

T.C
İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
İKTİSAT TEORİSİ BİLİM DALI

YÜKSEK LİSANS TEZİ

ULUSLARARASI TİCARETTE TARİFE DIŞI
ENGELLER: ANTİ DAMPİNG VERGİLERİNİN
VE İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİNİN TÜRK
TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRLERİNE
ETKİLERİ

ALİ KÖSE

2501411121

TEZ DANIŞMANI: PROF.DR.SERDAR ONGAN

İSTANBUL 2013



YÜKSEK LİSANS
TEZ ONAYI

ÖĞRENCİNİN

Adı ve Soyadı : ALİ KÖSE

Numarası : 2501411121

Anabilim/Bilim Dalı : İKTİSAT TEORİSİ

Danışman Öğretim Üyesi : PROF.DR.SERDAR ONGAN

Tez Savunma Tarihi : 25.06.2013

Tez Savunma Saati : 11.00

Tez Başlığı : ULUSLARARASI TİCARETTE TARİFE DIŞI ENGELLER: ANTİ DAMPİNG VERGİLERİNİN VE İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİNİN TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRLERİNE ETKİLERİ.

TEZ SAVUNMA SINAVI, Lisansüstü Öğretim Yönetmeliği'nin 36. Maddesi uyarınca yapılmış, sorulan sorulara alınan cevaplar sonunda adayın tezinin KABULÜ'NE OYBİRLİĞİ / OYÇOKLUĞUYLA karar verilmiştir.

JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- PROF.DR.SERDAR ONGAN		Kabul
2- DOÇ.DR.MURAT BİRDAL		Kabul
3- DOÇ.DR.UFUK BAKKAL		Kabul

YEDEK JÜRİ ÜYESİ	İMZA	KANAATİ (KABUL / RED / DÜZELTME)
1- DOÇ.DR.DÜNDAR MURAT DEMİRÖZ		
2- YRD.DOÇ.DR.ZEKERİYA EMRE ERKAL		

ULUSLARARASI TİCARETTE TARİFE DIŞI ENGELLER: ANTI DAMPİNG VERGİLERİNİN VE İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİNİN TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRLERİNE ETKİLERİ

ALİ KÖSE

ÖZ

Gelişmekte olan ülkelerin sanayileşme ve kalkınma evrelerini tamamlayabilmeleri için günümüzde de tercih ettikleri “ithal ikameci” ve “ihracata dönük” kalkınma modellerinin de temelini oluşturan, uluslararası ticarete “korumacılık” ve “serbest ticaret” teorileri ile bu teorilerin faydaları ve zararları iktisatçılar arasında yüz yıllardır tartışılmaktadır. İkinci dünya savaşı sırasında toplanan Bretton Woods konferansı sonrası uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırmak amacıyla oluşturulan kuruluşlardan birisi olan GATT sayesinde, uluslararası ticaret büyük ölçüde serbestleşerek ülkeler gümrük tarifelerini kademeli olarak indirdiler. Fakat 1973 dünya enerji krizi sonrası ülkeler, tarifelerin yerini alan tarife dışı önlemleri kullanarak yeni korumacı politikalara geri döndüler. Günümüzde uluslararası ticarete görünmez engeller olarak da bilinen tarife dışı engellere, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler sık sık başvurmakta olup bu engellerin yüzlerce çeşidi bulunmaktadır.

Bu çalışmada, Çin ve diğer üçüncü ülkelere Türkiye’ye ithal edilen tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan ve tarife dışı mali engellerden olan “anti dumping” ve “ilave gümrük” vergilerinin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinde; dış ticaret, yurt içi üretim ve istihdam ile kaçakçılık üzerinde oluşturduğu etkiler araştırılmıştır. Yüz yüze anket çalışmamızdan çıkan sonuçlarla TÜİK verilerine göre yaptığımız analizlerin karşılaştırılmasında; söz konusu vergiler, yerli üreticiyi korumak için gerekli olmakla birlikte bu vergiler nedeniyle tekstil ürünleri ithalatının azalmadığı, yurt içi üretim, istihdam ve ihracatın da artmadığı, tekstil ürünleri kaçakçılığının arttığı, bunun yanında yerli üreticiyi koruyarak yurt içi tekstil ürünleri üretimini ve ihracatını arttırmada, ilave gümrük vergilerinin anti dumping vergilerine göre daha etkili ve başarılı bir araç olduğu sonucuna varılmıştır.

Anahtar Kelimeler: Serbest ticaret, korumacılık, tarife dışı engeller, anti dumping vergileri, ilave gümrük vergileri.

**NON-TARIFF BARRIERS IN THE INTERNATIONAL TRADE:
EFFECTS OF ANTI-DUMPING TAXES AND ADDITIONAL
CUSTOM TAXES IN THE TURKISH TEXTILE AND
CLOTHING SECTORS**

ALİ KÖSE

ABSTRACT

In the international trade “protectionism” and “free trade” theories with these theories’ benefits and damages are discussed for hundreds of years by economists which is currently developing countries still prefer “import substitution” and “export-oriented” which also create the basis of development models to complete their stages of industrialization and development. After Bretton Woods’ conference which collected during the Second World War, the GATT was established for the remove barriers in front of international trade, it’s through international trade largely liberalized and countries gradually decreased customs tariffs. However, after 1973 the world energy crisis, countries returned to new protectionist policies by using non-tariff precautions which are replaced tariffs. Non-tariff barriers, also known as invisible barriers in international trade which have hundreds of varieties are today widely using developed and developing countries.

In this study, we investigated effects of “Anti-Dumping” and “Additional Custom” taxes which are called as fiscal non-tariff barriers which collects imported clothing and textile products that are imported to Turkey from China and other third countries on the Turkish textile and clothing sector, foreign trade, domestic production, employment and smuggling. In the comparison the results of our face-to-face survey study and our analyzes made with the outcomes of the TSI (TÜİK), although the point at issue taxes were necessary to protect domestic producers, because of this taxes, there was not decreasing in imports of textile products and also was not increase in domestic production, employment, export and there was an increase in textile products smuggling however in increasing domestic production and its export while protecting domestic production, the additional customs taxes were more effective and more appropriate application than the anti-dumping taxes were resulted.

Key Words: Protectionism, free trade, non tariff barriers, anti dumping taxes, additional customs taxes.

ÖNSÖZ

Uluslararası ticarete korumacılık ve serbest ticaret tartışmalarının günümüzde de devam ettiği bir süreçte, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde, çok elyaflılar anlaşmasının bir gereği olarak gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını, 1994 GATT Uruguay görüşmelerinde alınan bir kararla on yıllık bir geçiş süreci sonunda 2005 yılı sonunda kaldırmalarıyla birlikte, ülkemiz de üçüncü ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını 2008 yılı sonunda tamamen kaldırmıştır. Türkiye’de hükümetler, kotaların kalkmasıyla birlikte tekstil ürünleri ithalatında oluşan boşluğu doldurmak amacıyla Çin ve diğer bazı üçüncü ülkelere ithalat yoluyla gelen dumpingli tekstil ürünlerine karşı yerli üreticileri korumak amacıyla iplik ve kumaş gibi bazı tekstil ürünleri ithalatında yüksek oranlı anti-dumping vergilerini uygulamaya koydular. Çalışmamızda ilk olarak, Türkiye’de tekstil ürünleri ithalatından alınan “anti-damping” vergilerini inceleyerek, bu vergilerin Türk tekstil sektörü dış ticareti, yurtiçi üretimi ile istihdam ve kaçakçılık üzerinde meydana getirdiği olumlu ve olumsuz etkileri analiz etmek amaçlanmaktadır.

Türkiye’nin 2008 yılı sonunda Çin ve diğer üçüncü ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını kaldırmasından sonra, bu ülkelere Türkiye’ye ithalat yoluyla gelen tekstil ve hazır giyim ürünlerinin miktarında artışlar yaşanmıştır. 2011 yılında tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatının, haksız rekabet oluşturarak yerli üreticiye zarar verecek bir boyutta artmasıyla birlikte, yerli üreticilerin şikâyetleri üzerine hükümet, üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında mevcut gümrük vergileri ve anti-damping vergilerine ek olarak, ayrıca % 20 - % 30 oranlarında ilave (ek) gümrük vergilerini uygulamaya koymuştur. Çalışmamızın ikinci amacı ise, tarife dışı bir engel mi yoksa bir tarife engeli mi olduğu tartışmalı olan söz konusu “ilave gümrük vergilerinin”, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine olumlu ve olumsuz etkilerini analiz ederek, bu vergilerin tekstil ve hazır giyim sektörleri için beklenen faydayı sağlayıp sağlamadığını ölçmeye çalışmaktır.

Tez çalışmamız kapsam olarak, iktisat literatüründe korumacılık ve serbest ticaret tartışmaları, uluslararası ticaretin GATT ve DTÖ sürecinde geçirdiği serbestleşme süreçleri, 1973 yılında yaşanan dünya enerji krizi sonrası ülkelerin içe

kapanmalarıyla birlikte tarifelerin yerini alan tarife dışı engellerin çeşitleri, tekstil sektöründe uygulanan tarife dışı engeller, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin kotalar ve kotalar sonrası dönemde geçirdiği süreçler ile çalışmamızda uygulama konusu olarak seçtiğimiz “anti-damping” vergilerinin ve “ilave gümrük” vergilerinin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri konularını kapsamaktadır.

Çalışmamızda, aslında farklı sektörler olmakla birlikte, birbiriyle iç içe geçmiş olan tekstil ve hazır giyim sektörleriyle, yine amaç ve nitelik olarak birbirine benzeyen fakat uygulama alanı ve etkileri bakımından farklı olan iki çeşit vergi, yani “anti-damping” ve “ilave gümrük” vergileri uygulama konusu olarak seçilmiştir. İki adet tarife dışı engelin seçilmiş olması, bu iki verginin seçilen sektörlerle etkilerini ölçmede işimizi zorlaştırmıştır. Ayrıca konuyla ilgili yaptığımız anket çalışmasında sorduğumuz soruların fazla ayrıntılı olması, ankete katılanların sorulara verdikleri cevaplarda kafalarının karışmasına neden olmuş ve anket çalışmasından elde ettiğimiz sonuçları sayısal modellere dönüştürmede güçlükler yaşanmıştır.

Seçilen iki ayrı vergi türünün, yine seçilen bu iki sektöre etkileri ayrı ayrı başlıklar altında analiz edilmiştir. Çalışmamızda zaman serisi olarak 2005-2012 yılları arası dönem alınmıştır. Söz konusu vergilerin etkilerini ölçebilmek için yüz yüze anket çalışması yanında, TÜİK’in 2005-2012 yılları arası, tekstil ve hazır giyim ürünleri dış ticaret, üretim, istihdam verileri ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığının kaçakçılık verileri derlenerek, bu verilerden anlamlı istatistiksel tablo ve grafikler oluşturulmuş ve karşılaştırmalar yapılmıştır. Anket çalışması sırasında firma sahiplerine ulaşamamak ve ankete katılanların bazı sorularımıza cevap vermek istememelerinin yanı sıra, topladığımız verilerle ekonometrik modeller kurmayı denememize rağmen, vergi oranlarının sabit olması nedeniyle kurduğumuz modellerin anlamsız çıkması yaşadığımız zorluklar arasındadır.

Tez çalışmamın her aşamasındaengin bilgi ve tecrübesiyle, ilgi, destek ve yardımlarını esirgemeyen çok değerli tez danışman hocam Prof. Dr. Serdar Ongan’a, anket sorularını cevaplayan tekstil ve hazır giyim firmalarının sahip ve yöneticilerine ve çalışmam sırasında bana manevi desteklerini esirgemeyen eşim ve oğluma çok teşekkür ederim. Bu tez çalışmasını biricik oğlum Ömer Faruk’a ithaf ediyorum.

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO:

ÖZ.....	iii
ABSTRACT.....	iv
ÖNSÖZ.....	v
TABLolar VE GRAFİKLER LİSTESİ.....	xiii
KISALTMALAR.....	xvi
GİRİŞ.....	1

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT LİTERATÜRÜNDE

KORUMACILIK VE SERBEST TİCARET TARTIŞMALARI

1.1.Korumacılık Kavramı.....	6
1.1.1. Merkantilizm.....	7
1.2. Serbest Ticaret ve Serbest Dış Ticaret Teorileri.....	10
1.2.1. Serbest Ticaret Kavramı.....	10
1.2.2. Fizyokrasi.....	11
1.2.3. David Hume’nin Merkantilizm Eleştirisi.....	12
1.3. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	13
1.3.1. Adam Smith’in Teorisi.....	13
1.3.2. David Ricardo’nun Modeli.....	14
1.3.3. John Stuart Mill’in Görüşü.....	16
1.4. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri.....	17
1.4.1. Alfred Marshall’ın Dış Ticarete Bakışı	18

1.4.2. Heckscher-Ohlin Teorisi.....	19
1.4.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri.....	22
1.5. Serbest Dış Ticaret Teorisine Tepkiler.....	25
1.5.1. Almanya’da Tepkiler.....	26
1.5.1.1. Bebek Endüstri Tezi.....	28
1.5.2. ABD’de Tepkiler.....	30
1.5.3. Doğu Avrupa’da Tepkiler.....	31
1.5.4. İngiltere’de J. M. Keynes’in Tepkisi.....	31
1.5.5. Serbest Ticarete Çevreci Tepkiler.....	32
1.5.6. Serbest Dış Ticarete Diğer Tepkiler.....	32
1.5.7. Stratejik Dış Ticaret Teorisi.....	35
1.6. Günümüzde Serbest Ticaret ve Korumacılık Tartışmaları.....	37
1.7. Uluslararası Ticarete Yeni Korumacılık Eğilimleri.....	39
1.7.1. Yeni Korumacılık yada Tarife Dışı Engeller.....	39
1.7.2. Yeni Korumacılığın Gelişimi.....	42
1.7.3. Yeni Korumacılığın Özellikleri.....	44
1.7.4. GATT ve Dünya Ticaret Örgütü Sürecinde Yeni Korumacılık.....	46
1.7.4.1. GATT’ın Amaçları ve Temel İlkeleri.....	48
1.7.4.2. GATT ve Yeni Korumacılık Önlemleri.....	52
1.7.4.3. Dünya Ticaret Örgütü ve Yeni Korumacılık Önlemleri.....	53
1.8. Türkiye’de Korumacılık ve Serbest Ticaretin Gelişimi.....	55

1.8.1. 1923-1963 Yılları Arası Dönem.....	55
1.8.2. 1963-1980 Yılları Arası Dönem.....	56
1.8.3. 1980-1994 Yılı Sonrası Dönem.....	57
1.8.4. 1994-2012 Yılları Arası Dönem.....	58

İKİNCİ BÖLÜM

TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ

TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM ÜRÜNLERİ DİŞ

TİCARETİNDE UYGULANAN TARİFE DIŞI ENGELLER

2.1. Tarife Dışı Engellerin Tanımı ve Amaçları.....	59
2.2. Tarife Dışı Engellerin Çeşitleri.....	62
2.2.1. Miktar Kısıtlamaları.....	63
2.2.1.1. İthalat Kotaları.....	63
2.2.1.2. Tarife Kotaları.....	65
2.2.2. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	66
2.2.3. İthalat Yasakları ve Ambargolar.....	68
2.2.4. Döviz Kontrolü.....	70
2.2.5. Çoklu Kur Uygulaması.....	70
2.3. Mali Nitelikli Engeller.....	71
2.3.1. Üretim Sübvansiyonları.....	71
2.3.2. İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler.....	73
2.3.3. İhracat Vergileri.....	74
2.3.4. Ayrımcı Devler Satın Alımları.....	75

2.3.5. Değişken Nitelikli Vergiler.....	76
2.3.6. İthalattan Alınan Diğer Vergi ve Fonlar.....	77
2.3.7. İthalat Teminatları.....	78
2.3.8. Mali Nitelikli Diğer Engeller.....	78
2.4. Tarife Dışı İdari ve Teknik Engeller.....	79
2.4.1. İthalat Lisansları.....	79
2.4.2. Gümrük Kıymetinin ve Tarifesinin Belirlenmesi Prosedürü.....	80
2.4.3. İthalatta Menşe Kuralları.....	81
2.4.5. Sevk Öncesi İnceleme.....	82
2.4.6. Görünmeyen Engeller.....	83
2.4.7. Ürün Standartları.....	84
2.5. Diğer Engeller.....	85
2.6. Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Uygulanan Tarife Dışı Engeller.....	85
2.6.1. Tekstil Sektöründe Kota Uygulaması: Çok Elyaflılar(MFA) Dönemi...	86
2.6.2. Kotaların Kaldırılması-Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması Dönemi.....	87
2.6.3. Tekstil Ürünleri İthalatında Anti-damping Vergileri uygulaması.....	91
2.6.4. Gözetim, Korunma Önlemleri ve Kayıt Belgesi Uygulaması.....	96
2.6.5. İlave (Ek) Gümrük Vergisi Uygulaması.....	98
2.6.6. İhtisas Gümrükleri Uygulaması.....	100
2.6.7. Ek Mali Yükümlülük Uygulaması.....	101
2.6.8. Bazı Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İthalatında Azo Boyarlar	

Denetimi.....	102
2.7. 2005 Yılı Sonrası Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Durumu.....	103

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANTI DAMPİNG VE İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİNİN

TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRLERİNE

ETKİLERİNİN ARAŞTIRILMASI

3.1. Araştırmanın Amacı.....	108
3.2. Kullanılan Veri Seti.....	109
3.3. Kullanılan Yöntem.....	110
3.4. Anti-Damping Vergilerinin Amaçları.....	112
3.5. Anti-Damping Vergilerinin Türk Tekstil Sektörüne Etkileri.....	115
3.5.1. Türk Tekstil Sektörü Dış Ticaretine Etkileri.....	116
3.5.1.1. Türkiye'nin Toplam Dış Ticaret Rakamları İle Tekstil Ürünleri Dış Ticaret Rakamlarının Karşılaştırılması.....	116
3.5.1.2. İthalinde Anti-Damping Vergisi Alınan Tekstil Ürünlerinin Dış Ticareti.....	122
3.5.2. Türk Tekstil Sektörü Yurtiçi Üretimine Etkisi.....	131
3.5.3. Anti-Damping Vergilerinin İstihdama Etkisi.....	140
3.5.4. Anti-Damping Vergilerinin Kaçakçılık Üzerine Etkisi.....	144
3.5.4.1. Tarife Saptırması Yoluyla Yapılan Ticaret.....	144
3.5.4.2. Menşe Saptırması Yoluyla Yapılan Ticaret.....	146
3.5.4.2.1. 2001/3485 Karar Gereği Eşyanın Tercihli Menşei.....	148

3.5.4.2.2. Form A Menşe Belgesinde Karşılaşılan Sorunlar.....	150
3.5.4.2.3. Tarife ve Menşe Saptırmalarının Türk Tekstil Sektörüne Etkisi	153
3.5.4.3. Anti-Damping Vergileri Oranları ve Kaçakçılık.....	154
3.6. İlave(Ek) Gümrük Vergilerinin Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerine Etkisi.....	158
3.6.1. Hazır Giyim Sektörümüze Etkileri.....	161
3.6.2. Tekstil Sektörümüze Etkileri.....	166
3.6.2.1. Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinin Rekabet Gücü.....	167
3.6.2.2. Türk Tekstil Sektörü Dış Ticaretinin Dünya Tekstil Ticareti İçindeki Yeri.....	172
3.6.3. İlave Gümrük Vergileri-Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri İthalatı İlişkisi.....	175
3.6.4. İlave Gümrük Vergileri Nedeniyle Tekstil Ürünleri İthalatında Trafik Sapmaları.....	179
3.6.5. Ampirik Bulgular.....	183
SONUÇ	191
KAYNAKÇA	201
EKLER	213

TABLÖLAR VE GRAFİKLER LİSTESİ

Tablo 2.1: Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engel Denince Ne Anlıyorsunuz.....	60
Grafik 2.1: İthalatta Uygulanan Tarife Dışı Engellerin Amacı.....	61
Tablo 2.2: Türkiye'nin 1995-2012 Yılları Arasında Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları ve Net İhracat.....	90
Grafik 3.1: Türkiye'de Halen Üçüncü Ülkeler Menşeli Bazı Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri İthalatında Uygulanan Anti-Damping ve İlave Gümrük Vergilerinin Amacı Nedir.....	114
Tablo 3.1: Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası İthalat ve İhracat Miktarları ve Yüzde Değişim Oranları.....	117
Grafik 3.2: Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası Toplam Dış Ticaretinin Yıllar İtibarıyla Gösterimi.....	118
Tablo 3.2: 2005-2012 Yılları Arası Tekstil Ürünleri İthalat ve İhracat Miktarları ve Yüzde Değişimleri.....	119
Grafik 3.3: Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arasında Tekstil Ürünleri Dış Ticaretinin Çubuk Grafikle Gösterimi.....	121
Tablo 3.3: Türkiye'de İthalatta Anti-Damping Vergisi Alınan Ülkelerden Tekstil Ürünleri İthalat ve İhracat Miktarları ile Değişim Oranları.....	122
Grafik 3.4: Anti-Damping Vergili Tekstil Ürünleri İthalat ve İhracatı.....	124
Grafik 3.5: Anti-Dampinge Vergilerinin Hazır Giyim Sektörüne Etkileri.....	125
Tablo 3.4: Türkiye'nin İthalatta Yüksek Oranlı Anti-damping Vergisi Aldığı Bazı Üçüncü Ülkeler Menşeli Kumaş İthalat-İhracat Miktarları.....	127
Grafik 3.6: Türkiye'de İthalinde % 70,44 ve % 87 Anti-damping Vergisi Alınan Bazı Üçüncü Ülkeler Menşeli Kumaşların İthalat-İhracat Eğilimi.....	129
Grafik 3.7: Anti-dampinge Verileri ve Oranları Hakkında Ne Düşünüyorsunuz....	130

Tablo 3.5: Tekstil Ürünleri Yıllık Sanayi Üretim Endeksi.....	132
Grafik 3.8: 2005-2012 Arası Tekstil Ürünleri Sanayi Yıllık Üretim Endeksi.....	133
Tablo 3.6: Hazır Giyim Ürünleri Sanayi Üretim Endeksi.....	134
Grafik 3.9: Giyim Eşyaları Sanayi Yıllık Üretim Endeksi.....	135
Tablo 3.7: Dokuma Kumaş Sanayi Üretim Endeksi.....	136
Tablo 3.8: Örme Kumaş Sanayi Üretim Endeksi.....	136
Grafik 3.10: Dokuma ve Örme Kumaş Yıllık Sanayi Üretim Endeksi.....	138
Grafik 3.11: Yerli Tekstil Üreticileri Ucuz İthalat Karşısında Korunmalı mıdır?..	139
Tablo 3.9: Tekstil Ürünleri Sanayi İstihdam Endeksleri ve Değişim Oranları.....	140
Tablo 3.10: Giyim Ürünleri Sanayi İstihdam Endeksleri ve Değişim Oranları.....	141
Grafik 3.12: Anti-Damping ve İlave Gümrük Vergileri İşlerinizi Nasıl Etkiledi?..	143
Tablo 3.11: Türkiye’de 2005-2012 Arası Kaçak Yakalanan Tekstil Ürünleri.....	155
Grafik 3.13: Kaçak Yakalanan Tekstil Ürünleri Miktarının Grafiği.....	156
Grafik 3.14: Anti-damping ve İlave Gümrük Vergilerinin Kaçakçılığa Etkileri...	157
Tablo 3.12: Türkiye’nin 2005-2012 Yılları Arası Konfeksiyon Ürünleri İthalat ve İhracat Rakamları ile Değişim Oranları.....	161
Grafik 3.15: 2005-2012 Yılları Arası Hazır Giyim Ürünleri İthalat ve İhracatında Bir Önceki Yıla Göre Yüzde Değişimler.....	163
Tablo 3.13: Hazır Giyim Sektörüne İlişkin Üretim, Ciro, İstihdam ve Kapasite Kullanım Oranları Endeksleri.....	164
Grafik 3.16: Türkiye’de Üçüncü Ülkeler Menşeli Hazır Giyim Ürünleri İthalatında İlave Gümrük Verileri Oranları Hakkında Ne Düşünüyorsunuz?.....	165
Tablo 3.14: Dünya Ekonomik Formu 2012-2013 Küresel Rekabet Raporu.....	168
Tablo 3.15: Küresel Rekabetçilik Endeksi Bileşenlerinde Türkiye’nin Yeri.....	169
Tablo 3.16: Türkiye’nin Üretimde Rakipleriyle Maliyet Karşılaştırması.....	170

Tablo 3.17: Dünya’da Belli Başlı Tekstil İhracatçısı Ülkeler (Değer-Oran).....	171
Grafik 3.17: Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörleri Rakipleri Ülkeler Karşısında Nasıl Rekabet ve Fiyat Avantajı Elde Eder?.....	174
Tablo 3.18: Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arası Üçüncü Ülkeler Menşeli İlave Gümrük Vergisine Tabi Kumaşların İthalat Miktarı.....	177
Tablo 3.19: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye’de Üçüncü Ülkeler Menşeli İlave Gümrük Vergisine Tabi Hazır Giyim Ürünleri İthalat Miktarı.....	178
Tablo 3.20: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Kumaş İthalatı Miktarı.....	180
Tablo 3.21: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yapılan Hazır Giyim Ürünleri İthalat Miktarı.....	181
Grafik 3.18: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yapılan Kumaş ve Hazır Giyim Ürünleri İthalat Miktarları..	182

KISALTMALAR

ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AB	: Avrupa Birliği
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
ADV	: Anti-Damping Vergisi
AT	: Avrupa Topluluğu
ATC	: Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması
ATR	: Eşyanın Avrupa Gümrük Birliğine Üye Ülkelerde Serbest Dolaşımda Olduğunu Gösteren Dolaşım Belgesi
AGÜ	: Az Gelişmiş Ülkeler
BKK	: Bakanlar Kurulu Kararı
BM	: Birleşmiş Milletler
CIF	: Mal Bedeli, Navlun ve Sigortadan Oluşan Uluslararası Ödeme Şekli
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
DÜ	: Diğer Ülkeler
EUR 1	: EFTA Ülkeleri ile Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşması Yaptığı Ülkeler Menşeli Eşyaların Vergi İndiriminden Yararlanabilmek İçin Eşyanın Menşeiini Gösteren Belge
EUR MED	: Pan Avrupa Akdeniz Kùlölasyonuna Taraf Ülkeler Menşeli Eşyaların Menşe İspat Belgesi
EAGÜ	: En Az Gelişmiş Ülkeler
FORM A	: Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminde Vergi İndiriminden Faydalanmak İçin Eşyanın GTS ülkesi Menşeli Olduğunu Gösteren Menşe Belgesi
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GATS	: Hizmetler Ticaret Genel Anlaşması
GTİP	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu

GOÜ	: Gelişmekte Olan Ülkeler
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GV	: Gümrük Vergisi
GYÜ	: Gelişme Yolundaki Ülkeler
IBRD	: Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
IMF	: Uluslararası Para Fonu
İGV	: İlave Gümrük Vergisi
ITO	: Uluslararası Ticaret Örgütü
KDV	: Katma Değer Vergisi
MFA	: Çok Elyaflılar Anlaşması
NTBS	: Tarife Dışı Engeller
ÖTDÜ	: Özel Teşvik Düzenlemesinden Yararlanacak Ülkeler
SPSS	: Sosyal Bilimler için İstatistik Programı
TRIPS	: Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu
USD	: Amerikan Para Birimi
UNCTAD	: Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü
WCO	: Dünya Gümrük Örgütü

GİRİŞ

Uluslararası ticarete “korumacılık” ve “serbest ticaret” tartışmaları iktisatçılar arasında yüzyıllardır yapılmaktadır. Korumacılık fikri uzun bir geçmişe sahip olmakla birlikte, sistemli bir öğreti olarak ilk defa Merkantilist iktisatçılar tarafından ortaya atılmıştır. Merkantilistler 17. yüzyılda korumacılığı şiddetli bir şekilde savunmuşlardır. Uluslararası ticaretin ilk kez bilimsel bir yöntemle incelenmesi ise, Adam Smith’in *Ulusların Zenginliği* adlı eserinin yayımlanması ile başlar. Merkantilistlere göre dış ticaret politikasının amacı, ithalatı mümkün olduğu kadar kıstmak, ihracatı ise mümkün olduğu kadar arttırarak suretiyle mümkün olan en fazla dış ticaret fazlasını elde etmek olmalıdır. Korumacılık karşısında serbest ticareti savunanların tezi ise, teorisyenliğini Adam Smith ve David Ricardo’nun yaptığı “mutlak üstünlük” ve “karşılaştırmalı üstünlük” teorilerine dayanmaktadır. Bu teorilere göre, her ülke mutlak veya karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal ve hizmetleri üretir ve satar, buna karşılık nispeten daha az karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal ve hizmetleri ise daha ucuz ve daha kaliteli üreten diğer ülkelerden ithal ederse, bu şekilde yapılan ticaretten bütün ülkeler kârlı çıkacağı gibi dünya refahı da böylece artacaktır.

Dünya konjonktüründeki değişimler, savaşlar, ülkelerin içinde bulundukları ekonomik durumlar, ülkelerin kalkınmalarında izledikleri politikalar ve doğal kaynaklar gibi nedenler, ülkelerin uluslararası ticarete “serbest ticaret” veya “korumacılık” arasındaki tercihlerini de etkilemektedir. Tarihi geçmişi merkantilizme kadar dayanan korumacılığın başlangıçtaki amacı, mümkün olduğu kadar fazla gelir sağlayarak devlet hazinesini altınla doldurmaktır. Tarihi süreç içinde korumacılığın amaçları da değişerek günümüzde ülkeler, yurt içi piyasalarda ortaya çıkan bozulmaları gidermek, dış rekabete karşı bebek endüstrileri korumak, dış ticaret ve ödemeler bilançosu açıklarını azaltmak, ithal ikameci politikalar sonucu ithal ikamesine konu malları yurt içinde rahat üretebilmek, ithalatta haksız rekabete engel olmak gibi amaçlarla korumacı politikalara başvurumaktadırlar. Günümüz korumacılık tartışmalarının temelini 19. yüzyılda klasik ve neoklasik iktisat teorisine

karşı, Almanya Friedrich List ve ABD’de Henry Carey’in öncülüğünü yaptığı “*bebek endüstriler*” tezi oluşturmaktadır.

İkinci Dünya Savaşı sırasında 1944’te ABD’de toplanan Bretten Woods Konferansında, dünya ticaretini serbestleştirmek ve ticaretin önündeki engelleri kaldırmak amacıyla 1947-1948 yıllarında 50 ülkenin temsilcisi Küba Havana’da Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) adı verilen bir organizasyonun kurulmasına karar verdiler. Fakat başta ABD olmak üzere bazı ülkeler bu organizasyonun, bağımsızlıklarına müdahale anlamına geldiği gerekçesiyle bu anlaşmayı parlamentolarından geçiremediler. Bunun üzerine ITO daha kuruluş aşamasında hayata geçmeden son buldu. 1948 yılında ITO’nun yerine GATT (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması), belli başlı sanayileşmiş ülkeler tarafından imzalanarak 1949’da uygulamaya geçti. Bu örgüt 1995 yılı başına kadar dünya ticaretinin önündeki engelleri kaldırmak, ülkelerin birbirlerine karşı uyguladıkları gümrük tarifelerini tamamen kaldırmak yerine tarifelerin tedrici olarak kaldırılması ve korumaların sadece gümrük tarifeleri ile gerçekleştirilmesi prensiplerine dayalı olarak önemli fonksiyonları yerine getirmiştir. GATT Uruguay Görüşmeleri sonucu, GATT anlaşması 1994 yılı sonunda yürürlükten kalkarak, GATT bütün ilke ve fonksiyonlarını 01.01.1995 tarihinden itibaren Dünya Ticaret Örgütü(WTO)’ne bırakmıştır. Dünya Ticaret Örgütü, GATT anlaşmasını değiştirip geliştirerek kendi kapsamına almıştır. Halen 150’ye yakın ülke Dünya Ticaret Örgütü’nün üyesi olup, bu örgüt, dünya ticaretinin önündeki engelleri kaldırmak için çaba harcayan, kurallar koyan ve yaptırımlar uygulayan tek uluslararası örgüt olma özelliğini taşımaktadır.

GATT anlaşmasının gereği olarak ülkeler, 1949’dan 1973 dünya enerji krizine kadar uluslararası ticaretin önündeki engelleri büyük ölçüde kaldırarak, gümrük tarifelerinde önemli indirimler gerçekleştirdiler. Fakat 1973 dünya enerji krizinin patlak vermesiyle birlikte, petrol fiyatlarındaki artışlar nedeniyle ülkeler ödemeler dengelerinde büyük açıklar vermeye başladı. Buna bağlı olarak döviz darboğazları yaşanmaya başlanınca, başta gelişmişler olmak üzere bütün ülkeler korumacı politikalara geri dönerek ticarete içe kapandılar. Her ülke kendine göre diğerlerine karşı birtakım tarife dışı engeli yoğun bir şekilde uygulamaya koymuştur. Yeni korumacılık olarak da adlandırılan bu tarife dışı engellerin belli başlıları; ithalat

kotaları, tarife kotaları, ithalat yasakları ve ambargolar, döviz kontrolleri, ihracat sübvansiyonları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, telafi edici vergiler, ithalatta gözetim ve koruma önlemleri, çoklu kur uygulamaları, anti-damping vergileri, ek mali yükümlülükler, ilave gümrük vergisi uygulaması, sınai, ticari ve mülkiyet haklarının korunması, insan, çevre, hayvan ve bitki sağlığını koruyucu önlemler, ürün güvenliği standartları, ticarete teknik engeller, uluslararası standartlara uygunluk ve malın sevk öncesi inlemesi gibi önlemlerdir.

Bu çalışmanın konusunu, uluslararası ticarete ülkelerin sıkça başvurdukları tarife dışı engellerden olan, Türkiye'nin Çin ve bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik ve kumaş gibi tekstil ürünleri ithalatından aldığı yüksek oranlı “*anti-damping*” vergileri ile Türkiye'nin 22.07.2011 tarihinden bu yana üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında normal gümrük vergilerinden ayrı olarak tahsil ettiği ve bir tarife engeli mi, yoksa tarife dışı engel mi olduğu tartışmalı olan “*ilave gümrük verilerinin*”, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri oluşturmaktadır. GATT Uruguay Raund görüşmeleri sonunda, tekstil ürünleri dış ticaretinde çok elyaflılar anlaşmasıyla getirilen kısıtlamalardan olan gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere ithal ettikleri tekstil ve hazır giyim ürünlerine uyguladıkları kotalar, on yıllık bir geçiş sürecinin ardından 2005 yılı sonunda kaldırıldı. Türkiye’de GOÜ’lere uyguladığı tekstil kotalarını 2008 yılı sonunda tamamen kaldırmıştır. Kotaların kalkmasıyla birlikte ülkeler kendi yerli tekstil ve hazır giyim sektörlerini koruyabilmek için, “anti-damping” vergileri gibi bir takım tarife dışı önlemleri yoğun bir şekilde uygulamaya koymuşlardır. Türkiye’de hükümetler, istihdam ve ihracatın artırılmasında stratejik bir öneme sahip olan tekstil ve hazır giyim sektörlerini kotalar sonrası oluşan serbest ticaret ortamında, ithalatta haksız rekabet karşısında korumak için bir takım tarife dışı önlemleri uygulamaya koydular. Bu önlemlerden birisi, 2005 yılından buyana Türkiye'nin Çin ve diğer bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ülkeleri ithalatından aldığı yüksek oranlı anti-damping vergileridir. Bir diğer önlem ise, tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatındaki artışın yerli üreticiye zarar verecek bir boyuta gelmesiyle birlikte, Türkiye'nin 22.07.2011 tarihinden itibaren Çin ve diğer üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında,

mevcut gümrük vergisi, KDV ve anti-damping vergisine ilaveten % 20 ilâ % 30 arasında değişen oranda uygulamaya koyduğu ilave (ek) gümrük vergileridir.

Bu  alı ma üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölümde; tarihi süreç içerisinde iktisat literatüründe “**korumacılık**” ve “**serbest ticaret**” tarti maları detaylı bir şekilde anlatılacaktır. İkinci bölümde; tarife dışı engellerin  e itleri, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin GATT ve DT  sürecinde geçirdiği evreler ile tekstil ve hazır giyim ürünleri dışı ticaretinde yaygın olarak uygulanan tarife dışı engeller anlatılacaktır.     nc  bölümde ise araştırma ve uygulama konumuz olan Çin ve diğer     nc  ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerinin*” Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine olumlu ve olumsuz etkileri analiz edilecektir.

Bu çalışmada amaçlanan hedef, Türkiye’de ithalatta haksız rekabet karşısında yerli tekstil ve hazır giyim ürünleri üreticilerini korumak, ithalatı kısmak ve yurt içi üretim, istihdam ve ihracatı arttırmak amaçlarıyla Çin ve diğer     nc  ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin, bu vergilerden beklenen amaçları gerçekleştirmede ne derece başarılı olduğunu analiz ederek, söz konusu vergilerin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinde dışı ticaret, yurtiçi üretim, istihdam, ve yasa dışı (kaçakçılık) ticaret üzerinde meydana getirdiği tüm olumlu ve olumsuz etkilerini araştırarak ortaya çıkarmaktır.

Ara tırdığımız konu hakkındaki tezimize göre; Türk tekstil ve hazır giyim sektörünü, ithalatta haksız rekabet karşısında korumak amacıyla uygulamaya konan ve     nc  ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*”, bu iki sektör için gerekli ve yerinde bir uygulama olmakla birlikte tekstil ürünleri ithalatını azaltmada, yurt içi üretimi istihdamı ve ihracatı arttırmada tek başına yeterli ve başarılı olamamaktadır. Diğer yandan söz konusu vergi oranlarının yüksekliği nedeniyle ülkemize yasa dışı yollardan giren tekstil ve hazır giyim ürünlerinin miktarı artmaktadır.

Tarife dışı engellerin uluslararası ticarete faydalarını ve zararlarını ortaya koymada yol gösterici olması için araştırma konusu olarak, Türkiye’de bazı     nc 

lkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatından alınan ve mali nitelikli tarife dışı bir önlem olan “*anti-damping vergileri*” ile üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*ilave gümrük vergileri*” seçilmiştir. zme kavuşturulmaya çalıştığımız sorun; bu iki koruma aracının(tedbir) Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri üzerinde ortaya çıkardığı olumlu ve olumsuz etkilerdir.

Bu çalışmanın temel paradigması, DT kuralları çerçevesinde serbestleşen dünya ticaretinde, kotaların kalkmasıyla birlikte oluşan boşluk nedeniyle Türkiye ekonomisinin iki önemli sektörü olan tekstil ve hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren firmaları, Çin ve diğer üçüncü ülkelerden ithalat yoluyla gelen dampingli tekstil ürünleri karşısında korumak ve ithalatta haksız rekabete engel olmak amacıyla hükümetler tarafından uygulamaya konan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin, söz konusu sektörleri ithalatta haksız rekabet karşısında korumada ve yurt içi üretimi arttırmada doğru olarak seçilmiş birer koruma aracı olduğu tezidir.

Çalışmada zaman aralığı(serisi) olarak, 2005-2012 yılları arasındaki 8 yıllık zaman dilimi seçilecektir. Bu seçimin nedeni, 2005’te kotaların kalkmasıyla birlikte kotaların yerini alan “*anti-damping*” vergilerinin, bu dönemde yoğun bir şekilde uygulanmasıdır. Anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkilerini ölçebilmek için, TK’in bu sektörlere ait dış ticaret verileri ile tekstil ve hazır giyim ürünleri sanayi üretim ve istihdam endekslerinden ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığından elde edilen tekstil ve hazır giyim ürünleri kaçak yakalama rakamlarından faydalanılacaktır. Ayrıca İstanbul ilinde tekstil ve hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren 187 firmanın sahip ve yöneticileriyle yapılan yüz yüze anket çalışmasından elde edilen sonuçlar ile TK verilerinden çıkan sonuçlar karşılaştırılacaktır. Araştırmada sonunda, “*anti damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine tüm olumlu ve olumsuz etkileri ortaya çıkartılmaya çalışılacaktır.

BİRİNCİ BÖLÜM

İKTİSAT LİTERATÜRÜNDE

KORUMACILIK VE SEBEST TİCARET TARTIŞMALARI

1.1. Korumacılık Kavramı

Eski dilde “*himaye*” veya “*himayecilik*” diye ifade edilen bu kavram, sadeleşme akımından sonra “*koruma*” veya “*korumacılık*” şekline dönüşmüş ve iktisadi literatüre yerleşmiştir. Batı dillerinde ise yazılışı biraz değişik olmakla birlikte “*protection*” ve “*protectionism*” olarak ifade edilmektedir.¹ İngiliz menşeli *Dictionary of Economic* adlı iktisat sözlüğünde korumacılık (*protectionism*), “gümrük tarifeleri ve kotalar koyarak, bir ülkeye ithalat akışını kısmak” şeklinde tanımlanmıştır. Türkçe ekonomi sözlüklerinde ise korumacılık ile ilgili şu bilgiler yer almaktadır: “Bir devletin kendi ülke ekonomisini yabancı ülkelerin rekabetine karşı korumak amacıyla uyguladığı ekonomi ve dış ticaret politikalarına korumacılık denir.”

Ülkelerin ticarete kendi iç üretim ve piyasalarını korumak amacıyla, başka ülkelerden ithal ettikleri malların, kendi ülkelerine rahat bir şekilde girmesini önlemek amacıyla, yabancı ülkelerin mallarına yüksek gümrük tarifeleri ve birtakım tarife dışı engeller koyarak uyguladıkları dış ticaret politikalarına “*korumacı politikalar*” ve bu uygulamaya da kısaca “*korumacılık*” (*protectionism*) adı verilmektedir. Korumacılığın daha kısa bir tanımı ise şu şekilde yapılabilir: “Korumacılık, ülkelerin ekonomilerini dış ticaret politikası araçları ile uluslararası rekabete karşı korumalarıdır².”

Kavramlara açıklık getirmek gerekirse, burada korumacılık kavramı yanında müdahale veya müdahalecilik (*intervention*) kavramının da üzerinde durmak şarttır. Müdahale, hükümetlerin belli bir ekonomik hedefe varmak için piyasa şartlarını herhangi bir biçimde belirlemesi anlamına gelmektedir. Bu açıdan bakıldığında en

¹ Selahattin Tuncer, **Korumacılık Teori ve Uygulama**, İktisadi Araştırmalar Vakfı, y.y, t.y., s 239.

² Hacer Karakoç, **Tarife Dışı Engeller Mevzuat Uygulama ve Trendler**, Gümrük Uzmanlık Tezi, Ankara 2008, s. 12.

liberal ekonomilerde bile devletin ekonomiye bir şekilde müdahale ettiği görülür. Örneğin döviz dengesini ve döviz kurlarındaki istikrarı sağlamak amacıyla merkez bankalarının döviz alıp-satmaları, döviz piyasalarına bir müdahaledir. Aynı şekilde devletin gelir dağılımındaki adaleti sağlamak amacıyla, nüfusun düşük gelirli kesimi lehine uygulamaya koyduğu bir karar, yine ekonomiye müdahale anlamına gelmektedir. Korumacılık veya müdahale kavramlarının Merkantilizm ile başladığı söylenebilir.

1.1.1. Merkantilizm

Bilindiği üzere Merkantilizm, 16. yüzyıldan itibaren dış ticarete hâkim olmaya başlamıştır. Bunda iki önemli tarihsel gelişme etkili olmuştur. İlki, coğrafi keşiflerle beraber yeni ticaret yolları ve alanları keşfedilmiş, buna paralel olarak da toplumda ve siyasette ağırlığı olan bir ticaret sınıfı ortaya çıkmıştır. İkincisi ise, ilkiyle bağlantılı olarak ulus devletlerin doğuşu ile ticarete devlet müdahalesi ve korumacılığın ortaya çıkışıdır.³ Korumacılık uzun bir geçmişe sahip olmasına rağmen, sistemli bir öğreti olarak ilk defa Merkantilistler tarafından ortaya atılmıştır. Merkantilizmin ortak özelliklerinin başında, güçlü devlet oluşturma düşüncesi yer almaktadır. Güçlü devlet ise zengin, yani hazinesi altın ve gümüşle dolu devlettir. Merkantilistlere göre bunun için ya değerli madenlere sahip olmak, ya da dış ticaret fazlası vermek gerekir. Merkantilistler devletin ekonomik yaşama müdahale etmesi gerektiğini savunuyorlardı. Bu müdahale, geniş ayrıcalıklarla donatılmış deniz aşırı ticaret şirketlerinin kurulması ve güçlendirilmesi, yerli üretimin tarife duvarları gerisinde dış rekabetten korunması, ithal hammadde arzının güvenceye alınması, bazı durumlarda yerli imalatçıların kullandığı hammaddelerin ihracının yasaklanması gibi önlemleri içermektedir. Devletin, yerli üretimin güçlenmesine teşvikler sağlanması ve nitelikli işgücünün yurt dışına göçünün yasaklanması da 17. yüzyıl Fransız Merkantilizminin belirgin özellikleri arasında idi.⁴

³ Irwin, A. Douglas, **Against the Tide: An Intellectual History of Trade**, USA: Princeton University Press, 1996, s. 30.

⁴ Yasemin Dalkıran, **Tarife Dışı Engeller ve AB ve Türkiye’de Uygulamaları**, Gümrük Uzmanlık Tezi, Ankara 1998, s. 3-4.

Merkantilizme göre, zenginliğin ve toplumsal artığın temel kaynağı dış ticarettir. Çünkü tarım ve sanayide kapitalist teşebbüsün kârı, düzenli şekilde elde ettiği ürünleri satabilme olanağına bağlıdır. Bunun için hem iç hem de dış pazarlar gereklidir. İç pazarın gelişim ritmi çoğu zaman kapitalist üretimin gelişimi karşısında yetersiz kalmaktadır. Dolayısıyla kapitalist teşebbüsler aynı ürünü daha pahalıya üreten dış pazarlara yönelmelidirler. Ancak bu pazarların ele geçirilmesi devletin desteğini gerekli kılmaktadır. Ülkeler arasındaki uzak pazar rekabeti ise devletler arasında ticari çıkarların çatışmasını doğurmaktadır. Bu ise dış ticarete başka ülkelerden gelen mallara karşı korumacı uygulamalara yönelmeyi gerekli kılmaktadır.⁵ Bu çerçevede Merkantilistler, hammadde ithalatının ülke avantajına olduğu, ancak işlenmiş ürün dışında ihracat yapılmaması gerektiği üzerinde durmaktadırlar. Bu anlamda 14. ve 15. yüzyıllardaki Merkantilist politikalar sadece kıymetli madenleri değil, tahıl ve yün gibi ürünlerin ticaretini de düzenlemektedir. Bu dönemde özellikle yerli endüstriyi düzenlemek için tarımsal ve hammadde niteliğindeki ürün gruplarının ihracatının yasaklanması söz konusu olmuştur. Bu çerçevede Merkantilistler, başka ülkelerden gelen ucuz işlenmiş ürünlere gümrük vergisi konulmasını savunurken, hammadde niteliğindeki ürünlerin ihracatına karşı çıkmışlardır.⁶ Avrupa’da ilk himayeci gümrük vergisi koymuş ülke Fransa’dır. Fransa 1567’de Lyon ipeklilerini, dış rekabete karşı korumak ve kalkındırmak için gümrük vergisi uygulamasına gitmiştir.⁷

Merkantilist düşüncenin bu politik yaklaşımının arkasında yatan temel neden, ticari çıkarların çoğunlukla devlet çıkarları ile yakından ilgili oluşudur. Gerçi bu ilişki sadece Merkantilizm için değil, farklı dönemlerde farklı politik anlayışlar için de geçerli olmuş, tarihsel süreç de bunu göstermiştir. Ancak uygulanan politikalar, dünya konjonktüründeki değişime göre farklılaşmıştır.⁸ Merkantilist görüşler aynı zamanda ulusal devletleri oluşturma sürecinde kralların otoritesini artırma ve ulusal

⁵ Henri Denis, **Ekonomik Doktrinler Tarihi**, Cilt I (Çev: A. Tokatlı), Sosyal Yayınları, İstanbul 1997, s. 109.

⁶ Maurice Dobb, **Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler**, (Çev: F. Akar), Belge Yayınları, Ankara 1992.

⁷ Tuncer, a.g.e, s. 240.

⁸ Ahmet Emre Biber, “Dünya Tarım Ticareti Serbestleşme Sürecinde Neo-Merkantilist Politikalar”, **Business and Economic Research Journal**, Vol: 2, Number: 1-2011, s. 32-52.

birliği destekleme amacına hizmet etmiştir. Bu bakımdan Merkantilizmden çoğu kez, ulusal devletin kuruluşunun ekonomi politiği olarak da söz edilir.⁹

Merkantilizm yoğun devlet müdahaleciliğine dayanır. Merkantilistler, devlet eliyle sanayileşmeyi ve kalkınmayı savunarak, dışa karşı korumacı ticaret politikası araçlarının kullanılması gerektiği tezini benimsemişlerdir. Dış ödeme fazlası oluşturup ülkenin altın stoklarını arttırabilmek için, iç ve dış ticari faaliyetler üzerinde sıkı devlet müdahalesi olmalıdır. Bu doktrine göre dünya serveti sabit olduğundan, birbirleri ile ticaret yapan ülkeler arasında daima bir çelişki ve çıkar çatışması vardır. Bir tarafın sağladığı kazanç, öbür tarafın uğradığı kayıp pahasına olmaktadır. Merkantilistler aynı zamanda uluslararası ticareti kontrol altına almak, sömürgelerle ticareti geliştirmek ve bu ülkelerden altın ve gümüş gibi kıymetli madenlerin girişini güvenli bir şekilde sağlayabilmek için, güçlü bir deniz ticaret filosuna sahip olmaya çok önem vermişlerdir.

Sanayi devriminden sonra kas gücünün yerini buhar gücünün almasıyla birlikte Merkantilizm yerini liberal iktisadi görüşlere bıraktı. Seri üretim yapabilen makinelerle ekonomide, üretim bir sorun olmaktan çıkmış; fakat bu defa da malların başka ülkelere satılması ihtiyacı doğmuştur. İngiltere’de bu durum Merkantilizmin korumacı politikalarının tartışılmasına neden olmuştur. Sanayi alanındaki bu gelişmeler yanında, 18. yüzyılın ikinci yarısında Adam Smith’in *Ulusların Zenginliği* adlı ünlü eserini yayınlamasıyla birlikte, Merkantilizmin dayandığı altın külçe görüşü çok basit kalmış ve bu görüş iktisatçılar tarafından eleştirilmeye başlanmış; bu bağlamda Merkantilizm de tartışmaya açılmıştır. Diğer taraftan feodalizmin çökmesine paralel olarak ulus devletler kurulmaya başlamıştır. Yeni sermaye sınıflarının ortaya çıkmasıyla birlikte kâr güdüsü artmış ve yeni yeni teknolojik gelişmeler ortaya çıkmıştır. İtalya’da başlayan Rönesans hareketleri fikrî ve iktisadî hayatta sürekli değişimi ve ilerlemeyi teşvik etmiştir. 18. yüzyıl başlarında Fransa’da doğan Fیزیokrat iktisadi düşünce, Merkantilizme bir tepki olarak ortaya çıkmıştır.

⁹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Can Yayınları, İstanbul 2009, s. 20.

1.2. Serbest Ticaret ve Serbest Dış Ticaret Teorileri

1.2.1. Serbest Ticaret Kavramı

Serbest ticaret teorisi başlangıçta, Merkantilizmin korumacı dış ticaret teorisine bir tepki olarak doğmuştur. Serbest ticaret (free trade), diğer bir adı ile iktisadi liberalizm, korumacılık kavramının tam karşıtıdır. Serbest ticaret milletlerarası mübadelede, mal ve hizmet akışının doğrudan hükümet müdahalesi ile kısıtlanmadığı veya teşvik edilmediği bir ortamdır.¹⁰ Başka bir anlatımla serbest ticaret, kısaca devletin piyasalara müdahale etmeden ticaretin kendi doğal akışı içerisinde arz ve talep şartlarına göre serbestçe belirlenmesini ifade eder.

Bu teoriye göre mümkün olduğu kadar uluslararası ticaretin önündeki engeller kaldırılmalıdır. Serbest dış ticaret görüşü, temelde fikir teorisyenliğini David Ricardo'nun yaptığı, her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları üreterek diğer ülkelere ihraç eder, buna karşılık, nispeten az karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malları da diğer ülkelerden ithal ederse, böyle bir ticaretten, hem bu ülkelerin kârlı çıkacağı hem de böylece bütün dünya refahının artacağı teorisine dayanmaktadır. Serbest dış ticaret teorisinin, bilimsel anlamda ilk defa liberal iktisadi düşüncenin doğuşu olarak kabul edilen Adam Smith'in o ünlü kitabının 1776 yılında yayımlanmasıyla ortaya çıktığı söylenebilir. Bilindiği üzere liberal iktisat teorisinin kaynağını, klasik ve neoklasik iktisadi düşünceler oluşturmaktadır. Bu düşüncelerin en önemli temsilcileri ise, klasik okuldan Adam Smith (1723-1790), David Ricardo (1772-1823), John Stuart Mill ile neoklasik okuldan olan Alfred Marshall, Eli Hecksher, Bertil Ohlin, Paul Samuelson ve Jacob Viner iktisadi okullarıdır.

Klasik ve neoklasik dış ticaret teorilerini incelemeyen önce, serbest ticaret konusunda 16. yüzyılın sonları ve 17. yüzyılın başlarında o dönemde bir tarım ülkesi olan ve bütün üretimin ve ticaretin tarımsal üretimden ibaret olduğu Fransa'da, tarımsal üretimin azalmasıyla ortaya çıkan fizyokrat iktisadi düşünceye ve bu düşüncenin öncülerinden olan David Hume'un Merkantilizme getirdiği eleştirilere kısaca bakalım.

¹⁰ Tuncer, a.g.e, s. 239

1.2.2. Fizyokrasi

Fizyokrasi (Physicracy) terimi, Fransızca “Phyiocrate” kelimesinden gelmiştir. Bu kelimenin Yunanca aslından kaynaklanan anlamı “*doğa yasası*”dır. Fizyokratlar bir ilahi düzenin evrensel ve aslında mükemmel olan bir doğal düzen ortaya koyduğu düşüncesini benimsemişlerdir. Dünyada fiziksel düzen gibi sosyal düzen de vardır. Bu doğal düzenin yasalarına uygun olarak yaşamak, insana en yüksek mutluluğu sağlayacaktır. Fizyokrasinin en önemli temsilcisi ve kurucusu Francois Qesnay (1694-1774)’dır. Fizyokrasi, Merkantilizmin aksine İngiltere yerine Fransa’da gelişmiş bir iktisadi düşüncedir.

Fizyokratlar ekonomide arz ve talep arasındaki dengesizliklerin geçici olduğunu ve bu dengesizliğin piyasa mekanizması tarafından kendiliğinden giderileceğini dolayısıyla ekonomiye müdahalenin yersiz olduğunu savunmuşlardır. Ekonomide tek verimli alan olarak tarımı görmüşler ve ülkenin zenginliğini bu alandaki hasıla artışına bağlamışlardır.¹¹ Ayrıca ekonomide doğal düzenin Tanrısal olduğunu ifade etmişlerdir.¹² Fizyokratlara göre ekonomik sistemin temelini kişisel çıkar (self interest) oluşturur. Onlara göre insan her davranışının yarar ve zararını hesaplar ve diğer insanlarla işbirliği yapmanın gereğini hisseder. Ünlü sloganları olan, “bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler” (laissez faire, laissez passer), bu temel düşüncenin veciz bir ifadesi olmuştur.¹³

Fizyokrasi, Merkantilist düşüncenin aksine ekonomide serbestiden yanadır. O günün Fransası’nın bir tarım ülkesi olması, tarımın üzerinde ağır bir devlet müdahalesin bulunması, bunun yanında tarım kesimi üzerine yüksek vergilerin konması ve tarımsal üretimin giderek azalmasının da etkisiyle fizyokrat iktisadi düşünce tarımsal üretimi ön plana çıkarmıştır. Ülkenin tarımsal üretimle kalkınacağına inanmışlardır. Bazı düşünürler fizyokrasinin, Fransız devriminin hazırlayıcısı olduğunu bile söylemişlerdir. Sanayinin yararını da kısmen kabul eden

¹¹ Aytaç Eker ve Diğerleri, **Maliye Politikası Teori İlkeler ve Yöntemler**, Takav Matbaacılık, Ankara 1994, s. 9-10.

¹² Erdoğan Alkin, **Gelir ve Büyüme Teorileri**, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yay., İstanbul 1975, s. 26.

¹³ F. Vural Savaş, **İktisadın Tarihi**, Liberal Düşünce Topluluğu, Avcıoğlu Matbaacılık, İstanbul 1997, s. 226-228.

fizyokratlar, merkantilistlerin aksine ticaretin gelişmesinden yana değildirler. Çünkü ticaret, mala karşı mal verilerek yapılan bir faaliyet olduğu için bir değer taşımaz.¹⁴ Fizyokrat iktisadi düşünce esasen Fransa’da azalan tarımsal üretimi arttırmak için tarımsal üretimin önündeki engelleri kaldırmayı ve serbestiyi savunmaktadır.

1.2.3. David Hume’un Merkantilizm Eleştirisi

Merkantilizme karşı ilk ciddi eleştiri, ünlü İngiliz düşünürü David Hume’un yayınlamış olduğu *Political Economy* adlı eseriyle gelmiştir. Hume’e göre bir ülkenin ihracat fazlası vererek altın stoku oluşturması, kendi kendini yok edici bir mekanizmayı harekete geçirir ve sonuçta bu fazlalıklar kendiliğinden ortadan kalkar. Bu sistem şu şekilde işler: Dış ticaret fazlası, ülkeye altın girmesine neden olur. O dönemde kullanılan para altın olduğu için, ülkeye altın girişinin artması piyasadaki para miktarının (para arzının) bollaşması demektir. Artan para miktarıysa onlara göre, miktar teorisi adını verdikleri bir kuram uyarınca ekonomideki genel fiyat düzeyinin yükselmesine neden olur. Genel fiyat düzeyinin artması ise, o ülkenin ihraç mallarını uluslararası piyasalarda pahalılaştırarak ihracatının düşmesine neden olurken, yabancı malların yerli mallara göre ucuzlaması ithalatın artmasına yol açar. Bu da başlangıçta dış ticaret bilançosundaki fazlanın ortadan kalkması, başka bir deyişle ülkenin biriktirdiği altın stokunun erimesi ve dış ticaret bilançosu dengesinin sağlanamaması sonucunu doğurur. Hume’a göre bir ülkenin dış ticaret bilançosunda fazlalık oluşturması ve altın stoklarını büyütmesi geçici bir sonuçtur. Bir süre sonra altın-para akımı mekanizması harekete geçecek ve bu fazlalığın kendiliğinden ortadan kalkmasına kadar işlevini sürdürecektir.¹⁵

Merkantilizme, Fizyokratlardan ve David Hume’dan büyük eleştiriler gelmiştir. Ancak Merkantilist öğretiyi en sistemli hücumu, Fizyokratların izinden giden ve “laissez-faire” ideolojisini sürdüren klasik ekol gerçekleştirmiştir.¹⁶ Şimdi de Merkantilizm’e karşı klasik ve neoklasik iktisatçıların getirdikleri eleştirilere ve ortaya koydukları teorilere bakalım.

¹⁴ Muammer Tekelioğlu, *İktisadi Düşünceler Tarihi*, Çukurova Üniversitesi Basımevi, Adana 1993, s. 41-42.

¹⁵ Seyidoğlu, a.g.e, s. 22.

¹⁶ Karakoç, a.g.e, s. 12.

1.3. Klasik Dış Ticaret Teorileri

Klasik dış ticaret teorisi, bireysel çıkarların daima uyuşması tezinin, ülkeler arası ticarete de uygulanmasıdır; belirli varsayımlar altında, ülkeler arası serbest mal mübadelesinden her iki tarafın da faydalanacağı savına dayanır.¹⁷ Klasik dış ticaret teorisi, Adam Smith'in klasik liberal görüşüne dayanmaktadır. Yani klasik dış ticaret teorisinin temelini Adam Smith (1723-1790)'ın geliştirdiği, “*Mutlak Üstünlük Teorisi*” ve David Ricardo'nun geliştirdiği “*Mukayeseli Üstünlük Teorisi*” oluşturmaktadır.

1.3.1. Adam Smith'in Teorisi

Smith'e göre, bütün bireyler ekonomik çıkarlarına göre hareket eder. Devlet kişilerin bireysel girişim haklarını kısıtlamamalıdır. Ekonomik hayatta düzen sağlayan bir görünmez el (invisible hand) vardır ki, o görünmez el fiyat mekanizmasıdır. Smith eserinde, serbest ticaretin yararlarını göstererek Merkantilistlerin korumacı görüşlerini çürütmüştür. Smith'e göre dünya serveti sabit değildir. Dış ticaret, uluslararası uzmanlaşma ve işbölümünü doğurarak dünya kaynaklarının verimliliğini artırır. Böylece dünya üretimi ve refahının yükselmesine yol açar. Bu görüş açısından karşılıklı ticaret yapan iki ülke uzmanlaşma ve serbest uluslararası değişim sonucunda daha yüksek üretim ve tüketim düzeyine ulaşarak, yaşam standartlarını birlikte arttırırlar. Dolayısıyla Smith'e göre Merkantilizmin, uluslararası ticarete bir taraf kazanırken diğer tarafın kaybetmesi şeklindeki görüşü yanlıştır. Çünkü uluslararası ticaretten her iki taraf da kazançlı çıkar.¹⁸

Bireysel güdülerin Smith'e göre en etkili olduğu alan iktisadi hayattır. Her birey kendisi için en büyük kârı ancak tabii toplum düzeninde elde eder. İş bölümü sayesinde kendi verimliliğini yükseltirken, diğer bireylerden bağımsız olmaktan çıkar. Mübadele, iki bireyin çıkarlarının bir arada tatmin olmasını sağlar. Her birey kendi çıkarı için üretim yaparken, mübadele amacıyla ürettiğinden, aynı zamanda diğer

¹⁷ Gülten Kazgan, *İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi*, Remzi Kitapevi, İstanbul 2000.

¹⁸ Seyidoğlu, a.g.e, s. 23.

bireylerin belirlediği amaçlar için de üretim yapıyor demektir. Mübadelenin sağladığı bu karşılıklı yarar, iç ticaret, dış ticaret, tarım, sanayi ve diğer alanları kapsar.¹⁹

A. Smith, D. Ricardo ve diğer klasik iktisatçıların uluslararası ticaret analizleri “*emek değer teorisi*”ne dayanır. Buna göre üretimde göreceli olarak fazla emek kullanılmışsa malın maliyeti yüksek, az emek kullanılmışsa malın maliyeti düşük olur. Klasikler diğer üretim faktörleri ve kaynaklarını yaratıcının insanlara bağışladığı bir nimet olarak görmüşlerdir. Onlara göre sermaye, biriktirilmiş ve üretim aracı olarak somutlaştırılmış emekten başka bir şey değildir. Adam Smith, serbest ticaret ve uluslararası uzmanlaşmanın yararını, “*mutlak üstünlük teorisi*” (theory of absolute advantages) ile açıklamıştır. Buna göre bir ülke, hangi malları daha düşük maliyetle üretiyorsa o malların üretiminde uzmanlaşmalı ve bunları ihraç etmeli; buna karşılık pahalıya ürettiklerini dış ülkelere ithal etmelidir. Burada maliyet kavramı yalnızca homojen bir faktör olan emeği içermektedir.²⁰

Mutlak üstünlük teorisi uluslararası ticaretin nedenini bilimsel olarak açıklayan ilk teori olması nedeniyle önemi büyüktür. Ancak bu model ülkeler arasındaki ticaretin büyük bir bölümünü açıklamakta yetersiz kalmıştır. Örneğin, modeldeki ülkelere birisinin çok gelişmiş bir sanayi ülkesi, diğerinin ise geri kalmış yoksul bir tarım ülkesi olması durumunda, gelişmiş ülke bütün malların üretiminde mutlak üstünlük elde edeceğinden, bu iki ülke arasında bu modele göre ticaretin yapılamayacağı anlamına gelir. Bu bakımdan uluslararası ticarete daha gerçekçi bir modele ihtiyaç vardır ki, bu modeli ortaya koyan kişi David Ricardo (1772-1823) olmuştur.

1.3.2. David Ricardo’nun Modeli

Adam Smith’den yaklaşık kırk yıl sonra David Ricardo, Smith’in mutlak üstünlük teorisini geliştirerek “*mukayeseli üstünlük teorisi*”ni (theory of comparative advantage) ortaya atmıştır. Bu teori, bugünkü uluslararası ticaretin de temelini oluşturmuştur. Ricardo’ya göre, uluslararası ticareti mutlak üstünlük teorisine

¹⁹ Gülten Kazgan, *İktisadi Düşüncenin Evrimi ve Politik İktisat*, Remzi Kitapevi, İstanbul 1997, s. 51.

²⁰ Seyidoğlu, a.g.e, s. 25.

dayandırmaya gerek yoktur. Zira karşılaştırmalı üstünlüğün olduğu durumlarda zaten mutlak üstünlük de vardır. Fakat her mutlak üstünlüğün olduğu durumda karşılaştırmalı üstünlük geçerli olmayabilir. Teoriye göre önemli olan, üretimde uluslararası üstünlüklerin derecesidir. Bir ülke diğerine göre, hangi malların üretiminde daha yüksek oranda bir üstünlüğe sahipse, o mallarda uzmanlaşmalıdır. Başka bir deyişle uluslararası ticaretin temelini, mutlak üstünlük değil karşılaştırmalı üstünlük oluşturmaktadır.

Eğer bir ülke bazı malların üretiminde diğer mallara göre daha yüksek oranda verimliliğe sahipse (maliyetleri düşük), neden daha az üstün olduğu alanlarda üretim yaparak kaynaklarını israf etsin. Bunun için en iyi politika, ilgili ülkenin karşılaştırmalı olarak en etkin olduğu alanlarda uzmanlaşması ve bu ürünleri ihraç ederek göreceli biçimde pahalıya üretebildiklerini diğer ülkelerden ithal etmesidir. Bunun gibi diğer bir ülke de bütün mallarda daha düşük bir verimlilik gösterebilir; ama birinci ülkeye göre bir maldaki verim düşüklüğü öbür maldakinden daha az olabilir. Dolayısıyla o da verimlilikteki olumsuz farkın göreceli olarak düşük bulunduğu malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacağından, bu malda uzmanlaşmalı ve ihraç etmelidir. Ülkeler bu kurala uygun olarak hareket etmekle, kıt kaynaklarını en ekonomik biçimde kullanmış ve ekonomik refahlarını maksimum düzeye ulaştırmış olurlar.²¹

Karşılaştırmalı üstünlük teorisi bir yerde işlemeyebilir ki, o da bir ülkenin tüm mallarda emek verimliliğindeki göreceli üstünlüğün aynı olması durumudur. Bu olasılık teorik olarak var olmakla birlikte, gerçekte ortaya çıkma ihtimali çok düşüktür. Mutlak üstünlük teorisi basit iki ülkeli, iki mallı ve malın malla değişimine dayalı bir modele dayanılarak geliştirilirken, karşılaştırmalı üstünlük teorisi daha çok mallı, çok ülkeli, ücretler, döviz kurları ve taşıma giderleri modele katılarak, günümüzün bile gerçeklerine uygun uluslararası ticarete geçerliliğini koruyabilen güçlü bir teoridir. Ancak zaman içerisinde teorinin özüyle alakalı olamayan bazı varsayımlarındaki eksik ve aksaklıklara, yapılan çalışmalarda işaret edilmiştir. Bu eleştirilerin başta gelenlerini şöyle sıralamak mümkündür: Ricardo modeli emek-

²¹ Seyidoğlu, a.g.e, s. 27.

değer teorisine dayanır; ülkeler arasındaki işgücü verimliğindeki farklılıkların nedenlerini açıklamamıştır; işgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir; bu bir arz teorisidir; sabit maliyetlere ve tam uzmanlaşmaya dayanır; ayrıca statik bir modeldir ve bu modelde üretim aşamalara ayrılmıştır.

Günümüzde özellikle sanayi mallarının üretimine baktığımızda, karşılaştırmalı üstünlüklerin yalnız nihai mal aşamasında değil, ara üretim aşamasında da gerçekleştirilmeye çalışıldığı, bunun için de üretimin farklı bölümlerinin uluslararası alana yayıldığı görülmektedir. Başka bir deyişle bugünkü uzmanlaşma, Ricardo modelinde varsayıldığı gibi, tüm nihai mal temeline göre değil, üretim aşamalarına göre gerçekleşmektedir.

1.3.3. John Stuart Mill'in Görüşü

J. S. Mill (1806-1873), Ricardo modelinin emek değer ve arz yönlü iktisat sınırları arasında belirsiz bıraktığı mübadele oranını belirleyecek bir adım attı. Arz ve talep şartlarının iki ülke arasında mal mübadelesinde, mübadele haddinin denge değerini nasıl belirlediğini gösterdi.²² Böylece Mill, serbest dış ticaret teorisine talep faktörünü de dahil etmiştir. Mill'e göre serbest dış ticaretin bir etkisi, dünya kaynaklarının daha etkin kullanımını sağlamak, diğer bir etkisi ise ülkeleri kendi pazar olanaklarının ötesinde daha geniş pazarlara kavuşturmadır. Klasik teorinin serbest dış ticaret görüşü, varsayımları ve amaçları dikkate alındığında tutarlıdır. Bununla birlikte teorinin varsayımları günümüz koşullarına uymamaktadır. Maliyeti oluşturan tek etken olarak emeğin alınması, emek faktörünün homojen kabul edilerek ülkeler arasındaki işgücü farklılığının nedenlerinin açıklanmaması, emeğin ülke içinde hareketli iken ülke dışında tam hareketsizliği, sabit maliyetlerin geçerli olması ve ulaştırma maliyetlerinin dikkate alınmaması gibi varsayımlar, teorinin eleştirilmesine yol açmıştır. Bunun yanında klasik teori, dış ticaretin ana sebebini ortaya koyarak, ileri iktisadi analizlerin temelini oluşturması bakımından önemlidir.²³

²² Kazgan, a.g.e, s. 101.

²³ Ümit Bozacı, **Dış Ticarette Tarife Dışı Engeller: Türkiye Avrupa Birliği Ticaretinden Örnekleme**, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yüksek lisans Tezi, Kayseri 2005, s. 17.

Sonraki dönemde neoklasik iktisatçılar, klasik dış ticaret teorisin eksikliklerini gidermeye çalışmışlardır. Serbest dış ticaretin mübadeleye katılan her ülkenin refahını arttıracığı görüşü, neoklasik teoride de geçerliliğini korumuştur. Neoklasik yazarlar modellerinde, ulaştırma masraflarını dikkate almışlar, üretim faktörlerinin ülkeler arasında hareketli olabileceğini varsaymışlar, ölçeğe göre artan verim koşullarını incelemişlerdir. Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin dinamik yapısına önem vererek teoriyi matematiksel teknikler ve istatistiki verilerle zenginleştirmişlerdir.²⁴

1.4. Neoklasik Dış Ticaret Teorileri

Neoklasik iktisadın en belirgin özelliği mallar, hizmetler ve üretim faktörleri yönüyle piyasa içerisindeki fiyatların oluşum ve işleyişini yeni bir yaklaşımla açıklamasıdır. Bu yaklaşımlar piyasa ekonomisine duyulan inancı devam ettirmekle birlikte, bazı konularda ondan ayrılmıyordu. Neoklasik iktisat, klasik iktisadın bazı açmazlarından bir çıkış yolunu temsil etmiş; daha çok marjinal fayda üzerinde durmuştur. Onlara göre fayda, kişilerin mallar, hizmetler ve üretim faktörleri üzerine attettikleri önem ve değerdir. Malın son biriminin ortaya çıkardığı fayda ise marjinal faydadır.²⁵ Neoklasik iktisatçılar, piyasa ekonomisinin bazı faktörler dolayısıyla başarısızlığa uğrayabileceği ve böylece sosyal refahın optimumdan uzaklaşabileceği görüşünü savunarak, klasiklerden farklı olarak devletin ekonomiye müdahalesinin gerekli olduğunu, ancak bunun sınırlı olması gerektiği görüşünü savunmuşlardır.²⁶

Genel olarak neoklasik iktisat teorisi konusunda bu kısa açıklamadan sonra, iktisat literatüründe belli başlı neoklasik iktisatçıların uluslararası ticarete nasıl baktıkları kısaca ele alınacaktır. Bu yapılırken, neoklasik ticaret teorisine göre ticaretin nedeninin ne olduğu ve ülkelerin niçin ticaret yaptığı sorularına, belli başlı neoklasik iktisatçıların teorilerine yer verilerek cevaplar bulmaya çalışılacaktır.

²⁴ Robert Gilpin, **The Political Economy of International Relations**, Princeton University Press, New Jersey 1987, s. 175.

²⁵ Tekelioğlu, a.g.e, s. 135.

²⁶ Can Aktan, **Kamu Ekonomisinden Piyasa Ekonomisine: Özelleştirme**, Ankara 1992, y.y, s. 38.

1.4.1. Alfred Marshall'ın Dış Ticarete Bakışı

Alfred Marshall (1842-1924), iktisadın tanımı ile işe başlamış; “iktisat, refahın maddi gereksinimlerine ulaşmak ve onları kullanmak ile ilgili bazı bireysel ve toplumsal hareketleri inceler” diyerek iktisadı, bir bakıma psikoloji ve sosyoloji ilimlerinin bakış açısından ele almıştır. Neoklasik iktisadın kurucusu olan A. Marshall, emeğin yanında sermayeyi de üretim faktörüne sokmuş ve reel maliyet teorisini geliştirerek dış ticaret teorisini genelleştirmiştir. Mill tarafından yeterince açıklanmayan talep kanunu, Marshall tarafından geliştirilen teklif eğrileri yardımıyla daha sistemli bir şekle sokulmuştur. Marshall'a göre, nasıl ki satın alma gücüyle desteklenen iç talep arzı teşvik ediyorsa, dış ticarete de arz kendi talebini yaratacaktır. Bu bakımdan arz ve talep dendiği zaman karşılıklı talep anlaşılmalıdır.²⁷

Ayrıca Marshall “tüketici artığı” kavramını, dış ticaretten elde edilen kazancı açıklamak için kullanmış ve “her ülke tüketici artığı elde ettiğine göre, dış ticaretten her ülke kazançlı çıkar” tezini ileri sürmüştür. Böylece klasik teorinin, serbest ticaretten her ülkenin kazançlı çıkacağı tezi Marshall tarafından da desteklenmiştir.

Marshall'dan sonra serbest dış ticaret teorisini doğrulamak için Gottfried Haberler tarafından “alternatif maliyet” kavramı ortaya atılmıştır. Alternatif maliyet teorisine göre, maliyet belirli bir girdi veya girdilerde kullanılan miktarlarla değil, vazgeçilen alternatiflerle ölçülmektedir.²⁸ Alternatif maliyet teorisine göre serbest dış ticarete, taşıma masraflarının olmadığı varsayımı altında, iki ülke arasındaki mal mübadelesi, bu malların fiyatları eşitleninceye kadar devam edecektir.²⁹ Klasik teorinin eleştiriye uğradığı noktalardan birisi de maliyetler konusudur. Serbest dış ticarete göre uzmanlaşma, emek-maliyet itibarıyla karşılaştırmalı üstünlüğe uymayabilir. Oysa alternatif maliyet teorisine göre nispi mal fiyatları eşitlenmektedir. Çünkü rekabet edemeyen emek gruplarının varlığı nedeniyle, nispi mal fiyatları emek maliyetinden ayrılabilir.

²⁷ Kazgan, a.g.e,s 160.

²⁸ Bozacı, a.g.e,s 18.

²⁹ D. Aykut Seymen, **Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi, İzmir 2000, s. 10.

1.4.2. Heckscher-Ohlin Teorisi

Heckscher-Ohlin teorisi, emek değeri teorisine dayanan klasik karşılaştırmalı üstünlükler teorisini reddeder.³⁰ Teorinin savunduğu ana düşünce kısaca şöyle özetlenebilir: Bir malın üretim fonksiyonu, emek ve sermaye faktörlerinden oluşmaktadır. Bir ülke hangi üretim faktörüne zengin olarak sahipse, üretimi o faktörü zengin biçimde gerektiren mallarda karşılaştırmalı üstünlük elde eder, yani o malı daha ucuza üretir ve o alanda uzmanlaşır.³¹ Klasik teori, üretim maliyetlerinin ülkeler arasında farklı olduğu sürece uluslararası ticaretin kârlı olacağını açıklamış, fakat ülkelerin üretim maliyetlerinin neden farklı olduğuna açıklık getirmemiştir. Ricardo, bunu emek verimliliğinin uluslararası farklılığına bağlamış fakat bu farklılığın kaynağını açıklamamıştır.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin bu eksikliğini Eli Heckscher (1879-1952) “*faktör donanımı teorisi*” ile gidermeye çalışmıştır. E. Heckscher, her ülkede üretim koşullarının farklı olmasını, klasik teoride tümüyle ihmal edilen üretim faktörlerinin nispi kıtlıklarının her ülkede farklı olmasına bağlamıştır. Daha sonra E. Heckscher’in öğrencisi olan ve 1977’de Nobel İktisat Ödülü alan Bertil Ohlin (1899-1979), onun üretim faktörlerinin nispi kıtlıklarına ilişkin görüşlerini 1933’te yayımlanan ve 1936 yılında İngilizceye tercüme edilen *Bölgelerarası ve Uluslararası Ticaret (Interregional and International Trade)* başlıklı eserde sistematize etmek suretiyle, her ülkenin “nispeten bol-nispeten ucuz” olan üretim faktörünü yoğun olarak kullanan malları ihraç edeceği sonucuna ulaşmıştır.³² B. Ohlin faktör donanımı teorisini geliştirici çalışmalar yapmıştır. Bu ikilinin birbirini tamamlayıcı çalışmalarından dolayı teorinin adı Heckscher-Ohlin Teorisi olarak literatüre geçmiştir. Teori ithalat ve ihracat şekilleri ile faktör donanımı ve üretim yöntemi arasında bir bağlantı kurmuştur.³³ Yani ülkelerin ithalat ve ihracat şekilleri, faktör

³⁰ Kazgan, a.g.e, s.162.

³¹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Gözem Yayınları, İstanbul 2011, s. 64.

³² Erdal M. Ünsal, **Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı**, İmaj Yayıncılık, Ankara 2005, s. 156.

³³ R. W. Jones, “Factor Proportions and Heckscher-Ohlin Theorem”, “**The Review of Economic Studies**”, Vol: 24, No: 1, 1957, s. 1.

donanımlarına bağılı olarak yaptıkları üretime bağılıdır. Heckscher-Ohlin daha sonraki teorik ve ampirik çalışmalarda önemli bir rol oynamıştır.³⁴

Ticaretin ilk şartı, bazı malların bazı bölgelerde, diğer bölgelerden daha ucuza üretilmesidir. Bu bölgelerdeki ucuz mallar, diğer bölgelere göre daha ucuz faktörleri ihtiva eder. Bu ucuz mallar ihraç edilirken, başka bölgelerde daha ucuza üretilen mallar ithal edilir. Dolaysıyla bütün bölgelerde ticaret ucuz faktörlerin daha çok kullanıldığı mallardan oluşmaktadır. Kısaca, Heckscher-Ohlin teoremine göre her ülke, nispeten bol ve ucuz üretim faktörünü kullanan malları ihraç eder; buna karşılık nispeten kıt ve pahalı olan üretim faktörünü kullanan malları ise ithal ederse uluslararası ticaretten kazançlı çıkar. Başka bir deyişle, ucuz faktör ihtiva eden mallar ihraç edilirken, pahalı faktör ihtiva eden mallar ithal edilmektedir. Mallar, içerdikleri faktör yoğunluklarına göre sıralanabilir. Emek-yoğun mal, sermaye yoğun mal gibi. Eğer Türkiye emek bakımından zengin bir ülkeyse emek yoğun, İngiltere ve Japonya sermaye bakımından zengin ise sermaye yoğun mallar üretecek ve ihraç edecektir. İthalat bakımından bunun tersi söylenebilir. Türkiye sermaye yoğun mal ithal ederken, İngiltere ve Japonya da emek yoğun malları ithal edecektir.³⁵

Heckscher ve Ohlin tarafından faktörlerin nispi kıtlıklarına dayalı analiz, dış ticaret teorisine önemli bir katkı olmakla beraber, söz konusu analizin belirli varsayımlara dayalı sebep-sonuç ilişkileri biçiminde ifade edilmesi ve kısaca formülleştirilmesi, 1970’te Nobel İktisat Ödülünü alan Amerikalı İktisatçı Paul Samuelson’un katkılarıyla mümkün olmuştur. Bu yüzden Heckscher-Ohlin modeli bazen Heckscher-Ohlin-Samuelson modeli diye de nitelendirilir.³⁶ Klasik ve neoklasik iktisatçılar serbest ticaretin ülkede yaşayanların tümünün yararına olacağı, korumacılığın ise insanların zararına olacağı görüşünü savunmuşlardır. Oysa W. Stolper ve P. Samuelson, 1941’de yayımlanan bir makalede bu tezi çürüterek, Heckscher-Ohlin teorisine dayalı yeni bir gelir dağılımı teoremi geliştirdiler.³⁷ Sözü edilen ilk makalede gümrük tarifelerinin gelir dağılımı etkileri ele alınırken; daha

³⁴ E. Hepman, “The Factor Content of Foreign Trade”, **The Economic Journal**, Vol: 373, March 1984, s.84.

³⁵ Emin Ertürk, **Uluslararası İktisat, Teori ve Politika**, Alfa Yayınları, İstanbul 2010, s. 22.

³⁶ Ünsal, a.g.e, s.156.

³⁷ W. F. Stolper and Paul A. Samuelson, “Protection and Real Wages”, **Review Economic Studies**, Nov 1941, s.140-167.

sonraları literatürde yaygın olarak uluslararası ticaretin gelir dağılımına etkileri incelenmiştir. Teorem, yukarıda açıklandığı biçimde, dış ticaretin başlaması ile ülkelerde faktör fiyatlarındaki değişimler üzerine kurulmuştur.³⁸ Stolper-Samuelson gelir dağılımı teorisine göre, bol faktör olan emeğin fiyatındaki yükselme kıt faktör olan sermayenin fiyatındaki düşme, ticaret öncesinde ve sonrasında tam istihdam şartları altında bol faktör sahiplerinin reel gelirlerinin artmasına, kıt faktör sahiplerinin ise reel gelirlerinin azalmasına yol açar.

Heckscher-Ohlin modelinden dört adet teorem türetilmiştir. Bunlar; Heckscher-Ohlin teoremi, faktör fiyatlarının eşitlenmesi teoremi, Samuelson-Stolper teoremi ve Rybczynski teoremidir. Samuelson teoremine göre, tam rekabet şartlarında her ülkede özdeş zevkler, özdeş üretim tekniği veri ise dış ticaret engelleri ve uzmanlaşmayı engelleyen diğer engeller, taşıma masrafı yoksa, dış ticarete mübadele nispi mal fiyatlarını her ülkede eşitleyecek noktaya kadar devam ediyorsa, nispi girdi fiyatları da eşitlenmiş olacaktır. Üretim girdileri akışkan olmasa ve girdi oranları farklı olsa da, eğer mal piyasası iki ülkede tam birleşebiliyorsa, genel denge ile beraber mal fiyatları eşitlendiğinde, nispi mal fiyatlarının eşitlenmesi doğru bir eğilim olur.³⁹ Heckscher-Ohlin teorisi, varsayımlarının tartışmalı hale gelmesi ve günümüz uluslararası ticaret teorisini açıklayamamasından dolayı yetersiz kalmıştır. Bu yetersizlik en basit şekliyle şöyle ortaya konmuştur: Eğer bu teori geçerli olsaydı uluslararası ticaret, ekonomileri birbirine benzer olmayan ülkeler arasında gerçekleşirdi. Halbuki 1940’lardan beri dünya ticaretinin büyük bölümü, benzer faktör yapısına sahip sanayileşmiş ülkeler arasında yapılmaktadır. Bu ülkeler aynı ürünü hem ithal hem de ihraç etmektedirler. Endüstri içi ticaret olarak adlandırılan bu durumun, faktör donanımı teorisinin mevcut varsayımları çerçevesinde açıklanması olanaklı değildir. İşte bu karmaşık gelişmeler, teoriyi kapsam açısından etkilemiş ve neoklasik modelde belli değişiklikler yapılmasını gerekli kılmıştır.⁴⁰ Endüstri içi ticaretin gelişmesiyle birlikte Heckscher-Ohlin teorisinin eksiklikleri ortaya çıkmıştır.

³⁸ Seyidoğlu, a.g.e, s. 91.

³⁹ Paul Samuelson, **İktisat** (Çev.:Demir Demirgil), Menteş Kitapevi, 1982 İstanbul, s 759.

⁴⁰ Bozacı, a.g.e, s. 19.

Heckscher-Ohlin teorisinin eksikliklerini gideren ve sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticareti, tekeli ve eksik rekabet piyasalarının şartlarını ve önemini de dikkate alarak, ölçek ekonomileri, teknolojik gelişmeler ve karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dinamik yapısını gözeterak açıklayan yeni dış ticaret teorileri bilim adamları tarafından geliştirilmiştir. Bu teorilerden birisi de ileride kısaca ele alacağımız “*stratejik dış ticaret teorisi*”dir.

Buraya kadar açıklanan liberal dış ticaret teorisi, temelde serbest dış ticaret görüşünü savunarak uluslararası iş bölümü ve uzmanlaşmaya dayalı, ticaret yapılırsa bu ticaretten bütün ülkelerin kazançlı çıkacağı tezine dayanmaktadır. Serbest ticaret, sadece etkinliğe ve uzmanlaşmaya dayanarak potansiyel bir refah artışını öngörmekte, fakat refahın eşit ve adil dağıtımından hiç söz etmemektedir. Varsayımları çerçevesinde teori kabul görmekte, fakat varsayımlar ile gerçekler çeliştiği zaman, teori geçerliliğini yitirerek eleştirilere maruz kalmaktadır.

1.4.3. Yeni Dış Ticaret Teorileri

Klasik ve Neoklasik iktisatçıların dış ticaretle ilgili görüşleri, kuşkusuz iktisat teorisinde önemli bir yere sahiptir. Fakat faktör donanımı teorisinin uluslararası ticareti açıklamada yetersiz kalması, “*yeni ticaret teorisi*” olarak bilinen ve büyük ölçüde eksik rekabet, ürün farklılaştırması ve ölçek ekonomilerine önem veren yeni teorilerin doğmasına neden olmuştur.⁴¹ Yeni ticaret teorileriyle, son zamanlarda coğrafya ve ticaret hakkında oluşan literatür, ekonomistlerin ticarete dair görüşlerini büyük ölçüde zenginleştirmiştir. Yeni ticaret teorilerine göre, ticaret ve ticaretten elde edilen gelirler, firmaların ölçek ekonomilerini kullandıkları ve rekabetin mükemmel olmadığı bir ortamda, ürün farklılıklarını takip ettikleri için herhangi bir karşılaştırmalı üstünlük modelinden bağımsız olarak ortaya çıkabilmektedir.⁴² Coğrafya ve ticaret hakkındaki literatür, bu araştırma kolunun doğal bir uzantısı olup sanayi yığılmasının ve bölgesel farklılıkların nakliye maliyetleri, pazar büyüklükleri

⁴¹ A.Ö.Çakmak, “Türkiye ile Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere Arasında İmalat Endüstrisindeki Endüstri İçi Ticaretin Yapısı: 1991-2004”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt: 3 Yıl:2 Sayı:1, 2006, s.34.

⁴² Hasan Alp Özel, “Ticari Serbestleşmenin Teorik Temelleri ve Yeni Ticaret Serbestleşme Teorileri”, **Kırklareli Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi** Cilt:1 Sayı:1 Mart 2012, s. 9.

ve ticaret politikası rejimlerinin bir sonucu olarak, içsel bir şekilde nasıl ortaya çıkacağına odaklanmaktadır.⁴³

Bu kısımda fazla ayrıntılarına girmeden, serbest dış ticaret teorilerine kısaca değinmekle yetinilecektir.

Bunlardan birisi, B. D. Keasing ve I. B. Kravis tarafından ortaya atılan “*Nitelikli İşgücü Teorisi*”dir. Bu teoriye göre sanayileşmiş ülkeler arasındaki dış ticaretin önemli bir bölümü nitelikli işgücü ile açıklanmaktadır. Her ülkenin sanayi yapısı farklıdır. Bu farkın sebebi faktör fiyatları, faktör verimliliği ve faktör oranlarından kaynaklanmaktadır.⁴⁴ Mesleki ya da nitelikli işgücüne sahip olan ülkeler, mesleki bilgi gerektiren malların üretiminde zenginleşirler; buna karşılık niteliksiz emeğe sahip olan ülkeler ise niteliksiz malların üretiminde uzmanlaşmaktadırlar.

M. V. Posner tarafından ortaya atılan “*Teknoloji Açığı Teorisine*” göre ise, sanayileşmiş ülkeler arasında meydana gelen ticaretin önemli bir bölümü, yeni mal ve üretim sürecine dayanmaktadır. Çoğunlukla sanayileşmiş ülkelerde kurulan yenilikçi firmalar sayesinde geliştirilen yeni ürünlerle bu ülkeler ihracatta üstünlük elde etmektedirler. Ancak bu üstünlüğü zamanla daha ucuz emek faktörüne sahip olan ülkelere kaptırma riski bulunmaktadır. Dolayısıyla üstünlük elde eden ülkelerin üstünlüklerini devam ettirebilmesi, yeni ürünleri geliştirmeye devam etmelerine bağlıdır.⁴⁵ Posner yapmış olduğu çalışmada, ticarete, sanayileri etkileyen teknik değişikliklerin ve gelişmelerin neden olduğunu ileri sürmüştür. Çünkü belli başlı teknik gelişmeler ve yenilikler sanayileşmiş ülkelere çıkmakta olup, dünyanın diğer ülkeleri, bu yenilikleri kopyalaması için geçen zamana kadar bu ürünleri gelişmiş ülkelere ithal etmek zorunda kalmaktadırlar. Ayrıca Posner, teknik bilgilere ulaşmanın çok kolay olmadığını, dolayısıyla bu teknolojik bilgi farklılıklarından dolayı dünya ticaretinde farklılıkların oluştuğunu savunmuştur.

⁴³ R.J Markusen, “The Boundaris of Multinational Enterprices and The Teory Of International Trade”, **The Journal of Economic Perspective**, Vol:9 No:2,2005, s 169.

⁴⁴ B.D.Keasing, “Labor Skills and International Trade:Evaluating Many Trade Flows with a Single Measuring Device”, **The Review of Economics and International Statistics**, Vol:64 No:3,1965, s 288.

⁴⁵ Seyidoğlu, a.g.e, s. 101.

Yeni Ticaret Teorilerinden bir diğeri, Raymond Vernon tarafından ortaya atılan “*Ürün Dönemleri Teorisi*”dir. Bu teori Posner tarafından ortaya atılan teknoloji açığı teorisinin genelleştirilmiş ve geliştirilmiş şeklidir. Teoriye göre ürünü ilk olarak üreten ülke, öncelikle iç pazara yönelmekte, daha sonra ihracata başlamaktadır. Sonraki aşamada ise yeni ürün diğer ülkeler tarafından da üretilmeye başlanmaktadır. Bir ürünü daha düşük maliyette üretebilen ülkeler, ihracat piyasasında ağırlıklı bir yer edinmektedir. Bu durumda yenilikçi ülkenin ihracatında azalma yaşanmakta; sonuçta yenilikçi ülke, ürünün üretimini daha ucuza üreten ülkeye bırakmaktadır.⁴⁶ Teori yeni bir ürünün, bulunuşundan başlayarak standart bir ürün haline dönüşünceye kadar yeni ürün, olgunlaşan ürün ve standart ürün olmak üzere üç temel dönemden geçtiğini savunmaktadır.⁴⁷

Staffab Burenstam Linder tarafından öne sürülen “*Tercihle Benzerlik Teorisi*”ne göre ise, ürünlerin ticaretinin yapılma nedeni, ürün maliyetlerinin farklı olmasından ziyade zevk ve tercihlerin benzerliğine bağlı bulunmaktadır.⁴⁸ Ülkedeki firmalar halkın en çok tercih ettiği malları üretmekte ve ülke içine satmakta, aynı zamanda bu malları benzer malları tercih eden yurtdışındaki tüketicilere de ihraç etmektedir. Teoriye göre halkın çok talep ettiği mallar öncelikle üretilmekte ve ihraç edilmekte, çok zengin veya çok fakir kesimin talep ettiği mallar ise ithal edilmektedir. Dolayısıyla teoriye göre, ülkeler arasında gelir dağılımı ve kişi başına gelir farkı ne kadar az olursa ülkelerin birbirleri ile yaptığı ticaret o derece yoğun olacaktır.

F. Graham ve G. C. Haufbeaur’in öne sürdüğü “*Ölçek Ekonomileri Teorisi*”ne göre, bazı endüstriler ölçek ekonomisi avantajından yararlanarak üretim artışına imkân sağlamaktadırlar. Eğer üretim ölçeği büyürken birim maliyetleri düşüyorsa, ölçeğe göre azalan maliyet ve artan getiri söz konusu olmaktadır. Geniş bir iç pazara sahip olan ülkeler, içsel ve dışsal ölçek ekonomilerinin avantajlarından yararlanarak

⁴⁶ Seyidoğlu,a.e.s 102-103.

⁴⁷ R.Vernon,”International Investment and International Trade in the Product Cycle”, **The Quarterly Journal Economics**, Vol:80,No:2 ,1966, s. 195.

⁴⁸ N.Öztürk, **Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama**, Palme Yayıncılık,Anakara 2009, s. 38-38.

daha düşük maliyette ürettikleri ürünlerde, karşılaştırmalı bir üstünlük elde etmekte ve bu malların ihracatçısı olmaktadırlar.⁴⁹

Diğer yeni dış ticaret teorileri arasında *Monopolcü Rekabet Teorisi*, *Endüstri İçi Ticaret Teorisi*, *Ürün Farklılaştırma Teorisi* ve *Rekabetçi Üstünlükler Teorileri* sayabiliriz. Burada, tez konumuzla direkt alakalı olmadığından bu teoriler üzerinde durulmayıp, serbest dış ticaret teorilerine karşı gelişen tepkilerden bahsedilecektir.

1.5. Serbest Dış Ticarete Teorisine Tepkiler

Serbest ticaret ve korumacılık, iktisatçılar arasında yüzyıllardır süregelen bir tartışmadır. 16. 17. ve 18. yüzyıllarda Avrupa’da hâkim olan Merkantilist düşünce, sanayileşmeyi ön plana çıkaran korumacı bir anlayışa sahipti. Merkantilistler devlet eliyle sanayileşmeyi savunmuşlar ve sanayileşmek için de korumacı dış ticaret politikalarının uygulanması gerektiğine inanmışlardı.

Serbest ticaret teorisine karşı korumacı politikaların savunuculuğu 19. yüzyılın ortalarında yaygınlık kazanmıştır. Klasik teoriye ve serbestiye karşı çıkan devletler arasında Almanya ve Amerika başta gelmektedir. Çünkü bu iki devlet, İngiltere ve Fransa’ya nazaran sanayileşmeyi henüz tamamlamadıklarından, korumacı görüşlere ihtiyaç duymuşlardır. Serbest dış ticareti savunmak için teori yeterli nedenler bulabildiği gibi, korumacılık da kendini haklı gösterecek nedenler bulabilmektedir. Koruma teorisi, liberal öğretilerde ki temel öğretiyi değiştirmektedir. Bu da liberal öğretilerde vurgulanan “*bütün ülkelerin çıkarlarının bağdaştığı*” görüşünün yerini “*ülkelerin çıkarlarının çatışıyor*” oluşudur.⁵⁰

Ticari serbestleşmenin ekonomik büyümeyi arttırdığı ve ekonomik krizlerin etkisini azalttığı yönündeki görüşlerin karşısında, ticari serbestleşmenin ekonomik krizlerin gelişimini kolaylaştırdığına yönelik görüşler de bulunmaktadır.⁵¹ Ticari serbestleşmenin ekonomik krizleri arttırdığı görüşü, büyük ölçüde küresel ekonomiyle entegre olan piyasaların, dünya ekonomisindeki dalgalanmalardan daha

⁴⁹ Öztürk,a.g.e, s. 34-35.

⁵⁰ Kazgan,a.g.e, s. 167.

⁵¹ Özel,a.e, s. 18.

yüksek oranda etkileneceği görüşüne dayanmaktadır.⁵² Serbest ticaret görüşünü savunan iktisatçıların karşısında, gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin ekonomik yapılarının farklılığından dolayı, gelişmekte olan ülkelerin belli bir seviyeye kadar korumacı ticaret politikaları uygulaması gerektiğini savunan görüşler de bulunmaktadır.⁵³ Özellikle gelişmekte olan ülke ekonomileri dışa kapalı ekonomiler olup, uluslararası ticarete diğer ülkelerle ilişkileri sınırlı bir seviyede kalmaktadır. Bu durum bazen de gelişmekte olan ülkelerin, bilinçli bir şekilde uyguladığı ithal ikameci politikaların bir sonucu olarak ortaya çıkmaktadır. Şimdi de başta Almanya ve ABD’de olmak üzere serbest ticarete duyulan tepkilerden kısaca bahsedelim.

1.5.1. Almanya’da Tepkiler

19. yüzyılda Almanya, İngiltere ve Fransa’ya nazaran sanayileşmekte geri kalmış bir ülkeydi. Fridrich List (1789-1846), uluslararası işbölümü düşüncesinin yalnızca İngiltere’nin çıkarlarına uygun düşeceğini öne sürerek, klasik öğretiyeye karşı çıkmıştır. F. List’e göre ülkelerin iklim koşulları, coğrafi durumları, tarihsel gelişmeleri v.b. farklı olduğu için, gelişmişlik düzeyleri de birbirlerinden farklıdır. Bu nedenle, henüz gelişmemiş olan Almanya, İngiliz sanayine karşı rekabet edemeyecektir. Bu tehlikeyi ortadan kaldırmak için, belli bir süre gümrük duvarlarının yükseltilerek sanayinin korunması gerekir. Sanayi olgunluk düzeyine eriştiğinde ise serbest ticarete geri dönülebilir. “*Bebek Sanayi Tezi*” olarak bilinen bu tezin başlıca özelliği, sanayide geçici süreli korumacılığı savunmasıdır. List’in bebek endüstri tezi, yaşadığı dönemde Alman toplumu içinde büyük yankılar yaparak, korumacılık fikri önemli ölçüde kabul görmüştür.

Bu koruma politikaları sayesinde sanayileşmesini tamamlayan Almanya, 1897’lerde güçlü bir sanayi devi haline gelmiştir.⁵⁴ Kapitalizmin Almanya’da yeni doğuyor olması F. List’i “*iktisadi milliyetçiliğe*” döndürdü. List, liberal

⁵² E.Cavallo and J.Frankel,”Does Oppennes to Trade Make Countries More Valnerable to Sudden Stops, or Less?Using Gravity to Establish Causality”, **Journal of International Money and Finance**, Vol:27,Issue:8,2008,s 1441.

⁵³ Zeynel Dinler, **İktisada Giriş**, Ekin Basım Yayın, Bursa 2009, s 521.

⁵⁴ Bozacı a.g.e, s. 21-22.

evrenselciliği reddediyor, yeni gelişen Alman sanayinin ihtiyaçlarına uygun bir koruma politikası kuruyordu.⁵⁵

F. List, klasik iktisat öğretisinin “*mübadele değeri*” kavramına karşı, “*üretici gücü*” teorisini geliştirmiştir. List, “*ülke bireylerinin ihtiyaçları yabancı mallarla tatmin oluyorsa, burada mili bir ekonomi hiçbir zaman gelişmeyecektir*” diyerek, klasik öğretiye karşı çıkmış ve geliştirdiği üretim gücü teorisiyle, bireylerin tercihlerinin bir süre ihmal edilerek, talebin milli mallara döndürülmesini sağlayacağını, bunun da milli sanayinin gelişmesine neden olacağını ileri sürmüştür. Ayrıca üretim kesimleri arasında ideal bir dengenin bulunması gerektiğine ve ihtisaslaşmanın önemine vurgu yapmıştır. List’in ortaya koyduğu diğer bir teori de, “*gelişme aşaması teorisi*”dir. Bu teoriye göre toplumlar eriştikleri uygarlık derecesine göre; vahşi hayvancı, tarımsal, tarımsal-sanayici ve nihayet tarımsal-sanayici-tüccar toplumlar olarak sınıflandırılabilir. Toplumların, uygarlığın bir üst basamağına erişebilmesi için, devletin tarım ve sanayi arasındaki dengeyi kuracak politikalar geliştirmesi gerekir. Bunun da en önemli aracı, imalat sanayinin korunmasını sağlayacak politikalardır. Onun için List’e göre “*üretim gücünün*” korunması için devlet müdahalesi gereklidir. F. List üçüncü olarak, “*terbiyeci gümrük koruması teorisi*”ni geliştirerek, klasik serbest dış ticaret teorisine savaşı açmıştır. List, klasik teorinin serbest ticarete katılan ülkeler arasındaki gelişmişlik farkını hesaba katmadığı, dolayısıyla serbest ticaretin sadece sanayileşmiş ülkelerin ve bu ülkelerde hâkim sınıfların lehine çalıştığını söylemiş ve serbest dış ticaretin genç ülkelerde sanayinin gelişimini önlediğini vurgulamıştır. Bundan dolayı List’e göre “*terbiyeci gümrük vergileri*” ile yerli sanayiler yabancılarla rekabet edebilecek güce erişinceye kadar uygulanmalıdır. Ayrıca tarım ürünleri bu korumanın dışında tutulmalıdır. Çünkü tarımsal ürünler sanayiye hammadde sağladığından, sanayinin gelişmesi için tarımsal ürünlerden gümrük vergisi alınmamalıdır. Bu durumda yetenekleri olan ülkeler en gelişmiş ülkeler seviyesine gelince gümrük vergileri kademeli olarak kaldırılmaz. Yani List’e göre gümrük vergileri yoluyla korumacılık sürekli değil, geçici bir süre uygulanmalıdır.

⁵⁵ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**, 16.Basım, Remzi Kitapevi A.Ş., Ekim 2011 İstanbul, s. 180.

List'in bu fikirleri J. S. Mill'i de etkileyerek, “*yavru sanayilerin korunması*” tezinin kaynağını oluşturmıştır. List'in bu tezleri sonraki dönemlerde de geçerliliğini kaybetmemiş ve kendisinden sonra gelen Rorenstain Rodan, R. Nurkse ve A. Lewis gibi iktisatçılara ilham kaynağı olmuştur.

1.5.1.1. Bebek Endüstri Tezi

Klasik ve neoklasik dış ticaret teorileri, ticaretin hiçbir engelle karşılaşmaması, hatta mal ve hizmetlerin serbest dolaşımı yanında üretim faktörlerinin de serbest dolaşması gerektiği varsayımları üzerine kurulmuştur. Anacak başta gelişmekte olan ülkeler olmak üzere birçok ülke, yeni kurulan “*bebek endüstriler*” olarak tanımlanan endüstrilerini, kendi ayaklarının üstünde durabilecek belli bir güce ulaşıncaya kadar uluslararası rekabete karşı korumayı tercih etmektedirler. Hemen her ülke hükümeti tarafından az ya da çok, şu ya da bu biçimde uygulanan sınırlayıcı engellerin dünya ticaretinde varlıklarını sürdürüyor olması, korumacı önlemlerin önerilme gerekçelerinin gözden geçirilmelerini gerekli kılmaktadır. Bu gerekçelerden bir bölümü, bazı endüstrilerin yeni kurulmuş olmasının getirdiği sorunlara bağlanmakta ve İngilizce literatürde “*bebek endüstriler argümanı*” (*infant industry argument*), Almanca literatürde ise daha çok “*eğitici gümrük argümanı*” (*erziehhingszollargumant*) olarak adlandırılmaktadır. ABD'nin ilk Maliye Bakanı olan Alexander Hamilton (1757-1804), *Report of Manufactures* adlı raporu nedeniyle, bebek endüstriler argümanının ilk savunucusu olarak bilinir. Onu, yine Kuzey Amerika'da Daniel Raymond (1786-1849) ile Hengry Charles Carey (1793-1879) ve Almanya'da Friedrich List (1789-1846) izlemişlerdir. Ancak List'in “*eğitici gümrükleri*” savunusu, başka hiçbir iktisatçıda aynı yoğunlukta olamamıştır. List'in düşüncelerinin etkileri o günkü politikacılarla sınırlı kalmamış, 20. yüzyılın gelişmekte olan ülkelerinin yöneticileri de onun ithal ikamesi görüşlerinden yararlanmışlardır. Literatürde, daha sonra yeni kurulan endüstrilerin bir süre korunup korunmamasının gerekip gerekmediğine dair tartışmalar büyük ölçüde Hamilton, Raymond, Carey ve List'in öncü nitelikteki yayınlarına dayalı bir biçimde J. S. Mill, C. F. Bastable, G. Haberler, M. C. Kemp, W. M. Corden ve diğer pek çok iktisatçı tarafından sürdürülmüştür. Fakat List'in kurduğu “*dinamik güçler kuramı*” ve

kalkınma sürecinde beşeri sermayenin eğitiminin önemini ve altyapının büyük rolünü hararetle vurgulaması nedeniyle iktisat bilimi ve iktisat tarihinde önemli bir yeri vardır.⁵⁶

Bebek endüstrilerin korunması gerektiğini öne süren iktisatçılar, başlangıçta optimal tesis ölçeğinden uzak olan bu endüstrilerin yüksek maliyetle çalıştıklarını ve bu nedenle rekabete girilmesi durumunda, endüstrinin kısa sürede faaliyetine son vermek zorunda kalabileceği düşüncesini kendilerine dayanak noktası olarak seçmişlerdir. Koruma taraftarları, ayrıca bebek endüstrilerin üretim maliyetlerinin uluslararası piyasada rekabet edebilecek ölçüde düşmesi durumunda, korumanın kaldırılabilirliğini de ifade etmektedirler. Korumaya karşı çıkan iktisatçılar ise, korumanın amaçlara ulaşmada etkin bir araç olup olmadığı ve dinamik bir süreç içerisinde dışsallıkların da dikkate alınmasıyla, korumanın etkilerinin ampirik olarak ölçülmesindeki zorluklar üzerinde durmaktadırlar. Konunun oldukça teorik olması, koruma taraftarları ile korumaya karşı olanlar arasında uzun süren sonuçsuz tartışmalara neden olmuş, ampirik uygulama olmaması nedeniyle somut bir sonuca ulaşamamıştır.⁵⁷ Krueger ve Tuncer'in araştırmaları bu alandaki açığı kapatan önemli bir çalışma olmakla kalmamış, aynı zamanda korumanın etkilerini tespit etmeye yönelik ampirik bir test yöntemini de literatüre kazandırmıştır.

Bebek endüstri tezi, ölçek ekonomileri, tecrübe, teknolojik olanaklar ve üretim faktörleri gibi nedenlerle rakiplerine kıyasla dezavantajlı durumda bulunan bu endüstrilerin, ileride gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasını sağlayacak optimum üretim seviyesine ulaşıncaya kadar dış rekabete karşı korunması gerektiğini öngörür. Bu görüşteki korumacılık anlayışı sürekli değil, geçicidir; yani koruma ve kamu müdahalesi, öğrenme ve optimum üretim hacmine ulaşıncaya kadar yapılmalıdır. Bebek endüstri tezi temelde serbest ticareti reddetmez.⁵⁸ 19. yüzyılda özellikle İngiltere, dünyanın geri kalan kısmını açık pazar haline getirmek için *"karşılaştırmalı üstünlükler teoremi"*nden yararlanmıştır. İkinci Dünya Savaşı

⁵⁶ Aykut Kibritçioglu, "Friedrich List Infant Insustry Argument" **Ankara Üniversitesi** 1996, MPRA Paper No:2549, Postad 07, Novamber 2007, s 49-50.

⁵⁷ Rami Yaprak, Yakup Küçükale, "Bebek Endüstri Tezinin Ampirik Testi, Türkiye İmalat Sanayii için Bir Uygulama :1981-1993", **İktisat, İşletme; Finans**, Yıl:13; Sayı:145, ss 17-22.

⁵⁸ Karakoç, a.g.e, s.18.

sonrasında ise ABD, az gelişmiş ülkelerin emek-yoğun mallarının ihracatını sınırlamak için “*karşılaştırmalı üstünlükler teoremine*” sığınmıştır.⁵⁹

1.5.2. ABD’de Tepkiler

Liberalizmin öncü ülkelerinden olan ABD’de korumacılık politikaları 1870’de savunulmaya başlanmıştır. Özellikle 19. yüzyılın başlarında yeni kurulan sanayilerin dış rekabete karşı korunması, istihdam ve reel ücret düzeyinin artırılması gibi amaçlarla korumacılık düşüncesi ortaya çıkmıştır.⁶⁰ Amerikalı iktisatçı Henry Carey (1793-1879), korumacılık sayesinde Amerika’da yaratılan katma değer in ülkede kalacağını savunmuş ve ülke içi ticarete sınırsız serbestiyi desteklerken, uluslararası ticaret söz konusu olduğunda korumacı politikaların yararına inanmıştır. Carey’e göre hem tarım hem de sanayi alanında korumacı politikalar uygulanmalıdır.

20. yüzyılın başlarında ABD, ileri bir sanayi ülkesi olmasına rağmen korumacı politikalar uygulamıştır. Dolayısıyla bu örnekle nispi sanayi geriliğine dayanarak korumacılığı savunmanın anlamı kalmamıştır. Korumacılık olgusu S. N. Petten’in “*güçlü ülkelerin koruma teorisi*”nde yeniden güç kazanmıştır. Patten’e göre ülkeler, statik ve dinamik olarak ikiye ayrılmaktadır. Statik ülkelerde ücret seviyesi dinamik ülkelere göre düşüktür. Bu nedenle iki ülke arasındaki dış ticaret, ücretlerin en düşük düzeyde eşitlenmesine neden olacaktır. Bu sebeple dinamik bir ülke olan Amerika’da korumacılık, bu tür eşitlenmeyi önleyici bir politikadır.⁶¹

Aynı görüş daha sonar W. Stolper ve P. Samuenson tarafından “*girdi fiyatlarının serbest dış ticaret yoluyla eşitlenmesi teorisi*”ne dayanılarak savunulmuştur. Serbest dış ticarete mal akımları girdi hareketlerinin yerini almaktadır. Serbest dış ticaret kıt girdinin nispi kıtlığını azalttığı için getirisini düşürürken, bol girdinin nispi bolluğunu azalttığı için getirisini yükseltir. Gelişmiş ülkeler genelde sermaye açısından, gelişmekte olan ülkeler ise emek açısından zengin olduğundan dolayı, bu ülkeler arasında serbest ticaret, reel ücretlerin eşitlenmesi eğilimini yaratacaktır. Böylece gelişmiş ülkelerde reel ücretler düşerken,

⁵⁹ Kazgan,a.g.e, s.182.

⁶⁰ Karakoç,a.g.e, s.15.

⁶¹ Bozacı,a.g.e, s. 22.

gelişmekte olan ülkelerde yükselecektir. Bu durumu önlemek için koruma politikası yoluyla dış ticaret sınırlandırılmalıdır. Böylece zengin ülkelerde, reel ücretlerin yüksek düzeyde muhafazası mümkün olabilir. Bu teorem tam rekabet şartlarında dahi, fakir ve zengin ülke çıkarlarının çatıştığını kabul eder.⁶²

1.5.3. Doğu Avrupa’da Tepkiler

Serbest ticaret teorisine Doğu Avrupa’dan en ciddi tepki Romanyalı İktisatçı M. Manoilescu tarafından gelmiştir. Doğu Avrupa’da iki dünya savaşı arasında tarımla uğraşan kesimlerle, küçük sanayi işletmesine sahip olan nüfus birlikte yaşamaktadırlar. Manoulescu’ya göre emeğin verimi kapitalist kesimde ve tarımda birbirinden farklıdır. Tarımda gizli işsizliğin etkisi ile emeğin marjinal verimliği sanayiye göre daha düşüktür. Gümrük tarifeleri yoluyla sanayi teşvik edilerek tarım kesimindeki düşük verimli emek sanayi kesimine kaydırılabilecek, böylece koruma yoluyla toplam refah arttırılabilecektir. Manoilescu’nun teorisi, İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde az gelişmiş ülkelerde korumayı savunan iktisatçıları büyük ölçüde etkilemiştir.⁶³

1.5.4. İngiltere’de J. M. Keynes’in Tepkisi

19. yüzyılda serbest ticaretle her ülkenin yararının artacağını savunan İngiltere’de, 1920 ve 1930’lardaki işsizlik izlemiş ve koruma yoluyla istihdamı artırmanın teorisi kurulmuştur. J. M. Keynes’den kaynaklanan bu teoriye göre, gümrük vergileri iç ve dış fiyatlar arasındaki ilişkiyi değiştirerek ithal meylini düşürür. Çünkü gümrük vergileriyle ithal fiyatları yükselir. Tüketicilerin harcamaları, ithal mallarıyla rekabet eden yerli mallara yönelir. İthalattaki azalış ve yerli mallar tüketimindeki artış, çarpanın büyüklüğüne bağlı olarak istihdamı ve milli geliri arttırır. Yani gümrük vergileri, istihdamı ve milli geliri artırma gibi bir yarar sağlar.⁶⁴ Bu tez ülkeler arasındaki çıkar çatışmasını açıkça ortaya koymaktadır. Çünkü koruma uygulayan ülkenin ithalatını kısıması, diğer ülke veya ülkelerin ihracatının azalması anlamına gelmektedir. Bu durum da J.Robinson’un “komşuyu

⁶² Kazgan a.g.e, s.182.

⁶³ Kazgan,a.e, s.171.

⁶⁴ Kazgan,a.e, s.183.

fakirleştirme” dediği; diğer şartlar veri iken, istihdam ve milli gelirin çarpan katsayısına bağlı olarak azalmasına yol açar. Keynes’in “*tam istihdam*” teorisi her ne kadar eleştiri alsa da, yeri geldiğinde ekonomiye devletin müdahale etmesi gerektiği tezi günümüzde bile hala geçerliliğini ve güncelliğini korumaktadır.

1.5.5. Serbest Ticarete Çevreci Tepkiler

1970’li yıllardan itibaren sanayileşmiş batılı ülkelerde klasik koruma aracı olan tarifelerle korumacılık anlayışı değişerek, gümrük vergileri ile korunmanın yerini “*tarife dışı engeller*” denen yeni korumacılık önlemleri almıştır. Güçlenen çevrecilik akımları, uluslararası ticaretin çevreye zarar verdiği gerekçesi ve çevreyi koruma adına korumacılık önlemlerinin ülkeler tarafından yaygın bir şekilde uygulamaya konmasına neden olmuştur. Örneğin bir ülkeye mal ihraç eden yabancı bir ülke bu ihraç mallarında kullanılan ambalaj maddelerini tekrardan geri ülkesine götürerek bu ambalajları yeniden işleyip üretime dönüştürmesinin, ithalatçı ülke tarafından şart koşulması, tarife dışı dolaylı engellere iyi bir örnektir. Böyle bir uygulama ihracatçı ülke için maliyetlerin artması ve rekabet günün yitirilmesi anlamına gelmektedir.

Yeşillerin bir kısmı ise, ihracat yapan yabancı ülkelerde çevre koşullarına uyulmadan yapılan üretimlerin zaten bu malların üretiminde maliyeti düşürdüğü ve haksız rekabete neden olduğu gerekçesiyle bu ülkelere karşı uygulanan korumacı politikaların haklı olduğunu savunmaktadırlar. Çevreci gerekçelere dayanarak korumacılığı savunmak, günümüz iktisatçıları arasında da geniş bir destek bulmaktadır.

1.5.6. Serbest Dış Ticarete Diğer Tepkiler

Serbest dış ticaretin az gelişmiş ülkeler aleyhine çalıştığını ileri süren iktisatçıların başında H. Singer, R. Prebish, G. Myrdal ve R. Nurkse gelmektedir. Genellikle az gelişmiş ülkelere danışmanlık yapan ve bu ülkelerin kalkınma sorunlarını yakından tanıyan bu iktisatçılar, dış ticaretin kazançlı hale gelebilmesi için, GOÜ’lerin sanayilerini dış rekabetten kuruması gerektiğini, dolayısıyla dış ticarete devlet müdahalesinin gerekli olduğunu savunmuşlardır.

G. Myrdal'ın serbest dış ticarete karşı çıkmasında iki neden bulunmaktadır. Bunlardan ilki, uluslararası iş bölümü ve uzmanlaşma sonucu her iki taraf ülkenin kazançlı çıkacağı tezi GOÜ'ler açısından geçerli olamaz. Çünkü, uluslararası iş bölümü ve uzmanlaşma, GOÜ'leri ihracat amacıyla daha çok tarımsal mallar üretme eğilimine sokacaktır. Tarım ürünlerinin dünya piyasalarında düşük gelir esnekliğine sahip olması durumu da, bu ülkelerin ekonomik gelişmelerinde ve ödemeler dengesinde tehlikelere yol açacaktır. Bu sebeple GOÜ'lerde dış ticarete korumacı politikalar uygulanmalıdır. Nedenlerden ikincisi ise, GOÜ'lerde bölgeler arası farklılıklar sebebiyle ülkenin ikili bir yapıda olmasıdır. Buna göre ülkenin bir bölgesi üretim faktörleri açısından daha elverişli ise bu kısım sanayi malları üretecek; fakir bölgelerde ise gelir esnekliği düşük olan tarım ürünleri ve hammaddeler üretilecektir. Gelir esnekliği daha yüksek olan zengin bölge üretim fonksiyonlarının elverişliliğinden dolayı sermayeyi ve vasıflı işgücünü kendisine çekerek daha da zenginleşecektir. Buna göre GOÜ'ler dış ticarete açıldıklarında, ülke içindeki bu ikili yapı, dış ticaretin etkisi ile daha da belirgin hale gelecektir. Çünkü gelişme imkânları olan bölge, dış ticaret sayesinde daha da gelişmiş, karşılaştırmalı üstünlükler nedeniyle geliri artmıştır. Fakir bölge ise rekabete dayanamayarak, sanayisini ve el sanatlarını yitirmiştir.⁶⁵ Literatürde bu durum *“kutuplaşma teorisi”* olarak bilinmektedir. Kutuplaşma teorisine göre serbest ticaret durumunda, nitelikli emek ve sermaye gelişmiş ülkelere kayacağından, bu durumdan GOÜ'ler olumsuz olarak etkilenmektedir. Bu da zengin ülkelerin daha da zenginleştiği, fakir ülkelerin ise giderek fakirleştiği bir dünya düzenine neden olmaktadır.

Singer ve Prebish adlı iktisatçılar ise, 1940'lı yıllarda geliştirdikleri teze GOÜ'lerin tarım ve hammadde ürünleri üretiminde uzmanlaşmaları halinde bile, bu ülkelerin uzun dönemde teknolojik gelişmenin gelir arttırıcı etkisinden yararlanamayacaklarını ileri sürmüşlerdir. *“Singer-Prebish Tezi”* olarak adlandırılan bu teze göre, tarım ve sanayi ürünleri arasındaki ticaret hadleri uzun dönemde tarım ürünleri aleyhine değişecektir. Tarımsal ürünlerin ihracatçısı olan GOÜ'lerde, tarım ürünlerinde verimliliğin ve üretimin artması bu ülkelerin ihracat gelirlerinde bir artışa

⁶⁵ Gülten Kazgan, **İktisadi Düşünce ve Politik İktisadın Evrimi**, Remzi Kitapevi 9.Baskı, 2000 İstanbul.

yol açacaktır. Çünkü bu ülke mallarına olan talebin yapısı gelir ve fiyat esnekliğinin düşük olması nedeniyle uluslararası piyasalarda fiyatların düşmesine, böylece verimlilik artışı ile sağlanan yararın, dış ticaret hadlerinin bozulması nedeniyle GOÜ'den gelişmiş ülkelere transfer edilmesine neden olmaktadır.⁶⁶

Serbest dış ticarete karşı çıkan bir diğer iktisatçı ise Nurkse'dir. 19. yüzyılda serbest ticaretin bir büyüme motoru olduğunu iddia edenlere karşı Nurkse, 20. yüzyılda serbest dış ticaretin artık büyümenin motoru olma özelliğini kaybettiğini söylemektedir. Nurkse'ye göre serbest dış ticaret, haberleşmenin de etkisiyle GOÜ'lerin tüketim eğilimini lüks mallara yöneltmiş, tasarruflarını ise azaltmıştır. Söz konusu ülkelerdeki lüks mallar ithalatı sınırlandırılrsa, yerine sermaye malları ithal edilse bile sorun ortadan kaldırılamayacaktır. Çünkü asıl sorun sermaye mallarına eşit tasarrufun ülkede yapılıp yapılamadığıdır. GOÜ'lerin tüketim kalıplarının gelişmiş ülkelerin tüketim kalıplarına benzerlik göstermesi iki olumsuz sonuç ortaya çıkarmaktadır. Bunlardan birisi, ödemeler bilançosu açığı iken, diğeri de ülkede sermaye yaratılma hızının yavaşlamasıdır. Ayrıca GOÜ'lerin ihraç ettiği hammaddeler ve tarımsal ürünlerin talebi dünya piyasalarında çok yavaş artış gösterir. Bu sayılan hususlar dikkate alındığında dış ticaretin büyümeyi harekete geçirmesi imkansızdır. Bu nedenle Nurkse'ye göre GOÜ'lerin kalkınabilmeleri için ithalatı ikame etme yoluna gitmeleri gerekmektedir.⁶⁷

Yukarıda kısaca görüşlerine yer verdiğimiz iktisatçılar ve onlar gibi düşünen daha birçokları, serbest dış ticaret teorisinin ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu malların üretiminde uzmanlaşarak bu malları ihraç etmesi görüşünü reddederek, GOÜ'lerin ancak korumacı politikalar ile sanayileşebileceklerini savunmaktadırlar. Bu iktisatçıların görüşlerini açıklamada, dayanakları farklı olsa da vardıkları sonuçlar aynıdır.

⁶⁶ Aykut Seymen, **Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi**, Doktora Tezi ,Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2000 İzmir.

⁶⁷ Karakoç,a.g.e, s. 20.

1.5.7. Stratejik Dış Ticaret Teorisi

Geleneksel dış ticaret teorilerinin varsayımlarını terk ederek yeni yaklaşımlar ortaya koyan ve uluslararası ticareti açıklayan yeni dış ticaret teorilerden birisi de stratejik dış ticaret teorisidir. Stratejik dış ticaret yaklaşımı, temelde karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı ticaretten hareket ederek 1940'larda Hirschman ve Rozenstein Roden tarafından ortaya atılmıştır. Stratejik dış ticaret yaklaşımının oluşmasını sağlayan iktisatçılardan Dixit, Ethier, Helpman, Krugman ve Norman, ülkelerin zengin olduğu kaynaklarda uzmanlaşmalarının önemli olmadığını, ticaretin sadece uzmanlaşmanın sağladığı artan getiriler nedeniyle yapıldığını ileri sürmüşlerdir.⁶⁸ Stratejik dış ticaret yaklaşımı, oligopolcü uluslararası rekabet anlayışına dayanmaktadır. Dış ticarete oligopol kârı, ülke dışındaki şirketlerden ülke içindeki şirketlere aktararak ülkenin kazanç sağlaması şeklinde hareket etmektedir.⁶⁹ Uluslararası ticarete oligopol yapı ve korumacı politikalar eksik rekabeti ortaya çıkarmaktadır. Ve eksik rekabet koşullarında serbest ticaretin tam olarak bir çözüm olamayacağı ifade edilmektedir.⁷⁰ Bu yaklaşımda önemli olan faktör, dışsallık olduğu için öncelikle dışsallığın olduğu sektörler belirlenir. Belirlenen sektörlerle devlet müdahalesi ile toplam faktör verimliliği artırılarak ekonomide refahın genişletilmesi sağlanır. Bu stratejik bir harekettir ve böylece ülkenin rakip ülkeler karşısında avantaj sağlaması amaçlanır.⁷¹

Ancak ülkedeki sektörlerin tümünde dışsallık varsa, dışsallığın yoğunluğuna göre devletin müdahalesini ayarlaması ekonomik refah için yararlı olacaktır. Yani doğru zamanda ve mekânda doğru sektöre müdahale yapılmalıdır. Mesela GATT, ihracat sübvansiyonlarının uygulanmasını yasakladığı için, daha çok GATT'a uygun projelere devlet desteği sağlanması amaçlara ulaşmada yararlı olacaktır.⁷² Bu tür

⁶⁸ İsmail Aydoğmuş, H.Gonca Diler, "Tekstil Ürünleri İhracatında Stratejik Dış Ticaret Yaklaşımı: Türkiye ve Çin Üzerine bir Uygulama", **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi** (C.X I, S II, 2009), s. 3.

⁶⁹ M.Corden, **Strategic Trade Policy In International Trade Theory and Policy**, Selected Essays of Max Corden, 1992, s.274.

⁷⁰ K.Stegemann, "Policy Rivalry Among Industrial States: What Can We Learn From Models of Strategic Trade Policy", **International Organization**, Vol.43 ,No.1,1989,s 73-100.

⁷¹ Aydoğmuş ve Diler, a.g.e, s. 4.

⁷² H.Çeştepe, "Stratejik Ticaret Politikası: Yarıiletkenlerde Malezya ve Güney Kore Arasında Bir Karşılaştırma", **DTM Dış Ticaret Dergisi** ,Sayı 14, Temmuz 1999.

anlayışın hâkim olduğu piyasalar, daha çok biyoteknoloji, uçak imalatı ve yarı iletkenler gibi teknoloji yoğun sektörler sayılabilir. Ampirik çalışmalara göre yerli piyasada güçlü yabancı bir ülke rekabeti ile karşı karşıya olan yerli şirketlerin devlet müdahalesini istedikleri ortaya çıkmıştır.⁷³

Oligopolcü rekabete göre malın fiyatının, maliyetini geçtiği durumlarda malın ithalatını yapan ülke ihracatı yapan ülkeye bir bedel öder. Ödenen bu bedel devletin dış ticarete müdahalesini gerektirmektedir. Devlet, ithalatı yapan firmaya ihracat yardımları veya ithalat sınırlamaları getirerek müdahale eder. Müdahale ile uluslararası ticarete firmalar daha fazla ticaret yapabilmektedir.⁷⁴ Stratejik dış ticaret yaklaşımı, sanayileşmekte olan ülkelerde önemli olan dışsallık gibi bir sorundan yararlanarak devlet müdahalesini savunmaktadır. Yapılacak devlet müdahalesi de iki temel konuda gereklidir. Bunlar, oligopol yapıdan kaynaklanan gelirleri yabancı şirketlerden yerli şirketlere kaydırmak ve bilgi teknolojilerini geliştirerek dışsal fayda sağlayan sektörleri korumak olarak sayılabilir.⁷⁵

Stratejik dış ticaret politikasının çıkış noktası, gerçek dünyada uluslararası ticaretin eksik rekabet ve ölçeğe göre artan getiri koşullarında gerçekleştiği, tam rekabet koşullarının ender olarak mevcut olduğu gerçeğidir. Dolayısıyla piyasada eksik rekabet koşullarının varlığı kabul edilirse, uluslararası piyasalarda oluşan rantın ülkeye aktarılması yönünde devletlere bir rol düştüğü kabul edilir. Bu durumda, bir ülkenin ticaret politikasının amacı, uluslararası piyasalardaki eksik rekabet koşullarından kaynaklanan normalin üzerindeki kârlardan mümkün olduğunca yüksek bir payın kendi firmaları tarafından ele geçirilmesini sağlamak olmalıdır. Yeni ticaret teorilerinin dışsal ekonomiler üzerindeki vurgusu ile stratejik ticaret politikaları benzerlik içermekle birlikte, dışsal ekonomiler argümanı önemli bir yönden farklılık göstermektedir. Bir ülkede pozitif dışsallıklar sağlayan sektörlerin desteklenmesi, bu politikalardan diğer ülkelerin olumsuz etkilenmesi anlamını içermemektedir. Diğer bir deyişle, dışsal ekonomilerin sağladığı yararların artırılması

⁷³ A.Krueger, "The Political Economy of the Rent-Seeking Society", **American Economic Review** ,64,1974,s 291-303.

⁷⁴ J.Brande ve B.Spencer, "International R&D Rivalry and Industrial Strategy", **The Review Economic Studies** ,1983,Vol.50.No.3, s. 707-722.

⁷⁵ P.King, **International Economic and International Economic Policy:4**, Reader, Secend Edition New York:McGraw-Hill,1995, s. 24.

için devlet müdahalesi “pozitif toplamı bir oyun”dur. Yani, bir ülkenin stratejik dış ticaret politikalarını kullanarak yarar elde etmesi, diğer ülkenin zararı pahasına gerçekleşmektedir. Devletlerin kendi refahını artırmak amacıyla bencilce tasarladıkları ticaret politikaları, bir ticaret savaşına yol açarak, serbest ticaretle kıyaslandığında dünya refahının azalması ihtimalini gündeme getirmektedir. Bu sonuç ise, stratejik ticaret politikalarını tasarlarken devletlerarası etkileşimin özenle hesaba katılması gerektiğini göstermektedir. Krugman, bebek endüstri tezine yeni bir yaklaşım getirmiş ve uluslararası ticaretin içinde bulunduğu eksik rekabetçi piyasa yapısı ve ölçek ekonomileri nedeniyle, korumanın ihracatı geliştirme aracı olarak kullanılabileceğini göstermiştir. Krugman’ın analizi, yaparak öğrenmeye yer vererek, ölçek ekonomilerine dinamik bir nitelik kazandırması bakımından da önemlidir. Venables ise, kâr kaydırma motivasyonlarının olmadığı bir durumda da gümrük vergileri ve ihracat teşvikleri gibi politikalarla, bir ülkenin kazançlı çıkabileceğini göstermiştir. Venables’in analizindeki en önemli özellikler, azalan ortalama maliyetler ve piyasaya girişin serbest oluşudur. Brander ve Spencer ise tekelleşen konumunda olan yabancı bir firmanın faaliyet gösterdiği ve piyasaya giriş yapabilecek potansiyel bir yerli firmanın olduğu bir iç piyasada, devletin gümrük vergisi kullanarak tekelleşen yabancı firmanın sağladığı rantı ülkesine aktarabileceğini göstermesidir. Bu modeller, ticarete devlet müdahalesinin uluslararası refahı arttırabileceğini farklı model varsayımları altında göstermektedir. Ancak modellerin, kısıtlayıcı varsayımları, gerçek dünyada bu politikaların uygulanabilirliği konusunda şüpheler doğurmaktadır.⁷⁶

1.6. Günümüzde Serbest Ticaret ve Korumacılık Tartışmaları

Yüzyıllardır iktisatçılar arasında tartışılan serbest ticaret ve korumacılığın yaraları ve zararları, günümüz iktisatçıları arasında da tartışılmaktadır. Bazı iktisatçılar korumacı politikaları savunurken, serbest ticaret tezinin hep gelişmiş ülkeler lehine işlediğini, fakat gelişmekte olan ülkelerin artan dünya refahından serbest ticaret nedeniyle hak ettikleri payı alamadıklarını ileri sürmektedirler.

⁷⁶ İttr Özer, “Stratejik Ticaret Politikaları”, **Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 2(3), 2007:65-102, s.73-74-75.

Gelişmekte olan ülkeler İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana, bebek endüstriler tezine dayanarak ekonomilerini ve endüstrilerini daima korudular. “*Serbest ticaret daima optimaldir*”⁷⁷ görüşüne karşı çıkarak, kısa dönem maliyetlerin yüksek olması uzun dönem faydaların yüksek olması sonucunu doğurur; dolayısıyla bebek endüstriler korunmalıdır. Dış ticarete klasik Ortodoks yaklaşıma karşı, gelecek on yılda “*kazan-kazan*” ve “*kazan-kaybet*” görüşleri hâkim olacaktır. Fakat zamanla “*kazan-kaybet*” görüşü de önemini yitirecek “*her şey serbest ticaret için*” görüşü hâkim görüş olarak ön plana çıkacaktır.⁷⁸ “*Protection for Sale*” modeline göre, dışa açık ve küçük ekonomilerde (Örneğin Türkiye’nin 1980-1990 yılları arasında), darbe ve demokrasi ile yönetilen dönemde darbe dönemlerindeki korumacılık politikalarını demokrasi dönemlerinde dışa açık bir ticaret politikası izlemiştir. Demokrasi ile yönetilen dönemde askeri darbe ile yönetilen dönemden daha fazla refah artışının sağlandığı sonucuna varılmıştır. Bu çalışma da gösteriyor ki, demokrasi ile kalkınma arasında doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır.⁷⁹

Gelişmiş ülkeler durgunluktan çıkış için bütçelerinden milyonlarca dolar harcarken, bir yandan da gelişmekte olan ülkelerin korunma önlemleriyle karşı karşıyalar. Örneğin Ekvator, 600’den fazla malın tarifesine sınırlama getirdi. Malezya kabul edebileceği mal sayısına sınırlama getirdi; Arjantin ve diğer ülkeler bunları izledi. Dünya Ticaret Örgütü Arjantin temsilcisi, “*Amerika’nın yaptığı bu tür harcamalar yıllar içinde ticaret ve yatırım desenini bozabilir*” uyarısında bulunduktan sonra, “*bu durumda Dünya Ticaret Örgütü kuralları çerçevesinde diğer ülkelere misilleme hakkı doğabilir*” diyerek DTÖ’nü, Amerika’da sanayi sübvansiyonlarının olup olmadığını incelemeye davet etti. Amerika Birleşik Devletleri ise, “*kriz zamanlarında sanayiye korumak için uluslararası ticaret*

⁷⁷ Baran Tuncer ve O Kruger, “An Ampirical Test of Infancy Industry Argument”, **The American Economic Review**, 1982, American Economic Association.

⁷⁸ Paul A. Samuelson ve Avinash Dixit, “The Limits of Trade”, **The Journal of Economic Perspectives**, Vol.19 ,NO.3, Summer 2005.

⁷⁹ Mehmet A. Ulubaşoğlu ve Diğerleri, “Protection for Sale in a Development Country: Democracy vs Dictatorship”, **The Reivew of Economics and Statistics**.

*kuralları çok az dikkate alınır” diyerek, “ekonomiyi uyarıcı harcamalarımız devam edecektir” açıklamasını yaptı.*⁸⁰

GATT’ın birbirini izleyen raund görüşmelerinde gümrük tarifeleri önemli ölçüde azaltıldı; ancak dünya ticareti tamamen libere olamadı. İktisatçı D. Greenway, *Trade Policy* adlı eserinde tarife engellerini, eski korumacılık ve yeni korumacılık olarak ikiye ayırmıştır. Yeni korumacılık önlemlerinden olan tarife dışı engelleri, gelişmiş ülkeler geliştirmekte olan ülkelere karşı özellikle tekstil ve hazır giyim sektörlerinde yoğun bir şekilde uygulamaktadır.⁸¹

Geçmişte olduğu gibi günümüzde de korumacılık ve serbest ticaret tezleri yoğun bir şekilde tartışılmaya devam etmektedir. Örneğin, Donges ve Dramm’a göre ithalatı korunan bir ülke iyi bir ihracatçı ülke olamaz. Bu iktisatçılar, korumacılık enstrümanlarını ülkelerin “*politik bir savunma gücü*” olarak tanımlamışlardır. Karşı görüşte olan iktisatçı Bhagwati ise, Amerika Birleşik Devletleri’nin korumacılık politikalarını, ticaret partnerlerine karşı Amerikan pazarına giriş için bir pazarlık aracı olarak kullanması gerektiğini söylemektedir.

1.7. Uluslararası Ticarete Yeni Korumacılık Eğilimleri

1973 yılında yaşanan dünya enerji krizi sonrası, başta ABD olmak üzere gelişmiş ülkelerde yaşanan stagflasyon’un etkisiyle oluşan dış ticaret açıklarından kurtulmak için, bu ülkeler uluslararası ticarete klasik korunma aracı olan “*gümrük tarifeleri*” ya da “*gümrük vergilerinin*” yerine, “*yeni korumacılık*” akımının politika araçları olan “*tarife dışı engeller*” ya da “*tarife dışı önlemler*” olarak bilinen görünmez engellere yoğun bir şekilde başvurmuşlardır.

1.7.1. Yeni Korumacılık Ya da Tarife Dışı Engeller

Tarife dışı engeller ve bu engellerin kapsamı ile ilgili farklı tanımlar yapılmıştır. Literatürde bu tanım, *tarife dışı engel (non tariff barriers)*, *tarife dışı önlem (non tariff intervention)*, *ticarete tarife dışı sapmalar (non tariff distortions to*

⁸⁰ Carol Matrack,”Bloomberg Businessweek”, with Jane Sassden and Stave Lavin, Washington, June 11 2009, Matlack is **Bussiness Weeks** Paris Breau Chief.

⁸¹ Kur Wai Li,”Positive Adjustment Against Protectionism;the case of Textile and Cloting Industry in Hong Kong”, **The Developing Ecnomics**, September 1991.

trade) veya *yeni korumacı politikalar (new protectionist policies)* olarak kavramlaştırılmaktadır. Genelde aynı konuyu tanımlamaya yönelik olan bu kavramlar bazen kapsadıkları araçlar açısından farklılık göstermektedir.⁸² Konuyla ilgili temel kaynak olarak sayılabilecek Robert Baldwin'ın çalışmasında tarife dışı müdahaleler, uluslararası mal ve hizmete konu olan mal ve hizmetler ve bu mal ve hizmetlerin üretiminde kullanılan kaynakların potansiyel reel dünya gelirini azaltacak şekilde tahsis edilmesine neden olan her türlü (kamu ve özel) önlem olarak tanımlanmaktadır. Bu tanımda yer alan potansiyel reel dünya geliri, tüm kaynakların etkin bir şekilde tahsis edilmesi durumunda, edinilen dünya geliri olarak bilinmektedir. Baldwin çalışmasında, dünya potansiyel reel gelirini olabilecek en yüksek seviyenin altına çeken her türlü politikanın aynı zamanda uluslararası ticaretteki mal hacmi ve bileşimini de etkileyeceğini söyleyerek bu tür müdahalelerin tarife dışı ticaret müdahalesi sınıflaması içersine gireceğini belirtmektedir. Şunu belirtmek gerekir ki böyle bir tanımda potansiyel reel dünya gelirinin belirlenmesi oldukça zordur. Ayrıca bazı tarife dışı engeller dünya gelirini azaltıcı etki yaparken, bazıları dünya gelirini arttırabilmektedir. Örneğin günümüzde kotaların kaldırılmasının dünya gelirini arttıracacağı konusunda ortak bir görüş birliği bulunmakta iken, ticareti kısıtlayan bazı sağlık önlemlerinin kaldırılmasının ticareti arttırmakla birlikte, dünya sağlık standardını (toplum üzerinde sosyal ve özel maliyeti nedeniyle) azaltıcı etkisi nedeniyle dünya reel gelirini nasıl etkilediğini belirlemek güçtür.

Ingo Walter, 1972'de yaptığı çalışmasında, uygulanması daha kolay bir tanımlama yaparak, geniş anlamıyla tarife dışı engelleri; mal ve hizmet ticaretinin hacmini, bileşimini ve yönünü etkileyen her türlü özel firma, hükümet politikaları ve uygulamaları olarak tanımlamaktadır. Walter'e göre hükümet faaliyetleri de, firma faaliyetlerinde olduğu gibi ticaretin hacim ve bileşimini etkileyebilmektedir.⁸³ Lloyd tarafından 1974'te yapılan çalışmada, bu tanımlama biraz daha farklı şekilde ele alınmıştır. Lloyd tarife dışı engellerin, hükümetler tarafından doğrudan bazen de tesadüfi olarak ithalatı kısıtlamaya ve ihracatı saptırmaya yönelik politika araçları

⁸² Bozacı, a.g.e, s. 45.

⁸³ Seymen,a.g.e, s. 99.

olduğunu belirterek, bu tür malların ihraç ve ithal ikamesi mallarını etkileyen, özellikle de dış dengeyi sağlamaya yönelik para ve maliye politikaları gibi daha genel nitelikli, geleneksel önlemlerin dışında tutulması gerektiğini belirtmektedir.⁸⁴

Tarife dışı engellerle ilgili en kapsamlı çalışmalardan birisi de 1997 yılında A. Deardorff ve R. Stern tarafından yapılmıştır. Bu çalışmada tarife dışı engeller, gümrük tarifeleri dışında ticarete uygulanan bütün engeller ve ticaretin teşvikine yönelik önlemler olarak tanımlanmakta ve bu önlemlerin bir kısmı hükümetler tarafından açık bir şekilde ifade edilen ve resmi bir nitelik taşıyan hükümet karar ve düzenlemeleri, diğer kısmının resmi nitelik taşımayan faktörler olduğu belirtilmektedir. Bu faktörler ise üç grupta incelenmektedir; yayınlanmamış hükümet politikaları, düzenlemeleri veya idari prosedürler, piyasa yapısı farklılıkları ve sosyal, kültürel ve politik kurumsallaşma farklılıkları olarak sınıflandırılmaktadır.⁸⁵. Tarife dışı engeller; gümrük tarifelerinden ayrı olarak dış ticarete müdahale için kullanılan araçların tümünü kapsar. Büyük çoğunluğu ithalat kısıtlamalarına yönelik olmakla beraber, ihracatın ve diğer döviz kazandırıcı işlemlerin teşvik edilmesi amacıyla da kullanılmaktadır.⁸⁶

Tanımlama geniş tutuldukça tarife dışı engelleri açıklamak da güçleşmektedir. Belki de tarife dışı engelleri tanımlarken, tarife dışı engellerin ne olduğuna değil ne olmadığına bakmak gerekmektedir. Uluslararası ticarete gümrük tarifeleri veya gümrük vergileri dışında uygulanan ve uluslararası ticaretin hacmini, yönünü ve bileşimini değiştirmeye yönelik her türlü teknik ve mali engeli “*tarife dışı engel*” olarak tanımlayabiliriz. Uluslararası ticarete mal ve hizmet akımını engelleyecek sınırsız sayıda engelden bahsetmek mümkündür. Bu engeller bazen mali nitelikte olup hükümetler, ülkeye girmesini istemedikleri bir malın ithalatında ek birtakım vergiler ve mali yükümlülükler koymaktadırlar. Bazen de ürün standardını ve ürün güvenliğini düzenleyen fiziki ve teknik engeller şeklinde uygulanmaktadır.

⁸⁴ Seymen a.e,s 99.

⁸⁵ Alan Deardorff ve R. Stern, “Measurement of Non Tariff Barriers”, **OECD Economic Department Working Papers No.197**, Paris.1997, s 4-5.

⁸⁶ Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi Teori Politika**, 9.Baskı, Beta Basım A.Ş.,2009 İstanbul, s. 367.

Uluslararası ticarete yüzlerce çeşidi bulunan tarife dışı engellerden en yaygın olarak başvuru alan engeller, ikinci bölümde anlatılacaktır.

1.7.2. Yeni Korumacılığın Gelişimi

İki dünya savaşı arasında başta ABD olmak üzere bazı gelişmiş ülkeler tarafından uygulanan merkantilist politikalar dünya ticaretini durma noktasına getirmişti. 1940'lı yıllara gelindiğinde serbest ticaretin yararları tartışılmaya başlanmıştır. Daha İkinci Dünya Savaşı esnasında 1944'te ABD'de gerçekleştirilen Bretton Woods Konferansı ile, dünya ticaretinin serbestleştirilmesi, ödemeler bilançosu dengesizliklerinin ortadan kaldırılması ve savaşta zarar gören ekonomilerin canlandırılması için adımlar atılmış ve dünya ekonomisine şekil verecek üç kuruluş Uluslararası Para Fonu (IMF), Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO) kurulmuştur. ITO sözleşmesi ile ülkelerin iç ekonomik politikalarına karışıldığı gerekçesiyle ITO, bazı sanayileşmiş ülkeler tarafından kabul görmemiş; ITO'nun kuruluş çalışmaları devam ederken bu çalışmalara katılan 23 ülke, belirli mallar üzerinde tarife indirimini amaçlayan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)'ni imzalamışlardır. ITO'nun hayata geçememesi üzerine devreye sokulan GATT anlaşmasının kuralları, 1948-1994 yılları arasında uluslararası ticarete uygulanmış ve dünya ticaretinde geniş ölçüde kabul görmüştür.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması, 1994'te Uruguay görüşmeleri sonunda yürürlüğe giren “*nihai senet*” ile, başlangıçtaki hedeflenen yapısına kavuşarak, bütün görev fonksiyonlarını 01.01.1995 tarihinden itibaren faaliyetlerine başlayan Dünya Ticaret Örgütü (WTO)'ne bırakmıştır.

Dış ticarete temel koruma aracının gümrük tarifeleri olduğu dönemde GATT, tarife indirimleri yoluyla korumacılığın giderek azalmasına ve dünya ticaret hacminin gelişerek artmasına önemli katkılarda bulunmuştur. Temel amacı “*daha açık*” ve “*daha adil*” bir ticaret ortamı hazırlamak olan GATT'ın ortaya koyduğu ilkeler doğrultusunda uluslararası ticarete kısıtlamalar önemli ölçüde azaltılmış, ticarete konu mal çeşidi ve değeri, geçmişte rastlanmadık ölçüde artış göstermiştir.

Bu durum gelişmekte olan ülkeleri olumlu etkilemiş ve bu ülkelerin ihracat artışları ülkelerinin itici gücü olduğu görülmüştür.⁸⁷

1973 yılında ortaya çıkan dünya enerji krizi sonrasında, 1944'te kurulan sabit kur sistemine dayalı Bretton Woods Sistemi, ülkelerin paralarını dalgalanmaya bırakmasıyla yıkılmış; doların altına konvertibilitesinin kalkması ve dış ticarete verilen büyük açıklar, ABD'nin uluslararası dünya ticaretindeki egemenliğini sarsmış; ABD'nin ticarete rekabet gücünün azalması, bu ülkede korumacı eğilimlerin artmasına neden olmuştur. Tüm dünyada görülen bu olumsuzluklar, sanayileşmiş birçok ülkede korumacı politika ve eğilimlerin artmasına nedene olmuştur. Fakat GATT kuralları çerçevesinde ülkelerin gümrük tarifeleri ile dışa karşı korunma olanağı olmadığından, ülkeler pek çok çeşidi bulunan ve tespit edilmesi oldukça güç olan “*tarife dışı engeller*” yoluyla korumacılık politikalarına başvurmuşlardır.

Genelde GATT kuralları ticaret kısıtlamasına hoş bakmamasına rağmen, başvuru standartlar, yerli ve yabancı üretim arasında ayrımcı olmadıkları sürece ülkelerin, sahip oldukları çevreye zarar verebilecek ithalat veya ürünlere yasak koyabilmesi gerektiğini önermektedir. GATT sekreterliğinin 1992'de belirttiği gibi; GATT kuralları, gerekli olduğu sürece bir ülkenin kendi çevresini, hem yerli üretimden hem de ithal ürünlerin tüketiminden gelecek zarara karşı koruma hakkı üzerine hiçbir kısıtlama koymamaktadır. Bununla birlikte Uruguay toplantısı, standartlar alanında potansiyel ticaret kısıtlama önlemlerini gerektiren iki temel anlaşmanın DTÖ tarafından gelişimini öngörmektedir. Bunalar, ticarete teknik engeller anlaşması yanında, insan, hayvan ve bitki sağlığı ile ilgili standartlar sağlık ve bitki sağlığı anlaşması ile oluşturulmuştur. Her iki anlaşmayla ürün standardının uluslararası uyumu ve standartların bir nevi gizli koruma önlemlerinin uygulanmasının teşvik edilmesi amaçlanmaktadır.⁸⁸

⁸⁷ Aykut Seymen, **Dış Ticarete Yeni korumacılık Eğilimleri ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirmesi**, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi, Cilt.4,sayı.4, Ekim-Aralık 2002, İzmir.

⁸⁸ Mehmet Alagöz ve Sinem Yapar, “Görünmez Engeller Serbest Ticarete Bir Engel mi?”, **Uluslararası Sosyal Bilimler e-Dergisi**, Sayı.11, Ocak 2007, s. 5.

İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde, dış ticarete korumacılık eğiliminin azalması GOÜ'ler ekonomileri üzerinde de olumlu etki yaratmıştır. Batı pazarlarında reel gelirlerin artması ve GOÜ'lerin ihraç ettikleri mallar üzerindeki engellerin kalkması, GOÜ'lerin ihracatını olumlu etkilemiş ve bu dönemde ihracat, bu ülkelerin sanayileşmesi ve kalkınmasında itici motor işlevini görmüştür. GOÜ'lerin ihracatının artması, bu ülkelerin büyümelerine ivme kazandırdığı gibi, batılı ülkelerin büyümelerinin uzun süreli olmasını da sağlamıştır. İhracatı hızla artan GOÜ'lerin, ithalatı da artmış ve bu durum karşılıklı etkileşim yoluyla reel gelir etkisini sürdüren bir etki yaratmıştır. GOÜ'lerin ithalatının büyük kısmını sanayileşmiş ülkelere karşı geliyor olması, sanayileşmiş ülkelerde gelir ve istihdam artışına katkıda bulunmuştur⁸⁹

1.7.3. Yeni Korumacılığın Özellikleri

1973'teki dünya enerji krizi sonra tüm dünya ekonomilerinde görülen olumsuz gelişmeler, sanayileşmiş birçok ülkede korumacı eğilimlerin artmasına neden olmuştur. Ancak bu dönemde uygulanan korumacı politikalar, 1930'lu yılların korumacı politikalarından farklılık göstermektedir. GATT çerçevesinde gümrük tarifelerinde sağlanan indirimlerle, ülkelerin artık gümrük tarifeleri ile koruma önlemlerine başvurma imkânları kalmadığından ülkeler, geleneksel korumacılık politika aracı olan tarifelerle korumadan vazgeçerek, pek çok çeşidi bulunan tarife dışı korumacılık politikası araçlarına başvurmuşlardır. Ayrıca yeni korumacılık araçlarından olan tarife dışı görünmez engellerin binlerce çeşidinin bulunması bu önlemlerin tespitini ve yaptırım uygulamayı da zorlaştırmaktadır.

Yeni korumacılıkta kullanılan araçlar uluslararası ticaretle bütünleştiği için, bu ülkelerin kendilerini uluslararası ticaretten soyutlaması söz konusu değildir. Böylece bu ülkeler 1930'lu yıllarda olduğu gibi tarifelere başvurarak, dış dünyaya kapanmak yerine, piyasalardan hiç kopmadan tarife dışı dış ticaret politika araçları ile sanayilerini koruyabilmektedirler. Esasen klasik korumacılıktaki amaç ile yeni korumacılığın amacı aynıdır. Ülkeler sanayilerini dış rekabete karşı korumak, istihdam imkânlarını arttırmak, dış ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak ve diğer

⁸⁹ Karakoç, a.g.e, s. 25-26.

Ülkelerin dampingli ihracat mallarına karşı kendi yerli üreticilerini korumak için korumacı politika araçlarına başvurmaktadırlar.

Günümüzde uluslararası ticari ilişkiler esasen iki eēilim içermektedir. Bir taraftan, GATT çerçevesinde düzenlenen çok taraflı ticaret müzakereleri yardımıyla ticaretin serbestleşmesi yönünde önemli kararlar alınıp uygulamaya konulurken, diēer taraftan “*tarife dışı*” araçlarla uluslararası ticaretin engellendiēi görülmektedir. Kısacası lkeler dünya genelinde üretilen katma deēer ve kârı kendilerine aktarabilmek için amansız bir rekabetin içine girmişlerdir.⁹⁰ DT geniş yetkilere sahip olmakla birlikte, asıl görevi olarak dünya ticaretini serbestleştirmeyi kendisine bir misyon olarak seçmiştir. Ancak küresel düzeyde bir rekabet sistemi kurulmadan serbestleşen dünya ticaretinin etkin bir şekilde iřleyebileceēi düşünülemez. Karteller, şirket birleşmeleri, hâkim durumun kötüye kullanılması ve uyumlu eylem gibi uygulamalar, önceleri etkisini aēırlıklı olarak ulusal pazarlarda hissettirirken, küreselleşmeyle birlikte dünyanın tek bir pazar olma sürecine girmesiyle tüm uluslararası ticareti etkiler duruma gelmiştir. Ulusal karteller artık yabancı firmalarla da kartel anlaşması yapabilmekte ve uluslararası karteller ortaya çıkmaktadır. Ulusal rekabet kuruluşlarının sınır ötesi sorunların çözümünde etkisiz olmaları nedeniyle bu tür uygulamaların çözümü için küresel bir rekabet sisteminin kurulması ihtiyaı ortaya çıkmıştır. Bu hedefe yönelik çalışmalarda DT son zamanlarda ticaretle baēlantını rekabet konularını da gündemine almaya başlamıştır. Çünkü, küresel rekabet sistemi, DT’nün kurmak istediēi küresel ticaret sisteminin ana ēelerinden biri olmak durumundadır.⁹¹

Geleneksel koruma araçlarının yerine ikame edilen “*görünmez engeller*”in tarifelerden farkı sadece uygulama aısındanıdır. Yeni olan şey korumacılıēı azaltan araçların uygulanmaya konması deēil, korumacılık araçlarının şekil deēiřtirmesi ve çok yönlü standartları gerektirdiēi için gelişme yolundaki ülkeleri çok daha güç bir duruma sokmasıdır. Gelişmiş ülkelerin bu şekildeki uygulamaları, serbest ticaret açısından bir paradoks yaratmaktadır. DT’nn serbest ticaret adına tarifeleri

⁹⁰ Karakoç, a.e, s 29.

⁹¹ Hasan Sabır, “Ticaretin Küreselleşmesi Sürecinde Uluslararası Rekabet Sistemi İhtiyaı”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Dergisi**, No:23-24(Ekim 2000-Mart 2001), s. 272.

azaltma yönünde gösterdiği çabalar, gelişmiş ülkelerin sadece kullandıkları korumacılık araçlarını değiştirmelerine neden olmuştur. Kendi haline bırakılan uluslararası ticaret işlemleri “görünmez el” mekanizmasının işlemesiyle “görünmez engeller”in ortaya çıkmasına neden olmuştur.⁹²

Günümüzde miktar kısıtlamalarının büyük ölçüde kaldırılması ve gümrük vergilerinin kademeli olarak indirilmesi, dış ticaretin serbestleşmesini sağlayamamıştır. Amaçları dışında kullanılan standartlar, teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirmesi süreçleri, serbestleşen ticaret ortamında uluslararası ticaretin önündeki yeni engeller halini almıştır.⁹³

Yeni korumacılığın özelliklerinden birisi de günümüzde gelişmiş ülkeler tarafından gelişmekte olan ülkelerin üretim yaparken çevreyi kirlettikleri ve sanayilerinin çevre standartlarına uymadığı, bu durumun da haksız rekabete neden olduğu gerekçeleriyle GOÜ’nin ihracatına uyguladığı teknik ve fiziki engellerdir.

1.7.4. GATT ve Dünya Ticaret Örgütü Sürecinde Yeni Korumacılık Önlemleri

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT), İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde uluslararası ticaretin temel ilkelerini belirleyerek, bu alanda kurumsal olmayan çerçeveyi oluşturmuştur.

1948 yılında yürürlüğe giren GATT, uluslararası ticaretin serbestleşmesi ve ticaretin önündeki engelleri kaldırmak için bu temel hedefler doğrultusunda, yerini 1994’te DTÖ’ne bırakıncaya kadar faaliyetlerini sürdürmüştür. Ticarete gümrük tarifelerinin düşürülmesi, dış ticarete mal kalitesini arttıracığı, fiyatları düşüreceği ve uluslararası ticaretin hacmini genişleteceği düşüncesi, GATT’ın temel amacı olmuş ve bu amacını büyük ölçüde gerçekleştirerek gümrük tarifelerinde önemli indirimler sağlanmıştır. Bununla birlikte ülkelerin aynı dönemde korumacılık eğilimlerinden vazgeçmediği ve bu eğilimlerin zaman zaman artarak devam ettiği görülmektedir. Öyle ki GATT çerçevesinde en temel koruma aracı olan gümrük

⁹² Alagöz ve Yapar, a.g.e, s. 6.

⁹³ Karluk a.g.e, s. 367.

tarifelerini uygulama olanağını kaybeden ülkeler, tarife dışı engellere olan talebi giderek arttırmıştır.⁹⁴

GATT ile uluslararası ticaret sistemi ilk kez kurulmuştur. Temel amacı dünya sisteminin serbestleştirilmesi olan GATT, kuruluşundan günümüze kadar, dört konferans ve beş çok taraflı ticaret müzakeresi (raund) gerçekleştirmiştir. Bu konferans ve raundlar şunlardır;

- 1- 1947 Cenevre, İsviçre Konferansı.
- 2- 1949 Annecy, Fransa Konferansı.
- 3- 1950-1951 Torquay, İngiltere Konferansı.
- 4- 1955-1956 Cenevre, İsviçre Konferansı.
- 5- 1961-1962 Dillon Görüşmeleri, Cenevre, İsviçre.
- 6- 1964-1967 Kennedy Görüşmeleri, Cenevre, İsviçre.
- 7- 1974-1979 Tokyo Görüşmeleri, Japonya.
- 8- 1986-1994 Uruguay Görüşmeleri, Punta Del Este, Uruguay.
- 9- 2001-..... Doha Görüşmeleri, Doha, Katar.

2001 yılında Katar'ın başkenti Doha'da gerçekleşen Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) IV. Bakanlar Konferansında alınan kararla başlatılan Doha kalkınma gündemi müzakereleri hala sürmektedir.

GATT, bir taraftan tarifelerin dış ticaret üzerindeki kısıtlayıcı etkisini ortadan kaldırmaya çalışırken, diğer taraftan da ülkeleri korunma aracı olarak tarifeler dışında yeni araçlar keşfetmeye yöneltmiştir. Bu açıdan değerlendirildiğinde GATT'ın, yeni korumacılık eğilimlerinin ortaya çıkması ve artmasında etken rol oynadığı söylenebilir. Başlangıçta GATT'ın amacı dış ticarete tarife indirimlerinin sağlanması iken, ülkelerin tarife dışı engellere eğilimlerinin artmasıyla birlikte,

⁹⁴ Charles Kegley, Eugene Wittkopf, **World Politics Trend And Transformatin**, 7th Edition, St Matins/WORTH, 1999.

GATT'ın amacı ve hedefi de değişmiş bu tür tarife dışı engellerle mücadele olmuştur. Tarife dışı engeller ilk defa Kennedy görüşmelerinde GATT gündemine alınmıştır. Daha sonraki görüşmelerde de tarife dışı engeller hem GATT hem de DTÖ'nün gündeminde yerini korumuştur.

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ve DTÖ'nün serbest ticaretin önündeki tarife engelleri ve tarife dışı engellerle ilgili tek uluslararası yetkili kuruluş olması ve oynadığı rolün önemi nedeniyle, kısaca bu iki örgüt ile bu örgütlerin temel ilkeleri, amaçları ve hedeflerinden bahsedilmesinin yararlı olacağı kanaatindeyiz.

1.7.4.1. GATT'ın Amaçları ve Temel İlkeleri

GATT anlaşmasının birinci maddesinde GATT'ın temel amacı; *“güvenli ve öngörülebilir bir ticaret ortamı yaratarak ticaretin serbestleşmesini sağlamak”* olarak belirlenmiştir. Serbest ticarete dayalı bir uluslararası ticaret ortamı yatırımlar, istihdam, ekonomik büyüme ve kalkınmaya olumlu etkiler yapacağından, GATT'ın asıl amacı serbest ticarete dayalı bir uluslararası ticaret ortamı hazırlamak olarak belirlenmiştir. Dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla kurulan GATT'ın çeşitli ekonomik konularda benimsediği tutum, ilke, politika ve uygulamalar vardır. Bu politika ve ilkeler şunlardır:

a) Koruma aracı olarak gümrük tarifelerinin tercih edilmesi:

GATT kuralları, korumanın zorunlu olduğu durumlarda, bu korumaların kotalar yerine gümrük tarifeleriyle yapılması gerektiği prensibini benimser. Çünkü tarifeler daha saydam ve piyasa mekanizması ile daha uyumlu çalışan politika araçlarıdır.⁹⁵ Ancak GATT'ın asıl hedefi tarife dışı engelleri, bazı istisnalar dışında tamamen yasaklamak ve tarifelerin giderek azaltılmasını sağlamaktır. Yapılan tarife indirimlerinin bağlayıcı olması büyük önem arz etmektedir. Tarife oranının bağlayıcılığı, tarifeler bir kez indirildiğinde belli istisnalar dışında geriye dönüşünün olmaması anlamına gelmektedir. Bir ülkenin bağlayıcı olmaksızın tarifelerini çok

⁹⁵ Seyidoğlu, a.g.e, s. 220.

düşük düzeye indirmesi yerine, bağlayıcı bir biçimde daha yüksek düzeyde tutması istikrarlı bir uluslararası ticaret için daha tercih edilebilir bir durumdur.⁹⁶

b) En çok kayırılan ülke kuralı:

GATT anlaşmasına akit tarafların, bir ülkenin ithalat ve ihracatında herhangi bir ülkeye tanıdığı her türlü imtiyaz, menfaat ve muafiyetlerin herhangi bir ayırım yapılmaksızın, diğer tüm ülkelere de şartsız bir şekilde uygulanması zorunluluğuna “*en çok kayırılan ülke kuralı*” denmektedir. Ancak gümrük birlikleri, serbest ticaret anlaşmaları, genelleştirilmiş tercihler sistemi ve GOÜ’ler lehine düşük gümrük vergisi alınması veya hiç alınmaması gibi ayrımcı nitelikli anlaşmalar veya anti-dumping vergileri ve telafi edici vergiler gibi bazı diğer uygulamalar bu kuralın dışındadır. Bu kuralın istisnalarından biri de ticaret bölgesi oluşturma gayretidir. Şöyle ki, eğer söz konusu indirim ve kolaylıklar bir ticaret bölgesi oluşturmak için tanınmışsa ve aralarında anlaşılan ülkeler bu anlaşmayı GATT’ki prensiplere aykırı olarak yapmamışlarsa, üçüncü ülke, sağlanan kolaylıklardan yararlanmayı isteyemez. Kolaylıklardan sadece birliğe dâhil ülkeler yararlanabilir. Kuralın başka istisnaları da vardır. Dâhilde yokluğu duyulan malların dışa ihracatını önlemek için yapılan müdahaleler, kurulan sanayileri koruma, tarım politikası gerekleri, ödemeler dengesi güçlükleri bu arada sayılabilir. En ziyade müsaadeye mazhar ülke kuralının temel amacı, özellikle ihracatçı ülkelerin ani olarak karşılaşılabilecekleri sürprizlerin önüne geçmektir. Çünkü ihracatçı ülke rakip veya rakiplerine tanınacak avantajlardan böylece önceden haberdar olabilmekte ve muhtemel bir kayıp baştan önlenebilmektedir.⁹⁷

c) Ulusal muamele kuralı:

Bu kural yurt içinde uygulanan vergi ve muamelelerde yerli ve yabancı ayırımı yapmaksızın her türlü yerli ve yabancı mala eşit işlem yapılması kuralına dayanmaktadır. Bu kurala göre malların tüm gümrük vergileri, resimleri ve harçları ödenerek ithali gerçekleştirildikten sonra, bu mallar ülke içinde serbest dolaşımda iken yurt içi vergi veya eş etkili önlem uygulanmak suretiyle, bu malların aleyhine bir

⁹⁶ Karakoç, a.g.e, s 33.

⁹⁷ Ertürk, a.g.e, s.207.

muamele, yerli ve yabancı mallar arasında yabancı mallar aleyhine bir ayırım yapılamaz.⁹⁸

d) Gümrük vergilerinin indirilerek konsolide edilmesi kuralı:

Bu kurala göre her üye ülkenin taviz listesinde yer alan bağlı oranlar olarak adlandırılan oranlar bulunmaktadır. Üye ülkeler bu kurala göre uygulamada söz konusu oranların üzerine çıkamamaktadırlar. Diğer bir ifadeyle, bu oranlar o üye ülke için bağlayıcı olmakta ve bu ülke ticaret ortaklarıyla müzakere etmeden oranları arttıramamaktadır.

e) Fiyat mekanizmasına sadakat kuralı:

Dış ticarete ülkelerin başvurabileceği iki temel koruma aracı bulunmaktadır. Bunlardan birisi gümrük tarifeleri diğeri ise tarife dışı engellerdir. Gümrük tarifeleri ister spesifik ister advalorem olsun, fiyat mekanizmasını sükut ettirmedikleri için koruma görevini bu mekanizma içinde yerine getirirler. Yerli üretici rakip tehlikesini daima hisseder. Tarifeler terbiye edicidir. Çok yüksek olmadıkça yerli üreticinin dinamizmini öldürmez. Fakat mutlaka korunması gereken sanayiler varsa, ya da kronik ödemeler dengesi problemi söz konusuysa, gümrük tarifelerinden bu amaçlara hizmet etmesi beklenemez. O halde başvurulacak araç kotalar olabilir.

Kotalar, içindeki üreticiyi rakipsiz bırakan kesin bir koruma aracıdır. Miktar olarak tahdide uğradığı için ithalatı belirtilen kota miktarını aşamaz. Fiyat mekanizması bu aletin uygulandığı piyasalarda arz ve talep ilişkilerinden ve maliyetlerden büyük ölçüde sapar. Sistem şiddetli talep şartlarında suistimale çok açıktır. GATT, uluslararası ticarete fiyat mekanizmasının çalışmasını öne aldığı için tarife dışı araçlarla ticarete korumacılığa destek vermemiş, makul şartlarda hem korumayı, hem de rekabetin sağladığı dinamikleri canlı tutmayı prensip edinmiştir.⁹⁹

f) Ticaret savaşına muhalefet kuralı:

⁹⁸ Karakoç,a.g.e, s. 32.

⁹⁹ Ertürk,a.g.e, s. 207.

Uluslararası ticarete taraflar arasındaki korumalar bazen savaşa dönüşmektedir. Bu koruma savaşlarından en fazla zararı yine uluslararası ticaret görmekte ve ticaretin hacmi büyük ölçüde daralarak dünya refahında kayıplar yaşanmaktadır. GATT, bu konuda ticaret savaşlarını müzakereler yoluyla halletmek, böylece koruma savaşlarına son vermek veya makul bir koruma düzeyinde anlaşmak kuralını getirmiştir. Böylece dünya refahındaki daralmaların önüne geçilmiş olacaktır.

g) Ticaret kısıtlamalarını tedricen azaltma kuralı:

Dünya ticaretini serbestleştirme gayretleri iki koldan yürütülmektedir. Bunlardan birisi, GATT çerçevesinde bütün üye ülkeleri içine alacak şekilde yapılan ve tarife hadlerini aşağıya çeken raundlar olmaktadır. Bu konuda özellikle Kennedy ve Tokyo görüşmeleri hayli başarılı olmuş, tarifeler önemli ölçüde aşağıya çekilmiştir. Buna rağmen GATT'ın ruhuna aykırı da olsa kota uygulamaları yaygın olarak devam etmektedir. İkinci koldan yürütülen ticareti serbestleştirme hareketi ise bölgesel entegrasyonlar yoluyla olmaktadır. Ancak bölgesel entegrasyonlar, bölgeyi oluşturan ülkeler arasında kısıtlamaların kalkmasını sağlarken, üçüncü ülkelere karşı yeni kısıtlamalar getirmektedir. Dolayısıyla bölgeselleşme bir anlamda yeni korumacılık demektir. Ne var ki bu GATT prensiplerine göre (madde 24), iki tür sınırlamaya konu olmaktadır. Bunlardan birisi, getirilen yeni ve müşterek kısıtlama, GATT çerçevesinde ulaşılan düzeyin üzerinde olamaz. İkincisi ise bölgeselleşmeden diğer GATT üyesi ülkeler bilgilendirilmek zorundadır. GATT üyesi bir ülke, şiddetli dış ekonomik ilişkiler krizine maruz kalmışsa, 12. maddeye göre kota uygulamasına başvurabilir. Fakat bu uygulama geçici olmak zorundadır ve fonksiyonunu icra ettiğinde de buna derhal son verilmelidir. GATT'ın 18. maddesi, söz konusu uygulamayı geliştirmekte olan ülkelere de bir ruhsat olarak sunmuştur. Çünkü bu ülkeler bir yandan sanayilerini yeni kurmakta, öte yandan da ödemeler dengesi darboğazı yaşamaktadırlar.¹⁰⁰

GATT'ın asıl kurulma amacı, bu ilkeler doğrultusunda uluslararası ticaretin önündeki engelleri kaldırarak, dünya refahının artmasına katkıda bulunmaktır.

¹⁰⁰ Ertürk., a.e, s. 208.

1.7.4.2. GATT ve Yeni Korumacılık Önlemleri

GATT 47 sözleşmesine göre, bir üye ülkenin ihracatı, ithalatçı üye ülkede ciddi bir zarara (serious injury) yol açıyor veya böyle bir tehlike doğuruyorsa, bu durumda ithalatçı ülke hükümeti iç piyasasını korumak amacıyla kısıtlayıcı önlemler alma hakkına sahiptir. Özellikle 1973'deki dünya enerji buhranından sonra sanayileşmiş ülkelerde başlatılan “*yeni koruyuculuk*” akımı bu maddeye dayanmaktaydı. Yeni korumacılık adı verilen bu akım çerçevesinde, özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri tekstil, gıda, ayakkabı ve çelik gibi emek yoğun ürünler üzerine gönüllü ihracat kısıtlamaları (ihracat kotaları) konulmuştu. Sanayileşmiş ülkelerin bu gibi durumlarda gümrük tarifeleri yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarını tercih etmeleri, söz konusu önlemlerin ayrımcı bir biçimde uygulanmasıyla ilgilidir. Diğer bir deyişle, tarifeler tüm ülkelere karşı ve aynı oranda uygulanır. Oysa ihracat kotaları istenen ülkenin mallarına karşı konulabilmektedir. Az gelişmiş ülkeler özellikle geçmiş dönemlerde GATT'ın dayandığı serbest ticaret ilkelerini çoğu kez kalkınma çabalarıyla çelişkili bulmaktaydılar. Bu nedenle faaliyetinin ilk yıllarında, geleneksel fonksiyonları açısından bu kuruluşu bir tür “*zenginler kulübü*” olarak görmekteydiler.¹⁰¹

GATT'ın dünya ticaretini serbestleştirme konusunda gerçekleştirdiği gümrük tarife indirim görüşmeleri başarıyla sonuçlanmıştır. Fakat zamanla serbest ticaretin önüne konan tarife dışı kısıtlamalar, özellikle Japonya ve diğer bazı Uzak Doğu ülkelerinin ihracatını engellemiş ve dolayısıyla dünya ticaretinin üzerinde daraltıcı bir etki yaratmıştır. GATT'a göre tarife dışı engeller, gümrük vergileri dışında kalan ve serbest ticareti kısıtlayan bütün ticareti kısıtlayıcı önlemlerdir. Tarife dışı önlemler denilen yeni korumacılık önlemlerinin özellikle 1980'lerden sonra artış göstermesi, 1980 sonrası hızlı teknolojik gelişmeler sonucunda ülkelerin karşılaştırmalı üstünlük yapılarının değişmesine bağlanabilir. Gelişmiş ülkeler verimsiz sanayi dallarını yeni korumacılık önlemleri ve bazı sübvansiyon uygulamalarıyla korumaya çalıştıkları için, bu önlemler zaman içinde önem kazanmıştır. Tarife dışı engeller GATT sisteminde 40 ayrı kategoride sınıflandırılmıştır. Bu kategoriler 4 grup altında ele

¹⁰¹ Seyidoğlu, a.g.e, s. 222.

alınabilir. Bunlar; miktar kısıtlamaları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, tarife benzeri önlemler ve gözetim ve izleme önlemleridir.¹⁰²

1.7.4.3. Dünya Ticaret Örgütü ve Yeni Korumacılık Önlemleri

Dünya Ticaret Örgütü (World Trade Organization: WTO), Eylül 1986'da başlayan ve 15 Aralık 1993 tarihinde tamamlanan Uruguay turu müzakereleri sonucunda 15 Nisan 1994'te Marakeş'te imzalanan ve 1 Ocak 1995'te yürürlüğe giren “*nihai senet*” içerisinde yer alan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşmasıyla kurulmuştur. Bunların yanında 25 adet bildirim, karar ve mutabakat metninde WTO üyelerinin yükümlülükleri belirtilmektedir. Türkiye 26.01.1995 tarih ve 4047 sayılı yasa ile onaylanması uygun bulunan WTO kuruluş anlaşmasını, 31.12.1994 tarihinde geçerli olmak üzere 95/6225 sayılı BKK ile 25.02.1995 tarihinde onaylamıştır. WTO, GATT'dan değişik bir yapıya sahiptir. Uruguay nihai senedi ile GATT'ın yerine oluşturulan WTO, dünya ekonomisinde mal ve hizmetler ticaretinin daha fazla serbestleştirilmesine yönelik olarak üye ülkeler arasında sürekli müzakereler yapılmasını amaçlamaktadır. Örgüt, üye ülkeler arasındaki ticari anlaşmazlıkların, hukuki araçlardaki kurallara uygun olarak çözümlenmesinden de sorumludur. WTO, Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS), Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (TRIPS) ve kuruluşun diğer hukuki araçlarının uygulanmasının gözetimini de yapar. Örgütün kurulmasıyla oluşturulan geliştirilmiş ve güçlendirilmiş kurallara dayalı sistem, ihracatçı kuruluşların mal ve hizmet ürünleri için yabancı pazarlara liberal, güvenli ve örgütlenebilir erişimlerini sağlamayı hedeflemektedir. Sistem, kuruluşların ürünlerini adil rekabet şartlarında ve ani kısıtlamaların kaldırılmasıyla, engellenmeden pazarlamalarını sağlamayı hedeflemektedir.¹⁰³

WTO şemsiye bir örgüt olup, GATT anlaşması ve tamamlayıcı anlaşmaları ile GATS ve TRIPS ile Dünya Ticaret Örgütünün diğer hukuki araçlarının uygulanmasından sorumludur. WTO, mal ve hizmetler ticaretinin daha fazla serbestleştirilmesine yönelik olarak üye ülkeler arasında sürekli müzakereler yapılması, kuralların ve disiplinlerin geliştirilmesi için ticaretle bağlantılı,

¹⁰² Karluk, a.g.e, s. 438.

¹⁰³ Karluk, a.g.e, s. 464.

olmak üzere Arjantin, Çin, Hindistan ve Rusya bu tür politikalar uygulamakla suçlanmaktadır.¹⁰⁴

Bu alt bölümde de Türkiye ekonomisinde tarihi süreç içerisinde dönemler itibarıyla uygulanan serbest ticaret ve ithal ikameci iktisat politikalarına kısaca değinilecektir.

1.8. Türkiye’de Korumacılık ve Serbest Ticaretin Gelişimi

1.8.1. 1923-1963 Yılları Arası Dönem

Osmanlı İmparatorluğu’nun son yıllarında verilen kapitülasyonlarla dış ticaretinin genel durumuna bakıldığında, ülkenin sadece tarım ürünleri ihraç eden, mamul madde ithal eden bir durumda olduğu görülmektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarında 1923-1930 döneminde dış borçların ödenmesine ilişkin Lozan Antlaşması hükümleri sonucu, dış ticaret rejimi bağımsız olarak belirlenememiştir. Öte yandan belirli ürünlerin ihracat tekeli, borçların ödenmesini temin etmek için yabancılara verilmişti. İthalat üzerinden de vergi alınamamaktaydı. Türkiye Cumhuriyeti ancak 1929 yılında kendi gümrükleri üzerinde söz sahibi olabilmıştır.¹⁰⁵

Türk dış ticaretinin bağımsız olarak tespit edilebildiği 1930 yılından, İkinci Dünya Savaşı yılları da dâhil 1947’ye kadar dış ticareti fazla vermiştir. Bu dönemde 1923’’te düzenlenen Birinci İzmir İktisat Kongresini takiben 1927’de 15 yıllık bir süre için Teşvik-i Sanayi Kanunu yürürlüğe girmiştir. İhracatın arttırılmasına yönelik ilk hareket 1930 yılında 1705 sayılı Ticarete Tağışın Men’i ve Murakabe ve Korunması isimli kanun ile başlamıştır. Muamele vergisinde 1940 yılında yapılan değişikliklerle vergi istisnası uygulaması getirilmiştir.

Sanayileşmiş ülkelerin derin bir ekonomik bunalıma girdiği 1930’lu yıllarda “*yeni sanayileşmiş ülkeler*” olarak adlandırılan Latin Amerika ve Güney Kore gibi ülkeler, ilk sanayileşme denemelerini bu yıllarda yaparken, Türkiye’nin de aynı dönemde devlet öncülüğünde sınırlı da olsa sanayileşme girişimleri olmuştur.

¹⁰⁴ Karluk,a.e, s.472.

¹⁰⁵ Dalkıran,a.g.e, s. 8.

1.8.2. 1963-1980 Yılları Arası Dönem

1960'lı yıllarda beş yıllık kalkınma planlarının devreye girmesiyle birlikte ithalata müdahale daha sistematik hale gelmiş ve yerli sanayinin korunmasıyla birlikte “*ithal ikamesi*”ne dayalı bir sanayi politikası takip edilmiştir. Bu politikanın gereği olarak da 1980'li yıllara kadar ithalat, kontrollü bir şekilde sürdürülmüştür. “*Bebek endüstri*” olarak isimlendirilen yerli sanayiye korumak için gerekli önlemler alınmıştır.¹⁰⁶

İthal ikamesine dayalı sanayileşme politikaları 1950'lerden sonra Hindistan gibi bazı ülkelerde denenirken, üretimi iç pazara dönük, teknolojisi dışa bağımlı söz konusu sanayiler, iç talebin sınırlı olması ve ihraç ürünlerinin geleneksel tarım ürünlerine dayanması nedeniyle döviz gelirlerini yeterince arttıramamışlar ve kendilerini geliştirmekte çok büyük sorunlarla karşılaşmışlardır. Aynı süreci Türkiye de 1970'li yıllarda yaşamış ve bu dönemde uygulamış olduğu ithal ikameci sanayileşme politikasında beklenen başarı sağlanamamıştır.

11.01.1973 tarihinde katma protokolün yürürlüğe girmesiyle birlikte bazı istisnalar dışında Topluluk, Türkiye'den ithal edilen sanayi ürünlerine uygulanan bütün gümrük vergilerini ve miktar kısıtlamalarını kaldırmıştır. Türkiye ise Topluluktan ithal ettiği sanayi ürünlerine uyguladığı bütün gümrük vergilerini ve miktar kısıtlamalarını 12 yıllık bir geçiş süreci içinde kaldıracaktı. Ayrıca Türkiye'nin daha az rekabet edebildiği ürünlerle ilgili olarak bu dönem 22 yıllık bir süreyi kapsıyordu. Türkiye bu dönemde, hem “*ithal ikameci*” bir politika izliyor, hem de Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ile Gümrük Birliği sürecinin gereklerini yerine getirmeye çalışıyordu. 1960 ve 1970'li yıllarda Türkiye'de ithalatın kontrolü ithalat programları ile sağlanmıştır. Bu dönemde ithalat üç liste çerçevesinde yapılmaktaydı. Bunlar;

a) Liberasyon listesi.

b) Tahsisli ithal malları listesi.

¹⁰⁶ Dalkıran,a.e, s. 9.

c) Anlaşmalı ülkeler kontenjan listesi.

Bu dönemde listelerde belirtilmeyen malların ithalatı yapılamamaktaydı. Ayrıca aynı dönemde hazırlanan Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında (1973-1977), Türkiye'nin ihraç ürünlerinin çeşitlendirilmesine yönelik yöntemlerin desteklenmesi ilke olarak benimsenmiştir. Bu dönemde Türkiye'nin dış ticaretinde katı bir kambiyo rejimi uygulanmış, dış ticarete sıkı kontroller ve düzenlemeler getirilmiş ve "*ithal ikameci*" bir dış ticaret politikası izlenmiştir.

1.8.3. 1980 Yılı Sonrası Dönem

24 Ocak 1980 tarihinde uygulamaya konak ekonomik istikrar tedbirleri, öncelikle döviz kurlarında ihracatı olumsuz etkileyen ve TL'nin gerçek değerinin üzerinde aşırı değerlenmesine bir son vermiştir. Aynı ekonomik tedbirlerle "*ithal ikamesine*" dayalı sanayileşme modeli yerine "*ihracata dayalı*" bir sanayileşme modeli benimsenmiştir. Yeni uygulamaya konan bu politikaları üç başlık altında toplayabiliriz.

a) İhracatın teşvik edilmesi.

b) İthalatın liberalizasyonu.

c) Yabancı sermaye politikaları.

İhracat teşvikleri 1980 yılından itibaren artan oranda önem kazanmıştır. Dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi ise 1983'ten sonra artan bir hızla sürmüştür. 1984 yılında "*ithali yasak mallar listesi*" hazırlanmış, tarife dışı engeller yerine gümrük tarifeleri ve kotalar getirilmiş, koruma oranları düşürülerek, Türkiye dış ticaretine liberal bir yapı kazandırılmaya çalışılmıştır. Bu dönemde ihracatla ilgili önlemler de kaldırılmış veya büyük ölçüde azaltılmıştır. Türk parasının kıymetini koruma hakkında 32 sayılı karar 1989 tarihine kadar kambiyo rejiminin esasını oluşturmuş, bu tarihte yapılan değişiklikle her türlü dövizin ithali serbest bırakılmıştır. 1990

yılında kambiyo rejimi daha da liberalleşmiş, 32 sayılı kararda yapılan değişiklikle, Türk parası ile ihracat ve ithalat serbest bırakılmıştır.¹⁰⁷

Bu dönemde bürokraside de, dış ticareti kolaylaştıracak yeni düzenlemeler yapılmıştır. Örneğin, 25 Ocak 1980 tarihinde “*ihracatı teşvik kararı*” ile dış ticarete ilişkin yeni idari yapılanmaya gidilmiştir. 1990’lı yıllarda, özellikle 1993’ten itibaren yapılan çalışmalarda, Avrupa Birliği’nin (AB) dış ticaret politikasına uyum, rekabet ve devlet yardımları, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması, standartların ve sınai düzenlemelerin uyumlaştırılması, gümrük usulleri, hizmetlerin ve kamu alımlarının serbestleştirilmesi, karar süreci, kömür, demir-çelik, birincil ve işlenmiş tarım ürünlerinin ticaretinde uygulanacak hükümler konusunda kurallar geliştirilmiştir.¹⁰⁸

1.8.4. 1994-2012 Yılları Arası Dönem

1994 yılında toplanan GATT Uruguay raund görüşmelerinde gündem maddelerinden birisi de, çok elyaflılar anlaşması ile gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını on yıllık bir geçiş dönemi sonunda en geç 2005 yılı sonuna kadar kaldırmayı öngören tekstil ve giyim anlaşmasını kabul etmeleridir. On yılın sonunda gelişmiş ülkeler, DTÖ’ne taahhüt ettikleri tekstil kotalarını 2005 yılı sonunda kaldırmışlar, DTÖ’ne üye olan diğer ülkeler gibi Türkiye de tekstil kotalarını 2008 yılı sonunda tamamen kaldırmıştır. Diğer yandan Türkiye 1995 yılında Avrupa Birliği ülkeleri ile 1/95 sayılı Gümrük Birliği Katılım Protokolünü imzalayarak 1.1.1996 yılında fiilen gümrük birliği üyesi olmuştur. Türkiye gümrük birliğine üye olmakla, üçüncü ülkelere karşı uyguladığı gümrük tarifelerini AB ülkelerinin uyguladığı gümrük tarifelerinin seviyesine indirmiş, bu indirimler 2000’li yıllarda da sürerek ekonomi dış rekabete açık hale gelmiştir.

¹⁰⁷ Dalkıran, a.e, s. 11.

¹⁰⁸ Dalkıran, a.e, s. 11.

İKİNCİ BÖLÜM

TARİFE DIŞI ENGELLERİN ÇEŞİTLERİ

TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM ÜRÜNLERİ DIŞ TİCARETİNDE UYGULANAN TARİFE DIŞI ENGELLER

Bu bölümde ilk olarak yüzlerce çeşidi bulunan, yeni korumacılık araçlarından tarife dışı engellerin çeşitleri ele alınacak; ikinci olarak da, tez konusu olan, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) sürecinde geçirdiği serbestleşme süreci ve özel olarak bu sektörlerinde uygulanmakta olan tarife dışı engellerden söz edilecektir. Özellikle bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında uygulanan “*anti-damping vergileri*” ve yine üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanan “*ilave (ek) gümrük vergileri*” üzerinde durulacak; fakat bu iki tarife dışı engelin tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri, tezin üçüncü bölümde ayrıntılı olarak analiz edilecektir.

2.1. Tarife Dışı Engellerin Tanımı ve Amaçları

Devletlerin dış ticaret akımlarına müdahalede kullandığı geleneksel araç tarifelerdir. Fakat zamanla müdahale araçlarında büyük bir yaygınlık ve çeşitlenme ortaya çıkmıştır. Gümrük tarifelerinden başka, serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla kullanılan bu araçların tümü *tarife dışı araçlar (non-tariff barriers)* diye ayrı bir grup içinde toplanırlar. Tarife dışı araçların çoğu ithalatın kısıtlanmasına yöneliktir. Fakat bir kısmı da ihracatın özendirilmesi, hatta caydırılması amacıyla konmuş olabilir. O halde, genel bir tanımlama ile tarife dışı araçlar veya tarife dışı engeller kavramı; gümrük tarifelerinden (gümrük vergileri) ayrı olarak uluslararası mal ve hizmet akımlarının serbest gelişme seyrini değiştiren her türlü politika ve uygulamaları ifade etmektedir.¹ Uluslararası ticarete bir taraftan, GATT

¹ Halil Seyidoğlu, **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Geliştirilmiş 17. Baskı, Güzem Can Yayınları, İstanbul 2009, s. 185.

çerçevesinde yürütülen görüşmeler sunucunda zamanla gümrük tarifeleri kademeli olarak indirilirken, diğer taraftan gümrük tarifelerinin yerini alan tarife dışı engeller yaygınlaşmış ve durum uluslararası ticarete saydamlığın yok olmasına neden olmuştur. Uluslararası ticarete tarifeler daha az belirsizlik doğururken, tarife dışı engeller görünmez engeller olduğu için daha çok belirsizliğe neden olmaktadır. Bu tür görünmez ticaret engelleri arasında gönüllü ihracat kısıtlamaları, teknik, güvenlik ve sağlık standartları, idari düzenlemeler, sübvansiyonlar ve kamu ihaleleri gibi engeller sayılabilir.

İstanbul ilinde, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren 187 adet firmanın sahip ve yöneticileriyle yaptığımız anket çalışmasında, ankete katılanlara, *“uluslararası ticarete uygulanan tarife dışı engeller denince ne anlıyorsunuz?”* sorusuna aldığımız cevaplarda, ankete katılanların % 42,24’ü tarife dışı engellerden, ithalatta gözetim, referans kıymet ve ek mali yükümlülük uygulamalarını anladıklarını söylemişlerdir.

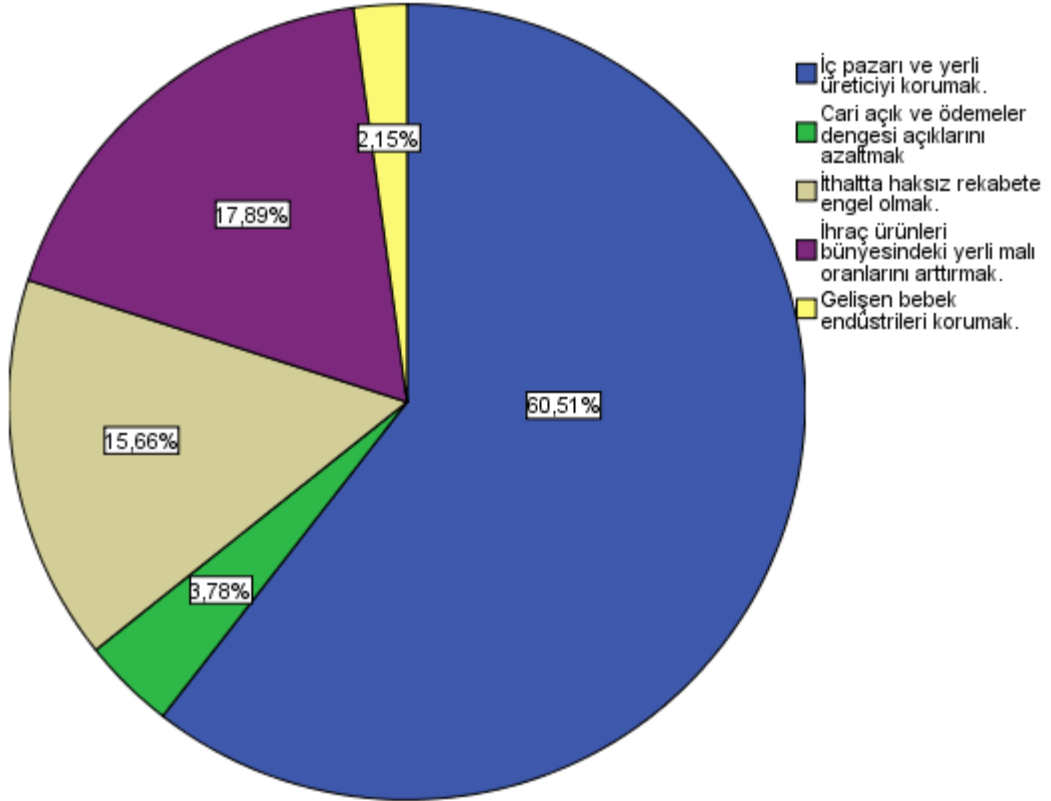
Tablo 2.1:Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller Denince Ne Anlıyorsunuz?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	Oran (%)
İnsan, hayvan, bitki ve çevre sağlığını koruyucu önlemleri	187	16	8,55
Ürün güvenliği için gerekli olan ticari ve teknik kalite standartlarını	187	22	11,76
İthalatta gözetim, referans kıymet ve ek mali yükümlük uygulamalarını	187	79	42,25
Bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında uygulanan anti-damping ve ilave gümrük vergilerini	187	70	37,43

Yukarıdaki tabloda yer alan sonuçlara göre; ankete katılanların % 37,43’lük bir kesimi, uluslararası ticarete tarife dışı engellerden bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında uygulanan anti-dampinge ve ilave gümrük vergilerini anladıklarını söylemektedirler. % 11,76’sı ürün güvenliği için gerekli olan ticari ve teknik kalite standartlarını, % 8,55’i ise insan, bitki ve çevre sağlığını koruyucu önlemleri anladıklarını ifade etmişlerdir.

Tarife dışı engellerin amacına gelince; ülkeler bu engellere bir çok amaç için başvurulabilir. Tarife dışı engellerin uygulamaya konma nedenleri ve amaçları ülkeden ülkeye farklılık gösterebileceği gibi, sektörden sektöre ve hatta eşya çeşitlerine göre de değişmektedir. Fakat en yaygın amaç olarak ülkeler kendi yerli üreticilerini korumak, bebek endüstrilerinin gelişmesini sağlamak, ithalatta haksız rekabete engel olmak gibi nedenlerle gümrük tarifelerinin yerine tarife dışı mali, teknik ve idari engelleri uygulamaya koyabilmektedirler.

Grafik 2.1: Sizce, Türkiye’de İthalatta Uygulanmakta Olan Tarife Dışı Engellerin Amacı Nedir?



Çalışmamız sırasında ankete katılanlara; “Türkiye’de ithalatta uygulanmakta olan tarife dışı engellerin amacı nedir” diye sorduğumuz soruya alığımız cevaplarda, ankete katılanların % 59,89’luk bir kısmı, tarife dışı engellerin amacının, iç pazarı ve yerli üreticiyi korumak olduğu cevabını vermişlerdir. Katılımcıların % 18,72’si tarife dışı engellerin amacının ihraç ürünleri bünyesindeki yerli malların oranının arttırılması,

% 15,51'i ithalatta haksız rekabete engel olmak, % 3,74'ü cari açık ve ödemeler bilançosu açıklarını azaltmak, % 2,13'ü ise gelişen bebek endüstrileri korumak olduğunu düşünmektedir.

Anket çalışmamızdan da görüldüğü üzere, tarife dışı engellerin amaçları konusunda literatürde bir fikir birliği bulunmamaktadır. GATT ve DTÖ kuralları gereği uluslararası ticarete tarifeler kademeli olarak indirilmiş, hatta günümüzde gümrük tarifeleri minimum seviyelere indiği için, ülkelerin tarifeler yoluyla dış ülkelerin haksız rekabetinden korunma imkânları kalmamıştır. Bu durumda ülkeler, doğal olarak kendi iç üretimlerini ve sanayilerini rakip ülkelerin ucuz ve dampingli ithal mallarından koruyabilmek için, yine Dünya Ticaret Örgütü kuralları içerisinde kalarak, özellikle ithalatta birçok mali, idari ve teknik engele başvurabilmektedir. Şimdi de söz konusu bu engellerin çeşitlerine bir göz atalım.

2.2. Tarife Dışı Engellerin Çeşitleri

Yukarıda da tanımlandığı gibi, gümrük tarifeleri (vergileri) dışında uygulanan ve uluslararası ticaretin hacmini, bileşimini ve yönünü değiştirmeye yönelik her türlü mali ve teknik önlem, *tarife dışı engel* veya *tarife dışı önlem* olarak tanımlanmaktadır. Tarife dışı engellerin çoğu, ithalatın kısıtlanmasına yönelik olmakla birlikte, ihracatın özendirilmesi, hatta caydırılması amacıyla da uygulamaya konulan tarife dışı araçlar bulunmaktadır.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) sınıflandırmasına göre tarife dışı engeller (ntbs), iki ana gruba ayrılmaktadır. Birinci grup ithal maliyetlerini ve fiyatlarını doğrudan etkileyen tedbirleri (fiyat kontrol tedbirleri), ikinci grup ise ithal fiyatlarını doğrudan etkilemeyen (miktar kısıtlamaları) gibi tedbirleri kapsamaktadır. Tarife dışı engellerin (ntbs) ülkeden ülkeye farklı uygulamalarının olması ve çok sayıda tarife dışı aracın kullanılması gibi sebepler yüzünden, bu tip tedbirleri sınıflandırmak oldukça güçtür. Uluslararası ticaretin üzerinde doğrudan etkisi olmamakla birlikte ticareti dolaylı olarak etkileyen birtakım sağlık, standart ve vergilere ilişkin yurt içi düzenlemeler de tarife dışı engeller içerisinde sayılmaktadır. Örneğin, paketleme ve etiketleme zorunluluğu, sağlık ve güvenlik gerekçesiyle uygulanan karantina zorunluluğu gibi uygulamalar

ticarete ek maliyetler getirdiği için ticareti kısıtlayıcı dolaylı engeller olarak sayılabilir. Diğer taraftan yerli üreticileri korumak amacıyla uygulamaya konan bir takım önlemler, uluslararası ticaretin hacmini azaltıcı etkiler ortaya çıkarabilmektedir.

Uluslararası mal ve hizmet ticaretini etkileyebilecek sınırsız sayıda önlemden bahsedilebilir. Dolayısıyla tarife dışı engellerin tam olarak bir listesini vermek oldukça güçtür. Bu engeller bazı kaynaklarda, ticareti etkileme derecesine göre doğrudan ya da dolaylı tarife dışı engeller olarak sınıflandırıldığı gibi, bazı kaynaklarda da ekonomik etkilerine göre bir sınıflandırma yapılmaktadır. İkinci sınıflandırma biçimi içerisinde; miktar kısıtlamaları, fiyat etkisi olan mali engeller, idari ve teknik engeller sayılabilir. Biz bu çalışmada ikinci sınıflandırma biçimi olan ekonomik etkilerine göre yapılan sınıflandırma biçimi içerisinde sayılan belli başlı tarife dışı engellerden söz ederek, asıl tez uygulama ve araştırma konumuz olan anti-damping vergileri ve ilave gümrük vergileri üzerinde ayrıntılı olarak duracağız.

2.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Geleneksel olarak tarife dışı araçların ağırlıklı bir bölümünü miktar kısıtlamaları oluşturur. Bun engeller, gümrük tarifelerinden farklı olarak ithalatın hacmini dolaysız biçimde sınırlandırmaya yönelik uygulamalardır. Miktar kısıtlamaları içerisinde ithalat kotaları ve ithalat yasakları önemli bir yer tutar.² Miktar kısıtlamaları, ülkeye girecek mallar üzerinde mutlak bir kısıtlama koyması nedeniyle diğer önlemlere göre uluslararası ticarete daha etkili bir koruma aracıdır. Miktar kısıtlamasına tabi olan bir malın ithalatı o mal için alınan ithal lisansları ile yapılmaktadır. Miktar kısıtlamalarının birçok çeşidi olmakla birlikte biz çalışmamızın bu bölümünde belli başlı miktar kısıtlamalarından olan ithalat kotaları, tarife kotaları ve gönüllü ihracat kısıtlamalarından bahsedeceğiz.

2.2.1.1. İthalat Kotaları

Hükümetlerin, yurtiçi tarım veya sanayi kesimini korumak veya ödemeler bilançosu açıklarını önlemek amacıyla ülkeye girecek belli mallar üzerine miktar ve

² Halil Seyidoğlu, a.e, s. 186.

değer olarak koyduğu yasaklara “ithalat kotaları” denmektedir. Kotalar ülkeye belli sürelerde ithal edilecek belli mallar için düzenlenir ve söz konusu malların ithalatı ancak devlet otoriteleri tarafından oluşturulacak ithal lisansları ile yapılabilir. Örneğin; Türkiye’nin Kuzey Kore’den bir yılda ithal edeceği hazır giyim ürünlerinin belli bir miktar ve değeri aşmaması gibi. İthalat kotaları Batı Avrupa’da İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra yaygın olarak kullanılmaktaydı. Daha sonraki tarihlerde sanayileşmiş ülkeler, tarım kesimlerini korumak için kotalara başvurmuşlardır. Az gelişmiş ülkeler (AGÜ) ise ithal ikameci sanayileşme politikalarının bir aracı olarak ithalat kotalarına sıkça başvurmuşlardır.

Kotaların ekonomik etkilerine baktığımızda, kota uygulanan ithal mallarının yurt içi arzı kısılarak malın fiyatının yükselmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Burada önemli olan kota konan malın fiyatında ortaya çıkan artış nedeniyle oluşan “kıtlık rant”ın hangi kesime gideceğidir. Eğer ithal lisanslarını ellerinde bulunduran ithalatçılar kendi aralarında örgütlenerek tekel oluştururlarsa bu rant ithalatçılara gidecektir. Yok, eğer söz konusu malın karşı ülkedeki ihracatçıları, malın dış piyasası üzerinde tam bir denetim sağlayacak biçimde örgütlenerek bu malın fiyatını yükseltirlerse, kıtlık rantı ihracatçı kesime gidecektir. Diğer bir yol olarak da hükümetlerin kota uygulanan malların ithal lisanslarını açık arttırma ile satmasıdır. Bu durumda ise kıtlık rantı devlet hazinesine gider. Uygulamada en çok görülen durum, ithalatında kota uygulanan malların ithal lisansını ellerinde bulunduran ithalatçıların bu malların kıtlığından meydana gelen ranttan faydalandıklarıdır.

Kotalar, tarifelere göre çok daha katı uygulamalardır. Kota uygulanan mallara yurt içinde yüksek bir talep olsa da bu malları ithal etme imkânı yoktur. Gümrük tarifeleri uygulanan mallarda ise o malın ithal fiyatı artsa da yurt içi talep olduğu müddetçe bu malları ithal etme imkânı bulunmaktadır. Kota uygulamasının en önemli sakıncalarından birisi, bu malların yasal yollardan sağlanamayan ithalatının yasa dışı yollarla karşılanmaya çalışılması sonucu, söz konusu malların karaborsacılığının ve kaçakçılığının artmasına neden olmasıdır. Diğer bir sakınca olarak, kotalardan pay almak isteyenlerin bu malların ithal lisansını elde edebilmek için birtakım yasa dışı yollara başvurarak, toplumda gelir dağılımının bozulmasına neden olmaları sayılabilir.

Kotaların yukarıda sayılan ve başkaca sakıncalarından dolayı ithalat kotaları, DTÖ kuralları ile bağdaşmamaktadır. Korumacılığın zorunlu olduğu durumlarda ise DTÖ, tercihini kotalar yerine gümrük tarifelerinden yana kullanmaktadır. Ancak geçmişte, az gelişmiş ülkelere kalkınmalarını sürdürebilmek, gelişmiş ülkelere ise sermaye çıkışlarını önleyebilmek amacıyla DTÖ tarafından kotalar yoluyla koruma izni verilmekteydi. Günümüzde Dünya Ticaret Örgütü kuralları içerisinde üye ülkeler arasında ticarete kota uygulamaları en az seviyeye inmiş durumdadır. Türkiye’de Ocak 1981’de yürürlüğe giren İthalat Rejim Kararı ile ithalatta kotalar azaltılmış, 1984 yılı başında yürürlüğe giren ithalat rejimi ile de kota listeleri tamamen kaldırılmıştır. Böylece kota rantı yok edilmiştir. Sonuçta bir malın yurt içi fiyatı, yaklaşık o malın gümrük çıkış fiyatıyla (CIF fiyat) eşitlenmiştir.³

2.2.1.2. Tarife Kotaları

Tarife kotaları, kotaların bir çeşidi olup ülkeye girecek belirli bir miktardaki veya değerdeki malın vergisiz veya az vergiyle ülkeye girmesi, bu miktarı aşan kısmın ithalatının ise gümrük tarifesine tabi tutulması şeklinde uygulanan bir tarife dışı engeldir. Şöyle ki, X miktarındaki bir ithalatta Z oranında bir tarife uygulanmaktadır. İthalatın X miktarını aşması durumunda ise tarife oranı Z oranından daha yüksek olan (Z+T) gibi bir oran olacaktır. Tarife oranları iki oranla sınırlandırılabilir gibi, birden fazla sayıda ve (n+1) şeklinde artan oranlı tarifeler de uygulanabilir.

Değişik eşiklerdeki miktar kısıtlaması nedeniyle tarife kotalarının tahsisinde, tıpkı ithalat kotalarında olduğu gibi bazı idari zorluklarla karşılaşabilmektedir. Ayrıca tarife kotalarının kimlere tahsis edileceği veya ihracatçılara tahsis edilip edilemeyeceği sorunu da bulunmaktadır. Bir diğer sakınca olarak, tarife kotalarının önceden tahsis edilmemesi durumunda pazara ilk olarak giren ihracatçı ülkeler, daha düşük vergiler dolayısıyla daha avantajlı durumda olacaklardır. Tarife kotalarının tahsis edilmesi durumunda ise belli ülkelerin veya bölgelerin düşük oranlı tarifeye konu olan kotalardan yararlanması söz konusu olabilir. Bu durum tarife kotalarını

³ S.Rıdvan Karluk, **Uluslararası Ekonomi Teori-Politika**, Geliştirilmiş 9.Baskı, Beta Basım A.Ş., Haziran 2009 İstanbul, s. 379.

ellerinde bulundurulana ayrıcalıklı bir durum kazandıracak ve bazı ihracatçı ülkelerin tamamen ticaretten dışlanmasına neden olacaktır.

Tarife kotalarında, kotalar mutlak bir miktar olarak belirlenebileceği gibi, kotaya konu malın toplam ithalatının belli bir oranı şeklinde de belirlenebilir. Ayrıca uygulanan tarifeler spesifik, ad-valorem veya karma tarifeler şeklinde olabilir. Örneğin; Türkiye'nin 1999 yılında ithal edeceği yıllık on bin otomobil için % 10 ad-valorem tarife uygulayıp, bu sınırının aşılması halinde ise on bin adetten sonraki her bir otomobile % 50 ad-valorem tarife uygulaması bir tarife kotası uygulamasıdır. Tarife kotaları, düşük maliyet isteyen tüketicilerle ithal edilen mal ve hizmetlerin maliyetlerinin artmasını isteyen yerli üreticilerin çıkarlarını uyumlu hale getiren iki basamaklı bir tarife uygulamasıdır. Ayrıca tarife kotaları, tıpkı ithalat kotalarında olduğu gibi uluslararası ticaretin hacmini ve dünya refahını azaltıcı bir etki meydana getirmektedir. Son olarak tarife kotalarının, tarifelerin ve kotaların teknik özellikleri yanında her ikisinin de idari güçlüklerini bünyelerinde barındırdıklarını söylemek mümkündür.

2.2.2. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları

Sanayileşmiş ülkelerde yaygınlaşan “*yeni kurumacılık*” akımları kapsamında en çok kullanılan araçlardan birisi “*gönüllü ihracat kısıtlamaları*”(voluntary export restriction)dir. Genellikle ihracatçı durumundaki bir sanayi ülkesi ile ithalatçı durumunda ve çoğunlukla emeğe dayalı bir az gelişmiş ülke (AGÜ) arasında varılan anlaşma sonucunda, ihracat üzerine konulan bir kota niteliğindedir. O nedenle bunlara ihracat kotaları (export quotas) da denir.⁴ Gönüllü ihracat kısıtlamalarında amaç, emek yoğun üretim gerektiren ürünleri üreten yabancı ülkelerin, ihracat mallarına sınırlandırma getirerek onlarla rekabet edemeyen yerli sanayileri korumaktır. Bu tür uygulamalar ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı durumundaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan ikili veya çok taraflı anlaşmalarla hayata geçirilmektedir. Fakat burada genellikle ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkenin, siyasi ve ekonomik baskısı söz konusudur. Örneğin, ABD ile Türkiye arasında sağlanan mutabakat gereği, Türkiye, ABD'ye yapacağı tekstil ve

⁴ Seyidoğlu, a.g.e, s.195.

hazır giyim ihracatını gönüllü olarak belli bir kota ile sınırlandırmaktadır. İhracatçı ülkenin kendi rızası ile ihracatı kısıtlamasından dolayı bu tür anlaşmalara “*gönüllü ihracat kısıtlamaları*” denmektedir.

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, özellikle gelişmekte olan ülkelerin hassas sektörler olarak bilinen tekstil ve hazır giyim üzerine konmaktadır. Ancak gelişmiş ülkeler bu uygulamaları, gelişmekte olan ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu motorlu araçlar, elektronik eşya ve kaliteli çelik gibi sektörlerle de genişletmişlerdir. İhracat kotaları, mal arzını kısıtlayarak ithalatçı ülkede kota uygulanan bu malların fiyatlarının artmasına neden olmaktadır. Bu ise, ithalatçı ülke tüketicilerinin söz konusu malları daha yüksek fiyattan tüketmelerine ve dolayısıyla refah kaybetmelerine neden olmaktadır. Sanayileşmiş ülkelerin bu tür kısıtlamalara gitmelerinin nedenlerinden birisi kendi ülkelerinde işsizlik oluşturmamaktır. Diğer bir neden olarak kotalar, GATT ve DTÖ kurallarına göre yasaklandığı veya belli şartlara bağlandığı için, gönüllü ihracat kısıtlamaları uluslararası ticarete daha çok tercih edilir hale gelmiştir.

Kuşkusuz, yeni sanayileşen ülkelerin dışa açık bir politika izlediği bir dönemde, sanayileşmiş ülkelerin bu gibi önlemlerle iç piyasalarını onların ihracatlarına kapatmaları, sanayileşme açısından çok olumsuz sonuç doğurmuştur.⁵ İhracatçılar açısından gönüllü ihracat kısıtlamalarını cazip hale getiren, ihracat mallarının fiyat artışından kaynaklanan kârları elde etmektir. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, dış ticaret hadleri ve ödemeler dengesi üzerindeki etkileri açısından da, kotalardan farklılık gösterir. İthalatçı açısından gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithal birim fiyatların artmasına ve diğer koşullar eşit kabul edilse de, dış ticaret hadlerinin kötüleşmesine neden olacaktır. Bunun yanında gönüllü ihracat kısıtlaması uygulaması, daha önce rekabetçi bir ortamda çalışan ihracatçıların kartelleşmesine neden olarak, ticaret hadlerinin ihracatçı ülke aleyhine daha da bozulmasına yol açar.⁶

⁵ Seyidoğlu, a.e, s.197.

⁶ Alan L.Winters, **International Econocics**, 4th Edition, Roudledge Press ,London 1991, s.109.

Gerek gönüllü ihracat kısıtlamaları, gerekse pazar düzenleme anlaşmaları, uzun yıllar yaygın bir şekilde uygulanmakla birlikte, günümüzde Dünya Ticaret Örgütü tarafından yasaklanmış olup, belli bir geçiş dönemi süresinin ardından kaldırılacaktır. Çünkü bu uygulama herhangi bir düzenleme veya ülkeler arasında bir anlaşma olmadan da devam edebilir. Nitekim ABD, Japon otomobilleri üzerindeki gönüllü ihracat kısıtlamalarını 1995 yılında kaldırdığında Japon ihracatında uzun yıllar bir artış görülmemiştir. Bunda Japon otomobil ihracatında bir artış olduğu takdirde, yine herhangi bir tarife dışı engele maruz kalınacağı ve iki ülke arasındaki siyasi sürtüşmelere neden olacağı bilinmesi yatmaktadır. Bu konudaki diğer bir hipotez ise uygulanan gönüllü ihracat kısıtlamalarının, Japon otomobil sanayinde bir kartelleşmeye sebep olduğu, bu firmaların kâr azamileştirme amacıyla ihracatı belli bir düzeyde tuttukları ve tekrar rekabetçi koşullara dönülmesinin güç olduğu yönündedir.⁷

İhracat kotalarından bir diğeri de, ihracatı gerçekleştiren ülkenin kendi ihraç mallarına kontrol uygulamasıdır. Ülkeler dünya ekonomisinde gelişmelere göre belli bazı stratejik malların ihracatını yasaklayabilir veya lisansa bağlayabilir. Bu yasaklamanın bir çok ekonomik, siyasi askeri vb nedenleri olabilir. Ayrıca ülkeler yurt içinde kıt olarak üretilen her türlü ham madde, yarı mamul ve mamul mallar ile gıda maddelerinin ihracatına ülke içindeki ekonomik istikrarı korumak adına kısıtlamalar getirebilir.

2.2.3. İthalat Yasakları ve Ambargolar

İthalat yasakları, ithalatı kısıtlamanın en ileri düzeyidir. İthalat yasaklarında bir malın ülkeye girişi tamamen yasaklanmaktadır. İthalatı yasaklamada yerli sanayiye korumak, ödemeler bilançosu açıklarını azaltmak, döviz tasarrufu sağlamak gibi amaçlar yanında kamu sağlığı ve güvenliği, insan hayvan ve bitki sağlığının korunması, genel ahlak kurallarına aykırı maddelerin ülkeye girişinin engellenmesi gibi ekonomi dışı amaçlar da olabilir.

⁷ J. Agdish N Bhagwati ve Diğerleri, **Lectures and International Trade**, Second Edition, The Mit Press, Massachusetts, 1998, s.233.

İthalat yasaklarının, gelir dağılımını bozucu etkisi kotalar ve tarifelere göre daha ağır olur. İthal yasaklanan malların ülke içerisinde üretimi ilk etapta mümkün olmadığından, bu malların fiyatları aşırı derecede yükselir. Bu malların ithalatı yapılmadığından, devletin vergi geliri elde etmesi de mümkün olmaz. İthal yasakları nedeniyle milli ekonomi dış dünyadan soyutlandığı için, iç fiyatların dünya fiyatları ile bağlantısı kesilir ve kaynak dağılımındaki etkinliği de bozarak ihracatın düşmesine neden olur. Günümüzde çok sınırlı sayıda mallara uygulanmakta olup, çoğunlukla ekonomi dışı nedenlerle bu yasaklara başvurulmaktadır. İthalat yasaklarına bir örnek olarak, fillerin neslinin korunması için Avrupa Birliği ülkelerince ham ve işlenmiş fildişi ithalatının yasak olmasını gösterebiliriz. Türkiye’de, 1984 İthalat Rejimi ile “yasak” ve “izne tabi mallar” listesi yayınlanarak, bunların dışında kalan malların ithali serbest bırakılmış, diğer bir deyişle ithal edilebilecek maddeler değil, tersine yasak mallar istisna haline getirilmiştir. Silah, cephane, uyuşturucu maddeler ithali yasak mallar listesine konmuştur. Böylece daha önceki yıllarda hangi maddelerin hangi yollarla ithal edileceğini belirten ve geriye kalan maddelerin ithalatını yasaklayan bir rejimden, ithali yasak malları tek tek belirleyen ve diğer maddelerin ithalini serbest bırakan bir rejime geçilmiştir.

Dış ticareti kısıtlamanın en katı şekillerinden bir diğeri de “*ambargolar*”dır. Ambargoda, ticaret çift yönlü olarak kısıtlanmakta; bir ülkeden mal alınmadığı gibi o ülkeye olan mal satışı da yasaklanmaktadır. Ambargo, yalnızca belirli malların ticaretinde uygulanacağı gibi, bir ülke ile olan tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Bu uygulama çoğu zaman ekonomi dışı nedenlerle tercih edilmektedir. Ambargo, günümüzde ancak Birleşmiş Milletler (BM) kararı ile uygulanmaktadır. Irak’a Körfez Savaşı sonrası uygulanan ambargo buna bir örnektir.⁸ Ambargolar, yalnızca belirli malların ihracının veya ithalinin yasaklanması şeklinde olabileceği gibi bazen tüm ticari ilişkileri de kapsayabilir. Örneğin, ABD’nin Küba ve Kuzey Kore’ye ihracat ambargosu uygulaması, 1974 Kıbrıs Barış Harekâtı sonrası yine ABD’nin Türkiye’ye askeri malzeme satışında uyguladığı ambargolar, bu tür ambargolara örnek olarak verilebilir.

⁸ Ümit Bozacı, **Dış Ticarete Tarife Dışı Engeller:Türkiye-Avrupa Birliği Ticaretinden Örnekleme**, Erciyes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Yüksek Lisans Tezi, Ağustos 2009 Kayseri, s.60.

2.2.4. Döviz Kontrolü

Miktar kısıtlamalarının bir aracı da döviz kontrolü ve kambiyo denetimidir. Bu sistem genellikle ithalat kotaları ile birlikte uygulanır. Kotalar, malların dolaşımını sınırlandırırken döviz kontrolü de döviz işlemlerini sınırlandırır. Genel olarak dövizle ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu kısıtlamalara, yani döviz piyasasına yapılan hükümet müdahalelerine döviz kontrolü denir. Döviz kontrolü uygulamasında serbest bir döviz piyasası yoktur. Her türlü döviz işlemleri hükümet kontrolünde ve izine tabidir. Dış ülkelere bir döviz geliri elde edenler bu döviz belli bir süre içinde getirip merkez bankasına satmak zorundadır. Bu şekilde biriken dövizler hükümetlerin dış ödeme ihtiyaçlarında kullanılmaktadır.

Döviz kontrolü Az Gelişmiş Ülkeler arasında yaygın bir uygulama alanı bulmuştur. Bunun birinci nedeni, ithalatı kısmanın dış ödeme açıklarında kullanılabilen bir araç olarak görülmesidir. İkinci nedeni ise, bu önlemlerle ithalat hacminin mutlak olarak kısıtlanabilmesi, mevcut döviz rezervlerinin çeşitli dış ödeme ihtiyaçları arasında belli bir öncelik sırasına göre dağıtılabilmesidir. Son olarak, ülkeden sermaye ihracını doğrudan önleyen bir araçtır. Bir ülkeden sermaye çıkışı olması, o ülkenin ödemeler bilançosunu olumsuz olarak etkilemektedir. Büyük dünya depresyonu sırasında sistemin ilk kez uygulanmaya başlaması böyle bir nedene dayanıyordu.⁹ Türkiye’de 24 Ocak 1981’de uygulamaya konan kararlar sonrası 1989 yılında, Türk parasının kıymetini koruma kanununu düzenleyen 32 sayılı kararda yapılan değişikliklerle, Türk parası yabancı paralar karşısında konvertibil hale gelmiş ve Türk lirası ve yabancı dövizlerle ticaret yapmak ve bu dövizleri bir tasarruf aracı olarak bulundurmak, alıp-satmak ve saklamak suç olmaktan çıkmıştır.

2.2.5. Çoklu Kur Uygulaması

Bu sistem çeşitli mal ve hizmet ticaretinde farklı farklı döviz kurlarının uygulanmasına dayanır. Örneğin, bazı malların ithalatında yüksek döviz kurundan işlem yapılırken, bazı malların ithalatında daha düşük kurlardan işlem yapılması bu uygulamaya bir örnektir. Bu uygulamanın en basit şekli ikili kur sistemidir. Burada

⁹ Yasemin Dalkıran, **Tarife Dışı Engeller ve AB ve Türkiye’de Uygulamaları**, Gümrük Uzmanlık Tezi, Ağustos 1998, Ankara, s.22-23.

birisi düşük düzeyde tutulan resmi kur ve diğeri de serbest piyasada oluşan ve değeri yüksek olan piyasa kuru olmak üzere iki farklı kur uygulanır. İthalatta, zorunlu tüketim maddeleri, hammaddeler ve ara mallar ile ihracatında ve piyasaya sürümünde herhangi bir sorunla karşılaşılmayacak geleneksel tarım ürünleri, değeri düşük resmi kura tabi tutulur. Bu ürünler dışında kalan ürünler ise yüksek serbest piyasa kurundan işlem görür.

Uygulamada çoklu kur sistemi oldukça karmaşık bir şekil alabilmektedir. Bunun en aşırı örneği ise, dış ticaretteki hemen her işlem grubuna farklı bir döviz kuru uygulanmasıdır. Bu uygulamada tarım ürünlerine, sanayi ürünlerine, turistik ödemelere ve işçi dövizlerine uygulanan döviz kurları farklı olmaktadır. GATT ve DTÖ kurallarına göre bu sistem, dış ticarete mallar arasında ayrımcılığa yol açtığı için kabul edilmemektedir.

2.3. Mali Nitelikli Engeller

İthalat ve ihracatın miktarını kısımaya yönelik müdahalelerden olan kotalar, fiyat mekanizmasının işleyişinde etkili olurken, miktar kısıtlamalarından farklı olarak mali nitelikte olan tarife dışı engeller, fiyat mekanizmasının işleyişini bozmaksızın ithalatın kısıtlamasında veya ihracatın arttırılmasında kullanılabilmektedir.

Daha çok ithalatı kısımaya yönelik olan bu araçlar, gümrük tarifelerinde olduğu gibi fiyat mekanizması yoluyla etkisini göstermektedir. Bir başka deyişle, ithal mallarının fiyatını pahalılaştırarak toplam talebi yabancı mallardan yurt içi mallara kaydırmaktadır. Böylece bu araçlar yerli üretimi arttırıcı ve ithalatı kısıtıcı etki yapmaktadır. İhracat sübvansiyonları ve çoklu kur uygulamaları gibi mali nitelikli tarife dışı engeller ise, hem ihracatın kısılmasına hem de ithalatın teşvik edilmesi amacıyla hizmet etmektedir.

2.3.1. Üretim Sübvansiyonları

Devletlerin uyguladığı tarife dışı engellerden bir diğeri de üretim ve ihracat sübvansiyonlarıdır. Devlet, ithalata rakip olan sanayileri dış rekabetten korumak için bu endüstrilere bir takım mali imkânlar sağlamak suretiyle bu sanayi dallarını

sübvansiyon etmektedir. Başka bir deyişle bir sanayi dalının belli bir hacme ulaşmasını sağlamak amacıyla devlet, bu sanayi dalına tarife veya kota koymak yerine sübvansiyonlarla destekleyebilir. Gümrük tarifeleri ve kotalardan farklı olarak sübvansiyonlarla korunan bir mal, yurt içinde serbest dünya fiyatından satılır. Dolaysız sübvansiyon durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerindeki yurt içi maliyet arasındaki fark kadar hazineden bir ödeme yapar. İç piyasada mal düşük dünya fiyatları düzeyinde satıldığı için, sübvansiyonlar tüketici refahını azaltıcı etki yapmaz. O bakımdan gümrük tarifeleri ve kotalarla yapılan koruma gibi herhangi bir tüketim maliyeti ortaya çıkmaz. Sübvansiyonlar, bu yönüyle kotalar ve tarifelere göre üstün tutulurlar.¹⁰

Bu üstünlüklerine rağmen sübvansiyonlar, devlet bütçesinden yapılan ödemelerden yani halkın ödediği vergilerden karşılandığı için yüksek oranda bir kabul görmez. Bu tip ödemeler bazen de halkın ödediği vergilerin verimsiz alanlara aktarılmasına neden olabilmektedir. Bununla birlikte özellikle az gelişmiş ülkelerde sermaye birikimini hızlandırmak ve iktisadi kalkınmayı özendirmek amacıyla üretim sübvansiyonlarına yaygın olarak başvurulmaktadır. Örneğin, ülkemizde uygulanan yatırımları özendirme önlemleri bir dolaylı ve dolaysız sübvansiyon niteliğindedir. Bunlar arasında yatırım indirimleri, bol ve ucuz kredi sağlanması, gümrük vergisi muafiyeti, ucuz fabrika arsası temini gibi teşvikler yer almaktadır. Gelişmiş ülkeler 1970 ve 1980'lerde rekabet gücü düşük birtakım yurt içi endüstrilerini ve tarım kesimlerini, emek-yoğun ihracat mallarından korumak için sübvansiyon uygulamalarına yoğun bir şekilde başvurmuşlardır. Ayrıca AB'nin ortak tarım politikası çerçevesinde tarım kesimine verdiği sübvansiyonlar eskiden beri AB ile ABD arasında önemli bir anlaşmazlık konusu olmakta ve GATT ve DTÖ'nün başta gelen gündem maddelerinden birisini oluşturmaktadır.

¹⁰ Seyidoğlu, a.g.e, s.202.

2.3.2. İhracat Sübvansiyonları ve Telafi Edici Vergiler

Mali nitelikli dış ticaret müdahale araçlarından birisi de ihracat sübvansiyonlarıdır.¹¹ İhracat sübvansiyonları, firmalara belli bir malın ihracatı karşılığında devlet tarafından yapılan dolaylı ve dolaysız ödemelerdir. Burada önemli olan sübvansiyonun bir malın yurt içi üretiminin tümüne değil, o malın ihraç edilen kısmına uygulanıyor olmasıdır. Böylece üretici firmalar, yurt içi satışlarından daha çok yurt dışı satışlara yöneleceklerdir. Bu amaçla yapılan sübvansiyonlar çeşitlidir. Bunlar arasında ihracatçıya vergi iadesi, dolaysız prim ödemesi, ihracata dönük üretim yapan sanayilere ucuz kredi ve ucuz girdi verilmesi, ihraç mallarını satın alacak yabancı ithalatçıya uygun şartlarda kredi sağlanması gibi önlemler sayılabilir.

Bütün bu teşviklerle ihracatçıya ihracatın karşılığı olarak milli para cinsinden daha fazla ödeme yapılmış ya da malın birim üretim maliyeti düşürülmüş olur. Her ikisi de ihracatın kârlılığını arttırır. İhracat sübvansiyonları, ihracat malını imal eden üreticilerin, birim başına sağladığı fiyatı yükselterek üretimin yurt içi piyasadan yurtdışı piyasalara kaymasını sağlar. Günümüzde ihracatın özendirilmesine yönelik olarak tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler tarafından yoğun olarak çaba harcamaktadırlar. Örneğin, Avrupa Birliği ve özellikle Fransa Airbus uçaklarına, Japonya bilgisayar teknolojisi ürünlerine büyük ölçüde sübvansiyonlar vermektedir. GOÜ'ler ise kalkınmalarını ihracata dayalı bir sanayileşme ve büyüme modelinde gördükleri için, kendi mali imkânları ölçüsünde ihracatlarına sübvansiyonlar sağlamaktadırlar.

İhracatçı ülkeler tarafından ihracat sübvansiyonları sonucu üretimini kısmak zorunda kalan ve gelirlerinde azalma olan ithalatçı ülkelerdeki üreticilerin, bu ucuz ithalat karşısında koruyucu politikalar uygulaması yolunda hükümetlere baskı yapması doğaldır. Sanayi ürünleri üzerindeki ihracat sübvansiyonları, GATT tarafından yasaklanmıştır. GATT, ihracat sübvansiyonundan zarar gören ithalatçı ülkelerin, bunu ispatladıkları takdirde ithalat üzerine “*telafi edici vergi*” koymalarına imkan tanımaktadır.

¹¹ Paul Krugnan and Maurice Obstfeld, **International Economy Theory and Policy**, “4th Edition, Addison Wesley, New York 1997, s.197.

Olaya dünya refahı açısından baktığımızda ise, ihracat sübvansiyonunun ardından uygulanan bir telafi edici vergi uygulamasının dünya refahını arttırdığı söylenebilir. Telafi edici vergi, sübvansiyon uygulamasının üretim ve tüketimde yol açtığı etkinsizlikleri ortadan kaldırmak suretiyle dünya refahını artırıcı bir etkiye sahiptir. Çünkü sübvansiyon uygulamaya başlandığında ihracatçı ülkenin yüklendiği maliyet, ithalatçı ülkenin sağladığı yararı aşmaktadır.¹² Telafi edici vergi uygulaması ise bu durumu tersine çevirici yönde bir etkiye sahiptir.

İthalatçı ülkeler üzerindeki olumsuz etkilerine rağmen ihracat sübvansiyonlarına karşı telafi edici vergi uygulanmasındaki sebep, diğer ülkenin ihracat sübvansiyonu karşısındaki politik tavrını değiştirmeye zorlamak olabilir.¹³ Gerçekten de telafi edici vergiler, aslında uygun araçlar olmamaları ve refah azaltıcı etkilerine rağmen, karşı ülkeleri ihracat sübvansiyonlarına başvurmaktan caydırabilir. Fakat bu konuda çok başarı sağlanamamıştır. Çünkü birçok ülke (telafi edici vergiler uygulayan ülkeler dâhil), az ya da çok ihracat sübvansiyonu uygulamasına başvurmaktadır. Günümüzde DTÖ, dış ticarete haksız rekabete yol açan sübvansiyonları yasaklamış olmasına rağmen sübvansiyonlar, dış ticarete en çok tartışılan konuların başında gelmektedir. Ülkeler, DTÖ kurallarına aykırı bir sübvansiyonlu ürün ithalatı ile karşılaşılırsa, sübvansiyonun etkisini gidermek için telafi edici vergi uygulamasına gidebilir.¹⁴ Telafi edici vergi uygulaması, gümrük birliği anlaşmasının bir gereği olarak ülkemizde de uygulanmaktadır.

2.3.3. İhracat Vergileri

Malların ihracından çeşitli isimler altında alınan vergilerdir. Diğer araçlardan farklı olarak bu vergilerin amacı, ihracatı sınırlandırmaya yöneliktir. Gelişmiş ülkelerde fazla kullanılmamakla birlikte gelişmekte olan ülkelerde oldukça yaygındır. Örneğin, Gana’da kakao, Brezilya ve Kolombiya’da kahve, Pakistan’da jüt, Burma ve Tayland’da pirinç, Sri Lanka’da çay, Malezya’da kalay ihracatında bu

¹² Krugman and Obssfeld,a.g.e, s. 198.

¹³ Alan Deardof ,R. Stern,”Measurment of Non Tariff Barriers”, **OECD Economic Department Working Papers**, No.179, Paris,1997,s. 32.

¹⁴ Karluk,a.g.e, s.385-386.

tür vergiler alınmaktadır. Ülkemizde, bir zamanlar fındık ve pamuk ihracatında uygulanmış olan fon kesintisi bu tür uygulamalara bir örnek olabilir.¹⁵

İhracattan vergi alınması hazineye gelir sağlamak, ham maddelerin yurt içinde işlenmesini özendirmek, doğal maddelerin arzını korumak, ticaret hadlerini ülke lehine etkilemek gibi nedenlere dayanabilir. Az gelişmiş ülkelerin ihracattan vergi almalarının nedeni daha çok hazineye gelir sağlamaktır. Ayrıca dünya ihracat piyasalarında önemli bir yere sahip olan ülkeler ticaret hadlerini geliştirmek için ihracat vergilerini bir araç olarak kullanabilir. Çünkü ihracat vergisi, dış pazarda kıtlık yaratarak o ihraç ürününün dünya fiyatını yükseltici bir etki yapar. Ancak çoğu tarım ürünlerinde ciddi oranda talep esnekliği olduğundan (Örneğin; kahve fiyatları yükseldiğinde tüketicilerin çaya yönelmesi gibi), ticaret hadlerini yükseltmek amacıyla ihracat vergisi koyan ülkeler, gerçekte ihracat gelirlerinin azalması ile karşı karşıya kalabilmektedirler.

2.3.4. Ayrımcı Devlet Satın Alımları

Hemen her ülke, devlet kuruluşlarının ihtiyaç duyduğu mal ve hizmetlerin yerli kaynaklardan karşılamak için birtakım mevzuat düzenlemeleri yapar. Çünkü devlet, mal ve hizmet alımlarında önemli bir yere sahiptir. Devlet satın alımlarında yerli ve yabancı firmalar arasında ayrım yapabilir. Devletin yerli firmalar lehine bu tür tercihi, uluslararası mal ve hizmet akımını etkileyerek uluslararası ticarete dolaylı bir müdahale anlamı taşımaktadır.

1933 yılında ABD’de çıkartılan Amerikan Malı Satın Al (Buy American) yasası, ayrımcı devlet satın alımları konusunda tipik bir örnektir. Bu yasa Amerikan kamu kuruluşlarının yapacağı ihalelerde dünya fiyatlarına göre % 12’ye kadar daha pahalı olmadığı sürece, yerli malının tercih edilmesi zorunluluğunu getirmektedir. Ayrıca bu yasa, savunmayla ilgili projelerde yerli firmalara % 50’ye varan avantajlar sağlamaktadır. Benzer uygulamalar AB, Japonya ve diğer birçok ülkede bulunmaktadır. Ancak, çoğu ülke ayrımcı devlet alımlarını ABD’de olduğu gibi bir yasa ile düzenlemek yerine, yabancı mallara dolaylı engeller çıkararak

¹⁵ Seyidoğlu, a.g.e, s.205.

uygulamaktadır. Örneğin, çoğu kez büyük kamu ihalelerinde yerli firmalara öncelik verilir, ya da yabancı firmaların yerli firmalar ile ortaklık kurması şartı getirilir.

Ayrımcı devlet satın alımları, 1979 GATT Tokyo görüşmelerinde tarife dışı engel olarak kabul edilerek, GATT’da bu konuya ilişkin bir düzenleme yapılmıştır. GATT satın alma kodu (GATT Procurement Code) adı verilen bu anlaşma ile katılımcı ülkeler hükümet ihalelerinde birbirlerine eşit yaklaşımda bulunmayı taahhüt etmişlerdir. ABD, Kanada, Japonya ve Batı Avrupa ülkeleri bu anlaşmaya imza atmışlardır. Diğer taraftan bu anlaşmaya göre ülkeler, kendi ülkeleri açısından önem arz eden bazı kamu alımlarını sözleşmenin dışında tutmuşlardır. Uruguay görüşmelerinde daha ileri hükümler getiren bir anlaşma imzalanmış “*satın alma kodunun*” yerini, “*devlet satın alımları anlaşması*” (Government Procurement Agreement) almıştır. Bu anlaşmaya göre, üye ülkelerde açılan kamu ihalelerine tüm üye ülke firmalarının eşit şartlarda katılmaları kabul edilmiştir. Yalnızca anlaşmaya imza atan ülkelere ve anlaşmada belirlenen ürünlere uygulanacaktır.

2.3.5. Değişken Nitelikli Vergiler

İthalatla rekabet eden yerli endüstrileri korumak için başvuru yollarından birisi de, değişken nitelikli veya fark giderici vergiler olarak da adlandırılan vergilerdir. Doğrudan sonuçları bakımından ithalat kotalarına benzeyen bu vergiler, daha çok tarım kesimi için kullanılır. Burada hükümetler, korumak istedikleri üreticiler için iç fiyatları yüksek olarak belirlerler. Belirlenen bu fiyatlar minimum ithal fiyatını oluşturur. İç piyasada belirlenen bu fiyatı geçerli kılabilmek için söz konusu malın ithalatında, ithal fiyatı ile iç fiyatlar arasındaki fark kadar bir fark giderici vergi (variable levy) uygulatırlar. Değişken nitelikli vergi, asgari ithal teklif fiyatını, belirlenen iç fiyat oranına ulaştırmak için her gün yeniden hesaplanacağı gibi, üçer aylık süre için de hesaplanabilir.¹⁶

Doğaldır ki ülke, serbest ticaret koşulları altında, düşük dünya fiyatından ithalata izin verirse, yurt içi üreticiler için belirlediği yüksek fiyatları uygulama olanağı kalmaz. O nedenle fark giderici vergi uygulamasına gidebilir. Yani içeride

¹⁶ Winter, a.g.e, s.119.

belirlenen destekleme fiyatı ile ondan düşük ithal fiyatı arasındaki fark tutarında ilgili malın ithalinden bir vergi alınır.¹⁷ Bu vergilerin ithalatı kısıcı etkisi kesindir. Yabancı ihracatçılar dış piyasa paylarını arttırmak için ihraç fiyatlarını düşürdüğü zaman, bu durumda ithalatçı ülke düşürülen fiyat ölçüsünde “*fark giderici vergi*” alırsa, düşük fiyatlı ithal mallarının, ithalatçı ülkeye girmesi kesin bir şekilde önlenmiş olur.

Değişken nitelikli vergilerin en tipik uygulaması AB’nin ortak tarım politikasında görülür. AB bu politikalar çerçevesinde, kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek yurt içi destekleme fiyatları belirler. Daha sonra dünya fiyatlarını bu yüksek fiyatlara eşitlemek üzere, değişken nitelikli fark giderici vergi uygulamasına başvurur. Bu önlemler ucuz fiyatlı yabancı malların AB’ye girmesini önler.¹⁸

2.3.6. İthalattan Alınan Diğer Vergiler ve Fonlar

Gümrük vergilerine eşdeğer ithalat vergileri de bir tarife dışı kısıtlamadır. Türkiye’de 1993 yılına kadar belediye hissesi, damga vergisi, destekleme ve fiyat istikrar fonu, kaynak kullanımı destekleme fonu, maden fonu, ulaştırma alt yapıları resmi gibi çok sayıda gümrük vergisine eşdeğer vergi uygulanmıştır. GATT döneminde bu tür vergilere, ancak bir hizmet karşılığı tahsil edilmeleri ve ayrımcılık yapılmaması şartıyla izin verilmiştir. Bu sebeple damga vergi için GAAT’dan uzun süre “waiver” alınmış, diğer bazı vergiler ise 1993 yılı başında tek vergiye dönüştürülerek tarife konsolidasyonuna dâhil edilmiştir. Konut fonu ise, Türkiye’nin AB ile gümrük birliğini 1996 yılı başında gerçekleştirmesi sonucunda, AB ülkeleri için sıfırlanmıştır. Gümrük birliğinden sonra, vergi etkisi doğuracak fon uygulamalarına son verildiğinden, yerli üretici AB karşısında ancak kalite standardı ve gözetim gibi mevzuata dayalı yollarla korunabilmektedir.¹⁹

Ülkeler arasındaki vergi farklılıkları ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerini olumsuz yönde etkilemektedir. Örneğin, ABD’deki firmaların ihracat gelirleri ya da ülke içi gelirleri üzerinden vergilendirilmesi durumunda, buna karşılık AB’deki

¹⁷ Seyidoğlu, a.g.e, s. 204.

¹⁸ Bozacı, a.g.e, s .69.

¹⁹ Karluk, a.g.e, s. 384-385.

firmaların ihracat gelirleri üzerinden vergilendirilmemeleri durumunda ABD firmaları, AB ülkelerine yaptığı ihracatta vergi öderken, ABD piyasasına satış yapan AB firmaları vergi ödemeyecektir. Bu tür farklı vergilendirme uygulamaları nedeniyle piyasalarda AB firmaları, ABD firmalarına göre daha avantajlı duruma gelecektir.

2.3.7. İthalat Teminatları

Bir diğer tarife benzeri önlem de ithalat teminatlarıdır. İthalat teminatında ithalatçı, ithal edeceği mal bedelinin belli bir oranını ithalattan önce teminat olarak yetkili bir bankaya yatırır. Bu teminatlar, ithal malı ülkeye gelinceye kadar yetkili bankalar veya merkez bankasında bloke edilir. Böylece ithalatçı, elindeki likiditenin bir kısmını ithalat teminatı olarak bankaya yatırdığı için ithalata ayıracağı fonlar azalır. Ayrıca atıl hale gelen bu fonlardan faiz geliri de elde edemez. Bu fonların bankaya bloke edilmesi, piyasada para arzını azaltacağı için ekonomide deflasyonist bir etki yapar. Bunun sonucu olarak da genel talep hacminde düşüş ile birlikte ithal mallarına olan talep de azalır ve ithalat hacmi küçülür. Türkiye, ithalatta teminat alınmasını geçmişte uygulamışsa da, daha sonra bu uygulamayı yürürlükten kaldırmıştır.

2.3.8. Mali Nitelikli Diğer Engeller

Diğer mali nitelikli tarife dışı önlemler arasında, ihracat monopollerinin meydana getirdiği uluslararası fiyat farklılaştırması veya ihracatçı ülkelerin dampingli mallarını ihraç etmeleri sonucu ortaya çıkan dampingli ihracat mallarına karşı, ithalatçı ülkeler tarafından uygulanan hükümet politikaları ve anti-damping vergilerini sayabiliriz. Anti-damping vergilerinden ileride ayrıntılı olarak bahsedileceği için şimdilik üzerinde daha fazla durulmayacaktır.

Bu tür mali nitelikli tarife dışı engeller arasında; halen Türkiye’de ithalatta bazı mallardan alınan ek mali yükümlülükler, ilave (ek) gümrük vergileri, gözetim fiyatı uygulaması, referans kıymet uygulamaları, belli malların ithalinde kayıt belgesi aranması gibi uygulamalar sayılabilir. Konumuz içerisinde yer alan Türkiye’de üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında halen yürürlükte olan, ilave (ek)

gümrük vergisi alınması uygulamasından, tezin üçüncü bölümde ayrıntılı olarak bahsedilecektir.

2.4. Tarife Dışı İdari ve Teknik Engeller

Mali engellerden farklı olarak bu engellerin tespit edilmesi oldukça güçtür. Ayrıca idari ve teknik engellerin ekonomik etkilerini kısmi ve genel denge analizleriyle belirlemek imkânı yoktur. Bu engellerin asıl amacı, uluslararası ticareti engellemek olmamakla birlikte, ticaret tarafları arasında şeffaflığı bozarak belirsizlik oluşturup ithalatı kısıtlayabilmektir. Bu tür uygulamaların her ithalatçı ve ihracatçı üzerindeki etkileri farklı olacağı için, bu etkileri kantitatif olarak belirlemek güçtür. R. Baldwin'ın de belirttiği gibi, “ekonomik etkilerini ölçemiyor olmak, onların kullanımını azaltmamak için bir mazeret olamaz”²⁰.

Bu engeller çeşitli şekillerde ortaya çıkabilmektedir. Gümrüklerdeki değerlendirme prosedürü, ithalat lisansı uygulaması, menşe kuralları ve sevk öncesi muayene gibi idari nitelikte olabileceği gibi, çevre ve sağlık yönünden ürünlerin güvenli kullanımına standartlar ve teknik düzenlemeler getirilmesi şeklinde uygulamalar da olabilmektedir. Bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etkide bulunan bu gibi idari ve teknik engeller, yerli üreticiyi dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturduğundan, bu gibi engellere *görünmez engeller* veya *gri engeller* de denmektedir. Günümüzde bu gibi görünmez engellerin sayısında önemli bir artış olmuştur.

İdari ve teknik engellerin GATT çerçevesinde ele alınması ilk olarak, GATT Tokyo görüşmeleri sırasında gündeme gelmiş, daha sonra Uruguay görüşmelerinde önemli bir tartışma konusu olmuştur. Fakat bu tür görünmez engellerle mücadele etmek, tarifeler ve kotalarla mücadele etmekten daha zordur.

2.4.1. İthal Lisansları

İthal lisansları, esasen kota sisteminin bir parçası olarak uygulanmaya başlanmıştır. İthal lisansı, kota uygulanmakta olan veya ithali izne bağlı mallardan

²⁰ Robert Baldwin, **Non Tariff Distortions of International Trade**, The Brookings Institutions, Washington DC, 1970, s.133.

belirli bir miktarda ithal edilebilmesini sağlamak amacıyla ithalatçılara verilen belgenin adıdır. İthalat lisanslarına daha çok kotaların ve ithalatta gözetim önlemlerinin kontrol edilmesini sağlanmak amacıyla başvurulmakla birlikte, ihtiyari olarak tamamen istatistiki veri toplamak amacıyla uygulandığı da görülmektedir.²¹ Gerçekte ise ithal lisansları bürokratik bir işlem olup, ithalat prosedürünü daha da karmaşık hale getiren idari bir yükür.

Bu uygulamayla ilgili olarak İsviçre’de, ekonominin ve toplumsal ahlakın korunması ve bazı tekstil ürünlerinin fiyat kontrolünün sağlanması gibi amaçlarla, ithalatı kontrol altına alınmak istenen mallara uygulanan ithal lisanslarını örnek olarak verebiliriz. Ülkemizde 2008’den önce, Çin’den gelen tekstil ürünlerine uygulanan kotalar nedeniyle tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında ithal lisansı almak zorunluydu. Günümüz de ise ithal lisansları daha çok insan, çevre ve bitki sağlığını korumak amacıyla ülkeler tarafından istenmektedir.

2.4.2. Gümrük Kıymetinin ve Tarifesinin Belirlenmesi Prosedürü

Gümrük değerlendirme ve sınıflandırma prosedürü, ithal edilecek yabancı malların vergi matrahına esas gümrük kıymetinin ve eşyanın yer aldığı gümrük tarife istatistik pozisyonun belirlenmesi işlemlerini ifade etmektedir. Bu işlemler bazen bir tarife dışı görünmez engel olarak kullanılmaktadır. Bir malın tarifesinin, olması gerekenden daha yüksek vergiye tabi bir gümrük tarife istatistik pozisyonunda sınıflandırılması veya bir malın gümrük kıymeti olarak, malın faturasında yazılı gerçek kıymetinden daha yüksek bir değer biçilmesi durumlarında, o malın ithalatında tarife dışı bir engelle karşılaşmaktadır. Uluslararası ticarete bu tür keyfi uygulamaları engellemek amacıyla GATT ve DTÖ, eşyanın gümrük kıymetinin ve gümrük tarifesinin belirlenmesi ile ilgili kesin kurallar koymuştur.

Gümrük sınıflandırma prosedürü, gümrük değerlendirme prosedürüne göre daha sorunsuz işlemektedir. 1948’de GATT’ın yürürlüğe girmesinin ardından

²¹ D.Aykut Seymen, **Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi**, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir 2000, s. 147

yaklaşık olarak 40 yıl uygulamada kalan kodlama sistemi, Brüksel Tarife Numanklatörü (Bruksels Tariff Nomenclature) ve Gümrük İşbirliği Numanklatörü (Costum Cooperation Council Nomenclature) olmuştur. Bu Numanklatör üç kez değişse de, zamanla teknolojik gelişmeler sonucu ortaya çıkan mal çeşitlerine cevap veremez duruma gelmiştir. 1973 yılından itibaren Gümrük İşbirliği Konseyi gözetiminde, Armonize sistem çalışmaları başlamış ve bu çalışmalar sonunda Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi (Harmonized Commodity Description and Coding System), Uluslararası Sözleşmesi ile onun eki olan Armonize Sistem Numanklatörü kabul edilmiştir. Avrupa Topluluğu bu Numanklatörü 1.1.1988'den, Türkiye ise 1.1.1989 tarihinden itibaren benimsemiştir. Gümrük İşbirliği Konseyi 1994 tarihinden sonra, Dünya Gümrük Örgütü'ne (World Customs Organizations-WCO) dönüştürülmüştür.²²

Gümrük değerlendirme ve sınıflandırma prosedürü, halen ülkemizde de ithalat sırasında devlet ile ithalatçılar arasında çıkan ihtilafların başta gelen kaynağından birisini oluşturmaktadır.

2.4.3. İthalatta Menşe Kuralları

Menşe kuralı, bir ürün veya üreticinin üretildiği ülkeyi belirlemek için konan bir kuraldır. Diğer bir deyişle bir eşyanın üretildiği ülke o eşyanın menşei ifade eder. Menşe kuralları, özellikle gümrük tarife ve vergi oranlarının belirlenmesinde ve dış ticaret rejimi hükümlerinin uygulanmasında çok önemlidir. Örneğin aynı eşyadan bir ülke menşeli olana yüksek gümrük vergisi uygulanırken, başka bir ülke menşeli olana daha düşük bir gümrük vergisi uygulanabilmektedir.

Malların menşei ile ilgili çok taraflı anlaşmalar mevcuttur. Brüksel'de Dünya Gümrük Örgütü tarafında yürütülen Kyoto Konvansiyonu olarak bilinen menşe kurallarına ilişkin yegâne sözleşme, 1974 Gümrük İşlemlerinin Uyumlaştırılması ve Basitleştirilmesi Sözleşmesidir. Bu sözleşme, sadece bir ülkede üretilip o ülke menşeiine sahip olan, muhteviyatında hiçbir ithal malzeme bulunmayan 10 çeşit malzemenin listesini vermiştir. Eğer malın üretim sürecine iki ya da daha fazla ülke

²² Sübidey Togan, "1980'li Yıllarda Türk Dış Ticaret Rejimi ve Türk Dış Ticaretinin Liberalizasyonu", **Türk Eximbank Araştırma Dizisi:1**, Ankara, s. 32.

girmişse, sözleşmeye göre malın menşei, malın niteliğini belirleyecek ölçüde belirgin en son değişikliğin yapıldığı ülke olarak ifade edilmiştir. Malın menşei belirlmek için yapılan araştırmada, malın tarife başlıklarındaki değişimler, son işlem gördüğü ülkede kazandığı katma değer, işlem sırasında kullanılan malzemeler gibi belirli kıstaslar kullanılmaktadır.²³

Menşe kurallarındaki belirsizlik, ülkelerin uygulamaları ve malın menşei belirleyen kurallar arasındaki farklılık, bu kuralların bir ithalat engeli olarak kullanılmasına neden olmaktadır. Örneğin ABD'nin, AB'den ithal ettiği kumaşları ele alacak olursak; bu kumaşların AB'ye Çin'den ithal edilip, Avrupa Birliği üyesi bir ülkede boya ve baskı işlemine tabi tutulması, bu kumaşların AB menşeli olduğu anlamına gelmez. Çünkü nihai malın katma değerinin büyük kısmı Çin'de üretilmiştir. Bu malın AB'den ABD'ye ihraç edilmesi durumunda, ABD'nin Çin'e uyguladığı ithalat kotası etkisiz hale getirilmiş olacaktır. Fakat burada hükümetler, gerçekte böyle bir durum var olmadığı halde, keyfi olarak menşe kurallarındaki belirsizlikten yararlanarak bu kuralları bir tarife dışı engel olarak da uygulayabilmekte ve ithalatı kısıtlayabilmektedir. Nitekim Augier Gasiorek ve Lai-Tong'in 2004 tarihli menşe kurallarının uluslararası ticaretin akışına etkilerini inceleyen çalışmaları göstermektedir ki, menşe kuralları ticareti kısıtlayıcı etki yapmaktadır ve bu etki üreticilerin ticaretinden çok, aracılardan yapılmakta olduğu ticarete kendini göstermektedir.²⁴

2.4.5. Sevk Öncesi İnceleme

Sevk öncesi inceleme, ihraç edilmek istenen bir malın kalite, miktar ve değer olarak uygunluğunun ihracatçı ülke veya uluslararası denetim şirketleri tarafından, henüz mal sevk edilmeden ihracatçı ülke topraklarında test edilmesidir.

Dış ticarete mallar gümrüklerden geçerken mal ile ilgili bilgilerin faturalarında tam ve doğru olarak gümrüğe bildirilmesi bir zorunluluktur. Malların faturalarında, malın değeri veya cinsinde herhangi bir uyumsuzluk olması durumu, bu malların gümrüklerden çekilmesini geciktirmekte ve bu durum dış ticaret işleminin

²³ Bozacı, a.g.e, s. 73-74.

²⁴ Patricia Auger ve Diğerleri **The Impact of Rules Origin on The Trade Flow**, 2004, s.12.

maliyetinin artmasına neden olmaktadır. Özellikle AGÜ'lerde, altyapı eksiklikleri bu incelemelerin uzun sürmesine neden olmaktadır. Bu nedenle ithalatçı ülkeler, bu malların değerinde herhangi bir uygunsuzluğun olup olmadığının tespiti için daha ihracat aşamasında uluslararası kuruluşlara başvurumaktadırlar. Böyle bir uygulama da sevk öncesi incelemeye bir örnek teşkil etmektedir.

Bazen sevk öncesi inceleme, ithalatı engellemek amacıyla da yapılmaktadır. İhracatçılar açısından bu tür uygulamalar malın sevkini geciktirmekte ve ihracatçıyı caydırarak malını daha düşük fiyattan satmasına neden olmaktadır. Sevk öncesi incelemeler, hükümetler tarafından yapılabildiği gibi, ticari taraflar arasında da yapılmaktadır. İthalatçılar tarafından talep edilen incelemeler daha çok malın kalitesini kontrol amacını güderken; hükümetler tarafından talep edilen incelemelerde asıl amaç, malın gerçek değer ve miktarını tespit etmektir. İthalatçı ülkeler, vergi kaybına uğramamak için, ihracatçı ülkenin malın fatura değerini düşük göstermesini engellemek amacıyla bu incelemeleri yapmaktadırlar.

2.4.6. Görünmeyen Engeller

İthal hacmini doğrudan etkileyen bütün idari ve teknik düzenlemeler görünmeyen engellerdir. Günümüzde özellikle gelişme yolundaki ülkelerin hızla sanayileşme arzuları, bu ülkelerin dış ticaret üzerindeki denetimlerinin artmasına neden olmuştur. Gelişmiş ülkelerin de dış ticareti düzenleme ve yönlendirme çabalarının yoğunlaşması, görünmeyen dış ticaret engellerinin çoğalmasına neden olmuştur. Görünmeyen dış ticaret engellerinin uygulamada çok çeşitleri vardır. Paketleme ve etiketlemeye ilişkin düzenlemeler, sağlıkla ilgili kurallar, kalite standartları, sanayi standartları (ISO 9000 serisi gibi), gümrük işlemleri ve bu işlemlerle ilgili formaliteler, ulusal standart düzenlemeleri, lisanslar, menşe şahadetnameleri, sınırındaki bürokratik işlemler, çeşitli sebeplerle konan ambargolar görünmeyen dış ticaret engellerine örnektir.²⁵

²⁵ Igno Walter. "Non-Tariff Obstacles to Trade Among Industrial Countries: Some Preliminary Evidence", *Economia Internazionale* Vol.25 1972; Andrew I. Millington and Brian Tbayliss, "Non-Tariff Barriers and U.K. Investment in the European Community", *Journal International Business Studies*, Vol.22, NO.4, 1991, s. 695-710.

Bu kapsamda Avrupa Birliği, korumacı bir dış ticaret politikası izleyerek, sağlık kodlarında 1994 yılında bir düzenleme yapmış ve havucu, meyve kapsamına, benzer şekilde kara salyangozunu da balık kapsamına almıştır. Bۆylece, Avrupa kara salyangozu üreticileri, balıkçılara verilen teşviklerden yararlanmışlardır. ABD’de üretin Japon otomobilleri ise, Japonya’ya satılırken Japon malı olarak işlem görmektedir. Oysa aynı otomobiller Avrupa’ya ihraç edilirken Amerikan otomobili olarak değerlendirilmekte ve Japonya’ya uygulanan kotaya tabi olmadan AB ۆlkelerine girmektedir.

2.4.7. ۆrүн Standartları

Teknik engeller, dış ticarete sağlık ve gۆvenlik amacıyla getirilen tۆm ۆrүн standartlarını kapsamaktadır. ۆrүн standardı, gۆnۆmۆzde ۆnemli bir gۆrۆnmeyen engeldir. Sağlık, gۆvenlik ve evre başlıkları altında ۆrۆnlere getirilen bu standartlar, dış ticareti ۆnemli ۆlۆde kısıtlamakta ve hۆkۆmetler bu tip kısıtlamalarla yerli üreticileri korumaktadırlar. Diğer taraftan, ithal ۆrۆnlere getirilen yۆksek standartlar, bu ۆrۆnlerin ۆlkeye girmesine engel olmaktadır. AB ve ABD, geçmişte Arjantin’den ithal edilen dana etine hormonlu olduğu için kısıtlama getirmiştir. Yapılan araştırmalar, bۆyۆme hormonu almaş dana etinin insan sağlığına zararlı olduğunu ortaya koymuştur. 1980’li yıllarda Japonya, ABD’de ۆretilen alۆminyum beyzbol sopalarının kullanımına sertifika vermemiştir. Oysa bu sopalar Japon gۆvenlik standartlarına uygun ۆretilmiřtir. AB ۆlkeleri, sۆt ve sۆt ۆrۆnleri ile hayvansal ۆrۆnlere, kamu sağlığı standardı getirerek, standarda uygun olmayan ۆrۆnlerin AB’ye girmesine engel olmaktadır.²⁶

Etiketleme konusunda da standartlar vardır. ۆrneęin bir firma kendi i piyasası için ۆrettięi bir malı dış pazarlardan talep gelmesi halinde ihraç etmeye kalksa, etiketlerini ihraç edeceği ۆlkenin pazarına, standardına ve diline gۆre tekrardan ۆzenlemek zorunda kalacaktır. Benzer şekilde ihracatçı bir firma Japonya ve İngiltere’ye otomobil satmak istese, otomobillerin direksiyonunu sağa kaydırarak zorunda kalacaktır.

²⁶ Karluk, a.g.e, s. 386-387.

Teknik standartlar, hizmet sektöründe de sık sık görülmektedir. Uluslararası ticarete havayolu ulaşımında sunulan hizmetlerin, havacılık kurallarına göre tabi olduğu standartlar buna bir örnektir. Havacılık endüstrisinde kapılar, uçuş hatları, ücretler, yer hizmetleri, güvenlik düzenlemeleri, yakıt fiyatları çok sıkı bir şekilde düzenlenmiştir. Bu düzenlemeye uymayan firmalar, diğerlerine göre haksız rekabete yol açtıkları için bu konu Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kapsamında en çok gündeme getirilen uyuşmazlıklar arasındadır.

2.5. Diğer Engeller

Emek standardının getirilmesi, çevreye uygun üretim yapma zorunluluğu, belli oranda yerli parça kullanma zorunluluğu, dolaylı vergiler, bürokratik formaliteler, korunma tedbirleri, fikri ve sınai mülkiyet haklarının korunması, ihtisas gümrüğü uygulamaları, haksız rekabet doğuracak ticari uygulamalar gibi daha bir çok uygulama, diğer tarife dışı engeller arasında sayılabilir.

2.6 Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Uygulanan Tarife Dışı Engeller

Dünyanın en eski yerleşim alanlarından birisi olan Anadolu’da, tekstil ve hazır giyim üretimi yaklaşık üç bin yıllık bir geçmişe sahiptir. Sanayi devrimine kadar Anadolu, ipekli ve pamuklu pazarında Hindistan’dan sonra Dünya’nın en önemli üretim merkeziydi. Sanayi Devrimiyle birlikte Anadolu, bu sektörlerde Avrupa karşısında rekabet gücünü yitirdi. Cumhuriyet döneminde tekstil sanayinin gelişmesine önem verilmiş, tekstil ithalatını azaltmak için 1933 yılında Sümerbank kurulmuştur. 1929 Dünya Ekonomik Buhranı ve İkinci Dünya Savaşı yılları, sektörün gelişmesinin durduğu yıllar olmuştur. 1950’den sonra özel sektör öncülüğünde kalkınma modeli ve 1951’de kurulan Türkiye Sınai Kalkınma Bankasından sağlanan krediler ile sektör gelişmiş ve 1960’dan sonra ülke ihtiyacının tamamını karşılar duruma gelmiştir. 1980’den sonra dışa açılma politikalarının bir sonucu olarak, ülke ihracatı içinde tekstil ve hazır giyim ihracatı önemli bir paya sahip olarak ödemeler bilançosu açıklarının kapatılmasında önemli rol oynamıştır.

Bu kısa girişten sonra, asıl konumuz olan Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün GATT ve DTÖ süreci içerisinde geçirdiği serbestleşme sürecinde, uluslararası ticarete karşısına çıkan zorluklar, ve özellikle bu iki sektörün dış ticarete karşılaştığı tarife dışı engeller üzerinde duralım.

2.6.1. Tekstil Sektöründe Kota Uygulaması: Çok Elyafılar (MFA) Dönemi

1960’lardan başlayarak işgücünün gelişmekte olan ülkelerde(GOÜ) daha ucuz olması nedeniyle tekstil ve hazır giyim üretiminin buralara kayması, gelişmiş ülkeleri kendi sanayilerini bu değişim karşısında koruyabilmek amacıyla bazı kısıtlayıcı tedbirler almaya zorlamıştır.²⁷ Tekstil ürünleri ticaretinde kısıtlama uygulamaları 1970’lerin başından itibaren artmaya başlamış ve bunun üzerine, GATT konseyi tarafından tekstil ürünleri ticaretinde karşılaşılan zorlukların incelenmesi için bir müzakere grubu kurulmuştur. Bu müzakere grubu, dokuz gelişmiş ülke ile birlikte aralarında Türkiye’nin de yer aldığı gelişmekte olan ülkeler arasında 20 Aralık 1973’te imzalanan Uluslararası tekstil ticaretine dair anlaşmayı hazırlamıştır. Bu anlaşma, 1974’te yürürlüğe girmiş ve yaygın olarak MFA (Multi-Fibre Arrangement) adıyla bilinmektedir.²⁸ Çok elyafılar anlaşması olarak bilinen bu anlaşma, geniş bir ürün yelpazesini kapsamakta olup 1994 yılına kadar geçerliliğini korumuştur.

Çok Elyafılar Anlaşması (MFA), GATT kuralları içerisinde yapılmış ve tekstil sektörüne özgü bir anlaşma olup, bu anlaşmanın kuralları esas itibariyle bir tür gönüllü ihracat kısıtlaması getirmektedir. Söz konusu malları, ihraç eden ülkeler ile önemli alıcılar arasında kotalar belirlenmekte ve bu malları ihraç eden ülkeler kendi arzuları ile bu kotalara uymak zorunda kalmaktadırlar. Arz yönünden ülkeler arasında ayırım yapılmasına imkân sağlayan bu sistem “*en çok kayırılan ülke*” ilkesine aykırıdır. Ayrıca uluslararası ticarete sınırlayıcı engellerin varlığı, karşılaştırmalı

²⁷ Ziya Altunyaldız, “Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe Zorlaşan Uluslararası Rekabet ve Çin Tehdidi”, **İGEME’den Bakış**, Yıl 1, Ocak-Nisan 2004, sayı.26, s.18.

²⁸ Efser Uytun, “Türk Tekstil Sektörü (Suni-Sentetik, Yünlü, Hazır Giyim; Deri ve Mamulleri)”, **İMKB Sektör Araştırmaları Serisi**, Nisan 1996, s. 60.

üstünlükler kuralının işlerliğini de ortadan kaldırmaktadır.²⁹ MFA çerçevesinde getirilen kısıtlamalar, ülkeler arası serbest ticaretin ve rekabetçi ortamın gelişmesini engellediği ve ülkelerin ihracatını kısıtladığı için ülkeler arasında olması gereken rekabet ortamını zayıflamaktadır. Bu nedenle MFA, GATT prensiplerinden en sert ve maliyetli sapma olarak nitelendirilmektedir.³⁰

Doğal olarak MFA anlaşmasına taraf bir ülke olan Türkiye de, bu anlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonra tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ABD, Kanada ve özellikle AB ülkelerinin bir takım kota önlemlerine maruz kalmıştır. Türk pamuk ipliğinin 1980'li yılların başında Avrupa piyasalarını istila etmesi ve Avrupa iplik üreticilerini tedirgin etmesi sonucu Türkiye, 1982'de gönüllü kısıtlama anlaşmalarını imzalamıştır. İlk başlarda, AB'nin Türkiye'ye tanıdığı birçok kategorideki kota miktarları yüksek iken, daha sonraları AB ülkeleri bu miktarları düşürmüş ve Türk tekstil ihracatçıları oldukça zor durumda kalmıştır. Buna rağmen AB 1992 yılına kadar Türkiye'ye karşı kota artışı konusunda ayrıcalıklı tutumunu korumuştur. Fakat ABD ve Kanada gibi ülkelerin uyguladığı kotalar yüzünden Türk tekstil ve hazır giyim sektörü ihracatı büyük zarar görmüştür. Bu kotalar, 2005 yılına kadar sürmüştür.

2.6.2. Kotaların Kaldırılması-Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması (ATC) Dönemi

Uruguay ticaret müzakereleri sonunda imzalanan ve 1 Ocak 1995'te yürürlüğe giren Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması kapsamında bulunan, Tekstil ve Giyim Anlaşması (Agreement on Textiles and Clothing-ATC) ile tekstil ve hazır giyim ticareti, GATT kapsamına alınmıştır.³¹ ATC'nin yürürlüğe girmesiyle birlikte MFA'ya dayalı olarak getirilen miktar kısıtlamalarının (kotalar), 1995 yılından başlayarak 10 yıllık geçiş döneminde kademeli olarak serbestleştirilmesi ve 2005

²⁹ Yener Yücel, "Uluslararası Ticaretin Serbestleştirilmesi Sürecinde Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Rekabet Gücü ve Çin Tehdidi", **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Yıl 2010, Cilt XXIX, Sayı II, s 227-250.ss.233.

³⁰ Dani Rodrik, "Developing Countries After The Uruguay Round", **International Monetary and Financial Issues of the 1990's**, Vol.VI, United Nations Publication, New York, 1995, s. 46.

³¹ Özge Aynagöz Çakmak, "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türk Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama", **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt V, sayı.1-2, 2005, s.66.

yılına kadar kaldırılması öngörülmüştür. ATC, bu 10 yıllık geçiş sürecinde, kota uygulayan ülkelerin kotalarını 4 kademedede ve her kademedede artan oranda kaldırmasını planlamıştır. ATC kademeli geçiş takviminde, 1990 yılı ithalatının 1995'te % 16'sına, 1998'de % 17'sine, 2002'de % 18'ine, 2005'de geri kalan % 49'a karşılık gelen ürünlerin serbestleştirilmesi ve genel kota büyüme oranının, 1995-1998 arasında % 16, 1998-2002 arasında % 25, 2002-2005 arasında % 25 arttırılması düşünülmüştür.³²

Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması'nın imzalanmasıyla birlikte Türki'ye gibi, ATC öncesi Avrupa Birliği piyasalarına miktar kısıtlamasına tabi olmaksızın girebilen ülkelerin, kotasız ticaret ortamında piyasa paylarında önemli düşüşler yaşanacağı ve ATC öncesi ithalatı, pek çok üründe kotaya tabi olan ülkelerin arasında bulunan Çin'in ise AB'deki piyasa payını çok önemli bir miktarda arttıracığı yönünde beklentiler oluşmuştur.³³ Bu beklentilere paralel olarak Çin, Dünya Ticaret Örgütü üyeliğinin başlamasıyla birlikte pazar payını giderek arttırmış ve pek çok ülke için tehdit unsuru olmaya başlamıştır.³⁴ Bu durum özellikle Avrupa Birliği ülkelerine kotasız ihracat yapabilecek olan Türkiye için de son derece önem arz etmiştir.

2005 yılında kotaların kalkmasıyla pazara girişin serbestleştirilmesinin esas alındığı ticaret koşulları, sektördeki yoğun rekabetin, korumacılık eğilimlerini de beraberinde getirmesiyle birlikte pek çok sorunu ortaya çıkarmıştır.³⁵ En fazla kayırlan ülke statüsüne sahip az gelişmiş ülkelerin bazısına, geçmişte verilmiş olan gümrüksüz ihracat yapma ayrıcalığı da, tarifeler aşağı çekilirken etkisini kaybetmiştir. Suni olarak coğrafi sınırlardan arındırılmış bir dünyada rekabet, ticaret

³² Neşa Kanoğlu ve Emrah Öngüt, "Dünya ve Türkiye'de Tekstil-Hazır Giyim Sektörleri ve Türkiye'nin Rekabet Gücü", **DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü**, Ankara, 2003, s.28.

³³ H.Kyvik Nordas, "The Global Textile and Clothing Industry Post the Agreement on The Textiles and Clothing", **World Trade Organization** Discossion Paper, 2004, s 27-28.

³⁴ Thomas Rumbaugh and Nicolas Blancher, "China: International Trade and WTO Accessions", **IMF Working Paper**, WP/04/36, March 2004, s. 11.

³⁵ Peter Drysdale and Ligang Song, **China's Entry to the WTO: Strategic Issues and Quantitative Assessments**, London: Roudledge, 2000, p. 175.

arenasına adım atan yeni üyelerle birlikte yoğunlaşmış, bu da üretim yerlerinin değişmesine ve bundan dolayı daha karmaşık pazar yapılarına yol açmıştır.³⁶

Gelişmelere Türk tekstil sektörü açısından bakıldığında, 2005 yılında kotaların kalkmasıyla birlikte rekabet ortamı daha da artmıştır. Türkiye dış ülkelerden gelen kalitesiz ancak ucuz malların istilasına uğramıştır. Ülkemizde enerji, işgücü, hammadde gibi üretim maliyetlerinin oldukça yüksek olmasından dolayı tüm bu unsurların maliyeti, ürünün fiyatını etkilemekte ve fiyat bakımından rekabet edememe sonucunu gündeme getirmektedir.³⁷

ATC anlaşmasının bir gereği olarak, 10 yıllık geçiş süreci sonunda 2005'te AB ve ABD gibi gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkelerin, Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden tekstil ve hazır giyim ithalatlarında miktar kısıtlamalarını (kotalar) kaldırmalarıyla birlikte, ucuz Uzak Doğu ülkeler menşeli tekstil ürünleri batı pazarlarına rahat bir şekilde girme imkânına kavuşmuştur. Türkiye ise Dünya Ticaret Örgütünden gerekli izinleri alarak tekstil ve hazır giyim sektörlerinin kotasız uzak doğudan gelecek ucuz tekstil ürünlerine hazır olmadığı gerekçesiyle Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması (ATC)'nın gereklerini yerine getirmeyi 2008 sonuna ertelemiştir. 2008 yılı sonu itibariyle diğer ülkeler gibi Türkiye de, Beyaz Rusya ve Kuzey Kore gibi birkaç komünist ülke dışında bütün ülkelere tekstil ürünleri ithalatında uyguladığı miktar kısıtlamalarını (kotalar) kaldırmıştır.

Türkiye'nin GATT Uruguay Raund görüşmelerinde karara bağlanan tekstil kotalarını üç yıllık bir gecikmenin ardından 2008 yılı sonunda tamamen kaldırmasıyla birlikte tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında beklenen patlama yaşanmamış 2008 yılında 9 milyar 634 milyon dolar olan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatı 2009 yılında 8 milyar 463 milyon dolara düşmüş; fakat 2010 ve 2011 yıllarında tekrara artarak sırasıyla 11 milyar 960 milyon dolar ve 13 milyar 746 milyon dolara çıkmıştır. Aşağıdaki tabloda yer alan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalat ve ihracat rakamlarından da görüldüğü üzere, 1995-2012 yılları arası

³⁶ Hewing M.Strolz, "Kota Sonrası Dönemde Tekstilde Rekabet Gücü: Yeni Durum Değerlendirmesi", **Tekstil İşveren Dergisi**, Haziran 2005, s. 2.

³⁷ Mesut Çakır ve Sena Erden, "Aydın İli Tekstil İşletmelerinin Genel Yapısının İncelenmesi", **8.Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi**, 25-25 Mayıs 2007, İnönü Üniversitesi, Malatya, s. 16.

Türkiye'nin tekstil ürünleri ihracatı, tekstil ürünleri ithalatından her yıl fazla olup bütün yıllar dış ticaret fazlası vermiştir. Bu rakamlar bize Türkiye'nin kotaların kalkmasına rağmen öneli bir tekstil ihracatçısı ülke olduğunu göstermektedir.

Tablo 2.2: Türkiye'nin 1995-2012 Yılları Arasında Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları (Milyon Dolar):

Yıllar	İhracat	İthalat	Net ihracat
1995	8,319	2,681	5,538
1996	8,689	2,982	5,714
1997	9,819	3,609	6,210
1998	10,455	3,535	6,920
1999	9,879	2,772	7,106
2000	10,101	3,470	6,631
2001	10,396	2,986	7,428
2002	12,156	4,094	8,062
2003	15,121	5,072	10,049
2004	17,604	6,282	11,321
2005	18,899	6,727	12,170
2006	19,716	7,429	12,287
2007	22,933	9,753	13,180
2008	23,050	9,634	13,416
2009	19,317	8,463	10,854
2010	21,825	11,964	9,861
2011	24,958	13,747	11,211
2012	25,522	11,355	14,167

Kaynak: TÜİK'in Dış Ticaret Verilerinden Derlenerek Hazırlanmıştır.

Tablo 2.2.'de, Türkiye'nin 1995-2011 yılları arasındaki tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracat ve ithalat rakamları ile net ihracat rakamları görülmektedir. 1974 yılında Çok Elyafıllar Anlaşması (MFA) ile getirilen ve 1995 yılından itibaren tekstil ve hazır Giyim Anlaşması (ATC) ile kademli bir şekilde kaldırılan, Türkiye'nin de 2008'de tamamen kaldırdığı tekstil kotalarından sonra, Türkiye'nin, tekstil ve hazır giyim ihracatının istikrarlı bir şekilde artmaya devam ettiğini görüyoruz. Fakat Dünya Ticaret Örgütü rakamlarına göre, 2005 yılında Çin'e uygulanan tekstil kotalarının kalkmasıyla birlikte, Çin'in AB, ABD ve Kanada pazarlarına yaptığı tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatında % 15'lere varan bir artışın olduğu ifade

edilmektedir. Bu durum da gösteriyor ki, önümüzdeki dönemde Türkiye'nin bu sektörlerde bir numaralı rakibi Çin olacaktır. Türkiye'nin Çin karşısında rekabet gücünü kaybetmemesi için, şimdiden gerekli önlemleri alması gerekir.

Türkiye, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde kotaların kalkmasından sonra ucuz ve dumpingli Çin ve Tayvan, Endonezya, Malezya gibi Uzak Doğu ve bazı Asya ülkelerinden ithal ettiği tekstil ürünlerine karşı, yerli üreticisini koruyabilmek ve kotaların kalkmasıyla oluşan boşluğu doldurabilmek için, anti-dumping vergisi, gözetim uygulaması, ek (ilave) gümrük vergisi uygulaması, referans kıymet uygulaması gibi bir takım tarife dışı önlemlere (engel) başvurmuştur. Şimdi de söz konusu önlemlerden bahsedelim.

2.6.3. Tekstil Ürünleri İthalatında Anti-Dumping Vergileri Uygulaması

Anti-dumping konusunu açıklayabilmek için, öncelikle dumping konusunu kısaca açıklamak gerekir. İktisat literatüründe dumping iki şekilde açıklanmaktadır. Genelde dumping, bir firmanın malını kendi iç piyasa fiyatının altında bir fiyatla satması olarak tanımlanır. Diğer bir tanımda ise dumping, bir malın ihraç fiyatının üretim maliyetinin altında olması durumu olarak tanımlanır.³⁸ Dumping, aslında bir uluslararası fiyat farklılaştırmasıdır. İhracat endüstrilerinde kurulu bulunan monopoller, bazen iç ve dış piyasaları birbirinden ayırır ve dış piyasalarda daha düşük fiyat uygulanır. Böyle bir uygulama, gerçekte monopolcü firmanın, kâr maksimizasyonu davranışını uluslararası piyasalara yaygınlaştırması olarak kabul edilir. Burada, üretim artırılarak ölçek ekonomilerinden yararlanılmaya çalışılır.³⁹

Uygulamada, malların maliyetlerinin altında satılıp satılmadığını anlamak, yani firmaların üretim maliyetlerini belirlemek çok güç olduğu için, dumping olup olmadığını anlayabilmek için o malın ülke içi arz fiyatı ile dış piyasa satış fiyatının karşılaştırması yoluna gidilmektedir.⁴⁰ İhracat endüstrisinde faaliyet gösteren

³⁸ E.Modechai Krenin, **International Economics A Plicy Approach**, 8th Edition, The Dryden Press, Orlando, 1998, s.149.

³⁹ Seyidoğlu, a.g.e, s.209.

⁴⁰ Bozacı a.g.e, s .65.

monopolcü bir firmanın ilk karar vereceği nokta, i ve dış piyasalara hangi fiyatların konulacağıdır. Bu durumda iki seçenek söz konusu olabilir. Birincisi, monopolcnn, yerli ve yabancı talebi, birlikte hesaba katarak i ve dış piyasalar için bir tek fiyat belirlemesidir. İkinci seçenek ise, monopolcnn iki piyasayı birbirinden ayırmayı kârlı bulması ve her birine ayrı fiyat koymasısıdır. Bu gibi uygulamalara, uluslararası fiyat farklılaştırması denir. Monopolcü firmanın fiyat farklılaştırması yapabilmesi için iki koşul gerekir. Bunlardan birincisi, i ve dış piyasaların birbirinden kesinlikle ayrılmış olmasıdır. İkinci olarak ise, söz konusu malın değişik piyasalardaki talep esnekliğinin de farklı olması gerekir.⁴¹

Damping, başlangıçta üreticinin yurtiçine satamadıkları malları, i fiyatları etkilememek için dünya pazarına boşaltması şeklinde kullanılmıştır. Ancak ilerleyen dönemlerde damping, farklı şekillerde ve farklı amaçlarla da kullanılmaya başlanmıştır. İnatçı damping, firmaların sürekli olarak i piyasadan daha düşük fiyatla dünya piyasalarına mal satmaları durumudur. Arada bir yapılan geçici damping, bazen firma stoklarının biriktiği dönemlerde stoklama masraflarından kurtulmak için başvurulan yöntemdir. Yıkıcı ya da yırtıcı damping olarak adlandırılan yöntemde ise, büyük bir firma dış piyasadaki rakiplerini ortadan kaldırmak için fiyatları onların dayanamayacağı kadar düşürür.⁴²

Birçok ülkede damping, haksız rekabet olarak değerlendirilmiştir. Hükümetler dampinge karşı büyük duyarlılıklar göstermekte ve ona karşı bazı korunma tedbirleri almaktadırlar. Anti-damping vergileri, bu tedbirlerden biri olarak karşımıza çıkmaktadır. Anti-damping vergileri, karşı ülkenin yaptığı dampingli ihracat karşısında bu dampingi dengelemek amaçıyla gümrüklerde alınan vergidir. Anti-damping vergileri, dampingler nedeniyle fiyatı düşen ve ithalat hacmi artan bir malın fiyatını yükseltmek suretiyle ithalat hacmini dengelemek ve böylece yut içi üreticiyi korumayı amaçlamaktadır. Esasen anti-damping vergileri, bir gümrük vergisi olmakla birlikte, yukarıda belirtilen amaçlar için özel durumlarda kullanılıyor olması, ayrıca dolaylı yollardan uygulanıyor olması, özellikle sanayileşmiş ülkeler tarafından bir

⁴¹ Seyidoğlu,a.g.e, s. 209.

⁴² Krenin,a.g.e, s.149-150.

koruma aracı olarak sıkça tercih ediliyor olmasından dolayı tarife dışı bir engel olarak nitelendirilmektedir.⁴³

Esasen anti-damping vergileri, korumacılıktan başka bir şey değildir. M. Finger makalesinde, anti-damping vergilerinin bir koruma aracı olduğunu vurgulamıştır. Buna göre açık bir ekonomide, zor durumda olan bir sektör için en kolay kurtuluş yollarından birisi anti-damping soruşturması açmaktır. Böylece hükümet bu sektörler konusunda korunma tedbirleri alması gerektiğinin farkına varacaktır.⁴⁴

Damping, bir haksız rekabet olarak adlandırılırken, anti-damping vergisi bu haksız rekabeti gidermek için alınması gereken bir hak, yani gerekli ve iyi bir uygulama olarak gösterilmektedir. Geçekte ise anti-damping vergilerinin çoğu zaman gerçekten haklı bir ticaret ortamı olarak uygulanmadığı görülmüştür.⁴⁵ Anti-damping uygulamaları, bütün ülkelerde yabancı firmalarla rekabet edemeyen yurtiçi firmalarının korunması için, yurtiçi politik unsurların korumacılık lehine yaptıkları baskıların etkisiyle yaygın bir şekilde kullanılmaya başlanan korumacı bir araç olmaya başlamıştır.

Anti-damping konusu ilk kez GATT'ın Kennedy Görüşmeleri sırasında (1964-1967 arası) ele alınmış ve bir anti-damping kodu hazırlanmıştır. Tokyo Görüşmeleri sırasında (1973-1979) ise bu kod, gözden geçirilerek yenilenmiştir. Bu düzenlemeler neticesinde anti-damping uygulamaları, GATT'ın ana sözleşmesinde belirtilen durumlarda ve ancak anlaşmada yöntemi gösterilen soruşturmalar sonucunda başlatılabilir. GATT çerçevesindeki diğer anlaşma ve sözleşmeler gibi, anti-damping ile ilgili düzenlemeler de, günümüzde Dünya Ticaret Örgütü'nün yetkisi alanındadır.

GATT'ın ilgili maddelerine göre dampingden zarar gören birisi, anti-damping soruşturması yapabilmektedir. Anti-damping soruşturması tek bir firmanın şikayeti üzerine bile başlatılabilmektedir. Bu soruşturmalarda, ihracatçı ülkenin soruşturmaya konu ürünü kendi iç pazarındaki benzer ürünün fiyatından daha düşük bir fiyatla ihraç edip etmediği, dampingli ithal ürünlerden yerli üreticilerin zarar görüp

⁴³ Seymen a.g.e, s. 132.

⁴⁴ Micheal J.Finger ve Diğerleri, **Antidumping as Safe Guard Policy**, Aralık 2001, s. 1,(Çevrimiçi)<http://econ.worldbank.org/files/3173wps2730.pdf>.Erişim 30 Ekim 2012

⁴⁵ Karakoç, a.g.e, s. 64.

görmediği ve dampingli ithalata karşı uygulanacak anti-damping vergisinin oranının kaç olması gerektiği hususları soruşturmanın konusunu oluşturur.

Uruguay Raund Anti-damping Anlaşmasına göre, bir ülkeden başka bir ülkeye ihraç edilen ürünün ihraç fiyatı, normal ticari işlemler içerisinde, ihracatçı ülkede tüketime konu benzer ürünün karşılaştırılabilir fiyatından düşük olduğunda, söz konusu ürünün dampingli olduğu kabul edilmektedir. Anlaşma ile dampingli ithalat ve iç endüstriye verilen zarar arasında açık bir nedenselliğin olması zorunluluğu getirilmektedir. Zarar, üretim dalına verilen fiili maddi zarar, üretim dalına yönelik zarar tehdidi veya üretim dalının kurulmasının esaslı olarak geciktirilmesi olarak anlaşılmaktadır. Bu zararların belirlenmesinde gerekli faktörler ise ithal malının fiyatının yerli pazardaki benzer ürün fiyatına göre düşük olması ve bunun yerel fiyatlarda yükselişi engellemesi, söz konusu malın son yıllarda ithalatının toplam yerel üretim ve tüketime olan oranlarının artması, söz konusu ithalatın verimlilik, kârlılık, kapasite kullanımı ve artırımı gibi makro ekonomik göstergeleri olumsuz yönde etkilemesi olarak sıralanabilir.⁴⁶

Soruşturma, üretim dalı tarafından veya üretim dalı adına yapılan yazılı başvuru ile başlar. Damping iddiasına konu ihracatçı 30 gün içinde bu iddialara cevap verir. Dampingle verilen zarar ve dampingli ithalatla zarar arasındaki nedensellik ilişkisini ortaya koyan bilgilerin yeterli bulunması durumunda anti-damping vergisi uygulanmasına dair karar ithalatçı ülke yetkililerince verilir.

Türkiye, sanayileşmiş ülkelerin anti-damping ve sübvansiyon soruşturmalarından en fazla etkilenen ülkelerden birisidir. Çünkü Türkiye'nin genel olarak ihracatını oluşturan mallar, gelişmiş ülkelerin her zaman korumaya çalıştığı geleneksel sektörlerle ait mallardır. Türk firmaları ile ilgili soruşturmanın yoğunlaştığı alanlara tekstil, demir-çelik, cam, gıda ürünleri ve çimento örnek olarak gösterilebilir. Türkiye'nin 1980'li yıllardan sonra ihracat performansındaki gelişme, AB ülkeleri başta olmak üzere, ithalatlarında Türkiye'nin payı giderek artan ülkeleri endişelendirmiştir. Örneğin AB'de açılan anti-damping ve anti-sübvansiyon soruşturmalarında, Avrupa Topluluğu Komisyonu tarafından Türkiye'nin ithalatta

⁴⁶ Dalkıran, a.g.e, s. 107.

artan payına dikkat çekilerek, bu durumun topluluk içinde fiyatların düşmesi zorunluluğunu doğurduğu ve istihdamı olumsuz yönde etkilediği gerekçe olarak ileri sürülmüştür.

Türk firmaları, 1979 yılından beri anti-damping soruşturmasına konu olurken, ülkemizde 1980'den sonra ithalatın serbestleşmesi politikaları sonucu ilk defa 01.10.1989 tarihinde 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Kanun ve kanunu düzenleyen 89/14506 sayılı karar ile yönetmelikten oluşan ve konuya ilişkin idari ve teknik prosedürü düzenleyen İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat yürürlüğe konulmuştur. Bu mevzuat, GATT Tokyo Görüşmeleri sonucunda formüle edilen ve ülkemizin gözlemci statüsü taşıdığı GATT'ın VI. Maddesinin Yürütülmesine Dair Anlaşama ile sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler kodu sırasında düzenlenmiştir.

Türkiye'nin Gümrük Birliğine üyeliği ile birlikte, İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuatın, Türkiye-AB Gümrük Birliğini düzenleyen 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 12. maddesine göre, ilgili AB mevzuatına da uyumlu hale getirilmesi ihtiyacını doğurmuştur. Bu amaçla hazırlanan kanun tasarısı, 4412 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanunda Değişiklik Yapılmasına İlişkin Kanun ile kabul edilmiş ve 25.10.1999 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 25.07.1999 tarih ve 23766 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanmıştır. Bu doğrultuda 4412 sayılı kanunda değişiklik yapan 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Kanuna istinaden hazırlanan, yeni ithalatta haksız rekabetin önlenmesine ilişkin karar ve ithalatta haksız rekabetin önlenmesine ilişkin yönetmeliğin 25.10.1999 tarihinde yürürlüğe girmek üzere 30.10.1999 tarihli 23861 sayılı Resmi Gazetede yayımlanmasıyla birlikte mevzuat uyumu tamamlanmıştır.

Ülkemizde damping soruşturması şu şekilde yapılmaktadır: İlk olarak dampinge ilişkin inceleme yapılması aşaması, ikinci aşama soruşturma açılması ve son aşama olarak da soruşturma neticesi soruşturma konusu ürünün dampingli bir şekilde ithalatının yapıldığı ve söz konusu ithalat nedeniyle yerli üreticinin zarar gördüğünün tespit edilmesi halinde kesin önlem olarak CİF ithalat kıymeti üzerinden ad-valorem veya miktar üzerinde spesifik bir anti-damping vergisi konması. Bu süreç

Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafından yürütülerek karara bağlanmakta ve Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe girmektedir. Eğer soruşturma sonucu, şikâyet konusu ürünün ithalatının dampinge konu olmadığı tespit edilirse soruşturma konusu kapatılmaktadır.

İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Mevzuat Hükümleri çerçevesinde, ülkemizde dampingli malların ithalatına karşı birçok malda anti-damping vergisi uygulanmaktadır. Konumuz olan tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ise 1998 yılından bu yana muhtelif ülkeler menşeli muhtelif tekstil ürünleri ithalatında damping soruşturması açılarak, değişik oranlarda anti-damping vergisi uygulanmıştır. Fakat bu soruşturmalar, tekstil sektörlerinde kotaların tamamen kaldırıldığı 2008 öncesi yıllarda, özellikle 2007 ve 2008 yılından sonra daha da genişletilmiş ve Türk tekstil sektöründe birçok iplik, kumaş ve tekstil yardımcı malzemeleri ithalatında anti-damping vergisi uygulamaya konmuştur.⁴⁷ Halen Türkiye'nin, Çin, Hindistan, Tayvan, Tayland, Endonezya ve Malezya gibi bazı Uzak Doğu ve Asya ülkelerinden yaptığı iplik ve kumaş ithalatlarından % 87'lere varan oranlarda anti-damping vergisi alınmaktadır. Bu vergilerin tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri üçüncü bölümde ayrıntılı olarak incelenecektir.

2.6.4. Gözetim, Korunma Önlemleri ve Kayıt Belgesi Uygulamaları

AT-Türkiye gümrük birliğini düzenleyen ilgili mevzuat ve özellikle 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Karar'ın 12. maddesi uyarınca, tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında topluluk ortak ticaret politikasının ülkemizce de üstlenilmesini temin için, topluluğun 3030/93 sayılı Konsey Yönetmeliğinde yer alan hükümlere büyük ölçüde benzeyen hükümler içeren, Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri Hakkında Mevzuat, 1 Haziran 1995 tarih ve 22300 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. DTÖ tekstil ve giyim anlaşması hükümlerini de içeren söz konusu mevzuat, 95/6815 sayılı belirli tekstil ürünleri ithalatında gözetim

⁴⁷(Çevrimiçi)<http://www.ekonomi.gov.tr>, 3 Kasım 2012.

ve korunma önlemleri hakkında karar ile ilgi yönetmelik ve bu konuda yayımlanan tebliğlerden oluşmaktadır.⁴⁸

Türkiye, Çin ve diğer üçüncü ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını 2008 yılında kaldırmasından sonra, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde kotaların kalkması nedeniyle oluşan boşluğu doldurmak ve ülkeye girecek dampingli Çin mallarına engel olmak üzere tekstil sektöründe birtakım tarife dışı önlemler uygulamaya koymuştur. Bu uygulamalardan birisi de Belli Tekstil Ürünleri İthalatında Gözetim ve Korunma Önlemleri uygulamasıdır. Eski Dış Ticaret Müsteşarlığı yeni Ekonomi Bakanlığı tarafından 31.12.2009 tarih ve 24449 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan İthalatta Gözetim Uygulanmasına İlişkin (2010/1) sayılı Tebliğ ile bu Tebliğ eki (I) sayılı listede fasıl numaraları ile gümrük tarife istatistik pozisyonları yer alan tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin kayda alınması ve ileriye dönük olarak gözetime tabi tutulması uygulamasına geçilmiştir.⁴⁹

Kayıt belgesi uygulamasıyla, 2008 öncesi ithalatı kotaya tabi olan tekstil ürünleri ithalatında kayıt belgesi alma zorunluluğu getirilmiştir. Kayıt belgesinin amacı ülkeye giren tekstil ve hazır giyim ürünlerinin miktarını, kıymetini ve hangi üründen ne kadar girdiğini takip etmek ve gerektiğinde yerli üreticiyi korumak için gerekli tedbirleri zamanında almaktır. Bu tebliğ ile menşe ayrımı yapılmaksızın gümrük tarife istatistik pozisyonu belirtilen bütün tekstil ve hazır giyim ithalatında, ilgili ihracatçı birliği tarafından düzenlenecek kayıt belgesi alınması zorunluluğu getirilmiş ve bu ürünlerin ithalatının miktar ve kıymet olarak kayıt altına alınarak, ilgili ihracatçı birliği tarafından belirlenen birim kıymetin altında yapılacak ithalatın önlenmesi suretiyle yerli üreticiyi korumak amaçlanmıştır. Tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında kayıt belgesi alınması zorunluluğu halen devam etmektedir.

İthalatta gözetim uygulaması ise, yerli üreticilerin başvurusu üzerine Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğü tarafında yapılan incelemeler neticesi, ithalatın mutlak nispi olarak bir şekilde yerli üretimden daha fazla artması, yerli üreticinin üretim gücünün kırıldığı, kapasite kullanımı, stokları, pazarlama ve istihdamı

⁴⁸ Dalkıran, a.g.e, s.139.

⁴⁹ (Çevrimiçi)<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat>, 3 Kasım 2012.

olumsuz etkilediğinin tespit edilmesi sonucu söz konusu malların ithalatında, İthalat Genel Müdürlüğü tarafından düzenlenecek Gözetim Belgesi aranması şeklinde uygulanmaktadır. Türkiye’de 2003 yılından 2012 yılına kadar birçok malda olduğu gibi yine bazı tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında gözetim uygulaması yapılmıştır. Gözetim uygulanmasında amaç, yerli üreticiyi korumak olup yerli üreticiye zarar veren ithal mallarının adet veya kilogram olarak belli bir birim kıymetin alından ithalatına izin vermemektir. Gözetimin tekstil sektöründe uygulamasına örnek olarak, el dokuması halılar hakkındaki uygulama verilebilir. Buna göre İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin 2004/2 Sayılı Tebliğ gereğince 5805 00 00 00 00 GTİP’unda yer alan, el ile dokunmuş duvar halılarının ithalatında ülke ayrımı yapılmaksızın uygulamaya konan gözetim uygulaması gereğince, söz konusu halıların ithalatında ithal CIF birim metrekare kıymeti 100 USD’den az olamaz. Yani bu kıymetin altındaki halıların ithalatına izin verilmemektedir.

2.6.5. İlave (Ek) Gümrük Vergisi Uygulaması

Türkiye’de üretim yapan yerli üreticiler tarafından 2010 ve 2011 yıllarında Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne yapılan başvurularda 6101, 6102, 6103, 6104, 6105, 5106, 6107, 6108, 6109, 6110, 6112 ve 6201, 6202, 6203, 6204, 6205, 6206, 6207, 6208, 6211 Gümrük Tarife İstatistik (GTİP) pozisyonlarında yer alan hazır giyim eşyalarının ithalatında son zamanlarda artış olduğu, yerli üretimin bu ithalattan ciddi zarar gördüğü veya ciddi zarar tehdidine maruz kaldıkları gerekçesiyle, İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Mevzuat çerçevesinde söz konusu eşyaların Türkiye’ye ithalatında korunma önlemi alınmasını talep etmişlerdir. Yine, yerli üreticiler tarafından aynı yıllarda yapılan bir başka başvuruda; 5111, 5112, 5208, 5209, 5210, 5211, 5407, 5408, 5512, 5513, 5514, 5515, 5516 GTİP’inde yer alan eşyaların ithalatında son yıllarda artış olduğu ve yerli üretimin bu ithalattan zarar gördüğü gerekçesiyle korunma önlemi açılması talep edilmiştir.

Ekonomi Bakanlığı tarafından yapılan ön incelemede, 26.01.1995 tarih ve 4067 sayılı kanunla onaylanan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşmasının eki Koruma Tedbiri Anlaşması kapsamı dışında olmak üzere, 20.02.1930 tarihli 1567

sayılı Kanun, 14.05.1964 tarihli 474 sayılı Kanun, 06.05.1986 tarih ve 3283 sayılı Kanun, 27.10.1999 tarih be 4458 sayılı Kanun ile 02.02.1984 tarih ve 2976 sayılı Kanun hükümlerine göre, 10.05.2004 tarihli 2004/7305 sayılı İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Karar çerçevesinde gümrük vergilerinin yükseltilmesine ilişkin korunma önlemleri kapsamında çıkartılan 2011/1 ve 2011/2 sayılı ithalatta korunma önlemlerine ilişkin tebliğ hükümleri çerçevesinde, gerekli ön inceleme ve soruşturma yapılarak söz konusu tekstil ve konfeksiyon ürünleriyle ilgili, ithalatta korunma önlemleri hakkında yönetmelik hükümlerine göre 22.07.2011 tarihinden itibaren İthalat Rejim kararı II sayılı listede diğer ülkeler (DÜ) sütununda gösterilen gümrük vergilerine ilaveten % 30 oranında, gelişme yolundaki ülkeler (GYÜ) için % 28 oranında, En Az Gelişmiş Ülkeler (EAGÜ) ve Özel Teşvik Düzenlemesinden Yararlanacak Ülkeler (ÖTDÜ) için % 21 oranında ilave gümrük vergisi uygulaması getirilmiş; bu vergilerin diğer ülkeler için maksimum 4,25 USD, minimum 2,25 USD, GYÜ ülkeleri için maksimum 4 USD, minimum 1 USD, EAGÜ ve ÖTDÜ ülkeleri için maksimum 3,75 USD ve minimum 0,75 USD olacak şekilde ve her halükarda bu vergilerin 474 ayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkındaki Kanunda gösterilen vergi hadlerinin % 50'sini aşmayacak şekilde sınırlandırılması ve geçici önlemin uygulanması hususunda Bakanlar Kuruluna öneride bulunulmasına karar verilmiştir. 2011/2 sayılı İthalatta Korunma Önlemleri Tebliğine göre yine yukarıda Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonları belirtilen hazır giyim malları için de değişik oranlarda geçici önlem olarak ilave (ek) gümrük vergisi uygulamasına gidilmiştir.⁵⁰

Yukarıda bahsedilen kumaş ve hazır giyim ürünleri için geçici önlem olarak uygulanan ilave gümrük vergileri, Ekonomi Bakanlığı tarafından yayınlanan, İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin 2011/10 sayılı Tebliği ile bu vergilerin kesin önleme dönüştürülmesi için Bakanlar Kuruluna iletilmiş ve Bakanlar Kurulunca İthalat Rejimi Kararına Ek Karar olarak 2011/2203 Sayılı 15.09.2011 tarih ve 28055 sayılı *Resmî Gazetede* yayımlanan kararıyla, söz konusu geçici önlemler kati önleme dönüştürülmüştür. Bu vergiler yayımı tarihinden itibaren kesinleşerek yürürlüğe girmiştir. Türkiye’de ithal tekstil ve hazır giyim ürünlerinden ilave gümrük vergisi alınması uygulaması ilk defa yapılmakta olup, bu vergilerin amacı, sektörde

⁵⁰ (Çevrimiçi)<http://www.ekonomi.gov.tr>, 3 Kasım 2012.

kotaların kalkmasıyla oluşan boşluğu doldurarak sektörün kaybetmekte olduğu rekabet gücünü tekrar kazanmasını sağlayabilmektir.

İlave (ek) gümrük vergisi uygulaması, yerli üreticileri korumak amacıyla normal olarak her yıl başında ithalat rejim kararı ile belirlenen gümrük vergilerine ek olarak inceleme ve soruşturma neticesi uygulamaya konan bir tür mali nitelikli korunma önlemi olduğundan dolayı bir tür mali nitelikte tarife dışı engel olarak nitelendirilmekle birlikte, bu vergilerin Dünya Ticaret Örgütü Kurulu Anlaşması eki korunma tedbirleri anlaşmasının kapsamı dışında kalması ve 474 Sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkındaki Kanununa göre, kanunda belirlenen % 50 oranını aşmayacak şekilde Bakanlar Kurulunca ithalat rejimi kararına göre uygulamaya konması nedenleriyle, söz konusu vergiler, normal gümrük vergilerinde sağlanan bir artış olarak kabul edilebilir. Bu yönüyle bakıldığında ilave (ek) gümrük vergileri uygulaması tarife dışı mali nitelikli bir engel olmayıp, 474 sayılı kanunun Bakanlar Kuruluna verdiği yetkiye istinaden yapılan bir tarife (gümrük vergisi) artışıdır.

Türkiye’de 22.07.2011 tarihinden sonra yürürlüğe giren üçüncü ülkeler menşeli bazı tekstil ve hazır giyim malları ithalatında uygulamaya konan ilave gümrük vergilerini ve bu vergilerin tekstil ve hazır giyim sektörlerine olumlu ve olumsuz etkilerini, üçüncü bölümde istatistiki verilere dayanarak bilimsel olarak analiz etmeye çalışacağız.

2.6.6. İhtisas Gümrükleri Uygulaması

Bir çok Avrupa ülkesinde olduğu gibi Türkiye’de de, bazı malların ülkeye girişi belli gümrük kapılarından yapılmaktadır. Bu uygulama her ne kadar ilgili gümrük kapılarında söz konusu mala ilişkin uzmanlaşmayı gerektiriyorsa da, belirlenen gümrük kapılarının ithal mallarının satış ve işletme noktalarına uzaklığına bağlı olarak ek birtakım maliyetler getirmektedir. Bu yönüyle ihtisas gümrükleri uygulaması, bir tarife dışı engel olarak nitelendirilmektedir. İhtisas gümrükleri uygulaması için belli kapıların belirlemedeki asıl amaç, tarife dışı engel uygulaması olmasa bile, ihtisas gümrüklerinin zaman zaman bu amaca hizmet ettiği görülmektedir.

İhtisas gümrüklerinin Türkiye uygulamasına bakıldığında Gümrük ve Ticaret Bakanlığının Kuruluş ve Görevleri Hakkında 640 sayılı Kanunun Hükmünde Kararname ve 3064 Sayılı Kanun İle Genel Kadro ve Usulü Kakında Kanun Hükmünde Kararnameye göre Bakanlığa ihtisas gümrükleri de dâhil her türlü kapsam ve nitelikte taşra teşkilatı kurma yetkisi verilmiştir. Bu çerçevede gümrük idarelerinin daha disiplinli hale getirilmesi, belli eşyaların gümrük işlemlerinin yapılmasında uzmanlaşmaya gidilmesi ve bu işlemlerin daha etkili bir şekilde yapılması amacıyla Türkiye’de ihtisas gümrükleri kurulmuştur. Bu bağlamda bakanlık tarafından yayımlanan tebliğlerle birçok eşya grubu için ihtisas gümrükleri belirlenmiştir. Biz bu çalışmamızda bir tür tarife dışı engel olan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatı için belirlenen ihtisas gümrüklerinden söz edeceğiz.

Eski Gümrük Müsteşarlığı tarafından 24.04.2007 tarihli 26504 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan Gümrükler Genel Tebliği Gümrük İşleri (Seri No: 55) Tebliği hükümlerine göre, Türk Gümrük Tarife Cetvelinin 50 ilâ 63’üncü fasıllarında yer alan tekstil ürünlerinin serbest dolaşıma giriş işlemleri, sadece Halkalı Gümrük Müdürlüğü, Atatürk Havalimanı Kargo Gümrük Müdürlüğü, Gemlik Gümrük Müdürlüğü, Mersin Gümrük Müdürlüğü, İzmir Gümrük Müdürlüğü, Denizli Gümrük Müdürlüğü, Ankara Tır Gümrük Müdürlüğü, Kayseri Gümrük Müdürlüğü, Gaziantep Gümrük Müdürlüğü ile Sabiha Gökçen Havalimanı Gümrük Müdürlüklerinden yapılabilmektedir.⁵¹

Bu uygulamanın amacı, tekstil ve hazır giyim ithalatında uzmanlaşmanın sağlanması yanında, dolaylı olarak engel çıkararak bu malların ithalatını kontrol altında tutmaktır. İhtisas gümrüğü uygulamalarında, tekstil ihtisas gümrüğünden başka halı ihtisas, küçük ev aletleri ihtisas, otomotiv ihtisas, mobilya ihtisas, çay ihtisas, deri ihtisas, porselen ihtisas gibi ihtisas gümrüğü uygulamaları da mevcuttur.

2.6.7. Ek Mali Yükümlülük Uygulaması

Bazı ürünlerin ithalatında normal olarak alınan gümrük vergisi ve KDV gibi vergiler, bu ürünlerin yerli üreticileri üzerinde meydana getirdiği zararları telafi

⁵¹(Çevrimiçi) <http://www.gumrukticaret.gov.tr/icerik/>, 3 Kasım 2012.

etmeye yetmeyebilir. Bu gibi durumlarda yerli üreticiye zarar veren bu tür malların ithalatından, Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ekinde yer alan Korunma Tedbirleri Anlaşmasına göre üye ülkelere normal gümrük tarifeleri yanında bir tür mali nitelikli korunma tedbiri olarak, ek mali yükümlülük koyma yetkisi tanınmaktadır.

Türkiye uygulamasına baktığımızda, Türkiye’de yerli üreticiler üzerinde haksız rekabet oluşturan birçok ürünün ithalatında normal vergilere ek olarak, advalorem veya spesifik şekilde uygulanan ek mali yükümlülükler bulunmaktadır. Konumuz olan tekstil sektöründen bir örnek verecek olursak, 2004/7305 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konan İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Karar çerçevesinde yürürlüğe giren Pamuk İpliği İthalatında Korunma Önlemi uygulanmasına ilişkin karar (2012/2721 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı) ile 5205 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonunda yer alan pamuk ipliği ithalatında advalorem vergi olarak % 10 oranında ve spesifik vergi olarak en yüksek 0,85 USD/kg., en düşük 0,29 USD/kg. ek bir mali yükümlülük vergisi alınmasına karar verilmiştir. Yalnız tebliğ ekinde yer alan ve tarife kontenjanı açılan ülkelere ve gümrük bölgelerinde yapılacak ithalat bu ek mali yükümlülükten muaf tutulmuştur.⁵²

Ek mali yükümlülük uygulaması Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşması ekinde yer alan Korunma Tedbirleri Anlaşmasına göre, üye ülkeler tarafından yerli üreticileri korumak amacıyla uygulandığı için, mali nitelikli bir tarife dışı engel olarak nitelendirilebilir. Bir malın ithalatında normal gümrük vergisi ve KDV dışında ayrıca ek bir vergi olarak kilogram veya adedinden ayrı bir vergi alınmasının amacı, bu malın ülkeye girişini DTÖ kuralları içerisinde kalarak mümkün olduğu kadar zorlaştırmak ve yerli üreticileri korumaktır.

2.6.8. Bazı Tekstil ve Konfeksiyon Ürünleri İthalatında Azo Boyarlar Denetimi

Türkiye’de bazı tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında gümrük gözetimi sona ermeden, bu ürünlerin tüketici sağlığı açısından kanserojen içerikli azo-

⁵² (Çevrimiçi) <http://www.ekonomi.gov.tr>, 2 Kasım 2012.

renklendiriciler ve azo-boyarlar kalıntıları ihtiva edip etmediği ile, etiket ve isimlendirmeye ilişkin şartları taşıyıp taşımadığının denetimi, 26.12.2008 tarih ve 27093 sayılı mükerrer *Resmi Gazetede* yayımlanan Bazı Tehlikeli Maddelerin, Müstahzarların ve Eşyaların Üretimi, Piyasaya Arzı ve Kullanımına İlişkin Kısıtlamalar Hakkında Yönetmeliğe istinaden, Ekonomi Bakanlığı tarafından 31.12.2011 tarihli 28159 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan Bazı Tekstil ve Konfeksiyon Ürünlerinin Denetimine İlişkin (2012/15) Sayılı Tebliği ile düzenlenmiştir. Bu tebliğ ile 50, 51, 52, 53, 54, 55, 56, 57, 58, 59, 60, 61, 62, 63 Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonlarında yer alan tekstil ürünlerinin ithalatı sırasında, risk değerlendirme kriterlerine göre örnekleme usulüyle İstanbul Tekstil İhracatçıları Birliğince gerekli numuneler alınarak, bu numunelerin gerekli analizleri birliğe ait Ekoteks laboratuvarlarında yapılmaktadır. Analiz neticesi gerekli sağlık ve etiketleme şartlarını taşımayan ürünlerin yurda girişine izin verilmemektedir.⁵³

Türkiye’de tekstil ve hazır giyim ürünleri ile bazı diğer ürünlerin ithalatında uygulanan bu tür denetimlerin amacı, insan sağlığına zararlı kanserojen boya kalıntıları içeren tekstil ürünlerinin yurda girmesine engel olmaktır. Bu tür uygulamalar DTÖ kapsamında olup, DTÖ tarafından ticareti kısıtlayıcı bir önlem olarak görülmemektedir. Her ülke dış ticaretinde insan, bitki ve çevre sağlığını korumaya yönelik bu tür uygulamalar yapmaktadır.

2.7. 2005 Yılı Sonrası Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Durumu

2005 yılından itibaren uluslararası tekstil ticareti, tamamen Dünya Ticaret Örgütü kurallarına adapte olmuştur. Sistemde kotalar kaldırılmış ve korumacılık ancak gümrük vergileri ile sağlanmaya başlanmıştır. Bu durum da ülkeleri ciddi yapısal değişiklikleri yapmaya zorlamıştır.

Türkiye’de GSMH’nın % 10’nunu oluşturan tekstil sektörü, sanayide toplam istihdamın % 21’ni karşılamaktadır. Türkiye gibi pek çok gelişme yolundaki ülke, tekstil ürünleri ihracatı açısından ABD ve AB pazarlarına bağımlıdır. Örneğin,

⁵³ (Çevrimiçi) <http://www.ekonomi.gov.tr>, 3 Kasım 2012.

Türkiye'nin tekstil ihracatında en büyük payı % 45 ile AB ülkeleri ve % 10 ile ABD pazarları oluşturmaktadır. Tekstil ve konfeksiyon sektörleri, miktar kısıtlamalarının yanında, dünya genelinde yüksek tarife oranlarının uygulandığı sektörlerdendir. Tekstil ürünlerine uygulanan ortalama gümrük vergisi, diğer sanayi ürünleri ile karşılaştırıldığında oldukça yüksektir. Oysa gelişmiş ülkelerin sanayi ürünlerindeki gümrük vergisi ortalama % 6,2 iken, tekstil ürünlerinde bu oran % 16,1'e yükselmektedir.⁵⁴

Fransız Moda Enstitüsü (IFM) tarafından yapılan bir çalışmada, dış ticaretin liberalizasyonundan en fazla AB'nin zarar göreceği tespit edilmiş: Çin'in ise en kârlı çıkan ülke olacağı; tekstil ihracatında % 22, konfeksiyon ihracatında ise % 75'in üstünde bir artış meydana geleceği tahmin edilmiştir. Hindistan ise olası kayıplarını elde edeceği kârlarla dengeleyebilecek, diğer gelişmekte olan ülkeler ise önemli ticaret kayıplarına uğrayacak denmektedir. Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatında artış veya azalış olup olmayacağını tam olarak tahmin edemeyen çalışmada, Türkiye'nin avantajı olarak, bütünleşmiş tedarik zinciri, gelişmiş hizmet sektörü, kolay uyum sağlayabilme, bazı özel üretim birimlerine konsantre olabilme kabiliyeti ve AB, Rusya, Balkanlar, Kafkaslar ve Ortadoğu pazarlarına yakınlık, diğer ülkelere göre Türkiye'nin sektörde üstünlük ve avantaj sağladığı hususlardır.

Türkiye gibi ihracatının ve istihdamının büyük bir kısmı, emek-yoğun tekstil ve hazır giyim sektörlerine bağlı gelişmekte olan ülkelerin, bu sektörlerin yapısal sorunlarını ancak uluslararası düzeyde yapılacak işbirliği ve DTÖ kuralları içerisinde çözmeleri mümkündür. Dünya Ticaret Örgütü Doha Kalkınma Raund görüşmeleri, bu sektörlerde üretim ve ticaret şartlarını büyük ölçüde etkileyecek muhtemel sonuçlar doğuracak olduğundan ötürü, pek çok gelişmekte olan ülke ihracatı için hayati önem taşımaktadır. DTÖ'nün konuyu bütün yönleriyle masaya yatırarak yerinde ve zamanında çözümler üretmesi büyük önem taşımaktadır. Doha görüşmelerinde tekstil ve hazır giyim sektörlerinin bütün sorunları çözüme kavuşmamıştır. Tekstil kotalarının kalkmasından sonraki dönemde Çin'in uyguladığı

⁵⁴ Aslı Yüksel Memod, "Dünya Ticaret Örgütünün Yönlendirdiği Dünya İktisat Düzeni ve Türkiye'de Tekstil Sektörü Açısından Bir İnceleme", **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Yıl 2010, Cilt XXIX, sayı II, s. 341-360.

dampingle tekstil ürünleri ihracatı karşısında, DTÖ'nün gerekli yaptırımları uygulayarak ülkemiz gibi gelişmekte olan ülkelerin tekstil sektörlerinin zarar görmesini önlemlidir.

2005 yılında Çin'e uygulanan kotaların kaldırılmasından sonra, başta ABD ve AB olmak üzere birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke, Çin ve Hindistan gibi gelişmekte olan ülkelere yaptıkları ucuz ve dampingle tekstil ve konfeksiyon ürünlerine karşı damping soruşturması açarak, bu ürünlerin kendi ülkelerine rahat bir şekilde girmesine engel olmaya çalışmışlardır. Bu durum da göstermektedir ki, bu tür damping soruşturmaları ve uygulamaya konan yüksek oranlı anti-damping vergileri tarife dışı bir engel olarak, DTÖ'nün serbest ticaretin önündeki her türlü engeli kaldırma çabalarını boşa çıkarmakta ve sadece koruma araçları şekil değiştirmektedir. Araştırmalar göstermektedir ki, bu tür tarife dışı engellerden dolayı dünya ticaretinde önemli daralmalar yaşanmaktadır. Örneğin, Dünya Ticaret Örgütü'nün raporuna göre 1986-1996 yılları arasında tarife dışı engellerden dolayı ticaretin hacmi ABD'de % 20, Japonya'da % 40 ve Avrupa Birliğinde % 160 daralmıştır. (TÜSİAD 2005).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin bu tutumları karşısında Türkiye, kendi ekonomisi için hayati öneme sahip olan tekstil ve konfeksiyon sektörleri dış ticaretini ve yerli üretimini belli bir dengede tutabilmek amacıyla, Dünya Ticaret Örgütü kuralları içerisinde kalarak, yerli üreticisini haksız dış rekabete karşı korumak amacıyla birtakım tarife dışı engelleri uygulamaya koymaktadır. Bu engellerden en yaygın olanı ise Çin ve diğer belli üçüncü ülkeler menşeli bazı iplik türleri ile bazı örme ve dokuma kumaş türleri ithalatında uygulanan yüksek oranlı anti-damping vergileridir. Bu vergilerin amacı ve uygulamaya konma gerekçesi, yurt içinde aynı malları üreten yerli üreticileri dışarıdan gelen dampingle ucuz ithal malları karşısında koruyarak, ithalatta haksız rekabetin önüne geçmek ve yurt içi üretim ve istihdamı arttırmaktır.

Gelişmelere Türk tekstil sektörü açısından baktığımızda, MFA anlaşması ile getirilen miktar kısıtlamalarının 10 yıllık geçiş süreci sonrası 2005 sonunda tamamen kalkması ve Türkiye'nin, 2008 yılı sonrası tekstil kotalarını kaldırmasıyla birlikte bu

sektörde rekabet ortamı daha da artmıştır. Türkiye dış ülkelerden gelen kalitesiz ancak ucuz tekstil mallarının istilasına uğramıştır. Ülkemizde enerji, işgücü, hammadde gibi üretim maliyetlerinin yüksek olmasından dolayı tüm bu unsurların maliyeti ürünün fiyatını etkilediğinden tekstil sektöründe ülkemiz, yabancı rakipleri karşısında rekabet gücünü yitirmeye başlamış ve rekabet edemez hale gelmiştir. Türkiye, ithalatta dampingli ithal mallarının yol açtığı haksız rekabet karşısında yerli üretimin ve üreticinin yok olmasına engel olabilmek için bu malların ithalatında, anti-damping vergileri ve ilave gümrük vergileri gibi birtakım tarife dışı engelleri uygulamaya koymak zorunda kalmıştır.

Kanaatimizce, Çin ve diğer üçüncü ülkelerden Türkiye'ye ithal edilen tekstil ürünlerinden anti-damping ve ilave gümrük vergisi alınması uygulaması yerinde bir uygulama olmakla birlikte, bu vergilerinin oranlarının yüksek olması yanında iplik ve kumaş gibi tekstil ürünlerini yurt içinde uygun maliyetlere üretecek gerekli yatırımlar yapılmadığından, söz konusu tarife dışı engeller tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatını azaltmada ve yurt içi üretimi ve ihracatı arttırmada başarılı olamamıştır. Çünkü hazır giyim sektörünün ana girdileri olan iplik ve kumaş büyük ölçüde yurt dışından ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Dolayısıyla bu ürünler üzerindeki yüksek oranlı gümrük ve anti-damping vergileri nedeniyle, yerli hazır giyim üreticileri bu girdileri pahalıya temin ettiklerinden, hazır giyim ürünleri üretimi ve ihracatı da olumsuz etkilenmektedir. Diğer yandan yüksek vergiler nedeniyle tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı (kaçak) yollardan girişi de artmaktadır.

Üçüncü bölümde araştırma ve uygulama konumuz olan anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkilerini ve özellikle de halen Türkiye'de Çin ve diğer bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik, örme ve dokuma kumaş türleri ile hazır giyim ürünleri ithalatından alınan yüksek oranlı anti-damping ve ilave (ek) vergileri nedeniyle bu iki sektörün dış ticareti ile yurt içi üretim, istihdam ve ihracatının nasıl etkilendiğini analiz ederek bir sonuca varmaya çalışacağız.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

ANTI DAMPİNG VE İLAVE GÜMRÜK VERGİLERİNİN

TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SEKTÖRLERİNE

ETKİLERİNİN ARAŞTIRILMASI

Çalışmamızın bu bölümünde ilk olarak, asıl uygulama konularımızdan birisi olan, Türkiye’de bazı üçüncü ülkeler¹ menşeli tekstil ürünleri ithalatında alınan ve mali nitelikte tarife dışı bir engel olan **“anti-damping vergilerinin”**, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri incelenecektir. İkinci olarak ise, Türkiye’de üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında 22.07.2011 tarihinden itibaren normal gümrük vergilerinden ayrı olarak uygulamaya konan ve tarife dışı engel mi yoksa tarife engeli mi olduğu tartışmalı olan **“ilave (ek) gümrük vergilerinin”** Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkileri ele alınacaktır.

Her ne kadar bu iki vergi türü birbirinden farklı olsa da, aslında her iki verginin de uygulamaya konma amacı temelde, yerli üreticiyi ithalatta haksız rekabet karşısında korumak ve bu vergiler yoluyla bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatını azaltmaktır. Her iki verginin de uygulama alanları tekstil ve hazır giyim sektörleridir. Fakat anti-damping vergileri sadece bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik ve kumaş gibi tekstil ürünleri ithalatından tahsil edilirken, ilave gümrük vergileri yine üçüncü ülkeler menşeli dokuma ve örme kumaş türleri ile hazır giyim ürünlerinin Türkiye’ye ithalatından alınmaktadır. Çalışmamızda “anti-damping vergilerinin” ve “ilave gümrük vergilerinin” tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkilerini, ayrı ayrı başlıklar altında analiz edilecektir.

¹ Türkiye’nin AB ülkeleri ile gümrük birliğine girmesini sağlayan 1/95 sayılı ortaklık konseyi kararına göre; gümrük birliğine üye ülkeler arasında sanayi malları ticaretinin her hangi bir gümrük vergisi ve tarifesine tabi olmadan serbestçe yapılması, gümrük birliğine üye olmayan ülkelere üye ülkelerin yaptığı ithalatlarda ise ortak bir gümrük ve dış ticaret politikası uygulamasını içeren gümrük birliği uygulaması olup, gümrük birliği dışında kalan ülkelere kısaca “üçüncü ülke” adı verilmektedir.

3.1. Araştırmanın Amacı

Bilindiği üzere 1994 yılında yapılan GATT Uruguay görüşmeleri sonunda alınan kararlardan bir tanesi de, özellikle gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatına uyguladıkları tekstil kotalarını 10 yıllık geçiş süreci sonrası 2005 yılı başında tamamen kaldırmayı taahhüt etmeleriydi. GATT'ın yerini alan Dünya Ticaret Örgütü de Uruguay görüşmelerinde alınan bu kararı yerine getirmiş ve gelişmiş ülkeler taahhüt ettikleri tekstil kotalarını 2005 yılı başında büyük ölçüde kaldırmışlardır. Fakat Türkiye, Çin ve diğer bazı Uzakdoğu ülkelerine uygulamakta olduğu tekstil kotalarını, kotaların kalkmasıyla yerli üreticilerin bu ülkelerden gelecek ucuz ve dumpingli tekstil ve hazır giyim ürünleri karşısında yeterince rekabete hazır olmaması ve yerli üreticilerin zarar göreceği gerekçesine dayanarak, 2008 yılı sonuna kadar uygulamaya devam etmiştir. Tekstil kotalarını kaldıran diğer ülkeler gibi Türkiye de, DTÖ'ne taahhüdünün bir gereği olarak üçüncü ülkelere karşı uyguladığı tekstil kotalarını 31.12.2008 tarihi itibarıyla tamamen kaldırmıştır.

Türkiye, 2005'ten sonra tekstil kotalarının kalkmasıyla birlikte, stratejik iki sektörü olan tekstil ve hazır giyimde, Çin, Hindistan, Tayvan, Taylan ve Endonezya gibi rakipleri karşısında karşılaştırmalı üstünlüğünü ve rekabet gücünü kaybetmemek ve yerli tekstil üreticilerini dışarıdan gelen ucuz dumpingli ithal mallarına karşı koruyabilmek için bazı tarife dışı önlemlere başvurmuştur. Tekstil kotalarının kalkmasından sonra Türkiye'de yerli üreticiler, Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden Türkiye'ye ithalat yoluyla gelen, sentetik ve suni liflerden elde edilen iplik türleri ile sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş kumaş ve yine sentetik liflerden dokunmuş polyester kumaş türü ithal tekstil ürünlerinden kendilerinin zarar gördükleri gerekçesiyle Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne başvurarak, bu ürünlerin ithalatında İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkındaki Mevzuat kapsamında dumping soruşturması açılarak bu ürünlerin ithalatında anti-dumping vergisi alınmasını talep etmişlerdir. Bakanlıkça açılan soruşturmalar sonunda genellikle yerli üreticilerin talepleri yerinde görülerek, dumpingli tekstil ürünleri

ithalatından yerli üreticinin zarar gördüğü sonucuna varılmış ve söz konusu ürünlerin ithalatında muhtelif oranlarda anti-damping vergileri uygulamaya konmuştur.

Bu araştırmanın amaçlarından birisi, Dünya Ticaret Örgütü kurallarına göre, Türkiye'nin ulusal mevzuatında yaptığı düzenlemelerden birisi olan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine ilişkin mevzuat kapsamında, Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden Türkiye'ye ithalat yoluyla gelen dampingli ve ucuz iplik ve kumaş gibi tekstil ürünleri ithalatına karşı Türkiye'nin yerli tekstil ürünleri üreticilerini korumak amacıyla mali nitelikte bir tarife dışı engel olarak uygulamaya koyduğu “**anti-damping vergilerinin**”, Türk tekstil sektörünü, özellikle de yerli iplik, kumaş ve hazır giyim üreticilerini nasıl etkilediğini araştırarak söz konusu tarife dışı engellerin kendilerinden beklenen fayda olan tekstil ürünleri ithalatını azaltarak ithalatta haksız rekabeti önlemede, yurtiçi tekstil ürünleri üretimini ve istihdamını arttırmada ne derece etkili olduğunu analiz etmektir. Ayrıca kumaş gibi bazı tekstil ürünlerinin Türkiye'ye ithalatında alınan yüksek oranlı anti-damping vergilerinin bu ürünlerin ülkemize yasa dışı (kaçakçılık) yollardan girişini arttırıp arttırmadığını araştırmaktır.

Araştırmamızın bir diğer amacı ise, Türkiye'de üçüncü ülkeler menşeli kumaş ve hazır giyim türü tekstil ürünleri ithalatında, 22.07.2011 tarihinden bu yana alınmakta olan “**ilave (ek) gümrük vergilerinin**” Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri dış ticareti ile yurt içi üretim ve istihdamı üzerinde meydana getirdiği olumlu ve olumsuz etkileri araştırarak, ilave gümrük verilerinin özellikle yerli tekstil ve hazır giyim üreticilerini ithalatta haksız rekabet karşısında korumada ne derece etkili ve başarılı bir araç olduğunu ölçmeye çalışmaktır.

3.2 Kullanılan Veri Seti

Araştırmamızda üç türlü veri seti kullanılmıştır. Bunlardan birincisi, tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren 187 adet firmanın sahip ve yöneticileri ile yaptığımız yüz yüze anket çalışmasında, araştırdığımız konularla ilgili ankete katılanlara sorduğumuz 12 adet soruya verilen cevaplardan elde ettiğimiz birincil verilere göre hazırladığımız anket sonucu çetele tablosudur.

İkinci veri setimiz ise, çalışmamızda zaman serisi olarak seçtiğimiz 2005-2012 yılları arasında, TÜİK’in resmi internet sitesinden elde ettiğimiz; Türkiye’nin toplam dış ticaret rakamları ile yine aynı döneme ait tekstil ürünleri dış ticaret rakamları ve ithalatında anti-damping vergisi uygulanan tekstil ürünlerinin dış ticaret rakamları, ithalatında yüksek oranlı anti-damping vergisi uygulanan iplik ve kumaş türü tekstil ürünlerinin dış ticaret rakamları, ayrıca TÜİK’in 2005-2012 yılları arası sanayi üretim endeksleri ile tekstil ve hazır giyim sanayi üretim endeksi ve tekstil ve hazır giyim sanayi istihdam endeksleri ayrı ayrı ikincil veri seti olarak kullanılmıştır.

Üçüncü veri seti olarak da, anti-damping vergilerinin tekstil ve hazır giyim ürünlerinin yasa dışı ticaret (kaçakçılık) üzerine etkilerini ölçebilmek amacıyla, Gümrük ve Ticaret Bakanlığından elde ettiğimiz 2005-2012 yılları arası resmi olarak yakalanan tekstil ve hazır giyim ürünlerinin miktar ve kıymetini gösteren yakalama verilerinden yararlanılmıştır.

3.3. Kullanılan Yöntem

Araştırmamızda, uluslararası ticarete yüzlerce çeşidi bulunan tarife dışı engellerden halen Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektöründe yaygın olarak uygulanan “**anti-damping**” ve “**ilave gümrük vergileri**” ve sektör olarak da aslında birbirinden ayrı olduğu halde, adeta birbiri içerisine geçmiş olan “**tekstil sektörü**” ve “**hazır giyim sektörü**” uygulama alanı olarak seçilmiştir.

Anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin bu iki sektöre etkileri araştırılırken, yüz yüze anket yönteminden elde edilen birincil verilerle, TÜİK’in ikincil verilerinden elde edilen tekstil ve hazır giyim sektörlerine ait dış ticaret, üretim, istihdam ve kaçakçılık verilerinin karşılaştırılması yöntem olarak seçilmiştir.

Yüz yüze anket çalışmamızda, İstanbul Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğinin alt birlikleri olan İstanbul Tekstil Hammaddeleri İhracatçıları Birliğine Kayıtlı 3.438 adet ve İstanbul Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları Birliğine kayıtlı 7.439 adet değişik büyüklükteki firmadan 50 ve daha fazla işçi çalıştıran tekstil ve hazır giyim sektörlerinde imalat, ithalat, ihracat ve mağazacılık yapan sektörde önemli bir yere sahip ve belirleyici konumda olan orta ve üstü büyüklükteki

Limitet ve Anonim şirketler hedef kitle olarak belirlenmiştir. Bu iki sektörde faaliyet gösteren firma sayısı bir hayli fazla olmasına rağmen, özellikle sektörde söz sahibi ve ithalatı anti-damping vergilerinin uygulamaya konmasında etkili rol oynayan yurt içi üretim yapan firmalara ulaşılmaya çalışılmış olup, bu firmalardan bir kısmına ulaşılmış, fakat gerek firmaların sahip ve yöneticilerine ulaşmakta yaşadığımız zorluklar, gerekse bazı firmaların anket çalışmasına katılmak istememeleri nedeniyle tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalardan ancak 187 adet firmanın sahip ve yöneticileri ile yüz yüze anket çalışması yapılmıştır. Görüşülen bu 187 firmadan 131'i Limitet şirket, 56'sı ise Anonim şirkettir. Diğer yandan bu firmalardan 81'i ithalat-ihracat, 36'sı tekstil ürünleri kumaş üretimi, 34'ü tekstil ürünleri ithalatı ve satışı, 28'i hazır giyim, konfeksiyon ve mağazacılık ve 8'i de ev tekstili ürünleri alanında faaliyet göstermektedir. Ankete cevap verenlerin 112'si firma yöneticisi, 66'sı ithalat-ihracat sorumlusu ve 9'u da yönetim kurulu başkan ve üyelerinden oluşmaktadır. Anket çalışmasında daha fazla firmaya ulaşılması hedeflenmiş olmakla birlikte mevcut firmalarla yaptığımız çalışmanın, araştırdığımız konunun aydınlatılması için yeterli olabileceği kanaatindeyiz.

Anket çalışmasında katılımcılara 12 adet soru yöneltilerek, bu sorularda elde edilen sonuçlar SPSS istatistik programı yardımıyla anlamlı yüzde ve grafiklere dönüştürülmüştür. TÜİK'in ikincil verilerinden elde edilen dış ticaret, üretim ve istihdam verileri ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı resmi verilerinden elde edilen kaçakçılık rakamları da, yine SPSS istatistik programı yardımıyla anlamlı tablo ve grafiklere dönüştürülmüştür. Daha sonra konu anti-damping verilerinin etkileri ve ilave gümrük vergilerinin etkileri olmak üzere iki ana başlık ve bu ana başlıklara bağlı alt başlıklara ayrılmıştır. Her alt başlıkta TÜİK'in ikincil verilerinden elde edilen istatistiki sonuçlar ve anket çalışmasından elde edilen sonuçlar karşılaştırılarak gerekli yorum ve analizler yapılarak; bölüm sonunda elde edilen ampirik bulgular değerlendirilecek, araştırmadan çıkartılan sonuç ve önerilere ise sonuç bölümünde yer verilecektir.

3.4. Anti-Damping Vergilerinin Amaçları

Birçok ülkede damping haksız rekabet olarak değerlendirilmektedir. Dolayısıyla hükümetler dampinge karşı büyük duyarlılık göstermekte ve bazı korunma tedbirlerini uygulamaya koymaktadırlar. İşte bu tedbirlerden birisi de “anti-damping” vergileridir. Anti-damping vergileri, yabancı firmaların kendi yurt içi piyasalarındaki fiyattan veya ürünün maliyetinden daha düşük bir fiyatla gerçekleştirdikleri dampingli ihracatın olumsuz etkilerinden korunmak için ithalatçı ülke tarafından uygulamaya konan mali nitelikli bir tarife önlemdir. Anti-damping vergileri, dampingler nedeniyle fiyatı düşen ve ithalat hacmi artan bir malın fiyatını yükseltmek suretiyle, ithalat hacmini dengelemek ve böylece yurt içi üreticiyi korumayı amaçlamaktadır. Esasen anti-damping vergileri, bir tür gümrük vergisi olmakla birlikte, dolaylı yollardan uygulandığından ve özellikle sanayileşmiş ülkeler tarafından sıkça kullanıldığından tarife dışı bir engel olarak nitelendirilmektedir.² Hemen bütün ülkelerde anti-damping uygulamaları, yabancı firmalarla rekabet edemeyen yurt içi firmaların kendi ülkelerinde hükümetler üzerinde yaptığı baskılar sonucu politik unsurların korumacılık lehine aldıkları kararlarla korumacı bir araç olarak yaygın bir şekilde uygulanmaktadır. Anti-damping konusu ilk defa GATT Kennedy Görüşmeleri (1964-1967) sırasında ele alınmış ve bir anti-damping kodu hazırlanmıştır. Anti-damping uygulamaları, GATT’ın ana sözleşmesinde belirtilen durumlarda ve ancak anlaşmada yöntemi gösterilen soruşturmalar sonucu başlatılabilmektedir.

Anti-damping vergilerinin birçok amacı bulunmakla birlikte, bunların belli başlı amaçları şunlardır:

- 1- İthalatta haksız rekabet karşısında yerli üreticileri korumak.
- 2- Hükümetler üzerinde politik baskı oluşturan yerli üreticileri koruyarak, onlara ekonomik avantaj sağlamak.
- 3- İthalatı kısararak dış ticaret ve cari açığın azalmasına katkıda bulunmak.

² D.Aykut Seymen, **Dış Ticarete Yeni Kurumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi**, Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, 2000 İzmir.

4- Gelişmekte olan ülkeler bebek endüstrilerinin belli bir güce erişmesini sağlamak amacıyla anti-damping vergilerine başvurumaktadırlar.

5- Gelişmiş ülkeler ise ekonomilerinin durgunluğa girdiği zamanlarda, iç talebi arttırarak durgunluktan çıkabilmek ve yerli üreticilerini ucuz ithal mallarının haksız rekabeti karşısında korumak için anti-damping vergilerine başvurabilmektedirler.

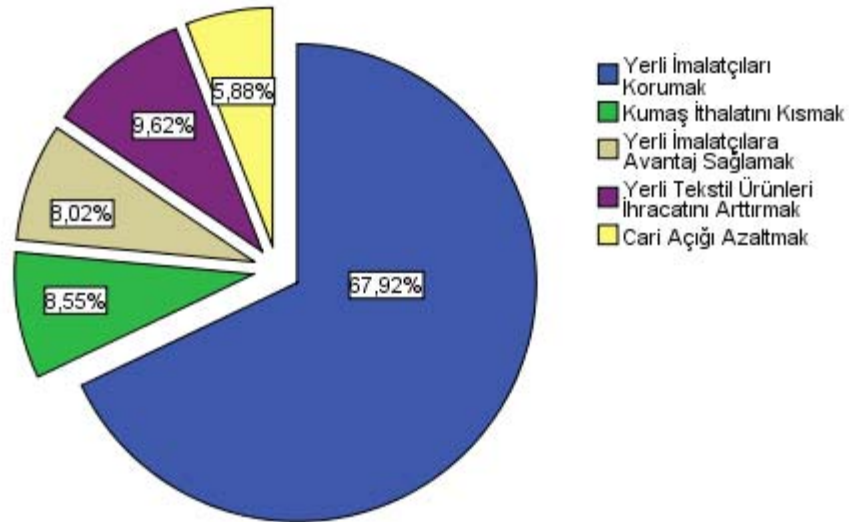
Türkiye’de bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik ve kumaş gibi tekstil ürünleri ithalatında uygulanmakta olan anti-damping vergilerinin amacının da, yerli tekstil üreticilerini Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden gelen dampingli tekstil ürünleri karşısında koruyarak bu ürünlerin yurt içi üretimini ve ihracatını arttırmak, hazır giyim sektörünün ana girdisi olan iplik ve kumaş ithalatında dışa bağımlılığı azaltmak, sektörün rekabet gücünü korumak ve dış ticaret açığının azalmasına katkıda bulunmaktır.

Ülkemizde, halen ithalatçılar bazı üçüncü ülkelerden iplik ve kumaş gibi tekstil ürünlerini Türkiye’ye ithal etmek istemeleri halinde, bu ürünlerin ithalatında ödemeleri gereken gümrük vergisi ve KDV’ye ilaveten, ayrıca belirlenen oranda bir anti-damping vergisini de ödemek zorundadırlar. Bu durumda, ithalinde anti-damping vergisi uygulanan iplik veya kumaş türü bir tekstil eşyası, Türkiye’ye ithalat yoluyla girdiğinde, bu ürünün ithal maliyeti anti-damping vergileri dolayısıyla aşırı derecede artmaktadır. İthalatı anti-damping vergileri ile korunan iplik veya kumaş türü tekstil ürünleri yurt içinde yerli üreticiler tarafından üretilmesi halinde ise aynı ürünlerin ithalatındaki yüksek oranlı korumalar nedeniyle yurt içi üretim maliyeti ithal maliyetin altında olacaktır. Dolayısıyla, söz konusu tekstil ürünlerini yurt içinde talep edenler daha pahalı olan yabancı ithal malları yerine daha ucuza üretilen yerli malları tercih edeceklerdir. Böylece Türkiye ekonomisinde önemli bir yere sahip olan tekstil sektöründe, yurt içi yerli üretim ve istihdam artarak katma değer yurt içinde kalacaktır.

2005 yılının başında, gelişmiş ülkelerin Dünya Ticaret Örgütüne karşı taahhütlerinin bir gereği olarak Çin ve diğer üçüncü ülkelere karşı uyguladıkları tekstil kotalarını kaldırmalarıyla birlikte Çin’in, AB ve ABD gibi gelişmiş ülkelere olan tekstil ürünleri ihracatı önemli ölçüde artarak batı pazarları adeta Çin mallarının

istilasına uğramıştır. Gelişmiş ülkeler, yerli üreticilerini koruyabilmek için kotaların kalkmasıyla oluşan boşluktan yararlanarak, Çin’e karşı ardı ardına anti-damping soruşturması açmışlar ve anti-damping vergilerini uygulamaya koymuşlardır. Türkiye ise üçüncü ülkelere karşı uyguladığı tekstil kotalarına 2008 yılında son vermiştir. Fakat Türkiye’de daha tekstil kotaları tamamen kalkmadan, 2005 yılından itibaren Çin ve diğer bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatı karşısında yerli üreticileri korumak amacıyla, yüksek oranlı anti-damping vergileri uygulamaya konmuştur. Türkiye’nin, bazı tekstil ürünleri ithalatında uyguladığı yüksek oranlı anti-damping vergilerinin birçok amacı olmakla birlikte, asıl hedefin yerli imalatçıları dampingli ucuz ithal mallarının haksız rekabetinden korumaktır.

Grafik 3.1: Sizce, halen Türkiye’de bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik türleri, dokuma ve örme kumaş ile hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanmakta olan yüksek oranlı “anti-damping” ve “ilave gümrük” vergilerinin amacı nedir?



Araştırmamız sırasında tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren 187 firma sahip ve yöneticileri ile yaptığımız anket çalışmasında, ankete katılanlara anti-damping vergilerinin amacının ne olduğu sorulmuş ve alınan cevaplarda ankete katılanların % 67,91'i bu vergilerin asıl amacının yerli imalatçıları korumak olduğunu belirtmişlerdir. Ankete katılanlardan geri kalan % 32'lik kesimden % 9,62'i anti-damping vergilerinin uygulamaya konma amacının; Türkiye'nin yerli tekstil ürünleri ihracatını arttırmak olduğunu, % 8,55'i kumaş ithalatını kısmak olduğunu, % 8,02'i hükümetler üzerinde lobi faaliyeti yapan bazı yerli imalatçılara avantaj sağlamak olduğunu ve % 5,88'i ise dış ticaret ve cari açığı azaltmak olduğunu belirtmişlerdir. Yukarıdaki anket sorusundan elde edilen sonuca göre, anti-damping vergilerinin birinci amacının yerli üreticileri korumak olduğu anlaşılmaktadır

3.5. Anti-Damping Vergilerinin Türk Tekstil Sektörüne Etkileri

Bu bölümde, Türkiye'de bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatından alınan anti-damping vergilerinin yukarıda sayılan amaçlara ne ölçüde ulaştığı ve bu vergilerin tekstil ürünleri dış ticareti ile yurt içi üretim, istihdam ve kaçakçılık üzerine etkileri anket sonuçları ve TÜİK verilerine göre analiz edilecektir.

Konuya ilişkin olarak bizim tezimiz şöyledir: Türkiye'de Çin ve bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında, ithalatta haksız rekabeti engellemek ve yerli üreticiyi korumak amacıyla alınan anti-damping vergileri, bu ürünlerin ithalatında bir azalmaya neden olmadığı gibi, aynı ürünlerin yurt içi üretimini de beklenen düzeyde arttırmamaktadır. Çünkü yerli üreticiler aynı ürünleri daha pahalıya mal ettikleri için, anti-damping vergilerine rağmen ithal iplik ve kumaşa olan talep artarak devam etmektedir. Ayrıca yüksek oranlı anti-damping vergileri nedeniyle, dampingli tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı yollarla girişi de artmaktadır. Diğer yandan anti-damping vergileri nedeniyle hazır giyim sektörünün ana girdisi olan iplik ve kumaş gibi tekstil ürünlerinin ithal maliyetleri artmaktadır. Aynı girdilerin yurt içi üretimi ise yeterli olmadığı ve ithal fiyatından daha yüksek olduğu için, hazır giyim sektörü uygun fiyata ara malı bulmakta zorlanmaktadır. Bu durum da hazır giyim üretimini ve ihracatını olumsuz etkilemektedir.

Bu alt bölümünde ilk olarak, bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında alınan anti-damping vergilerinin Türk tekstil sektörü dış ticaretine (ithalat ve ihracat) etkileri analiz edilecektir. Normal olarak beklenen, ithalatında anti-damping vergisi alınan tekstil ürünleri ithalatının bu vergilerin uygulamaya girdiği yıllardan sonraki yıllarda Türkiye'ye ithal edilen miktarlarında bir azalma olmasıdır. Bu beklentinin ne ölçüde gerçekleştiğini TÜİK'in dış ticaret verilerine bakarak analiz etmeye çalışalım.

3.5.1. Türk Tekstil Sektörü Dış Ticaretine Etkileri

İlk olarak incelen yıllarda Türkiye'nin toplam dış ticaret rakamlarına bakalım. 2005-2012 yılları arası, Türkiye'nin toplam ithalat ve ihracat rakamları ve bir önceki yıla göre meydana gelen artış ve azalışlar oransal olarak aşağıdaki tablo 3.1'de yer almaktadır. Daha sonra ise Türkiye'nin bu toplam dış ticaret rakamlarında meydana gelen değişimler ile aynı dönemde tekstil ürünleri dış ticaretinde meydana gelen değişimler karşılaştırılmaktadır. Anti-damping vergilerinin tekstil sektörü dış ticareti üzerine etkilerini ölçebilmek için, TÜİK'in dış ticaret rakamlarından elde ettiğimiz tablo ve grafiklerden çıkarılan istatistiki sonuçlar ile anket çalışmamızdan elde ettiğimiz sonuçlar karşılaştırılmaktadır.

3.5.1.1. Türkiye'nin Toplam Dış Ticaret Rakamları ile Tekstil Ürünleri Dış Ticaret Rakamlarının Karşılaştırması

Türkiye, 1970'li yıllarda ithal ikameci bir dış ticaret politikası uyguladığı için Türk ekonomisi sık sık döviz darboğazı yaşıyor ve ülke yurt içinde üretemediği birçok malı döviz yokluğu nedeniyle yurtdışından da ithal edemiyordu. Bu nedenle birçok mal piyasada bulunamıyor veya sınırlı miktarda bulunduğu için halk bu mallara erişebilmek için kuyruklar oluşturuyordu. Ekonomide yapısal dönüşümleri içeren 24 Ocak 1981 kararlarıyla birlikte ithal ikameci büyüme modeli terk edilerek, ihracata dönük ve dışa açık bir büyüme politikası benimsenmiştir. Bu dışa açık politikalar sayesinde kambiyo rejimi değiştirilmiş ve döviz bulundurmak ve dövizle ticaret yapmak serbest hala gelmiştir. Bu dönemde ihracat yapan şirketlere yaptıkları ihracata karşılık yüksek oranlarda vergi iadeleri ve teşvikler sağlanmış, ülkenin

dövizle şiddetle ihtiyacı olduğu için, döviz getiren ve ihracat yapan firma ve kişilere her türlü teşvikler verilmiştir. Bu teşvikler sayesinde bu dönemde hem ihracatımız hem de ithalatımız artmıştır. 1990'lı yıllarda yine bu dışa açık ve ihracata dayalı büyüme politikaları, hükümetler tarafından büyük ölçüde devam ettirilmiştir. 2000'li yıllara gelindiğinde dış ticaret hacmi belli bir büyüklüğe ulaşmış olmakla birlikte, ithalat ve ihracattaki bu artışlar, Türkiye'nin nüfusuna, yüzölçümüne, stratejik konumuna ve sahip olduğu ekonomik potansiyeline göre hala yetersiz kalmaktadır.

Türkiye'nin 2005-2012 yılları arasında toplam ithalat ve ihracat rakamları ve bir önceki yıla göre yüzde değişimleri aşağıdaki tablo 3.1'de yer almaktadır.

Tablo 3.1: Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası Toplam İthalat ve İhracat Miktarları ve Değişim Oranları (Bin Dolar):

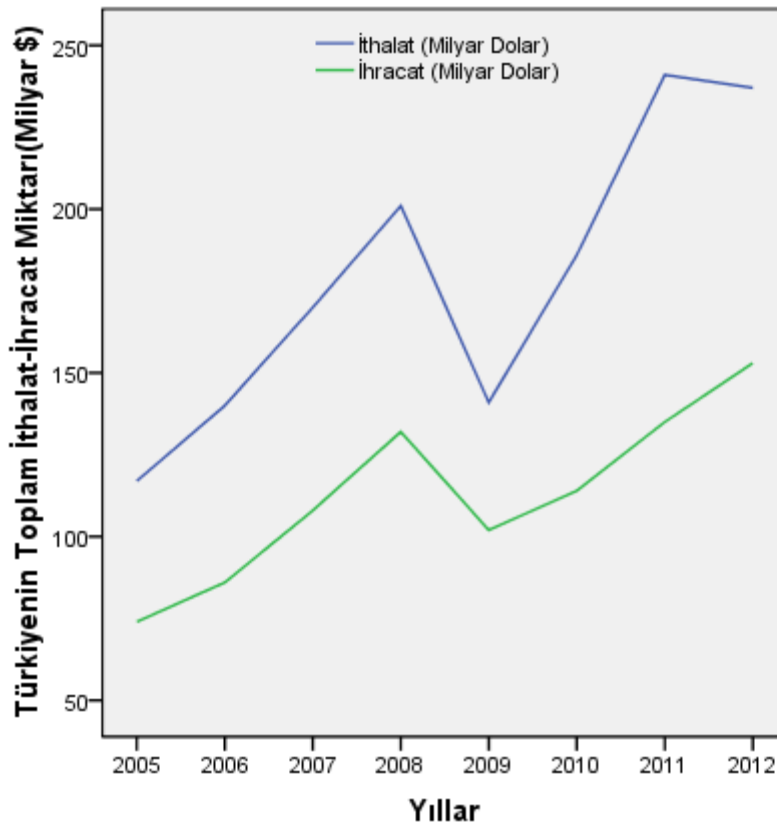
Yıllar	İthalat Miktar	Değişim(%)	İhracat Miktarı	Değişim(%)
2005	116,774,151	-	73,476,406	-
2006	139,576,174	19,52	85,534,676	14,09
2007	170,062,715	21,84	107,271,750	20,26
2008	201,963,574	18,75	132,027,196	18,75
2009	140,928,421	-30,22	102,142,613	-29,25
2010	185,544,332	31,65	113,883,219	10,30
2011	240,841,676	29,80	134,906,869	15,58
2012	236,536,949	-1,78	152,560,775	13,08

Kaynak: TÜİK'in Dış Ticaret Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.1'de Türkiye'nin 2005 ilâ 2012 yılları arasında toplam ithalat ve ihracat rakamları ile ithalat ve ihracat miktarında meydana gelen oransal değişimler gösterilmiştir. Bu rakamlara baktığımızda 2005 yılından itibaren Türkiye'nin hem ihracatı hem de ithalatı, küresel finans krizinin yaşandığı 2009 yılına kadar istikrarlı bir artış seyri izlemiştir. ABD başta olmak üzere bütün dünyada etkileri hissedilen küresel finans krizinin yaşandığı 2009 yılında ise, Türkiye'nin ithalatında bir önceki yıla göre % 30,22'lik ve ihracatında ise % 29,25'lik bir azalmanın meydana geldiğini görüyoruz. 2009 krizinin şoku atlatıldıktan sonra 2010 ve 2011 yıllarında Türkiye'nin ihracatında bir toparlanma görülmekte, fakat ithalattaki artış ihracatın iki katı bir büyüklüğe ulaşarak, 2011 yılı sonunda ithalat 240 milyar 841 milyon 676 dolar olurken, aynı yıl ihracat 134 milyar 906 milyon 869 dolar olarak gerçekleşmiştir. Dolayısıyla Türkiye ekonomisi, 2011 yılında 105 milyar 935 milyon

dolarlık bir dış ticaret açığı ve 77 milyar dolarlık cari işlemler açığı vermiştir. 2010 ve 2011 yıllarında ithalat sırasıyla bir önceki yıla göre % 31,65 ve % 29,80 oranında artarken aynı yıllarda ihracatın artış hızı sırasıyla % 10,30 ve 15,58 olmuştur. Yani toplam dış ticaret rakamlarına göre ithalattaki artış hızı, ihracattaki artış hızının iki katı olmuştur. 2011 yılında Türkiye'nin dış ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranı % 56'lara kadar düşmüştür. 2011'de bu yüksek dış ticaret ve cari işlemler açığı, Türkiye ekonomisi için büyük bir risk oluşturmuş ve ekonomi yönetimi iç talebi ve ithalatı kısımcı politikaları uygulamaya koymuştur. Hükümetin, 2011 yılında üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında mevcut gümrük vergilerine ilaveten, % 20 ilâ % 30 arasında değişen oranlarda ilave gümrük vergilerini uygulamaya koyması bu politikalardan birisidir.

Grafik 3.2: Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası Toplam Dış Ticaret Grafiği.



Kaynak: Tablo 3.1'deki İthalat ve İhracat Verileri Kullanılarak Hazırlanmıştır.

Hükümetin, 2012’de ekonomiyi soğutma ve cari açığı azaltma politikasının bir sonucu olarak, Türkiye’nin 2012 yılı toplam ithalatı 2011 yılına göre % 1,78 azalarak 236 milyar 536 milyon 949 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında toplam ihracat ise bir önceki yıla göre % 13,08 artarak 152 milyar 560 milyon 775 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2011’de % 56 iken, 2012’de % 64 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye’nin dış ticaret açığı ise 2011’de 105 milyar 934 milyon 807 bin dolar iken, 2012 yılında 83 milyar 976 milyon 184 bin dolara düşmüştür. 2012 yılında Türkiye’nin dış ticaret ve cari işlemler açığının düşmesinde, ithalatın % 1,78 oranda düşmesinin yanında ihracatın % 13,08 oranında artmasının da büyük etkisi olmuştur.

Yukarıdaki grafik 3.2’de görüldüğü üzere Türkiye’nin 2005-2012 yılları arasında toplam ithalat rakamlarının, büyüklük olarak bütün yıllarda toplam ihracat rakamlarından daha büyük olduğu görülmektedir. Çubuk grafikte mavi ile gösterilen değerler, yıllar itibarıyla milyar dolar olarak ithalat rakamlarını içermekte, yeşil ile gösterilen ise milyar dolar olarak yıllar itibarıyla Türkiye’nin ihracat miktarını göstermektedir. 2008’de hem ithalat hem de ihracat artarken, 2009 yılında ithalat ve ihracat grafiğinde keskin bir düşüş yaşanmıştır. Grafikte de görüldüğü üzere, Türkiye’nin 2011 yılının ithalat rakamı 240 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmış, buna karşılık ihracat ise 134 milyar dolarda kalmıştır. 2012 yılında ise ithalat 236 milyar dolar olurken, ihracat 152 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3.2: Türkiye’nin 2005-2012 Yılları Arası Tekstil Ürünleri İthalat-İhracat Miktarları ve Değişim Oranları (Bin Dolar):

Yıllar	İthalat Miktarı	Değişim(%)	İhracat Miktarı	Değişim(%)
2005	5,978,148	-	5,477,132	-
2006	6,146,615	2,81	6,389,768	16,66
2007	8,232,524	33,93	7,355,903	15,12
2008	7,511,708	-8,75	7,798,945	6,02
2009	6,442,645	-14,23	6,449,225	-17,30
2010	9,260,482	43,73	7,619,613	18,14
2011	10,580,849	11,25	9,309,183	22,17
2012	8,851,603	-16,34	9,751,446	4,75

Kaynak: TÜİK’in Dış Ticaret Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

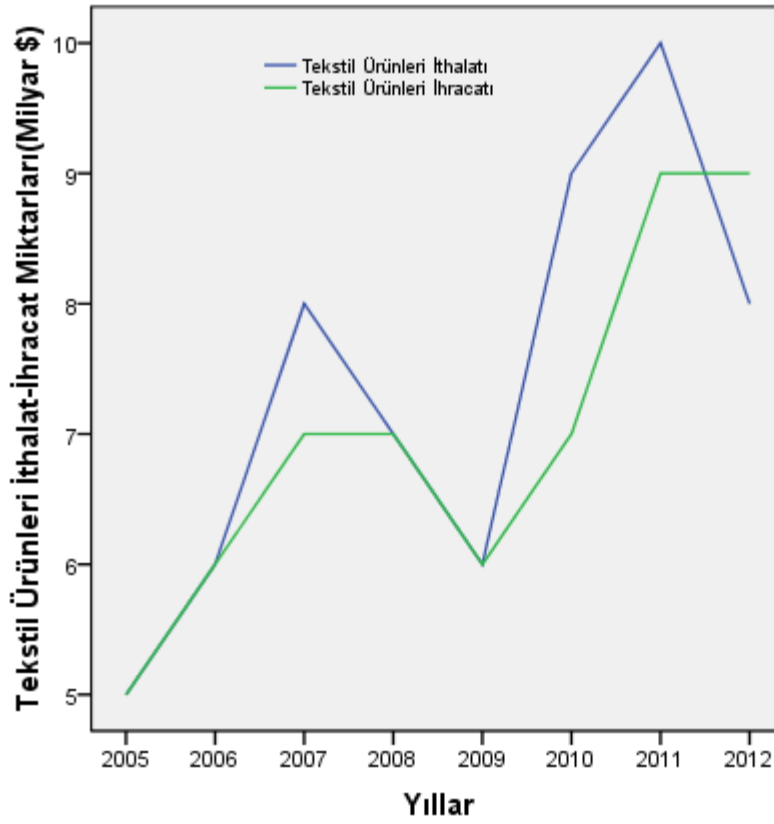
2005-2012 yılları arasında Türkiye'nin toplam ithalat ve ihracat rakamlarında meydana gelen değişimler, yukarıda görüldüğü gibi gerçekleşirken acaba aynı dönemde tekstil ürünleri dış ticaretinde rakamsal ve oransal olarak nasıl bir değişim meydana gelmiştir? Şimdi de tablo 3.2 ve grafik 3.3 yardımıyla tekstil ürünlerinin ithalat ve ihracat rakamlarında meydana gelen değişimleri analiz edelim.

Yukarıda ki tablo 3.2'de görüldüğü üzere, 2009'da yaşanan dünya küresel finans krizinden sonra 2010 ve 2011 yıllarında Türkiye'nin toplam ithalatındaki artış oranları sırasıyla, % 31,65 ve 29,85 iken aynı yıllarda tekstil ürünleri ithalatında artış oranları sırasıyla % 43,75 ve % 11,25 olmuştur. Yani Türkiye, 2008 yılında Çin ve diğer üçüncü ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını kaldırdıktan sonra, Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatında büyük bir patlama yaşanmadığını söyleyebiliriz. Aynı yıllarda Türkiye'nin toplam ihracatındaki artışlar sırasıyla, 2010'da % 10,30 ve 2011'de % 15,58 olurken, tekstil ürünleri ihracatı ise sırasıyla % 18,14 ve % 22,17 oranlarında artmıştır. 2012 yılında Türkiye'nin toplam ithalatı % 1,78 gerilerken, tekstil ürünleri ithalatı % 16,34 oranında azalmıştır. 2012'de, 2011'de göre tekstil ürünleri ithalatında yaşanan % 16,34'lük azalış, aynı yılda genel ithalatta meydana gelen azalışın 10 katına yakın olmuştur. Aynı yılda Türkiye'nin toplam ihracatı ise % 13,08 oranında artarken tekstil ürünleri ihracatı % 4,75 artmıştır. 2012 yılında Türkiye'nin tekstil ürünleri ihracatı % 4,75 artarken, tekstil ürünleri ithalatının % 16,34 oranında azalmasında, hükümetin tekstil ürünleri ithalatını kısmak amacıyla 2011 yılında uygulamaya koyduğu ilave gümrük vergileri, anti-damping vergilerine göre daha fazla etkili olmuştur.

Grafik 3.3'de Türkiye'nin 2005-2012 yılları arası tekstil ürünleri dış ticaretinin seyri çubuk grafik ile gösterilmiştir. Mavi çizgi, tekstil ürünlerinin yıllar itibarıyla ithalat seyrini gösterirken, yeşil çizgi yıllar itibarıyla tekstil ürünleri ihracatının seyrini göstermektedir. Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatının toplam ithalatının seyrine paralel olarak 2007 ve 2011 yıllarında yükselişte olduğunu ve grafiğin tepe yaptığı görüyoruz. 2011'den sonra ise ithalatın düşüş trendine girdiği görülmektedir. Anti-damping vergilerinin tekstil ürünleri dış ticaretine etkilerini ölçebilmek için son üç yılda tekstil ürünleri ithalatı ile toplam ithalatı karşılaştıralım. 2010 ve 2011 yıllarında Türkiye'nin toplam ithalatında olduğu gibi tekstil ürünleri ithalatının da

arttığını görüyoruz. 2012’de tekstil ürünleri ithalatındaki düşüşün, genel ithalattaki düşüş oranından daha yüksek olduğu görülmektedir. Tekstil ürünleri ihracatın ise 2007’deki artıştan sonra 2009’da düşüş trendine girdiği, fakat 2010 ve 2011 yıllarında tekrar çıkışa geçtiği; 2012 yılında da az da olsa artmaya devam ettiği görülmektedir.

Grafik 3.3: Türkiye’nin 2005-2012 Yılları Arasında Tekstil Ürünleri Dış Ticareti.



Kaynak: Tablo 3.2’deki Tekstil Ürünleri Dış Ticaret Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Yukarıdaki rakamlar gösteriyor ki, “*anti-damping*” vergileri, bu vergilerden beklenen amaçlardan birisi olan tekstil ürünleri ithalatını azaltmada, tek başına yeterli olamamıştır. Yani “*anti-damping*” vergileri uygulamaya konduktan sonra da, Türkiye’nin tekstil ürünleri ithalatı hem rakamsal hem de oransal olarak artmaya devam etmiştir. Türkiye bir tekstil ülkesi olmasına rağmen, ihraç ettiği kadar tekstil ürününü ithal etmeyi sürdürmektedir.

3.5.1.2. İthalinde Anti-Damping Vergisi Alınan Tekstil Ürünlerinin Dış Ticareti

1994 yılında yapılan GATT Uruguay görüşmelerinde karara bağlanan ve daha sonra GATT'ın yerini alan Dünya Ticaret Örgütünün de bu kararı yerine getirmesiyle, dünya tekstil piyasalarında çok elyaflılar anlaşmasının bir gereği olarak gelişmiş ülkeler geliştirmekte olan ülkelere karşı uyguladıkları tekstil kotalarını, ATC anlaşmasıyla 10 yıllık bir geçiş süresi sonunda 2005 yılı başında kaldırdılar. Kotaların kalkmasıyla birlikte başta AB ve ABD pazarları olmak üzere birçok ülke, ucuz ve dampingli Çin mallarının istilasına uğramıştır. Bu ülkeler ucuz Çin mallarına karşı kendi yerli üreticilerini korumak için DTÖ kuralları içinde kalarak birtakım tarife dışı engelleri uygulamaya koymuşlardır. Aynı şekilde Türkiye'nin de 2008 yılı sonunda tekstil kotalarını kaldırmasıyla birlikte Türkiye'ye, Çin, Hindistan, Güney Kore, Endonezya, Malezya, Tayvan ve Tayland gibi ülkelere ithalat yoluyla gelen tekstil ürünlerinde artışlar yaşanmıştır. Bu durum karşısında hükümetler, 2005 yılından sonra, yerli tekstil ve hazır giyim ürünleri imalatçıları ve ihracatçıları korumak amacıyla ucuz ve kalitesiz dampingli Çin ve diğer bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik ve kumaş türü tekstil ürünleri ithalatında, tarife dışı mali bir engel olarak yüksek oranlı anti-damping verilerini uygulamaya koydu.

Tablo 3.3: Türkiye'de, İthalatta Anti-Damping Vergisi Alınan Ülkelerden Yapılan Tekstil Ürünlerinin İthalat ve İhracat Rakamları ile Değişim Oranları (USD):

Yıllar	İthalat miktarı	% Değişim	İhracat miktarı	%Değişim
2005	836,043,979	-	47,625,709	-
2006	1,003,562,436	20,03	35,072,217	-26,35
2007	1,459,205,954	45,40	40,378,479	15,12
2008	1,383,466,076	-5,19	43,222,484	28,53
2009	1,108,826,737	-24,76	34,365,701	-20,49
2010	1,547,667,198	39,57	48,275,501	40,47
2011	1,865,121,674	20,51	35,190,521	-27,10
2012	1,924,252,090	3,17	32,343,542	-8,09

Kaynak: TÜİK'in Dış Ticaret Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Türkiye'ye ithalinde değişik oranlarda anti-damping vergisi alınan elyaf, iplik, kumaş, tekstil yardımcı malzemeleri ve ev tekstil ürünlerinin, bu vergiler

uygulamaya konduktan sonra söz konusu ülkelerden Türkiye'ye yapılan ithalat miktarları ve bu ülkelere yapılan ihracat miktarları ile ithalat ve ihracat miktarlarındaki artış ve azalışlar aşağıda tablo 3.3'de yer almaktadır.

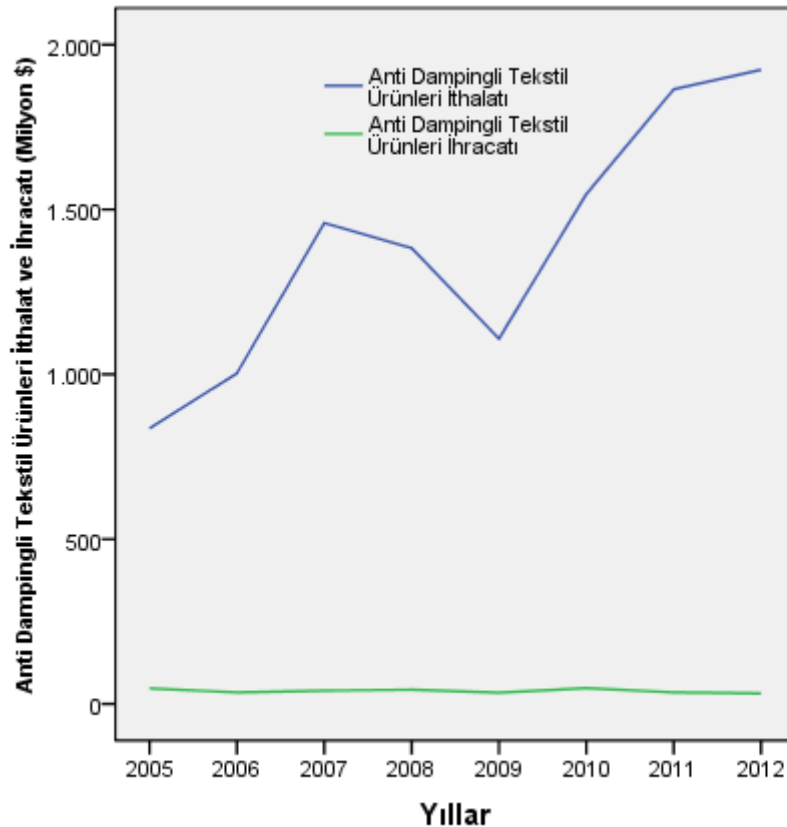
Yukarıdaki tablo 3.3'de Türkiye'ye ithalinde, “*anti-damping*” vergisi aldığı bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünlerinin 2005-2012 yılları arasında dolar cinsinden ithalat ve ihracat miktarları ile bu ürünlerin ithalat ve ihracatında bir önceki yıla göre meydana gelen değişimler yüzde olarak verilmiştir. Tabloda görüldüğü üzere, Türkiye'nin anti-damping vergisi uyguladığı ürünlerin, söz konusu ülkelerden Türkiye'ye ithal edilen miktarları, bu ülkelere Türkiye'nin ihraç ettiği tekstil ürünleri miktarlarından çok daha fazladır. 2005 yılında ithalat miktarı 836 milyon 043 bin 979 dolar iken, bu miktar 2010'da 1 milyar 547 milyon 667 bin 198 dolar, 2012'de ise 1 milyar 924 milyon 252 bin 090 dolar olmuştur. Türkiye'nin söz konusu ülkelere yaptığı ihracat miktarları ise, sırasıyla 2005 yılında 47 milyon 625 bin 709 dolar, 2010'da 48 milyon 275 bin 501 dolar, 2012'de ise 32 milyon 343 bin 542 dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat miktarındaki oransal artışlar ise bir önceki yıla göre 2006'da % 20,03, 2010'da 39,57 ve 2012'de ise % 3,17 olmuştur. Aynı yıllarda ihracatta meydana gelen yüzde artışlar ise -% 26,35, % 40,47 ve % -8,09 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, ithalinde anti-damping vergisi alınan üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri dış ticaretinde 2005-2012 yılları arasında her yıl dış ticaret açığı vermiştir. Bu açık 2005 yılında 788 milyon 418 bin 270 dolar iken, 2010'da 1 milyar 449 milyon 391 bin 697 dolar, 2012 yılında ise 1 milyar 891 milyon 908 bin 548 dolar olmuştur.

Yukarıdaki tablo 3.3'teki rakamlar göstermektedir ki, Türkiye'de hükümetlerin belli üçüncü ülkeler menşeli kumaş ve diğer tekstil ürünleri ithalatını kısmak ve yerli üreticiyi korumak için uygulamaya koyduğu yüksek oranlı anti-damping vergileri, bu tekstil ürünlerinin ithalatında bir azalmaya neden olmamıştır. Özellikle polyester iplik ve polyester dokuma kumaş cinsi tekstil ürünlerine iç piyasadan gelen yüksek miktardaki talep, yerli üretimin yetersiz olması nedeniyle iç piyasadan karşılanamadığından, bu ürünlere uygulanan yüksek oranlı anti-damping vergilerine

rağmen ithalat yoluyla karşılanmaya devam etmiştir. Söz konusu ürünlerin ithalatı, 2006 ve 2007 yıllarında önceki yıllara göre artmış, 2008 ve 2009 yıllarında ise düşmüş, 2010, 2011 ve 2012 yıllarında tekrar çıkmıştır. Yani bazı üçüncü ülkelerden Türkiye'ye ithal edilen tekstil ürünleri ithalatında, ithalat esnasında %8 gümrük vergisi, % 8 KDV, % 20 ilave gümrük vergisi ve % 87'lere varan oranlarda damping vergisi alınmasına rağmen, anti-damping vergisi uygulanan ülkelere Türkiye'ye elyaf, iplik, kumaş, yardımcı tekstil ürünleri ve ev tekstil ürünleri gibi tekstil ürünlerinin ithalatı artmaya devam etmiştir. Bir başka deyişle Türkiye'de tarife dışı bir engel olarak uygulamaya konan anti-damping vergileri, bu ülkelere Türkiye'ye yapılan tekstil ürünleri ithalatını azaltmada ve ihracatını arttırmada başarılı olamamıştır.

Grafik 3.4: Anti-Damping Vergili Tekstil Ürünleri İthalat-İhracatı (Milyon \$):

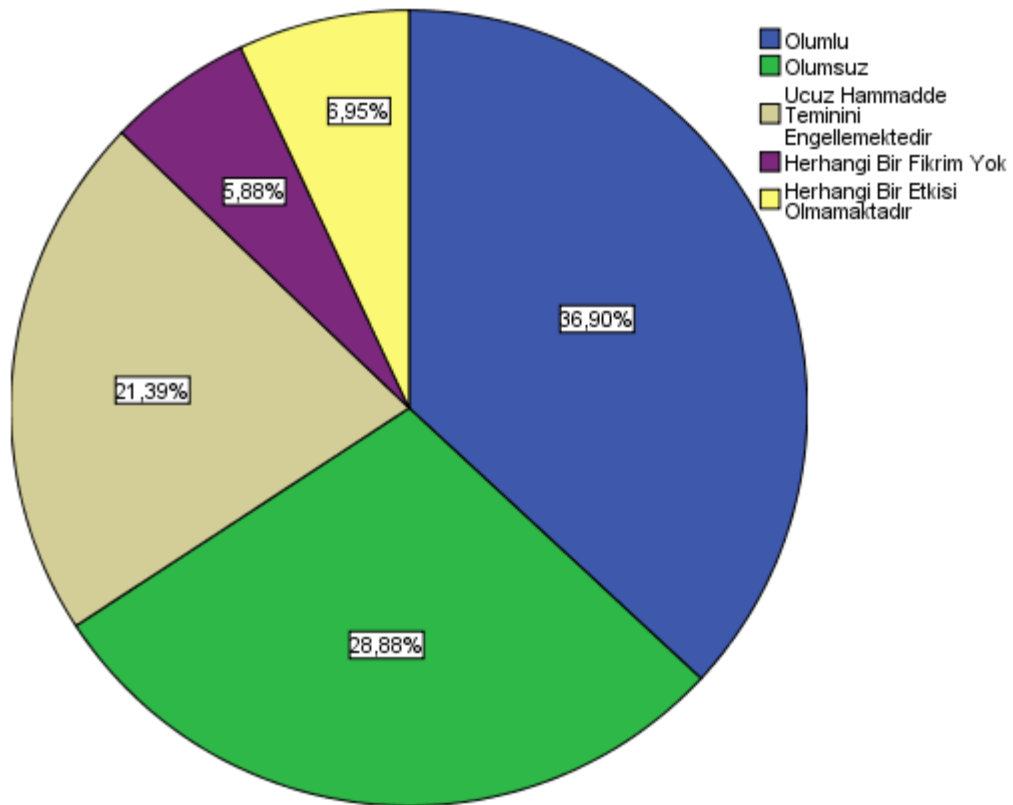


Kaynak: Tablo 3.3' deki Verilere Göre SPSS İstatistik Programı Yardımıyla Hazırlanmıştır.

Grafik 3.4'de 2005-2012 yılları arasında, Türkiye'nin ithalatta anti-damping vergisi aldığı ülkeler menşeli tekstil ürünlerinin ithalatının ve aynı ülkelere

ihracatının seyri çizgi grafik olarak yer almaktadır. Mavi çizgi, anti-damping vergisine tabi iplik ve kumaş gibi tekstil ürünlerinin bu ülkelere yıllar itibarıyla ithalat seyrini gösterirken, yeşil çizgi yine aynı ürünlerin Türkiye’den bu ülkelere ihracat seyrini göstermektedir. Grafiğin seyrine baktığımızda, ithalat miktarının 2006’dan itibaren yıllık 1 milyar doların üstüne çıktığını ve bu artışın 2007 yılında da devam ettiğini, 2008 ve 2009 yıllarında düşüşlerin olduğu, fakat 2010’dan itibaren ithalattaki artışlar nedeniyle grafiğin tekrar yukarıya doğru seyrettiği, 2011 ve 2012 yılında da artışın devam ettiği görülmektedir. Anti-damping vergisine tabi tekstil ürünlerinin ihracat seyrini gösteren yeşil çizginin ise 2005 yılından itibaren yatay bir seyir izlediğini ve bu seyrin 2012 yılına kadar sürdüğünü görüyoruz.

Grafik 3.5: Anti-Damping Vergilerinin Hazır Giyim Sektörüne Etkileri:



Çalışmamız sırasında tekstil sektöründe faaliyet gösteren firmalarla yaptığımız anket çalışmasında katılımcılara, “bazı tekstil ürünleri ithalatında alınan anti-

damping ve ilave gümrük vergilerinin, hazır giyim sektörünü ve hazır giyim ihracatını nasıl etkilediğini” sorduk ve yukarıdaki grafik 3.5’de yer alan sonuçları elde ettik. Bu sonuca göre; ankete katılanlardan % 36,90’ı ithalatı uygulanan anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin, hazır giyim sektörü ve bu sektörün ihracatını olumlu etkilediğini düşünmekte, % 28,88’i olumsuz etkilediğini, % 21,39’u hazır giyim sektörünün ana girdisi olan kumaşın ve diğ r hammaddelerin ucuz olarak temin edilmesine engel olduğ n , % 9,95’i herhangi bir etkisi olmadığını düşünürken, % 5,88’i herhangi bir fikrinin olmadığı cevabını vermiştir.

Yukarıdaki tablo 3.3’te yer alan tekstil ürünleri dış ticaret rakamları ve grafik 3.5’deki anket sonucuna göre, Türkiye’de yerli üreticiyi korumak ve ithalatı haksız rekabete engel olmak amacıyla bazı     nc  ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatından alınan yüksek oranlı anti-damping vergileri, aynı ürünleri yurt içinde üreten ve ihraç eden yerli üreticiler için olumlu ve yerinde bir uygulama olmakla birlikte, söz konusu ürünleri yurt içinde üretebilecek yurt içi yatırımın yetersiz olması ve bu ürünlere olan i  talebi karşılayamaması nedeniyle, anti-damping vergisi uygulanan tekstil ürünlerinin ithalat miktarı azalmamaktadır. Dolayısıyla hazır giyim sektörü için ana girdi olan iplik ve kumaş ihtiya ı, yurt içinden gelen aşırı talebin yurt içi üretim ile karşılanamaması nedeniyle anti-damping vergilerine rağmen büyük ölçüde ithalat yoluyla karşılanmaktadır.

Aslında konuya ilişkin olarak bizim tezimize göre; hazır giyim ürünlerinin hammaddeleri olan iplik ve kumaş üzerindeki yüksek oranlı anti-damping vergileri, hazır giyim üreticilerinin ucuz hammadde teminini engellediğ  için, ihracatı da olumsuz etkilemektedir. Fakat anti-damping vergileri konusunda ankete katılanlara y nelttiğ miz sorunun sonucuna göre ise, tekstil ürünleri ithalatında alınan anti-damping ve ilave gümrük vergileri nedeniyle, Türkiye’nin hazır giyim ve konfeksiyon ürünleri ihracatının olumlu yönde etkilediğ  sonucu çıkmaktadır. Bu konuda anti-damping vergisine tabi tekstil ürünlerinin, dış ticaret rakamları ile anket çalışması sonucu elde edilen veriler birbirleriyle çelişmektedir.

Türkiye’de halen yerli hazır giyim üreticileri, ihtiyaçları olan hazır giyim hammaddelerini büyük ölçüde ithalat yoluyla yurt dışından temin etmektedirler.

Kumaş ve diğer hazır giyim hammaddeleri üzerindeki anti-damping vergileri nedeniyle bu girdiler hazır giyim üreticilerine pahalıya mal olmaktadır. Bu durumda hazır giyim firmaları, girdi ihtiyaçlarını ya yerli üreticilerden temin etmekte veya kumaş ve diğer hammadde ve ara mallarını dâhilde işleme rejimi kapsamında yurtdışından geçici olarak ithal ederek hazır giyim ve konfeksiyona dönüştürüp tekrar ihraç etmektedirler. Fakat Türkiye’de özellikle polyester iplik ve polyester dokuma kumaş alanında yeterli yatırım ve üretim tesisi olmadığı için yerli üretim iç talebi karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Bunun için yerli iplik ve kumaş üretimi arttırılarak uygun fiyatlarla hazır giyim üreticisi ve ihracatçısının kullanımına sunulmalıdır. Aksi takdirde hazır giyim üreticileri ihtiyaçları olan ham madde ve ara malları, anti-damping vergileri nedeniyle pahalı hale gelen ithal mallarla veya kaçak yollardan karşılamak zorunda kalmaktadırlar. Bu da Türkiye’nin hazır giyim ihracatında rakip ülkeler karşısında rekabet gücünü yitirmesine neden olmaktadır.

Şimdi de konuyu biraz daha özele indirgeyerek, Türkiye’nin ithalatta % 70,44 ve % 87 oranlarında anti-damping vergisi aldığı Çin Halk Cumhuriyeti, Çin Tayvanı, Malezya ve Güney Kore menşeli sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat türleri ile polyester mensucat türü kumaşların 2005-2012 dönemine ait ithalat ve ihracat rakamları ile bu rakamların bir önceki yıla göre değişim oranlarına bakalım.

Tablo 3.4: Türkiye’nin İthalatta Yüksek Oranlı Anti-Damping Vergisi Aldığı Bazı Üçüncü Ülkeler Menşeli Kumaş İthalat ve İhracat Miktarları (Dolar):

Yıllar	İthalat Miktar	%Değişim	İhracat Miktarı	% Değişim
2005	260,618,286	-	7,543,526	-
2006	261,734,165	0,42	8,253,072	9,40
2007	292,618,062	11,79	9,536,576	15,55
2008	258,389,706	-11,69	12,164,374	28,39
2009	206,555,764	-20,06	11,360,749	-9,66
2010	250,673,833	20,35	13,470,015	17,60
2011	225,560,814	-11,13	13,417,746	0,38
2012	162,652,626	-27,88	17,278,999	28,77

Kaynak: TÜİK’in Ürün-Ülke Bazında Dış Ticaret Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Yukarıdaki tablo 3.4’te, Türkiye’nin ithalatta yüksek oranlı anti-damping vergisi aldığı sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş kumaş ile yine sentetik

ve suni liflerden dokunmuş polyester kumaş türlerinin 2005-2012 yılları arasındaki ithalat rakamlarına baktığımızda, yıllar itibarıyla sırasıyla 2005'te 260 milyon 618 bin dolar 286, 2006'da 261 milyon 734 bin 165 dolar, 2007'de 292 milyon 618 bin 062 dolar, 2008'de 258 milyon 389 bin 706 dolar, 2009'da 206 milyon 555 bin 764 dolar, 2010'da 250 milyon 673 bin 833 dolar, 2011'de 225 milyon 560 bin 814 dolar, 2012 yılında ise 162 milyon 652 bin 626 dolar olduğunu görüyoruz. İthalatta en yüksek artışların yıllar 2007 yılında % 11,79 oranında ve 2010 yılında bir önceki yılın baz etkisiyle % 20,35 oranında arttığı yıllardır. Anti-damping vergisine tabi kumaş ithalatı 2011 yılında % 11,3, 2012'de ise % 27,88 oranında düşmüştür.

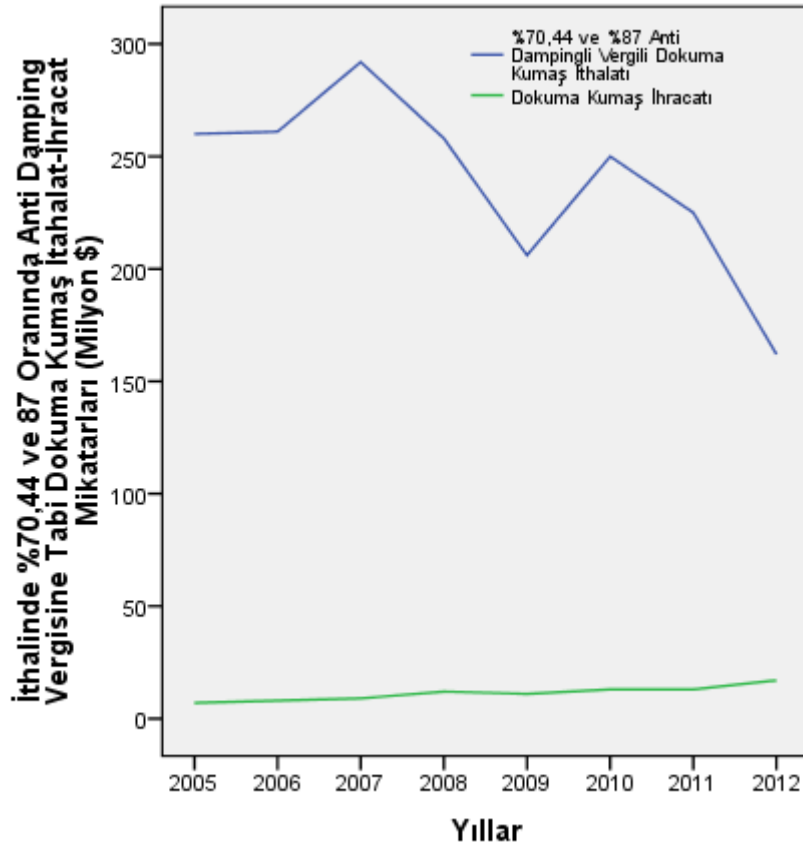
İthalinde anti-damping vergisi uygulanan kumaş türlerinin ihracat rakamlarına baktığımızda, ithalat rakamları ile ihracat rakamları arasında ihracatın aleyhine büyük bir farkın olduğunu görüyoruz. İhracat rakamları yıllar itibarıyla 2005 yılından itibaren sırasıyla, 7 milyon 543 bin 526, 8 milyon 253 bin 052, 9 milyon 536 bin 536, 12 milyon 164 bin 364, 11 milyon 360 bin 749, 13 milyon 470 bin 015, 13 milyon 417 bin 746, ve 17 milyon 278 bin 999 USD olarak gerçekleşmiştir.

Yukarıdaki ithalat ve ihracat rakamları bize, Türkiye'nin sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş takım elbiselik kumaşta ve yine sentetik ve suni liflerden dokunmuş polyester türü elbiselik ve astarlık kumaş türlerinde, büyük ölçüde ithalata bağımlı olduğunu ve yerli üretimin iç talebi karşılamada yetersiz kaldığını ayrıca bu kumaş türlerinde, Türkiye'nin ihracatının son derece yetersiz olduğunu göstermektedir.

Grafik 3.6'da Türkiye'nin ithalatta % 70,44 anti-damping vergisi aldığı Çin, Tayvan, Tayland, Güney Kore ve Malezya menşeli polyester dokuma kumaş ve % 87 anti-damping vergisi aldığı sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş mensucat türü tekstil ürünlerinin 2005-2012 yılları arası ithalat ve ihracat miktarındaki artış ve azalışların seyri yer almaktadır. Mavi çizgi adı geçen ülkelere Türkiye'ye yıllar itibarıyla yapılan kumaş ithalatının miktarını gösterirken, yeşil çizgi, Türkiye'den adı geçen ülkelere yapılan sentetik ve suni liflerden dokunmuş kumaş türü tekstil ürünlerinin ihracat seyrini göstermektedir. Grafikte söz konusu kumaşların ithalatında 2005 ve 2006 yıllarında yatay bir seyir izlenirken, ithalatın 2007 yılında

zirve noktasına eriştiği, 2008 ve 2009 yıllarında düşüşlerin olduğu, 2010'da tekrar bir çıkışın olduğu, 2011'de ithalatta bir önceki yıla göre % 11,13 oranında, 2012 yılında ise % 27,88'lik bir düşüşün yaşandığı görülmektedir. İthalatta anti-damping vergisi uygulanan kumaş türlerinin, adı geçen ülkelere ihracatı ise ithalat karşısında son derece yetersiz olup 2005 yılında 7,5 milyon dolar olan bu rakam 2008 yılında 12.1 milyon dolar, 2010 ve 2011 yıllarında 13,4 milyon dolar ve 2012 yılında 17,2 milyon dolar olmuştur.

Grafik 3.6: Türkiye’de İthalinde % 70,44 ve % 87 Anti-Damping Vergisi Alınan Bazı Üçüncü Ülkeler Menşeli Dokuma Kumaş Ürünlerinin İthalat ve İhracat Seyri:

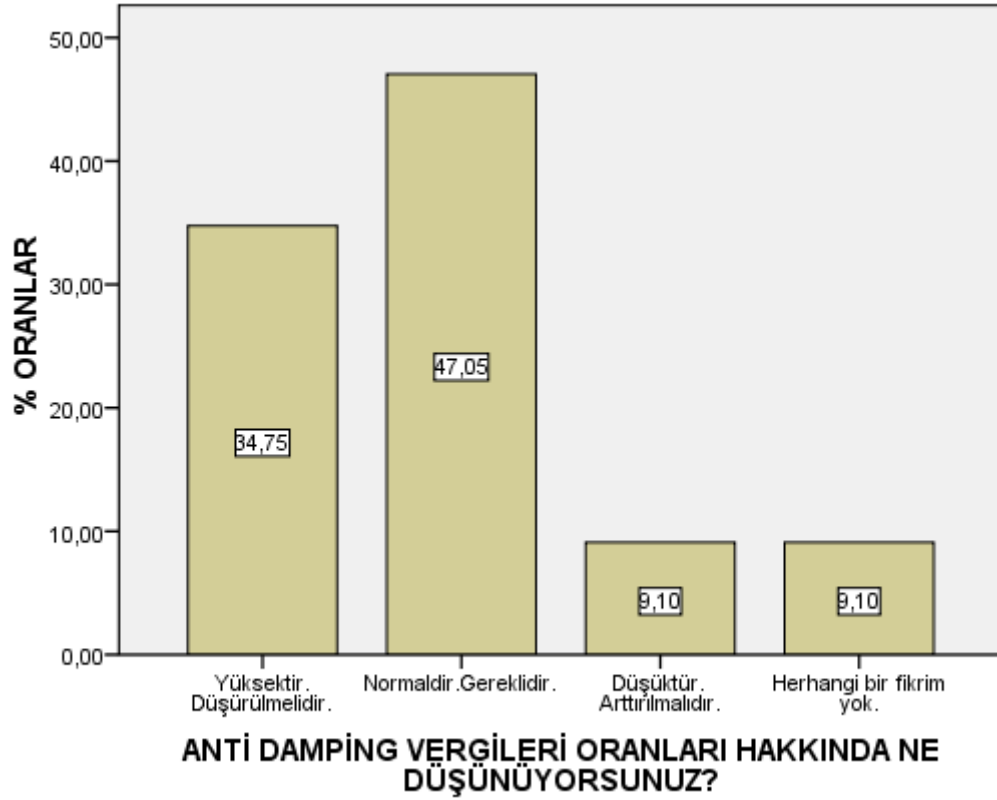


Kaynak: Tablo 3.4'deki Verilere Göre SPSS İstatistik Programında Hazırlanmıştır.

Türkiye’de 22.07.2011 tarihinden itibaren Çin ve diğer bazı üçüncü ülkeler menşeli sentetik ve suni devamsız liflerden ve sentetik liflerden dokuma kumaş türü tekstil ürünleri ithalatında, ithalatta normal olarak alınan gümrük vergisi, KDV ve “anti-damping” vergisinden başka, ayrıca bir de % 20 oranında ilave (ek) gümrük vergisi uygulamaya konmuştur. Yukarıdaki tablo 3.4’te yer alan ithalat rakamları,

2011 ve 2012 yıllarında ilave gümrük vergilerinin etkisiyle Türkiye'nin “*anti-damping*” vergisi uyguladığı ülkelerden Türkiye'ye yapılan, dokuma kumaş türü tekstil ürünlerinin ithalatında bir azalmanın olduğunu göstermektedir. Fakat 2012'de “*anti-damping*” vergisine tabi kumaş ithalatında bir azalma yaşansa da Türkiye'nin yaptığı toplam kumaş ithalatının miktarında bir azalma olmamıştır. Bu durum bize, polyester dokuma kumaş ithalatının Çin gibi Türkiye'nin “*anti-damping*” vergisi uyguladığı ülkelerden, Türkiye'nin anti-damping vergisi uygulamadığı Mısır, AB ülkeleri, Endonezya gibi ülkelere kaydığını göstermektedir.

Grafik 3.7: Anti-damping Vergileri ve Oranları Hakkında Ne Düşünüyorsunuz?



Tekstil sektöründeki firmalarla yaptığımız anket çalışmasında, ankete katılanlara, “*Türkiye’de halen bazı ülkeler menşeli iplik tekstil ürünleri ithalatında uygulanmakta olan anti-damping vergileri ve vergilerin oranları hakkında ne düşünüyorsunuz?*” diye sorduğumuzda, verilen cevaplardan elde ettiğimiz sonuçlar yukarıdaki grafik 3.7’deki yüzde oran olarak yer almaktadır. Bu grafiğe göre ankete

katılanlardan % 47,05'i anti-damping vergisi oranlarının normal ve sektör için gerekli olduğunu düşünmektedir. % 34,75'i bu vergi oranlarının çok yüksek olduğunu ve düşürülmesi gerektiği; geriye kalanlardan % 9,10'luk bir kesim, vergiler düşüktür arttırılmalıdır derken yine % 9,10'u da herhangi bir fikrinin olmadığını söylemektedir.

Yukarıdaki tablo 3.4'de yer alan ithalat ve ihracat rakamları ile grafik 3.7'deki anket sonuçları birlikte yorumlandığında, Türkiye'nin bazı üçüncü ülkeler menşeli dokuma kumaş ithalatında % 70,44 ve % 87 oranlarında aldığı anti-damping vergilerinin, ithalatta haksız rekabete engel olmak ve yerli üreticiyi korumak açısından yerinde bir uygulama olmakla birlikte, bu vergilerin ülkemize üçüncü ülkelerden ithal edilen polyester dokuma kumaş ithalatını azaltmada tek başına yeterli bir araç olmadığı sonucu çıkmaktadır. Türkiye'de özellikle polyester koduma kumaş üretiminin yetersiz olmasından dolayı bu ürünlere yurt içinden gelen talep yine ithal mallarıyla karşılanmaktadır.

Maliye politikasının genel bir kuralı olarak, bir ekonomide vergi oranları ne kadar yüksek olursa vergi kayıp ve kaçakları da o derece artar. Aynı kural dış ticarete konan vergiler için de geçerlidir. Bir malın ithalatında alınan vergiler arttıkça, bir taraftan o malın ülkeye yasal yollardan girişi azalarak devletin vergi gelirleri de azalırken, diğer yandan da söz konusu malın yasadışı yollardan ülkeye girişi artmaktadır. Yani, vergi oranları ile ithalat miktarı arasında negatif yönlü doğrusal bir ilişki vardır. Bu korelasyonun Türkiye'nin yüksek oranlı anti-damping vergisi uyguladığı Çin menşeli iplik ve kumaş ithalatı için tam olarak geçerli olmadığı, yukarıda tablo 3.4'deki ithalat rakamlarından görülmektedir. Zira Türkiye'nin Çin'den yaptığı, söz konusu tekstil ürünlerinin ithalat miktarı, 2005 yılında 260 milyon 618 bin 286 dolar iken bu rakam 2011'de 225 milyon 560 bin 814 dolar ve 2012'de ise tekrar 162 milyon 652 bin 626 dolar olarak gerçekleşmiştir.

3.5.2. Türk Tekstil Sektörü Yurtiçi Üretimine Etkisi

Çin ve diğer üçüncü ülkelerden Türkiye'ye gelen tekstil ürünleri ithalatında anti-damping vergisi alınmasının sebeplerinden birisi de, bu ürünlerin ithalatını kısırarak yerli üreticiyi korumak ve yerli üretimi arttırmaktır.

Bu alt bölümde, Türkiye’de bazı tekstil ürünleri ithalatında alınan yüksek oranlı anti-damping vergilerinin tekstil ürünleri yurt içi üretimi üzerinde nasıl bir etki meydana getirdiğini inceleyeceğiz. Anti-damping vergilerinin yurt içi üretime etkisini ölçebilmek için ilk olarak, Türkiye’de tekstil ürünlerinin 2005-2012 yılları arası sanayi üretim endeks değerlerine bakacağız.

Diğer yandan ülkemizde, halen üçüncü ülkelerden yapılan hazır giyim ve konfeksiyon ürünleri ithalatında herhangi bir anti-damping vergisi alınmamakla birlikte, çalışmamızda anti-damping vergilerinin kumaş ve iplik gibi tekstil ürünlerinin yurt içi üretimi üzerine etkilerini ölçebilmek için, anti-damping vergisi alınan tekstil ürünleri imalat endeksleri ile anti-damping vergisi alınmayan hazır giyim ürünleri imalat endekslerini karşılaştıracız. Ayrıca tekstil ve hazır giyim firmaları ile yaptığımız anket çalışmasında ankete katılanlara sorduğumuz sorulardan birisi olan; *“Sizce Türkiye’de tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim ve ihracat yapan yerli üreticiler Çin, Güney Kore, Hindistan, Bangladeş, Tayvan ve Tayland gibi Asya ve Uzakdoğu ülkelerinden yapılan ucuz tekstil ürünleri ithalatı karşısında devlet tarafından korunmalı mıdır?”* şeklindeki soruya aldığımız cevaplara göre hazırladığımız grafikte TÜİK verilerini beraber değerlendireceğiz.

2005-2012 yılları arası dönemde, yurt içi üretimin göstergesi olan, TÜİK’in tekstil ürünleri sanayi üretim endekslerinde meydana gelen artış ve azalışlar aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo 3.5: Tekstil Ürünleri Yıllık Sanayi Üretim Endeksi (2005=100):

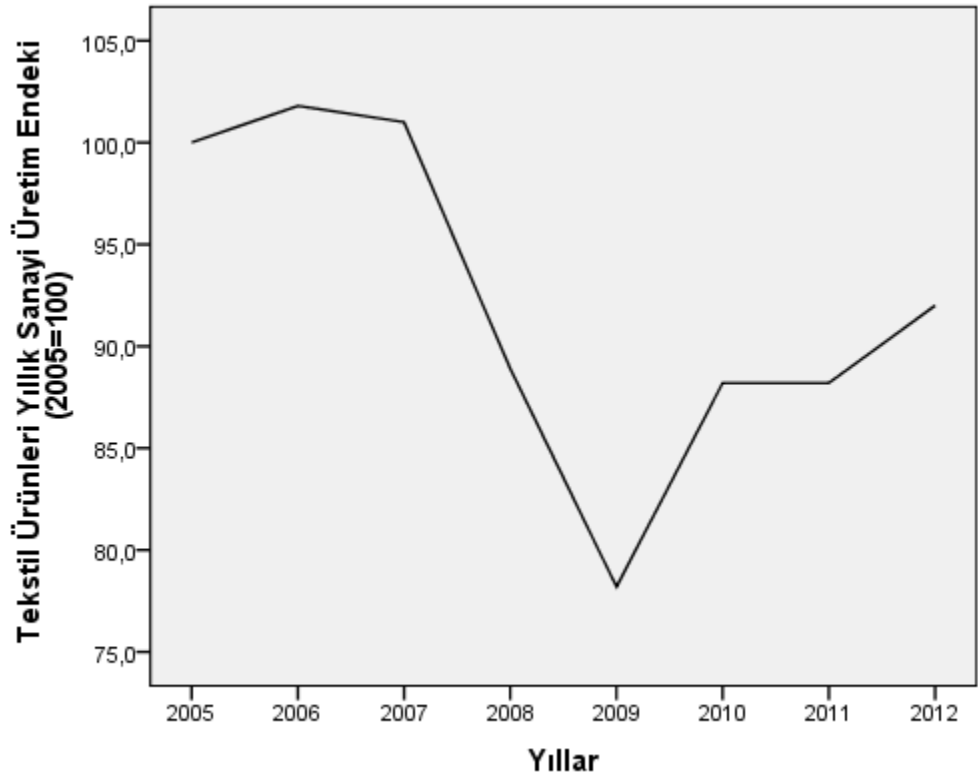
Yıllar	Sanayi Üretim Endeksi Ortalama	%Değişim
2005	100	-
2006	101,8	1,6
2007	101	0,7
2008	88,9	-13,6
2009	78,2	-13,6
2010	88,2	-11,3
2011	88,2	0,0
2012	92,0	4,3

Kaynak:<http://www.tuik.gov.tr>

Tablo 3.5’de 2005 baz yıllık tekstil ürünleri sanayi üretim endeks değerleri yer almaktadır. Endeksin 2006’da 101,8, 2007’de 101, 2008’de 88,9 2009’da 78,2, 2010’da 88,2, 2011’de 88,2 ve 2012’de 92,0 olduğu görülmektedir. Tekstil sanayi üretim endeks değerlerinin, 2008’i izleyen yıllarda da düştüğünü, fakat 2012 yılında bir toparlanmanın olduğunu görüyoruz. 2012 yılında bir önceki yıla göre tekstil ürünleri sanayi üretiminde % 4.3’lük bir artış olmuştur.

Yukarıdaki endeks değerleri göstermektedir ki, Türkiye’de bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında alınan anti-damping vergilerine rağmen, aynı tekstil ürünlerinin yurt içi üretimi beklenen düzeyde artmamıştır. Başka bir deyişle, bazı tekstil ürünlerinin yurt içi üretimini arttırmak amacıyla uygulamaya konan anti-damping vergileri; beklenen yurt içi üretimi arttırmada yetersiz kalmıştır.

Grafik 3.8: 2005-2012 Arası Tekstil Ürünleri Sanayi Yıllık Üretim Endeksleri:



Kaynak: Tablo 3.5’deki Verilere Göre Hazırlanmıştır.

Grafik 3.8’da Türkiye’nin tekstil ürünleri sanayinin 2005-2012 yılları arası sanayi üretim endeksinde meydana gelen düşüş ve çıkış eğilimleri çizgi grafik

şeklinde gösterilmiştir. 2005'te 100 olan endeksin 2007'den itibaren sert bir düşüş eğilimine girdiğini ve 2009 küresel finans krizinin de etkisiyle dip yaparak, 80'in altına düştüğünü, 2010 yılında grafiğin yukarı yönlü seyrettiğini, 2011'de yatay bir seyir izlerken 2012'de tekstil ürünleri sanayi üretiminin artış eğilimine girerek grafiğin tekrar yukarı yönlü bir seyir izlediği görülmektedir.

Tablo 3.6: Hazır Giyim Ürünleri Sanayi Üretim Endeksi (2005=100) Yıllık:

Yıllar	Yıllık Endeks Değerleri	Değişim (%)
2005	100	0
2006	97,5	-2,50
2007	103,1	5,74
2008	93,3	-9,50
2009	85,4	-8,46
2010	92,4	8,19
2011	91,8	-0,64
2012	93,2	1,52

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr>

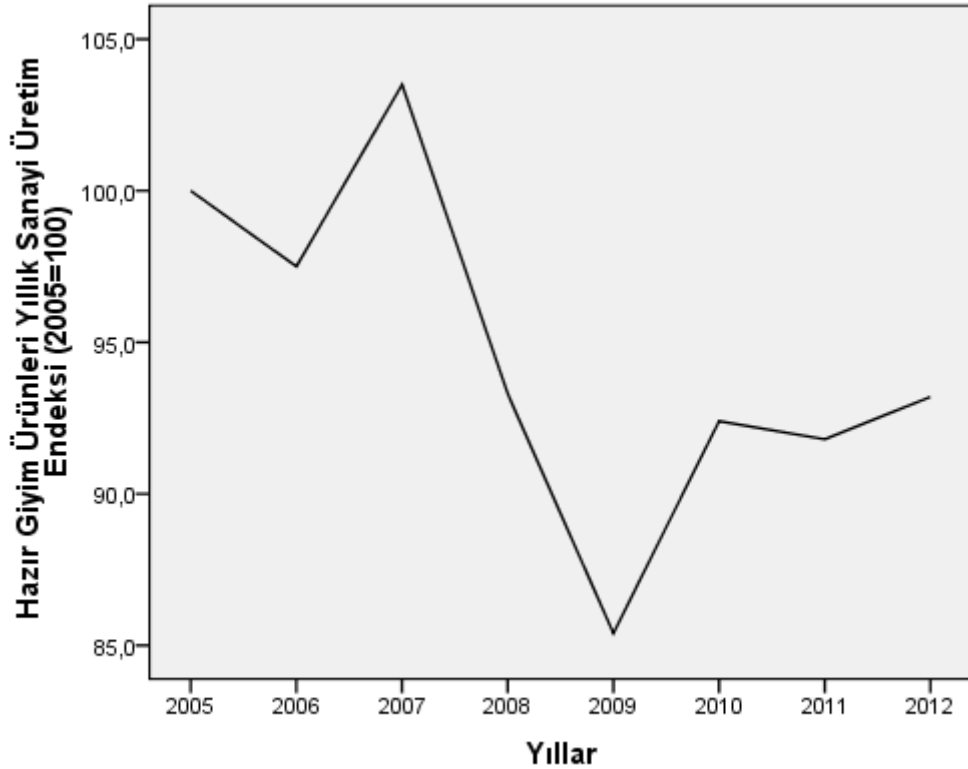
Tablo 3.6'da TÜİK verilerine göre Türkiye'nin, 2005 baz yılı 8 yıllık giyim eşyaları sanayi üretim endeks değerleri yer almaktadır. Endeks değerinin 2006'da 97,5 olduğunu ve üretimin bir önceki yıla göre %2,5 düştüğünü görüyoruz. 2007 yılında endeks değeri 103,1 olup, bir önceki yıla göre üretimde % 5,74'lük bir artış olmuştur. 2008'de ise başta ABD'de olmak üzere bütün gelişmiş piyasalarda yaşanan küresel ekonomik krizin de etkisiyle, Türkiye'nin hazır giyim üretiminde % 9,50'lik azalma olmuş, aynı şekilde 2009 yılında da % 8,60'lık bir düşüş yaşanmıştır. 2010'da 2009 yılının baz etkisiyle birlikte bir önceki yıla göre endeks değerinde % 8,19'luk bir artışın olduğunu, 2011'de ise endeksin % 0,64 oranında düştüğünü görüyoruz. 2012 yılında ise, tekstil ürünleri sanayi üretim endeksinde olduğu gibi, hazır giyim ürünleri sanayi üretim endeksinde de bir önceki yıl olan 2011'e göre % 1,52'lik bir artış yaşanmıştır.

Türk tekstil ürünleri sanayi üretim endeksleri ile hazır giyim ürünleri üretim endekslerini karşılaştırdığımızda, her iki sektörde de 2007 yılından itibaren yurt içi üretimde düşüşler yaşandığını görüyoruz. Hazır giyim sektöründe 2010 yılında bir toparlanma yaşandığı, fakat 2011'de tekrar üretim kaybının olduğu görülmektedir.

2011’de tekstil sanayi yurtiçi üretimdeki artış bir önceki yıla göre sıfır olmuştur. 2012 yılında ise bir önceki yıla göre tekstil ürünleri üretimi % 4,3, hazır giyim ürünleri üretimi % 1,52 oranında artmıştır.

Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri yurt içi üretimini yukarıda ki endeks değerlerine göre yorumladığımızda, gerek anti-damping vergileriyle korunan tekstil sektöründe, gerekse bu tür korumaların olmadığı hazır giyim sektöründe yurt içi üretimin artmadığını, aksine azaldığını söyleyebiliriz.

Grafik 3.9: Giyim Eşyaları İmalatı Yıllık Sanayi Üretim Endeksi (2005=100):



Kaynak: Tablo 3.6’deki Verilere Göre SPSS Programında Hazırlanmıştır.

Grafik 3.9’de giyim ürünleri sanayinin yıllık üretim endeksinde meydana gelen artış ve azalışlar yer almaktadır. Grafiğe göre, 2007’de üretimin artış trendinde olduğunu, 2009 yılında keskin bir düşüşün yaşandığını, 2010’da tekrar bir toparlanmanın görüldüğünde, 2011 grafiğin yatay bir seyir izlediğini, 2012 yılında ise tekrar çıkışa geçtiği söyleyebiliriz.

Türkiye’ye bazı üçüncü ülkelerden ithal edilen tekstil ve hazır giyim ürünleri içerisinde en ağır vergi yüküne sahip olan tekstil ürünü, Çin menşeli sentetik ve suni

devamsız liflerden ve sentetik liflerden dokuma kumaşların olduğunu biliyoruz. Şimdi de ithalatı yüksek oranlı anti-damping vergisine tabi olan dokuma kumaşların yurt içi üretimine bakarak anti-damping vergilerinin dokuma kumaş sektörüne etkisini ölçmeye çalışalım.

Tablo 3.7: Dokuma Kumaş Sanayi Üretim Endeksi (2005=100) Yıllık Ortalama:

Yıllar	Yıllık Ortalama Endeks Değeri	Bir Önceki Yıla Göre Değişim (%)
2005	100	-
2006	101,6	1,6
2007	104,9	3,24
2008	90,8	-13,44
2009	72,4	-20,26
2010	83,7	15,60
2011	82,5	-1,43
2012	87,8	6,42

Kaynak: TÜİK

Tablo 3.7’de üçüncü ülkelerden Türkiye’ye ithalatında yüksek oranlı anti-damping vergisine tabi dokuma kumaşların yurt içi sanayi üretim endeksi yer almaktadır. Endeks değerleri bir önceki yıla göre; 2006’da % 1,6 ve 2007’de % 3,24 oranında artmıştır. 2008 ve 2009 yıllarında ise sırasıyla % 13,44 ve % 20,26 oranlarında azalmıştır. 2010 yılında endeks değeri 2009 yılının baz etkisiyle %15,60 oranında artmış 2011’de ise 2010 yılına göre % 1,43 oranında azalmıştır. Dokuma kumaş sanayi üretim endeksi diğer tekstil ve hazır giyim ürünlerinde olduğu gibi 2012’de 2011’e göre % 6,42 oranında artmıştır.

Tablo 3.8: Örmek Kumaş Sanayi Üretim Endeksi (2005=100) Yıllık.

Yıllar	Yıllık Endeks Değeri	% Değişim
2005	100	-
2006	103,5	3,5
2007	98,5	-4,83
2008	87,3	-11,37
2009	80,5	-7,78
2010	82,2	2,11
2011	72,9	-11,31
2012	82,4	13,03

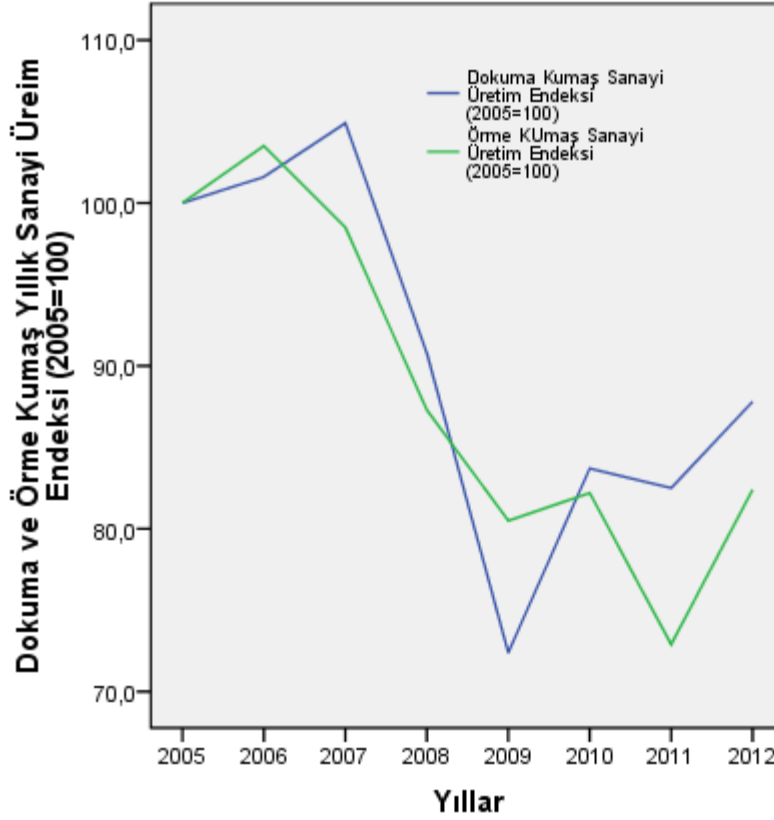
Kaynak: TÜİK

Tablo 3.8’de üçüncü ülkelerden Türkiye’ye ithalatında anti-damping vergisi uygulaması olmayan örme kumaşların yurt içi sanayi üretim endeksleri yer almaktadır. Bu endekslere baktığımız zaman 2006’da endeksin bir önceki yıla göre % 3,5 oranında arttığını, izleyen üç yılda sırasıyla % 4,83, % 11,37 ve % 7,78 oranlarında azaldığını, 2010’da % 2,11 oranında arttığını, 2011’de tekrar %11,31 oranında düştüğünü ve 2012’de 2011 yılına göre % 13,03 oranında arttığını görüyoruz.

Türkiye’de 2005-2012 yılları arasında hazır giyim ürünleri, dokuma kumaş ve örme kumaş üretim endeks değerlerini karşılaştırdığımız zaman; 2006 yılında hazır giyim üretim endeksinin bir önceki yıla göre % 2,5 azaldığını, buna karşılık dokuma kumaş üretim endeksinin % 1,6 ve örme kumaş üretim endeksinin % 3,5 arttığını görüyoruz. Dokuma kumaş üretim endeksinin 2007 yılında da % 3,24 oranında arttığı, buna karşılık aynı yılda örme kumaş üretim endeksinin % 4,83 oranında azaldığı görülmektedir. 2008 yılında ithalatı anti-damping vergisi uygulaması olmayan hazır giyim üretim endeki % 9,50 azalırken aynı yılda ithalatı anti-damping vergisi ile korunan dokuma kumaş üretimi % 13,44 oranında, yine anti-damping vergisiyle korunmayan örme kumaş üretimi ise % 11,37 oranında azalmıştır. 2010 hariç izleyen yıllarda, hem hazır giyim ürünlerinin hem de dokuma ve örme kumaşların yurtiçi sanayi üretim endeksleri birbirine yakın oranlarda düşmüştür. 2011 yılında hazır giyim, örme ve dokuma kumaş ithalatında uygulamaya konan ilave gümrük vergileriyle sağlanan korumanın da etkisiyle, hazır giyim ürünleri yurtiçi üretiminde % 0,10, dokuma kumaş yurtiçi üretiminde % 5,7 ve örme kumaş yurtiçi üretim endeksinde % 12,16’lık bir artış sağlanmıştır. Bu artış 2012 yılında ise sırasıyla, % 1,52, % 6,42 ve % 13,03 oranında gerçekleşmiştir.

Yukarıdaki sanayi üretim endeks değerlerine göre, bazı dokuma türü kumaşların ithalatında “*anti-damping*” vergileri, aynı ürünlerin yurt içi üretimini arttırmada tek başına yeterli olmamıştır. Çünkü daha çok korunan dokuma kumaş türü tekstil ürünlerinin yurtiçi üretiminin daha fazla artması beklenirken, aksine yurt içi üretiminin azaldığı görülmektedir. 2012 yılı endeks değerleri de göstermektedir ki, 22.07.2011 tarihinde yerli üreticiyi korumak amacıyla uygulamaya konan ilave gümrük vergileri tekstil ve hazır giyim ürünleri yurtiçi üretiminin artmasında, “*anti-damping*” vergilerine göre daha etkili ve başarılı olmuştur.

Grafik 3.10: Dokuma ve Örme Kumaş Yıllık Sanayi Üretim Endeksi (2005=100).



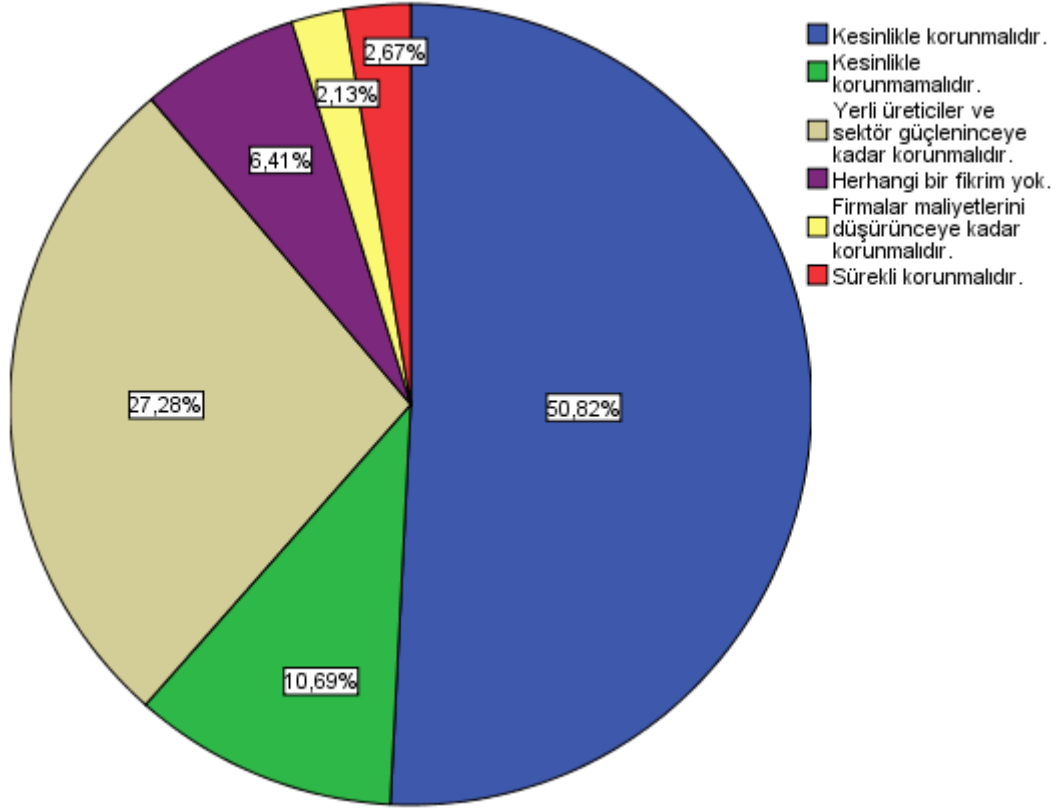
Kaynak: Tablo 3.7 ve 3.8'deki Verilere Göre Hazırlanmıştır.

Yukarıdaki grafik 3.10'de mavi çizgiler dokuma kumaşların yurtiçi sanayi üretim endeksinin seyrini gösterirken, yeşil çizgiler örme kumaşların yurt içi sanayi üretim endeksinde meydana gelen artış ve azalışları işaret etmektedir. Dokuma kumaş üretiminin 2005 ve 2006 yıllarında artarak 2007'de tepe noktasına ulaştığı, 2008 ve 2009 yıllarında keskin bir düşüşün yaşandığı, 2010'da tekrar bir çıkışın olduğu 2011 yılında tekrar düşerek 2012 yılında küçük de olsa çıkış eğilimine girdiği görülmektedir. Örme kumaş sanayi üretim endekslerinin ise 2006'dan 2009 yılına kadar düşüş eğiliminde olduğu, 2009 ve 2010 yıllarında artışın olduğu, 2011'de tekrar düşüşlerin yaşandığı, 2012 yılında ise küçük bir artışın olduğu izlenmektedir.

Anket çalışmamız sırasında katılımcılara; “Sizce Türkiye’de tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim ve ihracat yapan yerli üreticiler Çin, Güney Kore, Hindistan, Bangladeş, Tayvan ve Tayland gibi ülkelerden yapılan ucuz tekstil ürünleri ithalatı karşısında devlet tarafından korunmalı mıdır?” şeklindeki soruya,

ankete katılanların % 50,82 kesinlikle korunmalıdır, %27,28'i ise yerli üreticiler ve sektör güçleninceye kadar korunmalıdır cevabını vermişlerdir.

Grafik 3.11: Yerli Tekstil Üreticileri Ucuz İthalat Karşısında Korunmalı mıdır?



TÜİK'in tekstil ve hazır giyim ürünleri yıllık sanayi üretim endeksleri ile yukarıdaki anket sorusuna verilen cevaplar beraber değerlendirildiğinde; Türkiye'de yerleşik olan tekstil ve hazır giyim ürünleri imalatçısı firmalar, üçüncü ülkeler menşeli ucuz ve dumpingli tekstil ürünleri ithalatı karşısında kendilerinin devlet tarafından tarife dışı engellerle korunmasını istemektedirler. Yerli firmalar bu taleplerini siyasiler üzerinde kurdukları baskılarla çoğu zaman hükümetlere kabul ettirerek, anti-damping vergilerini bir koruma aracı olarak uygulamaya koydurmayı başarmışlardır. Fakat ülkemizde ithalat karşısında yüksek oranlı anti-damping vergileriyle korunan tekstil sektöründe, devlet tarafından sağlanan korumalara rağmen, ne yeni yatırımlarda ne de yurtiçi üretim ve ihracatta dikkat çekici ve beklenen artışlar sağlanamamıştır.

3.5.3. Anti-Damping Vergilerinin İstihdama Etkisi

Tekstil sektörü, bütün dünyada emek-yoğun bir sektör olup, özellikle gelişmekte olan ülkelerde en fazla istihdam sağlayan iş kollarının başında gelir. Tekstil sektörünün, tekstil hammaddeleri ve yardımcı maddeleri gibi birçok yan kolları bulunmakta olup, bu sektöründe sağlanan üretim ve ihracat artışları, yan sektörleri de etkileyerek işsizliğin azaltılmasında önemli bir rol oynamaktadır. Birçok GOÜ’de olduğu gibi Türkiye’de de, tekstil ve hazır giyim sektörü en çok ihracat yapan ve en çok istihdam sağlayan sektörlerin başında gelmektedir. Böylesine stratejik öneme sahip olan bu sektörü, ithalatta haksız rekabet karşısında koruyabilmek için hükümetler birtakım koruma önlemlerine başvurmaktadırlar. Bu alt bölümde, koruma önlemlerinin başında yer alan “*anti-damping*” vergilerinin, tekstil sektörü istihdamı üzerinde meydana getirdiği etkileri incelemeye çalışacağız.

Türkiye’de hazır giyim sektörünün ana girdisi olan bazı iplik ve kumaşların “*anti-damping*” vergileri nedeniyle ithal maliyetleri artmaktadır. Dolayısıyla ana girdilerini yurt dışından temin eden hazır giyim üreticilerinin maliyetleri bu vergiler nedeniyle arttığından, yurtiçi üretim ve istihdam olumsuz etkilenirken, ithalatta uygulanan korumalar yerli üretim ve istihdamı olumlu olarak etkilemektedir.

Anti-damping vergilerinin tekstil ve hazır giyim sektörlerinde istihdam üzerinde meydana getirdiği etkiyi ölçebilmek için, TÜİK tarafından yayınlanan tekstil ve hazır giyim sektörlerine ait üçer aylık ve yıllık ortalama sanayi istihdam endekslerine bakmamız gerekir.

Tablo 3.9: Tekstil Ürünleri Üç Aylık ve Yıllık Sanayi İstihdam Endeksi ve Değişim Oranları (2005=100):

Yıllar	1.Dönem	2.Dönem	3.Dönem	4.Dönem	Yıllık Ortalama
2005	98,8	100,1	98,7	101,3	100
2006	98,5	97,1	97,1	99,2	98,0
2007	103,5	102,1	102,2	101,2	102,2
2008	98,7	95,5	92,7	98,0	94,0
2009	82,3	79,2	79,8	81,3	80,6
2010	83,1	85,6	86,4	87,7	85,7
2011	88,2	88,7	88,9	91,1	89,2
2012	93,7	95,3	97,1	99,1	96,3

Bir Önceki Yıl Aynı Dönemine Göre Değişim Oranı (%):

Yıllar	1.Dönem	2.Dönem	3.Dönem	4.Dönem	Yıllık Ortalama
2005	-	-	-	-	-
2006	-1,2	-3,2	-1,6	-2,1	-2,0
2007	5	5,2	5,2	2,0	4,3
2008	-4,6	-6,5	-9,3	-12,1	-8,1
2009	-16,7	-17,1	-14,0	-8,7	-14,2
2010	1	8,2	8,3	8	6,3
2011	6,2	3,6	2,8	3,8	4,1
2012	6,3	7,4	9,2	8,8	8,8

Kaynak: TÜİK'in İstihdam Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.9'da Türkiye'nin 2005-2012 yılları arası tekstil ürünleri sektörüne ait sanayi istihdam endeksleri yer almaktadır. Endeks değeri 2005 yılında 100 iken takip eden yıllarda sırasıyla 98; 102,2; 94; 80,6; 86,7; 89,2 ve 96,3 olmuştur. 2007 yılında tekstil sektörü istihdam endeksi bir önceki yıla göre % 4,3 oranında artmıştır. 2008 yılında istihdam endeksi bir önceki yıla göre % 8,1, 2009'da ise % 14,2 oranında azalmıştır. İzleyen yıllarda tekstil ürünleri sanayi istihdam endeksi sırasıyla bir önceki yıla göre sırasıyla % 6,3, % 4,1 ve % 8,8 oranlarında artmıştır.

Yukarıdaki endeks değerlerine göre tekstil sektöründe 2007 ve 2012 yıllarında gözle görülür bir istihdam artışı yaşandıysa da, genel olarak sektörde önemli bir istihdam artışı sağlanamadığı gibi, diğer bütün yıllarda istihdamda düşüşler olmuştur.

Tablo 3.10: Giyim Ürünleri Sanayi Üç Aylık ve Yıllık İstihdam Endeksi ve Değişim Oranları(2005=100):

Yıllar	1.Dönem	2.Dönem	3.Dönem	4.Dönem	Yıllık Ortalama
2005	101,3	100,4	99,4	98,9	100,0
2006	98,8	95,9	94,8	95,5	96,3
2007	96,8	96,5	95,9	95,5	96,2
2008	97,2	96,0	93,2	90,4	94,2
2009	84,2	80,9	79,3	79,7	81,0
2010	80,8	81,5	83,0	85,0	82,6
2011	-	-	-	-	-
2012	84,0	84,8	85,2	85,4	84,9

Bir Önceki Yıl Aynı Dönemine Göre Değişim (%):

Yıllar	1.Dönem	2.Dönem	3.Dönem	4.Dönem	Yıllık Ortalama
2005	-	-	-	-	-
2006	-2,4	-4,5	-4,6	-3,4	-3,7
2007	-2	0,6	1,2	0,0	-0,1
2008	0,4	-0,5	-2,9	-5,4	-2,1
2009	-13,4	-15,7	-14,9	-11,8	-14,0
2010	-4,0	0,7	4,7	6,6	1,9
2011	-	-	-	-	-
2012	-1,1	0,8	0,8	1,0	0,4

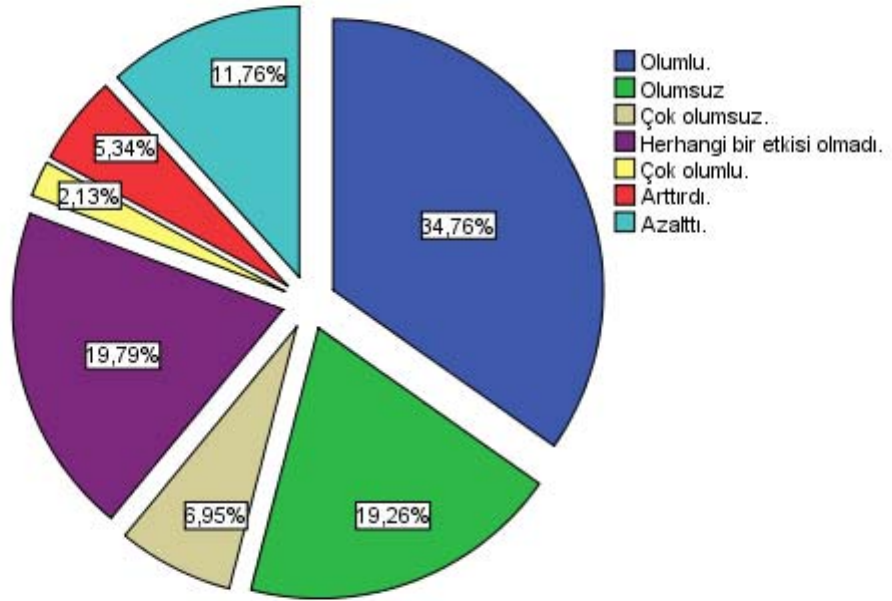
Kaynak: TÜİK'in İstihdam Endekslerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.10'de, 2005=100 baz yıllık giyim ürünlerinin üçer aylık ve yıllık ortalama sanayi istihdam endeksleri yer almaktadır. Tabloya baktığımızda giyim ürünleri sektöründe endeksin 2006 yılından itibaren sırasıyla 96,3; 96,2; 94,2 ve 81 olduğunu ve yıllara göre % 3,7, % 0,1, % 2,1 ve % 14 oranlarında düştüğü görülmektedir. Endeks değeri 2010'da 82,6 ve 2012'de 84,9 olmuş ve bir önceki yıla göre % 1,9 ve % 0,4 oranında artmıştır. Giyim sektöründe en fazla istihdam azalışı % 14 oranıyla küresel ekonomik krizin yaşandığı 2009 yılında olmuştur. Hazır giyim sektöründe 2010, 2011 ve 2012 yıllarında istihdamda küçük de olsa artışlar olmuştur. 2012 yılında tekstil sektöründe istihdam % 8,8 artarken, hazır giyim sektöründe bu artış % 0,4'te kalmıştır.

Anket çalışmamızda katılımcılara; *“Son yıllarda tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanan ilave gümrük vergileri ve anti-damping vergileri işlerinizi nasıl etkiledi?”* diye sorduğumuzda, aşağıdaki grafik 3.12'de yer alan sonuçlar elde edilmiştir. Buna göre ankete katılanların % 34,76'sı anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin işlerini olumlu, % 19,26'sı ise olumsuz etkilediğini düşünmektedir. % 19,79'u bu vergilerin işlerine her hangi bir etkisi olmadığını, % 11,76'sı işlerini azalttığını, %6,95'i işlerini çok olumsuz etkilediğini, % 5,34'ü bu vergiler dolayısıyla işlerinin arttığını % 2,13'ü ise bu vergilerden çok olumlu etkilendiklerini düşünmektedirler.

Bu anket sonucuna göre, tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmaların anti-damping ve ilave gümrük vergilerini olumlu buldukları anlaşılmaktadır.

Grafik 3.12: Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri ithalatında Alınan İlave Gümrük Vergileri ve Anti-Damping Vergileri İşlerinizi Nasıl Etkiledi?



Tablo 3.9 ve 3.10'daki sanayi istihdam endeks değerleri ve grafik 3.12'deki anket sonucu beraber değerlendirildiğinde; Türkiye'de Çin gibi bazı üçüncü ülkelerden gelen iplik ve kumaş türü tekstil ürünleri ithalatından anti-damping vergileri alınması yerinde ve sektör için gerekli bir uygulama olmakla birlikte bu vergilerle korunan tekstil sektöründe istihdam artışı, korunmayan hazır giyim sektörüne göre nispeten daha fazla olmakla birlikte her iki sektörde de istihdam artışı beklenen düzeyde artmamıştır. Çünkü daha fazla korunan sektörde daha fazla üretim ve istihdam artışının olması beklenir. Anti-damping verilerinin istihdam üzerine etkilerini ölçmede kullandığımız, anket sonuçları ile TÜİK verileri birbiriyle çelişmektedir.

3.5.4. Anti-Damping Vergilerinin Kaçakçılık Üzerine Etkileri

Uluslararası ticaretin genel bir kuralı olarak bir malın ithalatında alınan vergiler ne kadar yüksek olursa o malın ithal maliyeti o derece artacaktır. İthalatçılar veya ithal rantını elinde bulunduranlar ise bu yüksek vergileri ödemedi söz konusu malları ülkeye sokmanın yollarını arayacaklardır. Yani ithalatı yüksek vergilerle korunan bir malın yasa dışı yollardan ülkeye girişinin artması beklenir. Bu genel kural, inceleme konumuz olan bazı ülkeler menşeli tekstil ürünlerinin Türkiye'ye ithalatından alınan yüksek oranlı “*anti-damping*” vergileri için de geçerli olup, 2005 yılında tekstil kotalarının kalkmasından sonra Çin menşeli bazı iplik ve kumaş türlerine getirilen yüksek oranlı “*anti-damping vergileri*” nedeniyle, ülkemize kaçak yollardan giren iplik, kumaş ve diğer tekstil ürünleri miktarı da artmıştır.

3.5.4.1. Tarife Saptırması Yoluyla Yapılan Ticaret

Türkiye’de özellikle 2005 yılından sonra tekstil kotalarının kalkmasıyla birlikte, hükümetler üzerinde siyasi baskı kuran bazı yerli tekstil hammaddeleri ve ara malları üreticileri, dampingli ve ucuz tekstil ürünlerinin ithalat yoluyla haksız rekabet oluşturarak ülkeye girmesine engel olmak için, bazı üçüncü ülkeler menşeli polyester iplik ve polyester dokuma kumaş türlerinde “*anti-damping*” soruşturması açtırarak, bu ürünlerin ülkeye ithalinde yüksek oranlı anti-damping vergileri alınmasını sağlamışlardır. Bilindiği üzere hazır giyim ürünlerinin ana girdisi ve asıl hammaddesi olan iplik ve kumaş imalatında, Türkiye’nin yerli üretimi yetersiz olduğundan, iç talebi karşılayamamaktadır. Özellikle polyester tekstil iplik ve sentetik devamsız iplik türleri ile hazır giyim üretiminde takım elbiselik kumaş olarak kullanılan sentetik devamsız liflerden dokunmuş mensucat ve yine piyasanın çok talep ettiği polyester dokuma kumaş türlerinde iç piyasadan gelen talep sürekli artmaktadır. Fakat yerli üretimin yetersiz ve ithal mallarından daha pahalı olması nedeniyle bu tekstil ürünlerine olan talep, yurt içi üretim yerine yurtdışından gelen ithalat mallardan karşılanmaktadır. İstatistiki veriler göstermektedir ki bu ürünlerin ithalatında uygulanan yüksek oranlı “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerine*” rağmen bu ürünlerin ithalatı söz konusu vergiler nedeniyle son yıllarda miktar olarak azalmadığı gibi aksine artmaya devam etmektedir.

Diğer taraftan üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünlerinin Türkiye'ye ithalatı sırasında alınan yüksek oranlı “*anti-damping*” vergileri nedeniyle, söz konusu tekstil ürünlerinin ithal maliyeti aşırı dereceye yükselmektedir. Fakat ithalatçılar, iç piyasadan gelen talebi karşılayabilmek ve “*anti-damping*” vergilerini ödemediği için, çeşitli yasa dışı yollara başvurmaktadırlar. Bu vergileri dolaylı bir şekilde bertaraf etmenin en sık olarak kullanılan yöntemlerden birisi de tarife saptırması veya tarife kaydırması olarak tabir edilen ve eşyanın yurda girişi sırasında gümrüklerde, tekstil eşyasının gerçekte sınıflandırılması gereken ve “*anti-damping*” vergisine tabi olan bir gümrük tarifesi yerine, daha düşük vergiye tabi olan veya herhangi bir anti-damping vergisine tabi olmayan bir gümrük tarife istatistik pozisyonunda gösterilmesi yöntemidir. Örneğin, ithalatında ek önlem veya “*anti-damping*” vergisine tabi olan bir iplik veya kumaşın, gerçek tarifesi yerine, ek önlem veya anti-damping vergisine tabi olmayan bir başka kumaş veya iplik türü olarak gösterilerek gümrüklerden, anti-damping vergisini ve ilave gümrük vergilerini ödemediği ithal edilmesi durumunda bu ithalatı yapanlar, bu yolla hem kendilerine haksız bir kazanç sağlamaktalar, hem de aynı tekstil ürünlerinin yerli üreticilerine karşı haksız rekabet oluşturarak yerli üretim ve istihdama zarara vermektedirler.

Bir eşyanın gümrüklerde alınan her türlü vergi ve resimleri, o eşyanın girdiği gümrük tarife istatistik pozisyonuna göre belirlendiği için, eşyanın sınıflandırılması gereken gümrük tarifesi son derece önemlidir. Bu sınıflandırmanın yapılması teknik bilgi ve uzmanlık gerektiren bir konu olduğundan, ithalatçıların ithalat yaparken eşyanın tarifesini doğru tespit edebilmek için profesyonel gümrük müşavirlerinden bilgi ve destek alması gerekir. Fakat bazı ithalatçılar, bilgi ve hizmet aldıkları kişilerden elde ettikleri bilgileri kötüye kullanarak veya gümrük müşavirleri ile beraber hareket ederek eşyanın gerçek tarifesini saptırabilmektedirler. Böyle bir davranışla ithalatçılar kendilerine büyük rantlar sağlarken, hem devleti vergi kaybına uğramaktalar, hem de yerli imalatçılar zarar görmektedir. Özetle, devlet tarafından yerli üreticileri ithalatta haksız rekabet karşısında korumak için iyi niyetli olarak uygulamaya konan anti-damping vergileri, tarife saptırması suretiyle ithalatta bir başka haksız rekabete yol açmaktadır.

Anti-damping vergileri bertaraf etmenin bir diğerk yolu da ithalatçılar tarafından sıkça başvurulanan menşesaptırması yöntemidir. Yani, anti-damping vergisine tabi olan bir ÷lkeden yapılan bir ithalatta, tekstil eşyasının gerçek menşei gizlenerek, o eşyanın menşesinin anti-damping vergisine tabi olmayan bir başkak ÷lke olarak gösterilmesi yöntemidir.

3.5.4.2. Menşe Saptırması Yoluyla Yapılan Ticaret

Uluslararası ticarettede bir eşyanın menşei, yani gerçek üretildiğı ÷lke son derece önemli bir yere sahiptir. Çünkü ÷lkelerden yapılan ithalatlarda, ithalatçı ÷lke tarafından her ÷lkeye farklı gümrük vergisi ve ek mali yükümlölükler uygulanabilmektedir. Konumuz olan anti-damping ve ilave gümrük vergileri ile ilgili olarak bazı tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye'ye ithalatında, bu vergiler bütün ÷lkelerden yapılan ithalatlarda uygulanmadığı gibi uygulanan ÷lkeler ve hatta firmalar bazında da bu vergilerin oran ve miktarları değışebilmektedir. Örneğinin ilave gümrük vergileri, üçüncü ÷lkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye'ye ithalatında % 20 ilâ % 30 arasında değışen oranlarda alınırken, aynı tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye'ye, Avrupa Birliğı üyesi ÷lkeler ile Türkiye'nin ikili serbest ticaret anlaşmaları kapsamında genelleştirilmiş tercihler sistemi kapsamında serbest ticaret anlaşması yaptığı ÷lkelerden gelmesi halinde ilave gümrük vergisine tabi değildir. Bu durumda tekstil ürünleri ithalatı, ya tarife dışı bir yaptırımın uygulanmadığı ÷lkelere kaymakta veya ithalatçılar, tarife dışı önlemleri delebilmek için eşyanın gerçek menşesini gizleyebilmek veya farklı göstererek uluslararası ticarettede birtakım trafik sapmalarına başvurumaktadırlar.

Bilindiğı üzere bir eşyanın gerçek menşesinin belirlenmesi konusunda, 4458 Sayılı Gümrük Kanununun 18. maddesinde; *“tümüyle bir ÷lkede üretilen veya elde edilen eşya o ÷lke menşeli sayılır”*. Tümüyle bir ÷lkede elde edilen eşya tabirinden, *“o ÷lkede üretilen madencilik ürünleri, o ÷lkede toplanan bitkisel ürünler, o ÷lkede doğan ve yetişen hayvanlar, canlı hayvanlardan elde edilen ürünler, o ÷lkede tutulan ve avlanan balıklar, bir ÷lke bandıralı gemiler tarafından o ÷lke karasuları dışında tutulan balıklar anlaşılır”* hükmü yer almaktadır. Aynı kanunun 19. maddede ise, *“üretimi birden fazla ÷lkede gerçekleşen eşyanın o ÷lke menşeli sayılabilmesi için o*

ülkede yeni bir ürün imal edilmesi veya imalatın önemli bir aşamasının ve ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik veya eylemin o ülkede bu amaçla kurulmuş veya donatılmış işletmelerde yapılması gerekir hükmü” yer almaktadır. Menşe konusundaki mevzuat düzenlemelerinin temel bir ayırımı vardır; o da ithal edilmek istenen eşyanın menşeyinin tercihli menşe kurallarına göre mi, yoksa tercihli olmayan menşe kurallarına göre mi belirleneceği hususudur.

Bir eşyanın menşeyi tercihli ve tercihli olmayan menşe şeklinde ikiye ayrılmaktadır. Eğer ithal edilecek eşyanın menşeli olduğu ülke ile Türkiye arasında gümrük kanunun 22. maddesinde belirtildiği üzere bir anlaşma varsa eşyanın tercihli menşeyi söz konusu olup, bu durumda eşyanın menşeyi Euro.1, Euro Med dolaşım sertifikaları, Fatura beyanı veya Form A gibi menşe ispat belgeleri ile ispatlanmak zorundadır. Şayet ithal edilmek istenen eşyanın menşeli olduğu ülke ile Türkiye arasında herhangi bir anlaşma yok ise, o takdirde eşyanın menşeyi konusundaki düzenlemeler Gümrük Kanunun 17 ilâ 21. 'inci maddelerinde yer alan eşyanın tercihli olmayan menşeyi kurallarına göre belirlenmektedir. Eşyanın tercihli olmayan menşeyinin ispatı için menşe ispat belgesi olarak Menşe Şahadetnamesi Belgesi düzenlenmesi zorunludur.

Uluslararası ticarete yaşanan en yaygın menşe saptırması yöntemi, eşyanın tercihli menşeyinde yapılan menşe saptırmalarıdır. Bu kapsamda konumuz olan anti-damping ve ilave gümrük vergilerini bertaraf etmeye yönelik olarak başvuru olan yöntemlerden bahsedeceğiz. Bu yöntemlerden en yaygın olarak kullanılan; tarife dışı ek mali önlem olarak bir ülkeye uygulanan mali ve teknik engelleri aşmak için, eşyanın menşeyinin belgeleri üzerinde gerçeğe aykırı olarak önlemlerin uygulanmadığı başka bir ülke menşeliymiş gibi gösterilmesi yöntemidir. Bu şekilde ithalatçılar, ek mali yükümlülük olarak anti-damping veya ilave gümrük vergisine tabi bir tekstil ürününü söz konusu vergilerin uygulanmadığı başka bir ülke menşeli olarak göstererek Türkiye'ye sokulabilmektedir. Bu ithalat işlemi tamamen yasal gibi görünse de menşe saptırması olduğu için gerçekte yasa dışı bir ithalattır. Menşe saptırması sonucu; tekstil ürünleri ithalatında Çin gibi bazı üçüncü ülkelere koruma önlemi olarak konan “*anti-damping*” vergileri bertaraf edilmektedir. Böylece bir taraftan devlet, “*anti-damping*” vergileri ve ilave gümrük vergileri gibi mali

önlemlerden elde edeceği vergilerden mahrum bırakılarak zarara uğratılmakta, diğer taraftan da ithalatta haksız rekabete yol açtığı için yerli üreticiler zarar görmektedir.

Şimdi de eşyanın tercihli menşeyini düzenleyen 2001/3485 Sayılı Kararnamenin eki Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden yararlanacak eşyanın, tercihli menşeyinin tespitine ilişkin Bakanlar Kurulu Kararına göre getirilen düzenlemeden ve bu düzenlemenin nasıl bir menşe sapmasına yol açtığından bahsedelim.

3.5.4.2.1. 2001/3485 Sayılı Karar Gereği Eşyanın Tercihli Menşei

Bu kararla Gümrük Kanunun 22. maddesinin (b) bendine istinaden Türkiye Cumhuriyeti ile ikili serbest ticaret anlaşması veya bölgesel kümülasyon kapsamında, anlaşma imzalayan diğer ülkeler arasında Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi kapsamında yapılacak ticarete tercihli rejimden faydalanan eşyanın menşeyinin tespitine dair usul ve esasların düzenlenmesi amaçlanmıştır. Bir başka ifadeyle, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi, gelişme yolundaki ülkeler ve en az gelişmiş ülkeler ile Türkiye arasında ticarete tek taraflı olarak indirim sağlanmasına imkân veren bir düzenlemedir. 2001/3485 sayılı karar ile de Türkiye tarafından bu sistemin işleyebilmesi için gerekli olan iç düzenleme yapılarak yasal bir zemine oturtulmuştur.³

Bu sistem çerçevesinde ilgili ülke veya firmanın Türkiye tarafından sağlanan tek taraflı tavizlerden yararlanabilmesi için, ilgili firmanın faaliyet gösterdiği ülkenin anılan kararın 39. maddesinde öngörülen uluslararası prosedürü tamamlaması gerekir. Prosedürü yerine getirerek sistemden yararlanacak ülkenin listesi Gümrükler Genel Tebliği (Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Seri No: 1) ile yayımlanmıştır. Bunlar gelişme yolundaki ülkeler olarak, Örneğin; Güney Afrika, Hindistan, Tayland, Endonezya, Çin Halk Cumhuriyeti, Malezya ve diğer ülkeler ile en az gelişmiş ülkeler sınıfına giren Örneğin; Afganistan, Kamboçya, Orta Afrika Cumhuriyeti, Angola ve Bangladeş gibi ülkelerdir. Bu ülkelere teknik tabirle “*faydalanan ülkeler*” de denilmektedir.

³ Ayhan Kırdar, ”GTS Kapsamında İthal Edilen Eşyanın Menşe Sorunları ”, **Gümrük Dünyası**, 2012/3 Sayı:74, s 3-4.

Bu kararın 7. maddesinde, Türkiye Cumhuriyeti veya faydalanan ülkede yeterli işçilik veya işleme tabi tutulmuş olmaları kaydıyla tamamen elde edilmemiş maddeler ihtiva edecek şekilde Türkiye Cumhuriyeti veya faydalanan ülkede elde edilmiş ürünler, Türkiye Cumhuriyeti veya faydalanan ülke menşeli kabul edilir. Yine kararın iki taraflı kümülasyonunu düzenleyen 4. Maddesinde, Türkiye Cumhuriyeti menşeli maddeler, faydalanan ülkelerden birinde elde edilen bir ürün içine dâhil edildikleri takdirde faydalanan ülke menşeli sayılır. Aynı kararın 6. maddesinde menşe konusundaki en önemli kavramlardan birisi olan “*tamamen elde edilmiş ürünler*” kavramı açıklanmıştır. Söz konusu madde incelendiğinde gerek diğer karar ve yönetmeliklerde, gerekse Gümrük Kanunda yer alan tamamen elde edilmiş ürünler tanım ve açıklamalarına benzer bir açıklama olduğu görülmektedir. Kararın 7. maddesinde ise bu kararın en anlaşılmayan kavramı olan “*yeterli işçilik veya işlem görmüş ürünler*” kavramı açıklanmıştır. Buna göre söz konusu kararın (a) bendinde, yeterli işçilik ve işlem için genel prensip ortaya konmuştur. Türkiye Cumhuriyetinde veya faydalanan ülkede tamamen elde edilmiş ürünler; karar ekinde yer alan II sayılı listede belirtilen şartları yerine getirmeleri halinde, yeterli işçilik veya işlem görmüş olarak kabul edilmektedir. Karar kapsamında bir ürünün yeterli işçilik ve işlem ile menşe kazanıp kazanmadığının değerlendirilebilmesi için, öncelikle kararın I ve II numaralı eklerinde yer alan liste için, menşeli olamayan girdilere uygulanması gerekli işçilik veya işlemler listesinde yer alan açıklamaların dikkate alınması gerekmektedir.

Kararın İdari İşbirliği Düzenlemeleri başlıklı bölümünde, aşağıdaki hususlar açıklanmıştır. Mühür ve adreslerin iletilmesi başlıklı 39. maddesinde, işbirliği düzenlemesine göre; genelleştirilmiş tercihler sistemi kapsamında yer alan faydalanan ülkelerin kendi ülkelerinde Form A belgesini düzenleme yetkisine sahip resmi idarelerin isim ve adresleri ile birlikte bu idarelerce kullanılan mühür örnek baskılarını ve fatura beyanları ile Form A menşe belgesinin kontrolünden sorumlu resmi idarenin isim ve adreslerini Türkiye Cumhuriyeti Gümrük ve Ticaret Bakanlığına bildirmeleri gerekmektedir. Faydalanan ülkelerin kullandıkları mühür örnekleri Türkiye Cumhuriyeti Gümrük ve Ticaret Bakanlığı tarafından alındığı tarihten itibaren geçerli olacaktır. Aynı şekilde, Türkiye Cumhuriyeti Gümrük ve

Ticaret Bakanlığı da kendi gümrük idarelerince Euro1 dolaşım belgelerinin vizesinde kullanılan mühür örneklerini faydalanan ülkeye göndermek zorundadır.⁴ Eşyanın tercihli menşenin belirlenmesinde uygulamada birtakım sorunlarla karşılaşmaktadır. Bunlardan en başta geleni de belgelerin doğru olup olmadığı sorunudur.

3.5.4.2.2. Form A Menşe Belgesinde Karşılaşılan Sorunlar

Normal bir ithalat işleminde; Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi kapsamında geçerli bir menşe ispat belgesi (Örneğin Form A) eşliğinde Türkiye'ye getirilen eşyalara, tercihli menşe kuralları gereğince tercihli tarifenin uygulanması ve indirimli oranlı vergi ödenerek o eşyanın ülkeye girmesine izin verilmesi gerekir. Fakat Türk gümrük makamlarına menşe ispat belgesi olarak sunulan belgelerin her zaman gerçeği yansıtmayabileceği görülmüştür. Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi kapsamında menşe ispat belgesi olarak Türk gümrük idarelerine ibraz edilen belgelerden bazıları tamamen sahte olarak düzenlenmiş olduğu gibi, bazı menşe belgelerinin de yetkili makamlar tarafından düzenlenmekle birlikte, söz konusu menşe belgelerinin içerdiği bilgilerin gerçeği yansıtmadığı ve mevzuata uygun olmadığı uygulamada sık rastlanılan hususlardandır. Bu konuyu, anti-damping vergileri ve ilave gümrük vergileri bağlamında örneklerle açıklamaya çalışacağız.

Tercihli menşe uygulamasında menşe ispat belgesi olarak ibraz edilen belge, o ülke menşeli eşyanın Türkiye'ye ithalatında bir avantaj sağlamaktadır. Fakat ibraz edilen bu belgenin gerçeği yansıtıp yansıtmadığı veya o eşyanın gerçekten tercihli ticarete taraf olan ülke menşeli olup olmadığının eşyanın yurda girişi sırasında araştırılması gerekmektedir. Çünkü tercihli ticarete ithalatçı bu ülkelerden ithal edeceği bir tekstil ürününde gümrük vergileri yönünden % 2-%3'lük bir avantaj elde edeceği gibi ayrıca ithal edilecek söz konusu tekstil ürünleri için bazı ülke veya ülke gruplarına yönelik olarak uygulamaya konan dampinge karşı uygulanan vergileri, ilave gümrük vergilerini ve diğer fark giderici vergileri ödemekten, söz konusu menşe ispat belgesi sayesinde kurtulmaktadır. Onun için Türk gümrük idarelerine ibraz edilen Form A, Euro.1, Euro Med ve fatura beyanı gibi tercihli menşe ispat belgelerinin sahte olmaması ve gerçeği yansıtması son derece önemlidir. Başta tekstil

⁴ Kırdar, a.e, s. 6-7.

ürünleri olmak üzere birçok eşya grubu üzerinde belirli ülkelerden gerçekleştirilecek ithalatlarda çok yüksek oranlı dampinge karşı vergi ve fark giderici vergiler bulunmaktadır. Onun için son yıllarda bu malların ülkemize ithalatında menşe saptırması olayına sıkça rastlanmaktadır. Menşe saptırması yapmak için sahte belge düzenleyen kişi veya firmalara ilişkin olarak söyleyebileceğimiz çok fazla bir şey bulunmamaktadır. Burada süreç tamamen yargısal çerçevede işlemekte ve bu sahteciliğin ortaya çıkması halinde sorumlular cezasını çekmektedir. Sorunun karmaşık mevzuat yapısından kaynaklanan bir başka boyutu daha bulunmaktadır. Mevzuatın yeterince açık olmamasından veya iyi anlaşılabilmesinden kaynaklanan bu boyut ise, daha çok yasal yollardan ithalat işlemlerini yapmaya çalışan ithalatçı firmaları ilgilendirmektedir.

Şimdi de, menşe saptırması yoluyla anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin nasıl etkisiz hale getirildiğini anlatan bu teorik bilgilerden sonra menşe saptırmasının uygulamada nasıl yapıldığını ve tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ne türlü bir haksız rekabete yol açtığını bir örnekle açıklamaya çalışalım.

Genelleştirilmiş tercihler sistemine dâhil olan ülkelere yapılan ithalatlarda, Form A menşe belgesinde karşılaşılan sorunlar şunlardır:

1- Form A menşe belgesiyle ilgili olarak karşımıza çıkan sorunlardan birisi, eşyanın menşenin tespitine ilişkin hükümlerin yeterince anlaşılabilmesinden kaynaklanmaktadır:

Konuyu ülkemize yapılan bir ithalat işlemi üzerinden açıklayacak olursak; ülkemizde yerleşik bir firmanın Uzakdoğu ülkelerinden örneğin Endonezya'dan, tekstirüze iplik veya polyester-viskon iplik cinsi tekstil eşyasını Form A menşe ispat belgesi eşliğinde ithal etmek amacıyla Türkiye'ye getirdiğini varsayalım. Bu ithalat işleminde getirilen iplikler Türk gümrük idarelerinde Endonezya menşeli olarak beyan edilmiş olmasına karşın, bu ipliklerin üretimi için gerekli olan polyester-viskon elyaf'ın Endonezya'da üretilmediği, bu ithalat için yapılan yurt dışı araştırmalarında ortaya çıkartılmıştır. Yine yapılan araştırmalarda Endonezya'daki ihracatçı firmanın iplik üretimi için gerekli olan bu hammaddeleri Hindistan'dan satın aldığı tespit edilebilir. Ülkemizin, Hindistan'dan yapılan polyester teksirüze ve

polyester-viskon ipliklerde dampinge karşı anti-damping vergisi uygulaması olduğu göz önüne alındığında, ana girdisi Hindistan menşeli olan bu iplik türleri Hindistan'dan Endonezya'ya getirilerek Form A menşe belgesi düzenlenmekte ve Türkiye'nin Endonezya'ya karşı anti-damping vergisi uygulaması olmadığı için, menşe saptırması yoluyla Hindistan'a uygulanan fark giderici anti-damping vergileri bertaraf edilebilmektedir.

Bu ipliklerin Endonezya menşeli olarak kabul edilebilmesi için ise genelleştirilmiş tercihler sistemine ilişkin 2001/3485 sayılı kararın 6. maddesinde belirtildiği üzere, bu ipliklerin ya tamamen Endonezya'da elde edilen ürünlerden olması veya kararın 7. maddesinde belirtildiği üzere Endonezya dâhilinde yeterli derecede bir işlem veya işçilikten geçirilmiş olması kaydıyla, tamamen Endonezya'da elde edilmemiş maddeler ihtiva ederek Endonezya'da üretilmiş olması gerekmektedir. Bu durumda, eğer mevcut veriler ithal edilecek bu ipliklerin bünyesinde kullanılan girdilerin tamamen Endonezya menşeli olmadığını göstermekte ise, ikinci olarak bu ipliklerin Endonezya dâhilinde yeterli işçilik veya işlemten geçirilmiş olup olmadığına bakılmalıdır. Bu işçilik için ise polyester tekstirüze ipliklerin veya polyester-viskon ipliklerin Endonezya menşeli statüsü kazanabilmesi için birtakım kimyasal girdilerden veya tekstil hamurundan imal edilmiş olması gerekmektedir. Polyester ile viskon elyaf bir tekstil hamuru olarak nitelendirilemeyeceği için, polyester ve viskon elyaf kullanılarak elde edilen ürünlerde Endonezya menşesini kazanamayacaktır. Bu örneğimiz de Endonezya'da üretim sürecine sokulan polyester ipliğin ana girdileri Hindistan menşeli olduğu için Endonezya'da gördüğü işlem nedeniyle menşe kazanmamaktadır. Çünkü ana girdiler (elyaf) Hindistan menşeli olduğu için, bu elyaftan elde edilen tekstirüze iplik de Hindistan menşeli olarak değerlendirilmekte ve Form A belgesi eşliğinde Türkiye'ye gelen bu iplikler bu belgenin Endonezya resmi makamlarınca yanlışlıkla onaylandığının anlaşıldığı durumlarda bile, Hindistan menşeli olarak kabul edilerek Türkiye'nin Hindistan'a uyguladığı anti-damping vergilerini ithalatçı firma ithalat sırasında ödemek zorundadır.

Yukarıda anlatılmaya çalışıldığı üzere bir ithal eşyasının menşesinin hangi ülke olduğunu; o eşyanın ithal evraklarına bakarak ve eşyanın fiziki muayenesini yaparak

belirleyebilmek son derece güçtür. Bir diğer durum olarak ithal eşyası için düzenlenen menşe belgesi sahte olabilir. Bu gibi durumların tespit edilmesi halinde ise ithalatçı ve sorumlular hakkında Türk Ceza Kanunu ve 5607 Sayılı Kaçakçık Kanunu hükümlerine göre gerekli adli işlemler yapılmaktadır.

2- Form A menşe belgesinin geçerliliğine ilişkin karşımıza çıkan başka bir sorun da, bölgesel kümülyasyon konusunda yaşanmaktadır. Bölgesel külülyasyonu düzenleyen hükümler 2001/3485 sayılı kararın 13 ilâ 17. maddeleri arasında açıklanmış ve aynı kararın 17. maddesine göre de bölgesel kümülyasyon uygulamasının başlatılması için bildirimin diplomatik kanallardan Gümrük ve Ticaret Bakanlıca yapılması gerektiği belirtilmiştir. Ancak bölgesel gruplarda yer alan ülkelerin, kendi bölgesel grupları kapsamında kümülyasyon uygulamaları başlattıkları Bakanlığa bildirilmemiş olmasına karşın, bölgesel kümülyasyonların yapıldığını gösteren Form A belgeleri gümrük idarelerine ibraz edilerek, işlemleri ikmal edilebilmekte ve tercihli tarifeden yararlandırılmaktadır. Burada bölgesel kümülyasyon uygulaması, bölgesel kümülyasyonun ülkemiz tarafından başlatıldığının duyurulmasının ardından hayata geçirileceğinden dolayı, bir ülkenin tercihli tarifeden yararlanabilmesi için yalnızca bölgesel kümülyasyon yapıldığını gösteren belgelerin kabul edilmesi yeterli olmayıp, bu ülkelerle bölgesel kümülyasyonun başlatıldığının ilan edilmesi gerekmektedir.

3.5.4.2.3. Tarife ve Menşe Sapmalarının Türk Tekstil Sektörüne Etkisi

Tekstil sektörü ülkemizin en önemli sektörlerinden birisidir. Bu sektör bir yandan başlıca ihraç ürünlerimizden birisini oluştururken aynı zamanda emek yoğun bir sektör olması nedeniyle en fazla istihdam sağlayan sektörlerimizin başında gelmektedir. Sektör, 2005 yılında Tekstil ve Giyim Anlaşmasının (ATC) bir gereği olarak kotaların kalkmasından sonra büyük bir darboğaz yaşamıştır. Sektörde faaliyet gösteren firmalardan birçoğu batarak yok oldu. Sektörün üretim, ihracat ve istihdam rakamlarından ve firmalarla yaptığımız anket çalışmasından elde ettiğimiz sonuçlardan da görüldüğü üzere, Türkiye’de yerli üreticiyi korumak amacıyla, ithalat yoluyla Uzakdoğu ve Asya ülkelerinden gelen dampingli ucuz mallara karşı

hükümetin uygulamaya koyduğu “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin yerinde ve sektör için gerekli olduğu anlaşılmaktadır. Fakat bu önlemlerin sektör darboğaza girmeden daha önce uygulamaya konması ve bu önlemlerin sıkı bir şekilde bütün ithalatçılara eşit olarak uygulanması gerektiği görülmektedir. İthalatçı firmalar istedikleri kadar iyi niyetli olsunlar ihracatçı ülkeler kendi dampingli mallarını Türkiye’ye satabilmek için gerçeğe aykırı her türlü belgeyi düzenleyebilmekte ve bu belgelerin gerçeği yansıtmadığından haberi olmayan ithalatçı firmalar mağdur olarak birtakım cezai durumlarla karşı karşıya kalabilmektedirler. Bu gibi durumlarda ihracatçı firmanın yaptığı bir yanlışlığın bedelini ithalatçı firmalar ödemek zorunda kalmaktadır. İthalatçı firmalar ithalat sırasında bir takım cezai durumla karşı karşıya kalmamak için ithal edecekleri eşyaya ait belgeleri iyi incelemeleri, menşe ve tarife saptırmalarına karşı, mal aldıkları yurt dışı firmaları daha iyi tanıyarak bu firmalarda üretim süreçlerinin nasıl yapıldığını gözlemlemeli ve yapacakları ithalatlarda ülkemiz mevzuatında sorun olabilecek hususları önceden bertaraf etmelidirler.

3.5.4.3. Anti-Damping Vergileri Oranları ve Kaçakçılık

Bu konuda özet olarak şunu söyleyebiliriz; Türkiye’de yerli üretimi ve istihdamı arttırmak amacıyla, üçüncü ülkeler menşeli iplik ve kumaş türlerinin ithalatında alınan “*anti-damping*” vergileri yerinde bir uygulama olmakla birlikte bu vergilerin oranları yüksektir. Yüksek “*anti-damping*” vergileri Çin ve diğer Uzakdoğu menşeli iplik ve dokuma kumaş gibi tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı (kaçakçılık) yollardan girişini arttırmaktadır. Aynı şekilde ithalatta uygulanan yüksek oranlı tarife dışı önlemler nedeniyle yasal gibi görünen fakat aslında yasal olmayan birtakım tarife ve menşe saptırması yöntemleriyle yapılan ithalatlar da artmaktadır. Bu gibi tarife ve menşe saptırmalarından ise hem devlet vergi kaybına uğrayarak hem de yakalanmaları durumunda ithalatçı firmalar zarar görmektedir. Onun için anti-damping vergileri uygulanan tekstil ürünleri üzerindeki anti-damping vergilerin oranları uluslararası ticarete trafik sapmalarına ve kaçakçılık olaylarına yol açmayacak makul bir düzeye indirilmelidir.

Tablo 3.11: Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arasında Kaçak Olarak Yakalanan Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri:

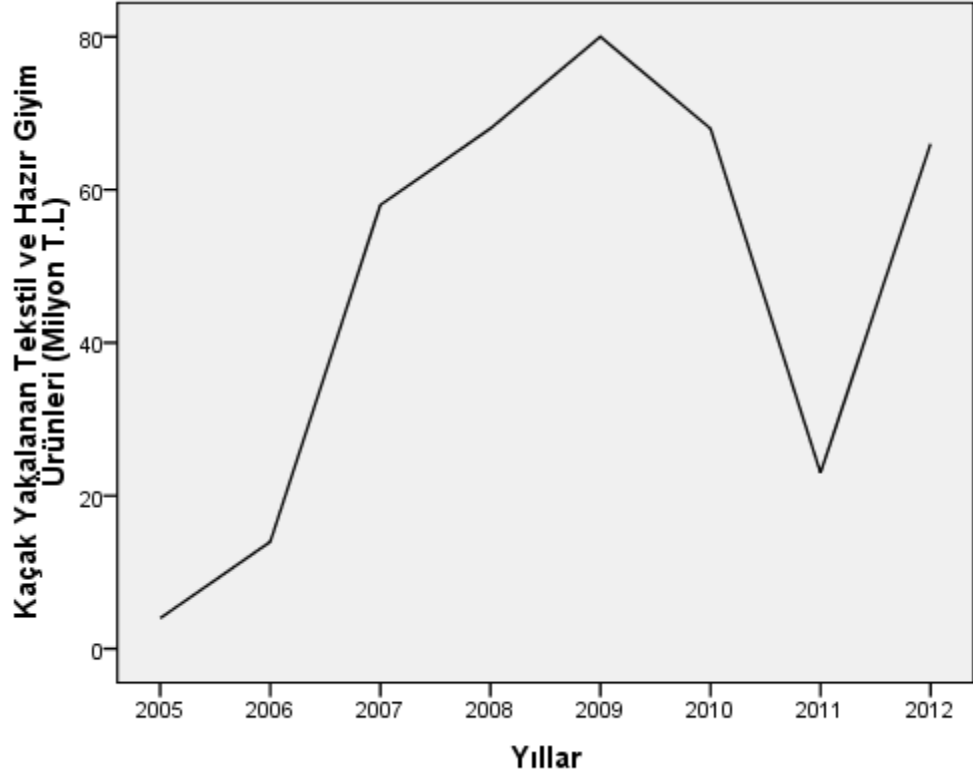
Yıllar	Kaçak Yakalanan Tekstil Ürünleri Değer (T.L)
2005	4,286,801
2006	14,607,590
2007	58,979,350
2008	68,425,752
2009	80,361,549
2010	68,109,401
2011	23,622,861
2012	66,167,572

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı

Tablo 3.11’de Türkiye’de, 2005-2012 yılları arasında kaçak olarak ülkemize sokulmaya çalışılırken, Gümrük ve Ticaret Bakanlığı personeli tarafından yakalanan kumaş, iplik, tekstil hammadde, tekstil aksesuarı ve muhtelif hazır giyim eşyası cinsi tekstil eşyalarının yıllar itibarıyla kaçak yakalama miktarları değer olarak yer almaktadır. Tablodaki rakamlardan görüldüğü üzere, kaçak yakalanan tekstil ürünlerinin miktarı değer olarak 2005 yılından itibaren (2011 yılı hariç) her yıl bir önceki yıla göre artmış göstermiştir. 2005’te 4 milyon 287 bin liralık kaçak tekstil ürünü ele geçirilirken bu rakam 2006 yılında 14 milyon 607 bin 590 lira, 2007’de 58 milyon 979 bin 590 lira, 2008 yılında 68 milyon 428 bin 752 lira, 2009 yılında 80 milyon 362 bin lira, 2010 yılında 68 milyon 109 bin 401 lira 2011’de 23 milyon 622 bin 861 lira ve 2012 yılında 66 milyon 168 bin liraya çıkmıştır. 2011 yılında kaçak yakalanan tekstil ürünleri miktarı 23 milyon 622 bin 861 liraya düşmüşken aynı yıl mevcut vergilere ilaveten uygulamaya konan ilave gümrük vergilerinin de etkisiyle 2012’de kaçak yakalama rakamının tekrar 66 milyon 167 bin 572 liraya çıkması dikkat çekmektedir.

Yukarıdaki rakamlar da göstermektedir ki; tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ithalatta alınan tarife dışı önlemlerden olan “*anti-damping*” vergileri ve diğer ek mali yükümlülükler arttıkça söz konusu tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı(kaçak) yollardan girişi de artmaktadır.

Grafik:3.13: 2005-2012 Yılları Arası Kaçak Yakalanan Tekstil Ürünleri:

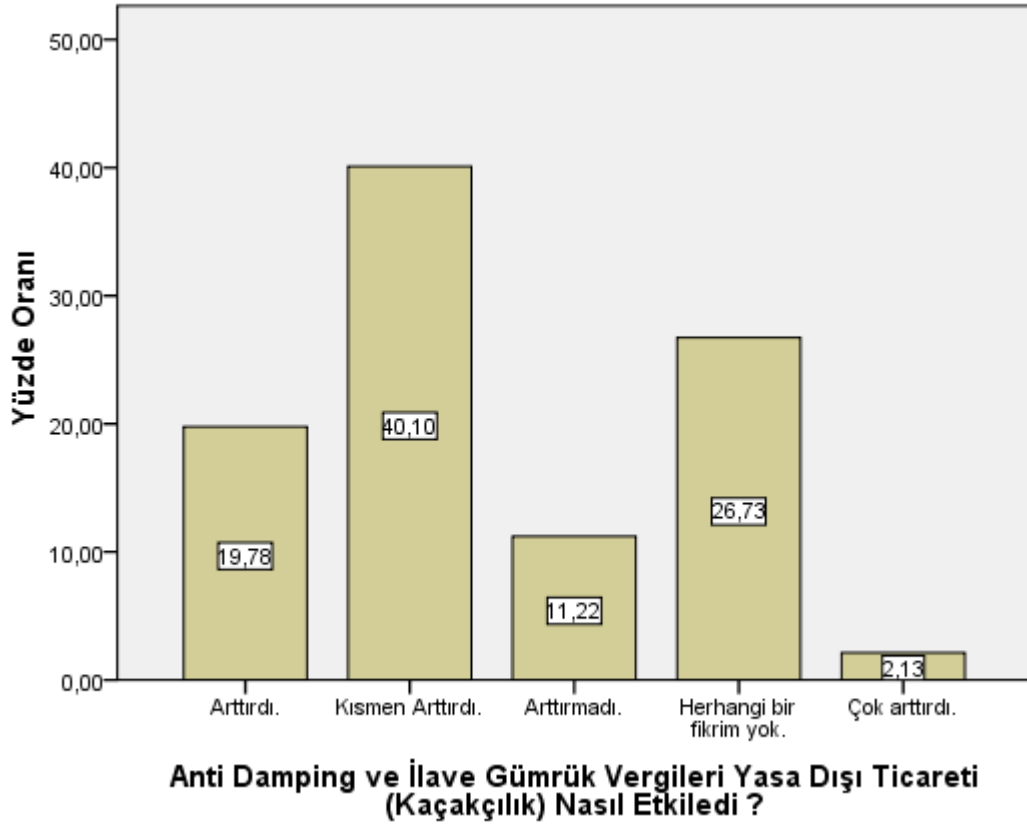


Kaynak: Tablo 3.11’deki Verilere Göre SPSS Programında Hazırlanmıştır.

Grafik 3.13’de 2005-2012 yılları arasında Türkiye’ye kaçak yollarla girmeye çalışırken gümrük personeli tarafından yakalanan tekstil ürünlerinin miktarı yıllar itibarıyla yer almaktadır. Kaçak yakalanan tekstil ürünleri miktarı 2005 yılından 2009 yılına kadar sürekli artmış 2009’da grafik tepe yaparak 80 milyon lira seviyesine ulaşmıştır. Yakalanan kaçak mallar, 2010 ve 2011 yıllarında düşüşe geçmiş ve 2011 yılında 23 milyon seviyesine düşmüştür. Fakat 2012 yılında uygulamaya konan ilave gümrük vergilerin de etkisiyle kaçak yakalanan tekstil ürünlerinin miktarı tekrar 66 milyon seviyesine yükselmiştir.

Çalışmamız sırasında tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalara; “*üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında alınan anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin, bu ürünlerin yasa dışı ticaretini (kaçakçılık) arttırıp arttırmadığı*” yönündeki sorumuza ankete katılanların verdikleri cevaplardan çıkan sonuca dayanarak hazırladığımız grafik aşağıda yer almaktadır.

Grafik 3.14: Anti-Damping ve İlave Gümrük Vergilerinin Kaçakçılık Üzerine Etkilerini Gösteren Grafik:



Yukarıdaki grafik 3.14’de, ankete katılanların % 40,10’luk bir kısmı yüksek oranlı anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin kaçakçılığı kısmen arttırdığını düşünmektedir. % 26,73’ü herhangi bir fikrim yok derken, % 19,78’i bu vergilerin kaçakçılığı arttırdığını, % 11,22’si arttırmadığını söylerken % 2,13’ü ise kaçakçılığı çok arttırdığı görüşündedirler.

Tablo 3.11’de yer alan tekstil ve hazır giyim ürünleri resmi kaçak yakalama rakamları ile grafik 3.14’deki anket sorusundan çıkan sonuçlar beraber değerlendirildiğinde; bazı üçüncü ülkeler menşeli iplik, kumaş ve hazır giyim ürünleri ithalatında alınan yüksek oranlı anti-damping ve ilave gümrük vergileri söz konusu ürünlerin ithal maliyetini arttırması nedeniyle tekstil ve hazır giyim ürünlerinin yasa dışı yollarla (kaçakçılık) ülkemize giren miktarının artmasına neden olmaktadır.

3.6. İlave (Ek) Gümrük Vergilerinin Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerine Etkileri

Tekstil ve hazır giyim sektörleri, Türkiye ekonomisi için son derece önemli bir yere sahiptir. Bu sektörler emek-yoğun sektörler olduğundan işsizlere iş imkânı sağlayan sektörlerdir. Ayrıca toplam ihracat içerisinde tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatı önemli bir paya sahiptir. Tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatı, mutlak olarak yıllar itibarıyla artsa da, son yıllarda bu ürünlerin Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki payı azalış göstermektedir. Tekstil sektörü ihracatının toplam ihracat içerisindeki payı 1996 yılında % 37,23 iken, 2005'de % 25,41'e, 2011'de ise % 11,20'ye düşmüştür. 2011 yılı verilerine göre Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatı yaptığı ülkelerin başında Almanya ilk sırayı almaktadır (TÜİK 2011). İncelenen dönem içerisinde tekstil ürünleri ithalatı ise yıllık ortalama % 8,57 oranında artmıştır. Bu oranın, aynı dönemde tekstil ürünleri ihracatındaki artıştan daha yüksek olduğu görülmektedir. Türkiye'nin toplam ithalatı içerisinde tekstil ürünlerinin ithalatı ise yıllık ortalama % 4,41 olarak gerçekleşmiştir. Tekstil ürünleri ithalatı mutlak olarak artmasına rağmen toplam ithalat içerisindeki payının değişmediği görülmektedir. İncelenen dönemde tekstil ürünleri ithalatının ihracatından daha yüksek oranda artması, Türk tekstil firmalarının uluslararası piyasalarda gittikçe rekabet güçlerini kaybettiklerini göstermektedir.⁵

Son yıllarda Türkiye'nin hazır giyim ürünleri ihracatının toplam ihracat içerisindeki payının oransal olarak düşmeye başlamasıyla birlikte sektörün rekabet gücünün de azalması, hükümet yetkililerini sektör için bazı tedbirleri almaya zorlamıştır. 2002 yılından itibaren izlenen düşük kur politikası, ithalatı cazip hale getirirken yurt içi üretim ve ihracatı olumsuz etkilemiştir. Ülkemizde hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalar, üretimlerini Türkiye'de yapmak yerine daha çok işçiliğin ucuz olduğu Çin, Hindistan, Bangladeş, Gürcistan, Sri Lanka, Mısır, gibi en az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelere kaydırmışlardır. Bu firmalar sözünü ettiğimiz ülkelerde ucuz işçilik ile ürettikleri hazır giyim ürünlerini ithalat

⁵ Rüştü Yayar, Mustafa Necati Çoban."İSO 500 Firmalarının Etkinliklerinin Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı: Dokuma ve Giyim Eşya Sanayi", **Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F.Dergisi**, 2012, Cilt 5 sayı 2, s 166-167.

yoluyla ülkemize getirerek büyük alışveriş merkezlerinde açtıkları zincir mağazalarda satmak suretiyle cirolarını ve kârlarını arttırmaktadırlar. Türkiye’de özellikle hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmaların birçoğu yabancı sermayeli, uluslararası mağazalar zincirine sahip firmalar olup bu firmalar ülkemizde açtıkları perakende mağazalar zincirlerinden kazandıkları paraları ve kârlarını yurt dışına transfer etmektedirler. Söz konusu firmalar üretimlerini başka ülkelerde yaptıkları için hazır giyim sektöründe ülkemiz istihdamına katkıları sadece yeni açtıkları mağazalarda işe aldıkları elemanlarla sınırlı kalmaktadır. Yani hazır giyim sektöründe zincir mağazacılık şeklinde faaliyet gösteren firmaların büyük bir çoğunluğu mağazalarında, ithalat yoluyla getirdikleri yabancı menşeli malları satmaktadırlar. Bu çok uluslu firmalar, ülkemizi sadece daha fazla büyüyebilecekleri bir pazar olarak görmektedirler. Bu durum ise yerli üreticimiz ve ihracatçımızın rekabet gücünü azaltarak yerli tekstil firmalarımıza zarar vermektedir.

Türkiye’de Bakanlar Kurulunun, Dünya Ticaret Örgütü kuruluş anlaşması eki koruma tedbiri anlaşması kapsamı dışında olmak üzere, 474 Sayılı Gümrük Giriş Tarife Cetveli Hakkında Kanunun Bakanlar Kuruluna verdiği yetki çerçesinde, gümrük vergilerini ithalat rejim kararı eki listelerde kayıtlı vergi oranlarının % 50’sini geçmemek üzere arttırma ve azaltma yetkisi bulunmaktadır. Diğer bir deyişle Bakanlar Kurulu gerekli gördüğünde bazı eşyaların gümrük vergilerini % 50’ye kadar arttırabilmekte veya azaltabilmektedir. Ülkemizde yerli üreticiler, dampingli (ucuz) üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından zarar gördükleri gerekçesiyle Ekonomi Bakanlığı İthalat Genel Müdürlüğüne başvurarak bu ürünlerin ithalatının engellenmesini isteyebilmektedir. Bakanlık söz konusu ürünler için, İthalatta Haksız Rekabetin Önlemlerine İlişkin mevzuat çerçevesinde soruşturma açmakta ve gerekli soruşturmalar sonunda, yerli tekstil ve hazır giyim ürünleri üreticilerinin zarar gördüğü sonucuna varırsa, bu ürünlerin ithalatında birtakım tarife dışı önlemleri uygulamaya koymaktadır. Bu çerçevede Türkiye’de yerleşik yerli üreticiler, 2011 yılında üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından zarar gördükleri gerekçesiyle bakanlığa başvurarak bu ürünlerin üçüncü ülkelere ithalatında normal gümrük vergilerinden ayrı olarak, ilave (ek) bir gümrük vergisinin alınmasını talep ettiler. Ekonomi Bakanlığı, gerekli soruşturmayı

yaparak üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından yerli üreticinin zarar gördüğü sonucuna vararak bu ürünlerin Türkiye'ye ithalatında ilave (ek) bir gümrük vergisi alınması için hükümete öneride bulunmuştur. Bakanlığın bu önerisi Bakanlar Kurulunca uygun bulunarak, 22.07.2011 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere üçüncü ülkeler menşeli dokuma ve örme kumaş ithalatında % 20, hazır giyim ürünleri ithalatında ise % 30 oranında, ilave (ek) bir gümrük vergisi alınması kararlaştırılarak uygulamaya konmuştur.

İlave gümrük vergileri; ithalatta haksız rekabetin önlenmesine ilişkin mevzuat çerçevesinde uygulamaya konan ek bir mali yükümlülük olması nedeniyle her ne kadar tarife dışı mali nitelikte bir engel gibi gözükse de, bu vergiler 474 sayılı gümrük giriş tarife cetveli hakkındaki kanunun Bakanlar Kuruluna verdiği yetkiye dayanarak ithalat rejimi kararında yer alan gümrük vergilerini % 50'ye kadar arttırma ve azaltma yetkisi çerçevesinde, Bakanlar Kurulunca ithalat rejimi kararında yapılan bir değişiklik ile normal gümrük vergilerine ilaveten ayrıca alınan ek bir gümrük vergisi olması nedeniyle bu vergilerin bir tarife engeli olduğunu da söyleyebiliriz.

Tekstil ve özellikle hazır giyim sektörlerinin yukarıda özetlemeye çalıştığımız durumu karşısında Türkiye'de hükümetler, zaman zaman bu sektörlerde yerli üreticiyi ve ihracatçıyı korumak amacıyla, Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden gelen ucuz ve dampingli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatı karşısında birtakım ek mali önlemleri uygulamaya koydular. Örneğin; 2011 yılında ilave gümrük vergileri uygulamaya konmadan önce, herhangi bir hazır giyim ürününü Türkiye'ye ithal etmek isteyen bir ithalatçı, bu ürünün AB ve EFTA ülkelerinden gelmesi halinde sadece % 8 KDV ödeyerek, üçüncü ülkelerden gelmesi halinde ise % 12 gümrük vergisi ve % 8 KDV ödeyerek bu ürünün ülkemize ithalatını kolayca gerçekleştirebiliyordu. 22.07.2011 tarihinde hükümetin aldığı bir kararla AB, Türkiye ve Türkiye'nin taraf olduğu serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde bir çapraz menşe kümülasyon sistemine dâhil ülkeler menşeli eşyalardan tercihli menşei bir menşe ispat belgesi ile ispatlanan eşyalar hariç olmak üzere, gelişme yolundaki ülkeler, özel teşvik düzenlemesinden yararlanacak ülkeler ve en az gelişmiş ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerine indirimli oranda, diğer üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye'ye ithalatında ise normal gümrük

vergileri ve KDV’den ayrı olarak ayrıca % 20 ilâ % 30 arasında değişen oranlarda ilave (ek) bir gümrük vergisi ödeme yükümlülüğü getirilmiştir.

Bakanlar Kurulunun üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından ilave gümrük vergisi alınmasına ilişkin kararı, 22.07.2011 tarihinden 15.09.2011 tarihine kadar geçici önlem şeklinde uygulanmış, 15.09.2011 tarihli 28055 sayılı *Resmî Gazetede* yayımlanan 2011/2203 sayılı ithalat rejimi kararına ek bir kararla kesin önleme dönüştürülerek yürürlüğe girmiştir. Söz konusu kararda; üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulamaya konan ilave gümrük vergilerin amacı ise; **haksız ve dampingi ucuz ithal malları karışında hızla rekabet gücünü yitiren yerli tekstil ve hazır giyim ürünleri üreticilerini koruyarak yerli üretim ve ihracatı arttırmak, böylece bu sektörün tekrar canlanmasını ve istihdam sağlayabilir hale gelmesini temin etmek** şeklinde açıklanmıştır.

3.6.1. Hazır Giyim Sektörümüze Etkileri

İlave (ek) gümrük vergilerinin yukarıda, tanımlanan amaçlara ulaşmada ne etkili ve başarılı olduğunu, TÜİK’in sektöre ilişkin dış ticaret, üretim ve istihdam verileri ile anket sonuçlarına göre analiz etmeye çalışacağız.

Tablo 3.12: Türkiye’nin 2005-2012 Yılları Arasında Konfeksiyon Ürünleri İthalat ve İhracat Rakamları ile Değişim Oranları(Bin Dolar):

Yıllar	İthalat Miktarı	Değişim(%)	İhracat Miktarı	Değişim(%)
2005	693,695	-	9,924,749	-
2006	691,970	-0,24	10,175,068	2,52
2007	1,357,371	96,16	11,794,828	15,91
2008	1,902,149	10,13	11,503,751	-2,46
2009	1,764,452	-7,23	9,603,289	-16,51
2010	2,337,562	32,48	10,617,877	10,56
2011	2,748,161	17,56	11,633,424	9,56
2012	2,502,448	-8,94	15,770,375	35,56

Kaynak: TÜİK

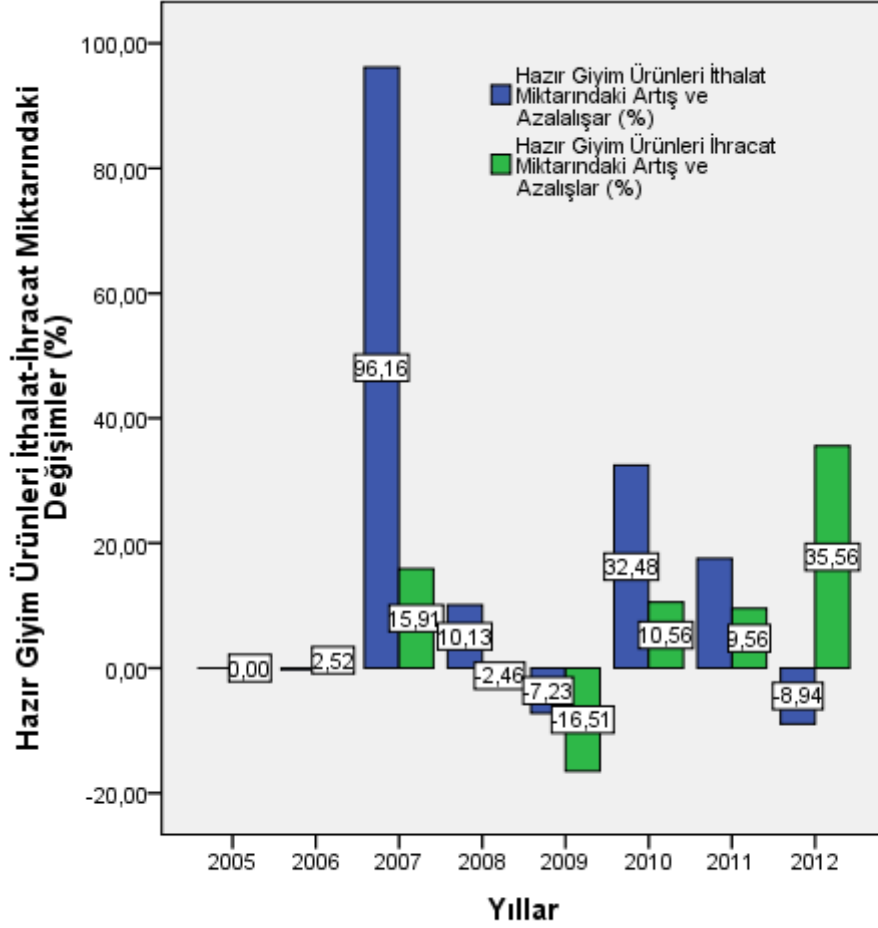
Tablo 3.12’de yer alan, Türkiye’nin hazır giyim (konfeksiyon) ürünleri ithalat ve ihracatına baktığımızda, hazır giyim sektöründe ülkemizin, 2005’ten 2012’ye kadar her yıl dış ticaret fazlası verdiğini görüyoruz. Hazır giyim ürünleri ihracatımız

2006'da % 2,52'lik, 2007'de ise % 15,91'lik bir artış sağlamıştır. İzleyen iki yılda ihracatımız sırasıyla % 2,46 ve % 16,51 oranında düşmüştür. Hazır giyim ürünleri ihracatımız 2010 yılında % 10,56, 2011 yılında % 9,56 ve 2012 yılında % 35,56 oranlarında artmıştır. Hazır giyim ürünleri ithalatımız ise 2006 yılında % 0,24 oranında azalmış, 2007'de, 2006 yılına göre % 96,16 oranında büyük bir artış göstererek 1.357.371 bin dolar olmuş, 2008 yılında ise % 10,13 oranında artmıştır. 2009 yılında % 7,23 oranında düşmüş izleyen iki yılda sırasıyla % 32,48 ve %17,56 oranında artmıştır. 2012 yılında ise % 8,94 oranında düşmüştür.

Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde hazır giyim ürünleri ihracatı önemli bir yere sahiptir. Türkiye İhracatçılar Meclisi rakamlarına göre hazır giyim ve konfeksiyon sektörü 2012 yılında 16 milyar 082 milyon 386 bin dolar değerinde ihracat yaparak, Türkiye'nin 2012 yılı toplam ihracatının % 10,61'ni gerçekleştirmiştir. Türkiye'nin 2012 yılında en çok ihracat yaptığı ilk üç ülke sırasıyla Almanya, Irak ve Birleşik Krallık olmuştur. Türkiye'nin hazır giyim ürünleri ihracatında Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri en fazla ihracat yaptığı ülkeler arasında yer almaktadır.

2011 yılında Türkiye'de, yerli tekstil ve hazır giyim üreticileri, dumpingli Çin ve diğer üçüncü ülkelere gelen ithal mallarının artmasının, yerli üreticiye zarar verdiği gerekçesiyle yetkili makamlara yaptığı başvurulara göre bakanlık, gerekli soruşturmaları yaparak, tekstil ve hazır giyim ithalatının sektöre zarar verdiği sonucuna varmıştır. 22.07.2011 tarihinden itibaren Çin ve diğer üçüncü ülkelere Türkiye'ye yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan ilave (ek) gümrük vergilerinin uygulamaya girmesiyle birlikte bu vergiler ilk olumlu etkisini göstermiştir. 2012 yılında Türkiye'nin, hazır giyim ürünleri ithalatı bir önceki yıla göre % 8,94 oranında azalarak 2.502.448 bin dolar olurken, hazır giyim ürünleri ihracatı % 35,56 oranında artarak 15.770.375 bin dolar olmuştur. Bu rakamlar, hazır giyim sektöründe koruma önlemi olarak uygulamaya konan ek vergilerin sektörün üretim, istihdam ve ihracat potansiyelini olumlu olarak etkilediğini göstermektedir.

Grafik 3.15: 2005-2012 Yılları Arası Hazır Giyim Ürünleri İthalat ve İhracatındaki Bir Önceki Yıla Göre Yüzde Değişimler:



Kaynak: Tablo 3.12’de Yer Alan Verilere Göre SPSS Programında Hazırlanmıştır.

Grafik 3.15’de 2005-2012 yılları arasında hazır giyim ürünleri ithalat ve ihracatında bir önceki yıla göre meydana gelen artış ve azalışlar yüzde oran olarak gösterilmiştir. Mavi çubuklar ithalat miktarındaki artış ve azalışları, yeşil çubuklar ise ihracat miktarındaki artış ve azalışları göstermektedir. Grafikte, sıfır noktasının altında kalan değerlere tekabül eden yıllarda ithalat ve ihracat miktarında bir önceki yıla göre azalmalar olmuştur. Hazır giyim ürünleri ithalatı 2007’de % 96,16 ve 2010 yılında % 32,48 oranında artmıştır. İhracat ise, 2007’de % 15,91 ve 2012 yılında % 35,56 artmıştır. Hazır giyim ürünleri ithalatı, 2009 yılında % 7,23 oranında 2012 yılında % 8,94 oranında azalmış, hazır giyim ürünleri ihracatı, küresel finans krizinin yaşandığı 2009 yılında ise % 16,51 oranında azalmıştır.

Tablo 3.13: Hazır Giyim Sektörüne İlişkin Üretim, Ciro, İstihdam ve Kapasite

Kullanım Oranı (KKO) Endeksleri(2005=100):

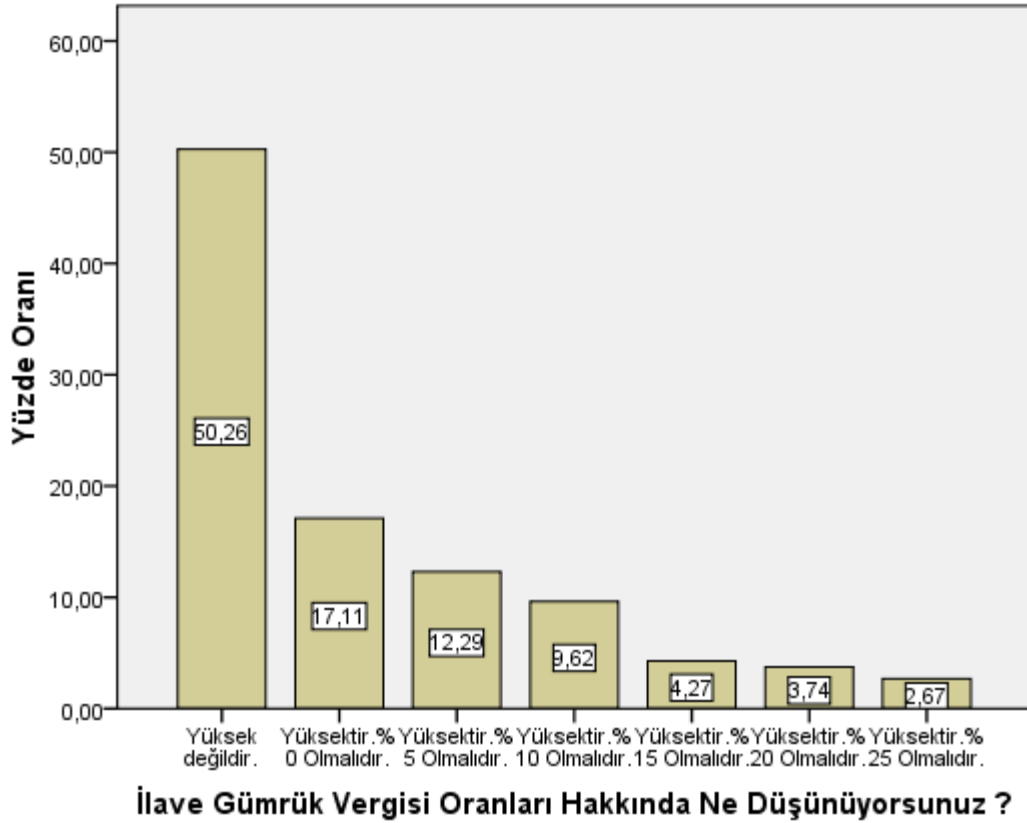
Yıllar	Üretim	Ciro	İstihdam	KKO
2005	100	100	100	100
2006	97,5	114,4	96,3	82,5
2007	103,1	122,9	96,2	83,4
2008	93,3	126,9	94,2	80,1
2009	85,4	122,7	81,0	76,8
2010	92,4	135,6	81,3	76,5
2011	93,2	169,3	84,5	76,0
2012	91,8	183,3	84,9	79,0

Kaynak: TÜİK Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.13’da Türkiye’nin hazır giyim sektörüne ait, 2005-2012 yılları arasında üretim, ciro, istihdam ve kapasite kullanım oranlarını gösteren endeks değerleri yer almaktadır. Bu endekslere baktığımızda, ciro endeksi 2005 yılında 100 iken 2011 yılında 169,3 ve 2012’de 183,8 olduğunu görüyoruz. Ciro endeks değerine göre 8 yılda tekstil ve hazır giyim sektöründe firmaların ciroları %84’e varan oranlarda artmıştır. Türkiye’de hazır giyim sektöründe cirolardaki bu artış karşısında sektörde üretim, istihdam ve kapasite kullanım oranları artmadığı gibi azalmıştır. Bunun anlamı da, firmalar ciro artışlarını, yurtiçi üretim ve istihdamı arttırarak değil ithal ettikleri ucuz ve dumpingli Çin ve diğer Uzakdoğu ülkeler menşeli hazır giyim ürünlerini zincir mağazalarda satarak sağlamışlardır.

Yukarıdaki tabloda Türk hazır giyim sektöründe üretim ve istihdam endeksleri yanında sektörde kapasite kullanım oranlarının da düştüğü görülmektedir. Bu oran 2005’de 100 iken 2006’da 82,5’e, 2007’de 83,4’e, 2008’de 80,1’e 2009’da 76,8’e, 2010’da, 76,5’e, 2011’de 76’ya ve 2012’de 79’a düşmüştür. Sektörde uygulamaya konan ilave gümrük vergileri 2011 ve 2012 yıllarında etkisini göstererek bu yıllarda bir taraftan hazır giyim ürünleri ithalatı azalırken, diğer taraftan da yurt içi üretim ve istihdam artış trendine girmiştir. Hazır giyim sektörüne ait ithalat, ihracat, üretim, istihdam, ciro ve kapasite kullanım oranlarına ilişkin endeks değerleri beraber analiz edildiğinde, bu sektörün bir taraftan ihracat yaparken, diğer yandan da ithalat yapmaya devam ettiği anlaşılmaktadır. Sektörde üretim ve istihdam beklenen düzeyde artmamış, buna karşılık cirolar sekiz yılda % 83 oranında artmıştır.

Grafik 3.16: Türkiye’de Üçüncü Ülkeler Menşeli Hazır Giyim Ürünleri ithalatında Alınan İlave Gümrük Vergileri Oranları Hakkında Ne Düşünüyorsunuz?



Konuyla ilgili olarak, anket çalışmamız sırasında katılanlara, “Türkiye’de halen üçüncü ülkeler menşeli bazı tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanmakta olan ilave gümrük vergileri oranları konusunda ne düşünüyorsunuz?” diye sorduk ve anket sorusuna verilen cevaplardan elde ettiğimiz sonuçlar yüzde oran olarak yukarıdaki grafik 3.16’ya aktarılmıştır. Bu sunuca göre; ankete katılanların % 50,26’sı ilave gümrük vergilerinin oranlarının yüksek olmadığını ve sektör için gerekli olduğunu düşünmektedir. Geriye kalan % 50’lik kesimden % 17,11’i yüksektir % 0 olmalıdır, % 12,29’u yüksektir % 5 olmalıdır, % 9,62’i yüksektir % 10 olmalıdır, % 4,27’si yüksektir % 15 olmalıdır, % 3,74’ü yüksektir % 20 olmalıdır, % 2,67’si ise yüksektir % 25 olmalıdır cevabını vermişlerdir.

Yukarıda tablo ve grafikte yer alan hazır giyim ürünleri ithalat, ihracat, üretim istihdam ve ciro endeksleri ile anket sonuçları birlikte değerlendirildiğinde, hazır

giyim sektörün, ithalatta haksız rekabet karşısında koruyarak yerli üretim ve istihdamı arttırmak amacıyla uygulamaya konan ilave gümrük vergilerinin, sektör için yerinde ve isabetli bir karar olduğu hatta geç kalınmış bir karar olduğu sonucu çıkmaktadır. Yaptığımız anket çalışması sırasında, sektörde faaliyet gösteren firma sahiplerinin beyanlarına göre, hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanan ek gümrük vergileri sayesinde, Türk hazır giyim sektöründe yurtiçi üretim ve istihdamın tekrar canlandığı, son bir yılda sektörde 100 bin kişiye yeni istihdamın sağlandığı ifade edilmiştir. Kanaatimizce, söz konusu önlemler geç uygulamaya konmuş olmakla birlikte yerinde ve gerekli olup, sektörün kaybettiği rekabet gücünü tekrar kazanabilmesi için ithalatta ek vergi alınması uygulamasına devam edilerek bu uygulama devlet tarafından sıkı bir şekilde denetlenmelidir.

3.6.2. Türk Tekstil Sektörüne Etkileri

Dünya tekstil ticaretinde kota uygulamaları, 1950’li yıllara dayanmaktadır. 1947 yılında imzalanan GATT anlaşması, dünya ticaretinin önündeki engelleri kaldırmayı ve ticaretin serbestleşmesini kendisine ilke edinmiştir. 1950’li yıllarda gelişmekte olan ülkelerden gelişmiş ülkelere yapılan tekstil ürünleri ihracatının artması, gelişmiş ülkeleri birtakım önler almaya yönlendirmiştir. Başta ABD olmak üzere bazı gelişmiş ülkeler, gelişmekte olan tekstil ürünleri ihracatçısı ülkelerle iki taraflı gönüllü ihracat kısıtlamasına yönelik anlaşmalar imzalamışlardır.

1995 yılında, Uruguay Raund müzakereleri sonunda kurulan DTÖ’nün kuruluş anlaşması çerçevesinde Tekstil ve Giyim Anlaşması (Agreement on Textiles and Clothing) yürürlüğe girmiş ve bu anlaşma kapsamında AB, ABD, Kanada ve Norveç kota uygulamalarını yürütmüştür. Tekstil ve giyim anlaşması, tekstil ve giyim ürünlerine uygulanan kotaların 2005 yılı sonuna kadar dört kademedede ve her kademedede artan oranda kaldırılmasını öngörmüştür. Bununla birlikte, 2001 yılının sonunda DTÖ üyeliğine kabul edilen Çin, anlaşmanın öngördüğü serbestleşmelerden yararlanmaya başlamıştır. Ayrıca Çin’in DTÖ’ne katılımına ilişkin çalışma grubu raporundaki tekstil ile ilgili özel bölümde; Çin menşeli tekstil ürünlerinin pazar bozulması oluşturması durumunda Çin anlaşma süresince, bu ürünlerde ihracatını % 7,5, yünlü tekstil ürünlerinde % 6 artış ile sınırlandıracağını taahhüt etmiştir. Anlaşma süresince, DTÖ’nün öngördüğü şekilde serbestleşme süreci yürütülmüş ve

2005 yılı başında Çin'e karşı uygulananlarda dâhil olmak üzere tekstil ve hazır giyim ürünleri ticaretinde kota uygulaması sona ermiştir. Fakat tekstil ve hazır giyim anlaşmasında 1 Ocak 2005 tarihine kadar kaldırılması öngörülse de anlaşmanın ekindeki kota uygulanabilir mal listesinin oldukça geniş kapsamlı olması, bu listedeki malların % 49'unda kotaların 2005 yılı başına kadar sürmesi ve hangi malların hangi kademede kota kapsamı dışında bırakılacağına ithalatçı ülkeler tarafından serbestçe belirlenememesi nedeniyle bu öngörü gerçekleşmemiştir. Uygulamada, anlaşmanın öngördüğü kademeli geçiş tam olarak uygulanamamış ve en hassas diye tabir edilen mallarda özellikle hazır giyim ürünlerinde kotaların kaldırılması en son aşamaya bırakılmıştır. Dolayısıyla, anlaşmayla amaçlanan tekstil ve hazır giyim ticaretindeki serbestleşmenin en ciddi sonuçları 2005 yılı başından itibaren görülmüştür.⁶

Kotaların kalkmasının ardından, Çin'in tekstil ve hazır giyim ihracatında önemli bir artış yaşanmıştır. Çin'in tekstil ürünleri ihracatı, 2005 yılında 41 milyar dolar iken 2007'de bu rakam 56 milyar dolara ulaşmıştır. Hazır giyim ihracatı ise 2007 yılında 33,4 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Çin'in ihracatındaki bu artış karşısında ABD ve AB, Çin'e karşı kendi pazarlarını koruma amaçlı önlemler alma yoluna gitmişlerdir. AB ve ABD, ithalatı ciddi miktarda artan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında tekrar kota uygulamalarına başlamışlardır. Bu durum karşısında ülkemizin tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatı değer olarak artarken miktar olarak artış düşük seviyelerde kalmıştır. Türkiye, Çin'in bu haksız rekabetine karşı "İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Kanuna" dayanarak çıkarılan "Belirli Tekstil Ürünleri İthalatında Korunma Önlemlerine İlişkin" tebliğlerle birtakım gözetim ve anti-damping vergisi gibi önlemleri uygulamaya koymuştur.⁷

3.6.2.1. Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinin Rekabet Gücü

Tekstil ve hazır giyim sektörleri, dünyada rekabetin en yoğun olduğu ve bu rekabetin her geçen gün arttığı sektörlerin başında gelmektedir. 2005 yılında tekstil kotalarının kalkmasından sonra içinde bulunduğumuz uluslararası serbest ticaret ortamında en önemli belirleyici faktör, kotaların olmadığı rekabet ortamıdır. Çin ve

⁶ Emrah Ç. Öngüt, "Türk tekstil ve Hazır Giyim Sanayinin Değişen Dünya Rekabet Şartlarına Uygumu", **DPT, Ocak 2007 Raporu**.

⁷ Hande Uzunoğlu "Türk Hazır Giyim Sektörünün 2008 Yılı Rekabet Durumu", **Ar&Ge Bülten**, 2008 Aralık-Sektörel.

Hindistan gibi ucuz emek gücü avantajına sahip ülkeler, DTÖ'ne girmeleri ve dünya ticaretine entegre olmalarıyla birlikte, dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinde paylarını önemli ölçüde arttırmışlar ve bu ürünlerde rekabet gücü bu ülkelere geçmiştir. Bu durum karşısında, tekstil ve hazır giyim ürünleri ticaretinde rekabet gücü zayıflayan Türkiye, katma değeri daha yüksek ürünler üreterek ihraç etmenin yollarını aramaktadır. Katma değeri yüksek ürün ihracatı ise ancak daha kaliteli girdi sağlanması ile mümkün olabildiğinden, bu girdilerin ülkemizde yeterince bulunmaması nedeniyle yurt içinden temin edilemeyen bu ürünlerin yurt dışından ithalat yoluyla teminini gerektirmektedir. Çin ve Hindistan başta olmak üzere, el emeğinin ucuz olduğu ülkelerden gelen düşük fiyatlı ve sübvansiyonlu, hazır giyim sektörünün ana girdilerini oluşturan iplik, kumaş ve tekstil yardımcı malzemelerinin dünya piyasalarına yayılmasıyla birlikte bu ürünlerin fiyatları düşmüştür. Buna karşılık T.L'nin aşırı değerlendirilmesi, enerjinin pahalı olması, istihdam vergilerinin fazla olması, finansman giderlerinin yüksek olması ve sanayinin kullandığı ara malların (iplik, kumaş) KDV oranlarının yüksek olması gibi nedenlerden dolayı ülkemizde tekstil ve hazır giyim ürünleri sektörlerinde maliyetler artmıştır.⁸

Tablo 3.14: Dünya Ekonomik Formu 2012-2013 Küresel Rekabet Raporu:

İlk 10 Ülke	Küresel Rekabetçilik Endeksi 2012'ye Göre Sıralama	Küresel Rekabetçilik Endeksi 2011'e Göre Sıralama
İsviçre	1	1
Singapur	2	2
Finlandiya	3	4
İsveç	4	3
Hollanda	5	7
Almanya	6	6
ABD	7	5
İngiltere	8	10
Hong Kong	9	11
Japonya	10	9

Kaynak: <http://www.sabanciuniv.edu.tr>, rekabet-raporu-2012

⁸ Tekstil, Deri ve Giyim Sanayi, Özel İhtisas Komisyonu Raporu, 9.kalkınma Planı, DPT,2007.

Yukarıda tablo 3.14’de, İsviçre’de yerleşik olan Dünya Ekonomik Formu Küresel Rekabet 2012 yılı Raporuna göre, dünyada 144 ülke arasında rekabet gücü en yüksek ilk 10 ülke yer almaktadır. Listede, Çin 29.sırada yer almakta olup en rekabetçi 30 ülke arasına girmeyi başarmıştır. Diğer dört BRICS ülkeleri arasında Güney Afrika 52. Brezilya 48., Hindistan 59. ve Rusya ise 67. sırada yer almışlardır. Türkiye, BRICS ülkeleri arasında Çin’in arkasında kalmıştır. Ortadoğu ve Kuzey Afrika ülkelerine bakıldığında, Katar 11. sıra ile bölgede lider durumundadır. Suudi Arabistan 18. sıra ile dünyanın rekabetçi ülkeleri arasında yer almıştır. Latin Amerika’da ise Şili 33. Sırada, Meksika ise 53. sırada yer almaktadır.

Raporda, Türkiye ile ilgili değerlendirmeye baktığımızda; Türkiye’nin 2011 yılı itibarıyla satın alma gücü paritesine göre 778,1 milyar dolar GSYİH büyüklüğüne sahip olduğu, kişi başına düşen milli gelirin 10,522 ABD doları olduğu ve Türkiye’nin GSYİH’nın, dünya GSYİH’sı içinde % 1,36’lık bir paya sahip olduğu hatırlatılmakta ve 2012-2013 küresel rekabetçilik endeksi hesaplarına göre Türkiye’nin rekabetçilikte 144 ülke arasında 43. sırada yer alabileceği, raporda vurgulanmaktadır. Türkiye küresel rekabetçilikte, 2011 yılında 142 ülke arasında 59. sırada, 2010 yılında ise 139 ülke arasında 61. sırada yer almaktaydı.

Tablo 3.15:Küresel Rekabetçilik Endeksi Bileşenlerinde Türkiye’nin Yeri:

Rekabetçilik Endeksi Bileşeni	144 Ülke arasında Türkiye’nin sıralaması(2012)	142 Ülke Arasında Türkiye’nin sıralaması (2011)
Kurumsal Yapılanma	64	80
Altyapı	51	51
Sağlık - İlköğretim	63	75
Yükseköğretim ve İşbaşında Eğitim	74	74
Emtia-Mal Piyasasının Etkinliği	38	74
Pazar Büyüklüğü	15	14
İnovasyon	55	69
İşgücü Piyasası	124	133
Makro Ekonomik Ortam	55	69
Mal Piyasasının Gelişmişliği	44	55

Kaynak: <http://www.wto.org>

Tablo 3.15'e göre Türkiye, küresel rekabetçilik endeksi içinde yer alan bileşenler arasında en iyi performansı 15. sırada, pazar büyüklüğü bileşeninde, en kötü performansı 124. sıra ile ise işgücü piyasasının etkinliği, bileşiminde göstermiştir. Türkiye, kurumsal yapılanmada 64. sırada, altyapı da 51. sırada, sağlık ve ilköğretimde 63. sırada, yükseköğretim ve işbaşında eğitimde 74. sırada, emtia ve mal etkinliğinde 38. sırada, inovasyonda 55. sırada, makroekonomik ortamda 55. sırada, mal piyasasının gelişmişliğinde 44.sırada yer almaktadır.

Türkiye'nin uluslararası ticarete rakipleri ülkeler ile üretim maliyetlerini karşılaştırdığımızda ise, birçok kalemde Türkiye'nin üretim maliyetlerinin rakip ülkelerden daha yüksek olduğunu görüyoruz.

Tablo 3.16: Türkiye'nin Üretimde Rakipleriyle Maliyet Karşılaştırması:

Üretim Maliyetleri	Türkiye	Çin	Hindistan	İtalya	Polonya	Fas	Tunus	Meksika
Arsa Maliyetleri (\$/m2)	30	50	10	150	40	50	80	
İnşaat Maliyetleri (\$/m2)	500	400	400	600	700	450	250	500
Elektrik (cent/klwh)	7,5	2,1	2,8	1,6	1,5	1,54	1,9	1,8
Su (cent/m3)	95	45	60	90	85	60	70	80
Doğal gaz \$/bin m3	172,3	-	-	172	132	-	-	82
İşçi Ücreti (\$/saat)	2,14	0,61	0,6	16,6	2,52	1,92	1,89	1,51
Yurt dışı telefon ücreti(\$/dk)	2,34	6,66	6,1	2,28	4,12	6,3	5,7	3,7
Nakliye(\$/ton)	1600	2200	2000	1100	1000	1900	2000	1400
Reel kredi faizi (%)	21	7,3	7,9	6,3	8,9	7,9	-	4,7
Kurumlar Vergisi (%)	25	30	40	37	36	35	-	34
Maliyet ABD=100	53	35	35	127	58	43	43	39

Kaynak: <http://www.tgsd.org.tr>

Tablo 3.16'de, Türkiye'de yatırım ve üretim için gerekli maliyetlere baktığımızda, arsa maliyetinin metre karede 30 dolar, inşaat maliyetinin 500 dolar/metrekare, elektriğin 7,5 cent/klwh, suyun 95 dolar/metre küp, işçilik ücretinin 2,14 dolar/saat, reel faizlerin % 21 ve kurumlar vergisinin % 25 olduğunu görüyoruz.

Tablo 3.17:Dünyada Belli Başlı Tekstil İhracatçısı Ülkeler (Değer-%Oran):

	Değer (milyar dolar)	Dünya ihracat ve ithalatı içindeki payı(%)				Bir önceki yıla göre değişim yüzdesi(%)			
İhracat	2011	1980	1990	2000	2011	2005	2009	2010	2011
Çin	94	4,6	6,9	10,4	32,2	15	-8	28	23
Avrupa Birliği (27)	27+24	-	-	36,6	26,1	1	-23	8	13
Hindistan	15	2,4	2,1	3,6	5,1	10	-12	41	17
ABD	14	6,8	4,8	7,1	4,7	2	-20	23	13
Kore Cumhuriyeti	12	4,0	5,8	8,2	4,2	3	-12	20	13
Hong Kong	11+11	1,7	2,1	0,8	0,1	-17	-29	-10	-19
Çin çevresi ülkeler	11	3,2	5,9	7,7	3,8	2	-15	23	13
Türkiye	11	0,6	1,4	2,4	3,7	7	-18	16	20
Pakistan	9	1,6	2,6	2,9	3,1	4	-9	21	16
Japonya	8	9,3	5,6	4,5	2,7	3	-17	16	13
Endonezya	5	0,1	1,2	2,3	1,6	6	-13	29	16
Tayland	4	0,6	0,9	1,3	1,4	7	-7	25	8
Vietnam	4	-	-	0,2	1,3	32	29	52	23
Meksika	2	0,2	0,7	1,7	0,7	0,0	-19	20	11
Malezya	2	0,3	0,3	0,8	0,7	7	-12	23	22
Toplam	268	-	-	-	90,4	91,3	-	-	-
İthalat	2011	1980	1990	2000	2011	2005	2009	2010	2011
Avrupa Birliği(27)	84+31	-	-	35,1	27	3	-22	11	14
ABD	25	4,5	6,2	9,8	8,2	2	-17	22	8
Çin	19	1,9	4,9	7,8	6,1	3	-8	18	7
Hong Kong	11	-	-	-	-	-4	-19	13	-2
Japonya	9	3	3,8	3,0	3,0	8	-3	7	28
Vietnam	9	-	-	0,8	2,8	17	-4	29	23
Türkiye	8	0,1	0,5	1,3	2,4	9	-16	39	16
Kore Cumhuriyeti	6	0,7	1,8	2	1,8	8	-14	37	17
Endonezya	6	0,4	0,7	0,8	1,8	40	-14	50	34
Bangladeş	6	0,2	0,4	0,8	1,8	15	-6	58	24
Kanada	5	2,3	2,2	2,5	1,4	1,	-18	17	8
Brezilya	4	0,1	0,2	0,6	1,4	24	-12	46	14
Rusya Federasyonu	4	-	-	0,4	1,2	20	-29	21	25
Hindistan	3	0,1	0,2	0,4	1,1	10	-5	23	22
Toplam	192	-	-	68,9	61,9-	-	-	-	-

Kaynak: <http://www.wto.org>

3.6.2.2. Türk Tekstil Sektörü Dış Ticaretinin, Dünya Tekstil Ticareti İçindeki Yeri

Tekstil sektörü, Türkiye'nin önde gelen ihracat kalemlerini oluşturan sektörlerden birisidir. Dünya Ticaret Örgütünün 2011 yılı raporlarına göre, tekstil ürünleri ithalat ve ihracatında, Dünya'nın önde gelen ülkeleri ve bu ülkelerin 2011 yılında gerçekleştirdikleri tekstil ürünleri ithalat ve ihracat rakamları ile 1980-2011 yılları arasında ülkelerin dünya tekstil ticareti içindeki payları, ayrıca 2005-2011 yılları arasında ülkelerin bir önceki yıla göre ithalat ve ihracat miktarındaki yüzde değişimler tablo 3.17'da yer almaktadır.

Tablo 3.17'e baktığımız zaman, Çin'in 2011 yılında 94 milyar dolarlık tekstil ürünleri ihracatı ile dünya tekstil ürünleri ihracatında % 32,2'lik bir paya sahip olduğunu ve ilk sırada yer aldığını görüyoruz. Tekstil ürünleri ihracatında Çin'i sırasıyla % 26,1'lik bir payla AB'nin, % 5,1'lik bir payla Hindistan ve % 4,7 ile ABD'nin izlediğini görüyoruz. Türkiye ise 2011 yılında, 11 milyar dolarlık tekstil ürünleri ihracatı ile dünya tekstil ürünleri ihracatından % 3,7'lik bir pay almıştır. Türkiye'nin 1980 yılında tekstil ürünleri ihracatının, dünya tekstil ürünleri ihracatı içindeki payı % 0,6 iken bu oran her yıl artarak, 1990 yılında % 1,4, 2000 yılında % 2,7 ve 2011 yılında % 3,7'ye çıkmıştır. İhracatımızdaki artış oranları ise 2005 yılında bir önceki yıla göre % 7, 2009 yılında -% 18, 2010 yılında % 16 ve 2011 yılında % 20 olmuştur. Türkiye, tekstil ürünleri ihracatında rakip ülkeler olan Kore Cumhuriyeti, Endonezya, Bangladeş ve Brezilyadan daha iyi bir durumdadır.

Tabloda, dünya tekstil ürünleri ithalatında önde gelen ülkelere baktığımızda, Avrupa Birliği üyesi 27 ülkenin dünya tekstil ürünleri ithalatının % 27,2'sini gerçekleştirdiğini görüyoruz. Dünya tekstil ürünleri ithalatında AB'yi % 8,2 ile ABD ve % 6,1 ile Çin takip etmektedir. Türkiye ise % 2,4'lük bir oranla dünya tekstil ürünleri ithalatında 7. sırada yer almaktadır. Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatındaki payı, her ne kadar 3,7'lik ihracat payının altında olsa da önemli bir tekstil ürünleri ithalatçısı ülke olduğunu gösteriyor.

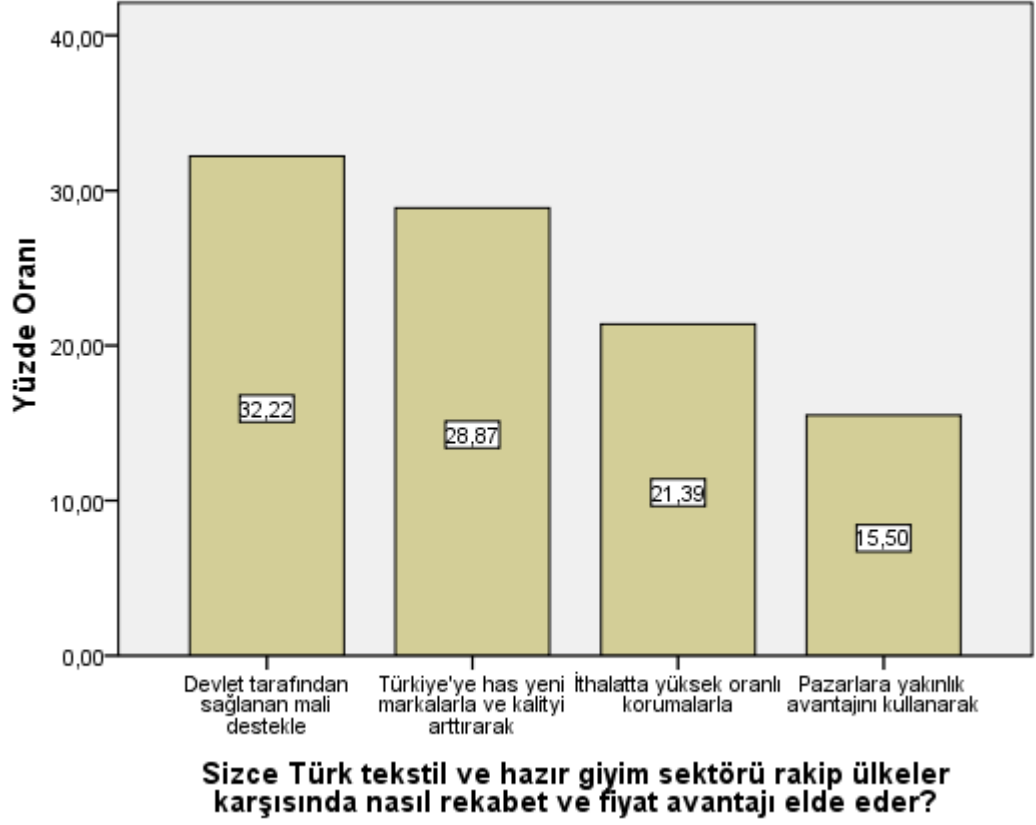
Türkiye tekstil sektöründe, nispeten karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ve dünyanın önde gelen ihracatçı ülkelerin başında gelmekle birlikte aynı zamanda

azımsanmayacak miktarda ithalat yapan ülkelerden de birisidir. 2011 yılı ithalat rakamlarına göre Türkiye 8 milyar dolarlık tekstil ürünleri ithalatı yapmıştır. Oransal olarak Türkiye'nin dünya tekstil ürünleri ithalatındaki payı 1980 yılında %0,1 iken bu oran 1990'da % 0,5, 2000'de % 1,3 ve 2011 yılında % 2,4 olmuştur. İthalattaki oransal artış ise bir önceki yıla göre 2005 yılında % 9, 2009 yılında -% 16, 2010 yılında %3 9 ve 2011 yılında % 16 olmuştur. 2009 yılında, global finans krizinin etkisiyle hemen bütün ülkelerin tekstil ürünleri ithalat ve ihracatı düşmüştür. 2009 yılı hariç tutulduğunda örneğin; 2011 yılında Türkiye'nin tekstil ürünleri ihracatı % 20 artarken tekstil ürünleri ithalatı da % 16 artmıştır. Türkiye'nin tekstil ürünleri ihracatında rakip ülkeler karşısında karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olabilmesi için ihracatını daha fazla arttırarak ithalatını azaltması gerekmektedir.

Türkiye'nin, dünya tekstil ürünleri ihracatında yerini koruyabilmesi için daha çok yerli üretime dayalı kaliteli ve marka ürünler imal ederek ihracatını arttırmanın yollarını araması gerekmektedir. Tekstil ürünleri ithalatında ise dışa bağımlıktan kurtularak, özellikle hazır giyim ürünlerinin ana girdisi olan iplik ve kumaş gibi tekstil ürünlerini, dünya ile rekabet edebilecek bir fiyattan yurt içinde üretmesi ve bu ürünleri kendi hazır giyim sektörüne uygun fiyatlarla satması bir yandan da iplik ve kumaş ihracatını arttırması gerekir.

Ülkemizin, emek-yoğun ve işsizliği azaltmada stratejik bir öneme sahip olan, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde rakip ülkeler karşısında rekabet gücünü kaybetmemesi için, bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların devlet tarafından yeterince desteklenmesi, bulun yanında firmaların da kendilerini değişen pazar şartlarına göre yenileyerek markalaşmaya önem vermeleri, ürün kalitesini arttırarak değişen pazar şartlarında geleneksel pazarlar yanında kendilerine yeni pazarlar bulmaları gerekmektedir. Tekstil ve hazır giyim sektörü; rakip ülkelerin yaptığı gibi devlet tarafından ucuz elektrik, bedava arsa temini, sigorta primi desteği, ucuz kredi desteği gibi teşviklerle desteklenmelidir. Anket çalışmamızdan çıkan sonuçlar da göstermektedir ki, Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün rakip ülkeler karşısında rekabet gücünü kaybetmeden varlığını devam ettirebilmesi için bu iki sektörün anti-damping ve ilave gümrük vergileri gibi birtakım tarife dışı mali engellerle korunması yanında sektörün diğer destek unsurlarıyla da desteklenmesi gerekir.

Grafik 3.17: Sizce Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörleri Rakipleri Ülkeler Karşısında Nasıl Rekabet ve Fiyat Avantajı Elde Eder?



Tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalarla yaptığımız anket çalışmasında, Türkiye'nin nispeten karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu tekstil ve hazır giyim sektöründe, *“rakipleri ülkeler karşısında nasıl fiyat ve rekabet avantajı sağlayacağı”* sorulmuş olup, alınan cevaplardan elde edilen grafik 3.17'ye göre, ankete katılanların % 32,22'si, sektöre devlet tarafından ucuz elektrik, sigorta primi v.b. mali desteklerin verilmesi gerektiğini, % 28,87'si, sektörün Türkiye'ye has yeni markalar tasarlayarak kaliteli ürünler üretmesi gerektiğini, % 21,39'u tekstil ürünlerinin ithalatında haksız rekabete karşı devlet tarafından yüksek oranlı korumalar sağlanması gerektiğini, % 15,50'si ise Türkiye'nin AB, Balkanlar, Kafkaslar, Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerine yakınlık avantajını kullanıp, pazar payını genişleterek fiyat ve rekabet avantajı elde edebileceğini düşünmektedir. Çıkan

bu sonuçlara göre; Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren firmalara devlet tarafından daha fazla koruma sağlanmalı ve mali destek verilmelidir.

3.6.3. İlave Gümrük Vergileri - Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri İthalatı İlişki

Türkiye’de tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösteren yerli firmalar, son zamanlarda Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında artışlar olduğu ve bu ithalattan yerli üreticilerin zarara uğradığı gerekçesiyle bazı tekstil ürünleri ithalatında ilave (ek) bir gümrük vergisi alınması için 2011 yılı başlarında Ekonomi Bakanlığına başvuruda bulundular. Yerli üreticilerin şikayetine dayanarak Ekonomi Bakanlığının yaptığı gözlem ve incelemeler neticesinde, 26/11/1995 tarihli ve 4067 kanunla onaylanan Dünya Ticaret Örgütü Kuruluş Anlaşmasının eki korunma tedbirleri anlaşması kapsamı dışında olmak üzere Bakanlar Kurulunca 10/05/2004 tarihinde kararlaştırılan 2004/7305 sayılı İthalatta Korunma Önlemleri Hakkında Karar çerçevesinde 31/01/2011 tarihli ve 27814 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan 20011/1 ve 2011/2 sayılı tebliğler ile, bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatının yerli üreticiye zarar ve tehdit oluşturup oluşturmadığının araştırılması için soruşturma açılmasına karar verilmiştir. Soruşturma süresince, soruşturma açılan ülkelerden yapılacak bazı tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithal edilmek istenmesi halinde ise soruşturma sonucunda uygulamaya konulması düşünülen vergilerin, 2011/1476 sayılı 24.03.2011 tarih ve 27884 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan ithalat rejimi kararına ek bir karar ile 22.07.2011 tarihinden itibaren geçici olarak teminata bağlanarak ithalat işlemlerinin yürütülmesi karara bağlanmıştır.

Ekonomi Bakanlığının, ithalatta korunma önlemlerine ilişkin 2011/1 ve 2011/2 sayılı tebliğleri ile açılan soruşturma yine aynı bakanlığın, 15/09/2011 tarih ve 28055 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan 2011/10 sayılı İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliği ile sonuçlanmıştır. Soruşturma sonucunda bakanlıkça, bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında son yıllarda yerli üreticiye zarar verecek boyutta bir artışın olduğu ve yerli üreticiyi ve yerli üretimi korumak için bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında halen uygulanan gümrük

vergilerinde bir artışa gidilmesi kararına varılmış ve bu konuda bakanlık, hükümete gümrük vergilerinin arttırılması önerisinde bulunmuştur.

Ekonomi Bakanlığı tarafından gelen bu öneri neticesinde 15/09/2011 tarih ve 28055 sayılı *Resmi Gazetede* yayımlanan 2011/2203 sayılı İthalat Rejimi Kararına ek bir karar ile ithalat rejimi kararının II listesinde yer alan ve karar eki tablolarda eşya tanımları belirtilen maddelerin ithalatında, tablolarda belirtilen oranlarda ilave (ek) bir gümrük vergisi alınmasına karar verilmiştir. Ayrıca bu vergilerin her halükarda 474 Sayılı Gümrük Giriş Tarifeleri Hakkında Kanunda gösterilen hadlerin % 50 artırılmış düzeyini aşamayacağı, aşması durumunda % 50 artırılmış hadleri uygulanacağı ve ilave gümrük vergilerinin, gümrük idarelerince ithalatta alınan gümrük vergileri ve diğer mali yükümlülüklerden ayrı olarak tahsil edilerek bütçeye irat kaydedileceği hüküm altına alınmıştır.

Bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınacak olan gümrük vergilerine ilişkin eşya tanımları, gümrük tarife istatistik pozisyonları, ülke tanımları ve nispi ve maktu ilave gümrük vergileri oranları kararname eki I ve II sayılı listelerde gösterilmiştir. I ve II sayılı listelerde madde isimleri, eşya tanımları ve GTİP'ları verilen eşyaların AB ve EFTA ülkeleri ile Makedonya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Fas, Batı Şeria ve Gazze, Tunus, Mısır, Gürcistan, Arnavutluk, Sırbistan-Karadağ, Kosova, Ürdün ve Şili'den gelmesi halinde ilave gümrük vergisi sıfır (%0) olarak, en az gelişmiş ülkeler ve özel teşvik düzenlemesinden yararlanacak ülkelere gelmesi halinde diğer ülkelere maktu ve nispi olarak uygulanan ilave vergiler indirimli olarak,, gelişme yolundaki ülkelere gelmesi halinde ilave gümrük vergileri yine indirimli olarak uygulanmaktadır. Tekstil ve hazır giyim ürünlerinin bu sayılan ülke grupları dışından gelmesi halinde ise diğer ülkeler sütununda yer alan maktu oranlarda veya nispi olarak % 20-% 30 oranlarında “*ilave gümrük vergileri*” tahsil edilmektedir.

Yukarıda uygulamaya konuş sürecini anlattığımız ilave gümrük vergilerinin, üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalat miktarında nasıl bir etki meydana getirdiğini bu ürünlerin 22.07.2011 tarihinden önceki ithalat miktarlarına ve ilave gümrük vergilerinin uygulamaya konduğu bu tarihten sonraki ithalat miktarlarına bakarak analiz etmeye çalışalım.

Tablo 3.18: Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arası Bazı Üçüncü Ülkelerden İlave Gümrük Vergisine Tabi Kumaş Ürünlerinin Yıllar İtibarıyla İthalat Miktarları:

Yıllar	Tekstil Eşyasının Cinsi	İthalat Miktarı (Bin Dolar)	İlave Gümrük Vergisi Oranı(%)
2005	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,094,862	%0
2006	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,153,827	%0
2007	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,374,414	%0
2008	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,358,733	%0
2009	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,261,043	%0
2010	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,852,018	%0
2011	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	2,184,018	%20
2012	Yünlü,pamuklu,polyester kumaş, dokunmamış mensucat,sıvanmış kaplanmış mensucat,örme kumaş	1,339,113	%20

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr>

Tablo 3.18’de, üçüncü ülkeler menşeli yukarıda eşya tanımları verilen yünlü, pamuklu ve polyester kumaşlar ile dokunmamış mensucat, sıvanmış, kaplanmış mensucat ve örme türü kumaşların, 2005-2012 yılları arasında üçüncü ülkelerden Türkiye’ye yapılan ithalat miktarları yer almaktadır.

İlave gümrük vergilerinin, kumaş ithalatında bir azalmaya yol açıp açmadığını ölçebilmek amacıyla bu vergilerin uygulamaya konduğu 22.07.2011 tarihinden önce ve bu tarihten sonra kumaş ithalat miktarlarına bakmamız gerekir. İlave gümrük vergilerinin sıfır olduğu 2005 yılından itibaren izleyen yıllarda her yıl bir önceki yıla göre, (Temmuz 2011 yılına kadar) üçüncü ülkelerden yapılan kumaş ithalatı artarak devam etmiştir. Bu ülkelerden 2005 yılında 1 milyar 094 milyon 862 bin dolarlık

kumaş ithalatı yapılırken, bu miktar izleyen yıllarda da artarak 2010'da 1 milyar 852 milyon 018 bin dolar olmuştur. 22 Temmuz 2011 tarihinde ilave gümrük vergilerinin uygulamaya konacağını bilen ithalatçıların, ilave gümrük vergisi ödemedi kumaş ithalatını ucuza getirebilmek amacıyla hareket etmeleriyle birlikte 2011 yılının ilk altı ayında üçüncü ülkeler menşeli kumaş ithalatında bir patlama yaşanmıştır. 2011 yılının tamamında üçüncü ülkelerden Türkiye'ye 2 milyar 184 milyon 018 bin dolarlık kumaş ithalatı gerçekleşmiştir. Üçüncü ülkelerden Türkiye'ye ithalatta CİF kıymetin % 20'si oranında ilave gümrük vergisinin alındığı 2012 yılında ise bu ülkelerden Türkiye'ye 1 milyar 339 milyon 113 bin dolarlık kumaş ithalatı gerçekleşmiştir. 2012 yılındaki kumaş ithalatı miktarında, ilave gümrük vergilerinin uygulamada olmadığı 2010 yılı kumaş ithalatı miktarına göre 512 milyon 905 bin dolarlık bir azalmanın olduğunu görülmektedir. Yani ilave gümrük vergilerinin henüz yeni uygulamaya girdiği 2011 yılında bu vergilerin olumsuz sonuçları alınmış ve ithalat miktarı artmış, fakat 2012 yılında ise söz konusu vergilerden beklenen faydalardan birisi olan kumaş ithalatını kısımda, 2010 yılına göre %27,69'luk bir azalma meydana gelmiştir.

Tablo 3.19: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye'de Üçüncü Ülkeler Menşeli İlave Gümrük Vergisine Tabi Hazır Giyim Ürünlerinin İthalat Miktarı:

Yıllar	Eşya cinsi	İthalat Miktarı (bin dolar)	İlave Gümrük Vergisi(%)
2005	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	301,003	%0
2006	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	462,661	%0
2007	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	758,293	%0
2008	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	1,183,499	%0
2009	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	1,262,372	%0
2010	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	1,780,606	%0
2011	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	1,940,647	%30
2012	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	1,183,180	%30

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr>

Tablo 3.19'de üçüncü ülkeler menşeli hazır giyim ürünlerinin, bu ülkelerden Türkiye'ye 2005-2012 yılları arasında yapılan ithalat miktarları yer almaktadır. Tabloya baktığımız zaman, üçüncü ülkelerden Türkiye'ye yapılan yıllık hazır giyim ithalatı 2005 yılında 301 milyon 003 bin dolar iken bu rakam her yıl bir önceki yıla

göre artmış ve 2010'da 1 milyar 780 milyon 606 bin dolara ulaşmıştır. İlave gümrük vergilerinin uygulamaya konduğu 2011 yılında ithalatçıların ithalat maliyetlerini düşürmek ve ucuz ithal malı stoku yapmak amacıyla hareket etmelerinin de etkisiyle bu yılda Türkiye'ye yapılan hazır giyim ürünleri ithalatı miktarı, 2010 yılı ithalat miktarının üzerine çıkmış ve 1 milyar 940 milyon 647 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Üçüncü ülkeler meşeli hazır giyim ürünlerinin Türkiye'ye ithalatında 2011 yılında uygulamaya konan CİF kıymetin % 30'u oranında ki ilave gümrük vergileri, 2012 yılında olumlu etkisini göstermiş ve 2012'de ithalat miktarı 2010 yılına göre % 33.55 oranında azalarak 1 milyar 183 milyon 180 USD olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar, ilave gümrük vergilerinin ithalatı azaltmada olumlu sinyallerinin 2012 yılında alınmaya başlandığını asıl olumlu etkilerinin ise bundan sonraki yıllarda görüleceğini göstermektedir.

3.6.4. İlave Gümrük Vergileri Nedeniyle Tekstil Ürünleri İthalatında Trafik Sapmaları

Daha önce de açıkladığımız gibi, bazı tekstil ve hazır giyim ürünlerinin üçüncü ülkelere Türkiye'ye ithal etmeleri durumunda ithalatçılar, halen normal gümrük vergisi ve KDV yanında % 20 ilâ % 30 arasında değişen oranlarda ilave gümrük vergisi ödemektedirler. İthalatçılar, söz konusu ürünleri üçüncü ülkeler yerine AB ve EFTA üyesi ülkeler ile Türkiye'nin tek taraflı veya çok taraflı anlaşmalar çerçevesinde serbest ticaret anlaşması yaptığı Makedonya, Hırvatistan, Bosna-Hersek, Fas, Batı Şeria ve Gazze, Tunus, Mısır, Gürcistan, Arnavutluk, Sırbistan-Karadağ, Kosova, Ürdün, İsrail ve Şili gibi ülkelere ithal etmeleri durumunda, aynı tekstil ve hazır giyim ürünleri için gümrük vergisi ve ilave gümrük vergisi ödemediği sadece KDV ödeyerek ithalatlarını gerçekleştirmektedirler.

Ülkemizde halen tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanmakta olan ilave gümrük vergileri, üçüncü ülkelere yapılan ithalatlara uygulanırken diğer bazı ülkelere uygulanmaması, ithalatta birtakım haksız rekabet ve haksız kazançlara neden olmaktadır. Bu ikili uygulama nedeniyle ithalatçılar, tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatlarını, Türkiye'nin ithalatta "*ilave gümrük vergisi*" almadığı AB ve EFTA ülkeleri ile Türkiye'nin serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkelere kaydırmaktadırlar. Sıkça başvurulan bir diğer yöntem ise; ithalatçılar, üçüncü ülkeler

menşeli “*ilave gümrük vergisine*” tabi bir tekstil ürününü, ilk önce AB üyesi veya Türkiye’nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı bir ülkeye götürerek, bu tekstil ürününü boyama, ambalajlama, etiketleme gibi bir takım işçilik veya işleme tabi tutmaktalar veya herhangi bir işçilik veya işlem görmediği halde işlem görmüş gibi göstererek eşyanın götürüldüğü, AB ülkesinde serbest dolaşıma sokmaktadırlar. Daha sonra aynı ürün aslında AB menşeli olmadığı halde AB menşeli imiş gibi gösterilerek, bu eşya için ATR dolaşım belgesi ve menşe şahadetnamesi düzenlenmekte ve Türkiye’ye ithal etmekte. Böylece aslında Çin menşeli olan bu eşya AB menşeli imiş gibi Türkiye’ye ithal edilmektedir. Bu şekilde bir taraftan söz konusu tekstil ürününün ithalatçısı bu ürün için ödemesi gereken gümrük vergisi ve ilave gümrük vergisinden kurtularak haksız kazanç elde ederken, diğer yandan da dürüst, namuslu ve vergilerini ödeyerek ithalat yapan firmalar karşısında haksız rekabete neden olmaktadır. Ayrıca böyle bir ithalattan devlet de büyük vergi kaybına uğramaktadır. İlgili devlet kuruluşları, tekstil ürünleri ithalatında trafik sapmalarına ve menşe saptırmalarına karşı denetimlerini zamanında ve etkin bir şekilde yapmalıdır. Yukarıda sözünü ettiğimiz ithalatta menşe saptırması ve trafik sapmalarını somut olarak ortaya koyabilmek için, Türkiye’nin ilave gümrük vergilerinin uygulamaya koyduğu 22.07.2011 tarihinden önceki ve bu tarihten sonraki yıllara ait ve ilave gümrük vergisi almadığı ülkelere yaptığı tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalat miktarlarına bakalım.

Tablo 3.20: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Kumaş İthalatı Miktarları:

Yıllar	Eşya cinsi	İthalat miktarı (bin dolar)	Vergi Oranı(%)
2005	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	717,094	%0
2006	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	715,038	%0
2007	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	779,346	%0
2008	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	55,999	%0
2009	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	674,954	%0
2010	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	723,259	%0
2011	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	836,150	%0
2012	Örme, dokuma ve döşemelik kumaş	731,200	%0

Kaynak: TÜİK Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.21: 2005-2012 Yılları Arası Türkiye'nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Hazır Giyim Ürünleri İthalatı Miktarları:

Yıllar	Eşya Cinsi	İthalat miktarı (bin dolar)	Vergi Oranı(%)
2005	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	180,504	%0
2006	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	229,614	%0
2007	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	278,788	%0
2008	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	348,477	%0
2009	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	255,293	%0
2010	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	277,848	%0
2011	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	344,522	%0
2012	Örme ve dokuma hazır giyim eşyaları	334,965	%0

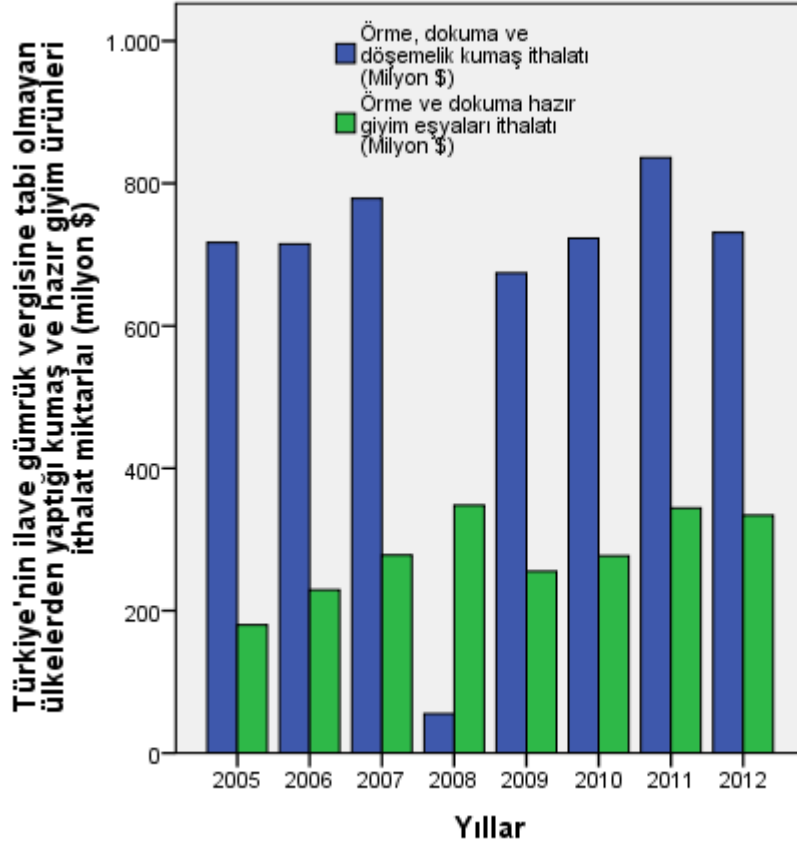
Kaynak: TÜİK Verilerine Göre Hazırlanmıştır.

Tablo 3.20'de Türkiye'nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı AB, EFTA ve Türkiye'nin serbest ticaret anlaşması yaptığı Mısır, İsrail, Bosna-Hersek, Kosova gibi ülkelerden Türkiye'ye ithalat yoluyla gelen örme ve dokuma kumaş cinsi tekstil ürünlerinin yıllar itibarıyla miktarları dolar cinsinden yer almaktadır. Bu ülkelerden yapılan ithalat miktarı 2005 yılında 717 milyon 094 bin dolar, 2008'de 55 milyon 999 bin dolar, 2011'de 836 milyon 136 bin dolar ve 2012 yılında 731 milyon 200 bin dolar olarak gerçekleşmiştir.

Tablo 3.21'de ise Türkiye'nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı ülkelerden Türkiye'ye ithalat yoluyla gelen hazır giyim ürünlerinin dolar cinsinden miktarları yıllar itibarıyla yer almaktadır. Bu ülkelerden, 2005'te 180 milyon 504 bin dolar, 2006'da 229 milyon 614 bin dolar, 2007 yılında 278 bin 788 dolar, 2008 yılında 348 milyon 477 bin dolar, 2009'da 255 milyon 293 bin dolar, 2010'da 277milyon 848 bin dolar, 2011'de 344bilyon 522 bin dolar ve 2012 yılında 334 milyon 965 bin dolar değerinde hazır giyim ürünü ithalatı gerçekleşmiştir.

Tablo 3.20 ve 3.21'deki rakamlara göre; Türkiye'nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı ülkelerden Türkiye'ye gelen kumaş ve hazır giyim ürünlerinin ithalat miktarlarında, yıllar itibarıyla çok fazla bir artışın olmadığı görülmektedir. Bu vergilerin uygulamaya girdiği 2011 yılından sonra da bu ülkelerden ithalatın artmaması, yukarıda ortaya koyduğumuz trafik sapması tezimizle çelişmekle birlikte ithalatta trafik sapmasının uygulamada yaygın olarak kullanıldığı kanaatindeyiz.

Grafik 3.18: 2005-2012 Yılları arası Türkiye'nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Kumaş ve Hazır Giyim Eşyalarının İthalat Miktarlarını Gösteren Grafik (Bin Dolar):



Grafik 3.18’de Türkiye’nin ilave gümrük vergisine tabi olmayan üçüncü ülkelerden yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatının seyri yer almaktadır. Mavi çubuklar yıllar itibarıyla örme ve dokuma kumaş ithalat miktarını gösterirken, yeşil çizgiler örme ve dokuma hazır giyim eşyası miktarını göstermektedir. İlave gümrük vergilerinin uygulamaya konduğu 22.07.2011 tarihinden sonra üçüncü ülkelerden Türkiye’ye yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri miktarında kısmi bir azalma yaşanırken, aynı şekilde ilave gümrük vergilerinin uygulanmadığı Yunanistan, Bulgaristan, Romanya, Polonya, Almanya, İtalya gibi AB ülkeleri ile Türkiye’nin ikili ve çok taraflı serbest ticaret anlaşması yaptığı Mısır, İsrail, Bosna-Hersek gibi ülkelerden yapılan ithalat miktarında da kısmi bir azalma olmuştur.

3.6.5 Ampirik Bulgular

Anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkilerini araştırdığımız çalışmamızda, bu iki sektörde İstanbul ilinde faaliyet gösteren 187 adet firmanın sahip ve yöneticileriyle yaptığımız anket çalışmasından elde ettiğimiz sayısal sonuçlar ile söz konusu vergilerin tekstil ve hazır giyim sektörlerine etkilerini ölçmede kullandığımız TÜİK'in dış ticaret verileri, sanayi üretim endeksleri, istihdam endeksleri ve Gümrük ve Ticaret Bakanlığının resmi verilerinden elde ettiğimiz kaçakçılık rakamlarının analiz ve karşılaştırmalarından vardığımız sonuca ilişkin olarak ortaya çıkan sayısal rakamları ve istatistiki sonuçları şöyle özetleyebiliriz.

İlk olarak; anket çalışmamızda “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin amacının ne olduğuna ilişkin sorduğumuz soruya katılımcıların % 67,91'i “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerinin*” amacının “**yerli imalatçıları korumak**” olduğu cevabını vermişlerdir.

TÜİK'in resmi dış ticaret verilerine göre; Türkiye'nin 2005-2012 yılları arası toplam dış ticaret rakamlarını değerlendirdiğimizde, hükümetin 2011 yılında ekonomiyi soğutma ve cari açığı azaltma politikasının bir sonucu olarak, Türkiye'nin 2012 yılı toplam ithalatı, 2011 yılına göre % 1,78 azalarak 236 milyar 536 milyon 949 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. 2012 yılında toplam ihracat ise bir önceki yıla göre % 13,08 artarak 152 milyar 560 milyon 775 bin dolar olmuştur. İhracatın ithalatı karşılama oranı 2011 yılında % 56 iken, 2012 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 64 olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin dış ticaret açığı ise 2011 yılında 105 milyar 934 milyon 807 bin dolar iken, 2012 yılında 83 milyar 976 milyon 184 bin dolara düşmüştür. 2012 yılında Türkiye'nin dış ticaret ve cari işlemler açığının düşmesinde ithalatın % 1,78 oranda azalmasının yanında ihracatın % 13,08 oranında artmasının da etkisi büyük olmuştur.

Yine TÜİK verilerine göre; Türkiye'nin toplam ithalat ve ihracat verileri ile tekstil ürünleri ithalat ve ihracat verilerini karşılaştırdığımızda şöyle bir sonuç çıkmaktadır: 2009'da yaşanan dünya küresel finans krizinden sonra 2010 ve 2011 yıllarında Türkiye'nin toplam ithalatındaki artış oranları sırasıyla, % 31,65 ve %

29,85 iken aynı yıllarda tekstil ürünleri ithalatında artış oranları sırasıyla % 43,75 ve % 11,25 olmuştur. Yani Türkiye, 2008 yılında Çin ve diğer üçüncü ülkelere uyguladığı tekstil kotalarını kaldırdıktan sonra Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatında büyük bir patlama yaşanmadığını söyleyebiliriz. Aynı yıllarda Türkiye'nin toplam ihracatındaki artış sırasıyla, 2010 yılında % 10,30 ve 2011 yılında % 15,58 oranında olurken, tekstil ürünleri ihracatı ise sırasıyla % 18,14 ve % 22,17 oranlarında artmıştır. 2012 yılında Türkiye'nin toplam ithalatı % 1,78 azalırken, tekstil ürünleri ithalatı % 16,34 oranında azalmıştır. 2012 yılında 2011 yılına göre tekstil ürünleri ithalatında yaşanan %16,34'lük azalış, aynı yılda toplam ithalatta meydana gelen azalışın 10 katına yakın olmuştur. Aynı yılda Türkiye'nin toplam ihracatı ise % 13,08 oranında artarken tekstil ürünleri ihracatı % 4,75 oranında artmıştır. 2012 yılında Türkiye'nin tekstil ürünleri ihracatı % 4,75 artarken, tekstil ürünleri ithalatının % 16,34 oranında azalmasında, hükümetin tekstil ürünleri ithalatını kısmak amacıyla 2011 yılında uygulamaya koyduğu “*ilave gümrük vergilerinin*” etkisi, 2005 yılından bu yana uygulanmakta olan, “*anti-damping vergilerine*” göre daha fazla olmuştur. **Bu rakamlar da gösteriyor ki anti-damping vergileri, bu vergilerden beklenen amaçlardan birisi olan tekstil ürünleri ithalatını azaltmada, tek başına yeterli olamamıştır.** Yani anti-damping vergileri uygulamaya konduktan sonra da Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatı hem rakamsal hem de oransal olarak artmaya devam etmiştir. **Türkiye, bir tekstil ülkesi olmasına rağmen ihraç ettiği kadar tekstil ürününü ithal etmeye devam etmektedir.**

TÜİK verilerine göre; ithalinde anti-damping vergisi alınan tekstil ürünleri ithalat ve ihracat verilerine baktığımızda; Türkiye'nin anti-damping vergisi uyguladığı ürünlerin, söz konusu ülkelere Türkiye'ye ithal edilen miktarları, bu ülkelere Türkiye'nin ihraç ettiği tekstil ürünleri miktarlarından çok daha fazladır. 2005 yılında ithalat miktarı 836 milyon 043 bin 979 dolar iken bu miktar 2010'da 1 milyar 547 milyon 667 bin 198 dolar, 2012'de ise 1 milyar 924 milyon 252 bin 090 dolar olmuştur. Aynı yıllarda Türkiye'nin söz konusu ülkelere yaptığı ihracat miktarları ise, sırasıyla 2005'te 47 milyon 625 bin 709 dolar, 2010'da 48 milyon 275 bin 501 dolar, 2012 yılında ise 32 milyon 343 bin 542 dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalat miktarındaki oransal artışlar bir önceki yıla göre 2006 yılında % 20,03, 2010

yılında %39,57 ve 2012 yılında ise % 3,17 olmuştur. Aynı yıllarda ihracatta meydana gelen yüzde artışlar ise -% 26,35, % 40,47 ve % -8,09 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye, ithalinde anti-damping vergisi aldığı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri dış ticaretinde 2005-2012 yılları arası bütün yıllarda dış ticaret açığı vermiştir. Bu açık 2005 yılında 788 milyon 418 bin 270 dolar iken, 2010 yılında 1 milyar 449 milyon 391 bin 697 dolar, 2012 yılında ise 1 milyar 891 milyon 908 bin 548 dolar olarak gerçekleşmiştir. Bu rakamlar da göstermektedir ki; **Türkiye’de hükümetlerin belli üçüncü ülkeler menşeli kumaş ve diğer tekstil ürünleri ithalatını kısmak ve yerli üretici korumak için uygulamaya koyduğu, yüksek oranlı anti-damping vergileri nedeniyle bu tekstil ürünlerinin ithalatında bir azalma olmamıştır.** Özellikle polyester iplik ve polyester dokuma kumaş cinsi tekstil ürünlerine iç piyasadan gelen yüksek miktardaki talep, yerli üretimin yetersiz olması nedeniyle iç piyasadan karşılanamadığından, bu ürünlere uygulanan yüksek oranlı “*anti-damping vergilerine*” rağmen ithalat yoluyla karşılanmaya devam etmektedir. Söz konusu ürünlerin ithalatı, 2006 ve 2007 yıllarında bir önceki yıllara göre artmış, 2008 ve 2009 yıllarındaki düşüşten sonra 2010, 2011 ve 2012 yıllarında tekrar çıkmıştır. Yani bazı üçüncü ülkelerden Türkiye’ye ithal edilen tekstil ürünleri ithalatında, ithalat sırasında % 8 gümrük vergisi, % 8 KDV, % 20 ilave gümrük vergisi ve % 87’lere varan oranlarda “*anti-damping*” vergisi alınmasına rağmen, anti-damping vergisi uygulanan ülkelere Türkiye’ye elyaf, iplik, kumaş, yardımcı tekstil ürünleri ve ev tekstil ürünleri gibi tekstil ürünlerinin ithalatı artmaya devam etmiştir. Bir başka deyişle, **Türkiye’de tarife dışı bir engel olarak uygulamaya konan anti-damping vergileri, bu ülkelere Türkiye’ye yapılan tekstil ürünleri ithalatını azaltmada ve bu ürünlerin ihracatını arttırmada başarılı olamamıştır.**

Çalışmamız sırasında hazır giyim sektörünün ana girdisi olan iplik ve kumaş gibi tekstil ürünleri ithalatından yüksek oranlı anti-damping vergisi alınmasının hazır giyim sektörünün ucuz ve kaliteli girdi teminine engel olup olmadığını araştırmak için ankete katılanlara; “*anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin hazır giyim sektörümüzü ve hazır giyim ihracatını nasıl etkilediğini*” sordüğümüzda; ankete katılanların **% 36,90’ı** olumlu olarak etkilediği cevabını vermişlerdir. Anket çalışmamızda katılımcılara, “*bazı tekstil ürünleri ithalatında alınmakta olan anti-*

damping vergileri ve oranları hakkında ne düşündüklerini” sorduğumuz zaman ise yine yukarıdaki anket sonucunu destekler mahiyette, ankete katılanların % 47,05’i bu vergilerin oranlarının normal ve sektör için gerekli olduğu cevabını vermişlerdir. Bizim tezimize göre; anti-damping vergilerinin oranları yüksek olduğu için bu vergiler hazır giyim sektörünün ucuz ve kaliteli hammadde teminini engellemekte ve anti-damping vergilerinden Türk hazır giyim sektörü olumsuz etkilenmektedir. Bu konuda anket çalışmasından çıkan sonuç bizim tezimizi desteklememektedir.

Tablo 3.4’deki ithalat ve ihracat verilerine göre Türkiye’nin ithalatı % 70,44 ve % 87 gibi yüksek oranlı anti-damping vergisi aldığı sentetik ve suni devamsız liflerden dokunmuş kumaş ile sentetik ve suni dokuma polyester kumaş cinslerinde 2005-2012 yılları arasında Türkiye’nin anti-damping vergisi uyguladığı ülkelere yaptığı ithalat miktarının bu vergilere rağmen arttığı, aynı kumaşların söz konusu ülkelere ihracatının ise son derece sınırlı kaldığı tespit edilmiştir.

Anti-damping vergileri ile korunan tekstil sektöründe, yurt içi üretimin artıp artmadığını ölçebilmek için, TÜİK’in tekstil sektörü sanayi üretim endeksine baktık. Tablo 3.5’de 2005 baz yıllı tekstil ürünleri sanayi üretim endeks değerleri yer almaktadır. Endeksinin 2006’da 101,8, 2007’de 101, 2008’de 88,9, 2009’da 78,2, 2010’da 88,2, 2011’de 88,2 ve 2012’de 92,0 olduğu görülmektedir. Tekstil sanayi üretim endeks değerlerinin, 2008 yılından sonra izleyen yıllarda da düştüğünü, fakat 2012 yılında bir toparlanmanın olduğunu görüyoruz. 2012 yılında bir önceki yıla göre tekstil ürünleri sanayi üretiminde % 4.3’lük bir artış olmuştur. Bu endeks değerleri göstermektedir ki, **Türkiye’de bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında alınan anti-damping vergilerine rağmen, aynı tekstil ürünlerinin yurt içi üretimi beklenen düzeyde artmamıştır.** Yani yüksek oranlı korumalara rağmen tekstil sektöründe yurtiçi üretim artmamıştır. Tablo 3.6’daki hazır giyim ürünleri sanayi üretim endekslerinden görüldüğü üzere, incelenen dönemde hazır giyim sektöründe de yurtiçi üretim artışı olmadığı gibi üretim azalmıştır. Tablo 3.7 ve 3.8’de dokuma ve örme kumaş sanayi üretim endeksleri yer almakta olup bu alt sektörlerde de üretimde benzer sonuçlar alınmıştır. Tekstil ürünleri, hazır giyim ürünleri, dokuma kumaş ve örme kumaş sanayi üretim endeks değerlerine göre; ithalatı alınan anti-damping vergileri nedeniyle, aynı tekstil

ürünlerinin yurtiçi üretimi beklendiği gibi artmamıştır. Çünkü daha çok korunan dokuma kumaş türü tekstil ürünlerinin iç üretiminin daha fazla artması beklenirken aksine yurtiçi üretiminin azaldığı görülmektedir. 2012 yılı endeks değerleri de göstermektedir ki, 22.07.2011 tarihinde yerli üreticiyi korumak amacıyla uygulamaya konan **ilave gümrük vergileri, tekstil ve hazır giyim ürünleri yurtiçi üretiminin artmasında anti-damping vergilerine göre daha etkili olmuştur.**

Anti-dampinge vergilerinin yurt içi üretim üzerindeki etkisini ölçebilmek için çalışmamızda ankete katılanlara; *“Türkiye’de yerleşik tekstil ve hazır giyim imalatçısı firmaların Çin, Hindistan gibi üçüncü ülkelerden ithalat yoluyla gelen dampingli ucuz mallar karşısında korunması gerekip gerekmediğini sordüğümüzda;”* katılımcıların **% 50,82’si** kesinlikle korunmalıdır cevabını vermişlerdir. Bu anket sonucuna göre, yerli üreticiler ithalat karşısında devlet tarafından koruma istemelerine rağmen, yerli üretimin artmaması bir çelişki olup üzerinde çalışılması gereken bir husustur.

Çalışmamızda anti-damping vergilerinin istihdam üzerinde etkilerini ölçebilmek için; TÜİK’in tekstil ve konfeksiyon sektörüne ait üçer aylık ve yıllık sanayi istihdam endekslerini inceledik. Tablo 3.9’da, Türkiye’nin 2005-2012 yılları arası tekstil ürünleri sektörüne ait sanayi istihdam endeksleri yer almaktadır. Tekstil ürünleri endeks değeri 2005 yılında 100 iken takip eden yıllarda sırasıyla 98; 102,2; 94; 80,6; 86,7; 89,2 ve 96,3 olmuştur. 2007 yılında tekstil sektörü istihdam endeksi bir önceki yıla göre %4,3 oranında artmıştır. 2008’de istihdam endeksi bir önceki yıla göre % 8,1, 2009’da ise % 14,2 oranında azalmıştır. İzleyen yıllarda tekstil ürünleri sanayi istihdam endeksi sırasıyla bir önceki yıla göre % 6,3, % 4,1 ve %8,8 oranlarında artmıştır. Tablo 3.10’de, 2005=100 baz yıllık giyim ürünlerinin üçer aylık ve yıllık ortalama sanayi istihdam endeksleri yer almaktadır. Tabloya baktığımızda, giyim ürünleri sektöründe endeksin 2006 yılından itibaren sırasıyla 96,3; 96,2; 94,2 ve 81 olduğunu ve yıllara göre % 3,7, % 0,1, % 2,1 ve % 14 oranında düştüğü görülmektedir. Endeks değeri, 2010 ‘da 82,6 ve 2012’de 84,9 olmuş ve bir önceki yıla göre % 1,9 ve % 0,9 oranında artmıştır. Giyim sektöründe en fazla istihdam azalışı % 14 oranıyla küresel ekonomik krizin yaşandığı 2009 yılında olmuştur. Hazır giyim sektöründe 2010, 2011 ve 2012 yıllarında küçük de olsa istihdam artışları olmuştur. 2012 yılında tekstil sektöründe istihdam % 8,8 artarken, hazır

giyim sektöründe % 0,4 oranında artmıştır. Bu endeks değerlerine göre; tekstil sektöründe 2007 ve 2012 yıllarında gözle görülür bir istihdam artışı yaşanmış, fakat genel olarak sektörde önemli bir istihdam artışı sağlanamadığı gibi, diğer bütün yıllarda istihdamda düşüşler olmuştur. Konuya ilişkin olarak yönelttiğimiz anket sorusuna, katılanların **34,76'sı** “*son yıllarda tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında alınan “anti-damping” ve “ilave gümrük vergilerinin” işlerini olumlu etkilediği*” cevabını vermişlerdir.

Türkiye’de tekstil ürünleri ithalatından alınan yüksek oranlı anti-damping ve ilave gümrük vergileri nedeniyle, tekstil ve hazır ürünlerinin ülkemize yasa dışı (kaçakçılık) yollardan girişinin artıp artmadığını, Gümrük ve Ticaret Bakanlığının resmi kaçak tekstil ürünleri yakalama rakamlarına ve konuya ilişkin olarak sorduğumuz anket sorusuna göre araştırdık. Söz konusu rakamlardan görüldüğü üzere; kaçak yakalanan tekstil ürünlerinin miktarı değer olarak 2005 yılından itibaren (2011 yılı hariç) her yıl bir önceki yıla göre artmış göstermiştir. 2005 yılında 4 milyon 287 bin liralık kaçak tekstil ürünü ele geçirilirken bu rakam, 2006 yılında 14 milyon 607 bin 590 lira, 2007 yılında 58 milyon 979 bin 590 lira, 2008 yılında 68 milyon 428 bin 752 lira, 2009 yılında 80 milyon 362 bin lira, 2010 yılında 68 milyon 109 bin 401 lira 2011 yılında 23 milyon 622 bin 861 lira ve 2012 yılında 66 milyon 168 bin liraya çıkmıştır. 2011 yılında kaçak yakalanan tekstil ürünleri miktarı 23 milyon 622 bin 861 liraya düşmüşken aynı yıl mevcut vergilere ilaveten uygulamaya konan ilave gümrük vergilerinin de etkisiyle 2012 yılında kaçak yakalama rakamı tekrar 66 milyon 167 bin 572 liraya yükselmesi dikkat çekmektedir. Bu rakamlar da göstermektedir ki; **tekstil ve hazır giyim sektörlerinde ithalattan alınan tarife dışı önlemlerden olan anti-damping vergileri ve diğer ek mali yükümlülükler arttıkça söz konusu tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı (kaçak) yollardan girişi de artmaktadır.** Konuyla ilgili olarak ankete katılanlara; “*üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından anti-damping ve ilave gümrük vergilerinin bu ürünlerin ülkemize yasa dışı (kaçakçılık) yollardan girişini arttırıp arttırmadığını*” sorduğumuzda ankete katılanların **%40,10’u** “kısmen arttırdı” cevabını vermişlerdir.

Türkiye’de üçüncü ülkeler menşeli hazır giyim ürünleri ithalatında 22.07.2011 tarihinden itibaren % 30 oranlarında uygulamaya konan ilave gümrük vergilerinin bu ürünlerin ithalat miktarını azaltıp azaltmadığını ölçebilmek için; TÜİK’in konfeksiyon ürünlerinin 2005-2012 yılları arası ithalat ve ihracat miktarlarını inceledik. Türkiye’nin hazır giyim (konfeksiyon) ürünleri ithalat ve ihracatına baktığımız zaman, hazır giyim sektöründe ülkemizin, 2005’ten 2012’ye kadar her yıl dış ticaret fazlası verdiğini görüyoruz. Hazır giyim ürünleri ihracatımız 2006 yılında % 2,52’lik, 2007 yılında ise % 15,91’lik bir artış sağlamıştır. İzleyen iki yılda ihracatımız sırasıyla % 2,46 ve % 16,51 oranında düşmüştür. Hazır giyim ürünleri ihracatımız 2010 yılında % 10,56, 2011 yılında % 9,56 ve 2012 yılında % 35,56 oranlarında artmıştır. Hazır giyim ürünleri ithalatımız ise 2006 yılında % 0,24 oranında azalmış, 2007 yılında 2006 yılına göre % 96,16 oranında büyük bir artış göstererek 1.357.371 bin dolar olmuş, 2008 yılında ise % 10,13 oranında artmıştır. 2009 yılında % 7,23 oranında düşmüş izleyen iki yılda sırasıyla % 32,48 ve % 17,56 oranında artmıştır. Türkiye’nin toplam ihracatı içerisinde hazır giyim ürünleri ihracatı önemli bir yere sahiptir. Türkiye İhracatçılar Meclisi rakamlarına göre hazır giyim ve konfeksiyon sektörü, 2012 yılında 16 milyar 082 milyon 386 bin dolar değerinde ihracat yaparak Türkiye’nin 2012 yılı toplam ihracatının % 10,61’ni gerçekleştirmiştir. Türkiye’nin 2012 yılında en çok ihracat yaptığı ilk üç ülke sırasıyla Almanya, Irak ve Birleşik Krallık olmuştur. Hazır giyim ürünleri ihracatında da Almanya ve diğer Avrupa ülkeleri en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında yer almaktadır. 2011 yılında, Türkiye’de yerli tekstil ve hazır giyim üreticileri, dumpingli Çin ve diğer üçüncü ülkelere gelen ithal mallarının artmasının, yerli üreticiye zarar verdiği gerekçesiyle yetkili makamlara yaptığı başvurular sonucu bakanlık gerekli soruşturmaları yaparak, tekstil ve hazır giyim ithalatının sektöre zarar verdiği sonucuna varmıştır. 22.07.2011 tarihinden itibaren Çin ve diğer üçüncü ülkelere Türkiye’ye yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan ilave (ek) gümrük vergilerinin uygulamaya girmesiyle birlikte, bu vergiler ilk olumlu etkisini göstermiş ve 2012 yılında Türkiye’nin, hazır giyim ürünleri ithalatı bir önceki yıla göre % 9,94 oranında azalarak 2.502.448 bin dolar olurken, hazır giyim ürünleri ihracatı %35,56 oranında artmış ve 15.770.375 bin dolar olmuştur. Bu rakamlar bize, **hazır giyim sektöründe koruma önlemi olarak**

uygulamaya konan ek vergilerin sektörün ihracat potansiyelini olumlu olarak etkilediğini göstermektedir. Konuyla ilgili olarak yönelttiğimiz anket sorusunda, *“Türkiye’de halen üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında alınan ilave gümrük vergisi oranları hakkında ne düşündükleri bu vergilerin oranlarının yüksek olup olmadığı”* sorulmuş olup, alınan cevaplarda ankete katılanların **% 50,26’ı** “hayır yüksek değildir” cevabını vermiştir.

Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin rekabet gücünü ölçebilmek için ankete katılanlara; *“bu sektörlerin rakip ülkeler karşısında nasıl rekabet ve fiyat avantajı elde edebileceğini”* sorduğumuzda, ankete katılanların **% 34,22’si** “devlet tarafından sağlanan ucuz elektrik, sigorta primi v.b. mali desteklerle” cevabını vermişlerdir.

Türkiye’de 22.07.2011 tarihinden itibaren uygulamaya konan ilave gümrük vergilerinin tekstil ürünleri ithalatında trafik sapmalarına neden olup olmadığını araştırmak için; TÜİK verilerine göre tablo 3.20 ve 3.21’i hazırladık. Bu tablolarda, Türkiye’nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı AB, EFTA ve Türkiye’nin serbest ticaret anlaşması yaptığı Mısır, İsrail, Bosna-Hersek, Kosova gibi ülkelere Türkiye’ye ithalat yoluyla gelen örme ve dokuma kumaş cinsi tekstil ürünlerinin yıllar itibarıyla miktarları dolar cinsinden yer almaktadır. Bu ülkelere yapılan ithalat miktarı 2005 yılında 717 milyon 094 bin dolar, 2008 yılında 55 milyon 999 bin dolar 2011 yılında 836 milyon 136 bin dolar ve 2012 yılında 731 milyon 200 bin dolar olarak gerçekleşmiştir. Tablo 3.21’de ise, Türkiye’nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı ülkelere Türkiye’ye ithalat yoluyla gelen hazır giyim ürünlerinin dolar cinsinden miktarları yıllar itibarıyla yer almaktadır. Bu ülkelere 2005 yılında 180 milyon 504 bin dolar, 2006 yılında 229 milyon 614 bin dolar, 2007 yılında 278 bin 788 dolar, 2008 yılında 348 bin 477 dolar, 2009 yılında 255 bin 293 dolar, 2010 yılında 277 bin 848 dolar, 2011 yılında 344 bin 522 dolar ve 2012 yılında 334 bin 965 dolar değerinde hazır giyim ürünü ithalatı gerçekleşmiştir. Bu rakamlara göre Türkiye’nin ithalatta ilave gümrük vergisi almadığı ülkelere Türkiye’ye gelen kumaş ve hazır giyim ürünlerinin ithalat miktarlarında, yıllar itibarıyla çok fazla bir artışın olmadığı görülmektedir.

SONUÇ

Uluslararası ticarete “korumacılık” ve “serbest ticaret”in ülkeler için faydaları ve zararları iktisatçılar arasında 17. yüzyıldan bu yana tartışılmakta olup, bu tartışmalar günümüzde de devam etmektedir. Korumacılığı savunan iktisatçıların tezine göre, ülkelerin dış ticaret politikalarının amacı, ithalatı mümkün olduğu kadar kırsak ihracatı mümkün olduğu kadar arttırmak ve böylece mümkün olan en fazla dış ticaret fazlasını elde etmek olmalıdır. Korumacılığı savunan iktisatçılara göre güçlü devlet, hazinesi altın ve gümüş ile dolu olan devlettir. Bu görüşe göre devlet ekonomiye müdahale etmeli, yerli şirketlerin güçlenmesi için her türlü teşviki vermeli ve milli ekonomi devlet tarafından yüksek tarife duvarları ile korunarak nitelikli iş gücünün ülke dışına göçmesine engel olmalıdır. Korumacılık fikrini savunan görüşe göre serbest ticaret, gelişmiş ülkeler lehine işlerken henüz sanayileşmesini tamamlamamış gelişmekte olan ülkelerin aleyhine işlemektedir. Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak ve sanayileşmelerini tamamlamak için korumacı dış ticaret politikalarına devam etmelidir. Uluslararası ticarete serbest ticaret tezini savunan iktisatçıların başında ise; Adam Smith ve David Ricardo gelmektedir. David Ricardo, A.Smith’in geliştirdiği “*mutlak üstünlükler*” teorisini daha da geliştirerek “*karşılaştırmalı üstünlükler*” teorisini ortaya atmıştır. Bu teoriye göre her ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal ve hizmetleri daha ucuza üreterek, üretimde uzmanlaştığı bu mal ve hizmetleri yurt dışına satar, buna karşılık nispeten daha az karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu mal ve hizmetleri ise daha ucuza üreten ülkelere alırsa, bu şekilde yapılan ticaretten, ticaret yapan ülkeler yanında bütün ülkeler kârlı çıkacağı gibi bu yolla dünya ticareti de artacaktır. D. Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, günümüzde serbest ticaret tezini savunan iktisadi görüş ve teorilerin de temelini oluşturmaktadır. GATT ve onun yerini alan DTÖ uluslararası ticarete serbest ticareti kısıtlayan her türlü önlemi ortadan kaldırmak için oluşturulmuş uluslararası kuruluşlar olup, bu kuruluşlar uluslararası ticarete tarife engellerini büyük ölçüde kaldırmayı başarmışlardır. Fakat 1973 dünya enerji krizinden sonra gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler ödemeler bilançosu açıklarını kapatabilmek için

tekrar tarife dışı korumacılık önlemlerini yaygın bir şekilde tekrar uygulamaya başlamışlardır.

Çalışmamızın birinci bölümünde iktisat literatüründe yüzyıllardır tartışılmakta olan “*serbest ticaret*” ve “*korumacılık*” kavramları ve bu kavramları savunan ve karşı çıkan iktisatçıların teorileri ve görüşleri, bilimsel kaynaklardan yapılan literatür taramasıyla ayrıntılı olarak anlatılmıştır.

Devletlerin dış ticaret hareketlerine klasik müdahale aracı gümrük tarifeleri olup, zamanla bu müdahale araçları çoğalmış ve çeşitlenmiştir. Gümrük tarifelerinden ayrı olarak serbest ticaret akımlarına müdahalede kullanılan her türlü araç tarife dışı engel (non-tariff barriers) olarak nitelendirilmektedir. Tarife dışı engellerin birçoğu ithalatın kısıtlamasına yönelik önlemler olup, bazıları da ihracatı özendirici önlemlerdir. GATT çerçevesinde yürütülen görüşmelerde zamanla gümrük tarifeleri kademeli olarak büyük ölçüde indirilirken, tarifelerin yerini tarife dışı engeller almış, bu durum da uluslararası ticarete saydamlığı ortadan kaldırmıştır. Günümüzde sayıları giderek artan tarife dışı engeller nedeniyle uluslararası ticarete konu birçok malın fiyat ve miktarında belirsizlikler ortaya çıkmaktadır. Yeni korumacılıkta yaygın olarak kullanılan bu tür görünmez engeller arasında kotalar, gönüllü ihracat kısıtlamaları, teknik güvenlik ve sağlık standartları, insan, hayvan, bitki ve çevre sağlığını koruyucu önlemler, idari düzenlemeler, anti-damping uygulanmaları, ithalat yasakları ve ambargolar, çoklu kur uygulamaları, üretim sübvansiyonları, ihracat sübvansiyonları ve telafi edici vergiler, ayrımcı devlet satın alımları, değişken nitelikli vergiler, ithalatta menşe kuralları, gümrük kıymetinin ve tarifesinin belirlenme prosedürü, sevk öncesi incelemeler, ürün standardına ilişkin getirilen şartlar, ihtisas gümrüğü uygulamaları, gözetim korunma önlemleri ve kayıt belgesi uygulaması, ithalatta alınan ilave gümrük vergileri ve diğer ek mali yükümlülükler sayılabilir.

Çalışmamızın ikinci bölümünde; 1973 dünya enerji krizinden sonra uluslararası ticarete yaygın bir şekilde uygulanmaya başlanan ve günümüzde yüzlerce çeşidi bulunan tarife dışı engellerin; tanımı, amaçları, çeşitleri ile Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinde uygulanan tarife dışı engeller ayrıntılı olarak anlatılmıştır. Ayrıca

bu bölümde, Türk tekstil sektörünün 1974-1994 yılları arası çok elyaflılar anlaşmasının yürürlükte olduğu kotalar döneminde ve 1994-2005 yılları arası tekstil ve hazır giyim anlaşmasının yürürlükte olduğu kotaların kaldırılması sürecinde geçirdiği gelişme evrelerine yer verilmiştir. Yine bu bölümde, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin, 2005 yılında kotaların kalkmasından sonraki dönemde içinde bulunduğu durum anlatılmış olup araştırma ve uygulama konumuz olan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin bu sektörlerle etkileri üçüncü bölüme bırakılmıştır.

Üçüncü bölümünde, uluslararası ticarete yüzlerce çeşidi bulunan tarife dışı engellerden, tarife dışı mali nitelikte bir engel olan “*anti-damping vergileri*” ile “*ilave (ek) gümrük verileri*” seçilerek, Çin ve diğer üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye’ye ithalatında alınan söz konusu vergilerin, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerine tüm olumlu ve olumsuz etkileri ayrıntılı olarak araştırılmaya çalışılmıştır.

Araştırdığımız konuyla ilgili olarak yaptığımız yüz yüze anket çalışmasından ve TÜİK’in resmi rakamlarından elde ettiğimiz istatistiki verilerin analizlerinden çıkardığımız bilimsel sonuçları şu şekilde özetleyebiliriz:

Araştırmamızda zaman aralığı olarak belirlediğimiz yıllarda, Türkiye’nin toplam ithalatındaki artışa paralel olarak tekstil ürünleri ithalatının da arttığını görüyoruz. Türkiye’nin tekstil ürünleri ithalatı 2005-2012 yılları arasında (kriz yılı olan 2009 ve 2012 yılları hariç) hem rakamsal hem de oransal olarak her yıl bir önceki yıla göre artmıştır. 2012 yılında ise, Türkiye’nin toplam ithalatında % 1,78’lik bir azalma olurken aynı yıl tekstil ürünleri ithalatında % 16,34’lük bir azalma dikkat çekmektedir. 2012 yılında tekstil ürünleri ithalatında yaşanan bu azalmada, hükümet tarafından 22.07.2011 tarihinde uygulamaya konan “*ilave gümrük vergileri*” öncesi ithal maliyetlerini düşürerek stok yapmak isteyen ithalatçıların yoğun ithalat talepleri nedeniyle, 2011 yılında tekstil ürünleri ithalatında meydana gelen aşırı artışın baz etkisi yanında, 2011 yılında uygulamaya giren “*ilave gümrük vergilerinin*” tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatını azaltıcı etkisinin rolü de olmuştur.

İncelenen yıllarda, Türkiye'nin ithalatı anti-damping vergisi aldığı ülkelere yaptığı tekstil ürünleri ithalatı da (kriz yılları hariç) aynı şekilde artmıştır. Türkiye'nin ithalatı anti-damping vergisi aldığı Çin ve diğer bazı üçüncü ülkelere yaptığı dokuma kumaş ithalat miktarında kriz yılları olan 2008'de % 11,69 ve 2009'da %20,06 oranında, yine “*ilave gümrük vergilerinin*” uygulamaya girdiği 2011'de % 11,13 ve 2012 yılında % 27,88 oranında bir azalma olmuş, diğer yıllarda ise dokuma kumaş ithalatı artmıştır.

Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatının düşmesinde, 2011 yılından bu yana üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*ilave gümrük vergileri*”, 2005 yılından bu yana bazı ülkelere menşeli tekstil ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping vergilerine*” göre daha etkili ve başarılı olmuştur.

Anti-damping vergilerinin tekstil ve hazır giyim ürünleri dış ticareti üzerine etkilerini ölçmede kullandığımız TÜİK'in dış ticaret verilerine göre; ithalatı anti-damping vergileri alınması nedeniyle Türkiye'nin ithal ettiği tekstil ürünleri ithalatında bir azalma meydana gelmemiştir.

Anket çalışmamızdan çıkan sonuçlardan birisine göre; Türkiye'de halen bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerinin*” oranları normal olup, bu vergiler Türk hazır giyim sektörü ve hazır giyim sektörünü korumak ve hazır giyim ürünleri ihracatını arttırmak için gereklidir. Anket sorumuzdan çıkan bu sonuç, TÜİK'in tekstil ürünleri ithalat ve ihracat rakamlarıyla çelişmektedir.

Araştırma sonucuna göre, her ikisi de bir koruma aracı olan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*”, Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin gelişmesi için gerekli ve yerinde bir uygulama olmakla birlikte, “*anti-damping vergileri*” nedeniyle Türkiye'nin tekstil ürünleri ithalatında bir azalma meydana gelmemiştir. Tekstil ürünleri ithalatını kısmada “*ilave gümrük vergileri*”, “*anti-damping vergilerine*” göre daha başarılı olmuştur.

Anti-damping vergilerinin tekstil sektörü yurtiçi üretimi üzerine etkilerini ölçmede kullandığımız TÜİK'in, tekstil ve hazır giyim ürünleri yıllık sanayi üretim

endekslerine göre ise, anti-damping vergileriyle korunan Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinde beklenen yurtiçi üretim artışı sağlanamamıştır. Konuyla ilgili olarak yönelttiğimiz anket sorusundan çıkan sonuca göre; Türkiye’de yerleşik tekstil ve hazır giyim imalatçısı firmalar, Çin ve diğer üçüncü ülkelerden ithalat yoluyla gelen dampingli ucuz tekstil ürünleri karşısında sektörün ayakta kalabilmesi için devlet tarafından birtakım tarife dışı önlemlerle korunması gerektiğini düşünmektedirler. Fakat devlet tarafından sağlanan bu korumalara rağmen Türk tekstil ve hazır giyim sektöründe yurtiçi üretim artışı sağlanamamış olması bir çelişki oluşturmaktadır. Başka bir deyişle “*anti-damping vergileri*”, tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatında bir azalmaya neden olmadığı gibi, yurtiçi üretimi arttırmada da başarısız olmuştur.

Yaptığımız anket çalışmasında sorduğumuz bir başka sorudan çıkan sonuca göre, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde faaliyet gösteren firmalar, ithalatta alınan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerinin*”, işlerini olumlu olarak etkilendiğini düşünmekle birlikte, TÜİK’in söz konusu sektörlerle ilişkin sanayi istihdam endekslerine göre, anti-damping vergileri nedeniyle tekstil ve hazır giyim sektörlerinde beklenen istihdam artışı sağlanamamıştır. Bir başka deyişle sektör firmaları, bir taraftan dampingli ithalat karşısında devlet tarafından sağlanan korumaları olumlu bulurlarken, diğer taraftan söz konusu korumalara rağmen gerekli yurt içi üretim, istihdam ve ihracat artışını gerçekleştirememişlerdir.

Araştırmadan elde ettiğimiz diğer bir sonuç ise; Gümrük ve Ticaret Bakanlığının araştırdığımız döneme ilişkin resmi kaçak yakalama rakamlarına göre, ithalinde “*anti-damping vergisi*” ve “*ilave gümrük vergisi*” alınan tekstil ve hazır giyim ürünlerinin Türkiye’ye yasa dışı yollarla (kaçak) giren miktarında, her yıl bir önceki yıla göre artış olmuştur. Aynı konuya ilişkin olarak anket çalışmamızdan çıkan sonuca göre de aynı şekilde yüksek oranlı “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*”, Türkiye’ye yasa dışı (kaçak) yollardan giren tekstil ve hazır giyim ürünlerinin miktarını kısmen arttırmaktadır. Bu konuda anket çalışmasından çıkan sonuç, TÜİK’in resmi rakamlarını desteklemektedir.

Özet olarak; “*anti-damping vergileri*” nedeniyle Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında bir azalma meydana gelmediği gibi “*anti-damping vergileriyle*” korunan tekstil sektöründe tekstil ürünlerinin yurt içi üretim, istihdam ve ihracat artışı da beklenen düzeyde artmamıştır. Diğer yandan tekstil ürünleri ithalatında alınan yüksek oranlı “*anti-damping vergileri*” nedeniyle, bu ürünlerin ülkemize yasa dışı (kaçak) yollarla giren miktarı artmıştır. Bu durum ise bir taraftan devletin vergi kaybına, diğer taraftan da ithalatı haksız rekabete ve kaynak dağılımının bozulmasına neden olmaktadır.

Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinde, yurtiçi üretimi, istihdamı ve ihracatı arttırmada, 2011 yılında uygulamaya konan ve üçüncü ülkeler menşeli birçok tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatını kapsayan “*ilave gümrük vergileri*”, bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ürünleri ithalatında, 2005 yılından bu yana alınan “*anti-damping vergilerine*” göre daha etkili olmuştur. Nitekim TÜİK’in 2012 yılı tekstil ve hazır giyim sektörlerine ait yurtiçi üretim, istihdam ve ihracat rakamları bu tezimizi doğrulamaktadır. İlave gümrük vergileri sayesinde dampingli ithal malları karşısında rekabet gücünü kaybeden Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri, 2012 yılında tekrar bir toparlanma ve canlanma eğilimine girmiştir. Konuya ilişkin olarak sorduğumuz anket sorusundan çıkan sonuca göre ise; Türk tekstil ve hazır giyim sektörlerinin rakipleri ülkeler karşısında rekabet ve fiyat avantajı elde edebilmesi için bu sektörlerin, devlet tarafından ithalatı yüksek oranlı tarife dışı önlemlerle korunmak yerine, ucuz elektrik, sigorta primi, bedava arsa, vergi indirimi v.b. yurtiçi üretimi arttıracak destek unsurlarıyla desteklenmesi gerekmektedir.

TÜİK verilerine göre; 2011’de yılında uygulamaya konan “*ilave gümrük vergileri*” nedeniyle 2012 yılında Türkiye’nin örme ve dokuma kumaş ithalatı ile hazır giyim ürünleri ithalat miktarlarında bir azalma yaşanmıştır. 2012 yılında Türkiye’nin, hazır giyim ürünleri ithalatı bir önceki yıla göre % 9,94 oranında azalarak 2.502.448 bin dolar olurken, hazır giyim ürünleri ihracatı % 35,56 oranında artmış ve 15.770.375 bin dolar olmuştur. Bu rakamlar, hazır giyim sektöründe koruma önlemi olarak uygulamaya konan “*ilave (ek) vergilerin*”, sektörün ihracat potansiyelini olumlu olarak etkilediğini göstermektedir. Yaptığımız anket çalışması sırasında sektörde faaliyet gösteren firma sahiplerinin beyanlarına göre, hazır giyim

ürünleri ithalatında uygulanan ilave gümrük vergileri sayesinde, Türk hazır giyim sektöründe yurtiçi üretim ve istihdamın tekrar canlandığı, hatta son bir yılda sektörde 100 bin kişiye yeni istihdam sağlandığı ifade edilmiştir.

Hazır giyim sektörüne ait ithalat, ihracat, üretim, istihdam, ciro ve kapasite kullanım oranlarına ilişkin endeks değerlerini beraber analiz ettiğimizde, bu sektör bir taraftan ihracat yaparken, bir taraftan da ithalat yapmaya devam etmiştir. Sektörde üretim ve istihdam artışı beklenen düzeyde artmamış, buna karşılık cirolar sekiz yılda % 83 oranında artmıştır. Bu durum bize, sektörde faaliyet gösteren firmaların ihtiyaçları olan hazır giyim ürünleri imalatlarını, Türkiye’de üretmek yerine işgücünün ucuz olduğu az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde yaptığını ve ucuza mal ettikleri bu ürünleri ithalat yoluyla Türkiye getirerek Türkiye’de açtıkları mağazalar zincirinde satarak cirolarını arttırdıklarını göstermektedir.

Araştırmamızda ortaya çıkan bir diğer sonuç ise; Türkiye’nin üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından aldığı “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*” nedeniyle tekstil ve hazır giyim ürünleri üretim ve ithalatının Türkiye’nin anti-damping ve ilave gümrük vergisi uyguladığı ülkelere, bu vergileri uygulamadığı AB, EFTA ve Türkiye’nin serbest ticaret anlaşması yaptığı Mısır, İsrail ve Bosna-Hersek gibi ülkelere kaymasıdır. TÜİK verileri bu durumu tam olarak doğrulamasına rağmen, uygulamada ithalatçı firmalar tarife dışı önlemleri bertaraf etmek için bu yola sıkça başvurmaktadırlar.

“*Anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerinin*” Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri, dış ticareti, yurtiçi üretimi, istihdam ve yasa dışı ticareti üzerine etkilerini araştırdığımız çalışmamızdan çıkan sonuçlara göre, tekstil ve hazır giyim sektörlerinin paydaşlarına ve devletin karar alma mekanizmalarında bulunanlara konuyla ilgili şu önerilerde bulunabiliriz.

Türkiye’de halen yerli hazır giyim üreticileri kendi ihtiyaçları olan hazır giyim ürünlerinin hammadde ve ana girdileri olan kumaş ve diğer yardımcı malzemeleri büyük ölçüde ithalat yoluyla yurt dışından temin etmektedirler. Kumaş ve ham maddeler üzerindeki “*anti-damping vergileri*” nedeniyle, söz konusu bu girdiler hazır giyim üreticilerine pahalıya mal olmaktadır. Bu durumda hazır giyim

üreticileri, ara malı ve yardımcı malzeme ihtiyaçlarını ya yerli üreticilerden temin etmekte veya bu malları dâhilde işleme rejimi kapsamında yurtdışından geçici olarak ithal ederek hazır giyim ve konfeksiyona dönüştürüp tekrar ihraç etmektedirler. Fakat Türkiye’de özellikle polyester iplik ve polyester dokuma kumaş alanında yeterli yatırım ve üretim tesisi olmadığı için yerli üretim iç talebi karşılamakta yetersiz kalmaktadır. Bunun için yerli polyester iplik ve polyester dokuma kumaş üretimini arttıracak yeni üretim tesislerinin kurulması ve yurt içinde üretilen bu ürünlerin uygun fiyatlarla hazır giyim üreticisi ve ihracatçısının kullanımına sunulması gerekmektedir. Aksi takdirde hazır giyim üreticileri, ihtiyaçları olan hammadde ve ara mallarını “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*” nedeniyle pahalı hale gelen ithal mallardan veya ülkemize kaçak yollarla giren mallardan karşılamak zorunda kalmaktadırlar. Bu durum da Türkiye’nin hazır giyim ihracatında rakipleri ülkeler karşısında rekabet gücünü yitirmesine neden olacaktır

Anti-damping vergileri oranlarıyla ilgili olarak ise, Türkiye’de yerli üretimi ve istihdamı arttırmak amacıyla, üçüncü ülkeler menşeli bazı iplik ve kumaş türlerinin ithalatında alınan “*anti-damping vergisi*” uygulaması yerinde bir uygulama olmakla birlikte, bu vergilerin oranlarının çok yüksek olduğu kanaatindeyiz. Yüksek oranlı “*anti-damping vergileri*” nedeniyle, Çin ve diğer Uzakdoğu menşeli iplik ve dokuma kumaş gibi tekstil ürünlerinin ülkemize yasa dışı (kaçakçılık) yollardan giren miktarları her yıl artmaktadır. Aynı şekilde ithalatta uygulanan yüksek oranlı tarife ve tarife dışı önlemler nedeniyle, yasal gibi görünen fakat aslında yasal olmayan bir takım tarife ve menşe saptırması yöntemleriyle yapılan ithalatlar da artmaktadır. Bu gibi tarife ve menşe saptırmalarından ise hem devletimiz, hem de yakalanmaları durumunda ithalatçı firmalar zarar görmektedir. Onun için “*anti-damping vergilerinin*” oranları uluslararası ticarete trafik sapmalarına ve kaçakçılık olaylarına yol açmayacak makul bir orana indirilmelidir.

Tekstil ve hazır giyim sektörleri, dünyada rekabetin en yoğun olduğu ve rekabetin her geçen gün arttığı sektörlerin başında gelmektedir. 2005 yılında tekstil kotalarının kalkmasından sonra içinde bulunduğumuz uluslararası serbest ticaret ortamında, en önemli belirleyici faktör kotaların olmadığı rekabet ortamıdır. Çin ve

Hindistan gibi ucuz emek gücü avantajına sahip ülkelerin DTÖ'ne girmeleri ve dünya ticaretine entegre olmalarıyla birlikte, dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinde paylarını önemli ölçüde arttırmışlar ve bu ürünlerde rekabet gücü bu ülkelere geçmiştir. Bu durum karşısında, tekstil ve hazır giyim ürünleri ticaretinde rekabet gücü zayıflayan ülkemiz, katma değeri daha yüksek ürünler üreterek ihraç etmenin yollarını aramaktadır. Katma değeri yüksek ürün ihracatı ise ancak daha kaliteli girdi sağlanması ile mümkün olabildiğinden, bu girdilerin ülkemizde yeterince bulunmaması nedeniyle yurt içinden temin edilemeyen bu ürünlerin yurt dışından ithalat yoluyla teminini gerektirmektedir. Çin ve Hindistan başta olmak üzere, el emeğinin ucuz olduğu ülkelerden gelen düşük fiyatlı ve sübvansiyonlu, hazır giyim sektörünün ana girdilerini oluşturan iplik, kumaş ve tekstil yardımcı malzemelerinin dünya piyasalarına yayılmasıyla birlikte bu ürünlerin fiyatları düşmüştür. Buna karşılık T.L'nin aşırı değerlenmesi, enerjinin pahalı olması, istihdam vergilerinin fazla olması, finansman giderlerinin yüksek olması ve sanayinin kullandığı ara malların (iplik, kumaş) KDV oranlarının yüksek olması gibi nedenlerden dolayı ülkemizde tekstil ve hazır giyim ürünleri sektörlerinde maliyetler arttığı için özellikle hazır giyim ve konfeksiyon sektörlerinin en çok ihtiyaç duyduğu polyester ve pamuklu kumaş alanlarında yerli üretim yurtiçi talebi karşılayamamaktadır. Onun için devlet her ne kadar kumaş ithalatını kısıtlayıcı birtakım tarife dışı önlemlere başvursa da, yurtiçi üretimin yurt içi talebi karşılayamaması nedeniyle “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergilerine*” rağmen Çin ve Hindistan gibi ülkelere ithalat yoluyla gelen ürünlere talep artarak devam etmektedir.

Kumaş ithalatından alınan yüksek oranlı “*anti-damping vergilerinin*” amacına ulaşabilmesi için, özellikle polyester dokuma kumaşların yurt içinde üretimi, hükümetler tarafından teşvik edilmeli ve desteklenmelidir. Bu sektörde yeni yatırımların yapılması için devlet tarafından her türlü teşvik sağlanmalıdır. Yerli üretimin arttırılması, Türkiye'nin rakip ülkeler karşısında karşılaştırmalı üstünlüğünü koruyabilmesi için son derece önemlidir.

Emek-yoğun ve işsizliği azaltmada stratejik bir öneme sahip olan, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde Türkiye'nin rakip ülkeler karşısında rekabet gücünü kaybetmemesi için bu sektörlerde faaliyet gösteren firmaların devlet tarafından

yeterince desteklenmesi, bunun yanında firmaların da kendilerini, değişen pazar şartlarına göre yenileyerek markalaşmaya önem vermeleri, ürün kalitesini arttırarak değişen pazar şartlarında geleneksel pazarlar yanında kendilerine yeni pazarlar bulmaları gerekmektedir. Türk tekstil ve hazır giyim sektörleri; rakip ülkelerin yaptığı gibi devlet tarafından ucuz elektrik, bedava arsa temini, sigorta primi desteği, ucuz kredi desteği gibi teşviklerle desteklenmelidir. Anket çalışmamızdan çıkan sonuçlar da göstermektedir ki, Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün rakip ülkeler karşısında rekabet gücünü kaybetmeden varlığını devam ettirebilmesi için bu iki sektörün devlet tarafından uygulamaya konan “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük vergileri*” gibi birtakım tarife dışı mali engellerle korunması, sektörün geleceği için gerekli olmakla birlikte bu önlemler tek başına yeterli değildir.

Yaptığımız çalışmadan da görülmüştür ki, üçüncü ülkelerden Türkiye’ye yapılan tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatından alınan “*ilave gümrük vergileri*”, tekstil ürünleri ithalatını kısımda ve yurtiçi üretim ve istihdamı arttırmada yine bazı tekstil ürünleri ithalatından alınan “*anti-damping vergilerine*” göre daha etkili ve başarılı olmuştur. Bundan sonra iktidara gelecek hükümetlerin, Türk tekstil ve hazır giyim sektörünü ithalatta haksız rekabet karşısında korumak için tarife dışı bir engel olan “*anti-damping*” vergileri yerine, bir tür tarife engeli olarak kabul edebileceğimiz “*ilave gümrük vergilerini*” bir koruma aracı olarak tercih etmelerinin ve bu vergileri, tavizsiz bir şekilde uygulamalarının daha yerinde bir karar olacağı kanaatindeyiz. Bir diğer öneri olarak, tekstil ve hazır giyim sektörlerinde uygulamaya konan koruma önlemlerinin, dar kapsamlı ve belli ülkeler ve belli başlı malları kapsamak yerine bütün ülkelerden gelecek, her türlü tekstil ve hazır giyim ürünlerini kapsayacak şekilde uygulamaya konması halinde, bu verilerin kendilerinden beklenen faydayı sağlamada daha etkili ve daha başarılı olacağı kanaatindeyiz.

KAYNAKÇA

Kitaplar, Tezler ve Makaleler:

- Aktan, Can : **Kamu Ekonomisinden Piyasa Ekonomisine: Özelleştirme**, y.y, Ankara.
- Alagöz, Mehmet : “Görünmez Engeller Serbest Dış Ticarete Bir Engel mi”,
Uluslararası Sosyal Bilimler e- Dergisi, Sayı:11,Ocak 2007.
- Alkin, Erdoğan : **Gelir ve Büyüme Teorileri**, İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Yay. İstanbul 1975.
- Altunyaldız, Ziya : “Tekstil ve Hazır Giyim Sektöründe Zorlaşan Uluslararası Rekabet ve Çin Tehdidi”, **İGEME’den Bakış**, Yıl:1, Sayı: 26, Ocak-Nisan 2004, s.18.
- Auger, Patricia : **The Impact of Rules Origin on The Trade Flow**, 2004.
- Aydoğmuş, İsmail : “Tekstil Ürünleri İhracatında Stratejik Dış Ticaret Yaklaşımı: Türkiye ve Çin Üzerine Bir Uygulama”, **Afyon Kocatepe Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Cilt: X.I, Sayı: II, 2009, s. 3.
- Uytun, Efser : “Türk Tekstil Sektörü (Suni, Sentetik, Yünlü, Hazır Giyim ve Deri Mamulleri), **İMKB Sektör Araştırmaları Serisi**, Nisan 1996, s.60.
- Baldwin, Robert : **Non Tariff Distortions of International Trade**, The Brooking İnstituions, Wastington D.C, 1970.
- Bhagwati, N.Agdish : **Lectures and International Trade**, Second Editions The Mit Press, Massachusetts 1998.
- Bozacı, Ümit : **Dış Ticarete Tarife Dışı Engeller: Türkiye**

Avrupa Birliği Ticaretinden Örnekleme, Erciyes Üniversitesi Sos. Bil. Enst. Yüksek Lisans Tezi, Kayseri 2009.

- Biber, Ahmet Emre : “Dünya Tarım Ticareti Serbestleşme Sürecinde Neo Marksist Politikalar”, **Business and Economic Research Journal**, Vol: 2, Number: 1-2011, s. 32-52.
- Carden, Max : **Strategic Trade Policy In International Trade Theory And Policy**, Selected Essays of Max Corden, 1992, s. 274.
- Çakır, Mesut : “Aydın İli Tekstil İşletmelerinin Genel Yapısının Değerlendirilmesi”, **8. Türkiye Ekonometri ve İstatistik Kongresi**, 25 Mayıs 2007, İnönü Üniversitesi, Malatya.
- Erden, Sena : “Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler ve Rekabet Gücü: Türk Tekstil ve Hazır Giyim Endüstrisi Üzerine Bir Uygulama”, **Ege Akademik Bakış Dergisi**, Cilt V, Sayı: 1-2, (İzmir 2005), s. 66.
- Çakmak, A. Özge : “Stratejik Dış Ticaret Politikası: Yarı İletkenlerde Malezya ve Güneye Kore Arasında Bir Karşılaştırma”, **DTM, Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 14, Temmuz 1999.
- Çakmak, A.Özge : “Türkiye ile Almanya, İtalya, Fransa ve İngiltere Arasında İmalat Endüstrisindeki Endüstri İçi Ticaretin Yapısı:1991-2004”, **Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Dergisi**, Cilt:3, Yıl:2 Sayı:1, 2006, s.34.
- Denis, Henri : **Ekonomik Doktrinler Tarihi**, Çev. A. Tokatlı, Sosyal Yayınları, İstanbul 1997.
- Deardorff, Alan : “Measurment of Non Tariff Barriers”, **OECD Economic Department**, Working Paper, No: 197, Paris 1997, s. 4-5.
- Stern, Warren

- Dalkıran, Yasemin : **Tarife Dışı Engeller AB ve Türkiye’de Uygulamaları**, Gümrük Uzmanlık Tezi, Ankara 1998.
- Dinler, Zeynel : **İktisada Giriş**, Ekin Basım Yayın, Bursa, 2009.
- Drysdale, Peter : “China’s Entry to the WTO:Straregic Issues and Quantitative Assessments”, **London Roudledge**, 2000.
- Song, Ligang : **Kapitalizmin Gelişimi Üzerine İncelemeler**, Çev. F. Akar, Belge Yayınları, Ankara 1992.
- Irwin, Douglas : **Against The Tide: In Entellectual History of Trade**, Prenceton Universty Press, USA, 1996.
- Durukan, Banu : **İstatistiksel Analiz, İstatistiksel Bilgi**
- Civelek, M. Ali : **Kullanıcıları İçin El Kitabı**, Nobel Akademik Yayıncılık, Ankara 2012.
- Eker Aytaç ve Diğerleri: **Maliye Politikası Teori İlkeler ve Yöntemler**, Takav Yayınları, Anakara 1994.
- Ertürk, Emin : **Uluslararası İktisat Teori ve Politika**, Alfa Yayınları İstanbul 2010.
- Frankel, J. : ”Does Oppennes to Trade Make Countries More Valnerable to Sudden Stops or Less? Using Gravity to Establish Causality”, **Journal of International Money Finance**, Vol:27, Issue:8, s.1441.
- Hepman, Elhanan : “The Factor Content of Foreing Trade”, **The Economic Journal**, Vol: 373, March 1984, s. 84.
- Gilpin, Robert : **The Political Economy of International Relations**, Prineton Universty Press, New Jersey 1987.
- Jones, R.W. : “Factor Proportions and Hecksher-Ohlin

- Teorem”, **The Reiw of Economic Studies**, Vol. 24, No.1, 1975, s.1.
- Kegley, Charles : **World Politics Trend and Transformation**,
7th Edition St. Matins/WORTH, 1999.
- Kanoğlu, Neşe : “Dünya ve Türkiye’de Tekstil-Hazır Giyim
Öngüt, Emrah Sektörleri ve Türkiye’nin Rekabet Gücü”, **DPT
İktisadi Sektörler ve Koord.Genel Müd.** Ankara
Mart 2003, s.28.
- Karakoç, Hacer : **Tarife Dışı Engeller Mevzuat Uygulama ve
Trendler**, Gümrük Uzmanlık Tezi, Ankara 2008.
- Karluk, Rıdvan : **Ekonomi Teori Politika**, Beta Basım A.Ş.,
İstanbul 2009.
- Kazgan, Gülten : **İktisadi Düşüncenin Evrimi ve Politik İktisat**,
Remzi Kitapevi, İstanbul 1997.
- Kazgan, Gülten : **İktisadi Düşünce veya Politik İktisadın Evrimi**,
Remzi Kitapevi, A.Ş, İstanbul 2011.
- Keesing, B.D. : “Labor Skils and İnternational Trade: Avaluating
Many Trade Flows with a Single Measuring Device”,
**The Reivew of Economic and International
Statistics**, Vol. 64, No. 3, 1965, s.288.
- Kırdar, Ayhan : “GTG Kapsamında İthal Edilen Eşyanın Menşe
Sorunları”, **Gümrük Dünyası**, 2012/3, Sayı:74, s.3-4.
- Kibritçiöğlu, Aykut : “Friedrich List Infant Industry Argument”,
Ankara Üniv.Mpra, Paper No:2549, Postad 07, Nov
2007, s.49-50.
- King, Philip : **International Economic and International
Policy:4** Reader, Secend Edition, New York, Mc Graw
Hill, 1995.

- Krenin, E.Medechai : **International Economic Policy Approach**,
8th Edition the Dryden Press, Orlando 1998.
- Krueger, A. : “The Political Economy of The Rent-Seeking
Society”, **American Economic Review**, Vol: 64, 1974,
s. 291-303.
- Krugman, Paul : **International Economy Teory and Policy**,
Obstfelt, Maurice 4th Edition Addison Wesley, New York 1997,s.197.
- Markunsen, R.J : “The Boundaris of Moltinational Enterprices
and the Teory of International Trade”, **The Journal of
Economic Pespective**, Vol. 9, No:2, 2005, s.169.
- Matrack, Carol : **Blooomberg Businessweek**, With Jane Sassden
And Stave Lavin, Washington, June 11 2009.
- Memod, Yüksel Aslı: “Dünya Ticaret Örgütünün Yönlendirdiği Dünya
İktisat Düzeni ve Türkiye’de Tekstil Sektörü Açısından
Bir Değerlendirme”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F
Dergisi**, Yıl: 2010, Cilt: XXIX, Sayı: 2, s.341-360.
- Millington, Andre : “Non Tariff Barriers and U.K Investment in the
ve Bayliss, T. Brain European Community”,
Journal İnternational Business Studies, Vol:22,
No:4, 1991, s.659-710.
- Nordas, H. Kyvik : **The Glabal Textile and Cloting Industry**
Post The Agreement Textiles and Clothing, World
Trade Organization Discossions Paper, 2004.
- Öngüt, Ç. Emrah : **Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sanayinin Değişen
Dünya Rekabet Şartlarına Uyumu**, DPT, Ocak 2007
Raporu.
- Özer, İtir : “Stratejik Ticaret Politikaları”, **Uluslararası
Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları**, 2(3), 2007: 65-
102, s.73-75.

- Özel, Alp Hasan : “Ticari Serbestleşmenin Teorik Temelleri ve Yeni Ticaret Teorileri”, **Kırklareli Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Cilt 1, Sayı 1, Mart 2012, s. 9.
- Rodrik, Dani : “Developing Country After The Uruguay Round”, **International Monetary and Financel Issuers of the 1990’s**. Vol: VI, United Nations Publication, New York 1995, s. 46.
- Rumbaugh, Thomas : “China:International Trade and WTO Accessions”, **IMF Working Paper**, WP/04/036, March 2004, s. 11.
- Blancher, Nicolas
- Sabır, Hasan : “ Ticaretin Küreselleşme Sürecinde Uluslararası Rekabet Sistemi İhtiyacı”, **İstanbul Üniversitesi Siyasal Bilimler Fak. Dergisi**, No: 23-24, Ekim 2000-Mart 2001,s.272.
- Samuelson, A. Paul : “Protection and Real Wages”, **Review Economic Studies**, Nov. 1941,s.140-167.
- Stopler, W.F
- Strolz, M.Hewing : “Kota Sonrası Dönemde Tekstilde Rekabet Gücü: Yeni Durum Değerlendirmesi”, **Tekstil İşveren Dergisi**, Haziran 2005, s. 2.
- Stegemann, K : “Policy Rivalry Amon Industrial States: What Can We Learn From Models of Strategic Trade Policy”, **Internatioanal Organization**, Vol: 43, No: 1, 1989, s.73-100.
- Spencer, B. : “International R&D Rivarll and Industrial Strategy”,**The Review Economic Studies**, 1983,Vol.50.No.3, s.707-722.
- Brander, J.
- Seyidoğlu, Halil : **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama**, Güzem Can Yayınları, İstanbul 2009, 2011.
- Seymen, D.Aykut : **Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve**

Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi,
Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü
Doktora Tezi, İzmir, 2000.

- Seymen. Aykut : “Dış Ticarete Yeni Korumacılık Eğilimleri ve
Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirmesi”, **Dokuz
Eylül Ün. Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi**, Cilt:4,
Sayı:4, Ekim -Aralık 2002, İzmir.
- Samuelson, Paul : “The Limits of Trade”, **The Journal of
Economic Perspectives**, Vol:19, No:3, Summer, 2005.
- Dixit, Avinsh : **İktisadın Tarihi**, Liberal Düşünce Topluluğu,
Avcıoğlu Matbaacılık, İstanbul 1997.
- Savaş, F. Vural : **İktisadi Düşünceler Tarihi**, Çukurova Üniversitesi
Basımevi, Adana 1993.
- Tekelioğlu, Muammer : **1980’li Yıllarda Türk dış Ticaret Rejimi ve
Türk Dış Ticaretinin Liberalizasyonu**, Türk
Eximbank Araştırma Dizisi:1, Ankara.
- Togan, Sübidey : **Korumacılık Teori ve Uygulama**, İktisadi
Araştırmalar Vakfı, y.y, t.t.
- Tuncer, Selahattin : “An Ampricial Test of İnfanty Industry
Argument”, **The Amerian Economic Review**,
1982, American Economic Association.
- Tuncer, Baran : **Bilimsel Araştırmada Kullanılan Temel
İstatistiksel Yöntemler ve SPSS Uygulamaları**, Ekim
Basım Dağıtım, Bursa 2012.
- Kruger, Osborn : “Türk Hazır Giyim Sektörünün 2008 Yılı Rekabet
Durumu”, **AR&Ge Bülten**, Aralık 2008.
- Uzunoğlu, Hande : “Protection for Sale in a Development Country:
Democracy vs Dictatorship”, **The Review of**
ve Diğerleri

Economic and Statistic.

- Ünsal, Erdal : **Uluslararası İktisat Teori Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadi**, İmaj Yayıncılık, Ankara 2005.
- Vernon, Raymond : “International Investment and International Trade The Product Cycle”, **The Quarterly Journal Economic**, Vol: 80, No: 2, 1996, s. 195.
- Yaprak, Rami : “Bebek Endüstri Tezinin Ampirik Testi, Türkiye Küçükale, Yakup İmalat Sanayi için Bir Uygulama”, **İktisat, İşletme, Finans**, Yıl: 13, Sayı: 145, s. 17-22.
- Yayar, Rüştü : “İSO 500 Firmalarının Etkinliklerinin Ölçülmesinde Veri Zarflama Analizi Yaklaşımı: Dokuma ve Giyim Eşya Sanayi”, **Niğde Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, 2012, Cilt: 5, Sayı: 2, s. 166-167.
- Çoban, M. Necati : “Uluslararası Ticaretin Serbestleşme Sürecinde Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Rekabet Gücü ve Çin Tehdidi”, **Marmara Üniversitesi İ.İ.B.F Dergisi**, Yıl 2010, Cilt: XXIX, Sayı: 2, s. 227-250.
- Walter, İgno : “Non-Tariff Obstacles to Trade Among Industrial Countries: Some Preliminary Evidence”, **Economia Internazionale**, Vol. 25, 1972.
- Wai, Kur Li : “ Positive Adjustment Against Protectionism: The Case of Textile and Cloting İndustry in Hong Kong “, **The Developing Economic**, September 1991.
- Winter, L Alan : **International Economics**, 4th Edition Press, London 1991.

Elektronik Kaynaklar:

- Bakanlar Kurulu : “Pamuk İpliği İthalatında Korunma Önlemi Uygulanmasına İlişkin Karar (2012/2721)”, **28.01.2012 Tarih ve 28187 Sayılı R.G.**, (Çevrimiçi)[http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum, 2 Kasım 2012.](http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum,2)
- Dış Ticaret Müsteşarlığı: “İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2010/8)”, **11.04.2010 Tarihli 27549 Sayılı R.G.**, (Çevrimiçi)<http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum=7305FD88>, 3 Kasım 2012.
- Ekonomi Bakanlığı : “Bazı Tekstil ve Konfeksiyon Ürünlerinin Denetimine İlişkin Tebliğ (2012/15)”, **31.12.2011 Tarih ve 28159 Sayılı Mükerrer R.G.**, (Çevrimiçi) [http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat &bolum, 5 Kasım 2012.](http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum,5)
- Ekonomi Bakanlığı : “İthalatta Korunma Önlemlerine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No:2011/10)”, **15.09.2011 Tarih ve 28055 Sayılı R.G.**, (Çevrimiçi)[http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum, 3 Kasım 2012.](http://www.ekonomi.gov.tr/index.cfm?sayfa=mevzuat&bolum,3)
- Finger J.Misheal ve Diğerleri: **Anti dumping as Safe Guard Policy**, Aralık 2001, s 1,(Çevrimiçi) <http://econ.worldbak.org/files/3173wps2730.pdf>, 30 Ekim 2012.
- Gümrük Müsteşarlığı : “Gümrükler Genel Tebliği Gümrük İşleri (Seri No:55)”, **24.04.2007 Tarih ve 26504 Sayılı R.G.**, (Çevrimiçi) <http://www.gumrukticaret.gov.tr/icerik/>, 3 Kasım 2012.
- Gümrük ve Ticaret Bakanlığı: **Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arası Kaçak Olarak Yakalanan Tekstil ve Hazır Giyim Ürünleri Miktarı (T.L.)**, (Çevrimiçi)<http://gunrukticaret.gov.tr/icerik>, 2 Ocak 2013.
- Sabancı Üniversitesi : **Dünya Ekonomik Formu 2012-2013 Küresel**

		Rekabet (Çevrimiçi) http://www.sabanciuniv.edu.tr , raporu-2012, 15 Ocak 2013.	Raporu, rekabet-
TÜİK	:	Türkiye'nin 1995-2012 Yılları Arası Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde Gerçekleşen Dış Ticaret Rakamları, (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/disticaretendeksapp/endeks.zul , 25 Ocak 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası Toplam İthalat ve İhracat Miktarları ve Değişim Oranları (Bin Dolar), (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=0&param2=0&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5801 , 15 Şubat 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'nin 2005-2012 Yılları Arası Tekstil Ürünleri İthalat-İhracat Miktarları ve Değişim Oranları (Bin Dolar), (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul , 16 Şubat 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'de İthalatta Anti Damping Vergisi Alınan Ülkelerden Yapılan Tekstil Ürünlerinin İthalat ve İhracat Rakamları İle Değişim Oranları (USD), (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22&param2=4&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802 , 19 Şubat 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'nin İthalatta Yüksek Oranlı Anti Damping Vergisi Aldığı Bazı Üçüncü Ülkeler Menşeli Kumaş İthalat ve İhracat Miktarları (Dolar), (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22&param2=4&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802 , 20 Şubat 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'de Tekstil Ürünleri Yıllık Sanayi Üretim Endeksi(2005=100), (Çevrimiçi) http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/sanayiuretim.zul , 25 Şubat 2013.	
TÜİK	:	Türkiye'de Hazır Giyim Ürünleri Yıllık Sanayi Üretim Endeksi	

- (2005=100),(Çevrimiçi)<http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/sanayiuretim.zul>, 26 Şubat 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de Dokuma Kumaş Yıllık Sanayi Üretim Endeksi(2005=100),(Çevrimiçi)**<http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/sanayiuretim.zul>, 1 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de Örme Kumaş Yıllık Sanayi Üretim Endeksi(2005=100),(Çevrimiçi)**<http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/sanayiuretim.zul>, 2 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de Tekstil Ürünlerinin Üç Aylık ve Yıllık Sanayi İstihdam Endeksleri,** (Çevrimiçi)<http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/istihdamucet.zul>, 3 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de Giyim Ürünleri Sanayinin Üç Aylık ve Yıllık Sanayi İstihdam Endeksleri ve Değişim Oranları,(Çevrimiçi)**<http://www.tuik.gov.tr/sanayidagitimapp/istihdamucet.zul>, 4 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’nin 2005-2012 Yılları Arası Konfeksiyon Ürünleri İthalat ve İhracat Rakamları İle Değişim Oranları (Bin Dolar), (Çevrimiçi)** <http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul>, 6 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de Hazır Giyim Sektörünün Üretim, Ciro, İstihdam ve Kapasite Kullanım Oranları(KKO) Endeksleri (2005=100), (Çevrimiçi)** <http://www.tuik.gov.tr>, 10 Mart 2013.
- TGSD : **Türkiye’nin Üretimde Rakipleriyle Maliyet Karşılaştırması, (Çevrimiçi)**<http://www.tgsd.org.tr>, 15 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arası Bazı Üçüncü Ülkelerden İlave Gümrük Vergisine Tabi Tekstil Ürünlerinin Yıllar İtibarıyla İthalat Miktarı,(Çevrimiçi)**<http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22¶m2=4&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802>, 20 Mart 2013.

- TÜİK : **Türkiye’de 2005-2012 Yılları Arası Üçüncü Ülkeler Menşeli İlave Gümrük Vergisine Tabi Hazır Giyim Ürünlerinin İthalat Miktarı,**
(Çevrimiçi)<http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22¶m2=4&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802>, 20 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Kumaş İthalat Miktarları,**(Çevrimiçi)<http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1>, 22 Mart 2013.
- TÜİK : **Türkiye’nin İthalatta İlave Gümrük Vergisi Almadığı Ülkelerden Yaptığı Hazır Giyim Ürünleri İthalat Miktarları,**
(Çevrimiçi)<http://www.tuik.gov.tr/disticaretapp/disticaret.zul?param1=22¶m2=4&sitcrev=0&isicrev=0&sayac=5802>, 23 Mart 2013.
- WTO : **Dünyada Belli Başlı Tekstil İhracatçısı Ülkeler,**
(Çevrimiçi) <http://www.wto.org/english>, 18 Mart 2013.
- WTO : **Küresel Rekabetçilik Endeksi Bileşenlerinde Türkiye’nin Yeri,** (Çevrimiçi)<http://www.wto.org>, 16 Ocak 2013.

EKLER:

EK 1:

ANKET ÇALIŞMASI ÇETELE TABLOSU:

Soru 1:Uluslararası “Ticarette Tarife Dışı Engeller” denince ne anlıyorsunuz?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
İnsan, hayvan, bitki ve çevre sağlığını koruyucu önlemleri	187	16	8,55
Ürün güvenliği için gerekli olan ticari ve teknik kalite standartlarını	187	22	11,76
İthalatta gözetim, referans kıymet ve ek mali yükümlük uygulamalarını	187	79	42,25
Bazı tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında uygulanan anti-damping ve ilave gümrük vergilerini	187	70	37,43

Soru 2:Sizce, Türkiye’de ithalatta uygulanmakta olan “tarife dışı engellerin” amacı nedir?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
İç pazarı ve yerli üreticiyi korumak	187	112	59,89
Cari açık ve ödemeler dengesindeki açığı azaltmak	187	7	3,74
İthalatta haksız rekabete engel olmak	187	29	15,50
İhraç ürünleri bünyesindeki yerli malların oranını arttırmak	187	35	18,71
Gelişen “bebek endüstrileri” koruyarak gelişmelerine sağlamak	187	4	2,13

Soru 3:Türkiye’de,22.07.2011 tarihinden bu yana üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ithalatında uygulanmakta olan” ilave gümrük vergileri” konusunda ne düşünüyorsunuz?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Gereklidir. Destekliyorum	187	66	35,29
Kısmen destekliyorum	187	76	40,64
Kesinlikle desteklemiyorum	187	25	13,36
En kısa zamanda kaldırılmalıdır	187	20	10,69

Soru 4:Türkiye’de halen üçüncü ülkeler menşeli bazı tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulamakta olan “*ilave gümrük vergileri*” oranları konusunda ne düşünüyorsunuz? Sizce bu oranlar yüksek midir? Yüksekse yüzde kaç olmalıdır?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Hayır, yüksek değildir	187	94	50,26
Evet, yüksektir.%0 olmalıdır	187	32	17,11
Evet, yüksektir.% 5 olmalıdır	187	23	12,29
Evet, yüksektir.%10 olmalıdır.	187	18	9,62
Evet, yüksektir.%15 olmalıdır.	187	8	4,27
Evet, yüksektir.%20 olmalıdır.	187	7	3,74
Evet, yüksektir.%25 olmalıdır.	187	5	2,67

Soru 5:Türkiye’de halen bazı ülkeler menşeli iplik ve tekstil ürünleri ithalatında uygulanmakta olan “*anti-damping vergileri*” ve oranları konusunda ne düşünüyorsunuz?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Çok yüksektir. Kesinlikle düşürülmelidir.	187	65	34,75
Normaldir. Gereklidir.	187	88	47,05
Düşüktür. Arttırılmalıdır.	187	117	9,10
Bir fikrim yok.	187	17	9,10

Soru 6:Sizce, Türkiye’de halen üçüncü ülkeler menşeli bazı iplik türleri ile bazı dokuma ve örme kumaş ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanmakta olan yüksek oranlı “*anti-damping*” ve “*ilave gümrük*” vergilerinin amacı nedir?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	
Yerli imalatçıları korumak	187	127	67,91
Kumaş ithalatını kısmak	187	16	8,55
Hükümetler üzerinde lobi faaliyeti yapan bazı yerli imalatçılara avantaj sağlamak	187	15	8,02
Türkiye’nin yerli tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatını arttırmak	187	18	9,62
Dış ticaret ve cari açığı azaltmak	187	11	5,88

Soru 7:Sizce, halen Türkiye’de bazı ülkeler menşeli örme ve dokuma kumaş ithalatında uygulanmakta olan yüksek oranlı ”*ilave gümrük vergileri*” ile “*ant damping vergileri*” hazır giyim sektörümüzü ve hazır giyim ürünleri ihracatımızı nasıl etkilemektedir?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Olumlu etkilemektedir.	187	69	36,89
Olumsuz etkilemektedir.	187	54	28,87
Yerli üreticilerin maliyetlerini arttırarak ucuz ham madde teminini engellemektedir.	187	40	21,39
Herhangi bir fikrim yok.	187	11	5,88
Herhangi bir etkisi olmamaktadır.	187	13	6,95

Soru 8:Türkiye’de halen bazı üçüncü ülkeler menşeli tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında uygulanmakta olan “*ilave gümrük vergileri*” ve “*anti-damping vergileri*” bu ürünlerin tarife saptırması, menşe saptırması vb. yasa dışı (kaçakçılık) yollarla ülkemize girmesini;

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Arttırdı.	187	37	19,78
Kısmen arttırdı.	187	75	40,10
Arttırmadı.	187	21	11,22
Herhangi bir fikrim yok.	187	50	26,73
Çok arttırdı.	187	4	2,13

Soru 9:Sizce Türkiye’de tekstil ve konfeksiyon sektöründe üretim ve ihracat yapan yerli üreticiler, Çin, Güney Kore, Hindistan, Bangladeş, Tayvan ve Tayland gibi Asya ve Uzak Doğu ülkelerinden yapılan ucuz tekstil ürünleri ithalatı karşısında devlet tarafından korunmalı mıdır?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Kesinlikle korunmalıdır.	187	95	50,80
Kesinlikle korunmamalıdır.	187	20	10,69
Yerli üreticiler ve sektör güçleninceye kadar korunmalıdır.	187	51	27,27
Herhangi bir fikrim yok.	187	12	6,41
Firmalar maliyetlerini düşürünceye kadar korunmalıdır.	187	4	2,13
Sürekli korunmalıdır.	187	5	2,67

Soru 10:Sizce Türk tekstil ve hazır giyim sektörü, rakip ülkeler karşısında nasıl rekabet ve fiyat avantajı elde eder?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Devler tarafından sağlanan ucuz elektrik, sigorta primi vb. mali desteklerle	187	64	34,22
Türkiye’ye has yeni markalar yaratarak ve kaliteyi arttırmak suretiyle.	187	54	28,87
Bu ürünlerin ithalatında devlet tarafından sağlanan yüksek oranlı korumalarla	187	40	21,39
AB, Rusya, Balkanlar; Kafkaslar; Ortadoğu ve Orta Asya ülkelerine yakınlık avantajını kullanarak Pazar payını genişleterek.	187	29	15,50

Soru 11:Son yıllarda tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanan” ilave gümrük vergileri” ve “anti-damping vergileri” işlerinizi nasıl etkiledi

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Olumlu.	187	65	34,75
Olumsuz	187	36	19,25
Çok olumsuz	187	13	6,95
Her hangi bir etkisi olmadı.	187	37	19,78
Çok olumlu.	187	4	2,13
Arttırdı.	187	10	5,34
Azalttı.	187	22	11,76

Soru 12:Üçüncü ülkeler menşeli bazı tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatında uygulanmakta olan ”ilave gümrük vergileri” firmanızın istihdam kapasitesini nasıl etkiledi?

Cevap Seçenekleri	Katılımcı Sayısı	Cevap Sayısı	% Oran
Olumlu etkiledi.	187	40	21,39
Olumsuz etkiledi.	187	46	24,59
Herhangi bir fikrim yok.	187	83	44,38
Çok olumlu etkiledi.	187	4	2,13
Çok olumsuz etkiledi.		14	7,48

EK:2**TÜRKİYE'DE 2005-2012 YILLARI ARASINDA KAÇAK TEKSTİL ÜRÜNLERİ YAKALAMA RAKAMLARI**

2005-2012 YILLARI ARASI TEKSTİL YAKALAMALARI						
2005	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	795	Adet/Çift	17.513	4.286.801
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	80	Adet	1.045	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARİ	0	Adet	0	
		İPLİK	0	Kg	0	
		KUMAŞ	5.334.721	Metre	1.847.745	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	665	Metre/Adet	614.411	
		MUHTELİF TEKSTİL	308.123	Adet	1.806.087	
2006	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	13.830	Adet/Çift	318.967	14.607.590
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	41.376	Adet	232.292	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARİ	0	Adet	0	
		İPLİK	162.666	Kg	3.558.000	
		KUMAŞ	721.832	Metre	3.300.610	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	516.387	Metre/Adet	898.027	
		MUHTELİF TEKSTİL	2.155.954	Adet	6.299.695	
2007	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	50.371	Adet/Çift	625.833	58.979.350
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	1.255.285	Adet	5.701.472	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARİ	4.214.567	Adet	1.511.993	
		İPLİK	503.136	Kg	4.449.925	
		KUMAŞ	5.204.105	Metre	21.196.053	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	1.980.051	Metre/Adet	6.124.050	
		MUHTELİF TEKSTİL	2.313.721	Adet	19.370.024	
2008	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	18.003	Adet/Çift	495.390	68.425.752
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	2.209.002	Adet	16.944.549	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARİ	0	Adet	0	
		İPLİK	134.418	Kg	126.728	
		KUMAŞ	6.229.158	Metre	29.078.788	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	14.565	Metre/Adet	945.657	
		MUHTELİF TEKSTİL	6.221.653	Adet	20.834.640	
2009	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	30.855	Adet/Çift	563.270	80.361.549
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	1.188.116	Adet	11.645.287	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARİ	0	Adet	0	
		İPLİK	41.144	Kg	276.369	

		KUMAŞ	9.799.599	Metre	45.248.907	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	4.856.437	Metre/Adet	15.852.836	
		MUHTELİF TEKSTİL	786.707	Adet	6.774.879	

Ek 2: Tablo'nun Devamı

2010	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	17.838	Adet/Çift	482.243	68.109.401
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	1.409.484	Adet	18.832.403	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARI	430.247	Adet	196.285	
		İPLİK	172.833	Kg	593.566	
		KUMAŞ	8.715.808	Metre	28.538.479	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	346.095	Metre/Adet	1.403.784	
		MUHTELİF TEKSTİL	2.957.532	Adet	18.062.641	
2011	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	130.582	Adet/Çift	1.226.069	23.622.861
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	724.462	Adet	10.994.167	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARI	35.914	Adet	103.376	
		İPLİK	104.343	Kg	735.405	
		KUMAŞ	766.456	Metre	3.697.860	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	486.082	Metre/Adet	1.447.372	
		MUHTELİF TEKSTİL	2.189.725	Adet	5.418.612	
2012*	TEKSTİL	AYAKKABI-ÇANTA-CÜZDAN	147.637	Adet/Çift	3.566.093	66.167.572
		MUHTELİF GİYİM EŞYASI	1.988.257	Adet	29.304.668	
		GİYİM EŞYASI AKSESUARI	0	Adet	0	
		İPLİK	456.822	Kg	1.968.459	
		KUMAŞ	1.082.129	Metre	5.205.509	
		MENSUCAT-MEFRUŞAT	2.210.538	Metre/Adet	9.574.508	
		MUHTELİF TEKSTİL	1.982.020	Adet	16.548.336	

2012 Ocak-Aralık Dönemi Rakamlarıdır.

Kaynak: Gümrük ve Ticaret Bakanlığı Gümrükler Muhafaza Genel Müdürlüğü.