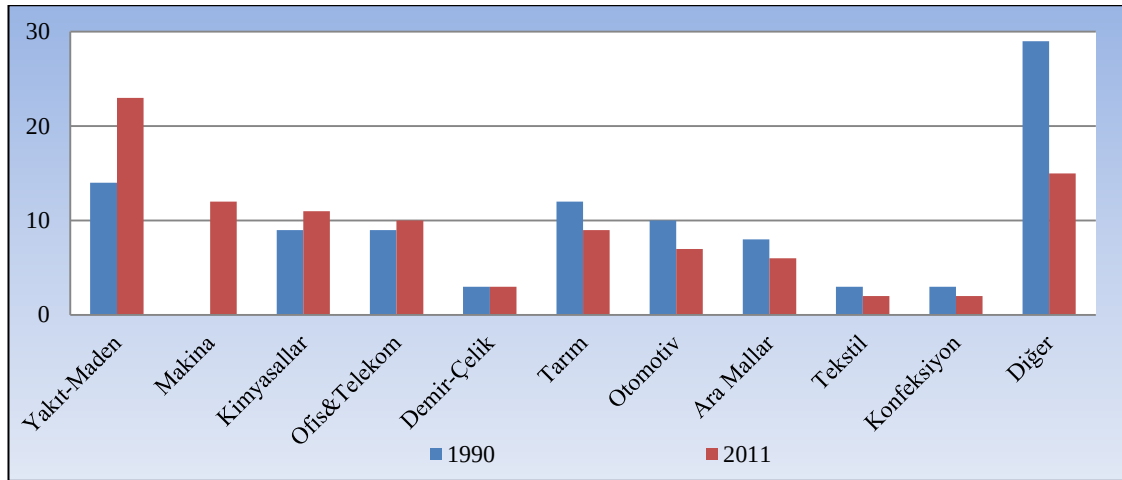
Güney-Güney ticaretindeki bu artışın esas nedeninin GYÜ’ler arasında müzakere edilen tercihli ticaret anlaşmaları olduğu şeklinde bir açıklama yapılmaktadır. Nitekim 1990 yılından bu yana yapılan anlaşmaların çoğunluğunun Güney-Güney arasında gerçekleştirildiği anlaşılmaktadır. Bu anlaşmalardan bazıları uygulamaya konulmasa bile genel olarak Güney-Güney ticaretini geliştirecek şekilde daha fazla açıklık sağlamış ve ticaretin önündeki engelleri azaltmıştır.

2.2.4.2. Dünya Ticaretinin Değişen Kompozisyonu

Dünya ticaretinde ülkelerin aldığı payların esaslı biçimde değişmesine paralel olarak ticarete konu olan malların kompozisyonu da farklılaşmıştır. Küreselleşmenin ilk aşamasından günümüze sanayi mallarının dünya ticareti içindeki payı sürekli olarak artış göstermiştir. Örneğin, sanayi üretiminin dünya ticaretinden aldığı pay 1900 yılında sadece %40 iken bu oran önce 2000 yılında %75’e yükselmiş, ancak 2011 yılında %65’e gerilemiştir (DTÖ, 2013, s.66). Bu gelişmeye karşın, tarım ürünlerinin dünya ticaretindeki payı aynı yıllar için %57’den %9’a düşmüştür. Diğer yandan, akaryakıt ve madencilik ürünlerinin ticareti, petrol fiyatlarındaki dalgalanmalar nedeniyle, İkinci Dünya Savaşı’ndan bu yana belirgin bir eğilim göstermemiştir.

Sanayi ürünlerinin ticareti alt gruplar itibarıyla incelendiğinde, yalnızca kimyasallar ile ofis ve telekomünikasyon ekipmanlarının dünya ticaretindeki payında 1990 yılına göre 2011 yılında büyük artışlar olduğu görülmektedir (Şekil 8). Otomotiv ürünleri, tekstil ve hazır giyim gibi çoğu ürün grubunun ihracattan aldığı pay azalmış, demir ve çelik ürünlerinin payı ise değişmemiştir.

Şekil 8. Dünya Mal İhracatında Ürün Gruplarının Payı (1990 – 2011)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 66)

Neoklasik ticaret teorisi uluslararası ticarete ilişkin birçok konuyu ele almakla beraber, *endüstri içi ticaret* gibi bazı önemli kavramları açıklamakta yetersiz kalmıştır. Örneğin, Almanya ve Japonya gibi birbirine araba ihraç eden iki ülke arasındaki ticaret yapısını karşılaştırmalı üstünlük yoluyla sağlanan ihtisaslaşma teorisi çerçevesinde açıklamak oldukça zordur. Bu nedenle, başta Krugman modeli gibi tekeli rekabet esasına dayalı yaklaşımlar, iki ülkenin aynı çeşit malı hem ihraç hem de ithal edebileceğine işaret eden “endüstri içi ticaret” kavramını geliştirmiştir. Krugman modelinde esas alınan ölçeğe göre artan getiri varsayımı altında değişken maliyetler birim başına sabit olmakla birlikte, üretim arttıkça sabit maliyetin birim başına giderek azalacağını ve ortalama maliyeti düşüreceğini öngörmektedir.

Öte yandan, Krugman’ın yaklaşımına göre, belirli bir endüstride yoğunlaşılması etkin bir karar olarak görülmekle beraber, aynı endüstride çok sayıda firmanın bulunması bir çelişkiye neden olmaktadır. Bu çelişki çerçevesinde Krugman firmalar arasında tekeli rekabet olduğunu öne sürmekte, diğer bir deyişle firmaların aslında birbirinden marka veya kalite gibi unsurlarla çok az farklılaştırılmış ürünler ürettiğini ve bu ürünlerin tam ikame mallar olmadığını ifade etmektedir. Böylece, her bir firma kendi ürettiği mal için tekel özelliği taşımakta, diğer yandan benzer ürünler için diğer firmalarla rekabet devam etmektedir. Krugman’ın modeli kapsamında, piyasaya daha fazla çeşit mal sunulması ve üretimde sağlanacak ölçek ekonomisi ile ticaretten kazanç sağlanması mümkündür. Bu yaklaşım aynı zamanda günümüz ticaret yapısında belirli işlerde yoğunlaşmayı tercih eden firmalar için de geçerlidir.

İki ülke arasında endüstri içi ticaretin miktarını ölçmek için yaygın olarak *Grubel-Lloyd (GL) Endeksi* kullanılmakta ve bu endeks *i* malı için;

$$GL_i = 1 - \frac{|ihracat_i - ithalat_i|}{(ihracat_i + ithalat_i)}$$

şeklinde tanımlanmaktadır (Egger & diğerleri, 2004, s. 4). Bir ülke sadece *i* malını ihraç ya da ithal ediyorsa GL Endeksi o sektör için 0 değerini alacaktır. Diğer yandan, bir ülke ihraç ettiği *i* malını ithal ediyorsa GL değeri 1 olacaktır. Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırmasında (SITC) tanımlanan 4 basamaklı kodlara göre 1996 ve 2011 yılları için her bir ülkenin dünyanın geri kalanı, GÜ'ler ve GYÜ'lere karşı hesaplanan GL Endeksleri Birleşmiş Milletler tarafından *Comtrade* veri tabanında yayınlanmaktadır.

Söz konusu değerlerden oluşan tablo bir ülkenin diğer ticaret ortaklarıyla göreceli olarak ne kadar endüstri içi ticaretle uğraştığını göstermektedir (Tablo 15). Bu tablodan çıkarılacak ana sonuç, gelişmiş ülke ekonomileri (ABD, AB, Kanada, İsviçre vb.) ile hızla gelişmekte olan ülkelerin (Hong Kong, Singapur, Malezya vb.) daha fazla endüstri içi ticarete yatkın oldukları, buna karşın doğal kaynakları zengin olan gelişmekte olan ekonomiler (Cezayir, Nijerya, Venezuela vb.) ile en az gelişmiş ülkelerin (Merkezi Afrika Cumhuriyeti, Nijer, Madagaskar vb.) göreceli olarak daha az endüstri ticareti yaptıklarıdır. Öte yandan, 1996-2011 döneminde GL değerlerinin Panama ve Mısır gibi istisnalar dışında genellikle değişmediği anlaşılmaktadır.

Tablo 15. Bazı Ülkelerin Ortalama Grubel-Lloyd Endeksleri (1996 – 2011)

Ülkeler	1996			2011		
	<i>Dünya</i>	<i>GÜ</i>	<i>GYÜ</i>	<i>Dünya</i>	<i>GÜ</i>	<i>GYÜ</i>
Hong Kong	0,70	0,29	0,65	0,66	0,30	0,61
Singapur	0,65	0,31	0,60	0,65	0,38	0,59
ABD	0,61	0,65	0,47	0,62	0,68	0,51
AB-27	-	-	-	0,60	0,63	0,51
Malezya	0,43	0,28	0,51	0,55	0,37	0,58
Kanada	0,57	0,59	0,36	0,53	0,58	0,34
İsviçre	0,51	0,52	0,31	0,49	0,49	0,37
Tayland	0,36	0,26	0,44	0,49	0,38	0,53
Güney Kore	0,42	0,35	0,35	0,48	0,43	0,42
Çin	0,39	0,33	0,40	0,40	0,38	0,36
Panama	0,12	0,08	0,13	0,39	0,12	0,47
Türkiye	0,32	0,27	0,36	0,39	0,36	0,41
Mısır	0,17	0,12	0,19	0,28	0,20	0,33
Madagaskar	0,12	0,11	0,11	0,17	0,15	0,16
Nijerya	0,09	0,09	0,08	0,14	0,11	0,13
Bolivya	0,13	0,07	0,17	0,12	0,09	0,11
Nijer	0,16	0,02	0,65	0,08	0,06	0,10
Cezayir	0,08	0,06	0,12	0,05	0,04	0,04
Orta Afrika Cum.	0,08	0,04	0,06	0,02	0,03	0,04

Kaynak: DTÖ (2013, s. 70)

Çin ve Kore GYÜ olarak tanımlanmakla birlikte, bu ülkeler sanayileşmede başarılı olduklarından GÜ'lere benzemekte ve tabloda üst sıralarda yer almaktadır. Öte yandan, doğal kaynakları olmadığından ithalat yapmak zorunda kalan Japonya'nın ise diğer GÜ'lere nazaran düşük GL değeri bulunmaktadır. Ayrıca, coğrafi olarak hızla gelişmekte olan GYÜ'lere yakın olan Japonya, GYÜ'lerle daha fazla endüstri içi ticaret yapmaktadır.

2.2.4.3. Dünya Üretiminde ve Ticaretinde İhtisaslaşma

Birinci bölümde açıklandığı gibi, Adam Smith'in mutlak üstünlük teorisini bir adım öteye götüren David Ricardo, Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisini geliştirmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük, bir ülkenin bir mal veya hizmeti diğer mal ve hizmetlere göre daha düşük maliyetle üretebilmesidir. Ricardo, bir ülkenin diğer mal ve hizmetlere göre daha fazla verim aldığı bir alanda ihtisaslaşması halinde, diğer ülkelerin söz konusu mal veya hizmeti daha verimli üretip üretmediğine bakılmaksızın, ticaretten elde edilen toplam kazanç artacak ve serbest ticaret sonucunda tüm ticaret ortakları fayda sağlayacaktır. Diğer bir ifadeyle, bir ülke diğer ülkelerle karşılaştırıldığında, hangi mal ve hizmetlerin üretiminde daha yüksek bir üstünlüğe sahip ise onlarda uzmanlaşması gerekir.

Yine birinci bölümde ele alınan Heckscher-Ohlin yaklaşımında üretimde kullanılan işgücü ve sermaye gibi faktör donatılarının ülkeler arasındaki farklılıkları esas alınmıştır. Sektörler itibarıyla üretim faktörlerinin farklı yoğunlukta kullanıldığı varsayımı çerçevesinde, bir ülkede bol olan ve belirli bir sektörde yoğun olarak kullanılan faktörün fiyatı diğer ülkelere nazaran ucuz olduğundan, bu ülkenin o sektördeki fırsat maliyeti düşük olacak ve böylece açık ekonomide ihtisaslaşacaktır.

Kısacası, neo-klasik yaklaşım- uyarınca ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük esasına göre belirli ürünlerin üretiminde ve ihracatında ihtisaslaşması öngörülmektedir. Ancak, telekomünikasyonda ve bilişim teknolojisindeki gelişmeler, artan ekonomik entegrasyon ve açık ticaret politikaları ile birleşerek, geçen zaman içinde daha üst düzeyde teknolojinin yayılmasını sağlamış ve üretim faktörlerinin mobilitesini ve birikimini artırmıştır. Bu durum, ülkelerin belirli ürünlerin ihracatında daha az ihtisaslaşabileceği ve dolayısıyla ihraç ürünlerinin kompozisyonunun benzeşmesine yol açabileceği sonucuna götürmektedir. Bu itibarla, küreselleşmenin son aşamasında iktisat literatüründe öngörüldüğü şekilde üretim ve ihracatta ihtisaslaşmanın olup olmadığının araştırılmasında yarar vardır.

Ticaretin günümüz yapısında ileri teknoloji malların artan payı dikkat çekmektedir (Riad & diğerleri, 2012, s. 6-7). Buna göre, makine ve taşıma ekipmanı gibi yüksek veya orta-yüksek-teknoloji mallarına ilişkin ihracatın payı artarken, tekstil ve gıda gibi düşük teknoloji mallarının ticaret açısından önemi

azalmaktadır. İhracat içinde teknoloji-yoğun malların bulunması ekonomik büyüme bakımında daha iyi bir gelecek sunmaktadır. Yüksek-teknoloji ürünlerinin ticareti ortalamasının üzerinde artmakta ve beceri ve bilgi-yoğun faaliyetlere daha fazla yayılmacı etkisi bulunmaktadır. Bununla birlikte, teknolojinin benimsenme süreci ülkelerin “özümseme kapasitesi” ile ilgili olup, bu teknolojinin sektörlere adapte edilmesi mevcut faktör donanımlarından daha önemlidir. Bu itibarla, yabancı sermaye yatırımlarını da çekecek şekilde teknolojinin öğrenilmesi veya ithal edilmesine dönük ülke-spesifik politikalar, aynı işgücü, sermaye ve beceri donanımlarına sahip ülkeler arasında karşılaştırmalı avantaj sağlamaktadır.

Mal ihracatında ihtisaslaşmanın varlığını ölçmede kullanılan yöntemlerden birisi *Herfindahl-Hirschmann (H) Endeksi* (Rhoades, 1993, s. 188-189). Bu endeks 0 ve 1 değerini alacak şekilde normleştirilmekte (1 ihracatta tam ihtisaslaşma anlamına gelir) ve sonrasında ülkelerin ihracatta ihtisaslaşma yapısını göstermek üzere iki yıla ait endekslerin farkı alınmaktadır. DTÖ tarafından yapılan hesaplamalarda, 2010 yılı için H Endeksinin örnekleme alınan ülkelerin yaklaşık %80’inde 0,4 değerinin altında olduğu, diğer bir ifadeyle çok sayıda ülkenin ihracatının çeşitlendiği sonucuna varılmıştır. Bu çeşitlenmenin Avrupa, Kuzey Amerika ve Asya’da yoğunlaştığı görülmektedir. Buna karşılık, ihracatta yoğunlaşan ülkelerin çoğunlukla GYÜ olduğu ve çoğu durumda Kongo, Şili ve Mozambik gibi doğal kaynakları olan ülkeler olduğu tespit edilmiştir. DTÖ’nün söz konusu araştırmasında özetle, 1990-2010 döneminde H Endeksinin ya azaldığı (çoğu ülkenin ihracatında çeşitlendiği) ya da hiç değişmediği neticesi çıkmakta, dolayısıyla ülkelerin ihracat kompozisyonunun zaman içinde birbirine benzeştiği anlaşılmaktadır.

Uluslararası ihtisaslaşmayı anlamak için kullanılan başka bir metot *Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlük* (Revealed Comparative Advantage) Endeksidir (Balassa, 1965). Yine DTÖ tarafından bu endeks seçilmiş ülkeler itibarıyla üç ana ürün kategorisinde (tarım ürünleri, akaryakıtlar ve madencilik ürünleri, sanayi ürünleri) ve sanayi üretiminin yedi alt sektörü için 1990 ve 2010 yılları arasında hesaplanmıştır (DTÖ, 2013, s. 72). Yapılan hesaplamaların sonuçları GÜ’ler ve GYÜ’ler için aşağıda özetlenmiştir.

Bulunan endeks değerleri ülkeler ve sektörler itibarıyla ilginç sonuçlar olduğunu göstermektedir. Bazı GÜ’lerin (Kanada ve İngiltere) sanayi üretiminde karşılaştırmalı üstünlüklerinin genellikle kötüleştiği, diğerleri için belirli sektörlerde azalma olduğu (Avustralya’da demir ve çelik, Norveç’te kimyasallar, İsveç’te otomotiv ürünleri, Japonya’da ofis ve telekom ekipmanları vb.) tespit edilmiştir. Birkaç GÜ’nün RCA Endeksi (Yeni Zelanda’da tarım ürünleri, Japonya’da çelik ve ABD’de tekstil) iyileşmiş olsa da, genellikle gelişmiş sanayi ürünlerinde kaybedenlerin sayısı kazananlardan fazladır.

GYÜ'ler açısından doğal kaynakları olanlar ile sanayileşenler arasında bir ayrışma olduğu gözlemlenmiştir. Çin, Meksika ve Türkiye gibi geçmişte birincil ürünlerde güçlü karşılaştırmalı üstünlüğü olan ülkeler, bu sektörlerde yakın zamanda kaybetmeye başladığı avantajlarını sanayi ürünlerinde kazanmıştır. Diğer yandan, Rusya Federasyonu, Brezilya ve Hindistan karşılaştırmalı üstünlüklerini ya sanayi ürünlerinde kaybetmiş ya da birincil ürünlerde kazanmıştır. Büyük GYÜ'ler (Brezilya, Çin, Rusya, Hindistan ve Türkiye) yakın geçmişte hızlı bir ekonomik gelişme göstermekle birlikte, bu gelişme ülkeden ülkeye değişmektedir. Bazı durumlarda işgücü ve sermaye ihracata dayalı sanayi üretimini artırmak için kullanılmış, diğer durumlarda ise büyüme küresel mal fiyatlarına bağlı kalmıştır.

Yukarıda yapılan çalışmalar gelişen ekonomilerin ihracat yapılarının, küresel tedarik zincirinin bir sonucu olarak, artan bir şekilde GÜ'lere benzediğini ortaya koymaktadır. GÜ'ler tarafından geleneksel olarak baskın olunan sektörlerde Çin ve diğer yükselen ekonomilerin varlığını artırmasına bağlı olarak ülkelerin ihracattaki mal kompozisyonları benzeşmekte ve bu durum uluslararası ticarete rekabet için bir baskı yaratmaktadır.

İhracatta rekabeti ölçmek için kullanılan yöntemlerden birisi *İhracat Benzerlik Endeksi* (Export Similarity Index)'dir (Kellman ve Schroder, 1983). Bu ölçüye göre, 6 haneli her ürün kategorisi için toplam ihracat içinde benzer oranlara sahip ikili ülkeler yüksek değerler almaktadır. Yapılan hesaplamalara göre Japonya, Güney Kore, ABD ve Avrupa ülkeleri ile rekabet ederken, ABD'nin ihracat yapısı diğer GÜ'lere benzemektedir. Çin geleneksel olarak diğer Asya ülkeleri ile rekabet etmekte ve halen büyük farklar olmasına rağmen ihracat yapısı Almanya ve ABD gibi GÜ'lere giderek yaklaşmaktadır.

GÜ'ler ile gelişen ekonomilerin ihracat yapılarının giderek yakınlaşması rekabetin yanı sıra artan şekilde tamamlayıcılığı da beraberinde getirmiştir. Teknoloji içeriğinin kayması ve ihracat yapılarının benzeşmesine bağlı olarak, işgücü yoğun malların üretiminin emeğin ucuz olduğu ülkelerde gerçekleştirilmesi sonucunda tamamlayıcılığın önemi artmaktadır. Örneğin, taşıma ekipmanları geçmişte doğrudan GÜ'lere giderken, bugün Japonya'nın makina ihracatının önemli bir bölümünün montajı Çin'de yapılmaktadır. Böylece, Japonya'nın Asya'ya ve Çin'in ABD'ye ihracatı artmış gibi görünmektedir. Bu durum, rekabetten çok Japonya'nın küresel tedarik zincirindeki konumuna işaret etmektedir. Benzer şekilde, Avrupa ihracatın teknolojik yoğunluğu batıdan Çek Cumhuriyeti, Macaristan ve Polonya gibi Doğu Avrupa'ya kaymıştır. Kuzey Amerika'da ABD bazı yüksek teknoloji faaliyetlerini Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması (KASTA) ortaklarında gerçekleştirmektedir.

GYÜ ve GÜ'lerin ihracat yapıları ürünler itibariyle benzetmekle beraber, kalite ve fiyat unsurları bakımından farklılıklar olabilmektedir. Riad ve diğerleri (2012, s. 30) uluslararası ihracat istatistiklerinin aynı ürün grupları arasındaki fiyat ve kalite farklarını tam olarak yansıtmadığını belirtmekte ve alternatif bir göstergeye (EXPY) atıf yapmaktadır. Hausmann, Hwang ve Rodrik (2005) tarafından kullanılan bu göstergede, bir ülkenin ihracatının karmaşıklığını ölçmek için ihracatla birlikte gelir değişkeni de dikkate alınmıştır. EXPY ölçüsüne göre, her bir 6 haneli ürün kategorisi aynı ürünü üreten ülkelerin ağırlıklandırılmış ortalama gelir düzeyi ile değerlendirilmiştir. Böylece, sadece GÜ'ler tarafından üretilen ve muhtemelen yüksek katma değer içeren bir ürün için yüksek bir değer hesaplanmıştır. Bu göstergeye göre, Japonya ihracat değeri olarak G-7 ülkelerini geride bırakmıştır. Gelir değişkeni hesaba katılarak ihracatı ölçülen gelişen ekonomiler ise, geçmiş yıllarda arayı kapatmış olmakla birlikte, halen GÜ'lerin gerisindedir. Başka bir deyişle, gelişen ekonomilerin ihracatları düşük-gelir mal kategorilerinden oluşmaktadır. Bu tespit, diğer büyük gelişen ekonomilerin üzerinde performans gösteren Çin için de geçerlidir.

2.2.4.4. Dünya Ticaretinde Küreselleşme ve Bölgeselleşme

Ülkeler ve bölgeler arasında yapılan tercihli ticaret anlaşmalarının sayısında son yıllarda hızlı bir artış görülmüştür. DTÖ verilerine göre söz konusu anlaşmaların sayısı 1990-2010 döneminde üç kat artarak 300'ü bulmuştur (DTÖ, 2011, s. 54). Tercihli ticaret anlaşmaları, genellikle aynı coğrafi bölgelere yönelik düşünüldüğünden, bölgesel ticaret anlaşmaları olarak da adlandırılmaktadır. Bu çerçevede, bahsedilen düzenlemelerin sayısındaki hızlı artışın küreselleşmeye yaptığı katkı ile uluslararası ticaretin daha bölgesel hale geldiği yönünde tartışmalar bulunmaktadır.

Bu tartışmaları daha da derinleştiren diğer bir konu tercihli ticaret anlaşmalarının artık coğrafi komşu ülkeler yerine farklı bölgeler arasında yapılmasıdır. Nitekim yine DTÖ verilerine göre, 1990'larda aynı coğrafi bölgede (intra-region) yapılan anlaşmaların toplam içindeki payı %75 iken, bu oran 2010 yılında %50'ye gerilemiştir. Bölgeler arasında yapılan anlaşmalar ise ticarete bölgeselleşmeyi azaltmış, buna karşın küresel tedarik zincirinin gelişmesi gibi unsurlar bölgesel ticareti daha yoğun hale getirmiştir.

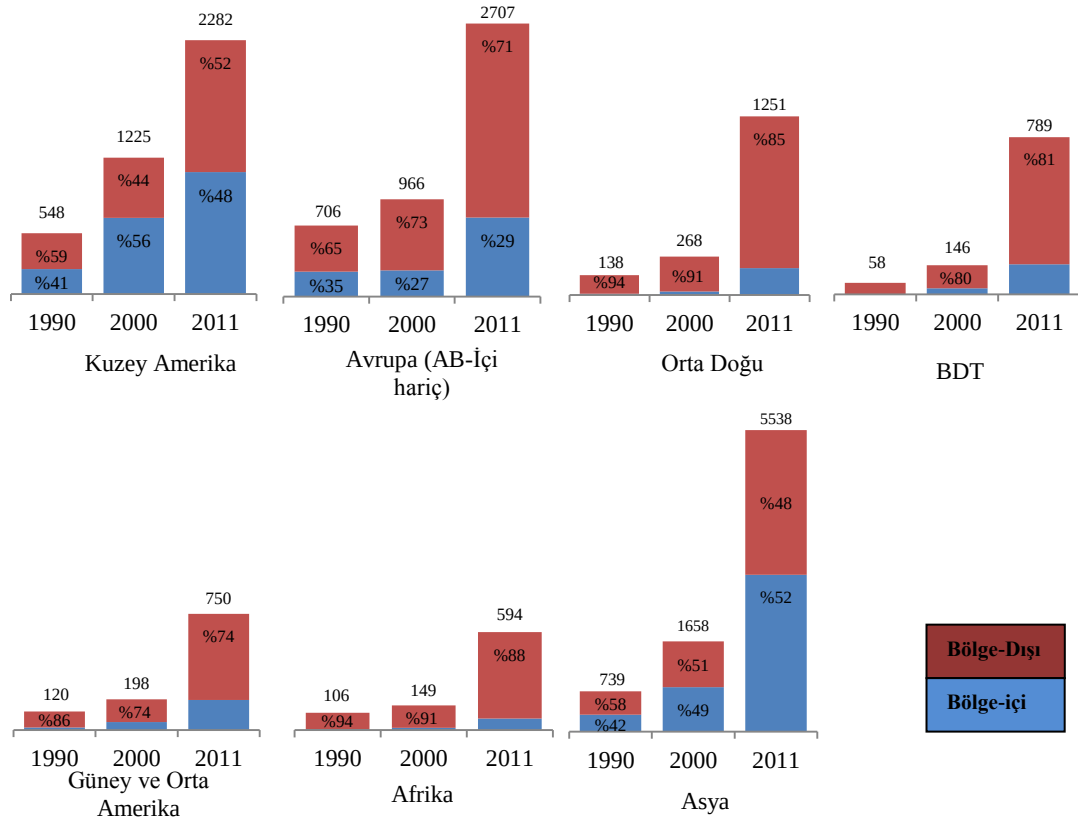
Bu başlık altında tercihli ya da bölgesel ticaret anlaşmaları yerine coğrafi bölgeler esas alınarak ticaretin yapısı hakkında bir inceleme yapılacaktır. Böyle bir incelemenin gerekçesi, yukarıda belirtildiği üzere, coğrafi komşular arasında ticaret anlaşması yapılması imkânının azalması, bunun yerine dünyada farklı bölgeler arasında ticari ilişkilerin kurulması ve bunun sonucunda coğrafi bölgeler arasındaki ticaretin giderek önem kazanmasıdır. Bölgesel ticaret anlaşmalarına ilişkin gelişmeler ile bunların serbest ticarete yaptığı etkilerin önemi çerçevesinde, bu konu ayrı bir başlık halinde ilerleyen

bölümlerde ayrıca ele alınacaktır. Coğrafi bölgeler arasında gerçekleşen ticaretin değerlendirilebilmesi için DTÖ tarafından yıllık olarak hazırlanan Uluslararası Ticaret İstatistiklerinde yer alan ürün grupları ve varış bölgeleri itibarıyla mal ticareti ağına ilişkin veri seti esas alınmaktadır.

Coğrafi bölgeler itibarıyla 1990-2011 dönemine ilişkin toplam mal ihracatı, bölge-içi ve bölgeler-arası ticaret paylarını içerecek biçimde Şekil 9'da gösterilmektedir. Şekilde, Avrupa bölgesine AB-içi ticareti içermeyecek şekilde yer verilmiştir. Çünkü bu verinin dâhil edilmesi durumunda, Avrupa'nın ihracat ve bölge-içi ticaretine ilişkin değerler daha yüksek çıkmaktadır.

Şekil 9'da açıkça görüldüğü üzere, Asya ülkelerinin ihracatında bölge-içi ticaretin payı daha fazla olup, bu oran yüzde değer şeklinde giderek artmaktadır (1990'da %42 ve 2011'de %52). Asya ülkelerine ait bu oran diğer bölgeler içinde en büyük değerdir. Bununla birlikte, AB-içi ticaret dâhil edildiğinde bu görünüm değişmekte ve Avrupa bölgesi bölge-içi ticaret açısından birinci sıraya yükselmektedir. Asya'nın bölge-içi ticaretindeki bu artışın asıl nedeni, Kuzey Amerika'nın mal ticareti içinde Asya'nın payının 2000-2011 döneminde %26'dan %16'ya gerilemesidir.

Şekil 9. Bölge-İçi ve Bölge-Dışı Mal İhracatı (1990 – 2011, milyar Dolar)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 76)

Avrupa'nın ihracat içindeki bölge-içi ticaret, AB-içi ticaret dâhil edilmediğinde, 1990-2011 döneminde %35'den %29'a düşmüştür. Bununla beraber, AB-içi ticaret eklendiğinde, 1990 yılında 1,7 trilyon Dolardan 2011 yılında 6,6 trilyon Dolara çıkan Avrupa'nın toplam ihracatı tüm bölgeler içinde en büyük olandır. Diğer yandan, ihracat içindeki bölge-içi ticaretin payı yıllar itibariyle değişme göstermeksizin %72 civarında seyretmiştir.

Meksika dâhil Kuzey Amerika'nın, toplam ihracat içinde bölge-içi ticaretin payı 1990 yılında %41 iken, önce 2000 yılında %56'ya çıkmış ve sonrasında 2011'de %48'e gerilemiştir. Bu gelişmenin nedeni olarak, Güney ve Orta Amerika (2000 yılında %6 ve 2011 yılında %9) ile Asya'ya (2000 yılında %19 ve 2011 yılında %21) yapılan ihracatın artması gösterilmektedir. Önemli ölçüde doğal kaynak ihraç eden diğer tüm bölgelerde ise son 20 yılda bölge içi ticaretin arttığı görülmekle beraber, ticaretin mutlak değerinin halen çok küçük değerler olduğu anlaşılmaktadır. Örneğin, söz konusu dönemde Afrika'nın bölge-içi ticaret payı %6'dan %12'ye çıkmasına rağmen, bu ticaretin değeri GÜ'lere göre çok küçük kalmaktadır.

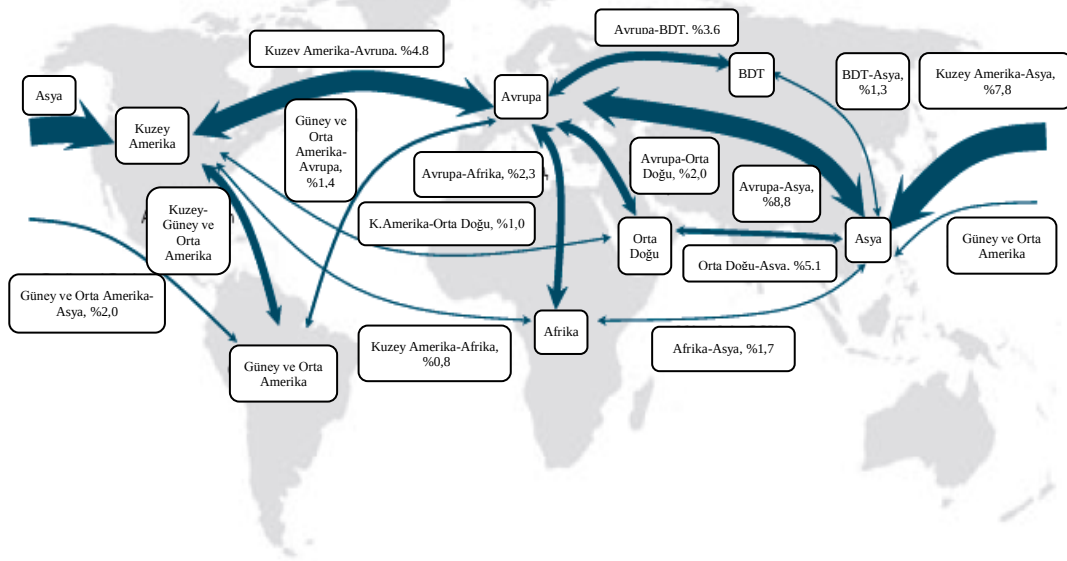
Bölgeler arasındaki ikili ticaretin yapısında 1990-2011 döneminde meydana gelen değişimler dünya ticaretindeki payı (%) olarak Şekil 10 ve Şekil 11'de oklar yardımıyla gösterilmiştir. Şekillerde okların kalınlığı iki bölge arasındaki ticaret ilişkisinin genel önemine işaret etmektedir. Söz konusu şekillerde bulunan okların yönü incelendiğinde yapılan ilk tespit, Asya'nın bölgeler arası ticarete merkezi bir konuma sahip olduğudur. 2011 itibariyle dünya ticaretinde en önemli üç ikili ilişkinin Asya ve Avrupa (2011'de dünya ticaretindeki payı %8,8), Asya ve Kuzey Amerika (2011'de dünya ticaretindeki payı %7,8) ve Asya ve Orta Doğu (2011'de dünya ticaretindeki payı %5,1) arasında olduğu görülmektedir.

Asya'nın, Kuzey Amerika dışında, diğer tüm bölgelerle ikili ticareti dünya ticaretinden aldığı pay itibariyle 1990-2011 arasında artmıştır. Ancak, Asya'nın Kuzey Amerika ile yaptığı ticaretin payı aynı dönemde %10,2'den %7,8'e düşmüştür. Bu gerilemenin temel sebebi, dünya ticaretinde Çin'in aldığı payın artması ve böylece Asya'da bölge-içi ticaret ile diğer bölgelerle olan ticaretin gelişmesi olarak değerlendirilmektedir. Öte yandan, Afrika-Asya'nın dünya ticaretindeki payı aynı dönemde, petrol ve diğer doğal kaynakların Çin'e ihraç edilmesi ve sanayi mallarının Çin'den ihracatı nedeniyle, yaklaşık üç kat artmıştır. Ancak, bu artışa rağmen ticaretin mutlak değeri göreceli olarak düşük kalmıştır. Asya'nın artan önemine karşılık, Kuzey Amerika'nın diğer bölgelerle ikili ticaret akımlarının dünya ticaretine oranı ya aynı kalmıştır (Kuzey Amerika-Orta Doğu vb.) ya da hızla azalmıştır (Kuzey Amerika-Avrupa ikili ticaretinin dünya ticaretine oranı %7,8'den %4,8'e gerilemiştir).

Ülkelerin dış ticarete birbirine bağımlılığının artması ticari ilişkiler yoluyla özellikle iktisadi sorunların sınır ötesine taşınmasına neden olmuştur. Ülkeler arasında küresel ticaret ağları incelendiğinde, geçen

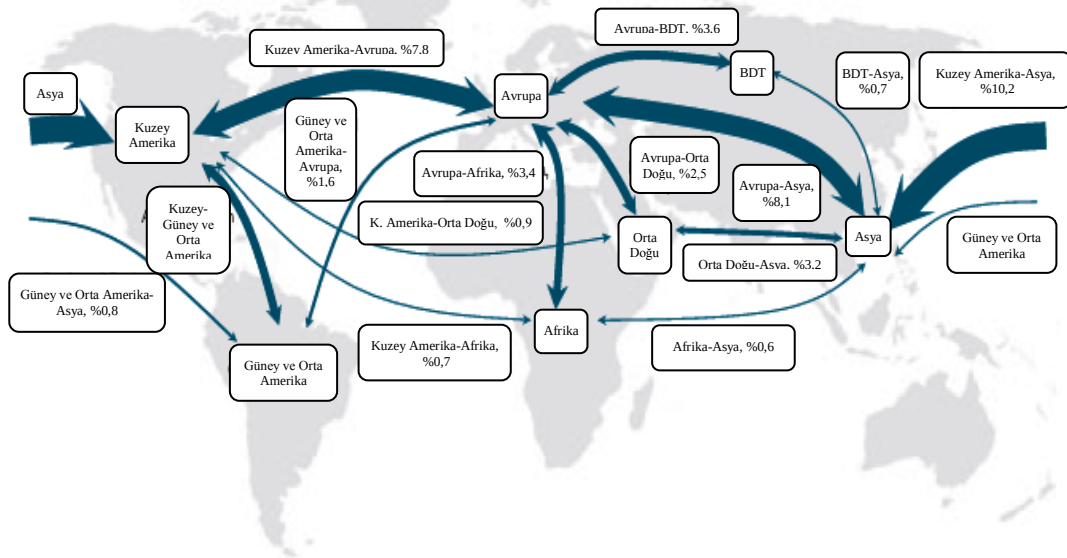
on yıllık dönemde önemli değişikliklerin olduğu anlaşılmaktadır (Riad ve diğerleri, 2012, s.9). Öncelikle Çin ABD ile birlikte, sadece büyüklük değil aynı zamanda artan ticaret ortaklarının sayısı bakımından önemli bir ticaret odağı olmuştur. Ayrıca, stratejik ihracat pazarı olarak Çin ve Japonya'nın konumlarında değişme gerçekleşmiş ve Çin hem bölgesel hem de küresel ölçekte daha büyük tüketici olarak Japonya'nın önüne geçmiştir. Son olarak, Avrupa ülkeleri küresel ticaret ağı içinde merkezi önemini korumuş ve bu ülkelerin birbirine bağımlılığı ticaret hacminden daha önemli hale gelmiştir.

Şekil 10. Bölgeler Arası Toplam Ticaretin Dünya Ticaretindeki Payı (1990)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 77)

Şekil 11. Bölgeler Arası Toplam Ticaretin Dünya Ticaretindeki Payı (2011)



Kaynak: DTÖ (2013, s. 77)

Uluslararası Para Fonu'nun (UPF) verileri esas alınarak, toplam dünya ticaretinin tamamını içerecek şekilde 1999 ve 2009 yılları için ticaret hacmi büyüklüğünü ve ticarete karşılıklı bağımlılığı ölçen göstergeler kullanılarak yapılan iki aşamalı bir sıralama çalışmasında küresel ticaret ağındaki değişimlere dair önemli bulgulara ulaşılmıştır (Riad & diğerleri, 2012, s. 13-14). Buna göre, ticarete önde gelen ülke grubu büyük oranda aynı kalmakla beraber, gelişen ekonomilerin ağırlığının artması sebebiyle, söz konusu grup içindeki sıralamalarda değişimler olmuştur. Örneğin, 1999 yılında ilk on ülke grubunda yer almayan Türkiye ve Rusya 2009 yılında gruba dâhil olmuş, Çin ve Hindistan'ın sıralamaları yükselmiştir. Ayrıca, Avrupa ve Asya listedeki baskın konumlarını korumuştur. Avrupa'nın yerini koruması ticarete karşılıklı bağımlılığın güçlü olmasından, Asya'nın ise toplam ticaret hacmindeki büyüklükten kaynaklanmaktadır.

Modern dünya ticaretinin yapısında daha önceki dönemlerde görülmeyen unsurlar ortaya çıkmıştır. Krugman (1995, s. 332-337) bu unsurları benzer ülkeler arasında benzer ürünlerin ticaretinin gelişmesi (intra-trade), üretim süreçlerinin bir çok coğrafi aşamaya bölünmesi ve dikey ihtisaslaşma, ülkelerin dışa açıklık oranlarının (dış ticaret hacmi/GSYH) artması ve düşük ücretli ülkelere yüksek ücretli ülkelere büyük ölçekli sanayi malları ihracatının artması şeklinde tanımlamaktadır. İkinci Dünya Savaşından bu yana, ticaretin önündeki engellerin önemli derecede azalması ve ticaretin serbestleşmesi küresel ve bölgesel düzeyde ticaret yapısını değiştirmiştir. Örneğin, Batı Avrupa ve Kuzey Amerika ülkelerinin Kennedy Turu öncesinde %8,9 olan ortalama tarife oranları, Uruguay Turu sonrasında %3,1'e gerilemiştir (Tablo 16).

Tablo 16. Sanayi Mallarında Tarife İndirimleri (1948 – 1999)

Uygulama Dönemi	Müzakere Turu	Tarife İndirimi ² (%)	Hesaplamaya Esas Yıl	Ortalama Tarife Oranı (ABD, Japonya, AB, İngiltere)	
				Önce	Sonra
1948	Cenevre (1947)	-26	1939	...	...
1950	Annecy (1949)	-3	1947	...	...
1952	Torquay (1950-51)	-4	1949	...	...
1956-58	Cenevre (1955-56)	-3	1954	...	...
1962-64	Dillon (1961-62)	-4	1960	...	...
1968-72	Kennedy (1964-67)	-38	1964	8,9	5,5
1980-87	Tokyo (1973-79)	-33	1976 veya 1977	6,2	4,1
1995-1999	Uruguay (1986-94)	-38	1988 veya 1989	5,2	3,1

Kaynak: DTÖ (2007b, s. 207-209)

² EÇKÜ oranları esas alınarak ithalat değerlerinden ticaret ağırlıklı oranlar hesaplanmıştır.

Önde gelen GYÜ'lerin uyguladıkları tarife oranları 1980'lere kadar çok yüksek olmakla beraber, son yıllarda bu oranlar hızla düşmüştür. Tarifelerin indirilmesi ile birlikte, teknoloji sayesinde azalan taşıma ve iletişim maliyetleri birçok ülke arasında dikey ticaret ağları şeklinde üretim süreçlerinin bölünmesini sağlamıştır. İletişimdeki teknolojik gelişmeler, kontrol ve koordinasyon maliyetlerini azalttığı için üretim aşamalarını ayırıştırılarak farklı ülkelere dağıtılmasını imkân vermiştir. Ayrıca, tarifelerdeki ve taşıma maliyetlerindeki düşüş, küresel tedarik zincirinde ülkeler arasındaki ara malların ticaretini kolaylaştırmıştır. Bu gelişme, her bir ülkenin bir malın belirli bir üretim aşamasında ihtisaslaştığı dikkate alındığında oldukça önemlidir.

Küreselleşmenin bu aşamasında ekonomik faaliyetler coğrafi olarak oldukça yoğunlaşmıştır. Bu durum ülkeler tarafından uygulanan farklı politikaları, doğal coğrafi avantaj ve dezavantajları, ayrıca kümelenme ve ölçek ekonomilerin etkilerini göstermektedir (Riad & diğerleri, 2012, s. 33). Yapılan çalışmalarda, Afrika'da çok düşük üretim yoğunluğu bulunduğu ve üretimin artarak her bölgede eşit olacak şekilde dağılmasının pek muhtemel olmadığı değerlendirilmektedir. Afrika'nın çok sayıda başarılı sanayi üretimi veya hizmetler kümelenmesini geliştirmek için potansiyeli bulunmakta, fakat diğer bölgeler gibi gelişmesi halinde göç alması gerekecektir. Afrika Avrupa'dan daha az nüfus yoğunluğuna sahip olduğundan burada kümelenme oluşturma konusunda göçün önemi daha büyüktür.

2.2.4.5. Küreselleşme ve Küresel Tedarik Zinciri

Küreselleşmenin son aşamasında uluslararası ticaretin yapısındaki en önemli değişikliklerden bir diğeri, ülkeler arasında üretim süreçlerinin artan biçimde birbirine bağımlı hale gelmesi ve her bir ülkenin bir malın belirli bir aşamasında ihtisaslaşmasıdır. Bu durum küresel arz zinciri, uluslararası üretim ağı, dikey ihtisaslaşma veya üretimin ayrışması gibi kavramlarla isimlendirilmektedir.

Grossman ve Rossi-Hansberg (2006, s. 60-62) söz konusu değişmeyi *yeni paradigma* olarak tanımlamakta ve bu yaklaşım nihai bir malı üretmek için, bazıları diğer ülkelerde yapılmak üzere, birçok işin yerine getirilmesi fikrine dayanmaktadır. Buna göre, iki ülkeden birinin teknoloji üstünlüğü varken diğerrinin ucuz işgücüne sahip olması durumunda, teknoloji sahibi ülke diğer ülkede üretim yapmayı tercih edebilecektir. Böylece, nihai ürünlerin ticaretinin yapıldığı duruma göre her iki ülkenin ticaretten kazanç sağlaması mümkün olacaktır. Bahsedilen yaklaşım ile klasik ticaret teorisi arasındaki temel fark üretim teknolojisinin ülke-spesifik değil, firma spesifik olmasıdır.

Öte yandan, dikey ihtisaslaşma kavramının 1990'ların ortalarından itibaren daha ön plana çıktığı anlaşılmaktadır. Hummels ve diğerleri (1998) tarafından yapılan çalışmalarda, dikey ticaret içinde yer alma ihtimali en düşük olan ülkelerin şaşırtıcı şekilde dünyanın en büyük ekonomileri olduğu tespit

edilmiştir. Ölçek ekonomisi nedeniyle, genellikle büyük ülkelerin küçük ekonomilere göre bir malın üretiminin tüm aşamalarını gerçekleştirmesi daha kolaydır. Bu nedenle, ABD, Almanya ve Japonya toplam ticaret içinde dikey ticaret oranı en düşük ülkeler arasında yer almaktadır. Dünya ticaretinin geri kalan yarısını açıklayan ülkeler arasında yer alan Hollanda ise en yüksek dikey ticaret oranına sahiptir. Bu oran, İrlanda için 1990 yılında %28,4 ve Kore için 1993 yılında %23,9'dur. Yine, yapılan hesaplamalara göre, İspanya, Malezya ve Filipinler'in büyük dikey ticaret payları bulunmaktadır. Dünya genelinde söz konusu oranın %20-25 arasında olduğu tahmin edilmektedir.

Bu arada, küresel tedarik zincirindeki değişmelerin uluslararası ticarete etkilerinin tam olarak anlaşılabilmesi için mal ticareti akımlarına ilişkin verilerin katma-değer cinsinden incelenmesi gerekmektedir. Ancak uluslararası ticaret istatistikleri ülkeler arasında ticarete konu olan ürünlerin katma değerleri hakkında tam bir fikir vermemektedir. Bu yönde değişik alternatifler bulunmakla beraber kesin sonuçlara ulaşmak için mevcut verilerin en azından şimdilik yetersiz olduğu düşünülmektedir (DTÖ, 2013, s. 79). Bununla beraber, Riad ve diğerleri (2012, s. 5-6) ihracatın içinde yabancı katma değerini ölçmeye dönük bazı çalışmalara atıf yapmaktadır. 2001 yılında yapılan bir tahmine göre, yabancı katma değeri olan ihracatın 1970-2005 döneminde iki katına çıkarak %33'e ulaştığı ifade edilmektedir (Tablo 17).

Tablo 17. İhracat İçinde Yabancı Katma Değerin Payı (2001)

	28 Ülke ³		34 Ülke ⁴	
	1970	1990	1970	1990
Yabancı Katma Değerin Payı (%)	18,0	24,0	27,0	33,0
Yabancı Katma Değerin Payındaki Artış (%)		31,3		21,5
Yabancı Katma Değeri İçeren İhracatın İhracat/GSYH Oranındaki Büyümeye Katkısı (%)		32,5		55,9

Kaynak: Riad ve diğerleri (2012, s. 5-6)

Dikey ihtisaslaşma ile ticaretin bölgesel olarak yoğunlaşması arasında bir paralellik olduğu görülmektedir. 1995-2005 yılları arasında ihracattaki yabancı katma değer payındaki ciddi artışlar, hem Çin hem de Almanya'nın kendi bölgelerindeki tedarik zincirinin entegrasyonundan kaynaklanmaktadır. Çin'in ihracatında Asya'dan gelen yabancı katma değer oranı yüksek olup, bu

³ Avustralya, Kanada, Çin, AB-15, Hong Kong, Endonezya, Japonya, Kore, Meksika, Tayvan, Malezya, Singapur, Tayland ve ABD.

⁴ AB-15, Avustralya, Brezilya, Kanada, İsviçre, Çin, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Endonezya, Hindistan, İsrail, Norveç, Yeni Zelanda, Polonya, Rusya Federasyonu, Slovak Cumhuriyeti, Tayvan, Türkiye ve ABD.

katma değerin yarısından çoğu diğer Doğu Asya ülkeleri olmak üzere kendi bölgesinden gelmektedir. Almanya'nın ihracatında ise yabancı katma değerin çoğu AB ülkelerinden sağlanmaktadır.

GÜ'ler ile gelişen ekonomilerin küresel tedarik zincirinde farklı rolleri vardır. Koopman ve diğerleri (2010) tarafından yapılan çalışmada, gayri safi ticaret ile ticareti oluşturan katma değerler arasında ana tedarikçi bölgeler itibariyle (AB, Kuzey Amerika ve Uzak Doğu) önemli ilişkilerin ve farklılıkların varlığı gösterilmiştir. Yapılan tahminlerde, Asya'da gelişen ekonomilerin küresel tedarik zincirinde diğer bölgelerdeki GYÜ'lerden ayrı bir rolü olduğu tespit edilmiştir. Asya ülkelerinin yaptığı ihracatın büyük bir bölümü nihai üretim amacıyla başka bölgelere gönderilmekte, dolayısıyla söz konusu ihracata konu mallar diğer ülkelere nazaran daha fazla gümrük işlemine tabi tutulmaktadır. Asya ülkeleri aynı zamanda göreceli olarak daha fazla hammadde ve ithal ara malına ihtiyaç duymaktadır. GÜ'ler açısından bakıldığında, küresel tedarik zincirinde ticaretinin büyük kısmını Kuzey Amerika'daki ticaret ortakları ile yapan ABD'nin, AB ve Japonya'ya göre daha çok ara malı ithalatına gereksinim duyduğu görülmektedir.

Bir ülke ekonomisinin işgücü, sermaye, doğal kaynaklar ve sahip olduğu teknoloji seviyesi gibi arz yönlü faktörlerinin yanı sıra, gelir ve tercihlerdeki değişmelere bağlı talep unsurları uluslararası ticaretin yapısını belirlediği görülmektedir. Nüfustaki değişimler, işgücünün yaş, göç ve eğitime bağlı olarak büyüklüğünü ve kompozisyonunu değiştirerek, arz ve talep yönleriyle ticaretin yapısını etkilemektedir. Diğer bir ifadeyle, nüfusun yapısındaki uluslararası farklılıklar karşılaştırmalı üstünlüğü belirleyen bir faktör haline gelmiştir.

Bununla beraber, nüfus yapısındaki geçişlerin neden olduğu ticaret etkilerinin büyük bölümü, talebin kompozisyonundaki değişimden kaynaklanmaktadır. Nüfusu yaşlanan ülkelerde iletişim, taşıma ve sağlık hizmetlerine olan talep artmaktadır. Buna karşılık, nüfusu halen genç olan ya da geçiş aşamasındaki ülkelerde, kişi başına gelir artmakta ve tüketim talebini oluşturan orta sınıf gelişmektedir. Söz konusu ülkelerde taşıt araçları, akıllı telefonlar, tatil ihtiyaçları vb. mal ve hizmetlerin talebi artmakta ve bu talepler ağırlıklı olarak gelişmekte olan ekonomiler tarafından karşılanmaktadır.

Taşımacılık, telekomünikasyon ve bilgi teknolojilerinin gelişimi ile birlikte sağlanan ekonomik entegrasyon ve dışa açıklık teknolojinin dünya genelinde daha fazla yayılmasına neden olmuş, ayrıca üretim faktörlerinin mobilitelerini ve birikimini artırmıştır. Bunun sonucunda ülkeler belirli ürünlerin üretimi ve ihracatında daha az ihtisaslaşmış ve böylece ülkeler arasındaki ihracat ürünlerinin kompozisyonu daha fazla benzeşir hale gelmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük veya malların üretim maliyetleri arasında uluslararası göreceli farklılıklar zaman içinde çoğu ülkeler için azalmış, diğer bir ifadeyle karşılaştırmalı üstünlük coğrafi olarak yer değiştirmiştir.

Çalışan kesimin eğitim düzeyi başta GYÜ'ler olmak üzere giderek birbirine yakınlaşmaktadır. Ayrıca, demografik yapıdaki değişim işgücünün çalışma hayatına katılım oranlarını etkilemektedir. Bu çerçevede, kadın işgücünün çalışma hayatına katılım oranı Güney ve Orta Amerika, Sahra-altı Afrika ve Orta Doğu bölgelerinde artması beklenmektedir. Bahsedilen gelişmeler, ulusal düzeyde üretim faktörlerinin göreceli arzını etkilediğinden, karşılaştırmalı üstünlüğün yapısını değiştirmektedir.

Kentleşme, karşılaştırmalı maliyetleri ya da üretimdeki göreceli etkinliği değiştirmek suretiyle ticaretin yapısını etkileyen diğer bir faktör haline gelmiştir. Şehirlerde yaşayan insan sayısı bakımından, 2011 yılında %52 olan kentleşme oranının, 2050 yılı itibarıyla %67 civarında olması beklenmektedir (UN, 2012, s. 4). Kentleşme ile doğrudan ilgili olan kümelenme ekonomilerinin, üretimde verimliliği değiştirerek ticareti dolaylı olarak etkilemeye devam edecektir. Ekonomik faaliyetlerin belirli bir merkezde yoğunlaşması bilgi-yoğun sektörlerin gelişmesine katkı yapmakta ve bu sektörlerde karşılaştırmalı üstünlük aynı zamanda kümelenmeye bağlı olmaktadır.

YDY'ler ile birlikte teknoloji ve bilgi transferi yoluyla bir ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü zamanla değişebilmektedir. Uluslararası finansal ilişkilerin güçlenmesi ihracatçı ve ithalatçıları arasındaki bilgi asimetrisini azaltarak ticareti kolaylaştırmaktadır. Fiziki sermaye yatırımları, sermaye birikimi ve teknolojinin ilerlemesini sağlayarak ekonomik büyümeye katkıda bulunmaktadır. Bu yatırımlar sonucunda, karşılaştırmalı üstünlük sermaye yoğun mallara kaymaya başlamış ve karayolları, havaalanı gibi büyük kamu alt yapı yatırımları ticaretin maliyetini azaltmıştır.

Ülkelerin kurumsal altyapısı, belirli ekonomik faaliyetler üzerinde ihtisaslaşmayı yönlendirdiğinden karşılaştırmalı üstünlüğün belirleyici bir unsuru haline gelmiştir. Ticaretin yapılmasında ya da teşvik edilmesinde doğrudan etkisi olan kurumsal altyapı, maliyetleri doğrudan etkilemektedir. Bu nedenle, uluslararası ticaretin yapısı ülkelerin kurumsal alt yapısının politik, ekonomik ve kültürel özellikleri ile birlikte değerlendirilmektedir.

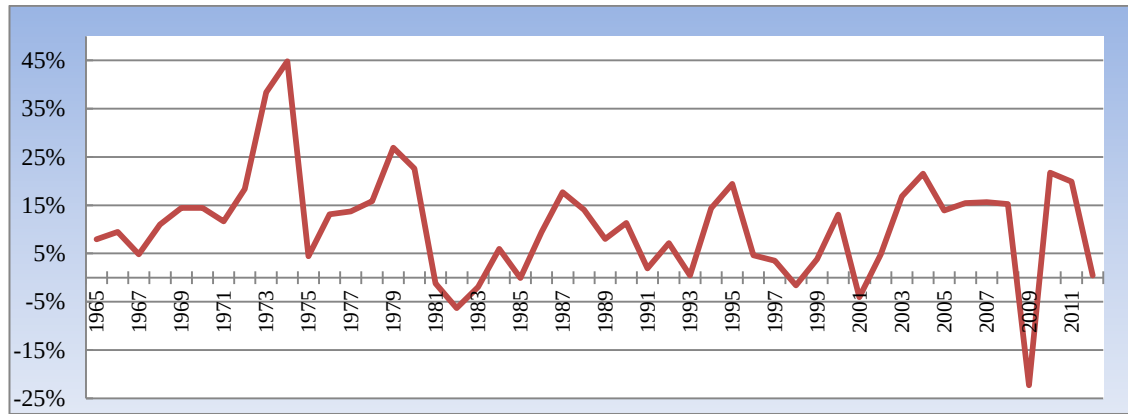
Yukarıda bahsedilen gelişmeler, geleneksel karşılaştırmalı üstünlüğün uluslararası ticaretin yapısını belirlediği, buna karşılık ülkelerin sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüğün statik olmadığını, tam tersine değiştirilebilir olduğunu göstermektedir. Başka bir deyişle, uygulanacak kurumsal altyapının geliştirilmesi veya fiziki sermaye yatırımları gibi politikalarla ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğü etkileyerek ticaretin yapısının değiştirebileceği anlamına gelmektedir. Bu durum, Birinci Bölümde ele alındığı üzere, ticaret yoluyla ekonomik büyüme sağlamaya çalışan ülkeler açısından, serbest ticaret ortamında hükümet müdahalesi için haklı gerekçeler sunmaktadır.

2.2.4.6. Küresel Mali Krizin Etkileri

Dünya ticaret hacmi, 1965 yılından bu yana cari fiyatlarla 1981-83, 1985, 1998 ve 2001 yıllarında daralmış, ancak bunlardan hiç biri 2009 yılında yaşanan küresel mali krizdeki kadar büyük olmamıştır (Şekil 12). Gerçekten 2009 yılında küresel ticaret hacmi Dolar cinsinden %22,31 oranında gerilemiş ve Dünya GSYH'si İkinci Dünya savaşından beri ilk kez azalarak, 2009 yılında %2,9 oranında düşmüştür. Bu iki etki birlikte değerlendirildiğinde, Büyük Buhran'dan sonra dünyamız küresel boyutta en ciddi ekonomik yavaşlamaya şahit olmuştur.

İktisat çevreleri ticarete bu denli bir gerilemenin sebepleri konusunda değişik görüşler ortaya atmıştır. Bu nedenler arasında özellikle bazı korumacı politikaların uygulanması ve ticari işlemleri finanse eden kredilere erişimin azalması üzerinde durulmuştur. Diğer taraftan, küresel talepteki daralmanın ticaret hacmindeki büyük düşüşün temel sebebi olduğu konusunda bir mutabakat sağlanmıştır. Talepteki bu zayıflığın asıl kaynağı, 2007 yılında baş gösteren ve 2008 yılının sonuna doğru yoğunlaşan ABD'deki riskli ipotekler (sub-prime mortgage) krizidir. ABD finans piyasalarında başlayan kriz reel sektöre, diğer GÜ'lere ve dünyanın geri kalanına kısa sürede yayılmıştır. Krizin ticaret üzerindeki etkisi, azalan talebin ürün kompozisyonu ve son yıllarda artan küresel arz zinciri nedeniyle daha da artmıştır.

Şekil 12. Dünya Mal Ticaretinin Yıllık Değişim Oranı (1965 – 2012)



Kaynak: DTÖ verilerinden hesaplanmıştır.

Ekonomik durgunluğa bağlı olarak hızla azalan gelir, hane halklarının otomobil gibi dayanıklı tüketim mallarına olan harcamasını azaltmış ve firmaların sanayi makineleri gibi yatırım mallarına yönelik harcama kararlarını tekrar gözden geçirmelerine neden olmuştur (Tablo 18). Nitekim kriz döneminde otomotiv ürünleri ticareti %32 ve endüstriyel makina ticareti %29 gerilemiştir. Ekonomideki belirsizlik sebebiyle alımı en hızlı ertelenen söz konusu mallar, diğer ürünlere göre kredi koşullarından en çok etkilenmiştir. Bu ürünlere olan talebin zayıflaması doğal olarak üretimde girdi sağlayan piyasaları

etkilemiştir. Örneğin, demir ve çelik sektörü ticareti 2009 yılında %47 oranında düşüş göstermiştir. Demir ve çelik ürünlerine olan talebin azalması, aynı zamanda kriz öncesinde gayri menkul piyasasında canlılık yaşayan ülkelerdeki inşaat sektörünün çökmesi ile ilgilidir. Dayanaklı tüketim malları ve sermaye mallarının göreceli olarak küresel GSYH içindeki payı az olmakla birlikte, dünya ticaretinde daha büyük bir paya sahiptir. Kısacası, bahsedilen ürünlere talebin azalması dünya GSYH'den daha fazla küresel ticareti olumsuz etkilemiştir.

Tablo 18. Dünya Mal Ticaretinin Yıllık Değişimi (2008Q1 – 2009Q4, %, Mal Grupları)

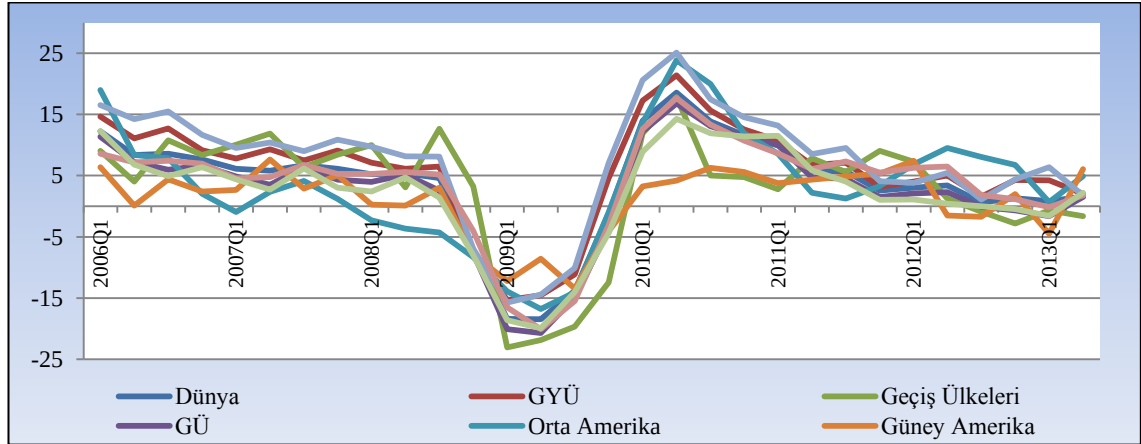
	2008				2009				2009
<i>Mal Grupları</i>	<i>Q1</i>	<i>Q2</i>	<i>Q3</i>	<i>Q4</i>	<i>Q1</i>	<i>Q2</i>	<i>Q3</i>	<i>Q4</i>	<i>Yıl</i>
Sanayi Malları	16	18	13	-11	-28	-30	-22	0	-21
Demir ve Çelik	15	27	43	4	-39	-56	-55	-31	-47
Kimyasallar	19	24	20	-7	-24	-25	-17	8	-15
Ofis ve Telekom Ekipmanları	10	13	7	-14	-29	-22	-15	8	-15
Otomotiv Ürünleri	15	16	3	-26	-47	-46	-29	6	-32
Makinalar	21	22	15	-8	-29	-36	-32	-15	-29
Tekstil	11	9	3	-13	-27	-27	-17	0	-19
Konfeksiyon	11	11	8	-2	-11	-15	-12	-6	-11

Kaynak: DTÖ (2010, s. 21)

Küresel arz zincirinin gelişen yapısı, ticaret hacmindeki daralmayı 2009 yılında 1970'ler ve 1980'lerdeki ekonomik yavaşlamaya nazaran daha büyük hale getirmiştir. Önceki bölümlerde değinildiği üzere, günümüzde küresel arz zincirinin dünya geneline yayılmış olması nedeniyle, nihai tüketime ulaşmadan önce üretim sürecinde mallar çok sayıda ülke arasında ticarete konu olmaktadır. Mal ticaretine ilişkin istatistiklerde ticarete konu aynı ürün, dünya GSYH'nin ölçülmesinde yalnızca bir kez sayılmakla birlikte, her ülke sınırını geçtiğinde kayıtlara alınmakta, dolayısıyla birden fazla kez hesaba katılmaktadır. Bu durumun bir sonucu olarak, 2009 yılında talebi düşen bir malın ticarete etkisi muhtemelen 1982 ve 1975 yıllarına göre daha çok olmuştur.

Küresel kriz ile birlikte yaşanan ticaret hacmindeki büyük düşüş sırasında, ülke veya bölge ticaretleri bu düşüşe paralel olarak aynı yönde hareket etmiştir. Tüm ülkelerin ihracat ve ithalatları, hiçbir istisna olmaksızın, aynı anda gerilemiştir (Şekil 13). Yani 2009 yılında dünyanın bir bölgesinde azalan ticaret hacmi diğer bir bölgedeki artışla telafi edilememiş, 2007 yılında 14 trilyon Dolar olan dünya mal ihracatı 12,6 trilyon Dolara gerilemiştir. Bunun temel sebebi, uluslararası arz zinciri ve bilişim teknolojisindeki gelişmeler yoluyla, bir bölgede faaliyet gösteren üreticilerin dünyanın diğer bölgesindeki pazar koşullarına anında reaksiyon gösterebilme kabiliyetidir. Diğer bir deyişle, küresel tedarik zinciri ve bilişim teknolojisi ekonomik kaynakların etkin kullanılmasını sağlamakla birlikte, ekonomik kriz ortamında bir aktarım mekanizması haline gelmektedir.

Şekil 13. Bölgeler İtibariyle Mal İhracatının Yıllık Değişimi (2007Q1 – 2009Q4)



Kaynak: UNSTAT

2.3. ULUSLARARASI TİCARET VE BÜYÜME İLİŞKİSİ

2.3.1. Ticaret, Büyüme ve İstihdam

Genel olarak uluslararası ticaretin gelişmesinin ekonomik büyümeyi olumlu etkilediği düşünülmektedir. Bu etkilerin, karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre kaynak dağılımının etkin hale gelmesinin yanı sıra, büyük fabrikaların kurulması sonucunda ölçek ekonomilerden yararlanılması, fabrikalarda üretilen malların çeşitliliğinin azalması (yatay ihtisaslaşma), aksam ve parçaların üretiminde daha fazla ihtisaslaşma (dikey ihtisaslaşma) ve dış rekabetin getirdiği teknolojik değişimden kaynaklandığı ileri sürülmektedir.

EKİÖ öncülüğünde yapılan çalışmalarda, hizmetlerin dış kaynak olarak kullanımı ve üretimin sınır ötesine taşınması gibi ticaretin yeni ortaya çıkan değişik unsurlarının iktisadi büyümede ve yüksek katma değerli yüksek ücretli istihdamın yaratılmasında nasıl kilit bir rol oynadığı açıklanmaktadır. Buradan çıkarılan sonuçlara göre, daha açık pazarların faydalı olduğu, işlerin değil işçilerin korunması gerektiği, eğitime ve beceri kazanmaya yönelik kursların işçilere yeni oluşan fırsatları yakalaması ve kendilerini yeni şartlara adapte edemeyen çalışanlar için güçlü yardım ağları oluşturduğu ileri sürülmektedir. Söz konusu destekleyici politikaların uygulanması durumunda, ticaret yaratıcı büyüme daha kapsayıcı hale gelecek ve toplumun daha geniş bir kısmı tarafından paylaşılabilecektir. Kısacası, ticaret ve pazarın açıklığı daha kaliteli işlerin yaratılması ve ihtiyaç duyulan büyümenin hızlandırılması için güçlü bir araçtır.

EKİÖ'nün bahsedilen çalışmalarına göre, ticaret birçok yönden ve karmaşık şekilde istihdamı etkilemektedir. Dünyanın farklı bölgelerini ve farklı gelişmişlik düzeyindeki ülkeleri kapsayan çok sayıdaki çalışmada, ticaretin büyüme üzerindeki güçlü etkisini gösterdiği belirtilmektedir. Newfarmer ve Sztajerowska (2012) tarafından yapılan ve 2000 yılından bu yana 14 ana çoklu-ülkeyi kapsayan ekonometrik çalışmada, bu ülkelerin tamamında gelir artışında ticaretin bağımsız ve pozitif bir rol oynadığı sonucuna varılmıştır. Bhagwati ve Srinivasan (1999) ve (2002) tarafından yapılan diğer çalışmalarda, karşı görüşlere rağmen, ticaretin gelirin artırılmasında etkili olduğu ileri sürülmüştür. Örneğin Afrika'da, ticaretin GSYH'ye oranında %1 puanlık bir artışın kısa-dönem büyüme oranını yıllık %0,5 artırdığı, bu etkinin uzun dönemde daha fazla olduğu ve 10 yıl sonra %0,8'e kadar ulaştığı sonucuna varılmıştır (Brückner & Lederman, 2012, s. 3-4).

Şahinöz (1998, s. 158) Uruguay Turu'nun, GÜ'lerin gümrük tarifelerini %3'lere çekerek ve tarife-dışı engelleri %75 oranında azaltarak GYÜ'lerin ihracatlarına yeni bir ivme kazandırılabilmesi için temel koşulun, GYÜ'lerin uluslararası rekabete açılacak endüstriyel güce sahip olması, yani dünya "ticaret katırı"nın hızına ayak uydurabilecek nitelikte "vagon"lar üretebilmesi olduğunu belirtmekte; bu koşulun sağlanamaması durumunda ise uluslararası ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik etmek bir yana, büyümenin dinamiklerini de yok edebileceğini ileri sürmektedir. Bahsedilen koşulun göstergesi olarak, 1970 yılında GYÜ'lerin dünya sanayi ürünleri ihracatı içindeki payının (%5,5), dört kat artarak 1993 yılında %22'ye gelmesine rağmen, bu payın 2/3'ünün Uzakdoğu Asya ülkelerince gerçekleştirilmesi gösterilmektedir.

Yüksek beceri-yüksek ücret ilişkisinin, dış ticaretle ilgili sektörlerde çalışanların verimliliği üzerinde etkili olduğu anlaşılmaktadır. EKİÖ analizleri ve firma düzeyinde yapılan araştırmalar, ihracatçı firmaların genellikle ortalama ücretlerin üzerinde ödeme yaptıklarını ortaya koymaktadır. Örneğin, ABD'de ihracatçılar, ihracatçı olmayan sektörler göre ortalama olarak %6 daha fazla ücret vermektedir (Bernard & diğerleri, 2007, s. 116). Benzer şekilde, ithalatta aynı zamanda verimlilik artışı nedeniyle ücretler üzerinde olumlu bir etki görülmektedir (Stone & Cepeda, 2011). Kısacası, dışarıya açık sektörlerdeki ücretler kapalı sektörler karşı genellikle yüksektir. 1970-2000 dönemine ilişkin geniş bir ülke grubuna dair EKİÖ koordinasyonunda yapılan bir *The International Collaborative Initiative on Trade and Employment* çalışmasında, dışa açık ekonomilerde sanayi üretiminde çalışan işçiler kapalı ekonomilere göre daha iyi koşullarda ve daha yüksek ücretlerden yararlanmaktadır (OECD, 2012, s. 35). Örneğin, Şili'de 2003-2008 yılları için ithalatta rekabet, ihracat fırsatları ve YDY değişkenleri esas alınarak dışa açıklık düzeyi sınıflandırılan (düşük, orta ve yüksek) 29 farklı sektöre yönelik yapılan araştırmada, ücretlerin dışa açık sektörlerde diğerlerine nazaran ortalama %18 daha yüksek olduğu bulunmuştur (Friedman & diğerleri, 2011).

Ancak küresel piyasalara giriş için kısıtları olan ülkeler, sanayileşme ticaretle başlasın ya da başlamasın, ekonomik büyümede sıkıntı yaşamaktadır. Buna karşın, serbestleşme bir ekonomiyi daha büyük bir pazar ile bütünleştirmekte ve Adam Smith gibi iktisatçıların öngördüğü gibi pazarın büyüklüğü büyüme için önem teşkil etmektedir. Birinci Bölümde belirtildiği gibi, daha büyük bir pazar, sabit maliyetli büyük yatırımlar ve daha rafine iş bölümü sağlayarak daha fazla fikir üretimi demek olup, aynı zamanda tüketime yönelik mal seçeneklerini de artırmaktadır. Daha fazla ürün seçeneğinin sağlanması, toplumda fakirliğin azaltılması anlamına gelmemekle birlikte, firmalar için üretimde verimliliğin artırılması ve rekabet koşullarının iyileştirilmesi açısından önem taşımaktadır. Örneğin, 1978 yılından sonra ticaretin serbestleşmesi Çin'in ekonomik büyümesini önemli ölçüde etkilemiştir. Sonuçta, daha büyük pazar rekabeti artırmakta ve bu da yeniliği beraberinde getirmektedir (Sachs & Warner, 1995, s. 46).

Ticari serbestleşme ve büyüme arasındaki ilişkiyi araştırmak üzere çok sayıda ülkeyi içeren regresyon çalışması yapılmış olup, bu çalışmaların sonuçlarının dikkatli yorumlanması gerektiği ileri sürülmektedir. Çünkü ticaretin serbestleşmesine yönelik önemli tedbirler genellikle ithalat lisanslarının kaldırılması ya da cari işlemler için yabancı dövizlerin kullanılmasına izin verilmesi gibi tarife-dışı engelleri içerdiği için bu politikaları sayısallaştırmak oldukça zordur. Ayrıca, ülkelerin geniş bir yelpazede yer alan reformları aynı zamanda uygulaması, her bir reformun etkisinin tanımlanmasını imkânsız hale getirmektedir. Bu kısıtlara göre değişik ülkeleri içeren çalışmalarda hangi sonuçlara ulaşılmıştır?

Frankel ve Romer (1999, s. 379) yapılan önemli çalışmalara rağmen, ticaretin gelir üzerine etkisini gösteren çok az bulgu olduğuna inanmaktadır. Bu etkinin tespitindeki zorluğu göstermek için, kişi başı gelirin ihracatın ya da ithalatın GSYH'ye oranı (ve diğer değişkenler) üzerinde *cross-country regresyonu* örneğini vermiştir. Onlar, bu regresyonlarda iki değişken arasında makul bir ilişkinin bulunabileceğini, ancak bu ilişkinin varlığının ticaretin gelir üzerinde bir etkisi olduğu anlamına gelmediğini ileri sürmektedir. Frankel ve Romer buradaki sorunun ticaret payının içsel olmasından kaynaklanabileceğini, diğer bir ifadeyle, bir çok deneysel çalışmada gösterildiği gibi, gelir düzeyleri ticaret dışındaki nedenlerden dolayı yüksek olan ülkelerin ticaretinin de yüksek olabileceği sonucuna varmıştır. Onlara göre, söz konusu regresyonlarda ticaretin payı yerine ülkelerin ticaret politikalarını ölçen göstergelerin konulması da sorunu çözmemektedir. Örneğin, serbest piyasaya dönük ticaret politikaları uygulayan ülkeler aynı zamanda iç piyasada serbestleşme sağlamakta ve istikrarlı mali ve para politikaları takip etmektedir. Bu politikaların tamamının gelir üzerinde etkili olması muhtemel olduğundan, ticaret politikalarının tek başına gelir üzerindeki etkisini ölçmek mümkün değildir.

Sonuçta Frankel ve Romer (1999, s. 379-380) bu konuyu ticaretin coğrafi faktörlerden kaynaklanan bölümüne odaklanarak ele almıştır. Çünkü bazı ülkeler sadece yakınlarında yoğun nüfusa sahip ülkelerin olması nedeniyle çok ticaret yapmakta, bazıları ise izole olduğundan az ticaret yapmaktadır. Coğrafi şartlar, gelir veya hükümetin politikaları sonucunda değiştirilememektedir. Bu itibarla, diğer değişkenler sabit kalmak kaydıyla, farklı coğrafi koşullar nedeniyle gelişen ticaretin gelirden yarattığı değişim, ticaretin gelire etkisini tespit etmek için bir test yöntemi olabilmektedir. Bu testin sonucuna göre ticaretin geliri olumlu etkilediği görülmektedir. Ticaretin coğrafi koşullardan kaynaklanan kısmı ile gelir arasındaki ilişkiye göre, ticaretin GSYH'ya oranındaki bir yüzde puan artış kişi başına gelirin en az %1,5 artmasına neden olmaktadır.

Rodriguez (2007, s. 1-14), yakın zamanda ticarette serbestlik ve büyüme arasındaki ilişkiye yönelik ülkeleri içeren kesit veriler üzerinde yapılan deneysel çalışmaları ele aldığı eserinde, Warner (2003), Dollar ve Kraay (2002) ile Wacziarg ve Welch (2003) gibi araştırmaların ticaret politikasının standart ölçüleri ile büyüme arasındaki ilişkinin olmadığına dair sonucu değiştirmedini ifade etmektedir. 1990-2003 döneminde büyüme oranları ile serbestliğin değişik ölçüleri arasında yapılan incelemede, daha büyük bir entegrasyon ile ekonomik büyüme arasında çok açık bir bağlantı olmadığı ortaya çıkmıştır. 1990'dan sonra Lübnan ve Lesoto gibi hızla büyüyen ekonomiler kısıtlayıcı politikalar uygularken, Moldova ve Moğolistan gibi dünyada ekonomileri en çok açık olan ülkelerde ciddi büyüme sorunları yaşanmıştır.

Büyüme ve ticaret arasındaki söz konusu ters ilişki, Amadou (2013, s. 155) tarafından Batı Afrika Ekonomik ve Parasal Birliği (WAEMU) için yapılan başka bir çalışmada gösterilmiştir. Amadou'ya (2013) göre ticarette açıklık ile ekonomik büyüme arasındaki nedensellik ilişkisi tarihsel olarak iki yönlüdür. Kriz zamanlarında ülkeler korumacılığı artırarak dünyaya karşı açıklıklarını kısıtlama, bunun tersine büyüme dönemlerinde serbest politikalar uygulama eğilimindedir. Örneğin, Güney Kore, Singapur ve Tayvan gibi Güneydoğu Asya ülkeleri ticarette serbestleşmeden önce ithal ikameci politikalar izleyerek yüksek büyüme oranları elde etmiştir. WAEMU ülkelerinde ekonomik büyüme ve açıklık arasındaki ilişki için yapılan nedensellik analizinde, sadece Fildişi Sahillerinin %10 açıklık düzeyi ile ekonomik büyüme sağladığı görülmüştür. Dolayısıyla, bu ülke için ticarette serbestleşme kazançlı bir yaklaşımdır. Ancak diğer WAEMU ülkeleri için açıklık ekonomik büyümeye ya da tersine ekonomik büyüme ticarette açıklığa götürmemektedir. Kısacası, bu ülkeler için büyüme ve ticaretteki açıklık arasında bir ilişki bulunmamaktadır.

Bu tespitlere göre, ticarette serbestlik derecesinin bir ülkenin büyümesi için önemli olmadığı düşünülebilir. Ancak alternatif bir yorum olarak bu tespitin ülkelere ilişkin kesit verilere yönelik regresyon analizlerinden kaynaklanan tuzağın bir göstergesi olduğu da iddia edilmektedir. Örneğin,

Bhagwati ve Srinivasan (1999), ticaret ve büyüme arasındaki ilişki gibi kompleks kavramları anlamak üzere kesit ülke regresyonlar yerine, ülke düzeyinde detaylı verilerin kullanılması gerektiğini öne sürmektedir.

Serbestliği ölçmeye yönelik farklı bir yaklaşım, (Ades & Glaeser, 1999) tarafından 19. yüzyıl Amerika'sı için yapılan bir çalışmada geliştirilmiştir. Bu çalışmada, limanlara ve demiryollarına ulaşım açısından serbestlik ele alınmış ve bu tür imkânları olan geri kalmış bölgelerin hızlı büyümeye ve gelişmiş bölgelere yakınlaşmaya daha yakın olduğu sonucuna varılmıştır. Özellikle, serbestlik ölçüsü başlangıçtaki gelişmişlik düzeyi ile birlikte değerlendirilmiş ve bu iki durum hızlı ekonomik kalkınma ile ilişkilendirilmiştir.

Son olarak, yakın zamanda yapılan bazı çalışmalar, büyüme oranlarındaki değişim ile ticaretteki ve YDY'deki değişimlere odaklanmıştır. Bu yaklaşımın zaman içinde değişmeyen tüm değişkenleri (coğrafya, etnik faktörler, kurumsal önlemler vb.) analiz dışında bırakması gibi çoklu bağlantı sorununu azaltan bir avantajı vardır. Makki ve Somwaru (2004) tarafından 66 GYÜ üzerinde son 30 yıla ilişkin çalışmada, YDY ve ticaretin gelişmekte olan ülkelerin ekonomik büyümesine önemli katkılar yaptığını ortaya koymuştur. Söz konusu çalışmada YDY'nin ticaretle olumlu etkileşim içinde olduğu ve yerli yatırımları teşvik ettiği sonucuna varılmıştır.

Lindert ve Williamson (2003, s. 249), geleneksel düşünceye göre serbestleşen ticaretin öncü sanayileşmiş ülkelere çok üçüncü dünya ülkelerine fayda sağlayacağına inanıldığını belirtmektedir. Bunun bir sebebi, serbest ticaretin bütünleşmiş dünya ekonomisine katılan bir ülkenin ticaret hadlerini daha fazla etkilemesidir. İkinci sebebi ise bir ülkenin ticaret hadleri ne kadar değişirse, ulusal gelirindeki artışın da o kadar büyük olacağıdır.

Diğer taraftan, Lindert ve Williamson (2003) İkinci Dünya Savaşı sonrasında ticaretin serbestleşmesi sonucunda yüksek gelir grubu olan EKİÖ ülkelerinin fakir ülkelere nazaran daha fazla kazanç sağlaması gerektiğini öngörmektedir. Çünkü söz konusu dönemde serbestleşme EKİÖ-içi ticarete gerçekleşmiş, EKİÖ ve dünyanın geri kalanı arasında bu yönde herhangi bir gelişme yaşanmamıştır. Bu durumun dönemin korumacı ve küreselleşme karşıtı görüşlerinden kaynaklandığı düşünülmektedir. Kısacası, GTTGA çerçevesinde Dillon ve Kennedy Turlarından Uruguay Turuna kadar geçen dönemde serbest ticaretten ve gelirdeki artıştan EKİÖ ülkeleri yarar sağlamıştır. Bununla birlikte, Lindert ve Williamson küreselleşmenin zengin ülkelere fayda sağladığı gibi bir sonuç çıkmaması gerektiğini, aksine bu sürece katılan ülkelerin kazanç sağlarken dışarda kalan ülkelerin zarar göreceğini belirtmektedir. Bu görüşleri desteklemek ve serbest ticaretin sağladığı kazanç ya da korumacılığın verdiği zararları göstermek için aşağıda açıklanan bazı çalışmalardan bahsedilmektedir.

İlk olarak, Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu (NBER) tarafından 1960'lar ve 1970'ler dönemine ilişkin ticaret ve döviz kontrolleri üzerinde yapılan kapsamlı bir araştırmada, 14 ülkede korumacılık ve büyüme arasında sektörel ilişkiler tespit edilmiştir. Araştırmacılar ticaret engellerinin Arjantin, Şili, Kolombiya, Mısır, Gana, Hindistan, İsrail, Meksika, Pakistan, Filipinler, Güney Kore, Tayvan ve Türkiye açısından ciddi maliyetlere neden olduğunu göstermişlerdir.

Ülkelere ilişkin kesit verileri içeren diğer bir çalışma, göreceli olarak açık ve kapalı ekonomiler arasındaki farklı büyüme performanslarını ortaya koymuştur. Dünya Bankası söz konusu çalışmayı petrol krizi öncesi ve sonrası için 41 ülkeye yönelik olarak yapmıştır. Bahsedilen çalışmanın sonucunda (Tablo 19) serbest ticaret politikaları ile büyüme arasındaki ilişki net bir şekilde gösterilmekle birlikte, bazı eleştirilere açıktır. Öncelikle, ticaretin ne kadar açık olduğunun ölçülmesinde bazı zorluklar mevcuttur. Ayrıca, diğer politikalarla aynı anda uygulanan ticaret politikalarının tek başına etkisini değerlendirmek oldukça güçtür. Lindert ve Williamson ise serbestleşmenin bir paket olarak ele alınması gerektiğini vurgulayarak, ticaretle ilgili olmayan diğer politikaların da gelir artışındaki etkisinin altını çizmektedir.

Tablo 19. Üçüncü Dünya Ülkelerinin Ticaret Politikaları ve Büyüme (1963 – 1992)

	Kişi Başına GSYH Büyüme Oranı (Yıllık Ortalama, %)		
<i>Ticaret Politikaları</i>	<i>1963-73</i>	<i>1973-1985</i>	<i>1980-92</i>
Ticarete Tamamıyla Açık	6,9	5,9	6,4
Ticaret Orta Düzeyde Açık	4,9	1,6	2,3
Ticarete Orta Düzeyde Kapalı	4,0	1,7	-0,2
Ticarete Tamamıyla Kapalı	1,6	-0,1	-0,4

Kaynak: Lindert ve Williamson (2003, s. 251)

Lindert ve Williamson (2003, s. 251-252) yukarıdaki kanıtlara ilave olarak açık ticaret politikaları izleyen ülke ya da ülke gruplarına ilişkin değişik iktisatçılar tarafından yapılan çalışmalara işaret etmekte ve Güney Kore, Brezilya ve Kolombiya gibi ülkelere yönelik bulgular çerçevesinde serbest ticaret ve hızlı büyüme arasında ilişki kurmaktadır. Son olarak, tarihsel geçmişe dayalı olarak yapılan çok sayıda ekonometrik çalışmanın söz konusu sonuçları desteklediği ifade edilmektedir.

Sonuç olarak, 1980'den bu yana sanayi mallarında görülen pazarların küresel bütünleşmesi; uygun konumları, politikaları, kurumları ve altyapıları olan GYÜ'lere sahip oldukları bol ve ucuz işgücünü kullanarak sanayi üretimi ve hizmetlerde rekabet avantajı sağlamıştır. Başlangıçtaki ucuz işgücü bazen diğerlerinin de ticaretten fayda elde etmesini sağlamıştır. Örneğin, Bangalore (Hindistan) başlangıçta dünya yazılım pazarına dâhil olduğunda, bunu ucuz ama eğitilmiş işgücünü rekabet avantajı olarak

kullanmıştır. Daha fazla firma faaliyet göstermeye başladıkça şehirde kümelenmenin olumlu sonuçları ortaya çıkmıştır. Artan ihracat gelirleri daha fazla ithalatı finanse etmiş, böylece rekabet ve seçim yelpazesi gelişmiştir. Bazı araştırmalara göre ticaretin bu etkisi reel gelir seviyesinin yanı sıra büyüme oranını da artırmıştır.

Yapılan bunca çalışma, ticaretin büyüme her zaman olumlu etkilediği yönündeki genel kanaatin aksine, büyüme sürecinin karmaşık olduğunu ve ticaretin büyüme sürüklemek için tek başına yeterli olmadığını ya da bunun sağlanabilmesi için etkin politikaların uygulanması gerektiğini ortaya koymuştur. Ticaretin, ekonomide kaynak dağılımında etkinliğin sağlanmasında ve dış ticarete açılan sektörlerde ücret ve gelirlerin artırılmasında olumlu etkileri açık olarak gösterilebilmektedir. Ancak küresel piyasalara girişte kısıtları veya coğrafi dezavantajları olan ülkeler ile birincil malların ihracatına dayalı ekonomilerde ticaret ve ekonomik büyüme arasında her zaman doğrusal bir ilişki bulunamamakta ve hatta bu ilişki bazı durumlarda tersine dönmektedir. Kısacası, sadece dışa açıklık ya da serbest ticaret politikalarının uygulanması ekonomik büyüme sağlamak için yeterli olmayabilecektir.

2.3.2. Serbest Ticaretin Gelir Dağılımı Etkisi

Ülkelerin serbest ticaret politikaları yönündeki tercihlerini ulusal ekonomilerin söz konusu ticaretten sağlayacağı yarar belirlemektedir. Bazı ülkelerin ticaretin serbestleşmesine karşı çıkması ve ticarete yönelik engellerin azaltılması ya da kaldırılmasına karşı aldıkları tavrın arkasında da aynı yaklaşım bulunmaktadır. Nihai tahlilde ülkeler için önemli olan ticaretten elde edilecek kazancın hem ülkeler arasında hem de ülke içinde nasıl paylaşıldığıdır. Diğer taraftan, herhangi bir ülke serbest ticaretten kazançlı çıksa dahi, ticaretin serbestleşmesi her zaman ülke içindeki bireylerin ya da hane halklarının tamamının daha iyi duruma geleceği anlamına gelmemektedir.

Birinci bölümde serbest ticareti savunan iktisatçıların argümanları çerçevesinde ticaretin serbestleştirilmesi sonucunda firmaların yeni kazanç fırsatları yakalayacağı ve ithalat yoluyla tüketicilerin daha ucuz ve daha çeşitli kaliteli mallara erişim imkânına kavuşacağı belirtilmiştir. Serbest ticarete eleştiri getirenler ise, ithalatın neden olacağı rekabetten yerli üreticilerin zarar göreceğini ileri sürmüş ve bazı korumacı yaklaşımlar geliştirmiştir. Kısacası, ticaretin serbestleşmesi sonucunda iş hacmini genişleterek kazanç sağlayanlar olacağı gibi, ithalat nedeniyle işini kaybederek zarar görenler de olacaktır. Bu durum nedeniyle oluşan belirsizliklere bağlı olarak ya da ekonomide bireylerin işlerini kaybetmekten veya başka sektörlerde iş arama korkusundan dolayı yaptığı lobi faaliyetleri çerçevesinde ülkeler serbest ticaret politikaları uygulamakta tereddüt edebilmektedirler.

Serbest ticaretin ülke içerisinde gelir dağılımına da etkisi olmaktadır. Nitekim GYÜ'lerin sanayi mallarında ve hizmetlerde küresel pazarlara girmesi ile birlikte göç ve sermaye hareketlerinin hızlanması sonucu hem ülkelerarası hem de ülkelerin kendi içinde gelir dağılımına etkileri olmuştur. Küreselleşme ile ilgili olmayan ulusal politikaların da hiç şüphesiz bu değişkenler üzerinde sonuçları bulunmaktadır.

Ticaretin gelir adaletsizliğine etkisi, tam istihdam koşulunu varsayan Heckscher-Ohlin modeline göre geliştirilen Stolper-Samuelson teorisi ile açıklanmaktadır (Davidson & Joseph, 2004, s. 9). Hatırlanacağı üzere söz konusu model, ticaretin yapısının her ülkenin sahip olduğu kaynaklarca şekillenen karşılaştırmalı maliyet üstünlüğüne göre belirleneceğini öngörmektedir. Diğer yandan, Heckscher-Ohlin teorisi ticarete net bir kazanç sağlanmakla birlikte, ticarete kazanan ve kaybedenlerin de olabileceğini, bunun sonucunda gelir eşitsizliğinin ortaya çıkabileceğini açıklamaktadır. Stolper-Samuelson teorisine göre, GYÜ'lerden düşük beceriye sahip işgücü ile yapılan rekabet GÜ'lerde düşük beceriye sahip işgücü ücretlerini azaltmakta ve bunun sonucunda ticaret ve gelir eşitsizliği arasında pozitif bir ilişkiye neden olmaktadır.

Söz konusu geleneksel yaklaşım uyarınca, ticaret politikasında yapılacak bir değişim neticesinde kısa vadede kimin kazanıp kimin kaybedeceği sektörlerdeki istihdama göre belirleneceği öngörülmektedir. Öte yandan, “yeni yeni” ticaret teorisi bu yaklaşıma farklı bir bakış açısı getirmiştir. Buna göre, hem net-ihracatçı hem de net-ithalatçı sektörlerde yüksek verimliliğe sahip firmalar büyürken düşük verimliliğe sahip firmalar kapanmaktadır. Diğer bir deyişle, “yeni yeni” ticaret teorisi ticaretteki serbestleşmenin tüm sektörlerde iş imkânı yaratırken aynı zamanda işsizliğe de neden olduğunu öne sürmektedir.

1980'lere kadar ticaret teorisinde belirli bir sektördeki tüm firmaların özdeş olduğu varsayılmıştır. Üretim ve ticaretle ilgili firma düzeyinde detaylı bilgilere sahip olunması sonucunda, firmaların aslında özdeş olmadığı ve firmaların sahip olduğu farklı özelliklerin ekonomik sonuçları etkilediği anlaşılmıştır. Firma seviyesindeki veriler, hem GÜ'ler hem de GYÜ'lerde dış ticaret yapan firmaların, yapmayanlara nazaran farklılaştığını, örneğin yukarıda değinildiği gibi, genelde daha verimli üretim yaptığını ortaya koymuştur. Bu farklılıklar geleneksel yaklaşımlar veya tekelci rekabet esasına dayanan “yeni” ticaret teorileri tarafından ele alınmamıştır. Son olarak ortaya çıkan “yeni yeni” ticaret teorileri firmanın rolü üzerinde durarak bahse konu tespitleri ve farklılıkları açıklamaya çalışmaktadır.

Serbest ticaretin kısa dönemli sonuçlarına ilişkin olarak yapılan son çalışmalarda, geleneksel yaklaşımlardan farklı sonuçlara ulaşmıştır. Örneğin, gerçek dünyanın aksine, Heckscher-Ohlin modeline göre üretim faktörlerinin işverenleri ve sektörleri hızlıca değiştirebileceği varsayılmaktadır.

Oysa ki *spesifik faktör modeli* her bir sektörün kullanabileceği bir üretim faktörü olduğunu ve sektörler arası işgücü hareketinin mümkün olmadığını kabul etmektedir. Bu varsayımın doğal bir sonucu olarak, ticaretin serbestleşmesi ile ithalatçı rekabete açılan sektörler zarar görecektir.

Ticaretin dağıtım etkisine açıklama getiren söz konusu modellerin tamamı elde edilen kazancın bir ekonomide eşit dağıtılmadığı konusunda birleşmektedir. Bu duruma karşılık, ekonominin bir bütün olarak kazançlı olması halinde, tüm bireylerin izlenecek ulusal politikalar çerçevesinde daha iyi duruma gelebileceği iddia edilmektedir. Nitekim küreselleşmenin ikinci aşamasında GÜ’lerde yeniden dağılım ve sosyal güvenlik politikalarının geliştiği görülmektedir. Bu politikalar sayesinde hem ülkeler arasında hem de ülkelerin kendi içinde eşitsizlikler azaltılmıştır. Örneğin, EKİÖ ülkeleri fakirliğin azaltılmasında oldukça başarılı olmuş, gelir adaletine dayanan hızlı büyümenin olduğu bu dönem “altın çağ” olarak adlandırılmıştır.

Ticaretin serbestleşmesine yönelik kamu oyunda öteden beri en başta gelen eleştiri, artan gelir eşitsizliğidir. Nitekim Tablo 20’de bölgeler itibarıyla hesaplanan Gini katsayılarına göre dünyanın çoğu bölgelerinde gelir eşitsizliğinin giderek arttığı görülmektedir. Bu nedenle, küreselleşmenin yaşandığı 1980’ler ve 1990’larda konuyla ilgili çok sayıda deneysel çalışma yapılmıştır. 1990’ların sonuna kadar yapılan çalışmaların genel sonucuna göre, uluslararası gelişmelerin ücret eşitsizliğine etkisinin %20 civarında olduğu tespit edilmiştir (DTÖ, 2008, s. 125).

Tablo 20. Bölgeler İtibarıyla Gini Katsayısının Gelişimi (1970 – 2000)

Yıllar	EKİÖ	Latin Amerika ve Karayipler	Doğu Asya	Güney Asya	Afrika	Doğu ve Orta Avrupa
1970	0,352	0,561	0,444	0,380	0,649	0,298
1980	0,339	0,556	0,489	0,384	0,631	0,301
1990	0,353	0,552	0,485	0,381	0,651	0,307
2000	0,368	0,572	0,520	0,334	0,668	0,428

Kaynak: DTÖ (2008, s. 126)

Küreselleşmenin ya da serbest ticaretin gelire etkisi incelenirken, öncelikle GYÜ’lerde neden olduğu eşitsizlik üzerinde durulmalıdır. İktisat literatürüne göre ticaretin GYÜ’lerde gelir adaletsizliğini azaltacağı yönünde bir kanaat bulunmaktadır. Çünkü ticaretin gelişmesinin ekonomik büyümeyi teşvik etmesi ve bunun gelir dağılımında olumlu etki yaratmasının bir sonucu olarak fakirliğin azalacağı düşünülmektedir. Ancak deneysel çalışmalar ticaretin gelir dağılımını her zaman olumlu yönde etkilemeyeceğini göstermektedir.

Ticaret ve ücret eşitsizliği arasındaki ilişkiyi anlamaya yönelik söz konusu deneysel çalışmalar bizi ortak bir sonuca götürmemektedir. Küreselleşme sürecine ilk katılan Doğu Asya’da geleneksel modele uygun sonuçlar elde edilirken, Latin Amerika’da ticaretin serbestleşmesi hem gelir hem de çok-becerili ve az becerili işçiler arasında ücret adaletsizliğini beraberinde getirmiştir. Bu sonuçlar 1991 yılından sonra serbestleşen Hindistan için de geçerlidir. Kısacası, çok sayıdaki deneysel çalışma ticarete serbestleşmenin zamanlaması, serbestleşme öncesi uygulanan tarife düzeyi ve teknolojik gelişmeler gibi unsurların ticaretin serbestleşmesi sonrasında meydana gelen eşitsizliğin nedenleri olduğunu ortaya koymuştur.

Serbest ticaretin gelir etkisi konusunda ele alınan diğer bir konu sanayileşmiş ülkelerde hangi grupların kayba uğradığı ile ilgilidir. 1980’ler ve 1990’larda *çok-becerili* (high-skilled) ve *az-becerili* (low-skilled) işgücünün ücretleri ön planda iken, günümüzde ücretlerin evrimleşmesini gösteren çok, orta ve az becerikli işçiler arasında ayırım yapılmaktadır.

Dış kaynak kullanımının artan önemi çerçevesinde küreselleşme ve gelir eşitsizliği arasındaki ilişkinin analizi farklı bir şekilde ele alınmaya başlanmıştır. Diğer bir ifadeyle, günümüzde yapılan çalışmalar küreselleşmenin başka unsurlarını incelemekte ve ticaret, dış kaynak kullanımı ve göç ayrı şekilde ele alınmaktadır. Dış kaynak kullanımı sermayenin sınır ötesi hareketi anlamına geldiğinden, ticaretin serbestleşmesi ile işgücünden değil sermayeden kazanç önem kazanmıştır. Gelir eşitsizliğini ölçmek için eski tanımlamalar yerine mesleki sınıflandırmalar ve mikro düzeyde veri setleri kullanılmaktadır. Son olarak yapılan deneysel çalışmalarda teknoloji eşitsizliği ve dağıtımı etkili bir faktör olarak ele alınmaya devam etmektedir.

2.3.3. Korumacılık ve Konjonktür İlişkisi

Önceki bölümlerde yapılan açıklamalara bağlı olarak ekonomide durgunluğun ya da krizlerin yaşanması halinde ülkelerin korumacılığa başvurduğu şeklinde değerlendirme yapılması mümkündür. Nitekim Rose (2012), geleneksel anlayışa göre, ekonominin kötüye gittiği durumlarda tarifeler, kotalar gibi ticaret engellerinin arttığı düşüncesinin genel kabul gördüğü, ancak bu inanın geçmişte öyle olsa bile günümüzde farklı olabileceğini belirtmiştir.

Georgiadis ve Gräb (2013) yapılan bir çok deneysel çalışmada, karşı görüşler bulunmakla birlikte, büyüme, döviz kuru ve korumacılık arasında bir ilişkinin varlığının gösterildiğini ileri sürmekte ve bu sonucu desteklemek için birçok çalışmayı referans göstererek ortalama korumacılık düzeyinin durgunluk döneminde artma ve canlılık zamanında düşme eğiliminde olduğunu ifade etmektedir. Diğer taraftan, en ciddi makroekonomik krizin yaşandığı 2008-2009 yıllarında G-20 ülkelerinin DTÖ

uyumlu önlemlere başvururken, korumacılığın daha çok GYÜ' merkezli olduğu ve Güney-Güney ticaretini etkilediğini ortaya koymuştur (Bown & Kee, 2011).

Rose (2012, s. 2-3), bu konuda bazı iktisatçılar tarafından hazırlanan ABD'ye ilişkin tarifeler, işsizlik, reel ulusal gelir ve büyüme gibi veriler çerçevesinde bir takım sonuçlara ulaşmıştır. Bu çalışmaya göre, ABD'de 1906-1942 arasında tarifeler ile işsizlik arasında pozitif bir ilişki, diğer bir ifadeyle korumacılığın konjonktür karşıtı olduğu ortaya konulmuştur. Diğer taraftan, aynı çalışmada 1946-1982 arasında bu ilişkinin tam tersine döndüğü, yani yüksek işsizlik ile düşük tarifelerin aynı yönlü ilişkisi bulunduğu gösterilmiştir. Korumacılığın durgunluktan sonra başlayıp başlamadığının araştırıldığı bu çalışmalara göre, eğer varsa korumacılığın İkinci Dünya Savaşından bu yana konjonktürel olduğu sonucuna ulaşılmıştır.

Rose (2012), Ulusal Ekonomik Araştırma Bürosu (NBER) tarafından belirlenen durgunlukları dikkate alarak, 1869 ve 1997 dönemi için ithalat vergileri ile reel milli gelir verilerini karşılaştırmıştır. Söz konusu serilerin iki kez eğimden (trend) arındırıldıktan sonra yapılan değerlendirmede, bu iki seri arasındaki ilişkinin ikinci dünya savaşından önce ve sonra farklılık gösterdiği anlaşılmıştır. Yani, savaştan önce korumacılığın devri hareketle birlikte hareket ettiğini gösteren seriler arasında negatif ilişki varken, savaştan sonra bu ilişki yine tersine dönmüştür.

Aslında bahsedilen çalışmaların kesin bir yargıya varılmasında tereddütler bulunmaktadır. Öncelikle, çalışmada sadece ABD verileri kullanılmıştır. Ayrıca, TDÖ'ler modern korumacılığın önemli bir unsuru olmakla birlikte, korumacılığı ölçmek için yalnızca toplam tarife oranları dikkate alınmıştır. Rose (2012) bu sorunları aşabilmek için daha küresel ölçütler kullanmak istemiş ve bu çerçevede yıllık dünya GDP büyüme oranı ile GTTGA/DTÖ bünyesinde anlaşmazlıkların halli mekanizmasına konu olan ticaret davalarının sayısını dikkate almıştır. Ticaret davalarına ilişkin verileri içeren seriler korumacılığın varlığını tam olarak göstermemektedir. Bunun asıl sebebi, korumacılığa karşı şikâyetlerin her zaman DTÖ bünyesinde resmi olarak işleme konulmamasıdır. Ancak bu verilere göre, dünyada genel olarak, küresel büyüme ile çok taraflı mekanizma altındaki davalar arasında bir ilişki bulunmadığı anlaşılmaktadır.

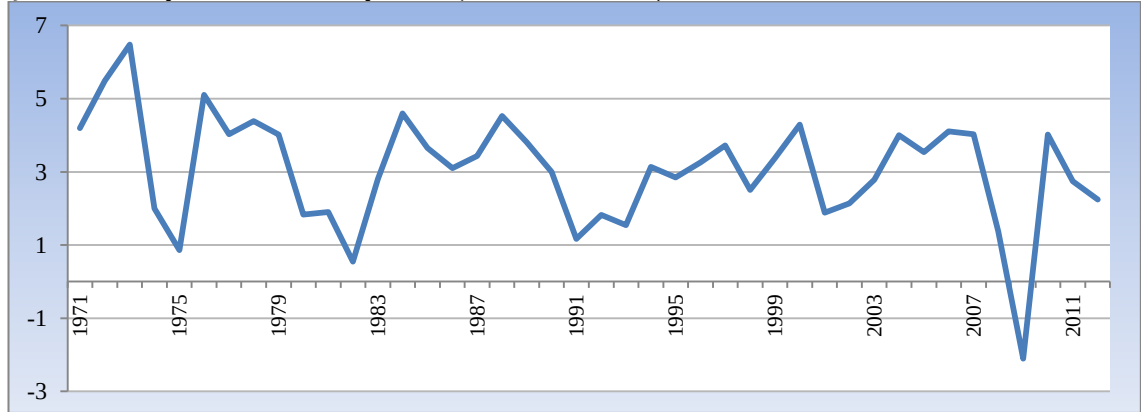
Rose (2012) sadece DTÖ bünyesinde başlatılan ticaret davalarını değil, anti-damping gibi korumacılığı temsil edebilecek diğer önlemleri de çalışmasına dâhil ederek, en az bir davaya konu olan ülkeler için ve AB ülkelerini göz ardı ederek 1995-2009 arasında uzun dönemli En Küçük Kareler (EKK) regresyonu ile korumacılık ve GDP arasındaki ilişkiyi test etmiştir. Buna göre, yukarıdaki bulgular da dikkate alınarak, korumacılık ve devri hareket ya da konjonktür arasında, en azından İkinci Dünya Savaşından bu yana, güçlü bir ilişki ortaya koyamamaktadır. Rose (2012) İkinci Dünya Savaşı

sonrasındaki bu değişimin nedenlerine de kısaca değinmiş ve Birinci Dünya Savaşı öncesinde tariflerin gelir getirici etkisi olduğuna, ayrıca GTTGA gibi çok taraflı sistemin olmadığına ve Altın Standardının uygulandığına işaret etmiştir. Bu nedenle, çok ya da az bütçe açıkları olan ülkelerin korumacı politikalarının devri hareketlere göre uygulandığını iddia etmiştir.

2.3.4. Küresel Finansal Kriz ve Korumacılık

2009 yılında yaşanan küresel finansal kriz ile birlikte uluslararası ticaret 1930'lardan bu yana en büyük düşünü yaşamıştır. Bununla birlikte, kriz öncesinde dünya ekonomisinde çok olumlu bir ortam oluşmuştur. Krize kadar geçen 25 yıllık dönemde en hızlı ekonomik büyüme kaydedilmiş (Şekil 14), ayrıca 1980-2007 arasında uluslararası ticaret yedi kat artmıştır. Dünyada YDY'lerdeki gelişme daha da büyük olmuştur. Küresel YDY stoku 1980'de 570 milyar Dolardan 2008 yılında 16,2 trilyon Dolara yükselmiştir. 2008 yılında değişik ülkelerde 810 bin şubesi ile 30 trilyon Dolar satış hacmi olan çok uluslu şirket sayısının 82 bin olduğu tahmin edilmektedir (Erixon & Sally, 2010, s. 2).

Şekil 14. Dünya Ekonomik Büyümesi (Yıllık, GSYH %)



Kaynak: BMTKK

Küresel ekonomideki bu olumlu hava 2002 yılında oluşmaya başlamıştır. Büyüme, ticaret ve YDY daha önce hiç ulaşılmayan seviyeleri görmüş, küreselleşme finansal piyasalarda daha da gelişmiştir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisi öngörüldüğü şekilde hayat bulmuştur. Çin ve Hindistan'ın küresel bütünleşmesi ve serbestleşmesi işgücü bol olan Asya'da yükselişin ana nedeni olmuştur. Çin Batı Avrupa pazarlarına giriş için Doğu Asya'da tedarik zincirinin esas haline gelmiştir. Doğal kaynak zengini Latin Amerika, Afrika ve Orta Doğu ile sermaye ve teknoloji yoğun Batı Çin'in öncülük ettiği bu ekonomik gelişmeden faydalanmıştır.

Önceki bölümlerde anlatıldığı gibi, teknoloji ve serbestleşme politikası hızlı küreselleşmenin iki ana itici gücü olmuştur. GÜ'lerde Reagan, Thatcher ve Avrupa Ortak Pazarı 1980'lerde ve 1990'ların

başında köklü reformların mimarı olmuştur. GYÜ'ler 1980'ler ve 1990'larda serbestleşme yolunda önemli adımlar atmış ve 1990'larda eski Sovyet ekonomileri küresel ekonomiye entegre olmuştur. GYÜ'lerde ortalama tarife oranları 1985'de %30'dan 2005 yılında %10 civarına düşmüştür. TDÖ'ler, YDY kısıtlamaları ve hizmetler ticaretine yönelik engeller azaltılmıştır. Ayrıca, jeopolitik açıdan bu gelişmelere katkı sağlayan durumlar ortaya çıkmıştır. 1990'larda iki kutuplu soğuk savaş sona ermiş ve Uluslararası Para Fonu, Dünya Bankası ve DTÖ gibi uluslararası ekonomik kuruluşlar dünya üzerindeki etkilerini artırmıştır.

Eylül 2008 tarihinde bir yıl önce başlayan kredi sıkışıklığı sonrası ortaya çıkan finansal kriz, politik ve ekonomik açıdan uluslararası piyasalardaki olumlu havayı tersine çevirmiştir. Bunun hemen arkasından ekonomik büyümede hızlı bir gerileme görülmüştür. Bu durum uluslararası ticaretin, YDY'nin ve diğer küreselleşme araçlarının daralması sonucunda daha da kötüleşmiştir. İkinci Dünya Savaşından bu yana küreselleşmede en büyük geri dönüş yaşanmış ve bazı karşı iddialara rağmen Asya bölgesi Batıdan ayrışmamıştır.

Büyümede, sanayi üretiminde ve ticarete 2009 ortalarına doğru en düşük seviyeye gelinmiştir (DTÖ, 2010, s. 20-22). Yılın sonunda geri toparlanma konusunda Batı için soru işaretleri devam ederken, Asya için durum daha farklıdır. Banka bilançoları sağlam olan Asya finansal bir kriz yaşamamış, aslında Batıdan kaynaklanan krizin geri kalan ekonomilere yayılarak ticarete yaptığı olumsuz etkilerden zarar görmüştür. Bu nedenle, Asya Batıdan daha hızlı toparlanmış ve Çin diğer Asya ülkeleri ve Hindistan'ın krizden çıkmasına katkı sağlamıştır.

Sonuç olarak kriz ekonomi merkezinin Doğu'ya kaymasını hızlandırmıştır. Genel görüşe göre Asya daha önce aynı bölgede yaşanan krizde olduğu gibi "V-şeklindeki" bir yapı ile toparlanmıştır (Erixon & Sally, 2010, s. 4). Diğer taraftan, küresel finansal ve ekonomik belirsizlikler Asya için de bir süre daha tehdit olmaya devam etmiştir.

Küresel kriz doğal olarak serbestleşme karşıtı ve hükümet müdahalesi yanlısı fikir ve politikaları tetiklemiştir (UNCTAD, 2010, s. 1-5). Kriz öncesinde dünya genelinde pazar yanlısı reformların yavaşlaması ve küreselleşme politikaları konusunda artan şüpheler olmakla birlikte, kriz daha fazla serbest ticaret yanlısı ve hükümet müdahalelerinin sınırlandırılmasına yönelik son 30 yıllık görüşlerin değişmesine ve hükümet müdahalelerinin gündeme gelmesine yol açmıştır.

Ancak kriz sonrasındaki hükümet müdahalelerinin ticaret politikasından ziyade ulusal ekonomi politikalarına yönelik olduğu anlaşılmaktadır. Bu ulusal kriz politikaları iki temel alanda uygulanmıştır (Erixon & Sally, 2010, s. 6). İlki finansal hizmetlere yönelik olarak büyük kurtarmalar ve

sübvansiyonları içermektedir. İkincisi ise genellikle gevşek ve Ortodoks olmayan parasal teşvik politikaları şeklindeki “ekonomiyi canlandırma paketleri”dir. Bu kapsamda uygulanan politikaları belli başlıklar altında toplamak mümkündür (UNCTAD, 2010, s. 6-12):

- a) Bazı ülkeler tarafından tarifelerin yükseltilmesi: Ekvator, Rusya ve Ukrayna çok sayıda ürün için, Brezilya, AB, Hindistan, Türkiye ve Vietnam gibi ülkeler ise belirli ürünlerde tarifeleri yükseltmiştir. Bu kapsamda tarife yükseltilen sektörler arasında demir ve çelik ile tarım ürünleri yer almaktadır.
- b) Demir ve çelik sektörü için zorunlu standart uygulamasının artırılması: Çoğu GYÜ ürün standartları ve belgelendirme ile ilgili düzenlemeleri sıkılaştırmış ya da yenilerini uygulamaya koymuştur. Arjantin, Ekvator, Hindistan, Endonezya ve Malezya başta demir ve çelik ürünleri olmak üzere yeni zorunlu standartlar getirmiştir.
- c) Otomatik olmayan ithalat lisansları: Arjantin, Hindistan ve Endonezya gibi ülkeler demir ve çelik, muhtelif otomotiv parçaları, gıda maddeleri, oyuncaklar, elektrikli ve elektronik ürünler vb. birçok üründe lisans uygulamasına başlamıştır.
- d) Yerli malına yönelik kamu alımları (buy local): ABD, ekonomi için bir teşvik için 2009 yılında yaptığı bir kanunla, kamu projelerinde Amerikan malı demir ve çelik ile sanayi malları kullanılmasına (buy American) ilişkin bir düzenleme yapmıştır. Bu düzenleme GÜ’ler dâhil çoğu ülkenin tepkisini almış ve Endonezya ve Avustralya gibi ülkeler benzer uygulamalara başlamıştır. Kamu alımlarının bir ülkenin GSYH’nin ortalama %9’una tekabül ettiğinden, yerli malına ilişkin söz konusu düzenlemelerin diğer ülkelerin ticareti açısından oldukça önem taşımaktadır.
- e) Çin menşeli ürünlere karşı anti-damping, telafi edici vergi ve korunma önlemlerinin uygulanması: Anti-damping gibi ticarette korunma araçları yoluyla yerli üreticilerin korunması uygulamasında artış görülmüştür. DTÖ verilerine göre 2008 yılının ikinci yarısında 120 anti-damping soruşturması açılmıştır. Diğer taraftan, anti-damping soruşturmalarının en çok açıldığı ülke Çin olmuştur. 2002-2008 döneminde Çin mallarına karşı 400’ün üzerinde soruşturma başlatılmış olup, bu rakam dünyada açılan toplam anti-damping soruşturmalarının %27’sine karşılık gelmektedir.
- f) Tüketim sübvansiyonları: Ekonomik teşvik paketlerinin bir parçası olarak birçok ülke belirli ürünlerin satışlarını artırmak üzere tüketicilerine sübvansiyonlar vermiştir. Bu tür teşvikler talebi ve dolayısıyla ticareti canlandırmada önemli politikalarlardır. Ancak sübvansiyonları sadece yerli ürünlere yönelik sağlanması GTTGA/DTÖ kuralları açısından uygun değildir. Diğer taraftan, örneğin Malezya kendi üretimi olan arabaların alınması kaydıyla tüketicilere belirli miktarda parasal destek sağlamayı taahhüt etmiştir.
- g) AB ve ABD tarafından zor durumdaki şirketlerin kurtarılması: Özellikle GÜ’ler mali açıdan zor durumda olan firmalara finansal destek sağlayarak kurtarmıştır. Bu kapsamda ABD General

Motors'a 13,4 milyar Dolar ve Chrysler'a 4 milyar Dolar mali kaynak sağlamıştır. Yine AB'de Fransa belirli koşullar altında Peugeot-Citroen ve Renault'ya 6 milyar Avro destek vermiştir. Avustralya, Kanada ve diğer AB ülkeleri aynı şekilde yerli endüstrilere borç veya mali destek önermiştir.

2009 yılında yaşanan krizin etkilerinin büyük olması 1930'lardaki büyük buhran ile bir karşılaştırma yapılmasına neden olmuştur. Büyük buhran ani ve korumacı finansal düzenlemeleri içeren hükümet müdahalesine yol açmış ve küresel yapı bozularak finansal düzenlemeler ulusal hale gelmiştir. Finansal alandaki sıkıntılarla ortaya çıkan 2009 krizi ve 1945 sonrası durgunluklardaki gibi üretimde büyük düşüşe neden olmuştur. Ekonomik toparlanmanın uzun süreceği ve finansal piyasalara ilişkin yapılan fazladan düzenlemelerin yine küresel finansal yapıyı tekrar parçalara böleceği gibi bir tehlike üzerinde durulmaktadır.

Aslında 1930'lardaki kriz ile yapılacak bir karşılaştırma bizi yanlış sonuçlara da götürebilecektir. Çünkü bu dönemde Wall Street'teki çöküntü sonrasında hemen *kısasa kısas* (tit-for-tat) ticaret politikalarına başvurulmuş ve dünya karşı görüşteki ticaret bloklarına bölünmüştür (Sally, 2011, s. 9). Bu durum 2009 krizinde gerçekleşmemiş, ayrıca bundan sonra da beklenmemektedir. Çok taraflı ticaret kuralları, uluslararası işbirliği ve pazar yönlü küreselleşme 1930'lardaki korumacı yaklaşımın izlenmesine karşı direnç oluşturmuştur.

Bununla birlikte, (Sally, 2011, s. 10) 1970'lerde yaşanan krizlerle karşılaştırma yapılmasının daha uygun bir yaklaşım olacağını belirtmektedir. Bretton Woods sisteminin yıkılması ve petrol fiyatlarının artması gibi bir dizi şok uzun süren ekonomik bir canlılığı sona erdirmiş ve daha fazla hükümet müdahalesini tetiklemiştir. Yeni işgücü ve sermaye piyasaları düzenlemeleri uygulamaya konulmuş, kırılgan sektörler için sübvansiyonlar devreye sokulmuştur. Finansal teşvik programlarının yanı sıra enflasyon ile mücadele için fiyat-ücret kontrolleri uygulamaya konulmuştur. Bu önlemler krizi sadece şiddetlendirerek toparlanma sürecini uzatmakla kalmamış korumacılık için de zemin oluşturmuştur. Yabancı rekabetine karşı korumacılık yerli sektörler tarafından ardı ardına talep edilerek hükümet desteği sağlanmıştır. Bunun sonucunda 1970'ler ve 1980'lerde "yeni korumacılık" ve "gözetilen ticaret" ortaya çıkmıştır. Böylece, önceki bölümlerde bahsedildiği gibi Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (VERs), Düzenleyici Pazar Anlaşmaları (OMAs) ve diğer tarife-dışı engeller uygulanmıştır.

1980'lerde VERs yoluyla ABD'ye yapılan Japon otomobil ihracatı kısıtlanmış ve Amerikan otomotiv üreticileri korunmuştur. Benzer bir müzakere AB tarafından 1983 yılında Japonya ile gerçekleştirilmiştir. Japonya'nın ihracatını daha da kısıtlamak amacıyla Avrupa'da bazı hükümetler Avrupa'da üretilen Nissan ve Toyota gibi üreticiler için yerli malı kullanımına yönelik zorunluluklar

getirmiştir. Benzer tedbirler yarıiletkenler, video kaset kaydediciler (VCR) gibi diğer birçok sektör için uygulanmıştır. İngiltere hükümetinin sahip olduğu İngiliz Çelik 1970'ler ve 1980'lerin başında ihracat fiyatının yaklaşık %40'ı oranında sübvansiyon almıştır. Fransız hükümeti Japon VCR'ların, en yakın limana yüzlerce km uzaklıkta bir kasaba olan *Poitiers* üzerinden ithal edilmesini istemiştir. Ayrıca, ABD ve AB'nin uyguladığı anti-damping uygulamaları 1970'lerdeki durgunluk sonrasında büyük oranda artırmıştır. Bütün bu önlemlerin 1980'lerin ilk yarısında küresel ticaret üzerinde daraltıcı etkisi olmuştur. Söz konusu yıllar çoğu Batı ülkesi için kayıp bir dönem olmuş ve ticaretin GSYH'ya oranı önemli ölçülerde gerilemiştir. Dünya ticareti, ancak 1990'lardan itibaren yeniden ve daha hızlı bir şekilde artmaya başlamıştır.

2009 krizinde belki de en beklenmedik sonuç, ekonomik büyümedeki daralma ve küreselleşme sürecinin gerilemesine rağmen, dünyada kısasa kısas korumacı politikaların (tit-for-tat protectionism) uygulanmamasıdır (Erixon & Sally, 2010, s. 12). Bu durum 2009 yılında yeni ticaret önlemlerine ilişkin DTÖ'nün kayıtlarından anlaşılmaktadır. Yeni korumacı politikalarına rastlanmakla birlikte bunlar büyüklüğü ve etkisi beklendiğinden oldukça azdır. Bunların dünya mal ticaretinin ancak %1'ini etkilemiş, ayrıca hizmetler ticaretine yönelik korumacılık dikkate değer şekilde artmamıştır. Yeni korumacı tedbirlerin tekstil, hazır giyim, ayakkabı, demir-çelik, tüketici elektronikleri ve tarım gibi zaten uzun zamandır korunan sektörlere yoğunlaştığı görülmektedir. Yeni anti-damping soruşturmaları 2008 ortasından 2009 ortasına kadar %15 artmış, ayrıca korunma ve telafi edici vergileri için yeni incelemelerde dikkate değer artışlar olmuştur. Ticarete korumacılığa yönelik inceleme ve soruşturmalar hızla artarken 2010 ve 2011 yıllarında uygulanan ithalat vergileri yükseltilmiştir. Buna rağmen, yeni soruşturmalar dünya ticaretinin göz ardı edilecek kadar bir bölümünü etkilemektedir. Örneğin, yeni anti-damping soruşturmaları ABD ve AB'nin ithalat değerinin sadece %0,4'ünü ilgilendirmektedir. Son olarak, yeni ticaret önlemlerinin 1/3'ü tekrar kaldırılmıştır. Bunlar arasında tarife indirimleri, ihracat kısıtlamalarının kaldırılması ve YDY'nin serbestleştirilmesi vardır.

Küresel Ticaret Alarm Sistemi (Global Trade Alert) daha ciddi bir tablo ortaya koymaktadır (Sally, 2011, s. 12-13). Kasım 2008-Haziran 2010 arasında 650 adet ticaret açısından ayrımcı önlem tespit edilmiştir. Bunlardan %60'ı G20 ülkeleri tarafından uygulamaya konulmuştur. GTA tahminlerine göre, kapsamlı şekilde uygulanan 22 korumacı önlem, 2008 yılındaki dünya ithalatının %10'undan fazlasını etkilemiştir. Diğer yandan, DTÖ'nün aksine Alarm Sistemi kayıtları finansal kurtarma paketlerini de içermekte olup, bu yeni önlemlerden 1/3'ünün finansal hizmetler, otomotiv ve diğer sektörler için olduğu düşünülmektedir. Yeni korumacı politikalarından %20'si ticaret tedbirleri (trade remedies) ve %14'ü tarifelerdir. Korumacılık önlemleri en çok sırasıyla Çin, AB ve ABD için uygulanmış olup, ilk 10 ülke arasında başka GYÜ bulunmamaktadır. Krizden bu yana, önlem sayısı

itibariyle en çok korumacı tedbiri uygulayan ülkelerin başında AB, Rusya, Arjantin, Çin, Hindistan ve Endonezya gelmektedir (Tablo 21).

Tablo 21. Önlem Sayısı İtibariyle Kriz Önlemleri

Önlem Uygulayan			Önlem Uygulanan	
Sıralama	Ülkeler	Önlem Sayısı	Ülkeler	Önlem Sayısı
1	AB 27	166	Çin	337
2	Rusya	85	AB 27	322
3	Arjantin	52	ABD	260
4	Hindistan	47	Almanya	240
5	Almanya	35	Fransa	221
6	Brezilya	32	İngiltere	214
7	İngiltere	31	İtalya	211
8	İspanya	25	Japonya	192
9	Endonezya	24	Hollanda	191
10	İtalya	24	Belçika	189

Kaynak: Sally (2011, s. 13)

Kısacası, genellikle sınır engelleri şeklindeki geleneksel korumacı önlemlerin çok yoğun olarak kullanılmamasına karşılık geleneksel ve sınır engelleri şeklinde olmayan önlemlere başvurulduğu yönünde işaretler bulunmaktadır. Bunların başında gelen ve halen çalışmaları devam eden “mali merkantilizm”in bir unsuru, krizde sınır ötesi borç vermenin ortadan kalkması nedeniyle, ulusal hükümetlerin kurtardıkları ya da diğer bankalara yurt dışındaki bağlı ortaklıkları vasıtasıyla iç piyasaya borç vermesi için baskı yapmasıdır. İkinci unsuru, ulusal hükümetlerin ve düzenleyicilerin iç piyasaya yönelik finansal faaliyetlere bulunmasına yönelik baskı yapması ve sınır ötesi ticarete ilişkin sınırlamalar getirmesidir. Son olarak diğer bir unsur, küresel rekabet ve ahlaki tehlike (moral hazard) açısından muhtemel sonuçları olmakla birlikte, ABD, AB ve diğer ülkelerde batması için çok büyük olan (too-big-to-fail) bankaların koruma altına alınmasına yönelik girişimlerdir.

Büyük Buhran döneminde, ülkelerin yerli üreticileri korumaya ve işsizliği önlemeye yönelik korumacı politikaları sonucunda tarifleri yükseltmesine bağlı olarak dünya ticaretinde büyük gerileme yaşanmıştır. Buna karşılık, 2008 yılında yaşanan krizle birlikte ortaya çıkan durgunluk ve ticaretteki daralma tam bir korumacılığa dönüşmemiştir. 1929 Büyük Buhran’daki düzeyde olmasa bile, 2008-2009 mali krizinde korumacılığın izlerine rastlanmaktadır. Yukarıda açıklandığı gibi, söz konusu dönemde bir çok ülke ithal ürünlere karşı yerli malların lehine çok sayıda önlem uygulamıştır. Yapılan çalışmalar, krizden çıkış amacıyla hükümetlerin ticaret politikaları dışında ekonomiyi canlandırıcı çok sayıda önlemi uygulamaya çalıştıklarını göstermektedir. Ancak, genel olarak korumacılıktaki artışın sınırlı kaldığı ve kriz sonrasında alınan kısıtlayıcı önlemlerin serbestleşmesi sonucunda korumacılık

düzeyinin bir süre sonra kriz öncesi dönemle karşılaştırılabilir düzeye indiği söylenebilmektedir. Örneğin, krizden sonra anti-damping, telafi edici vergi ve korunma önlemleri gibi geleneksel ve sektörlere yönelik önlemlerde bir azalma görülmüştür.

Özetle, krize karşı alınan tedbirler incelendiğinde, korumacılığın ciddi şekilde artmadığı, ticaret politikasının yanı sıra ekonomiyi ve istihdamı teşvik edici politikaların ülke düzeyinde ve ülkeler arasında değişik ve birbirinden farklı şekilde uygulandığı anlaşılmaktadır. Bu durum, dünya ticaretin yapısındaki değişimin de etkisiyle, söz konusu korumacı politikaların krizden çıkışa ve ekonomik büyümeye katkısının sınırlı olacağının bir göstergesi olarak kabul edilebilir. Örneğin, küreselleşmenin bir sonucu olarak yatay ihtisaslaşma çerçevesinde üretimin dünyanın değişik bölgelerine dağılması, başka bir ifadeyle nihai üretim için ara malları ithalatında diğer ülkelere bağımlı hale gelmesi, ticarete korumacı politikaların uygulama alanını önemli ölçüde daraltmaktadır. Yine, uluslararası alanda işbirliğinin hukuki temellerini oluşturan çok taraflı ticaret sistemi ve GTTGA/DTÖ kurallarının, küresel ticaretin yaklaşık %90'ını kapsaması dünya genelinde korumacı politikaların uygulanmasında belirli bir disiplin tesis etmektedir.

2.4. SERBEST TİCARET SİSTEMİ VE ULUSLARARASI KURULUŞLAR

İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan uluslararası sistem, doğal olarak kazanan ittifak devletlerinin, yani İngiltere ve ABD'nin bir eseridir. 1918-19 dönemindeki ortamın aksine, ittifak devletleri arasında Büyük Buhran ve İkinci Dünya Savaşı gibi ekonomik ve siyasi felaketlerin tekrarlanmaması için güçlü bir anlayış oluşmuştur. Batı ülkelerindeki karar alıcılar, 1930'larda yaşanan ekonomik durgunluğun ulusal bazda izlenen tek taraflı ekonomik politikaların bir sonucu olduğu, çok taraflı bir işbirliği olmaksızın bu politikaların başarısız olacağı ve küresel ekonomik düzenin nihayetinde zayıflayacağı sonucuna varmıştır. Uluslararası düzeni bozan bu durumun, faşizmin yükselişinde ve 1939 yılında savaşın ortaya çıkmasında temel etken olduğu, ABD'nin Birinci Dünya Savaşı sonrasında geri çekilmesinin, aynı zamanda uluslararası alanda liderlik görevini üstlenmemesinin 1930'larda yaşanan istikrarsızlığın bir diğer nedeni olduğu ileri sürülmektedir (Bunting, 1996, s. 514-515). Bu fikirden hareketle, geçmişteki hataların tekrarlanmaması için 1945 sonrasında ABD siyasi, askeri ve ekonomik alanda liderliğini çekinmeden kullanmıştır.

2.4.1. Bretton Woods Sisteminden Günümüze GTTGA/DTÖ

Yukarıdaki düşüncelere paralel olarak, ülkelerin uyguladığı ulusal ekonomi politikaları arasındaki uyumsuzluğun dengelenmesi, ayrıca sabit döviz kuru ve konvertibilite yoluyla uluslararası finans sisteminde istikrarın korunması amacıyla Bretton Woods sistemi öngörülmüştür. ABD Doları, altın

standardına sabitlenerek uluslararası para birimi haline gelmiştir. Kısa vadeli ödemeler dengesi problemi yaşayan ülkelere gerektiğinde kredi ve finansman sağlamak üzere UPF kurulmuştur. ABD, ağırlıklı oylama sisteminin kullanıldığı UPF'nin yönetiminde 1945-60 döneminde baskın bir rol oynamıştır. Bu dönemde, Batı Avrupa ve Japonya yeniden imar edilmiş ve doların yapay şekilde değer kazanması nedeniyle ABD'nin ödemeler dengesi artan şekilde olumsuz etkilenmiştir. 1971 yılında sonra ermesine rağmen, Bretton Woods uluslararası ekonomi alanında bir düzenleme yapılmasında başarı sağlanan ilk sistem olmuştur. Sistem sayesinde tesis edilen finansal istikrar savaş sonrasında ekonomilerin toparlanması için hayati rol oynamıştır. Bu dönem aynı zamanda ilk GTTGA müzakere turlarının yapılması nedeniyle ayrıca önem taşımaktadır (DTÖ, 2011, s. 51).

DTÖ Anlaşmaları 1947'den bu yana ülkeler arasında tekrarlanan şekilde ve gönüllü olarak yapılan müzakereler sonucunda belirlenen taahhütleri içeren yasal düzenlemelerdir. Bu anlaşmaların amacı ve kapsamının yanı sıra DTÖ üyeleri arasında ürünler ve sektörler itibariyle uygulanan ithalat korumacılığının yapısını anlamak için geçmişe bakılması gerekmektedir.

İkinci Dünya Savaşı'nın sona ermesi üzerine, ABD, Kanada ve İngiltere'nin öncülüğündeki 23 ülke tarafından GTTGA müzakere edilmiş ve 30 Ekim 1947 tarihinde imzalanarak *Nihai Senet* haline getirilmiştir. Buradaki amaç, savaş sonrası dönemde istikrarın sağlanması ve Smooth-Hawley tarifeleri ve karşı uygulamalar gibi geçmişte yapılan hataların tekrar edilmemesidir. GTTGA 1947, üyeler arasında uluslararası ticaretin düzenlenmesi ve bu üyeler tarafından taahhüt edilen ilk tarife indirimlerinin bağlayıcı hale getirilmesi amacıyla, gerekli kuralların ve istisnaların belirlenmesine yönelik bir çerçeve oluşturmak için hazırlanmıştır.

2.4.2. GTTGA Sonrası Çoktarafli Ticaret Müzakereleri

GTTGA sonrasında geçen zamanda daha fazla üye anlaşmalara taraf olmuş ve ticaretin serbestleşmesine yönelik başka müzakereler yapılmıştır. Tablo 22'de görüldüğü üzere 1947-1994 arasında GTTGA'ya taraf olan üyeler sekiz ticaret müzakeresini sonuçlandırmıştır. En son tamamlanan Uruguay Turu, GTTGA dönemini sonlandırarak 1994 yılında DTÖ'nün kurulmasına olanak sağlamıştır. 1994 yılında aynı zamanda anlaşmalara taraf olanların sayısı 23'den 128'e yükselmiş, bugün bu sayı son olarak 2013 yılında DTÖ'ye katılan Rusya ile birlikte 159'a ulaşmıştır.

1947-61 dönemini kapsayan ilk beş GTTGA müzakere turunda, dünyanın önde gelen ihracatçı ülkelerinin ya da belirli bir ürüne yönelik çıkarları çerçevesinde bir araya gelerek pazara karşılıklı giriş müzakeresi yapan ülkelerin baskın olduğu görülmektedir. GTTGA bünyesinde ilk müzakere edenler arz yönlü çıkarları olan GÜ ekonomileridir. Bu ülkeler, kendi ihracatçılarının çıkarlarına paralel olarak

diğer ülkelerdeki tarifleri azaltmayı hedeflemiş ve böylece ihracatçı sektörlerine dış pazarlara giriş imkânı sağlarken yabancı sektörlerle de kendi pazarını açmıştır. Tarife indirimleri için hedeflenen ithalatçı pazarlar diğer GÜ’lerde olduğundan, aslında tarifelerin azaltılmasını GÜ’ler birbirlerinden istemişlerdir. Diğer bir ifadeyle, çoğu GYÜ’nün ana tedarikçi ya da önemli ithalatçı olmaması nedeniyle, bunlardan ticaretin serbestleşmesine yönelik çok az şey istenmiştir.

Tablo 22. GTTGA/DTÖ Çoktarafli Ticaret Müzakere Turları

Yıllar	Müzakere Turu/Yeri	Kapsamı	Üye Sayısı
1947	Cenevre	Tarifeler	23
1949	Annecy	Tarifeler	13
1951	Torquay	Tarifeler	38
1956	Cenevre	Tarifeler	26
1960-61	Dillon Turu (Cenevre)	Tarifeler	26
1964-67	Kennedy Turu (Cenevre)	Tarifeler ve anti-damping önlemleri	62
1973-79	Tokyo Turu (Cenevre)	Tarifler, tarife-dışı önlemler, “Çerçeve” anlaşmalar	102
1986-94	Uruguay Turu (Cenevre)	Tarifeler, Tarife-dışı önlemler, Kurallar Hizmetler, Fikri Haklar, AHO, Tekstil, Tarım, DTÖ’nün kurulması ve diğerleri	128
2001- ...	Doha Kalkınma Turu	Tarım, Tarım-Dışı Ürünler, Çevre vb. konular	159

Kaynak: DTÖ

1950’lerde ticaretin serbestleşmesi maddeler itibariyle, ülkelerin ihracat açısından önemli olan sektörlerde alacağı tavizlere karşılık tarife indirimleri önermesi şeklinde müzakereler kapsamında devam etmiştir. İlk başlarda sağlanan başarıya rağmen bu süreç oldukça karmaşık hale gelmiş ve daha sonra Dillon ve Kennedy Turlarında bunun yerine, hassas ürünler muaf olmak üzere, *baştan aşağı* (across-the-board) tarife indirimi yöntemi uygulanmıştır (Balassa, 1978, s. 409-410).

Kennedy Turunun başladığı 1964 yılından 1974’lerdeki Tokyo Turuna kadar, ticaret müzakerelerine katılan ülkeler daha fazla ticaret engellerini azaltmak için “formül yaklaşımı” kullanarak baştan aşağı indirim uygulamıştır. Tarife indirimleri için formüllerin uygulanması ana tedarikçiler arasındaki karşılıklı müzakerelere tercih edilmiştir. Çünkü bu yaklaşım ortalama tarife oranlarını azaltmanın yanı sıra *dağılmayı* (dispersion) sağlıyordu. Bir ülke ve hatta bir sektör için tarifelerin dağılması, *tarife tepeleri* (tariff peaks) olarak da adlandırılan ve ortalama tarife ile ülkelerin en yüksek tarifleri arasındaki fark ile ilişkilidir.

Çok tarafli ticaret müzakerelerinde tarife indirimleri yapılması amacıyla farklı yaklaşımlara başvurulmaktadır. En çok kullanılanlar “talep-teklif”, “formül yaklaşımı”, “sıfıra-sıfır” ve “sektörel” yöntemlerdir. İlk yöntemde, ülkeler tarife indirimlerine ilişkin ikili müzakereler yapmaktadır. Formül yaklaşımında ise tüm sektörlerle yönelik tarife indirimlerini hesaplamak üzere, genel ve matematiksel

bir formül uygulanmakta, diğer taraftan formül dışında bırakılması istenen sektörler ayrıca müzakere edilmektedir. Sıfıra-sıfır yaklaşımında, genellikle düşük tarife oranları uygulanan sektörler için, tüm vergilerin karşılıklı olarak sıfırlanması öngörülmektedir. Sektörel yaklaşım, ülkeler için önem arz eden spesifik sektörler için özel tarife indirimlerini ya da tarifelerin tamamen kaldırılmasını içermektedir.

Tarife indirimleri için formüller tercih edilmekle birlikte Kennedy ve Tokyo turlarında istenilen sonuçlar pratikte alınamamıştır. Bu nedenle, müzakere turlarında ülkeler tarife indirimleri için kullanılan formüllere tabi olmayacak, *hassas ürünler* için ya istisna vermişler ya da almışlardır. Bunun sonucunda, ülkeler ve sektörler itibarıyla korumacılık yapısı değişmemiş ve daha önce mütekabiliyet ilkesine ya da ana tedarikçiler arasında teklif-öneri yaklaşımına benzer bir uygulama oluşmuştur.

Formüllerin kapsamından çıkarılan “hassas ürünler”in yanı sıra üyeler tarım ile birlikte tekstil ve hazır giyim sektörlerini müzakere masasından tamamen çekerek sorunu daha da derinleştirmiştir. İlk olarak, çoğu tarım ürünleri 1950’lerin başından itibaren GTTGA prensipleri dışına çıkarılmıştır. ABD bu süreci bir GTTGA *tavizi* (waiver) talep ederek başlatmış ve sonrasında Ortak Tarım Politikası kapsamında tarıma büyük hükümet müdahalesi yapan AET bu talebi desteklemiştir. Tarımsal ürünlerin ticaretine yönelik bu gelişme sektör içinde karmaşık ulusal politikalar ağı ile sonuçlanmıştır. Bu politikalar, ithalatı engelleyen ve dış pazarlarda üreticileri yapay şekilde rekabetçi yapan aşırı ithalat kısıtlamaları ve ciddi oranlarda iç destek verilmesi durumlarını içermiştir.

Şahinöz (2011, s. 321-322), uluslararası ekonomik ilişkilerde liberal politikaların kabul gördüğü bir dönemde, tarım kesiminin GTTGA bünyesinde tanınan muafiyetten de yararlanarak, 1980’li yıllara kadar sürecek korumacı bir sarmalın içerisine girdiğini, üstelik müdahaleci politikaların öncülüğünü liberal politikaların baş savunucusu ABD’nin yaptığını ifade etmektedir: “GTTGA’nın 11. Maddesinin süt üreticilerini yeterince koruyamadığını ileri süren ABD, 1933 tarihli Amerikan Tarım Yasası’na dayanarak 1955 yılında GTTGA’ya, geçici statü ile de olsa “ilga hükmü”nü (waiver) kabul ettirmiştir. Daha sonraki yıllarda da ABD, bu hükümden yararlanarak pamuktan şekere çok sayıda tarım ürününü desteklemiş ve ithalatlarına kısıtlamalar getirebilmiştir. Ancak, bu hüküm diğer ülkelerin de benzer müdahaleci politikalara yönelmelerini özendirmiş ve GTTGA kurallarını tarım için, bir ölçüde geçersiz hale getirmiştir.”

İkinci olarak, Japonya’nın 1955 yılında GTTGA’ya katılımı ile tekstil ve hazır giyim ürünlerinde bozucu etkileri olması muhtemel ithalat ile baş edebilmek için özel ticaret kuralları geliştirilmiştir. Bu kurallar pamuklu tekstili kapsayacak şekilde Kısa Dönemli Düzenleme (1961) olarak başlamakla birlikte önce Uzun Dönemli Düzenleme (1962-73) ve son olarak Çokelyafılilar Düzenlemesi (1974-

1994) haline dönüşmüştür. Bu anlaşmalar küresel tekstil ve hazır giyim ticaretini miktar ve gönüllü ihracat kısıtlamalarını içerecek şekilde karmaşık bir sistemle yönetmiştir.

GTTGA'nın oluşumundan bu yana gerçekleştirilen çok taraflı ticaret müzakereleri, gümrük tarifeleri ve diğer ithalat kısıtlamaları gibi ticaretin önündeki engellerin azaltılmasında önemli rol oynamıştır. Başlangıçta ithal ürünlere yönelik tariflerin azaltılması üzerine yoğunlaşan müzakereler sonucunda, GÜ'lerin sanayi ürünlerine uyguladığı tarife oranları, 1990'ların ortalarına doğru ciddi şekilde azalarak %4'ün altına düşmüştür. 1980'lere gelindiğinde müzakerelerin kapsamı, TDÖ'ler, hizmetler ve fikri mülkiyet hakları gibi konuları içerecek şekilde genişlemiştir.

Dünya ticaretini gelişmesinde, tariflerin azaltılması kadar önemli olan diğer bir konu öngörülebilirlik olmuştur. Ticaret engellerinin belirli bir sınırdan uygulanmasına yönelik taahhütler, iş dünyasının ticaret yapması açısından belirsizliği ortadan kaldırmış ve istikrar sağlamıştır. Öngörülebilirlik ve istikrar, istihdam yaratan sınır ötesi yatırımların önünü açmış ve artan rekabet sonucunda tüketiciler ürün çeşitlerinin artmasından ve düşen fiyatlardan faydalanmıştır.

DTÖ'ye üye olan ülkeler mal ve hizmetler için ulusal pazarını rekabete açmayı kabul etmekte ve taahhütlerini "bağlı" hale getirmektedir. Mal ticareti için bu taahhütler, her bir ürün için uygulanabilecek en yüksek (tavan) tarife oranları şeklinde belirlenmektedir. Ülkeler bağlı tarife oranları üst sınır olmak kaydıyla, daha düşük tarife oranı uygulayabilmektedir. Son olarak tamamlanan Uruguay Turu sonrasında, bağlı tarife taahhütlerine konu olan ticaret hacminin önemli derecede artırılması konusunda üyeler mutabakata varmıştır. Tablo 23'de gösterildiği üzere, GÜ'ler ile geçiş ekonomileri tarife satırları itibarıyla neredeyse tüm ticarete konu olan ürünleri bağlı taahhüt haline getirmiştir. GYÜ'ler için bu oran ise %73'tür.

Tablo 23. Tarife Satırları İtibarıyla Bağlı Tarife Oranları (%)

Ülkeler	Önce	Sonra
GÜ	78	99
GYÜ	21	73
Geçiş Ekonomileri	73	98

Kaynak: DTÖ

GTTGA sonrası gerçekleştirilen 8 adet ticaret müzakereleri sonrasında, dünya ticareti 1948 yılında 59 milyar Dolardan 2010 yılında 14,85 trilyon Dolara yükselerek tam 250 kat artış göstermiştir (Tablo 24). Aynı dönemde GTTGA/DTÖ üyelerinin dünya ticareti içindeki payı 1948 yılında %63,4'ten 2010 yılında %94,2'ye çıkmıştır. Bununla birlikte, dünya ticaretinden bölgelerin aldığı paylar, Avrupa

dışında yıllar itibariyle değişiklik göstermiştir. GTTGA'nın oluşumundan sonraki yaklaşık 50 yıl içinde Kuzey Amerika, Güney ve Orta Amerika ve Afrika bölgelerinin dünya ticaretinde payı ciddi oranlarda gerilemiştir. Aynı dönemde payını artıran bölgeler ise Orta Doğu ve Asya olmuştur.

Tablo 24. Dünya Mal İhracatı (1948 – 2010)

	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2010
Dünya Mal İhracatı (milyar Dolar)	59	84	157	579	1.838	3.676	7.377	14.851
<i>Dünya Ticaretindeki Pay (%)</i>								
Dünya	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Kuzey Amerika	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,2
Güney ve Orta Amerika	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,9
Avrupa	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	37,9
Bağımsız Devletler Topluluğu	-	-	-	-	-	1,5	2,6	4,0
Afrika	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,4
Orta Doğu	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	6,0
Asya	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	31,6
GTTGA/WTO Üyeleri	63,4	69,6	75,0	84,1	78,4	89,3	94,3	94,2

Kaynak: DTÖ

2.5. BÖLGESELLEŞME VE SERBEST TİCARET

Küreselleşme sürecinde dünya ticaretini etkileyen diğer önemli unsur 1990'lardan sonra sayıları hızla artan iki ülke ya da ülkeler arasında karşılıklı olarak yapılan ikili veya bölgesel ticaret anlaşmalarıdır. Bu düzenlemeler için kullanılan en yaygın kavram "Bölgesel Ticaret Anlaşması (BTA)" olmakla birlikte, yapılan anlaşmaların büyük bir bölümünün bir bölgede yer alan ülkelerle sınırlı olmaması nedeniyle, günümüzde giderek "tercihli ticaret anlaşması (TTA)" tanımı tercih edilmektedir (DTÖ, 2011, s. 44). TTA'lar ülkeler arasında bölgesel, ikili veya çoklu şekilde serbest ticaret anlaşması (STA) veya ortak gümrük tarife politikası içeren gümrük birliği (GB) şeklinde gerçekleştirilebilmektedir. GTTGA/DTÖ'ye bildirim yapılan TTA'ların yürürlüğe giriş itibariyle toplam sayısı Mayıs 2013 itibariyle 375 adet olup bunlardan 247 adedi yürürlükte (Tablo 25 ve Tablo 26).

Tablo 25. Anlaşma Kapsamına Göre Yürürlükteki TTA'lar (Mayıs 2013)

Anlaşma Kapsamı	Sayısı
Mal Ticareti	135
Hizmetler Ticareti	1
Mal ve Hizmetler Ticareti	111
Genel Toplam	247

Kaynak: DTÖ (2011)

Tablo 26. Anlaşma Türüne Göre Yürürlükteki TTA'lar (Mayıs 2013)

Anlaşma Türleri	Sayısı
Gümrük Birliği	18
Gümrük Birliği – Katılım	8
Ekonomik Entegrasyon Anlaşması	112
Ekonomik Entegrasyon Anlaşması – Katılım	4
Serbest Ticaret Anlaşması	217
Serbest Ticaret Anlaşması – Katılım	1
Kısmi Kapsam Anlaşması	14
Kısmi Kapsam Anlaşması – Katılım	1
Genel Toplam	375

Kaynak: DTÖ (2011)

DTÖ çalışmalarında (2011, s. 94-97) iktisatçılar ve politika bilimcileri tarafından genel kabul gören ve ülkeleri bölgesel ticaret anlaşması yapmaya sevk eden aşağıdaki belli başlı gerekçelere yer verilmektedir.

İktisatçılar ve politika bilim insanları, *komşunu fakirleştir* politikaların olumsuz etkilerinden kurtulmak veya güvenilirlik kazanmak gibi ekonomik nedenlerin yanı sıra domino etkisi ya da siyasi işbirliğini tamamlamak üzere politik gerekçelerle ülkelerin TTA gerçekleştirdiğine inanmaktadır. Ticarete bir ülkenin *komşunu fakirleştir* politikası uygulaması halinde, ticaret hadleri ve üretimin yeniden dağılımı etkileriyle, diğer ülkelerin bir maliyete katlanacağı daha önceki bölümlerde açıklanmıştı. Tek taraflı izlenen bu politikaların olumsuz etkilerini bertaraf edilebilmesi için ülkeler arasında işbirliğini teşvik eden ticaret anlaşmaları yapılmaktadır. Öte yandan, bu işbirliğinin bölgesel ya da çok taraflı düzeyde sağlanması gerektiği yönünde bir tartışma bulunmaktadır. Bu konuda yaygın görüş, ancak GTTGA/DTÖ gibi çok taraflı anlaşmaların olmadığı durumlarda tercihi ticaret anlaşmalarına başvurulmasıdır.

Söz konusu gerekçenin yanı sıra bölgesel ticaret anlaşmaları bir ülkenin *komşunu fakirleştir* politikası izlemesini durdurmak ve işbirliği içinde karşılıklı güvenin sağlanmasına hizmet etmek üzere yapılabilmektedir. Ülkeler, uluslararası bir anlaşma çerçevesinde serbest ticaret kurallarına uymayı ve herhangi bir nedenle gelecekte korumacı politikalar uygulamamayı garanti etmek suretiyle, ticarete karşılıklı bir güven ortamı oluşturabilmektedir. Örneğin, güvenilirlik sorunu en çok ulusal sektörler tarafından korumacılık için yapılan politik baskılar sonucunda ortaya çıkabilmektedir. Söz konusu müdahalenin uzun dönemde piyasa bozucu etkisi büyük olmakla birlikte, lobi yapan sektör kısa dönem için politikacıların ticareti kısıtlayıcı önlem almasını temin edebilmektedir. Bu tür durumlarda, bir ülke aslında karşılaştırmalı üstünlüğün olmadığı ve gelecekte kazanç sağlanamayacak bir sektörün politik

yollarla organize şekilde yaptığı baskı nedeniyle ortaya çıkabilecek uzun dönemli maliyetleri asgari düzeye indirmek için TTA yapabilmektedir.

Ülkelerin TTA'lara başvurmasının başka ekonomik nedenleri de bulunmaktadır. Geleneksel olmayan gerekçeler olarak isimlendirilen bu nedenler arasında pazar ölçeğinin büyütülmesi, geleceğe dönük ticaret politikasına dair belirsizliklerin ortadan kaldırılması, yatırımcılara mesaj verilmesi ve entegrasyonun derinleştirilmesi yer almaktadır. Pazarın büyütülmesi amacıyla yapılan TTA'lar firmalara ölçek ekonomilerinden yararlanılmasını ve rakip firmalara karşı göreceli bir üstünlük sağlanmasına katkı sağlamaktadır. Bir ticaret anlaşması aynı zamanda yönetim değişikliklerinden kaynaklanabilecek geleceğe yönelik ticaret politikaları hakkındaki belirsizliği yok etmek veya geçmişte korumacılığa başvurmuş ülkelerin daha serbest ve yatırıma uygun şartların olduğu hakkında girişimcilere olumlu sinyaller vermek amacıyla düzenlenmektedir. Son olarak, tarifeler gibi geleneksel ticaret konularının dışında daha derin bir entegrasyon oluşturmak isteyen ülkeler arasında TTA'lar imzalanabilmektedir.

Bölgeselleşmenin oluşumunu tam olarak anlamak için sadece ekonomik değil, aynı zamanda politik gerekçelerin ele alınması gerekmektedir. Öncelikle, TTA'lar uzun süreden beri politik düzeyde entegrasyonun sağlanmasında anahtar rol oynamıştır. En iyi bilinen örnek 1950'lerde başlayan ve Avrupa'nın bütünleşmesinde önemli rol oynayan Avrupa Toplulukları oluşumudur. Ayrıca, birbirine güvenmeyen uluslar karşılıklı güçlerini sınırlamak ya da kontrol etmek için TTA müzakere etmektedir. Benzer şekilde, güçlü ülkeler ikili ya da bölgesel çerçevede zayıf ülkelere kendilerinin belirledikleri kuralları içeren anlaşmaları imzalatmaktadır. Diplomasi ve dış politika gereği bazı ülkeler müttefiklerini ödüllendirmek ya da işbirliklerini güçlendirmek amacıyla da TTA yapmaktadır.

Bölgeselleşme ve çok taraflı sistem arasında doğrudan veya dolaylı bir ilişki olduğuna inanılmaktadır. Bu ilişki ya çok taraflı düzeyde serbestleşmenin gelişmesindeki bir eksiklikten ya da DTÖ bünyesinde müzakere pozisyonunu güçlendirmek amacıyla geliştirilen bir strateji şeklindedir. Örneğin, çok taraflı müzakerelerin tıkanması ya da askıya alınması, ihracatçıların lobi faaliyetlerinin de etkisiyle ülkeleri tercihli anlaşmalar yapmaya teşvik etmektedir. Uruguay Turunun uzun sürmesinin ve Doha Turu müzakerelerinin halen devam etmesinin günümüzde sayısı hızla artan TTA'ların nedeni olduğu ileri sürülmektedir.

Dünya genelinde ticaret ilişkilerinin değişen yapısı ülkelerin bölgeselleşme sürecine dâhil olmasını daha da hızlandırmaktadır. Baldwin (1993) Avrupa'nın ekonomik entegrasyonunu bölgeselleşmenin "domino teorisi" ile açıklamıştır. Bu teori, muhtemel pazar kayıpları olacağını düşünen ve anlaşma

dışında kalan ülkelerin, bir etki tepki süreci içinde mevcut TTA'lara katılımını öngörmektedir. TTA'lara taraf olmayan ülkedeki ihracatçılar, mevcut anlaşmalara ortak olunması yönünde kendi hükümetlerine baskı yapmış ya da diğer tercihli anlaşmalar sonucunda kaybedilen pazar paylarına karşılık yeni ticaret anlaşmaları yapılmasını istemiştir. Domino teorisinin temelinde yer alan nedensel ilişki çerçevesinde karar alıcılar ve menfaat grupları ayrımcılığa karşı tepkiyi göstermektedir.

2.5.1. Bölgeselleşmenin Ticaret Yaratıcı ve Saptırıcı Etkileri

TTA'ların ekonomik etkilerinin analizi 1950'lerde Jacob Viner (1950) ile başlamıştır. Viner bir TTA sonrasında anlaşma taraflarının her zaman daha iyi duruma gelemeyebileceği sonucuna varmıştır. Viner'in analizi tercihli ticaret anlaşmalarının tüm ekonomik etkilerini içermemekle beraber, ekonomi ve politika çevreleri açısından en önemli ve kalıcı bir iktisadi analiz olarak kabul edilmiştir. Bu teoriye göre, tercihli serbestleşmenin "ticaret yaratıcı" ve "ticaret saptırıcı" iki önemli etkisi bulunmakta olup, bunların net dengesi anlaşma taraflarının refahının artıp artmadığı hakkında bir gösterge mahiyetindedir. Anlaşma taraflarınca uygulanan tarifeler azaldıkça, bazı yerli üretimler diğer ticaret ortağındaki daha etkin üreticiler tarafından yapılmaya başlanmakta ve bu durum refah artışına neden olan ticaret yaratıcı bir etkiye sebep olmaktadır. Öte yandan, TTA üçüncü taraflara karşı ayrımcılık yaptığı için, ortaklardan yapılan ithalat anlaşma tarafları dışındaki daha etkin üreticilerden yapılan ithalatın yerine geçmekte ve bunun sonucunda her iki taraf aynı mal için daha yüksek fiyat ödemektedir. Anlaşma taraflarının refahını olumsuz etkileyen bu duruma "ticaret saptırıcı" etki denilmektedir. Ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkilerin etkileşimi bölgeselleşme sürecinin sonuçlarının değerlendirilmesi amacıyla dikkate alınmaktadır.

Diğer yandan, tercihli anlaşmaların ülkelerin refahına etkileri başka faktörlere bağlıdır. Öncelikle, anlaşma taraflarının ekonomik özellikleri söz konusu etkileri değiştirebilmektedir. Anlaşmanın, karşılıklı ticaretin yoğun yapıldığı ülkeler arasında olması halinde, ticaret yaratıcı etkiden söz edilmesi beklenmektedir. Bu durum "doğal ticaret ortakları" hipotezi ile açıklanmaktadır. Krugman (1991, s. 17) ticaret anlaşmalarının karşılıklı ticaretin az olduğu iki taraf yerine, "doğal" ticaret ortakları arasında yapılması halinde ortaya çıkan maliyetlerin daha az olacağını göstermiştir.

TTA'ların sonuçları, ortaklar arasında kaynak dağılımı gibi geleneksel ticaret etkileriyle sınırlı değildir. Tercihli anlaşmalar, tarafların refahını birikim (ölçek ekonomileri) ve yerleşim etkileriyle değiştirebilmektedir. Ticaret yaratıcı veya saptırıcı etkiler TTA'ların statik etkilerine yoğunlaşmaktadır. Ancak tercihli düzenlemelerin zaman içinde değişen dinamik sonuçları vardır. Birikim etkisi, sermaye ve insan gücündeki değişimin yatırımın getirisini değiştirerek veya teknolojiyi geliştirerek, bir TTA'nın

ekonomik büyümeyi nasıl etkilediğini göstermektedir. Bir bakıma, TTA sonrasında sermayenin yeniden dağılımı yatırım yaratıcı veya saptırıcı bir etki doğurmaktadır.

Yerleşim etkisinde bir ülkenin TTA'ya entegrasyonunun TTA içinde ekonomik faaliyetleri nasıl değiştirdiğini ve böylece ortaklar arasında ortaya çıkan eşitsizliği ele almaktadır. Ticaret engellerinin kaldırılması veya azaltılması sonucunda firmalar başka yerlere taşınma kararı alabilmektedir. Bu karar, farklı piyasalara mal arzının içerdiği üretim ve ticaret maliyetleri arasındaki dengeye bağlıdır. Bir yanda, ekonomik faaliyetlerin yoğun olması nedeniyle oluşan dışsal ekonomiler sayesinde firmanın verimliliğini artıran yerler varken; diğer yanda, özellikle kısıtlayıcı ticaret politikalarının uygulanması durumunda, ticaret maliyetlerini azaltan tüketicilere yakın bölgeler yer almaktadır. Özetle, ticaretin serbestleşmesi halinde firmalar TTA bölgesi içinde merkezi yerlere doğru taşınmakta ve bu durum bir anlaşmanın tarafları arasında bölgesel eşitsizliklere neden olabilmektedir.

2.5.2. Bölgeselleşmenin Tarihçesi

Tarih boyunca ülkeler ticari ilişkilerini geliştirmek amacıyla değişik anlaşmalar imzalamıştır. Birden fazla tarafla yapılan ve sayısı son yıllarda tırmanan bu anlaşmaların üst üste gelmesi, ayrıca ülkelerin çok taraflı ticaret sistemine dâhil olması sonucunda küresel ticaretin yapısı oldukça karmaşık bir şekil almıştır. Bu karmaşık sistemin incelenmesi sıkıntılı olmakla beraber, uzun dönemli bazı genel eğilimlerin tanımlanması mümkündür. Öncelikle, uluslararası ticarete işbirliği çabalarının kapsamı giderek genişlemektedir. Hem daha fazla ülkenin hem de daha fazla ürünün anlaşmalar yoluyla ticari kurallara bağlanması, uluslararası ticaretin DTÖ ile belirlenen küresel ticaret sistemine uyumlu hale getirilmesine katkı sağlamaktadır. Dünya ekonomisindeki gelişmeye paralel olarak ticaret anlaşmalarının yabancı yatırımlar, fikri mülkiyet hakları, kamu alımları, hizmetler ticareti gibi yeni politika alanlarını kapsayacak şekilde daha derinleştiği de gözlemlenmektedir. Bütün bunların sonucunda, dünya ticareti daha açık ve daha az ayrımcı bir hale gelmektedir.

Uluslararası ticarete dair kuralların zaman içinde aşamalı olarak daha açık ve düzenli hale gelmesine rağmen, bu sürecin kesintilere ya da geri dönüşlere uğradığı görülmektedir. Ekonomik durgunluk, finansal istikrarsızlık ya da siyasi gerilimlerin yaşandığı dönemlerde ulusal politikalara dönülmekte veya daha korumacı anlaşmalar yapılmaktadır. Örneğin, 1930'ların başında yaşanan Büyük Buhran iki dünya savaşı arası dönemde korumacı ticaret bloklarının oluşmasına neden olduğu önceki bölümlerde ele alınmıştı. Buna karşılık, ekonomik büyümenin ve siyasal istikrarın olduğu zamanlarda ya da savaş ve küresel ekonomik krizlerin sonunda ticaretin güçlendirilmesi eğilimi ortaya çıkmaktadır. İkinci

Dünya Savaşının akabinde 1930'larda uygulanan korumacı politikaların kaldırılarak GTTGA ile çok taraflı ticaret sisteminin geliştirilmesi bu durumun en güzel örneğidir.

Tarihsel geçmişine bakıldığında coğrafi bölgelerle sınırlı olan ticaret anlaşmalarının imparatorlukların ya da çoğunlukla Avrupa'daki güçlü ülkelerin koloni ilişkilerini düzenlemek üzere yapıldığı görülmektedir. Yapılan ikili, bölgesel veya çoktaraflı anlaşmaların tamamı üçüncü taraflara karşı sadece anlaşma taraflarını bağlayacak şekilde tercihli düzenlemeler halindedir. Bu durum günümüz çok taraflı ticaret kuralları için geçerli olup, DTÖ üyesi olmayan ülkeler sistem dışında bırakılmıştır.

Roma, Osmanlı ve İngiliz imparatorlukları, hâkimiyetleri altındaki bölgelerde ticari faaliyetleri düzenlemek ya da tacirlerinin yabancı pazarlara girişini sağlamak amacıyla ticari çıkarlarını güvence altına almak istemiştir. İkili ticaret anlaşmalarına çok eski tarihlerden beri rastlanmasına rağmen, ticari çıkarların korunmasına yönelik düzenlemeler ancak 18. yüzyıldan itibaren ortaya çıkmaya başlamıştır. İkili anlaşmalar yeni pazarlara giriş imkânının yaratılması ya da ticaretin serbestleştirilmesi yerine, bir ülkenin tacirlerinin yabancı ülkelerde keyfi uygulamalara tabi olmaması ya da yabancı ülkelerdeki tacirlerle aynı haklara sahip olmasını temin etmeye yönelik olmuştur. Çoğu Avrupalı ülkenin deniz aşırı kolonilerdeki faaliyetlerinin artmasına bağlı olarak, geçmişte yabancı gemilerin taşıyabileceği mallara ve kullanabileceği limanlara ilişkin kısıtlayıcı düzenlemeler yapılmıştır. İkili ticaret anlaşmaları bu kısıtlamaların kaldırılmasını amaçlamamış, ancak değişik yabancı ülke gemilerine aynı muamelenin uygulanmasını esas almıştır.

19. yüzyıl ile birlikte ikili ticaret anlaşmalarının kapsamı ve niteliğinde ticaretin serbestleşmesi yönünde önemli değişiklikler olmuştur. Bu değişikliklerin temel nedenleri arasında uluslararası ticaretin hızla gelişmesi ve büyük bir ekonomik güç haline gelen İngiltere'nin serbest ticareti savunan politikalar izlemesidir. Sanayileşme devrimi sonrasında İngiliz üreticileri dış rekabete karşı korumacılığa gerek kalmadığını, ayrıca korumacı politikaların İngiliz ürünlerine karşı yabancı ülkelerin önlem almasına neden olduğuna inanmaya başlamıştır.

İngiltere, yukarıdaki görüşlere paralel şekilde tek taraflı olarak tarifeleri indirmesinin yanı sıra, kendisi gibi düşünen diğer ülkelerle ithalat vergilerini azaltmak üzere ikili ticaret anlaşmaları imzalamıştır. Bu sürecin en önemli adımı Fransa ile 1860 yılında imzalanan Cobden-Chavalier Anlaşması olup, bu anlaşma gereğince ilk defa karşılıklı olarak tarife indirimlerinin yapılması ve "en çok kayırlan ülke" prensibinin uygulanması öngörülmüştür (Kenwood & Loughheed, 1971, s. 77-78). Cobden-Chavalier Anlaşması ticaretin serbestleşmesi açısından yeni bir dönem başlatmış ve Avrupa'daki diğer ülkelerin benzer düzenlemeler yapmasına neden olmuştur.

Diğer yandan, 1873-77 döneminde dünya ekonomisinde durgunluğun ortaya çıkması ve 1870'lerde Almanya ve İtalya arasında siyasi birliğin kurulması sonucunda üçüncü ülkelere yönelik tarifelerin yükseltilmesi ticaretin serbestleşmesine yönelik bu gelişmeleri olumsuz etkilemiştir. ABD'nin Avrupa'daki tercihli ticaret anlaşmaları ağına katılmak yerine kendi anlaşmalarını karşılıklı müzakere etmek istemesi, buna mukabil EÇKÜ kuralı çerçevesinde hububat ve sanayi üretiminde artık söz sahibi olan ABD'nin herhangi bir taviz vermeden fayda sağlamasına Avrupa'nın karşı çıkması ayrı bir sorun olarak belirmiştir. Avrupa ve Amerika arasındaki bu görüş ayrılığı, 20. yüzyıl başlarında deniz aşırı kolonilerde hâkimiyetin sağlanmasına ve sanayi üretimi için gerekli olan hammaddenin güvence altına alınmasına yönelik rekabetin ortaya çıkmasıyla daha da derinleşmiştir. Birinci Dünya Savaşı'nın 1914 yılında başlamasıyla gerek TTA'lar gerek çok taraflı anlaşmalar yoluyla uluslararası ticaretin kurallara bağlanması süreci kesintiye uğramıştır.

1920'lerde Birinci Dünya Savaşı öncesinde uluslararası ekonomik işbirliğinde ulaşılan başarının tekrar tesis edilmesi için başlatılan çabalar başarısız olmuştur. Bu başarısızlığın ana nedenleri arasında ekonomik büyümenin kırılgan olması, döviz kurlarındaki istikrarsızlıklar ve uluslararası işbirliğinin sağlanmasına yönelik özellikle ABD'nin ön ayak olmak istememesi gösterilmektedir. Bu ortamda uygulanan hatalı parasal ve mali politikalar önce 1930'larda küresel durgunluğa ve sonrasında durgunluğun aşılabilmesi amacıyla ülkelerin *komşunu fakirleştir* şeklindeki ticaret politikaları izlemesine sebep olmuştur. Ekonomik durgunluğun aşılması için daralan talebin canlandırılması ve istihdamın artırılması amacıyla ithalatın kısıtlanmasına dair önlemler uygulanmış ve TTA'ların gelişimini askıya almıştır.

1930'larda oluşan ticaret bloklarının Hollanda-İskandinav Ekonomik Paketi gibi ülke ekonomisinin ekonomik krizden korunmasına yönelik olduğu kadar saldırgan amaçlı olanlar da vardır. Örneğin, 1936 yılından sonra Almanya ekonomide kendi kendine yeterli olmak ve doğal kaynakları güvence altına almak amacıyla Güney ve Doğu Avrupa ülkeleri ile ayrı bir ticaret bloku oluşturmuştur. Benzer şekilde ve aynı dönemde, Japonya Batı güçlerinden bağımsız bir Asya ticaret bloku kurmak istemiştir. Bu dönemde ticaretin serbestleşmesine yönelik farklı bir politika izleyen tek ülke ABD olmuştur. İthalat vergilerini çok yüksek düzeylere çıkaran 1930 tarihli Smooth-Hawley Tarife Yasası'nın uygulanmasından üç yıl sonra, ABD Karşılıklı Ticaret Anlaşması Yasasını 1934 yılında kabul ederek diğer ülkelerle ikili ticaret müzakerelerinin önünü açmıştır. Böylece, 1930'larda ABD önce Latin Amerika ülkeleri, sonra İngiltere ve Kanada olmak üzere 20'den fazla ticaret anlaşması imzalamıştır. Bu anlaşmaların ekonomik durgunluğun yaşandığı bir ortamda ticarete katkısı çok fazla olmamakla birlikte, savaş sonrası dönemde izlenecek serbest ticaret politikalarına ve çok taraflı ticaret sisteminin oluşumuna dair ilk sinyalleri ortaya çıkarmıştır.

İki dünya savaşı arası dönemde yaşanan ekonomik ve politik felaketlerin nedenleri konusunda ittifak devletleri arasında mutabakat olmakla birlikte, İkinci Dünya Savaşı sonrasında temeli atılan modern çok taraflı ticaret sisteminin gelişiminde tercihli düzenlemeler büyük tartışmalara neden olmuştur. Özellikle mevcut tercihli düzenlemelerin yeni oluşturulan küresel ticaret sistemi ile nasıl uyumlu hale getirileceği hakkında ABD ile İngiltere arasında görüş ayrılıkları çıkmıştır. Örneğin, İngiltere Büyük Buhran sırasında kolonileriyle karşılıklı olarak tercihli tarifeler sağladığı “İmparatorluk Tercihleri” sistemini korumak istemiştir. Buna karşılık ABD, İngiltere ve Kanada gibi en önemli ihracat pazarları olumsuz etkileneceği için, söz konusu sistemin devamını istememiş ve “Lend Lease” programı kapsamında bu tercihlerin azaltılması için 1948’e kadar değişik müzakereler yürütmüştür. Bununla birlikte, Avrupa’nın entegrasyon projesini desteklemek amacıyla, çok taraflı ticaret sisteminde tercihli ticaret düzenlemelerine istisna getirilmesini (GTTGA Madde XXIV) kabul etmiştir.

2.5.3. GTTGA Sonrası Bölgesel Entegrasyonlar

GTTGA ile birlikte çok taraflı ticaret sisteminin oluşumu ikili ve bölgesel ticaret anlaşmalarına olan ilgiyi azaltmamıştır. İkinci Dünya Savaşını müteakip başlatılan Avrupa’daki bütünleşme çabaları hem Avrupa’da hem de diğer bölgelerde yeni TTA’ların yapılmasında öncülük etmiş ve bu gelişmeler çoktaraflı ticaret sistemi ile TTA arasındaki ilişkiye yönelik yeni bir tartışma yaratmıştır. 19. yüzyıl ortalarında ticari ilişkilerde görülen yoğun bölgeselleşme hareketi, İkinci Dünya Savaşı sonrasında üç farklı aşamada gelişimine devam etmiştir. Avrupa’da başlayan bölgeselleşme, GTTGA sürecinden daha hızlı ve ileri kuralları içerecek şekilde, diğer kıtalara yayılarak önce Kuzey Amerika sonra da Asya’ya hızlı bir gelişme göstermiştir. Bu gelişme kapsamında ortaya çıkan bölgesel entegrasyonlara aşağıda değinilmektedir (DTÖ, 2011).

Bölgeselleşmenin ilk dalgası 1950’ler ve 1960’larda Avrupa kıtasındaki sektörel entegrasyonlarla ortaya çıkmıştır. 1951 yılında Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu ile başlayan süreç genişleyerek 1957 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET)’nin kurulmasına kadar devam etmiştir. Bu arada, AET oluşumunun dışında kalmak isteyen diğer ülkeler ASTA’yı kurmuştur. AET’nin kurulması bir domino etkisi yaratarak Afrika, Karayipler, Merkezi ve Güney Amerika’daki GYÜ’lerin kendi bölgesel birliklerini oluşturmalarına neden olmuştur. Ancak 1970’lerin sonunda bunlardan Doğu Afrika Topluluğu ve Orta Amerika ortak pazarı gibi bazı entegrasyonlar başarılı olamayarak ya dağılmış ya da askıya alınmıştır. Avrupa’daki bütünleşme çok taraflı düzeyde tarifelerin azaltılması yönünde ayrıca baskı oluşturmuştur. Dillon (1960) ve Kennedy Turları (1964-67) sonucunda GTTGA’nın bünyesinde sağlanan hem tarife indirimleri hem de üye ülke sayısının artması ticarete serbestleşmenin genişlemesine ve derinleşmesine katkı sağlamıştır.

1980'lerin ortalarında başlayan ve 1990'lara kadar devam eden ikinci bölgeselleşme dalgasında yine Avrupa itici güç olmuştur. Bu dönemde Avrupa, topluluk içinde geriye kalan fiziki, teknik ve vergi engellerinin 1992 itibarıyla kaldırılmasına yönelik “tek pazar” projesini hayata geçirmiş ve AET'nin Maastricht Anlaşması (1993) çerçevesinde AB haline dönüşmesini hedeflemiştir. Sovyetler Birliğinin dağılması ve Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi (COMECON)'un çözülmesi ile birlikte, AT Orta ve Doğu Avrupa ülkelerini kapsayacak şekilde yeni bir TTA kümelenmesine yönelmiştir. Bu yeni anlaşmalar tarifelerin azaltılması ve menşee kuralları ile ilgili ortak kuralların belirlenmesinin yanı sıra standartlar, hizmetler ya da tarım gibi alanlarda AT benzeri kuralların benimsenmesini düzenlemektedir. Bu çabaların ana amacı ise sekiz Orta ve Doğu Avrupa ülkesi ile iki Akdeniz ülkesinin 2004 yılında, Bulgaristan ve Romanya'nın 2007 yılında AB'ye üye olmasını sağlamaktır. 1990'ların ortalarına gelindiğinde, KASTA gibi serbest bir ticaret alanı oluşturmak üzere AB, Orta Doğu'da (İsrail, Ürdün, Lübnan ve Filistin Otoritesi) ve Kuzey Afrika'da (Cezayir, Mısır, Fas ve Tunus) çok sayıda ikili ticaret anlaşması imzalamıştır.

Avrupa'nın hem kıta içinde hem de diğer bölgelerle ticari ilişkilerini ilerletmesi ABD tarafından kaygıyla karşılanmış, ayrıca Uruguay Turu müzakerelerinin sonuçlanmaması nedeniyle bölgeselleşme dalgası ABD kaynaklı olarak hızlanmıştır. ABD çok taraflı müzakereler yoluyla serbestleşmenin sağlanması yönünde izlediği politikada köklü bir değişikliğe giderek, öncelikle 1985 yılında İsrail ile ikili ticaret anlaşması yapmıştır. 1988 yılında Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması yapılmış ve bu anlaşmaya Meksika dâhil edilerek 1990'ların başında KASTA kurulmuştur. ABD yatırım, hizmetler ticareti, fikri mülkiyet hakları ve kamu alımları gibi konuları öncelikle ikili ve bölgesel müzakerelerinde ele almış ve sonrasında bu konuları Uruguay Turu müzakerelerinde gündeme getirmiştir.

Diğer bölgeselleşme dalgalarında olduğu gibi, GYÜ'ler kendi bölgesel entegrasyonlarını güçlendirmek ya da yenilerini oluşturmak üzere harekete geçmiştir. Kuzey Amerika ve Avrupa'daki son gelişmelere paralel olarak, Latin Amerika'da önceden kurulan Orta Amerika Ortak Pazar ve Andean Topluluğu daha geniş ve iddialı şekilde Latin Amerika Ortak Pazarı olarak yeniden canlandırılmıştır. Bu çabalar daha da ileriye giderek GYÜ'ler arasındaki TTA için en iyi örnek olan ve Arjantin, Brezilya, Paraguay ve Uruguay arasında tam bir gümrük birliğini öngören Güney Ortak Pazarı (MERCOSUR) kurulmuştur.

Asya'da Güney Asya Ülkeleri Birliği (ASEAN) ekonomik krizlere karşı ortak hareket etmek ve geleneksel alanlar dışındaki bilim ve teknoloji, tarım, mali hizmetler ve turizm gibi diğer alanlarda işbirliğini güçlendirmek amacıyla ASEAN Serbest Ticaret Alanı (AFTA) projesi uygulamaya konulmuştur. Hindistan ve Pakistan arasındaki politik ilişkilerin düzeltilmesi için bu dönemde

oluşturulan Güney Asya Bölgesel İşbirliği Teşkilatı oluşturulmuş ve bu birlik daha sonra Güney Asya Serbest Ticaret Alanı (SAFTA) halinde getirilmiştir. 12 kurucu üye arasında tercihli olmayan şekilde serbest ticareti ve yatırımı öngörmek üzere 1989 yılında başlatılan Asya Pasifik Ekonomik İşbirliği (APEC) ise Asya bölgesinde en iddialı olan TTA'dır. Yine Avustralya ve Yeni Zelanda arasındaki serbest ticaret alanı Yakın Ekonomik İlişkiler (CER) ile genişletilmiştir.

Afrika bölgesinde Doğu ve Güney Afrika Ortak Pazarı (COMESA), Doğu Afrika Topluluğu (EAC), Batı Afrika Ülkeleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) ve Güney Afrika Kalkınma Topluluğu (SADC) gibi mevcut tercihli anlaşmaların canlandırılması veya yenilerinin yapılması için çabalar gösterilmiştir. Bu çabaların amacı sanayileşmenin hızlandırılması, ekonominin çeşitlendirilmesi, alt yapının geliştirilmesi, ortak müzakere pozisyonlarının teşvik edilmesi, bölgede barış ve güvenliğin sağlanmasına yöneliktir.

Çok taraflı düzeyde sağlanan gelişmenin bölgeselleşmenin bu dalgası ile paralel hareket ettiği ve hatta bölgeselleşmeden beslendiği iddia edilmektedir. Bir kaç başarısız girişimden sonra 1986 yılında başlatılan Uruguay Turu görüşmelerinde ilk kez hizmetler, fikri mülkiyet hakları ve yatırım gibi konular ele alınmıştır. Bölgeselleşme GTTGA'nın devamına yönelik tereddütleri beraberinde getirmekle birlikte, Uruguay Turu 1994 yılında başarıyla sonuçlanmış ve bugünkü çok taraflı ticaret sistemini oluşturan DTÖ kurulmuştur.

2000'li yıllardan itibaren AB ve ABD gibi küresel ekonomik güçlerin başlattığı, ancak bu defa çok taraflı sistemin ve ayrımcılık yapılmaması ilkesinin güçlü savunucuları olan Asya ülkelerinin de ilk kez dâhil olduğu yeni bir bölgeselleşme dalgası ortaya çıkmıştır. Asya ülkelerinin bölgeselleşmeyi tercih etmesinin nedeni 1997 yılındaki Asya finansal krizi sonrasında çöken Asya ticaretine uluslararası düzeyde yeterince ilgi gösterilmemesi, 1999 yılında DTÖ'nün Seattle Bakanlar Konferansında oluşan tepkiler ve pan-Pasifik girişiminin (özellikle APEC) öneminin azalmasıdır. Ayrıca, bölgesel anlaşmalar Asya'da gelişen ekonomilerin üretim ağlarının ticaret ve yatırım yoluyla daha derin entegrasyona ihtiyacı olduğunu göstermiştir. İkili ticaret müzakerelerini başlatan Asya ülkelerinin başında Japonya, Güney Kore, Singapur, Çin ve Hindistan gelmektedir. Aynı dönemde, ABD geniş bir ülke grubu ile (Ürdün, Bahreyn, Şili, Fas, Singapur, Avustralya, Umman, Peru, Panama, Kolombiya ve Güney Kore) ikili ticaret müzakerelerini başlatmış ve tamamlamıştır.

Bölgeselleşmenin son dalgası ikili, çoklu ve bölgeler arası düzenlemeleri içerecek şekilde geniş bir katılımcı grubunu kapsamakta olup, anlaşma tarafları “gelişmiş-gelişmiş”, “gelişmekte olan-gelişmekte olan” ve “gelişmiş-gelişmekte olan” şeklinde değişik ekonomik gelişmişlik düzeylerine sahiptir. Önceki TTA'larda olduğu gibi tercihli tarife indirimlerini içeren bu yeni dalga anlaşmaları, hizmetler,

sermaye akımları, standartlar, fikri mülkiyet, işgücü ve çevre taahhütleri gibi DTÖ kapsamı dışındaki konulara daha fazla odaklanmıştır. Anlaşmaların daha kapsamlı ve karmaşık olması sonucunda derinleşen entegrasyonlar, çok taraflı sistemde tanımlanan ayrımcılık prensibinin uygulanmasını güçleştirmiştir. Örneğin, bölgesel anlaşma kapsamında ayrımcı olmayacak şekilde standartların uyumlaştırılması bu ticaret blokunun bir düzenlemesi haline gelecek ve anlaşma taraflarına üçüncü ülkelere karşı bir avantaj sağlayarak tercihli bir etkiye neden olacaktır.

Bazı yazarlara göre Doha Turunun yavaş ilerlemesi ve henüz bir sonuca ulaşamaması ile bölgesel ticaret anlaşmalarının yükselişi arasında doğrusal bir ilişki bulunmaktadır. Buna karşılık, ikili ve bölgesel anlaşmaların geçmişte olduğu gibi nihayetinde bir domino etkisine neden olacağı ve Doha müzakerelerinin sona ermesi için baskı oluşturacağı ileri sürülmektedir. Bölgeselleşme ve çok taraflı süreç arasında bir ilişki olmadığını savunanlar ise Uruguay Turunun askıya alındığı 1990-94 döneminde değil, bu müzakere sürecinin tamamlanmasını müteakip bölgeselleşmenin arttığına işaret etmektedir.

2.5.4. Bölgeselleşmenin Karakteristikleri

DTÖ kayıtları Moğolistan dışında bütün DTÖ üyelerinin en az bir bölgesel ticaret anlaşmasına taraf olduğunu göstermektedir. Yukarıda belirtildiği gibi, GTTGA/DTÖ'ye bildiri yapılan TTA'ların toplam sayısı Mayıs 2013 itibarıyla 375 adet olup bunlardan 247 adedi yürürlüktedir.

Bölgeselleşmenin söz konusu gelişimini değerlendirebilmek için öncelikle TTA'ların belirli özelliklere göre sınıflandırılmasına ihtiyaç vardır. Bu sınıflandırmanın; anlaşma tarafı ülkelerin ekonomik gelişmişlik düzeyi (gelişmiş veya gelişmekte olan), coğrafi kapsam (bölge içi veya bölgeler arası), anlaşmanın çeşidi (ikili, çoklu ya da ticaret blokları arasında) ve pazar entegrasyonunun derecesi (STA veya gümrük birliği) gibi kriterler esas alınarak yapılması mümkündür.

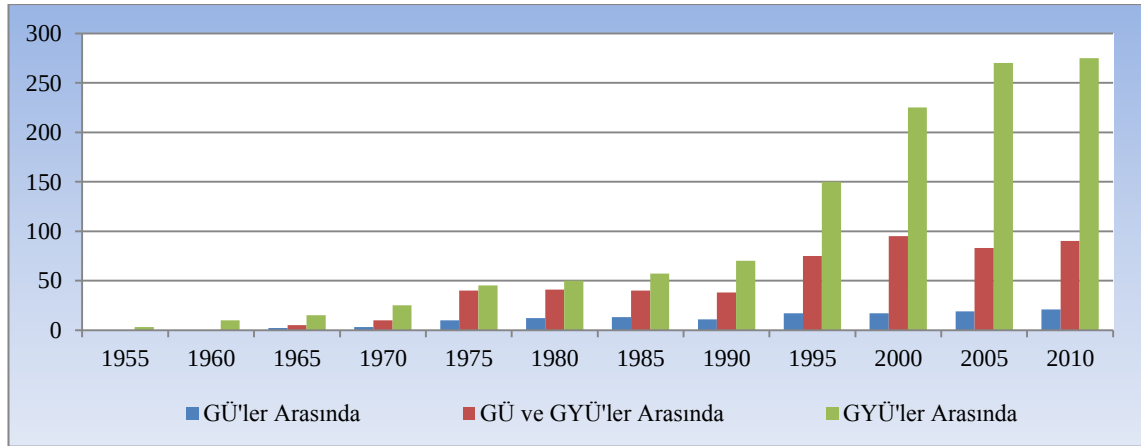
TTA'ların gelişimine ilişkin analizin yapılmasında asıl bilgi kaynağı olarak DTÖ'nün veri tabanına başvurulmaktadır. Söz konusu veri tabanı GTTGA uyarınca DTÖ'ye yapılan bildirimler (GTTGA Madde XXIV, Enabling Clause ve GATS Madde V) çerçevesinde uygulanmakta olan (aktif) ve olmayan TTA'ları içermektedir. Ayrıca, veri tabanında müzakereleri devam eden ve ön bildirim mekanizması kapsamında DTÖ'ye önceden bilgi mahiyetinde iletilen TTA'lara dair bilgiler yer almaktadır.

1950'lerden sonra aktif TTA'ların sayısı az ya da çok sürekli artarak 1990 yılında 70'e ulaşmıştır. Bu yıldan itibaren ivmelenerek artan anlaşmaların sayısı, sonraki beş yıl içinde iki kattan, 2010 yılında gelindiğinde ise dört kattan fazla artarak 300'e yaklaşmıştır (Şekil 15). 1990'lardan sonra görülen bu

artış ülkelerin dışa açık ekonomi politikaları izlemesinin ve güçlü ekonomik büyümesinin bir sonucudur. Söz konusu artışa, bölgesel gelişmeler çerçevesinde, Sovyetler Birliği'nin ve Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi'nin (COMECON) dağılması sonucunda, geçiş ülkelerinin kendi aralarında ve bu ülkelerin AB ve ASTA ile arasında yaptığı ticaret anlaşmaları ayrıca katkıda bulunmuştur.

Bu yükseliş içinde GYÜ'lerin payı azımsanacak gibi değildir. GYÜ'ler arasında yapılan anlaşmalar (Güney-Güney Anlaşmaları), GYÜ'lerin GÜ'lerle yaptığı anlaşmalardan daha hızlı artmaktadır. GÜ ile GYÜ'ler arasındaki anlaşmaların (Kuzey-Güney Anlaşmaları) yaklaşık %60 ve Güney-Güney Anlaşmalarının %20 olan tüm TTA'lar içindeki payları, 1970'lerin sonlarından itibaren tam tersine dönmüştür. Diğer bir ifadeyle, günümüzde tüm aktif TTA'ların 2/3'ü Güney-Güney Anlaşmalarından ve 1/4'ü ise Kuzey-Güney Anlaşmalarından oluşmaktadır. Kuzey-Kuzey Anlaşmaları ise 1960'lardan itibaren sürekli artmaya başlamış ve 1980'lerin ortalarına kadar tüm TTA'ların %30'una yaklaştıktan sonra bu oran şimdi %10'a gerilemiştir. Söz konusu gelişmeler GYÜ'lerin dünya ticaretine artan katılımlarının bir göstergesidir. Aynı zamanda ticarete katılım şekli değişmekte, GYÜ'ler GÜ'ler tarafından sağlanan GTS gibi tek taraflı tercihli tarifeler yerine Güney-Güney şeklinde karşılıklı ticari ilişkileri oluşturmaktadır.

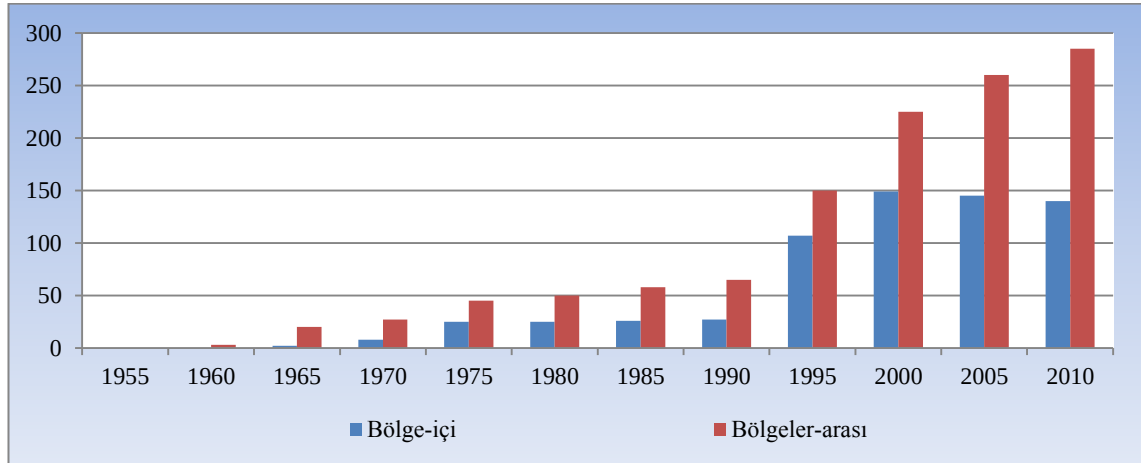
Şekil 15. Yürürlükteki Tercihli Ticaret Anlaşmaları (1955 – 2010, Kümülatif)



Kaynak: DTÖ (2011, s. 55)

TTA'lar coğrafi özellikler açısından incelendiğinde bölgesel sınırları aştığı görülmektedir. Bu nedenle geleneksel olarak kullanılan "bölgesel ticaret anlaşması" kavramı yerine "tercihli ticaret anlaşması" teriminin kullanıldığı daha önce belirtilmişti. On yıl öncesi durumun tam aksine, bugün aktif olan TTA'ların yarısı tam olarak "bölgesel" olmayıp diğer bölgelerden ülkeleri içermektedir (Şekil 16). Bu durum, aynı bölge içinde çok sayıda TTA yapılması nedeniyle, artık bu bölgede başka anlaşma yapılması imkânının kalmadığı şeklinde yorumlanmaktadır.

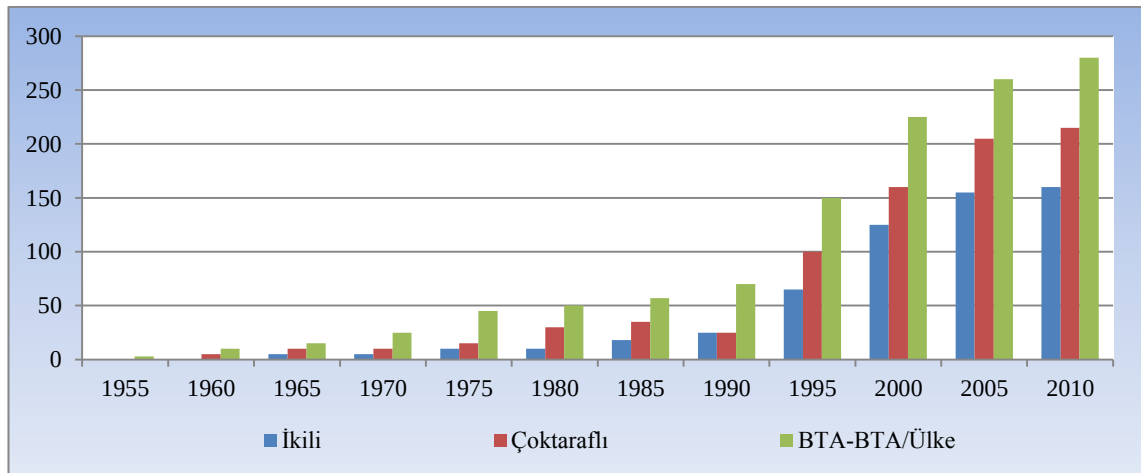
Şekil 16. Bölge-İçi ve Bölgeler-Arası TTA'lar (1955 – 2010, Kümülatif)



Kaynak: DTÖ (2011, s. 58)

TTA'lar iki ülke (ikili), birçok ülke (çoklu) veya mevcut bir ya da daha fazla TTA'lar arasında müzakere edilebilmektedir. Yapılan anlaşmaların söz konusu tanımlara uygun şekilde taraflarına bakıldığında genel olarak iki özellik tespit edilmektedir. Öncelikle, giderek çok sayıda ikili anlaşmanın çoklu anlaşmaya dâhil olduğu veya mevcut bölgesel blokların üyeler adına müzakere yaptığı anlaşılmaktadır. Şekil 17, 1970'lerden itibaren mevcut TTA'lara katılımların ve TTA'lar arasında yeni anlaşmaların son yıllarda ön plana çıktığını göstermektedir. AB'nin aşamalı olarak genişlemesi, Doğu Avrupa ülkelerinin ikili anlaşmalarının Orta Avrupa Serbest Ticaret Alanı (CEFTA) altında birleşmesi veya MERCOSUR ile Andean Topluluğu'nun Latin Amerika Entegrasyon Anlaşması çatısı altında toplanması söz konusu gelişmelerin belli başlı örnekleridir.

Şekil 17. İkili ve Çoktarafli TTA'lar (1955 – 2010, Kümülatif)



Kaynak: DTÖ (2011, s. 60)

Tablo 27 mevcut TTA'lara katılmak suretiyle gerçekleştirilen bölgeselleşmenin, ikili anlaşma sayısına göre bakıldığında, ağırlıklı olarak GÜ'ler ya da GÜ ile GYÜ'ler arasında olduğunu ve GYÜ'ler arasında ise bu oranın daha düşük olduğuna işaret etmektedir. Bununla birlikte, söz konusu tabloda bölgeler arasında ikili ve bölge içinde ise çoklu anlaşmalar şeklinde TTA'ların yapıldığı anlaşılmaktadır. İkili anlaşmalar TTA'lar içinde en büyük paya sahip olup, özellikle GYÜ'ler tarafından tercih edilmektedir. Buna rağmen, örneğin büyük bir GÜ olan ABD Avustralya, Bahreyn, Fas ve Singapur gibi ülkeler ile ikili anlaşmalar imzalamıştır.

TTA'lar ile sağlanan pazar entegrasyonu STA düzeyinde kalmakta ve birçok ürün tercihli giriş imkânı sağlanmadan anlaşma dışında bırakılmaya devam etmektedir. Gümrük birliklerinin sayısı STA'lar ile karşılaştırıldığında oldukça azdır. Bununla birlikte, TTA'ların kapsadığı konular zaman içinde genişlemiş ve derinleşmiştir. Şekil 18 STA'ların (kısmi kapsam anlaşmaları ve hizmetler anlaşması hariç) aktif tüm TTA'ların 3/4'ünü oluşturduğunu göstermektedir. Ülkeler, üçüncü taraflara ortak tarife ve ticaret politikası uygulanması şartı getirdiği ve dolayısıyla ulusal ticaret politikalarının uygulanmasında esnekliklerin kaybolduğu düşüncesinden hareketle, gümrük birliklerini STA'lara göre daha az tercih etmektedir.

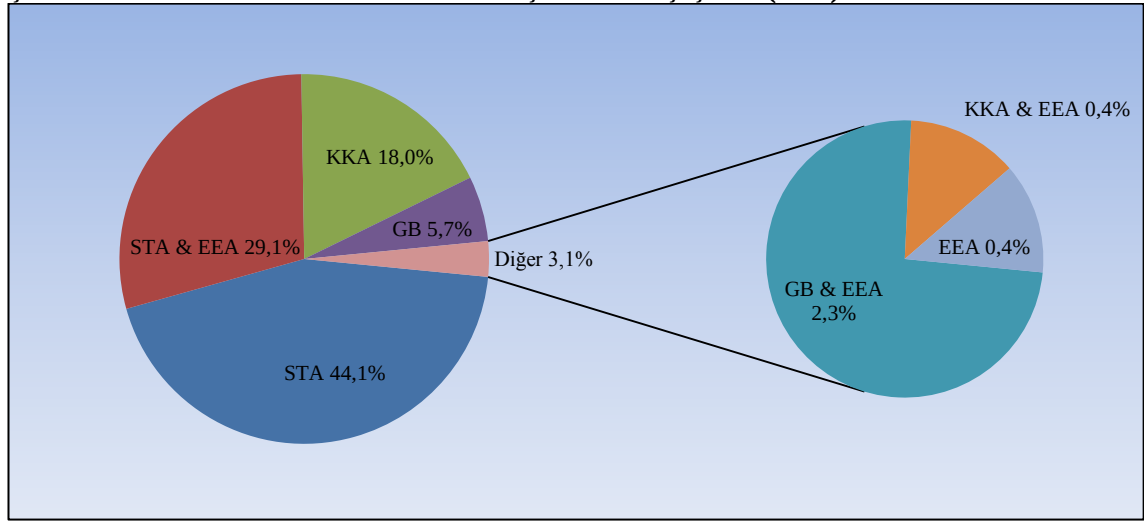
Tablo 27. Yürürlükteki İkili ve Çoktarafli TTA'lar (2010)

Taraflar	İkili	Çoktarafli	Çoktarafli (En Az Bir Taraf TTA)
GÜ – GÜ	6	9	8
GÜ – GYÜ	29	6	41
GYÜ – GYÜ	135	36	18
Bölge-içi	81	39	26
Bölgeler-arası	89	12	41

Kaynak: DTÖ (2011, s. 61)

GTGA Madde XXIV:8 uyarınca STA veya gümrük birliklerine taraf olan ülkelerin ticaretin esaslı kısmını içerecek şekilde gümrük vergilerini indirmesi gerekmektedir. Ancak “hassas” ürünlerin TTA'lar dışında bırakılması genel bir uygulama haline gelmiştir. Kanada, AB, Japonya ve ABD'nin yaptığı 15 ikili anlaşmaya ilişkin bir çalışmada, çoğunluğu tarım ve gıda sektörü olmak üzere 11 bin ürünü içeren toplam tarife satırlarının %7'sinin geçici veya sürekli olarak anlaşma dışında bırakıldığı gösterilmiştir (Damuri, 2009). Aynı çalışmada, yüksek EÇKÜ tarifesi uygulanan ya da karşılaştırmalı maliyet üstünlüğünün olduğu ürünlerin TTA kapsamına alınması ihtimalinin düşük olduğu, diğer yandan taraflar arasında ticaret hacmi yüksek olan ürünlerin TTA kapsamına genellikle alındığı ortaya konmuştur.

Şekil 18. Yürürlükteki Tercihli Ticaret Anlaşmalarının Çeşitleri (2010)



Kaynak: DTÖ (2011, s. 62)

Benzer şekilde, bazı sektörler istisna tutularak Türkiye ve AB arasında 1996 yılında Gümrük Birliği yürürlüğe girmiştir. Bu istisnaların başında EURATOM ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) Anlaşmaları kapsamında yer alan ürünler gelmektedir. Diğer taraftan, AKÇT ürünleri, Türkiye ile AKÇT arasında yapılan ve 1 Ağustos 1996 tarihinde yürürlüğe giren ayrı bir Serbest Ticaret Anlaşması ile düzenlenmiştir. Gümrük Birliği kapsamı dışında tutulan ve taraflar arasında serbest ticarete konu olmayan mallar ise, sanayi ve işlenmiş tarım ürünleri dışında kalan, tarım ürünleri olmuştur. Yukarıdaki açıklamalara paralel olarak, 1997 yılında ihracatının yaklaşık %20'sini ve ithalatının %10'unu oluşturan tarım ürünlerine, Türkiye tarafından 1998 yılı itibariyle uygulanan ortalama tarife oranı (%47,9), sanayi ürünlerine uygulanan orandan (%11,8) çok daha yüksektir (DTÖ, 1998).

Gümrük Birliği kapsamındaki ürünlerin ticareti, GTTGA XXIV hükümleri uyarınca “ticaretin esaslı kısmını” içermektedir. Söz konusu anlaşmanın DTÖ'ye bildirimi sonrasında DTÖ Sekreteryası tarafından, 1992-1994 yıllık ortalama ithalat değerlerine göre ağırlıklandırılmış tarife oranları dikkate alınarak yapılan hesaplamalarda (DTÖ, 2006, s. 2), Türkiye'nin Gümrük Birliği öncesinde üçüncü ülkelere karşı uyguladığı %12,3'lük ortalama gümrük vergisi oranı, Gümrük Birliği sonrasında %8,3'e düşmüştür. Bahsedilen oran, AB üyeleri (AB-15) için çok fazla değişiklik göstermemiş ve %5,3'ten %4,6'ya gerilemiştir.

Son yıllarda yapılan TTA'lar geleneksel tarife indirimleri dışında hizmetler, yatırım, fikri mülkiyet, teknik engeller ve anlaşmazlıkların halli gibi konuları içermektedir. Örneğin, mevcut aktif TTA'ların 1/3'ünü hizmetler oluşturmakta ve bu eğilim giderek artmaktadır. Dünyada en çok ihracat ve ithalat yapan ilk 25 ülke (2008 yılı ödemeler dengesi istatistiklerine göre) en az bir hizmetler anlaşmasına

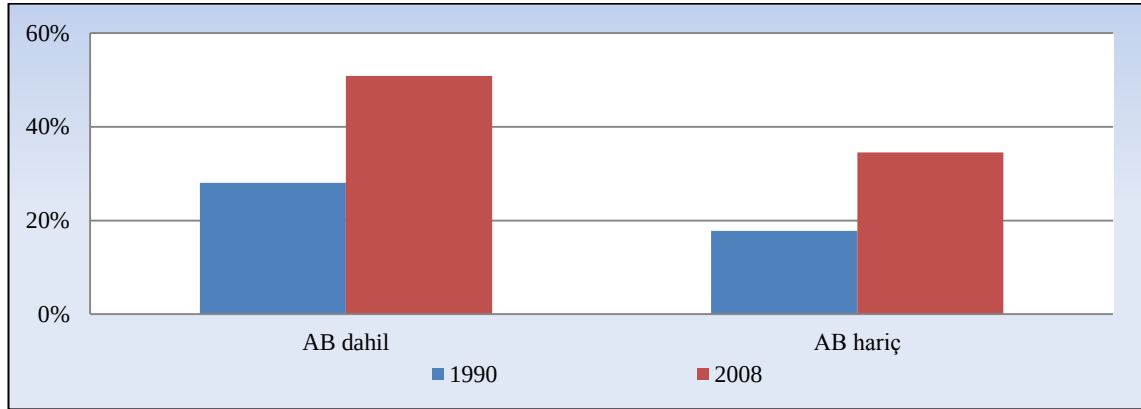
taraf durumdadır. Hizmetler alanında en çok TTA yapan ülkeler ise Şili, Meksika, ABD, Singapur ve Japonya'dır.

Taraflar arasında sınır önlemlerini düzenleyen ticaret anlaşmaları genellikle “zayıf entegrasyon” olarak isimlendirilmektedir. Bu anlaşmalar yerli ve yabancı mallara ve firmalara aynı muamelenin yapılmasını (ulusal muamele prensibi) öngörmekte, bununla birlikte diğer ulusal politikalarda tarafları serbest bırakmaktadır. Buna karşın, ulusal politikaları içerecek şekilde kuralları olan anlaşmalar “derin entegrasyon” olarak tanımlanmaktadır (Lawrence, 1996). Üzerinde mutabakat sağlanmış bir tanım olmamakla beraber, tercihli tarife tavizleri ötesinde yapılan tüm düzenlemeler derin entegrasyon için kullanılabilmektedir.

2.5.5. Ticaretin Yapısı ve Gelişimi

Bölgeselleşmenin etkilerini, gelişimini ve yönünü anlamak için TTA'lar kapsamında yapılan ticaret hacmi ve bu ticaretin hangi bölgelerde yoğunlaştığına bakmak gerekir. Diğer yandan, yapılan analizde TTA tarafları arasındaki ticaretin esas alınması dünya ticaret hacminin olduğundan büyük gösterilmesine neden olmaktadır. Çünkü ticaret anlaşmaları tüm mallara uygulanmamakta veya mevcut anlaşmalarındaki tercihlerin tamamı kullanılmamaktadır. Buna rağmen, TTA'lar arasındaki ticaret verilerinin kullanılmasının bazı avantajları bulunmaktadır. Bu veriler TTA tarafları arasındaki ticari ilişkiler hakkında daha detaylı bilgi vermekte ve tercihli düzenlemeler yoluyla pazara giriş politikasının geçmişe göre değerlendirilmesine imkân sağlamaktadır. Ayrıca, TTA'lar içinde yapılan ticaret tercihli düzenlemeler kapsamında yapılabilecek ticaret hacminin en üst limitini göstermektedir. Bölgesel ticaretin coğrafi olarak yoğunlaşması konusundaki veriler ise TTA'ların 1990'lardan bu yana uluslararası tedarik zincirinin oluşmasında kurumsal bir alt yapı oluşturması hakkında önemli tespitler yapılmasını sağlamaktadır. Buna bağlı olarak, bölgelerarası veya bölge içinde ticaret akımlarındaki değişim veya yoğunlaşma, TTA'lar ile küresel tedarik zinciri arasındaki –varsa- ilişkiyi ortaya koyacaktır.

Söz konusu analizlerin yapılabilmesi amacıyla DTÖ tarafından hesaplanan TTA tarafları arasındaki 1990 ve 2008 yıllarına ilişkin toplam dünya ticareti verileri kullanılacaktır. DTÖ tarafından yapılan hesaplamalarda BM Comtrade veri tabanından yararlanılmış ve TTA'lar arasındaki ticaret hacmi tüm ikili anlaşmalar kapsamındaki mal ticareti toplanmak suretiyle bulunmuştur. Buna göre, tercihli ticaret anlaşmaları bünyesinde yapılan ticaretin dolar değerinin 1990'lardan bu yana dünya ortalamasından daha hızlı arttığı görülmektedir. Bunun sonucunda, TTA tarafları içindeki ticaretin toplam dünya ticaretindeki payı 1990 yılında %17,8'den 2008 yılında %34,5'e yükselmiştir (Şekil 19).

Şekil 19. TTA-İçi Ticaretin Dünya Mal İhracatı İçindeki Payı (1990 – 2008)

Kaynak: DTÖ (2011, s. 64)

TTA tarafları arasındaki ihracat olarak hesaplanan dünya ticaretinin değeri 1990 yılında 537 milyar dolardan 2008 yılında 4 trilyon dolara çıkmıştır. Bölgeselleşmenin yapısındaki değişime bağlı olarak anlaşma çeşitlerinin dünya ticaretine katkısı da değişmektedir. 1990 yılında çoklu anlaşmalara taraf ülkelerin ticaret hacmi tüm TTA'ları içindeki ticaretin %10'u iken, bu oran 2008 yılında %50 olmuştur. Bu artışın en geçerli nedeni 1994 yılında Kanada, Meksika ve ABD ortaklığında KASTA'nın kurulmasıdır. Esasen KASTA toplam ihracat değeri bakımından AB'den sonra ikinci büyük ticaret blokudur. TTA'larına taraf olan ülkelerin yaptığı ithalatın toplam değeri ve dünya ticaretine oranları ihracat değerlerine paraleldir.

Tablo 28. TTA'ların Dünya İhracatı İçindeki Payı (2008, %)

TTA	AB-27 Dâhil	AB-27 Hariç
AB-27	49	n.a.
KASTA	13	25
AB İkili	6	12
ASTA-AB	6	12
Diğer Çoktaraflılar	4	8
APTA	3	6
ASEAN	3	6
ASEAN-Çin	3	5
ASEAN-Japonya	3	5
Diğer İkili	3	7
ABD İkili	2	4
BDT	2	3
Diğer İkili-Çoktaraflılar	2	4
MERCOSUR	1	1
ASTA İkili	0	1

Kaynak: DTÖ (2011, s. 68)

AB diğer entegrasyonlarla karşılaştırıldığında TTA-içi ticareti en fazla, aynı zamanda TTA-dışı en düşük bölgesel anlaşmadır (Tablo 28). AB-içi sanayi malları ticaretinin toplam dünya ihracatı içindeki payı 2008 yılında %67 olup, bu oranlar sanayi malları için %65 ve aksam ve parçalar için %63 civarındadır. KASTA için söz konusu oranlar sırasıyla %49, %48 ve %46'dır. AB aynı zamanda bölge-içi ihracat (APTA'dan sonra %74 pay ile) ve ithalat (yine APTA'dan sonra %82 pay ile) içinde sanayi malları açısından en yüksek ikinci paya sahiptir. ASEAN serbest ticaret alanının bölge-içi ticareti toplam aksam ve parça ihracatı içinde %28'lik oranla en büyük paya sahiptir.

TTA ortaklarının dünya ihracatı içinde AB'nin baskın konumu, AB-içi ticaretin dikkate alınmadan bir değerlendirme yapılması ihtiyacını doğurmaktadır. Çünkü bu durum diğer tercihlî anlaşmaların dünya ticareti açısından öneminin küçümsenmesine neden olmaktadır. AB-içi ticaret dikkate alınmadan yapılan hesaplamalarda, KASTA değer olarak dünya TTA-içi ticareti içindeki %25 pay ile en büyük ticaret anlaşması haline gelmektedir. Bununla beraber, AB'nin ikili ticaret anlaşmalarının tamamı ASTA ile %12'lik ticaret ile birlikte, toplamın %24'üne tekabül etmektedir. Diğer TTA'ların toplam içindeki payları, AB-içi ticaret dikkate alınmadığında iki katına çıkmaktadır.

2.5.6. Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı

Uluslararası ticaretin serbestleşmesine, ticaretin son yıllardaki gelişimine ve küresel mali krizin etkilerine paralel olarak bölgeselleşme hareketinde yeni eğilimlerin ortaya çıktığı görülmektedir. Bu eğilimlerin başında, gelişmiş ülkelerin Asya gibi gelişen bölgelere karşı ekonomik ve ticari ilişkilerde işbirliğini geliştirme çabaları gelmektedir. Bu çabaların en belirgin örneği, Çin ve diğer hızlı gelişen ekonomilerin batılı ülkelerin ticari çıkarlarını tehdit etmesi sonucunda ABD ve AB arasında ortaya çıkan işbirliği ihtiyacının Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTYO) kapsamında ele alınmasıdır.

Son yıllarda batılı firmaların özellikle hızla büyüyen doğulu ülkelerle ticareti ve yatırımları arttırdığı görülmektedir. Günümüzde gelişen ülke pazarlarının büyüklüğü batılı firmalar açısından artık önemli fırsatlar olarak değerlendirilmektedir. AB'nin ihracatını hızla artırdığı Çin, aynı zamanda ABD'nin en büyük ikinci ticaret ortağı konumuna gelmiştir. Çin büyük nüfusu ve hızlı ekonomik büyümesiyle ekonomi ve siyasette küresel ölçekte güçlü bir aktör haline gelmiştir. Çin hükümetinin hammadde ihracatını sınırlaması ve böylece diğer ülkelere bu girdilere erişimin engellemesi, kamu alımlarında kısıtlamalar getirmesi, fikri mülkiyet haklarında tam olarak korumaya yönelik önlemler almaması, tarife-dışı engellere sıklıkla başvurusu gibi ekonomiye müdahaleleri yabancı firmaların rekabet gücünü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu nedenle, 2007 yılında ABD ile AB arasına işbirliğini sağlamak ve ekonomik bir ortaklık oluşturmak üzere Transatlantik Ekonomi Konseyi'nin kurulmasında bu

gelişmelerin etkisi inkâr edilemez. Bu işbirliği ve ortaklık süreci, son olarak ortaya çıkan küresel finansal kriz ve Avro bölgesindeki ekonomik durgunluk nedeniyle yeni bir ivme kazanmıştır.

Çin hükümetinin müdahalelerine karşılık AB bazı tedbirler almış ve kamu alımlarında mütekabiliyet ilkesi getirmiştir. Buna göre, kamu alımlarında AB firmalarına izin vermeyen diğer ülke firmalarının AB üyesi ülkelerde kamu ihalelerinden dışlanması yolu açılmıştır. Ayrıca, Çin'in hammadde ihracatına yönelik kısıtlamaları çok taraflı ticaret kurallarına uygun olmadığı gerekçesiyle DTÖ'de gündeme getirilmiştir.

Bunun yanı sıra, ABD ve AB Doha Turu ticaret müzakerelerinin henüz başarılı bir sonuca ulaşmaması nedeniyle, ticaretin ve yatırımların önünü açmak üzere 2007 yılından beri ikili serbest ticaret anlaşmalarına yönelmiştir. AB bölgesel entegrasyonlar yoluyla uluslararası ticarete rekabet avantajını geliştirmek ve yeni pazarlara giriş yapmak için çabalamaktadır. Bu çerçevede, ASEAN, Hindistan, Kanada, Körfez İşbirliği Ülkeleri, Güney Amerika, Afrika ülkeleri ve son olarak Güney Kore ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanmış veya ekonomik ortaklık yapılmıştır. Benzer şekilde, ABD Güney Kore ile serbest ticaret anlaşmasını AB'den önce tamamladı ve Çin dışında pasifik ülkeleriyle (Avustralya, Brunei Darussalam, Şili, Malezya, Yeni Zelanda, Peru, Singapur ve Vietnam) 2011 yılında Trans-Pasifik Ortaklık (TPO) oluşturmuştur.

Diğer taraftan, Transatlantik Ekonomi Konseyinin oluşturulması sürecinde, taraflar benzersiz bir işbirliği yaparak diğer ülkeleri bağlayacak kuralları belirlemiş ve birlikte uygulanacak savunma araçları geliştirmeyi amaçlamıştır. Bu süreç, sadece ticaret ve yatırımların geliştirilmesini değil, tarife-dışı engellerin ortadan kaldırılmasına yönelik standartların ve teknik mevzuatın uyumu ile bilgi paylaşımı konularını kapsamaktadır. TTYO, AB ve ABD'nin dünya milli gelirinin yaklaşık yarısını ve küresel ticaret hacminin 1/3'ünü gerçekleştirmesi nedeniyle, diğer ülkeler açısından ayrı bir önem teşkil etmektedir. Bu kapsamda, müzakereler 2013 Temmuz ayında Washington'da başlatılmıştır. Ortaklık, tarifelerin azaltılması ya da kaldırılmasını (DTÖ verilerine göre, taraflar arasındaki ortalama tarife oranları AB için %5,2 ve ABD için %3,5) içeren standart bir serbest ticaret anlaşmasının yanı sıra, ticarete teknik engeller, kamu alımları, yatırım, hizmet ticareti, fikri mülkiyet hakları, bitki ve hayvan sağlığı gibi alanlarda düzenleme yapılmasını öngörmektedir.

Muhtemel bir ortaklığın sonuçlarını değerlendirmek amacıyla, Avrupa Komisyonu tarafından bir etki analizi yaptırılmıştır (Francois & diğerleri, 2013, s. 68-70). Analize göre özetle, geleneksel bir anlaşma yapılması halinde, AB'nin ABD'ye yönelik ihracatında %16,16'lık ve ABD'nin AB'ye ihracatında %23,20'lik bir artış beklenmektedir. Anlaşmanın kapsamının geniş tutulması varsayımı altında, söz konusu oranların yükselmesi ve sırasıyla %28,03 ve %36,57 olması tahmin edilmektedir.

Türkiye, AB ve ABD ile geçmişe dayanan politik ve ekonomik ilişkiler çerçevesinde, TTYO'dan en çok etkilenecek ülkeler arasında yer almaktadır. ABD ile ikili ticaret hacmi, yakın politik ilişkinin düzeyini tam olarak yansıtmamaktadır. 2012 yılında dünya mal ihracatında ikinci ve ithalatında birinci olan ABD'nin ikili ticaret hacmi Türkiye için ancak beşinci sırada (yaklaşık 20 milyar Dolar) yer alabilmiştir. Ortalama gümrük tarifle oranlarının Türkiye için %9,6 ve ABD için %3,5 olduğu dikkate alındığında, tarifleri azaltacak ikili bir ticaret anlaşmasının mevcut ticaret hacminin artırılmasını sağlayacağı tahmin edilmektedir.

Türkiye ile AB arasındaki ilişki ise yarım asırlık bir ortaklığa dayanmakta ve ikili ticaret ilişkisi 17 yıllık bir Gümrük Birliği çerçevesinde gerçekleşmektedir. Türkiye, siyasi alanda da ilişkileri geliştirmek amacıyla, 2005 yılından beri katılım müzakerelerini yürüten AB'ye aday bir ülke konumundadır. Gümrük Birliği taahhütleri uygun olarak, AB'nin Ortak Ticaret Politikasına uyum kapsamında, Türkiye AB'nin üçüncü taraflarla imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarını söz konusu ülkelerle ayrıca müzakere etmesi gerekmektedir. Bu süreç, AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı anlaşmaların Türkiye aleyhine ticaret ya da trafik sapması yaratmaması için ayrıca önem taşımaktadır. Böyle olumsuz bir etki, AB'nin ABD gibi dünyanın en büyük ekonomilerinden biri ile STA yapması halinde daha da derinleşecektir.

AB ile ikili ticaret kurallarını belirleyen Gümrük Birliği'nin işleyişi göz önüne alındığında, Türkiye'nin ABD ile yapılacak bir STA yoluyla TTYO'ya zamanlıca taraf olması halinde, ABD pazarına giriş imkânlarını artıracak ve AB üzerinden trafik sapmasıyla gelebilecek ABD mallarına karşı rekabet koşullarını korumuş olacaktır. Ayrıca, ABD'nin KASTA ve Latin Amerika ile olan ticaret anlaşmaları çerçevesinde, Türk mallarının ABD üzerinden söz konusu bölgelere girişinde kolaylıklar sağlayabilecektir.

Türkiye'nin, AB ile ABD arasında müzakereleri devam eden TTYO'ya yaklaşımının yukarıda bahsedildiği şekilde olduğu görülmektedir. Bu çerçevede, gerek ABD ile bir STA imzalanması gerek AB'nin söz konusu STA girişimine destek vermesi konularında Türkiye, ABD ve AB makamları nezdinde en üst düzeyde girişimlerde bulunmakta ve her iki ülke ile ikili görüşmeler gerçekleştirmektedir. Bahsedilen girişimler sonucunda, Türkiye ve ABD arasında ticaretin serbestleştirilmesi ve mevcut ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi amacıyla, tarafların ilgili kurumlarından oluşan "Yüksek Düzeyli Komite" kurulması kararlaştırılmıştır. Diğer taraftan, söz konusu oluşum kapsamında yapılan hazırlık çalışmalarında, STA çalışmaları yerine, öncelikle TTYO'nun Gümrük Birliğine muhtemel etkilerinin tespit edilmesi hususunda mutabakat sağlanmıştır.

3. BÖLÜM: TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN YÜKSELİŞİ

Küreselleşmenin yoğun yaşandığı üçüncü aşamada ve özellikle geçen son yirmi yıllık dönemde tarife engellerinde önemli azalmalar meydana gelmiştir. DTÖ'nün HS ürün sınıflandırmasını esas alarak yaptığı hesaplamalara göre, dünyada uygulanan ortalama EÇKÜ tarife oranları 2008 yılı itibariyle tarım ürünleri için %15'e ve sanayi ürünleri için %9'a gerilemiştir (Tablo 29). DTÖ bünyesinde gerçekleştirilen ticaret müzakereleri ile bölgesel ticaret anlaşmaları tarifelerin azaltılmasında büyük rol oynamıştır.

Tablo 29. EÇKÜ ve Tercihli Tarife Oranları (Basit Ortalama, %)

Ülke Grupları	Ürün Grubu	Tarife Çeşidi	1990	1995	2000	2005	2008
Dünya	Tarım	Tercihli Tarifeler	16,74	19,30	15,32	13,39	10,64
		EÇKÜ Tarifeleri	20,57	22,77	17,60	15,86	14,55
	Sanayi	Tercihli Tarifeler	13,50	13,77	10,06	7,42	6,96
		EÇKÜ Tarifeleri	17,54	16,31	12,05	9,45	9,33
Yüksek Gelir Grubu Ülkeler	Tarım	Tercihli Tarifeler	13,04	17,50	11,16	9,70	4,86
		EÇKÜ Tarifeleri	11,89	20,32	13,86	14,33	8,19
	Sanayi	Tercihli Tarifeler	6,64	5,63	4,08	3,16	2,93
		EÇKÜ Tarifeleri	7,14	5,40	6,24	5,50	5,60
Düşük ve Orta Gelir Grubu Ülkeler	Tarım	Tercihli Tarifeler	23,53	19,80	17,05	15,13	13,33
		EÇKÜ Tarifeleri	26,22	23,05	18,11	16,11	15,59
	Sanayi	Tercihli Tarifeler	22,48	17,33	12,40	9,13	8,59
		EÇKÜ Tarifeleri	24,78	18,00	13,06	10,20	10,00

Kaynak: BMTKK (2010, s. 95)

İhraç pazarlarına girişte tarife-dışı engeller, İkinci Bölümde anlatıldığı üzere, küreselleşmenin üçüncü aşamasında tarifelerdeki azalmanın doğal bir sonucu olarak, 1980-1995 yılları arasında önem kazanmış ve kullanımı giderek artmıştır. Özellikle GYÜ'lerin ihracatçıları, uluslararası ticarette önde gelen ülkelerin tarife-dışı engellere sık sık başvurduklarını iddia etmektedirler.

Nitekim tarife dışı önlemlerin ticaret üzerindeki etkilerini ele almak üzere Akra'da 20-25 Nisan 2008 tarihinde yapılan BMTKK XII toplantısında, üye ülkeler "Tarife-dışı önlemlerin ele alınması ve keyfi

ya da haklı gerekçelere dayanmayan TDÖ'lerin azaltılması veya kaldırılması için uluslararası çabalar gösterilmelidir" şeklinde görüş birliğine varmıştır (UNCTAD, 2010, s. 96).

Bundan sonraki bölümlerde öncelikle uluslararası ticarete devletin müdahale gerekçeleri üzerinde durulacak, bu kapsamda TDÖ'lerin sınıflandırılması, tarihsel gelişimi ve muhtemel etkileri üzerinde detaylı bir inceleme yapılacaktır.

3.1. DİŞ TİCARET POLİTİKALARI

Uluslararası ticaret politikası, genel ekonomi politikalarının en önemli bölümlerinden birisidir. Önceki bölümlerde anlatıldığı gibi, serbest ticaret düşüncesinin ortaya çıkışından sonra dahi bir takım ekonomik koşullar çerçevesinde hükümetler çeşitli amaçlarla doğrudan ya da dolaylı olarak ticarete müdahalelerde bulunma ihtiyacı duymuşlardır. Bu müdahaleler, bir ülkenin dış ticaret akımlarını kısıtlayarak, teşvik ederek ya da başka şekilde düzenleyerek yerine getirilmektedir.

Ticaret politikaları genelde ticaret dengesinde geniş ve büyük açıkların olması, yerli endüstrilerin dış rekabet gibi değişik nedenlerle sıkıntıya girmesi ya da ekonomik büyümedeki yavaşlamalar sonucunda çoğunlukla korumacı bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Korumacı görüşü savunanlar, uluslararası ticaretin söz konusu problemlerin çözümüne önemli katkı sağlayacağını ve zor durumdaki ekonomik şartları iyileştireceğine inanmaktadır.

Ticaret politikaları sonucunda ortaya çıkan engeller, toplumda gelir eşitsizliğine neden olabilmekte ve buna bağlı olarak ticaret politikalarının siyasi-ekonomik koşullardan etkilenmesi kaçınılmaz olmaktadır. Örneğin, işgücünün yoğun olarak çalıştığı tarım sektörünü korumak üzere alınan uygulanan tarifeler, yoksul tüketici grubu tarafından satın alınan tarım ürünlerinin fiyatını yükseltmekte ve tüketiciler açısından refah kaybına sebep olmaktadır. Aynı zamanda, karar alıcıları etkileme gücüne sahip lobi grupları, kendi sektörlerini dış rekabetten korumak amacıyla korumacı politikaların uygulanmasını sağlayabilmektedir. Yine tüketicinin ve çevrenin korunması gibi nedenlerle, ithal ürünlerde belirli standartların veya kalite özelliklerinin aranması ihtiyacı doğabilir. Kısacası, ticaret politikalarının belirlenmesinde ekonomik etkinlik dışında başka faktörler etkili olabilmekte, bunun sonucunda ekonomik, sosyal, çevre veya diğer saikler açısından beklenenin ötesinde sonuçlar ortaya çıkabilmektedir.

Bahsedilen görüşler çerçevesinde, değişik çıkar gruplarınca yapılan lobi faaliyetlerinin ticaret politikalarının belirlenmesinde etkili olduğu konusuna, geçmişte klasik iktisatçılardan başta Adam

Smith olmak üzere, James Buchanan, Kenneth Arrow, Douglas North ve Mancur Olson gibi modern çağ iktisatçıları dikkat çekmektedirler: “Ticarette korumacılığa hükümet sempati ile yaklaşırsa, lobiciler artan bir şekilde kendi argümanlarını ortaya koyacak ve böylece ticaret engelleri yükselme eğilimi gösterecek, daha çok yeni bebek endüstrisi destek almak isteyecek ve eski bebek endüstrileri almakta oldukları sübvansiyonları kaybetmeyecektir” (Love & Lattimore, 2009, s. 68).

Love ve Lattimore (2009), söz konusu yaklaşıma örnek olarak 19. yüzyıl Fransız iktisatçılarından olan Frédéric Bastiat’ın ekonomi konularında yazdığı bir makaleden alınan *alaycı* bir örneği sunmuşlardır. Bu örnek, ucuz ithalat nedeniyle ülke ekonomisini yabancı rekabetinden korumak amacıyla, mum üreticilerinin parlamentodan “güneşi yasaklama” talebini içeren bir başvurudur: “Işık üretiminde bugüne kadar açıkça bizden daha üstün koşullarda çalışan bir yabancı rakibin yıkıcı rekabetinden zarar görüyoruz ve [bu rakip] inanılmaz düşük fiyatlarla iç piyasaya hâkim olmaktadır; [bu rakip] ortaya çıktığında, satışlarımız durmakta ve tüm müşteriler [bu rakibe] dönmekte, Fransız endüstrisinin bir branşı tamamıyla durgunluğa girmektedir. Bu rakip güneşten başkası değildir. Sizden tüm pencerelerin, çatı pencerelerinin, bacaların, iç ve dış kepenklerin, perdelerin, pencere kanatlarının, tepe camlarının ve panjurların kapatılması zorunluluğu getiren bir yasayı geçirmenizi ... istiyoruz. Kısacası güneş ışığının evlere girmek istediği tüm açıklıklar, çatlaklar ve yarıklar ülkeyi müreffeh kılmanızı sağlayan ... endüstriler açısından zararlıdır”.

Korumacı ticaret politikaları tarifeler, kotalar, miktar kısıtlamaları, sübvansiyonlar, döviz kontrolleri, gönüllü ihracat kısıtlamaları gibi değişik formlarda uygulanabilmektedir (Fouda, 2012, s. 351). Bunların hepsi aslında yerli üreticilerin durumunu yabancılara karşı daha iyi hale getirmeyi amaçlamaktadır. Bu sonuca yabancı malların iç piyasadaki fiyatını yükselterek, yerli firmaların üretim maliyetlerini azaltarak veya bir şekilde yabancı malların yerli piyasaya girişini engelleyerek ulaşılabilmektedir. Söz konusu politikaların spesifik amacı, korumaya alınan sektörlerde sermaye sahibine, işgücüne ve kaynak tedarikçilerine fayda sağlayarak yerli üretimin artırılmasıdır. Korumacı politika uygulayan hükümetin, özellikle tarifeler yoluyla aynı zamanda vergi geliri elde etmesi de mümkündür.

Bununla birlikte, yerli üretimin artırılmasının bir maliyeti vardır. Bu maliyet, bir sektörden diğer sektöre aktarılan ilave kaynaklardan temin edilmekte ve böylece kaynağın alındığı sektörde üretim düşmektedir. Aynı zamanda, bu sektörler pahalı ithal girdiler nedeniyle daha az rekabetçi durumu gelmektedir. Korumacılık, ithal malların fiyatlarını artırdığı için tüketici de zarar görmektedir. Tüketiciler hem fiyatların yükselmesi sonucunda korunan ürünleri, hem de üretimleri düşerek fiyatları artan diğer malları daha az tüketmektedir. Kısacası, tüketici refahında bir düşüş yaşanmaktadır.

3.1.1. Devlet Müdahalesinin Amaçları

Korumacılığın maliyetine rağmen, uygulanmasının bazı ana nedenleri bulunmaktadır. Bunlardan ekonomi ile ilgili olan nedenlere, uluslararası ticaret teorisinin gelişimini etkileyen unsurların ve küreselleşme aşamalarında karşılaşılan ekonomik koşulların ele alındığı önceki bölümlerde değinilmişti. Söz konusu gerekçelere dayanarak devlet, ticaret dengesinin sağlanması, istihdamın artırılması, bebek endüstrilerin korunması, tam rekabet koşulu taşımayan piyasa aksaklıklarının giderilmesi, ulusal güvenlik ve gelir dağılımının düzeltilmesi gibi amaçlarla dış ticarete müdahale edebilmektedir (Coughlin & diğerleri, 1988). Birçok ülke, ticaret dengesindeki açığı kapatmak için korumacı ticaret politikalarına başvurabilmektedir. Bu amaçlar, ticaret fazlasının ulusal açıdan faydalı olacağı düşüncesine sahip merkantilist doktrine uygun düşmektedir.

Aslında dış ticaret dengesi argümanına yönelik değişik eleştiriler yapılmıştır. Öncelikle, istenen dış ticaret fazlası ve istenmeyen dış ticaret açığının ne olduğu tam olarak bilinmemektedir. Örneğin, bir ülkenin ekonomik büyümesinin diğer ülkelere göre yüksek olması, dış ticaret açığına neden olabilmektedir. Bu durumda, dış ticaret açığının sağlıklı bir ekonomiden kaynaklandığı söylenemez. Ayrıca ithalatı azaltan politikalar, hammadde ve ara malı ithalatına bağımlı ihracatı da olumsuz etkileyebilmektedir. Böylece, ihracatı ithalata göre sürekli olarak yüksek tutacak politikaların her zaman geçerli olmayabileceği durumlar söz konusu olabilmektedir.

İstihdamın korunması, dış ticaret dengesi ile yakından ilgili bir konudur. Yapılan çalışmalara göre, dış ticarete getirilen kısıtlamaların, ithalat ile birlikte ihracatın da azalmasına neden olabileceğinden, istihdama her zaman olumlu katkı sağlamadığını ortaya koymaktadır. Net bir etkinin olmaması işgücünü ve sermaye sahiplerinin farklı şekilde etkilendiği anlamına gelmektedir. Artan ithalat sonucunda yabancı rekabeti ile karşı karşıya kalan bir endüstri, doğal olarak üretimi ve maliyetleri azaltma baskısı altında kalmaktadır. Bu durumda, serbest ticaret teorisi uyarınca, üretken kaynakların bu endüstriden diğerlerine aktarılması, işgücünün diğer sektörlere kaymasını ve hatta gerekirse başka bölgelere taşınması gerekmektedir.

İşgücü ve sermaye sahipleri, bu maliyetlere katlanmamak için ticaret kısıtlamaları uygulanması için lobi faaliyetleri yürütmektedirler. Ekonominin kamu tercihi dalı, bireysel tercihler ile politika sonuçlarının karşılıklı etkileşimini ele almakta ve bu duruma bir açıklama getirmektedir. Kamu tercihi literatüründe, birey olarak görülen politikacılar seçimleri kazanmak amacıyla hükümet tarafından sunulan malların bir sepetini seçmene teklif etmekte ve korumacı uygulamalar yoluyla kazanç

sağlamaktadır. Ulusal ekonomi açısından kayıplar kazançlardan fazla olsa da, politikacılar maliyet ve fayda analizini kendi açılarından değerlendirmektedirler.

Yerli sanayinin korunması için uygulanan korumacı bir politikadan zarar gören özellikle tüketiciler, ölçülmesi oldukça zor ve küçük bireysel maliyetlere maruz kalmaktadır. Örneğin, tekstil ve hazır giyim sektörü için uygulanan korumacı bir politika nedeniyle bir gömleğin fiyatının ne kadar arttığından tüketiciler tarafından anlaşılması zordur. Toplam etki büyük olmakla birlikte, her bir tüketici için zarar küçük olacaktır.

Buna karşın, işgücü ve sermaye sahipleri kendi endüstrileri için korumacı politikalarla yakından ilgilenmektedir. Bu politikalar sonucunda elde edilecek kazançlar bireysel olarak büyük ve tespiti kolay olacaktır. Bunların oyları ve kampanyaları kendi pozisyonlarını destekleyen politikacılara yardımcı olacak, ancak karşı olanları cezalandıracaktır. Bu nedenle, politikacılar korumacılık yönündeki taleplere kayıtsız kalamamaktadırlar.

Birinci Bölümde detaylı teorik tartışmalarına yer verilen bebek endüstrileri tezi, devletin müdahalesi için en başta gösterilen gerekçeler arasında yer almaktadır. Bu tez, yerli bir endüstrinin korunması yaklaşımından biraz farklı olarak, yeni bir endüstrinin teşvik edilmesini içermektedir. Diğer ülkelerde üretim yapan bir sektörün, bir ülkede ilk defa oluşturulması sırasında, mevcut maliyetler ve yabancı firmaların avantajları nedeniyle zorluklarla karşılaşılabilir. Bu durumda, başlangıçta yeni oluşan firmanın olgunlaşmaya ve maliyetlerini azaltmaya kadar zararına çalışması gerekebilir. Kısaca yeni giriş yapan firmaya destek olmak ve dış rekabetten korumak için tarife uygulaması yapılabilir.

Söz konusu tarife korumacılığının başlangıçta geçici olması ve sonrasında serbest ticarete dönülmesi öngörülmektedir. Bununla beraber, tarifelerin tekrar kaldırılması her zaman kolay olmamaktadır. Ayrıca zaman içinde ekonomik olarak güçlenen endüstrinin, kendi çıkarları aleyhine yapılabilecek düzenlemelere karşı direnci de artmaktadır.

Diğer önemli bir konu, tarifelerin bebek endüstrilerini korumak için en uygun yöntem olup olmadığıdır. Tarifeler yerine, sektöre sübvansiyon verilerek üretimin desteklenmesi en iyi alternatif yaklaşım olarak değerlendirilmektedir. Çünkü sübvansiyonlar dolaylı destek sağlarken, tarifeler tüketimi azaltmakta ve doğrudan tüketicilerin refahını olumsuz etkilemektedir.

Bir endüstrinin korunma gerekçesi olarak, bu endüstrinin diğer sektörler veya taraflar için yarattığı yayılma etkisinin tazmin edilmediği düşüncesi sıklıkla öne sürülmektedir. Patent mevzuatına rağmen, belirli sektörlerce yapılan Ar-Ge harcamalarının tam olarak tazmin edilmediği genel bir kanaattir. Bu düşünce genellikle teknoloji üreten sektörler için geçerli olup, buna göre bazı firmalar diğer firmaların yüksek maliyetle ve Ar-Ge yoluyla geliştirdiği ürünleri sadece kopyalayarak üretebilmektedir.

Diğer yandan, bu argümanın uygulanması bazı sorunlara neden olmaktadır. Yayılma etkisini ölçmek oldukça güç olup, piyasa işlemlerine konu olmadığından faydalarını ortaya koyabilecek açık kriterler tanımlamak ve piyasa değerini anlamak mümkün değildir. Aynı zamanda, kaynakların diğer sektörlerden hedeflenen sektöre aktarılması nedeniyle hükümetler ekonominin genel işleyişini iyice anlamak zorundadır.

Ayrıca, bu argümanın uygulanmasının politik sonuçları olabilmekte, diğer ülkelerce yapılan misilleme sonrasında karşılıklı ve yıkıcı bir ticaret savaşı ortaya çıkabilmektedir. Bunun yanı sıra, hükümet yardımları için birden çok sektör rekabet edeceği için, her zaman doğru sektörün korumacılıktan yararlanması her zaman mümkün olmamaktadır.

İktisat teorisindeki gelişmeler çerçevesinde, stratejik ticaret politikası olarak tanımlanan yaklaşıma göre bazı korumacı durumların serbest ticaretten daha iyi olduğu öne sürülmüştür. Birinci Bölümde açıklandığı üzere, uluslararası ticarete tek el unsurları içeren azalan birim maliyet ve piyasa yapıları ile karşılaşabilmektedir. Piyasa aksaklıkları hükümet müdahalesini ivedi olarak gerektiren bir durumdur. Stratejik Ticaret Politikasına göre, hükümet politikası izleyerek yabancı firmalarla rekabet koşullarının yerli firmaların lehine değiştirilmesi ve böylece tek el piyasalarda elde edilen aşırı karların, yabancı firmalardan yerli firmalara kaydırılması mümkündür.

Krugman (1987) bu argümanı doğrulamak için yolcu taşıyan sivil uçakları yapan Airbus ve Boeing firmalarını içeren bir örnek vermiştir. Örneğe göre, Airbus Avrupa’da ve Boeing ABD’de 150 koltuklu sivil taşıma uçağı üreten birer çokuluslu şirkettir. Yine bu şirketlerin sadece ihracata yönelik üretim yaptığı ve dolayısıyla kazançlarının ulusal çıkar olarak değerlendirildiği düşünülmüştür. Söz konusu ihracat pazarının tek üretici (Airbus ya da Boeing) için yeterli olduğu, buna karşın iki firmanın aynı anda üretim yapması halinde piyasanın karlı olmayacağı varsayılmıştır. Buna göre, iki firmanın farklı üretim kararları şu sonuçları doğurmaktadır:

- a) Airbus ve Boeing firmalarının aynı anda uçak üretimi yapması halinde, her firma 5 milyon Dolar kaybetmektedir.

- b) Boeing üretim yapar ve Airbus yapmazsa, Boeing 100 milyon Dolar kazanırken Airbus sıfır kar elde etmektedir.
- c) Airbus üretim yapar ve Boeing yapmazsa, Airbus 100 milyon Dolar kazanırken Boeing sıfır kar elde etmektedir.
- d) Hiç üretim yapılmaz ise her iki firma da sıfır kar elde etmektedir.

Bahsedilen varsayımlar altında piyasada ancak tek bir koşulda çözüm oluşmaktadır. Firmalardan birisinin (Boeing) üretime diğerinden (Airbus) önce başlaması halinde, üretime erken başlayan firma (Boeing) 100 milyon Dolar kar elde edecek ve diğer firma (Airbus) 5 milyon Dolar zarar edeceğinden piyasaya girmeyecektir.

Bununla beraber, stratejik ticaret politikasına göre akıllıca bir hükümet müdahalesi bahsedilen sonucu değiştirebilmektedir. Avrupalı devletlerin, Boeing firmasının üretim kararı ne olursa olsun, Airbus firmasına üretim için 10 milyon Dolar sübvansiyon vermesi durumunda, Airbus firması üretim yapacaktır. Bu durumda, Boeing firması ne yaparsa yapsın, Airbus firması hiç üretim yapmamasından daha fazla kar elde edecektir. Buna karşılık Boeing firması üretim yapmaktan kaçınacaktır çünkü üretim yapması halinde zarar edecektir. Kısacası, Airbus firması 110 milyon Dolar kazanç sağlayacak ve bu miktarın 100 milyon Doları ABD'den bir kar transferi olarak elde edecektir.

Stratejik ticaret politikasına yönelik eleştiriler yayılma etkisi düşüncesine yapılan eleştirilere benzemektedir. Bir stratejik ticaret politikasının uygulanabilmesi için gerekli bilgilere ulaşılmasında sıkıntılar bulunmaktadır. Ayrıca, hükümetler her bir politika için muhtemel ödemeleri tahmin etmek durumundadır. Oysa tekel unsurlar içeren sektörlerin davranışı hakkında ekonomik bilgi sınırlıdır. Firmalar rekabet veya işbirliği içinde hareket edebilmekte ve rekabet halinde fiyat ve üretimleri kendileri belirleyebilmektedir. Aynı zamanda rakip hükümetlerin tepkileri konusunda bilgi sahibi olunması gerekmektedir. Piyasadaki karların büyüklüğü dikkate alındığında diğer hükümetlerin misilleme yapması ihtimali göz önünde bulundurulmalıdır.

Devletin dış ticarete müdahalesinin bazı geleneksel gerekçeleri de bulunmaktadır. Öncelikle, ulusal güvenlik açısından hayati öneme sahip malların üretimini sağlamak için ithalata engel koyulması gerektiği ileri sürülmektedir. Bu argüman genellikle silah sanayisine yönelik olmakla birlikte, diğer sektörlerle de ilgili olabilmektedir. Örneğin, hazır giyim sektörü askeri personelin kullanımını gerekçe göstererek koruma talep edebilmektedir.

Dış ticarete müdahale amaçlarından olan optimum tarife argümanı bir ülkenin dünya fiyatlarını değiştirebilecek ekonomik gücü olduğu durumlarda uygulanmaktadır. Bu güç bir ülke ya da ülke grubunun bir malın çok büyük üreticisi ya da tüketicisi olması durumunda küresel fiyatları etkileyebilmesinden kaynaklanmaktadır. Örneğin, bir ülke tarife uygulayarak yabancı malları ucuz hale getirebilmektedir. Uygulanan tarife yabancı mallara olan talebi azalttığından, tarife uygulayan ülkenin pazar gücü olması halinde, söz konusu malın dünya fiyatı düşecektir. Tarife uygulayan ülke, yaptığı ithalatın birim fiyatı düşeceği için bu durumdan kazançlı çıkacaktır.

Bu argümanın uygulanabileceği çok geniş bir politika alanı yoktur. Çok az ülke pazar hâkimiyetine sahiptir ve öyle olsa bile sadece bir kaç ürün bu kapsamdadır. İkincisi, sürekli değişen arz ve talep koşulları optimum tarifenin ve değişim oranının hesaplanmasını zorlaştırmaktadır. Son olarak, yabancıların misilleme yapması mümkün olup, bu durum ticaret ortaklarını serbest ticaret koşullarına göre daha az kazançlı yapacaktır.

3.1.2. Müdahale Araçları

Ticarette korumacılık için politikalar değişik formlarda uygulanabilmektedir. Bunların çoğunluğu yerli üreticilerin durumunu yabancılara karşı daha iyi duruma getirmeyi amaçlamaktadır. Bunun en iyi yolu yabancı ürünlerin fiyatını yerli piyasada yükseltmek veya yabancı üreticilerin yerli piyasaya mal satışını değişik yollarla kısıtlamaktır. Korumacı politika araçları genellikle tarifeler ve TDÖ'ler şeklinde sınıflandırılmakla birlikte ihracatın teşvik edilmesi ve döviz kontrolü gibi yöntemlere de bu kapsamda başvurulabilmektedir.

3.1.2.1. Tarifeler

Tarifeler yabancı ülkelerden ithal edilen ürünlerin ülkeye girişindeki vergi uygulamaları olup, fiyatların yükselmesine neden olan ve yerli sanayinin korunmasında kullanılan en bilinen yöntemdir. Vergilerin yerli piyasada malını satmak isteyen yabancı üreticiler tarafından ödenmesi, ayrıca tarife gelirlerinin kamu finansmanına ya da diğer vergilerin azaltılmasına imkân sağlaması nedenleriyle tarifeler, hükümetler tarafından en çok başvurulan politika haline getirmiştir.

Tarifeler ulusal politikalar çerçevesinde uygulanması en kolay ve en sık başvurulan önlem olmakla birlikte, genel anlamda dünya ekonomisi açısından olumsuz sonuçları bulunmaktadır. EKİÖ tarafından 1982 yılında başlatılan ve yine EKİÖ ülkeleri kapsayan bir proje kapsamında, sanayi üretiminde uygulanan korumacı politikaların maliyet ve faydaları analiz edilmiştir (Coughlin & diğerleri, 1988, s.

8). EKİÖ çalışmasının sonuçlarına göre korumacı politikaların maliyetleri sağladığı ekonomik kazançların çok ötesindedir. Coughlin ve diğerleri (1988), yapılan başka birçok araştırmada ithalatın işsizliğe ya da ithalatın azaltılmasının istihdama katkısı olmadığı, ithalattaki gerilemenin aynı şekilde ihracatı olumsuz etkilediği sonucuna ulaşıldığını ifade etmektedir.

Tarifelerin kaldırılmasına yönelik projeksiyonlar, tarifelerin etkilerini daha iyi anlayabilmek için ayrıca önem taşımaktadır. Yapılan çoğu çalışma, tarifelerin azaltılması durumunda bundan en çok başlangıç tarife oranları yüksek olan GYÜ'lerin kazançlı çıkacağını göstermektedir (Love & Lattimore, 2009, s. 59-61). Bahsedilen çalışmalara göre, ticaretin serbestleşmesi sonucunda işgücünün sektör değişimi nedeniyle ortaya çıkan ekonomik ve sosyal maliyetlerin kısa dönemli olacağı ve ticaretten elde edilecek kazanç ile bu kayıpların giderilebileceği iddia edilmektedir. Örneğin, EKİÖ tarafından Uruguay Turu sonuçlarının başlangıç noktası olarak esas alındığı değişik senaryolarda farklı oranlarda tarife indirimleri ve ticaret maliyetlerinde %1'lik bir azalmanın *statik* etkileri araştırılmıştır. En az fayda sağlayan senaryoya göre, tarifelerde genel olarak %50 indirimle birlikte ticaret maliyetlerinde %1 azalmanın yıllık küresel anlamda sağladığı ekonomik kazanç 117 milyar Dolar olarak hesaplanmıştır. En büyük faydayı veren senaryoda ise sanayi mallarında tarifelerin tamamıyla ortadan kaldırılması ve ticaret maliyetlerinde aynı oranda (%1) indirim sayesinde dünya ekonomisine 175,5 milyar Dolarlık katkı sağlanacağı tahmin edilmiştir. Söz konusu etkiler statik olup, üretimde sürekli olarak sağlanacak verimlilik artışı dikkate alınmamıştır. EKİÖ araştırmasında ortaya çıkan diğer önemli bir sonuç, tarife ve ticaret maliyetlerinin azaltılmasından kaynaklanacak olumlu etkinin GYÜ'ler açısından GÜ'lere nazaran daha fazla olacaktır.

3.1.2.2. Tarife-Dışı Önlemler

Uluslararası ticarete tarifeler dışında çok değişik formlarda korumacı politikalar uygulanmakta ve bunlar etkileri itibariyle giderek önemli hale gelmektedir. TDÖ'ler Bunlar arasında en bilinenleri kotalar gibi miktar kısıtlamaları ve düzenleyici engellerdir. Bu politika araçları ilerleyen bölümlerde detaylı bir şekilde ele alınacağından, bu kısımda bazılarını kısaca değinilecektir.

Uruguay Turu öncesinde yabancı üreticilerin çelik, tekstil ve hazır giyim, ayakkabı, makina ve otomotiv gibi ürünlerin iç piyasaya girişini kısıtlamak amacıyla GYÜ ve GÜ'ler tarafından yaygın olarak miktar kısıtlamaları ya da kotalar uygulanmıştır (Coughlin & diğerleri, 1988). Kota uygulamasında, ithalatçıların belirli bir süre içinde iç piyasada satabilecekleri maksimum miktar tespit edilmektedir. Kota tarifelerde olduğu gibi iç piyasada fiyatları yükselterek, yerli üreticilerin üretimi artırmakta ve tüketicilerin tüketimini azaltmaktadır. Diğer yandan, tarifeler hükümetler için bir gelir

yaratırken, kota uygulamasında bu gelir ithalat lisansı sahibine gitmektedir. Sonuç olarak, yabancı üreticilerin söz konusu gelirin bir kısmını alması muhtemeldir.

Kotalardan başka en çok müracaat edilen TDÖ'ler arasında gönüllü ihracat kısıtlamaları (düzenleyici pazar anlaşmaları), sübvansiyonlar ve döviz kontrolleri gibi uygulamalar yer almaktadır. Düzenleyici pazar anlaşmaları kapsamında, 1980'lerde ABD-Japonya otomobil anlaşmasında olduğu gibi, yabancı hükümetlerden yerli piyasaya arz edilecek malların kısıtlanması istenmektedir. Bu istek aslında bir talep niteliğinde olup, yabancı hükümetlerin "gönüllü" olarak bu talebi kabul etmemesi halinde daha kısıtlayıcı tedbirler alınmaktadır (Nüesch, 2010). Bir bakıma bu anlaşmalar karşılıklı mutabakat sağlanan kotalar niteliğindedir. Söz konusu uygulamaların nedeni, İkinci Bölümde değinildiği üzere, GTTGA kapsamında oluşturulan çok taraflı ticaret sistemi ile gümrük vergileri ve diğer mali yükümlülükler dışında ticaret yasaklarının veya sınırlamalarının kaldırılmasına rağmen, gönüllülük esasına dayalı ikili ya da karşılıklı ticaret engellerinin konulmasına karşı bir düzenlemenin yapılmasıdır.

Ürün standartları uluslararası ticarete sıklıkla başvuru alan diğer düzenleyici bir önlemdir. Bu standartlar, çok değişik formatlarda ve farklı amaçlar için kullanılabilir. Örneğin, kamu sağlığını korumak amacıyla, gıda maddelerinin ithalatında sağlık ve ürün güvenliği standartları aranmaktadır. Öte yandan, bazı durumlarda bilinçli olarak yerli üreticinin korunması için bir politika aracı haline gelebilmektedir.

İthalatın kısıtlanmasına alternatif olarak TDÖ'ler, sübvansiyonlar ve döviz kontrolleri şeklinde uygulanabilmektedir. Sübvansiyonlar genel olarak bir sektöre yönelik olabileceği gibi belirli bir sektörün ihracatına dayalı olabilmektedir. Kredi programları, özel vergi teşvikleri ve doğrudan sübvansiyonların yanı sıra borç garantisi, sigorta ve uygun koşullarda kredi gibi ihracat finansmanına ilişkin destekler belli başlı örneklerdir.

Mal ticaret akımı ile ilgili söz konusu önlemlerin yanı sıra, yabancı malların alınması için gerekli dövizin kısıtlanması şeklinde ayrıca politikalar izlenebilmektedir. Örneğin, ihracatını veya yerli üretimini dış rekabetten korumak isteyen hükümetler döviz kurlarını yapay olarak yüksek tutabilmektedir. Buna göre, yabancı mallar iç piyasada daha pahalı ve yerli mallar dış piyasada daha ucuz görünecektir. Böylece, üstü kapalı olarak yerli üreticiler desteklenmiş ve yerli tüketicilere vergi konulmuş olacaktır. Ancak bu politikanın sürdürülebilir olması oldukça zordur. Merkez Bankasının döviz kurunu yüksek tutabilmesi için yerel para ile yabancı döviz alması gerekmektedir. Bunun için basılan yerel para stok para miktarını artıracak ve istenmeyen şekilde enflasyona neden olacaktır.

GYÜ'lerin ihracat pazarlarında GÜ'lere bağımlı olması sebebiyle, TDÖ'ler GYÜ'lerin ticareti ve ekonomisi açısından ayrı bir önemi haizdir. GÜ pazarlarına girişte en çok gümrük ve idari prosedürler ile teknik engeller ile karşılaşılırken, GYÜ'ler açısındaki ticarete teknik engeller daha az sorun teşkil etmektedir. Özellikle hızlı teslimatın önem taşıdığı pazarlarda gümrüklerdeki prosedürler rekabeti ciddi şekilde etkilemektedir. Bu durumda, ürünün fiyatı ya da gümrük kapısına geldiğindeki kalitesinden ziyade müşteriye zamanında ulaşması ve ulaştığındaki kalitesi ön plana çıkmaktadır. Gümrük kapılarında uygulanan bürokrasinin ticaret performansı üzerindeki etkisinin gösterildiği Tablo 30'dan görüleceği üzere, GÜ ve GYÜ'ler arasında büyük uygulama farkları bulunmaktadır. Buna göre, ithalat için EKİÖ ülkelerinde üç imza gerekirken, bu sayı diğer ülkelerde 20'nin üzerine çıkabilmektedir. Bazı ülkelerde ise ihracatçılar mallarını yurt dışına çıkarabilmek için ortalama yedi hafta beklemek zorundadır.

Tablo 30. Gümrüklerde Bürokrasi

Bölge/Ekonomi	İhracat		İthalat			
	<i>Belge Sayısı</i>	<i>İmza sayısı</i>	<i>Bekleme Süresi (Gün)</i>	<i>Belge Sayısı</i>	<i>İmza Sayısı</i>	<i>Bekleme Süresi (Gün)</i>
<i>Bölgesel Ortalamalar</i>						
Doğu Asya&Pasifik	7.1	7.2	25.8	10.0	9.0	28.6
Latin Amerika&Karayipler	7.5	8.0	30.3	10.6	11.0	37.0
Orta Doğu&Kuzey Afrika	7.3	14.5	33.6	10.6	21.3	41.9
EKİÖ (Yüksek Gelir)	5.3	3.2	12.6	6.9	3.3	14.0
Güney Asya	8.1	12.1	33.7	12.8	24.0	46.5
Sahra-Altı Afrika	8.5	18.9	48.1	12.8	29.9	60.5
<i>Dünya</i>						
Ortalama	7.4	11..0	31.6	10.8	16.4	39.8

Kaynak: Love ve Lattimore (2009, s. 64)

Tarife-dışı engellerin azaltılmasının ekonomiye önemli derecede katkı sağlanacağı tahmin edilmektedir. Ancak söz konusu engellerin kapsamının geniş olması ve bunlara ilişkin verilerin toplanmasında yaşanan zorluklar nedeniyle sağlıklı bir hesaplama yapılması oldukça güçtür. Buna rağmen yapılan çalışmalarda, ticaret işlemlerine yönelik maliyetlerde %1'lik bir azalmanın küresel refahı 40 milyar Dolar yükselteceği; diğer yandan bu maliyetlerin limanlar, gümrükler, mevzuat düzenlemeleri ve hizmetler sektörüne yayılması halinde, toplam küresel mal ticaretinin %10, diğer bir ifadeyle 377 milyar Dolar artacağı ileri sürülmektedir (Love & Lattimore, 2009, s. 67).

3.2. DEVLET MÜDAHALESİ OLARAK TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER

3.2.1. Müdahale Nedenleri

Ticaret literatürü ulusal refahın artmasına yönelik müdahaleler ile “politik ekonomi” amaçları arasında bir ayrım yapmaktadır. Söz konusu müdahaleler, piyasa aksaklıklarının giderilmesi veya ticaret hadlerinin değiştirilerek sektörler arasında karların aktarılması yoluyla yapılmaktadır. Piyasa gücünün kullanılması durumunda, diğer ticaret ortağının katlanacağı bir maliyet (komşunu fakirleştir politikası) ortaya çıkmakta, piyasa aksaklıklarının giderilmesi halinde ise beklenmeyen ticaret etkileri oluşabilmektedir.

Politik ekonomi gerekçeleri genellikle organize olmuş üretici birlikleri gibi özel çıkar gruplarına karşı politik beklentilerin yerine getirilmesinden doğmaktadır. Ekonomi literatürüne göre sayıları fazlaca ve dağınık olması nedeniyle işbirliği içinde hareket etmesi beklenmeyen tüketicilerin, tüketici sağlığı ve güvenliği konularında politikacılar üzerinde baskı kurmaları mümkündür. Günümüzde, sivil toplum kuruluşları ve NGO’lar çevre ve tüketici hakları gibi konuların önde gelen savunucuları olmuştur. Politik ekonomik gerekçeler, ulusal refahın azalması ve ticaret akımlarının azalması pahasına, yerli üreticilerin korunmasını amaçlamaktadır. Bu durum, kamu politikası amaçları ile rekabetin korunmasına dair TDÖ’ler arasında ayrıca bir farklılık oluşturmaktadır. Diğer taraftan, bazen kamu politikası ile rekabet amaçları örtüşebilmektedir. Örneğin, bir bebek endüstrinin korunması sonucunda ulusal refah artabilir. Bununla birlikte, genellikle yerli üreticilerin çıkarlarının korunması sosyal bir maliyete katlanarak yapılmaktadır. Son olarak, bu gerekçelerin dağıtım etkisine veya kimin faydalandığına göre (tüketici veya üretici) ayrıştırılması mümkündür.

Buraya kadar, TDÖ’lerin ekonomik gerekçelerle uygulanması üzerinde durulmuştur. Bununla beraber, ulusal refah ve kamu politikası amaçları ekonomik konulardan çok daha öncelikli hale gelebilmektedir. Örneğin, hükümetler ulusal güvenliğin sağlanması, toplum sağlığının güvence altına alınması, toplumun ahlaki ve dini değerlerinin korunmasından sorumludur. Bir toplumun birden fazla etnik ya da dini gruplardan oluşması durumunda sosyal birlikteliğin korunması önem taşımaktadır. Bu amaçlara ulaşabilmek için hükümetler belirli malların akımını uluslararası ticaret yoluyla TDÖ’ler kullanarak kısıtlayabilmektedir.

TDÖ’lerin sınıflandırılması ve sayısallaştırılması uzun süredir tartışılan bir konu olmuştur. TDÖ’lerin nerede uygulandığına bağlı olarak sınırda, ihracatta (ihracat vergileri, kotalar veya yasaklamalar), ithalatta (ithalat kotası veya yasaklaması) veya sınırın gerisinde olmak üzere sınıflandırmalar

yapılagelmiştir. Sınırın gerisinde uygulanan TDÖ'ler, iç piyasada uygulanan vergiler, diğer finansal yükler ve sübvansiyonlar veya düzenleyici olup olmadıklarına göre ayrıca alt kategorilere ayrılabilir. Sınırdan ve sınırın gerisinde uygulanan TDÖ'ler arasındaki ayrıma ekonomi literatüründe sıklıkla rastlanmaktadır. Bu ayrım, bir bakıma TDÖ'lerin nerede uygulandığına bakılarak yapılan bir sınıflandırmadır. Diğer yandan, bu ayrım sadece yabancı mallara (sınırdan) uygulanan önlemler ile yerli ve yabancı mallara eşit uygulanan önlemler arasındaki farklılığı içermektedir. Bu durum sınırın gerisinde uygulanan önlemlerin bilinçli ya da *de facto* olarak yerli ve yabancı mallara farklı muamele yapıldığı konusunda soru işareti oluşturmaktadır.

TDÖ'lerin, gerekçeleri ne olursa olsun, ekonomik etkileri olduğu hakkında genel bir kanaat bulunmaktadır. Bazı hallerde, kamu politikası amacına yönelik bir önlemin yan etkileri ortaya çıkmaktadır. Ancak, diğer durumlarda ticaretin etkilenmesi temel hedeftir. Hükümetler genellikle önlemlerin haklı gerekçelere dayandığını iddia etmekle birlikte, ileri sürülen gerekçeler müdahalenin gerçek amacı hakkında çok az bilgi vermektedir. Bunun yerine, TDÖ'nün çeşidi, hangi sektör için nasıl uygulandığı ve ortaya çıkan etkileri (tüketici veya üreticilerin faydalandığı ya da yabancı mallara karşı ayrımcılık yapılması) önlemin amacına dair daha açıklayıcı fikirler verebilmektedir.

Ticaret ve refah açısından etkilerinin incelenebilmesi için uygulanan TDÖ'nün amacının fiyat, miktar ve kaliteye yönelik olarak farklı değerlendirilmesi gerekmektedir. Sübvansiyon gibi bir fiyat önlemi göreceli fiyatları değiştirirken, kota gibi bir düzenleme doğrudan bir faaliyetin miktarını kısıtlayacak sonuca götürmektedir. Ticarete teknik engeller (TTE) veya sağlık ve bitki sağlığı (SBS) önlemleri gibi, bir ürünün özelliklerini ve üretim şeklini değiştirebilmektedir. Bu sınıflandırma, TDÖ'lerin ticaret ve refah etkilerinin tüm TDÖ'ler için değil, her kategori için ayrı şekilde incelenmesinde fayda sağlamaktadır. Küresel tedarik zincirine bağlı olarak, artan şekilde üretimin ayrılarak ülke dışına çıkması, TDÖ'lerin nedenleri ve etkilerini anlamak bakımından yakın zamanda daha çok dikkate alınmaya başlamıştır.

Üretimdeki ayrışma ile hükümetlerin TDÖ'leri kullanma nedenleri ve TDÖ'lerin ticareti etkilemesi arasında bir ilişki bulunmaktadır. Öncelikle, küresel tedarik zincirlerinin bulunduğu bir ortamda mal ticaretini hizmetler ve yabancı doğrudan yatırımlardan ayırtmak mümkün değildir. Diğer bir ifadeyle, mal ticaretini etkileyen TDÖ'ler aynı zamanda hizmetler sektörünü ve yabancı doğrudan yatırım akımlarını da etkilemektedir. Benzer şekilde, hizmetler ve yatırımlara ilişkin düzenlemeler de mal ticaretini etkilemektedir. İkinci olarak, hükümetlerin bilinen TDÖ'lerin kullanım nedenleri (piyasa aksaklıklarının düzeltilmesi, pazar gücünün kullanılması ve politik ekonomi gerekçeleri) geçerli

olmakla birlikte, üretimin ayrışmasının diğer nedenlere göre daha baskın bir etkisi bulunmaktadır. Diğer bir ifadeyle, firma içi ticaretin yoğun olduğu alanlarda TDÖ'lerin etkisi azalmaktadır.

3.2.2. Politika Amaçları

Buradaki değerlendirme, TDÖ'lerin kamu politikası ve politik ekonomi amaçlarına nasıl ulaşacağına dairdir. TDÖ'lerin kullanımı için birçok neden bulunmakla birlikte, buradan iki genel çıkarım yapılması mümkündür. Birincisi, birden fazla TDÖ aynı politika amacı için kullanılabilir. Ekonomik etkinliğin sağlanması açısından hükümetler ulusal refahı maksimize eden (en-iyi) TDÖ kullanmalıdır. İkinci olarak, haklı gerekçelere dayanan TDÖ'ler aynı zamanda korumacılık amacıyla kullanılabilirdiğinden, haklı gerekçeler ile korumacı nedenler arasında ayrım yapmak oldukça zordur.

3.2.2.1. Piyasa Aksaklıklarının Düzeltilmesi

Piyasa aksaklıklarının düzeltilmesi kapsamında ilk olarak tüketicilerin sağlık ve güvenliği ile tüketicilerin tercihleri akla gelmektedir. Bilgi asimetrisi, bir ekonomik işlemde veya değişimde bulunan bir grubun diğer taraflara nazaran bilgi avantajına sahip olmasıdır. En bilinen örnek Akerlof (1970) tarafından ortaya konulan ve kullanılmış bir araba hakkında sahibinin potansiyel alıcıdan daha fazla bilgiye sahip olması durumudur. Bir üreticinin sağlık ve güvenlik standartları hakkında yeterli bilgiye sahip olmayan tüketiciye standart dışı bir ürün satması örnek gösterilebilir. Bilgi asimetrisinin olduğu durumlar piyasa aksaklıklarına neden olmakta ve kullanılmış araba, işgücünün istihdamı veya standartlara uygun olmayan ürünlerin satın alınması gibi sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

Bilgi asimetrisi aynı zamanda uluslararası ticaretle yakından ilgili bir konudur. Ülkelerin ürettiği ürünlerin sağlık ve kalite özellikleri birbirinden farklı olabilmekte, ayrıca kaliteli ürüne yüksek fiyat ödenip ödenmemesi gibi tüketici tercihlerinde farklılık ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, bir ülkenin yüksek kaliteli ve diğerinin düşük-kaliteli ürünlerde ihtisaslaşması durumunda, her iki ülkede bazı tüketicilerin yüksek kaliteli bazılarının düşük kaliteli ürünleri tercih ettiği ve farklı kalitedeki ürünlerin etiketleme gibi yöntemlerle ayrıştırılamadığı varsayıldığında, ticaret sonrasında yüksek kaliteli ürün üreten ülkenin zararlı çıkacağı sonucuna varılmıştır (Bond, 1984). Bu durum, ticaret sonrasında yüksek kaliteli ürün üreten ülkede satılan ürünlerin kalite ortalamasının düşmesi ve ithalatçı ülkedeki tüm tüketicilerin refahının olumsuz etkilenmesinden kaynaklanmaktadır. Böyle bir durumda en iyi politika, tüketicilerin yerli (yüksek-kaliteli) ve yabancı (düşük-kaliteli) ürünleri ayırmasına yardımcı olmak üzere etiketleme yapılmasıdır. Bu politika sonrasında tüketiciler kalite tercihlerine göre ürünleri “doğru” fiyattan satın alabilecek, böylece tüketicilere sunulan ürünlerin çeşidinin artması ve

tüketicilerin tercihlerinin uygun şekilde karşılanması sonucunda her iki ülke de ekonomik olarak daha iyi bir konuma gelecektir.

Hükümetlerin TDÖ uyguladığı diğer bir piyasa aksaklığı negatif dışsalılık sonucunda oluşan çevre kirliliği durumudur. Negatif dışsalılıklar bir ekonomik birimin faaliyeti sonucunda diğer birimler için bir maliyetin oluşması halinde ortaya çıkmaktadır. Kamu ve karar alıcılar bazı ekonomik aktiviteler sonucunda çevre üzerinde meydana gelen olumsuz sonuçlar konusunda artık daha hassas davranmaktadır. Ekonomi literatüründe negatif dışsalılıkları düzeltmek için “Pigocu vergi” uygulanması önerilmektedir. Bununla beraber, çoğu hükümet, çevrenin korunmasına yönelik politikalar için performans standartları, emisyon kotaları ve zorunlu teknolojilerin uygulanması gibi parasal olmayan tedbirleri tercih etmektedir.

Çevre konularında en zor ve tartışmalı olanlar sınır ötesi dışsalılıklardır. Bunların başında küresel ısınma olarak bilinen ve diğer ülkelere çevre açısından olumsuz etkilere neden olan ekonomik faaliyetler gelmektedir. Sınır ötesi dışsalılıklar gelir seviyeleri, kurumsal ve çevre kapasiteleri açısından ülkeler arasındaki farklardan kaynaklanmaktadır. Çevreye duyarlı üretim metotları daha yüksek maliyet gerektirdiğinden, dışsalılıkların düzeltilmesindeki maliyet ve faydaların dağıtılması konusunda ülkeler arasında ihtilaflar çıkabilmektedir. Bu kapsamda çok sayıda anlaşmazlık GTTGA/DTÖ bünyesinde gündeme getirilmiştir.

Diğer yandan, çevre dostu yöntemlerle üretilen mallar ile diğerlerinin ayırt edilmesi mümkün olmayabilmektedir. Yunuslara zarar vermeden yakalanan ton balıkları ile yunusların ölümüne neden olan tekniklerle tutulan ton balıkları arasındaki farkı anlamak tüketiciler için oldukça zordur. Bu durum, sınır ötesi dışsalılıklara ilave olarak ikinci bir piyasa aksaklığına (bilgi asimetrisi) neden olmaktadır. Bu sorunların çözümü amacıyla yasak getirilmesinden etiketlemeye kadar değişik TDÖ’lerin etkilerini araştırılmıştır (Beaulieu & Gaisford, 2002). Mevcut piyasa aksaklıkları altında serbest ticaret her zaman en uygun (optimal) sonuca götürmemektedir. Tüketicilerin çevre dostu ürünlere yönelik tercihlerinin gücüne bağlı olarak, çevre dışsalılığına neden olan ülkelerden ithalatın yasaklanması, serbest ticarete göre daha iyi sonuçlar verebilmektedir. Çünkü bir yasaklama, ürüne ilişkin tüketici güvenini artırarak talep artışını sağlamakta ve böylece daha büyük tüketici artığına sebep olmaktadır.

Bunun yanı sıra, uluslararası kuruluşlar tarafından çevre nedenleriyle nesli tükenmekte olan hayvanlar (CITES-the Convention on International Trade in Endangered Species of Wild Fauna and Flora) ve ozon tabakasına zarar veren maddeler (Montreal Protokol) gibi ticareti yasaklayıcı önemli

düzenlemeler bulunmaktadır. Ayrıca etiketleme, tüketici güvenini artırarak çevre dostu ürünlerle çevreye zarar veren ürünler arasındaki ayrımın yapılmasını güvence altına almaktadır. Etiketleme, ithalatın yapay olarak kısıtlanmasına neden olan yasaklama önlemine göre daha tercih edilen bir yöntem olup, çevre dostu ürünlere yüksek fiyat ödemek istemeyen tüketicilerin düşük fiyatlı çevre dostu olmayan ürünleri almasına imkân tanımaktadır.

3.2.2.2. Bebek Endüstrileri

Bir ekonomi birimi tarafından yapılan faaliyetin üçüncü kişilere yarar sağladığı pozitif dışsallıklar, söz konusu faaliyete ilişkin ölçeğin sosyal olarak optimal miktarın altında olması nedeniyle, kamu müdahalesi gerektiren önemli bir piyasa aksaklığıdır. Bunun en güzel örneği Bebek Endüstrisi korumacılığıdır. Bebek Endüstrisi korumacılığı için önceki bölümlerde anlatılan şartlar altında, hükümet için en iyi çözüm bir tarife uygulamak yerine üretim sübvansiyonu sağlamaktır. Bu önlem, yüksek bir fiyat ile tüketicileri cezalandırmadığı ve yerli firmayı desteklediği için doğrudan piyasa aksaklığını hedef almaktadır. İdeal durumlarda yerli firmaya sağlanan geçici desteğin aşamalı olarak kaldırılması gerekmektedir. Ancak, geçici sürenin ne kadar olacağı genellikle karar alıcılar tarafından bilinmemektedir. Bu nedenle, Melitz (2005) sübvansiyon yerine, korumacılık düzeyinin yerli firmanın üretim maliyeti azaldıkça ayarlanabilmesini teminen, kota kullanılmasını önermektedir.

3.2.2.3. Tekel Piyasaları

Tam rekabetçi olmayan piyasalar hükümet müdahalesi gerektiren başka bir durum olup, uygulanacak TDÖ'ler ürünler veya hizmetlerden ziyade firmalara yöneliktir. Rekabet kuralları bir firmanın diğerleriyle anlaşması ya da birleşme veya satın alma yoluyla piyasada hâkim gücün kötüye kullanımını engellemeyi amaçlamaktadır. Örneğin, küçük bir ülkenin yerli üretimi olmayan bir malı yabancı tekel bir firmadan tedarik etmesi durumunda, TDÖ'ler ticaretin artırılması ya da fiyatın düşürülmesi amacıyla kullanılabilir. Bunun için yabancı tekel firmanın marjinal üretim maliyetine eşit olacak şekilde bir tavan fiyat uygulaması yeterli olacaktır. Diğer bir ifadeyle, yabancı tekel firma iç piyasaya ancak ithalatçı firmanın belirlediği tavan fiyattan mal satabilecektir.

3.2.3. Komşunu Fakirleştir Politikaları

Uluslararası ticarette pazar gücü olan bir ülkenin ticaret hadlerini etkileyerek ulusal refahını arttırabileceği önceki bölümlerde anlatılmıştı. Yine firmaların pazar gücü olması halinde, hükümet müdahaleleri yabancı firmaların elde ettiği kârları yerli firmalara aktarabilmekte ve ulusal refahı

yükseltebilmektedir. Ancak, bu iki durumda refah artışları ticaret ortaklarının katlanacakları bir maliyet karşılığında elde edilmektedir (komşunu fakirleştir politikaları). TDÖ'lerin önceki gerekçelerinin aksine, bu politikaların ticaret açısından sonuçları hükümetler tarafından bilinmektedir.

Ticaret hadlerinin manipülasyonu ve kâr transferleri için genellikle ithalat tarifeleri, ihracat vergileri, sübvansiyonlar veya TTE ve SBS önlemlerine başvurulmaktadır. Bununla birlikte, üretimin dünya genelinde ayrıştığı, uluslararası ticaret akımlarının ara mallarından oluştuğu ve bunların üretiminde ihtisaslaşmanın oluştuğu günümüzde, söz konusu politikaların ne kadar etkili olacağının tartışılması gerekir.

3.2.3.1. Gelir Dağılımı

Hükümetler sadece ulusal gelirin artırılmasını değil, aynı zamanda gelirin daha adil dağıtılmasına yönelik TDÖ'ler uygulayabilmektedir. Bu amaçla uygulanan önlemler ile belirli lobi gruplarının talepleri sonucunda alınan tedbirleri birbirinden ayırt etmek kolay değildir. GÜ'lerde vergi ve harcama politikaları ile finansal sistem gelir dağılımını değiştirmek için kullanılmaktadır. Finansal sistemleri az gelişmiş ya da sosyal güvenlik kurumları olmayan GYÜ'lerde ise hükümetler ticaret politikası araçlarına ve TDÖ'lere gelir dağılımına yönelik hedeflerin yerine getirilmesi amacıyla başvurmaktadır. Örneğin, uluslararası kuruluşların tespitlerine göre, Sahraaltı Afrika ülkelerinde mal ticaretine yönelik ithalat ve ihracat yasakları ile kota kısıtlamaları ağırlıklı olarak halen kullanılmaktadır. Birçok GYÜ, 2008 yılında aniden tırmanan gıda fiyatlarını baskılamak üzere ihracat kısıtlamaları uygulamıştır (Abbott, 2009, s. 3).

3.2.3.2. Politik Ekonomi

TDÖ'lerin bundan önce açıklanan tüm gerekçeleri, piyasa aksaklıklarının düzeltilerek ya da bir ülke veya firmanın pazar gücünden faydalanarak sosyal refahın artırılmasına yöneliktir. Bunun dışında, politikacılar başka gerekçelerle TDÖ'lere başvurabilmektedir. Örneğin, politikacılar ticaret politikasından fayda sağlayacak özel menfaat gruplarının etkisinde kalabilmekte ve TDÖ'leri kendilerine en çok desteği veren grupların lehine korumacılık amacıyla kullanabilmektedir. Tarifelerin ticaret anlaşmaları ve çok taraflı ticaret kuralları çerçevesinde kısıtlanmış olması nedeniyle, politik ekonomi gerekçesiyle günümüzde sıklıkla TDÖ'lere başvurulduğu yönünde ortak bir görüş bulunmaktadır (Mansfield & Busch, 1995).

3.2.4. Bölgesel Düzenlemeler

İkinci Dünya Savaşı'ndan 1980'li yıllara kadar geçen sürede GTTGA kapsamındaki çok taraflı ticaret müzakereleri ile bölgesel ticaret anlaşmaları, uluslararası pazarların serbestleşmesi bakımından, birbirini tamamlayan bir süreç halinde gelişmiştir. Bununla beraber, 1980'li yıllardan sonra bu paralel gelişme tersine dönmüş ve bölgesel ticaret blokları beklenmeyen ve şaşırtıcı bir şekilde ortaya çıkmıştır. Örneğin AB, Güney Avrupa bölgesini içerecek şekilde gelişmiş ve pazarını entegre ederek ekonomik birliğini daha da derinleşmiştir. Kuzey Amerika'da Kanada yatırım konularını içerecek şekilde ABD ile bir serbest ticaret anlaşması imzalamış ve bu sürece Meksika'da dâhil olmuştur. Doğu Asya'da resmi olarak bölgesel serbest ticaret hareketleri olmasa da Japonya 1985 yılından sonra bölgenin yükselen ekonomilerine ile yatırım ve ticaretini önemli derecede artırmıştır. Buna karşılık, İkinci Dünya Savaşı sonrasında hızlı bir gelişme gösteren çok taraflı süreç, Uruguay Turunda görüşmelerin beklenen uzun sürmesi nedeniyle duraklama aşamasında gelmiştir. Uruguay Turu sonrasında 2001 yılında başlayan Doha Kalkınma Turu ise on iki yıllık müzakere döneminden sonra halen başarılı bir sonuca ulaşamamıştır.

Krugman (1991, s. 6) bahsedilen bölgesel gelişmelerin küresel ölçekte farklı tepkilere neden olduğunu belirterek, bu konuda önde gelen iktisatçıların bile zıt görüşlere sahip olduğunu belirtmektedir. Nitekim Rudiger Dornbusch sadece ABD-Meksika serbest ticaret düzenlemesinin güçlü bir savunucusu olmayıp, aynı zamanda Güney Kore gibi ABD'nin Kuzey Amerika dışındaki ülkelerle ikili anlaşmalar yapmasını desteklemiştir. Buna karşılık Jagdish Bhagwati geleneksel çok taraflı sistemden yana tavır almış ve ABD-Meksika gibi ikili düzenlemeleri olumlu karşılamamıştır.

Whalley (1998, s. 63) ülkelerin bölgesel ticaret anlaşmaları yaparken çok farklı gerekçelere dayandığını açıklamaktadır. Ona göre, bazı anlaşmalar stratejik ortaklıkları desteklemek amacıyla yapılmakta ve dolayısıyla Avrupa'da olduğu gibi zımni olarak güvenlik anlaşmalarının bir parçası olmaktadır. Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (CUSTA) gibi durumlarda bölgesel anlaşmalar büyük pazarlara erişim fırsatı olarak değerlendirilmektedir. Bazı ülkeler ise bölgesel anlaşmaları ulusal politika reformları için bir *çapa* olarak kullanmaktadır (Meksika'nın KASTA ile entegrasyonu). Diğer bazı ülkeler ise bölgesel ticaret anlaşmalarını sonradan yapılması planlanan çok taraflı müzakereleri etkilemek üzere imzalamaktadır (CUSTA ve KASTA kapsamındaki hizmetlerin dâhil edilmesi). Kısacası, ülkelerin değişik amaçları çerçevesinde dünya genelinde yapılan bölgesel ticaret anlaşmaları birbirinden farklılık gösterebilmektedir.

Bölgesel ticaret anlaşmalarının yapılarını benzer kabul eden genel yaklaşıma rağmen, bu anlaşmalara yönelik analizlerde yukarıda bahsedilen farklılıkların ayrıca dikkate alınması gerekmektedir (1998, s. 63-64). AB gibi bazı bütünleşmeler gümrük, ekonomik ve siyasi birlik şeklindeyken, KASTA gibi olanlar serbest ticaret alanları halinde oluşturulmuştur. Diğer taraftan, 1960'lardan itibaren gelişimini sürdüren Avrupa Topluluğu gibi bazı anlaşmalar daha fazla entegrasyona doğru ilerlerken, KASTA benzeri anlaşmalar daha statik ve yüzeysel olabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, bölgesel ticaret anlaşmaları basit ya da karmaşık yapıda gerçekleşmekte ve aralarındaki fark sadece gümrük birliği ile serbest ticaret anlaşmaları karşılaştırılması olarak değerlendirilmemelidir.

Bu itibarla, herhangi bir bölgesel ticaret anlaşmasının çok taraflı ticaret sistemine, ticaret ortaklarına ve anlaşma dışındaki üçüncü taraflara yönelik olumlu ya da olumsuz etkilerine ilişkin yapılacak analizde anlaşmanın gerekçesi ve yapısının ayrı ayrı dikkate alınmasında fayda vardır. İkinci Bölümde ele alındığı şekilde, bölgesel ticaret anlaşmalarına yönelik en büyük tartışmalardan birisi çok taraflı ticaret sistemi ile uyumlu olup olmadığına yöneliktir.

Bu tartışmaya neden olan konuların başında ise *DTÖ-Artı* olarak bilinen alanların tercihli ticaret düzenlemeleri kapsamında yer almasıdır. DTÖ-Artı konuları çok taraflı ticaret sisteminde düzenlenmeyen ya da anılan sistemde bulunmakla birlikte daha ayrıntılı şekilde bölgesel ticaret anlaşmalarında yer alan hükümler şeklinde tanımlanmaktadır. Bu durum, bölgesel ticaret anlaşmalarının ticaret üzerindeki etkilerini (olumlu ya da olumsuz) belirsiz kılmaktadır.

DTÖ-Artı konularının yanı sıra, bölgeselleşme ve çok taraflı ticaret sisteminin uyumu mevcut DTÖ kurallarının uygulanması açısından da önemlidir. Bu kapsamdaki uyumun sağlanması konusundaki tartışma ise çok daha eskilere dayanmaktadır. GTTGA'nın ilk oluşumunda, tercihli ticaret anlaşmalarının ekonomik ve ticari etkilerinin belirsiz olduğu ve hatta üçüncü tarafları olumsuz etkilediği şeklinde bir düşünce gelişmiştir. Buna ilave olarak, ayrımcılığı azaltarak tariflerin genel olarak indirilmesini sağlayan çok taraflı ticaret sisteminin bölgesel anlaşmalara bir üstünlüğünün olduğu kabul edilmiştir.

Bu düşünceden hareketle, çok taraflı ticaret sistemi ile bölgesel anlaşmaların birbirini tamamlayıcı mahiyette olmasını temin etmek amacıyla, DTÖ hukukunda tercihli ticaret anlaşmalarına dair bir disiplin uygulanması ve böylece olumsuz etkilerinin asgari düzeye indirilmesi hususunda ortak bir mutabakata varılmıştır. Bu çerçevede, serbest ticaret alanı ya da gümrük birliği şeklinde düzenleme yapan ülkeler için EÇKÜ ilkesine dayanan çok taraflı ticaret sisteminde bazı esneklikler tanınmıştır (McRae, 2012). Birincisi, gümrük birlikleri ve serbest ticaret anlaşmalarına EÇKÜ ilkesinden istisna

sağlayan GTTGA Madde XXIV düzenlemesidir. Uruguay Turu sonucunda söz konusu maddenin uygulanmasına dair varılan mutabakata göre, yeni yapılan ya da genişleyen ticaret anlaşmalarının değerlendirilmesine yönelik kriterlerin ve prosedürlerin belirlenmesi, ayrıca bu alanda şeffaflığın geliştirilmesi amaçlanmıştır. İkincisi düzenleme olan *Yetki Hükümü* (Enabling Clause) uyarınca GYÜ’ler arasında yapılan tercihli ticaret anlaşmaları için, DTÖ’nün özel ve lehte muamele şartlarına paralel olarak, bazı GTTGA hükümlerinin uygulanmaması sağlanmıştır. Son olarak GATS Madde V kapsamında hizmetler ticareti ile ilgili tercihli ticaret anlaşmalarına dair hükümler düzenlenmiştir. Bununla birlikte, geçen yıllar içinde söz konusu düzenlemelerin bölgeselleşmenin çok taraflı ticaret sistemine uyumunu ne kadar etkin bir şekilde sağladığına dair tereddütler oluşmuştur.

Yukarıdaki açıklamalar dikkate alındığında, literatürde bölgesel ticaret anlaşmalarının *engelleyici ticaret blokları* mı yoksa *yapıcı ticaret blokları* mı olduğu tartışmasına neden olduğu görülmektedir. Bu tartışmaya göre, çoktaraflı ticaret sistemi kapsamındaki tarife indirimlerini yavaşlatan ya da engelleyen bölgesel entegrasyonlar *engelleyici ticaret blokları* (stumbling trade blocs) olarak, çok taraflı süreci hızlandıran ya da en azından yavaşlatmayanlar ise *yapıcı ticaret blokları* (building trade blocs) şeklinde tanımlanmaktadır.

Söz konusu tartışmaya göre bölgesel entegrasyonlar bir tarafta küresel ölçekte serbest ticarete yönelik *ikinci en iyi* çözüm olarak kabul edilirken, diğer tarafta korumacılığın “kalesi” veya dünya ticaretindeki sapmaların temel nedeni olarak gösterilebilmektedir. Bu iki uç görüşün ortası olarak bölgeselleşmenin şartlara bağlı olarak ticaretin serbestleşmesine pozitif ya da negatif etkisi olabileceği öne sürülmektedir.

Krugman (1991) düz bir yaklaşım çerçevesinde, serbest ticaretin iyi olduğu varsayıldığında, serbest ticarete doğru her hareketin olumlu karşılanması sonucuna varılabileceğini, ancak böyle bir çıkarımın doğru olmayabileceğini açıklamaktadır. Nitekim tercihli ticaret anlaşmalarının serbest ticarete fayda sağladığı düşüncesine karşılık en azından üç değişik eleştiri öne sürülebilmektedir: ticaret sapması, komşunu fakirleştir politikaları ve ticaret savaşları. Belirli bir grup ülke arasında ticaretin serbestleşmesi, bu grup dışında kalan ülkelere karşı bir korumacılığa neden olmasa bile, ticaret sapması kapsamında doğru olmayan bir ihtisaslaşmayı teşvik edecektir. İkinci olarak, serbest ticaret alanlarının oluşturulması, açıkça bir korumacılık şeklinde ortaya çıkmasa dahi, üçüncü ülkelerin ticaretini olumsuz etkileyerek komşunu fakirleştir politikası ile sonuçlanacaktır. Son olarak, bölgesel ticaret blokları dünya ticaretinde daha büyük pazar payına sahip olacak ve bu durum daha rekabetçi ticaret politikalarının uygulanmasına ve ticaret blokları arasında savaşa neden olacaktır.

Diğer taraftan, başta ticaret yaratıcı ya da saptırıcı etkileri olmak üzere, tercihli ticaret anlaşmalarının sebepleri ve sonuçları üzerinde çok sayıda analitik çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda, zaman içinde evrimleşen ticaret anlaşmalarının temel nedeninin artık tarifelerin azaltılması amacına yönelik olmadığı, tarifeler dışında birçok konuyu kapsayacak şekilde derin entegrasyonlara yönelmeler olduğu sonucuna varılmıştır (Stoler, 2011). Bu nedenle, geleneksel teorilerin söz konusu entegrasyonların nedenleri ve sonuçları hakkında tatmin edici sonuçlar vermeyeceği düşünülmektedir.

Krugman'ın (1991) yukarıda değinilen görüşlerine karşılık, uluslararası üretimde standardizasyonun sağlanması, şeffaflığın artırılması, TDÖ politikalarının ticaret üzerindeki olumsuz etkilerinin sınırlandırılması ve özel standartlar gibi düzenlemelerin etkin kullanımının temin edilmesi amacıyla ülkeler tercihli ticaret anlaşmalarında TDÖ'ler gibi konularda işbirliği yapabilmektedir (Meyer, 2010). Örneğin, DTÖ bünyesinde değişik anlaşmalar, ürün standartlarının hazırlanması ve uygulanması için genel kurallar koyarken, bu alanda serbestleşmenin temel enstrümanları çoğunlukla bölgesel çerçevede yaygınlaşmaktadır. Ülkelerin karşılıklı ticaretinde bir ürün için aynı test prosedürlerinin istenmesi sıklıkla görülmekte, bu durum ürüne bir değer katmadan maliyeti artırmaktadır. Uygunluk çok fazla belgenin arandığı ve usandırıcı bürokratik prosedürleri içeren uzun süreçler alabilmektedir. Teknik düzenlemeler önemli uygunluk maliyetlerine neden olurken, bölgesel koordinasyonun eksikliği ciddi ilave maliyetler oluşturmaktadır. Tercihli serbestleşmenin yegâne özelliği, ikili düzeyde karşılıklı tanıma ve uyum çabaları sonucunda standartlara uygunluk maliyetinin azaltılması ve çok taraflı serbestleşme çalışmalarının tamamlayıcısı olmasıdır.

Öte yandan, bölgesel entegrasyonlar çoktaraflı serbestleşmenin genel amacına uygunluk bakımından bazı riskleri beraberinde getirmektedir. Örneğin, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri içeren tercihli anlaşmalar (Kuzey-Güney Tercihli Ticaret Anlaşmaları) çoğu gelişmekte olan ülke için çok karmaşık veya maliyetli düzenlemeler içerebilmektedir. Aslında, bu ülkeler söz konusu anlaşmaların kendilerini önemli uluslararası pazarlardan uzak tuttuğunu düşünmektedir (Baldwin, 2000). Bu nedenle, karar alıcılar ve ticaret politikası uygulayıcıları için bölgesel entegrasyon bağlamında gündeme gelen ürün standartlarına ilişkin konuları ve özellikle dünya ekonomisine artan şekilde entegre olan yabancı standartlarla uğraşmak durumunda kalan GYÜ'lerin sıkıntılarını anlaması önemlidir.

Kısacası, TDÖ'lerin uygulanması bakımından ticaret üzerinde olumlu ya da olumsuz etkilerin neler olacağı tercihli ticaret anlaşmalarının yapısına bağlı olmaktadır. Hem anlaşma tarafları hem de üçüncü taraflar açısından yapılacak düzenlemelerin ticaret açısından önemli sonuçlar getireceği dikkate alınarak, tercihli ticaret anlaşmalarının TDÖ olarak kullanılması mümkün bulunmaktadır.

Bu düşüncenin en güzel örneği, Türkiye ile AB arasında yapılan Gümrük Birliği'dir. Bu anlaşma uyarınca Türkiye, AB'nin teknik mevzuatını belirli bir geçiş süresi içinde uyumlaştırmayı taahhüt etmiştir. Ancak, uyum süreci tamamlanıncaya kadar AB mallarının Türkiye'ye serbestçe girişi Gümrük Birliği hükümlerince teminat altına alınmış, Türk mallarının AB'de serbest dolaşıma girişi ise mevzuat uyumunun tamamlanması şartına bağlanmıştır. Bu durum, 2000'li yılların ortalarına kadar Türkiye aleyhine işlemiştir. Benzer şekilde, AB ile Türkiye'nin oluşturduğu gümrük birliği alanına üçüncü ülkelerin mal ihracatında AB mevzuatına uygunluk aranmaya başlamıştır. Böylece, anlaşma tarafları üçüncü ülkeler için çok geniş bir kapsamı olan ve önceki duruma göre ilave maliyetlere neden olan TDÖ'ler dâhil belirli kurallar yürürlüğe girmiştir.

3.3. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN KAPSAMI

3.3.1. Tanım ve Sınıflandırma

TDÖ'lere yönelik olarak uluslararası düzenlemeler konusunda ortak bir çalışma yapılması oldukça güçtür. Bunun temel sebebi, TDÖ'lerin açık kavramsal bir tanımının yapılamaması, ayrıca nasıl uygulandığı, rekabet gücüne etkileri ve gelişmekte olan ülkelerin pazara girişi bakımından sonuçları hakkında yeterli veri olmamasıdır. TDÖ'lerin etkilerine ilişkin çoğu çalışmanın halen güncel olmayan ya da eksik bilgilere dayandığı görülmektedir. Tarifelerin aksine sadece sayılardan oluşmayan TDÖ'ler karmaşık hukuki metinler halinde düzenlenmekte ve bunun neticesinde sonuçlarının sayısallaştırılması, karşılaştırılması veya standart bir format haline getirilmesi mümkün olmayabilmektedir.

GTGA veya BMTKK tarafından yapılan TDÖ'lerin tanımı sadece ithalata ilişkin kısıtlamalarla sınırlandırılmamakta, aynı zamanda ihracat kısıtları ile üretim ve ihracata yönelik sübvansiyonlar ya da bunların benzeri etkileri olan önlemler söz konusu tarife dâhil edilmektedir. Ders kitaplarında ise bahsedilen tanım, *engelleyici* ya da *bozucu etkileri* şeklinde kullanılmaktadır. Diğer bir tanım "uluslararası ticarete konu mal ve hizmetlerin veya bu mal ve hizmetler için kullanılan kaynakların potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde dağıtılmasına neden olan kamu veya özel sektör tarafından alınan herhangi bir önlem" şeklinde yapılmaktadır (Bora & diğerleri, 2002, s. 2). Çalışmamızda ise TDÖ'ler, bu çalışmada, tarifeler dışında mal ticaretini etkilemesi muhtemel olan tüm politika önlemleri anlamında kullanılacaktır.

TDÖ'lerle ilgili verilerin toplanması ve analiz edilmesine yönelik yukarıda bahsedilen sorunlar BMTKK ve DTÖ gibi uluslararası kuruluşlar tarafından ele alınmakta, ayrıca en kapsamlı ve genel kabul gören çalışmalar yine bu kuruluşlar bünyesinde oluşturulan çalışma gruplarınca yapılmaktadır.

TDÖ'lere ilişkin en kapsamlı veriler, bazı eksikliklerine rağmen, BMTKK tarafından 1994 yılında oluşturulan *Ticaret Analizi ve Bilgi Sistemi* (TRAINS) bünyesinde toplanmaya başlamıştır (Ferrantino,

2006, s. 7-9). TDÖ'ler, Ticaret Kontrol Önlemlerine İlişkin Kodlama Sistemi'ne (Coding System of Trade Control Measures) göre altı ana başlık altında sınıflandırılmıştır. Verilerin toplanmasında DTÖ'ye üye ülkelerce yapılan bildirimler dâhil değişik kaynaklar kullanılmaktadır.

Diğer taraftan, 2000'lerin başında TRAINS veri tabanının geliştirilmesi ve Kodlama Sistemi'nin güncellenmesi gereği ortaya çıkmıştır. Bu kapsamda, 2005 yılında başlayan çalışmalar sonrasında Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (BMTKK) bünyesinde toplanan *Çoklu-Kuruluş Destek Ekibi* veya ÇKDE (Multi-Agency Support Team) ve buna bağlı *Seçkin Kişiler Grubu* (Group of Eminent Persons) son iki yıldır TDÖ'lerin sınıflandırılması ve veri toplanmasına dair yöntem konularında önemli gelişmeler sağlamıştır. BMTKK bünyesinde oluşturulan ÇKDE ilk aşama olarak “*sıradan gümrük tarifeleri dışında, ticaret hacmini veya fiyatları ya da her ikisini değiştirerek uluslararası mal ticareti üzerinde potansiyel olarak ekonomik bir etki yapan politika önlemleri*” şeklinde TDÖ'lerin ortak tanımını yapmıştır (UNCTAD, 2013). Bu tanımın yapılması sonrasında ÇKDE tarafından 2010 yılında TDÖ'ler yeni bir sınıflandırılmaya tabi tutulmuştur (Tablo 31).

Tablo 31. TDÖ'lerin ÇKDE Sınıflandırılması

Önlemin Niteliği		Önlemler
İthalatı Etkileyen Önlemler	Teknik Önlemler	A SBS önlemleri
		B TTE önlemleri
		C Sevk öncesi inceleme ve diğer formaliteler
	Teknik Olmayan Önlemler	D Ticarete korunma önlemleri
		E Otomatik olmayan lisans, kota, miktar kısıtlamaları ile SBS ve TTE dışından kalan miktar kontrolleri
		F İlave vergi ve ücretler dâhil fiyat kontrolleri
		G Mali önlemler
		H Rekabeti etkileyen önlemler
		I Ticaretle ilgili yatırım önlemleri
		J Dağıtım kısıtlamaları
		K Satış-sonrası servislere ilişkin kısıtlamalar
		L Sübvansiyonlar (İhracat sübvansiyonları hariç)
		M Kamu alımlarına ilişkin kısıtlamalar
		N Fikri mülkiyet hakları
		O Menşe kuralları
	İhracatı Etkileyen Önlemler	
	P İhracatla ilgili önlemler	

Kaynak: BMTKK (2013, s. 3)

Buna göre, TDÖ'ler hiyerarşik bir "ağaç" yapısı dâhilinde alfabetik olarak sıralanan 16 branşa veya bölüme ayrılmıştır (UNCTAD, 2013, s. 7-46). Branş ya da bölümler ayrıca bir, iki ve üç-basamaktan oluşan kodlarla üç seviyeli alt branşlar olarak tasarlanmıştır. Bu sınıflandırma, mevcut ticari koşulları yansıtabilecek şekilde değişik önlem kategorilerini ekleyerek ya da modifiye ederek, BMTKK'nın Ticaret Kontrol Önlemlerine İlişkin Kodlama Sistemi'nin yerini almıştır.

Yeni sınıflandırma, SBS önlemleri ile TTE yönelik yeni alt kategorileri içermekte, ayrıca daha önce listede bulunmayan ihracat önlemleri, ticaretle ilgili yatırım önlemleri, dağıtım kısıtlamaları, satış sonrası hizmetlere ilişkin kısıtlamalar, sübvansiyonlar, fikri mülkiyet haklarına ilişkin önlemler ve menşe kurallarını yeni TDÖ kategorileri şeklinde sınıflandırmaya dâhil etmektedir. Bu sınıflandırma aynı zamanda, bir önlemin kendisinden ziyade bu önlemin uygulanma süreci ile ilgili hususlara atıf yapan "prosedürel engeller" kavramını eklemiştir. Söz konusu TDÖ sınıflandırması 2012 yılında DTÖ ile yapılan görüşmeler sonucunda daha da revize edilmiştir.

3.3.2. Bilgi Kaynakları

TDÖ'lere ilişkin bilgiler uluslararası kuruluşlar gibi resmi yollardan ya da özel sektörden alınan geri bildirimler şeklinde gayri resmi kaynaklardan elde edilebilmektedir. Diğer taraftan, her bir veri kaynağı kendi amacına ve yöntemine göre bilgi içermekte olup, bu bilgiler arasında sınıflandırma, kapsam ve kalite olarak farklılıklar bulunabilmektedir. Bu çerçevede, öncelikle çoktarafli ticaret sistemini oluşturan GTTGA/DTÖ hukuku uyarınca derlenen, daha sonra diğer uluslararası kuruluşlarca oluşturulan ve son olarak özel sektör vasıtasıyla toplanan bilgi kaynakları ele alınacaktır.

Bilgi kaynaklarına ilişkin açıklamalara geçmeden önce verilerin ölçülmesine ilişkin bazı detayların dikkate alınmasında fayda görülmektedir. Veri tabanı oluştururken bir kanun ya da düzenlemenin uygun TDÖ kategorisi ile doğru bir şekilde ilişkilendirilmesi karşılaşılan güçlüklerden sadece bir tanesidir. Asıl sorun, önlemlerin her ülkede farklı kamu kuruluşları tarafından alınması nedeniyle ulusal düzeyde tek bir TDÖ veri tabanı bulunmamasıdır. Bu nedenle, doğruluğun mümkün olduğunca sağlanması amacıyla duplikasyonlar, eksiklikler veya diğer problemlerin olabileceği ihtimaline karşılık verilerin dikkatlice gözden geçirilmesi gerekmektedir.

Alınan bir önlemin başka bir TDÖ şeklinde uygulanması halinde mükerrer sayım riski oluşabilmektedir ki, bunların en az birer kez DTÖ'ye bildirimini gerekmektedir. Örneğin, tarım ürünleri için tarife kotaları (TRQs) genellikle ithalat lisansı prosedürü yoluyla uygulanmaktadır. Bu durumda, tarife kotalarının Tarım Komitesine ve lisans uygulamasının ise İthalat Lisansı Komitesine bildiriminin yapılması gerekmektedir. Benzer şekilde, lisanslama SBS ve TTE ile birlikte gelen ikincil bir önlemdir.

Bunun anlamı, ithalat lisansının ana önlemi destekleyen *ikincil* bir önlem olduğudur. İkincil önlemlerin, DTÖ bildirim mekanizmasında olduğu gibi, ayrıca bildirilmesi halinde, bu durum bir önlemin iki ayrı önlem şeklinde algılanmasına neden olacaktır.

3.3.2.1. DTÖ Bilgi Kaynakları

DTÖ hukuku gereğince, ticaretle ilgili politikalara ilişkin şeffaflığın sağlanması amacıyla DTÖ anlaşmalarında değişik hükümler bulunmaktadır. Bu hükümler ticaretle ilgili mevzuat ve uygulamaların yayınlanması, bildirim zorunluluğu, Ticaret Politikaları Gözden Geçirme Mekanizması (TPRM) ve izleme raporları ile SBS, TTE komiteleri ve anlaşmazlıkların halli mekanizmasında gündeme getirilen spesifik ticaret konularına yöneliktir. Bu konularla ilgili olarak üyeler tarafından DTÖ Sekretaryasına iletilen bilgiler, uygulanmakta olan TDÖ'ler hakkında önemli bir bilgi kaynağı oluşturmaktadır.

DTÖ'nün TDÖ'ler hakkındaki en başta gelen kaynağı üyelerin çok taraflı ticaret sistemindeki tavizleri ve taahhütleridir. Üyelerin taviz listeleri genellikle mal ticaretine dair taahhütleri içermekle birlikte, bu listeler "tarife-dışı tavizler" olarak bilinen ve tarımsal ticareti etkilemesi muhtemel TDÖ'leri de içermektedir. Tarımsal TDÖ tavizleri tarife kotaları (bir kota içindeki miktara dışındakine göre daha az vergi uygulanmaktadır) ile tarımda sübvansiyonu kısıtlayan taahhütleri (iç destekler için Toplam Destek Ölçüsü-AMS, bütçe harcamaları ve ihracat sübvansiyonları için miktar indirim taahhütleri) kapsamaktadır. Tarife-dışı tavizler ise Uruguay Turu müzakerelerine ya da Uruguay Turu sonrasında DTÖ'ye katılım sürecinde üyelerin taahhütlerine eklenmiştir.

Üyeler tarafından hazırlanan ticaretle ilgili tüm düzenlemelerin, şeffaflık prensibi çerçevesinde diğer üyelerin bilgisi olmasını teminen GTTGA Madde X:1 uyarınca derhal yayınlanması öngörülmektedir. DTÖ'nün diğer anlaşmalarında spesifik bildirim şartları bulunmaktadır. Örneğin, TTE Anlaşması gereğince uluslararası standartlar esas alınarak hazırlanmayan ve ticarete önemli etkileri olması beklenen teknik düzenlemeler üyeler tarafından DTÖ'ye bildirilmelidir. Ayrıca, diğer üyeler tarafından talep edilen standartlar, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirme prosedürleri hakkında bilgi ve belgelerin temini amacıyla üyelerin *bildirim merkezi* (enquiry point) kurması zorunludur.

DTÖ mevzuatına göre çoğunluğu TDÖ'lere ilişkin olmak üzere iki yüzün üzerinde bildirim şartı bulunmaktadır. DTÖ'nün bildirim mekanizmaları değişik amaçlara hizmet etmekte ve üye ülkelerden istenen bilgiler ilgili anlaşmanın amacına göre değişmektedir. Bildirimlerin önemli bir kısmı ya üyelerin kendi uyguladığı ya da diğer ülkelerce uygulanan önlemler (*ters bildirimler*-reverse notifications) hakkında DTÖ vasıtasıyla bilgi vermektir. Önlemlerin kullanım sıklığına göre yapılan ve

çoğunlukla bir defa yapılması yeterli olan (değişikliklerde ayrıca bildirim gerekmektedir) bildirimler de vardır. Son olarak, spesifik ürünlere uygulanan ya da tüm ürünleri etkilemesi muhtemel olan (sevk öncesi inceleme ve gümrük kıymet) önlemleri kapsayan bildirimler bulunmaktadır.

Diğer taraftan, DTÖ bildirimlerinin TDÖ'ler hakkında eksik ya da bazı durumlarda yanıltıcı bilgiler içerdiği yönünde eleştiriler yapılmaktadır. Çünkü üyeler bazen bildirim yapmamakta veya yapılan bildirimlerin içerdiği bilgilerin kalitesi açısından ciddi farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Bu nedenle, DTÖ bünyesindeki bildirimlerin aslında olması gerektiği gibi yapılmadığı, özellikle uygulamaya konulan düzenlemelere ilişkin sonradan yapılan bildirimlerin tutarsız olduğu ileri sürülmektedir (Wolfe, 2013, s. 16).

Tablo 32. TPRM Kapsamındaki Ticaret Politikası Önlemleri

Önlemin Niteliği	Ticaret Politikası Önlemleri
<i>İthalatı Doğrudan Etkileyen Önlemler</i>	Gümrük prosedürleri
	Tarifeler ve ithalatı etkileyen diğer vergi ve ücretler
	Gümrük kıymet
	Sevk-öncesi inceleme
	Menşe kuralları
	İthalat yasaklamaları, kotalar ve lisanslar
	Anti-damping, telafi edici vergiler, korunma önlemleri
	Kamu alımları
	Ticari devlet teşekkülleri
	Diğer önlemler
<i>İhracatı Doğrudan Etkileyen Önlemler</i>	Prosedürler
	İhracat vergileri
	İhracat kısıtlamaları
	İhracat sübvansiyonları
	İhracat teşvikleri
	Özel ekonomik alanlar
<i>Ticaret ve Üretimi Etkileyen Önlemler</i>	Düzenleyici çerçeve
	TTE
	SBS
	Ticaret ile ilgili fikri mülkiyet hakları

Kaynak: DTÖ (2012, s. 99)

DTÖ Sekreteryası ve üyeler tarafından TPRM kapsamında hazırlanan raporlar TDÖ'ler hakkında bilgi toplamak için kullanılan kaynaklardır. Gözden geçirme dünya ticaretinden en çok payı alan ilk dört ülke için 2 yılda bir, sonraki 16 ülke için 4 yılda bir ve diğer ülkeler için 6 yılda bir yapılmaktadır.

DTÖ tarafından TPRM kapsamında hazırlanan raporlarda, TDÖ'ler ticaret politikası ve uygulamalar başlığı altında ithalatı doğrudan etkileyen önlemler, ihracatı doğrudan etkileyen önlemler ve üretim ve ticareti doğrudan etkileyen önlemler şeklinde sınıflandırılmaktadır (Tablo 32).

Bununla beraber, DTÖ'nün diğer birçok bilgi kaynağı ticaret verilerinde ve ticaretle ilgili politikalarda şeffaflığın geliştirilmesinde kullanılabilmektedir. Örneğin, DTÖ Komitelerinde ve anlaşmazlıkların halli mekanizmasında ele alınan *spesifik ticari konulara* veya *ihtilaflı konularına* ilişkin kayıtların bu amaçla kullanılması mümkündür. Bu konular bir ülkenin diğer ülke ya da ülkelere karşı almayı düşündüğü ya da çoktan uygulamaya başladığı bir TDÖ hakkında şikâyetleri içermektedir. Bahsedilen konu ve ihtilaflar hatırı sayılır düzeyde DTÖ bünyesinde gündeme gelmektedir. Nitekim 2012 yılı sonu itibarıyla 270'den fazla spesifik ticari konu TTE Komitesinde, 290 konu ise SBS Komitesinde ele alınmıştır.

3.3.2.2. Diğer Resmi Bilgi Kaynakları

TDÖ'ler ile ilgili kamuya açık ve diğerlerine göre en çok bilgiyi içeren bilgi kaynağı daha önce bahsedilen ve BMTKK tarafından geliştirilen TRAINS'dir. 1994 yılından bu yana kullanılan TRAINS veri tabanı Harmonize Sistem (HS) tarife satırları itibarıyla 86 ülkenin ticaret, tarife ve uyguladığı TDÖ'ler hakkında bilgilerini kayıt altına almaktadır.

Uluslararası Ticaret Merkezi (International Trade Centre-ITC) tarafından on genel kategoriden oluşan sınıflandırma esas alınarak TDÖ'lere dair bilgi toplanmaktadır. ÇKDE tarafından belirlenen kategorilerden farklı olarak, ITC'nin kullandığı sınıflandırmada idari engeller, bilgilendirme/şeffaflık konuları, resmi yetkililerin tutarsız ya da ayrımcı davranışları, zaman kısıtları, ödemeler, alt yapı sıkıntıları, güvenlik, hukuki kısıtlar ve diğer prosedürel engeller yer almaktadır. Söz konusu sınıflandırmada esas alınan *prosedürel engeller* çoğu zaman TDÖ'ler ile karıştırılmakla birlikte, başka bir anlamda kullanılmaktadır. Örneğin, bir ürünü ithal etmek için spesifik bir belge (TDÖ) gerekebilmektedir. Ancak, belgelendirme ya da test kuruluşu çok yüksek maliyetli, belgeleri çok uzun sürede hazırlayan ve ulaşılması güç bir yerde (TDÖ ile ilgili prosedürel engeller) olabilmektedir. Bu itibarla, prosedürel engeller hakkında bilgiler ancak anketler veya başka mekanizmalar yoluyla ele edilebilecek şikâyetlerle tespit edilebilmektedir.

Dünya Bankası ve EKİÖ tarafından ayrıca TDÖ'ler ile ilgili çalışmalar yapılmaktadır. Dünya Bankası'nın Ticaret Engelleri Veritabanı , internet üzerinden farklı ülkelerin 1980'den bu yana uyguladığı anti-damping ve telafi edici vergileri, 1995'den sonraki korunma önlemlerini ve Çin'in

uyguladığı spesifik geçiş dönemine ilişkin korunma önlemlerini kullanıcılara detaylı şekilde sunmaktadır. Benzer şekilde, EKİÖ ekonomi bölümü üye ülkeler için ürün piyasalarına ilişkin düzenlemeleri içeren bir veri tabanı geliştirmiştir. Bu veri tabanının amacı, kanun ve düzenlemelere ilişkin bilgilerin sayısallaştırılmasıdır. Oluşturulan göstergeler çoğunlukla rekabet koşullarını bozan düzenlemelerin etkilerini ölçmeye yöneliktir. Veri tabanındaki bilgiler EKİÖ Düzenleyici Göstergeler Anketine resmi olarak ülkeler tarafından verilen cevaplardan elde edilmektedir. Söz konusu veri tabanında ekonomi genelinde ürün piyasası düzenlemesi, spesifik sektörler ya da düzenlemelerin spesifik unsurları ve profesyonel hizmet göstergeleri yer almaktadır.

3.3.2.3. Özel Sektör Geri Bildirimleri

Buraya kadar TDÖ'ler hakkında resmi yollarla elde edilen bilgi ve bilgi kaynakları anlatılmıştır. Resmi yollara başvurulmasının, güvenli veri elde edilmesi ve bu verilerin hükümetlerin onayından geçmesi gibi avantajları vardır. Ancak, bilgilerin TDÖ uygulayan ülkelere alınması nedeniyle, bu ülkelerin bilgileri zamanında vermekten kaçındığı ya da bu bilgileri önemsemediği bazı durumlar ortaya çıkabilmektedir. Bu itibarla, iş âlemine yönelik anketler veya iş yaparken firmaların karşılaştığı sorunlar hakkında özel sektörün görüşüne başvurulması en uygun yöntemlerden birisi olarak görülmektedir.

Dünya genelinde yapılan firma anketleri özel sektörün TDÖ'lerin yürürlüğe konulması ve uygulanmasında daha fazla şeffaflık talep ettiğini ortaya koymaktadır. Anketler ve yüz yüze yapılan görüşmeler, başta az gelişmiş ülkelerdeki olmak üzere, KOBİ'lerin temel sorununun TDÖ'ler hakkında öngörülebilirliğin olmamasına işaret etmektedir (Anyanwu, 2010). İhracat yapılan ülkede hangi düzenlemenin, kim tarafından ve hangi ürünlere uygulandığı hakkında bilgi almak çok güçtür, çünkü bu uygulamalar çok sayıda bakanlık ve kurum tarafından yerine getirilmektedir. Aynı ülke içinde bile kurumlar arası iletişim yetersiz olabilmekte ve düzenlemenin uygulanmasında sorunlar çıkabilmektedir. Bu durum, firmaların uzun dönemli ilişkiler kurmadan iş yapma konusunda etkin karar almasına engel olmaktadır. Düzenlemeler aynı zamanda herhangi bir uyarı yapılmadan değişebilmekte ve bu durum özellikle KOBİ'ler açısından ilave bir belirsizliğe ve ticari zararlara neden olmaktadır. Bu nedenle, iş âlemi tarifelere göre daha az anlaşılabilir ve daha karmaşık olan tarife dışı engeller konusunda giderek daha çok endişelenmektedir.

Cadot ve diğerlerine (2012, s. 18) göre iş dünyası TDÖ'lerin ticaret ile ilgili maliyetleri artırdığına ve bunun sonucunda ürünlerini daha az rekabetçi yaptığına inanmaktadır. TDÖ'lerin korumacı anlayışla uygulandığı durumlarda, ortaya çıkan ilave maliyet daha da büyümektedir. TDÖ'lerin uygulanması

sonucunda ortaya çıkan maliyet sadece ihracat yapan üreticiyi değil, aynı zamanda ithalatçı ülkedeki iş âlemini ve tüketiciyi de olumsuz etkilemektedir. Teknik düzenlemeler ve ürün standartları, örneğin, bu düzenlemelere uygunluğun sağlanması için maliyeti iki şekilde artırmaktadır. Öncelikle, ithalatçı ülkenin uyguladığı standartlar ve düzenlemelere göre üretim yapabilmek için ihracatçının sabit maliyeti artırması gerekmektedir. Ayrıca, test ve belgelendirme gibi uygunluk değerlendirme prosedürleri ilave masraflara neden olmaktadır.

3.3.3. Uluslararası Düzenlemeler

İş dünyası için öngörülebilirliğin sağlanması ve ticaret engellerinin ortadan kaldırılması amacıyla, uluslararası taahhütler çerçevesinde şeffaflığın artırılması ve hukuki düzenlemelerin iyileştirilmesine yönelik alınacak tedbirler ayrıca önem taşır. Bu tedbirler aynı zamanda, gizli şekilde uygulanmak istenen korumacılığa karşı gerekli önlemlerin alınmasına yardımcı olur. Buna bağlı olarak, uygulamalarda şeffaflığın sağlanması ikili, çok taraflı ve bölgesel düzeylerde uluslararası ticaret açısından ön plana çıkmaktadır.

Düzenleyici reformların yapılması ve ticaretin serbestleşmesi, tüketicilerin ve firmaların ihtiyaç duydukları girdilere ve nihai mallara geniş bir yelpazede ve eşit koşullarda erişimini sağlayan rekabetin oluşumunda tamamlayıcı bir rol oynar. Bu süreçler, dış pazarlara ulaşarak ve sermaye mallarının girişini güçlendirerek uluslararası ticaretin gelişimini desteklemekte, ayrıca üretim kapasitesini, istihdamı ve yeni teknolojilerin gelişimini sağlayan yeni yatırımlar için daha uygun koşullar sunar.

Uluslararası hukuki düzenlemeler, TDÖ'lerin uygulanmasına yönelik kuralları da içermektedir. Böylece, bazı TDÖ'ler yasaklanmış ya da kısıtlanmış ve dahası bu uygulamalardan zarar görmesi muhtemel ticaret ortaklarına itiraz hakkı tanınmıştır. Diğer yandan, DTÖ gibi uluslararası düzenleme bulunmayan durumlarda, bir TDÖ'nün kaldırılmasını isteyen taraf ithalatçı ülkenin kararına bağlı olacaktır.

Uluslararası kurallar, esas itibarıyla ayrımcı olmayan muamele gerektirmekte ve üye ülkelere ihtiyaç duydukları düzeyde koruma sağlamalarına izin vermektedir. Ancak, ayrımcı olmamanın yanı sıra, bu kurallar aynı zamanda düzenlemelerin haklı bir politika amacına dayanmasını ve gizli ya da gereksiz şekilde ticareti kısıtlayıcı olmamasını gerektirmektedir. DTÖ kurallarının bulunmadığı durumlarda, ülkeler bölgesel ticaret anlaşmaları, ikili düzenlemeler veya ulusal çıkarlarına uygun olması halinde, tek taraflı olarak TDÖ'lerin serbestleşmesine ilişkin anlaşmalar yapabilmektedir. Bunlara ilave olarak,

bağlayıcı niteliği olmamakla birlikte, EKİÖ gibi uluslararası kuruluşlar tarafından, TDÖ'lerin amacına uygun şekilde kullanılması ve ekonomik etkinliğin sağlanması amacıyla, rehberler hazırlanmıştır.

3.3.3.1. GTTGA'nın İlk Yıllarında Tarife-Dışı Önlemler

GTTGA'nın ilk yıllarında ödemeler dengesi, istihdam ve kalkınma konularına önem verilirken, sonraki zamanlarda teknik, sağlık veya çevre konuları giderek önem kazanmıştır. Buna paralel olarak, çok taraflı sistemin gelişiminde başlangıçta üretime yönelik düzenlemeleri içeren TDÖ uygulamaları, sonraları tüketicilerin korunması gibi daha geniş bir kamu politikası halinde ele alınır olmuştur. Öte yandan, bu süreçte uluslararası ticarete TDÖ'lerin uygulanması her zaman aynı ikilemi gündeme gelmiştir: ticareti kısıtlamadan, haklı nedenlerle ve gerekli durumlarda ülkeler TDÖ'leri nasıl uygulayabilir?

Ekonomik entegrasyonun derinleşmesi ve ticaret kurallarının tarım, hizmetler ve fikri mülkiyet hakları gibi yeni alanlara doğru genişlemesi TDÖ'lerin uygulanmasına yönelik tartışmaları süreç içinde daha karmaşık hale getirmiş, bu tartışma ulusal düzenlemelerin yapılmasında farklı yaklaşımların yanı sıra çevreciler ve tüketiciler gibi değişik grupların oluşumuna neden olmuştur (Vogel, 1991). Çok taraflı ticaret sisteminde önceden ulusal düzeyde ayrımcılık yapmama, şeffaflık ve korumacılıktan kaçınma gibi hususlar üzerinde durulurken, şimdi düzenleyici uygulamaların teşvik edilmesi, karşılıklı tanıma anlaşmaları ve standartların uyumlaştırılması gibi uluslararası konular ön plana çıkmıştır.

Dünyada çok taraflı bir ticaret sisteminin tam anlamıyla kurulabilmesi için İkinci Dünya Savaşı akabinde başlatılan ve yaklaşık 50 yıl süren yeniden imar ve kalkınma çabalarının tamamlanması gerekmiştir. 1947 yılında GTTGA yürürlüğe girmekle birlikte, sanayi alt yapısı kuruluncaya ve küresel mali istikrar sağlanıncaya kadar, sanayileşmiş ülkeler ekonomilerini tekrar inşa etmek için önce tarifelere ve daha sonra yetersiz kalan tarifelerin yerine yaygınlaşan TDÖ'lere 1980'lere kadar ihtiyaç duymuştur. GTTGA öncüsü olan Havana Anlaşması ve Uluslararası Ticaret Organizasyonu (ITO- International Trade Organization) ile ilgili uluslararası hukuki sürecin tamamlanamaması, ticaretin serbestleştirilmesi fikrinin 1940'larda henüz olgunlaşmadığını göstermektedir. ITO'nun kurulması ve çok taraflı bir ticaret sisteminin kurulması, devletlerin ulusal kalkınmaya öncelik vermesi nedeniyle gecikmeye uğramıştır (Bunting, 1996, s. 517). Örneğin, İngiltere ve diğer Avrupa ülkelerinde İkinci Dünya Savaşı sonunda ödemeler dengesi sorunları yaşanması nedeniyle, ticaretin serbestleştirilmesine ve döviz kontrollerinin kaldırılmasına hazırlıklı değildir. ABD Kongresi bile ulusal politikalara müdahale gerekçesiyle bu düzenlemeye şüphe ile yaklaşmış ve anlaşmayı onaylamamıştır.

ITO'yu kuran Havana Anlaşması'nın ABD tarafından onaylanmayacağını 1948 yılı itibariyle anlaşılması sonucunda, ITO'nun ticaret politikasına yönelik işlevini GTTGA üstlenmiştir. Ancak, bu

işlevin idari ve organizasyon hükümleri olmadan ve taslak anlaşmanın “İstihdam ve Ekonomik Faaliyet”, “Ekonomik Kalkınma ve Yeniden Yapılanma”, “Kısıtlayıcı İş Uygulamaları” ve “Uluslararası Mal Anlaşmaları” bölümleri çıkarılarak yerine getirilmesi öngörülmüştür (Lang, 2011, s. 28). Diğer bir ifadeyle, GTTGA 23 ülkenin taraf olduğu ve sadece tarife indirimlerini kapsayan bir anlaşma şeklinde uygulanmaya başlamıştır.

GTTGA’nın ilk yıllarında tarifelerin kullanımına ağırlık verilmiş olmakla beraber, tarife ve TDÖ arasında açık bir ayrımın yapıldığı görülmektedir. Bütçeye gelir getirici özelliğinin yanı sıra ekonomik etkileri açısından daha etkin ve müzakerelere daha uygun olan tarifeler “adil” bir koruma yöntemi olarak kabul edilirken, miktar kısıtlamaları ve diğer TDÖ’ler daha ayrımcı, değişken ve piyasa unsurlarını bozucu olarak görülmüştür (Reinert, 2011, s. 96).

Kısacası, müzakereler sonucunda ortak görüşe varılamamış olması nedeniyle, TDÖ’lerin değişik formatlarda uygulanması ve ticaretle dolaylı olarak ilgili olması hususları da dikkate alınarak, GTTGA tüm TDÖ’leri kapsayacak ve her birinin niteliğine göre farklı düzenlemeler içerecek şekilde tasarlanmamıştır. Buna karşın, bazı TDÖ’ler tamamen yasaklanmış, o dönemde en yaygın kullanılanlar olması nedeniyle, miktar kısıtlamalarına yönelik detaylı ve karmaşık hükümlere yer verilmiştir (DTÖ, 2007).

3.3.3.2. Ticaret Müzakere Turları ve Tarife-Dışı Önlemler

GTTGA tarihindeki ilk beş müzakere turu (Cenevre-1947, Annecy-1949, Torquay-1951, Cenevre-1956 ve Dillon-1960-61) tamamıyla tarife indirimlerine ve yeni üyelerin katılımına yöneliktir. Ekonomik toparlanmaya dönük ulusal politikaların önceliği nedeniyle, söz konusu müzakere turlarında sanayileşmiş ülkeler mutabakata varamamış, sübvansiyonlar ve teknik standartlar gibi ilk kez TDÖ’lere ilişkin spesifik düzenlemeler yapılabilmesi için Tokyo Turu’nu (1974) beklemeleri gerekmiştir (Yoshimatsu, 1998).

Bununla beraber, 1954-55 dönemlerinde üyeler birbirinden bağımsız şekilde TDÖ hükümleri ile ilgili birçok GTTGA hükmünü tadil eden protokol taslakları hazırlamıştır. Bahsedilen müzakere turlarında ciddi oranlarda tarife indirimleri öngörülmekle birlikte, uygulanan TDÖ’ler nedeniyle ticaretin serbestleşmesine yönelik beklenen sonuç alınamamıştır (Lazar, 1981, s. 6). Bu durum, GTTGA kapsamında korumacı ve gerekli olarak uygulanan TDÖ’lerin ayrıştırılması yönünde bir ihtiyacı ortaya koymuştur. Bazı Avrupa ülkeleri ödemeler dengesi sorunu yaşamamakla birlikte, başta DTÖ’ye yeni taraf olan Japonya olmak üzere, Asya’dan yapılan ithalata karşı miktar kısıtlamalarına başvurmıştır.

Özellikle ABD ve Kanada tarafından artan şekilde uygulanan anti-damping önlemleri, ayrıca ulusal teknik, sağlık ve güvenlik standartlarının kullanımına dair kuralların olmaması uluslararası ticarete diğer bir sorun olarak ortaya çıkmıştır.

Tekstil ve hazır giyim ihracatına yönelik karmaşık yapıdaki kısıtlamaları içeren 1962 tarihli *Uluslararası Pamuklu Tekstil Ticaretine İlişkin Uzun Dönem Düzenlemesi* (LTA-Long Term Cotton Textile Arrangement) hakkındaki müzakereler sektörel lobileri yatıştırılmış ve ABD yönetimine Kennedy Turu'nun başlatılması için bir gerekçe vermiştir. LTA, GYÜ'lerin üretiminde etkinlik sağlamasına rağmen, GÜ'lerin üreticileri lehine “yerli piyasanın bozulmasına neden olacak tehdit olması halinde” pamuklu tekstil ürünlerinin ithalatına karşı önlem alınmasına imkân sağlamıştır (Coppolaro & McKenzie, 2013, s. 179). Bu tür uygulamalar ve benzeri alanlar için, GTTGA kapsamında TDÖ'lerin uluslararası uygulaması hakkında yeterli düzenleme olmadığı daha belirgin hale gelmiştir.

Kennedy Turu'nun başladığı 1964 yılında hükümetler, geniş bir yelpazede uygulanan anti-damping, devlet ticareti, kamu alımları, gümrük kıymet, ayrımcı ithalat düzenlemeleri ve artan teknik ve sağlık standartları gibi TDÖ'lerin ele alınmasını istemiştir (Lazar, 1981, s. 2). Kennedy Turunun çerçevesini belirleyen May 1963 toplantısında, ticaret bakanları müzakerelerin sadece tarifeler değil TDÖ'leri de içermesi gerektiği konusunda anlaşmıştır. Buna rağmen, Kennedy Turunun TDÖ'lere yönelik başarısı sınırlı olurken, ulusal anti-damping mevzuatının daha hızlı ve şeffaf uygulanmasını öngören *Anti-Dumping Anlaşması* (Anti-dumping Code) ile ilgili bir ilerleme sağlanabilmiş (Raju, 2008, s. 16-17). Benzer şekilde, Avrupa'nın GTTGA ile uyumlu olmadığını iddia ettiği ve bazı kimyasalların (benzenoid) kıymet sistemini düzenleyen Amerikan Satış Fiyatı Anlaşması (American Selling Price-ASP) sona ermiş, ayrıca, Avrupa Toplulukları kimyasallar ve diğer ticaret tavizlerinde ilave indirimleri kabul etmiştir (Dür, 2011, s. 127).

GTTGA kapsamında TDÖ'lerle ilgili büyük reformların yapılması Tokyo Turu (1973-79) ile mümkün olmuştur. GTTGA'nın tarife indirimlerinde başarılı olmasına karşın, ülkeler bunların tek başına pazara girişi sağlamadığının farkına varmıştır. TDÖ'lerin tarife taahhütlerinin yerine getirilmesi açısından bir tehlike olduğu ve mevcut GTTGA kurallarının belirli TDÖ'lerin ayrımcı ve gereksiz şekilde ticareti kısıtlamasını engellemek üzere yeterince açık ve detaylı düzenlenmediğine yönelik endişeler artmıştır. Bu görüş özellikle aşırı değerli Dolar ve Avrupa pazarındaki entegrasyon sonrasında ihracatı olumsuz etkilenen ABD'de baskın olmuştur. Bu çerçevede ABD Uluslararası Ticaret ve Yatırım Komitesi (Williams Komitesi) tarafından 1971 yılında yönetime sunulan gelecek ticaret politikasına dair görüşler kapsamında Amerika'nın denizaşırı pazarlara yönelik ihracatının artan şekilde TDÖ'ler tarafından

engellendiği belirtilmiş ve diğer konuların yanı sıra TDÖ'ler ile ilgili düzenleme yapılması amacıyla yeni birçok taraflı ticaret müzakeresinin başlatılması önerilmiştir.

Tokyo Turu TDÖ'lere ilişkin kuralların geliştirilmesi ve genişletilmesi bakımından önemli bir aşama olmuştur. Müzakerelerde miktar kısıtlamaları, ticarete teknik engeller, sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler ile kamu alımları gruplarından oluşan özel bir müzakere alt komitesi kurulmuş ve yapılan görüşmeler sonucunda, kamu alımları mevcut GTTGA kuralları içinde olmak üzere, altı yeni çok taraflı anlaşma ortaya çıkmıştır. GTTGA üyelerinin tamamı taraf olmamakla birlikte (örneğin, Ticarete Teknik Engeller Anlaşmasını GTTGA üyelerinin 1/3'ü yani 39 ülke imzalamayı kabul etmiştir), bu anlaşmalar çok sayıda TDÖ'lere ilişkin kuralın açıklanması bakımından önemli bir gelişme olmuştur. Gümrük Kıymet Kodu ithalat değerinin belirlenmesi açısından yeknesaklık ve standart uygulamalar getirmiştir. İthalat Lisansları Koduna yönelik yeni kurallar gümrük otoritelerinin lisans uygulamalarında ayrımcılığı azaltmıştır. Benzer şekilde kamu alımları ile sübvansiyonlar ve telafi edici vergilere ilişkin kodlar Tokyo Turunda önemli değişikliklerin başlangıcı olmuştur.

Ulusal teknik, sağlık ve güvenlik TDÖ'lerin uluslararası ticarete hızla uygulama alanını genişlettiği dikkate alındığında, Ticarete Teknik Engeller Anlaşması Tokyo Turunun en önemli sonuçlarından birisi olarak değerlendirilmiştir. Bu anlaşma, GTTGA'nın mevcut ayrımcılık yapılmaması hakkındaki kurallarının teknik düzenlemelere ilişkin uygulamalarda geçerli olduğunun altını çizmekte ve bazı durumlar haricinde ülkelerin uluslararası kabul görmüş standartları uyumlaştırılmalarını öngörmektedir. Anlaşma ayrıca, ülkeleri mümkün olduğu ölçüde, test sonuçları ve uygunluk işaretleri için karşılıklı tanıma politikaları izlemeye teşvik etmiştir.

Tokyo Turunda önemli ölçüde tarife indirimleri sağlanmış olmasına rağmen, asıl başarı TDÖ'ler konusunda kapsamlı bir düzenleme yapılmasıdır. Bununla birlikte, Tokyo Turundaki bazı eksiklikler Uruguay Turunun başlatılması için nedenlerden birisi olmuştur. Tokyo Turunda varılan anlaşmalara tüm üyelerin taraf olmaması nedeniyle, müzakere sonuçları tam olarak çok taraflı hale gelmemiş ve GTTGA'nın ayrımcılık ilkesini zayıflatmıştır. Bu eksikliklere rağmen, Tokyo Turu, İkinci Dünya Savaşı sonrasında GTTGA kurallarının ilk müzakere edildiği tarihten bu yana TDÖ'lere yönelik düzenlemeler konusunda ön önemli ilerlemenin kaydedildiği dönem olmuştur.

TDÖ'ler Uruguay Turunda da ana konulardan bir tanesi olmuştur. 1986 yılında Turu başlatan "Punta del este Declaration" miktar kısıtlamaları dâhil TDÖ'lerin azaltılması ya da ortadan kaldırılmasını amaçlamıştır. ABD ise sanayi malları ve tarım ihracatına yönelik yeni pazar arayışının ötesinde, Avrupa Topluluklarına paralel olarak hizmetler ihracatı için fırsatlar yaratılması ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda tedbirler alınması istemiştir. GYÜ'lerin çoğunluğu hizmetler ve

fikri mülkiyet hakları konusunda yeni düzenlemelerin müzakere edilmesine olumlu yaklaşmış, diğer taraftan bunun karşılığında LTA Anlaşmasının gevşetilmesi, korunma önleminin gözden geçirilmesi ve GTTGA'nın ayrımcılık prensibinin güçlendirilmesi dâhil GÜ'lerin pazarlarına giriş imkânlarının geliştirilmesini talep etmiştir.

Uruguay Turu TDÖ'lere ilişkin düzenlemeleri genişleten diğer önemli bir süreçtir. Hizmetler ve fikri mülkiyet haklarını içerecek şekilde GATS ve TRIPS (Trade-related Intellectual Property Rights) Anlaşması yoluyla çok taraflı ticaret sistemine yeni disiplinler getirilmiştir. Uruguay Turu uluslararası ticarete uygulanan başka TDÖ'lere yönelik genişlemelere de yol açmıştır. Tarımsal ticaret önceki GTTGA müzakerelerinden ve kotalar ve sübvansiyonlar gibi TDÖ'lerin uygulanmasına dair kurallardan çoğunlukla muaf tutulmuş ve tarım politikası GTTGA kapsamında özel bir statü elde etmiştir. Uruguay Turunda Tarım Anlaşması ile çoğu kalan tarife-dışı kısıtlama tarifelerle değiştirilmiş (tariffication) ve iç destekleri ve ihracat sübvansiyonlarını kontrol altına almak için yeni taahhütler belirlenmiştir. TTE Anlaşmasına ilave olarak özellikle tarımla ilgili standartları düzenleyen yeni bir SBS Anlaşması müzakere edilmiştir. SBS önlemlerinin ayrı bir anlaşma şeklinde ele alınması, gıda güvenliğinin artan öneminin yanı sıra üyelerin bu önlemleri tarife ve sübvansiyon tavizlerini telafi etmek amacıyla kullanmamasına yöneliktir. Aynı zamanda, ithalat lisansları ve menşe kurallarına ilişkin GTTGA hükümleri güçlendirilmiş ve mevcut sübvansiyonlarla ilgili düzenlemeler genişletilmiştir. Ülkeler ayrıca 1962 yılından beri GTTGA kuralları dışında kalan Çokelyafıllar Düzenlemesinin aşamalı olarak kaldırılmasını kararlaştırmıştır.

GTTGA/DTÖ müzakere turlarına ilişkin önceki bölümlerde anlatılanlara paralel olarak, 1947 yılından bu yana her bir GTTGA müzakeresinin amacı ve kapsamının farklılaşması, hem TDÖ'lerin geçen süre içinde çok taraflı ticaret sistemi açısından büyüyen önemini hem de bu önlemlerin göreceli öneminin değiştiğini göstermektedir (Tablo 33). Ülkelerin savaş zamanında kullandığı kontrollerin azaltılması konusunda yavaş hareket edilmesi, ayrıca Avrupa'nın ödemeler dengesi sorunları ve yaşanan dolar sıkışıklığı, miktar kısıtlamalarını GTTGA'nın ilk yıllarında en önemli konu haline getirmişti. Ancak, dolar sıkışıklığının giderilmesi, ithalat ve döviz kontrollerinin kalkması üzerine 1950'lerde bu kısıtlamaların önemi azalmıştır.

Tablo 33 sanayi malları için 1968 yılından sonra, TDÖ'ler içinde diğer önlemlerin önemi azalırken TTE önlemleri ile gümrüklerde uygulanan prosedürlerin ön plana çıktığını ortaya koymaktadır. İthalattan alınan ücretler ile devlet yardımları gibi kamu tarafından ticarete yapılan müdahaleler aynı dönemde azalırken, belirli bir düzeyde uygulanmaya devam etmiştir.

Tablo 33. Tarım-Dışı Ürünler İçin GTTGA/DTÖ Bildirimlerinde TDÖ'lerin Payı (%)

Bölüm	Tanım	1968	1989	2005
Bölüm I	Ticarete kamu müdahalesi ve kamuca tolare edilen kısıtlamalar	11.9	20.9	7.0
A	Devlet yardımları	2.7	7.3	1.7
B	Telafi edici vergiler	0.6	0.5	0.0
C	Kamu alımları	3.7	6.4	0.7
D	Kamu tarafından tolare edilen kısıtlamalar	0.0	2.0	4.3
E	Devlet tarafından yapılan ticaret, devlet tekelleri vb.	4.9	4.6	0.3
Bölüm II	Gümrükler ve idari giriş prosedürleri	14.8	11.9	26.2
A	Anti-damping	1.1	2.3	2.3
B	Kıymet	5.5	4.1	5.3
C	Gümrük sınıflandırması	1.3	0.5	3.3
D	Danışmanlık formaliteleri ve belgelendirme	4.7	3.4	3.0
E	Örnekleme	0.7	0.2	0.0
F	Menşe kuralları	1.3	0.4	2.6
G	Gümrük formaliteleri	0.2	1.1	9.6
Bölüm III	TTE	6.1	8.2	37.1
A	Genel	0.0	1.6	8.9
B	Teknik düzenlemeler ve standartlar	5.2	3.0	13.2
C	Test ve belgelendirme düzenlemeleri	0.9	3.6	14.9
Bölüm IV	Spesifik kısıtlamalar	36.7	31.7	26.8
A	Miktar kısıtlamaları ve ithalat lisansları	20.7	13.9	7.0
B	Ambargolar ve aynı etkiye sahip diğer kısıtlamalar	5.0	5.3	4.0
C	Screen-time kotalar ve diğer karışık düzenlemeler	1.9	1.6	0.7
D	Döviz kontrolleri	2.3	1.2	1.3
E	İkili anlaşmalardan doğan ayrımcılık	0.8	1.1	0.7
F	Ayrımcı kaynaklar	0.5	0.0	1.7
G	İhracat kısıtlamaları	1.6	0.4	1.0
H	İç piyasa fiyatlarını düzenlemeye yönelik tedbirler	1.6	1.2	0.3
I	Tarife kotları	0.2	0.5	1.3
J	İhracat vergileri	0.0	2.1	1.0
K	İşaretleme, etiketleme ve paketleme şartları	1.6	2.1	6.3
L	Diğer spesifik kısıtlamalar	0.3	2.1	1.7
Bölüm V	İthalattan alınan ücretler	29.2	27.3	1.7
A	İthalat öncesi depozitler	1.9	1.6	0.0
B	Ek ücretler, liman vergileri, istatistiksel vergiler vb.	13.5	10.5	1.3
C	Ayrımcı film vergileri, kullanım vergileri vb.	11.1	4.5	0.3
D	Ayrımcı kredi kısıtlamaları	1.3	1.2	0.0
E	Sınır vergi ayarlamaları	0.9	8.6	0.0
F	Acil durumlar	0.5	0.9	0.0
	Diğer	1.4	0.0	1.3
	Toplam	100.0	100.0	100.0
	Kategorilerdeki madde sayısı	873	561	302

Kaynak: DTÖ (2012, s.44-45)

Sonrasında Kennedy Turu sürecinde gümrük kıymet sorunları, anti-damping önlemleri ve ülkeler arasındaki ticaret anlaşmalarının artması ön plana çıkmıştır. Kennedy Turunda bu konulara yönelik çabalara rağmen, miktar kısıtlamaları ve ambargolar 1968 yılında yapılan TDÖ bildirimlerinin %25'den fazlasını oluşturmuş ve Uruguay Turu sonrasında bile önemini korumuştur. Üretim sübvansiyonları ile sağlık ve güvenlik standartlarına ilişkin ticaret anlaşmazlıkları Tokyo Turu sırasında ele alınan sorunlar haline gelmiştir. Uruguay Turu sırasında TDÖ'ler hizmetler ve fikri mülkiyet hakları ile ilgili ulusal düzenlemeleri, ayrıca GTTGA kuralları dışından tutulan tarım ve tekstil sektörüne yönelik tedbirleri içerecek şekilde hızla artmıştır.

Halen görüşmeleri devam eden Doha Turunda standartlar ile gümrük ve idari prosedürler NAMA ve ticaretin kolaylaştırılması müzakerelerinde iki önemli TDÖ kategorisi olarak tekrar gündeme gelmiştir. Bu kategoriler sırasıyla 2005 yılındaki bildirimler içinde %37,1 ve %26,2 pay ile ilk sıralarda yer almaktadır. Önceki ticaret müzakerelerinde önemli ölçüde göz ardı edilen, ancak GTTGA'nın transit, idari ve şeffaflık hükümlerinin (Madde V, VIII ve X) ticaretin kolaylaştırılması müzakerelerinde tekrar ele alınması TDÖ'lerin uzun süre gündemde kalacağını bir göstergesi olarak değerlendirilmektedir. Kısacası, aslında çok az TDÖ konusu çok taraflı ticaret sistemi için yenidir veya tamamıyla gündemden düşmüştür.

Dünya ticaretinin gelişmesi, ekonomilerin derinleşerek entegrasyonu, ticaret kurallarının genişlemesi ve güçlendirilmesi TDÖ'lerin kaçınılmaz şekilde ortaya çıkışına neden olmuştur. Tarife korumacılığının azalması bazı ülkeleri TDÖ'lerin daha fazla kullanımına ve daha yaratıcı olmaya yöneltmiştir. Ayrıca, son zamanlarda başta GÜ'ler olmak üzere çoğu ülke uygulanması karmaşık idari prosedürleri içeren sağlık, güvenlik ve çevre düzenlemelerini sıklıkla kullanır hale gelmiştir.

3.3.3.3. Düzenleyici GTTGA/DTÖ Hükümleri

TDÖ konuları DTÖ tarafından şeffaflık prensibi ve hükümetlerin politika amaçlarını yerine getirirken uluslararası ticarete gereksiz engel yaratmaması ya da korumacılığa başvurmaması açısından ele alınmaktadır. Şeffaflık prensibinin uluslararası ticaret anlaşmaları bakımından özel bir önemi vardır. Zira bu anlaşmaların ve dolayısıyla çok taraflı ticaret sisteminin sorunsuz işlemesi için şeffaflık vazgeçilmezdir. Bu nedenle DTÖ'nün Kurucu Anlaşması (Marakeş Anlaşması) ve ek anlaşmaları şeffaflığa dair çok sayıda düzenleme içermektedir. Bu düzenlemeler özetle beş kategoride sınıflandırılmaktadır (Cadot & diğerleri, 2012, s. 22): (1) mal ve hizmetlere ilişkin taviz listesi (2) ticaret politikaları gözden geçirme mekanizması (3) yayım ve bildirim mecburiyeti (4) DTÖ'nün üyelerine karşı şeffaflığı ya da içsel şeffaflık ve (5) DTÖ'nün sivil topluma karşı şeffaflığı veya dışsal

şeffaflık. İlk üç kategori, mal ticaretinin kabaca tarifeler ve TDÖ'ler şeklinde iki gruba ayrılan ulusal politikaların şeffaflığını garanti altına alan hükümleri içermektedir.

Üyelerin tarife taahhütlerini güvence altına almak ve bu tavizleri EÇKÜ ilkesine uygun şekilde tüm GTTGA üyelerine yansıtmak amacıyla, GTTGA tasarlanırken TDÖ'lerle ilgili bazı düzenlemelerin dikkate alınması gerekmiştir. Örneğin, yerli ve yabancı mallar için iç piyasada farklı vergilerin uygulanması bağlayıcı bir tarifenin etkisini ortadan kaldıracaktır. Bu itibarla, GTTGA Madde III:1 ve III:2 çerçevesinde *ulusal muamele* temel kural olarak kabul edilmiş ve “benzer” yerli ürünlere iç piyasada uygulanmayan vergiler ve ücretlerin ithal ürünlerden tahsil edilmesi yasaklanmıştır (DTÖ, 2005, s. 427-429).

Bahsedilen ulusal muamele kuralına göre satış, satın alma, taşıma ve dağıtım ile ilgili ulusal kanun ve düzenlemelerin uygulanmasında ayırım yapılmaması öngörülmüştür (GTTGA Madde III:4). (Grando, 2009, s. 5) panel kararları uyarınca GTTGA Madde III:4 kapsamının, sadece satış ve satın alma koşullarını doğrudan ilgilendiren kanun ve düzenlemeleri değil, aynı zamanda yerli ve ithal ürünler arasında ulusal pazarda rekabet koşullarını ilgilendiren kanun ve düzenlemelere yönelik olduğunun teyit edildiğini belirtmektedir. GTTGA teknik ve sağlık standartlarına özel atıflar yapmamakla birlikte, bu tür önlemlerin yine Madde III kapsamında yer alan “kanunlar, düzenlemeler ve şartlar” ifadesi kapsamında olduğu varsayılmaktadır. Nitekim sonraki panel kararlarında, ayrımcılık yapmama ilkesinin teknik düzenlemeler, hükümet destekleri, kamu iktisadi teşebbüslerinin satış uygulamaları, ürünün kalite ve içeriğine ilişkin düzenlemeler, belirli ürünlerin kullanımını vazgeçirmeye yönelik önlemler, etiketleme düzenlemeleri ve hükümet tarafından işletilen demiryolu ve posta hizmetlerine dair taşıma ücretlerine uygulandığı sonucuna varılmıştır (Cadot & diğerleri, 2012, s. 24).

GTTGA kapsamında TDÖ'lere ilişkin GTTGA Madde XI uyarınca doğrudan bir düzenleme yapılmıştır. Bu düzenlemeye göre, yeni miktar kısıtlamalarının yasaklanması ve ayrıca uygulanmakta olanların kaldırılması öngörülmüştür (DTÖ, 2005, s. 437). Diğer yandan, miktar kısıtlamalarının yasaklanmasına dair bazı özel durumlar tanınmıştır. Avrupa'da yaşanan ödemeler dengesi ve döviz sorunları dikkate alınarak, ödemeler dengesinin sağlanması amacıyla GTTGA Madde XII ila Madde XV arasında miktar kısıtlamaları ve döviz kontrollerine ilişkin bazı istisnalar tanınmıştır. Yine ABD'nin isteği üzerine, iç piyasa fiyatlarının dünya fiyatlarının üzerinde tutulabilmesi amacıyla belirli tarımsal destek programları için miktar kısıtlamalarının kullanımına izin verilmektedir. Benzer şekilde *En Az Gelişmiş Ülkeler* (Least Developed Countries) tarafından bebek endüstrilerinin korunması, ekonomik kalkınmaya veya döviz sorunlarına yönelik miktar kısıtlamaları uygulanabilmektedir.

GTTGA hükümleri çerçevesinde uygulanması oldukça karmaşık olan TDÖ'lere ilişkin düzenlemelere yer verilmiştir. GTTGA Madde VI anti-damping ve telafi edici vergilerin özel koşullarda uygulanmasını, GTTGA Madde VII gümrük kıymet tespitinde keyfi yöntemlere başvurulmamasını, GTTGA Madde VIII idari ücretlerin belirli limitler içinde ödenmesi ile gümrük idarelerince aranan belgelerin basitleştirilmesini ve GTTGA Madde IX menşe kuralları yoluyla ithalatta ayrımcı kısıtlamalara gidilmemesini düzenlemektedir (DTÖ, 2007).

Söz konusu hükümlere ilave olarak, GTTGA bünyesinde TDÖ'lerle ilgili daha kısıtlı düzenlemelerin olduğu görülmektedir. Örneğin, sübvansiyonlar konusunda GTTGA Madde XVI sadece bildirim ve danışma mekanizması öngörmekte, ayrıca GTTGA Madde II:4, III:4 ve XVII ticareti bozucu etkisi olan ticari devlet teşekküllerinin alım ve satımlarının piyasa kurallarına uygun olma koşulunu getirmiştir (DTÖ, 2007).

3.3.3.4. TTE ve SBS Anlaşmaları

DTÖ'nün *Ticarette Teknik Engeller Anlaşması* (Agreement on Technical Barriers to Trade) ile *Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma* (Agreement on the Application of Sanitary and Phytosanitary Measures) GTTGA dışında, ancak DTÖ hukukunun bir parçası olarak düzenlenmiştir. Söz konusu anlaşmalar uyarınca, TTE ve SBS önlemlerinin ayrımcılık yapılmadan ve ticaret üzerindeki etkileri dikkate alınarak uygulanması öngörülmektedir. Bu çerçevede, SBS Anlaşması gıda maddelerinin ticaretini etkileyen, TTE Anlaşması ise SBS dışında kalan diğer tüm standartlar, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirme prosedürlerine ilişkin hükümleri içermektedir.

SBS Anlaşması DTÖ üyelerine SBS önlemi alma hakkı tanımakta, ancak bu tür önlemlerin insan, hayvan veya bitki yaşam ve sağlığını korumanın gerekli olduğu durumlarda uygulanması şartını getirmektedir (Madde 2.1). Ayrıca, söz konusu önlemlerin bilimsel gerçeklere dayanması gerekmektedir (Madde 2.2). Bilimsel kanıtlar, alınacak önlemin gerekli ve orantısız olup olmadığının bir göstergesidir. Üyelerin "sağlık ve bitki sağlığının uygun korunma düzeyini" belirleme hakkı olmakla beraber, alınan önlemlerin ticaret üzerindeki olumsuz etkilerinin en az düzeyde olmasına dikkate etmek durumundadır (Madde 5.4).

Benzer şekilde, TTE Anlaşması üyeler tarafından teknik düzenlemelerin ticarete gereksiz engel yaratmayacak şekilde hazırlanmasını, yürürlüğe konulmasını veya uygulanmasını öngörmektedir. Ayrıca, teknik düzenlemelerin haklı bir gerekçenin yerine getirilmesinde olması gerekenden daha fazla

ticareti kısıtlayıcı etki yaratmaması gerekmektedir. Kamu ahlakı ve kamu sağlığı gibi kabul edilebilir bazı sınırlı istisnalar içeren GTTGA Madde XX'nin aksine, TTE Anlaşması (Madde 2.2) göstermelik bazı örnekler vermek suretiyle ucu açık bir kabul edilebilir "haklı gerekçeler" tanımı sunmaktadır (Bossche & diğerleri, 2005, s. 16).

Yukarıdaki açıklamalara paralel olarak, bahse konu Anlaşmalar önlemlerin kullanılmasında ekonomik etkinliği ön planda tutmuş ve alınacak önlemlerin neden olacağı maliyetlerin sağlanacak faydalardan daha az olmasını teşvik etmiştir. Cadot ve diğerleri (2012, s. 24) genel istisna koşullarını düzenleyen GTTGA Madde XX ile paralel olarak, SBS ve TTE Anlaşmaları kapsamında alınacak önlemler için öne sürülen gerekçelerin geçerliği için şu üç kriterin esas alındığını belirtmektedir: (1) Alınacak önlemin sağlayacağı katkı, (2) Politika amacının önem derecesi ve ilgili düzenlemelere uygunluğu ve (3) Alınacak önlemin ticaret üzerindeki kısıtlayıcı etkisi ve kısıtlayıcı etkisi daha az olan bir alternatifin varlığı.

Diğer taraftan, (Button C. , 2004) üyeler arasında alınan önlemlere ilişkin anlaşmazlık ortaya çıkması halinde, GTTGA Madde XX ile SBS ve TTE Anlaşmaları kapsamındaki haklı gerekçelerin değerlendirilmesinde *ispat yükü* açısından önemli bir fark bulunduğunun altını çizmektedir. TTE veya SBS kapsamındaki bir ihtilaf durumunda, davaya konu olan önlemin gerekli olmadığına dair ispat yükünü *davacı* taraf üstlenmektedir. Oysa GTTGA Madde XX kapsamındaki bir anlaşmazlık ile ilgili tüm konularda (haklı gerekçenin geçerliği, ayrımcılık ve korumacılık amacı bulunmaması dâhil) ispat yükü *davalı* tarafa ait olmaktadır. Bu önemli ayrımı bir davanın sonucunu esaslı bir şekilde değiştirebilmektedir.

3.3.3.5. Ayrımcı Uygulamalara Yönelik GTTGA/DTÖ İstisnaları

Üyelerin DTÖ kurallarına uygun olmayacak şekilde bazı önlemler almasına izin veren genel istisna durumları GTTGA Madde XX kapsamında kısa bir liste halinde düzenlenmiştir. Örneğin, GTTGA Madde XX ile belirlenen şartlardan birisini oluşması halinde, üyeler üçüncü ülkelerden yapacakları ithalatta ayrımcılık yapabilmekte ya da ithalata yasaklama veya kısıtlama getirebilmektedir. GTTGA Madde XX bünyesindeki söz konusu genel istisnalar arasında TDÖ'ler de yer almaktadır. Anılan madde açıkça "insan, hayvan veya bitki yaşam ve sağlığı"nı korumaya yönelik önlemlerin, "gerekli" olması ve "keyfi veya haksız ayrımcılık veya uluslararası ticaret üzerinde gizli kısıtlama"ya neden olmaması durumunda uygulanabileceğini öngörmektedir (Esty, 1994, s. 47-48). GTTGA aynı zamanda bu önlemlerin amacını doğrulamak üzere Madde X uyarınca ithalatla ilgili kanunların, yargı kararlarının ve düzenlemelerin derhal yayınlanmasını gerektirmektedir (DTÖ, 2007, s. 52-54).

Bununla birlikte, genel istisna hükümlerinin uygulanmasında aranan önemli bir koşul vardır. Bu koşula göre, alınacak önlemlerin aynı şartlara sahip üyeler arasında keyfi veya haklı gerekçelere dayanmayan ayrımcılığa neden olmaması ve ticarete gizli bir engel teşkil etmemesidir (Cadot & diğerleri, 2012, s. 25). Ayrıca, yukarıda açıklandığı üzere, bir ihtilaf halinde davacının GTTGA’nın pozitif kuralların ihlal edildiğini göstermesi halinde, alınan önlemin GTTGA Madde XX ile uyumlu olduğuna dair ispat yükünün davalı tarafından yerine getirilmesi gerekmektedir.

GTTGA Madde XX kapsamında alınan önlemlere ilişkin ihtilaflarda anlaşmazlıkların halli panelleri dava konusu önlemi değerlendirirken SBS ve TTE Anlaşmalarında uygulanan üç kriteri esas almaktadır (Button C. , 2004, s. 29-38). Nitekim DTÖ temyiz Organi *Kore-Et* ve diğer davalarında, sadece politika amacı ile alınan önlem arasındaki ilişkiye değil, aynı zamanda alınan önlemin politika amacına ulaşmak için neredeyse vazgeçilmez olup olmadığına bakmıştır. Ayrıca, politika amacı ve alınan önlem arasındaki ilişkinin kanıt veya veri yoluyla gösterilmesi mecburiyeti bulunmaktadır. Son olarak, bir önlemin gerekli olup olmadığına ilişkin değerlendirme aynı zamanda ticaret üzerindeki kısıtlayıcı etkisinin incelenmesini gerektirmektedir. Kısacası, alınan bir önlemin ticareti kısıtlayıcı etkisi ne kadar az ise, o önlemin “gerekli” olduğunu göstermek o kadar kolay olacaktır.

3.3.3.6. EKİÖ’nün Rehber Prensipleri

EKİÖ Etkin Düzenleme Prensipleri politika yapıcılara ticaret ve firmaların rekabetini etkilemesi muhtemel olanlar dâhil kural ve düzenlemelerin hazırlanması ve uygulanması için rehberlik sağlamaktadır. EKİÖ’ye göre, piyasasını açan ve düzenleyici reform politikalarını eşzamanlı olarak uygulayan ülkeler ticaretin serbestleşmesinden daha fazla faydalanacaktır. EKİÖ aynı zamanda sadece düzenlemelerin azaltılmasını gerektiren değil, geliştirilmesini de sağlayan düzenleyici reformun faydalarına inanmaktadır (OECD, 2008).

Düzenleyici reformun sağladığı faydaların başında yerli ekonominin etkinliğinin ve değişime ayak uydurma kabiliyetinin geliştirilmesi gelmektedir. Daha iyi düzenlemeler, iş âleminin maliyetlerini azaltmakta, üretkenliği, yatırımı ve yeniliği artırmaktadır. Bunun doğal sonucu istihdamın ve büyümenin artması, ayrıca düşen fiyatlar, artan kalite ve tüketiciye daha fazla seçenek ortamında özel sektörün ölçeğinin büyümesidir.

Diğer bir fayda, uluslararası ve ulusal piyasalarda gelişen rekabetin sağlanmasıdır. Etkin olmayan düzenlemeler yerli firmaların hem iç piyasada hem de dış pazarlarda çeşitlenme ve rekabet etme

kabiliyetini kısıtlayabilmektedir. Daha iyi bir düzenleme ortamı aynı zamanda bir ülkeyi hem yerli hem de uluslararası yatırım için daha cazip hale getirebilmektedir.

Son olarak, kamu politikası amaçlarına düzenleyici reform yoluyla daha etkin şekilde ulaşılmasıdır. Bir politikanın amacı sağlık ve güvenlik gibi kamu politika amaçlarına ulaşmaktır. Bu amaca ulaşılmasında düzenleyici reform yoluyla politika gereklerine uyması gereken firmaların katlanacağı maliyet azaltılmakta ve ekonomik etkinlik geliştirilmektedir.

EKİÖ'nün Etkin Düzenleme Kuralları belli başlı prensipleri içermektedir. Şeffaflık ve açıklık kuralına göre tüm paydaşların (mevcut firmalar, yeni firmalar, potansiyel girenler, yabancı firmalar, tüm ilgili kamu kurumları ve tüketiciler) düzenlemeler ve prosedürler hakkındaki bilgilere kolayca erişim sağlaması ve düzenlemeler konusundaki görüşmelere katılım fırsatı olmalıdır. Pratikte, uygulama düzeyindeki bürokrasiye aşırı takdir yetkisi verilmemeli ve paydaşlar için bürokratların verdiği kararları temyiz etme prosedürleri bulunmalıdır.

Ayrımcılık yapılmaması prensibine göre, menşei hangi ülke olursa olsun benzer ürünler ve hizmetler arasında rekabet imkânları açısından eşitlik olmalıdır. GTTGA'ya göre bu prensip ulusal muamele ve EÇKÜ kuralları anlamına gelmekte ve ithalatçılardan ziyade yerli üreticiler açısından daha maliyetli olan kural ve düzenlemelere uygulanmaktadır.

Ayrıca, EKİÖ kuralları hükümetlerin haklı gerekçelere dayanan kamu politikası amaçlarını yerine getirmek üzere gerektiğinden daha kısıtlayıcı olmayan düzenlemelere başvurmalarını, ayrıca performans esaslı düzenlemeleri kullanmasını öngörmektedir. Firmaların mevcut koşullara uyumda esnekliğe sahip olması yenilik ve artan etkinliği sağladığından kolay ve az maliyetlidir. Bunun yanı sıra, mümkün olan finansal önlemler (vergiler, sübvansiyonlar vb.) veya diğer piyasa önlemleri (piyasa kurumları ve mülkiyet haklarının korunması) gibi alternatif düzenlemeler dikkate alınmalıdır.

Ülkeler düzenleyici etki analizi kapsamında yeni bir düzenleme ihtiyacını iyi değerlendirmeli ve mevcut düzenlemeleri gözden geçirmelidir. Yönetim basitleştirilmeli, düzenlemelere uyum sağlayan firmalar üzerindeki idari yükler asgari düzeye indirilmelidir. Tek başvuru noktası, bilgi teknolojileri kullanan mekanizmalar, lisans ve izin prosedürlerinin basitleştirilmesi, karar alma süreci için zaman sınırlamaları konulması gibi inisiyatifler bu amaca hizmet edebilmektedir.

Uluslararası uyumlaştırılmış önlemlerin kullanımı ayrıca önem arz etmektedir. Uluslararası ticarete benzer ürünler için farklı standart ve teknik düzenlemelere uyum sağlayan firmaların üzerindeki külfetlerin azaltılmalıdır. Ulusal kurumlar bir düzenlemeyi hazırlarken ya da önerirken sistematik olarak ilgili uluslararası standardın olup olmadığını incelemeli, olması halinde bunun düzenleme için

uygun ve etkili olduğuna bakmalıdır. Benzer şekilde, standart ve teknik düzenlemelere yönelik uygunluk değerlendirme prosedürlerinin aşırı zaman ve maliyete neden olmayacak şekilde belirlenmesi gerekmektedir. Çünkü aynı veya eşit standartlara uyum amacıyla benzer testlerin farklı pazarlar için tekrarlanması durumunda, uygunluk değerlendirme prosedürleri maliyetleri artırmakta ve ticarete engel yaratabilmektedir. Buna karşı, karşılıklı tanıma anlaşmaları, üreticinin uygunluk beyanının kabul edilmesi, tek taraflı olarak diğer ülkelerin uygunluk değerlendirme yöntemlerinin kabul edilmesi ve farklı ülkelerdeki uygunluk değerlendirme kuruluşları arasında anlaşmalar yapılması gibi önlemler çözüm olarak görülmektedir.

Son olarak, artan rekabetin düzenleyici reformun amacı olarak kabul görmesi için rekabet karşıtı uygulamaları tespit edecek, ayrıca tüketiciler, piyasaya yeni giriş yapacak firmaların şikâyetlerine cevap verecek mekanizmalar olmalıdır.

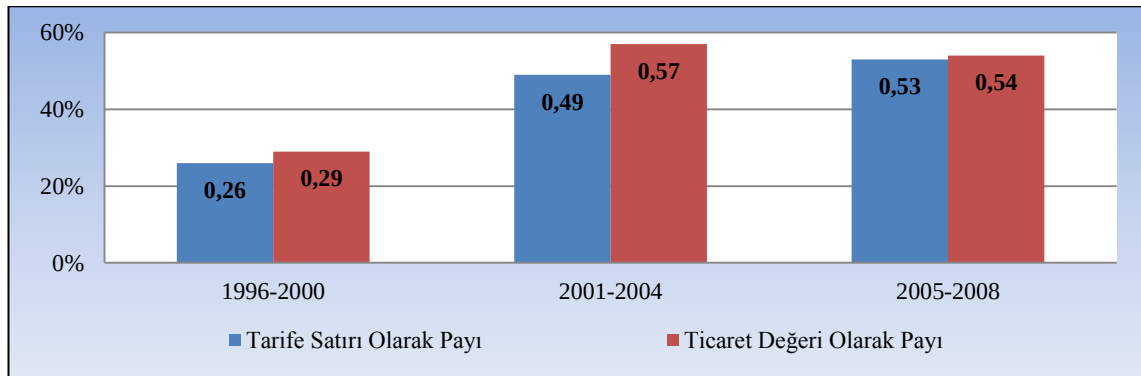
3.4. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN GELİŞİMİ

Mevcut veri kaynakları, daha önce anlatılan bazı eksikliklerine rağmen, uluslararası mal ticaretinde TDÖ'lerin artış oranı, en çok başvuru alan çeşitleri, kullanımını etkileyen unsurlar gibi özellikler hakkında tanımlayıcı istatistikler vasıtasıyla bazı tespitlerin yapılmasına imkân sağlamaktadır.

3.4.1. Tarife-Dışı Önlemlerin Yükselişi

BMTKK tarafından oluşturulan TRAINS veri tabanında 1990'ların ortalarından bu yana toplanan veriler, TDÖ'lerin kullanımına ilişkin genel eğilim hakkında fikir vermektedir. Bu bilgilere dayanarak DTÖ tarafından yapılan hesaplamaların sonuçlarını içeren Şekil 20'ye göre, TDÖ'lerden etkilenen tarife satırı ve ticaret değeri paylarının 2001-2004 döneminde 1996-2000 dönemine göre arttığı, diğer yandan 2005-2008 döneminde bir önceki döneme göre fazla değişmediği anlaşılmaktadır.

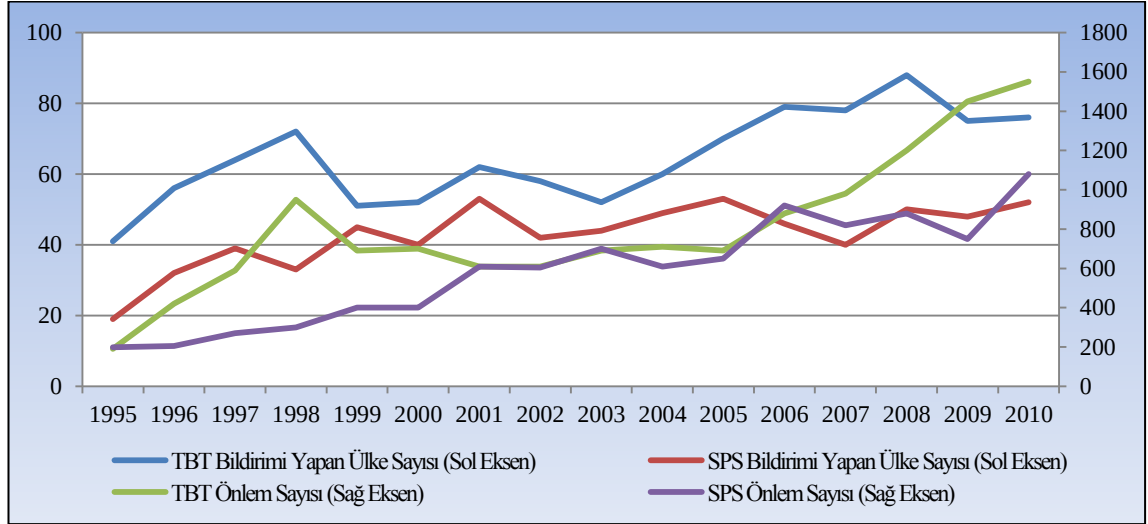
Şekil 20. TDÖ'lerin Etkileri (1996 – 2008, %)



Kaynak: DTÖ (2012, s. 105)

TRAINS veri tabanına ilişkin kısıtlar dikkate alınarak Şekil 20’de varılan sonuçların teyit edilmesine ihtiyaç duyulmaktadır. Bunun için, DTÖ’ye üyelerce yapılan ve en çok kullanılan önlemler arasında yer alan SBS ve TTE bildirimlerinin bir gösterge olarak kullanılması mümkündür. 1995 yılından itibaren yapılan söz konusu bildirimler incelendiğinde, hem bildirim yapan üyelerin hem de yapılan bildirimlerin sayılarında sürekli bir artış olduğu ortaya çıkmaktadır (Şekil 21).

Şekil 21. SBS ve TTE Bildirimleri (1995 – 2010)



Kaynak: DTÖ verileri kullanılmıştır.

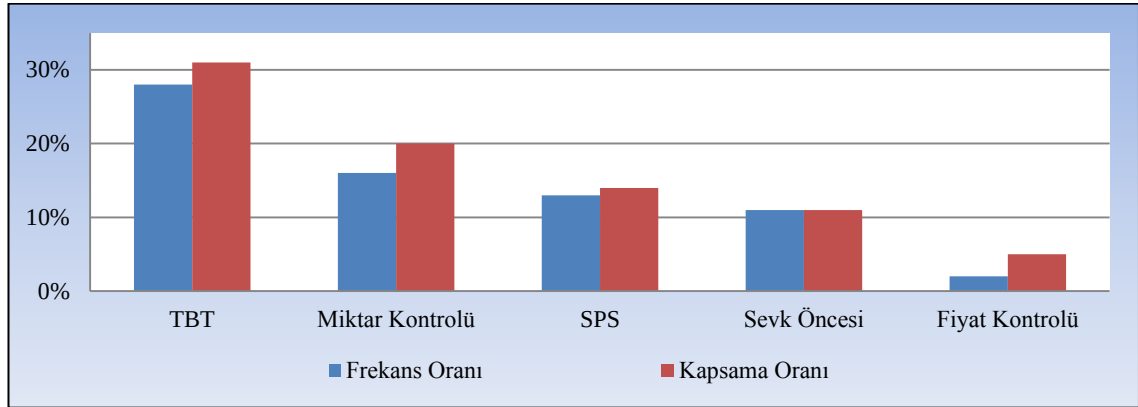
1990’ların ortalarından itibaren hızla artmakla birlikte, TDÖ’lerin uygulanmasında geçen süre içinde ülkeler, sektörler ve önlemlerin niteliği bakımından farklı özellikler görülmüştür. Bu özelliklerin TDÖ’lerin kullanımı üzerindeki etkileri aşağıda tartışılacaktır.

3.4.2. Uygulamayı Etkileyen Unsurlar

3.4.2.1. Önlemlerin Niteliği

ÇKDE tarafından güncellenen sınıflandırma esas alınarak, BMTKK tarafından son zamanlarda yapılan ve 29 GYÜ’nün yanı sıra AB ve Japonya’yı içeren çalışmada, en fazla kullanılan TDÖ’lerin TTE ve SBS önlemleri olduğu sonucuna ulaşılmıştır. Envanter esaslı hesaplanan *frekans endeksleri* ve *kapsama oranları*, TTE ve SBS önlemlerinin kapsamı ve gelişimi hakkında bir değerlendirme yapılmasına imkân vermektedir. Yapılan ölçümlerde (Şekil 22) söz konusu önlemlerin, fiyat ve miktar kontrollerine ilişkin önlemlere nazaran daha fazla ürünü ve ticaret değerini etkilediği ortaya çıkmıştır. Örneğin, TTE önlemleri ticarete konu ürünleri ve ticaret değerini ortalamada %30 etkilerken, bu oranlar SBS önlemleri için %15’in biraz altındadır.

Şekil 22. TDÖ Türlerinin Frekans Endeksleri ve Kapsama Oranları



Kaynak: Cadot ve diğerleri (2012, s. 13).

Şekil 22’de görüleceği üzere, en çok ikinci başvuru TDÖ kategorisi miktar kısıtlamalarıdır. Bu kategori, ürünlerin yaklaşık %16’sını ve ticaretin %20’sini etkilemektedir. Miktar kısıtlamaları ise ağırlıklı olarak SBS ve TTE ile ilgili olarak ürünler için aranan otomatik olmayan lisanslardan oluşmaktadır. Diğer taraftan, TDÖ kuralları gereğince çoğu miktar kısıtlaması yasaklandığından, bazı hassas ürünlerle sınırlı olmak üzere, bunlardan çok azı kota, yasaklama veya ihracat kısıtlaması şeklindedir.

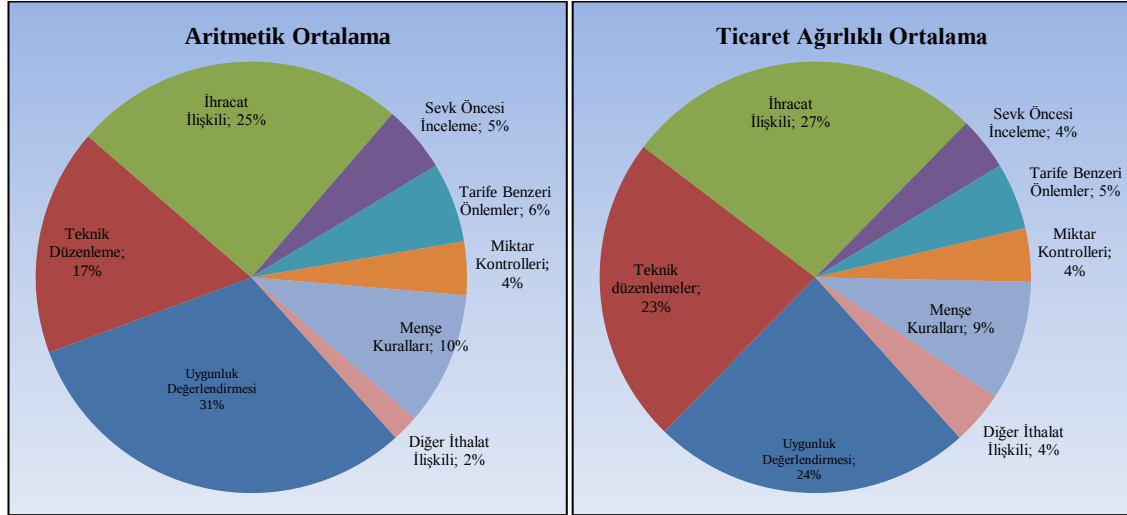
TTE ve SBS önlemlerinin bu kadar çok kullanılması, son 20 yılda dünya ticaretinin yapısındaki esaslı değişime bağlanmaktadır. Öncelikle, tarife oranları ikili ve bölgesel tercihli ticaret anlaşmaları ile çok taraflı düzenlemeler kapsamında düşürülmüş ve bunun sonucunda dış ticaret politikası aracı olarak önemi azalmıştır (UNCTAD, 2010b). İkincisi, teknolojik değişim ve politika reformları sonucunda 1990 ve 2000’li yıllarda dünya ticareti hızla gelişmiş, ayrıca bu dönemde GYÜ’lerin dünya ticaretinden aldığı pay sürekli artmıştır. Sonuç olarak, ülkeler artan bir şekilde toplumlarının çevre, hayvan varlığı, gıda güvenliği vb. birçok alanda gündeme getirdiği meseleler ile ilgilenmek ve bu alanlarda teknik düzenlemeler ve standartlar geliştirmek durumunda kalmıştır (Ciuriak, 2003).

Teknik olmayan önlemler arasında sevk öncesi incelemeler ürün ve ticareti yaklaşık %20 etkilemektedir. Sevk öncesi incelemeler sevkiyat öncesinde kalite ve miktar konusunda bir garanti sağlayarak ticareti kolaylaştırma gibi fonksiyonu olmakla beraber, ticarete ilave bir maliyet oluşturmaktadır. BMTKK’nın çalışmasına göre en az kullanılan önlemler fiyat kontrolleri olup, bu önlemler ticaretin %5’ini ve ürünlerin %2’sini etkilemektedir. Fiyat kontrollerinin çoğunlukla anti-dumping ve telafi edici vergiler şeklinde uygulandığı anlaşılmaktadır.

TDÖ’lerin önemli veri kaynakları arasında özel sektörden yapılan geri bildirimler olduğu daha önce ifade edilmişti. ITC’nin iş dünyasında yaptığı anketler, araştırmanın yapıldığı ülkelerde TTE ve SBS

önlemlerinin genel TDÖ'ler içindeki ağırlığı teyit edilmektedir (OECD, 2005). Diğer yandan, ITC anketlerinde TTE ve SBS önlemleri “teknik düzenlemeler” ve “uygunluk değerlendirmesi” kategorilerinde birlikte ele alındığı için, bu önlemler arasındaki farklar konusunda detay bilgi bulunmamaktadır. Yapılan çalışmada hem ithalatçı (ithalat-ilişkili) ve hem de ihracatçı (ihracat-ilişkili) ülkeler tarafından uygulanan maliyet yaratıcı TDÖ'ler dikkate alınmıştır.

Şekil 23. TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %)



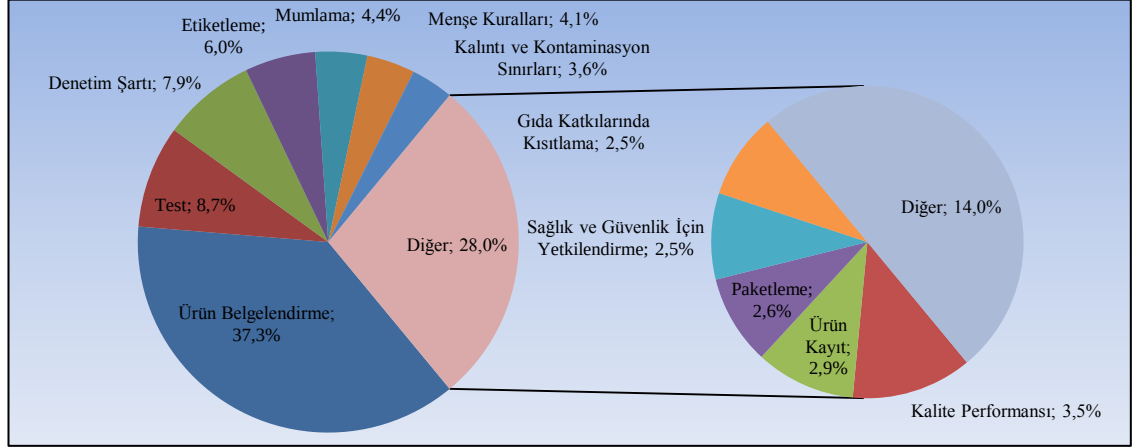
Kaynak: DTÖ (2012, s. 112)

Ankete konu olan 11 ülke (Burkina Faso, Mısır, Jamaika, Kenya, Madagaskar, Morityus, Fas, Paraguay, Peru, Ruanda ve Uruguay) ile ilgili olarak rapor edilen TDÖ'ler Şekil 23'de çeşitleri itibariyle göstermektedir. Ülkelerin farklı büyüklükte olması nedeniyle basit (aritmetik) ortalama yerine her ülkenin 2010 yılı ihracatındaki payı esas alınarak ticaret-ağırlıklı ortalama kullanılması uygun olacaktır. Diğer yandan, aritmetik ortalama ya da ticaret-ağırlıklı ortalamaya göre yapılan hesaplamaların sonucunda, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi haricinde, önemli değişiklikler görülmemektedir. Toplam TDÖ'ler içinde teknik düzenlemelerin payı aritmetik ortalama da %17 iken ticaret-ağırlıklı ortalama da %23'e çıkmaktadır. Buna karşılık, uygunluk değerlendirmesinin payı %31'den %24'e gerilemektedir. Bununla beraber, bu iki kategorinin, yani TTE ve SBS önlemlerinin toplamı her iki durumda da yaklaşık %48 civarındadır.

ITC'nin araştırması TDÖ'lerin alt kategorilerine ilişkin bilgiler vermektedir. Şekil 24 ithalat ile ilgili teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi (TTE ve SBS önlemleri) için alt kategoriler itibariyle TDÖ'leri göstermekte olup, firmalar tarafından ürün belgelendirmenin %37'lik oranla bu grupta en çok karşılaşılan uygulama olduğu ifade edilmiştir. Bu alt kategoriyi ürün testleri %9 ve denetim koşulları %8'lik oranla takip etmektedir. Diğer bir ifadeyle, söz konusu alt kategorilerin

tamamı firmalar tarafından şikâyeteye konu olan TTE ve SBS önlemlerinin toplamının yarısından fazlasını (%54) oluşturmaktadır.

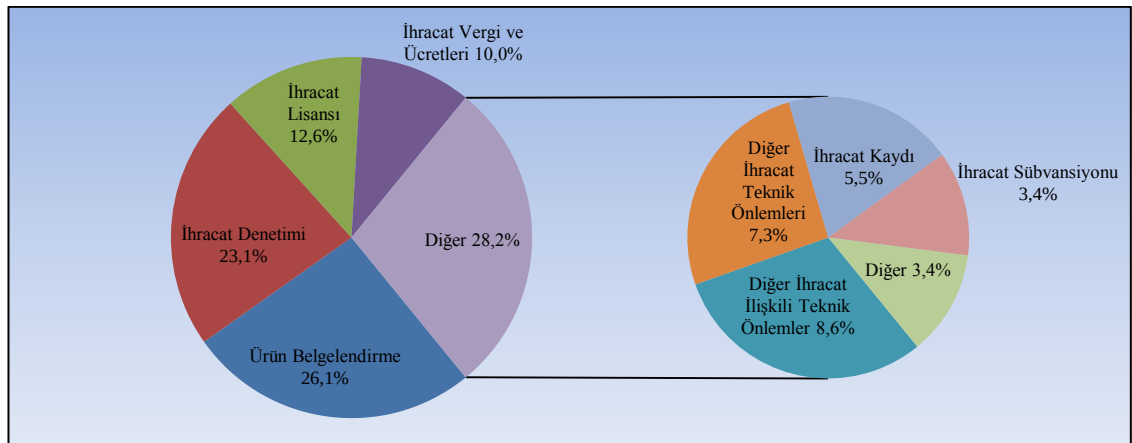
Şekil 24. İthalat İlişkili TTE ve SBS Önlemlerinin Dağılımı (2010, %)



Kaynak: DTÖ (2012, s. 113)

İhracat pazarlarına yönelik ürün belgelendirme koşulları ihracatçılar açısından önemli maliyetlere neden olabilmektedir. Bu maliyetler özellikle finansal ve kurumsal kaynakları kısıtlı olan GYÜ'lerdeki firmalar için engel teşkil etmektedir. Diğer taraftan, ihracatçıların kendi ülkelerinde karşılaştığı belgelendirme koşulları, ihracat pazarlarında arananlarla aşağı yukarı aynıdır (Şekil 25). Firmaların gündeme getirdiği ihracat ilişkili önlemlerin başında belgelendirme (%26,1), ihracat denetimi (%23,1) ve ihracat lisansı/izni (%12,6) gelmekte olup, bunların toplamı ihracat ilişkili önlemlerin ağırlığını (%61,8) oluşturmaktadır.

Şekil 25. İhracata Uygulanan TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %)

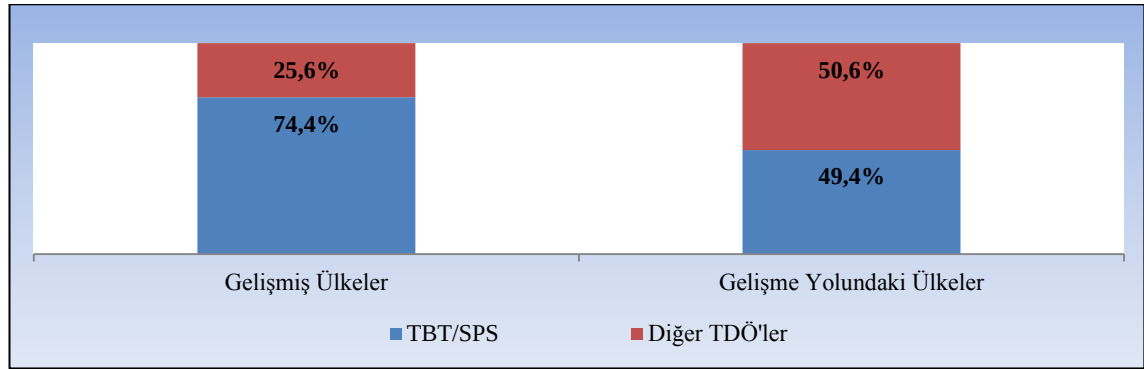


Kaynak: DTÖ (2012, s. 114)

3.4.2.2. Bölgeler ve Gelişmişlik Düzeyi

DTÖ'nün STC veri tabanı yardımıyla TDÖ kullanan ya da bu önlemlerden etkilenen ülkelerin özellikleri hakkında bilgi edinilebilir. TDÖ uygulayan ya da bu önlemleri şikâyet konusu olarak DTÖ'nün ilgili komitelerinde gündeme getiren ülkeler, gelişmişlik düzeyine ve bulundukları grup içindeki paylara göre incelendiğinde, GÜ'lerin GYÜ'lere göre daha fazla bildirimde bulunduğu anlaşılmaktadır. DTÖ'nün 2012 yılı Dünya Ticaret Raporunda yapılan ekonometrik analizlerde TTE ve SBS önlemlerinin kapsadığı ticaret hacminin (frekans endeksleri ve kapsama oranları) GÜ'ler için daha yüksek hesaplandığı, bununla beraber hem TDÖ uygulayan hem de diğer ülkelerce uygulanan önlemlerin gündeme getirilmesine ilişkin bildirim mekanizmasına GYÜ'lerin katılımının zaman içinde düzenli şekilde arttığı tespit edilmiştir.

Şekil 26. Gelişmişlik Düzeyine Göre TDÖ'lerin Dağılımı (2010, %)



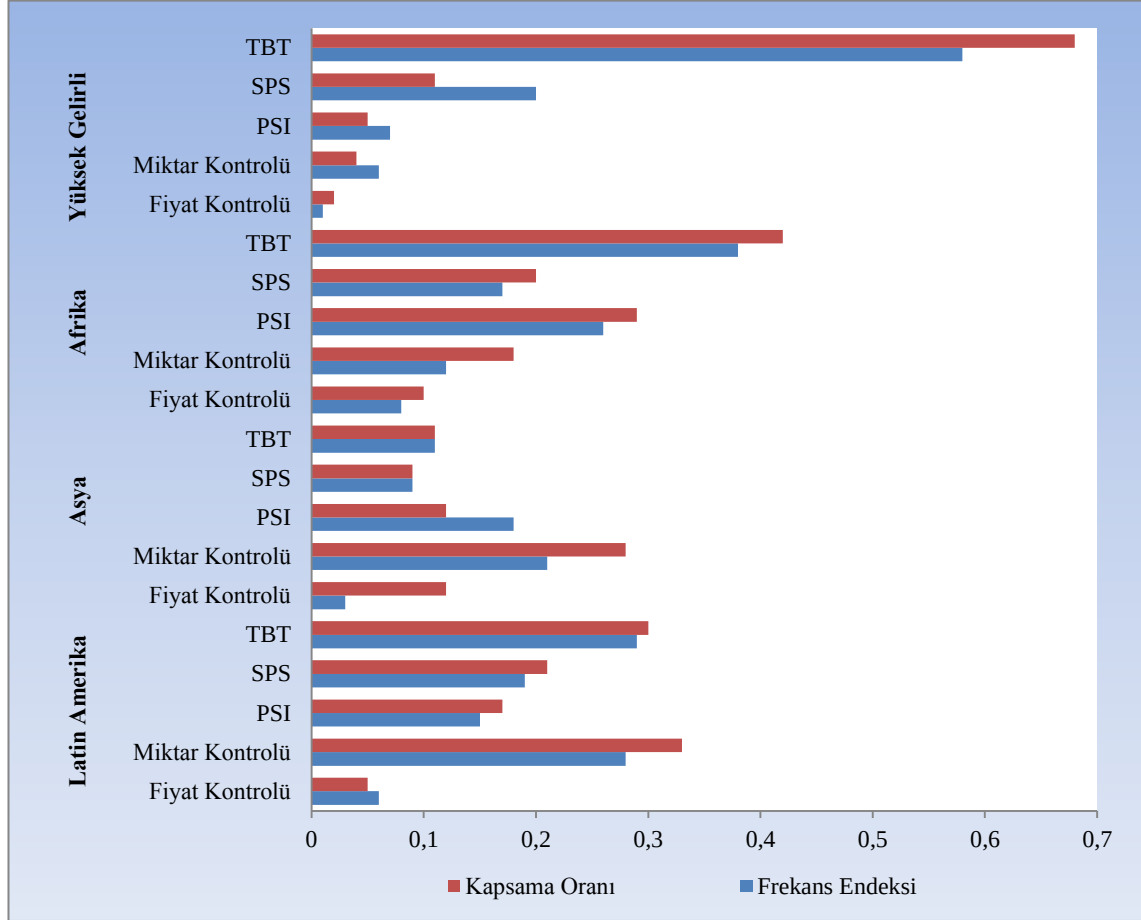
Kaynak: DTÖ (2012, s. 116)

ITC'nin iş dünyası ile yaptığı araştırmasında ise ithalata yönelik TTE ve SBS önlemlerinin ağırlıklı olarak GÜ'ler tarafından kullanıldığını sonucuna varılmıştır (Şekil 26). Buna göre, ithalatçı ülkenin GÜ olması durumunda, firmalar tarafından rapor edilen TDÖ'lerin 3/4'ü TTE veya SBS önlemi ile ilgili olup, bu oran ithalatçı ülkenin GYÜ olması halinde yarıya azalmaktadır.

Üç ayrı GYÜ bölgesi ve bir yüksek gelir grubu ülkeye yönelik yapılan çalışmada TDÖ'lerin uygulandığı formatların coğrafi bölgelere göre değiştiği ortaya çıkmıştır (Şekil 27). Önceki kısımda yapılan tespite uygun olarak tüm bölgelerde ağırlıklı olarak SBS ve TTE önlemleri kullanılmasına rağmen, Asya ve Latin Amerika'da birçok ülkenin halen sıklıkla lisans formatında miktar kısıtlamalarına başvurduğu anlaşılmaktadır. Afrikalı ülkelerin ise diğer GYÜ'lere nazaran sevk öncesi inceleme yoluyla ithalatlarını daha fazla düzenlemeye ihtiyacı olduğu görülmektedir. Bu durum, Afrika bölgesinin sahip olduğu zayıf alt yapıdan kaynaklanmakta, diğer bir ifadeyle yolsuzlukları önlemek, gümrük işlemlerini kolaylaştırmak ve hızlandırmak ve gümrük vergisine konu olan ithalat değerini

doğru tespit etmek amacıyla sevk öncesi inceleme önlemleri alınmaktadır (Stasavage & Daubrée, 1998).

Şekil 27. Frekans Endeksleri ve Kapsama Oranları (Bölgeler ve TDÖ Kategorileri)



Kaynak: Cadot ve diğerleri (2012, s. 15)

EKİÖ tarafından DTÖ'ye yapılan bildirimler, yine DTÖ bünyesinde gündeme gelen ticaretle ilgili davalar ile iş dünyası yönelik araştırmalar sonucunda, yukarıda belirtilen tespitlere paralel sonuçlar elde edilmiştir (OECD, 2005b). Bu araştırmalarda özetle, GÜ'lerin en çok GYÜ'ler tarafından uygulanan gümrük ve idari prosedürler ile TTE önlemlerinden, buna karşılık GYÜ'lerin ise GÜ'lerin özellikle canlı hayvanlar, balık ve balıkçılık, kimyasallar, eczacılık, tekstil ve konfeksiyon, elektrikli makine ve ekipmanları, otomotiv ve yedek parçaları gibi ürün grupları itibarıyla aldığı SBS, TTE ve menşee kuralları önlemlerinden etkilendikleri ortaya konulmuştur.

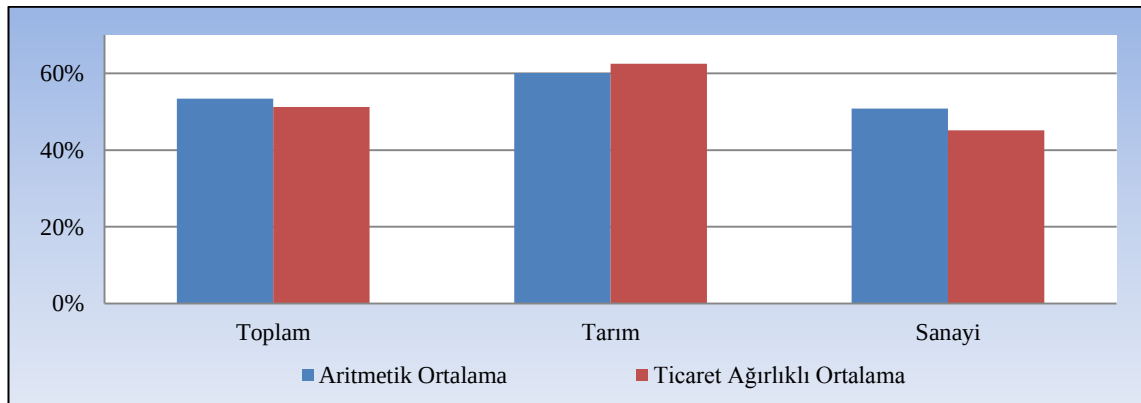
3.4.2.3. Sektörler

TDÖ'lerin uygulanmasında sektörler itibarıyla önemli farklar bulunmaktadır. Öncelikle, STC veri tabanına göre TDÖ'lerin uygulanmasında tarım ve tarım-dışı sektörler arasında bir ayrım olduğu

görülmektedir (DTÖ, 2012, s. 116). SBS önlemleri hakkındaki konular baskın olarak tarım sektörü ile ilgili olmasına rağmen (%94), bu oran TTE kapsamındaki konular için daha düşüktür (%29). Bununla beraber, ekonometrik analizler spesifik TTE konularının frekans endeksleri ve kapsama oranlarının tarım sektörü için daha yüksek olduğunu ortaya koymaktadır. Öte yandan, SBS ve TTE önlemleri kapsamındaki ara malları için frekans endeksleri ve kapsama oranları düşük düzeydedir. Bu durumun temel nedeni, bölgesel ticaret anlaşmaları bünyesinde üretimin aşamalara ayrılarak diğer ülkelere taşınması olarak değerlendirilmektedir. Ekonometrik analizlerin yapılmasındaki güçlüklerle rağmen, ara mallarına yönelik TTE ve SBS bildirimlerinin azlığı söz konusu durumu teyit etmektedir.

Diğer taraftan, Cadot ve diğerleri (2012, s. 17) TDÖ'lerin sektörler arasında dağılımının, ekonomi politikası tercihinden çok ürünlerin teknik özelliklerinden kaynaklanan nedenlerle (özellikle SBS ve TTE önlemleri bakımından) ülkeler arasında çok farklılık göstermediğine işaret etmekte ve tespitlerini şöyle sıralamaktadır. Gıda maddelerinin %60'ından fazlası en az bir SBS önleminden etkilenirken, başta tekstil, ayakkabı, işlenmiş gıda ve kimyasallar olmak üzere TTE önlemleri daha geniş bir ürün yelpazesi için ve sektörler itibariyle daha yeknesak uygulanmaktadır. Sevk öncesi incelemeye yönelik önlemler Sahra Altı Afrika bölgesinde yaygın şekilde, diğer bölgelerde ise bu önlemler sınırlı olarak gıda maddeleri, tekstil, hazır giyim ve ayakkabı sektörlerinde uygulanmaktadır. Fiyat kontrol önlemleri esas olarak ticaret savunma politikaları şeklinde kullanılan idari fiyatlama, anti-damping ve telafi edici vergiler olup, doğası gereği bu önlemler Latin Amerika'da gıda, tekstil ve konfeksiyon gibi spesifik ürünlere uygulanmaktadır. Son olarak, miktar kontrol önlemleri başta tarım ve hayvancılık ürünleri, motorlu araçlar ve kimyasallar olmak üzere sektörler itibariyle yeknesak uygulanmaktadır. Hassas ürünlerin bulunduğu bu sektörler otomatik olmayan lisanslar, kotalar ve bazen açık şekilde konulan yasaklarla düzenlenmektedir.

Şekil 28. Sektörler İtibariyle TDÖ'ler (2010, %)

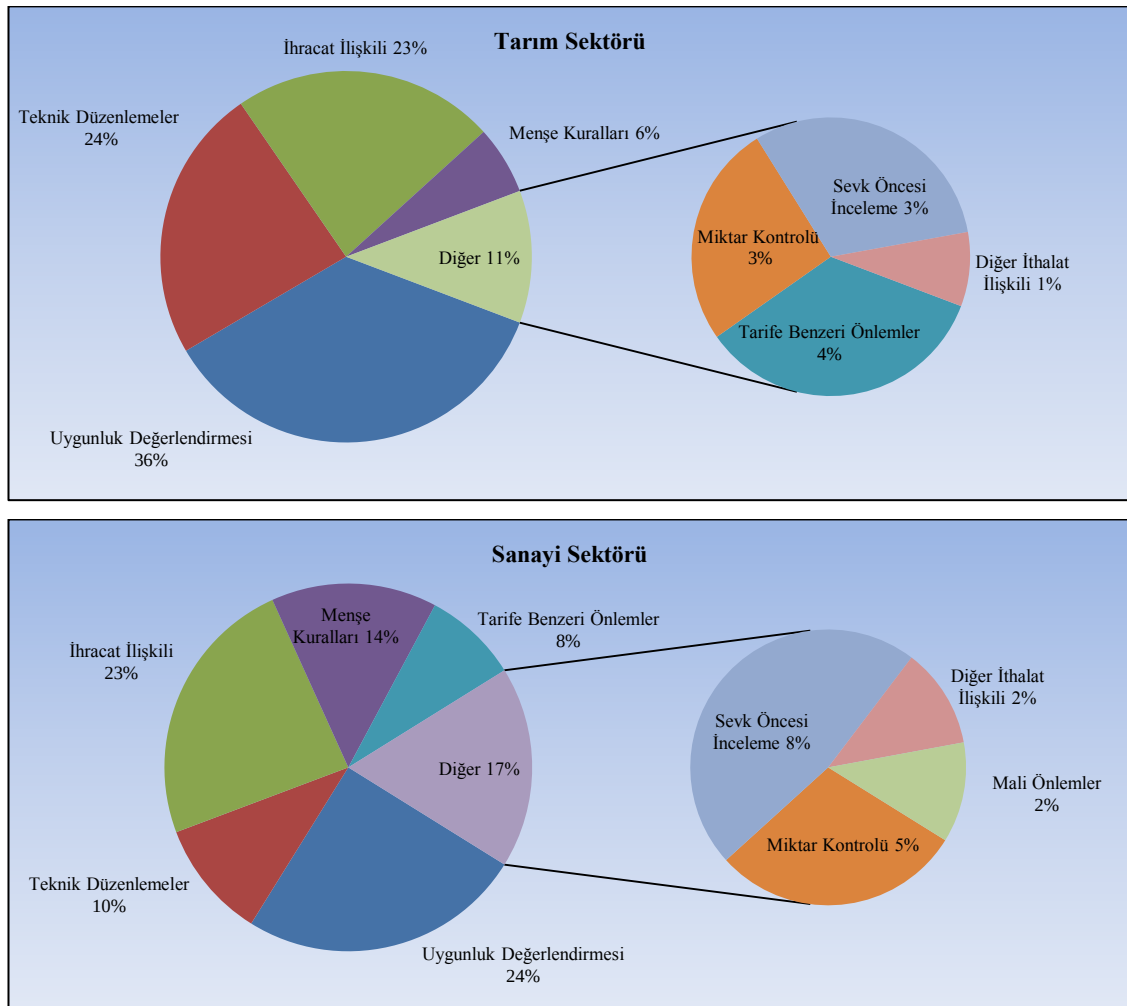


Kaynak: DTÖ (2012, s. 117)

Tarım sektörünün TDÖ'lerden orantısız şekilde etkilenmesi ITC tarafından yapılan çalışmada ayrıca teyit edilmektedir (Şekil 28). Buna göre, toplamda firmaların %53'ü TDÖ veya ticaretle ilgili diğer engellerden olumsuz etkilendiğini ifade etmekte, bu oranın tarım sektörü için (%60) sanayi sektörüne nazaran (%51) daha yüksek olduğu anlaşılmaktadır. Bu oranlar arasındaki fark ticaret-ağırlıklı olarak hesaplandığında daha da artmaktadır.

ITC'nin anketine göre TDÖ'lerin farklı etkisinin yanı sıra sektörler itibariyle uygulanan önlemlerin çeşitlilik gösterdiği anlaşılmıştır. Şekil 29 tarım ve sanayi sektörlerinde uygulanan TDÖ'lerin çeşitlerinin dağılımını göstermektedir. Buna göre tarım ürünü ihracatçıları, sanayi ürünleri ihracatçılarına nazaran daha fazla TTE ve SBS önlemleri ile ilgili bildirimde bulunmuştur. Bununla birlikte, sevk öncesi inceleme, tarife benzeri önlemler ve menşe kuralları ile ihracatçılar açısından tarım-dışı sektörlerde daha fazla karşılaşılmaktadır. İhracat-ilişkili önlemler tarım ihracatçıları açısından daha az şikâyet konusu olmaktadır.

Şekil 29. Sektörler İtibariyle TDÖ'ler (2010, %)

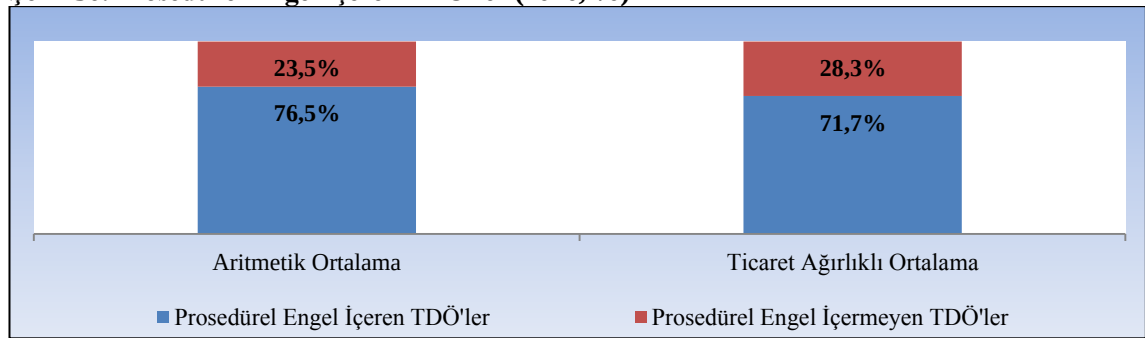


Kaynak: DTÖ (2012, s. 117)

3.4.2.4. Prosedürel Önlemler

İhracatçı firmalar açısından asıl sorun, önlemin kendisinden ziyade uygulanma şeklidir. Uygulamaya dair konular daha önceki bölümlerde TDÖ'lerin sınıflandırılması başlığı altında "prosedürel engeller" olarak anlatılmıştı. Örneğin, bir ülke ithal mallar için uyulması çok zor yüksek standartlar getirebilir. Bununla birlikte, ihracatçılar bu standartlara uygunluğu göstermekte sorun yaşayabilir ya da malların ithalatçı ülkeye girişinde uzun bekleme süreleri olabilir. Bu durumda önlemin kendisi (yüksek standartlara uyum) yanı sıra prosedürel engeller (gümrükte uzun bekleme süresi) sorunun kaynağını oluşturmaktadır (OECD, 2005, s. 12).

Şekil 30. Prosedürel Engel İçeren TDÖ'ler (2010, %)



Kaynak: DTÖ (2012, s. 119)

Söz konusu prosedürel engeller hakkında ancak ITC'nin çalışması gibi iş dünyası ile yapılan anketler yoluyla bilgi alınabilmektedir. ITC'nin çalışmasına göre firmalar tarafından rapor edilen TDÖ'lerin prosedürel engeller dikkate alınarak dağılımı Şekil 30'da gösterilmektedir. Buna göre anketin yapıldığı 11 ülke için TDÖ'ler ile birlikte prosedürel engellerin basit ortalaması %77 ve ticaret-ağırlıklı hesaplanan oran %72 olarak bulunmuştur.

Prosedürel engellerin alt gruplarına yönelik çalışmada en fazla karşılaşılan engelin %35'lik pay ile zaman kısıtlamasından kaynaklandığı, bu engelin temel sebebinin ise mevzuata uygunluk açısından yaşanan gecikmeler ve belge sunulması için öngörülen sürelerin kısalığı olduğu anlaşılmıştır. Zaman kısıtlamasının yanı sıra gayri resmi ödemeler (%22), teknik düzenlemeler (%17) ve alt yapı eksikliği (%8) prosedürel engel olarak firmalar tarafından ön plana çıkarılmıştır.

3.4.3. Küresel Krizin Etkisi

Küresel finansal krizin sonucunda dünya ticaret ve üretimindeki ani gerilemenin 1930'lardaki gibi korumacılığın tekrar ortaya çıkmasına neden olacağı konusunda endişeler ortaya çıkmıştır. Çalışmanın ikinci bölümünde Erixon ve Razeen'in kısasa kısas korumacılık politikalarının kriz sonrası dönemde

ortaya çıkmadığına yönelik değerlendirmelerine değinilmişti. Öte yandan, krizin hemen ardından izlenen ticaret politikalarına ilişkin DTÖ ve diğer taraflarca yapılan çalışmalarda 2009-2010 döneminde korumacılığa başvurulmadığı, ancak 2011 yılında özellikle TDÖ'lerden kaynaklanan kısıtlayıcı ticaret önlemlerinde bir artış olduğu sonucuna varılmıştır.

DTÖ'nün kriz sonrası dönemi izleyerek hazırladığı raporda (DTÖ, 2012, s. 119-121) tarife-dışı engellerin nasıl geliştiği konusunda önemli tespitler yapılmaktadır. Öncelikle 2008 yılından sonra ilk kez uygulamaya konulan ve yine bu dönemde yürürlükten kaldırılan ticaret önlemleri incelenmiştir (Tablo 34). Söz konusu tabloya göre, yeni alınan önlemlerin toplam sayısı 2008-09 yıllarında 53'ten 346'ya yükselmiştir. Bu sayı daha sonra 2010 yılında 306'ya gerilemiş ve sonrasında 2011'in ilk 10 ayında tekrar 344'e çıkmıştır. 2010 yılında kaldırılan önlem sayısı kısıtlayıcı önlemlerden biraz fazla olup, bu durum genel olarak korumacılık düzeyinde bir değişme olmadığını işaret etmektedir. Bununla beraber, 2011 yılında kaldırılan önlem sayısının azalması ve kısıtlayıcı önlemlerin artması nedeniyle korumacılık düzeyinin yükseldiği anlaşılmaktadır.

Tablo 34. Ticaretle İlgili Yeni Alınan Önlem Sayısı (2008 – 2011)

Önlemlerin Çeşidi	2008		2009		2010		2011 (Ekim)	
	Yeni	Kaldırılan	Yeni	Kaldırılan	Yeni	Kaldırılan	Yeni	Kaldırılan
Korunma Araçları	38	30	196	127	132	134	104	118
<i>Anti-damping</i>	31	29	133	95	97	106	79	107
<i>Telaflı edici vergi</i>	2	1	23	12	11	8	12	6
<i>Korunma önlemleri</i>	5	0	40	20	24	20	13	5
Sınır Önlemleri	10	12	117	68	98	145	154	137
<i>Tarifeler</i>	4	11	57	43	61	122	66	124
<i>Vergi</i>	0	0	0	0	7	0	7	0
<i>TDÖ (SBS/TTE hariç)</i>	6	1	60	25	30	23	81	13
İhracat	2	3	13	10	47	19	66	35
<i>Vergi</i>	2	3	4	6	19	3	15	7
<i>Kota</i>	0	0	0	0	3	3	12	6
<i>Yasak</i>	0	0	1	1	14	9	23	14
<i>Diğer</i>	0	0	8	3	11	4	16	8
Diğer	3	1	20	12	29	25	20	14
Toplam	53	46	346	217	306	323	344	304

Kaynak: DTÖ (2012, s. 121)

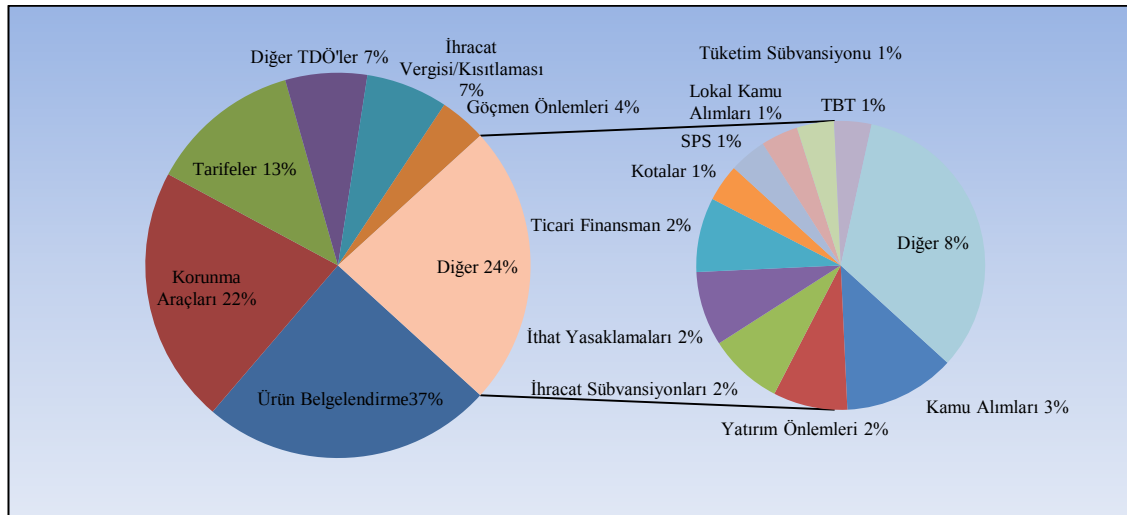
2008 yılında uygulanan kısıtlayıcı önlemlerden sadece %8'i tarifeler olup, bu oran 2009 yılında %16, 2010 yılında %20 ve 2011 yılının ilk on ayında %19 olarak gerçekleşmiştir. Tablo 34'de TTE ve SBS önlemleri yer almadığından tarifelerin toplam içindeki ağırlığı fazla görülmektedir. TTE ve SBS

önlemleri izleme mekanizmasına dâhil edilmemiştir, çünkü bu önlemlerin niteliği itibarıyla korumacılık dışında kamu politikaları çerçevesinde haklı gerekçelere dayandığı düşünülmektedir.

Krizin hemen ardından ülkeler anti-damping ve korunma önlemleri gibi ticaret tedbirlerine başvurmuştur. Nitekim söz konusu önlemler 2008-09 yıllarında 38'den 196'ya çıkmış, daha sonra 2010-11 döneminde 132'den 104'e gerilemiştir. 2010 yılında alınan ve yürürlükten kaldırılan tedbirlerin sayısı birbirine yakındır. 2011 yılında ise kaldırılan önlem sayısı daha fazla olmuştur.

Tablo 34'de dikkat çeken önemli bir husus 2010-11 döneminde kısıtlayıcı önlemlerin 30'dan 81'e çıkarken, kaldırılan önlem sayısının 23'ten 13'e gerilemesidir. Kısıtlayıcı önlemlerin artmasının sebepleri arasında ithalat kontrollerinin ve lisans şartlarının bazı ülkelerde artması, ayrıca Fukushima nükleer kazasına (Mart 2011) bağlı olarak Japon mallarına uygulanan ithalat kısıtlamalarıdır. 2011 yılında en çok önlem uygulayan ülkeler arasında Endonezya, Hindistan ve Arjantin gelmektedir.

Şekil 31. Ticaret Önlemlerinin Kompozisyonu (2008 – 2011, %)



Kaynak: DTÖ (2012, s. 121)

DTÖ'nün tespitlerine göre, küresel mali krizin ardından TDÖ'lerin kullanımı tarifelere göre genel olarak artmıştır. 2008'den sonraki dönemde, 2010 yılı hariç olmak üzere, kısıtlayıcı TDÖ'lerin sayısı kaldırılan önlem sayısından fazla olmuştur. 2008-2011 döneminde tarifelerin TDÖ'lere göre kullanımının oldukça az düzeyde olduğu anlaşılmaktadır (Şekil 31). Krizin başlamasıyla birlikte korumacı politikaların ulusal düzeyde kaldığı, bu çerçevede banka ve şirket kurtarmaları ile devlet yardımlarının %25'lik pay ile en çok kullanılan politikalar olduğu tahmin edilmektedir. Şekil 31'e göre, 2008-2011 döneminde en çok ikinci başvuru alan TDÖ'ler %22'lik pay ile ticarete korunma araçlarıdır.

4. BÖLÜM: TÜRKİYE’NİN TİCARET POLİTİKASI VE TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER

4.1. TÜRKİYE EKONOMİSİ

Türkiye yaklaşık 76 milyonluk nüfusun %76’sının şehirlerde yaşadığı büyük bir ülkedir. UNDP tarafından 2013 yılı itibariyle hesaplanan *İnsani Gelişme Endeksine* (Human Development Index) göre 169 ülke içinde ortalarda (90. sırada) yer almaktadır. Ülkenin GSYH’ya sağladığı katma değer bakımından en büyük pay 2012 yılında %68,8’lik oran ile hizmetler sektörüne aittir. Bu oran aynı yılda sanayi üretimi ve tarım sektörü için sırasıyla %9,1 ve %27’dir. İhracata dayalı büyüme politikası izlemekte olup, birçok tarımsal üretimde dünyada öncü ülkeler arasındadır. Yıllık ortalama nüfus artışı %1.3 olmakla birlikte, bu oran yıllar itibariyle giderek azalmaktadır. Nüfusun yarısı 29 yaş altı olduğundan, işgücü piyasasına her yıl 1 milyon kişi katılmaktadır.

Tablo 35. Ekonomik Göstergeler (2006 – 2012)

Gösterge	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
GSYH (cari milyar Dolar)	530,9	647,2	730,3	614,6	731,1	774,8	789,3
Reel GSYH Büyüme Oranı (%)	6,9	4,7	0,7	-4,8	9,2	8,8	2,2
İşsizlik Oranı (%)	8,8	8,8	9,7	12,6	10,7	8,8	8,2
Tüketici Fiyatları (% değişim)	9,6	8,8	10,4	6,3	8,6	6,5	8,9
Ekonomik Faaliyetlerin Payı (Katma Değer, GSYH %)							
<i>Tarım</i>	9,5	8,7	8,6	9,4	9,7	9,2	9,1
<i>Sanayi</i>	28,7	28,3	27,7	25,9	26,9	27,9	27,0
<i>Hizmetler</i>	68,8	66,0	61,6	61,3	65,3	62,9	68,8
Kamu Net Borcu (GSYH %)	34,0	29,5	28,2	32,5	28,9	22,4	17,0

Kaynak: EKİÖ, Dünya Bankası ve Hazine Müsteşarlığı

1990’lı yıllarda inişli çıkışlı bir seyir izleyen ülke ekonomisi, 1940’lardan sonra en büyük krizini 2001 yılında yaşamıştır. Bu krizin etkisiyle esaslı ekonomik reformlar yapılması ihtiyacı doğmuştur. 2006 yılında Türk Lirasındaki aşırı değerlenmenin ekonomik büyüme üzerindeki olumsuz etkisine rağmen, ülke ekonomisi 2008 yılındaki küresel mali krize kadar gelişmeye devam etmiştir. Krizin etkisiyle azalan dış talep Türkiye’nin ihracatında hızlı bir düşüşe neden olmuş ve sonuçta üretim ve yatırımlar olumsuz etkilenmiştir. GSYH 2008-2009 yıllarında reel olarak yaklaşık %4,8 oranında gerilemiş ve işsizlik %9,7’den %12,6’ya tırmanmıştır (Tablo 35).

Bankacılık sektörünün ve mali yapının güçlü olması ekonomide toparlanmaya büyük katkı sağlamıştır. Özel harcamalar ve ihracatın artması sonucunda 2009 yılının ikinci çeyreğinden itibaren ekonomide büyüme tekrar sağlanmıştır. Reel GSYH, 2010 yılında %9,2 oranında artış göstermiştir. Türkiye'nin mali yapısı 1999 yılından itibaren hızlı bir iyileşme kaydetmiştir. Bunun sonucunda 2002 yılında GSYH'nin %61,5'i olan net kamu borç stoku 2008 yılında %28,2'ye gerilemiştir. Enflasyon hedeflemesi politikası çerçevesinde, tüketici fiyatları artışı 2002 yılında %29,7'den 2004 yılından itibaren %10'dan daha düşük bir düzeye inmiştir. İzleyen yıllarda, enflasyon oranları enerji fiyatlarındaki dalgalanmalar, güçlü iç talep ve TL'nin reel efektif döviz kurundaki gelişmelerden yıllar itibarıyla etkilenmiştir.

4.1.1. Dış Ticaret

Türkiye'de cari işlemler uzun yıllardır açık vermekte olup, son yıllarda yapısal bir sorun haline gelmiştir. Küresel krizle birlikte 2009 yılında ithalatın büyük oranda düşmesi sonucunda cari açık daralarak 12,2 milyar Dolar olmuş, ancak sonraki yıllarda artan açık 2012 yılında GSYH'nin %6,1'ine ulaşmıştır (Tablo 36).

Tablo 36. Dış Ticaret ve Ödemeler Dengesi (2006 – 2012)

Gösterge	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Cari Denge	-31,8	-37,8	-40,4	-12,2	-45,4	-75,0	-47,8
Cari Açık Dengesi (GSYH %)	-6,0	-5,8	-5,4	-1,9	-6,1	-9,6	-6,1
Mal Ticareti Dengesi (milyar Dolar)	-54,0	-62,8	-70,0	-38,8	-71,6	-105,9	-84,0
<i>İhracat</i>	85,5	107,3	132,0	102,1	114,0	134,9	152,5
<i>İthalat</i>	-139,6	-170,1	-202,0	-140,9	-185,5	-240,8	-236,5
Hizmet Ticareti Dengesi (milyar Dolar)	14,0	14,0	18,8	18,6	16,7	20,1	22,9
<i>İhracat</i>	26,2	29,9	37,0	35,7	36,3	40,7	43,5
<i>İthalat</i>	-12,2	-16,0	-18,2	-17,1	-19,6	-20,5	-20,5
Mal ve Hizmet Ticareti (GSYH %)	50,3	49,8	52,2	47,7	48,0	56,6	57,9

Kaynak: EKIÖ ve Dünya Bankası

Mal ihracatı krize rağmen 2006-2012 döneminde iki kat artmıştır. Türkiye'nin ihracatı başta otomotiv, tekstil ve hazır giyim, demir ve çelik ve kimyasallar olmak üzere sanayi üretimi ağırlıklıdır (Tablo 37). Gıda maddeleri kaynaklı olarak tarım ürünlerinin ihracatı artarak 2012 yılında toplam içindeki payını %6,64'e yükseltmiştir.

Tablo 37. Mal Ticaretinin Yapısı (%)

Mal Grupları	İhracat		İthalat	
	2006	2012	2006	2012
Toplam (milyar Dolar)	85,53	152,46	139,58	236,55
Tarım, Ormancılık ve Balıkçılık	4,22	3,53	2,10	3,17
Madencilik ve Taşocakçılığı	1,34	2,07	15,79	17,86
İmalat	93,82	93,92	79,08	74,50
<i>Motorlu kara taşıtı ve römorklar</i>	15,80	11,34	12,04	9,54
<i>Giyim eşyası</i>	12,68	8,35	0,87	1,29
<i>Ana metal sanayi</i>	11,63	20,33	15,48	15,05
<i>Tekstil ürünleri</i>	11,55	9,26	3,83	3,09
<i>Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve teçhizat</i>	7,48	8,28	12,97	11,74
<i>Gıda ürünleri ve içecek</i>	5,41	6,64	2,22	2,91
<i>Kimyasal madde ve ürünler</i>	4,34	5,10	17,76	17,99
<i>Akaryakıt</i>	4,24	5,01	6,91	10,91
<i>Metal eşya sanayi (makine ve teçhizatı hariç)</i>	4,17	4,60	2,22	2,24
<i>Radyo, televizyon, haberleşme teçhizatı ve cihazları</i>	3,85	1,75	4,44	3,84
<i>Plastik ve kauçuk ürünleri</i>	3,76	4,49	2,34	2,54
<i>Diğer ürünler</i>	15,09	14,83	18,93	18,85
Diğer	0,62	0,48	3,03	4,46

Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

Türkiye'nin mal ithalatı krize bağlı olarak 2009 yılında %30 oranında azalmasına rağmen, 2012 yılında 236,55 milyar Dolar olmuştur. İthalat kompozisyonunda önemli bir değişiklik gerçekleşmemiş, bu çerçevede makina ve ulaştırma ekipmanları, akaryakıt, kimyasallar ve muhtelif tüketim malları ithalatın ana kalemlerini oluşturmuştur (Tablo 37). Diğer yandan, Türkiye'nin ithalatı güçlü bir endüstri-içi ticarete işaret etmektedir. Çünkü motorlu araçlar, demir ve çelik ile makina sektörlerinde ara mallar ithal edildikten sonra üretim sürecinden geçmekte ve sonrasında ihraç edilmektedir.

AB ülkelerinden Almanya, İngiltere, İtalya ve Fransa Türk malları için ana pazar olma özelliğini sürdürmekle beraber, bu pazarların toplam içindeki payı azalmıştır (Tablo 38). Buna paralel olarak, AB'nin toplam ihracattan aldığı pay önemli oranda azalarak 2006-2012 yılları arasında %56,3'den %39'a düşmüştür. Bu gelişme Türkiye'nin ihracatta uyguladığı komşu ülkeler politikasının bir sonucudur. Nitekim söz konusu dönemde ihracatın başta Irak, Rusya Federasyonu, BAE, İran, Çin, Mısır, Suudi Arabistan, Azerbaycan ve Libya olmak üzere, Orta Doğu, Kuzey Afrika ve Asya ülkelerine kaydığı görülmektedir. İthalat içinde AB'nin payında azalma olmakla beraber, ABD, Çin, Hindistan ve İran'dan yapılan ithalatta artışlar olmuştur (Tablo 38).

Tablo 38. Ülkeler İtibariyle Mal Ticareti (%)

Ülkeler	İhracat		Ülkeler	İthalat	
	2006	2012		2006	2012
Toplam (milyar Dolar)	85,53	152,46	Toplam (milyar Dolar)	139,58	236,55
AB-28	56,3	39,0	AB-28	42,6	37,1
Almanya	11,3	8,6	Rusya Federasyonu	12,8	11,3
Irak	3,0	7,1	Çin	6,9	9,0
İngiltere	8,0	5,7	Almanya	10,6	9,0
Rusya Federasyonu	3,8	4,4	İtalya	6,2	5,6
İtalya	7,9	4,2	ABD	4,5	6,0
Fransa	5,4	4,1	İran	4,0	5,1
ABD	5,9	3,7	İsviçre	2,9	1,8
BAE	2,3	5,4	Fransa	5,2	3,6
İspanya	4,3	2,4	İspanya	2,7	2,5
İran	1,2	6,5	Hindistan	1,1	2,5
Çin	0,8	1,9	İngiltere	3,7	2,4
Hollanda	3,0	2,1	Güney Kore	2,5	2,4
Mısır	0,8	2,4	BAE	0,3	1,5
Suudi Arabistan	1,1	2,4	Ukrayna	2,2	1,9
Azerbaycan	0,8	1,7	Yunanistan	0,7	1,5
Libya	0,6	1,4	Belçika	1,8	1,6
İsrail	1,8	1,5	Romanya	1,9	1,4
Romanya	2,7	1,6	Japonya	2,3	1,5
Belçika	1,6	1,5	Hollanda	1,5	1,5
Ukrayna	1,3	1,2	Polonya	1,0	1,3
Diğerleri	32,2	30,2	Diğerleri	25,1	26,6

Kaynak: TÜİK

4.1.2. Çoktarafli, Bölgesel ve İkili İlişkiler

Türkiye 26 Mart 1995 tarihinde DTÖ'nün kurucu üyesi olmuştur. Ancak 1951 yılında GTTGA'ya taraf olması nedeniyle, çok tarafli ticaret sistemi ile ilişkisi daha da eskilere gitmektedir. Bu kapsamda, Türkiye Ermenistan dışında tüm DTÖ üyelerine EÇKÜ kuralını uygulamaktadır. Uruguay Turu sonrasında ortaya çıkan DTÖ Anlaşmalarının tamamına taraf olmayan Türkiye, Kamu Alımları ve Sivil Uçak Ticareti Komitelerine gözlemci olarak katılmaktadır.

DTÖ bünyesinde yürütülen son çoktarafli ticaret turu olan Doha Kalkınma Gündemi müzakerelerinin sonuçlanması Türkiye açısından büyük önem taşımaktadır. Türkiye söz konusu müzakerelerin tamamlanması durumunda daha rekabetçi ve adil bir dünya ticareti ortamı beklemektedir.

Türkiye'nin ekonomik ve siyasi politikalarının şekillenmesinde AB ile olan uzun soluklu ilişkilerin ayrı bir önemi bulunmaktadır. AB ile 1963 yılına yapılan Ortaklık Anlaşması kapsamında taraflar arasında ticaret ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda bir gümrük birliği oluşturulmasına dair takvim, Katma Protokol ile 1973 yılında imzalanmıştır. Buna göre AB spesifik ürünlerde gümrük vergileri ile eş etkili tedbirlerin tamamını tek taraflı olarak kaldırmış ve Türkiye'ye 12- 22 yıllık bir geçiş dönemi tanınmıştır.

Söz konusu gelişmeler ışığında Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla yürürlüğe girmiştir. Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamındaki ürünler için ortak gümrük tarifelerini uygulaması, ayrıca pazara giriş ve ürün standartları gibi bir çok ticaretle ilgili mevzuat alanında ulusal düzenlemelerini AB ile uyumlu hale getirmesi öngörülmüştür. Gümrük Birliği ürünler itibarıyla tüm sanayi malları ile işlenmiş tarım ürünlerinin sanayi kısmını kapsamakta, bunun yanı sıra TRIPS ve rekabet politikasına ilişkin hükümler içermektedir. Buna karşılık tarım ürünleri, hizmetler ve kamu alımları Gümrük Birliğinin dışında tutulmuştur. Avrupa Ekonomik Alanına taraf ülkelerin aksine, Türkiye AB tarafından alınan anti-damping ve telafi edici vergilere konu olabilmektedir.

Avrupa bölgesindeki diğer bir bölgesel ticaret anlaşması Türkiye ile ASTA arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmasıdır. 1 Nisan 1992 tarihinde yürürlüğe giren anlaşma, sanayi mallarını, balık ve deniz ürünlerini, işlenmiş tarım ürünlerini, fikri mülkiyet haklarını, rekabet kurallarını, devlet yardımlarını ve anti-damping uygulamalarını içermektedir. ASTA ülkeleri tarım-dışı ürünlerin Türkiye'den yapılacak ithalatında tüm vergileri ve eş etkili yükümlülükleri Anlaşmanın uygulamaya geçmesiyle, tekstil ve hazır giyimdeki engelleri ise 1 Ocak 1996 tarihinde kaldırmıştır. Buna karşılık, Türkiye ASTA'dan yapılacak tarım-dışı ithalatta AB'ye yönelik aynı şartları 1 Ocak 1993 tarihinde yürürlüğe koymuş ve balık ve deniz ürünleri için gümrük vergisiz işlem yapmaya başlamıştır.

Türkiye başka bölgelerde çoklu ve ikili ekonomik ve ticari işbirliği için ortak girişimlerde bulunmuştur. Bu kapsamda, Türkiye Avrupa Akdeniz Ortaklığı, Ekonomik İşbirliği Teşkilatı, D-8, İslam İşbirliği Teşkilatı ve Karadeniz Ekonomik İşbirliği gibi bölgesel faaliyetlere taraf olmuştur.

Ayrıca bir çok ülke ile AB ile karşılıklı sağlanan tercihler çerçevesinde standart bir model temel alınarak ikili serbest ticaret ve ortaklık anlaşmaları yapılmıştır. Buna göre, bir geçiş süresi sonunda sanayi mallarında gümrük vergileri sıfırlanmış, diğer yandan belirli tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinde karşılıklı tavizler düzenlenmiştir. Bugüne kadar AB üyelikleri sebebiyle STA'ları (serbest ticaret anlaşmaları) feshedilen 11 adet Orta ve Doğu Avrupa ülkesi ile 2011 yılında askıya alınan Suriye

STA'sı ülkesi hariç olmak üzere, toplam 17 adet STA (ASTA, İsrail, Makedonya, Bosna ve Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Ürdün, Lübnan, Morityus ve Güney Kore) imzalanmıştır. AB ile STA'sı olup halen Türkiye ile STA imzalamamış başlıca ülkeler Meksika, Güney Afrika Cumhuriyeti ve Cezayir'dir.

Gümrük Birliğinden kaynaklanan yükümlülükler uyarınca Türkiye AB'nin üçüncü ülkelere sağladığı GTS uyumlaştırma çalışmalarına devam etmektedir. Belirli tarım-dışı ürünlerde, hammadde ve yarı mamul mallar dâhil, hassaslık durumuna göre tercihler tanınmış, hassas olmayan ürünlerin tamamında vergiler kaldırılırken daha hassas ürünlerde vergi indirimlerine gidilmiştir. Türkiye'nin GSP rejimi AB'ye uyumlu olarak ürün kapsamı, coğrafi bölgeler (Ermenistan hariç) ve vergi indirim oranları şeklinde düzenlenmektedir. Öte yandan, AB'nin menşe kurallarına yönelik GSP rejiminde yapılan son düzenlemelerin uyum çalışmaları sürdürülmektedir.

4.1.3. Ticaret ve Tarife Politikaları

4.1.3.1. İhracat ve Yatırım Politikası

Türkiye'nin 2001-2023 dönemini kapsayan uzun dönemli kalkınma stratejisi, katma değeri yüksek mal ve hizmetler yoluyla, ihracata dayalı büyüme ve teknoloji yoğun üretim yapısının kurulması esaslarına göre belirlenmiştir (DPT, 2000, s. 21-23). Bu çerçevede, özellikle başta KOBİ'ler olmak üzere ihracata dayalı ekonomik faaliyetlerin krediler, garantiler ve sigorta araçlarıyla desteklenmesi, yabancı yatırımlar mevzuatı konusunda AB normlarına uyum, ihracatçılara yönelik bürokratik engellerin azaltılması ve altyapının güçlendirilmesi öngörülmüştür.

AB ile Türkiye arasında 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe giren Gümrük Birliğinin dış ticaret politikalarının şekillenmesinde önemli bir etkisi vardır. Bu etki Ekim 2005 tarihinde başlatılan tam üyelik müzakereleri ile daha da artmış ve Türkiye tarafından yapılması gereken öncelikli reformlar tespit edilmiştir.

Türkiye'nin dış ticaret politikası kapsamında dünya pazarlarında yerli mallarının imajının güçlendirilmesi ve markalaşması konusunda ayrıca strateji belirlenmiştir. Bu stratejiye göre Türk firmalarına, ihracatçılara ve üretici birliklerine destek programları uygulamaya konulmuştur. Türkiye yabancı sermaye girişlerini sağlamak ve özel müteşebbisin önündeki engelleri kaldırarak yatırımı teşvik amacıyla iç mevzuatında çok sayıda düzenleme yapmış ve politikalarını buna göre belirlemiştir. Bu kapsamda, yatırımcılara sağlanan mali destekler ve diğer kolaylıklar açısından yerli ve yabancılara

eşit muamele uygulanması (aynı hak ve yükümlülüklerle şirket kurma hakları, yabancı firmaların çok az istisna dışında tüm sektörlerde faaliyet gösterebilmesi, yatırım yapma serbestisi, ithalat vergilerinden muafiyet ve sübvansiyonlu krediler gibi yatırım teşviklerinden yararlanılması vb.) amaçlanmıştır.

Söz konusu gelişmeler çerçevesinde EKİÖ'nün YDY Kısıtlılık Endeksine (OECD's FDI Restrictiveness Index) göre, Türkiye'nin genel sıralaması diğer tüm ülkeler ve EKİÖ ülkeleri ortalamasının altına inmiştir (Kalinova & diğerleri, 2010). Türkiye'ye YDY girişleri hızla yapılan özelleştirmelerin de etkisiyle 2004 yılından itibaren artmıştır (Tablo 39). Küresel kriz nedeniyle 2007-2008 yılında azalan YDY girişleri, 2010 yılında tekrar yükselmiştir. BMTKK'nın YDY Girişi Performans Endeksine (Inward FDI Performance Index) göre, Türkiye 2006 yılında 71. sıradan 2010 yılında 108. sıraya gerilemiştir. YDY çıkışı ise 2008 yılında tavan yapmış ve 2002-2003 döneminde 6 milyar Dolardan 2009 yılında toplam 22 milyar Dolara yükselmiştir.

Tablo 39. YDY (1995 – 2010, milyar Dolar)

Gösterge	1995-05	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
YDY Girişi	2,188	20,185	22,047	19,504	8,411	9,278	16,047	12,519
YDY Giriş Stoku	33,511	95,076	154,020	80,225	140,493	181,590	134,665	183,736
YDY Girişi (GSYH %)	10,2	18,1	23,6	10,8	22,8	24,7	17,4	23,3
YDY Çıkışı	0,5	0,9	2,106	2,549	1,553	1,464	2,349	4,074
YDY Çıkış Stoku	5,935	8,866	12,210	17,846	22,250	21,570	27,681	29,668
YDY Çıkışı (GSYH %)	2,0	1,7	1,9	2,4	3,6	2,9	3,6	3,8

Kaynak: EKİÖ

YDY girişlerindeki yıllık dalgalanmalar (özellikle 2008 sonrası) mali hizmetler sektöründeki gelişmeler, diğer bir ifadeyle yabancı yatırımcılar tarafından Türkiye'de satın alınan bankalardan kaynaklanmaktadır. Sektörler itibariyle değişimler olmakla beraber YDY girişlerinde ağırlık, hizmetler sektörü (finansal aracılık, iletişim, enerji ve dağıtım hizmetleri) ve sanayi üretimine aittir. AB ülkelerinden Hollanda, Avusturya, Fransa, Belçika, Yunanistan ve Almanya ülkedeki en büyük yatırımcılar arasında olup, 2005-2010 döneminde toplam YDY girişinin %70'i söz konusu ülkelere yapılmıştır.

Türkiye'den 2005-2010 döneminde yıllık ortalama 2 milyar Dolarlık YDY çıkışında da hizmetler sektörü ön plandadır. Yurt dışına YDY çıkışında hizmetlerden (%45,59) sonra sanayi üretimi (%35) ile maden ve taşocakçılığı (%18,5) gelmektedir. Bahsedilen dönemde yurt dışı yatırımların yaklaşık %60'ı Azerbaycan, Hollanda, Almanya, Malta ve Lüksemburg'a yapılmıştır.

4.1.3.2. İthalat ve Tarife Politikası

Türkiye'nin ithalat prosedürü, taraf olduğu çok taraflı, çoklu ve ikili ticaret anlaşmaları ve ekonomide izlediği şeffaf politikalar çerçevesinde oldukça basitleştirilmiş olup, vergi numarası olan gerçek veya tüzel kişiler herhangi bir belgelendirme şartı aranmaksızın ithalat yapabilmektedir. Fakat uluslararası ya da iç mevzuattan kaynaklanan gerekçelerle ithalat öncesinde veya ithalat aşamasında ilgili kurumlardan ayrıca izin alınabilmesi gerekebilmektedir. Bu durumlara bir sonraki TDÖ'ler başlığı altında izin konusuna nedenleri ile birlikte detaylı şekilde değinilecektir.

Gümrük işlemleri ya ithalatçıların kendisi ya da resmi olarak yetkilendirdikleri gümrük müşavirleri tarafından yerine getirilmek durumdadır. Genel olarak gümrük işlemlerinin deniz taşımacılığında 45 ve diğer taşımacılık türlerinde 25 gün içinde tamamlanması gerekmektedir. İdari veya adli süreçler gibi gerekçelerin bulunmaması halinde, söz konusu süreleri geçen mallar müsadere edilmekte ve açık artırma ile satışa sunulmaktadır.

Gümrük mevzuatı oldukça kapsamlı olmakla birlikte, geçen yıllar içinde AB mevzuatı ile uyumlu hale getirilmiştir. Gümrük idarelerinde gümrük kontrollerinin yapılabilmesi için elektronik ve idari alt yapı bu çerçevede geliştirilmiştir. Malların gümrük idarelerine varışını takip eden ilk çalışma günü sonuna kadar özet beyanın yapılması ve manifestonun ya da konşimentonun özet beyana eklenmesi gerekmektedir. İthalat prosedürü, tüm belgelerin hazır olması halinde ve taşıma şekline bakılmaksızın, normal şartlar altında 24 saat içinde tamamlanmaktadır.

Tablo 40. EÇKÜ Tarife Yapısı (2011, %)

Tarife Bilgileri	Genel	Bağlı Tarife
Bağlı tarife satırları (tüm tarife satırlarının %'si)	51,9	51,9
Vergisiz tarife satırları (tüm tarife satırlarının %'si)	23,2	3,0
Basit ortalama tarife oranı	12,2	36,9
<i>Tarım ürünleri (DTÖ tanımı)</i>	47,9	71,9
<i>Tarım-dışı ürünler (DTÖ tanımı)</i>	5,0	17,4
<i>Tarım, avcılık, orman ve balıkçılık (ISIC 1)</i>	26,0	45,8
<i>Maden ve cevher (ISIC 2)</i>	0,2	8,6
<i>Sanayi (ISIC 3)</i>	11,6	36,1
Sadece vergilenebilen tarife satırının basit ortalama oranı	15,9	n.a.

Kaynak: DTÖ, (1998, s. 29)

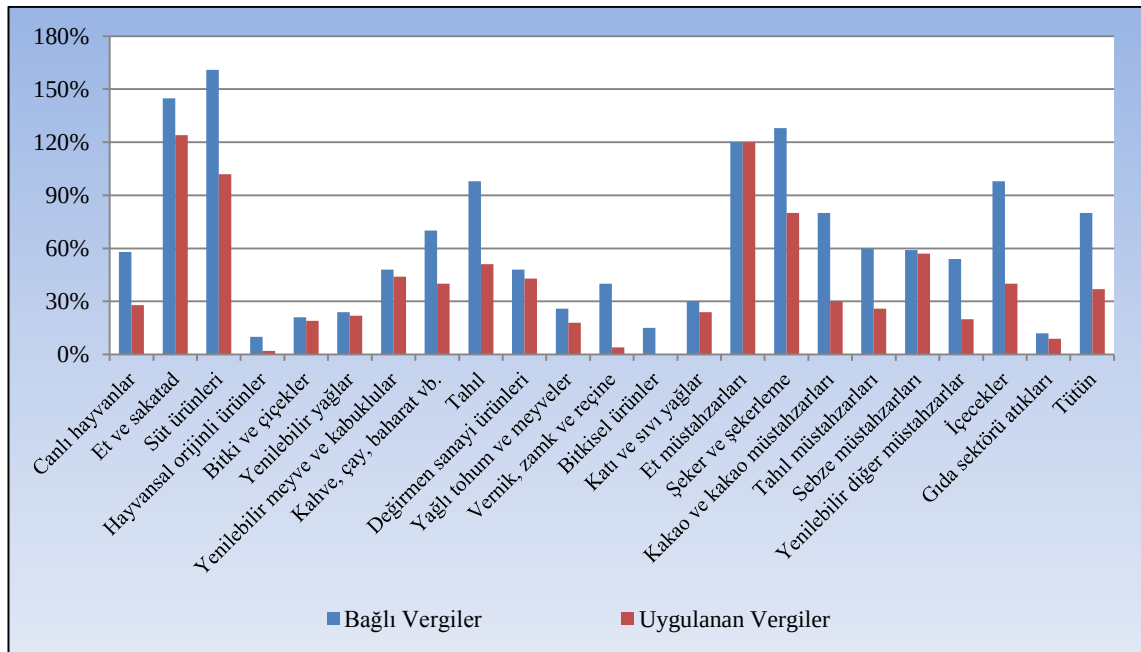
Türkiye'nin tarifeleri, Dünya Gümrük Organizasyonu tarafından dış ticaret için kararlaştırılmış, uluslararası gümrük ürün sınıflandırmasında kullanılan ve her beş yılda bir güncellenen Uyumlaştırılmış Mal Tanım ve Kodlama Sistemi (HS) esas alınarak hazırlanmıştır. Bu sınıflandırmaya

göre Türkiye'nin 2012 yılı itibarıyla 16.495 tarife satırı bulunmaktadır. Türkiye'de gümrük tarifeleri 12'li düzeyde uygulanmakta olup, bunun ilk altı hanesi HS tanımlarından oluşmakta, 7. ve 8. haneler AB'nin ilave sınıflandırmasını göstermekte, 9. ve 10. satırlar alt başlıklar itibarıyla vergilendirme için kullanılmakta ve son iki hane istatistik amaçlı tutulmaktadır.

Uruguay Turu sonucunda Türkiye tarım ürünlerinde tarife satırlarının tamamını ve sanayi ürünlerinde tarife satırlarının %33,5'ni bağlı tarife haline getirmiştir. Bunun sonucuna basit ortalama bağlı tarife oranı tarım ürünleri için yaklaşık %72 ve tarım-dışı ürünler için %17,4 olmuştur. Tablo 40, Türkiye'nin 2011 yılında tüm ürünler için uyguladığı gümrük vergisi oranlarını gösterirken, bağlı tarife sütunu sadece DTÖ kapsamında üst sınır taahhüdünde bulunan ürünler itibarıyla tarife bilgilerine yer vermektedir.

Türkiye'nin uyguladığı tarifelerin önemli bir bölümü (toplam tarife satırının %98,3) *ad valorem* şeklindedir. Geriye kalan tarife satırları için spesifik (alkollü içkiler, tuz ve sinematografik filmler), karışık (halılar, cam ve cam ürünleri ile kol saatleri), bileşik (yoğurt ve makarna gibi işlenmiş tarım ürünleri) ve değişken (şekerleme, çikolata, malt, hububat ve hazırlanmış patates) vergiler uygulanmaktadır. Bileşik ve değişken vergiler Türkiye'nin Gümrük Birliği kapsamındaki taahhütlerinden kaynaklanmaktadır.

Şekil 32. Bağlı ve Uygulanan Gümrük Vergileri (HS2, 2011, %)



Kaynak: DTÖ, (1998, s. 32)

Gümrük Birliğinin kapsadığı ürünlerin ve dolayısıyla sanayi mallarına uygulanan ortak tarife politikasının doğal bir neticesi olarak, tarım üretimi ve sanayi üretimine yönelik tarife korumacılığında ciddi bir fark ortaya çıkmaktadır. Örneğin, 2011 yılında uygulanan basit ortalama EÇKÜ tarife oranı %12,2 olmasına karşın, bu oran tarım ürünleri için %47,9 ve tarım-dışı sanayi malları için %5'dir. Toplam tarife satırlarının %23,2'sinin oluşturan Bilgi Teknolojileri Anlaşması, eczacılık ürünleri, hamur odunu, çimento ve hayvansal orijinli ürünlere yönelik gümrük vergisi uygulanmamaktadır.

DTÖ'ye taahhüt ettiği bağlı tarife oranları ile uyguladığı tarife oranları arasındaki büyük fark Türkiye'nin çok sayıda tarım ürünüde EÇKÜ vergilerini artırma esnekliği sağlamaktadır (Şekil 32). Sanayi mallarında söz konusu farkın az olmasına rağmen, benzer şekilde DTÖ kapsamında Türkiye'nin geniş bir tarım-dışı ürün grubunda gümrük vergilerini artırması yükseltmesi imkânı tanınmaktadır. Bununla birlikte, tek taraflı olarak böyle bir politikanın uygulanması Gümrük Birliğinden doğan yükümlülükler nedeniyle mümkün değildir.

4.2. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLER

Türkiye'nin dış ticaret politikalarını şekillendiren çok taraflı, çoklu ve ikili anlaşmaların yanı sıra ulusal mevzuatı uyarınca, ilerleyen bölümlerde anlatılacağı gibi, TDÖ'lere sıklıkla başvurmaktadır. Bu uygulamaların aslında küresel ticaret sisteminde meydana gelen gelişmeler paralelinde olduğu düşünülmektedir. Öte yandan, TDÖ'ler alanında yapılan uygulamalar, nedenleri ve etkilerinin ele alınması konunun daha iyi anlaşılmasına yardımcı olacaktır.

4.2.1. Ulusal Veri Kaynakları

TDÖ'lerle ilgili verilerin toplanması ve analiz edilmesine yönelik sorunlar ve bu çerçevede BM-BMTKK ve DTÖ gibi uluslararası kuruluşlar bünyesinde yapılan çalışmalar İkinci Bölümde anlatılmıştı. Ayrıca, TDÖ'lere ilişkin bilgi kaynakları DTÖ ve diğer (resmi ve gayri resmi) kaynaklar olmak üzere iki başlıkta ele alınmıştı. Türkiye'nin uyguladığı TDÖ'ler hakkında bilgi toplayabilmek için yine söz konusu veri kaynaklarına başvurulması gerekmektedir.

Bu kapsamda ilk akla gelen Türkiye'nin taahhütleri uyarınca DTÖ'ye yaptığı TDÖ'lerle ilgili bildirimlerin (TTE, SBS, ithalat lisansları, anti-damping ve telafi edici vergi uygulamaları vb.) esas alınmasıdır. Bahsedilen bildirimlerin yanı sıra, daha kapsamlı bilgilerin Ticaret Politikaları Gözden Geçirme Mekanizması kapsamında Türkiye'ye yönelik olarak DTÖ Sekreteryasınca hazırlanan raporlar ve DTÖ'nün ilgili organlarında yapılan incelemeler TDÖ'ler hakkında birçok konuya ışık tutacaktır. Söz konusu raporun hazırlanmasına ticaretle ilgili tüm ulusal kurum ve kuruluşlar katılmakta ve en güncel bilgiyi DTÖ Sekreteryası ile paylaşmaktadır. Gözden geçirme mekanizması tüm DTÖ

üyelerine açık olarak yapıldığından şeffaflık ve açıklık politikası çerçevesinde raporda sunulan bilgilerin doğruluğu önemli ölçüde teyit edilmektedir.

Türkiye'nin özellikle ticarete ve gümrük işlemlerine yönelik kamu kurumlarınca alınan tedbirlerin tamamı Resmi Gazete'de yayımlanmakta ve düzenli olarak güncellenmektedir. GTTGA kuralları (GTTGA Madde X-Ticaretle İlgili Düzenlemelerin Yayınlanması ve İdaresi) gereğince öngörülen bu durum, TDÖ'lere ilişkin düzenlemelerin üçüncü taraflarla paylaşılmasını ve izlenmesini kolaylaştırmaktadır.

Türkiye'de dış ticarete ilişkin kurumsal ve hukuki alt yapısı ihracatçıların ve ithalatçıların tarife ve tarife-dışı düzenlemeleri güncel olarak takip etmesini sağlamaktadır. Ekonomi Bakanlığı “dış ticaret hizmetlerine yönelik ana hedef ve politikaların belirlenmesine yardımcı olmak ve belirlenen dış ticaret politikasını geliştirmek ve yürütmek”, ayrıca “diğer kamu kurum ve kuruluşlarının dış ticaret politikasını etkileyen faaliyet, temas ve düzenlemelerinin, genel dış ticaret politikasına uygunluğunu sağlamak, ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile işbirliği halinde söz konusu faaliyet, temas ve düzenlemelerin koordinasyonunu ve yürütülmesini temin etmek”le görevlendirilmiştir⁵. Bu itibarla, kamu kurum ve kuruluşları tarafından uluslararası ya da iç mevzuattan kaynaklanan SBS, TTE, ithalat lisansları, ticaret politikası korunma amaçları vb. çoğu alanda uygulama usul ve esasları Ekonomi Bakanlığınca tek bir çatı altında toplanmakta ve gerektiğinde güncellenerek Resmi Gazete'de ilan edilmektedir.

Başta DTÖ gibi uluslararası kuruluşların hazırladığı raporlar kapsamındaki bilgiler ve kamu kurumlarının ilgili mevzuatı olmak üzere, bahsedilen veri kaynakları dikkate alınarak Türkiye'de uygulanan TDÖ'ler, Birleşmiş Milletler bünyesinde oluşturulan ÇKDE tarafından güncellenen ve daha önce Tablo 31'de özetlenen sınıflandırma esas alınarak, aşağıda başlıklar halinde açıklanacaktır. Diğer yandan, ÇKDE sınıflandırmasında yer alan bazı kategorilere yer verilmemiştir. Çünkü bu kategoriler için TDÖ'nün ya uygulanmadığı ya da bu yönde yeterli bilgi olmadığı anlaşılmıştır. Bu yöntemin bazı eksiklikleri dikkate alınarak, bir sonraki bölümde kurumsal ve mevzuat alt yapısı dikkate alınarak Türkiye'nin uyguladığı TDÖ'lere genel yaklaşımdan farklı bir bakış getirilmeye çalışılacaktır.

4.2.2. İthalatı Etkileyen Teknik Önlemler

ÇKDE sınıflandırmasında ithalatı etkileyen teknik önlemler SBS (Kategori A) ve TTE önlemleri (Kategori B) ile sevk öncesi inceleme ve diğer formalitelerden (Kategori C) oluşmaktadır. Türkiye tarafından bu kategorilere giren TDÖ'ler aşağıda açıklanmaktadır.

⁵ 637 sayılı Kanun Hükmünde Kararname.

4.2.2.1. SBS Önlemleri (Kategori A)

Türkiye'nin SBS mevzuatının kaynağını esas olarak hem uluslararası kuruluşlar tarafından belirlenen normlar hem de Gümrük Birliği uyarınca uyumlaştırılmakta olan AB mevzuatı oluşturmaktadır. Türkiye, Dünya Hayvan Sağlığı Örgütü (OIE), Uluslararası Bitki Koruma Anlaşması (IPPC) ve Codex Alimentarius Komisyonu'nun tam üyesi olup, bu kuruluşlarca belirlenen standartları benimsemiştir.

Bu çerçevede, ulusal SBS mevzuatı 5996 sayılı Kanun ve bu kanuna istinaden yayımlanmış çok sayıda ikincil mevzuat, 1593 sayılı Kanun, 1380 sayılı Balıkçılık Kanunu (3288 sayılı Kanun ile değişik), Türk Gıda Kodeksi Yönetmeliği ve Zirai Karantina Kanunundan oluşmaktadır. Ayrıca, 2010 yılında Biogüvenlik kanunu ve bununla ilgili GMO Yönetmeliği hazırlanarak, tarımsal biyoteknoloji ile ilgili konular düzenlenmiş ve GMO içeren gıda ve yem ürünlerinin etiketlenmesi şartı getirilmiştir.

Türkiye, sağlık ve hijyen kontrolleri bakımından yerli ürünler ile ithal ürünler arasında ayrımcılık yapılmayacak şekilde düzenlemeler yapmıştır. Tarım ve gıda maddelerinin ithalatında Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığı (GTHB) tarafından gerekli kontroller yapılmaktadır. Sağlık Bakanlığı ilaç ve eczacılık ürünleri, bazı tüketilebilir tıbbi ürünler, kozmetikler ve deterjanlar için ithalat aşamasında kontrol belgesi düzenlemektedir. İthal edilen ormancılık ürünleri için Çevre ve Şehircilik Bakanlığı tarafından GTHB koordinasyonunda kontrol belgesi düzenlenmektedir. Kontrol belgesine ve denetime tabi ürünlerin listeleri yıllık olarak GTHB ve Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda belirlenmektedir.

Ürünün çeşidine göre, Kontrol Belgesi için ilgili Bakanlığa başvuruda proforma fatura, sağlık sertifikası, analiz belgesi, ürünün içeriği ve formülünün (orijinal ve Türkçe tercümesi) üretici ülkedeki yetkili kurumlardan alınması gerekmektedir. Canlı hayvanlar ve bazı hayvan ürünleri için ithalatçı veya sevkiyattan sorumlu firmanın ithalat öncesinde yetkili kurumdan ön izin alması gerekmektedir. Sertifikalar ve diğer ilgili dokümanlar ithalatın gerçekleştiği giriş noktasında ya da gümrük alanında sunulmalıdır. Veteriner kontrolleri belgelerin kontrolü, ürün veya fiziki kontroller şeklindedir. Hayvan orijinli olmayan gıda ve yem ürünlerine yönelik kontrol belgeleri ithalat sırasında gümrük idarelerine sunulmalıdır. Kontrol belgesinin süresi 4 ila 12 ay arasında ürüne göre değişmektedir.

SBS Anlaşmasının uygulanması için Türkiye'nin ulusal bildirim merkezi GTHB Gıda ve Kontrol Genel Müdürlüğüdür. Türkiye ticareti etkileyen yeni SBS önlemlerini ilgili mevzuat yürürlüğe girmeden 6 ay öncesinden DTÖ'ye bildirmeyi öngörmektedir. Bu kapsamda, 2007 yılından sonra yeni önlem ya da daha önce yapılanlara ilişkin değişiklikler olmak üzere DTÖ'ye toplam 23 adet SBS bildirimi yapmıştır.

4.2.2.2. TTE Önlemleri (Kategori B)

Gümrük Birliğini kuran Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin 1/95 sayılı Kararı uyarınca, malların serbest dolaşımı amacıyla ticarete teknik engellerin kaldırılmasına yönelik olarak Türkiye'nin AB teknik mevzuatını uyumlaştırması öngörülmüştür. Buna bağlı olarak, 2002 yılında 4703 sayılı Kanun yürürlüğe girmiştir.

TTE Anlaşmasının uygulanmasından Ekonomi Bakanlığı sorumludur. İki adet ulusal bildirim merkezi bulunmaktadır: teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi için Ekonomi Bakanlığı Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü ve standartlar için Türk Standardları Enstitüsü (TSE). Genel Müdürlük TTE bildirimlerine erişim ve bu bildirimler hakkında farklı paydaşlardan görüşler alabilmek için bir web sayfası oluşturmuştur.

TSE, 1960 yılından beri Türkiye'de üretilen ya da ithal edilen her türlü ürün için standartlar hazırlamaktadır. TSE ISO ve IEC'nin tam üyesidir. TSE aynı zamanda CEN ve CENELEC'in affiliate üyesidir. Türkiye aynı zamanda ITU'nun üyesi olup bu ilişki Ulaştırma Bakanlığınca yürütülmektedir. TTE'nin Standartların Hazırlanması, Kabulü ve Uygulanması Hakkındaki İyi Uygulama Kodu TSE tarafından 1995 yılında kabul edilmiştir. TSE yıllık olarak bir çalışma programı yayınlamaktadır. Taslak standartlar için en az iki aylık bir görüş alınması süreci uygulanmaktadır. Mevcut durumda Türkiye'nin 30 binden fazla ihtiyari mahiyette standardı bulunmaktadır. TSE, CEN ve CENELEC standartlarının neredeyse tamamını uyumlaştırmıştır. Avrupa standartları ile uyumlu olan Türk standartlarını uygulayan üreticilerin, AB direktifleri ve bunlara karşılık gelen Türk teknik düzenlemelere uygun üretim yaptığı varsayılmaktadır.

İlk kez 1995 yılında Türkiye'nin DTÖ'ye üyeliği ve Gümrük Birliğinden kaynaklanan taahhütleri dikkate alınarak yayımlanan ve son olarak 2013 yılında güncellenen Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı, Türkiye'nin dış ticarete yönelik teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi alanında mevzuat çerçevesini oluşturmaktadır. Bu Rejim uyarınca, yerli ürünlere uygulanan teknik düzenlemelerin ithal edilen ürünler için de uygulanması öngörülmektedir. Teknik düzenlemeler ürün özelliklerinin yanı sıra, sağlık ve güvenlik, çevre ve etiketleme gibi hususları içermektedir.

Türkiye sektörel AB direktiflerinin önemli bir bölümünü oluşturan radyo ve telekomünikasyon terminal ekipmanları, pil ve aküler, oyuncaklar, kişisel koruyucu donanımları, yapı malzemeleri, tıbbi cihazlar, gaz yakan cihazlar, sivil patlayıcılar ve asansörler gibi çok sayıda teknik düzenleme ve 24 adet "yeni yaklaşım" direktifini ulusal mevzuat şeklinde uyumlaştırmıştır. Söz konusu direktifler, Türkiye'ye ithal edilen ürünlerin %50'sinden fazlasına tekabül etmektedir. Bu ürünlerin uygunluk

değerlendirme kontrolleri yıllık olarak yayımlanan Tebliğlerle yapılmaktadır. Yine başka tebliğler kapsamında kontrol altında tutulan veya ithali yasak atıklar, narkotikler, kimyasal ürünler, katı yakıtlar, eczacılık ürünleri ve hurda metaller gibi diğer ürün grupları ithalat aşamasında kontrole tabi tutulmakta ya da ithali yasaklanmaktadır.

Teknik düzenlemeler Bakanlıklar tarafından ve/veya ilgili kamu kurumları tarafından hazırlanmakta ve Resmi Gazete’de yayımlanmaktadır. Ulusal mevzuatın AB teknik mevzuatı ile uyumlu olmasından Ekonomi Bakanlığı sorumludur. EB, AB mevzuatını uyumlaştıran ulusal mevzuat taslaklarının Avrupa Komisyonuna iletilmesinde iletişim noktası olarak görev yapmaktadır.

Türkiye teknik düzenleme ve uygunluk değerlendirme prosedürlerini taslak aşamasında yayınlamamakta, ayrıca bunlar daha önceden AB’ye bildirilmesi nedeniyle DTÖ’ye bildirim yapılmamaktadır. Ürün Güvenliği Tebliği uygulama sırasında ortaya çıkan tecrübeler ile kamu ve özel sektörden gelen görüşler dikkate alınarak yıllık olarak güncellenmektedir. Acil durumlarda yıl içinde de güncellenmesi mümkündür.

Türkiye’nin işaretleme, etiketleme ve paketleme mevzuatı 2007 den bu yana çok değişmemiş olup, esas itibarıyla TS 4331, TS 1418 ve TS 6429’a dayanmaktadır. Açıkça görünebilir ve okunabilir şekilde fiyat, üretim yeri ve ayırıcı karakteristikler perakende mallara, bunların paketlerine ya da ambalajlarına iliştilmelidir.

Eczacılık ürünlerinin işaretlenmesi, paketlenmesi ve etiketlenmesini düzenleyen 1262 sayılı Kanun uyarınca düzenlenen Bakanlar Kurulu Kararı, kozmetiklerin işaretlenmesi, paketlenmesi ve etiketlenmesini düzenleyen 3977 sayılı Kanun, 213 sayılı Vergi Uygulama Kanununa dayanan Tütün Mamulleri ve Alkollü İçkileri İzleme Tebliği işaretleme ile ilgili diğer düzenlemelerdir.

Türkiye’nin uygunluk değerlendirme prosedürleri, ürünün uyumlaştırılmış bir AB direktifine tabi olup olmadığına ve ürünün risk düzeyine göre değişmektedir. AB’nin yeni yaklaşım direktifleri kapsamındaki tüm ürünler CE işareti taşımak zorundadır. Bazı ürünler için kamu kurumları tarafından belirlenmiş ve Ekonomi Bakanlığınca Avrupa Komisyonuna bildirilen onaylanmış kuruluşlarca yapılmaktadır. CE işareti gerektiren diğer ürünlerde üretici tarafından hazırlanan uygunluk beyanı kullanılmaktadır. Yeni yaklaşım kapsamı dışındaki ürünler ulusal teknik mevzuata uygun olmalıdır. DTS Rejimi kapsamında yüksek riskli ürünler ile gerekli görülen diğer ürünler ilave teste tabi tutulmaktadır.

2000 yılında kurulan Türk Akreditasyon Kurumu (TURKAK) yerli ve yabancı uygunluk değerlendirme kuruluşlarını akredite etmek ve bu kuruluşların laboratuvar, belgelendirme ve denetim

faaliyetlerinin uluslararası standartlara uygun şekilde yerine getirilmesinin sağlamaktadır. TURKAK, EEA, IAF ve ILAC'ın tam üyesidir. 2006 yılında kurulan Uygunluk Değerlendirmesi Derneği (UDDer), uygunluk değerlendirme faaliyetlerinin gelişimini desteklemek ve bunların ulusal ve uluslararası alanda tanınmasını sağlamak üzere 65 ulusal kuruluşu bir araya getirmiştir. 1705 sayılı Kanun uyarınca Ölçüler ve Ayarlar Genel Müdürlüğü metroloji, test laboratuvarlarının kalibrasyon sistemlerinin kurulması, 3516 sayılı Kanununa uygun şekilde özel laboratuvarların işletilmesi ile ilgili kalite kontrol sisteminden sorumludur.

Yerli ya da ithal edilen tüm ürünler değişik kamu kurumlarınca *piyasa gözetimi ve denetimi* faaliyetlerine konudur. Ekonomi Bakanlığı bu kurumlar arasında koordinasyonu sağlamaktadır. 2007'den bu yana Türkiye, yapı malzemeleri, gübreler, zeytinyağı, gıda maddeleri ve hayvan yemi olmak üzere 6 adet teknik düzenleme ve uygunluk değerlendirme prosedürüne ilişkin bildirim yapmıştır. TTE komitesinde 4 spesifik ticaret konusu gündeme gelmiştir. Bu konuların ortak özellikleri önlemlerin hazırlanması ve uygulanmasında şeffaflığın olmaması, eksik ya da zamanında DTÖ'ye bildirim yapılmaması ve uygulama için yeterli zaman verilmemesidir.

4.2.2.3. Sevk Öncesi İnceleme ve Diğer Formaliteler (Kategori C)

Bu kapsamdaki TDÖ'ler, sevk öncesi inceleme, doğrudan sevkiyat zorunluluğu, ihtisas gümrükleri uygulaması, ithalatın izlenmesi ve gözetim şartları ve diğer formalitelerden oluşmaktadır.

Türkiye'de bazı ürünlerin hassasiyeti çerçevesinde önceden belirlenmiş gümrük kapılarından işlem yapılması mecburiyeti getirilmiştir. Motorlu araçlar, traktörler, motosikletler ve bunların aksam ve parçaları, tekstil ürünleri, gübreler, bazı solvent ve petrokimya ürünleri, tarım ve gıda ürünleri ithalatı önceden ilan edilmiş ihtisas gümrüklerinden gerçekleştirilmektedir. Örneğin, otomotiv ürünlerinin gümrük işlemleri için Yeşilköy Otomotiv İhtisas Gümrük Müdürlüğü yetkilendirilmiştir.

Tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatının izlenebilmesi amacıyla 1 Ocak 2010 tarihinden itibaren kayıt sistemi getirilmiştir. Söz konusu kayıt işlemi ithalat öncesinde ihracatçı firmaya ilişkin adres, çalışan sayısı, toplam satışlar, uluslararası kalite sistem belgeleri ve diğer ihracat pazarları gibi bilgilerin sunulması şeklinde yapılmaktadır.

4.2.3. İthalatı Etkileyen Teknik Olmayan Önlemler

ÇKDE sınıflandırmasında tarife-dışı engelleri içeren kategoriler (Kategori D'den Kategori O'ya kadar) itibarıyla geniş yelpazeye sahip gruptur. Ticarete korunma araçları, lisanslar, kotalar, yasaklamalar, miktar kısıtlamaları, fiyat kontrolleri, mali tedbirler, rekabeti etkileyen uygulamalar, ticaretle ilgili

yatırım düzenlemeleri, dağıtımaya yönelik kısıtlamalar, satış sonrası hizmet şartları, sübvansiyonlar, kamu alımları, fikri mülkiyet hakları ve menşe kurallarına yönelik TDÖ'ler bu kapsamda değerlendirilmektedir.

4.2.3.1. Ticarete Korunma Önlemleri (Kategori D)

İhracatçı ülkelerin adil olmayan dış ticaret politikaları nedeniyle, ithalatçı ülkenin iç piyasasında ithalattan kaynaklanan olumsuz etkileri gidermek üzere, belirli prosedürleri ve şartları yerine getirmek kaydıyla alınan TDÖ'lerdir. En bilinenleri anti-damping, telafi edici vergi ve korunma önlemleridir.

Türkiye taraf olduğu DTÖ'nün ilgili anlaşmaları (Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması ve GTTGA 1994 Madde VI'nın Uygulanmasına İlişkin Anti-Damping Anlaşması) ve buna göre uyumlaştırılan değişik iç mevzuatı çerçevesinde, benzer veya aynı rakip malları üreten yerli üreticilerin ithalattan *ciddi* zarar görmesini engellemek amacıyla genel olarak ticaret politikası savunma araçları olarak adlandırılan damping, sübvansiyon ile korunma ve gözetim önlemleri uygulamaktadır.

Genel olarak yapılan tanıma göre *damping*, bir malın normal değerinden, yani ihracatçı veya orijin ülkesindeki iç piyasa satış fiyatından, daha düşük bir fiyatla başka bir ülkeye ihraç edilmesidir. Dampingli ithalat durumunda devlet tarafından önlem alınabilmesi için, zarar gördüğünü düşünen yerli endüstrinin mevzuatına uygun hazırlanmış bir başvuruyu bu konuda yetkili olan Ekonomi Bakanlığına iletmesi gerekmektedir. Başvurunun ilgili mevzuatta belirtilen şartların sağlanması halinde soruşturma açılabilmekte ve damping, zarar ve illiyet bağının tespit edilmesi durumunda gerekli tedbirler alınabilmektedir.

İhracatçı veya orijin ülkenin sağladığı doğrudan veya dolaylı mali katkı veya GTTGA 1994'ün XVI'ncı maddesinde tanımlanan herhangi bir gelir veya fiyat desteği *sübvansiyon* olarak kabul edilmektedir. Sübvansiyona konu olan ithalata karşı önlem alınabilmesi mümkündür. Bunun için uygulanan sübvansiyonun öncelikle DTÖ'nün Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması uyarınca yasaklanmış veya önlem alınmasına izin verilenlerden olması gerekmektedir. Açılan soruşturma sonucunda, yerli üretim dalında maddi zararın ve bir *illiyet bağının* tespit edilmesi halinde sübvansiyona karşı önlem alınabilmektedir.

Dampingli veya sübvansiyona konu olan ithalata karşı önlemler, CIF bedelin yüzdesi şeklinde *ad-valorem* veya *maktu* (spesifik) olarak ülke veya firma bazında uygulanabilmektedir. Önlem alınması ithalatı engellememekte, diğer yandan önlem kapsamındaki mali yükümlülüğün ithalat aşamasında

ödenmesi gerekmektedir. Bu durum, ithal edilen ürünün fiyatını yükseltmek suretiyle, yerli ürünler aleyhine haksız rekabetin oluşmasını engellemektedir.

Türkiye ilerleyen yıllar içinde anti-damping önlemlerine giderek daha fazla başvurmaktadır. 2002 yılında 27 olan önlem sayısı, 2012 yılında 146'ya yükselmiştir. Bu önlemlerden en çok etkilenen ülkeler Çin, Endonezya, Hindistan, Çin Tayvanı, Tayland ve Malezya'dır. Önlemlere en fazla konu olan ürünler ise tekstil ve hazır giyim, temel metal ürünler, plastik ve kauçuk eşyalar ile çakmaklar ve kalemler gibi diğer sanayi mallarıdır. 2008 yılına kadar Türkiye telafi edici önlem soruşturması başlatmamış olmakla beraber, 2009 yılında ilk kez Hindistan menşeli PET filmler için %4,25-%21,61 oranında telafi edici vergi koymuştur.

Bir malın benzer veya aynı rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde *ciddi zarar* veya *ciddi zarar tehdidi* oluşturacak şekilde artan miktar ve şartlarda ithal edilmesi halinde, bu zarar veya zarar tehdidinin ortadan kaldırması amacıyla korunma önlemlerine başvurulmaktadır. Ancak korunma önlemi zarar veya zarar tehdidi ile sınırlı ve 10 yılı aşmamak kaydıyla geçici olmak üzere uygulanabilmektedir. Buna göre, korunma önlemi mevcut gümrük vergilerinde artış yapılması veya miktar sınırlaması ya da her ikisinin birden uygulanması mümkündür.

Türkiye buharlı ütüler, vakum temizleyiciler, ayakkabılar, motosikletler, elektrikli aletler, pamuk ipliği ve kibritler gibi birçok ürün grubuna ve tüm ülkelere yapılan ithalata yönelik korunma önlemi almaktadır.

4.2.3.2. Otomatik Olmayan Lisans, Kota ve Miktar Kısıtlamaları (Kategori E)

Kontrol önlemleri genellikle, ister farklı kaynaklardan ister yalnızca bir tedarikçiden olsun, ithal edilen malların miktarına kısıtlama getirmeyi amaçlamaktadır. Buna yönelik önlemler otomatik olmayan lisanslar, önceden belirlenmiş kotalar veya yasaklamalar şeklinde olabilmektedir. Diğer yandan, TTE ve SBS önlemleri bu kapsamın dışında tutulmakta ve önceki bölümlerde açıklandığı gibi ayrı bir TDÖ kategorisinde değerlendirilmektedir.

Türkiye 2003 yılından itibaren narkotik, haşhaş, ozon tabakasını incelten maddeler, kimyasal silah yapımında kullanılan maddeler, silahlar ve talih oyunlarında kullanılan araçlar gibi on ana grupta yer alan maddelerin ithalatını yasaklamıştır. Söz konusu kısıtlamalar önceki bölümlerde açıklanan genel ve güvenlik istisnalarını düzenleyen GTTGA Madde XX ve XXI (kamu ahlakı ile insan, hayvan veya bitki yaşam ve varlığının korunması, ulusal ve uluslararası düzenlemelerden kaynaklanan yükümlülüklerin yerine getirilmesi veya ulusal güvenlik vb.) çerçevesinde uygulanmaktadır.

Aynı zamanda değişik ürünler ithalat aşamasında lisansa tabidir. Farklı kurumlarca yapılan lisanslamanın amacı uluslararası anlaşmaları uygulamak (kimyasal silah yapımında kullanılan materyaller ve CITES), ulusal güvenlik ve kamu düzenini korumak (patlayıcılar, radyoaktif maddeler, gübreler, haritalar vb.) ve ithal edilen malların amacı dışında kullanılmasını engellemektir (sivil havacılıkta kullanılan maddeler vb.). Benzer şekilde karayolu taşıtlarının ulusal düzenlemelere uygunluğu ve şeker ithalatı için lisans aranmaktadır.

Ayrıca eski, ikinci el, yenileştirilmiş, yatık ve defolu mallar, ölçü ve tartı aletleri ile korsan yapıma neden olabilecek materyallerin (sinematografik ve müzik çalışmaları) ithalatı izne tabi tutulmaktadır. Önceden ithalatında uygunluk belgesi aranan alkollü içkiler için 2008 yılında yeni bir bildirim sistemi getirilmiştir. Son olarak, AB ile ortak ticaret politikası çerçevesinde, belirli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatında kota uygulanmaktadır.

Kategori E kapsamındaki önlemler arasında tarife kotaları ve muafiyetleri de yer almaktadır. Tarife kotaları belirli bir dönem ya da belli bir üst sınıra kadar gümrük vergisinde veya diğer mali yükümlülüklerde indirim yapılan ya da bağışıklık sağlanan ithalat miktarı veya değeridir. Pirincin ilk 100 bin tona kadar gümrük vergisiz ithal edilmesine izin verilmesi ve bu miktarın üzerindeki ithalat için kg başına 1,5 TL tarife uygulanması tarife kotası için bir örnek teşkil etmektedir.

Türkiye'nin DTÖ'ye mal ticaretine yönelik taahhütleri içinde tarife kotası öngörülmemiştir. Ancak bazı durumlarda tek taraflı olarak EÇKÜ tarife kotası uygulaması yapılmaktadır. Kotalar *ilk gelen alır* veya *geçmiş performans* esasına dayalı olarak dağıtılmaktadır. Ayrıca tercihli tarife kotaları birçok tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinin yanı sıra bazı sanayi malları için de uygulanmaktadır. Üreticiler ve ihracatçılar dâhilde işleme rejiminden yararlanmakta ve böylece gereken materyalleri gümrük vergisiz ve diğer ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın ithal edebilmektedir. İhracatı teşvik amacıyla üretime yönelik olarak yapılan bu ithalat, üretim gerçekleşikten sonra tekrar yurt dışına gönderilmiş olmaktadır.

4.2.3.3. İlave Vergi ve Ücretler Dâhil Fiyat Kontrolleri (Kategori F)

Bu kapsamda, ithal malların fiyatlarının düşük olması halinde yerli ürünlerin fiyatını desteklemek, iç veya dış piyasalardaki fiyat istikrarsızlığı nedeniyle yerli malların fiyatını tespit etmek ya da vergi geliri elde etmek amacıyla, ithal malların fiyatlarını kontrol ya da etkilemek üzere uygulanan önlemler yer almaktadır. Söz konusu kategori aynı zamanda, tarifelere ilave olarak, ithal malların (sabit bir yüzdesi veya oranı şeklinde) maliyetini yükseltecek tedbirleri de içermektedir. Önceden belirlenmiş asgari ithal fiyatı, referans fiyat uygulaması, gönüllü ihracat kısıtlamaları, kamu tarafından verilen hizmetlerle ilgili

maliyetler (gümrük kontroller, elleçleme ve depolama, pul vergisi, lisans ücreti vb.) ve tüketim vergileri gibi önlemler Kategori F kapsamında değerlendirilmektedir.

Mal ticaretine ilişkin olarak Türkiye'nin DTÖ'ye taahhütleri çerçevesinde bağlı tarifler kapsamındaki maddeler için, *serbest* (free) olarak belirtilenler dışında, diğer vergi ve ücretler sıfır olarak öngörülmüştür. Buna bağlı olarak, diğer vergi ve ücretlerin uygulanmasının muhtemel olduğu durumlarda *belediye payı* olarak %15 gümrük vergisi alınmaktadır. Ayrıca, deniz yoluyla gelen ürünlerden %4 ve kara, demir ve hava yoluyla gelen ürünlerden %3 taşımacılık altyapı ücreti tahsil edilmektedir.

Türkiye belirli balık ve balıkçılık ürünlerinin ithalatında toplu konut fonu adı altında vergi almaktadır. Diğer yandan, bu vergi ürünün AB, ASTA ya da diğer ülkelerden yapılmasına göre *ad valorem* olarak %0-%35 arasında değişmektedir. Balık ve balıkçılık ürünleri için bağlı tarife oranları belirlenmemekle birlikte, ASTA ülkelerinden yapılan ithalatla Türkiye-ASTA Serbest Ticaret Anlaşması uyarınca toplu konut fonu uygulaması yapılmamaktadır.

Türkiye'nin uyguladığı serbest piyasa ekonomisi çerçevesinde mal fiyatları piyasada belirlenmektedir. Diğer yandan, elektrik, doğal gaz, ilaç ve eczacılık ürünleri, telekomünikasyon ve taşımacılık hizmetleri için fiyat kontrolleri yapılmaktadır. İlaç ve eczacılık ürünleri için fabrika çıkış fiyatları dikkate alınarak referans fiyat sistemi uygulanmakta, elektriğin iletimi, dağıtımı, toptan ve perakende satış fiyatı kamu tarafından onaylanmakta ve telekomünikasyon hizmetleri için tavan fiyat belirlenmektedir.

Gümrük işlemlerinin tamamlanabilmesi için tüm sevkiyatlardan gümrük idarelerince ordino ücreti ve damga vergisi tahsil edilmektedir. Gümrük idarelerine yapılacak başvurular (özet beyan formu, dâhilde işleme rejimi kapsamındaki formaliteler, konteyner takip işlemleri, basitleştirilmiş işlem, mesai dışı çalışma talebi, süre aşım durumları, laboratuvar hizmetleri vb.) ve bu başvurularda kullanılacak muhtelif matbu belgeler için değişik miktarlarda ücret ayrıca alınmaktadır.

Kasım 2007 tarihinden itibaren alkollü içkiler ve tütün mamulleri için *strip-stamp* uygulaması başlatılmış ve her bir ürün için bir aktif kodu içeren özel damga kullanılması öngörülmüştür. Söz konusu düzenleme, bira hariç olmak üzere, yerli ve yabancı ürünlere eşit şekilde uygulanmaktadır.

İç piyasada uygulanan vergiler aynı zamanda ithalat aşamasında da tahsil edilmektedir. Türkiye'de mal ve çoğu hizmet arzında ve ithalatında katma değer vergisi (KDV) tahsil edilmektedir. 2001 yılından itibaren genel oran %18 olarak uygulanmakla birlikte, temel gıda maddeleri, kitap ve benzeri yayınlar, ham pamuk vb. istisna durumlarında daha düşük oranlar geçerlidir. İthalatta tahsil edilen KDV tutarı,

gümrük vergileri ve varsa ÖTV eklenen ithalat fiyatı üzerinden hesap edilmektedir. KDV uygulamasından ihraç ürünleri, yatırım teşvik belgesi kapsamında ithal edilen mallar, transit ürünler, büyükelçilikler ve diplomatik muafiyeti olanlar muaf tutulmaktadır.

2002 yılında petrol ürünleri, motorlu araçlar, alkollü içkiler ve tütün mamulleri ile muhtelif lüks tüketim mallarına uygulanan 16 değişik vergi kaldırılarak yerine özel tüketim vergisi (ÖTV) getirilmiştir. İthal ve yerli ürünlere aynı şekilde uygulanan ÖTV için dört farklı liste oluşturulmuştur. Söz konusu listelerde, petrol ürünlerinin yanı sıra motorlu araçlar ve diğer taşıma araçları, klimalar, buzdolapları, dondurucular, kasetçalarlar, televizyon alıcıları, havyar, kürkleri, değerli taşlar, kozmetik ürünleri, cep telefonları, kristal avizeler ve tabancalar yer almaktadır. ÖTV ithalat aşamasında gümrük işlemleri tamamlandığında tahsil edilirken, yerli ürünler için tüketiciye ulaştığı durumda alınmaktadır.

4.2.3.4. Rekabeti Etkileyen Önlemler (Kategori H)

Bir veya sınırlı bir gruba verilen özel ya da ayrıcalıklı önlemler Kategori H kapsamında ele alınmaktadır. İthalat yapılması için özel haklarla ve imtiyazlarla oluşturulan ticari devlet teşekkülleri ve ulusal hizmetlerin (sigorta, taşımacılık vb.) kullanılmasının zorunlu olduğu durumlar rekabeti etkileyen önlemlerdir.

Türkiye’de mal ve hizmetler ticaretinde rekabetin korunması ve teşvik edilmesi amacıyla 1994 yılında temel mevzuat bir kanunla oluşturulmuştur. Bu mevzuat uyarınca kabul edilen üç temel prensip, rekabet karşıtı anlaşmalar ve uygulamalar, hâkim gücün kötüye kullanılması ile rekabet yapısını bozan şirket birleşmeleri ve satın almalarıdır. Rekabet hukuku bazı banka birleşmeleri haricinde, tüm sektörleri kapsamakta ve ulusal pazarı etkileyen tüm anlaşmalar mevzuat kapsamında değerlendirilmektedir.

Bu çerçevede, Türk mevzuatının rekabeti olumsuz etkileyebilecek önlemlere karşı bir düzenleme olduğu anlaşılmakta ve bu haliyle tarife-dışı engel gibi değerlendirilmemesi gerektiği düşünülmektedir. Örneğin, elektrik, tütün ve tütün mamulü ürünler ile alkollü içecekler gibi aksak piyasaların olduğu alanlarda, ayrıca özelleştirme ve kamu alımları konusunda rekabet hukukunun uygulanması ilgili kurum tarafından sağlanmaktadır.

Türkiye devletin ekonomideki ağırlığını azaltmak amacıyla özelleştirme programına 1980’lerde başlamıştır. Özelleştirmede sağlanan gelişmelere rağmen, Türkiye’de devlet halen bankalar, ulaştırma şirketleri, kamu altyapı hizmetleri, enerji ve madencilik işleri ve bazı tarım ürünlerinin işlenmesinde belirli pay sahibidir.

4.2.3.5. Satış-sonrası Servislere İlişkin Kısıtlamalar (Kategori K)

Kategori K bünyesinde uygulanan TDÖ'ler, ihraç edilen ürünlerin üreticileri tarafından ithalatçı ülkede satış sonrası hizmet verme zorunluluğu getirilmesini öngörmektedir. Örneğin, ihraç edilen motorlu araçlara ilişkin olarak satış sonrasında hizmet verilebilmesi amacıyla yerel servis ağıının ithalatçı ülkede kurulması bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Türkiye'de makina aksamaları, değişik elektrikli ev aletleri, bilgisayar, ulaştırma ve telekomünikasyon ekipmanları, kameralar gibi birçok sanayi ürün grubunda satış sonrası hizmet şartı ve belirli bir süre yedek parça garantisi aranmaktadır.

4.2.3.6. Sübvansiyonlar (Kategori L)

Kategori P kapsamında değerlendirilen ihracat sübvansiyonları hariç olmak üzere, kamu kurum veya kuruluşlarının doğrudan ya da özel bir kurum vasıtasıyla dolaylı olarak sağladığı mali katkılar (hibe, borç, garanti, kamu alacağından vazgeçilmesi, mal veya hizmet tedariki, bir fon mekanizmasına yapılan ödemeler şeklindeki fon transferleri) ve bir firmaya, endüstri grubuna veya coğrafi bölgeye spesifik olarak yapılan gelir veya fiyat destekleri L kategorisindeki TDÖ'ler olarak kabul edilmektedir.

Yatırım teşvik mevzuatı Türkiye'de yatırımı desteklemeye yönelik tek düzenleme özelliği taşımakta olup, ekonomide gelişmelere göre zaman içinde güncellenmektedir. Söz konusu mevzuat; amaç, kapsam, desteklerin niteliği, bölgesel sınıflandırma, başvuru koşulları ve uygulamaya dönük diğer hükümleri içerecek şekilde kısa süre önce yeniden gözden geçirilmiştir. Buna göre, üçayaklı bir sistem şeklinde tanımlanan teşvik paketi bölgesel ve sektörel uygulamalar, ileri teknoloji ve Ar-Ge çalışmalarıyla uluslararası rekabetin güçlendirilmesine katkı sağlayacak büyük ölçekli yatırımlar ile genel teşvik mekanizmasından oluşmaktadır.

Yatırımcıların faydalanacağı destekler Ekonomi Bakanlığınca düzenlenen yatırım teşvik belgesi bünyesinde ayrıntılı şekilde belirtilmektedir. Teşvik programı kapsamındaki tüm yatırımlar, gümrük vergi ve KDV muafiyetlerinden yararlanmaktadır. Bölgesel desteklerde ve büyük ölçekli yatırımlar için verilen teşviklerde kurumlar ve gelir vergisinde indirim yapılmaktadır. En az gelişmiş bölgeler, Ar-Ge ve çevre projelerinde faiz desteği de sağlanmaktadır.

İhracata yönelik devlet destekleri kapsamında KOBİ'leri de içerecek şekilde çok sayıda devlet yardımı programı (Ar-Ge projeleri, çevre koruma faaliyetleri, uluslararası fuarlara katılım, pazar araştırması, yurt dışı ofis desteği, istihdam yardımı, Türk mallarının markalaşması vb.) uygulanmaktadır. Organize

sanayi bölgeleri, KOBİ programları, KOSGEB ve tekno-kentler diğer teşvik politikalarıdır. 1962 yılından bu yana kurulan 90'dan fazla organize sanayi bölgesi bünyesinde yatırımcılara arsa, taşımacılık ve iletişim altyapısı ile kredi imkânı sunulmaktadır.

KOBİ'lerin gelişimine yönelik kurulan KOSGEB; üretim, pazarlama, kalite kontrol ve destek programlarına (tematik proje, işbirliği-güçbirliği, Ar-Ge, inovasyon ve endüstriyel uygulaması, girişimcilik, gelişen işletmeler piyasası vb.) yönelik hizmet sunmaktadır. Bugüne kadar kurulan 40'dan fazla teknoloji gelişme merkezleri ya da tekno-kentler üniversiteler, araştırma enstitüleri ve iş dünyasının işbirliği ile teknoloji ve yazılım alanında Ar-Ge kapasitenin geliştirilmesini amaçlamaktadır. Bu kapsamda arsa tedariki, altyapı, idari binaların inşası gibi faaliyetlere yönelik mali destek sağlanmakta olup, 2023 yılı sonuna kadar kurumlar ve gelir vergisinden muafiyet tanınmıştır.

Türkiye 2010 yılında devlet yardımlarının takibine yönelik hukuki alt yapıyı kurmuş ve bu mevzuat çerçevesinde devlet yardımlarının ilgili anlaşmalara ve Türkiye ile AB arasındaki düzenlemelere uygun şekilde yapılmasını öngörmüştür. Bu amaca bağlı olarak söz konusu mevzuat uyarınca devlet yardımlarının gözetimi, takibi ve uygunluğunun değerlendirilmesi için bir izleme kurulu oluşturulmuştur. Kurul devlet yardımına konu olan kurumlardan ihtiyaç duyulan bilgileri toplamakta ve gerektiğinde AB'ye bildirimde bulunmaktadır.

İhracata yönelik işlerde yabancı yatırımları ve ortak girişimleri teşvik etmek, ithal hammadde ve ekipmanlara kolay erişebilmek ve istihdamı artırmak üzere 1985 yılında serbest bölge uygulamaları başlatılmıştır. Serbest bölgeler aynı zamanda bölgesel kalkınmayı hedeflemiş ve işletilmesi kamu-özel sektör ortaklığına bırakılmıştır. Yatırımcılar kendi tesislerini serbest bölgelerde inşa edebileceği gibi ofis ve depo kiralanması da mümkündür. Serbest bölgede firmaları yüksek-teknoloji ürünler ve deri mamulleri üretimi ile depolama alanları gibi oldukça geniş bir alanda faaliyet göstermektedir. Firmalara gümrük vergi ve harçlarından muafiyet, kurum ve gelir vergileri ile KDV'den muafiyet ve ücretsiz kar transferi şeklinde mali teşvikler verilmekte, ayrıca döviz kısıtlaması uygulanmamaktadır.

4.2.3.7. Kamu Alımlarına İlişkin Kısıtlamalar (Kategori M)

Genellikle yerli üreticilerin lehine olmak üzere kamu kurumları tarafından yapılan mal alımlarının kontrolüne yönelik önlemlerdir. Örneğin, bir kamu kurumunun ihtiyaç duyduğu ofis ekipmanlarını, ithal mallara göre daha yüksek fiyat olmasına rağmen, yerli tedarikçiden satın alması bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Türkiye’de kamu alımlarına ilişkin temel mevzuat 2003 yılından bugüne uygulanmaktadır. Mevzuat, kamu kurum ve kuruluşlarınca yapılan ve kamunun denetimine konu olan harcamaların önemli bir kısmını kapsamaktadır. Bununla beraber, Telekom, ulaştırma, enerji ve içme suyu gibi bazı alanlardaki kamu mal ve hizmet alımları, ulusal savunma ve güvenlik ile ilgili tedarikler, uluslararası anlaşmalar çerçevesinde dış finansman ile yapılan satın almalar, Devlet Malzeme Ofisinden yapılacak alımlar ile yurtdışındaki büyükelçilikler kapsam dışında tutulmuştur.

Diğer taraftan, söz konusu kamu ihale mevzuatı AB mevzuatına uyum çerçevesinde 2008 yılında kapsamlı bir gözden geçirmeye tabi tutulmuştur. AB direktiflerine uygun olarak kamu ihale mevzuatında önceden bildirim, taslak şartnamelerin tüm sözleşme taraflarına açılması, ihalenin sonuçlanması ile sözleşmenin imzalanması arasında belirli bir süre beklenmesi, elektronik ortamda yapılacak işlemlere dair düzenlemeler gibi birçok yeni araç uygulamaya konulmuştur.

Kamu ihale mevzuatının etkin ve mevzuatına uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi amacıyla kurumsal alt yapı geliştirilmiş ve idari ve mali açıdan bağımsız bir otorite ihdas edilmiştir. Bu otorite, şikâyetlerin değerlendirilmesi, düzeltici işlemlerin yapılması, ihale kararlarının iptali gibi konularda karar alıcı yetkiye sahiptir. Türkiye ayrıca DTÖ’nün Kamu Alımları Komitesine gözlemci olarak katılmakta ve Kamu Alımları Anlaşmasının revizyonu için yapılan müzakereleri izlemektedir.

Mevzuat gereğince yerli tedarikçilere %15’lik bir fiyat avantajı sağlanmaktadır. Bu avantaj Türk ve yabancı ortaklıklar için geçerli değildir. Şeffaf bir tedarik süreci öngörmekle birlikte, Türk ihale mevzuatına yönelik bazı endişeler gündeme getirilmektedir. Örneğin, ihale sözleşmelerinin %27’sine karşılık gelen toplam ihale bedelinin %13’ünün kamu ihale mevzuatının öngördüğü tedarik süreci dışında kaldığı tahmin edilmektedir.

4.2.3.8. Fikri Mülkiyet Hakları (Kategori N)

Ticaretile ilgili olan ve patent, ticari marka, endüstriyel tasarım, entegre devrelerin tasarımları, telif hakları, coğrafi işaretler ve ticari sırlara ilişkin düzenlemeler çerçevesinde alınan TDÖ’ler bu kapsamda ele alınmaktadır. Bu tür önlemlerin ürün fiyatları üzerinde doğrudan bir etkisi vardır. Örneğin, ticari markası olan bir hazır giyim ürünü taklit edilmek suretiyle çok düşük fiyatlardan satılabilmektedir.

Fikri mülkiyet hakları ile ilgili temel mevzuat başta fikir ve sanat eserleri kanunu olmak üzere, filmler, ticari markanın korunması, coğrafi işaretler, endüstriyel tasarım, patent hakları, yeni bitki çeşitlerinin korunması, tohum kanunu, entegre devrelerin topoğrafyalarının korunması, ceza ve ticaret hukuku, beşeri tıbbi ürünlerin lisanslanması gibi alanlardan oluşmaktadır. Mevzuatın uygulanması konusunda

görev alanları itibariyle farklı kamu kurum ve kuruluşları görev yapmaktadır. Ayrıca, mevzuatın uygulanabilmesi amacıyla yarısı sivil diğer yarısı ceza olmak üzere özel mahkemeler görev yapmakta olup, özel mahkeme bulunmayan yerlerde genel mahkemeler yetkilendirilmiştir.

Türkiye, fikri mülkiyet haklarını uluslararası ve ikili ilişkiler çerçevesinde düzenlemektedir. Bu kapsamda, Türkiye fikri mülkiyet hakları ile ilgili olarak 1925 yılından bu yana 18 adet anlaşmaya taraf olmuştur. Ulusal mevzuat DTÖ'nün TRIPS Konseyi tarafından Kasım 2000 tarihinde gözden geçirilmiş olup, ayrıca AB'ye üyelik sürecinde bir müzakere başlığı olarak ele alınmaktadır.

4.2.3.9. Menşe Kuralları (Kategori O)

Menşe kuralları, malların orijin ülkesini belirlemek amacıyla ithalatçı ülke tarafından uygulanan kanun, düzenleme ve idari kuralları kapsamaktadır. Bu önlemler anti-damping, korunma önlemleri, telafi edici vergiler ve menşe işaretlemesi gibi ticaret politikası araçlarının uygulanmasında özellikle önem arz etmektedir.

Türkiye'de menşe kuralları esas itibariyle gümrük mevzuatında düzenlenmiştir. Gümrük Birliği ilişkileri uyarınca 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren AB'nin menşe kurallarının aynısı uygulanmaktadır. Diğer yandan, tercihli ticaret anlaşmalarında, genellikle kümülasyon kapsamında malların tamamıyla edinme ya da esaslı değişim kriteri esasına dayalı olarak, tercihli menşe kuralları belirtilmektedir. Türkiye ayrıca 1999 yılının başından beri Pan-Avrupa Menşe Kümülasyonu Sistemine taraf olmuştur. Bu sistem bir malın üretiminde AB, ASTA veya Türkiye bölgesinden herhangi bir materyalin aynı şartlarla kullanılmasına imkân tanımaktadır.

Gümrük mevzuatı uyarınca ekonomik operatörler, ihracat ve ithalat vergileri için bağlayıcı tarife bilgileri, Türkiye'nin tarım politikası kapsamında vergi iadesi veya ithalat-ihracat ödemeleri ya da gümrük işlemlerinin tamamlanması amacıyla tarife ve menşe bilgilerini içeren belgelerin kullanımı hakkında (ticaretin yapılmasından önce) değerlendirme yapılmasını isteyebilmektedir. Bu yönde gümrük idarelerince sağlanan değerlendirmeler, bilgilerin tam olarak doğruyu yansıtması ve gümrüklerde beyan edilen ile bağlayıcı tarife belgesinde yer alan ürünlerin aynı olması durumlarında altı yıl boyunca geçerlidir.

4.2.4. İhracatla İlgili Önlemler (Kategori P)

Kategori P olarak sınıflandırılan tarife dışı önlemler ihracatçı ülke tarafından ihraç mallarına uygulanan önlemleri içermektedir. İhracat lisansları, kotalar, yasaklama ve diğer miktar kısıtlamaları, özel haklar

ve imtiyazlar verilerek ihracat yapmak üzere kurulan ticari devlet teşekkülleri, ihracatta fiyat kontrolleri, teknik düzenlemeler ve ihracata uygulanan vergi ve harçlar gibi önlemler söz konusu kategori bünyesinde değerlendirilmektedir.

İhracatçıların kayıt yaptırması ve belgelendirilmesi ithalatta aranan şartlar ile aynı özellikleri taşımaktadır. Diğer yandan, ihracatçıların ayrıca İhracatçı Birliklerine ve Ticaret Odalarına üye olması ve gerçekleştirdikleri ihracat değeri üzerinden *nispi ödeme* yapması gerekmektedir. İhracata yönelik kayıt işlemleri ikili anlaşmalar ya da Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan yararlanmak gibi başka nedenlerle de yapılabilir. Türkiye az da olsa belirli ürünlerin ihracatında ihracat vergisi uygulamaktadır.

Gümrük Birliği çerçevesinde malların taraflar (AB ve Türkiye) arasında serbest dolaşımını sağlayan A.TR belgesinin herhangi resmi bir onaya gerek kalmaksızın düzenlenebilmesi amacıyla ihracatçıların tarafından gümrük idareleri tarafından yetkilendirilebilmektedir. Bunun için ihracatçıların her yıl belirli düzeyde mal ihraç etmesi, ciddi ve tekrar eden şekilde gümrük ve vergi mevzuatına aykırı işlem yapmamış olması ve gümrük idarelerince gerekli kontrollerin yapılabilmesi amacıyla kayıt tutması şartları aranmaktadır.

Türkiye, çoğu tarımsal ürün olmak üzere, çevre, sağlık ve kültürel nedenlerle 12 maddenin (vahşi hayvanlar, tütün tohumları, zeytin, incir, fındık, kabuklu fıstık ve üzüm bitkileri, ceviz, kiraz, armut, limon gibi ağaç ve ağaç ürünleri, antika ve arkeolojik yapıtlar ve salep vb.) ihracatını yasaklamış, bazı ürünlere ilişkin yasakları ise lisansa çevirmiştir. Ayrıca 24 kategori ürünün (narkotik, tehlikeli atıklar, nükleer ve misil teknolojisi, ikili kullanımı olan mal ve teknolojiler) ihracatında uluslararası anlaşmalardan kaynaklanan yükümlülükler uyarınca lisans aranmaktadır. Benzer şekilde elektrik ve petrol ürünleri ihracatında toptancılara veya rafineri ve dağıtıcılara lisans alma şartı getirilmiştir. Son olarak, 2011 yılında yapılan bir düzenleme kapsamında nesli tehlikede olan yabani hayvan ve bitki türlerinin ihracat ve re-eksportunda altı ay süreyle geçerli CITES belgesi aranmaktadır.

İhracatta ağırlığı tarım ürünleri olmak üzere, Türkiye'nin üretim üstünlüğü nedeniyle ana ihraç kalemleri arasında yer alan, narenciye, yemeklik bitkisel yağlar, kuru kayısı ve incir, fındık gibi 150 civarında ürün yetkili otoritelerce ilgili standardına göre kalite kontrollerine tabi tutulmakta ve ihracatı için uygunluk belgesi düzenlenmektedir.

İhracatçıların Türkiye'nin ihracata dayalı büyüme modeli çerçevesinde devlet tarafından sağlanan sübvansiyon, finansman, vergi muafiyeti ve promosyonlardan sıklıkla yararlanmaktadır. Tarım ve

işlenmiş tarım ürünlerinden bazıları Tarımsal Ürünlerde İhracat İadesi Programı kapsamında sübvansiyonlarından yararlanmaktadır.

Türk Eximbank 1987 yılında kurulan bir devlet bankası olarak ülkede ihracat kredisi veren tek resmi kurumdur. Banka, ihracatın geliştirilmesi, yeni dış pazarlara erişim, uluslararası ticarete ülke payının artırılması, mal ve hizmet çeşitliliğinin sağlanması ve Türk ihracatçısı ve yatırımcısının desteklenmesi amacıyla, çok sayıda ihracat kredisi, garanti ve sigorta projesi uygulamaktadır. Bu çerçevede Bankanın, yıllara göre değişiklik gösterse de, toplam ihracatın yaklaşık %10'una finansman desteği sağlamadığı tahmin edilmektedir.

KOBİ'leri desteklemek için 1990 yılında bir kamu kurumu olarak kurulan KOSGEB'in kaynakları genel bütçeden karşılanmakta ve yurt dışı iş gezilerine, marka geliştirilmesine ve ihracat teşvik kredilerine finansman sağlamaktadır. KOSGEB ayrıca iş-eşleştirme modeli uygulayarak yerli ve yabancı KOBİ'leri bir araya getirmeye çalışmaktadır.

4.3. TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN ÖNEMİ

ÇKDE sınıflandırması bir ülkenin tarife-dışı engellerine dair uygulamaları hakkında oldukça detaylı fikir vermektedir. Ancak TDÖ'lerin ölçülmesi ve analiz edilmesinde bazı kısıtları bulunmaktadır. Bu kısıtlar aslında Üçüncü Bölümde TDÖ'lere yönelik tanım, sınıflandırma ve veri toplama ile ilgili sorunlardan kaynaklanmaktadır.

Bahsedilen kısıtlar dikkate alınarak, Türkiye'nin uyguladığı TDÖ'lerin sayısallaştırılmasını ve böylece daha analitik bir çalışma yapılmasını sağlamak üzere dış ticaret politikalarının belirlenmesi ve uygulanması için oluşturulan kurumsal ve hukuki alt yapının kullanılması daha uygun olacaktır. Yukarıda özetlendiği gibi, Türkiye'nin diğer ülkelere göre bir avantajı, tarifeler ve diğer kamu kurum ve kuruluşlarını ilgilendiren TDÖ'lere dair mevzuatın hazırlanması, duyurulması ve uygulanması konularının tek elde toplanmasıdır.

Koordinasyon görevi çerçevesinde, ilgili kamu kurum ve kuruluşları tarafından uluslararası ya da iç mevzuattan kaynaklanan TDÖ'lerin önemli bir bölümü için Ekonomi Bakanlığınca yayımlanan mevzuat, bu önlemlerin sayısallaştırılmak suretiyle büyüklüğünün ve etkilerinin tahmin edilmesini sağlayacaktır. Çünkü söz konusu mevzuat uyarınca önlemleri uygulayacak kurum veya kuruluş, aranan bilgi ve belgeler, Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTİP) itibarıyla kapsanan ürünler, etkilenen ülke veya ülke grupları, muafiyet ve istisnalar vb. detaylı bilgiler açıkça belirlenmektedir. Böylece önleme konu ürünlerin sayısı ve ticaret hacmi konusunda ihtiyaç duyulan istatistikler elde edilebilmektedir.

Diğer taraftan, böyle bir yaklaşımın kendine özgü eksiklikleri bulunmaktadır. Öncelikle, TDÖ kabul edilen gümrük işlemleriyle ilgili mevzuat bu kapsamda yer almamaktadır. Ayrıca, bir TDÖ bir ürün grubuna yönelik alınmakla birlikte, söz konusu önlemin o ürün grubunun tamamına gümrük aşamasında uygulanması öngörülmemektedir.

Örneğin, Oyuncaklar Yönetmeliği gereğince Türkiye’de piyasaya arz edilecek tüm oyuncakların güvenli, diğer bir ifadeyle teknik düzenlemesine (Yönetmelik ile belirlenen teknik şartlar ve standartlara) uygun olması zorunludur. Bu uygulama yerli ürünler için de geçerli olmakla birlikte, yabancı menşeli oyuncaklar gümrük aşamasında denetime tabi tutulmakta ve teknik düzenlemesine uygun olması halinde ithaline izin verilmektedir. İthaline izin verilen ithal oyuncak ürünlerinin piyasa kontrolü yoluyla denetimleri devam etmektedir. Ancak ithalat aşamasında denetime tabi tutulabilmesi için teknik olarak oyuncakların GTİP ile tespit edilmesi ve gümrük idarelerine bildirilmesi gerekmektedir. Ayrıca ithalat aşamasında tüm ürünler belge ve laboratuvar kontrollerine tabi tutulamayacağı için, *risk analizi* çerçevesinde seçici ve yeterli bir düzeyde kontrol yapılabilmesi amacıyla, oyuncak ürünlerinin tamamı yerine riskli görülenler mevzuat kapsamına alınmaktadır⁶.

Kısacası, hem tüm TDÖ’leri kapsamaması, hem de gümrük aşamasında uygulanması öngörülen tedbirlerin belirli ürünlerle sınırlı kalması nedeniyle, Türkiye’de uygulanan tarife-dışı engellerin tam olarak tespitinde bahsedilen mevzuatın kullanılması yeterli olmayacaktır. Ancak tedbirlerin doğrudan ithalat ve ihracat aşamasında uygulanması ve önlemlere konu olan ürünlere ilişkin istatistiklerin temin edilebilmesi sebebiyle, söz konusu yaklaşımın iyi bir gösterge olacağına inanılmaktadır.

4.3.1. Hukuki ve Kurumsal Altyapı

Türkiye’de dış ticaret politikalarının tespiti, uluslararası hizmet ticareti (yurtdışı müteahhitlik dâhil), ihracatın desteklenerek artırılması, ithalatın yerli sanayisini koruyacak şekilde düzenlenmesi, ikili, bölgesel ve çok taraflı ticarî ve ekonomik ilişkilerin düzenlenmesi, yabancı sermaye girişinin sağlanması, yatırım teşviklerinin ülke ekonomisi yararına uygun şekilde dağıtılması, teknik mevzuat, standartlar ve ticarete teknik engeller ile ilgili çalışmaları yürütmek ve dış ticaret konularında diğer kurum ve kuruluşların arasında eşgüdümü temin etmek üzere Ekonomi Bakanlığı görevlendirilmiştir.

Bahsedilen görevlerin yerine getirilebilmesi amacıyla, Bakanlık bünyesinde ana hizmet birimleri olarak İhracat Genel Müdürlüğü, İthalat Genel Müdürlüğü, Anlaşmalar Genel Müdürlüğü, Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü, Teşvik Uygulama ve Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü, Serbest Bölgeler,

⁶ Oyuncakların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/10).

Yurtdışı Yatırım ve Hizmetler Genel Müdürlüğü, Ürün Güvenliği ve Denetimi Genel Müdürlüğü ile Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü ihdas edilmiştir.

Bakanlığın hizmet birimleri ve kendilerine tevdi edilen görevler çerçevesinde, bir önceki bölümde sınıflandırılan TDÖ'lerin önemli bir kısmına yönelik mevzuat hazırlanmakta, uygulanmakta ya da koordinasyonu yapılmaktadır. Örneğin, ikili, bölgesel ve çok taraflı ticarî ve ekonomik ilişkilerin düzenlenmesine dair çalışmalar Anlaşmalar Genel Müdürlüğünce yerine getirilmektedir. Söz konusu görev alanları itibarıyla genellikle Bakanlar Kurulu Kararıyla amaç, kapsam ile yetkiler belirlenmekte, uygulamaya yönelik usul ve esaslar ise yönetmelik, tebliğ ve talimatlarla belirlenmektedir.

Tarife-dışı engellerin ölçülebilmesi amacıyla uygun olarak, söz konusu hizmet birimleri ve mevzuat arasından ithalatta doğrudan etkisi olanlar (SBS ve TTE önlemleri, ithal lisansları, ticaret politikası korunma araçları vb.) tercih edilecek, öte yandan ithalat ya da ihracat öncesi ya da sonrası dolaylı olarak mali yardımlar gibi dolaylı olarak TDÖ'lere konu (ihracat destekleri, yatırım teşvikleri, serbest bölgelerde tanınan kolaylıklar vb.) önlemler ile ürün listeleri gümrük kodları ile tanımlanmayan düzenlemeler kapsam dışı bırakılacaktır.

4.3.2. İthalat Mevzuatı

Türkiye'de tarifelerin belirlenmesinin yanı sıra TDÖ'lere konu olabilecek uygulamaları yapabilecek en önemli hukuki altyapılardan birisi 1995/7606 sayılı İthalat Rejimi Kararı ile düzenlenen ithalat mevzuatıdır. İthalatla ilgili izinlerin ve belgelerin verilmesi, ithalatın yerli üretimin ihtiyaçları çerçevesinde düzenlenmesi, ithal mallarına uygulanacak malî yükler ve ticaret politikası savunma araçları çerçevesinde ihtiyaç duyulan TDÖ'ler alınabilmektedir.

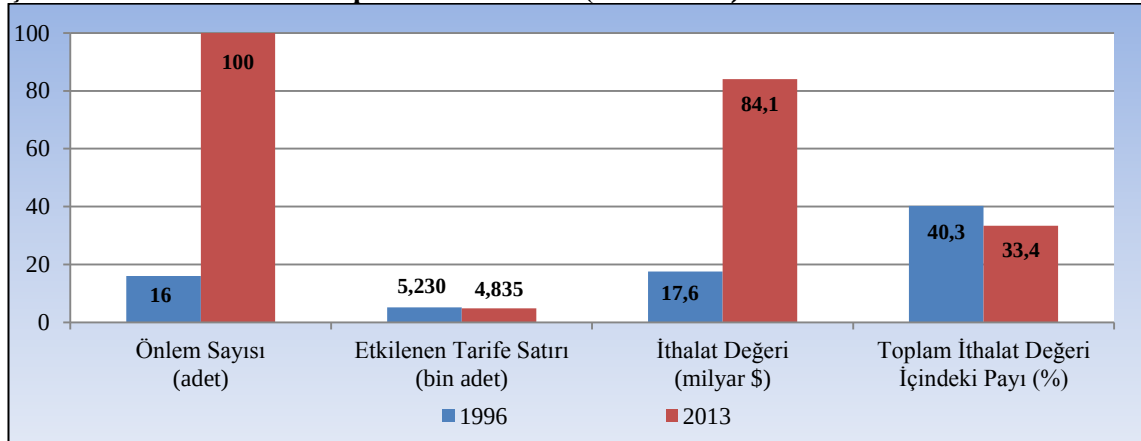
TDÖ'lerin dış ticaretteki öneminin anlaşılması için yukarıdaki varsayımlara dayanarak tespit edilen ve 2013 yılında uygulanmak ya da uygulaması devam etmek üzere, İthalat Rejimi Kararına istinaden Tebliğ şeklinde Resmi Gazete'de yayımlanan düzenlemeler Tablo 41'da yer almaktadır. Tablo 41, ithalat mevzuatı uyarınca 2013 yılında önlem sayısı itibarıyla ağırlıklı olarak ÇKDE sınıflandırmasına göre Kategori E (SBS ve TTE dışında kalan otomatik olmayan lisanslar, kotalar, yasaklamalar ve miktar kısıtlamaları) ve Kategori D (anti-damping, korunma önlemleri vb. ticaret politikası savunma araçları) kapsamında yer alan TDÖ'lerin kullanıldığını göstermektedir. Buna göre, söz konusu önlemler sonucunda toplam 4.835 tarife satırına (GTİP olarak) karşılık gelen yaklaşık 84 milyar Dolarlık ithalatın etkilendiğini göstermektedir. Bu göstergeler uyarınca Türkiye'nin toplam ithalatının (251,65 milyar Dolar) %33,4'nin ithalat mevzuatı bünyesinde yapılan TDÖ'ler ile düzenlendiği anlaşılmaktadır.

Tablo 41. İthalat Mevzuatında TDÖ'ler (2013)

Tebliğ Adı	ÇKDE (Kategori)	Etkilenen Tarife Satırı (adet)	İthalat Değeri (2013, milyon Dolar)
Harp Silahları, Bunların Aksam ve Parçalarının İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/2)	E	3	34,8
Radyoaktif Maddeler ile Bunların Kullanıldığı Cihazların İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/3)	E	19	29,4
Yüksek Yoğunluklu Tatlandırıcıların İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/4)	E	9	18,2
Haritalar ve Harita Bilgisi İçeren Eşyanın İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/5)	E	48	391,8
İthalinde Garanti Belgesi Aranacak Maddelere İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/6)	K	246	20.762,8
Karayolu Taşıt Araçlarının İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/7)	E	113	11.643,2
Sivil Hava Taşıtları ve Bunlarda Kullanılmaya Mahsus Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/8)	E	14	353,7
Banknot ve Benzeri Kıymetli Evrakı Mahsus Kâğıtların İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/10)	E	1	35,9
Bazı Patlayıcı Maddeler, Ateşli Silahlar, Bıçaklar ve Benzeri Aletlerin İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/11)	E	32	362,7
İş Sağlığı ve Güvenliğini Etkileyen Bazı Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/13)	E	119	8.895,1
Ozon Tabakasını İncelten Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/14)	E	92	1.782,5
Bazı Tekstil ve Konfeksiyon Ürünlerinin Denetimine İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/15)	B	3.312	24.268,0
Gübre İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/16)	E	52	1.877,1
Kimyasal Silahlar Sözleşmesi Ekinde Yer Alan Kimyasal Maddelerin İthaline İlişkin Tebliğ (İthalat: 2013/17)	E	20	14.574,3
Korunma Önlemleri (13 adet)	D	168	3.023,6
Önlemlerin Etkisiz Kılınması Tedbirleri (9 adet)	D	149	2.301,8
Anti-damping Önlemleri (64 adet)	D	438	8.266,1
TOPLAM		4.835	84.061,4

Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

Türkiye'nin 1990'ların ortalarından itibaren hem DTÖ'ye taraf olması, hem de AB ile Gümrük Birliği sürecini başlatması sonucunda, dış ticaretinde serbestleşme yönünde önemli adımlar attığı ifade edilmişti. Ancak bu politika değişikliklerinin ithalatta uygulanan TDÖ'ler bakımından 1996-2013 döneminde farklı sonuçlara neden olduğu görülmektedir (Şekil 33). Söz konusu dönemde alınan önlem sayısı 16'dan 100'e hızlı bir yükseliş kaydetmekle beraber, bu önlemlere karşılık gelen ithalatın toplam ithalat değeri içindeki payında ve etkilenen tarife satırı sayısında azalma gerçekleşmiştir.

Şekil 33. İthalat Mevzuatı Kapsamında TDÖ'ler (1996 – 2013)

Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

İthalatın toplam değeri içinde fazla payı olmamakla birlikte, ticaret politikası savunma araçlarından anti-damping uygulamaları Türkiye'nin en çok başvurduğu önlemlerden birisidir. Örneğin, 1995-2012 döneminde DTÖ üyeleri arasında en çok anti-damping önlemi uygulayan ilk sıralardaki Hindistan, ABD, AB, Arjantin ve Çin'den sonra Türkiye 6. sırada yer almaktadır (Tablo 42). Türkiye'nin en fazla anti-damping uyguladığı ilk beş ülke ise Çin, Tayland, Hindistan, Endonezya ve Tayvan'dır.

Tablo 42. Ülkelerin Anti-Damping Önlemleri (1995 – 2012)

Uygulayan Ülkeler	Anti-damping Uygulanan Ülkeler										
	TOPLAM	Çin	Tayland	Hindistan	Endonezya	Tayvan	Güney Kore	Malezya	Rusya	Romanya	Diğer
1.Hindistan	508	126	27	-	20	40	38	15	15	3	224
2.ABD	312	93	9	13	11	18	15	3	7	3	140
3.AB	285	79	18	19	12	11	12	11	17	4	102
4.Arjantin	215	67	3	8	5	11	10	2	2	2	105
5.Çin	156	-	4	4	3	14	26	3	9	0	93
6.Türkiye	146	57	10	9	9	9	7	6	5	4	30
7.Brezilya	133	36	4	6	3	3	3	0	3	2	73
8.Güney Afrika	129	19	4	12	5	6	16	3	2	0	62
9.Kanada	106	22	2	4	2	5	7	0	3	2	59
10.Avustralya	99	16	10	0	6	4	14	6	1	0	42
11.Meksika	89	20	0	1	1	3	1	0	6	2	55
12.Güney Kore	72	19	1	3	3	4		4	3	0	35
13.Mısır	53	12	3	4	3	2	4	1	0	3	21
14.Peru	49	15	0	2	1	3	0	0	3	1	24
15.Endonezya	43	8	3	8	-	3	4	4	3	0	10
Diğer	324	75	14	4	19	13	24	9	23	2	141
TOPLAM	2.719	664	112	97	103	149	181	67	102	28	1.216

Kaynak: DTÖ

Anti-damping dışında başvuru ticaret politikası savunma araçlarından korunma önlemleri her ne kadar sayı olarak çok olmamakla birlikte, 1996-2012 döneminde DTÖ üyeleri tarafından alınan toplam önlemlerin %10'unu Türkiye uygulamıştır (Tablo 43). Türkiye'nin dışa açık bir politika izlemesi nedeniyle, yerli piyasanın korunmasına yönelik en etkin politika aracı olarak DTÖ ile kuralları belirlenmiş anti-damping önlemlerine başvurduğu değerlendirilmektedir.

Tablo 43. Ticaret Politikası Savunma Araçları (1996 – 2012)

Araçlar	DTÖ Üyeleri Toplam	Türkiye
Anti-damping	2.719	146
Telafi Edici Vergi	177	1
Korunma Önlemi	123	13

Kaynak: DTÖ

4.3.3. Teknik Düzenlemeler Mevzuatı

Ticaretin serbestleşmesi sonucunda tarifelerin azalması ve Türkiye'nin gerek DTÖ gerek AB ile ilişkileri çerçevesinde teknik mevzuatını uluslararası normlara uygun hale getirmesi ihtiyacı sonrasında teknik düzenlemeler alanında önemli gelişmeler kaydedilmiştir. Türkiye'nin DTÖ'ye üyeliği ve Gümrük Birliğinin aynı dönemde yürürlüğe girmesi sonucunda teknik düzenlemeler alanında yeni bir kurumsal ve hukuki alt yapı oluşturulmuştur. Yakın zamanda güncellenen 2013/4284 sayılı Teknik Düzenlemeler Rejimi Kararı, tarife-dışı engellerden dünyada en fazla başvuru SBS ve TTE önlemlerine ilişkin düzenlemeleri içermektedir. Ayrıca bu mevzuat kapsamında, ithalat mevzuatından farklı olarak hem ihracata hem de ithalata yönelik TDÖ'lerin uygulanması mümkündür.

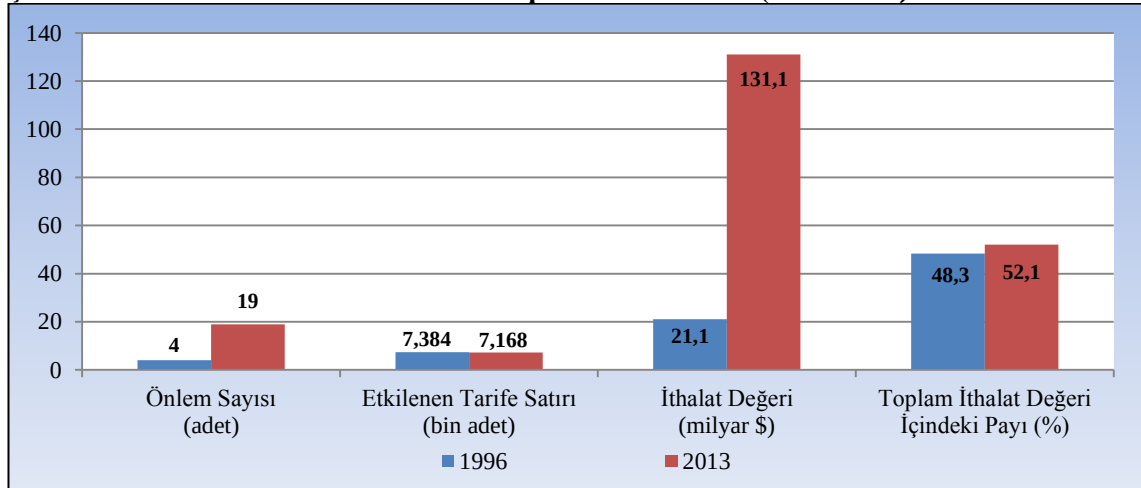
Tarife-dışı engellerin uygulanması için teknik düzenlemeler mevzuatında yer alan gerekçelerin başında; ürün güvenliği politikalarının dış ticaret politikası, genel ekonomik hedefler, insan sağlığı ve güvenliği, kamu yararı doğrultusunda düzenlenmesi, ihracat ürünlerinin kalitesini, rekabet gücünü ve dış pazarlarda itibarını arttırmaya ve karşılaştığı teknik engellerin kaldırılmasına yönelik çalışmalar yapılması ve dış ticarete konu ürünlere ilişkin teknik düzenlemelerin hazırlanması ve bunlara göre uygunluk denetimlerini yapılması gelmektedir.

Teknik düzenlemeler mevzuatı uyarınca 2013 yılında çoğunlukla ürün grupları ve AB teknik mevzuatı esas alınarak uygulanmakta olan Tebliğler Tablo 44'de gösterilmektedir. Buna göre 19 adet TDÖ düzenlemesi kapsamında 7.168 tarife satırına (GTİP olarak) karşılık gelen 131 milyar Dolarlık ithalat için SBS ve TTE önlemi alınmıştır.

Tablo 44. Teknik Düzenlemeler Mevzuatında TDÖ'ler (2013)

Tebliğ Adı	ÇKDE (Kategori)	Etkilenen Tarife Satırı (adet)	İthalat Değeri (2013, milyon Dolar)
İthalatta Standartlara Uygunluk Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/1)	B	144	4.895,9
Japonya'dan İthal Edilecek Gıda ve Tarım Ürünlerinin Radyasyon Kontrolü Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/2)	A	1505	11.200,2
Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Atıkların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/3)	B	134	11.018,8
Sağlık Bakanlığının Özel İznine Tabi Maddelerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/4)	B	57	172,3
Gıda, Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının Kontrolüne Tabi Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/5)	A	4.018	71.173,6
Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Kimyasalların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/6)	B	5	7,8
Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Katı Yakıtların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/7)	B	7	1.255,2
Telsiz ve Telekomünikasyon Terminal Ekipmanlarının İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/8)	B	29	3.061,3
CE İşareti Taşıması Gereken Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/9)	B	408	6.069,0
Oyuncakların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/10)	B	32	515,8
Kişisel Koruyucu Donanımların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/11)	B	38	441,3
Yapı Malzemelerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/14)	B	61	583,6
Pil ve Akümülatörlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/15)	B	23	308,8
Tıbbi Cihazların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/16)	B	46	1.989,7
Orman Yetiştirme Materyallerinin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/17)	A	1	0,0
Tütün, Tütün Mamulleri, Alkol ve Alkollü İçkilerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/19)	B	257	1.174,9
Sağlık Bakanlığınca Denetlenen Bazı Ürünlerin İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/20)	B	93	7.638,9
Bazı Tarım Ürünlerinin İhracatında ve İthalatında Ticari Kalite Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/21)	B	290	1.985,8
Çevrenin Korunması Yönünden Kontrol Altında Tutulan Metal Hurdaların İthalat Denetimi Tebliği (Ürün Güvenliği ve Denetimi: 2013/23)	B	20	7.568,4
TOPLAM		7.168	131,1

Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

Şekil 34. Teknik Düzenlemeler Mevzuatı Kapsamında TDÖ'ler (1996 –2013)

Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

İthalat mevzuatından farklı olarak, 1995 yılı sonrasında teknik düzenlemeler kapsamında alınan önlemlerin ithalat içindeki payının yükseldiği, 1996 yılında toplam ithalat içinde TDÖ'ye konu olan ürünlerin değer olarak %48,3 olan payının 2013 yılı değerleri ile %52,1'e yükseldiği anlaşılmaktadır (Şekil 34). Öte yandan önlem sayısında yaklaşık beş kat artış görülmekle birlikte, bu durumun AB teknik mevzuatına uyuma bağlı olarak ürün bazında farklı yöntemleri içeren karmaşık ve detaylı teknik düzenlemelerin uygulanması ihtiyacından kaynaklandığı düşünülmektedir. Nitekim 1995 yılı öncesinde zorunlu standart uygulaması kapsamında ithalat denetimine tabi olan oyuncaklar, tıbbi cihazlar, kişisel korunma ekipmanları gibi ürün grupları, daha sonra AB'nin Yeni Yaklaşım Direktiflerinin de iç mevzuata uyumlaştırılmasıyla ayrı birer TTE önlemi olarak ortaya çıkmıştır.

Şekil 34'de görülen diğer bir önemli özellik ise artan TDÖ sayısına rağmen, bu önlemlerden etkilenen tarife satırı ya da ürünlerin sayısındaki azalmadır. 1996 yılında 7.384 adet tarife satırı önleme konu olurken, bu sayı 2013 yılında 7.168'e gerilemiştir. Diğer taraftan, bu gelişmenin dikkatli bir şekilde yorumlanması gerekmektedir. Zira gümrük aşamasında TTE ya da SBS denetimini içeren söz konusu düzenlemeler geçmişte sabit bir liste halinde yayımlanırken, bu uygulama yerini risk analizine bırakmıştır. Diğer bir ifadeyle, ilgili kamu kurum ve kuruluşlarının görüşleri, iç piyasada yapılan ürün denetim sonuçları, şikâyetler vb. bilgiler çerçevesinde her yıl güncellenen denetim listeleri, aslında ürün gruplarının tamamını içermemektedir. Bu nedenle bir TDÖ'ye konu olan potansiyel ürün sayısı günümüzde geçmişe göre görüldüğünden daha az olabilmektedir.

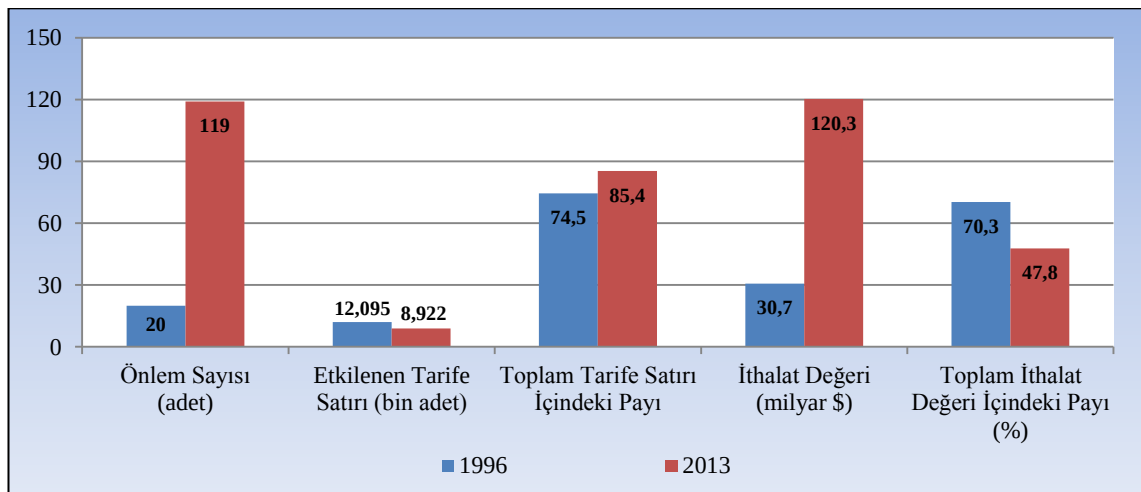
4.3.4. TDÖ'lerin Toplam Net Etkisi

Yukarıdaki bilgilere rağmen TDÖ'lerin Türkiye'nin ithalatını toplamda ne ölçüde etkilediğini tahmin etmek oldukça güçtür. Örneğin, bu genel etkiyi hesap etmek için ithalat mevzuatı ve teknik düzenlemeler mevzuatı kapsamında alınan önlemlerin tarife satırı ve bu tarife satırlarına karşılık gelen ithalat değerlerinin aritmetik toplamı bazı yanılgılara neden olacaktır. Çünkü genellikle ayrı tebliğler şeklinde alınan önlemlerin kapsadığı ürünler başka düzenlemelere de konu olabilmekte, dolayısıyla aynı etkinin basit aritmetik toplama en az birden fazla dikkate alınması anlamına gelebilecektir.

Bu nedenle, söz konusu iki mevzuat uyarınca alınan önlemlerin net etkisini bulabilmek amacıyla, önceki iki başlık altında ele alınan tüm TDÖ tebliğleri kapsamındaki ürünler, genel bir liste halinde bir kez dikkate alınacak biçimde Şekil 35'de yeniden hesaplanmıştır. Bu hesaplama göre, ithalat mevzuatı ile teknik düzenlemeler mevzuatı kapsamındaki TDÖ'lerden etkilenen tarife satırı ve ithalat değerleri ile bunların toplam içindeki payları gösterilmektedir.

Alınan önlem sayısının artmasına rağmen, bu önlemlere konu olan ürünlerin toplam ithalat içindeki payının değer olarak artmaması ya da azalması, söz konusu önlemlerin aynı ürünleri kapsayacak şekilde uygulandığına işaret etmektedir. Diğer bir açıklama ise TDÖ'lere konu olmayan ürünlerin ithalat artışının uygulananlara göre daha hızlı olduğudur. Başka bir ifadeyle, genel olarak TDÖ'lerin ithalatın kısıtlanmasında etkili olduğu sonucuna varılabilir.

Şekil 35. TDÖ'lerin Net Etkisi (1996 – 2012)



Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

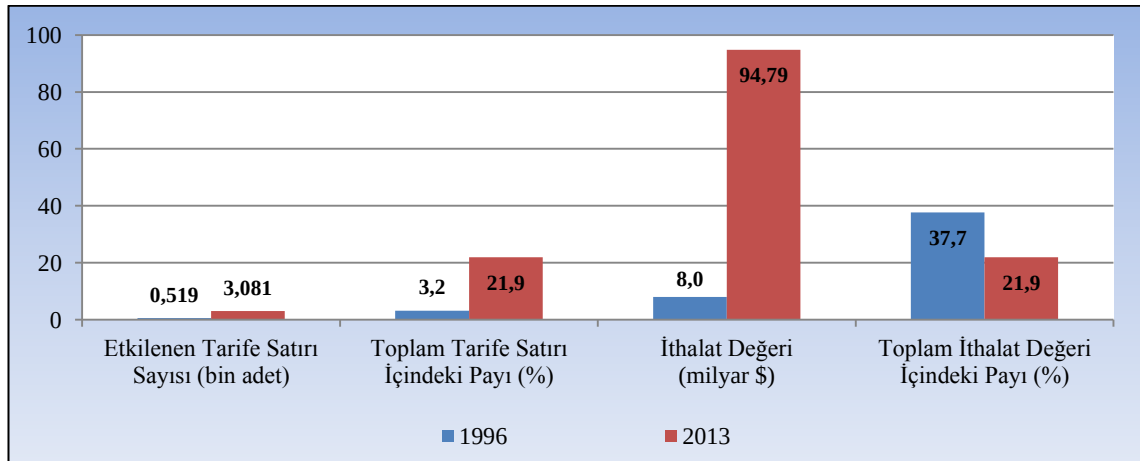
Şekil 35'de elde edilen bulgular ile ithalat ve teknik düzenlemeler mevzuatının ayrı ayrı ele alınması sonucunda yapılan tespitler arasında önemli farklar bulunmaktadır. DTÖ'ye ve Gümrük Birliğine taraf olmasından sonra Türkiye, 2013 yılında aldığı önlem sayısını 1996 yılına göre beş kat artırmış,

dolayısıyla söz konusu dönemde TDÖ'lerden etkilenen tarife satırı sayısının toplam tarife satırı içindeki payı yükselmiştir. Buna karşılık, önlemlerden etkilenen ithalat değeri önemli ölçüde gerilemiş ve 1996 yılında toplam ithalatın %70,3'ü TDÖ'lerden etkilenirken, bu rakam 2013 yılında %50'nin altına düşmüştür.

Toplam net etkinin bulunması TDÖ'lerin uygulanması hakkında başka çarpıcı bir tespiti ortaya koymaktadır. Bir ürünün birden fazla TDÖ'ye konu olması durumunda, ticaret üzerindeki etkiler beklenenden daha fazla olacaktır. Bu nedenle, daha önceki bölümlerde açıklanan TDÖ'lerin ölçülmesine yönelik teknik sorunlara rağmen, aynı ürün için uygulanan birden fazla TDÖ'nün tespiti ve bu tür ürünlerin TDÖ'lere konu olan toplam ürünler içindeki payının ayrıca değerlendirilmesinde fayda bulunmaktadır.

Şekil 36 gerek ithalat gerek teknik düzenlemeler mevzuatı kapsamında birden fazla TDÖ'ye konu olan ürünlere ilişkin bilgileri içermektedir. Söz konusu şekilde, birden fazla önleme konu olan tarife satırının yaklaşık beş kat arttığı, bunun sonucunda 2013 yılı itibarıyla toplam tarife satırı içindeki ürünlerin %21,9'unun birden fazla TDÖ'ye tabi tutulduğu görülmektedir. Bu oran, 1996 yılında sadece %3,2'dir. Asıl çarpıcı olan bahsedilen ürünlerin ithalat değerinin 1996 yılında 8 milyar Dolardan (%37,7), 2013 yılında yaklaşık 95 milyar Dolara tırmadığı, buna rağmen toplam ithalat içindeki payının %21,9'a gerilediğidir. Kısacası, bir ürün için birden fazla uygulanması halinde, TDÖ'lerin ithalat üzerindeki kısıtlayıcı etkisinin arttığı düşünülebilir.

Şekil 36. Birden Fazla TDÖ'ye Konu Ürünler



Kaynak: TÜİK verilerinden hesaplanmıştır.

Yukarıdaki tespitlere göre, Türkiye'nin belirli sektörlerde aldığı önlemlerin yetersiz kalması nedeniyle başka TDÖ'ler uygulaması ihtiyacından kaynaklandığı düşünülmektedir. Diğer bir açıklama ise

teknolojinin gelişmesinin yanı sıra tüketici ve çevrenin korunması gibi politika amaçlarının zaman içinde önem kazanmasına bağlı olarak ürünlere yönelik mevzuat düzenlemelerinin sayısal artması ve içerik olarak daha karmaşık hale gelmesidir. Örneğin, elektrikli ürünler ya da pil veya akümülatörlerin geçmişte sadece kaliteli olması ya da belirli standartları sağlaması yeterli görülürken, günümüzde bu ürünlerin çevreye verdiği zararlar dikkate alınarak ayrıca geri dönüşüm kurallarına tabi olması gibi uygulamalar hayata geçmiştir.

5. BÖLÜM: TARİFE-DIŞI ÖNLEMLERİN ETKİSİNİN ÖLÇÜLMESİ

5.1. ÖLÇÜM YÖNTEMLERİ

TDÖ'lerin giderek artan önemi çerçevesinde uluslararası ticareti nasıl etkilediğine yönelik çok sayıda sayısal çalışma yapılmıştır. Bu çalışmalarda ulaşılan sonuçlara göre, DTÖ'nün 2012 yılı Dünya Ticaret Raporunda, ortalama olarak TDÖ'lerin tarifelerin neredeyse iki kat ticareti kısıtlayıcı etkisi olduğu ileri sürülmektedir. Ayrıca, tarifelerin azalması sonucunda TDÖ'lerin genel olarak ticareti kısıtlayıcı etkisinin daha da arttığı ve çoğu ülkede TDÖ'lerin tarifelere nazaran önemli hale geldiği ifade edilmektedir. OECD ise TDÖ'lerin alt gruplarından sadece birinin serbestleşmesi halinde dünya refahına 90 milyar Dolar katkı sağlayacağını belirtmektedir.

TDÖ'ler tarifelerin aksine ülkeler ve sektörler itibariyle farklılık göstermekte ve bu nedenle ticaret üzerindeki etkilerinin ölçülmesinde sorunlar ortaya çıkmaktadır. Buna rağmen, TDÖ'lerin etkilerinin değerlendirilmesine ilişkin kullanılan bazı ortak yöntemler bulunmaktadır. TDÖ'lerin uygulanması sonucunda iç piyasa fiyatlarının yükselmesi ya da ithalatın azalması şeklinde doğrudan etkiler görülmektedir. Dolayısıyla, TDÖ'lerin etkilerini ölçmeye yönelik yöntemler fiyat ve miktar değişimlerini esas almaktadır. Bu değişimler göz önünde bulundurularak simülasyon metotları gibi daha ileri analizler yapılabilen ve ihracat, ithalat, fiyatlar, yerli üretim ve GSYH gibi değişkenler üzerindeki muhtemel etkileri ele alınabilmektedir.

Söz konusu yöntemlerin bazılarının temel hedefi, tarifelerle bir karşılaştırma yapılmasına imkân sağlayan TDÖ'lerin *ad valorem* karşılıklarının hesaplanmasıdır (Deardorff & Stern, 1997, s. 7). Bu yöntemler, bir önceki bölümde Türkiye için yapıldığı şekilde, TTE veya SBS gibi belirli TDÖ'ler üzerinde yoğunlaşmak suretiyle ticaretin yönü ve hacmi üzerindeki etkilerin tahmin edilmesi amacıyla kullanılabilmektedir.

Bununla birlikte, kullanılacak yöntemin yapılacak analizin amacına ve eldeki bilgilerin niteliğine göre seçilmesi gerekmektedir. Örneğin, bir TDÖ'nün uygulanması sonucunda kazançlı çıkan ya da kaybeden tarafların tespiti ya da hangi TDÖ'lerin ticaret üzerinde daha etkin olduğu gibi sorular kullanılacak yöntemin seçilmesinde önemlidir. Bu çerçevede, TDÖ'lerin etkilerini ölçülmesinde başvurulan yöntemlerin özellikleri, kullanılan veriler ve olumlu ya da olumsuz yanları dikkate alınmalıdır.

5.1.1. Fiyat Farkı Metodu

Fiyat farkı yaklaşımında temel düşünce TDÖ'lerin uygulanması halinde tüketiciler tarafından ödenen fiyatların olması gerekenden daha yüksek olacağıdır. Bu yaklaşımda uygulanan yöntem, bir TDÖ'nün uygulanması öncesinde ve sonrasında oluşan fiyatların karşılaştırılmasıdır. Fiyat farkı genellikle tarife cinsinden ifade edilmektedir. TDÖ'ler dışında bir çok faktörün hem maliyetleri hem de fiyatları etkilemesi nedeniyle, söz konusu karşılaştırma pratik uygulamada oldukça zordur (Ferrantino M. , 2012). Özellikle dış ticarete konu olan bir ürün için TDÖ haricinde taşıma, yükleme, sigorta, gümrük sonrası dağıtım gibi bir çok ilave maliyet unsuru bulunmaktadır. Bu nedenle, TDÖ'nün gerçek karşılığını tespit amacıyla bahsedilen maliyet unsurlarının hesaplamalarda dikkate alınması gerekmektedir.

5.1.2. Çekim Modeli

Fiyat Farkı Yaklaşımının dezavantajları göz önüne alınarak, TDÖ'lerin ticaret akımlarına etkisini ölçmek amacıyla ekonometrik yöntemlere başvurulmaktadır. Literatürde TDÖ'lerin etkilerini ölçmek üzere genellikle Çekim Modelleri kullanılmaktadır.

Adından anlaşılacağı üzere, çekim modeli ikili ticaret akımlarını büyüklük ve mesafe değişkenleri ile açıklamak üzere kullanılmaktadır. Çekim modeline ilk kez Tinbergen (1962) tarafından ikili ticaret akımlarının etkenlerini analiz etmek amacıyla başvurulmuştur. Çekim modeli, Tinbergen'den sonra iktisatçılar tarafından kullanılmakla birlikte, asıl 1995 yılından sonra uluslararası ticaretin önemli bir parçası haline gelmiştir (Tayyab & diğerleri, 2012, s. 83). Ana fikri, fizik alanında Newton tarafından geliştirilen yer çekimi kanununa dayanmaktadır. Tinbergen (1962), ülkeleri fiziki cisimlere benzeterek, ikili ticaret akımlarının ekonomik büyüklük ile doğru orantılı, buna karşılık mesafe ile ters ilişkili olduğunu ampirik bir çalışma yoluyla ortaya koymaya çalışmıştır. Deardorff (1995) çekim modelinin, geleneksel Ricardocu ve Heckscher-Ohlin modelleri ile uyumlu olduğunu göstermiştir.

Geleneksel çekim modeline göre, orijin i ülkesinde üretilen Y_i mal miktarı, j varış ülkesindeki talep E_j ile doğru orantılı iken, iki ülke arasındaki potansiyel ticaret söz konusu iki ülke arasındaki d_{ij} mesafesi ile ters orantılıdır. Bu yaklaşıma göre, i ve j ülkeleri arasında beklenen T_{ij} mal ticareti, Y_i ve Y_j değişkenleri için ticaret yapan ülkelerin gayri safi milli hasılları olmak üzere, en basit şekilde aşağıdaki denklem şeklinde ifade edilmektedir (Silva & Tenreyro, 2006, s. 642):

$$T_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3}$$

İktisat amaçlı yapılan çalışmalarda kullanılan verilerin gelişigüzel gözlemlerden oluşması nedeniyle, ekonomik analizlerde eşitliğin stokastik formu şu şekilde kullanılmaktadır:

$$T_{ij} = \alpha_0 Y_i^{\alpha_1} Y_j^{\alpha_2} D_{ij}^{\alpha_3} \varepsilon_{ij}$$

Denklemden Y_i ve Y_j değişkenleri için ticaret yapan ülkelerin gayri safi milli hasılları kullanılmakta ve hata terimini gösteren ε 'nin 1 değerini alması beklenmektedir. Söz konusu eşitliğe göre tarafların ekonomik büyüklükleri arttıkça ticaret hacmi de artmakta, buna karşılık taraflar arasındaki mesafe arttıkça ticaret hacmi küçülmektedir. Yapılan çalışmaların çoğunluğunda, modelin %70-80 düzeyinde oldukça yüksek bir açıklama gücü gösterdiği ortaya konulmuştur (Bergeijk & Brakman, 2010, s. 5). Siyasi sınırlar, ortak dil ve kültür gibi ticareti etkilemesi muhtemel diğer değişkenlerin eklenmesi durumunda, çekim modelinin açıklama gücünün daha da arttığı görülmüştür.

Çekim modelleri, genellikle ticaret akımlarını veya bu akımları etkileyen politikaların analizi için kullanılmaktadır. Örneğin, ülkeler ya da bölgeler arası ticaret akımları veya spesifik sektörlerde mal ticareti hareketleri çekim modelleri yöntemiyle araştırılmıştır. Diğer taraftan, çekim modellerinin giderek bölgesel ticaret alanları, para birliği veya gümrük birliği gibi ekonomik entegrasyonların ticaret üzerindeki etkilerini incelemek üzere kullanıldığı görülmektedir. Benzer şekilde, sınır komşuluğu, domino etkisi, YDY, menşe kuralları, taşıma maliyetleri, kurumsal alt yapı vb. değişkenlerin politika etkilerini incelemek amacıyla söz konusu modellere başvurulmaktadır.

5.2. ÇEKİM MODELİNİN TÜRKİYE UYGULAMASI

5.2.1. Literatür İncelemesi

Kepaptsoglou ve diğerleri (2010), 1999-2009 yılları arasında yapılan 59 adet ampirik çalışmayı ele aldığı makalelerinde, çekim modellerinin ticaret akımlarının analizinde ve ticaret anlaşmalarının etkilerini açıklamakta temel bir araç haline geldiğini teyit etmektedir. Bu süreçte yapılan çok sayıda araştırma, modelin teorik alt yapısının ve tahmin yöntemlerinde kullanılan tekniklerin sürekli geliştirilmesine katkı sağlamıştır. Bu çerçevede, son dönemde yapılan araştırmalarda panel veri setinin kullanılmasının sağladığı avantajlar ortaya çıkmıştır.

Bahsedilen ampirik çalışmalara ilişkin değerlendirmede, çekim modellerinde kullanılan değişkenlere ve tahmin yöntemlerine ilişkin ayrıca tespitler yapılmıştır. GSYH, kişi başına GSYH ve mesafe en çok modelde kullanılan değişkenler olmuştur. Buna karşılık ekonomik yapının benzerliği değişkenine çok az başvurulduğu anlaşılmaktadır. Ortak dil ve sınır komşuluğu kukla değişken olarak modele dâhil edilmektedir. Hesaplanması zor olan taşıma maliyetlerini detaylı şekilde inceleyen birkaç çalışma

bulunmaktadır. Kukla değişkenleri çoğunlukla ticaret anlaşmaları, gümrük birlikleri ve ortak tarih, dil gibi benzer ülke özellikleri için kullanılmıştır. Genel olarak GSYH ve nüfus ekonomik büyüklüğü gösteren değişkenler olarak kabul edilirken, ticareti engelleyen temel değişken mesafe olarak değerlendirilmiştir.

Anderson ve Wincoop (2003) tarafından yapılan çalışmalar sonrasında, çekim modellerinin tahminlerinde EKK yönteminin tek başına kullanılmadığı görülmektedir. Analizin amacına, seçilen ülkelere ve veri setinin özelliklerine göre tesadüfi etkiler (random effects) veya sabit etkiler (fixed effects) yöntemlerine başvurulmakla birlikte, son araştırmalar, ilerleyen bölümlerde anlatılacağı gibi, sabit etkiler metodunun tahmin için en etkin yol olduğuna işaret etmektedir.

Türkiye'nin dış ticaret akımlarını etkileyen faktörlerin analizi için kullanılan çekim modellerinin, yine ağırlıklı olarak EKK metodunun yanı sıra tesadüfi veya sabit etkiler yöntemleri ile tahmin edildiği ve yukarıda bahsedilen çalışmalarla benzer özellikler taşıdığı görülmektedir. 2005-2013 yılları arasında yapılan ampirik çalışmalar Tablo 45'de özet liste halinde verilmiştir. Söz konusu listede yer alan 16 modelde, Türkiye'nin bir ülke, ülke grubu ya da tüm ülkelerle, belirli sektörler ya da genel olarak ikili ticaret akımlarında etkili olan politika değişkenlerinin tespiti amaçlanmıştır. Modellerde geleneksel çekim modelinin yapısına uygun olarak, bağımlı değişken olarak Türkiye'nin ikili ticareti (veri setine bağlı olarak ihracatı veya ithalatı ya da ticaret hacmi) ve bağımsız değişken olarak genellikle GSYH ve coğrafi uzaklık (mesafe) kullanılmıştır. Kepaptsoglou ve diğerlerinin (2010) tespitlerine paralel olarak, gümrük birliği ilişkisi, sınır komşuluğu, nüfus ve ticareti etkilemesi muhtemel ortak değerler (dil, tarih, kültür veya etnik orijin) modellere bağımsız değişken olarak eklenmiştir.

Türkiye için yapılan tahmin sonuçlarına göre, GSYH ve mesafe değişkenlerinin ticaret üzerindeki etkilerinin, teorik beklentilere uygun çıktığı görülmektedir. Öte yandan, ekonomik büyüklüğün bir göstergesi olan nüfus değişkeninin etkisi hakkında kesin bir sonuca varmak mümkün değildir. Zira bu değişkenin katsayısı bazen pozitif ve anlamlı çıkarken, bazı durumlarda etkisiz ya da istatistiksel olarak anlamsız çıkmaktadır. Ticaret akımları üzerinde etkili olması beklenen ortak dil, tarih ve sömürge geçmişi ile sınır komşuluğu gibi diğer değişkenlerin etkisi ise tahmin edilen modellerde farklılık göstermektedir. Benzer şekilde, Türkiye'nin Gümrük Birliği ya da serbest ticaret ilişkisine yönelik analizlerde kesin sonuçlara ulaşılamamıştır. Örneğin, bazı modellerde Gümrük Birliği değişkeni EKİÖ ülkeleri için anlamlı olurken, diğerlerinde istatistiksel olarak anlamsız çıkmıştır. Gümrük Birliğinin Türkiye'nin ticaretinde ticaret yaratıcı veya ihracat artırıcı etkileri de görülmüştür. Tablo 45'de yer verilen modellerde, işgücü ücreti, reel döviz kuru, ekonomik krizler, makro ekonomik değişkenlerin de analizinin yapıldığı anlaşılmaktadır. Ancak bu değişkenlerin ticaret üzerinde değişik etkilere neden olduğu tespit edilmiştir.

Tablo 45. Türkiye Üzerine Tahmin Edilen Çekim Modelleri

Yazar	Amaç	Veri Seti	Bağımlı Değişken	Açıklayıcı Değişkenler	Tahmin Yöntemi	Sonuç
Lejour ve diğerleri (2004)	Türkiye ve AB arasındaki değişik sektörler için ticaret potansiyelinin belirlenmesi	38 ülke ve 15 sektör için panel veri seti	İhracat	GYSH, sanayi üretimi, mesafe, nüfus ve tarifler	EKK	Potansiyel ve gerçekleşmiş ticaret verilerini karşılaştırarak, ticaret engellerinin gümrük vergisi karşılığı bulunmuştur. Analize göre, Gümrük Birliği AB ile Türkiye arasındaki ikili ticareti artırmış ve Türkiye AB'ye nazaran daha fazla ekonomik kazanç sağlamıştır.
Antonucci ve Manzocchi (2005)	Türkiye'nin 1967-2001 yılları arasındaki ticaret akımlarını açıklamak için çekim modelinin kullanılması	1967-2001 yıllarına (35 yıl) ilişkin olarak Türkiye'nin ticaretinde önemli pay sahibi olan 45 ülkenin panel veri seti	İhracat veya ithalat	GSYH, ülke büyüklüklerinin benzerliği, göreceli faktör donanımları, AB üyeliği, AB ile zaman içindeki ilişkinin varlığı, Gümrük Birliği ilişkisi, tercihli ticaret anlaşması, mesafe, sınır (kara veya deniz) komşuluğu	Sabit Etkiler Modeli	Çekim modelinin ticaret yapısını açıkladığı istatistiksel olarak gösterilmiştir. İhracat ve ithalat için yapılan tahminlerde, GSYH ve ekonomik yapının benzerliği değişkenleri için katsayılar istatistiksel olarak anlamlı ve pozitif bulunmuştur. Faktör donanımlarının göreceli benzerliği Türkiye'nin ihracatını artırırken, ithalat modelinde istatistiksel olarak anlamlı değildir. Gümrük Birliği dışında serbest ticaret anlaşmalarının Türkiye'nin ticaretini artırıcı bir etkisi yoktur. Benzer şekilde, Gümrük Birliğinin, Türkiye ile AB arasındaki mal ticareti akımlarında spesifik bir rolü ya da herhangi önemli bir etkisi yoktur. Mesafenin ticaret üzerindeki etkisi beklendiği gibi negatif iken, sınır komşuluğu değişkeni istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır.
Bilici ve diğerleri (2008)	Çekim modeli kullanılarak AB'nin Türkiye'nin ticaretindeki rolünün tespit edilmesi	1992-2006 yıllarında ilişkin Türkiye ve ticaret ortaklarının ticaret hacimlerini içeren panel veri seti	Toplam ticaret hacmi	GSYH, nüfus, Türkiye ve ticaret ortağının ekonomik büyüme farkı, mesafe, ortak sınır komşuluğu, AB veya Karadeniz Ekonomik İşbirliği üyeliği	EKK ve Genelleştirilmiş EKK (Sabit Etkiler Modeli)	Türkiye'nin ve ticaret ortaklarının ekonomik büyüklükleri, ticaret akımlarının belirlenmesinde pozitif ve anlamlı çıkarken, nüfus negatif ve anlamlı olup kişi başına gelir farkı anlamsızdır. Ülkeler arası mesafe değişkeni istatistiksel olarak anlamlı ve ticareti negatif etkilerken, AB değişkeni pozitif ve anlamlıdır. Öte yandan, mesafe değişkeni AB üyesi ülkeler için Gümrük Birliği öncesi ve sonrasına göre önemini kaybetmiştir. Buna göre, AB ile Türkiye arasındaki ticaret akımları güçlenmiş, ancak ciddi değişikliklere neden olmamıştır.
Karagöz ve Karagöz (2008)	Karadeniz Ekonomik İşbirliği örneğinde Türkiye'nin dâhil olduğu 11 ülkenin ikili ticareti üzerinde etkili olan değişkenlerin çekim modeli ile analizi	16 yıllık ikili ticarete ilişkin panel veri seti	İhracat	Ticaret ortağının GSYH'si ve nüfusu, ülkelerin GSYH oranları dikkate alınarak hesaplanan coğrafi uzaklık	Sabit Etkiler Modeli	İthalatçı ülkenin GSYH'si ticareti olumlu etkilemektedir. Nüfus 4 ülke için ticaret üzerinde etkili iken, diğer iki ülkede anlamlı çıkmamıştır. Mesafe ile ticaret ters ilişkilidir.

Yazar	Amaç	Veri Seti	Bağımlı Değişken	Açıklayıcı Değişkenler	Tahmin Yöntemi	Sonuç
Akyüz ve diğerleri (2010)	Türkiye ile AB arasındaki ormancılık sektörü ticaretinin çekim modeli ile analizi	2000-2006 yılları arasındaki ticaret değerlerini içeren panel veri seti	Ormancılık ürünleri ihracatı	GSYH, nüfus, mesafe, komşuluk ilişkisi, ortak dil kullanımı, AB-15 üyeliği	EKK	GSYH'nin ticaret üzerindeki etkisi pozitif iken mesafenin etkisi negatiftir. Nüfusun ticaret üzerinde etkisi bulunmamıştır. Mesafe ticaret ile ters ilişkili olup, en etkili değişkendir. Komşuluk ilişkisinin ve AB-15 üyeliğinin ticareti artırıcı etkisi vardır. Ortak dil değişkeni istatistiksel olarak anlamlı değildir.
Karagöz ve Saray (2010)	Çekim modeli kullanılarak Türkiye'nin ticaret akımlarında etkili olan faktörlerin tespit edilmesi	Türkiye ile APEC üyesi 23 ülkenin 2001-2005 yıllarına ilişkin toplam ticaret hacimlerini içeren panel veri seti	Toplam ticaret hacmi	GSYH, nüfus ve ağırlıklandırılmış mesafe	EKK ve Tesadüfi Etkiler Modeli	Türkiye ve APEC arasındaki ticaret hacmi GSYH değişkeninden pozitif ve mesafe değişkeninden negatif etkilenmektedir. Ülke nüfuslarının ise ticaret üzerinde etkisi tespit edilememiştir. Bazı APEC üyesi ülkeler dışında Türkiye genel olarak ticaretini potansiyelin üzerinde geliştirmiştir.
Genç ve diğerleri (2011)	Karadeniz Ekonomik İşbirliği bölgesinde ticaret akımlarını etkileyen faktörlerin çekim modeli yardımıyla belirlenmesi	1997-2004 dönemi ile 1997-2000 ve 2001-2004 alt dönemlerine ilişkin panel veri seti		GSYH, nüfus, mesafe, ortak sınır ve dil	EKK ve Tesadüfi Etkiler Modeli	İhracatçı ve ithalatçı ülkelerin GSYH'leri ve nüfusları bölgedeki ticaret akımlarını pozitif olarak etkilemektedir. Ancak, ihracatçı ülkelerin GSYH'leri ve nüfuslarının ticaret akımları üzerindeki etkisi daha fazladır. Diğer taraftan, üye ülkelerin başkentlerinin birbirine olan uzaklığı ticaret akımlarını negatif olarak etkilerken, ülkelerin ortak sınıra sahip olmaları ve aynı dili konuşmaları ticaret akımlarını pozitif olarak etkilemektedir.
Tatlıcı ve Kızıltan (2011)	Türkiye'nin ihracat akımlarının çekim modeli ile analiz edilmesi	46 ülke ve 1994–2007 arasını kapsayan 14 yıllık panel veri	İhracat	GSYH, nüfus, mesafe, Gümrük Birliği ilişkisi ve ortak sınır	Tesadüfi Etkiler Modeli	Türkiye ve diğer ülkelerin GSYH'leri beklendiği gibi pozitif işaretli ve anlamlı çıkmıştır. Türkiye'nin ve diğer ülkelerin nüfus değişkenlerinin katsayılarının anlamsız olduğu bulunmuştur. Mesafe değişkeninin katsayısı ise beklenen negatif işarete sahiptir ve anlamlıdır. Gümrük Birliği'nin ve ortak sınırın, Türkiye'nin ihracatı üzerinde anlamlı etkileri bulunamamıştır.
Dinç (2012)	Türkiye'nin ikili ticaret akımlarının belirleyicilerini panel çekim modeli yaklaşımı kullanılarak incelenmesi	1990-2006 dönemi itibarıyla, 95 partner ülkeye ait panel veri analiz edilmektedir	Ticaret hacmi	GSYH, mesafe, nüfus, Gümrük Birliği ilişkisi, sınır komşuluğu	Prais-Winsten regresyon analizi	Türkiye ile ticaret ortakları arasındaki ticaret hacminin ülkelerin ekonomik büyüklükleri ile pozitif, aralarındaki uzaklık ile ise negatif bir ilişki içinde olduğunu göstermektedir. Modellerin çoğunda, ortak ülke nüfusunun ticaret üzerinde anlamlı bir etkisi bulunmamaktadır. Gümrük Birliği kukla değişkeni, yalnızca EKİÖ ülkelerine ilişkin modelde pozitif ve istatistiksel olarak anlamlı bir etkiye sahiptir. Buna ek olarak, ortak bir kara veya deniz sınırına sahip olma şeklinde temsil edilen coğrafi yakınlığın ticaret akımları üzerinde belirleyici bir etkisinin olmadığı bulgulanmıştır.

Yazar	Amaç	Veri Seti	Bağımlı Değişken	Açıklayıcı Değişkenler	Tahmin Yöntemi	Sonuç
Suvankulov ve Ali (2012)	Türkiye ve Pakistan arasındaki ikili ticaretin çekim modeli yaklaşımı ile analiz edilmesi.	1996-2009 yıllarına ilişkin 165 ülkeyi kapsayan ikili ticarete ilişkin panel veri seti	İhracat	Nüfus, kişi başına GSYH, mesafe, ortak sınır/para/dil/tarih ve hukuk sistemi, DTÖ üyeliği, ticaret anlaşmalarına üyelik, reel döviz kuru	EKK ve Sabit Etkiler Modeli	Tahmin sonuçları yakın zamanda yapılan çekim modelleri sonuçları ile uyumludur. Nüfus ve her iki tarafın kişi başına GSYH değişkenlerini pozitif etkisi tespit edilmiştir. Mesafenin ticarete etkisi negatiftir. Ortak tarihi geçmişin ikili ticaret üzerinde çok güçlü etkisi olduğu hesaplanmıştır. İki ülkenin büyük şehirleri arasındaki mesafe dikkate alınmak suretiyle, komşuluk ilişkisi ticaret hacmini artırmaktadır. Ticaret ve parasal işbirliğini artıran tüm değişkenlerin ticaret üzerinde olumlu etkisi bulunmuştur.
Gencer (2012)	Lojistik alanda ve teknolojiye gelişmeler sonucunda azalan taşıma maliyetleri ve küreselleşme sonucunda çekim modelinin Türkiye için geçerli olup olmadığının temel ve genişletilmiş çekim modelleri ile araştırılması	1993-2008 yılları arasında Türkiye'nin 292 ülke ile yaptığı ihracat ve ithalat verileri	İhracat ve ithalat	GSYH, mesafe ve spesifik ülke grupları (AB, eski Sovyetler Birliği, İslam ülkeleri ve Orta Asya Türk Cumhuriyetleri)	EKK	Çekim modeli 1993-2008 yılları arasında Türkiye'nin ikili ticaretini açıklamaktadır. Diğer yandan, Orta Asya Türk Cumhuriyetleri dışında, diğer ülke grupları Türkiye'nin ticaretinde önem açısından farklılık göstermemektedir. Bu durum, ortak tarih, din, kültür ve dil unsurları açısından Türkiye ile Orta Asya arasındaki derin ilişkilerle açıklanmaktadır. 1995 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği ise Türkiye ile AB arasındaki ticareti artırmamıştır. Bunun temel sebebi, Türkiye'nin ihracatının Gümrük Birliği kapsamı dışında bırakılan tarım ürünlerinden oluşması olarak değerlendirilmektedir.
İmamoğlu ve Soybilgen (2012)	Türkiye'nin ihracatında ekonomik büyüklük ve coğrafi mesafenin etkisinin araştırılması	Türkiye'nin 2002-2008 yılları arasındaki ihracat verileri	Ticaret ortağı düzeyinde ortalama ihracat	Ortalama GSYH, mesafe, komşuluk ve Gümrük Birliği ilişkisi	EKK	UPF ve DB veri tabanları için iki ayrı tahmin yapılmıştır. GSYH ve mesafe değişkenleri ihracat üzerinde etkilidir. Komşuluk ilişkisi her zaman istatistiki olarak anlamlı değildir. Gümrük Birliği ilişkisinin ihracat üzerinde etkisi yoktur.
Özenç ve Altaylıgil (2013)	Türkiye'nin küresel tedarik zincirindeki yerini analiz etmek amacıyla, ikili yedek parça ve komponent ticareti çekim modeli ile incelenmiştir	1992-2009 yılları arasında 46 ülke ile yapılan yedek parça ve komponent ticaretine ilişkin panel veri	Yedek parça ve komponent ithalatı ve ihracatı	GSYH, mesafe, Gümrük Birliği (kukla değişken), işgücü ücreti, reel döviz kuru ve internet kullanımı	EKK	Yedek parça ve komponent ticaretinde işgücü ücretleri önemli bir avantaj olmakla birlikte, bu ticareti açıklamak için tek başına yeterli değildir. Gümrük Birliği hem ihracat hem de ithalatı etkileyen önemli bir değişkendir. İşgücü ücretleri düştükçe ithalat artmakta, bu durum yedek parça ve komponent ihracatı arttıkça ithalata bağımlılığın artmasıyla açıklanmaktadır. Reel döviz kurunun ihracat üzerinde önemli bir etkisi yoktur. İthalatta ise önemli ve negatif bir etkisi bulunmaktadır. GSYH değişkenleri istatistiki olarak anlamlı değildir. Bu tespit, küresel üretim zincirinde ihtisaslaşma sonucunda ticaretin çok yönlü olması ve ülkelerin ekonomik büyüklüklerinin ticaret üzerindeki etkisinin azalmasından kaynaklanmaktadır.

Yazar	Amaç	Veri Seti	Bağımlı Değişken	Açıklayıcı Değişkenler	Tahmin Yöntemi	Sonuç
Anagnostou ve Panteladis (2013)	Türkiye'nin Avrasya ve Akdeniz bölgeleri ile ekonomik entegrasyon sürecinin dinamik çekim modeli ile analiz edilmesi	Türkiye'nin 1996-2010 yılları arasında yaptığı ticarete ilişkin panel veri seti	Türkiye'nin ihracat ve ithalatı	Nüfus, reel GSYH, mesafe, ticareti yapısal olarak etkileyen kukla değişkenler (ortak coğrafi alan, tarih, kültür ve etnik orijin), kişi başına gelir farkı, reel döviz kuru	EKK ve Sabit Etkiler Modeli	Çalışmada Türkiye'nin entegrasyon sürecini yönlendiren coğrafya, tarih ve kültür gibi yapısal faktörlerin, Avrupa'nın ve Avrasya'nın hızlandırıcı etkisiyle de farklı düzeylerde ve aynı anda ortaya çıktığı gösterilmiştir.
Arvas ve Ic (2013)	Türkiye'nin ikili ticaretini kolaylaştıran veya kısıtlayan değişkenlerin test edilmesi	1990-2005 yılları arasında Türkiye'nin yıllık ikili ticaretini içeren panel veri seti	İhracat	Reel döviz kuru, Gümrük Birliği ilişkisi, 1994 ve 2001 krizleri, mesafe, gelir (GSYH veya satın alma gücü paritesi) ve nüfus	EKK ve Tesadüfi Etkiler Modeli	GSYH ve nüfus değişkenleri (Türkiye'nin GSYH'si hariç) istatistiki olarak anlamlı olup, Türkiye ve ticaret ortağının toplam GSYH'si dikkate alındığında pozitif katsayı hesaplanmaktadır. Diğer bir ifadeyle, Türkiye büyük ekonomiler ile daha fazla ticaret yapma eğilimindedir. Mesafe değişkeninin katsayısı beklendiği gibi negatif bulunmuştur. 1994 krizini etkisi ise, reel döviz kurundaki değer kaybı nedeniyle, ithalatı kısması ve buna karşılık ihracatı teşvik etmesi sonucunda toplamda ticareti pozitif etkilemiştir. Gümrük Birliği ilişkisi ile 2001 krizi değişkenlerinin katsayısı anlamsız olduğundan modelin dışında bırakılmıştır. Reel döviz kurunun ticarete etkisi fazla olmamakla birlikte, bu etki bazı ülkelerle ikili ticareti oldukça olumlu etkilemektedir.
Akgül (2013)	Çekim modeli kullanılarak, Türkiye ile İslam İşbirliği Teşkilatına (İİT) üye ülkelerle olan ikili ticarete çeşitli ekonomik, coğrafi, kültürel ve kurumsal faktörlerin incelenmesi	2000-2010 yılları arasında Türkiye ile İslam İşbirliği Teşkilatına üye 55 ülke arasındaki ticarete ilişkin panel veri seti	Toplam ticaret hacmi	GSYH, kişi başı GSYH, mesafe, ortak para birliği, serbest ticaret anlaşmasının varlığı, ortak coğrafi bölge/sınır komşuluğu/sömürge geçmişi/dil/yönetim biçimi geçmişi/demokrasi geçmişi/otokrasi geçmişi ve rejim sürekliliği geçmişi	EKK	İİT genelinde GSYH arttıkça ikili ticaret artmakta, ancak kişi başına gelirin artması İİT-içi ticareti olumsuz etkilemektedir. İkili ticaret açısından mesafe ise önemli bir etkidir. Ülkeler arasındaki demokrasi, otokrasi, yönetim biçimi ve rejimin sürekliliği gibi kurumsal yönetim farklılıkları ticaret üzerinde değişik etkilere neden olabilmektedir. İİT genelinde, ortak para birliği ve sömürge geçmişi ticareti olumlu etkilemektedir. Türkiye açısından ortak sömürge geçmişi istatistiksel olarak anlamlı olmayıp, otokrasi genel çekim modelinin aksine ticarete olumsuz etki yapmaktadır. Bununla beraber, yönetim biçimi, demokrasi ve rejimin sürekliliği gibi kurumsal yönetim farklılıkları istatistiksel olarak anlamlı değildir. Ortak dil birliğinin İİT geneli ve Türkiye için ticarete olumlu etkisi vardır. Serbest ticaret alanlarının Türkiye'nin İİT üyeleriyle yaptığı ticaret üzerinde etkisi, istatistiksel olarak anlamlı değildir. İİT geneli için yapılan modelin aksine, sınır komşuluğu Türkiye'nin ticaretini olumsuz etkilemektedir.

Literatürde Türkiye'nin ticaret akımlarını açıklamak üzere çok sayıda çekim modeli içeren çalışma yer almakla beraber, TDÖ'lerin etkisini doğrudan ölçmek amacıyla Türkiye örneği için yapılmış çalışmalara rastlanmamıştır. Buna karşılık, Türkiye dışında TDÖ'lerin ticaret üzerindeki etkilerini ölçmek amacıyla çekim modellerine sıklıkla başvurulmaktadır. Bu amaçla literatürde, çekim modellerinin ürün veya sektör düzeyinde belirli bir grup ülke ve zaman dönemi için kullanıldığı görülmektedir. Çekim modellerinin tahmininde EKK veya Poisson Pseudo-Maximum Likelihood (PPML) gibi lineer ya da lineer olmayan yöntemlere başvurulurken, bağımsız değişken olarak GSYH ve mesafe gibi geleneksel değişkenlerin yanı sıra, amaca göre farklı tarife ve TDÖ değişkenleri tanımlanmıştır. Bu kapsamda TDÖ'ler, TTE veya SBS önlemleri gibi genel, BSE hastalığı gibi SBS'nin spesifik bir önlemi veya kısıtlayıcılık endeksi gibi gösterge haline getirilmiş değişkenler şeklinde çekim modellerinde kullanılmaktadır. Ayrıca, TDÖ'ler kukla değişken ya da tarife karşılığı ad valorem cinsinden hesaplanmış şekilde çekim modellerine dâhil edilebilmektedir. Bu kapsamda yapılan bazı ampirik çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Devadason (2011) tarafından yapılan ampirik çalışmada, TDÖ'lerin tamamının ticareti kısıtlayıcı olmadığı düşüncesinden hareketle, TDÖ'lerin ASEAN ülkeleri arasındaki ihracat üzerindeki etkileri araştırılmıştır. Çalışmanın sonucuna göre, ikili ticaret açısından TDÖ'lerin çok değişik ve yoğun uygulanmasına rağmen, ASEAN ülkeleri arasındaki ihracatta TDÖ'lerin olumsuz etkisi olduğuna dair ampirik bulgulara rastlanmamıştır. Buna karşılık, *genişletilmiş* (augmented) çekim modeli sonuçları, geniş mal gruplarının varlığına rağmen, bölge-içi ihracatı geliştirdiğini ve pazara giriş açısından bir engel oluşturmadığını ortaya koymuştur.

Nakakeeto (2011) Afrika bölgesini içeren envanter ve çekim modeli yaklaşımlarını kullanarak, tarım ürünleri ticaretinde ithalatçı ülkelerin uyguladığı TDÖ'lerin etkilerini tahmin etmeye çalışmıştır. Bu çalışmada, SBS ve TTE Anlaşmaları kapsamında uygulanan teknik önlemler ile bunların dışında kalan ticarete yönelik teknik olmayan önlemler dikkate alınmıştır. Söz konusu çalışma, TDÖ'lerin genel olarak ticaret üzerindeki etkisinin belirsiz olduğunu göstermiş, buna karşılık teknik önlemlerin tarım ticaretini teşvik ederken, teknik olmayan önlemlerin ticareti kısıtladığını ortaya koymuştur. Aynı zamanda, teknik önlemlerin sanayileşmiş ülkelerin kendi aralarında yaptığı ticareti olumlu etkilerken, teknik olmayan önlemlerin bu ticaret üzerinde olumsuz sonuçları olduğu, diğer taraftan sanayileşmemiş ülkelere yapılan ticaretin hem teknik hem de teknik olmayan önlemlerden negatif etkilendiği tespit edilmiştir. Ampirik çalışma sonucuna göre, söz konusu önlemlerden dünyadaki beş bölge arasında en çok Afrika'nın olumsuz etkilendiği görülmüştür.

Ürün grubu bazında yapılan araştırmalar çerçevesinde, elektronik ürünler için gerçekleştirilen standart uyum çalışmalarının AB ithalatına etkisini analiz etmek üzere, Reyes (2010) tarafından çekim modeli ile bir çalışma yapılmış ve uluslararası standartlara uygun olarak yapılan teknik düzenlemelerin elektronik ürünlerin ticaretini önemli derecede pozitif etkilediği sonucuna varılmıştır. Ardakani ve diğerleri (2009) İran'ın kabuklu fıstık, üzüm ve karides ihracatının, önde gelen ithalatçı ülkeler tarafından uygulanan TDÖ'lerden 1996-2005 yılları arasında nasıl etkilendiğini panel veri yöntemi ve çekim modeli ile araştırmıştır. Bu araştırmaya göre, ithalatçı ülkeler tarafından uygulanan TDÖ'ler ticaret akımlarını tarifelere göre daha çok etkilemekte olup, ihracatı en çok azaltan SBS ve TTE önlemleridir.

TDÖ'lerin ticarete etkisini araştıran çalışmalar, bu önlemlerin tarifelerin ikili ticaret üzerindeki sonuçları ile karşılaştırma imkânı da sağlamıştır. Winchester (2008) bir dizi çekim denklemi yardımıyla TDÖ'lerin tarife karşılıkları tahmin etmiş ve Yeni Zelanda ile Avustralya arasındaki ticaret anlaşmasının diğer anlaşmalar için bir ölçüt olarak kullanılıp kullanılamayacağını araştırmıştır. Söz konusu anlaşma sonrasında tarife karşılıklarındaki indirim hesaplanmış ve bu hesaplama Yeni Zelanda ile diğer ülkeler arasındaki ticaret için uygulanmıştır. Genel denge modeli kullanılarak yapılan hesaplama sonucuna göre, tariflerle birlikte TDÖ'lerin azaltılmasını içeren ticaretin serbestleştirilmesine yönelik anlaşmalardan elde edilen kazanç, sadece tarife indirimlerini kapsayanlara nazaran daha fazla olmaktadır.

Yeni Zelanda'nın ticaretini etkileyen engelleri çekim modeli yaklaşımıyla inceleyen diğer bir çalışma Genç ve Law (2014) tarafından yapılmıştır. Yapılan çalışma, Yeni Zelanda'nın 2001-2006 yılları arasında 200 ticaret ortağı ile yaptığı ticarete ilişkin verileri içermekte, ayrıca tarifeler ile fikri mülkiyet hakları, mali piyasaların yapısı, yolsuzluk, uzun gümrük prosedürleri ve alt yapı ile ilgili önlemleri konu almıştır. Araştırma sonuçları tarifeler dışındaki söz konusu önlemlerin artan önemini teyit etmekte ve bu önlemlerin ticaret üzerinde tariflerden daha etkili olduğunu ileri sürmektedir.

Koczan ve Plekhanov (2013) genişletilmiş çekim modeli kullanarak alt yapının ikili ticaret açısından önemini ampirik bir çalışma ile göstermeye çalışmıştır. Bu çalışmaya göre, alt yapının geliştirilmesi, tarifelerin azaltılmasından beklenen kazancın ötesinde ticarete katkı sağlamaktadır. Öte yandan, Solleder (2013) ürün düzeyinde uygulanan ihracat vergilerinin homojen ürünler için ticareti bozucu etkilerini çekim modeli ile incelemiş ve sonuçta söz konusu vergilerin dünya fiyatlarını artırdığını belirlemiştir.

TTE önlemlerin ikili ticaret üzerindeki etkisini çekim modeli ile doğrudan araştıran çalışmalardan birini Moenius (1999) yapmıştır. Bu çalışmada, ihtiyari mahiyette uygulanan standartlar esas alınarak 1980-1995 yıllarına ilişkin 12 Avrupa ülkesini ve 471 sektörü kapsayan panel veri kullanılmış ve iki ülke tarafında kullanılan ortak standardın taraflar arasındaki ticareti teşvik ettiği tahmin edilmiştir. Otsuki ve diğerleri (2001) çekim denklemini gıda ve tarım sektöründeki ticaret yapısını açıklamak amacıyla kullanmış ve Avrupa *aflatoksin* standartlarının Afrika ülkelerinin ihracatını nasıl etkilediğini araştırmıştır. Yapılan hesaplamalarda, AB standartlarının Afrika'nın kuru ve kabuklu meyveler ihracatını olumsuz etkileyen temel etkenlerden birisi olduğu sonucuna varmıştır.

Tapia ve diğerleri (2011) SBS düzenlemelerinin Arjantin ve Almanya arasındaki et ticareti üzerindeki etkilerini analiz etmek amacıyla, lineer olmayan panel veri setine dayalı çekim modelini PPML yöntemi kullanarak tahmin etmiştir. Söz konusu çalışmada, 1995-2007 yıllarına ilişkin değişik uluslararası kaynaklardan derlenen veriler dikkate alınmış ve SBS önlemleri hormon kontrolü, BSE ve FMD hastalıkları ile sınırlı tutulmuştur. SBS önlemlerinin her iki ülke için farklı sonuçları hesaplanmıştır. Örneğin, FMD önlemlerinin Almanya'nın et ticaretinde ciddi pozitif etkisi olmakla beraber, Arjantin'in ihracatında negatif etkisi bulunmuştur. Buna karşılık, BSE kısıtlamalarının her iki ülkenin et ticaretini önemli derecede olumsuz etkilediği görülmüştür. Diğer bir ifadeyle, aynı SBS düzenlemelerinin duruma göre ticareti kısıtlayıcı, kolaylaştırıcı veya hiç etkisi olmayabilmektedir.

Tran ve diğerleri (2012) gıda güvenliği standartlarının uluslararası deniz ürünleri ithalatında bir engel olup olmadığını çekim modeli yaklaşımıyla test etmiştir. Bu araştırmada, standartlarda belirlenen bazı kimyasal limitler dikkate alınmış ve deniz ürünleri için üç önemli pazar (AB-15, Japonya ve Kuzey Amerika) üzerinde durulmuştur. Tahmin sonuçları, sürekli olarak sıkılaştırılan standartların ihracatçı ülkeleri olumsuz etkilediği ve kimyasal limitleri azaltan GÜ'lerin ikili ticaretinin düştüğü görülmüştür.

Bratt (2014) ikili ihracat-ithalat akımları itibariyle TDÖ'lerin ticaret üzerindeki etkilerinin nasıl farklılık gösterdiğini, karşılaştırmalı üstünlük değişkenlerini içeren bir çekim modelini iki aşamalı Heckman yaklaşımıyla tahmin etmek suretiyle araştırmıştır. Söz konusu değişkenler, ticaret yapan tarafın faktör donatımlarını içermekte ve TDÖ'lerin ülkeye özgü etkilerini tanımlamaya yardımcı olmaktadır. 2000'li yılların başındaki veriler dikkate alınarak HS-6 düzeyinde regresyonlar tahmin edilmiş ve sonuçlar *ad valorem* olarak tarife karşılıklarına çevrilmiştir. Tahmin sonuçları, TDÖ'lerin büyük bölümünün ticareti engellemek yerine

kolaylaştırdığını, buna karşılık çoğu durumda ticaretin üzerindeki genel etkinin negatif olduğunu göstermiştir. Buna ilave olarak, ticaret ortaklarının ve ürünlerin durumuna göre sonuçları değiştiği, ayrıca aynı TDÖ'nün ihracatçı ülkeler itibariyle farklı hatta bazen ters yönlü etkileri olduğu saptanmıştır.

Bao ve Qui (2010) TTE önlemlerinin diğer çoğu TDÖ'lerden farklı olarak ticareti hem artırıcı hem de kısıtlayıcı etkileri olduğunu ileri sürmektedir. Adı geçenler 1998-2006 yıllarına ilişkin bir veri setini kullanarak çekim modeli yaklaşımıyla Çin'in uyguladığı TTE önlemlerinin ithalat üzerindeki etkilerini incelemiştir. Yapılan tahminlere göre, geleneksel korumacılık araçlarının kaldırılmasından sonra çok daha etkili hale gelen TTE önlemlerinin ticareti kısıtlayıcı ya da kolaylaştırıcı olduğu konusunda kesin bir yargıya varılmasının erken olduğu sonucuna varılmıştır. Söz konusu çalışma, literatürdeki birçok çalışmaya paralel olarak, TTE önlemlerinin ticaret üzerindeki sonuçlarının ülkeler, sektörler ve zaman dilimleri itibariyle değişebileceğini öne sürmektedir.

Reisman ve Vu (2012) perakendecilik sektörüne yönelik yeni uygulamaya konulan politika ve mevzuat düzenlemelerinin etkisini incelemek amacıyla farklı bir yaklaşım izlemişler ve bu kapsamda 13 kategori için TDÖ'leri içeren perakende sektörü kısıtlayıcılık endeksi oluşturmuşlardır. Bahsedilen çalışmada, 75 ülke için hesaplanan endeksler çekim modelinde kullanılarak, kısıtlayıcılığın çok uluslu şirketlerin yabancı ortakların satışlarını nasıl etkilediği araştırılmıştır. Sonuç olarak, yüksek endeks değeri ile bu değere sahip ülkelerdeki satışlar arasında ters bir ilişki olduğu saptanmıştır.

Yukarıda özetlenen ampirik çalışmalar çerçevesinde, TDÖ'lerin ticaret akımlarını her zaman olumsuz etkilediğine dair kesin sonuçlara götürmemekte ve uygulanan TDÖ'nün ülkeler, önlemin niteliği veya zaman dilimine bağlı olarak ticareti kısıtlayıcı ya da kolaylaştırıcı etkilere neden olabildiğini ortaya koymaktadır.

5.2.2. Metodoloji

Çekim denkleminin tahmini amacıyla eşitliğin her iki tarafının logaritması alınarak, genellikle EKK Yöntemi ile tahmin edilmek üzere, modelin logaritmik-lineer formu kullanılmaktadır:

$$\ln(T_{ij}) = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(Y_i) + \alpha_2 \ln(Y_j) + \alpha_3 \ln(D_{ij}) + \ln(\varepsilon_{ij})$$

Diğer yandan, söz konusu yaklaşım ile ilgili bazı sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Örneğin, T_{ij} değerleri sıfır olduğunda bahsedilen denklem kullanılamamaktadır. Ayrıca Santos Silva ve Tenreiro (2006) log-lineer denklemlerin tahmininde EKK Yönteminin önemli sapmalara neden olduğunu göstermiştir. Zira bahsedilen tahmin yönteminin geçerli olabilmesi için hata teriminin, başka bir ifadeyle $\ln(\varepsilon_{ij})$ ifadesinin, diğer değişkenlerden istatistiksel olarak bağımsız olması gerekmektedir. Ancak, denklemdeki hata teriminin varyansının Y_i , Y_j veya D_{ij} değişkenlerine bağlı olması, EKK tahmin edicilerinin tutarlı olması durumunu ortadan kaldıracaktır. Silva ve Tenreiro (2006) tarafından yapılan çalışmalarda, çekim modellerinin logaritmik-lineer formda tahmin edilmesi halinde, ağırlıklı olarak modellerin değişik varyanslı olduğunun ve hata terimlerinin istatistiksel olarak diğer değişkenlerden bağımsız olmadığı tespit edilmiştir.

Bu nedenle, Silva ve Tenreiro (2006) çekim modelinin, diğer yöntemlerin tahmin edicilerine göre daha etkin olan ve aşağıda ifadesi verilen PPML yoluyla tahmin edilmesini önermektedir. Poisson tahmin edicinin çekim modeli kullanan araştırmacılar açısından başka avantajları bulunmaktadır. Öncelikle, sabit etkilerin varlığı durumunda EKK Yönteminde olduğu gibi kukla değişkenlerin modelde kullanılması mümkün olabilmektedir (Fally, 2012, s. 5-6). Bu kolaylık genellikle kukla değişkeni kullanan ve sabit etkilerin modele dâhil edilmesini gerektiren çekim modeli için ayrıca önem taşımaktadır.

Buna ilave olarak Poisson tahmin edici, doğal olarak ticaret değeri sıfır olan gözlemleri içermektedir. EKK yönteminde ise söz konusu gözlemler sıfırın logaritması tanımlı olmadığından modelden dışlanmaktadır. EKK yönteminde sıfır olan gözlemlerin atılması, örneklem seçiminde önemli sapmalara neden olabilmektedir. Herrera (2009) bir çok araştırmacının yaptığı çalışmalarda, heterojenliğin bulunduğu ve sıfır değerli gözleme sahip veri setlerinde alternatif tahmin ediciler arasında sapmalar olduğu gösterilmiştir.

Ülkeler ticaret ortakları ile her türlü malın ticaretini yapmadığından, ticaret akımları sıfır olan durumlarla sıklıkla karşılaşmaktadır (Bergeijk & Brakman, 2010, s. 13). Kısacası, Poisson tahmin edicinin bu özelliği çekim modeli çalışan araştırmacılar açısından özellikle tercih edilmektedir. Diğer bir avantaj, Poisson modeli ile tahmin edilen katsayıların aynen EKK ile yapılan tahminde olduğu gibi kolaylıkla yorumlanabilmesidir (Shepherd, 2013, s. 52). Poisson regresyonunda bağımlı değişken logaritmik yerine düzey olarak tanımlanmakla birlikte, bağımsız değişkenlerin katsayıları logaritmik olarak kullanılmakta ve esneklik şeklinde yorumlanmaktadır.

Geleneksel çekim modellerinde, belirli bir yıla ilişkin ticaret verilerinin ya da ortalama değerlerin de sıklıkla kullanıldığı görülmektedir. Bununla birlikte, Antonucci ve Manzonchi (2005) model

tahminlerinde panel veri setinin, zamana bağlı ilişkilerin tespiti ve ilgisiz yılların modele dâhil edilme riskinin ortadan kaldırılması gibi ilave avantajları olduğunu belirtmektedir. Ayrıca panel veri setleri, ticaret ortakları arasında gözlemlenemeyen bireysel etkilerin belirlenmesi sağlamaktadır. Antonucci ve Manzocchi (2005) söz konusu özelliğin önemli olduğunu, çünkü çekim modelinin doğru bir şekilde tanımlanabilmesi amacıyla heterojen ticaret ilişkilerinin kontrol altına alınması gerektiğini ifade etmektedir.

Panel veri setinde sabit etkiler ve tesadüfi etkiler model tahmin yöntemlerine başvurulabilmektedir. Sabit etkiler yöntemine göre, sabit katsayı her kesit sayısına göre farklı olmakta iken, tesadüfi etkiler tahmin yönteminde sabit katsayı kesitten kesite rastgele değişmekte ve değişkenlerin katsayıları daha önemli kabul edilmektedir. İkili ticaret akımlarını içeren büyük bir popülasyondan yapılan örnekleme için tesadüfi etkiler modelinin kullanılması en uygun yaklaşım olarak görülmektedir. Buna karşılık Antonucci ve Manzocchi (2005), amaca yönelik seçilen ülkeler arasındaki ticaret akımlarını incelemek için sabit etkiler yönteminin daha uygun olduğu tespitini yapmaktadır. Ticaret akımlarını içeren panel veri setlerinde gözlem sayısının, bu çalışmamızda olduğu gibi, çok fazla olması nedeniyle, kukla değişkenlerin bulunduğu modellerin tahmininde hesaplama sorunları da ortaya çıkabilmektedir. Sabit etkiler yöntemi bu hesaplama sorunlarını önemli ölçüde ortadan kaldırmaktadır.

Head ve Mayer (2013, s. 21), panel veri setinde yer alan ticaret verilerinin farklı sektörler için olması halinde, karşılaştırmalı üstünlük ya da tüketici tercihlerindeki değişiklikler gibi nedenlerle, her bir sektörün arz kapasitesi ile toplam harcama veya taleplerin sektörler itibarıyla aynı olmayabileceğini, dolayısıyla denklemde yer alan Y_i ve Y_j değişkenlerinin sektörden sektöre değişebileceğini belirtmektedir. Head ve Mayer'in sabit etkiler yöntemini önermesinin bir diğer sebebi, bu yöntemin çekim modeli teorisi ile tutarsız olmamasıdır. Adı geçenler, bir ülkenin kendi GSYH'na göre daha büyük oranlarda ticaret yapmasında sistematik nedenler bulunabileceğine işaret etmekte ve bu düşüncelerine Hollanda ve Belçika örneğini vermektedir. Avrupa'nın ticaretinin önemli bir bölümünün Rotterdam ve Antwerp üzerinden geçmekte, ancak üretim (ihracat) ve tüketim (ithalat) bölgeleri bu ülkeler olmadığından, Hollanda ve Belçika'nın ticaret akımları olduğundan fazla gösterilmektedir.

Yukarıdaki açıklamalar çerçevesinde, tarife-dışı önlemlerin etkisini değerlendirmek üzere ikili ticaret akımlarını açıklarken geleneksel modelin, Y_i ve Y_j değişkenleri ya da bunların göstergesi olan GSYH değişkenleri olmaksızın, aşağıdaki uyarlanmış bir denkleme başvurulacak ve sabit etkiler tahmin yöntemi kullanılacaktır:

$$M_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln(contig_{ij}) + \alpha_2 \ln(distw_{ij}) + \alpha_3 \ln(rta_{ijt}) + \alpha_4 \ln(culture_{ij}) + \alpha_5 \ln(1 + tariff_{ijt}) + \alpha_6 \ln(ntb_{ijt}) + \ln(\varepsilon_{ijt})$$

Geleneksel çekim modelinin dönüştürülmüş yarı logaritmik-lineer yapısının kullanıldığı bu denklemde, i ve j sırasıyla Türkiye ve Türkiye'nin ticaret ortaklarını, t ise zamanı göstermektedir. Bu çerçevede, modeldeki değişkenlerin β katsayıları komşuluk, mesafe, bölgesel ticaret anlaşması, ortak kültür, tarifeler ve tarife-dışı önlemlerde meydana gelen %1 oranında olan değişme sonucunda Türkiye'nin ithalatında gerçekleşen düzey (Dolar) değişimi gösteren etkiler şeklinde değerlendirilecektir.

Nitekim Baldwin ve Taglioni (2006) çekim modellerinde kullanılan değişkenlerin, Anderson ve Wincoop (2003) tarafından yapılan çalışmayı genelleştirmek ve parasal birliğin ticaret üzerindeki etkilerine yönelik tahminlerdeki sapmaları göstermek suretiyle, zamana bağlı olan ya da olmayanların birlikte seçilmesi gerektiğini ifade etmektedir. Bu çerçevede, zamana bağlı olmayan değişkenlerin tercih edildiği modelde, Türkiye üzerine daha önce yapılan analizlerden farklı olarak ve literatürdeki son gelişmelere paralel şekilde, geleneksel değişkenlerden GSYH'ya yer verilmemiştir.

Söz konusu denklemde, ülke sabit etkileri modele dâhil edilmiş, ülkelerin neredeyse tamamı için bu etkinin anlamlı olduğu görülmüş, başka bir ifadeyle veri setindeki yatay kesitteki heterojenlik kontrol altına alınmıştır. Bu denklemde kullanılan değişkenlerden,

- M_{ijt} t zamanında j ülkesinden Türkiye'ye yapılan ithalatı (milyon Dolar),
- β_0 sabit değeri,
- **contig** Türkiye ile j ülkesinin ortak sınır veya komşuluk ilişkisini gösteren kukla değişkenini,
- **distw** Türkiye ve j ülkesi arasındaki uzaklığı,
- **rta** t zamanında Türkiye ile j ülkesinin Gümrük Birliği ya da serbest ticaret anlaşması ilişkisini gösteren kukla değişkenini,
- **culture** Türkiye ile j ülkesi arasında ortak kültür, tarihi geçmiş veya dil ilişkisini gösteren kukla değişkenini,
- **tariff** t zamanında Türkiye'nin j ülkesinden yapılan ithalata uyguladığı ad valorem gümrük vergisi,
- **ntb** t zamanında Türkiye'nin j ülkesine tarife dışı önlem uyguladığını gösteren kukla değişkeni,
- ε_{ijt} hata terimini ifade etmektedir.

5.2.3. Veri

Modelin tahmininde PPML yöntemi uygulanarak Türkiye'nin ticaret yaptığı 241 ülke veya ticaret bölgesini içeren 1996Q1-2013Q4 dönemini kapsayan üç aylık ikili ticaret verisi kullanılmıştır. Analiz dönemi olarak seçilen yıllara ilişkin verilerde kesinti olmadığından dengeli bir panel veri seti

oluşturulmuştur. Modelde yer alan değişkenlere dair verilerin kaynağı ve kullanımı hakkında aşağıda detaylı bilgiler verilecektir.

Modelde bağımlı değişken ve kukla değişkenler dışında kalan mesafe ve tarife değişkenlerinin doğal logaritması hesaplanmıştır. Değeri sıfır olan gözlemlerinin kullanılması, ayrıca tahmin sonuçlarının olumsuz etkilenmemesi amacıyla, veri setinde tarife değerlerine 1 eklenerek doğal logaritması alınmıştır. Mesafe değişkeninin değerleri 10 bine bölündükten sonra logaritması hesaplanmıştır. Bağımlı değişken milyon Dolar olarak kullanılmış ve düzey olarak korunmuştur.

İthalat üzerindeki etkisini incelemek üzere, Dördüncü Bölümde açıklanan Türkiye'nin uyguladığı bazı tarife-dışı önlemlerin kapsadığı spesifik ürün veya ürün gruplarına ilişkin ticaret verilerine başvurulmuştur. Türkiye'nin tarife-dışı önlemlere konu ürünler ve ülkeler veya bölgeler bazında yaptığı ithalat verileri için TÜİK kaynakları kullanılmıştır.

Tarife-dışı önlemin uygulanması durumu, kukla değişken ile modele dâhil edilmiş olup, böyle bir önlemin uygulanması halinde değişken 1 değerini aksi halde 0 değerini almıştır. Aynı ürün grubu için farklı veya aynı dönemlerde yine farklı ya da aynı tarife-dışı önlemlerin uygulanabileceği varsayılmıştır. Her bir ürün veya ürün grupları için model ayrı ayrı tahmin edilmiştir.

Modelin tahmini için kullanılan tarife-dışı önlemlerin çeşidi ile bunların konu olduğu ürünler, ülkeler ve dönemi Tablo 46'da yer almaktadır. Söz konusu önlemlerin kapsamı Ekonomi Bakanlığınca Resmi Gazete'de yayımlanan ilgili mevzuat ve resmi internet sitesinde yer alan bilgiler esas alınarak belirlenmiştir. Veri seti oluşturulurken 1996-2013 yılları arasında değişik sektörler için uygulanan korunma önlemi (KÖ), anti-damping (AD), zorunlu standartlar (TD), önlemlerin etkisiz kılınması (ÖEK) ve ithalat lisansları (IL) olmak üzere toplam 104 adet tarife-dışı önlemlerin kapsamı dikkate alınmıştır.

Modelde tarife oranları *ad valorem* olarak ürünler bazında kullanılmış ve daha önce açıklandığı üzere tarife değerlerine 1 eklenerek doğal logaritması alınmıştır. Tarife oranları 2005, 2007, 2012 ve 2013 yılları için Ekonomi Bakanlığınca her takvim yılı başında Resmi Gazetede yayımlanan İthalat Rejimi Kararları ve eklerinden, diğer yıllar için DTÖ'nün veri bankasından (Integrated Data Base) temin edilmiştir. Tarife oranları kullanılırken Gümrük Birliği üyesi ülkeler, bölgesel ticaret anlaşması imzalanan ülkeler, Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden yararlanacak ülkeler ve diğer ülkeler dikkate alınmıştır. Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden yararlanacak ülkeler GYÜ, özel teşvik düzenlemelerinden yararlanacak ülkeler ve en az gelişmiş ülkeler olarak üç farklı kategoride değerlendirilmiştir.

Tablo 46. Model Tahmini İçin Kullanılan Tarife-Dışı Önlemler ve Kapsamı

TDÖ		Sektör/Madde Grubu	Uygulanan Ülkeler	Uygulama Dönemi	
Kodu	Çeşidi			Başlangıç	Bitiş
A02	AD	Mono Etilen Glikol	Kuveyt, Bulgaristan	02/05/2010	...
A03	AD	Pentaeritritol	Ukrayna	04/09/2003	04/09/2008
			Çin	01/07/2005	...
A04	AD	Dioktil Ftalat	Romanya	29/11/2011	...
A05	AD	Sitrik Asit	Çin	06/05/1995	06/05/2000
A06	KÖ	Kibritler	Tüm Ülkeler	06/12/2009	05/06/2015
A07	KÖ	Ağartma Toprağı ve Killer	Tüm Ülkeler	08/07/2005	07/07/2008
A08	AD	Polietilen	Rusya Federasyonu, Bulgaristan, Romanya	26/01/1995	26/03/2000
A09	AD	Polivinil Klorür	Rusya Federasyonu ve Ukrayna	26/01/1995	26/03/2000
			Belçika, Finlandiya, Hollanda, İsrail, Macaristan, Yunanistan	06/02/2003	06/02/2008
			ABD, Almanya, İtalya ve Romanya	06/02/2003	...
A10	AD	PET	Çin, Hindistan, Tayland, Tayvan, Güney Kore, Malezya, Endonezya	27/01/2006	27/01/2011
	KÖ		Tüm Ülkeler	11/06/2011	07/11/2014
A11	AD	PET Filmler	Hindistan		...
A12	AD	Brandalar	Çin ve Vietnam	15/11/2008	...
A13	AD	İplikler	Tayland	27/11/2012	...
			Malezya	31/07/2003	...
A14	AD	V Kayışlar	Çin, Hindistan, Vietnam	31/03/2007	...
A15	AD	Araç Lastikleri	Çin	20/08/2005	20/08/2010
A16	AD	Araç Lastikleri-Ağır Vasıtalar	Çin	10/03/2005	...
A17	AD	Motosiklet Lastikleri	Tayvan, Vietnam	27/09/2004	...
			Endonezya, Malezya	01/08/2009	...
			Tayland, Çin	30/04/2003	...
A18	AD	Bisiklet Lastikleri	Tayvan, Sri Lanka, Vietnam	27/09/2004	...
			Endonezya, Malezya	01/08/2009	...
			Çin, Hindistan, Tayland	30/04/2003	...
A19	KÖ	Tekstil ve Konfeksiyon	Çin	01/01/2005	01/01/2006
A20	ÖEK	Çantalar	Tüm Ülkeler	07/03/2008	07/04/2014
A21	KÖ	Tekstil ve konfeksiyon	Çin	17/12/2005	31/12/2007
A22	AD	Lif Levha	ABD, Kanada	18/12/2008	...
A23	AD	Parkeler	Çin	30/07/2008	...
A24	AD	Kontrplaklar	Çin	20/10/2006	...
A25	AD	Parkeler	Çin, Endonezya	08/07/2006	...
A26	AD	Baskı ve Yazı Kâğıtları	Finlandiya, Yugoslavya	19/11/1993	26/03/2000
A27	AD	Naylon İplik	Çin	05/09/2008	...
	KÖ		İran	11/07/2006	09/08/2015

TDÖ		Sektör/Madde Grubu	Uygulanan Ülkeler	Uygulama Dönemi	
Kodu	Çeşidi			Başlangıç	Bitiş
A28	AD	İplikler	Güney Kore	21/12/2006	21/12/2011
			Çin, Endonezya, Malezya, Tayland	31/12/2008	...
			Tayvan, Hindistan	27/06/2000	...
A29	AD	İplikler	Güney Kore	18/05/2006	18/05/2011
A30	AD	Mensucat	Çin, Tayvan, Malezya, Tayland, Güney Kore	13/02/2002	...
	ÖEK		Güney Kore	01/08/2008	...
	ÖEK		Filipinler	18/11/2006	...
A31	AD	Mensucat	Çin	22/01/2010	...
A32	AD	Polyester Elyaf	Tayvan	28/11/1990	26/03/2000
			İtalya	08/01/1993	26/03/2000
			Rusya Federasyonu	16/04/1994	26/03/2000
			Belarus	20/11/2004	20/11/2009
			S.Arabistan	01/09/2007	01/09/2012
			Endonezya, Güney Kore	13/03/2000	...
			Çin	01/09/2007	...
			Tayvan, Hindistan, Tayland	03/02/2003	...
A33	AD	Polyester tops	Romanya	19/11/1993	26/03/2000
A34	AD	İplikler	Çin, Endonezya, Hindistan	12/01/2009	...
A35	AD	Mensucat	Çin	15/02/2001	05/05/2013
A36	AD	Suni Deri	Çin	18/04/2009	...
A37	AD	İplikler	Çin, Tayvan, Güney Kore, Hindistan	24/09/2004	...
A38	AD	Dokunmuş Mensucat	Çin	27/01/2006	27/01/2011
A39	AD	Cırt Bant	Çin, Tayvan	13/12/2002	...
A40	AD	Suni Deri	Çin	05/02/2005	...
A41	AD	Çin	Çin	08/12/2002	...
A42	KÖ	Dokunmuş Mensucat ve Esnek Mahfazlar	İran	21/01/2004	21/01/2007
A43	KÖ	Ayakkabılar	Tüm	11/07/2006	09/08/2014
A44	AD	Granitler	Çin	14/09/2006	...
A45	AD	Ateş Tuğlaları	Çin	01/09/2007	...
A46	AD	Porselen ev eşyası	Çin	21/02/1991	26/03/2000
A47	KÖ	Cam Aynalar	İran	03/06/2005	02/07/2017
A48	AD	Dökme cam	Romanya	21/02/1991	26/03/2000
A49	AD	Düz Cam	Bulgaristan, Rusya Federasyonu	22/09/1993	26/03/2000
	KÖ		Rusya Federasyonu, Ukrayna, İran	28/06/2006	27/06/2012
A50	KÖ	Düz Cam	Çin	20/08/2005	06/04/2009
			Rusya Federasyonu, Ukrayna, İran	28/06/2006	27/06/2012

TDÖ		Sektör/Madde Grubu	Uygulanan Ülkeler	Uygulama Dönemi	
Kodu	Çeşidi			Başlangıç	Bitiş
A52	AD	Cam Kapak	Endonezya, Hong Kong	23/05/2010	...
			Çin	04/09/2003	...
A53	AD	Cam Eşya	Endonezya	05/06/1992	26/03/2000
	KÖ		İran	09/05/2002	13/06/2014
A54	AD	Cam Elyafı Takviye Malzemeleri	Çin	21/07/2010	...
A55	AD	Çelik borular	Çin, Tayvan	15/03/2013	...
A56	AD	Boru Bağlantı Parçaları	Sırbistan, Karadağ, Tayvan	07/09/2006	07/09/2011
			Bulgaristan, Endonezya, Hindistan, Tayland	07/09/2006	...
			Brezilya, Çin	27/04/2000	...
A57	AD	Boru Bağlantı Parçaları	Çin	22/01/2010	...
A58	ÖEK	Teller	Çin, Rusya Federasyonu	30/12/2006	...
A59	AD	Halat ve Kablolar	Çin, Rusya Federasyonu	01/12/2004	...
A60	AD	Makaralı Zincirler	Tayvan	21/02/1991	26/03/2000
A61	AD	Zincirler	Çin	23/05/2010	...
A62	AD	Zincirler	Çin	20/08/2005	...
A63	AD	Zincirler	Çin	20/12/2003	...
A64	AD	Sac vidalar	Tayvan	10/11/2000	10/11/2005
A65	AD	Teller	Ukrayna, Rusya Federasyonu	09/05/2005	...
A66	AD	Matkap uçları	Çin	04/02/2005	...
A67	AD	Mutfak Robotu Bıçakları	Çin	18/06/2009	...
A68	AD	Kapı Kilitleri	Çin	31/07/2003	...
A69	AD	Menteşe	Çin	07/02/2004	...
	ÖEK		Tayvan, Endonezya, Malezya	27/08/2008	...
A70	AD	Elektrotlar	Romanya, Macaristan, Çin	28/11/1990	26/03/2000
A71	AD	Teller	Çin	28/08/2011	...
A73	KÖ	Vantilatörler	Çin	24/09/2002	23/09/2005
A74	AD	Klima	Çin	26/07/2006	...
	ÖEK		Malezya	28/02/2009	...
	ÖEK		Vietnam, Pakistan, Endonezya, Filipinler	04/01/2011	...
A75	AD	Sıcak ve Soğuk Hava Cihazları	Çin	31/05/2010	...
A76	AD	Torna tezgâhları	Çin	22/04/1992	26/03/2000
A77	AD	Torna aynaları	Polonya, Çekoslovakya	30/01/1991	26/03/2000
A78	AD	Elektrik Motorlar	Çin	04/05/2006	04/05/2011
A79	AD	Aküler	Güney Kore	02/05/1992	26/03/2000
A80	KÖ	Elektrikli Süpürge	Tüm Ülkeler	10/08/2009	09/08/2012
A81	KÖ	Elektrikli Aletler	Tüm Ülkeler	01/11/2008	31/10/2015

TDÖ		Sektör/Madde Grubu	Uygulanan Ülkeler	Uygulama Dönemi	
Kodu	Çeşidi			Başlangıç	Bitiş
A83	KÖ	Buharlı Ütü	Tüm Ülkeler	10/08/2009	09/08/2012
A84	AD	TV'ler ve Ana Baskı Devreleri	Çin	28/07/2005	28/07/2010
A85	KÖ	Seramik izolatör	Çin	11/06/2002	10/06/2005
A86	KÖ	Motosiklet	Tüm	01/03/2007	14/08/2015
A87	AD	Bebek Arabaları	Çin	28/02/2004	...
A88	KÖ	Gözlük Çerçeveleri	Çin	18/04/2004	22/10/2004
A89	KÖ	Gözlük Çerçeveleri	Tüm	30/01/2008	04/03/2014
A90	KÖ	Şerit metreler	Çin	04/11/2001	03/11/2004
A91	KÖ	Ampermetreler	Tüm	12/08/2005	12/08/2008
A92	AD	Duvar Saatleri	Çin	07/11/2001	...
A93	AD	Fermuar	Endonezya	09/07/1991	26/03/2000
	ÖEK		Endonezya	27/03/2012	...
	AD		Çin	12/03/2005	...
A94	AD	Kalemler	Çin	04/09/2003	...
A95	AD	Kalemler	Çin	14/01/2003	...
	EK		Tayland	14/04/2007	...
A96	AD	Çakmaklar	Vietnam	06/05/1995	06/05/2000
			Çin	29/05/1998	...
			Çin	08/05/2002	...
	ÖEK		Vietnam	28/04/2008	...
B01	TD	Matkap	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B02	TD	Anten	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B03	TD	Zincirler	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B04	TD	Deterjan	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B05	TD	Tomruk	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B06	TD	Yaylar	Tüm Ülkeler	01/01/1996	14/07/2005
B07	TD	Oyuncaklar	Tüm Ülkeler	17/11/2005	...
B08	TD	Piller	Tüm Ülkeler	06/05/2006	...
B09	TD	Araç Lastikleri	Tüm Ülkeler	30/05/1996	18/10/2008
B10	İL	Bazı Haberleşme Cihazları	Tüm Ülkeler	01/01/1996	25/03/2006
B11	İL	Solvent ve Bazı Petrol Ürünleri	Tüm Ülkeler	01/01/1996	31/03/2009

Kaynak: DTÖ, Ekonomi Bakanlığı ve Resmi Gazete.

Türkiye'nin ticari ortakları ile bölgesel ticaret anlaşması yapıp yapmadığı modelde kukla değişken şeklinde gösterilmiştir. Buna göre, AB üyesi ülkeler ile Gümrük Birliği ilişkisi veya üçüncü taraflarla serbest ticaret anlaşması bulunması halinde *rta* değişkeni 1 değerini, diğer durumlarda 0 değerini almaktadır. Söz konusu değişkene ilişkin veri seti için DTÖ'nün BTA veri tabanı ve Ekonomi Bakanlığı kaynakları kullanılmıştır. Modelde kullanılmak üzere 1996 yılından bu yana Türkiye'nin yaptığı bölgesel ticaret anlaşmalarını gösteren liste ekli Tablo 47'de verilmektedir.

Tablo 47. Türkiye'nin Bölgesel Ticaret Anlaşmaları

Ülkeler	Bölgesel Ticaret Anlaşması	Yürürlük Tarihi
Almanya	Gümrük Birliği	01/01/1996
Arnavutluk	Serbest Ticaret Anlaşması	01/05/2008
Avusturya	EFTA	01/10/1992
Avusturya	Gümrük Birliği	01/01/1995
Belçika	Gümrük Birliği	01/01/1996
Bosna - Hersek	Serbest Ticaret Anlaşması	01/07/2003
Bulgaristan	Serbest Ticaret Anlaşması	01/01/1999
Bulgaristan	Gümrük Birliği	01/01/2007
Çek Cumhuriyeti	Serbest Ticaret Anlaşması	01/09/1998
Çek Cumhuriyeti	Gümrük Birliği	01/05/2004
Danimarka	Gümrük Birliği	01/01/1996
Estonya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/07/1998
Estonya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Fas	Serbest Ticaret Anlaşması	01/01/1996
Filistin	Serbest Ticaret Anlaşması	01/06/2005
Finlandiya	EFTA	01/05/1992
Finlandiya	Gümrük Birliği	01/01/1995
Fransa	Gümrük Birliği	01/01/1996
Fransız Guyanası	Gümrük Birliği	01/01/1996
Guadalup	Gümrük Birliği	01/01/1996
Güney Kıbrıs RK	Gümrük Birliği	01/05/2004
Güney Kore	Serbest Ticaret Anlaşması	01/05/2013
Gürcistan	Serbest Ticaret Anlaşması	01/11/1997
Hırvatistan	Serbest Ticaret Anlaşması	01/07/2003
Hırvatistan	Gümrük Birliği	01/07/2013
Hollanda	Gümrük Birliği	01/01/1996
İngiltere	Gümrük Birliği	01/01/1996
İngiltere Avrupa Ülkeleri	Gümrük Birliği	01/01/1996
İrlanda	Gümrük Birliği	01/01/1996
İspanya	Gümrük Birliği	01/01/1996
İsrail	Serbest Ticaret Anlaşması	01/05/1997

Ülkeler	Bölgesel Ticaret Anlaşması	Yürürlük Tarihi
İsveç	EFTA	01/04/1992
İsveç	Gümrük Birliği	01/01/1995
İsviçre	EFTA	01/04/1992
İtalya	Gümrük Birliği	01/01/1996
İzlanda	EFTA	01/09/1992
Kanarya Adaları	Gümrük Birliği	01/01/1996
Karadağ	Serbest Ticaret Anlaşması	01/03/2010
Letonya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/07/2000
Letonya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Lihtenştayn	EFTA	01/04/1992
Litvanya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/03/1998
Litvanya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Lüksemburg	Gümrük Birliği	01/01/1996
Macaristan	Serbest Ticaret Anlaşması	01/04/1998
Macaristan	Gümrük Birliği	01/05/2004
Makedonya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/09/2000
Malta	Gümrük Birliği	01/05/2004
Martinik	Gümrük Birliği	01/01/1996
Mısır	Serbest Ticaret Anlaşması	01/03/2007
Morityus	Serbest Ticaret Anlaşması	01/06/2013
Norveç	EFTA	01/04/1992
Polonya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/05/2000
Polonya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Portekiz	Gümrük Birliği	01/01/1996
Reunion	Gümrük Birliği	01/01/1996
Romanya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/02/1998
Romanya	Gümrük Birliği	01/01/2007
Sırbistan	Serbest Ticaret Anlaşması	01/09/2010
Slovakya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/09/1998
Slovakya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Slovenya	Serbest Ticaret Anlaşması	01/06/2000
Slovenya	Gümrük Birliği	01/05/2004
Suriye ⁷	Serbest Ticaret Anlaşması	01/01/2007
Şili	Serbest Ticaret Anlaşması	01/03/2011
Tunus	Serbest Ticaret Anlaşması	01/07/2005
Ürdün	Serbest Ticaret Anlaşması	01/03/2011
Yunanistan	Gümrük Birliği	01/01/1996

Kaynak: DTÖ, Ekonomi Bakanlığı ve Resmi Gazete.

⁷ Aralık 2011 itibarıyla askıya alınmıştır.

Çekim modellerinde yaygın kullanılan diğer bir faktör ise ülkeler arasında ikili ticareti etkilemesi muhtemel olan ortak kültür ve dil değişkenidir. Modele kukla değişkeni olarak dâhil edilen ortak kültür ve dil değişkeni için Türkiye ile birlikte geçmişte Osmanlı coğrafyasını paylaşmış veya Türkçe konuşan ülkeler dikkate alınmıştır (Tablo 48). Diğer bir ifadeyle, Türkiye ile ortak Osmanlı tarihi bulunan veya Türkçe konuşan ülkeler için *culture* değişkeni 1 değerini, aksi halde 0 değerini almaktadır.

Tablo 48. Eski Osmanlı Topraklarında Bulunan Devletler ve Türk Dili Konuşan Ülkeler

Bölgeler	Ortak Tarih ve Dil
<i>Eski Osmanlı Topraklarında Bulunan Devletler</i>	
Balkanlar	Bulgaristan, Makedonya, Yunanistan, Sırbistan, Karadağ, Bosna-Hersek, Hırvatistan, Kosova, Romanya, Moldova, Ukrayna, Macaristan, Slovakya, Amavutluk
Kafkasya	Gürcistan, Ermenistan, Azerbaycan, Rusya
Ortadoğu	Irak, Suriye, Ürdün, İsrail, Lübnan, Filistin, Kuveyt, S.Arabistan, Katar, Bahreyn, Yemen, Umman, Batı İran, KKTC, Güney Kıbrıs RK
Afrika	Mısır, Libya, Cezayir, Tunus, Sudan, Eritre, Cibuti, Somali, Fas, Etiyopya, Nijer, Çad, Kenya, Uganda
<i>Türk Dili Konuşan Ülkeler</i>	
Orta Asya	Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Özbekistan, Türkmenistan

Denklemden yer alan diğer çekim modeli değişkenleri sınır komşuluğu ve mesafe verileri için CEPİI (*Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales*) hesaplamaları kullanılmıştır. 1978 yılında kurulan CEPİI uluslararası ekonomi alanında çalışma yapan Fransız araştırma merkezi olup, dünya ekonomisi hakkında veri tabanları hazırlamakta ve bu verilerin analizini yapmaktadır. Sınır komşuluğu kukla değişken olarak modelde yer almaktadır. Diğer bir deyişle, Türkiye'nin ticaret ortakları ile ortak sınırı bulunması halinde değişken 1 değerini, ortak sınırı olmaması durumunda 0 değerini almaktadır. Mesafe ise ülkelerin nüfus ağırlıkları da dikkate alınarak km olarak CEPİI tarafından hesaplanmıştır.

5.2.4. Tahmin Sonuçları

Veri setimiz tarife-dışı önlemlerin uygulandığı sektörler veya daha detaylı olmak üzere madde bazında hazırlanmış ve dolayısıyla her bir sektör veya madde için ayrı ayrı çekim modeli tahmin edilmiştir. Ayrıca, söz konusu sektörler veya madde grubu itibarıyla her ülkeden ticaret yapılmaması nedeniyle, ithalat değeri sıfır olan çok sayıda gözlem bulunmaktadır. Bu nedenlerle, PPML yöntemi ile yapılan tahminlerde, katsayıların işaretlerinin literatür veya teorilerde beklendiği gibi çıkmaması veya bazı durumlarda katsayıların hesaplanamaması muhtemeldir. Bu varsayımlara göre, 104 adet tarife-dışı

önlem için ayrı ayrı çekim modelini kullanılarak yapılan tahminlerde, ortak sınır, mesafe, ortak tarih ve dil konuşma, bölgesel ticaret anlaşması, tarife ve TDÖ'ler gibi ana etkenlerin sektörler itibarıyla Türkiye'nin ithalatına etkilerini anlamak için yapılan tahmin sonuçları Tablo 49'da yer almaktadır. Tablo 49'da katsayıların p-değerleri parantez içinde verilmiş olup, parantez içinde (.) olarak gösterilen p-değerleri, ilgili katsayıların PPML yöntemiyle hesaplanamadığı anlamına gelmektedir.

Tablo 49. Çekim Modellerinin PPML Tahmin Sonuçları

TDÖ	contig	distw	rta	ntb	culture	tariff	sabit	Gözlem	R2
A02	-1,16 (0.002)	-3,22 (0.000)	-0,16 (0.637)	0,63 (0.000)	-1,53 (0.000)	-15,00 (0.000)	-8,39 (0.000)	2,452	0.641
A03		-1,73 (0.000)	-0,78 (0.039)	-0,34 (0.624)	-0,46 (0.425)	-0,60 (0.078)	-4,94 (0.000)	1,257	0.254
A04	-9,15 (0.000)	-5,40 (0.000)	1,47 (0.002)	-3,07 (0.000)	2,61 (0.000)	-12,73 (0.087)	-11,00 (0.000)	1,732	0.692
A05	-3,93 (0.000)	-2,94 (0.000)	-1,39 (0.006)	-3,78 (0.000)	2,53 (0.000)	-16,98 (0.000)	-11,15 (0.000)	2,884	0.723
A06	1,78 (0.000)	-1,16 (0.008)	0,20 (0.739)	-0,64 (0.086)	2,97 (0.000)	-18,53 (0.012)	-9,70 (0.000)	2,164	0.164
A07	-1,75 (0.002)		5,12 (0.001)	0,77 (0.000)	5,90 (0.000)	0,72 (0.000)	-11,04 (0.000)	861	0.439
A08	0,12 (0.014)	1,35 (0.000)	1,24 (0.000)	0,38 (0.321)	11,42 (0.000)		-11,23 (0.000)	5,692	0.429
A09	-0,74 (0.001)	1,93 (0.000)	0,78 (0.000)	1,38 (0.000)	14,40 (0.000)	-0,10 (0.297)	-11,11 (0.000)	5,982	0.388
A10	-13,38 (0.035)	-7,94 (0.000)	3,96 (0.000)	0,59 (0.000)	-11,99 (0.027)	-90,53 (0.000)	-5,94 (0.000)	2,813	0.378
A11	1,29 (0.006)	-1,56 (0.000)	1,63 (0.000)	0,01 (0.956)	-1,11 (0.014)	0,44 (0.053)	-8,08 (0.000)	5,116	0.364
A12	6,76 (0.000)	0,19 (0.441)	2,28 (0.000)	2,27 (0.000)	4,37 (0.003)	-0,25 (0.184)	-11,43 (0.000)	8,211	0.449
A13	0,53 (0.352)	-2,77 (0.000)	2,56 (0.000)	-0,35 (0.331)	-2,28 (0.000)	-0,43 (0.025)	-13,06 (0.000)	2,528	0.391
A14	-10,42 (0.002)	20,24 (0.029)	0,59 (0.037)	-0,45 (0.054)	59,10 (0.019)	-20,76 (0.000)	-15,52 (0.000)	5,476	0.468
A15	-3,15 (0.000)	-2,54 (0.000)	1,11 (0.000)	-5,27 (0.000)	-2,75 (0.000)	-19,51 (0.000)	-5,92 (0.000)	5,619	0.565
A16	-0,15 (0.757)	-0,89 (0.001)	1,80 (0.000)	-0,82 (0.003)	2,57 (0.000)	-0,36 (0.006)	-8,42 (0.000)	5,552	0.489
A17	-0,87 (.)	-3,07 (.)	2,23 (.)	1,28 (.)	-5,27 (.)	-0,13 (.)	-13,11 (.)	2,884	0.450
A18	-3,78 (0.000)	-2,63 (0.000)	0,63 (0.277)	0,05 (0.896)	-1,43 (0.025)	-14,01 (0.215)	-6,71 (0.000)	2,461	0.566
A19	7,58 (0.000)	1,68 (0.000)	1,84 (0.000)	-0,10 (0.506)	2,62 (0.000)	-9,44 (0.000)	-10,88 (0.000)	10,835	0.634

TDÖ	contig	distw	rta	ntb	culture	tariff	sabit	Gözlem	R2
A20	-1,16 (0.006)	1,76 (0.000)	1,43 (0.000)	0,46 (0.000)	8,55 (0.000)	-20,90 (0.000)	-10,98 (0.000)	10,252	0.840
A21	-0,84 (.)	-1,55 (.)	1,21 (.)	1,55 (.)	-6,34 (.)	-0,57 (.)	-0,53 (.)	12,825	0.597
A22	4,60 (0.194)	-0,45 (0.314)	-2,64 (0.468)	0,43 (0.311)	-7,48 (0.050)	-110,93 (0.013)	0,54 (0.864)	1,304	0.655
A23	-14,57 (0.000)	-11,63 (0.000)	0,20 (0.490)	-3,63 (0.000)	-8,15 (0.000)	-276,59 (0.000)	-6,55 (0.000)	3,323	0.425
A24	2,37 (0.000)	1,55 (0.000)	-7,48 (0.000)	-3,06 (0.001)	-1,89 (0.003)	-153,65 (0.000)	7,90 (0.000)	3,992	0.730
A25	-12,41 (0.000)	-17,99 (0.000)	9,14 (0.000)	43,72 (0.000)	6,49 (0.000)	27,92 (0.000)	-48,83 (0.000)	2,785	0.254
A26	-40,69 (0.058)	-12,10 (0.056)	-0,96 (0.090)	0,87 (0.033)	-28,45 (0.087)	36,76 (0.000)	-4,01 (0.000)	2,600	0.101
A27	-3,78 (0.000)	-2,33 (0.000)	1,71 (0.000)	0,86 (0.002)	1,55 (0.000)	0,32 (0.166)	-11,40 (0.000)	4,900	0.474
A28	3,08 (0.000)	-1,10 (0.000)	1,74 (0.000)	0,89 (0.000)	3,51 (0.000)	-17,06 (0.042)	-11,08 (0.000)	5,765	0.537
A29	6,14 (0.000)	-0,83 (0.003)	0,91 (0.019)	0,37 (0.261)	5,13 (0.000)	-93,61 (0.000)	-11,09 (0.000)	2,604	0.313
A30	1,57 (0.033)	-0,77 (0.041)	0,67 (0.540)	0,05 (0.002)	1,44 (0.001)	-0,60 (0.000)	-7,22 (0.000)	8,501	0.517
A31	4,64 (0.000)	-1,69 (0.000)	6,29 (0.000)	0,29 (0.259)	1,42 (0.000)	0,10 (0.682)	-13,55 (0.000)	4,972	0.304
A32	-0,75 (0.633)	-0,74 (0.133)	0,90 (0.001)	0,27 (0.073)	0,35 (0.804)	0,46 (0.008)	-5,73 (0.000)	5,189	0.407
A33	-2,07 (0.000)	-3,05 (0.672)	0,22 (0.097)	0,92 (0.000)	2,00 (0.000)	18,37 (0.045)	-12,76 (0.000)	2,308	0.338
A34	3,98 (0.000)	-1,88 (0.000)	2,82 (0.000)	0,30 (0.000)	3,21 (0.000)	-1,90 (0.000)	-13,38 (0.000)	7,492	0.624
A35	11,47 (0.000)	1,56 (0.000)	2,06 (0.014)	0,39 (0.000)	-4,75 (0.107)	-0,27 (0.000)	-9,58 (0.000)	7,493	0.531
A36	3,07 (0.000)	-0,62 (0.025)	0,55 (0.040)	0,77 (0.001)	3,60 (0.000)	0,20 (0.194)	-11,40 (0.000)	4,182	0.606
A37	2,74 (0.000)	-0,87 (0.000)	0,41 (0.285)	1,92 (0.000)	-0,70 (0.167)	-0,35 (0.033)	-8,09 (0.000)	2,960	0.323
A38	0,36 (0.194)	-2,31 (0.000)	1,10 (0.000)	0,11 (0.764)	1,01 (0.002)	-0,48 (0.061)	-11,46 (0.000)	6,628	0.357
A39	-0,90 (0.032)	-2,31 (0.000)	3,15 (0.000)	10,70 (0.000)	-2,26 (0.000)	-0,37 (0.006)	-11,38 (0.000)	3,850	0.651
A40	0,07 (0.847)	-2,00 (0.000)	0,91 (0.001)	1,23 (0.000)	2,92 (0.000)	-0,40 (0.230)	-10,99 (0.000)	4,325	0.549
A41	-186,14 (.)	-56,59 (.)	0,85 (.)	3,15 (.)	-140,95 (.)	0,05 (.)	3,50 (.)	5,764	0.439

TDÖ	contig	distw	rta	ntb	culture	tariff	sabit	Gözlem	R2
A42	-4,20 (0.022)	-2,91 (0.000)	2,83 (0.000)	0,04 (0.891)	-2,45 (0.000)	-1,93 (0.000)	-7,96 (0.000)	4,473	0.306
A43	8,94 (0.000)	0,45 (0.093)	1,06 (0.000)	0,81 (0.000)	-3,43 (0.000)	-12,78 (0.000)	-8,27 (0.000)	10,015	0.809
A44	-3,90 (0.041)	-1,39 (0.007)	0,31 (0.365)	1,75 (0.000)	0,41 (0.844)	-0,69 (0.000)	-7,67 (0.000)	4,036	0.548
A45	0,73 (0.263)	-1,45 (0.000)	-0,76 (0.125)	1,61 (0.000)		-0,16 (0.361)	-7,64 (0.000)	1,386	0.602
A46	-3,61 (0.000)	-3,57 (0.000)	0,72 (0.036)	-3,48 (0.000)	-1,09 (0.001)	-16,42 (0.000)	-9,69 (0.000)	5,332	0.710
A47	1,09 (0.194)	-0,52 (0.498)	-0,54 (0.396)	-1,77 (0.006)	1,78 (0.007)	-92,37 (0.000)	-7,82 (0.000)	4,252	0.554
A48	0,68 (0.639)	-0,75 (0.007)	1,51 (0.012)		-0,22 (0.754)	0,68 (0.000)	-10,32 (0.000)	3,226	0.317
A49	-0,32 (0.322)	-2,20 (0.000)	-0,48 (0.111)	1,24 (0.000)	-2,24 (0.000)	0,45 (0.543)	-8,37 (0.000)	2,668	0.346
A50	8,58 (0.000)	-0,88 (0.156)	2,18 (0.000)	0,22 (0.255)	-4,25 (0.000)	-0,06 (0.754)	-8,26 (0.000)	4,614	0.359
A52		-0,74 (0.001)	0,49 (0.164)	0,98 (0.002)	-3,75 (0.000)	-0,09 (0.794)	-6,16 (0.000)	1,879	0.365
A53	-5,84 (0.000)	-4,04 (0.000)	1,57 (0.000)	0,41 (0.161)	-1,87 (0.017)	-30,46 (0.000)	-11,23 (0.000)	7,132	0.610
A54	1,45 (0.021)	-1,72 (0.000)	1,32 (0.000)	1,33 (0.000)	4,44 (0.000)	-0,09 (0.598)	-11,83 (0.000)	4,334	0.612
A55	1,22 (0.000)	-0,34 (0.031)	1,44 (0.000)	0,88 (0.001)	2,83 (0.000)		-6,85 (0.000)	3,533	0.372
A56	4,19 (0.001)	-1,32 (0.000)	2,23 (0.000)	0,69 (0.000)	-1,00 (0.074)	-0,07 (0.723)	-10,96 (0.000)	5,333	0.086
A57	-0,85 (0.000)	-1,22 (0.000)	1,32 (0.000)	-0,75 (0.004)	4,99 (0.000)	-0,42 (0.017)	-12,60 (0.000)	4,828	0.351
A58	1,43 (0.000)	-2,60 (0.000)	-0,15	2,85 (0.000)	-0,69 (0.249)		-11,15 (0.000)	3,102	0.336
A59	8,26 (0.082)	0,82 (0.644)	0,96 (0.000)	6,68 (0.000)	-1,94 (0.447)		-10,55 (0.000)	3,678	0.298
A60	4,57 (0.000)	-0,36 (0.320)	0,16 (0.737)	0,26 (0.336)	1,62 (0.003)	-0,75 (0.000)	-12,26 (0.000)	4,044	0.617
A61	4,17 (0.000)	-1,20 (0.001)	0,64 (0.047)	0,66 (0.000)	-0,88 (0.092)	-0,18 (0.328)	-11,88 (0.000)	4,698	0.502
A62	0,26 (0.748)	-1,38 (0.000)	1,61 (0.001)	-1,41 (0.179)	-0,68 (0.085)	-1,10 (0.023)	-8,98 (0.000)	1,520	0.101
A63	0,39 (0.592)	-0,99 (0.001)	1,61 (0.001)	1,56 (0.000)	-1,39 (0.001)	0,61 (0.000)	-9,14 (0.000)	2,887	0.539
A64	-2,93 (0.000)	-2,27 (0.000)	1,86 (0.000)	-3,13 (0.000)	3,50 (0.000)	-58,78 (0.000)	-10,31 (0.000)	3,606	0.673

TDÖ	contig	distw	rta	ntb	culture	tariff	sabit	Gözlem	R2
A65	-1,62 (0.000)	-1,47 (0.000)	2,18 (0.000)	2,63 (0.000)	4,95 (0.000)	-0,76 (0.000)	-10,51 (0.000)	3,316	0.636
A66	-0,20 (0.730)	-1,26 (0.000)	2,25 (0.000)		-1,72 (0.003)	0,38 (0.000)	-11,26 (0.000)	3,966	0.583
A67	0,19 (0.680)	-1,74 (0.000)	2,28 (0.000)		1,73 (0.000)		-11,64 (0.000)	2,047	0.127
A68	20,54 (0.000)	2,42 (0.000)	1,65 (0.000)		-5,68 (0.000)	0,20 (0.000)	-16,67 (0.000)	4,975	0.397
A69	-5,31 (0.000)	-2,48 (0.000)	3,80 (0.000)	7,71 (0.000)	-5,54 (0.000)		-10,54 (0.000)	6,629	0.386
A70	4,30 (0.012)	1,65 (0.000)	-3,58 (0.003)		7,79 (0.000)	-0,14 (0.106)	-11,23 (0.000)	3,749	0.301
A71		-1,77 (0.000)	1,00 (0.006)		-0,71 (0.054)	-0,11 (0.599)	-9,94 (0.000)	3,330	0.163
A73		-1,27 (0.000)	-2,78 (0.000)		-4,67 (0.000)	0,74 (0.273)	-6,22 (0.000)	1,973	0.172
A74		-0,43 (0.610)	1,94 (0.000)	-5,03 (0.000)	6,12 (0.000)	27,08 (0.061)	-10,67 (0.000)	3,228	0.366
A75		-2,19 (0.000)	0,26 (0.679)		-0,42 (0.684)	103,43 (0.000)	-12,43 (0.000)	2,343	0.484
A76	3,91 (0.000)	0,44 (0.216)	0,75 (0.085)		3,10 (0.000)	-0,46 (0.003)	-6,86 (0.000)	2,929	0.327
A77	-2,06 (0.083)	-2,54 (0.000)	1,69 (0.000)		-3,49 (0.000)	0,02 (0.918)	-8,50 (0.000)	2,104	0.349
A78		-1,77 (.)	1,25 (.)		2,91 (.)	185,60 (.)	-16,07 (.)	4,099	0.719
A79	10,65 (0.000)	1,25 (0.001)	-6,34 (0.000)	-3,49 (0.000)	6,78 (0.000)		-9,47 (0.000)	3,042	0.267
A80		-12,15 (0.000)	-0,59 (0.160)	0,36 (0.038)	18,62 (0.000)	-1847,76 (0.000)	-6,49 (0.000)	2,696	0.618
A81	2,21 (0.014)	1,24 (0.000)	-1,90 (0.000)	0,69 (0.000)	7,94 (0.000)		-10,32 (0.000)	4,616	0.584
A83		-2,06 (0.000)	-0,86 (0.036)	-0,01 (0.955)	-0,54 (0.369)	0,43 (0.441)	-9,98 (0.000)	2,949	0.464
A84	- 83290750 (.)	238,40 (.)	2,59 (.)		84010,52 (.)	-15,15 (.)	-118,23 (.)	4,829	0.260
A85	13,90 (0.000)	1,71 (0.000)	-0,01 (0.986)		-0,17 (0.735)	0,14 (0.142)	-12,37 (0.000)	4,292	0.333
A86	-2,08 (0.000)		2,90 (0.000)	-0,03 (0.913)	-0,38 (0.736)	-1,38 (0.000)	-9,59 (0.000)	2,595	0.181
A87		-1,34 (0.000)	-0,34 (0.341)		-1,69 (0.015)	0,01 (0.889)	-8,56 (0.000)	2,746	0.428
A88	-0,31 (0.703)	-1,67 (0.000)	-0,85 (0.000)		2,68 (0.000)	0,19 (0.000)	-12,04 (0.000)	4,687	0.552

TDÖ	contig	distw	rta	ntb	culture	tariff	sabit	Gözlem	R2
A89	0,31 (0.686)	-1,58 (0.000)	-1,13 (0.000)	0,58 (0.000)	1,98 (0.000)	-0,07 (0.189)	-11,04 (0.000)	3,534	0.668
A90	-3,16 (0.000)	-2,68 (0.000)	2,67 (0.000)		3,32 (0.000)	0,19 (0.715)	-16,16 (0.000)	3,460	0.402
A91	3,67 (0.303)	0,55 (0.669)	-2,71 (0.047)		2,91 (0.067)		-8,42 (0.000)	1,981	0.041
A92		-1,32 (0.000)	-1,62 (0.001)		4,87 (0.000)	0,06 (0.678)	-12,30 (0.000)	2,901	0.460
A93	7,33 (0.000)	1,62 (0.000)	-0,45 (0.259)	-0,19 (0.664)	5,87 (0.000)	0,05 (0.677)	-9,06 (0.000)	6,411	0.429
A94	-3,30 (0.000)	-3,37 (0.000)	0,15 (0.491)		-2,75 (0.000)	-0,05 (0.237)	-10,47 (0.000)	5,333	0.587
A95	7,41 (0.000)	1,00 (0.000)	0,36 (0.213)		3,95 (0.000)	0,47 (0.000)	-12,65 (0.000)	3,894	0.304
A96		-1,25 (0.005)	2,94 (0.000)		2,83 (0.001)	-0,92 (0.006)	-8,63 (0.000)	2,328	0.407
B01	6,64 (0.046)	0,76 (0.065)	0,88 (0.000)		-1,29 (0.585)	0,23 (0.000)	-10,30 (0.000)	6,487	0.623
B02		-1,22 (.)	-2,16 (.)		0,58 (.)	-0,20 (.)	-11,53 (.)	3,444	0.229
B03		-1,47 (0.000)	0,39 (0.386)		-1,09 (0.016)	0,00 (0.985)	-11,20 (0.000)	2,499	0.706
B04	-5,99 (0.000)	1,44 (0.000)	0,87 (0.000)		10,64 (0.000)	0,44 (0.000)	-11,23 (0.000)	7,352	0.342
B05	4,01 (0.051)	1,05 (0.001)	0,56 (0.050)		0,28 (0.832)	0,73 (0.000)	-9,32 (0.000)	4,109	0.440
B06	2,45 (0.228)	2,23 (0.000)	0,76 (0.000)		8,43 (0.013)	0,34 (0.000)	-13,36 (0.000)	6,202	0.563
B07	-0,99 (0.157)	0,19 (0.256)	-1,20 (0.000)		-2,61 (0.000)	-0,01 (0.817)	-4,66 (0.000)	8,940	0.555
B08	-1,39 (0.199)	-1,47 (0.011)	-0,51 (0.016)		-0,26 (0.696)	0,21 (0.006)	-7,00 (0.000)	5,692	0.385
B09	10,87 (0.000)	0,98 (0.000)	0,91 (0.000)		-1,07 (0.104)	0,40 (0.000)	-12,87 (0.000)	5,694	0.550
B10	3,82 (.)	-0,07 (.)	0,46 (.)		2,58 (.)	0,08 (.)	-11,32 (.)	11,019	0.399
B11	0,41 (.)	35,81 (.)	1,83 (.)		102,04 (.)	0,71 (.)	-20,63 (.)	6,342	0.298

Tahmin edilen eşitliklerden 8 model bütünsel olarak anlamlı olmayıp, geriye kalan 96 çekim modelinin katsayılarına ilişkin özet bilgiler Tablo 50’de yer almaktadır. Tahmin sonucunda elde edilen katsayılar çoğunlukla anlamlı ve işaretleri literatür ile kısmen uyumludur.

Ortak sınır komşuluğunu gösteren kukla değişkenin (contig) katsayısının, Türkiye üzerine yapılan çalışmalara paralel olarak her zaman pozitif ya da anlamlı çıkmadığı anlaşılmaktadır. Sınır komşuluğu ithalatın artmasında 34 model için pozitif katkı sağlarken, 30 modelde ithalatı azalttığını ortaya koymaktadır. 12 modelde bu değişkenin katsayısı hesaplanamamıştır. 20 modelde katsayıların anlamsız çıkması, bu modellere konu sektörler itibarıyla sınır komşuluğu değişkeninin Türkiye'nin ithalatı için etkili olmadığı sonucuna götürmektedir. Bu durum, Türkiye'nin dış politikasına bağlı olarak bazı sınır komşuları ile ilişkilerinin bozulması ya da bu ülkelerdeki savaş gibi olağanüstü hallerin ortaya çıkması şeklinde açıklanabilir. Bunun en güzel örneği Suriye'dir. Türkiye'nin, Suriye'de ortaya çıkan iç meseleler nedeniyle siyasi ilişkileri gerilmiş ve 2007 yılında yürürlüğe giren serbest ticaret anlaşması 2011 yılında askıya alınmıştır. Ekonomi Bakanlığı verilerine göre, iki taraf arasında 2008 yılında 1,5 milyar Dolar olan ticaret hacmi, 2012 yılında 565 milyon Dolara kadar düşmüştür.

Tablo 50. Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayılarının İşaretleri

Değişkenler	Pozitif İşareti	Negatif İşaretili	Hesaplanamayan	Anlamsız ($\alpha > \%10$)
contig	34	30	12	20
distw	20	63	2	11
rta	59	15	0	22
ntb	36	14	27	19
culture	46	34	1	15
tariff	20	38	9	29

Mesafe değişkeninin (distw) katsayılarının beklendiği şekilde ağırlıklı olarak negatif çıktığı, diğer bir ifadeyle mesafenin arttıkça Türkiye'nin ithalatını azalttığı anlaşılmaktadır. Bu sonuç, Türkiye için daha önce yapılan ampirik çalışmalara uygun olarak, coğrafi uzaklığın ticaret üzerinde etkili bir değişken olduğunu göstermektedir. Tahmin edilen 63 modelde mesafe değişkeninin katsayısı negatifken, 20 modelde bu katsayılar pozitif çıkmıştır. PPML tahmin yöntemiyle 2 model için katsayılar hesaplanamamıştır. 11 modelde ise mesafe değişkeni Türkiye'nin ticaret ortaklarından yaptığı ithalatı açıklamada yetersiz kalmaktadır. Modellerimize konu sektör ya da maddelerin her ülkeden ithalinin mümkün olmaması, negatif ya da anlamsız çıkan katsayılar için muhtemel bir sebeptir.

Kukla değişken olarak modele dâhil edilen bölgesel ticaret anlaşmaları değişkeninin (rta) katsayıları literatüre uygun olarak çoğunlukla pozitif çıkmıştır. Tahmin edilen 59 modelde *rta* katsayıları pozitif çıkarken, bu katsayılar 15 modelde negatif hesaplanmış ve 22 modelde ise anlamsız çıkmıştır. Diğer

bir ifadeyle, Türkiye'nin imzaladığı bölgesel ticaret anlaşmaları ticaret ortaklarından yaptığı ithalatın artmasına neden olmaktadır. Bununla beraber, negatif hesaplanan katsayılar dikkate alındığında, bazı anlaşmaların ticaret sapması nedeniyle ithalatı azalttığını ya da ithalata bir etkisi olmadığını göstermektedir. Bu durumun, Türkiye'nin imzaladığı bölgesel ticaret anlaşmalarında izlediği politika ile uyumlu olması muhtemeldir. Türkiye, bölgesel ticaret anlaşması yaparken Gümrük Birliği çerçevesinde üstlendiği AB'nin ortak ticaret politikası ile sınırlı kalmakta ve AB'nin üçüncü taraflarla imzaladığı anlaşmaların aynısını yapmaya çalışmaktadır. Diğer bir deyişle, Türkiye bölgesel ticaret anlaşmalarında Gümrük Birliğinden doğan yükümlülüklerini yerine getirmeye gayret etmekte ve ticareti artırıcı bir etkiyi belki de ikinci planda bırakmaktadır.

Türkiye'ye yönelik son yıllarda çekim modeli kullanılarak yapılan analizlerde, Gümrük Birliği ya da serbest ticaret ilişkisine yönelik analizlerde nihai bulgulara ulaşamadığı, bu çerçevede bazı modellerde Gümrük Birliği değişkeni bir grup ülke için istatistiksel olarak anlamlı hesaplanırken, diğerler modellerde anlamsız çıktığı, buna karşılık Gümrük Birliğinin Türkiye'nin ticaretinde ticaret yaratıcı veya ihracat artırıcı etkilerinin de görüldüğü yukarıda ifade edilmişti. Çekim modelleri dışında Gümrük Birliğinin statik etkilerini ölçmeye yönelik çalışmalar, söz konusu bulguları desteklemektedir. Örneğin Togan (2000), yüksek talep esneklikleri ve ticaret engelleri gibi bazı koşullar çerçevesinde Gümrük Birliğinin Türkiye açısından ekonomik refahı artırıcı etkisi olacağını hesaplamıştır. Diğer taraftan Akkoyunlu-Wigley (2000), bölgesel ekonomik entegrasyonların etkilerini ölçen çalışmalara yönelik genel değerlendirme sonrasında gümrük birliklerinin ticaret yaratıcı etkisinin, ticaret saptırıcı etkisinden daha çok olduğu sonucuna varmış, buna karşılık AB ilişkisinin Türkiye ekonomisi açısından olumsuz etkilere neden olduğunu ileri sürmüştür.

Modele kukla değişken şekilde eklenen ortak dil ve tarihi geçmiş değişkeninin (culture) ithalat üzerinde etkisi olduğu görülmektedir. Bu değişkenin katsayılarının 46 modelde pozitif ve 34 modelde negatif çıktığı, dolayısıyla geçmişte aynı coğrafyayı paylaşan ülkelerin Türkiye'nin ithalatının artmasında daha fazla etken olduğu düşünülmektedir. Sadece bir modelde katsayı hesaplanamamıştır. 15 modelde *culture* değişkeninin etkili olmadığı anlaşılmaktadır. Bu durum, söz konusu ülkelerin genellikle GYÜ konumunda olması nedeniyle, ticaret veri setinde yer alan sektörler veya madde gruplarında üretimlerinin bulunmamasından kaynaklanabilir. Bahsedilen bulgular, Türkiye'ye yönelik yakın zamanda gerçekleştirilen çalışmalar kapsamındaki modeller için yapılan tahmin sonuçları ile uyumluluk göstermektedir. Nitekim söz konusu çalışmalarda, ticaret akımları üzerinde etkili olması beklenen ortak dil, tarih ve sömürge geçmişi gibi değişkenlerin etkisinin tahmin edilen modellerde farklılık göstermiştir.

Modelin en önemli sonuçlarından birisi, tarife-dışı önlemlerin Türkiye'nin ithalatı üzerinde etkili olup olmadığı, ayrıca varsa bu etkinin tarifelerin etkisi ile karşılaştırılmasıdır. Çalışmamızın önceki bölümlerinde, genel yaklaşım olarak tarifelerin, tarife-dışı önlemlere göre öneminin azaldığı ve tarife-dışı önlemlerin uluslararası ticaretin gelişimi açısından bir tehdit oluşturulabileceği belirtilmiştir. Model tahminleri, söz konusu görüşü açık bir şekilde desteklememektedir. Tarife-dışı önlemler değişkenine ilişkin katsayıların, tahmin edilen modellerde daha çok pozitif çıktığı (36 model), anlamsız olduğu (19) veya hesaplanmadığı (27 model) görülmektedir. Tahmin edilen modellerin sadece 14'ünde katsayılar negatif hesaplanmıştır. Kısacası, uygulanan tarife-dışı önlemlerin Türkiye'nin ithalatını kontrol etmeye yönelik etkin bir politika aracı olmadığı sonucuna varılabilir.

Tablo 51. Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Ortalama Katsayı Değerleri

Değişkenler	Pozitif İşareti	Standart Sapma	Negatif İşareti	Standart Sapma
tariff	11,00	24,58	-19,16	30,88
culture	5,93	8,76	-3,80	4,99
contig	5,62	4,30	-5,49	7,56
ntb	3,13	7,45	-2,74	1,60
distw	2,39	4,23	-2,69	3,11
rta	1,93	1,46	-2,27	2,08

Not: Hesaplamalarda tarifeler için iki uç değer çıkarılmıştır.

Buna karşılık, tarife değişkeninin ithalat üzerindeki ters etkisinin daha fazla olduğu görülmektedir. Tahmin edilen 38 modelde tarife değişken katsayısı negatif, 20 modelde ise pozitif hesaplanmıştır. 29 modelde katsayılar anlamsız olup, 9 model için bu katsayılar hesaplanamamıştır. Tahmin edilen 58 modelde tarifelerin, tarife-dışı önlemlere göre ticareti daha kısıtlayıcı olduğu görülmekte, diğer yandan sadece 21 modelde gümrük vergilerinin tarife-dışı önlemlere nazaran ithalatı daha az olumsuz etkilediği hesaplanmıştır. 17 modelde ise hem tarifeler hem de tarife-dışı önlemlerin ithalatın kontrolünde etkili olmadığı görülmüştür.

Tahmin sonuçlarına göre ulaşılan en çarpıcı tespit, tarife-dışı önlemlerin ithalat üzerindeki etkisinin ortalama olarak gümrük vergisi, ortak tarih ve dil ile sınır komşuluğu değişkenlerine göre daha az olmasıdır (Tablo 51). Buna karşılık, mesafe ve bölgesel ticaret anlaşmaları tarife-dışı önlemlerden ortalamada ithalat üzerinde daha az etki yaratmaktadır. Tarife-dışı önlemlerdeki %1'lik bir artış ithalatta ortalama 2,74 milyon Dolarlık bir düşüşe neden olurken, tarifelerdeki aynı oranda değişim ithalatı 19,16 milyon Dolar azaltmaktadır. Değişkenlerin ithalat üzerinde yarattığı etkilerin olumlu ya da olumsuz büyüklüğü bakımından sıralama neredeyse aynıdır. Sadece ortak tarih ve dil değişkeninin ithalatı artırıcı etkide sıralamada ikinci iken, ithalatı kısıtlayıcı etkide üçüncü sırada yer almaktadır.

Tablo 51’de ayrıca değişkenlerin katsayılarının standart sapmaları hesaplanmıştır. Buna göre, tahmin edilen modellere yönelik sektörler veya maddeler itibariyle etkisini büyüklüğünde en çok farklılık gösteren değişken tarifelerdir. Bu durum, tarifelerin her bir sektör veya madde grubu için çok farklı etkilerinin olabileceğine işaret etmektedir. Söz konusu sapmalar, başta tarife-dışı önlemler olmak üzere, diğer değişkenler açısından daha azdır. Örneğin, tarife-dışı önlemlerin farklı sektörler veya maddeler itibariyle ithalatı kısıtlayıcı etkisi birbirine yakındır.

Tarife-dışı önlemlerin çeşitleri itibariyle incelendiğinde, belirli bir önlem çeşidinin ithalatın kısıtlanmasında etkili olduğu sonucuna varılamamaktadır (Tablo 52). Anti-damping ve korunma önlemleri ile anti-damping ve önlemlerin etkisiz kılınması politika araçlarının çoğunlukla ithalatın kontrolünde etkili olmadığı ve bazı durumlarda beklenen sonucu verdiği görülmektedir. Önlemlerin etkisiz kılınması tek başına uygulandığında veya anti-damping ve korunma önlemi birlikte uygulandığında, ithalatın hiç olumsuz etkilenmediği hesaplanmıştır. Teknik düzenlemelerin modelde katsayıları hesaplanamamıştır.

Tablo 52. TDÖ’lerin Niteliği İtibariyle Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayıları

Önlemin Niteliği	Pozitif İşareti	Negatif İşareti	Hesaplanamayan	Anlamsız ($\alpha > \%10$)
AD	25	11	12	11
ÖEK	2	0	0	0
ÖEK ve AD	1	1	2	2
KÖ	5	2	5	5
KÖ ve AD	3	0	0	1
TD	0	0	8	0

Tablo 53. Ülkeler İtibariyle Çekim Modellerinin Tahmin Edilen Katsayıları

Önlem Uygulanan Ülkeler	Pozitif İşareti	Negatif İşareti	Hesaplanamayan	Anlamsız ($\alpha > \%10$)
Çin	8	7	13	5
Grup Ülkeler	21	4	5	10
İran	-	1	-	1
Tayvan	-	1	-	1
Tüm Ülkeler	7	1	9	2

Tarife-dışı önlemlerin uygulandığı ülkeler itibariyle modellerin farklı tahmin sonuçlarına ulaşılmaktadır. Tahmin edilen modellerde bir ülkeye ya da bir grup ülkeye uygulanan önlemlerin, tüm ülkelere uygulananlara nazaran daha etkili olduğu anlaşılmaktadır (Tablo 53). Örneğin, tarife-dışı

önlemlerin sadece Çin, İran veya Tayvan'a uygulanması halinde söz konusu önlemler daha etkili olmuştur. Önlemler daha fazla ülkeye uygulandığında etkisi azalmakta veya katsayılar ya anlamsız ya da denklem dışında bırakılmaktadır. Önlem uygulanacak sektörlerin ve ülkelerin daha kısıtlı olması, uygulamanın daha etkin olmasında kolaylık sağlayabilir.

6. SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Serbest ticaret doktrini ve buna karşı geliştirilen korumacılık yaklaşımı iktisat biliminin tarihi kadar eskidir. Küresel veya ulusal ekonomik koşulların olumsuzluğu, tam rekabetçi olmayan piyasaların varlığı, farklı gelişmişlik düzeyleri, siyasi gerekçeler gibi nedenlerle serbest ticaret doktrini geçen zaman içinde eleştirilere ve formatı farklı olsa da içeriği aynı olan tartışmalara konu olmuştur. Ticaret politikasına yönelik yeni fikirler ve eleştiriler ortaya çıktığı sürece, bu eleştiriler ve tartışmalar, güncel ekonomik gelişmeler çerçevesinde akademisyenler, politikacılar ve diğer karar alıcılar arasında bundan sonra da devam edecektir.

Adam Smith'ten sonra serbest ticaret düşüncesinin ekonomik açıdan daha faydalı olduğu genel kabul görmüş olmakla birlikte, korumacılık için her zaman geçerli gerekçeler öne sürülmüş ve uygulanmıştır. Bu gerekçelere ulusal ekonomileri küresel krizlerden uzak tutmak, yerli üreticilerin rekabet gücünü korumak, yeni endüstriler geliştirmek suretiyle iktisadi kalkınmayı sağlamak, istihdamı ve gelir düzeyini artırmak gibi bir çok örnek verilebilir. Söz konusu ekonomik amaçlara ulaşabilmek için ithalat değişik yollarla geçici veya sürekli kısıtlanmaya çalışılmış, ithal ikameci politikalar izlenmiş, ihracat devlet destekleriyle teşvik edilmiş ve rakip ülkelere karşı bölgesel ticaret blokları oluşturulmuştur. Ticarete müdahale araçları, uluslararası ilişkiler, teknolojik gelişmeler ve küreselleşme çerçevesinde sürekli format değiştirmiş ve tarifeler yerini korunma araçları, kotalar, idari tedbirler, uygunluk değerlendirmeleri ve teknik düzenlemeler gibi tarife-dışı önlemlere bırakmıştır.

Öte yandan, sanayi devrimlerinin getirdiği yeniliklerin de katkısıyla, küreselleşmeye bağlı olarak sadece dünya ticareti değil istihdam, ekonomik büyüme ve yabancı sermaye gibi makro ekonomik göstergeler, 19. yüzyıldan itibaren büyük ekonomik buhranlar ve iki dünya savaşı sonucunda bazen kesintiye uğramakla beraber, genel olarak gelişme eğilimi göstermiştir. Claude Frédéric Bastiat'ın *sınırlardan mallar geçmediğinde, askerler geçer* (when goods don't cross borders, soldiers will) düşüncesinden hareketle, serbest ticaretin gelişmesi amacıyla uluslararası ve bölgesel işbirliği sağlanması için gayret gösterilmiş ve bu amaca yönelik kurum ve kuruluşlar oluşturulmuştur. Uluslararası alanda DTÖ bünyesinde çok taraflı ticaret sistemi ile uluslararası ticaret kurallara bağlanmış ve geçmişte en temel korunma aracı olan tarifelerde esaslı indirimlere gidilmiştir. Bölgesel ticaret anlaşmaları, aynı bölgede bulunan ülkelerin dışında farklı kıtalarda ticaret ortaklıklarına yönelmiştir. AB gibi projeler sadece ticaretin gelişimine değil, siyasi alanda istikrarın korunması ve barışa da hizmet etmiştir.

Uluslararası kuruluşlar ve bölgesel oluşumlar, uluslararası ticaretin ekonomik büyümeyi teşvik etmesi sebebiyle, GYÜ'ler için serbest ticaret politikasını her zaman en başta önermiştir. Bu yaklaşımın temel gerekçesi olarak, karşılaştırmalı üstünlük teorisine göre kaynak dağılımının etkin hale getirilmesi, ölçek ekonomilerin faydaları, nihai üretimde çeşitliliğin azaltılarak (yatay ihtisaslaşma) aksam ve parçaların üretiminde (dikey ihtisaslaşma) yoğunlaşılması ve dış rekabetin getirdiği teknolojik yeniliklerin kazanılması gösterilmektedir. Buna karşılık, geçen süre içinde yapılan çok sayıda çalışma, ticaretin büyümeyi olumlu etkilediği yönündeki genel yaklaşımın her zaman geçerli olmadığını veya en azından tek başına yetersiz kaldığını ortaya koymuştur.

Küreselleşme ile birlikte gerek ülkelerin kendi içinde gelir adaletsizliğinin artması, gerek ülkeler arasında farklı gelişmişlik düzeyine ulaşılması, korumacılığın zaman zaman daha yoğun uygulanmasına ya da ulusal iktisat politikalarının yükselmesine sebep olmuştur. Korumacılığın en önde gelen özelliklerinden birisi, dünya ekonomisi ve ticaret yapısında meydana gelen gelişmelere paralel olarak, günün koşullarına göre evrimleşmesidir. 19. yüzyılın başında ortaya çıkan küreselleşmenin ilk aşamasında, serbest ticaret, tarifelerin karşılıklı yükseltilmesiyle kesintiye uğrarken, ikinci aşamada tarife-dışı engeller ve sektörlere yönelik devlet destekleri ağırlıklı olmak üzere “yeni korumacılığa” başvurulmuştur.

Çok taraflı ticaret sistemi uyarınca geçmişteki uygulamalardan ders alınarak uluslararası ticaretin kurallara bağlanması, korumacılığın evrimleşmesine ayrıca katkı sağlamıştır. GTTGA/DTÖ ticaret müzakere turlarının kapsamına bakıldığında, uluslararası ticaret anlaşmalarının kapsamı her defasında yeni bir tarife-dışı önlemin kontrol altına alınmasını sağlayacak şekilde genişlemiştir.

Korumacılığın formunun etkilendiği diğer bir faktör, özellikle küreselleşmenin son aşamasında ortaya çıkan ve dünya ticaretinin yapısında meydana gelen esaslı değişimlerdir. 1970’lerde başlayan Üçüncü Sanayi Devrimi ile birlikte bilgi teknolojileri, biyoteknoloji, mali sistem altyapıları, yarı iletken teknolojisi gibi alanlarda sağlanan muazzam gelişmeler, GYÜ’lerin sanayileşmesini kolaylaştırmış ve küresel üretim ve ticaret merkezlerinin bu ülkelere kaymasına neden olmuştur. GÜ ve GYÜ’lerin ihracat mal kompozisyonu birbirine yaklaşmış ve gelişen ekonomiler sayesinde uluslararası ticarette rekabet koşulları artmıştır. Bu durum ayrıca, küresel tedarik zincirini oluşturarak üretimde tamamlayıcılığı beraberinde getirmiş ve üretim ve dış ticarette ülkeleri birbirine daha fazla bağlamıştır. Üretim maliyetlerini doğrudan etkileyen ülkelerin kurumsal alt yapısı, üretimin ve ticaretin teşvik edilmesinde belirleyici bir konuma gelmiştir. Bu durum, ticarete dayalı ekonomik büyüme sağlamaya çalışan ülkeler bakımından, serbest ticaret ortamında bile devlet destekleri için geçerli argümanlar sunmuştur.

Serbest ticaretin ekonomik faydalarına rağmen, korumacılık iktisat literatüründe kendine yer edinmiş bir konudur. Hükümetlerin değişik amaçlar ışığında doğrudan veya dolaylı ticarete müdahaleleri iktisadi analizlerde sıklıkla ele alınmaktadır. Bu kapsamda, müdahale araçları ana hatlarıyla geleneksel olarak uygulanan tarifeler ile 1970’lerde ortaya çıkan kotalar, miktar kısıtlamaları ve teknik düzenlemeler gibi tarife-dışı önlemler şeklinde sınıflandırılmaktadır. Piyasa aksaklıklarının düzeltilmesi, bebek endüstrilerinin oluşturulması, kamu sağlığı ve tüketicinin korunması gibi politika amaçları çerçevesinde günümüzde tarife-dışı önlemlerin uygulandığı genel kabul gören bir gerçektir.

Korumacılığın evrimleşmesi, uluslararası ticaret akımlarına müdahalede kullanılan geleneksel politika aracı olan gümrük tarifeleri yerine, müdahale araçlarının çeşitlenerek tarife-dışı önlemlere başvurulması şeklinde olmuştur. DTÖ gibi uluslararası kuruluşların yaptığı araştırmalarda, tarife-dışı önlemlerin 1980’lerden sonra ivme kazandığı ve giderek artan oranda başvurulanan tarife-dışı önlemlerin ticaretin gelişmesi açısından olumsuz etkilerinin olabileceğinden bahsedilmektedir. Bu çekincenin gerisinde, tarife-dışı önlemlerin ticaret üzerinde etkilerinin, tarifelere nazaran daha fazla belirsizlik yarattığı fikri yatmaktadır.

Kavramsal bir tanımın ve sınıflandırmasının yapılamaması, ayrıca yeterli ve sağlıklı bilgi toplanamaması nedeniyle, tarife-dışı önlemlere yönelik tatmin edici çalışmalar ve analizler yapılmasında sorunlarla karşılaşilmektedir. Tarife-dışı önlemlerin sınıflandırılması ve veri derlenmesi konusunda en güvenilir kaynaklar, BM ve DTÖ gibi uluslararası kuruluşların yaptığı çalışmalardan oluşmaktadır. Bu kuruluşlar, ülkelerin çeşitli düzenlemeler uyarınca yaptığı bildirimler ve özel sektörden yapılan geri bildirimler sayesinde veri tabanları oluşturmaktadır. Formatı sürekli değişen tarife-dışı önlemlerin tanımlarının ve sınıflandırmasının güncellenmesi ise başka bir ihtiyaçtır. Bu kapsamda, BMTKK bünyesinde yakın zamanda başlatılan bir çalışma ile ortak bir tanım üzerinde uzlaşılmış ve veri toplanması yönünde önemli adımlar atılmıştır.

Tarife-dışı önlemlerin kullanılmasında haklı gerekçeler olabileceği hem iktisat literatüründe hem de uluslararası düzenlemelerde kabul edilmektedir. Bu çerçevede, çok taraflı ticaret sisteminde hangi tarife-dışı önlemlerin nasıl kullanılacağı hakkında TTE ve SBS gibi detaylı düzenlemeler yapılmış, bunun yanında DTÖ, EKİÖ ve BM gibi kuruluşlarca söz konusu önlemlerin ticareti en az olumsuz etkileyecek şekilde nasıl kullanılacağı konusunda rehber dokümanlar hazırlanmıştır.

Uluslararası kuruluşların çalışmalarına göre, önlemlerin niteliği, gelişmişlik düzeyi ve sektörler itibariyle uygulamada farklılık olmakla birlikte, 1990’ların ortalarından itibaren tarife-dışı önlemlerin kullanılmasında belirgin bir artış olduğu görülmektedir. TDÖ’ler GÜ’ler tarafından daha fazla

kullanılmakla birlikte, GYÜ'ler de söz konusu önlemlere başvurabilmektedir. Söz konusu kuruluşlar, tarifeler yerine korumacılık amacıyla TDÖ'lerin yaygın şekilde kullanıldığı tespiti yapmakta ve bu önlemlerin uluslararası ticaretin gelişimi açısından bir engel olarak değerlendirmektedir. BMTKK sınıflandırılmasına göre Türkiye tarafından uygulanan TDÖ'lere dönük çalışmada, uluslararası uygulamalara paralel sonuçlara ulaşılmıştır.

Çalışmamızın amacının, TDÖ'lerin gerçekten tarifeler kadar ya da daha baskın bir korumacılığa neden olup olmadığının tespit edilmesi, bir başka anlatımla uygulanan bu önlemlerin Türkiye örneğinden hareketle, gerçekten 21. yüzyılın uluslararası ticaretinde bir politika aracı olarak kullanıp kullanılamayacağının belirlenmesi olduğunu hatırlayalım. Dünyada çekim modelleri sıklıkla kullanılmakla beraber, TDÖ'lerin Türkiye'nin ticaret akımları üzerindeki etkilerini doğrudan ölçmek üzere yapılmış çalışmaların geçmişte yapılmaması, bu çalışmanın önemini daha da artırmaktadır.

Söz konusu amaç doğrultusunda, Türkiye örneğinden hareketle Dördüncü Bölümde hazırlanan TDÖ envanterinde yer alan veriler kullanılmıştır. Türkiye'nin uyguladığı 104 tarife dışı önlem için, literatürde güncel olarak kabul gören çekim modeline başvurulmuştur. Modelde sınır komşuluğu, mesafe, bölgesel ticaret anlaşmaları, ortak tarih ve dil, tarifeler ve TDÖ'ler değişken olarak tanımlanmış ve bu değişkenlerin Türkiye'nin ticaret ortaklarından yaptığı ithalat üzerindeki etkisini anlamak üzere katsayıların PPML yöntemiyle tahminleri yapılmıştır.

Tahmin sonuçlarına göre, TDÖ'lerin ithalatı kısıtlayıcı etkisinin varlığından tam olarak bahsedilemeyeceği görülmektedir. Bu tespit, TDÖ'lerin ticareti olumsuz etkilediği şeklinde uluslararası kuruluşların öngörülleri ile tam uyuşmamaktadır. Sektörler veya madde grupları itibariyle yapılan tahminlerde, modellerde TDÖ değişkenine ilişkin katsayının ağırlıklı olarak pozitif hesaplandığı, diğer bir deyişle ithalatı artırıcı etkisinin kısıtlayıcı etkisinden daha fazla olduğu anlaşılmaktadır. TDÖ'lerin etkisini güçlendirecek belirli koşulların olduğu yönünde de tespitler bulunamamıştır. Sadece tarife-dışı önlemlerin Çin, İran veya Tayvan gibi bireysel ülkelere uygulanması halinde daha etkili olduğu sonucuna varılmaktadır. Kısacası, önlemlerin kapsamının genişletilerek daha fazla ülkeye uygulanması halinde etkisi azalmaktadır.

Modellerin tahmin sonuçları, TDÖ'lerin ithalatı kısıtlayıcı etkisinin, tarifeler hariç, modeldeki diğer değişkenlerden (mesafe, ortak tarih ve dil, sınır komşuluğu, bölgesel ticaret anlaşmaları) çok farklı olmadığını ortaya koymaktadır. Söz konusu tahmin sonuçları, tarifelerin TDÖ'lere göre öneminin azaldığı ve TDÖ'lerin uluslararası ticaretin gelişimini olumsuz etkilediği şeklindeki yaygın kanaati açık şekilde desteklememektedir. Tarifelerin, modeldeki diğer değişkenlere göre ithalat üzerindeki etkisinin

açık ara daha çok olduğu görülmektedir. Bu tespit, tarifelerin halen korumacılık yönünden en etkili politika aracı olduğunu ortaya koymaktadır.

Söz konusu bulgular, İkinci Bölümde açıklanan ve Hughes ve Krueger (1984) tarafından 1970’li yıllarda uygulanan TDÖ’lerin GYÜ’lerin sanayi malları ihracatına ilişkin verilere dayanarak yapılan tespitlerle tam uyuşmaktadır. Hatırlanacağı üzere, Hughes ve Krueger (1984) TDÖ’ler şeklinde artan korumacılığın amacına ulaşamadığını ya da etkilerinin sınırlı kaldığını ortaya koymuş ve GYÜ’lerin ihracattaki yüksek artış oranları ve GÜ’lerin ithalatındaki büyük paylar göz önüne alındığında, korumacılığın uygulanmaması halinde GYÜ’lerin GÜ’lere olan ihracatının çok fazla değişiklik göstermeyeceğini öne sürmektedir. Bu tespitler, çalışmamızdaki sonuçlarla birebir örtüşmektedir.

Çalışmamızdaki tahmin sonuçları, Türkiye dışında yapılan ürün veya sektör ile bir grup ülke veya ülkeler düzeyinde değişik zaman dönemleri için çekim modelleri kullanılarak yapılan araştırmalardaki bulgularla ayrıca uyumludur. Dördüncü Bölümde ele alındığı gibi, dünyada yapılan ampirik çalışmalar TDÖ’lerin ticaret akımlarını her zaman olumsuz etkilediğine dair kesin sonuçlara götürmemekte ve uygulanan TDÖ’nün ülkeler, önlemin niteliği veya zaman dilimine bağlı olarak ticareti kısıtlayıcı ya da kolaylaştırıcı etkilere neden olabilmektedir.

TDÖ’lerin uluslararası ticaret üzerindeki kısıtlayıcı etkisinin beklendiği düzeyde olmamasının bazı nedenleri üzerinde durulabilir. Öncelikle, “tarife-dışı bir önlem” her zaman “tarife-dışı bir engel” olmayabilir. Türkiye örneğinden hareketle, TDÖ’lere konu olan başta TTE ve SBS uygulamalarının Türkiye’nin üye ya da taraf olduğu uluslararası veya bölgesel entegrasyonlardan doğan yükümlülükler çerçevesinde uygulamaya konulduğu görülmektedir. Örneğin, insan, hayvan veya bitki sağlığı ve yaşamı ile tüketicinin ve çevrenin korunması bakımından alınan tedbirler DTÖ, BM ve diğer çevre anlaşmaları gibi uluslararası düzenlemelerin yanı sıra AB ile yapılan Gümrük Birliği’nin koşullarından kaynaklanmaktadır. Bu nedenle, uluslararası normları uygulanan bir ülkenin, üretim maliyetlerini artırarak ya da ithalatı kısıtlayarak diğer ülkelere nazaran daha korumacı davrandığı söylenemez. Kısacası, ülkelerin aldığı tedbirlerin tamamıyla “tarife-dışı engel” şeklinde uygulamalardan oluşmamakta, uluslararası normların ulusal mevzuat olarak kabul edilmesi ve aynı zamanda bunların yerli üreticiler bakımından da uygulanması her zaman yerli üreticiler lehinde rekabet ve maliyet avantajı yaratacağı anlamına gelmemektedir.

Türkiye gibi dışa açık ve çok taraflı ticaret sistemine taraf olmuş ülkelerin, uluslararası kurallara aykırı olarak tarife-dışı engel uygulaması muhtemel değildir. DTÖ üyesi olan Türkiye, TDÖ’lerini (ithalat lisansları, TTE ve SBS önlemleri vb.) ilgili prosedüre uygun şekilde DTÖ Sekreteryasına şeffaflık

prensibi uyarınca bildirmek ve diğer ülkelerin görüşünü almak durumundadır. Bildirim sisteminin etkinliği konusunda tartışmalar olmakla beraber, çok taraflı ticaret sistemi söz konusu önlemlerin uygulanmasında belirli bir disiplin getirmektedir. Gümrük Birliği gibi bölgesel düzenlemeler de TDÖ'lerin uygulanmasında bazı kısıtlar getirebilmektedir. Türkiye-AB arasında Gümrük Birliği'ni tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (Madde 8.1) uyarınca "Türkiye, bu Karar'ın yürürlüğe giriş tarihinden itibaren beş yıl içinde, ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk belgelerini iç hukuk sisteminin bünyesine dâhil edecektir". Diğer bir ifadeyle, teknik engeller konusunda Türkiye'nin uygulamaları AB mevzuatı ile önemli ölçüde sınırlandırılmıştır. Benzer düzenlemelere, bölgeselleşmenin ele alındığı İkinci Bölümde belirtildiği üzere, artık tarifeler dışındaki konuları içeren yeni nesil bölgesel ticaret anlaşmalarında yer verilmekte ve ülkeler karşılıklı olarak tarife-dışı önlemler konusunda kısıtlamalar getirebilmektedir.

TDÖ'lerin etkilerini sınırlayan diğer etken uygulamada ortaya çıkan sorunlardır. Özellikle gümrükleme aşamasında uygulanan TDÖ'lerin uygulanmasında pratik sorunlarla karşılaşmaktadır. Teknik düzenlemeye konu olan ürünlerin ithalat aşamasında uygunluk değerlendirmesine tabi olması durumunda, gerekli testlerin yapılması için çok pahalı yatırımlar gerektiren laboratuvar gibi fiziki alt yapı, personel ve idari giderleri karşılayacak bütçe ile testler ve kontroller için zaman gerektirmektedir. Söz konusu ihtiyaçlar dikkate alındığında, TDÖ'lerin her zaman istenildiği gibi etkin bir şekilde uygulanması mümkün olmayabilir. Buna karşılık, tarifeler gümrük beyannamelerinde beyan edilen mali değer üzerinden kolaylıkla tahsil edilebilmekte ve taraflar açısından oluşan maliyet doğrudan öngörülebilmektedir.

İkinci Bölümde anlatılan ve ihtisaslaşmayı esas alan küresel tedarik zincirinin, tarife-dışı önlemlerin uygulanmasına ayrıca engel teşkil etmesi muhtemeldir. İhracatın ve yatırımın teşvik edilmesi amacıyla, ihtiyaç duyulan ara ve hammaddelelerin ithalatında, tarife-dışı önlemler uygulamak bir yana, kolaylıklar sağlanması ülke ekonomisinin gelişimi açısından daha önemli olabilmektedir. Türkiye'de yatırım teşvik mevzuatı kapsamında yapılan makine ve teçhizat ithalatı, AQAP veya GMP belgesi sahibi sanayicilerin kendi ihtiyaçları için yapacakları ithalatta, otomotiv ya da iki veya üç tekerlekli motorlu araç üretimine münhasır "İmalat Yeterlilik Belgesi" veya "Tip Onayı Belgesi" sahibi sanayicilerin ve bu sanayici firmalar adına ithalat yapan firmaların, TSE markalı ürünlerin bünyesinde girdi olarak kullanılmak amacıyla ithal edilen ürünler bu kapsamda değerlendirilmektedir.

Söz konusu kolaylıklar yabancı yatırımların ülkeye çekilmesi açısından ayrıca tercih edilmektedir. Zira gümrüklerde yapılan ve ticaretin kısıtlanmasına neden olan uygulamalar, ülkeye yapılacak yatırım kararlarını doğrudan etkilemektedir. Dünya Bankası iş yapma kolaylığı açısından ülkeleri on ana başlık

altında değerlendirmekte ve sonuçlarını “İş Yapma Kolaylığı Raporu” kapsamında her yıl yayınlamaktadır. İş Yapma Raporunda yer alan ana başlıklar arasında yatırımcıların korunması ve uluslararası ticaret konuları bulunmaktadır. Kısacası, ticareti kısıtlayıcı önlemlerin alınması, aynı zamanda istihdamı ve ekonomik büyümeyi teşvik edecek yatırımların ülkeye girişinde diğer ülkelerce tereddütlere neden olabilecektir.

Son yıllarda tüm ülkelerin önem atfettiği bu konu, Doha Kalkınma Gündemi ticaret müzakereleri kapsamında 2001 yılından bu yana tartışılmıştır. Söz konusu önem çerçevesinde “Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması” 3-6 Aralık 2013 tarihinde Endonezya’nın Bali adasında gerçekleştirilen DTÖ 9. Bakanlar Konferansı’nda kabul edilmiştir. Anlaşma, şeffaflığın ve öngörülebilirliğin artırılması, dış ticarete uygulanan ücretlerin ve harçların sınırlandırılması, idari tedbirlerin kontrol altına alınması ve idareye karşı temyiz haklarının sağlanması, gümrük müşavirleri, risk analizi, tek pencere ve gümrük kontrollerinin sonradan yapılması gibi ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik taahhütleri içermektedir.

Son olarak, bölgesel ticaret anlaşmaları kapsamında üstlenilen taahhütler çerçevesinde TDÖ’ler etkin bir şekilde uygulanmayabilir. Yine Türkiye-AB arasında Gümrük Birliği’ni tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararında (Madde 10.1) “Bu Karar’ın yürürlüğe girdiği tarihte yürürlüğe girmek üzere ve Türkiye’nin 9. maddede sözü edilen belgeleri uygulamaya koyması için gereken süre içinde, Türkiye, Topluluk’tan gelen ve söz konusu ürünlerde aranan koşulları belirleyen Topluluk Yönergeleri’ne uygunluğu, söz konusu Yönergeler’de öngörülen koşullara ve usullere göre belgelenmiş bulunan ürünlerin kendi topraklarında piyasaya veya kullanıma girmesini engellemekten kaçınır” hükmü yer almaktadır. Bu düzenlemenin pratik sonucu olarak, Türkiye AB’de serbest dolaşıma girmiş ürünlerin ithalatına, uygunluk değerlendirmesi ve teknik düzenlemeler gibi tarife-dışı önlemler uygulamadan, doğrudan ithalat izni vermektedir. Bu doğrudan etkinin yanı sıra, AB ile benzer anlaşmaları bulunan ülkeler trafik sapması yoluyla ürünlerini AB üzerinden ve bazı TDÖ’lere tabi tutulmadan Türkiye’ye rahatlıkla ithal edebilmektedir.

Küresel üretim ve ticaretin yapısında önemli değişiklikler olmuş ve ülkeler hem üretim hem de uluslararası ticarete birbirine daha bağımlı hale gelerek ulusal iktisat politikalarının izlenmesi güçleşmiştir. Bu ortamda yerli piyasayı ve üreticileri korumaya yönelik korumacı politikaların yalnızca TDÖ’lerle sağlanması olası görülmemektedir. Bir ülkenin ticaretini en az TDÖ’ler kadar etkileyebilecek diğer faktörler (mesafe, sınır komşuluğu ve bölgesel ticaret anlaşmaları vb.) bulunmakta ve ticaretin düzenlenmesine yönelik politikalarda karar alıcılar tarafından bunların etkisi ayrıca dikkate alınmalıdır. Diğer bir deyişle, TDÖ’lerin korumacı politikalar arasında birinci tercih

olmadığı sonucuna varılmaktadır. TDÖ'ler dışındaki faktörlerin koşullara (sektörler, madde grupları, ülkeler, önlemin niteliği vb.) bağlı olarak ticaret üzerindeki etkilerinin farklı olması muhtemel olduğundan, uygulanacak politikalarda karar alıcıların amaca göre seçici davranması gerekmektedir.

KAYNAKÇA

- Abbott, P. (2009). Development Dimensions of High Food Prices. *OECD Food, Agriculture and Fisheries Working Papers*(No.18).
- Ades, F., & Glaeser, E. (1999). Evidence on Growth, Increasing Returns, and the Extent of the Market. *The Quarterly Journal of Economics*, 114(3), s. 1025-1045.
- Akerlof, G. A. (1970, August). The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism. *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 84(3), s. 488-500.
- Akgül, M. S. (2013). *Türkiye'nin İslam İşbirliği Teşkilatı ile İlişkileri ve Ticareri Potansiyeli: Çekim Modeli Yaklaşımı*. Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası.
- Akkoyunlu-Wigley, A. (2000). Bölgesel Ekonomik Bütünleşme Antlaşmalarının Etkisini Ölçen Ampirik Çalışmaların Genel Değerlendirmesi. *Hacettepe Üniversitesi İİBF Dergisi*, 18(2).
- Akyüz, K. (2010, April 19). Examination of Forest Products Trade Between Turkey and European Union Countries with Gravity Model Approach. *African Journal of Biotechnology*, 9(16), 2375-2380.
- Aldrich, J. (2004). The Discovery of Comparative Advantage [Karşılaştırmalı Üstünlüğün Keşfi]. *Journal of the History of Economic Thought*, Volume 26(3), s. 380-399.
- Amadou, A. (2013). Is There a Causal Relation Between Trade Openness and Economic Growth in the WAEMU Countries? *International Journal of Economics and Finance*, Volume.5 (6), s. 151-156.
- Anagnostou, A., & Panteladis, I. (2013). Turkey, Multispatial Integration and Turkey's European Perspective: A Dynamic Gravity Model Approach. *5th International Conference "The Economies of Balkan and Eastern Europe Countries in the Changed World"*. İstanbul: Kavala Institute of Technology ve İstanbul Üniversitesi.
- Anderson, J., & Wincoop, E. (2003). Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, 93(1), s. 171-192.
- Anderson, K. (1938). Protection and the Historical Situation: Australia [Korumacılık ve Tarihsel Durum: Avustralya]. *Quarterly Journal of Economics*, Volume 53(1), s. 86-104.
- Antonucci, D., & Manzocchi, S. (2005, November). Does Turkey Have a Special Trade Relation With the EU? A Gravity Model Approach. *LLEE Working Document No.35*.

- Anyanwu, D. (2010). Surviving Technical Barriers: Towards a Trade Related Capacity Building for SMEs in Trinidad and Tobago. *11th Annual Conference: Turmoil and Turbulence in Small Developing States: Going Beyond Survival*. Trinidad & Tobago: The Sir Arthur Lewis Institute of Social & Economic Studies.
- Ardakani, Z., Yazdani, S., & Gilanpour, O. (2009). Studying the Effects of Non-Tariff Barriers on the Export of the Main Agricultural Products of Iran. *American Journal of Applied Sciences*, s. 1321-1326.
- Arvas, M., & Ic, S. (2013). Does Real Exchange Rate Matter for Emerging Markets' International Trade? A Gravity Model Approach for Turkey. *First International Conference on Management and Economics* (s. 77-96). Epoka University.
- Ashley, W. J. (1897). The Tory Origin of Free Trade Policy [Serbest Ticaret Politikasının Muhafazakâr Orijini]. *The Quarterly Journal of Economics*, Volume 11(4), s. 335-371.
- Backhouse, R. E. (2004). *The Ordinary Business of Life: A History of Economics from Ancient World to the Twenty-First Century*. New Jersey: Princeton University Press.
- Bairoch, P., & Kozul-Wright, R. (1996, March). Globalization Myths: Some Historical Reflections on Integration, Industrialization and Growth in the World Economy. *UNCTAD Discussion Papers*(No.113), 1-15.
- Balassa, B. (1965). Trade Liberalization and "Revealed" Comparative Advantage. *The Manchester School of Economic and Social Studies*, 33, 99–123.
- Balassa, B. (1978). The "New Protectionism" and the International Economy [Yeni Korumacılık ve Uluslararası Ekonomi]. *Journal of World Trade Law*, Volume 12(5), s. 409-436.
- Baldwin, R. (1969). The Case Against Infant-Industry Tariff Protection [Bebek Endüstrisi Tarife Korumacılığına Karşı Durum]. *Journal of Political Economy*, Volume 77 (3), s. 295-305.
- Baldwin, R. (1993, September). A Domino Theory of Regionalism. *NBER Working Paper*(No. 4465).
- Baldwin, R., & Taglioni, D. (2006, September). Gravity for Dummies and Dummies for Gravity Equations. *NBER Working Paper No. 12516*.
- Baloglou, C. P. (2012). The Tradition of Economic Thought in the Mediterranean World from the Ancient Classical Times Through the Hellenistic Times Until the Byzantine Times and Arab-Islamic World. J. G. Backhaus içinde, *Handbook of the History of Economic Thought: Insights on the Founders of Modern Economics* (s. 7-92). New York: Springer Science+Business Media.
- Bao, X., & Qiu, L. D. (2010). Do Technical Barriers to Trade Promote or Restrict Trade? Evidence from China. *Asia-Pacific Journal of Accounting & Economics*, 17, s. 253-280.

- Beaulieu, E., & Gaisford, J. (2002). Labour and Environmental Standards: The "Lemon Problem" in International Trade Policy. *The World Economy*(25), s. 59-78.
- Benítez-Rochel, J., & Robles-Teigeiro, L. (2003). The foundations of the Tableau Économique in Boisguilbert and Cantillon [Boisguilbert ve Cantillon'da Ekonomi. Tablosunun Esasları]. *European Journal of The History of Economic Thought*, 10(2), s. 231-248.
- Bergeijk, P. A., & Brakman, S. (2010). *The Gravity Model in International Trade: Advances and Applications*. Cambridge University Press.
- Bernanke, B., & James, H. (1991). The Gold Standard, Deflation, and Financial Crisis in the Great Depression: An International Comparison. R. G. Hubbard içinde, *Financial Markets and Financial Crises* (s. 33-68). NBER, University of Chicago Press.
- Bernard, A. B., & diğerleri. (2007). Firms in International Trade. *Journal of Economic Perspective*, Volume 2(3), s. 105-130.
- Bhagwati, J., & Srinivasan, T. (1999, September). Outward-Oriented and Development: Are Revisionists Right? *Center Discussion Papers*.
- Bhagwati, J., & Srinivasan, T. N. (2002, May). Trade and Poverty in the Poor Countries. *Feuds Over Free Trade*, Volume 92(2), s. 180-183.
- Bilici, Ö., & diğerleri. (2008, October). The Determining Role of EU in Turkey's Trade Flows: A Gravity Model Approach. *Working Paper in Economics*(08/06).
- Bishop, M. (2004). *Essential Economics*. London: Profile Books Ltd.
- Blecker, R. A. (2012). Stolper–Samuelson Revisited: Trade And Distribution With Oligopolistic Profits. *Metroeconomica*, Volume 63(3), s. 569-598.
- Bloomfield, A. I. (1938). The Foreign-Trade Doctrines of the Physiocrats [Fizyokratların Dış Ticaret Doktrinleri]. *American Economic Review*, Volume 28, s. 716-735.
- Bobulescu, R. (2002). The "Paradox" of F. Graham (1890-1949): A Study in the Theory of International Trade [F. Graham'ın (1890-1949) Paradoksu: Uluslararası Ticaret Teorisinde Bir Çalışma]. *Journal of History of Thought*, 9(3), s. 402-429.
- Bobulescu, R. (2003). Protectionism in Retrorespect: Mihail Manoilescu (1891-1950). *Brazilian Journal of Political Economy*, Volume 23(No.4 (92)), s. 114-123.
- Bonar, J. (1991). *Philosophy and Political Economy*. New Brunswick ve London: Philosophy Transaction Publishers.
- Bond, E. W. (1984, July). International Trade With Uncertain Product Quality. *Southern Economic Journal*, Volume 51(1), s. 196-207.
- Bora, B., & diğerleri. (2002). Quantification of Non-Tariff Measures. *Policy Issues in International Trade and Commodities*, Study Series(No.18).

- Bossche, P. V., & diğerleri. (2005, October). WTO Rules on Technical Barriers to Trade. *Maastricht Faculty of Law Working Paper*(2005/6).
- Bourguignon, F., & Morrison, C. (2002, September). Inequality Among World Citizens: 1820-1992 [Dünya Vatandaşları Arasındaki Eşitsizlik: 1820-1992]. *The American Economic Review*, Volume 92(4), s. 727-744.
- Bown, C. (2009). *Self-Enforcing Trade: Developing Countries and WTO Dispute Settlement*. Washington: Brookings Institution Press.
- Bown, C. P., & Kee, H. L. (2011). Developing Countries, New Trade Barriers, and the Global Economic Crisis. M. Haddad, & B. Shepherd içinde, *Managing Openness: Trade and Outward-Oriented Growth After the Crises* (s. 63-83). The World Bank.
- Braden, S. (1950). Frank D. Graham and The Classical Theory of International Trade. *Journal of Finance*, Volume 5(1), s. 88-94.
- Brander, J., & Spencer, R. (1985). Export Subsidies and International Market Share Rivalry. *Journal of International Economics*, 18, s. 83-100.
- Bratt, M. (2014). Estimating the bilateral impact of non-tariff measures. *University of Geneva Working Paper Series*.
- Brewer, A. (2010). *The Making of the Classical Theory of Economic Growth*. Taylor & Francis.
- Broadberry, S., & Gupta, B. (2005). Cotton Textiles and the Great Divergence: Lancashire, India and Shifting Competitive Advantage, 1600-1850 [Elektronik Sürüm] CEPR Discussion Paper No.5183. London: Centre for Economic Policy Research.
- Brückner, M., & Lederman, D. (2012, May 1). Trade Causes Growth in Sub-Saharan Africa. *World Bank Policy Research Working Paper*(No. 6007).
- Bunting, G. (1996). GATT and The Evolution of the Global Trade System: A Historical Perspective. *Journal of Civil Rights and Economic Development*, Volume 11(Issue 2), s. 505-521.
- Butler, E. (2011). *Butler, EThe Condensed Wealth of Nations and the Incredibly Condensed Theory of Moral Sentiments*. Adam Smith Institute Ltd.
- Button, C. (2004). *The Power to Protect: Trade, Health and Uncertainty in the WTO*. Oxford ve Portland: Hart Publishing.
- Button, K. (2008). The Impacts of Gobalisation on International Air Transport Activity: Past Trends and Future Perspective. *Global Forum on Transport and Environment in a Globalising World (10-12 November 2008)*. OECD.
- Cadot, O., & diğerleri. (2012). *Streamlining Non-Tariff Measures: A Toolkit for Policy Makers*. Washington D.C.: World Bank.
- Carbaugh, R. (2012). *International Economics*. Mason: Cengage Learning.

- Cartledge, P. (1983). "Trade and Politics" Revisited: Archaic Greece. P. Garnsey, K. Hopkins, & C. Whittaker içinde, *Trade in the Ancient Economy* (s. 1-15). Berkeley ve Los Angeles: University of California Press.
- Cherniss, H., & Helmbold, W. C. (1995). *Plutarch Moralia*. Harvard University Press.
- Chipman, J. S. (1969, October). Factor Price Equalization and the Stolper-Samuelson Theorem. *International Economic Review*, Volume 10(3), s. 399-406.
- Ciuriak, D. (2003). The Quantification and Impact of Non-Tariff Measures: Why do NTMs proliferate and what are the consequences? *Global Forum on Trade*. Paris: OECD.
- Collier, P., & Dollar, D. (2002). *Globalization, Growth, And, Poverty: Building and Inclusive World Economy*. Washington: World Bank and Oxford University Press.
- Colton, T., & Huntzinger, L. (2002). *A Brief History of Shipbuilding in Recent Times*. Alexandria, Virginia: Center for Naval Analyses.
- Coppolaro, L., & McKenzie, F. (2013). *A Global History of Trade and Conflict Since 1500*. Palgrave Macmillan.
- Coughlin, C., & diğerleri. (1988, January-February). Protectionist Trade Policies: A Survey of Theory, Evidence and Rationale. Federal Reserve Bank of St. Louis.
- Crafts, N. (2004). *Globalisation and Economic Growth: A Historical Perspective*. Oxford: Blackwell Publishing Ltd.
- Çakmak, H. K. (2004). Stratejik Dış Ticaret Politikaları. *Akdeniz İİBF Dergisi*, 7, s. 48-66.
- Çamurcu, H. (2005, Mayıs). Dünya Nüfus Artışı ve Getirdiği Sorunlar. *Balıkesir Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 8(13), s. 87-105.
- Daudin, G., Morys, M., & O'Rourke, K. H. (Daudin ve diğerleri, 2008). *Globalization: 1870-1914*. Oxford: University Oxford Department of Economics.
- Davidson, C., & Joseph, S. (2004). *International Trade and Labor Markets: Theory, Evidence, and Policy Implications*. W.E. Upjohn Institute.
- Deardorff, A. V. (1982, September). The General Validity of the Heckscher-Ohlin Theorem. *The American Economic Review*, Volume 72(4), s. 683-694.
- Deardorff, A. V. (1995, December). Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? *NBER Working Paper Series*(No. 5377).
- Deardorff, A. V., & Stern, R. M. (1997). Measurement of Non-Tariff Barriers. *OECD Economics Department Working Papers*(No.179).
- Devadasan, E. S. (2011). *Non-Tariff Measures in ASEAN: Barriers to Intra-Regional Trade?* <http://ssrn.com/abstract=1950195> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1950195> adresinden alınmıştır.

- Dewar, M. (1969). *A Discourse of the Commonweal of This Realm of England*. Folger Shakespeare Library.
- Dijk, P. v. (1987). *Export-Oriented Industrialization in Developing Countries*. NUS Press.
- Dimand, R. (1988). *The Origins of the Keynesian Revolution: The Development of Keynes' Theory of Employment and Output*. Stanford University Press.
- Dinç, T. (2012). Türkiye'nin Dış Ticaret Akımlarını Belirleyen Etmenler: Panel Çekim Modeli Yaklaşımı. *Finans Politik & Ekonomik Yorumlar*, 49(565).
- DPT. (2000). *Uzun Vadeli Strateji ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (2001-2005)*. Ankara: Devlet Planlama Teşkilatı.
- DTÖ. (1998). *Trade Policy Review*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2005). *The Legal Texts: The Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*. Cambridge University Press.
- DTÖ. (2006). *Bölgesel Ticaret Anlaşmaları Komitesi'nin WT/REG22/11 Sayılı Raporu*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2007). *WTO Analytical Index 2 Volume Set: Guide to WTO Law and Practice*. Cambridge University Press.
- DTÖ. (2007b). *World Trade Report 2007 Six Decades of Multilateral Trade Cooperation: What Have We Learnt?* Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2008). *World Trade Report 2008: Trade in a Globalizing World*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2010). *World Trade Report 2010: Trade in Natural Resources*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2011). *World Trade Report 2011 The WTO and Preferential Trade Agreements: From Co-existence to Coherence*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2012). *World Trade Report 2012 Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century*. Geneva: World Trade Organization.
- DTÖ. (2013). *World Trade Report 2013: Factors shaping the future of world trade*. World Trade Organization.
- Dür, A. (2011). *Protection for Exporters: Power and Discrimination in Transatlantic Trade Relations, 1930-2010*. Cornell University Press.
- Egger, H., & diğerleri. (2004). *Intra-Industry Trade with Multinational Firms: Theory, Measurement and Determinants*. The University of Nottingham.
- Eichengreen, B., & Irwin, A. D. (2010, February). The Slide to Protectionism in the Great Depression: Who Succumbed and Why? *NBER Working Paper*(No.15142).

- Ekelund, R. B., & Hebert, R. (1997). *A History of Economic Theory and Method*. Singapore: The McGraw-Hill Companies.
- Erdem, B., & diğerleri. (2012). *İktisadi Düşünceler Tarihi*. Eskişehir: Anadolu Üniversitesi.
- Erixon, F., & Sally, R. (2010). Trade, Globalization and Emerging Protectionism Since the Crisis. *ECIPE Working Paper*(No.02), 1-20.
- Esty, D. C. (1994). *Greening the GATT: Trade, Environment, and the Future*. Peterson Institute.
- Fally, T. (2012). Structural Gravity and Fixed Effect. *University of Colorado-Boulder* (http://spot.colorado.edu/~fally/Gravity_PP).
- Ferrantino, M. (2006). Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures. *OECD Trade Policy Papers*(No.28).
- Ferrantino, M. (2012). Using Supply Chain Analysis to Analyze the Costs of NTMs and the Benefits of Trade Facilitation. *Working Paper*.
- Fouda, R. (2012, October). Protectionism and Free Trade: A Country's Glory or Doom? *International Journal of Trade, Economics and Finance*, Volume 3(5), s. 351-355.
- Francois, & diğerleri. (2013). *Reducing Trans-Atlantic Barriers to Trade and Investment*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Frankel, J., & Romer, D. (1999). Does Trade Cause Growth? *The American Economic Review*, s. 379-399.
- Frieden, J. A. (2007). *Global Capitalism: Its Fall and Rise in the Twentieth Century*. W.W. Norton.
- Friedman, J., & diğerleri. (2011). Openness, Wage Gaps and Unions in Chile: A Micro Econometric Analysis. *OECD Trade Policy Working Papers*(No.134).
- Friedman, T. L. (1999). *The Lexus and the Olive Tree*. Anchor Books.
- Gencer, A. (2012). Gravity Modeling of Turkey's International Trade Under Globalization., (s. 31-34).
- Genç, M. C., & diğerleri. (2011). Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesinde Ticaret Akımlarının Belirleyicileri: Çekim Modeli Yaklaşımı. *Atatürk Üniversitesi İİB Dergisi*, 25(2), 207-224.
- Genç, M., & Law, D. (2014). A Gravity Model of Barriers to Trade in New Zealand. *New Zealand Treasury Working Paper* 14/05.
- Georgiadis, G., & Gräb, J. (2013, November). Growth, Real Exchange Rates and Trade Protectionism Since the Financial Crises. *Working Paper Series*.
- Gide, C. (1913). *A History of Economic Doctrines From the Time of the Physiocrats to the Present Day* Spottishwoode. Ballantyne&Co. Ltd.

- Gomes, L. (2003). *The Economics and Ideology of Free Trade: A Historical Review*. Northampton: Edward Elgar Publishing, Inc.
- Gómez Herrera, E. (2009). Estimation of Gravity Equations: A Comparison of HMR Method with Standard Approach for a Large Sample of Countries. *XI Conference on International Economics*. Barcelona.
- Graham, F. (1923). Some Aspects of Protection Further Considered. *Quarterly Journal of Economics*, 37, s. 199–227.
- Grando, M. T. (2009). *Evidence, Proof, and Fact-Finding in WTO Dispute Settlement*. Oxford ve New York: Oxford University Press.
- Green, C. (1981). The New Protectionism. *Northwestern Journal of International Law&Business*, Volume 3(1), s. 1-20.
- Greenwood, J. (1999). The Third Industrial Revolution: Technology, Productivity and Income Inequality. *Economic Review*.
- Groenewegen, P. (2002). *Eighteenth Century Economics: Turgot, Beccaria and Smith and Their Contemporaries*. London: Routledge.
- Grossman, G. M., & Rossi-Hansberg, E. (2006). The Rise of Offshoring: It's Not Wine for Cloth Anymore. *Proceedings, Economic Policy Symposium, Jackson Hole*, s. 59-102.
- Hamilton, A. (1791). *Report on Manufacturers: Communicated to the House of Representatives from December 5, 1791*. US Department of the Treasury. US Government Printing Office.
- Haney, L. (1967). *History of Economic Thought*. . New York: The Macmillan Company.
- Hanson, D. (2007). *Universalism: The Prevailing Doctrine of the Christian Church During Its First Five Hundres Years*. Universalist Publishing House.
- Hausmann, R., Hwang, J., & Rodrik, D. (2005, December). What You Export Matters. *NBER Working Paper*(11905).
- Head, K., & Mayer, T. (2013). Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook. *CEPII Working Paper*(2013- 27).
- Hetage, M. L. (1992, March 16). Implication of the Third Industrial Revolution on the Elements of National Power and Their Impact on National Security Strategy. *USAWC Military Studies Pprogram Paper*.
- Hilgert, M. (2005). *International Trade: Friedrich List's Theory of the Infant Industry Argument*. University of Glasgow: GRIN Verlag.
- Hosseini, H. (1998). Seeking the Roots of Adam Smith's Division of Labor in Medieval Persia [Adam Smith'in İş Bölümünü Ortaçağ İran'ında Ararken]. *History of Political Economy*, Volume 30(Issue 4), s. 653-681.

- Hughes, H., & Krueger, A. (1984). Effects of Protection in Developed Countries on Developing Countries' Export of Manufactures. R. Baldwin, & K. A.O. içinde, *The Structure and Evolution of Recent US Trade Policy*. NBER: University of Chicago Press.
- Hummels, D. (2007). Transportation Costs and International Trade in the Second Era of Globalization. *Journal of Economic Perspectives*, Volume 21(3), s. 131-154.
- Hummels, D., & diğerleri. (1998, June). Vertical Specialization and the Changing Nature of World Trade. *Federal Reserve Bank of New York Economic Policy Review*, s. 79-99.
- Humphrey, T. (1987, July/August). Classical and Neoclassical Roots of the Theory of Optimum Tariffs. *FRB Richmond Economic Review*, Volume 73(4), s. 17-28.
- Humphrys, G. (1995, January). Japanese Industry at Home. *Geography*, Volume 80(1), s. 15-22.
- İmamoğlu, Z., & Soybilgen, B. (2012). The Role of Economic Size and Distance in Turkey's Exports. *Bahçeşehir Üniversitesi Ekonomik ve Toplumsal Araştırmalar Merkezi (BETAM)*.
- Irwin, D. A. (1996). *Against the Tide*. New Jersey: Princeton University Press.
- Irwin, D. A. (1998). From Smooth-Hawley to Reciprocal Trade Agreements: Changing the Course of U.S. Trade Policy in the 1930s. M. D. Bordo, C. Goldin, White, & E. N. (Dü) içinde, *Century, The Defining Moment: The Great Depression and the American Economy in the Twentieth* (s. 325-352). NBER, University of Chicago Press.
- Irwin, D. A., & O'Rourke, K. H. (2011, November). Coping with Shocks and Shifts: The Multilateral Trading System in Historical Perspective.
- Jomo, K., & Rock, M. (1998, June). Economic Diversification and Primary Commodity Processing in the Second-Tier South-East Asian Newly Industrializing Countries. *UNCTAD Discussion Papers*(No.136).
- Kalinova, B., & diğerleri. (2010). OECD's FDI Restrictiveness Index: 2010 Update. *OECD Working Papers on International Investment*(2010/3).
- Karagöz, K., & Karagöz, M. (2008). Determining Factors of Trade Flows in the Black Sea Economic Cooperation Region: A Panel Gravity Model. *Third Conference on International Political Economy on the International Economy in the 21st Century: Towards Globalization or Regionalization?* Athens, Greece: The Institute of International Economic Relations.
- Karagöz, K., & Saray, M. (2010). Trade Potential of Turkey with Asia-Pacific Countries: Evidence from Panel Gravity Model. *International Economic Studies*, 36(1), s. 19-26.
- Kegley, C., & Blanton, S. (2012). *World Politics: Trend and Transformation*. Boston: Wadsworth, Cengage Learning.

- Kenwood, A., & Lougheed, A. (1971). *The Growth of the International Economy: 1820-1960*. New York: State University of New York Press.
- Kepaptsoglou, K., & diğerleri. (2010). The Gravity Model Specification for Modeling International Trade Flows and Free Trade Agreement Effects: A 10-Year Review of Empirical Studies. *The Open Economics Journal*, 3, s. 1-13.
- Kibritçioğlu, A. (1996). Friedrich List's Infant Industry Argument [Friedrich List'in Bebek Endüstriler Tezi]. *MPRA Munich Personal RePEc Archive*(Paper No. 2549), 49-81.
- Kibritçioğlu, A. (1996). *Uluslararası (Makro)İktisat: Okumalar*. Ankara: A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi.
- Kicsi, R., & Buta, S. (2010). Protectionism and "Infant" Industries: Theoretical Approaches Korumacılık ve "Bebek" Endüstrileri: Teorik Yaklaşımlar. *Economics and Applied Informatics, Years XVI*(1), s. 173-180.
- Kindleberger, C. (1973). *World in Depression: 1929 - 1939*. . Berkeley ve Los Angeles: University of California Press.
- Kirshner, J. (1999). The Political Economy of Realism. E. Kapstein, & M. Mastanduno içinde, *Unipolar Politics: Realism and State Strategies After the Cold War* (s. 69-102). New York: Columbia University Press.
- Klepper, G. (2007). Industrial Policy in the Transport Aircraft Industry. P. Krugman, & A. Smith içinde, *Empirical Studies of Strategic Trade Policy* (s. 101-130). University of Chicago Press.
- Kniivila, M. (2007). Industrial Development and Economic Growth: Implications for Poverty Reduction and Income Inequality. *Industrial Development for the 21st Century: Sustainable Development Perspectives* (s. 295-332). içinde United Nations Publications.
- Koczan, Z., & Plekhanov, A. (2013, July). How important are non-tariff barriers? Complementarity of infrastructure and institutions of trading partners. *European Bank for Reconstruction and Development Working Paper No. 159*.
- Koopman, R., & diğerleri. (2010, September). Give Credit Where Credit Is Due: Tracing Value Added in Global Production Chains. *NBER Working Paper Series*(No. 16426).
- Krueger, A., & Tuncer, B. (1982). An Empirical Test of the Infant Industry Argument. *The American Economic Review, Volume 72*(5), s. 1149-1152.
- Krugman, P. (1987, Autumn). Is Free Trade Passe? *The Journal of Economic Perspectives, Volume 1*(2), s. 131-144.
- Krugman, P. (1991). The Move Toward Free Trade Zones. *Economic Review*, s. 5-25.
- Krugman, P. (1993, Mayıs). The Narrow and Broad Arguments for Free Trade [Serbest Ticaret İçin Dar ve Geniş Argümanlar]. *American Economic Review*, 362-366.

- Krugman, P. (1997). *Pop Internationalists*. MIT Press.
- Krugman, P., & diğerleri. (1995). Growing World Trade: Causes and Consequences. *Brookings Papers on Economic Activity, Volume 1995(1)*, s. 327-377.
- Lampe, M. (2009, December). Effects of Bilateralism and the MFN Clause on International Trade: Evidence for the Cobden-Chevalier Network, 1860-1875 [İkitaraflılığın ve MFN Koşulunun Uluslararası Ticarete Etkileri]. *The Journal of Economic History, Volume 69(4)*, s. 1012-1040.
- Landreth, H., & Colander, D. (2001). *History of Economic Thought*. Boston: Houghton Mifflin Company.
- Lang, A. (2011). *World Trade Law after Neoliberalism: Reimagining the Global Economic Order*. Oxford ve New York: Oxford University Press.
- Lawrence, R. Z. (1996). *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration*. Brookings Institution Press.
- Lazar, F. (1981). *The New Protectionism: Non-Tariff Barriers and Their Effects on Canada*. James Lorimer&Company.
- Leighton, D. S. (1970, July). The Internationalization of American Business-The Third Industrial Revolution. *Journal of Marketing, Volume 34(3)*, s. 3-6.
- Lejour, A., & diğerleri. (2004). *Assessing the economic implications of Turkish accession to the EU*. CPB Netherlands Bureau for Economic Policy Analysis.
- Lindert, P., & Williamson, J. (2003, January). Does Globalization Make the World More Unequal? . *NBER Working Paper(8228)*, 227-275.
- Love, P., & Lattimore, R. (2009). *International Trade: Free, Fair and Open?* OECD Publishing.
- Maddison, A. (2001). *The World Economy: Historical Statistics*. Paris: OECD Development Centre Studies.
- Maddison, A. (2004). *Growth and Interaction in the World Economy: The Roots of Modernity*. Washington, D.C.: Publisher for the American Enterprise Institute.
- Makki, S., & Somwaru, A. (2004). Impact of Foreign Direct Investment and Trade on Economic Growth: Evidence from Developing Countries. *American Journal of Agricultural Economics, Volume 86(3)*, s. 795-801.
- Maneschi, A. (1998). *Comparative Advantage in International Trade: A Historical Perspective*. Edward Elgar Publishing.
- Maneschi, A. (1998b). John Rae on Trade, Inventions, and Infant Industries: A Capital-Theoretic Perspective. *History of Political Economy, 30(3)*, s. 469-487.

- Maneschi, A. (2008). Mihail Manoilescu: An Appreciation and a Critique. *Romanian Journal of Economic Forecasting*(1), s. 130-133.
- Mansfield, E. D., & Busch, M. L. (1995). The Political Economy of Non-Tariff Barriers: A Cross-National Analysis. *International Organization*, 49(4), s. 723-749.
- Martin, H.-P. v. (1997). *The Global Trap: Globalization and the Assault on Prosperity and Democracy*. California Universities: Zed Books.
- Maurer, A., & Degain, C. (2010, June). Globalization and Trade Flows: What You See is Not What You Get! *Staff Working Paper*.
- McCulloch, J. R. (1856). *A Select Collection of Early English Tracts on Commerce from the Originals of Mun, Roberts, North, and Others, with a Preface and Index*. London: Printed for the Political Club.
- McCulloch, R. (2005). *Protection and Real Wages: The Stolper-Samuelson Theorem*. Brandeis University.
- McNally, D. (1990). *Political Economy and the Rise of Capitalism: A Reinterpretation*. Berkeley: University of California Press.
- McRae, D. (2012, March 30). MFN in the GATT and the WTO. *Asian Journal of WTO&International Health Law and Policy, Volume 7*(1), s. 1-24.
- Melitz, M. J. (2005). When and How Should Infant Industries be Protected? *Journal of International Economics*, 66, s. 177-196.
- Menard, R. R. (1991). Transport Costs and Long-Range Trade, 1300-1800: Was There a European "Transport Revolution" in the Early Modern Era? J. D. Tracy içinde, *The Political Economy of Merchant Empires: State Power and World Trade 1350-1750* (s. 228-275). Cambridge: Cambridge University Press.
- Minabe, N. (1966). The Heckscher-Ohlin Theorem, The Leontief Paradox, and Patterns of Economic Growth [Heckscher-Ohlin Teoremi, Leontief Paradoksu ve Ekonomik Büyümenin Yapısı]. *American Economic Review, Volume 56*(5), s. 1193-1211.
- Mishkin, F. S. (2005, December). Is Financial Globalization Beneficial? *NBER Working Paper*(No.11891).
- Mitchell, B. (2003). *International Historical Statistics: The Americas 1750-2000*. New York: Palgrave Macmillan.
- Moenius, J. (1999). Information versus Product Adaptation: The Role of Standards in Trade. *University of California Working Paper*.
- Mokyr, J. (1985). *The Economics of the Industrial Revolution*. Rowman&Littlefield Publishers.
- Mun, T. (1755). *England's Treasure by Foreign Trade, or, the Balance of Our Foreign Trade is the Rule of Our Treasure*. Glasgow: R. and A. Foulis.

- Myint, H. (1944). Adam Smith's Theory of International Trade in the Perspective of Economic Development [Ekonomik Kalkınma Perspektifinden Adam Smith'in Uluslararası Ticaret Teorisi]. *Economica*(44), s. 231-248.
- Nakakeeto, G. (2011). The Impact of Technical Measures on Agricultural Trade: A Case of Uganda, Senegal, and Mali "Improving Food Security through Agricultural Trade". *Master of Science Thesis in Agricultural & Applied Economics*.
- Nakano, T. (2007). Alfred Marshall's Economic Nationalism. *Nations and Nationalism*, 13(1), s. 57-76.
- Nenovsky, N., & Torre, D. (2013). Mihail Manoilescu Theories of International Trade in Retrospect: How and When Emerging Economies Must Be Protected? *ICER Working Papers*.
- Newfarmer, R., & Sztajerowska, M. (2012). Trade and Employment in a Fast-Changing World. D. L. (ed.) içinde, *Policy Priorities for International Trade and Jobs*. Paris: OECD.
- Niehans, J. (1990). *A History of Economic Theory: Classic Contributions 1720-1980*. . Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Northrup, D. (2005, September). Globalization and the Great Convergence: Rethinking World History in the Long Term. *Journal of World History, Volume 16*(3), s. 249-267.
- Nüesch, S. (2010). Voluntary Export Restraints in WTO and EU Law. *Studies in Global Economic Law, Volume 13*.
- OECD. (2005). *OECD Policy Studies: Looking Beyond Tariffs The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade*. OECD Publishing.
- OECD. (2005b). Analysis of Non-Tariff Barriers of Concern to Developing Countries. *OECD Trade Policy Papers*(No. 16).
- OECD. (2008). *OECD Guiding Principles for Regulatory Quality and Performance*. OECD Publishing.
- OECD. (2012). *Policy Priorities for International Trade and Jobs*. OECD Publishing.
- Ohlin, B. (1931). Protection and Non-Competing Groups. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 33, s. 30-45.
- O'Rourke, K. H., & Williamson, J. G. (2002). When Did Globalisation Begin? *European Review of Economic History*(6), s. 23-50.
- Otsuki, T., Wilson, J., & Sewadeh, M. (2001, September). What Price Precaution? European Harmonisation of Aflatoxin Regulations and African Groundnut Exports. *European Review of Agricultural Economics*, 28(3), s. 263-283.
- Ökte, M. (2008). Antik Çağda İktisadi Düşünce. *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, 37-62.

- Özenç, F., & Altaylıgil, Y. (2013, September). Determinants of International Fragmentation of Production in Turkey. *Paper Presented at The European Trade Study Group, 15th Annual Conference* , (s. 12-14). Birmingham, England.
- Özgüven, A. (2001). *İktisadi Düşünceler-Doktrinler ve Teoriler*. İstanbul: Filiz Kitabevi.
- Page, J. (1994). The East Asian Miracle: Four Lessons for Development Policy. *NBER Macroeconomics Annual, Volume 9*, s. 219-282.
- Peaucelle, J. (2012). Rhetoric and logic in Smith's Description of the Division of Labor [Adam Smith'in İş Bölümünü Tanımlamasında Konuşma Sanatı ve Mantık]. *The European Journal of the History of Economic Thought, Volume 19*(Issue 3), s. 385-408.
- Perelman, M. (2000). *The Invention of Capitalism: Classical Political Economy and the Secret History of Primitive Accumulation*. Duke University Press.
- Peukert, H. (2012). Mercantilism. J. Backhaus içinde, *Handbook of the History of Economic Thought: Insights on the Founders of Modern Economics* (s. 93-123). New York: Springer Science+Business Media.
- Pomfret, R. (1997). *The Economics of Regional Trading Arrangements*. Oxford University Press.
- Pressman, S. (1999). *Fifty Major Economists*. New York: Routledge.
- Quiggin, J. (2005). *Interpreting Globalization: Neoliberal and Internationalist Views of Changing Patterns of the Global Trade and Financial System*. UN Research Institute for Social Development.
- Rackham, H. (1932). *Aristotle: Politics*. Harvard University Press.
- Rae, J. (1834). *Statement of Some New Principles on the Subject of Political Economy: Exposing the Fallacies of the System of Free Trade, and of Some Other Doctrines Maintained in the "Wealth of Nations"*. Boston: Hilliard, Gray, and Co.
- Raju, K. (2008). *World Trade Organization Agreement on Anti-dumping: A GATT/WTO and Indian Jurisprudence*. Kluwer Law International.
- Reinert, K. A. (2011). *An Introduction to International Economics: New Perspectives on the World Economy*. Cambridge University Press.
- Reisman, M., & Vu, D. (2012, May). Nontariff Measures in the Global Retailing Industry. *Office of Industries Working Paper U.S. International Trade Commission*.
- Reitsma, A. (1962). The Australian Policy of Tariff Protection and Primary Industry. *Australian Journal of Agricultural and Resource Economics, Volume 6*(1), s. 68-79.
- Reyes, & Daniel, J. (2010). Trade Liberalization and the Role of Non-Tariffs Barriers to International Trade. *Doctor of Philosophy Dissertation in Economics*.
- Rhoades, S. A. (1993, March). The Herfindahl-Hirschman Index. s. 188-189.

- Riad, N., & diğerleri. (2012). *Changing Patterns of Global Trade*. Washington D.C.: IMF.
- Rivoli, P. (2005). *The Travels of a T-Shirt in the Global Economy*. New Jersey: John Wiley&Sons, Inc.
- Robbins, L. (1958). *Robert Torrens and the Evolution of Classical Economics*. London: Macmillan.
- Rodriguez, F. (2007). *Openness and Growth: What Have We Learned?* DESA Working Paper, United Nations.
- Roll, E. (1942). *A History of Economic Thought*. Prentice-Hall Economic Series.
- Rose, A. K. (2012, May). Protectionism Isn't Counter. *NBER Working Paper*(No.18062).
- Rudd, N. (1983). *Horace: The Complete Odes and Epodes with the Centennial Hymn*. (W. Shepherd, Çev.) New York: Penguin Books.
- Sachs, J., & Warner, A. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*(1).
- Sally, R. (2011). The Crisis and the Global Economy: A Shifting World Order? *European Centre for International Political Economy*(No. 3/2011).
- Samimi, P., Lim, G., & Buang, A. (2011). Globalization Measurement: Notes on Common Globalization Indexes [Küreselleşmenin Ölçülmesi: Ortak Küreselleşme İndeksleri Üzerine Notlar]. *Journal of Knowledge Management, Economic and Information Technology*, Volume 1(7), s. 197-216.
- Samuelson, M. C. (1939). The Australian Case for Protection Reexamined. *The Quarterly Journal of Economics*, 54, s. 143-149.
- Samuelson, P. (1981). Summing up on the Australian Case for Protection [Korumacılık İçin Avustralya Örneğinin Özetlenmesi]. *Quarterly Journal of Economics*, s. 148-160.
- Savaş, V. (2000). *İktisatın Tarihi*. Ankara: Siyasal Kitapevi.
- Semmel, B. (2004). *The Rise of Free Trade Imperialism: Classical Political Economy the empire of Free Trade and Imerialism 1750-1850*. Cambridge University Press.
- Shafaeddin, M. (2005). Friedrich List and the Infant Industry Argument. J. K.S. içinde, *Pioneers of Development Economics: Great Economists on Development* (s. 42-61). London: Zed Books.
- Shafaeddin, M. (2011). Trade Liberalization, Industrialization and Development: The Experience of Recent Decades. *TWN Trade&Development Series*(40).
- Shepherd, B. (2013). *The Gravity Model of International Trade: A User Guide*. United Nations ESCAP.
- Sidgwick, H. (1887). *The Principles of Political Economy*. London: Macmillan and Co.

- Silva, S. J., & Tenreyro, S. (2006, November). The Log of Gravity. *The Review of Economics and Statistics*, Volume 88(4), s. 641-658.
- Skousen, M. (2007). *İktisadi Düşünce Tarihi: Modern İktisadın İnşası*. (M. Acar, E. Erdem, & M. Toprak, Çev.) Ankara: Liberte Yayınları.
- Smith, A. (1937). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Random House Inc.
- Solimano, A., & Watts, N. (2005). International Migration, Capital Flows and the Global Economy: A Long Run View. *Macroeconomía del Desarrollo*(Serie 35).
- Solleder, O. (2013, April). Trade Effects of Export Taxes. *Graduate Institute of International and Development Studies Working Paper No: 08/2013*.
- Spiegel, H. (1991). *The Growth of Economic Thought*. Duke University Press.
- Stasavage, D., & Daubrée, C. (1998, August). Determinants of Customs Fraud and Corruption: Evidence From Two African Countries. *OECD Development Centre Working Paper*(No. 138).
- Steinle, C., & Schiele, H. (2002). When do industries cluster? A Proposal on How to Assess an Industry's Propensity to Concentrate at a Single Region or Nation. *Research Policy* 31(31), s. 849-858.
- Stephen, C., & Rowntree, S. (2004). The Ethics of Trade Policy in Catholic Political Economy [Katolik Politik Ekonomisinde Ticaret Politikasının Etiği]. *Theological Studies*(65), s. 596-622.
- Stiglitz, J. (2003). Globalization and Growth in Emerging Markets and the New Economy. *Journal of Policy Modeling*(25), s. 505-524.
- Stone, S., & Cepeda, R. C. (2011). Wage Implications of Trade Liberalisation: Evidence for Effective Policy Formation. *OECD Trade Policy Papers*(No.122).
- Sundaram, J., & Reinert, E. (2005). Mercantilism and Economic Development: Schumpeterian Dynamics, Institution Building and International Benchmarking. J. K. Sundaram, & E. S. Reinert içinde, *The Origins of Development Economics: How Schools of Economic Thought Have Addressed Development* (s. 1-23). London: Zed Books.
- Sutton, J. (2002). Rich Trades, Scarce Capabilities: Industrial Development Revisited [Zengin Ticaret, Kısıtlı Kapasiteler: Endüstriyel Kalkınmanın Yeniden Gözden Geçirilmesi]. *The Economic and Social Review*, Volume 33(1), s. 1-22.
- Suvankulov, F., & Ali, W. (2012, June). Recent Trends and Prospects of Bilateral Trade between Pakistan and Turkey: A Gravity Model Approach. *Journal of International and Global Economic Studies*, s. 57-72.

- Şahinöz, A. (1998). Küreseleşme ve Ekonomik Gelişme. *Anadolu'da Hızla Sanayileşen Kentler: Denizli Örneği (Beşinci Ulusal İktisat Sempozyumu)* (s. 152-170). Türkiye Ekonomi Kurumu.
- Şahinöz, A. (2011). *Neolitik'ten Günümüze Tarım Ekonomi ve Politikaları*. Ankara: Turhan Kitapevi.
- Tapia, C., Iglesias, D., Lema, D., & Ghezan, G. (2011). Assessment of sanitary NTM upon Beef trade flows for the UE (Germany) and Argentine. *NTM-IMPACT Working Paper 11/08*.
- Tatlıcı, Ö., & Kızıltan, A. (2011). Çekim Modeli: Türkiye'nin İhracatı Üzerine Bir Uygulama. *Atatürk Üniversitesi İİBF Dergisi*, 10. *Ekonometri ve İstatistik Sempozyumu Özel Sayısı*, 287-299.
- Tayyab, M., & diğerleri. (2012). Review of Gravity Model Derivations. *Mathematical Theory & Modeling*, Volume 2(9), s. 82-95.
- Tena-Junguito, A., Lampe, M., & Fernandes, F. (2012). How Much Trade Liberalization Was There in the World Before and After Cobden-Chevalier?". *The Journal of Economic History*, s. 708-740.
- Terborgh, A. (2003, September). The Post-War Rise of World Trade: Does Bretton Woods System Deserve Credit? (*Working Paper No.78/03*). London School of Economics.
- Thweatt, W. O. (1976). James Mill and the Early Development of Comparative Advantage. *History of Political Economy*(8), s. 207-234.
- Tieben, L. A., & Tieben, B. (2009). *The Concept of Equilibrium in Different Economic Traditions: A Historical Investigation*. Rozenberg Publishers.
- Togan, S. (2000). Effects of a Turkey-European Union Customs Union and Prospects for the Future. *Russian and East European Finance and Trade*, 36(4), 5-25.
- Toye, R. (2003, June). Developing Multilateralism: The Havana Charter and the Fight for the International Trade Organization, 1947-1948 [Gelişen Çoktarafılık: Havana Sözleşmesi ve Uluslararası Ticaret Örgütü İçin Mücadele, 1947-1948]. *The International History Review*, XXV(2), s. 253-504.
- Tran, N., Wilson, N., & Hite, D. (2012). Choosing the best model in the presence of zero trade: a fish product analysis. *World Fish Working Paper: 2012-50*.
- Trever, A. A. (1916). *A History of Greek Economic Thought*. Chicago: The University of Chicago Press.
- UN. (2012). *World Urbanization Prospects The 2011 Revision*. New York: United Nations Department of Economic and Social Affairs Population Division.
- UNCTAD. (2010). *International Trade After the Economic Crisis: Challenges and New Opportunities*. Geneva: United Nations Conference on Trade and Development.

- UNCTAD. (2010b). *Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda*. Geneva: United Nations Publication.
- UNCTAD. (2013). *Classification of Non-Tariff Measures: February 2012 Version*. Geneva: UNCTAD.
- Van den Berg, H., & Lewer, J. (2007). *International Trade and Economic Growth*. New York: M.E. Sharpe Inc.
- Viner, J. (1950). *The Customs Union Issue*. New York: Carnegie Endowment for International Peace.
- Viner, J. (1960). *Studies in the Theory of International Trade*. London: George Allen&Unwin Ltd.
- Vogel, D. (1991). Protective Regulation and Protectionism in the European Community: The Creation of a Common Market for Food and Beverages. *Biennial Conference of the European Community Studies Association*. Virginia.
- Wagner, R. E. (2012). The Cameralists: Fertile Sources for a New Science of Public Finance. J. Backhaus içinde, *Handbook of the History of Economic Thought: Insights on the Founders of Modern Economics* (s. 123-136). New York: Springer Science+Business Media.
- Warlow, T., & diğerleri. (2007). Mid-18th Century Economic Changes: The Rise of Adam Smith and the Decline of the Mercantilists and Physiocrats. *Journal of Economics and Economic Education Research, Volume 8*(Sayı 3), s. 76-82.
- Whalley, J. (1998, January). Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements? J. Frankel içinde, *The Regionalization of the World Economy* (January b., s. 63-90). University of Chicago Press.
- Wiles, R. (1968). The Theory of Wages in Later English Mercantilism. *Economic History Review, Volume 21*(1), s. 113-126.
- Wilson, W., & Herman, G. (2004). *Critical Thinking Using Primary Sources in World History*. Portland: Walch Publishing.
- Winch, C. (1998). Two Rival Conceptions of Vocational Education: Adam Smith and Friedrich List [Mesleki Eğitimin İki Rakip Düşüncesi: Adam Smith ve Friedrich List]. *Oxford Review of Education, Volume 24* (3), s. 365-378.
- Winch, D., & O'Brien, P. (2002). *The Political Economy of British Historical Experience: 1688-1914*. New York: Oxford University Press.
- Winchester, N. (2008, January). Is there a dirty little secret? Non-tariff barriers and the gains from trade. *University of Otago Economics Discussion Papers No. 0801*.

- Wolfe, R. (2013, March 6). Letting the Sun Shine in at the WTO: How Transparency Brings the Trading System to Life. *WTO Staff Working Paper*.
- Yılmaz, Ş. (2010). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi*. Ankara: Elif Yayınevi.
- Yoshimatsu, H. (1998, April). The Influence of Liberal Ideas on the GATT Regimes: The Case of the Tokyo Round. *Working Paper Series, Volume 98-04*.
- Zanalda, G. (2010). A Sustainable Global Economic System after the “Great Recession”? Some Lessons from History. *Annual World Bank Conference on Development Economics 2010* (s. 281-300). The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank.
- Zarnowitz, V., & Moore, G. (1977). The Recession and Recovery of 1973-1976. *NBER: Explorations in Economic Research* , Volume 4(4), s. 471-557.

ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Adı Soyadı : Ömer Tanık GENÇOSMANOĞLU
Doğum Yeri ve Tarihi : Aksaray - 1971

Eğitim Durumu

Lisans Öğrenimi : Orta Doğu Teknik Üniversitesi İİBF İktisat Bölümü
Yüksek Lisans Öğrenimi : University of Illinois at Urbana-Champaign (İktisat)
Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi (İktisat)
Bildiği Yabancı Diller : İngilizce
Bilimsel Faaliyetleri : Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının Türkiye'nin Dış Ticaret Politikaları
Açısından Önemi ve Etkileri (Yüksek Lisans Tezi), Ankara, 2010

İş Deneyimi

Stajlar : -
Projeler : -
Çalıştığı Kurumlar : Ekonomi Bakanlığı (2011- ...)
Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı (1996-2011)
MSB Savunma Sanayii Müsteşarlığı (1994-1995)

İletişim

E-Posta Adresi : ottomanus@yahoo.com
Tarih : 28 Şubat 2014

