

T. C.
İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı

**YENİ KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ VE İTHALAT İLE
ETKİLEŞİMİNİN YAPAY SİNİR AĞLARI YÖNTEMİ
İLE İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Doktora Tezi

Ümit Engin TEKİN

Danışman

Doç. Dr. Deniz ŞİŞMAN

İstanbul-2022

TEZ TANITIM FORMU

Yazar Adı Soyadı : Ümit Engin TEKİN

Tezin Dili : Türkçe

Tezin Adı : Yeni Korumacılığın Gelişimi ve İthalat İle Etkileşiminin Yapay Sinir Ağları Yöntemi ile İncelenmesi: Türkiye Örneği

Enstitü : İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsü

Anabilim Dalı : Ekonomi ve Finans

Tezin Türü : Doktora

Tezin Tarihi : 17.05.2022

Sayfa Sayısı : 268

Tez Danışmanları : Doç. Dr. Deniz ŞİŞMAN

Dizin Terimleri : Yeni Korumacılık, Yeni Korumacılığın Gelişimi, İthalat, Yapay Sinir Ağları

Türkçe Özet : Bu çalışmada amaç; yeni korumacılığın serbest ticaret içerisindeki kullanım alanlarını incelemek ve yapay sinir ağları modeli kullanılarak ithalatı tahmin edebilecek en iyi mimarinin belirlenmesi ve yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin ölçülmesidir. Bu kapsamda yeni korumacılığın tarihsel süreç içerisindeki gelişimi incelenmiş, yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin diğer makro ekonomik değişkenler ile karşılaştırılması yapılmıştır.

Analiz kısmında Türkiye'nin 1998-2020 yıllarına ait üç aylık veriler ile Harcama Yöntemi ile Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), TÜFE bazlı Reel Efektif Döviz Kuru, ihracatın ithalatı karşılama oranı ve yeni korumacılık değişkenleri belirleyici değişken olarak kullanılmıştır. Gerçekleşen veriler ile tahmini verileri R^2 , RMSE ve VAF değerleri hesaplanarak karşılaştırılmıştır. Model içerisindeki 5 nöron hücresi ile yapılan denemelerde $R^2=0,95$, RMSE=0,07 ve VAF= 95,09 olarak tespit

edilmiştir. Öğrenme sürecinde çıktının tahmin edilebilmesi için girdilerin katsayı ağırlıkları hesaplanmıştır. Yeni korumacılık araçlarının model içerisindeki katsayısı 0,672724, GSYİH katsayısı -0,08987, reel döviz kurunun katsayısı -0,70297, ihracatın ithalatı karşılama oranının katsayısı ise 0,373448 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ithalat tahmininde kullanılan değişkenler arasında yeni korumacılık araçlarının açıklayıcılığının yüksek, oluşturulan yapay sinir ağı modelinin tahmin edilebilirliğinin tutarlı ve güvenilirliğinin yüksek olduğunu göstermiştir.

Dağıtım Listesi : 1. İstanbul Gelişim Üniversitesi Lisansüstü Eğitim Enstitüsüne
2. YÖK Ulusal Tez Merkezine

İmzası

Ümit Engin TEKİN

T. C.
İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ

Ekonomi ve Finans Anabilim Dalı

**YENİ KORUMACILIĞIN GELİŞİMİ VE İTHALAT İLE
ETKİLEŞİMİNİN YAPAY SİNİR AĞLARI YÖNTEMİ
İLE İNCELENMESİ: TÜRKİYE ÖRNEĞİ**

Doktora Tezi

Ümit Engin TEKİN

Danışman

Doç. Dr. Deniz ŞİŞMAN

İstanbul-2022

BEYAN

Bu tezin hazırlanmasında bilimsel ahlak kurallarına uyulduğu, başkalarının eserlerinden yararlanılması durumunda bilimsel normlara uygun olarak atıfta bulunulduğu, kullanılan verilerde herhangi tahrifat yapılmadığını, tezin herhangi bir kısmının bu üniversite veya başka bir üniversitedeki başka bir tez olarak sunulmadığını beyan ederim.

Ümit Engin TEKİN

.../.../2022



İSTANBUL GELİŞİM ÜNİVERSİTESİ
LİSANSÜSTÜ EĞİTİM ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜNE

Ümit Engin TEKİN'in Yeni korumacılığın gelişimi ve ithalat ile etkileşiminin yapay sinir ağları yöntemi ile incelenmesi: Türkiye örneği adlı tez çalışması, jürimiz tarafından Ekonomi ve Finans anabilim dalı, Ekonomi ve Finans bilim dalında DOKTORA tezi olarak kabul edilmiştir.

Başkan

İmza

Prof. Dr. Nadir EROĞLU

Üye

İmza

Doç. Dr. Deniz ŞİŞMAN

(Danışman)

Üye

İmza

Doç. Dr. Kemal ERKİŞİ

Üye

İmza

Doç. Dr. Begüm ERDİL ŞAHİN

Üye

İmza

Dr. Öğr. Üyesi Bülent İLHAN

ONAY

Yukarıdaki imzaların, adı geçen öğretim üyelerine ait olduğunu onaylıyorum.

... / ... / 2022

İmzası

Prof. Dr. İzzet GÜMÜŞ

Enstitü Müdürü

ÖZET

Bu çalışmada amaç; yeni korumacılığın serbest ticaret içerisindeki kullanım alanlarını incelemek ve yapay sinir ağı modeli kullanılarak ithalatın tahmin edebilecek en iyi mimarinin belirlenmesi ve yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin ölçülmesidir. Bu kapsamda yeni korumacılığın tarihsel süreç içerisindeki gelişimi incelenmiş, yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin diğer makro ekonomik değişkenler ile karşılaştırılması yapılmıştır.

Analiz kısmında Türkiye'nin 1998-2020 yıllarına ait üç aylık veriler ile Harcama Yöntemi ile Gayri Safi Yurt İçi Hasıla (GSYİH), TÜFE bazlı Reel Efektif Döviz Kuru, ihracatın ithalatı karşılama oranı ve yeni korumacılık değişkenleri belirleyici değişken olarak kullanılmıştır. Yapay sinir ağı modeli kullanılarak farklı mimariler oluşturulmuş ve değişkenlerin ağırlıkları tespit edilmiştir. Değişkenlerin ağırlıklarının tespiti sonrası ortaya çıkan tahmini veriler ile gerçekte oluşan veriler karşılaştırılarak en uygun yapay sinir ağı mimarisi oluşturulmuştur. Oluşturulan yapay sinir ağı mimarisinin 0.95 oranı ile açıklayıcılığının yüksek olduğu belirlenmiştir. Gerçekleşen veriler ile tahmini verileri R^2 , RMSE ve VAF değerleri hesaplanarak karşılaştırılmıştır. Model içerisindeki 5 nöron hücresi ile yapılan denemelerde $R^2=0,95$, RMSE=0,07 ve VAF= 95,09 olarak tespit edilmiştir. Öğrenme sürecinde çıktının tahmin edilebilmesi için girdilerin katsayı ağırlıkları hesaplanmıştır. Yeni korumacılık araçlarının model içerisindeki katsayısı 0,672724, GSYİH katsayısı -0,08987, reel döviz kurunun katsayısı -0,70297, ihracatın ithalatı karşılama oranının katsayısı ise 0,373448 olarak tespit edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ithalat tahmininde kullanılan değişkenler arasında yeni korumacılık araçlarının açıklayıcılığının yüksek, oluşturulan yapay sinir ağı modelinin tahmin edilebilirliğinin tutarlı ve güvenilirliğinin yüksek olduğunu göstermiştir.

Anahtar Sözcükler: Yeni Korumacılık, Yeni Korumacılığın Gelişimi, İthalat, Yapay Sinir Ağları

SUMMARY

The aim of this study; The aim of this study is to examine the usage areas of the new protectionism in free trade and to determine the best architecture to predict imports by using the artificial neural network model and to measure the interaction of the new protectionism on imports. In this context, the development of the new protectionism in the historical process was examined, and the interaction of the new protectionism on imports was compared with other macroeconomic variables.

In the analysis part, Turkey's quarterly data for the years 1998-2020, Gross Domestic Product by Expenditure Method, CPI-based Real Effective Exchange Rate, export-import coverage ratio and new protectionism variables were used as determining variables. Different architectures were created using the artificial neural network model and the weights of the variables were determined. The most appropriate artificial neural network architecture was created by comparing the estimated data that emerged after the determination of the weights of the variables and the actual data. The most appropriate artificial neural network architecture was created by comparing the estimated data that emerged after the determination of the weights of the variables and the actual data. It has been determined that the artificial neural network architecture created has a high explanatory power with a ratio of 0.95. The actual data and the estimated data were compared by calculating R2, RMSE and VAF values. In experiments with 5 neuron cells in the model, R2=0.95, RMSE=0.07 and VAF= 95.09. In order to predict the output in the learning process, the coefficient weights of the inputs were calculated. The coefficient of the new protectionism tools in the model was 0.672724, the GDP coefficient was-0.08987, the coefficient of the real exchange rate was-0.70297, and the coefficient of the export-import coverage ratio was 0.373448. The results showed that the explanatory power of new protectionism tools is high among the variables used in import estimation, the predictability of the created artificial neural network model is consistent and its reliability is high.

Keywords: New Protectionism, Development of New Protectionism, Import, Artificial Neural Networks

İÇİNDEKİLER

ÖZET.....	i
SUMMARY	ii
İÇİNDEKİLER	iii
KISALTMALAR	vii
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	ix
TABLolar LİSTESİ.....	x
ÖNSÖZ.....	xiii
GİRİŞ	1

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİM SÜRECİNDE KORUMACILIK EĞİLİMLERİ

1.1. Uluslararası Ticaretin Tarihsel Süreci.....	8
1.1.1. Merkantilist Dönem (1450-1750 yılları).....	10
1.1.2. Liberal Dönem (1875-1914 yılları).....	12
1.1.3. Korumacılık Dönemi (1913-1929-1950 yılları).....	15
1.1.4. Ulus ötesi Kurumsallaşma Dönemi (1950-1973 yılları).....	16
1.1.5. Yeni Korumacılık Dönemi (1973-1980 yılları)	19
1.1.6. Finansal Küreselleşme Dönemi (1980-2008 yılları).....	21
1.1.7. Ticaret ve kur savaşları dönemi (2008-Günümüz).....	22
1.2. Uluslararası Ticarete Katkı Yapan Teoriler	22
1.2.1. Mutlak Üstünlük Teorisi	23
1.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi	24
1.2.3. Faktör Donanımı Teorisi	25
1.2.4. Uluslararası Ticaret'e Katkı Yapan Diğer Teoriler.....	28
1.3. GATT ve Ulus Ötesi Kuruluşlar	32
1.3.1. Uluslararası Para Fonu	33
1.3.2. Dünya Bankası	34
1.3.3. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması.....	35
1.3.3.1. GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı.....	37
1.3.3.2. GATT Temel İlkeleri ve Kuralları.....	38

1.3.4. GATT Çok Taraflı Korumacılık Anlaşmaları.....	48
1.3.4.1. Korunma Önlemleri Anlaşması.....	49
1.3.4.2. Anti-Damping Anlaşması.....	50
1.3.4.3. Sübvansiyonlar ve Telif Edici Önlemler Anlaşması.....	52
1.3.4.4. Ticaretle Teknik Engeller Anlaşması.....	55
1.3.4.5. Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri Anlaşması.....	56
1.3.4.6. Tarım Anlaşması.....	56
1.3.4.7. Gümrük Kıymeti Anlaşması.....	57
1.3.4.8. Sevk Öncesi İnceleme Anlaşması.....	59
1.3.4.9. Menşe Kuralları Anlaşması.....	59
1.3.4.10. İthalat Lisansları Anlaşması.....	60
1.3.4.11. Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması.....	61
1.3.4.12. Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması.....	61
1.3.4.13. Hizmet Ticareti Genel Anlaşması.....	62
1.3.5. GATT Çerçevesinde Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri.....	63
1.3.5.1. Dillon Round (1960–1961).....	65
1.3.5.2. Kennedy Round (1964 – 1967) ve 1962- Ticaret Genişletme Yasası.....	65
1.3.5.3. Tokyo Turu (1973 – 1979) ve 1974 Ticaret Reformu Yasası....	66
1.3.5.4. Uruguay Turu (1986 – 1994).....	68
1.3.5.5. Doha Round (2001-).....	72
1.3.5.6. GATT Görüşmeleri Sonrası Korumacılık Eğilimlerindeki Değişim.....	75
1.4. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ).....	77
1.4.1. Dünya Ticaret Örgütü'nün Yapısı.....	78
1.4.2. Dünya Ticaret Örgütü'nün Mekanizmaları.....	81
1.4.2.1. Anlaşmazlıkların Çözüm Mekanizması.....	81
1.4.2.2. Ticaret Politikalarını İzleme Mekanizması.....	85

İKİNCİ BÖLÜM

KORUMACILIK ANLAYIŞININ DEĞİŞİMİNDE YENİ KORUMACILIĞIN YERİ VE ÖNEMİ

2.1. Korumacılık Tanımı.....	86
2.2. Korumacılık Politikaları.....	86

2.3. Korumacılık Politikalarını Destekleyen Görüşler	88
2.3.1. Bebek Sanayi Tezi.....	90
2.3.2. Ulusal Güvenlik.....	92
2.3.3. Stratejik Ticaret Politikası.....	92
2.3.4. İstihdamın Artırılması	92
2.3.5. Bilimsel Tarife Görüşü.....	93
2.3.6. Uluslararası Rekabette Korunma	93
2.3.7. Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi.....	94
2.4. Yeni Korumacılık	95
2.4.1. Yeni Korumacılık Öncesi Kullanılan Geleneksel Korumacılık Araçları 98	
2.4.1.1. Tarifeler	98
2.4.1.2. Gönüllü İhracat Sınırlamaları	103
2.4.2. Yeni Korumacılık Politikaları Kapsamında Kullanılan Araçlar	104
2.4.2.1. Teknik Nitelikli Yeni Korumacılık Araçları	107
2.4.2.2. Teknik Nitelikli Olmayan Yeni Korumacılık Araçları.....	112
2.5. Dünya’da ve Türkiye’de Yeni Korumacılık.....	131
2.5.1. Gelişmiş ülkeler.....	131
2.5.2. Gelişmekte olan ülkeler.....	140
2.5.3. Kriz ve Yeni Korumacılık	143
2.5.4. Türkiye Ekonomisi.....	150
2.5.4.1. Türkiye’de Makro Ekonomik Değişkenlerin Analizi.....	150
2.5.4.2. Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaret İlişkisi	152
2.5.4.3. Türkiye’de Dış Ticaret’in Yapısal Analizi	154
2.5.5. Türkiye Ekonomisinde Yeni Korumacılık Eğilimleri.....	174

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YENİ KORUMACILIK ARAÇLARININ İTHALAT ÜZERİNDEKİ ETKİLEŞİMİNİN YAPAY SİNİR AĞLARI MODELİ İLE İNCELENMESİ

3.1. Yapay Sinir Ağları ve Özellikleri.....	182
3.2. Yapay Sinir Ağlarının Yapısı	183
3.3. Yapay Sinir Ağlarının Sınıflandırılması	185
3.3.1. İleri Besleme Geri Yayılım Algoritması	185

3.3.2. Geri Beslemeli Yapay Sinir Ağları	186
3.4. Literatür Araştırması	186
3.4.1. Yapay Sinir Ağları ile Makro-Ekonomik Değişkenlerin Öngörülmesine Yönelik Çalışmalar.....	187
3.4.2. Yeni Korumacılığı Belirleyen Faktörlere Yönelik Çalışmalar	194
3.4.3. İthalatı Belirleyen Faktörlere Yönelik Çalışmalar	198
3.5. Yapay Sinir Ağları İle İthalatın Öngörülmesi	203
3.5.1. Verilerin Değerlendirilmesi ve İzlenecek Adımlar	203
3.5.2. İthalat Tahminine Yönelik Yapay Sinir Ağları Mimarisini Belirleme Denemeleri.....	206
3.5.2.1. Momentum Terimli Geri Yayılım Algoritması Denemeleri ile İthalatın Tahmini.....	206
3.5.2.2. Levenberg-Marquardt Öğrenme Algoritması Denemeleri ile İthalatın Tahmini.....	215
3.5.2.3. İthalatın Tahmininde Kullanılan Girdilerin Ağırlık Katsayılarının İncelenmesi	222
SONUÇ VE DEĞERLENDİRME	225
KAYNAKÇA	230

KISALTMALAR

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AÇO	: Anlaşmazlık Çözüm Organı
ARIMA	: Otoregresif Entegre Hareketli Ortalama
BEC	: Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflandırılması
ÇHC	: Çin Halk Cumhuriyeti
DPT	: Devlet Planlama Teşkilatı
DİR	: Dahilde İşleme Rejimi
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi
EVDS	: Elektronik Veri Dağıtım Sistemi
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GSMH	: Gayri Safi Milli Hasıla
GSYİH	: Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
IMF	: Uluslararası Para Fonu
ISIC	: Tüm Ekonomik Faaliyetlerin Uluslararası Sanayi Sınıflaması
İMKB	: İstanbul Menkul Kıymetler Borsası
KİT	: Kamu İktisadi Teşebbüsleri
LM	: Leverberg-Marquardt
MAPE	: Ortalama Mutlak Hata
MSE	: Ortalama Hata Kareleri
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OEEC	: Avrupa Ekonomik İş Birliği Teşkilatı
OGT	: Ortak Gümrük Tarifesi
OPEC	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı

- RMSE** : Hata Kareleri Ortalamasının Kare Kökü
- SDOE** : Serbest Dolaşımda Olmayan Eşya
- STA** : Serbest Ticaret Anlaşmaları
- STETA** : Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması
- TCMB** : Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
- TPRM** : Ticaret Politikası Gözden Geçirme Mekanizması
- TÜİK** : Türkiye İstatistik Kurumu
- TÜFE** : Tüketici Fiyat Endeksi



ŞEKİLLER LİSTESİ

Şekil 1. DTÖ organizasyon şeması	80
Şekil 2. TEV işleyiş mekanizması	118
Şekil 3. ABD'nin 1900-2010 yılları arasında gümrük tarifelerindeki değişimi	133
Şekil 4. Türkiye'nin 2000-2020 yıllarına ait ihracat ve ithalat verileri.....	154
Şekil 5. Fasıllara göre ithalat, 2013-2020 (milyon dolar).....	162
Şekil 6. 2020 yılı fasıllara göre ihracat verileri (milyon dolar)	165
Şekil 7. Türkiye- AB dış ticaret payı (1970-2020)	179
Şekil 8. 2009-2020 Türkiye'de döviz kuru ve yeni korumacılık müdahale sayısı trendi	180
Şekil 9. Yapay sinir ağı yapısı	184
Şekil 10. Çok katmanlı ileri beslemeli YSA diyagramı.....	185
Şekil 11. Geri beslemeli ağ yapısı.....	186
Şekil 12. Deneme B7 ile ilgili performans eğrisi.....	209
Şekil 13. Deneme B7 ile ilgili eğitim, test ve geçerlilik verilerine ait regresyon eğrileri	210
Şekil 14. Deneme D9 ile ilgili eğitim, test ve geçerlilik verilerine ait regresyon eğrileri	213
Şekil 15. Deneme D9 ile ilgili performans eğrisi	214
Şekil 16. CC5 Denemesine Ait Regresyon	219
Şekil 17. CC5 denemesine ait performans eğrileri	220
Şekil 18. CC5 denemesine ait mimari yapı.....	220

TABLolar LİSTESİ

Tablo 1: Dünya Ticaret ve GSMH Hacminde Karşılaştırmalı Büyüme, 1500–2019 (Yıllık Ortalama Büyüme Oranları)	9
Tablo 2. GATT istisnai durumların gerekçe ve uygulamaları.....	44
Tablo 3. Uruguay turu öncesi ve sonrası tarife oranları	71
Tablo 4. Serbest Ticaretten Elde Edilen Olası Kazançların Yüzdesel Dağılımı .	74
Tablo 5. GATT müzakerelerinin konuları ve etkileri.....	76
Tablo 6. Anlaşmazlıkların çözüm mekanizması süreci.....	82
Tablo 7. Dünya’da uygulanan korumacılık müdahale sayısı	97
Tablo 8. Tarife dışı yeni korumacılık araçlarının sınıflandırılması.....	106
Tablo 9. Spesifik anti-damping vergi örneği.....	113
Tablo 10. Advalorem antidamping vergi örneği	113
Tablo 11. Sübvansiyon oranları (yüzde)	116
Tablo 12. Sübvansiyona karşı önlem kapsamında telafi edici vergi oranları....	117
Tablo 13. Spesifik gözetim uygulaması	120
Tablo 14. İlave gümrük vergisi oranları listesi (yüzde)	124
Tablo 15. AB tarım destek araçlarının dünya fiyatlarına etkisi (yüzdesel).....	138
Tablo 16. 2020 yılı AB bütçesinde ortak tarım politikasına ayrılan payın dağılımı	139
Tablo 17. 2008-2012 yeni korumacılık araçlarının gruplara göre dağılımı	147
Tablo 18. 2008 küresel kriz sonrası G-20 ülkelerinin uyguladığı korumacılık önlemleri	150
Tablo 19. Türkiye’nin makro ekonomik göstergeleri (2010-2020).....	151
Tablo 20. 2000-2020 yılları arası dış ticaret verileri (dolar)	153
Tablo 21. Türkiye’nin uluslararası standart sanayi sınıflamasına göre ithalat (milyon Dolar).....	156

Tablo 22. Türkiye'nin uluslararası standart sanayi sınıflamasına göre ihracat (milyon Dolar).....	157
Tablo 23. Türkiye'de geniş ekonomik grupların sınıflamasına (BEC) göre ithalat (milyon Dolar).....	158
Tablo 24. Türkiye'de geniş ekonomik grupların sınıflamasına (BEC) göre ihracat (milyon Dolar).....	159
Tablo 25. Fasıllara göre ithalat, 2013-2020 (milyon dolar)	160
Tablo 26. Fasıllara göre ihracat, 2013-2020 (milyon dolar)	163
Tablo 27. Türkiye'de ülke gruplarına göre ithalat dağılımı (milyon dolar)	166
Tablo 28. Türkiye'de ülkelere göre ithalat (milyon dolar).....	167
Tablo 29. Türkiye'de ülke gruplarına göre ihracat dağılımı (milyon dolar)	168
Tablo 30: Türkiye'de ülkelere göre ihracat (milyon dolar).....	169
Tablo 31. Türkiye'de yapılan ithalatın döviz türleri (milyon dolar)	170
Tablo 32. Türkiye'de yapılan ihracatın döviz türleri (milyon dolar)	171
Tablo 33. Türkiye'de illere göre ithalat (milyon dolar)	172
Tablo 34. Türkiye'de illere göre ihracat (milyon dolar).....	173
Tablo 35. Eğitim algoritması traingdm, transfer fonksiyonu denemeleri	207
Tablo 36. Eğitim algoritması traingdm, lr, mc değişimi	208
Tablo 37. Eğitim algoritması traingdm, iki katmanlı denemeler.....	211
Tablo 38. Eğitim algoritması traingdm, 3 katmanlı denemeler.....	212
Tablo 39. Eğitim algoritması traingdm, dört katmanlı	215
Tablo 40. Eğitim algoritması levenberg-marquardt, transfer fonksiyonu denemeleri	216
Tablo 41. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), nöron ve katman sayısı değişimi denemeleri	217
Tablo 42. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), iki katmanlı.....	218
Tablo 43. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), üç katmanlı	221

Tablo 44. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), dört katmanlı.... 221

Tablo 45. CC5 denemesine ait girdi ağırlık katsayıları..... 224



ÖNSÖZ

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

Öncelikle, çalışmamın tüm aşamalarında bana her türlü desteği sağlayan danışmanım Doç Dr. Deniz ŞİŞMAN hocama, öneri ve yapıcı eleştirileriyle bana ışık tutan ve çalışmanın tamamlanması konusunda beni teşvik eden değerli hocam Dr. Sinan KESİCİ'ye, çalışmanın analiz kısmında göstermiş olduğu ilgi ve sağlamış olduğu katkıdan dolayı Dr. Burçin ATASEVEN ile meslektaşım Büşra KAYA'ya ve jüri üyesi hocalarıma teşekkür ederim.

Bu çalışmamda başlangıçtan sonuna kadar bana tüm desteklerini hiç esirgemeyen çalışma arkadaşlarıma, bende çok emeği olan rahmetli anneme, rahmetli babama, kıymetli aileme sonsuz teşekkürlerimi sunmak isterim.

Son ve en büyük teşekkürüm; sevgisiyle gücüme güç katan, hayatımın anlamı, tatlı kızım, en kıymetli ve en önemli "tez"im Asya TEKİN'e...

Ümit Engin TEKİN

17.05.2022

İstanbul

GİRİŞ

Dünya ticaretinin gelişim süreci birçok evreden geçerek günümüzdeki küresel halini almıştır. Bu gelişim sürecinde devletler dünya ticaretinden en fazla payı alabilmek için birbirinden farklı dış ticaret politikaları uygulamışlardır. Uluslararası ticaret politikaları arasında en belirgin artışı gösteren ilk politika, devletlerin zengin kaynakları elinde bulundurma güdüsüyle ortaya koydukları merkantilist düşüncedir. Devletlerin sanayileşme yarışı uluslararası ticaretin önemini artırdıkça merkantilist düşünce yerini serbest ticaret akımına bırakmıştır. Serbest ticaret akımı, ülkelerin birbirleri ile yapacakları ticarete uyguladıkları ticaret engelleyici araçların kullanılmaması üzerine işleyen bir makro ekonomik yapıdır. Diğer taraftan birçok devlet serbest ticaretin mikro ve makro faydalarından istediği sonucu alamadıklarını gerekçe göstererek korumacı eğilimlere başvurmuşlardır.

Dünya üzerinde uygulanan korumacılık eğilimlerine bakıldığında dünya ülkeleri, makro ekonomik göstergelerini gerekçe göstererek belirli dönemlerde korumacılık eğilimlerini arttırmışlardır. Gelişmiş ülkelerde gözlemlenen makro ekonomik sorunlar; enflasyon, işsizlik olarak görülürken diğer ülkelerde enflasyon ve işsizliğin yanı sıra ödemeler dengesi sorunu, bütçe açıklarının kronikleşmesi gibi sorunlar yaşanmıştır. Karşılıklı bu benzer sorunlara karşı uygulanan politikalar dünyada krizlere ve savaşlara neden olmuştur. Ülkeler, bu krizler ve savaşlar sonrası birbirleri ile karşılıklı belli başlı taahhütlerin altına girerek dünya ticaret hacmini azaltacak politikalardan uzaklaşmışlardır.

1929 yılında ortaya çıkan ekonomik kriz ile ikinci Dünya Savaşının yıkıcı etkileri ülkeleri yeniden sanayileşme sürecine yönlendirmiştir. Bu süreci hızlı bir şekilde sanayileşerek tamamlayan ülkelerin serbestleşme eğilimleri artmıştır. Dünya ticaretindeki azalmanın önüne geçmek ve ülkeler arasında ortak bir ticaret politikasının belirlenmesi amacıyla ikinci Dünya Savaşına katılmış ülkeler arasında ulus ötesi kuruluşların kurulması amaçlanmıştır. Uluslararası ticareti komşuyu fakirleştirme politikalarının etkisinden kurtarmak ve korumacılık araçlarının ülkeler tarafından kullanımında yeknesaklığın sağlanabilmesi için ortak bir karar mekanizması olarak Genel Ticaret ve Tarife Anlaşması (GATT) kurulmuştur. GATT, dünya ülkelerinin geçmiş deneyimlerini dikkate alarak serbest ticaret içinde korumacılığın hangi kriterler ile uygulanabileceğini belirlemiştir. Bu amaçla yapılan müzakereler sonucunda birçok

ulus ötesi ticaret anlaşması imzalanmıştır. Yapılan anlaşmalar öncesi ülkelerin kullandıkları geleneksel korumacılık araçları tarifeler ve miktar kısıtlamalarıydı.

Geleneksel korumacılık araçlarının kullanılma amacı, ülkelerin yerli üreticilerini dış piyasalardan korumak veya rakip mal üreten ülkenin haksız rekabet oluşturacak şekilde iç piyasaya giriş yapmasını engellemektir. Bu amaçlar doğrultusunda uygulanan tarifelerin dünya ticaret hacmini azaltıcı etki yarattığını gören ülkeler, GATT çatısı altında tarifelerin kullanılmasına sebep olan uygulamaları düzenlemeye gayret göstermişlerdir. Müzakereler sonucunda tarife kullanımına yol açacak uygulamalar belirli kurallar çerçevesinde ortadan kaldırılmış ve mevcut tarife oranları karşılıklı olarak en az seviyeye indirilmiştir.

Serbest ticaret anlayışı içerisinde korumacılık eğilimlerinin beraber kullanılmasıyla dünya ticaret hacmi 1945 ile 1970 yılları arasında hızla artış göstermiş ve her ülke kendi ölçeğinde bu hızlı büyümeden payını almıştır. 1970 yılından sonra ise ülkelerde görülen işsizlik ve enflasyon ülkeleri ortak karar verme sürecinden uzaklaştırarak korumacı eğilimlerin artmasına neden olmuştur. Ülkeler GATT kapsamında uyguladıkları korumacılık kurallarını yeni korumacılık araçlarını devreye sokarak kullanılamaz hale getirmişlerdir. Bu yeni durum GATT'nin işlevsizleşmesine neden olmuş ve tarife dışında kullanılan korumacılık araçlarını düzenleyecek yeni bir ulus ötesi kuruluş olarak Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuştur.

DTÖ, serbest ticaret içerisinde yeni oluşan korumacılık eğilimlerine cevap verebilmek için mevcut anlaşmaları yeni taahhütlerle düzenlemiştir. Diğer taraftan ticaretin olağan akışı içerisinde gerekli olan yeni anlaşmaları da bu kapsamda devreye sokmuştur. DTÖ kapsamında yeniden ele alınan korumacılık araçları iki grupta sınıflandırılmıştır. İlk grupta teknik nitelikli korumacılık politikası araçları olarak sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri, ticarete teknik engeller, sevk öncesi muayene ve diğer formaliteler yer almaktadır. Diğer grupta ise teknik nitelikli olmayan korumacılık araçları olarak koşullu ticareti koruyucu önlemler, kotalar, yasaklar, miktar kontrol önlemleri, ek vergiler ve ücretler dahil fiyat kontrol önlemleri, finans önlemleri, rekabeti etkileyen önlemler, ticaretle ilgili yatırım önlemleri, dağıtım kısıtlamaları, satış sonrası hizmetlerle ilgili kısıtlamalar, sübvansiyonlar ve diğer destek türleri, devlet tedarik kısıtlamaları, fikri mülkiyet ve menşe kuralları yer almaktadır. Çalışmada, her iki yeni korumacılık araçları incelenmekle beraber Türkiye açısından uygulama alanı bulan araçlar analiz edilmiştir.

Bu çalışmanın amacı, dünya ticaretinde korumacılık eğilimlerinin gelişim sürecini dikkate alarak DTÖ bünyesinde hayata geçirilen yeni korumacılık araçlarının dünya ekonomisine etkilerini incelemektir. Bu amaç doğrultusunda yeni korumacılık araçlarının kullanım amaçları ve uygulama şekillerinin serbest ticarete etkileri incelenmiştir. Yeni korumacılık, teorik ve kavramsal çerçevede ele alınmış ve bu çerçevede Türkiye’de ve Dünya’da yeni korumacılığın ekonomik açıdan gelişimi irdelenmiştir. Aynı zamanda Yapay Sinir Ağları modeli kullanılarak Türkiye’de yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşimi tahmin edilmeye çalışılmıştır. Bu kapsamda; DTÖ bünyesinde hayata geçirilen yeni korumacılık araçlarının sayısı, Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYİH), ihracatın ithalatı karşılama oranı ve reel döviz kuru bağımsız değişken, ithalat ise bağımlı değişken olarak kullanılmıştır.

Birinci bölümde; uluslararası ticaretin gelişim sürecinde korumacılık eğilimleri hakkında genel bir bilgi verilmiş ve uluslararası ticaretin tarihsel süreci belirlenmiş dönemler ışığında ele alınmıştır. Daha sonra korumacılık eğilimlerini düzenleme altına alan GATT ve diğer ulus üstü kuruluşların kurulum aşamaları ile müzakere süreçleri irdelenmiş ve müzakereler sonrası yapılan anlaşmaların dünya ticaretinde ortaya çıkardığı serbestleşme eğilimleri inceleme altına alınmıştır.

İkinci bölümde; korumacılık eğilimleri içerisinde yeni korumacılığın gelişim sürecinin belirlenmesi için korumacılığın kavramsal ve teorik açıdan incelemesi yapılmış ve yeni korumacılığın tarihsel süreç içerisindeki gelişimi incelenmiştir. Dünya ticaretinde uygulama alanı bulan yeni korumacılık araçlarının tanımı, kavramsal çerçevesi ve sınıflandırılması ele alınmış olup ülkelerin bu araçlarla ilgili deneyimleri irdelenmiştir. Türkiye’de korumacılık eğilimleri tarihsel süreç içerisinde ayrıntılı olarak ele alınmış ve Türkiye’nin makro ekonomik değişkenlerinin gelişimi ve dış ticaretin yapısal analizi yapılmıştır.

Üçüncü bölümde; mikro ve makro ekonomik değişkenlerin yapay sinir ağları modeli ile kullanıldığı çalışmalara yönelik uluslararası ve ulusal literatüre yer verilmiştir. Çalışmanın analiz kısmında Türkiye’nin 1998-2020 yılları arasında yeni korumacılık araçlarının sayısı, GSYİH, ihracatın ithalatı karşılama oranı ve reel döviz kuru oranının ithalat üzerindeki etkileşimi yapay sinir ağları modeli oluşturularak belirlenmeye çalışılmıştır. En iyi performansa sahip olan model belirlendikten sonra yeni korumacılığın ithalat üzerindeki ağırlığı ölçülmüştür. Tez çalışması, sonuç ve değerlendirme kısmı ile beraber tamamlanmıştır.

BİRİNCİ BÖLÜM

ULUSLARARASI TİCARETİN GELİŞİM SÜRECİNDE KORUMACILIK EĞİLİMLERİ

İnsanoğlu binlerce yıllık yaşam döngüsünde öncelikle avcı-toplayıcı topluluklardan yerleşik hayata geçen topluluklara evrilmiştir. Topluluklar, yerleşik hayata geçmeleriyle birlikte tükettiklerinden fazla ürün üretme imkanına kavuşmuşlar ve ellerindeki fazla ürünleri ticarete kullanmışlar ve bu süreç toplulukların karşılıklı olarak fayda sağladığı bir süreci getirmiştir (Aytekin & Uçan, 2018, s. 855). Bununla birlikte zamanla takas yolu ile gelişen ticarete kullanılan ürünlerin sayısı artmış ve ticaretin takas yolu ile yapılması güçleştirmiştir. Topluluklar arasında bu güçlüğü ortadan kaldırmak amacıyla mübadele aracı olarak “mal para” geliştirilmiştir. Diğer yandan elinde daha fazla ticaret malı bulundurmak isteyen topluluklar, ellerinde bulunmayan bu ürünleri temin etmek veya elinde bulundurduğu ticaret mallarını korumak için çeşitli yöntemler geliştirmişlerdir. Dünya tarihine baktığımızda birçok savaşın ticaret alanlarının veya ticaret yollarının hakimiyeti için yapıldığı görülmektedir (O Rourke & Williamson, 2002, s. 2).

Toplulukların ticaret yolu ile gelişmeleri sonucu, İlk Çağ ticaret merkezleri ortaya çıkmıştır. Bilinen en eski ticari bölgenin günümüzden 5000 yıl önce Mezopotamya’da kurulduğu görülmektedir. Basra Körfezi’nin ağırlıklı olarak merkez kabul edildiği bu bölgede kervanlar yolu ile ticaretin yapıldığı, arkeolojik kazılarla tespit edilmiştir. Kara ticareti, gemilerin kullanılmasıyla birlikte zaman içinde ağırlığını deniz ticaretine bırakmıştır. Deniz ticareti, Akdeniz Bölgesi dolaylarında şekillenmiş ve kent şehirlerinin oluşmasına vasıta olmuştur. Akdeniz’in ticaretteki ağırlığının artması, öncelikle farklı iklimlerde yetişen ürünlerin ticarete kullanılan mal çeşitliliğini artırmıştır. Venedik, Ceneviz gibi kent devletlerinin ticarete ilk serbest bölge özelliği kazanması ile topluluklar arası ticaret, yeni bir ivme kazanmıştır. Bu bölgelerde ticaretin tüm topluluklar tarafından korunmuş bölgeler olarak kabul edilmesi, yüksek stok alanlarına sahip olması ilk topluluk üstü ticaret anlaşmalarının önünü açmıştır. Kent devletlerinde oluşan ticaret ağı aynı zamanda finansın da merkez olduğu bölgeler olarak kabul edilmektedir. Christophe Colomb’un Güney Amerika kıtasına yönelik İspanyol seferleri için ihtiyaç duyduğu fonu, Ceneviz finans kesiminden elde ettiği düşünülmektedir (Arrighi, 2004, s. 534).

Coğrafi keşifler ile ortaya çıkan yeni üretim alanları ve doğal kaynaklar, eski dünya olarak bilinen Batı Avrupa bölgesine daha önce görülmemiş bir bolluk getirmiştir. Bu yüksek miktardaki kaynaklar; Batı Avrupa’da dönüşüm ve değişim geçirerek bankacılıktan donanmaya, ticaretten ulaşıma kadar her alanı etkilemiştir. Tüccarların Kuzey ve Orta Amerika’dan Batı Avrupa’ya aktardığı kaynaklar, özel teşebbüsün güçlenmesine ve zamanla tüccarların krallıklardan imtiyazlar alacak güce erişmesine olanak sağlamıştır. Bu imtiyazlar özel teşebbüslerin kıtalar arası ticaretlerini geliştirmiş ve belirli alanlarda yatırımların yapılmasına olanak sağlamıştır. Özel yatırımları ulaştırma, üretim, haberleşme ve donanma üzerine olmuştur (Estevadeordal, Frantz, & Taylor, 2003, s. 369). Sonuçta bu yatırımlar ticarete daha güçlü ve büyük gemilerin inşa edilmesine, üretimde verimi arttıracak araçların gelişmesine ve nihayetinde “Sanayi Devrimi” olarak adlandırdığımız bir sürecin başlamasına yardımcı olmuştur (Tomanbay, 2019, s. 38). Özel teşebbüsün varlığını artırması, uluslararası ticarete ticaret engellerinin azaltılması yönünde baskı oluştururken ulaştırmadaki gelişmeler, nakliye maliyetlerinde düşüşe neden olmuş; bu iki sonuç ithalat fiyatlarının düşmesine ve ihracat fiyatlarının yükselmesine sebep olmuştur. Bu değişim ülkeler arasında mal ticaretini hızlandırırken dünya ticaret hacmini de artırmıştır (O Rourke & Williamson, 2002, s. 17).

Uluslararası ticaretteki bu dönüşümün yanında sanayi devrimi sonrası yaşanan gelişmeler, ülkelerin üretim faktörlerine ulaşımını gün geçtikçe daha kolay hale getirmiştir. Özellikle de XVIII. yüzyılda telekomünikasyon ve ulaşımda yaşanan yenilikler, küreselleşme ve uluslararası ticaretin itici gücü olurken ülkeler arasındaki sınır kavramını ortadan kaldırmıştır. Böylece küreselleşme ile yeni boyut kazanan sosyal, kültürel, siyasi ve ekonomik faaliyetler; ulusal sınırları aşarak uluslararası boyutlara ulaşmıştır (Şişman, 2019, s. 20). Bu gelişmeler içerisinde kuşkusuz ki en önemlisi ekonomik bir faaliyet olan “uluslararası ticaret”tir. Ayrıca dünya nüfusunun sürekli bir artış içerisinde oluşu ve bunun sonucunda da ülkelerin vatandaşlarının ihtiyaçlarını ülke sınırları içerisinde karşılayamaz olması, uluslararası ticaretin birçok ülke için kaçınılmaz olduğunun en önemli göstergesidir. Dolayısıyla günümüze kadar süren ve halen devam eden bu ekonomik bağımlılık, kimi zaman siyasi kimi zaman ise ekonomik sebeplerden dolayı birer silah haline dönüşebilmektedir. Ülkeler bu silahları kimi zaman ticari açıklarını korumak, kimi zaman ise diplomatik sebeplerden

dolayı; uluslararası ticarete kotalar veya ithalat-ihracat vergileri şeklinde uygulayarak kullanmışlardır (Baier & Bergstrand, 2001, s. 2).

Ülkeler arasında yapılan mal ve hizmet alım-satımını “uluslararası ticaret” olarak ifade etmekteyiz. Ülkeler arası ticareti bu dar kapsamından çıkararak daha geniş bir açıdan bakmamız için mal ve hizmet ticareti için gerekli olan diğer unsurlardan bahsetmemiz gerekir.

Bir ülkeden başka bir ülkeye yapılan mal ve hizmet satışına ihracat, aynı şekilde ülke dışından mal ve hizmet alımına ithalat adı vermektedir (Elitaş & Şeker, 2017, s. 52). Uluslararası ticaretin gerçekleşebilmesi için bir diğer önemli argüman, mal ve hizmet alım satımı karşılığında yapılacak ödemelerin transferidir. Bu transferin gerçekleşmesi ise finansal kurumlar olarak adlandırdığımız bankalar tarafından gerçekleşmektedir. Dar anlamda uluslararası ticaretin mal, hizmet ve sermaye hareketlerini kapsadığını söyleyebiliriz. Ülkelerin bu mal ve hizmet hareketliliği karşılığında edindikleri döviz miktarı, onları uluslararası ticaret yaparken bazı politikalar belirlemeye itmektedir. En basit tabiriyle ülkeler; döviz çıkışının olduğu dönemlerde kısıtlayıcı, döviz girişinin fazla olduğu dönemlerde genişleyici politikalar ile ekonomideki döviz, mal ve hizmet hareketliliğini etkileyebilmektedirler. Bu politikalar bazen cari bir dönemi kapsarken bazen de orta vadeli istihdam, enflasyon, gelir ve büyüme gibi makro hedeflere ulaşmak için kullanılmaktadır. Ülkeye girip çıkan mal ve hizmetlerin etkisi bazen de uzun dönemli sanayileşme ve kalkınma politikalarını etkileyebilmektedir. Sanayileşme ve kalkınma hedefiyle politikalar belirleyen ülkeler, serbest ticaret ile korumacılık politikaları arasında bir harmoni sağlayarak bu hedeflerine ulaşabilmektedir (Kemer, 2005, s. 3).

Uluslararası ticaret, geçmişten günümüze değişik döngülerden geçerek bugünkü küresel halini almıştır. Uluslararası ticaret politikaları ülkeden ülkeye farklılık gösterse de her ülke, ekonomisindeki gelişimi olumlu yönde artırmak için değişik uygulamaları devreye sokmuştur. Çoğunlukla küreselleşmenin evrelerine uygun olarak herkesin serbest ticaret yapabileceği ortamın hazırlanması ve bu uygunluk içerisinde ticaretin yapılması amaçlanmıştır. Ticaretin serbestçe yapıldığı bu dönemlerde uygulanan politikalara “liberal politikalar” adı verilmiştir. Ancak dünya ticareti bazen öyle bir hal almıştır ki ülkeler birbirleri ile ticaret yapmak yerine ulusal ticaretlerini güvence altına alma yoluna gitmişlerdir. Bu gibi süreçler dünya ekonomisinde “korumacı politikalar” olarak adlandırılmaktadır.

Serbest dış ticaret anlayışını savunan görüşe göre; ticari işlemlerdeki serbestlik, toplumlara ve bireye korumacılığa göre daha faydalı olacaktır. Üreticilerin yenilikleri takip edebilme yetisiyle uluslararası rekabete daha rahat dâhil olabileceği ve rekabetin sağlamış olduğu bu daha iyisini ortaya çıkarma dürtüsü; ülkelerin milli gelir, işsizlik, gelir dağılımı ve dış ticaret gibi makroekonomik göstergelerini belirlemelerine yardımcı olacaktır. “Kapitalizm” olarak ifade edilen bu kavram, üretim fazlası veren çiftçilerin elde ettikleri fazlalığı pazara aktardığı bir operasyondan daha ziyade üretim faktörlerine sahip olan üreticilerin sosyal ve yasal kurumlarla sağladığı bir örgütlenme süreci olarak ifade edilebilir. Bu örgütlenme sürecinin Batı Avrupa ülkelerinde üretim fazlası vererek gerçekleştirildiği ve üretimin tüketim gereksinimlerinin üstüne çıktığı bir oluşumu sağlamıştır (Roberts, 2002, s. 552). Teknolojik yenilik, krizler veya savaşlar sonrası dünya ticaretinden alınacak payın arttığı dönemlerde her ülke ticaretin önündeki engelleri en az seviyeye indirerek büyüme oranlarını arttırma yoluna gitmiştir. Büyüme oranlarını artıran en önemli etkenin uluslararası ticaret olduğu düşünüldüğünde ülkelerin bu yolla hareket etmeleri normaldir. Nitekim Adam Smith, ülkelerin kendi doğal kaynaklarında mevcut olmayan fakat temin etmesi durumunda nihai ürünü üretebilecek üretim faktörlerini devreye sokarak artı bir üretim sağlayabileceği ortam varken ithalat yapmamasının kaynak kullanımında etkinliği olumsuz etkileyeceğine ve sonuç olarak üretimde faktör verimliliğinin düşeceğine vurgu yapmıştır. Fazladan bir üretim imkânı sağlayacak her uluslararası ticaret, dünya ekonomisini olumlu etkileyecektir. Adil ve öngörülebilir bir rekabet ortamının oluşturulmasının uzun vadede bütün ülkelerin faydasına olacağı görüşü, serbest ticaret politikalarının ana düşüncesini oluşturmaktadır.

Diğer taraftan yeterli üretim faktörlerine sahip olamayan ülkeler, sanayilerini geliştirmek için korumacı politikaları devreye sokabilirler. Bu sayede uluslararası rekabetin olumsuz etkilerinden korunurken diğer yandan ulusal üreticilerini ileriki dönemlerde rekabet edebilecek standartlara getirmeyi amaçlarlar. Ülkeler bazı durumlarda yerli üreticilerini korumanın yanı sıra tüketicilerini de ekonomik gereksinimler dışında koruma yoluna gidebilirler. Örneğin vatandaşların ve çevrenin korunması, zararlı ilaç ve atıkların bitki ve havyan sağlığına vereceği zararın önüne geçilmesi, ülkenin emniyet ve güvenliği; devletlerin korumacı politikaları tercih edecekleri diğer unsurlar olabilmektedir. Görüldüğü gibi makro ekonomik koşulların tüketici ve üretici yönlü bir politikanın hayata geçirilmesine katkısı olabilir.

Tüketicinin ihtiyaç ve zevklerinde görülecek değişim, ticaret yapılan ülkelerin yerli üreticiye zarar verecek ihracat politikaları ülke ekonomisini hem arz hem de talep yönlü korumacı politikalara yönlendirebilmektedir (Parıltı, 2013, s. 93). Günümüzde ülkeler, farklı gerekçelere dayandırarak serbest ticareti de korumacılığı da savunabilmektedirler. Hatta aynı dönem içinde farklı mal gruplarında hem serbest ticaretçi hem de korumacı olabilmektedirler. Bir ülke serbest ticareti savunuyorsa öncelikli amacı, mal gruplarında karşılaştırmalı üstünlüklere göre mal ve hizmet üretiminde uzmanlaşmanın daha verimli ve kârlı olmasını sağlamaktır. Buna karşılık; ülkeler uluslararası ticarete korumacı politikaları öncelik olarak alıyorsa bunun amacı, bazı mal gruplarında endüstrileri korumak ve ülke ekonomisinin korumacı politikalar ile daha çok zenginleşmesini sağlamaktır (Elitaş & Şeker, 2017, s. 52).

1.1. Uluslararası Ticaretin Tarihsel Süreci

Ülkeler arasındaki ilişkileri belirleyen birçok etken bulunurken bunlar arasında en önemli yeri tutan kuşkusuz ticaret ilişkileridir. Ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerinin tarihsel sürecine baktığımızda 5000 yıllık bir geçmişi olduğu söylenebilir ancak iktisadi tarih baz alındığında ülkeler arasındaki ticari ilişkileri, bir kural ve politika olarak 15. yüzyıl ile beraber incelendiğini görmekteyiz. Bu dönemle beraber ülkeler korumacılık ile serbest ticaret arasında seçim yaptıkları bir sürece doğru evrilmişlerdir.

Merkantilist dönemin kumbara politikası, üretim hacminin artış göstermesi ile beraber yerini serbest ticaret politikalarına bırakmış, bu politika seçimi ülkelerin karşılıklı refah seviyelerini artırmış ve politikanın yükselişi XX. yüzyılın ilk yıllarına kadar devam etmiştir. Ülkelerin refah seviyelerinin arttığı yıllarda hem Klasik Okul'un savunduğu serbest ticaret anlayışı, hem de teknolojilerindeki gelişmelerin ticaretin her alanına yayılması belirleyici olmuş, ABD ve birçok Batı Avrupa ülkesinde dış ticaret hacmi XIX. yüzyıl boyunca önemli ölçüde artmıştır (Şahin M. , 2019, s. 92-95). Bu artış ile birinci küreselleşme dalgası yaşayan dünya ticareti, Birinci Dünya Savaşı ile birlikte dünya ticaret hacminde yüzde 40 azalma yaşamıştır (Öz, 2009, s. 21).

Dünya ekonomisini savaşlar dışında bir bütün olarak ilk defa etkileyen olay, 1929 yılında daha sonra “Büyük Buhran” olarak anılacak olan finansal krizdir. Bu kriz küresel ticareti büyük ölçüde sekteye uğratmış, bunalım yıllarında gündeme gelen geniş çaplı korumacılık tedbirleri hızla uygulama alanını genişletmiştir. İkinci Dünya

Savaşı sonrası dönemde ise serbestleşmeye yönelik adımlarda yeniden bir artış gözlemlenmiştir. Dönemleri izlenen politika farklılıklarına göre ele alırsak uluslararası ticaretin tarihsel süreç içerisinde altın çağı olarak belirteceğimiz dönem, kişi başına düşen gelirin yılda yaklaşık yüzde 3 arttığı 1950-1973 arasındaki dönemdir. Bu dönemi 1970 ile 2000 yılları arasında uygulanan Neo-liberal politikaların izlediği dönem izlemektedir. Üçüncü en iyi dönem ise, kişi başına gelir artışı açısından sadece marjinal olarak daha yavaş olan eski “liberal düzen” (1870–1913) yıllarıdır. 1913-1950'de kişi başına düşen gelir artışı, iki dünya savaşı ve sermaye piyasalarının çöküşü nedeniyle büyüme potansiyelinin çok altında kalmıştır. En yavaş büyüme ise kapitalist gelişimin ilk aşamasında (1820–70) meydana gelmiştir (Maddison, 2005, s. 6).

Tablo 1: Dünya Ticaret ve GSMH Hacminde Karşılaştırmalı Büyüme, 1500–2019 (Yıllık Ortalama Büyüme Oranları)

	Dünya Ticareti	Dünya Milli Gelir	Ticaret / Milli Gelir
1500–1820	0.96	0.32	3.0
1820–1970	4.18	0.93	4.5
1870–1913	3.40	2.11	1.6
1913–1950	0.90	1.82	0.5
1950–1973	7.88	4.90	1.6
1973–2001	5.22	3.05	1.7
1820–2001	3.93	2.22	1.8
2002–2011	3.60	4.10	0.8
2003–2019	4.40	3.40	1.2

Kaynak: 1500-2001 yıllarına ait veriler için; (Maddison, 2005, s. 22); 2002-2019 yıllarına ait veriler için; IMF, World Economic Outlook October 2021- Managing Divergent Recoveries, Washington, DC: IMF, 2021, s.128-141.

Merkantilist düşüncenin hâkim olduğu 1500 ile 1820 yılları arasında dünyadaki ticaret ve milli gelir oranları, uluslararası ticaretin dönemleri dikkate alındığında en düşük oranlara sahip olunan dönem olarak göze çarpmaktadır. Aynı zamanda ticaretin milli gelire oranının en düşük ikinci dönemi de bu yıllara aittir. Bu durumun benzerini

1820 ile 1870 arasında gözlemlenmekle beraber ticaretin serbestleşmesi ticaret hacminde hızlı bir artışın oluşmasına yardımcı olmuş ve yirminci yüzyılın ortalarına kadar görülmeyecek olan bir ticaret hacminin ortaya çıkmasına aracı olmuştur. Bu süreç 1913 yılına kadar devam etse de sürecin milli gelire katkısının düşük olduğu görülmektedir. İki dünya savaşı ve bir dünya krizinin yaşandığı 1913-1950 yılları arasında hem ticaret oranları hem de milli gelir oranlarında diğer dönemlere göre en düşük seviyeler gözlemlenmiştir. Ulus ötesi kuruluşların kurulduğu 1950 sonrası 1970’li yıllardaki petrol krizine kadar ticaretteki artış yüzde 7.88; milli gelirdeki artış ise 4.90 oranlarında gerçekleşmiştir. 1973–2001 yılları arasında izlenen neo-liberal politikaların ticaret hacmine etkisi 5.22 ile yüksek bir ivme göstermiş ve bir önceki döneme benzer şekilde milli gelire etkisi yüksek olmuştur. 2001 ve günümüze kadarki süreçte ticaretin milli gelir üzerindeki oranı 1.2 olarak dengeli bir seyir izlemiştir. Merkantilizmden liberal politikalara, korumacılıktan neo liberal uygulamalara kadar izlenen süreçte uluslararası ticaretin milli gelir üzerindeki ağırlığının (savaş ve kriz dönemleri dışında) yıllar geçtikçe arttığını görmekteyiz (Amsden, 2000, s. 83).

1.1.1. Merkantilist Dönem (1450-1750 yılları)

Merkantilist yaklaşım, devlet gücü ve yönlendirmesi ile sanayileşme, kendi kendine yeterlilik gibi konuları devlet politikasının öncelikleri olarak ele almıştır (Şişman, 2019, s. 49). Bu dönemin karar vericileri, yoğun devlet müdahalesi ile altın ve maden stoğunun ülke içerisinde kalmasını amaçlayarak ülke refahının artırılabilceğini ileri sürmüşlerdir. Bu ileri sürülen tüccar mantıklı politikalar bütününe merkantilizm denilmektedir. Ticareti sıfır toplamlı bir oyun ve bir devletin mutlak kazancı, başka bir devletin mutlak kaybı olarak gören merkantilist düşüncenin temel varsayımı; bir ülkenin zenginleşmesinin ancak diğer ülke/ülkelerin fakirleşmesi durumunda mümkün olacağına dayanmaktaydı (Ünay & Şerif, 2018, s. 9). Deniz aşırı ticaretin arttığı bu dönemde her ülke, donanma gücünü artırarak ticaret, finans, madencilik ve sömürgecilik alanlarında rekabet edebilir hale gelmiştir. Sanayi Devrimi öncesi; uluslararası rekabet gücü önce Hollanda, daha sonra İspanya ve sırasıyla Fransa ile İngiltere’ye geçmiştir (Şahin M. , 2019, s. 95). Literatürde ilk iktisadi akım olarak bilinen Merkantilizm; ihracatın artırılmasını, ithalatın ise mümkün mertebe azaltılmasını önermektedir. Bu düşüncenin temeli, “ülkelerin zenginleşmesi için dış ticaret fazlasının devletlerin çıkarları lehine olduğu” düşüncesidir. Aslında bir anlamda sömürgecilik anlayışının içinde meydana gelmiş olan bu akım, değerli

madenlerin ÷lkeye getirilmesi ve karşılığında işlenen ürünlerin diğerk ÷lkelere ihracını temel almaktadır. Bu açıdan bakıldığında 15. ve 16. yüzyıllar boyunca ÷lkeler, serbest ticaret politikası araçlarına göre korumacılık politikası araçlarını daha fazla kullandıkları bir süreç yaşanmıştır (Baytar, 2011, s. 631).

Merkantilist düşünceye göre, bir ÷lkenin refah seviyesi veya uluslararası rekabet gücü, o ÷lkenin ticaret hacmine göre değil stoklayabildiği değerli madenlerinin miktarına bağlıdır. Bu düşünceye en uygun teori, 1571 ile 1641 yıllarında yaşamış olan iktisat yazarlarından Thomas Mun tarafından ileri sür÷lmüştür. Mun'a göre, İngiltere'nin mutlaka diğerk ÷lkelerden satın aldığı mal ve hizmetlerden daha fazlasını onlara satması gerekir. Mun, aynı zamanda İngiliz hükümetine yabancı malların ithalatını azaltacak korumacı tedbirleri devreye sokmasını, bu yolla yurt içinde yabancı malların fiyatlarının yükseltmesini tavsiye etmiştir. Bu yolla yabancı malların fiyatı yükselecek, yerli üretici bu yükselen fiyatların koruması altında üretim hacmini arttıracak ve sonuçta korunan üretici uluslararası bir figür haline dönüşebilecektir (Philip, Jatusripitak, & Maesincee, 2000, s. 8). 1722 yılında İngiltere'de yürürlüğe giren bir kanun ile İngiliz imalat sanayisi dış rekabetten korunmayı, sübvans ederek teşvik etmeyi ve İngiliz mallarının başka ÷lkelere teşvikini içermekteydi. Bu amaçla imalatta kullanılan girdilerde korumacı eğilimler azaltılırken ithal tüketim mallarında korumacı eğilimler artırılmıştır. Sınai üretime dayanan ihracat, bir dizi ihracat sübvansiyonu ile desteklenmiştir. Diğerk taraftan yerli üreticinin kaliteli ihracat malı üretebilmesi amacıyla üretimde ve ihracatta kalite kontrollerini arttırmışlardır (Chang, 2009, s. 63).

Bu süreçte uluslararası ticaretin “hem ekonomik hem de politik yansımaları olan bir uluslararası çatışma alanı” şeklinde algılanması prensibini yaygınlaştıran merkantilizm, sömürgecilik yarışının hız kazandığı küresel sistem içerisinde bir devletin siyasi-askeri gücünü artırabilmesinin yegâne kaynağının ekonomisini güçlendirmek olduğunu savunur. Bunun için de sürekli ticaret fazlası vererek sermaye ve değerli metal birikimini artırması gerektiğini dikte eder. 1470 ile 1820 yılları arasında merkantilist düşüncenin hâkim olduğu ve Batı Avrupa ÷lkelerinin yavaş yavaş liberal ekonominin kurallarını denedikleri bu dönem arasında Batı Avrupa'nın ticaret filosu yaklaşık on yedi kat, kişi başına düşen gelir altı kattan fazla artmıştır. Yeni keşiflere ulaşım için gerekli taşıma kapasitesinin etkin kullanımı; gemi, yelken tasarımındaki teknik ilerlemeler; araç ve navigasyon tekniklerindeki gelişmeler,

haritacılıkta coğrafya, rüzgarlar ve akıntılar hakkında bilgiler bu artışın nedenleri arasında görülmektedir. Yolculukların gemiler ve mürettebat için daha az tehlikeli hale gelmiş olması seyahat sürelerini daha öngörülebilir ve düzenli hale getirmiş, gemilerin kapasitelerinin büyümesi ile ton başına mürettebat ihtiyacı azalmıştır (Maddison, 2005, s. 22). Avrupa'nın dünya okyanuslarındaki hakimiyeti, deniz silahlanmasındaki ilerlemeler ve uzun bir süre boyunca önemli sermaye harcamaları gerektiren girişimlerde büyük ölçekte iş örgütlenme kapasitesi ile güçlendirilmiştir (Viner, 1948, s. 16).

1.1.2. Liberal Dönem (1875-1914 yılları)

Klasik iktisadi ekole göre uluslararası ticaretin serbestleşmesi merkantilist düşüncede olduğu gibi bir ülkenin tek taraflı menfaat gösteren ticaretine göre değil ülkeler arasındaki mukayeseye göre belirleneceği vurgulanmıştır. Bu ekol, ülkeler ihracat ve ithalat kararları verirken ticaret yaptığı ülkeyle mutlak veya karşılaştırmalı üstünlüklerine bakarak hareket ederlerse iki ülkenin de bu ticaretten fayda elde edebileceğini ortaya koymuştur (Ünay & Şerif, 2018, s. 9). 1778 yılında dünya iktisat tarihini yeni bir düzene sokacak olan “Wealth of Nations” adlı kitabında Adam Smith, ülkeler arasında ticaretin önündeki engellerin kaldırılarak dünya ticaret hacminin eskisine göre daha hızlı artacağını ileri sürmüştür. Ülkeler arasında serbestleşmenin öncelikle ülke içindeki emekte uzmanlaşma ve üretimde iş bölümü ile sağlanabileceğini ifade etmiştir (Özkaya, Bozduvan, & Yılmaz, 2019, s. 421). Aynı dönemde serbest piyasa ekonomisinin işleyebilmesi için belirli kriterler belirlenmiştir. Bunlar; emeğin ve üretim fonksiyonlarının homojen olması, tam istihdam ve tam rekabet piyasa koşullarıdır. Bu şartlar altında uluslararası ticarete serbest ticaret politikası görüşünü uygulayan ülkelerin dış ticarete kazançlı çıkacakları belirtilmiştir. Bu dönem uluslararası ticaret yolu ile üretimin ve kalkınmanın altın çağı olarak kabul edilir (Mangır & Acet, 2014, s. 95).

Bu dönemde serbest ticaretin önemsenmesinin ve istenilen etkinin sağlanabilmesinin diğer bir nedeni ülkelerin arz fazlalarının dünya ticaretini besleyecek miktarlarda artmasıydı. Ülkesinde arz fazlası bulunan bu ülkeler merkantilist düşünce ile ticaret yapmaya devam etmeleri durumunda arz fazlası olan diğer ülkenin korumacı uygulamalarına maruz kalabileceklerdi. İngiltere'nin 17. yüzyılda uygulamış olduğu merkantilist sömürgeci anlayışı diğer ülkelere göre İngiltere'ye birçok üstünlük sağlamıştır. 18. yüzyıla geldiğimizde ise İngiltere, mevcut

sanayi ve emek stoğunu yeni bir uluslararası ticaret yöntemi ile tüm dünya ülkelerine benimsetmenin yollarını aramıştır. 19. yüzyıl ortalarına kadar o dönemin en sanayileşmiş ülkesi olan İngiltere'nin serbest ticaret anlayışını benimsemesi ve bunu dünyanın geri kalanına kabul ettirme gayreti sonuç vermiştir. İngiltere'nin serbestleşme ile göstermiş olduğu performans, diğer ülkeleri de aynı politikaları devreye sokmaya itmiş ve sonuç olarak 1850–1870 döneminde dünyada hızlı bir serbestleşme yarışı başlamıştır (Chang, 2009, s. 32).

Serbestleşme döngüsü, ülkelerin yeni ürünlerle ve ülkelerindeki fiyatlardan daha uygun ürünlerin ekonomilere girişini sağlamıştır. Daha uygun olan bu ürünlerin yerli üreticilere zarar vermesi, hızlı başlayan serbestleşme eğilimlerinin hızını kaybetmesine ve ulusların korumacı eğilimler göstermesine neden olmuştur. Diğer taraftan İngiltere ve Fransa'nın arkasında kalan Almanya ve ABD'nin başını çeken ülkeler serbest ticaret anlayışının mevcut sanayileri geliştirmediğini ileri sürerek sektörel korumacılık eğilimleri göstermişlerdir (Öz, 2009, s. 23). Hamilton tarafından yukarıda vurgulanan ana husus, serbest ticaretin iki eşit ülke arasında yapılabileceği ancak bir ülke diğer ülkeye göre ticari kalkınmasını gerçekleştirememişse bu durumda iki tarafın yararına bir ticaretin oluşamayacağıdır. Hamilton, devletin belirlemiş olduğu sektörlerde müdahalede bulunmadan ulusal bir sanayileşme ve güçlü bir ekonomik yapıya kavuşmanın mümkün olmayacağını ileri sürmüştür. Liberal ekonominin hızla devam ettiği bu dönemde ilk karşı görüş, yine liberalizmin kalesi kabul edilen İngiltere'den gelmiştir. İngiltere hükümeti, 18. yüzyılın sonlarından 19. yüzyılın ortalarına kadar yürürlükte kalmış olan “British Corn Laws Yasası” ile İngiltere'ye yapılacak tahıl ürünlerinin ithalatına ek gümrük vergileri getirilmesini zorunlu kılmıştır. 1839 yılında Britanya'da serbest ticaretin geliştirilmesini savunan Richard Cobden ile Economist dergisini kuran James Wilson'ın çabaları sonucu “British Corn Laws Yasası” yürürlükten kaldırılmıştır. Onlara göre bu yasa ile İngiltere'de yurt dışından ithal edilecek tahıl ürünlerine uygulanacak vergiler yüzünden tahıl ithalatı azalacak ve İngiliz toprak sahipleri ürettikleri tahıl ürünlerini daha pahalı satabileceklerdir. Bunun sonucunda İngiltere'de toprak sahipleri zenginleşirken, orta sınıf ve işçi sınıfı fakirleşecektir (Koçakoğlu & Özaydın, 2020, s. 632). ABD ise iç savaşın öncesinde kısa bir süre denediği serbest ticaret deneyimini savaşın başladığı 1861'de sonlandırmış ve gerek federal hükümet gelirlerinin yarısını oluşturan gümrük vergilerini savaş dönemi borçlarını ödemekte kullanmak, gerekse

kendi sanayisini geliştirmek için 19. yüzyılın geri kalanında korumacı politikalar uygulamıştır. 1870'lerden sonra ekonomik milliyetçilik ve ticarete korumacılık eğilimlerinin arttığı bu dönemde ABD yoğun devlet müdahalesi ile Birinci Dünya Savaşı sonrası dünya sanayi üretimindeki payını artırmakla kalmamış, hâkim güç haline gelmiştir. Bu doğrultuda ekonomik liberalizm kavramı etrafında oluşturulan küresel hegemonya sarsılmış ve dünya ekonomisi durgunluk dönemine girmiştir (Ünay & şerif, 2018, s. 11).

Serbest ticaret düşünce yapısına bir eleştiri de Alman Tarihçi Okul tarafından getirilmiştir. Bu okula göre klasik okulun tümdengelimci yöntemine karşı tarihsel bakış açısı ile tümevarım yöntemi savunulmuştur. Alman Tarihçi Okul; genellikle somut tarihsel verilerden hareketle iktisadi davranışların tarihsel, sosyal ve kurumsal bağlama dayandıran bir okuldur (Senn, 2005, s. 187). Alman Tarihçi Okul düşüncesi İngiltere'nin sanayi devrimi içinde filizlendiği döneme denk gelmektedir. Bu açıdan bakıldığında Alman Tarihçi Okul, Klasik Okul'un öğretilerini İngiltere gibi sanayileşme içinde gelişme göstermiş bir ülke için tercih edilebilirliğini kabul etmişlerdir. Lakin sanayileşme sürecine hiç başlamamış veya sanayileşme için gerekli kriterleri oluşturamamış ülkelerin Klasik Okul öğretileriyle başarıya ulaşamayacağını savunmuşlardır (Basılđan, 2010, s. 24). Onlara göre bir ülke tarihsel ve kültürel damarları ile bütünleşik olarak üretim ve tüketim yapısını şekillendirmelidir. Bu nedenle dışarıdan alınacak hazır reçeteler yerine ulus içindeki yapı dikkate alınarak bir reçetenin hazırlanması gerekir. Diğer bir eleştiri ise Klasik Okul'un bireyi temele alan görüşüdür. Alman Tarihçi Okula göre ise birey sosyal bir varlık olarak toplumun içinde var olabilmektedir. Bireysel beklentilerin toplumsal refah sağlayacağı görüşünün toplumun sosyal yapısına zarar vereceğini savunmuşlardır. Bireyin çıkarıcılığı, toplumdaki normları değiştirerek kültürel yozlaşmayı artırmakta ve bu nedenle bireysel bakış açısı yerine toplumsal bakış açısının tercih edilmesi gerekmektedir. Toplumsal normların kültürel zenginliği artıracaağı, bu oluşan birlik duygusunun kurumları ve bu yolla ekonomik değerleri olumlu etkileyeceği ileri sürülmüştür (Kabaş, 2020, s. 82).

Alman Tarihçi Okulun öncüleri F. List, Knies, B. Hildebrant, G. Schmöller olmasına rağmen uluslararası ticaret bağlamında ün yapmış ve serbest ticarete karşı ulusal üretim teorisini ortaya atan kişi Frederick List olmuştur. List, eyalet sistemi ile yönetilen Almanya'da üretimin artırılabilmesi için bir gümrük birliğinin kaçınılmaz

olduğunu ileri sürmüştür. Buna karşın uluslararası ticari ilişkilerde ulus yapısına kavuşmamış Almanya'nın serbest ticaret yerine korumacı politikalar uygulanması gerektiğini savunmuştur. Ona göre; bir ülke, üretim ve denizcilik gücü ile büyüklüğünün zirvesine vardığında diğer ülkelerin aynı politikalar ile gelişmesini engellemek amacıyla kendisi için önceden yararlı olan politikaları kullanamaz hale getirir. List, uluslararası haksız ticaret olgusunu “ticarete merdiveni itme” olarak ifade etmektedir. Bu nedenle sanayileşme sürecinde geride kalan ülkelerin uygulayacakları politikaların merdiveni iten ülke politikalarından farklı olması gerektiğini ifade eder (Chang, 2009, s. 24). List'in korumacılık ile ilgili düşünceleri, günümüzde geç sanayileşme sürecinde olan birçok ülkeyi etkilemeye devam etmektedir. Bilhassa son yüzyılın gelişmekte olan ülkeleri ithal ikameci sanayileşme politikalarını tercih ederken çıkış noktaları List'in “Bebek Endüstri Tezi” olmuştur (Kibritçioğlu, 1996, s. 50).

1.1.3. Korumacılık Dönemi (1913-1929-1950 yılları)

XIX. yüzyılda ticaretin gelişimine katkı yapan icat ve yenilikler, Birinci Dünya Savaşı (1914-1918) ve Büyük Buhran (1929) ekonomilerin üzerinde olumsuz etki yaratarak gerekli dinamizmin oluşmasını engellemiştir. Krizler ve savaşlar, ülkelerin korumacılık tedbirlerini bir kurtuluş yolu olarak görmelerine ve küresel ticaretin keskin bir şekilde daralmasına yol açmıştır. Bu dönem öncesi kullanılan “altın standardı kuralı” bir ülkenin altın miktarı kadar genişlemeci para politikasına izin vermesine yardımcı olurken dış ticaret fazlası veremeyen ülkelerin gelirlerini artırıcı ulusal politikalar geliştirmelerine de engel olmaktadır. Bu politikalardan yaralanamayan ülkeler, ödemeler dengesindeki olumsuzlukları gidermek amacıyla korumacı politikaları devreye sokmaya başladılar.

ABD ve Almanya gibi ikinci kuşak sanayileşmiş ülkeler XIX. yüzyılda İngiltere'nin egemen olduğu ekonomik rekabet gücünü kırmak ve dolayısıyla ödemeler dengesi fazlası vermek amacıyla uluslararası ticareti sınırlama konusunda korumacı politikaları tercih eden ilk ülkelerdir. Korumacılıkla ilgili modern çağda ilk önemli yasa, ABD de uygulanan Smoot-Hawley yasasıdır. 1930 yılında yürürlüğe giren yasa, ismini ABD kongresindeki fikir babaları Willis Hawley ve Reed Smooth adlı kişilerden almıştır. Bu yasa ile 900 ithal ürüne %40-48 arasında değişen ek gümrük vergileri getirilmesi kararlaştırılmıştır (Chang, 2009, s. 80). Ancak birçok uzmana göre Smoot-Hawley Yasası, 1929 bunalımının yıllarca sürmesine ve korumacılığın tüm

dünyaya yayılmasına zemin hazırlayarak Büyük Buhranın uzun sürmesine yol açmıştır (Amadeo, 2019). Bu dönemdeki korumacılık tedbirlerine baktığımızda gümrük vergileri oranları, ortalama iki-üç kat artarak tüm zamanların en yüksek düzeyine ulaşmıştır. Bu politikalar, savaş dönemi öncesi hızla artırılırken savaş sonrasında değişmeyen politikalar olarak kullanılmıştır (Koçakoğlu & Özaydın, 2020, s. 632).

Krizler ve savaşlar sonrası ekonomik daralma, hiperenflasyon ve yüksek işsizlik; korumacı politikaları artırıcı diğer etkenler olmuştur. Savaş sonrası kaybeden ülkelere uygulanan ağır tazminatlar, Orta Avrupa’da hiperenflasyonun yaşanmasına ve bu ülkelerin içe kapanarak ithal ikameci politikalara yönelmelerine neden olmuştur. Savaş öncesi kurulmuş altın standardının savaş sonrası tekrar kurulamamış olması mal ve fiyat piyasasının aşağı-yukarı yönlü ayarlanmasını engellemiştir (Grossman & Meissner, 2010, s. 323). Bir tarafta ülkelerin hiperenflasyonla mücadeleleri, diğer tarafta savaş sonrası oluşan borç stoku 1929 Büyük Buhranın da yaşanmasıyla askeri ve siyasi krizin ekonomik bir krize dönüşmesine yol açmıştır. Ülkeler, 1929 sonrası değişen ekonomik ve politik koşullar nedeniyle altın standardından çıkmak gibi alternatif politikalar üretmek yerine ekonomilerindeki daralma ve hızla artan işsizliği kontrol etmek amacıyla korumacılığa yönelmişlerdir. Her ne şekilde olursa olsun ülkeler, birlikte gelişme düşüncesinden uzaklaşarak komşuyu fakirleştirme sürecine girmişlerdir. Diğer taraftan ticaret ile büyümenin yollarını bulamayan ikinci kuşak gelişmiş ülkeler, sanayilerini rekabet edebilir hale getirmek için dış dünyadan koruma yoluna gitmişlerdir (Şahin M. , 2019, s. 94).

1.1.4. Ulus ötesi Kurumsallaşma Dönemi (1950-1973 yılları)

1940’ların dünyasında “altın standardı” sistemine olan güvenin azalması, ülkelerin ödemeler dengesi sorunları, 1. Dünya Savaşı’nın ortaya çıkardığı ekonomik ve siyasi sorunlar, 2. Dünya Savaşı’na kapıyı açan nedenlerden sayılmaktadır. Dünya savaşı sonrası ise tüm ülkeler ilkinde göre çok daha derin bir kaos içine girmişlerdir. İlk savaşta İttifak Devletleri’nin çok sert tazminatlara mahkûm olması, İtilaf Devletleri’nin savaş öncesi var olan emperyal yapılarının bozulması, sömürge ülkelerinin ulus devlete dönüşmesi; ülkelerin içe kapanarak uygulayacakları politikalarla üstesinden gelebilecekleri bir durumdu. Nitekim birçok ülke, 1930’lar sonrası toparlanma eğilimine girmiştir. II. Dünya Savaşı ise ülkelerin içine kapanarak veya kendisini koruyarak üstesinden gelecekleri bir düzen bırakmamıştır. Avrupa’nın içlerinde başlayan savaş tüm dünyaya sıçramış ve sıçradığı her bölgede üst ve alt yapı

dahil olmak üzere şehirlerin ve sanayilerin kullanılamaz hale gelmesine sebep olmuştur. Savaş sanki ticarete komşuyu fakirleştir politikasının askeri alanda vücut bulduğu bir şekil almıştı. Ülkeler kaybedeceklerini bilseler bile birbirlerinin topraklarını kullanılamaz hale getirene kadar durmuyorlardı. Sonuç olarak savaşa giren tüm ülkeler; kullanılamaz bir sanayi yapısı, yaşanamayacak şehirler ile baş başa kalmışlardır.

Savaş sonrası dünya iki bloklu bir düzene geçmiştir. Soğuk savaş dönemi olarak adlandırılan bu dönemde Batı ve Doğu Bloğu olarak iki kutuplu bir dünya düzeni kurulmuştur. Doğu bloğunun öncüsü Sovyet Rusya iken batı bloğunun öncüsü ABD olmuştur. Temelde her iki taraf da benzer eğilimler göstererek savaş sonrası ulus ötesi kurumların oluşturulmasıyla savaş sonrası oluşan zararların tanzimini amaçlayacaktır (Şişman, 2019, s. 55). Sovyet Rusya'nın önderliğindeki SSCB kapalı bir ekonomik yapıya bürünerek birlik içinde kendine yeten bir düzen kurmuş ve savaş sonrası yaraları bu şekilde sarmaya çalışmıştır. Batı Bloğunun öncüsü olan ABD, savaş daha bitmeden Doğu Bloğuna bağlı olmayan ülkelerle müzakerelere başlamıştır. Bu müzakerelerde ödeme güçlüklerinin giderilmesi, savaş sonrası ortaya çıkan yıkımın finanse edilmesi ve 1. Dünya Savaşı öncesi başlamış olan komşuyu fakirleştirme eğiliminin azaltılması konuları görüşülmüştür (Alagöz & Yapar, 2007, s. 3). Ulusal çıkarlarını ön plana çıkararak ve ortak karar alamayan ülkeler dünya ticaretini bir taraftan zayıflatırken, diğer taraftan rekabetin şiddetini artırarak önü alınamayacak sonuçların doğmasına sebep olmuşlardır. Bu nedenle ulus ötesi kuruluşların kurulmasına ve bu kuruluşların yeni dünya düzenini şekillendirmesine hız verilmiştir (Roberts, 2002, s. 949). ABD önderliğinde Batı Avrupa ve Japonya hegemonyasında fordist temellere dayanan bakış açısı, savaş sonrası ülkelerin yeni düzene uyum sağlamalarını teşvik ederken diğer taraftan savaşın vermiş olduğu ekonomik toparlanmanın planlarını belirleyen Truman Doktrinini devreye sokmuştur (Şişman, 2019, s. 53). Daha sonra ABD dışişleri bakanının adıyla anılan Marshall Planı ile savaştan ekonomik olarak etkilenen ülkelere yardım amaçlanmıştır. Bu savaş sonrası ABD, ülke ekonomilerinin yaralarını sararken diğer taraftan savaştan en az yarayı alan ABD için arz yönlü büyüme politikaları ile süper güç olmanın önünü açmıştır. Savaşı izleyen 20 yılda dünyanın hiçbir ülkesi imalat sanayii üretim ve ihracatında ABD ile rekabet edecek güçte değildi. Sözü edilen yıllarda dünya sanayi üretiminin yüzde 60'ını ABD karşılamaktaydı (Krugman, Cooper, & Srinivasan, 1995, s. 328)

2. Dünya Savaşı öncesi yapılan hatalardan ders çıkaran ülkeler, ticaretin tekrar serbestleşmesini hızlandırmak için ulus ötesi kuruluşların kurulmasını hızlandırmıştır. Bu kuruluşlar ticaret ve yatırım engellerinin azaltılmasına, ülke ekonomilerinin hızlı büyümesine ve üretimden ulaşıma, iletişimden hizmet sektörüne her alanda hızlı bir gelişme dönemine geçişe imkân vermiştir. Ülkeler arasında ulus ötesi kuruluşların varlığı, ülkeleri daha önce hiç görülmemiş seviyede birbirlerine bağımlı hale getirmiştir. Bu bağımlılık düzeyi ileride küreselleşme olarak adlandırdığımız bir sürecin ayak sesleri olarak görülmekteydi (Philip, Jatusripitak, & Maesincee, 2000, s. 25). Ekonomik istikrarın ve yaraların yeniden sarılması için atılan bu adımların yanı sıra dünyayı bekleyen diğer bir sorun ise savaş öncesi sömürge devlet yapısında olan birçok ülkenin savaş sonrası ulus devlet kimliği ile yeni dünyada yerlerini almalarıydı. Sömürgeci ülkelerin savaş öncesi oluşturmuş oldukları kaotik ortam şimdi birçok ulus devletin var olduğu ve bölgesel anlaşmazlıkların yaşanabileceği bir ortama dönüşmüştür. Bu yeni durumda ülkeler arasında fikir birliğinin sağlanması ve ortak karar alınabilecek bir ulus ötesi örgüte ihtiyaç hasıl olmuştur. Savaş öncesi varlığını sürdürme imkânı bulamayan yıkıcı rekabet, yerini ulus ötesi örgütlerin var olacağı bir dönemin ilk adımlarına bırakmıştır. Dünyanın yeni düzenini şekillendirecek kurumlar ABD önderliğinde 1945 yılından itibaren hızla hayata geçecektir (Roberts, 2002, s. 952).

1930'larda ülkelerin ihracatlarını yoğun bir şekilde sübvans e etmiş olmaları ve ödemeler dengesizliklerini gidermek amacıyla bir devalüasyon savaşına girmeleri, savaş sonrası ticaret savaşları olarak adlandırılan komşuyu fakirleştirme politikalarının önüne geçilmesi gereken bir problem olarak durmaktaydı. Bu problemin önüne geçmek amacıyla ülkeler arasındaki tarife ve benzeri korumacı eğilimleri belirli seviyeye indirmek ve dünya ticaretini olumsuz etkileyecek her türlü eylem ve davranışı engellemek amacıyla ABD önderliğinde bir diğer ulus ötesi kurum olarak GATT kurulmuştur (Şişman, 2019, s. 65). GATT'ın önderliğinde gerçekleştirilen uluslararası ticaret görüşmeleri sonunda tarife oranlarında önemli indirimler gerçekleştirilmiştir. GATT kuralları çerçevesinde yapılan görüşmeler neticesinde 1947-1962 yılları arasında gümrük tarifeleri yaklaşık olarak %35 ile 40 arasında düşüş göstermiştir. Bu açıdan bakıldığında 1948-1960 döneminin dünya ticaretinde ulus ötesi kurumsal liberalleşme eğilimlerinin güç kazandığı bir dönem olduğunu söyleyebiliriz (Engin, 1992, s. 55).

Diğer yandan Avrupa'da yıkımın etkilerinin en aza indirilebilmesi için uluslararası bir örgüt olan Avrupa Ekonomik İş birliği Örgütü kurulmuştur. Bu örgütün göstermiş olduğu yapıcı etkiler, beş yıl sonra Fransa, İtalya, Benelüks ülkeleri ve Batı Almanya'yı da içine alan Kömür ve Çelik Topluluğu'nun kurulmasına zemin hazırlamıştı. Savaş sonrası yaralarını sarmaya çalışan bu ülkeler, konuttan fabrikalara, sanayiden tarıma, alt yapıdan üst yapıya kadar onarılma ihtiyacı duyulan her alanda temel ihtiyaç olan kömür ve çeliğin topluluk arasında herhangi bir vergi uygulanmadan ticaretinin önünü açmıştır. Fiziksel yapının inşası için gerekli olan çelik ve kömürün sınırlar arası ticarete serbestçe hareket etmesi, 10 yılı geçmeyecek bir sürede Batı Avrupa ülkelerinin savaş döneminde maruz kaldıkları yıkımı unutturmuş ve hızlı bir büyüme sürecine sokmuştur. Ulus ötesi bir örgütün kurularak serbest ticaretin önünün açılması, Batı Avrupa ülkelerini yeni oluşumlara yönlendirmiştir. Bu amaçla 1957 yılında Almanya, Fransa, Belçika, Hollanda, Lüksemburg ve İtalya'nın öncülüğünde Roma Anlaşması imzalanmış ve Avrupa Ekonomik Topluluğu kurulmuştur. Bu anlaşma; malların, hizmetlerin ve emeğin bu ülkeler arasında sınır tanımaksızın serbestçe dolaşmasının önünü açmıştır. Bu amaçla sınırlardan alınan her türlü korumacı uygulamalar devre dışı bırakılarak Ortak Pazar'ın önü açılmıştır (Roberts, 2002, s. 1073).

Bu kurumsallaşma süreci, sanayileşmiş ülkelerin karşılıklı olarak gümrük tarifelerini belirgin bir şekilde düşürme eğilimi gösterirken diğer taraftan kendi ekonomik gelişmelerini desteklemek amacıyla birçok ulusalcı politikaya başvurmuşlardır. Örneğin; araştırma-geliştirme alanında uygulanan sübvansiyonlar, özel teşebbüsün yetersiz olduğu yerlerde kamu iktisadi teşebbüslerin devreye girmesi, devlet tarafından banka kredilerinin yönlendirilmesi, sermaye kontrolleri sonucu 1960-1970 yılları arasında kişi başına düşen milli gelir yüzde 3.2 artmıştır (Chang, 2009, s. 39).

1.1.5. Yeni Korumacılık Dönemi (1973-1980 yılları)

1945'ten sonraki yirmi beş yıl içinde dünya ekonomisi şimdiye kadar yaşadığı en hızlı sürekli ekonomik büyüme düzeyine ulaşmıştır. Ekonomik büyüme içerisinde uluslararası ticaretin yadsınamaz bir yeri olmaktadır. Teknoloji, telekomünikasyon, lojistik, bilişim, üretimde otomasyon ve bankacılık alanlarındaki gelişmeler uluslararası ticaretin ekonomik büyüme üzerinde önemli bir yerinin olmasında etkili olmuştur. Dünya'da bir bütün olarak her alanda görülen bu değişimin genel adı

küreselleşme olarak ifade edilmektedir. Diğer bir ifadeyle her alanda görülen hızlı gelişmelerin bir bütünün parçası olarak kullanım alanına dönüşmesi küreselleşme olarak ifade edilebilir. 1950-70 döneminde dünya reel GSMH'si ortalama yüzde 5,2 oranında büyürken, sabit fiyatlarla dünya ihracatı yıllık yüzde 7,3 artmıştır (Hughes & Krueger, 1984, s. 389). 1960-1973 yılları arasında gelişmiş sanayi ülkelerinin ihracatları, yüzde 8,8 ile ortalama GSMH'lerinin büyüme hızının üzerinde bir hızla yükselmiştir. Bunun sonucunda bu ülkeler 1960 yılında 14 milyar dolar fazla verirken, 1973 yılına gelindiğinde bu miktar 43 milyar dolara ulaşmıştır (Engin, 1992, s. 53).

Ulus ötesi kuruluşların yönlendirmeleri, ülkeler arası entegrasyonlardaki artış 1973 yılına gelene kadar dünya ticaret hacmine şimdiye kadar görülmemiş bir ivme kazandırmıştır. 1973 yılı ise 1929 yılında yaşanan Büyük Buhrandan beri görülmemiş en büyük durgunluğun yaşanacağı yılların başlangıcı olacaktır. Ülkeler bu dönemde ilk defa ekonomik durgunluk ile enflasyonu bir arada yaşayarak “stagflasyon” dönemine girmişlerdir ve ekonomik daralma ile mücadele etmek için birçok politika aracı kullanmışlardır. Bu araçlardan bir tanesi de tarife dışı engeller olarak tanımlanan yeni korumacılık araçlarıdır. Bu bağlamda uluslar -özellikle de sanayileşmiş uluslar- işsizlik, negatif büyüme ve gerileyen endüstri sorunlarını; ithalat kısıtlamaları ve ihracat sübvansiyonları aracılığıyla hafifletme veya çözüme girişiminde bulunmuşlardır (Baytar, 2011, s. 271). 1970'lerin sonlarında ve 1980'lerin başlarında tarife dışı engellerle korunan üretim sektörleri, imalat sanayii piyasasında ABD'de % 34, Kanada'da % 10, Almanya'da % 20, Fransa'da % 32, İtalya'da % 34, Birleşik Krallıkta % 22 ve Japonya'da ise % 7'dir. Korumacılık eğilimindeki bu artış, yapılan birçok müzakerenin ardından 1980 yılında karşılıklı tarife indirimleri ile sonuçlanmıştır. Bu indirimler ABD'de %31, AET'de % 27 ve Japonya'da % 28 şeklinde olmuştur (Engin, 1992, s. 53).

GATT, üye ülkelere istisnalar hariç belirli kurallar çerçevesinde korumacılık araçlarını kullanabileceklerini ve aynı zamanda uygulamış oldukları tarife oranlarında azaltmaya gitmelerini önermiştir. Üye ülkeler GATT tarafından belirlenen kuralları ve önerileri istisnalar maddesini kullanarak esnetme çabalarına girmişler ve ülkeler arası bütünleşme süreci başlamıştır. Bu bütünleşme süreci ülkelerin hızlı büyüme ve kalkınma yaşamasına vesile olmuştur. 1970'li yıllara gelindiğinde ise ülkeler arası bütünleşme süreci tamamlanmış, küreselleşmenin etkileri azalmış ve petrol krizi ortaya çıkmıştır. Ülkeler, dünya ekonomisinde yaşanan bu değişim ile birlikte

korumacılık eğilimlerinin yoğunluğunu ve kullanım araçlarını çeşitlendirmiştir. Tarifeler ve GATT kuralları dışında korumacılık eğilimlerini arttıramayan ülkeler, yeni korumacılık adını verilen tarife dışı görünmez engellere başvurmuşlardır. Bunlar, gümrük prosedürleri, sevk öncesi işlemler, menşe kuralları, ithalat lisansları gibi tespit edilmesi zor korumacılık araçlarıdır. GATT korumacılık eğilimlerinde bu değişim ve dönüşüme ayak uydurmak amacıyla yeni düzenlemelere gitmiştir. Bu kapsamda yapılan müzakereler sonucunda görünmez engel olarak görülen yeni korumacılık araçları ile ilgili yeni ve güncellenmiş anlaşmalar devreye sokulmuştur.

1.1.6. Finansal Küreselleşme Dönemi (1980-2008 yılları)

20. yüzyılda meydana gelen gelişmeler ve küreselleşme ile serbest ticareti savunan ülkeler, gümrük tarifelerinin ortadan kaldırılmasını savunmuşlardır. Tarife önlemlerinin azaltılması ile ülkeler hem iç piyasalarını hem de uluslararası pazarlardaki çıkarlarını korumak adına yeni bir korumacılık anlayışı geliştirmişlerdir. Ülkelerin uluslararası ticarete çeşitli kısıtlamalar uygulamak için kullandıkları bu yeni korumacılık anlayışının ürünü “tarife dışı önlemler” olmuştur. Günümüzde devlet, sermaye kesiminin güçlenmesinin bir sonucu olarak ekonomiden elini çekme eğilimine girmiştir. Bu da yansımaları 'arz yanlı korumacılık' olarak göstermektedir. Bu tür korumacılığın amacı, ulusal sermayenin dünya piyasalarındaki rekabet gücünü artırmaktır (Elitaş & Şeker, 2017, s. 51).

1970'li yıllarda yaşanan stagflasyon ülkelerin korumacı keynesyen politikalarından uzaklaşmalarına neden olmuştur. Durgunluğun yol açtığı makro ekonomik sorunların üstesinden gelmeye çalışan ülkeler genişlemeci para politikalarına geçişi hızlandırmışlardır. Genişlemeci para politikasına yönelen ülkeler sermayeye ulaşımı hızlandırmak amacıyla finansal küreselleşmeyi devlet politikası haline getirmişlerdir. Her ülke finansal piyasalarını dış dünyaya kontrolsüz olarak açmaya başlamış ve ülkeye girecek sıcak para sayesinde mal alım satım döngüsünü tekrardan hızlandırmayı amaçlamışlardır. Mal alım satımı üretimi arttıracak ve dünya emtia fiyatları düşecek ve dünya ticaret hacmi istenilen seviyelere ulaşacaktır. Bu düşünce, 1980'li yıllarda finansal küreselleşmenin önünü açmış ve üretim faktörleri birbirine yakın olan birçok ülkenin ticaret hacmini arttırmış ve cari fazla veren ülkeler konumuna getirmiştir. Diğer taraftan finansal araçları üretime dönüştüremeyen ülkeler cari açık vermeye başlamış ve tüketim malı ithalatlarını yatırım malları ithalatına dönüştürememiştir (Aytekin & Uçan, 2018, s. 851).

1.1.7. Ticaret ve kur savaşları dönemi (2008-Günümüz)

2008 Mortgage krizi sonrası ABD ve AB ülkelerinin ulus ötesi şirketlerini kurtarmak için uyguladıkları ekonomik paketler yeni bir genişlemeci para politikasının önünü açmıştır. 1980'li yıllarla karşılaştırıldığında sıcak paranın dünya ticaretine etkisi bu dönemde daha hızlı olmuştur. Birçok ülke 1990'lı yıllarda yaşadıkları krizlerle erken finansallaşma eğiliminin getirdiği sorunları ortadan kaldırmışlardır. 2000'li yıllarda artık birçok gelişmiş veya gelişmekte olan ülke sıcak paranın üretim yerine finansal pazara kaymamasının önüne geçmiş ve finansal kurumlarını güçlendirmişlerdir. Bu finansal kurumsallaşma, 2008 krizi sonrası oluşan sıcak para, ekonomik büyüme ve ticaret hacmi üzerinde arttırıcı etki oluşturmuştur.

2008 sonrası gelişmiş ülkeler ise genişlemeci para politikası sonrası dünya ekonomisinde oluşan sıcak parayı ihracat yoluyla büyüme kapsamında ihracat teşviklerinin çeşitlendirmesinde kullanmışlardır. 1980'li yıllarda uyguladıkları politikalarla karşılaştırıldığında gelişmekte olan ülkelerin politikalarında gözle görülür değişiklikler bulunmaktadır. 1980'li yıllar keynesyen politikalarından uzaklaşma ve özel sektörün üretime dahil edilmesini içermekteyken 2008 sonrası politikalar ise gelişen ve uluslararası piyasalarla rekabet edebilen sektörlerin ihracat teşviklerini içermektedir. Gelişmekte olan ülkelerin kullandıkları bu teşvikler, eski korumacılık politikalarında yerli üreticiyi korumak amacıyla kullanılırken artık bu yeni düzende teşvikler ihracatı arttırmak için kullanılmaktadır (Gamberoni & Newfarmer, 2009, s. 3). İhracat teşvikleri; bir taraftan ihracatçının ucuza ara malı, ham madde veya ekipman tedarikini sağlarken diğer taraftan koşullar oluşursa karşı ülkenin pazarını ele geçirecek politikalara da dönüşebilmektedir. Aynı şekilde ihracatını arttırmak ve karşı ülkenin merkantilist politikaları ile mücadele etmek isteyen ülkeler, teşviklere karşı bir korumacı politika yürütebilmektedirler. Yeni dönem, teşviklerin ve bu teşviklere karşı uygulanan korumacılık araçlarının çeşitlendiği, kur manipülasyonu yolu ile dış ticaretin yönlendirildiği bir dönemdir (Özkaya, Bozduman, & Yılmaz, 2019, s. 421).

1.2. Uluslararası Ticarete Katkı Yapan Teoriler

Uluslararası ticarete katkı yapan iktisatçıların başında Adam Smith, David Ricardo, John Stuart Mill vb. iktisatçılar gelmektedir. Bu iktisatçıların benzer düşünceleri, devletin mal ve hizmet ticaretine müdahalesini en az seviyeye indirerek dünya ticaret hacminin artırılmasıdır. Merkantilist görüşe karşı serbest ticareti savunan

klasik ekol, Adam Smith'in Mutlak Üstünlükler Teorisi ile başlamış, David Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi ve daha sonra Heckscher-Ohlin'in Faktör Donanımı Teorisi ile devam etmiştir. Klasik iktisatçılar, dünya ticaretinin yararına olan bir liberal politikanın her ülkenin yararına olabileceğini ileri sürmüşlerdir. Bu ekole göre dünya ticaretinin önündeki her engel kaldırılarak ticaret serbest hale getirilmelidir. Bu amaçla belli başlı sektörler hariç diğer sektörlerde gümrük tarifeleri ve eş etkili mali yükümlülükler kaldırılmalı, yurtdışında kurulan bir sanayinin gelişmesi için sübvansiyonlara başvurulmamalıdır.

1.2.1. Mutlak Üstünlük Teorisi

Ekonomi biliminin kurucusu olarak kabul edilen Glasgow Üniversitesi profesörü Adam Smith, merkantilist düşünceye karşı ilk öğretileri ileri süren düşünürlerdendir. 1776 yılında yayınladığı "Ulusların Zenginliği" eserinde uluslararası ticarete yeni bir anlayış getirmiştir. Adam Smith'e göre, merkantilist düşüncenin aksine dünya refah seviyesinin artışının kıymetli kaynakların muhafaza edilmesinin aksine tarifelerin ve tarife etkisi yaratan korumacı eğilimlerin kaldırılarak ülkeler arasında serbest ticaretin ülkeleri uluslararası uzmanlaşma yoluyla refahlarını artırabileceğini ileri sürmüştür. Bir ülkenin elinde bulundurduğu altın miktarının servetin karşılığı olmadığını servetin karşılığının doğal ticaret içindeki gelişmesiyle ilgili olduğunu savunmuştur. Uluslararası uzmanlaşma ve iş bölümü ülkelerin daha etkin bir üretim ile ticaret hacimlerini arttırabileceklerini ifade etmiştir (Karluk, 2013, s. 28).

İş bölümü ve uzmanlaşmanın uluslararası ticaret üzerinde etkileri emek-değer teorisi dikkate alınarak Adam Smith tarafından mutlak üstünlük teorisi ile açıklanmıştır. Emek-değer teorisine göre bir ürünün maliyeti o ürüne harcanan emek ile ölçülmektedir. Üretim faktörleri arasında doğal kaynak ve sermayeye göre emeğin bir ürünün maliyetinde esas teşkil etmesi klasik ekolün bilinçli bir öngörüsüdür. Klasik ekole göre doğal kaynaklar emek gerektirmeyen bir faktördür. Sermaye ise emeğin dönüşmüş bir halidir. Sermaye özünde biriktirilmiş emekten başka bir şey değildir. Bu yaklaşım baz alınarak bakıldığında en başta ifade edildiği gibi üretim faktörlerinin tamamı emeğin ürünüdür. Emek-değer teorisi geçerli olduğu varsayımı altında bir ülkenin amacı, uluslararası ticarete önceliği uzmanlaştığı alanlarda düşük maliyetli üretim yaparak bu ürün gruplarında ihracatını arttırmak yüksek maliyetle ürettiği ürünlerde ise üretimini azaltarak bu ürünleri ithal etmektir. Ürün maliyeti ile miktar arasındaki ilişki ise verimlilik üzerinden ele alınmaktadır. Bir ürüne harcanan emek

miktarı arttıkça verimliliğin artacağı ve dolayısıyla emek maliyetlerinin düşeceği ileri sürülmüştür. Verimliliğin ise o ürüne uygulanan iş bölümü ve uzmanlaşma ile doğru orantılı olacağı düşünülmektedir (Seyidoğlu, 2017, s. 31). Uzmanlaşma ise bir ürünün üretilmesi esnasında uygulanacak iş bölümü ile sağlanabilecektir. Bir kişinin bir ürün için vereceği emek, işin ayrıştırılarak emeğin üretim gücünü arttıracaktır. Üretim gücünün artması ve ayrıştırılan işe harcanan emeğin artması uzmanlaşmayı getirecektir. Üretim gücünün artması ile artan getiri sağlanacak ve üretimde verimlilik artacaktır (Smith, 2016, s. 14).

Uzmanlaşma ve iş bölümünden verimin alınabilmesi için piyasa genişliğine ihtiyaç duyulmaktadır. Pazarın küçük olduğu piyasalarda kendi tüketiminden arta kalan üretim miktarının mübadele edilememesi sonucu uzmanlaşma ve iş bölümünden alınacak verimin değeri ortaya çıkamayacaktır. Verimlilik sonucu elde oluşan fazla ürün düşük fiyattan piyasada talep göreceğinden üretim fazlasının uluslararası ticaret yolu ile talep bulması gerekli kılmaktadır. Bu sayede ülkeler arasında üretim fazlası karşılıklı mübadele edilerek ticaret hacmi arttırılacaktır. Bir taraftan iş bölümü ve uzmanlaşma yolu ile verimlilik arttırılacak verimlilik üretim miktarını arttırarak maliyetleri düşürecek üretim fazlası ürünler yurtdışına satılacak ve nihayetinde üretim artışı dünya ticaret hacmini arttırarak refah seviyesini yükseltecektir (Salvatore, 2013, s. 34).

1.2.2. Karşılaştırmalı Üstünlük Teorisi

Adam Smith'in Mutlak üstünlük teorisi iki uluslu bir örneklemede iki ülkenin de belirli ürünlerde mutlak üstünlüğe sahip oldukları temelinden yola çıkmıştır. Ülkelerin emek verimliliklerinin farklılığı ülkeler arasında mutlak üstünlüklerin farklılık göstereceğini ve sonuçta her ülkenin emek verimliliği oranında uluslararası ticaretten fayda sağlayacağını ifade etmiştir. Lakin bazı durumlarda iki ülke arasında emek verimliliğinin farklılık göstermediği durumlar ortaya çıkabilmekteydi. Bir ülkenin ticarete konu olacak ürünlerde mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda diğer ülkeyle ticaret yapmasına gerek kalmayacaktı (Lang & Hines, 2000, s. 45).

David Ricardo bu durumu 1817 yılında çıkarmış olduğu “politik ekonomi ve vergilendirme ilkeleri” eserinin dış ticarete ayırdığı 7. bölümünde şu şekilde eleştirmiştir.

“...O halde makinelerde ve ustalık açısından çok büyük avantajlara sahip olan bir ülke metaları komşusuna kıyasla çok daha az emekle imal edebilecek durumdaysa, kendi tüketimi için gereken mısırın bir bölümünü bu metalar karşısında ithal edebilir; hem de kendi toprakları mısırını ithal ettiği ülkeye kıyasla daha verimli olmasına rağmen, iki kişiden, her birinin hem ayakkabı hem de şapka yapabildiğini ama birinin her iki ürünün üretiminde daha üstün olduğunu düşündüğümüzde; eğer üstünlük şapka yapımında beşte bir, ya da yüzde 20 ve ayakkabı yapımında üçte bir ya da yüzde 33 oranındaysa, en usta kişinin yalnızca ayakkabı yapımına vermesi ve diğerinin şapka yapması her ikisinin çıkarına daha uygun düşmeyecek midir?” (Ricardo, 2016, s. 121).

David Ricardo, ülkelerin her üründe mutlak üstünlüğe sahip olsalar bile uluslararası ticaret yapmaya devam edebileceklerini ileri sürmüştür. Ricardo'ya göre, her iki malın üretiminde de mutlak üstünlüğe sahip olmayan bir ülke, daha fazla mutlak üstünlüğe sahip olduğu malı üretip ihraç ederse, bu malın üretim ve ihracatında karşı üstünlüğe sahip olur. Ülke, daha fazla mutlak dezavantaja sahip olduğu malın üretimini durduracağı için, bu malı ithal edecektir. Bu kurala ekonomi öğretisinde, karşılaştırmalı üstünlük teorisi denilmektedir (Karluk, 2013, s. 30). Aynı şekilde ithalini yaptığı mala ayırdığı emek faktörünü ihraç edeceği mala aktararak ihraç malı üzerindeki karşılaştırmalı üstünlüğünü de artırabilecektir. Bu durum bize ülkeler arasında mutlak üstünlüklerin değil karşılaştırmalı üstünlüklerin var olduğunu göstermiştir.

1.2.3. Faktör Donanımı Teorisi

Ülkelerarası emek maliyetinin farklı olması karşılaştırmalı üstünlük teorisinin temelini oluşturmaktadır. Bu temel Ricardo tarafından en özgün şekliyle ifade edilmiş ve günümüze kadar özgünlüğünü korumuştur. Ricardo, emeğin maliyetinin (verimliliğinin) uluslar arasında farklı olacağını dile getirmiş lakin bu farklılığın nereden kaynaklandığına değinmemiştir (Seyidoğlu, 2017, s. 87). Diğer bir ifadeyle ülkelerin yurtiçi emek verimliliklerinin farklılığının emek maliyetlerinin kaynağı olduğunu ifade ederken uluslararası emek maliyetlerinde oluşan farklılığa neden olan etkenler üzerinde durulmamıştır. Karşılaştırmalı üstünlük teorisinin bu eksikliğini gidermek amacıyla Ricardo'dan tam yüz yıl sonra İsveçli iktisatçı Eli Hecksher 1919 yılında Faktör Oranları teorisini ortaya atmıştır. Öğrencisi olan Bertil Ohlin ise bu çalışmayı geliştirerek 1933 yılında adı Hecksher-Ohlin teorisi olarak anılacak olan Faktör Donatımı Teorisini geliştirmiştir (Jones R. W., 1957, s. 1).

Bir ülke hangi üretim faktörlerine daha fazla sahipse o üretim faktörünü üretimde daha fazla ağırlıklı kullanacak ve bu alanda uzmanlaşacak, ihracatı bu alanda yoğunlaştıracaktır. Yine aynı şekilde hangi üretim faktörlerine diğer üretim faktörlerine göre daha az sahipse o üretim faktörünü üretimde daha az ağırlıklı kullanacak ve bu alanda uzmanlaşmayacak, ithalatını bu alanda yoğunlaştıracaktır. Teorem, ülkeleri iki farklı üretim faktöründe yoğunlaştırmıştır. Ülkeler ya emek yoğun ya da sermaye yoğun üretim faktörlerine diğerine göre daha fazla sahiptirler (Ohlin, 1935, s. 73). Bir ülke emek yoğun bir üretim faktörüne göreceli olarak sermaye yoğun üretim faktöründen fazla sahip ise emek yoğun malları sermaye yoğun mallara göre daha ucuz üretecektir. Bu maliyet farkı ülkeyi uluslararası ticarete emek yoğun malları üretmeye itecek ve uluslararası rekabet gücünü bu mallar üzerinde gösterecektir. Sermaye yoğun üretim gerektiren malları ise yüksek maliyetli üreteceğinden bu malları üretmek yerine ithal etmesi gerekecektir (Samuelson, 1948, s. 164).

Faktör Donatımı teoremini uluslararası ticaret teorileri arasında önemli bir yer tutmasına neden olan diğer bir unsur ise uluslararası fiyat faktörlerinin eşitlenmesine de açıklık getirmesidir. Yukarıdaki açıklamaların bir devamı olarak emek yoğun bir üretim yapan ülkenin sermaye yoğun üretimden vazgeçerek emek yoğun üretimde uzmanlaşması o ülkede emek yoğun işgücüne talebi arttıracak ve emeğin fiyatı yükselecektir. Aynı şekilde sermaye yoğun üretimden vazgeçeceği için eskiye göre sermaye talebi azalacak ve faizler düşecektir. Bu senaryo sermaye yoğun üretim yapan ülkede ise tam tersi işler ve işgücü fiyatları düşerken faizler yükselme eğilimi gösterecektir. Sonuç olarak uluslararası ticaret bol olan üretim faktörlerini fiyatını yükseltirken kıt olan üretim faktörlerinin fiyatını düşürücü etki yaratarak uluslararası faktör fiyatlarını eşitlemiş olacaktır (Samuelson, 1948, s. 180).

Stolper-Samuelson gelir dağılımı teoremi ise, ülke içinde bol bulunan üretim faktörünün milli gelir içerisindeki payının yüksek olacağı, aynı şekilde kıt bulunan faktörlerin ise milli gelirdeki payının düşük olacağı görüşünü ileri sürmektedir (Stolper & Samuelson, 1941, s. 73). Bu açıdan bakıldığında karar vericiler bir ekonomide gelir dağılımını yönlendirmek istediklerinde uluslararası ticareti serbest bırakacaklar; yönlendirmek istemedikleri durumlarda ise korumacı politikalar kullanarak kısıtlayacaklardır. Ülke korumacılık yolu ile bu yönlendirmeyi yaptığında emeğin fiyatında göreceli artış olacak ve sermayenin milli gelir içerisindeki payı azalacaktır. Sonuç olarak kıt kaynaklar korumacılık yolu ile bol kaynakların yerini

almaktadır. Diğer bir deyişle serbest ticaret, üretim faktörleri yoluyla gelir düzeyinde etki yaratmaktadır (Kaymakçı, Avcı, & Şen, 2007, s. 10).

Wassily Leontief 1930'lu yıllarda input-output ölçme yöntemi yolu ile sanayiler arası verileri ölçen bir yöntem geliştirmiş ve bu yöntemi ileri ki süreçte üretim faktörleri arasındaki ilişkileri incelemek için kullanmıştır. Bu ölçüm yöntemini Amerika ekonomisini incelemek için kullanmış ve Heckscher-Ohlin modelini uygulamalı bir test olarak ele almıştır. Bu çalışma ise literatüre “Leontief Paradoksu” olarak geçmiştir. Paradoks olarak anılmasının nedeni Faktör donatımı teorisinin uygulamada göstermiş olduğu çelişkili sonuçlardır.

Wassily Leontief 1953 yılındaki yayınlamış olduğu “Yerli Üretim ve Dış Ticaret; Amerikan Sermaye Pozisyonunun Yeniden İncelemesi” adlı makalesinde ABD'nin 1947 yılı verilerini dikkate alarak ekonomide bulunan endüstrilerin ihracat ve ithalat miktarlarını 1 milyon dolarlık değerdeki aynı vasıfta olan mal balyalarına ayırarak ele almış ve bu balyalar içerisindeki emek ve sermaye mallarının ağırlığını hesaplamıştır. Ülke içerisindeki ihracat kalemlerinin tespiti mümkün olduğundan output verilerine eklemiştir lakin input verileri için ithalat kalemlerine ulaşmanın zorluğundan dolayı ithalat mallarına yurtiçinde rakip olan benzer mal gruplarındaki kalemleri kullanmıştır (Leontief, 1953, s. 333). Faktör donatımı teoremine göre; ABD sermaye yönünden zengin bir ülke olduğundan sermaye yoğun malları ihracat edip emek yoğun malları ithal etmesi gerekmektedir. Leontief'in çalışması ise farklı sonuçlar çıkarmıştır. ABD emek yoğun malların ihracatını yaparken sermaye yoğun malların ithalatını yapan bir ülke olduğu ortaya çıkmıştır. Bu nedenle uluslararası ticaret teorileri içinde bu duruma “Leontief paradoksu” denilmektedir (Atik & Türker, 2011, s. 24).

Leontief bu durumu yine aynı makalesinin son kısmında şu şekilde ifade etmiştir:

“...Bunların başında Amerika Birleşik Devletleri'nin dünya ekonomisindeki değişen konumu ile ilgilidir. Sermaye ve emekle karşılaştırıldığında, zengin bir doğal kaynak arzı, erken gelişimimize ve dış ülkelerle ticari ilişkilerimize 1910 yılına kadar egemen olmuştur. Şu anda sermayenin, emekten nispeten daha kıt görüldüğü gerçeği, bu kıtlığın şimdiye kadar tüm ekonomik kalkınmamıza hâkim olmasındadır. Dünyanın geri kalanıyla kıyaslandığında, sermaye arzımızın istikrarlı bir şekilde büyümesi,

işgücümüzün tuhaf bir şekilde yüksek etkinliğinden dolayı işgücümüzdeki artışa hala yetişmediği ile ilgilidir. Daha büyük bir yerli sermaye arzı, yerli insan gücündeki buna karşılık gelen bir artışla eşitlenmezse, her halükârda, yabancı ülkelerle mevcut mal ve hizmet alışverişimizin üzerinde görüldüğü işgücü arzındaki karşılaştırmalı avantajı artırmaktan ziyade azaltacaktır. Başka bir deyişle, işçi başına ortalama üretken yatırımımızdaki daha hızlı bir artış, avantajı artırmaktan ziyade azalacaktır.” (Leontief, 1953, s. 349)

Leontief yukarıdaki ifadesiyle faktör donatımı teorisinin ABD ekonomisi için çelişkili sonuçlar verdiğini dile getirirken aynı zamanda bu çelişkinin ABD’deki işgücünün diğer ülkelere göre daha etkin çalıştıklarını ve bununda üretim miktarına olumlu etkilediğini dile getirmiştir. Bu etki ekonomi de sermaye yoğun üretimin etkinliğinin emek yoğun üretimin etkinliğini geçmemesi durumunda ise karşılaştırmalı üstünlüğün kaybolacağını dile getirmiştir. J. Vanek ise Leontief Paradoksu üzerine yapmış olduğu çalışma da ABD’de pek çok biçimi nispeten kıt olan belirli doğal kaynaklar ile fiziksel sermaye arasında güçlü bir tamamlayıcılık olduğunu dile getirmiştir. ABD’nin sermaye yoğun malların ithalatçısı olmasını sermaye yoğun üretimde doğal kaynakların kullanılmasına ve bu nedenle ABD’nin sermaye yoğun malların ithalatçısı konumunda olmasının doğal bir sonuç olduğunu belirtmiştir (Baldwin R. E., 1971, s. 129).

1.2.4. Uluslararası Ticaret’e Katkı Yapan Diğer Teoriler

Faktör donatımı teorisinin çelişkili sonuçları üretim faktörleri için gerekli olan bileşenlerin ağırlıklarını irdelemeyi gerekli kılmıştır. Baldwin yapmış olduğu çalışma da emeğin içerisindeki verimliliği incelerken ar-ge çalışmalarının önemine vurgu yapmış ve daha sonraki çalışmalar emeğin içerisindeki bu yüksek verimin mühendislik ve bilim çalışmalardan kaynaklandığını tespit etmişlerdir. Emeğe nitelik katan çalışmaların emeğin ve doğal kaynakların dışında üretim faktörlerine etki eden yeni bir faktörün olduğunu ortaya atan Keesing ve Kenen, Nitelikli İş Gücü Teorisi’ni ortaya çıkarmışlardır. Bu teoriye göre, ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğün belirleyicisinin o ülkelerdeki nitelikli iş gücünün ağırlığıyla ilişkili olduğu ileri sürülmüştür. Bu ilişki baz alındığında nitelikli iş gücüne yoğun sahip olan ülkelerin ki bunlar genellikle gelişmiş ülkeler olarak ifade edilmektedir. Bu ülkelerin işgücü gerektiren ürünlerin üretiminde yoğunlaşp bunları üreteceklerini, orta-az veya nitelik gerektirmeyen ürünlerin üretiminde ise geliştirmekte olan veya az gelişmiş ülkelerin bu

tür ürünleri üretecekleri belirtilmiştir. Bu şekilde geliştirilen uzmanlaşmanın Ricardo tarafından ileri sürülen karşılıklı fayda prensibi çerçevesinde her ülkeye olumlu etki sağlayacağı ileri sürülmüştür (Elitaş & Şeker, 2017).

1961 yılında Posner tarafından geliştirilen Teknoloji Açığı Teorisi, bazı sektörlerde yapılacak teknolojik yenilik, geliştirme veya üretim sürecini etkileyecek bir yönetim tekniğinin karşılaştırmalı maliyet açısından ülkelere bir avantaj sağlayacağını ileri sürmüştür. Bu teknolojik bilgi avantajı ülkenin uluslararası ticarete rekabet üstünlüğü sağlayacağını hatta net yatırımları etkileyebileceğini ileri sürülmüştür (Posner, 1961, s. 324). Bu üstünlüğün süresi ise o ürünü taklit edecek diğer ülkelerin taklit gecikme hızına ve talep hızına bağlanmıştır. Teknolojik üstünlüğün genellikle ar-ge harcamalarına yapılan harcamalarla doğru orantılı olduğunu düşünürsek gelişmiş ülkelerin teknoloji açığı yolu ile üstünlüğe sahip olduklarını söylemek doğru olacaktır. Bu üstünlük diğer ülkelerin bu ürünü taklit edebilme hızına bağlı olarak sürmektedir. Sonuç olarak teknoloji açığı teorisine göre bir ülke üretim maliyetlerinde bir avantaj elde etmek istiyorsa teknoloji harcamalarına ağırlık verecek ve bu yolla elde ettiği avantajı teknoloji açığı kapanana kadar devam ettirerek uluslararası ticarete üstünlük sağlayacaktır (Elitaş & Şeker, 2017, s. 55). Teknoloji açığı teorisinin üzerinde durduğu bir diğer konu ise buluş ve yenilik sürecinin benzer faktör donatımlarına ve tercihlere sahip ülkeler arasındaki ticareti arttırmasıdır. Taklit gecikmesinin talep gecikmesinden geç olması durumunda iç talep oluşmadan önce piyasa ürünü taklit edecek ve yenilik ticarete yol açacaktır. Bu durum yeniliğin taklit edilmesinin zor olduğu durumlarda meydana gelmektedir. Eğer yenilik basit bir şekilde taklit edilirse yukarıda durum tersine dönecektir ve yenilik ticarete yol açamayacaktır (Karluk, 2013, s. 180).

1966 yılında Raymond Vernon tarafından ortaya koyulan Ürün Dönemleri Teorisi, yeni bir ürünün gelişmiş bir ülke tarafından icat edildikten sonra diğer ülkeler ile gerçekleşecek uluslararası ticaret dönemlerine ilişkin açıklamalar getirmektedir. Bu haliyle Teknoloji teorisinin geliştirilmiş hali olarak görünmektedir. Aynı zamanda faktör donatımı teorisine de zaman ve teknolojik değişim faktörlerinin eklenmiş halidir (Sezer, 2018, s. 89). Üç aşamalı bir süreç olarak ele alınan bu teori, icat edilen bir ürünün icat edildiği ülke ile taklit eden ülke arasındaki ticaretindeki dönüşümü açıklamaktadır. İcat edilen ürünün ülkesi ar-ge harcamaları ve beşerî sermaye avantajı ile ihracatçı konumuna geçerken ürünün yaşam süreci içerisinde ithalatçı ülkelerin

ürünü taklit etmeleri ile beraber ucuz emeğin kullanılmasıyla ihracatçı konumuna geçerler. Ürünü ilk ihraç eden ülke ise karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybederek ithalatçı konumuna geçecektir (Vernon, 1992, s. 423). Ürün, birinci aşamada yaşama evresini temsil etmektedir. Yaşama evresi olduğu için ürünün talep bularak piyasada tutunabilmesi için en düşük maliyetlerle test edilmesi gerekir. Bunun içinde en uygun alan yurtiçindeki en yakın piyasalardır. Bu nedenle bu evrede ihracat düşünülmez ve ürün iç piyasada denir. İkinci aşamada ise ürün olgunlaşma evresini yaşamaktadır. Bu evrede artık ürün iç piyasada denenmiş gerekli maliyet avantajları test edilmiş ve en önemlisi monopol gücünü elde edecek patent ve fikri mülkiyet haklarını elde etmiştir. Artık ürün bu aşamada dünya piyasalarında ihracat için test edilebilir. İhracatın ölçek ekonomisi yolu ile maliyetleri düşürme etkisi bir avantaj iken diğer tarafta lojistik, gümrük prosedürleri handikap olarak görünmektedir. Üçüncü aşama ise ürünün standart bir ürüne dönüştüğü aşamadır. Ürün artık tüketiciler ve üreticiler için bilinen standart bir ürün haline gelmiş ve emeğin ucuz olduğu ülkelerde taklit edilmesi kolaylaşmıştır. Bu aşamada artık ürünü icat eden ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğü biter ve ürün artık taklit ülke tarafından üretilmeye başlanır. İcat eden ülke ithalatçı taklit eden ülke ise ihracatçı konumuna geçecektir (Atik & Türker, 2011, s. 114). Vernon'un ürün dönemleri teorisi, teknolojik yeniliğin emek verimliliğine, faktör donanımlarına ve iç talep farklılıklarını etkileyeceğini vurgulamaktadır.

Faktör Donatımı Teorisi iki ülkeli modelde ülkelerin ölçeğe göre sabit getirileri olduğunu varsaymaktadır. Bu varsayım altında eğer bir ülke ölçeğe göre sabit değil de artan bir getiri elde ettiğinde teori yetersiz kalmaktadır (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017, s. 146). Günümüzde ise piyasa genişliğinin getirmiş olduğu etki sayesinde bazı ülkelerde ölçeğe göre artan getiri sağlanabilmektedir. Aynı şekilde bazı ülkeler diğer ülkelere göre bu avantajı kullanarak ihracat ve ithalat mal gruplarını belirleyebilmektedirler (Kaymakçı, Avcı, & Şen, 2007, s. 25). Ölçeğe göre artan getiri sağlayan geniş piyasaya sahip ülke, azalan maliyetlerle beraber ülke içerisinde pazarını genişletebilir ve daha sonra bu üstünlüğünü aynı mal grubunda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu ülke üzerinde kullanabilir. Dolayısıyla, üretimde iç pazar büyüklüğüne paralel olarak ölçek ekonomisinden faydalanarak ihracat yapabilme avantajı elde edilebilmektedir. Bu durum, ihracatçı ülkenin dış ticaret hadlerini iyileştirerek refahını artırmaktadır. Bu durum literatürde ölçek ekonomisi olarak adlandırılır (Karluk, 2013, s. 158).

Monopolcü Rekabet Teorisi, Faktör Donatımı teorisinden farklı olarak uluslararası ticaretin varlığını ölçek ekonomisine ve endüstriler arası mal farklılaşmasına bağlamaktadır. Bu teori, mal farklılaşmasını Faktör Donatımı Teorisi'nin bir gerekçesi olan malların homojenliği kuralını kabul etmeyerek yorumlamaktadır. Bu yoruma göre ülkeler bir malın hem ihracatçısı hem de ithalatçısı konumunda olabilirler. Ölçek ekonomisinin avantajlarından yararlanan üretici mal farklılaşması yoluna giderek ürün döngüleri eğrisindeki olgunlaşma sürecini uzatarak monopol gücünü de uzatabilmektedir (Krugman, 1983, s. 343). Chamberlin, 1933 yılında bu teoremi ortaya atarken mal farklılaşmasını Bertrand'ın fiyat rekabeti modelini rehber alarak açıklamıştır. Endüstri de bir mal üretilirken üreticiler diğer üreticilerin mallarının fiyatlarını veri olarak kabul ederler ve bu fiyattan monopol gücü elde etmek için ürünlerini farklılaştırırlar. Farklılaştırılan ürünün ölçek ekonomisinde artan getiri sağlaması ve monopol gücü elde etmesi monopolcü rekabet piyasasını desteklemektedir. Belirli mal gruplarında bu gücü elde eden ülkeler ihracatçı konumuna geçerken bu gücü elde edemediği sektörlerde ise ithalatçı konumuna geçmektedirler (Helpman, 1981, s. 306).

Faktör Donatımı Teorisi arz yönlü bir modeldir. Tercihlerde Benzerlik Teorisi talep yönlü bir bakış açısı ile Faktör Donatımı Teorisinden ayrılmaktadır. Üretim faktörlerinin farklılığını dikkate alan teorilerin aksine Tercihlerde Benzerlik Teorisi tüketicilerin zevk ve ihtiyaçlarını dikkate alarak diğer teorilerden ayrılmaktadır. Linder tarafından ortaya atılan düşünceye göre ülkelerin tercihlerindeki benzerlik onları ticari olarak yakınlaştırmaktadır (Karluk, 2013, s. 191). Sanayi malları ticareti, özellikle benzer tercihler ve gelir düzeyine sahip ülkeler arasında yoğunlaşmaktadır. Sanayi mallarına olan talebin gelirle desteklenmesi sonucu efektif talep oluşturacağı düşüncesiyle gelirin kişi başına düşen milli gelir üzerinden hesaplanması gerektiği ifade edilir. Kişi başına düşen milli geliri birbirine yakın olan ülkelerin de sanayi mallarına olan taleplerinin aynı olacağı vurgulanmıştır. Bir ürünün potansiyel ihraç malı olabilmesi için öncelikle yurtiçi talebinin doyması gerekmektedir. Bu doyum sonrası oluşacak ihracatın ise yurtiçindeki talep yapısıyla benzerlik göstereceği ve yurtiçinde ürünü talep eden kitlenin gelir seviyesi ile yurtdışında ürünü ithal edecek olan kitlenin gelir seviyesinin yakın olacağı ve sonuç olarak iki kitlenin de benzer tercihlerde bulunacakları belirtilmiştir. Ülkelerin yurtiçinde daha az tercih ettiği

ekonomik olmayan mallar ise, tercihleri benzer olan ihracatçı ülkelerden ithal edilecektir (Linder, 1961, s. 28).

1.3. GATT ve Ulus Ötesi Kuruluşlar

Savaşların ve krizlerin yormuş olduğu ülkeler, 19. Yüzyılda kötü sonuçlarını deneyimledikleri komşuyu zarara sokma politikasından vazgeçerek yeni bir dünya düzeninin inşa edilmesi için II. Dünya savaşı son bulmadan önce görüşmelere başlamışlardır. Savaş devam ederken bir araya gelen ABD ve İngiliz yetkililer, çatışmaları engelleyecek ulus ötesi kuruluşların kurulmasına öncülük etmişlerdir. Bretten Woods konferansında ABD Hazine Bakan yardımcısı olarak Harry Dexter White ve Birleşik Krallık Hazine Danışmanı olarak John Maynard Keynes tarafından iki ayrı plan hazırlanmıştır. Yapılan müzakereler sonrasında White Planı devreye sokulmuştur. Dönemin şartları incelendiğinde belli başlı alanlarda çatışmaların sosyal, ekonomik ve askeri alanda yoğunlaştığı bilinmekteydi. Bu alanların onarımı ve ileride bir daha böyle büyük çatışmaların oluşmasını engellemek için askeri alanda NATO ve Birleşmiş Milletler, sosyal alanda Dünya Kalkınma Ajansı ve ekonomik alanda ise Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF) ve bu kurumların kurulmasından iki yıl sonra 1948 yılında GATT, Bretten Woods kurumları kurulmuştur. Ekonomik anlamda kurulan bu kurumların ortak özelliği, ülkelerin davranışlarını belirleyen kuralların belirlenmesi ve karar alma sürecinde yönlendirici olmasıdır (Gerber, 2017, s. 18).

Bu kurumlardan IMF savaş öncesi altın standartı sistemini tekrardan hayata geçirmek amacı ile ödemeler dengesindeki aksaklıkları gidererek ülkelerin döviz farklılıkları nedeniyle uygulayacakları ayrımcı politikaları en aza indirmek için yetkilendirilmiştir. Dünya Bankası ise savaş sonrası Avrupa kıtasında meydana gelen yıkımın etkilerini azaltmak ve hızlı bir şekilde kalkınmanın sağlanabilmesi amacıyla alt yapı ve üst yapı çalışmalarında uzun vadeli fon kaynağı sağlamak için kurulmuştur (Chang, 2009, s. 44). GATT, yine savaş öncesi ülkeler arasında gümrük tarifelerinin orantısız artırımını ile ortaya çıkan gümrük duvarlarını azaltmak ve kontrol altına almak amacıyla faaliyet göstermeye başlamıştır. Üç kuruluşun da ortak özelliği, savaş öncesi ve savaş döneminde ülkelerin görmüş oldukları zararların en aza indirilerek gelecekte bu şekilde bir zararın oluşmasını engellemektir (Ünay & Şerif, 2018, s. 12)

1.3.1. Uluslararası Para Fonu

IMF, 44 ülkenin katılımıyla Temmuz 1944'te uluslararası ekonomik iş birliğinin sağlanması amacıyla Birleşmiş Milletler Bretton Woods Konferansında tasarı halini almıştır. Ülkelerin ve vatandaşların birbirleri arasındaki döviz işlemlerinin ve buna bağlı uluslararası ödemeler sistemi olan uluslararası para sisteminin istikrarının sağlanmasını birincil görev olarak ele almıştır. Bu birincil görev kapsamında ülkelerin uluslararası parasal iş birliğini teşvik etmek, uluslararası istikrarın sağlanması, uluslararası ticaretin genişlemesi ve dengeli büyümenin sağlanması, çok taraflı bir ödeme sistemini kolaylaştırmak ve ödemeler dengesi sorunları yaşayan üyelere kaynak sağlamak amaçlanmıştır. (<https://www.imf.org/en/About/Factsheets/IMF-at-a-Glance>)

Kuruluş misyonu ve hizmet ettiği ideoloji dikkate alındığında ülkelerin ödemeler dengesi sorunu yaşamalarını engelleyerek ülkeler arasındaki ticaret hacminin arttırılmasını hedeflenmektedir. Bir ülke diğer bir ülkeye karşı ticaret fazlası vermeye başladığında açık veren ülkede oluşacak döviz kıtlığı o ülkenin ithalat yapmasını engelleyecek ve bu durum ticaret hacmini olumsuz etkileyecektir. Bunun önüne geçilmesi amacıyla ticaret fazlası veren ülkelerin ticaret açığı veren ülkelere belirli kotalar çerçevesinde yardım etmesi ve bu sayede ticaret hacminin karşılıklı olarak arttırılması sağlanmaktadır. Mevcut veya potansiyel ödemeler dengesi sorunları yaşayan üye ülkelere kredi sağlamak, IMF'nin temel sorumluluğudur.

Uluslararası para sisteminde istikrarı sağlamak ve krizleri önlemek için IMF, üye ülke politikalarının yanı sıra ulusal, bölgesel ve küresel ekonomik ve finansal gelişmeleri gözetim olarak bilinen resmi bir sistem aracılığıyla izler. IMF politikalarının üye ülkeler tarafından uygulama yöntemi ise stand by anlaşmaları ile gerçekleştirilmektedir. Bu politikaların uygulandığı alanlar ise; ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkelere ortaya çıkan enflasyon, ekonomik daralma, faiz oranları, para arzı, ücret ve maaş düzenlemeleri şeklinde olmaktadır. IMF, üye ülkelere bu politikaları tavsiye niteliğinde iletir ve ekonomik istikrarı teşvik etmek, ekonomik ve finansal krizlere karşı kırılganlığı azaltmak ve yaşam standartlarını yükseltmek için tasarlanmış politikaları teşvik eder.

Pratikte bu amaca hizmet etmek için kurulan ulus üstü kuruluş zamanla uluslararası kuruluşların baskısı ile gelişmiş ülkelere hizmet etme eğilimine girmiştir.

Bu eğilime girmesindeki bir sebepte üye ülkeler arasındaki oy hakkı dağılımıdır. Kurucu ülke olarak ABD'nin oy hakkının yüzde 17, Japonya'nın ise yüzde 6 olması karar verme sürecinde gelişmiş ülkeler yönünde kararların çıkmasına ön ayak olmaktadır. Kurucu üye ülke dışında ülkelerin oy ağırlığının kota miktarları ile belirlendiği göz önüne alındığında G7 ülkelerinin kota ağırlığının yüzde 50'ye ulaşması oy ağırlığının yarısından fazlasının bu ülkeler arasında paylaşılmasına vesile olmaktadır (Şişman, 2019, s. 66).

IMF ülkelere vereceği desteği yine ülkelere kota yolu ile aldığı Özel Çekme Hakları veya SDR'ler olarak bilinen uluslararası bir rezerv kaynağı ile sağlamaktadır. Toplam küresel rezerv yaklaşık 204 milyar SDR'dir (yaklaşık 283 milyar dolar). 2010 yılında yapılan son inceleme sonrasında kota artışları 477 milyar SDR (yaklaşık 661 milyar dolar) olarak 2016 yılında yürürlüğe girmiştir. Ayrıca, IMF ile bir grup üye ve kurum arasındaki kredi düzenlemeleri ile beraber, yaklaşık 182 milyar SDR (253 milyar dolar) kadar ek kaynak sağlanmıştır. Üçüncü bir kaynak ise, üye ülkeler arasında ikili borçlanma yoluyla IMF'ye yaklaşık 317 milyar SDR (440 milyar \$) kaynak sağlamayı taahhüt etmişlerdir.

1.3.2. Dünya Bankası

Bretton Woods Konferansı, bir taraftan savaş sonrası uluslararası ekonomik iş birliğini amaçlarken diğer taraftan ülkelerin ekonomilerini yeniden yapılandırmaları için bir çerçeve oluşturması amaçlamıştır. Konferanstaki heyet başkanları, John Maynard Keynes (Birleşik Krallıktaki Hazine Danışmanı) ve Harry Dexter White (Birleşik Devletler'deki Hazine Bakan Yardımcısı) idi. Harry Dexter White tarafından hazırlanan anlaşma maddeleri ülkelerin ödemeler güçlükleri ile ilgilenirken John Maynard Keynes tarafından hazırlanan anlaşma maddeleri, savaşın harap ettiği ülkelerin ekonomilerini yeniden inşa etmelerini ve gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmayı artırmalarını sağlayacak şekilde tasarlanmıştır. Bu unsurları ana öncelik olarak gören kuruluş, 1947 Marshall Planı ile Avrupa'da savaş sonrası yeniden yapılanmak amacıyla hızla dünya çapında elektrik, sulama ve ulaşım gibi sektörlerdeki altyapı projelerini finanse etmeye başlamıştır (Gavin & Rodrik, 1995, s. 330).

Dünya Bankası'nın kuruluş amacı ana sözleşmenin 1. Maddesinde aşağıdaki gibi özetlenmiştir:

- Kamu sermayesinin yetersiz olduğu durumlarda özel ve yabancı yatırımlara garanti vermek ya da krediye katılımda bulunmak,
- Üye ülkelerin kalkınmasını amaçlayan uluslararası yatırımları teşvik ederek uluslararası ticareti geliştirmek ve ödemeler dengesi istikrarını sürdürebilmek,
- Ulus üstü diğer kuruluşların tahsis edilen kredileri düzenlemek suretiyle acil ve faydalı projelerin hayata geçirilmek,
- Dünya savaşı sonrası barış döneminin tesis edilmesi amacıyla uygun koşulların sağlanmasına yönelik uluslararası yatırımları yönetmek ve finanse etmek biçiminde ifade edilmektedir (Öztürk, 2006, s. 38).

Uluslararası Yeniden Yapılandırma ve Kalkınma Bankası, Uluslararası Kalkınma Birliği, Uluslararası Finansman Kurumu, Çok taraflı Yatırım Garanti Ajansı ve Uluslararası Yatırım Anlaşmazlıklarının Çözüm Merkezi'nden oluşan 5 ayrı kurum Dünya Bankası olarak ifade edilmektedir.

Bugün, Dünya Bankası'nın temel misyonu, daha az gelişmiş ülkelerde ekonomik büyümenin desteklenmesi ve yoksulluğun ortadan kaldırılması olmaya devam etmektedir. Bu amacı gerçekleştirmek için kullanılan araçlar kuşkusuz yıllar içinde değişmiştir. Banka'nın ağırlık verdiği alanlar; tarihi boyunca büyük ölçekli, büyüme odaklı projelerden, yoksulluğu azaltma hedefini daha açık bir şekilde içeren projelere, programlara ve politika tavsiyelerine doğru kaymıştır. Az gelişmiş veya gelişmemiş ülkelerde yetersiz beslenmeyi azaltmak ve bazı ülkelerde düşük seviyelerde olan kız çocuklarının eğitime katılmasına yardımcı olmaya kadar geniş kapsamlı projeler Banka'nın çalışmalarının özü olmaya devam etmektedir (Stiglitz, 1999, s. 580).

1.3.3. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması

I. ve II. Dünya savaşı ile 1929 yılındaki büyük buhranın yıkıcı etkileri ülkelerin ekonomik, politik ve sosyal konularda karar alırken daha titiz ve ürkek davranmasına neden olmuştur (Koçakoğlu & Özaydın, 2020, s. 633). Savaş sonrası her ülke, savaş öncesi uygulamış olduğu ticaret hacmi ve sanayi yapısına göre farklı oranlarda sübvansiyon tercihlerini, sert korumacılık araçlarını ve devalüasyon eğilimlerini tekrardan inceleme altına almış ve komşuyu fakirleştirme politikalarından uzaklaşma eğilimi göstermişlerdir. ABD önderliğinde savaşın etkilerini en aza indirmek için Dünya Bankası ve IMF aracılığıyla savaştan etkilenen ülkelerin sanayilerini yeniden

inşa etmeleri için finansal yardımlar devreye sokulmuştur (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017, s. 255). Ülkelerin hızlı sanayileşmesine imkân veren bu yardımlar, ticaretin serbestleşmesine ve karşılıklı ticaretin artırılmasına yardımcı olmuştur. Nitekim hızlı sanayileşmenin göstermiş olduğu hızlı büyüme eğilimi korumacılık politikalarının kullanım sıklığını ve ağırlığını azaltmıştır. Diğer taraftan sanayileşme evrelerini savaş öncesi tamamlamış olan ülkeler, bu yardımlarla arz fazlası imkânı sağlamışlar ve bu arz fazlasını birbirlerine bir anlamda destek olarak talebe dönüştürmeyi başarmışlardır. Bu aşama da devreye GATT girmiştir. GATT ile beraber ülkeler sanayi mallarında karşılıklı olarak kademeli bir şekilde gümrük tarifelerini aşağı doğru çekmiş ve tarife dışı engelleri en az seviyede kullanmaya başlamışlardır (Şahin M. , 2019, s. 94).

Bu noktada diğer ulus ötesi kuruluşların öncüsü olan ABD'nin bu politikadaki yeri ve önemini vurgulamak gerekmektedir. II. Dünya Savaşı'nın son evrelerinde iki bloklu bir dünya düzeni kurulma eğilimi artmıştır. Bir tarafta ABD diğer tarafta ise SSCB'nin önderliğinde yeni dünya bu iki ülke arasında iki blok olarak paylaşılma sürecine girmiştir. Bu süreçte SSCB doğu bloku olarak adlandırılan kapalı ekonomik bir entegrasyonu tercih etmiştir. ABD ise batı bloğunun öncüsü olarak Ulus ötesi kuruluşların kurulmasına öncü olmuştur. ABD bir taraftan II. Dünya savaşı öncesi yapılan yanlış Ulus ötesi politikaların etkilerine dikkat ederken yeni politika seçiminin kendi penceresinden yarar sağlayacak bir şekil alması gerektiğini düşünmüştür. Gerçekten bakıldığında ABD dünya ölçeğinde savaşa girip ülke toprakları zarar görmemiş sanayi yapısı güçlenmiş tek ülkedir. Aynı zamanda elinde yüklü miktarda arz fazlası ve kararlarını dikte edebilecek müttefik ülke grupları bulunmaktaydı. ABD, IMF ve Dünya Bankası aracılığıyla yapılan yardımların ulaşması için batı bloğu ülkelere yeni altın standardı sisteminde konvertibl para biriminin Amerikan doları olmasını kabul ettirmiş ve elindeki arz fazlasını eritmek ve ülkeler sanayileşirken daha fazla tüketim ve üretim ihtiyacını karşılayabilmeleri için ticaret üzerinde oluşan tarife ve tarife dışı engellerin azaltılmasını ve ticaret hacminin artırılmasını istemiştir. Bir taraftan kendisine yarar sağlayan bu politika bütünü aynı zamanda dünya ülkelerinin de dönemin şartlarına göre kabul edeceği bir duruma evrilmiş ve GATT anlaşması 1947 yılında yürürlüğe girmiştir (Wolff, 2018).

Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nın (GATT) savaş sonrası ticaret politikasını şekillendirmede oynadığı merkezi rol geniş çapta kabul edilmektedir.

1947'de GATT'nin başlangıcından bu yana devam eden sekiz tur ticaret müzakereleri sayesinde, sanayi malları üzerindeki tarifeler, yüzde 40'ın üzerinden yüzde 4'ün altına düşmüştür. Aynı dönemde, GATT üyeliği (şimdiki adıyla Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)) 23 ülkeden 160'ın üzerine çıkmıştır (Bagwell & Staiger, 1999, s. 215).

1.3.3.1. GATT'ın Kuruluşu ve Yapısı

Savaş döneminde İngiltere Başbakanı Winston Churchill ile ABD Başkanı Franklin Roosevelt'in Kanada Newfoundland açıklarındaki gizli 1941 yılında Atlantik Buluşması ile başladığı bilinmektedir. Atlantik Buluşması savaş döneminin etkisi ile önceliğin savaş konularını içermesi beklenirken 8 maddelik bu görüşmenin 4. ve 5. maddesi konjonktürün aksine ticaret ile ilgili olmuştur.

4. Madde “Mevcut yükümlülüklerine gereken saygıyı göstererek, büyük ya da küçük, galip ya da mağlup olmuş tüm devletlerin eşit şartlarda ticarete ve dünyanın hammaddelerine erişimden yararlanmasını ilerletmeye çalışacaklardır.”

5. Madde “Herkes için iyileştirilmiş çalışma standartlarını, ekonomik ilerlemeyi ve sosyal güvenliği güvence altına almak amacıyla, ekonomik alandaki tüm uluslar arasında tam bir iş birliğini gerçekleştirmeyi arzularlar.”

Bu iki madde taraflar arasında uluslararası ekonomik iş birliği ile kalıcı barış ve güvenlik arasındaki ilişkiyi kabul ettiklerini beyan etmişlerdir. Bu savaş ne şekilde sonuçlansa sonuçlansın savaş sonrası politikanın ana unsurunu uluslararası ekonomik iş birliği oluşturacaktır. Atlantik Buluşması, 1947 Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması ve Bretton Woods kurumları dahil olmak üzere çok taraflı uluslararası ekonomik kural koymanın dikkate değer başarılarının sıçrama tahtası olarak kabul edilmektedir (Nottage, 2018, s. 597).

Savaş sonrası yıllarında bir araya gelen ülkeler geçmişten aldıkları deneyimle ticaret konusunu kapsayacak ulus ötesi bir organizasyonun ilk adımlarını atmak için hızlı müzakere süreçlerine başlamışlardır. Bu amaçla yapılan ilk müzakere Havana toplantısı (Havana Charter) olmuş ve bu toplantıda Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (International Trade Organisation) kurulması önerilmiş, fakat toplantı sonucunda GATT'nin kurulmasına karar verilmiştir. GATT anlaşması kapsamında yapılan düzenlemeler sonrası ülkelerin karşılıklı tarife, sübvansiyon ve benzeri ticareti engelleyici uygulamalarının en aza indirilmesiyle dünya ticaret hacmi hızla artış göstermiştir. Anlaşmanın ilk yıllarından dünyada ilk daralmanın görüldüğü petrol

krizine kadar dünya ticaret hacmi %5 düzeylerinde artış göstermiş bu oran ihracat dikkate alındığında %7 seviyesine çıkmıştır. Bu dönem içerisinde en hızlı büyüme ve ihracat-ithalat artışı 1960-1970 yılları arasında gözlemlenmiştir. Bu yıllarda ihracat-ithalat yüzde 7 dünya üretim hacmi ise yüzde 9 oranında artış göstermiştir. Bu yüksek oranlı artışların GATT anlaşmasının istisna olarak gördüğü otonom, ikili ve bölgesel anlaşmaların hız kazandığı 60'lı yılların sonrasını göstermesi GATT anlaşmasının bir başka önemli etkisini göstermektedir (Alagöz & Yapar, 2007, s. 61).

1.3.3.2. GATT Temel İlkeleri ve Kuralları

Savaşlar öncesi sağlanmış olan ticaret yapısının kurularak ticaret hacminin tekrardan artırılması için anlaşmaya üye olan ülkelerin savaş öncesi dönemde uyguladıkları kuralları tekrardan hayata geçirmeleri gerekmektedir. GATT dışında kalan iki kuruluştan biri olan IMF, devalüasyon savaşlarını engellemek için altın standart sisteminin dönüştürülmüş şeklini dünya ödemeler sistemine uyarlamayı başarmıştır. GATT'nin IMF gibi ödemeler sistemi üzerinde gösterdiği etkinin bir benzerini ticaret üzerinde göstermesi beklenmekteydi. Bir taraftan bakıldığında böyle bir etkinin sağlanması ödemeler sistemi içinde önem arz etmekteydi. Sonuç olarak ödemeler sisteminin bir unsuru mal ticaretini oluşturmaktaydı. Bu nedenle GATT bünyesinde savaşlar öncesi ticaret yapısının kurulması ve işleyebilmesi için savaş öncesi dünya ticaretinin hızla arttığı dönemlerin incelenmesi ve o döneme has ticaret artırıcı ve saptırıcı etkilerin belirlenerek GATT anlaşmasının içerisine entegre edilmesi gerekmektedir.

19. yüzyılda ülkelerin ticaret ilişkilerine bakıldığında her ülke dünya ticaret artışından pay almak için gümrük sınırlarını en az seviyeye indirmiş karşılıklı olarak ticaretten en fazla payı almaya çalışmıştır. Diğer taraftan ülkeler arasında sanayi yapısı birbirine yakın olmadığı için aynı mal gruplarında ticaret savaşlarına yol açacak bir durum söz konusu değildi bu durum aynı üründe karşılıklı tarife artırımına neden olmamaktaydı. Her ülke sanayileşme sürecine hızla giriş yapmaya çalıştığından ülkeler arası bölgesel yakınlaşmalar oluşmamış ve bu durum entegrasyonlar yolu ile ticaret saptırıcı ve yaratıcı etki yaratmamıştı. Aynı zamanda savaşlar ve krizler dönemine yaklaştığımızda ülkeler karşılıklı olarak aynı mal gruplarında ticaret yapmaya başladıklarında rekabetin yıkıcı etkisi ile tanışıp sanayilerinin zarar görmemesi için gümrük duvarlarını arttırmışlar, yine aynı mal gruplarında rekabette öne geçmek için yerli üreticilerini sübvansede ederek dünya pazarındaki yerlerini

korumaya çalışmışlardır. Savaşlar ve krizler dönemi boyunca oluşan bu hem ticaret yaratıcı hem de ticaret saptırıcı etkilerin uçlarda yaşanmasını engelleyecek ve dünya ticaretini standart bir dengede arttırmaya yarayacak belli başlı kriterler ilke olarak GATT bünyesinde üye ülkeler tarafından kabul edilmiştir. Bu kapsamda üye ülkeler dünya ticaretinin içinde yer alırken aşağıdaki kurallara uyma konusunda hem fikir olmuşlardır (Unctad, 1996). Bunlar;

1- Savaş döneminde ve öncesindeki yıllarda ülkelerin birbirlerine karşı ticareti engelleyici kota ve diğer miktar sınırlamalarının kullanımını yerine daha yumuşak etki yaratacak tarife uygulamasına geçilmesi (tarife yolu ile koruma kuralı- tariffication),

2- Ülkelerin ticarete birbirlerine yaklaşması amacıyla otonom, İkili veya bölgesel anlaşmaların artırılarak anlaşmalar çerçevesinde tarifelerin azaltılması (bağlayıcı tarife-binding tariffs)

3- Dünya ticaretinde ayrımcılığı en aza indirmek ve tekdüzeliğin sağlanması amacıyla bir ülkenin diğer bir ülkeye yukarıdaki istisnai kural dışında tarife indirimine gitmemesi. Eğer diğer bir ülkeye bu tür bir indirim yapılacaksa bu tüm üye ülkeleri de kapsayacak şekilde yapılması (en çok kayırılan ülke kuralı-the most favored nation rule)

4-Yerli mallar ile ithal mallar arasında ayrımcılığın azaltılması amacıyla ithal malına uygulanacak tarife dışı ulusal vergi uygulamalarının yerli mallar içinde aynı şekilde uygulanması (ulusal muamele kuralı- national treatment rule) (Parıltı, 2013, s. 96)

1.3.3.2.1 En Çok Kayırılan Ülke Kuralı

GATT kapsamında ülkelerin ticaretini derinden ve doğrudan etkileyen ilk ilke, ülkelerin birbirleriyle yapacakları ticarete ayrı tarife oranlarını uygulamaktan kaçınmalarını sağlayan en çok kayırılan ilke kuralıdır. Bu kural sayesinde bir ülke anlaşmaya üye olan bir ülkeye tarife indirimi yapma yoluna giderse bu tarife indirimini tüm üye ülkelere uygulamak zorundadır. Başka bir açıdan baktığımızda bir ülke başka bir ülkeye tarife indirimi yaparak ticaret yaratıcı etki yaratmak istiyorsa bunun tek yolunun tüm diğer ülkelere bu indirimi uygulaması ile olabileceğidir. Bu ilkeye verilen diğer ad, ayırım gözetmeme ilkesidir (the most favoured nation) (Carter, 2014, s. 48). Aynı durum tarife indirimi gibi ticareti sınırlayıcı bir uygulama yapmak isteyen ülke içinde geçerlidir. Söz gelimi bir ülke başka bir ülkeye ticareti sınırlayıcı bir

korumacı uygulama devreye sokarsa kendisine sınırlama yapan ülke GATT'e başvurarak tazminat isteme yoluna gidebilmektedir. Bu ilke ise bize yapılacak uygulamaların karşılıklılık ilkesi uyarınca GATT tarafından korunduğunu göstermektedir (Bozkurt, 2011, s. 151).

Yürürlüğe girdiğinden günümüze kadar gelen süreçte bu ilke ile ilgili ön plana çıkan eleştiri kuralın tüm ürün gruplarını kapsamaması ve gelişmiş ülkelerin beklentilerine cevap vermesi olmuştur. Gelişmekte olan ülkeler bu kuralın gelişmiş ülkelerin mal gruplarını karşılıklılık ilkesi gereği koruma altına alırken gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerin koruma altına almak istedikleri tarım ürünlerini kapsamaması gelişmiş ülkeler tarafından diğer ülkelere karşı tek taraflı bir ticaret ilişkisine neden olmaktadır (Engin, 1992, s. 44). Ülkeler arasında karşılıklılık ilkesinin diğer bir sorun teşkil eden tarafı bu kurala getirilen istisnai durumdur. Bir ülke otonom, ikili veya bölgesel anlaşmalarla ticaret anlaşması yoluna gitmesi durumunda karşılıklılık ilkesi devreye girmeyerek anlaşmalı ülkelerin daha düşük tarife oranı ile ticaret yapmasına izin verilmektedir. İlk bakışta her ülkenin entegrasyonlar yolu ile tarifeleri düşürerek ticaret hacmini arttıracığı düşünülmektedir. Bu tek veri ticaret hacmini incelememiz durumunda bir sorun oluşturmamaktadır. Lakin alt kalem gruplarında incelemeye başladığımızda görülmektedir ki bu tür bir istisnai durum, gelişmiş ülkelerin lehine hareket etmektedir (Mangır & Acet, 2014, s. 98). 1948 yılından sonraki on yıllar incelendiğinde hızlı bir şekilde entegrasyon çabasına giren savaş sonrası sanayi yapısını onaran batı ülkeleri kendileri ile ticaret yapmak isteyen ülkeleri ticaret anlaşmalarına zorlamışlardır. Bir yerde ABD'nin Batı Avrupa ülkelerini zorladığı ekonomik kriterleri bu sefer toparlanan Kıta Avrupası diğer ülkelere entegrasyonlar ve anlaşmalar yolu ile dayatmıştır. Gelişmiş bir ülke ile ticaret yapmak isteyen diğer ülke ihtiyacı olan sermaye kaynağını da yine bu ülkelere temin edeceğinden anlaşma çoğunlukla gelişmiş ülkelerin beklentileri ile sonuçlanmaktadır. Buna en belirgin örnek Türkiye'nin Kıta Avrupası'nın entegrasyonu olarak bilinen Avrupa Ekonomik Topluluğu'na (AET) katılma talebinde bulunmasıdır. Türkiye üyelik başvurusu sonrası topluluk kriterlerine uymadığı gerekçesiyle 22 yıllık katma protokol sürecine yönlendirilmiş ve bu süreç içerisinde sanayi mallarında tarifelerini kademeli olarak kaldırması talep edilmiştir. Aynı beklentiler ile Türkiye'nin tarım ürünleri için aynı şartları kapsayan talebi de reddedilmiştir. Günümüzde hala şimdiki adı Avrupa Birliği olan topluluk tarım ürünleri ile serbest ticaret kurallarını

işletmemekte olup kendi çiftçisini sübvansetmeye devam etmektedir. Örnekten de anlaşılacağı üzere bu durum gönüllü ihracat sınırlamasının farklı bir versiyonuna benzemektedir (Wolf, 1989). Bugün günümüzde en çok kayırılan ilkesi kuralı Dünya'nın her yerinde 80'lerin modası olan serbest ticaret bölgeleri, serbest ticaret anlaşmaları, tercihli ticaret uygulamaları ve genelleştirilmiş tercih sistemi ile devre dışı bırakılmaktadır.

1.3.3.2.2 *Ulusal Muamele Kuralı*

Bu kural ülkeler arasında yerli veya ithal mallar arasında ayırım yapılmaması üzerine kuruludur. Bir mal veya hizmetin yerli üretiminde tahsil edilen vergilerin ki bunlar gümrük vergisi ve eş etkili vergiler dışında kalan ulusal vergilerdir. Bu ulusal vergilerin yerli üretimde tahsil edilmesi durumunda benzer ürünün ithali esnasında da tahsil edilebileceği aksi takdirde yerli üretimden tahsil edilmeyen ulusal vergilerin ithal malların yurda girişi esnasında tahsil edilemeyeceğini vurgulamaktadır. Bu sayede bir ithal mal ile yerli mal ülke içinde aynı şartlar altında serbest dolaşabileceklerdir (GATT, 1986, s. 6). Bu kural, sadece tarife boyutunda değil aynı zamanda teknik standartlar, fikri mülkiyet hakları, kamu alımları gibi iç düzenlemeleri de kapsamaktadır. Ülkeler arasında imzalanan ticaret anlaşmalarının verimli olabilmesi için en çok kayırılan ilke kuralının yanında ulusal muamele kuralının da benimsenmesi gerekmektedir (Bagwell & Staiger, 2001, s. 319).

1.3.3.2.3 *Tarifeler Yolu ile Koruma Kuralı*

GATT, tarife dışı engellerin bazı istisnalar dışında tümüyle yasaklanmasını, tarifelerin de giderek azaltılmasını öngörmektedir. GATT öncesi dönemde ülkelerin tarife dışı engelleri (idari veya teknik engeller) uygulaması ticaretin akışını bozan en önemli unsurdu. Ticaret yapan tacir düzenlemiş olduğu sözleşmenin kurallarının ticaret bitene kadar güvence altında olmasını ister. Lakin teknik veya idari engeller, ürünler ithal ülkesine geldiğinde ortaya çıkabilen ve ticaretin öngörülebilir olmasını engelleyen korumacılık araçları olarak ithal ülkesi tarafından kullanılmaktaydı (Seyidoğlu, 2017, s. 240). Bu durum dünya ticaret hacmini yavaşlatan bir süreçti ve savaş sonrası ilk olarak ticaretin akışını engelleyen bu durum tarife dışı engellerin istisnalar dışında kullanılmaması ile karara bağlanmıştır. Bugün günümüzde idari ve teknik engellerin ağırlığı miktar kısıtlamaları yerine ilave gümrük vergisi olarak tercih edilmektedir. Savaş öncesi dönemde kullanılan miktar kısıtlamaları tarifelere göre

daha keskin ve ticareti engelleyici etki yaratmıştır ki GATT bile istisnai durumlarda miktar kısıtlamaları yerine ilave gümrük vergileri ile telafi edici vergilerin kullanılmasını belirli şartlara göre izin vermektedir. Nitekim ilave gümrük vergileri yolu ile ticaretin maliyeti artsa bile ithalatçının satın alma gücü ticaretin hacminde belirleyici olabilmektedir. Miktar kısıtlamalarında ise ithal malının yasaklanması ile ihracatçı ve ithalatçı karar mekanizmasında yer alamamaktadır. Bu durumun kara borsa veya kaçakçılığı arttırıcı etkisi ise başka bir dışsal etkidir (Karluk, 2013, s. 501). "Tarifikasyon" olarak adlandırılan bu süreç, sanayi mallarında ve daha sonraki yıllarda tarım mallarında da tarife dışı engellerin büyük ölçüde tarifelere dönüşmesine yardımcı olmuştur. GATT 1994 anlaşması XI, XII, XVIII maddeleri kapsamında ödemeler dengesi güçlüğü çeken ülkelere tarife dışında kısa süreli miktar kısıtlamalarına imkân vermektedir. Lakin bu kısıtlama denemeden önce ilave gümrük vergisine gidilmesi tavsiye edilmektedir (Parıltı, 2013, s. 127).

1.3.3.2.4 Bağlayıcı Tarife Kuralı

“Bağlayıcı Tarife” ilkesi, GATT görüşmeleri sonrasında ülkelerin üzerlerinde ortak karara vardıkları bir diğer ilkedir. Ülkeler tarife oranlarının bağlayıcı olmasını ve belirlenen taviz listelerinin her üye ülkenin taviz listesinde yer almasını karara bağlamışlardır. İstisnai haller olarak kabul edilen durumlar dışında belirlenen taviz listeleri değiştirilememektedir (Bagwell & Staiger, 2003, s. 40). Bu ilkenin varlığı ülkelerin müzakereler yolu ile tercihli ticaret anlaşmalarına yönelmelerine vesile olmuş ve bilhassa Uruguay görüşmelerinden sonra tavizli liste genişlemiş ve tercihli ticaretin bir amacı haline gelmiştir. Ülkeler tercihli ticaret yolu ile tarife oranlarında iyileştirmeye giderek bu kuralın daha aktif kullanılmasının yolunu açmışlardır. Uruguay turu görüşmeleri sonrasında gelişmiş ülkelerin tavizli listeye bağlı oranları yüzde 25 artarak neredeyse tüm ürünleri kapsarken gelişmekte olan ülkeler için bu oran yüzde 300 artarak yüzde 73 seviyelerine çıkmıştır. Geçiş ekonomileri için ise yüzde 30 artış göstererek yüzde 98’e yükselmiştir (Aydın, 2004, s. 12).

1.3.3.2.5 Varış ülkesi kuralı (Menşe İlkesi)

Ülkelerin siyasi sınırları egemenlik hakları açısından tarifelerinde konusunu içermektedir. Tarifeler, gümrük vergisi, eş etkili vergiler ithalat üzerindeki maliyetleri arttırarak bir şekilde tüketiciyi vergilendiren bir istihlak vergisidir. Bu tutumun ana amacı tabi ki bir taraftan üretici yanlı eğilimler iken diğer taraftan hazineye gelir

kalemi olarak katkı sağlamasıdır. Bu bakımdan GATT kapsamında bir ürünün varış ülkesinde vergilendirilmesi üretici yanlı olması açısından ticaret yaratıcı etki yaratabilecektir. En azından üretimin direk vergilendirmesi yolu ile üretimi kısıtlayıcı etki yaratmayacaktır. Bu kapsamda yapılan vergilendirme “varış ilkesi kuralı” olarak adlandırılmaktadır. Bu kuralın uygulanabilir olmasını sağlayan diğer bir etken ise ulus devletlerin ülke sınırlarında vergi alma hakkına sahip olmasıdır. GATT kapsamında her ülke bu egemenlik hakkını ulus devletlere belli kriterler kapsamında bırakması ile ülkelerin bu kurala adaptasyonunu hızla sağlamıştır. Aynı şekilde vergilendirmenin tüketici üzerinden gerçekleştirilmesi amaçlarken sübvansiyonun ise üretici üzerinden yürütülmesi GATT’nin desteklediği diğer bir kuraldır. Bu kural ise “menşe kuralı” olarak uygulanmaktadır. Bu, sübvansiyonun yalnızca sübvansiyonu sağlayan ülkede üretilen mallara verildiği anlamına geldiği için, ithal mallar sübvansiyon edilmezken, ihraç edilen mallar sübvansiyondan yararlanabilmektedir (Engin, 1992, s. 38).

1.3.3.2.6 GATT İlkelerine Getirilen İstisnai Durumlar

GATT kuruluş amacı gereği ticaretin hızlanmasını ve ticaret önündeki tüm engellerin kaldırılmasını ana gaye olarak belirlemesine rağmen bazı istisnai durumlarda alınacak kararların ayrımcılık yaratmadıkları sürece ülkelerin bazı tedbirler almasını önermektedir. GATT istisnai durumlarla ilgili genel olarak şu şekilde bir duruş sergilemektedir: “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” (Alagöz & Yapar, 2007, s. 5). GATT, ayırım gözetmeme kuralına özen göstermek kaydıyla aşağıda listelenmiş olan belli başlı istisnai hususlarda korumacılık araçlarının çalışmasına izin vermiştir. Bu istisnalar, Dampinge karşı uygulanacak vergileri içeren 6. madde, Tarımsal ürünlerin desteklenmesi için 11. madde, ödemeler bilançosundaki geçici dengesizlikleri gidermek için 12. ve 18. madde, İhracat ve üretime uygulanan sübvansiyonlara karşı 16. madde, konjoktürel ani ithalat artışlarına karşı 19. madde, ulusal güvenlik sorunlarını önlemek amacıyla 21. madde, serbest ticaret anlaşmaları ve gümrük birlikleri için 24. madde (Nicolaidis, 1990, s. 18). Bu istisnai haller ve bu istisnalar için uygulanan korumacılık araçları aşağıda tablo halinde sıralanmış ve devamında ayrıntılı olarak gerekçelendirilmiştir.

Tablo 2. GATT istisnai durumların gerekçe ve uygulamaları

Kısıt	Gerekçe	Uygulama
En Çok Kayırılan Ülke Kuralı	Bir ülke diğer bir ülkeye uygulamış olduğu muameleyi başka bir ülkeye de uygulamalı.	Serbest Ticaret Anlaşmaları Gümrük Bölgeleri
Ulusal muamele kuralı	Yerli mallar ile yabancı mallara aynı iç vergilendirme uygulanmalı.	İç vergilendirmelerin tamamını kapsar.
Karşılıklılık	İki ülke arasında ticari ilişkilerde eşit tavizlerin verilmesi	Gelişmiş ülkelerin yapmış oldukları tavizlerin diğer ülkelere uygulanması
İhtiyati Önlemler	Ani ithalat artışları durumunda geçici olarak kullanılabilir.	Kamu sağlığı, ulusal güvenlik, ödemeler dengesi açıkları durumunda uygulanır.
Anti-damping Anlaşmaları	Bir ülkenin kendi ülkesinde uygulanan ihraç fiyatından daha düşük yerel fiyat tespiti gerekir.	Anti-damping soruşturmaları kapsamında yerli üreticiyi korumak amacıyla uygulanır.
Sübvansiyonlar ve Telif Edici Önlemleri Anlaşmaları	Yabancı üretim sübvansiyonların ithalatçı ülkenin üreticilerinin zarar gördüğünün tespiti gereklidir.	Ürüne uygulanan sübvansiyon oranının belirli kısıtları aşması durumunda uygulanır.
Yatırım Önlemlerine karşı Anlaşma (TRIM)	Yerli muhteviyat ve ticareti dengeleme zorunluluklarının tespiti gereklidir.	Anlaşmaya uygun olmayan önlemlerin tespiti durumunda gelişmiş ülkelerde iki yıl, gelişmekte olan ülkelere beş yıl, az gelişmiş ülkelere yedi yıl içerisinde kaldırılması gereklidir.
Fikri Mülkiyetler Anlaşması (TRIPS)	Fikri mülkiyet alanlarında patent, kopya, coğrafi ölçümler, endüstriyel tasarımlar ve ticari markaların sınırlı kullanım	Gelişmiş ülkelerin anlaşma ihlali tespitleri durumunda anlaşmanın 66.2'nci maddesine göre ihlali kaldıran az gelişmiş

	İçinde taklit edilmesinin tespiti gereklidir.	ülkelere teknoloji transferi hükmeder.
Hükümet Destekleme Şeffaflığı	Ekonomi politikalarında şeffaf olmayan destelemelerin tespiti gereklidir.	İsteğe bağlı olan bu ilke, IMF ve Dünya Bankası tarafından sık sık kontrol edilir.
İthalat ve İhracat Kısıtlamaları	Hiçbir ülke diğer bir ülkenin malının ülkesine girişine veya ihraç edilmek üzere satışına bir yasaklama veya kısıtlama getirmesi durumunda geçerlidir.	GATT 11. Maddesine uygun olanlar hariç tüm koşullar altında geçerlidir.
Menşe Kuralları	Niteliksel bir esaslı dönüşüm, niceliksel olarak yerli muhteviyat gerekliliği (yüzde 40 gibi) veya doğrudan nakliyat zorunluluğu gereklidir.	Anlaşma kapsamında menşe kazandıran hallerin tespit edilememesi durumunda uygulanır.

Kaynak: Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Tek Reçete. Çevirmen: Neşenur Domaniç. Elif Yayınları. Ankara. S.138-151*

GATT'nin 19. Maddesine göre, bir ülkede beklenenden fazla bir ithalat artışının olması ve bu artışın yerli sanayiye ciddi bir zarara uğratması durumunda ulusal sanayinin korunması amacıyla belli oranlarda ithalat vergisini artırılabilir. Uygulamanın amacı aksak rekabet piyasasının var olduğu dönemlerde ortaya çıkan zararın karşılanmasına yardımcı olmaktır. Bu uygulamadan umulan yarar, serbest piyasa güçlerinden kaynaklanan ithalat artışının yol açtığı önemli zararları karşılamaya yardımcı olmaktır. Bu nedenle geçici ithalat artışlarına izin verilebilmektedir. Bu tür izin verilen uygulamalar "Korunma ve gözetim önlemleri" başlığı altında ele alınmaktadır. Burada bu tür önlemlerin zarara uğrayan ülkede tespit edilen zararların ortadan kalkması ile beraber kaldırılması önem arz etmektedir. Nitekim günümüzde bu tür önlemleri devreye sokan ülkeler; çelik ve tekstil kotalarında olduğu gibi, geçici olarak uygulamaya koydukları önlemleri, dış ticaret politikalarının sürekli bir ögesi durumuna getirmişlerdir. Aksi takdirde GATT anlaşmasına uyulmayarak dünya ticaret dengesini bozucu uygulamaların önü açılmış olmaktadır (Nicolaidis, 1990, s. 23).

İthalatın ülke ekonomisine ani zararında olduğu gibi aynı şekilde ihracatı da etkileyen uluslararası rekabeti zayıflatıcı konjoktürel dönemler olabilmektedir. Eksik rekabet piyasa koşulları veya makro iktisadi değişkenlere bağlı olarak meydana gelen ani ihracat kayıpları GATT anlaşmaları kapsamında değerlendirilmektedir. Bu kapsamda 16. Madde devreye girerek ani ihracat kayıplarından kaynaklı ciddi zararların önüne geçmek amacıyla ihracat sübvansiyonlarına izin vermektedir. Ülkelerin ihraç ürünlerine dolaylı yollarla ithalat vergisi konması/artırılması veya rekabet ettiği ülkelerde aynı veya benzer ürünlere sübvansiyon uygulanması sonucu zarar gören ülke ihracat sektörüne geçici nitelikte telafi edici ihracat sübvansiyonları uygulayabilmektedir. Yine yukarıda izah edildiği gibi ülkeler bu ve benzeri durumları gerekçe göstererek veya bu durumları baz alarak gerekçelerini çeşitlendirerek ihracat veya üretim sübvansiyonlarını uygulamaktadırlar. Bu durum kontrol altına alınamaz bir korumacılığın aslında su yüzüne çıkmadan gerçekleştirilmesine yol açmaktadır. Günümüzde buz dağının görünmeyen kısmı bu ve benzeri korumacılık araçları ile uluslararası ticareti serbest piyasa koşullarından uzaklaştırmaktadır (Baldwin R. , 1989, s. 125).

GATT tarafından istisna olarak kabul edilen sayıları 100'ü aşkın serbest ticaret anlaşmaları bir taraftan taraflar arasında ticaret hacmini arttırıcı etki sağlarken diğer taraftan GATT'in en çok kayırılan ülke kuralına uyulmamasından dolayı ticaret saptırıcı etkiye yol açmaktadır. Bazı ülkeler, bu ilkenin gayri adil olduğunu ileri sürmüşler ve bu ülkelere koşulsuz olarak uyulması zorunluluğunun yanlış olduğunu vurgulamışlardır. Bununla ilgili tartışma konuları, bazı ülkelerin piyasalarının farklı oranlarda dışa açık olmasına, gümrük birlikleri ve serbest ticaret bölgelerinden 'genel tercihler sistemi'ne kadar çok çeşitli konulardan kaynaklanmaktadır (Cernat & Laird, 2003, s. 5) . GATT en çok kayırılan ülke kuralı ile ülkelerin tek taraflı veya karşılıklı imtiyazlarını engelleyerek bir taraftan dünya ticaret hızının azalmasını engellerken diğer taraftan GATT'nin 24. Maddesinde taraflar arasında oluşturulacak entegrasyonların en çok kayırılan kuralı dışında sayılması bu kuralın etkisini en aza indirmiştir (Chase, 2006). Wolff'a göre, en çok kayırılan ülke ilkesini koşulsuz uygulama zorunluluğunun çeşitli ülkeleri 'gönüllü ihracat sınırlamaları' ve 'düzenli pazarlama anlaşmaları' uygulama yoluna ittiğini ileri sürmektedir. Diğer ülkeleri ABD ölçüsünde dışa açılmaya zorlamak için seçici misilleme uygulaması önermektedir.

Aynı yönde diğer bir görüş, eksik rekabet koşulları altında işleyen dış ticaret ilişkileri ile ilgilidir (Cadot, Carrere; , Melo, & Tumurchudur, 2006, s. 200).

Taraflar arası serbestleşme bölgesel uzmanlaşmayı artırırken işlem maliyetlerini azaltır ve ölçek ekonomisine geçen endüstriler hızlı ekonomik büyümeye katkı sağlamaktadırlar (Brenton, 2011, s. 165). Ticaret hacmini artırıcı bu sistem taraf ülkeler dışında üçüncü ülkelere yapılacak ticari, bölge içinde ticaret ile ikame etmeyi öngörmektedir. Bu durum üçüncü ülke ile yapılacak ticaretten daha az bir ticaret yaratıcı etki doğurduğunda dünya ticaret hacmi bir bütün olarak gerileme eğilimi gösterecektir. GATT ilkelerini yumuşatmak amacıyla istisnai haller olarak belirlenen diğer bir ayrıcalık, üreticilerin belirli ilkeler ile kısıtlanmasının getirebileceği karşı direncin en aza indirilmesi amacıyla “himaye kuralı” devreye girmiştir. Buna göre bir ülkede karşı ülkelerin sübvansiyonlarının yerli üreticiyi olumsuz etkilemesi durumunda zarar uğrayan ülke sektörlerinin belirli bir süre koruma önlemlerine başvurabileceği, yani diğer bir deyişle GATT kurallarından istisnai bir korunma alabilecekleri anlamına gelmektedir (Philip, Jatusripitak, & Maesincee, 2000, s. 26).

GATT kapsamında getirilen istisnai durumlar günümüzde o kadar fazla çeşitlenmiştir ki GATT anlaşmasının temelini oluşturan kuralların küreselleşen dünya ticaretinin gerisinde kalmasına neden olmuştur. Örnek verecek olursak en çok kayırılan ülke kuralı istisnalar erozyonundan dolayı çok az ülke tarafından yine çok az sektörde etkili olabilmektedir. Belli başlı sektörlerde mesela tarım ve tekstil burada sektörel olarak ayrı tutulmamaları ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerini kaybetmelerine ve ödemeler bilançolarında dengesizliğe ve birçok yapısal soruna yol açmaktadır. Diğer taraftan bazı alanların anlaşma içerisinde gerektiği kadar geniş kapsamlı yer almaması da diğer bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Nitekim fikri mülkiyet hakları, patent ve hizmetler sektöründe istenilen gelişme beklentilerin altında kalmıştır. Son olarak anlaşmazlıkların giderilmesi hususunda hem gelişmiş ülkeler hem de gelişmekte olan ülkeler mevcut işleyişin ve anlaşma maddelerinin yaptırım konusunda zayıf kaldığı ve gayri adil olduğunu ileri sürmektedirler. Tüm bu eleştiriler kurulduğu yıllarda çok önemli etkilere vesile olan bu ilke ve kuralların günümüz küresel dünyasına yeteri kadar hitap etmediği ve yeniden ele alınması gerektiğini göstermektedir (Engin, 1992, s. 48).

1.3.4. GATT Çok Taraflı Korumacılık Anlaşmaları

GATT kapsamında gerçekleştirilen çok yönlü görüşmeler ülkeler arasında diyalogun kurulmasına ve ikili ilişkilerin gelişmesine yardımcı olmuştur. Bu ikili ve çok yönlü görüşmeler sonucunda temel prensipleri GATT anlaşmasına bağlı çok taraflı ticaret anlaşmaları yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşmalarda GATT anlaşmasında olduğu gibi üye ülkelerin tamamının üzerinde müteakip kaldığı konular olduğundan teamüller gereği bağlayıcılığı bulunmaktadır. Anlaşmaların bağlayıcılığı tabi ki sadece ulus ötesi bir örgütün yönlendirmesine bağlanamaz. Asıl önemli olan bu anlaşmalar vesilesiyle krizler ve savaşlar döneminde dünya ticaretinde görülen yavaşlama yerini hem savaş ekonomisi sonrası oluşan büyüme trendinin etkisiyle hem de GATT'nin öncülüğünde üye ülkelerin yakınlaşması ile dünya ticaret hacmi hızla artmıştır. Bu artış GATT kurallarına uyan birçok gelişmiş ülkeyi olumlu etkilediğinden GATT ve alt anlaşmalar ülkeler tarafından kabul görmüştür (Engin, 1992, s. 7).

Mal ticaretinde serbest ticareti engelleyici anlaşmalar olarak akıllarda kalan bu anlaşmalar aslında serbest ticareti dolayısıyla GATT ilke ve kurallarını ihlal eden ülkelere karşı imzalanmış olan anlaşmalardır. Mal Ticaretindeki aksak rekabet piyasasını önlemek üzere yapılan bu anlaşmalar mal ve hizmet ticaretini etkileyen her alanı içerecek şekilde çeşitlendirilmiştir. Örneğin, malların gümrük kıymetine yüksek vergi koymak veya diğer korumacı önlemlerden dolayı arttırılarak daha yüksek gümrük vergisi tahsil etmeyi önlemek üzere, GATT'in VII. Maddesinin Uygulanması Anlaşması-Malların Gümrük Değerinin Tespiti (Agreement on Implementation of Article VII -Customs Valuation) imzalanmıştır. Yine ithalatın kısılması amacıyla devreye sokulan ithalat lisanslama işlemlerinin dünya ticaretini yavaşlatmaması amacıyla İthal Lisansları Prosedürleri konusunda uluslararası bir başka anlaşma İthal Lisansları Prosedürleri Anlaşması (Agreement on Import Licensing Procedures) yürürlüğe girmiştir. Ayrıca, aşağıda ayrıntılı olarak sıralanacak olan Mal Ticaretinde Çok Taraflı Anlaşmalar, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 1994, Tarım Anlaşması, Bitki ve Hayvan Sağlığı önlemleri Uygulama Anlaşması, Tekstil ve Giyim Anlaşması, Ticarete Teknik Engeller Anlaşması, Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması, Sevk öncesi İnceleme Anlaşması, Menşe Kuralları Anlaşması, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması, Koruma Tedbirleri Anlaşması, Hizmet Ticareti Genel Anlaşması, Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması, Çoklu Ticaret Anlaşmaları, Sivil Uçak Ticareti Anlaşması, Devlet Alımları

Anlaşması, Uluslararası Süt Ürünleri Anlaşması gibi belli başlı mal ve hizmet ticaretinde oluşan aksaklıkların giderilmesi amacıyla yürürlüğe girmiştir (Parıltı, 2013, s. 102).

1.3.4.1. Korunma Önlemleri Anlaşması

İthalatta korunma önlemlerine dair kararın 2. Maddesine göre “Bir malın benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde ciddi zarar veya ciddi zarar tehdidi oluşturacak şekilde artan miktar ve şartlarda ithal edildiği hallerde ülke yararı göz önüne alınarak, yapılacak soruşturma sonucunda korunma önlemi alınabilir. Korunma önlemi; gümrük vergisinde artış yapılması, ek mali mükellefiyet getirilmesi, miktar/değer kısıtlaması, tarife kontenjanı uygulaması veya bunların birlikte uygulanması şeklinde olabilir.” Gerekli soruşturma süreci gerçekleştirilip ani artışlar sonucu söz konusu ürünün ithalinin diğer dış ticaret politikası araçları ile müdahale etmenin olanaksız olduğu hallerde oluşan zarar ve zarar tehdidini ortadan kaldırmak üzere; söz konusu zarar veya zarar tehdidiyle sınırlı ve geçici olmak kaydıyla, GATT anlaşmanın 19. maddesine dayanarak korunma önlemi alınmasına olanak tanımaktadır. Koruma, gümrük vergilerinin advalorem vergilendirme usulü ile kıymet üzerinden yükseltilebilirken diğer taraftan geçici bir süre miktar kısıtlamasına gidilmesi şeklinde uygulanabilmektedir. Korunma Önlemleri Anlaşması, GATT ve daha sonra DTÖ kapsamında korumasız kalan sanayileri ithalatta alınan gümrük vergisi ve eş etkili vergiler ile uluslararası rekabetin ortaya çıkaracağı olumsuzluklara karşı bir süre koruyarak hazırlamak için bir zaman tanıma amacını gütmektedir (WTO., 1995).

Korunma önlemi, aksak rekabet piyasasında oluşan aleyhte durumların ortadan kaldırılması kadar mikro ölçekte ülke ekonomilerindeki yerli üreticileri ithal mallarına korumak amacıyla da kullanılan bir koruma aracıdır. Soruşturma-zararın tespiti ve koruma uygulaması şeklinde oluşan bu süreç uygulama şartları açısından keskin bir tedbirdir. GATT kurallarına göre bir korunma tedbirinin soruşturma sürecinden gerekli onayı alabilmesi için belli başlı şartlar gerekmektedir. Soruşturmanın başlaması için, zarara uğrayan tarafın ki bu bazen yerli üretici bazen ise direk hükümetin kendisi olabilmektedir. Zararın konusu hakkında taraflara gerekli bilgiler aktarılmalı, yapılacak soruşturma sonucunda iç sanayinin veya iç ikame malları sanayinin ithalattan ciddi şekilde zarar gördüğünün belgelenmesi gerekmektedir. Bu şartlar ani ithalat artışının maddi bulgularla tespiti, yerli üreticiye zararının maktu

olarak belirlenmesi ve son olarak bu zararın ani ithalat artışından kaynaklı olduğunun belirlenmesidir. Koruma anlaşmasının geçici olması nedeniyle dört yılla sınırlandırılmıştır. Soruşturma sonucu tespit edilen diğer koruma önlemlerine göre karmaşık ve maktu olmaması diğer korumacılık önlemlerine göre daha az tercih edilen bir araç olarak karşımıza çıkmıştır. Nitekim 2000 ile 2020 yılları arasında Dampinge karşı koruma önlemlerinin korunma önlemlerine göre on kattan fazla kullanıldığı görülmektedir (Akman S. , 2015, s. 3).

Uygulanacak tedbir, bir tarafta yerli üreticileri koruma altına alırken diğer taraftan ihracatçı firmaların zarar görmesine neden olacaktır. Bu yüzden Korunma Önlemleri Anlaşması, ithalata tedbir koyan ülkelere, girişimcileri zarar gören ülkelerle bir uzlaşma zemini aramasını şart koşturmaktadır. Bu uzlaşma genelde ihracatçının malına uygulanmış önlem dışında kalan diğer ürünlerine, daha düşük ithalat vergisi uygulanarak pazara girişine izin veren bir taviz şeklinde olmaktadır. Ayrıca sağlanan tavizi, ayırım yapmama ilkesi çerçevesinde, bütün GATT üyesi ülkelere yaygınlaştırma zorunluluğu vardır. Bu yüzden Korunma Önlemleri Anlaşması kapsamındaki tedbirlere çok sık başvurulmamaktadır (Pariltı, 2013, s. 100).

Diğer koruma araçlarına göre daha az tercih edilmesi ile ilgili gerekli açıklama DTÖ Korunma Hükümleri Anlaşması'nın 2. maddesinin 1. parafında yer almaktadır. Bu parafa göre, dünya ticaretindeki trend dikkate alındığında ihracata göre ithalat artışlarının daha fazla gözlemleneceği, bu nedenle ithalat artışlarındaki ani artışlar için bir eşik sınırının belirlenmesi gerektiği, bu nedenle ithalatçı ülkelerin yetkili makamlarına ithalattaki gelişmeleri değerlendirmede bir takdir hakkı verebildiğini ifade etmiştir (Akman S. , 2015, s. 7-8).

1.3.4.2. Anti-Damping Anlaşması

GATT 1994'ün VI'ncı maddesinin uygulanmasına ilişkin 2. maddesine göre, “bir ülkeden başka bir ülkeye ihraç edilen bir ürünün ihraç fiyatı, normal ticari işlemler içinde, ihracatçı ülkede tüketime konu benzer ürünün karşılaştırılabilir fiyatından daha düşük olduğunda, söz konusu ürünün dampingli olduğu, yani bir başka ülkenin pazarına normal değerinden daha düşük bir fiyatla sokulduğu kabul edilir.” Damping olarak ifade edilen bu durum, ihracatçıların aynı veya benzer malların fiyatlarını kendi ülkelerinden daha pahalı fiyata ihraç ettikleri ülkelere sattıklarında ortaya çıkan bir durumdur (WTO., 1995, s. 122). Bu durumun dünya ticaretinde belli başlı sorunlara

yol açacağı düşünülerek GATT anlaşmaları arasında önemli bir yer tutan 6. madde kapsamında dumpinge karşı önlemler başlığı düzenlenmiştir. Bu uygulamanın GATT içerisinde önemli bir yer tutmasının sebebi ihraç edilen dumpingli malların ithalatçı ülkedeki yerli üreticiyi veya ihraç edilen malların üretilmesi için gerekli olan ham madde, yarı mamul veya yedek parçaları üreten üreticilerin bu ithalattan gördükleri zararlarıdır. Bu dumpingli fiyatın yerli üretici veya alt sektörlerdeki imalatçıların ürettiği mamullerin fiyatından daha düşük olması ticaretin normal akışında olabilecek bir durumdur (Göktepe, 2015, s. 446). Lakin eğer ki bir ihraç ülke başka bir üçüncü ülkeye bu mamulü daha farklı bir fiyattan satabileceği ticari ilişkiler kurmuş ise bu durumda ticaretin normal akışı ortadan kalkıyor ve dumpingli ticaretin belli bir amaç için yapıldığı şüphesi oluşabiliyor. Örneğin ihracatçı ülke girdiği piyasadaki üreticileri o piyasadan çıkartmak ve tekel gücüne ulaşmak isteyebilir ve ihracat stratejisini bu plan çerçevesinde yürütebilir. Bu amaçla kendi ülkesindeki karar vericilerden ürettiği ihraç malı için çeşitli sübvansiyonlar ve destekler temin edebilir. Genel olarak dumpingli bir ihraç malı belirli bir dış pazara ilk giriş yaparken veya mevcut pazardaki payını artırma amacı güdebilmektedir (Lanpir, 2017, s. 54). Bu ve benzeri stratejilerle oluşan dumping uygulamaları yerli üreticiyi zarara sokmanın yanı sıra mevcut sanayi yapısını etkileyebilmektedir. Söz konusu mal grubunda yeni gelişmekte olan veya kurulma aşamasında olan bir sektörün dumping ile mücadele etmesi koruma araçları olmadan mümkün olmamaktadır. Makro ekonomik değişkenler açısından baktığımızda ise bir sektörün dumpinge karşı korumasız bırakılması sektörün yok olmasına ve dolayısıyla cari dengenin bozulmasından istihdam sorununa kadar birçok dolaylı etkiye yol açmaktadır (Parıltı, 2013, s. 93). Bu çerçevede dumpinge karşı önlemler, dünya ticaret hacmini azaltıcı bir uygulama olmadan öte dünya ticaretinde oluşabilecek aksak rekabet ortamının ortadan kaldırılmasını gütmektedir. Sübvansiyon ve diğer destekler ile dünya fiyatının altında ucuz ihraç fiyatına sahip olacak olan ihracatçı söz konusu pazarda rekabet gücünü serbest piyasa koşulları dışında elde etmiş olacak ve elde ettiği tekel pozisyonunu kullanarak dünya fiyatını istediği gibi belirleyebilecektir (Budak, 2015, s. 340).

Dampingle ilgili uluslararası düzenleme GATT kapsamında Dampinge karşı önlemler maddesi altında belirli koşulların mevcut olması ile uygulama alanı kazanmaktadır. Bu koşulların başında dumpingin varlığını gösterecek maddi bulgular gelmektedir. Maddi bulgular söz konusu mal veya mal grubu ticaretinde iki ülke

arasında belirli bir zaman diliminde fiyatın nasıl bir süreç izlediği dikkate alınarak tespit edilir. Daha sonra ihracatçı ülkenin üçüncü bir ülkeye aynı miktarda ve aynı zaman diliminde yapmış olduğu satışın dumpingli satış olarak iddia edilen fiyatla karşılaştırması yapılmaktadır. Bu iddia bir ülke şeklinde olabileceği gibi genel olarak bir firma üzerinde de yoğunluk kazanabilmektedir. Bu durumda maddi bulgu o ülke içerisinde başka firmaların ithalatçı ülkeye satış fiyatları karşılaştırması yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Sonuç olarak maddi bulgular elde edildikten sonra bu ihracat malının dumpingli fiyatı yerli üreticiyi belirli bir dönem olumsuz etkilemiş mi bunun tespiti yapılmaktadır. Buna zarar tespiti adı verilmektedir. Bu maddi bulgularla zararın tespiti arasında nedensellik ilişkisi DTÖ bünyesinde yürütülen bir soruşturma süreci ile sonuçlanmaktadır. Genellikle ülkelerin soruşturmalarda dumping bulgusunu diğer korumacılık araçlarına göre daha hızlı ve kolay tespit etmeleri ve nedensellik bağıni kurabilmelerinden ötürü dumping yolu ile korumacılık uygulamaları ülkeler tarafından en çok tercih edilen koruma aracıdır (Akman S. , 2015, s. 3).

Türkiye’de ticaret politikası savunma aracı olarak dumpinge karşı uygulanacak uygulama incelendiğinde temeli GATT mevzuatına bağlı olarak 14/6/1989 tarih ve 3577 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun 99 13482 Sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile yürürlüğe konulan İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar, 30/10/1999 tarih ve 23861 sayılı İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Yönetmelik’ten oluştuğu görülmektedir (Göktepe, 2015, s. 446).

1.3.4.3. Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması

GATT’nin 8. Maddesi, kalkınma amacıyla belirli sanayi alanlarının kurulması ve geliştirilmesi için devlet destekli sübvansiyonların verilebileceğini özel muamele kuralları içerisinde almıştır. Herhangi bir üye ülkenin sınırları içinde karar vericiler tarafından mali katkıda bulunuluyorsa, fonların doğrudan transferini (örneğin yardım, kredi ve öz sermaye akıtılması), fon veya borçların olası doğrudan transferini (örneğin, kredi teminatı) kapsıyorsa, ödenmesi gereken hükümet gelirlerinden vazgeçiliyor veya tahsil edilmiyorsa (örneğin, vergi kredileri gibi mali teşvikler), genel altyapı dışında mal veya hizmet temin ediyor veya mal satın alıyorsa, bir fon mekanizmasına ödeme yapıyorsa veya bu fonlamaları özel bir organı görevlendiriyorsa, gelir veya fiyat desteklemesi yapılıyorsa bu durum sübvansiyon olarak ifade edilmektedir.

Bunun yanı sıra bu özel muamele bazı sınırlandırmalar ile düzenlenmiştir. Bu sınırlamaların dışında bir sübvansiyonun spesifik olması durumunda karşı önlem ile sonuçlanacağı da ayrıca hüküm altına alınmıştır. Bu spesifik sübvansiyonlar;

- Bir sübvansiyon programının sınırlı sayıda belirli işletme tarafından kullanılması

- Sübvansiyonun çoğunlukla belirli işletmeler tarafından kullanılması

- Büyük tutarlarda sübvansiyonun belirli işletmelere verilmesi ve sübvansiyonu veren makamın sübvansiyonu verme kararını alırken takdir yetkisini nasıl kullandığı

- Sübvansiyonu veren merci veya sübvansiyonu veren merciinin faaliyetlerinin tabi olduğu mevzuat, sübvansiyona erişim olanağı açıkça belirli işletmelerle sınırladığında

- Sübvansiyonu veren merci veya sübvansiyonu veren merciinin faaliyetlerinin tabi olduğu mevzuat, sübvansiyon almak için uygunluğu ve sübvansiyon tutarını yöneten nesnel ölçütler veya koşullar tespit edilmemesi (WTO., 1995, s. 228)

Uluslararası ticarete kullanılacak korumacılık araçları arasında karşılıklılık ilkesine dayalı gümrük tarifelerinin en iyi yol olacağı ülkeler tarafından kabul edilmiş ve gümrük tarifelerinin kullanılmadığı durumlarda en iyi ikinci yol, üretimde ve tüketimde kullanılacak olan sübvansiyonları kullanmak olmuştur. Sübvansiyonların ikinci en iyi yol olarak öne çıkarılmasının sebebi kota veya gönüllü ihracat kısıtlamalarına göre uluslararası ticarete dışsallık etkisinin daha fazla olmasıdır. Bu dışsallık, sanayisini geliştirecek veya yeni kuracak bir ülkenin dış ticareti engelleyecek bir korumacılık aracını kullanması yerine yurtiçinde gerekli desteklerin sağlanarak uluslararası ticarete rekabetten kaynaklı aleyhte durumların önüne geçilmesi daha iyi bir yol olarak görünmektedir. Nitekim kota ve benzeri ticareti keskin bir şekilde azaltan araçlar, korunan ülke sanayisinin ileride kota ve benzeri araçları kaldırması durumunda kendisine kota ve benzeri araçlar ile engel getirilen ülkenin misillemesi ile kaşı karşıya kalmaktadır. Bu durumun önüne geçmek için keskin korumacılık araçları yerine ticaretin karşılıklı devam ettiği araçların kullanılması teşvik edilmiştir. Sübvansiyonlar bu kapsamda ele alınan korumacılık araçlarıdır (Bhagwati J. , 1964, s. 56). Kota ve benzeri eski korumacılık araçları yerine yeni korumacılık aracı olarak görülen üretim sübvansiyonlarının kullanılma amacı yurtiçi ticaretten kaynaklı bir sorunun dış ticareti engelleyerek çözülmesinin gerçekçi bir çözüm olmadığı ile

ilgilidir. Bir ülkenin sanayisindeki üreticilerin uluslararası rekabetin gerisinde kaldığı durumlarda bu durumun dünya fiyatlarındaki çarpıklıktan değil yurtiçindeki firmaların yeterli rekabet gücüne sahip olmadığı bilinmelidir. Bir sektör eğer uluslararası rekabetin içinde yer almak istiyorsa oyunun dışına çıkmadan gerekli destek ve teşvikler ile oyunun içinde kalması ticaretin sürdürülebilir olması açısından önemli bir fark yaratmaktadır.

Sübvansiyonların diğer korumacılık araçlarına göre olumsuz yönü sübvansiyonların zamanla ülkelerin gizli korumacılık araçlarına dönüşmesidir. Sübvansiyonların bu şekilde ihracatçı ülke tarafından belirli sektörlerle uygulanması durumunda ithalatçı ülke bu durumdan zarar görebilmektedir. İthalatçı ülkenin aynı ürünü üreten üreticilerinin bu ithalattan zarar görmesi veya zarar görecek bir ortamın oluşması sonucunda bu zararın giderilmesi için ithalatçı ülke telafi edici vergileri devreye sokabilmektedir (Engin, 1992, s. 35). Sübvansiyonların ihraç mallarına uygulanması GATT tarafından belirli kısıtlamalar ile yürütülmektedir. Bir ihraç malına uygulanacak sübvansiyonların doğrudan desteği kapsamaması durumunda ithal ülkesinin ihraç malına telafi edici vergi uygulamasına izin verilmektedir. Doğrudan ihraç sübvansiyonlarına örnek olarak ihraç ürünün üretilmesinden sonra uygulanan sübvansiyonlar olduğu kadar ürünün yurtiçi üretimi dışında ihraç edilmesi amacıyla verilen destekleri de içermektedir. İhracatın gerçekleşmesi için kg veya adet başına bir teşvikin verilmesi veya navlun, sigorta yardımının yapılması doğrudan sübvansiyon desteği kabul edildiğinden ithalatçı gerekli soruşturmaları yaparak telafi edici vergi koyma, yani karşı tedbire başvurma hakkına sahiptir. İthalatçı ülkelerde zararlı etkisi oluşturulan bu tür sübvansiyonlar GATT tarafından Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması kapsamında incelemeye alınmaktadır. Diğer bir sübvansiyon olarak GATT kapsamında değerlendirilen “izin verilebilir sübvansiyonlar” ise ihracata dolaylı yolla uygulanan destekleri kapsadığından kabul edilebilir grupta değerlendirilmektedir. Bu tür destekler ihracatın gerçekleştirilebilmesi veya geliştirilebilmesi amacıyla pazarlama, fuar, tasarım, markalaşma v.b. alanlardır (Parıltı, 2013, s. 99). GATT, ithalatın hızla artması nedeniyle ulusal üreticilerin karşılaşacağı ciddi zararları telafi edici önlemler almaya olanak tanıırken, üretimin sübvansiyon edilmesinin başka ülkelerin ihracat pazarlarının kaybına yol açması olasılığına karşı telafi edici önlemler almaya olanak tanımamaktadır. Bu durumda,

gelişmekte olan ülkeler açısından bir haksız rekabet ortamı yaratabilir ve ihracat pazar paylarının ve gelirlerinin azalması sonucunu doğurabilir.

DTÖ anlaşması ile taraf olan her ülke, uygunluk içinde olmayan ihracat sübvansiyonlarını sağlamamayı taahhüt eder. Bir ülke veya kuruluş aşağıdaki ihracat sübvansiyonlarından yararlandırıldığı takdirde karşı ülkeye indirim taahhüdünde bulunacaktır. Bu ihracat sübvansiyonları ise;

-Karar vericiler doğrudan sübvansiyonların tedariki için ihracat performansı bağlı olarak ödemelerin verileceği taraf fark etmeksizin firma, sektör veya kooperatife uygulanabilir.

-Karar vericiler veya kuruluşların ihracat için ticari olmayan tarımsal ürün stoklarının aynı veya daha az fiyattan alıcılara sunulmak için elden çıkarılması

- Kamu gelirleriyle fonlanan tarımsal ürünün ihracatı için yapılan ödemeler

- Ar-ge çalışması, lojistik masrafları, ürün geliştirme ve inovasyon masraflarını azaltmak için yapılan harcamalar

- İhracat sevkiyatında hükümetler tarafından sağlanan veya yönlendirilen ve yurtiçindekinden daha elverişli şartlardaki dahili nakliye ve navlun gideri

- Tarımsal ürünlerdeki sübvansiyonların ihraç ürünlerine yansıyan payı

1.3.4.4. Ticarete Teknik Engeller Anlaşması

Teknik engeller anlaşması, uluslararası standartların ve uygunluk değerlendirme sistemlerinin, üretimin etkinliğini artırmak ve uluslararası ticareti kolaylaştırmak amacıyla uluslararası standartların ve uygunluk değerlendirme sistemlerinin gelişmesini teşvik etmeyi öncelik olarak görmektedir. Bununla birlikte teknik düzenlemelerin ve standartların, ambalajlama, markalama ve etiketleme kurallarının uluslararası ticarete gereksiz engeller yaratacak uygulamaların önüne geçilmesi öngörülmüştür. Ülkeler ihracat süreçlerinde kaliteyi temin etmek, insan, hayvan veya bitki sağlığını ve çevreyi korumak amacıyla, uygun gördüğü seviyede, aynı şartların mevcut olduğu ülkeler arasında keyfi veya haksız ayırimcılık veya uluslararası ticarete gizli bir kısıtlamaya sebep olacak bir şekilde teknik engel uygulamayacaklarını kabul etmişlerdir. Ülkelerin ulusal güvenlik çıkarlarını korumak amacıyla gerekli tedbirleri alabileceklerini aynı zamanda gelişmiş ülkelerin geliştirmekte olan ülkelere uluslararası standartların teknoloji transferinde yardımcı olacakları,

gelişmekte olan ülkelerin ise teknik düzenlemeler ve standartları ulusal mevzuatlarına geçirmede hassasiyet göstereceklerini taahhüt altına almışlardır (WTO., 1995, s. 102).

1.3.4.5. Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemleri Anlaşması

Sağlık ve Bitki Sağlığı Anlaşması, GATT'nin yürüttüğü Uruguay Round kapsamında yürürlüğe giren anlaşmalardan biri olarak dünya ticaretinde gıda ve havyan güvenliğinin sağlanmasını ve bitkisel hastalıkların önüne geçilebilmesini hedefleyen ve ülkeler arasında standartları belirleyen bir anlaşmadır. Bu anlaşma sağlık tedbirleri yanında gıda ürünlerinin ithalatında uygulanan korumacılık eğilimlerinin de azaltılmasını içermektedir. Uluslararası normlar, standartlar ve mevzuatlar dikkate alınarak tedbirlerin belirlenmesi ülkelere bırakılmış olup uluslararası düzenlemelere uymayan bir ulusal düzenleme yapılacağı zaman GATT şimdiki adıyla DTÖ'ye başvurulacaktır. Uygulayacakları tedbirler ile ilgili düzenlenen dokümanların ithalatçı ülke tarafından kabul edilebileceği bu hususta DTÖ'ye danışılmaya gerek olmadığı taraftar arasında taahhüt edilmiştir. Diğer önemli husus ise GATT'nin ilkelerinden ayırım gözetmeme kuralının bu anlaşma kapsamında dikkate alınmayacağı belirtilmektedir (Parıltı, 2013, s. 101). Gelişmekte olan ülkeler yukarıdaki teamüllere uyma konusunda belli bir süre ayrımcı muameleye tabi olmuşlardır. Bu süre 10 yıl olarak belirlenmiş olup ileri ki dönemlerde tekrardan ele alınmıştır. İthalatçı ülke, ihracatçı ülkenin sağlık veya bitki sağlığı önlemlerinden farklı olması hatta diğer ülkelerin önlemlerinde de farklı olması durumunda ihracatçı ülke ithal eden ülkeye tarafsız olarak kendi önlemlerinin ilgili sağlık veya bitki koruma düzeyini sağladığını göstermesi koşulu ile eşdeğer kabul edecektir. Bu uygulama şekli ile teknik düzenlemeler ve standartlar ülkeler arasında yakınlaştırılırken anlaşmanın korumacı eğilimlere yol açmasının da önüne geçilmiş olmaktadır. İleri ki aşama da taraf ülkeler farklı standartlar ve kurallarını yakınlaştırmak amacıyla ikili veya çok taraflı ticaret anlaşmaları yolu ile bütünleşme yoluna gitmişlerdir (WTO., 1995, s. 38).

1.3.4.6. Tarım Anlaşması

20. yüzyılın başlarında kriz ve savaşlar sonrası elde edilen deneyim GATT'i kuran ülkeleri uluslararası sistem için gerekli olan önceliğin alt yapı ve üst yapı ile sanayi malları ticaretinin canlandırılması çevresinde belirlenmesi konusunda fikir birliğine itmiştir. Bu tecrübe ile hareket eden ülkeler tarımsal mallara ait düzenlemeleri öncelik sırası içerisinde düşünmemişlerdir. Bunun temelinde savaş sonrası ortaya

çıkan yıkım sonrası ülkelerin tarımsal mamullerde kendine yeten fakat kentleri ve sanayileri yeniden inşa edecek ürün gruplarında birbirlerine destek olacak bir yapının ihtiyacı olduğuydu. Bu açıdan bakıldığında savaş öncesi dönemde ticaret savaşlarının tarımsal ürünlerden ziyade katma değeri yüksek ve aynı veya benzer sanayi ürünleri üreten ülkelerin rekabetten korunmak amacıyla uyguladıkları politikalarından kaynaklandığı görülmektedir. Gelişmiş ülkelerin hızlı bir toparlanma süreci ile uyguladıkları bu karşılıklı imtiyazlı ticaret anlayışı, gelişmekte olan ülkelerin tarımsal ürünlerinde GATT kapsamında değerlendirilmesini talep etmişlerdir (Koçakoğlu & Özaydın, 2020, s. 633).

Tarımsal ürünlerle ilgili genel düzenleme 1994 yılında gerçekleştirilen Uruguay turunda kapsamlı olarak ele alınmıştır. DTÖ bünyesinde yapılan görüşmeler sonucunda Tarım Anlaşması (TA) imzalanmış ve 01.01.1995 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Uruguay görüşmelerinin orta dönem değerlendirme toplantısında mutabık kalındığı şekliyle uzun dönemde amaç “adil ve piyasa sistemine dayalı bir tarım ticaret sistemi oluşturmak ve reform sürecini destek ve koruma konusunda görüşmeler yoluyla ve güçlendirilmiş ve etkinleştirilmiş GATT kural ve disiplinleri yoluyla işletmek” olarak tanımlanmıştır (Ay & Saçık, 2005, s. 59). Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkelerin ihracat mallarına uyguladıkları önlemler ve bu ülkelerle aynı mal grubunda üretim yapan yerli üreticilerini sübvansiyonlarla desteklemeleri günümüze kadar gelen DTÖ görüşmelerinde tartışma konularından biri olmuştur. DTÖ Tarım anlaşması ile uygulanacak sübvansiyonları belli kurallar ve disiplinler altına almıştır. Bu anlaşma ile beraber taraflar dünya tarım pazarını kısıtlayıcı ve engelleyici önlemleri destekleme ve koruma indirimlerine başvurarak belirli bir zaman diliminde hayata geçireceklerini, pazara giriş, yurtiçi destek, sağlık ve bitki sağlığı konu başlıklarında müzakerelere açık olduklarını beyan etmişlerdir. Aynı zamanda gelişmiş ülkeler taahhütlerini yerine getirirken gelişme yolundaki ülkelerin özel ihtiyaç ve şartlarını gözetererek daha fazla iyileştirme imkanları yaratmayı kabul etmişlerdir (WTO., 1995, s. 28).

1.3.4.7. Gümrük Kıymeti Anlaşması

Gümrük kıymeti, gümrük tarifesinin ve tarife dışı düzenlemelerin uygulanması amacıyla tayin ve tespit olunan kıymettir. Gümrük kıymeti bu açıdan bakıldığında, eşyanın satış bedelidir. Yani ithal ülkesine ihraç amacıyla yapılan satış sırasında ortaya çıkan gerçekte ödenen veya ödenecek fiyattır. Eşyaya uygulanacak gümrük vergileri

ve diğerk ek mali yükümlülükler gümrük kıymeti dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Gümrük kıymetine ne tür işlemlerin ekleneceğı dikkatle incelenmelidir ki yanlış bir gümrük kıymeti tespiti ile vergi kaybı oluşmamalıdır. Bu nedenle DTÖ gümrük kıymetinin tespiti ve uygulanması açısından tüm üyelerin kabul edeceği belli başlı normlar belirlemiştir. Bu açıdan bakıldığında satın alma komisyonları dışındaki komisyonlar ve tellâliye, gümrük işlemleri sırasında söz konusu eşya ile tek eşya muamelesi gören kapların maliyeti, işçilik ve malzeme giderleri dahil ambalaj bedeli, İthal eşyasına katılan malzeme, aksam, parça ve benzerleri, ithal eşyasının üretimi sırasında kullanılan araç, gereç, kalıp ve benzeri aletler, ithal eşyasının üretimi sırasında tüketilen maddeler, ithal eşyasının üretimi için gereken ve Türkiye dışında gerçekleştirilen mühendislik, geliştirme, sanat ve çizim çalışmaları, plan ve taslak hazırlama hizmetleri, kıymeti belirlenecek eşyanın satış koşulu gereğı ödenen veya ödenecek fiyata dahil edilmemiş olan royalti ve lisans ücretleri gümrük kıymeti içerisine dahil edilmemiştir. Bunun yanı sıra eşyanın, gümrük bölgelerine giriş yerine varışından sonra yapılan nakliye ve sigorta giderleri, sınai tesis, makina veya teçhizat gibi, ithal eşyası için ithalattan sonra yapılan inşa, kurma, montaj, bakım veya teknik yardıma ilişkin giderler, ithal eşyasının satışıyla ilgili olarak bir finansman anlaşması uyarınca alıcı tarafından üstlenilen faiz giderleri, ithal eşyasının Türkiye'de çoğaltılması hakkı için yapılan ödemeler ,satın alma komisyonları, ithali veya satışı nedeniyle ülkede ödenecek ithalat vergileri gümrük kıymetine dahil edilmiştir (WTO., 1995, s. 158).

Gümrük kıymeti anlaşması aynı zamanda gümrük kıymetinin belirlenmesinde yardımcı olacak belli başlı tespit yöntemleri belirlenmiştir. Bu kapsamda beyan edilen kıymetin gümrük kıymeti olarak kabul edilip edilmeyeceğı, satışa ilişkin diğerk hususlar da göz önünde bulundurulmak suretiyle öncelikle, birinci yöntem olan satış bedeli yöntemine göre belirlenecektir. Bu yöntemden diğerk yöntemlere geçilebilmesi için beyan edilen kıymetin bu yöntemle kabul edilemez olması gerekir. Başka bir ifadeyle, beyan edilen kıymetin kontrolü neticesinde satış bedeli yönteminin uygulanmasının mümkün olmadığı dolayısıyla bu yöntemin terk edilmesi gerektiğı dayanakları ile açıklanmalıdır. Satış bedeli yönteminin terk edilmesi halinde, aynı eşyanın satış bedeli yöntemine geçilmelidir. Gümrük kıymetinin aynı eşyanın satış bedeli yöntemine göre de belirlenememesi durumunda sırasıyla benzer eşyanın satış bedeli yöntemi, indirgeme yöntemi ve hesaplanmış kıymet yöntemlerine geçilmesi, ilk

beş yönteme göre kıymet tespiti yapılamaması durumunda ise son yönteme göre gümrük kıymetinin belirlenmesi gerekmektedir (Bağrıaçık & Yılmaz, 1995, s. 8). Anlaşma ile gümrük tarifelerinin belirlenmesinde esas teşkil eden önemli bir husus karara bağlanmıştır. Her üye belirlenen normları ulusal mevzuatlarına gecikmeksizin dahil etmiş ve günümüze kadar yeknesaklık korunmuştur.

1.3.4.8. Sevk Öncesi İnceleme Anlaşması

Sevk öncesi inceleme, ihraç edilecek malların kalite, miktar, döviz kuru ve mali şartlar dahil olmak üzere fiyatının ve/veya gümrük sınıflandırmasının doğruluğunun saptanması ile ilgili her türlü faaliyet anlamına gelmektedir. Çok taraflı ticaret görüşmelerinin dünya ticaretinin daha fazla serbestleştirilmesine ve genişlemesine, GATT'ın rolünün güçlendirilmesine ve uluslararası ekonomik sistemin dönüşümüne ayak uydurabilmesi amacıyla taraf ülkelerin gümrük işlemlerinde ithal malların kalitesinin, miktarının veya fiyatının doğruluğunu kontrol etmek için gerekli olduğu sürece ve ölçüde, sevk öncesi incelemeye özen göstermeleri amacıyla sevk öncesi inceleme anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma ile beraber gümrük işlemleri esnasında oluşacak gereksiz gecikmelere veya eşit olmayan muamelenin önüne geçilmesi uluslararası ticaretin hızını yavaşlatmama açısından önem taşımaktadır. Diğer taraftan gümrük işlemleri esnasında oluşan incelemelerin gümrük kıymeti üzerinde oluşturduğu maliyet unsuru uluslararası rekabeti etkileyerek politika aracı olarak kullanılmasına neden olmaktadır. Yetki verilen veya sözleşme yapılan sevk öncesi inceleme kuruluşları tarafından ihracatçı ülke, sevk öncesi incelemenin ayrımcı olmayan bir tarzda yürütülmesini, bu faaliyetlerin yürütülmesinde kullanılan usul ve kriterlerin nesnel olmasını ve bu faaliyetlerden etkilenen bütün ihracatçılara eşit olarak uygulanmasını anlaşma kapsamında taahhüt etmişlerdir (WTO., 1995, s. 184).

1.3.4.9. Menşe Kuralları Anlaşması

20 Eylül 1986 tarihinde Uruguay görüşmelerinde ele alınan Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri sonucunda taraf ülkeler "dünya ticaret hacminin arttırılarak liberalleşmesi, entegrasyonlar yolu ile genişlemesi, GATT'nin dünya ticaretindeki rolünün güçlenmesi ve gelişen uluslararası ekonomik ortama daha iyi cevap verebilmesi amaçlanmıştır. Bu amaçla menşe kurallarının daha açık ve önceden sezilebilir bir hale getirme çabalarına gidilmiştir. Menşe kurallarının üyelerin GATT müzakerelerinde menşe kuralları anlaşması kapsamında üyelerin mağdur olmaması

amacıyla bir istişare mekanizmasının kurulması kararlaştırılmıştır (GATT, 1986, s. 188). Bu kapsamda menş kuralları belirlenmiş yasa, yönetmelik ve genel uygulamalar ışığında tek ve çok taraflı ticaret görüşmelerine yol gösterici olmuştur (GATT, 1986, s. 188). Menş kurallarının ticaret anlaşmalarında yol gösterici olabilmesi için en fazla kayırılan ülke kuralını, anti-damping ve telafi edici gümrük vergileri, koruma önlemlerini menş işaretleme gereklerini ve ayrımcı miktar kısıtlamalarını veya tarife kontenjanlarının uygulanmasında olduğu gibi, tercihli olmayan ticari politika aracı olarak kullanılan tüm menş kurallarını kapsamı içerisine almıştır. Menş kurallarının tespitinde izlenecek yollar yine bu anlaşma kapsamında ele alınmış ve kriterler belirlenmiştir. Anlaşma kapsamında aşağıdaki kriterler karara bağlanmıştır.

- Bir ürünün üretimi esnasında tarife değiştirmesi durumunda tarife nomenklatüründe ele alınan fasıl, pozisyon ve alt pozisyon olarak belirtilmesi,
- Kıymetin yüzdesi kriteri uygulandığı hallerde, bu yüzde oranının hesaplanma yönteminin belirtilmesi,

İmalat veya işleme faaliyeti kriterinin öngörüldüğü durumlarda, söz konusu mala menşini veren faaliyetin kesin olarak belirtilmesi Aynı şekilde bir menş kuralının doğrudan veya dolaylı olarak ticaret hedeflerini izlemede bir ticaret politikası aracı veya önleme yöntemi olarak kullanılmaması tüm taraflar tarafından sağlanacağı hüküm altına alınmıştır.

İthalat ve ihracat esnasında bu kriterler uygulanırken herhangi bir malın yerli olup olmadığını tespit etmek için uyguladıkları menş kurallarından daha katı olmamasını sağlayacak ve ayrımcılık yapmayacaklardır. Menş kuralları uygulanırken tutarlı, yeknesak, tarafsız ve makul bir biçimde davranılacak, menş kuralları dışında kalan üretimlerde bu durumun pozitif ayrımcılık gözetilerek belirlenmesine özen gösterileceği ve oluşan itirazların en kısa sürede cevabının karara bağlanacağı taraflar arasında menş kuralları anlaşmasında tüm üyeler tarafından kabul edilmiştir.

1.3.4.10. İthalat Lisansları Anlaşması

İthalatta Lisansları Anlaşma, DTÖ'nün temel yapısını oluşturma gayesini gütmeyi hedefleyen ülkelerin ortak düşüncesi ile karara bağlanmış bir anlaşmadır. Anlaşmaya taraf olan ülkeler karşılıklı taviz prensibine uygun olarak hareket etmişler ve bu sayede önlemler önünde diğer bir engel olan lisanslama konusunda ilerleme göstermişlerdir. Gelişmiş ülkeler; ticaret, kalkınma ve mali ihtiyaçların dikkate

alınarak ithalatta ticareti kısıtlamak için kullanılmaması tavsiye etmişlerdir. Bu kapsamda uygun şekilde kullanılmayan lisanslama faaliyetlerinin uluslararası ticaretin gelişimine engel teşvik edileceği, bu nedenle uygunlukların otomatik bir işleyişe oturtularak şeffaflığın ve anlaşılabilirliği artırılması gerektiği beyan edilmiştir. Uluslararası ticarete kullanılan idari usul ve uygulamaları basitleştirmek ve şeffaflaştırmak amacıyla daha adil ve eşit bir yapının kurulması gerektiği vurgulanarak anlaşma kapsamına alınması talep edilmiştir. Gelişmiş ülkeler bu usul ve esasların gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınma amaçlarını, mali ve ticari ihtiyaçlarını dikkate alarak, uygun biçimde işlememesinden doğabilecek ticaret çarpıklıklarını önlemek amacıyla ithalat lisansı işlemlerinin anlaşma kapsamında yorumlanarak GATT 1994'ün ilgili hükümlerine uygun olmasını sağlayacaklarını taahhüt etmişlerdir. Bu sayede taraflar arasında lisanslama faaliyetlerinin korumacılık aracı olması en az seviyeye indirilerek karşılıklı imtiyaz prensibine uygun olarak dünya ticaret hacminin artırılması amaçlanmıştır (WTO., 1995, s. 199).

1.3.4.11. Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması

1986 yılında Uruguay görüşmelerinde yapılan Punta del Este Bildirisinde "Yatırım tedbirlerinin ticareti kısıtlayıcı ve bozucu etkileri ile ilgili GATT maddelerinin işleyişi incelendikten sonra, müzakerelerde ticaret üzerinde olumsuz etkilerin önlenmesi için gerekli olabilecek daha başka hükümler, uygun şekilde, ayrıntılı biçimde hazırlanmalıdır" ifadesi ile anlaşmanın kapsamı belirtilmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin ekonomik kalkınmasını gerçekleştirebilmek amacıyla uluslararası sınır ötesi yatırımı kolaylaştırmayı ve dünya ticaretinin genişlemesi ve serbestleşmesi teşvik edilmiştir. Aynı şekilde gelişmekte olan ülkeler, özellikle az gelişmiş ülkelerin ticaret, gelişim ve mali ihtiyaçlarını dikkate alan politikalar yürütülmesini önceliğe alması tavsiye edilmiştir (WTO., 1995, s. 120).

1.3.4.12. Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması

Anlaşma, uluslararası ticaretteki engelleri ve bozuklukları azaltmak isteğiyle fikri mülkiyet haklarının korunmasında yeterliliği ve etkinliği artırma ihtiyacını göz önüne alarak, fikri mülkiyet haklarının uygulanmasına ilişkin usul ve önlemlerin bizzat yasal ticaret için bir engel oluşturmamasını sağlamayı amaçlamaktadır. Uruguay görüşmeleri sonrası DTÖ bünyesinde fikri mülkiyet hakları, telif hakkı ve ilgili haklar, markalar, coğrafi işaretler, sınai tasarımlar, patentler, entegre devrelerin tasarımları,

açıklanmamış bilgilerin korunması, sözleşmeye bağlı lisanslarda rekabete karşı uygulamaların denetimini kapsamaktadır. GATT prensipleri ve temel kuralları ile ilgili uluslararası fikri mülkiyet anlaşmaları veya sözleşmelerinin uygulanabilirliği, ticaretle bağlantılı fikri mülkiyet haklarının kullanımı için yeterli standartların ve ilkelerin sağlanması; hukuki farklılıkların önüne geçecek etkin ve uygun araçların oluşturulması, ülkeler arasında uyuşmazlıkların en aza indirilmesi ve çözüm yollarının hızla temin edilmesi karara bağlanmıştır (Falvey, Foster, & Greenaway, 2006, s. 700).

Bu amaçla ulusal mevzuatların yeniden gözden geçirilerek fikri mülkiyet haklarının koruma altına alınmasını sağlayacak kamu iradesinin güçlendirilmesi gelişmiş ve az gelişmiş ülkelerden talep edilmiştir. Gelişmiş ülkeler ise gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerin kalkınma ve teknoloji gelişimine katkı sağlayacak adımları atmayı taahhüt etmişlerdir. Fikri mülkiyetin korunmasına ilişkin olarak anlaşma kapsamında en çok kayırılan ülke kuralı da işlevsel hale getirilmiştir. Bu bağlamda, bir ülke tarafından başka herhangi bir ülkenin vatandaşlarına tanınan her türlü avantaj, kayırma, ayrıcalık veya muafiyet, derhal ve şartsız olarak tüm diğer ülkelerin vatandaşlarına uygulanacaktır. Bu yükümlülükten muaf tutulan ve bir ülke ticaretle bağlantılı fikri mülkiyet meseleleri üzerindeki ihtilafları, çok taraflı usullerle çözmek için taahhütleri güçlendirerek gerilimi azaltmak tüm tarafların sorumluluğuna verilmiş olup DTÖ ile Dünya Fikri Mülkiyet Örgütü öncülüğünde yürütülmesine karar verilmiştir (WTO., 1995, s. 283).

1.3.4.13. Hizmet Ticareti Genel Anlaşması

Dünya ticaretinin genişlemesi ve çeşitlenmesinde hizmet ticaretinin artan önemi, hizmet ticaretini şeffaflık ve artan liberalizasyon koşulları altında yeniden ele almayı bir gereklilik haline getirmiştir. Bu politikayı gereklilik olarak gören ülkeler ulusal mevzuatlarını bu prensip ve ilkeler ışığında yeniden ele almayı amaçlamıştır. Milli politikalarını bu amaç doğrultusunda düzenleyen ülkeler aynı zamanda ülkeler arası hak ve yükümlülükler dengesini karşılıklı fayda prensibi çerçevesinde ele alacaklarını beyan etmişlerdir. Bu Anlaşma kapsamında bir ülke tedbirle ilgili olarak; herhangi bir diğer ülkenin hizmetlerine ve hizmet sunucularına, diğer bir ülkenin benzer hizmetleri ve hizmet sunucularına uygulanandan daha az kayırıcı olmayan bir muameleyi, derhal ve şartsız olarak uygulayacağını kabul eder. Bu çerçevede; hizmet arzı olarak bir ülkeden herhangi bir ülkeye, bir ülkeden herhangi bir ülke hizmet tüketicisine, bir ülkenin hizmet sunucusunun herhangi bir ülkede ticari varlık oluşturması, bir ülkenin

hizmet sunucusunun, gerçek kişiler yoluyla bir ülkede faaliyette bulunması hizmet ticaretinde tedbir konusu içerisinde dikkate alınacaktır (WTO., 1995, s. 253).

1.3.5. GATT Çerçevesinde Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri

GATT'nin ikili toplantılarının konusu dünya ticaret politikaları ile paralellik göstermiştir. 1948 yılında kurulan GATT bünyesinde yapılan görüşmeler dönemin şartları gereği tarife indirimleri ve uluslararası standartların belirlendiği bir süreci yansıtmaktadır. GATT müzakere süreçleri savaşlar ve krizler sonrası toparlanma ihtiyacı duyan ve sanayilerin yeniden inşa edilmeye çalışıldığı dönemlerin gölgesinde başlamıştır. 1945'li yılların ardından önce savaştan galip gelen müttefiklerin daha sonra savaştan yenilgi ile ayrılan ülkelerin ve bu savaşlar sonrası bağımsızlıklarını ilan eden ülkelerin oluşturduğu blokların yeni dünya düzenini şekillendirdiği bir süreci aralamıştır. Bu süreç içerisinde batı bloğuna entegre olmak isteyen ülkeler için birçok alanda gerçekleştirilen ulus ötesi görüşmeler önem kazanmıştır. Ülkeler oluşan yeni dünya düzeni içerisinde yer almak için GATT bünyesinde yürütülen görüşmelere yüksek ilgi ve konsantrasyon ile katılmışlardır (Ünay & Şerif, 2018, s. 12).

Bu görüşmeler sonrasında ülkelerin tarife indirimleri ile ilgili almış oldukları kararlar disiplinli bir şekilde ülkeler tarafından uygulanmış ve dünya uzun yıllardır görmediği ve hasret kaldığı hızlı büyüme ile tekrardan tanışmıştır. Bu görüşmelerde alınan kararların uygulanabilir ölçütlerde olması kadar ülkelerin savaşlar ve krizler sonrası oluşan ortamında büyük rolü vardır. Nitekim aynı görüşmeler savaş ve kriz dönemlerinde yapılmasına rağmen bir sonuç alınamamışken GATT bünyesinde yapılan görüşmelerde hayat bulması 2. Dünya Savaşına katılan katılmayan tüm ülkelerin savaşlardan ve krizlerden ne kadar fazla etkilendiklerini göstermektedir. GATT görüşmelerinin ilke ve kuralları kadar dönemin beklentilerine de cevap vermesi görüşme serilerinin uzun süre ortak akılla yapılmasına imkân sağlamıştır (Baldwin R. , 1989, s. 126). Bu konjonktürde toplanan ülkeler 1947 tarihli GATT imzalamışlardır. Bu anlaşmayı 1949 yılında Annecy, 1950-1951 yılları arasında Torquay, 1955-1956, 1961-1962 ve 1964-1967 yılları arasında Cenevre, 1974-1979 arası Tokyo, 1986-1994 arası Uruguay ve 2001 yılında Doha görüşmeleri izlemiştir (Lanpir, 2017, s. 55).

GATT'nin oluşturulmasına yol açan görüşmelerin ilki 30 Ekim 1947 yılında 23 ülkenin katılımıyla Cenevre'de gerçekleştirilmiştir. Çok taraflı ticaret müzakerelerinin bu ilk turunda, taraf ülkeler, gümrük vergisi indirimlerine doğru ilk büyük adımı atarak

dünya ticaretinin ortalama yüzde 40'ını etkilemiş ve yaklaşık 15.000 tarife kalemini kapsayan 123 anlaşma imzalamışlardır. GATT öncesi yapılan görüşmelerde bu kadar kapsamlı sonuçların alınamaması GATT görüşmelerinin ikili ve ürün bazında yürütülmesinden kaynaklanmıştır. Görüşmelerde karşılıklı tarife indirimi iki ülkenin birbirine teklif ettiği tavizler listesi ile gerçekleştirilmekteydi. Görüşmelerden önce ülkelerin her bir ticaret ortağından çeşitli ürünler için tarife tavizleri için “talepler” listeleri oluşturması istenmekteydi. Müzakere tarafları daha sonra bu talepleri değiş tokuş yolu ile birbirleriyle eşleştirmektedir.

Bir ülke, bir ticaret ortağıyla müzakerede bir tarifeyi düşürmeyi kabul ederse, tarife indirimi otomatik olarak “en çok kayırılan” ilkesi aracılığıyla diğer tüm taraflara sunuluyordu. Bu şekilde iki tarafın yapmış olduğu ürün bazlı anlaşma tüm tarafları etkileyerek hem ürün bazında hem de tarife oranı bazında hızlı etki sağlıyordu. Bu konuda en yüksek tavizi savaş sonrası güçlü ekonomik durumunu muhafaza eden ABD'dir. ABD pazarına erişimin iyileştirilmesi, Batı Avrupa ülkelerinin ihracatlarını artırmalarının ve karşılığında ABD sermaye malları satın almalarının yolunu açtı (WTO, 2007, s. 180).

İkinci GATT görüşmeleri Ekim 1949'da Annecy'de yapılmış ve on üç ülkenin katılımıyla sonuçlanmıştır. İlk 23 ülke, tarife tavizlerini birbirleriyle değil, yalnızca katılan ülkelerle müzakere etmişler ve sonuç olarak, müzakereler sadece 5000 ürün için tarife taahhütleri sunarak genel tarife seviyelerinde yüzde üçlük mütevazı bir azalma sağlamıştır. Dünya ticaretinin büyümesi için bir başka müzakere Avrupa içlerinde gerçekleşmiştir. Savaş sonrası toparlanma sürecine girmeye çalışan Batı Avrupa ülkeleri Marshall planının uygulanabilmesi amacıyla 1948'de Avrupa Ekonomik İş Birliği Teşkilatını (OEEC) kurmuşlardır. Bu kuruluş, kota, lisanslama ve takas kısıtlamalarından kaynaklı ticaret engellerini ortadan kaldırmak için 1950 başlarında ilk adımı atmış ve Avrupa kıtasında taraflar arasında ticaret hacmi toparlanma dönemine girmiştir. Cenevre ve Annecy'de üzerinde anlaşmaya varılan tüm tarife indirimleri 1 Ocak 1951'de sona ermesi ereceğinden anlaşmaya taraf ülkeler son yapılan görüşmeler ışığında karşılıklı verilen tarife tavizlerini yeniden görüşmek üzere İngiltere'nin Torquay kentinde bir araya gelme kararı almışlardır. Görüşmeler sonucunda Cenevre ve Annecy görüşmelerinde kabul gören taahhütlerin büyük çoğunluğunun devam etmesine karar verdiler ve anlaşma kapsamına 8700 tarife kaleminde tavizli listeye eklenmesini kararlaştırdılar. Tarife indirimleri Annecy

görüşmelerinde alınan indirim kararlarına göre yaklaşık yüzde 25 oranında daha fazla olmuştur (WTO, 2007, s. 182).

1.3.5.1. *Dillon Round (1960–1961)*

1948 yılından sonra yapılan GATT düzenlemeleri 1960'lara gelindiğinde dünya ticaret hacminin artması ve hızlı büyüme ile karşılığını görmüştür. Bu süre zarfında dünya ticaretinde uygulanan tarifeler yüzde 35 oranında düşürülmüştür (Salvatore, 2013, s. 279). 4,9 milyar dolarlık ticareti kapsayan yaklaşık 4000 tarife imtiyaz verilmiştir. 1960'lara gelindiğinde bu hızlı büyüme Dillon Round (1960–1961) görüşmeleri ile yeni sektörler kaymıştır. Bu görüşmelere kadar dünya ticaretindeki serbestleşme eğilimi sanayi malları üzerineydi. GATT kurallarına bir istisna olarak kabul edilen Pamuklu Tekstil düzenlemesine gidilmiştir. Düzenleme, pamuk ihraç eden ülkelerle kota kısıtlamalarının müzakerelerine izin verdi. Gelişmekte olan ülkeler için bir başarı, tropikal ürünler için gümrüksüz girişin öncelikli bir hedef olması gerektiği fikrini kabul etmeleri idi, ancak Dillon Turu bu konuda yalnızca yetersiz ilerlemeler sağlamıştır (WTO, 2007, s. 183). Ülkelerin sanayi mallarındaki serbestleşme sonucu hızlı büyümeleri bu sektörlerde ortaya çıkan sermaye stokunu diğer sektörler kaydırmıştır. Sonuç olarak sermayenin en kolay kanala olacağı alanlardan biri olan tarım sektörü bu hızlı sermaye akışından etkilenmiştir. Ülkeler sermaye stoklarını yerli tarım üreticilerine sübvansiyon olarak aktardığında ülkeler arası fiyat farklılığının ticareti engelleyici etkileri de görülmeye başlamıştır. Sübvansiyon edilmiş tarım ürünlerinde kendi yerli üreticilerini korumak isteyen birçok ülke korumacılık araçlarına başvurmuşlardır. İşte bu dönemde gerçekleştirilen Dillon Görüşmeleri ağırlıklı olarak tarım desteklemeleri, hibeler, tarife oranları, sağlık ve bitki sağlığı düzenlemelerini içermiştir (Baytar, 2011, s. 270).

1.3.5.2. *Kennedy Round (1964 – 1967) ve 1962- Ticaret Genişletme Yasası*

1960'lı yıllarda dünya ülkeleri tarife ve kotalar ile ilgili belirli ölçülerde istenilen seviyeye gelmiştir. Bu seviye kalkınma politikaları açısından ülkeleri beklentilerinin de ötesine çıkarmış ve ülkeler büyümeden istihdama ticaret hacminden teknolojik gelişmeye kadar birçok alanda gelişme göstermişlerdir. Ülkelerde görülen bu hızlı gelişim bazı sektörlerde rekabeti arttırmaktaydı. Rekabetin arttığı ve pazarlara yeni ülkelerin giriş yapma isteği ve karşılığında bu pazarları elinde tutmaya çalışan ülkelerin varlığı tarife dışı engellerin ilk adımlarının atılmasına vesile olmuştur.

Gönüllü ihracat sınırlamaları veya karşılıklı pazar anlaşmaları ayakkabıdan tekstile çelikten televizyona kadar birçok sektörde görülmeye başlamıştır (Wortmann, 1965, s. 26). Bu ve benzeri sektörlerde pazar gücü bulunan ülkeler üretim sübvansiyonları ve devlet destekli alım politikalarıyla üreticilerini güçlü kılmakta sektöre yeni girecek firmalara karşı ticari engeller koymaktaydılar (Kibritçioğlu, 1996, s. 49).

Batı Avrupa ülkelerinin girişimleriyle hayata geçirilen Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun (AET) kurulması ile karşılıklı ticarete yeni düzenlemelerin gerekli olduğu düşüncesiyle ABD kongresi ticaret genişleme yasasını 1962 yılında yürürlüğe sokmuştur. Bu yasa ile ABD başkanı yüzde 50'ye kadar tarife indirimine gitme yetkisi almıştır (Marvel & Ray, 1983, s. 191). Bu yasanın dünya ticareti açısından etkisi bu döneme kadar yapılan görüşmelerde tek tek mal gruplarına ait tarifelerin görüşmeleri yürütülürken bu yasa sonrası yapılan Kennedy görüşmelerinde tek tek görüşmeler yerine hızlı bir şekilde tüm mal gruplarını kapsayan tarife indirimleri yapılmıştır (Karluk, 2013, s. 506). Dönemin ABD başkanı Kennedy aldığı yetki ile 3500'e yakın üründe indirim giderek diğer ülkelerin önünü açmıştır. ABD ile AB arasındaki görüşmeler sonucunda karşılıklı tarifelerin kaldırılması amacıyla 1964 yılında Kennedy turu görüşmeleri başlamıştır. Kennedy görüşmeleri sonrasında sinai mallarında yüzde 35 oranında global indirim gidilmiştir. İndirimin gerçekleştirildiği bu mal grubu ABD ve AB ticaretinin beşte dördünü oluşturmaktaydı. Anlaşmanın tam olarak uygulandığı 1972'nin sonunda, sanayi ülkelerinde sanayi ürünlerine uygulanan ortalama tarife oranları yüzde 10'un altındaydı. Bununla birlikte, özellikle tarımda hala birçok ciddi tarife dışı ticaret engeli vardı (Salvatore, 2013, s. 280).

1.3.5.3. Tokyo Turu (1973 – 1979) ve 1974 Ticaret Reformu Yasası

ABD kongresi tarafından yürürlüğe giren 1962 Ticaret Genişletme Yasası, 1974'te Ticaret Reformu Yasası ile değiştirilmesiyle ABD Başkanına ticari görüşmelerde yüzde 60'a varan tarife indirimlerini müzakere etme ve yüzde 5 veya daha düşük tarifeleri kaldırma ve tarife dışı ticaret engellerinde indirimleri müzakere etme yetkisi verilmiştir. 1974 Ticaret Reformu Yasası yetkisi altında ABD, 1979'da sonuçlanan Tokyo Turu (aslında Cenevre'de, Tokyo'da düzenlenen açılış toplantısı hariç) olarak bilinen çok taraflı tarife müzakerelerine katıldı. ABD'nin bu yetki ile müzakerelere katılması dünya ülkeleri için bir mesaj anlamına gelmekteydi. Müzakere edilen tarife indirimleri, 1980'de başlayarak sekiz yıllık bir süre içinde aşamalı olarak

ABD için ortalama yüzde 31, Avrupa Birliği için yüzde 27 ve Japonya için yüzde 28 olarak belirlenmiştir.

Ülkeler arasında kamu ihaleleri, telafi edici ve anti-damping davalarında yeknesaklığın oluşturulması, imal edilmiş, yarı imal edilmiş ve seçilmiş diğer ihracatlar için genelleştirilmiş bir tercihler sisteminin kurulması görüşmelerin diğer konularını oluşturmuştur. Genelleştirilmiş tercihler sistemine göre az gelişmiş ülkeler için karşılıklı olmama ilkesi devreye sokulmuştur. Bu ilke ile beraber az gelişmiş ülkeler ihraç ettikleri mallar için sanayileşmiş ülkelere tarifeye indirimi alabilecekler, lakin sanayileşmiş ülkelere yaptıkları ithalatlarda tarifeye indirimi yapmalarına gerek kalmayacaktır. Bununla birlikte, gelişmekte olan ülkeler için hayati önem taşıyan tekstil, ayakkabı, tüketici elektroniği, çelik v.b. birçok ürün bu kapsam dışında tutulmuştur. Tokyo turu kapsamında gerçekleştirilen görüşmeler neticesinde tarifelerde kayda değer indirimler yapılmışken birçok ülke bu indirimlerin yerine tarife dışı engelleri tercih etmiştir (Seyidoğlu, 2017, s. 242).

1970 sonrasında dünya ticaret hacmi, uluslararası rekabetin artması, petrol krizinin etkileri, teknolojik ilerlemenin belirli sektörler içinde büyümeye katkı sağlaması gibi birçok nedenden dolayı büyüme hızını kaybetmeye başlamıştır. Bu ivme kaybı ülkeleri var olan ticaret politikalarında değişiklik yapmaya itmiş ve bugün günümüze kadar etkileri hissedilen yeni korumacılık araçları kullanılmaya başlanmıştır. GATT bünyesinde yürütülen Tokyo müzakereleri sonucunda tarifeler hedeflenen şekilde azaltılmasına rağmen yeni korumacılık olarak adlandırdığımız tarife dışı engellerin sayısı 1970 sonrasında hızla artarak uluslararası ticareti yavaşlatıcı bir etki sağlayarak tarifelere göre daha dikkat edilmesi gereken bir hal almıştır. Bu yeni oluşum sonrası, ülke gruplarının ülkelere veya ülke gruplarına uyguladığı bir korumacılık politikası şeklini almıştır. Ürünlerin üretiminde çeşitliliğin artması, ölçek ekonomisinin etkisiyle maliyetlerin düşürülebilmesi, sermaye ve üretim faktörlerinin ucuz iş gücü ile bir araya getirilmesi anlaşma dışında kalan ülkelerin veya elinde arz fazlası olan ülkeleri var olan anlaşmaların yenilenmesine itmiştir (Vermulst, 1992, s. 434). Elinde arz fazlası olan ve dünya ticaretine sonradan dahil olan Japonya ve Uzak Doğu ülkeleri ticareti kısıtlayacak bu yeni durumun üstesinden gelmek için GATT bünyesinde yeni bir toplantı düzenlenmesini talep etmişler ve 1973 yılında Kyoto'da bir araya gelen ülkeler, görüşmeler sonucunda Kyoto Sözleşmesini imzalamışlardır. Sözleşme kapsamında bir ülke tarafından eşyanın menşeyini tespit

etmek için spesifik hükümler kapsamında kabul edilecek menşee tespit yöntemlerinin ulusal mevzuat veya uluslararası anlaşmalarla belirlenmesini tavsiye etmişlerdir (Atakan, 2016, s. 169). Eşyanın üretildiği yerin neresi olduğunu belirleyen bu spesifik hükümler bir taraftan anlaşmalı ülkelerin karşılıklı tavizlerini koruma altına alırken diğer taraftan da anlaşma dışında kalan ülkeleri ticaret içinde tutmayı amaçlamaktadır (Estevadeordal & Suominen, 2005, s. 3).

Teknik standartlara ilişkin yapılan ilk düzenleme yine 1979 yılında GATT bünyesinde düzenlenen Tokyo görüşmelerinde ele alınmış ve bir yıl sonra Ticarete Teknik Engeller ve Standartlar anlaşması imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Codex Gıda Komisyonu tarafından 1960'ların başında yürürlüğe girmiş olan gıda ve sağlık standartları daha geniş bir anlaşma ile ülkelerin yükümlülükleri arasına girmiştir. Diğer taraftan ülkelerin uluslararası ticarete bu standartlara yaklaşması aynı zamanda benzer standartların yerli üretimde de geçerli olmasını sağlamıştır (Gültekin, 2010:34). Teknik standartlar, GATT görüşmelerinde ülkeler arasında tam mutabakat sağlanamamasından dolayı tavsiye niteliği kapsamında değerlendirilmiştir (Lupien, 2002:407-408). Görüşmeler, ülkeleri aynı yönde düşünme ve karar verme konusunda yönlendirici olmuş ve ileri ki yıllarda Teknik Engeller ile Hijyen ve Bitki Sağlık Anlaşmalarının yolunu açmıştır (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 66)

1.3.5.4. Uruguay Turu (1986 – 1994)

Aralık 1993'te, 123 ülkenin katıldığı, tarihteki sekizinci ve en iddialı çok taraflı ticaret müzakereleri olan Uruguay Turu, yedi yıllık zorlu müzakerelerin ardından tamamlanmıştır. Uruguay görüşmeleri, Eylül 1986'da Uruguay'daki Punta del Este'de başlamış ve Aralık 1990'a kadar tamamlanması planlanmış lakin ABD ile AB, özellikle de Fransa arasında, tarımsal sübvansiyonların azaltılması konusundaki anlaşmazlıklar, görüşmelerin uzamasına neden olmuştur. Uruguay Turunun amacı, yeni korumacılığın yayılmasını kontrol etmek ve eğilimini tersine çevirmek için kurallar oluşturmak; müzakerelere hizmet, tarım ve yabancı yatırımları eklemek; fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik uluslararası kuralları müzakere etmek ve GATT kararlarına uygunluk sağlayarak uyuşmazlıklar için çözüm mekanizmalarını iyileştirmektir. Anlaşma, taraf ülkeler tarafından 15 Nisan 1994'te imzalanmış ve 1 Temmuz 1995'te yürürlüğe girmiştir (Salvatore, 2013, s. 283).

GATT'nin değişen ve dönüşen yapısında Uruguay görüşmeleri önemli yer tutmaktadır. Görüşmeler yaklaşık 8 yıla yakın devam etmiş ve sonunda 1994 yılında imzalanan Marakeş Anlaşması ile Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) kurulmuştur. Bu adım ile o ana kadar GATT düzenlemeleriyle yürütölmekte olan ölkelerarası ticari ilişkiler 1995 yılından itibaren teşkilatın bünyesine alınmıştır. Bu dönüşümü önemli kılan ise koruyucu politikalara getirilen yeni düzenlemelerin çeşidi ve yaptırım gücüdür. Hizmet sektöründen fikri ve mülkiyet haklarına kadar birçok alanda çok taraflı anlaşmalar karar vericilerin uygulama alanına girmiştir. 2020 yılı itibariyle sayıları 160'a ulaşan DTÖ üyeleri, bu kural ve kaidelere zımni bir şekilde uymayı taahhüt etmişlerdir (Parıltı, 2013, s. 92).

GATT kuruluşundan itibaren gelişmiş ölkeler, beklentileri ve yönlendirmeleri ile dünya ticaretine şekil vermişlerdir. Gelişmiş ölkelerin 1970'li yıllarda hızlı büyüme oranlarının düşmesi ve yeni dünya düzeninde aksaklıkların görölmeye başlanması diğer taraftan gelişmekte olan ölkelerin yavaş yavaşta olsa hızlı büyümeden pay almaları ve ekonomilerini dış tahribattan koruma çabaları GATT görüşmelerini bir çıkmazın içerisine itmiştir. Yıllarca süren görüşmelerde gelişmiş ölkelerle gelişmekte olan ölkeler arasında özellikle tarımsal ürünler, tekstil ve hizmetler sektörü konularında şiddetli görüş ayrılıkları olmuştur (Seyidoğlu, 2003: 197-200). Tarım ürünlerini devlet desteği ile koruma altına alan gelişmiş ölkeler gelişmekte olan ölkelerin en çok eleştirdiği konuların başında bulunmaktaydı. Gelişmekte olan ölkeler bu anlaşmazlığı fikri ve mülkiyet haklarında getirmedikleri yeni düzenlemelerle karşılık vermişlerdir. Tarifeler yolu ile oluşmayan misilleme savaşları yeni korumacılık yolu ile tekrardan hayat bulmuştur. Uruguay görüşmeleri bu çıkmazların ele alındığı ve sekiz yıllık görüşmeler sonucunda birçok konunun karara bağlandığı bir süreçtir. Bu konuların başında yeni korumacılık araçları olarak tabir ettiğimiz bir eşyanın fiziki ve kimyasal yapısından kaynaklı karar vericiler tarafından uygulanan tedbirler için getirilen Ticarete Teknik Engelleri Anlaşması ve Hayvan ve Bitki Sağlığı Anlaşması gelmektedir (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 66). Bu iki anlaşma ile beraber eşyaların uluslararası normlara uyumu sağlanmış olurken bu standartların birer korumacılık aracı olması engellenmiştir (Brack ve Branczik,2004:5) (Alagöz & Yapar, 2007, s. 5). Anlaşmalar kapsamında korumacılık uygulamalarına başvurmak ise bilimsel ispat ile gerçekleşebilmektedir. Herhangi bir sebeple bir ürünün kimyasal

bileşeninde var olan sağlığa zararlı bir ürünün tespit edilmesi ile tespiti yapan ülke korumacılık tedbirlerine başvurabilmektedir (Amsden, 2000, s. 82)..

Uruguay görüşmeleri esnasında üzerinde durulan tarife ve tarife dışı engellere getirilen yeni düzenleme ile dış rekabete açılacak gelişmekte olan ülkeler uluslararası ticaretin yıkıcı etkilerinden kaçınabileceklerdir. Aynı zamanda dış ticaretin kaynak kullanımında etkinliği saptaması ile verimlilik artışları gözlemlenecektir. Kaynakların etkinliği ve üretim faktörlerinde verimliliğin sağlanması ile ortaya çıkacak ölçek ekonomisi karlılık oranlarını arttırarak sermaye stoğunun oluşmasına vesile olacaktır. Sermaye artışı ile beraber rasyonel inovasyon çalışmaları, gelişmekte olan ülkelerdeki firmaların desteğe veya korumaya ihtiyaç duymadan uluslararası rekabetin içerisinde kalmasını sağlayacaktır. Düzenlemelerin bu etkileri göstermesi sekiz yıl süren görüşmeler sonrası uzun yıllar anlaşma masasında ilerleme kaydedilemeyen birçok konunun hayata geçirilmesini sağlamıştır (İslatince, 1998, s. 336).

Tablo 3. Uruguay turu öncesi ve sonrası tarife oranları

	Ticarette Ağırlıklı Tarife Oranları		
	Uruguay Turu Öncesi	Uruguay Turu Sonrası	Değişim
Arjantin	38,2	30,90	-0,19
Brezilya	40,7	27	-0,34
Şili	34,9	24,9	-0,29
Hindistan	71,4	32,4	-0,55
Endonezya	36,9	36,9	0,00
Kore Cumhuriyeti	18	8,3	-0,54
Malezya	10	10,1	0,01
Meksika	46,1	33,7	-0,27
Tayland	37,3	28	-0,25
Türkiye	25,1	22,3	-0,11
Avrupa Birliği	5,7	3,6	-0,37
Japonya	3,9	1,7	-0,56
Amerika Birleşik Devletleri	5,4	3,5	-0,35

Kaynak: Amsden, A. H. (2000). *Industrialization Under New Wto Law. Trade And Development: Directions For The Twenty-First Century*, s. 86. Not: Uruguay Turu öncesi vergiler, 1994 bağlı vergileri veya bağlı olmayan tarife hatları için Eylül 1986'dan itibaren geçerli olan vergileri ifade etmektedir. Uruguay Turu sonrası vergiler, GATT'ın Uruguay Turu Protokolüne eklenmiş çizelgelerde listelenen tavizler dikkate alınmaktadır.

Tablo 3 incelendiğinde Uruguay görüşmeleri sonrası birçok ülkede ortalama tarife oranlarında düşüş gözlemlenmiştir. Dünya ticaret hacminin büyük bir ağırlığını

oluşturan bu ülkeler baz alındığında dünya genelinde Uruguay görüşmeleri sonrası tarife oranlarında yüzde 29 düzeyinde aşağı yönlü değiştiği görülmektedir. Uruguay Turu hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeleri benzer seviyede etkisi altına almıştır. Gelişmiş ülkelerden Japonya yüzde 56 oranında tarifelerini düşürmüşken gelişmekte olan Hindistan'da bu oran yüzde 56'dır. GATT/DTÖ görüşmelerinde gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin farklı konularda benzer eğilimi göstermediğini düşündüğümüzde Uruguay görüşmeleri gelişmişlik düzeyi farklı olan ülkelerin uzun zaman sonra farklı konularda benzer eğilimleri göstermesine imkân sağlamıştır. Tablo 3'de örnek olarak gösterdiğimiz Şili, Brezilya, Meksika, Tayland, AB ve ABD ise dünya ortalamasına yakın bir değişim göstermişlerdir. Dünya ortalamasının altında eğilim gösteren ülkeler ise Malezya ve Türkiye olarak karşımıza çıkmaktadır.

Entegrasyon sürecinin bir bölümü Uruguay Turu sonucu olarak GATT 1994 kurallarına uygun şekilde üye ülkeler DTÖ anlaşmasının 7. Maddesinde yer alan hedeflere ulaşmak amacıyla uyulması gereken önlemleri almayı taahhüt etmişlerdir. Bu taahhütler;

-Tarife indirimleri ve taahhütleri, tarife dışı engellerin azaltılması veya kaldırılması ve gümrük, idari ve lisans formalitelerinin azaltılması gibi önlemler yoluyla tekstil ve giyim eşyası ürünleri pazarlarına giriş imkanlarını geliştirmek;

- Damping ve anti-damping kural ve usulleri, sübvansiyonlar ve telafi edici önlemler ve fikri mülkiyet haklarının korunması gibi alanlarda, tekstil ve giyim eşyası ticaretinde adil ve hakkaniyete uygun politikalarının uygulanmasının sağlanması; ve

- Genel ticaret politikaları nedeniyle önlemler alınırken tekstil ve giyim eşyası ithalatına karşı ayırıcı muameleden kaçınmak (GATT, 1986, s. 73).

Taraflar arasında yukarıda belirtilen önlemlerin alınmadığı ve bu Anlaşma kapsamındaki haklar ve yükümlülüklerin dengesinin bozulduğu kanısına varılması halinde taraflar konuyu ilgili DTÖ organlarına götürebilmektedir.

1.3.5.5. Doha Round (2001-)

Uruguay Turunun başarıyla tamamlanmasından kaynaklanan büyük faydalara rağmen, birçok ciddi ticaret sorunu devam etmektedir. En önemli sorun ülkelerin tarife yerine kullandıkları yeni korumacılık araçlarının çeşitliliği ve yoğunluğudur. Gelişmiş ülkeler yerli üretimi yabancı rekabetten korumaya çalışırken aynı zamanda ve yeni

yüksek teknoloji endüstrilerini teşvik etmek için stratejik ticaret ve sanayi politikaları kullanırlar. Gelişmekte olan ülkelerde çok farklı amaçlarla benzer stratejiler kullanmamışlardır. Diğer yandan sanayilerini bu şekilde koruyan ülkeler tarım alanında ise yüksek sübvansiyon oranları ile çiftçilerini koruma altına almaktadırlar. Bu durum ABD ve AB ülkelerinde öyle yüksek bir yoğunluğa ulaşır ki bazı sektörlerde mahsulün maliyeti kadar sübvansiyon verilmektedir (Francois, Meijl, & Tongeren, 2005, s. 353).

ABD ve Fransa gibi bazı gelişmiş ülkelerin çalışma ve çevre standartlarının oluşturulması çağrısında bulunması en son sorun olarak görülmektedir. Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin çağrısı çalışma koşullarının eşitlenmesi ve sosyal dumpingden kaçınılması şeklindedir (Martin & Messerlin, 2007, s. 362). Aynı durum çevre standartları için de geçerlidir. Gelişmiş ülkelerde giderek artan çevre bilinci üretim ve tüketim bağlamında çevresel ticaret önlemleri son yıllarda artış göstermiştir. Gelişmiş ülkeler, çalışma ve çevre standartları ile ilgili sendikalar ve çevreci kuruluşlardan politik baskı alırken, Gelişmekte olan ülkeler ise bu tür taleplerin ekonomik büyümeye zarar vereceği düşüncesiyle serbest ticaretten ödün vermemektedirler (Gençosmanoğlu & Şahinöz, 2016).

Aralık 1999'da Seattle'da düzenlenen DTÖ Ticaret Konferansı'nda ticaret müzakerelerinin "Milenyum Turu" nu başlatmak için bir girişimde bulunuldu. Gelişmekte olan ülkelerin gündemi işgücü ve çevre standartları ile ilgiliyen gelişmekte olan ülkeler bilhassa Avrupa Birliği ve Japonya'nın tarım ürünleri ticaretinin tamamen serbestleştirilmesi ile ilgilenmekteydiler. Karşılıklı kozların çekildiği bu toplantı sonuçlanamamıştır. Kasım 2001'de ise Doha Turu olarak adlandırılan görüşmeler Katar'da başlatılmıştır. Doha Turu, DTÖ üyeleri arasındaki ticaret müzakerelerinin son turudur. Amacı, daha düşük ticaret engellerinin ve revize edilmiş ticaret kurallarının getirilmesi yoluyla uluslararası ticaret sisteminde büyük bir reform gerçekleştirmektir. Görüşmelerin gündemi; tarım, endüstriyel ürünler ve hizmetlerde üretim ve ticaretin daha fazla serbestleştirilmesi, anti-damping önlemleri ve koruma önlemleri ile yatırım ve rekabet politikalarının daha da sıkılaştırılmasını içeriyordu. En başından beri, gelişmekte olan ülkeler taviz verme konusunda isteksizlerdi çünkü Uruguay Turunun kendilerine vaat ettiklerinin büyük bir kısmını yerine getirmekte başarısız olduklarını hissettiler ve Doha Turunu gerçek bir "kalkınma turu" haline getirme konusunda ısrar ettiler (Salvatore, 2013, s. 287). Doha

Turunun 2004 yılının sonunda tamamlanması gerekiyordu, ancak beş yıllık müzakerelerin ardından, Tur, gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler arasında ve gelişmiş ülkelerin kendileri arasındaki tarımsal sübvansiyonlara ilişkin anlaşmazlıklar nedeniyle Temmuz 2006'da neredeyse tamamen durduruldu. Doha Turunu canlandırmaya yönelik tüm girişimler 2012 sonunda başarısız oldu. DTÖ şimdi Doha müzakerelerinin anlaşmanın mümkün olduğu yönleri üzerinde anlaşmaya varmak için yeni planlar ortaya atmaya başladı (Seyidoğlu, 2017, s. 243).

Doha turunda istenilen verim alınamasa bile ondan önceki sekiz turda alınan kazançlar serbest ticaretin önündeki birçok engelin tarım ve tekstil dışındaki sektörlerde kaldırıldığını göstermektedir. Doha turunda elle tutulur adımların atılamaması belki de daha önce elde edilen kazançların bir sonucu olarak görülebilir. Dünya bankasının bir raporunda geriye kalan serbestleşmemiş sektörlerin serbestleştiğinde dünyanın bu serbestleşmeden elde edeceği getiriyi hesaplamıştır (Gallagher, 2007, s. 79). Aşağıdaki Tablo 4'te görüldüğü gibi tarım ve gıda sektöründe tam serbestliğin olması durumunda serbestleşmeden elde edilen toplam getirinin yüzde 63'ü bu sektörlerden gelmektedir. Bu oran tekstil ve giyim sektöründe yüzde 14, diğer ticari mallarda ise yüzde 23 olarak seyretmektedir. Tabi ki bu serbestleşmenin önündeki en büyük engel gelişmiş ülkelerdeki çiftçilerin politik süreçlerden iyi faydalanarak etkin sübvansiyon politikaları yürütmeleridir (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017, s. 262).

Tablo 4. Serbest Ticaretten Elde Edilen Olası Kazançların Yüzdesel Dağılımı

Ekonomi	Tarım ve Gıda	Tekstil ve Giyim	Diğer Ticari Mallar	Bütün Mallar
Gelişmiş	46	6	3	55
Gelişmekte Olan	17	8	20	45
Toplam	63	14	23	100

Kaynak: Kym Anderson Will Martin, "Agricultural Trade Reform and the Doha Agenda" The World Economy, 28 Eylül 2005, s. 1301, İkincil Kaynak: (Salvatore, 2013, s. 262)

1.3.5.6. GATT Görüşmeleri Sonrası Korumacılık Eğilimlerindeki Değişim

GATT bünyesinde gerçekleştirilen ilk beş görüşme tarife indirimleri ile ilgili olmuştur. Cenevre’de yapılan ilk görüşmede yüzde 26 oranında yüksek bir tarife indirimi karara bağlanırken diğer dört görüşme de ise yüzde 3-4 düzeylerinde karşılıklı tarife indirimi gerçekleştirilmiştir. İlk beş görüşmeden sonra gerçekleştirilen Kennedy görüşmelerinde tarifeler dışında anti-damping önlemleri de görüşme kapsamına alınmış ve toplamda % 38’lik bir tarife indirimi gerçekleştirilmiştir. 1973-79 yılları arasında gerçekleştirilen Tokyo görüşmelerinde ise tarifeler, tarife dışı engeller ve çerçeve anlaşmaları görüşülmüş olup toplantı sonucunda % 33,1’lik tarife indirimi karara bağlanmıştır. 1986 yılında başlayan ve 1994 yılında tamamlanan Uruguay görüşmelerinde ise tarifeler, tarife dışı engeller, kurallar, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıkların çözümü, tekstil ürünleri, tarımsal ürünler başta olmak üzere birçok konu başlığında anlaşmaya varılmış olup tarife indirimlerinde de % 38’lik bir oranda taviz kabul edilmiştir. Son gerçekleştirilen Doha turu görüşmeleri tarifeler, formül yaklaşımı tarife dışı önlemler, ticareti kolaylaştırma, kurallar, hizmetler, çevre konuları kapsamakta olup halen günümüzde devam etmektedir. DTÖ, bugün günümüzde dünya ticaretinin yüzde 90’ına hâkim olan ülkelerin üye olduğu bir organizasyondur (Kibritçioğlu, 1996, s. 49).

Tablo 5. GATT müzakerelerinin konuları ve etkileri

Yıl	İsim	Konular	Ülke Sayısı	İndirimler yüzde
1947	Cenevre	Tarifeler	23	-26
1949	Annecy	Tarifeler	13	-3
1950– 1951	Torquay	Tarifeler	38	-4
1956	Cenevre	Tarifeler	26	-3
1960– 1962	Dillon	Tarifeler	26	-4
1964– 1967	Kennedy	Tarifeler, anti-damping önlemleri	62	-38
1973– 1979	Tokyo	Tarifeler, tarife dışı engeller, çerçeve anlaşmalar	102	-33
1986– 1994	Uruguay	Tarifeler, tarife dışı engeller, kurallar, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıkların çözümü, tekstil ürünleri, tarımsal ürünler, DTÖ kuruluşu...	123	-38
2001-	Doha	Tarifeler: formül yaklaşımı ve tek tek görüşmeler. Tarife dışı önlemler: ticareti kolaylaştırma, kurallar, hizmetler, çevre	160	Devam ediyor

Kaynak: *The GATT years: from Havana to Marrakesh*, (t.y.) https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm, (2 Şubat 2021); WTO, World Trade Report 2007 Sixty Years of the Multilateral Trading System: Achievements and Challenges, World Trade Organization, 2007, s. 198-207; (Salvatore, 2013, s. 256)

Gümrük tarifelerinde gözle görülür azalmaların ülkeleri farklı türlerde korumacılık araçlarına yönlendirmiştir. Korumacılıkta yeni arayışlara giren ülkeler GATT etkisinden kurtulabilmek için korumacılık politikalarında tespiti zor ve etkisi

geniş araçları kullanmaya başlamışlardır. Bu yeni durum GATT'nin kabuk değiştirerek bu yeni korumacılık türlerine karşı düzenlemeler yapmasını zorunlu kılmıştır. Bu zorunluluk GATT'nin dönüşerek tarifeler ve kotalar dışında Yeni korumacılık araçlarının düzenleme altına alınacağı Dünya Ticaret Örgütü'nün kurulmasına ön ayak teşkil etmiştir (Elitaş & Şeker, 2017, s. 51).

1.4. Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ)

1947 yılında dünya ticaretinde gümrük vergilerinin azaltılması ve ticaretin önündeki engellerin kaldırılması amacıyla faaliyetlerine başlayan GATT, 48 yıl ve sekiz müzakere sonrasında Uruguay görüşmeleri ile yeni bir yapı kazanma yoluna gitmiştir. Yapılan görüşmeler sonrasında GATT dünya ticaretinde gözle görülür iyileştirmelere katkı sağlamıştır. Bu katkıyı anlaşma öncesi var olan ticareti engelleyen tüm araçları belli standartlara bağlayarak veya kaldırılmasına vesile olarak gerçekleştirmiştir. 1994 yılına geldiğimizde ise artık dünya savaş sonrası konjonktürden farklı değişkenler ile karşı karşıyadır. Savaş sonrası ortaya çıkan iki bloklu dünya Berlin duvarının yıkılmasıyla yeni arayışlar içerisine girmiştir. GATT'nin istisna olarak gördüğü ülkeler arası entegrasyonlar artık ülkelerin vazgeçilmez bir ticaret politikası haline gelmiştir. Büyük buhran sonrası var olan keynesyen politikalar ülkelerin ithal ikameci politikalar ile büyümesinin önünü açarken 1974 petrol krizi sonrası yerini neo liberal politikalar ihracat odaklı büyümenin yolunu açmıştır. Nitekim yeni dünya, blokları olmayan fakat her ülkenin ticaret anlaşmalarıyla birbirine eskisine göre daha bağlı olduğu bir dünya haline gelmiştir. Çok taraflı anlaşmaların var olduğu dünya ister istemez her ülkeyi dışarıya açılmaya zorlamış ve sermaye, hizmet ve mal ticaretinde dışa bağımlı hale getirmiştir (Engin, 1992, s. 8).

GATT'nin elinde bulunan araçlar büyük savaşlar öncesi ülkelerin yanlış politikalarını düzeltmeyi başarmışken 1994 yılında ülkeler ticaretin yıkıcı etkilerinden kaçınmak için farklı ticaret politika araçları kullanmaya başlamışlardı. GATT döneminde tarife, kota, ihracat sınırlaması gibi korumacılık araçları kullanılırken 90'lı yıllarda tarife dışı engellerin sayısı görünmez engeller ile beraber yüzleri bulmaktaydı. Ticaretin karşılıklı hacmini azaltan bu korumacı araçların belirlenmesi ve ticaret hacmini arttırmak amacıyla GATT yerini DTÖ'ne bırakmıştır. DTÖ, ülkelerin birbirinden farklı gerekçeleri ile hayata geçirdikleri korumacı politikaların ticarete serbestlik sağlayacak uygulamalara dönüştürülmesi için yeni anlaşmaların devreye

girmesini hedeflemiştir. Ülkelerin bilinçli olarak getirmiş oldukları korumacılık araçları kısıtlanmayacak lakin korumacılıktan etkilenen ülkeler bu araçlara karşı ticareti artırıcı araçlar kullanabileceklerdi (Parıltı, 2013, s. 91).

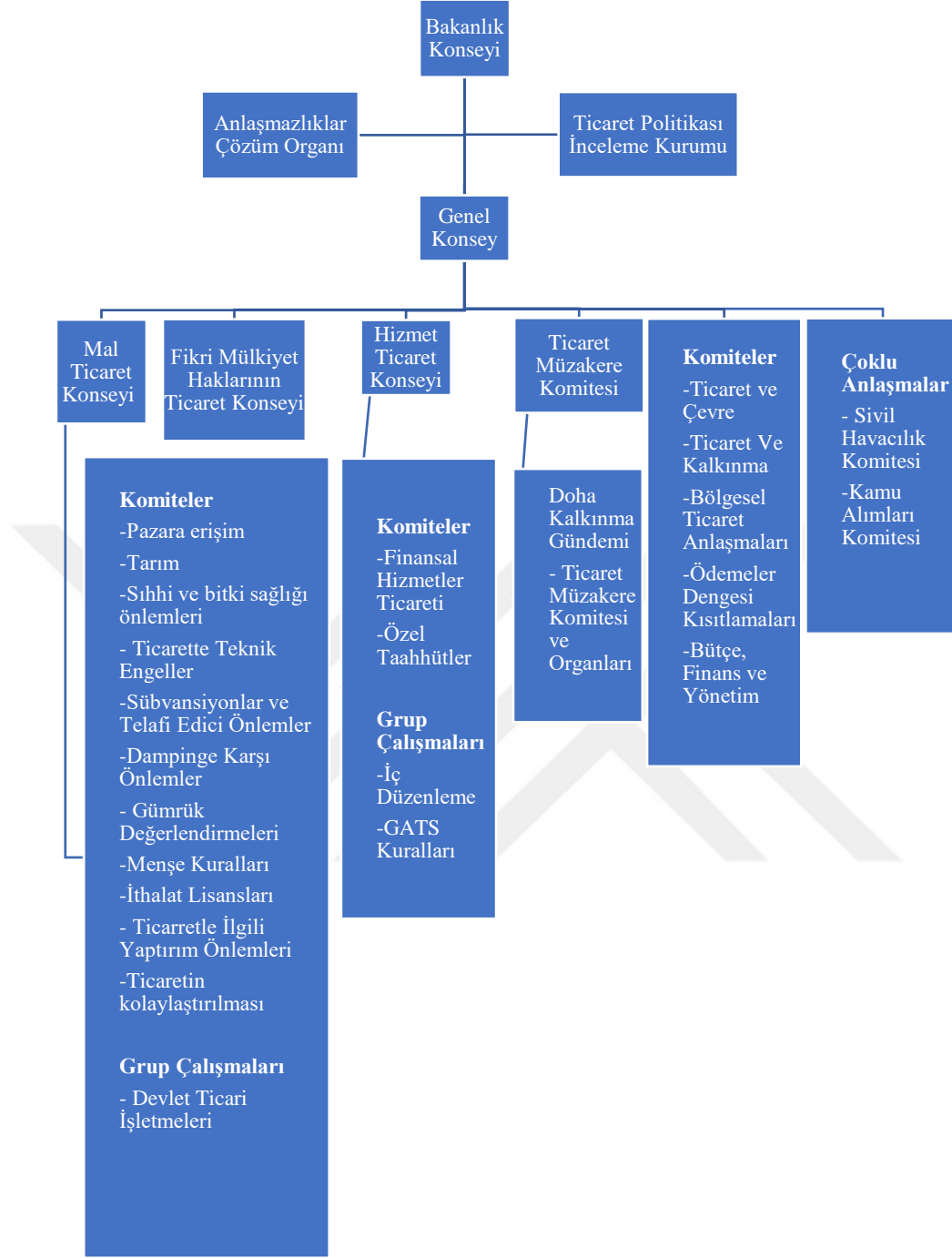
Bu amaçla DTÖ, dumpingli ihracatın ithal eden ülkeye verdiği zararların önüne geçmek amacıyla Anti Damping Anlaşması (Agreement on Antidumping), sübvansiyonlu ihracatın ithalatın yapıldığı yerli üreticilere vereceği zararı engellemek amacıyla Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması ve ülkede bulunan belli başlı sektörlerde ortaya çıkan ani ithalat artışlarının yerli üreticileri zarar uğratması durumunda alınabilecek tedbirleri düzenleyen Korunma Önlemleri Anlaşması gibi birçok anlaşmayı yürürlüğe koymuştur. Bu sayede GATT'nin kurulmasında yaklaşık 50 yıl sonra oluşan yeni ticaret yapısında ortaya çıkan korumacılık araçlarının dünya ticaretinde yıkıcı etki yaratması engellenmeye çalışılmıştır.

Tüm bu gerekçeler ile DTÖ, taraf ülkelerin birbirleri ile olan ticari ilişkilerini iyileştirmek, uluslararası ticaretin önündeki engelleri azaltmak ve herkes için eşit bir oyun alanı sağlayarak ekonomik büyüme ve kalkınmaya katkıda bulunmayı amaç edinmiştir. Bu amacın kayda değer başarısı ise istatistiklerde kendini göstermektedir. 90'lı yıllarda yapılan bu anlaşmalar ile sanayi malları dışında kalan diğer mal gruplarında da tavizli vergi oranları veya ticaret anlaşmaları sayesinde oluşan tercihli vergi oranları 1990 yılında tarımda % 16.74 iken 2010 yılında % 10.64 seviyesine inmiştir. Aynı durum sanayi mallarında da geçerlidir. 1990'lı yıllarda % 13.5 olan oran 2010'lu yıllarda %6.96 seviyesine gerilemiştir (Mangır & Acet, 2014). Son 20 yılda, DTÖ'ye taraf olan ülkeler, küresel dünya ticaret hacmini arttıracak anlaşmalara büyük ölçüde uymuşlardır. Geçtiğimiz 70 yılda ise dünya ticaretinde olağanüstü bir büyüme görülmüş olup mal ihracatı yılda ortalama % 6 büyümüştür. Ticaretteki bu büyüme, genel ekonomik genişleme için itici güç olmuş ve ortalama olarak ticaret, küresel ekonomiden her yıl 1,5 kat daha fazla büyümüştür. 2019'daki toplam ihracat, 1948'in 250 kat fazla olarak hesaplanmıştır (WTO, 2021)

1.4.1. Dünya Ticaret Örgütü'nün Yapısı

DTÖ, 1986'da başlayan 1995 yılında son bulan Uruguay Görüşmeleri sonrasında GATT bünyesindeki tüm anlaşma ve düzenlemeleri içine alan bir kurumsal çerçeve ile kurulmuştur. Bu kurumsal çerçeve içinde ülkeler kararlarını alırken hiyerarşik bir düzen içinde belirlenmiş olan çeşitli konseyler ve komiteler aracılığıyla

alrlar. Konsey ve komitelerin üyeleri tüm DTÖ üyelerinden oluşmaktadır. DTÖ yapısı içerisindeki en yüksek komite olan Bakanlık Konseyi yılda iki kez bir araya gelmektedir (Yardımcı, 2014, s. 150). Bakanlık Konseyi, çok taraflı ticaret anlaşmaları ile ilgili tüm konularda kararlar alabilmektedir. Bunun altındaki Genel Konsey ise anlaşmaların işleyişini ve bakanlıkların kararlarını düzenli olarak denetler ve Bakanlık Konseyi'nin düzenlenmediği dönemlerde karar alma mekanizmasını çalıştırır. Genel Konsey aynı zamanda, DTÖ'nün kapsadığı tüm ticari konularla ilgilenen bir Uyuşmazlık Çözüm Organı ve Ticaret Politikası İnceleme Mekanizması olarak hareket etmektedir. Genel Konseyin altında hareket eden üç konsey bulunmaktadır. Bunlar; Mal Konseyi, Hizmetler Konseyi, Fikri ve Mülkiyet Hakları Konseyi'dir. Bu konseyleri ise belli başlı konsey ve daha ufak komiteler takip etmektedir. Bunlar ise; Ticaret Müzakereleri Konsey olarak yer alırken Ticaret ve kalkınma, çevre, bölgesel ticaret düzenlemeleri ve idari düzenleme gibi konuları içeren alt komiteler yer almaktadır (WTO W. T., 2021).



Şekil 1. DTÖ organizasyon şeması

Kaynak: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org2_e.htm. (Erişim Tarihi: 05.10.2021)

1.4.2. Dünya Ticaret Örgütü'nün Mekanizmaları

Uluslararası ticarete haksız rekabet ortamının azaltılması ve serbestleşmenin her alanda geliştirilmesi için DTÖ kuralları içerisinde oluşacak uyuşmazlıkların en aza indirilmesi gerektirmektedir. DTÖ'nün önüne gelen anlaşmazlıkların çözüme ulaştırılması ne kadar artarsa o kadar ticarete genişleme sağlanabilecektir. Diğer taraftan bu çözüm süreci diğer ticaret ortaklarını ve konularını etkileyeceğinden ticarete dışsallık etkisi yaratabilecektir (Shin & Ahn, 2019, s. 2)

1.4.2.1. Anlaşmazlıkların Çözüm Mekanizması

Anlaşmazlıkların çözüm mekanizması, kuralları DTÖ anlaşması ile belirlenmiş hukuki bir prosedürü olan bir oluşumdur. Üye ülkeler ticaret uyuşmazlığı olduğunda bu uyuşmazlığı tek taraflı politikalar üretmek yerine çok taraflı anlaşmazlıkların çözüm mekanizmalarını kullanarak politikalar üreteceklerini taahhüt etmişlerdir (Reich, 2017, s. 1). Bu haliyle üye ülkelerin hukuki çözüm yolunu seçmeleri ile kuralları belli olan bir sürecin işleyişi başlamış olmaktadır. Anlaşmazlıkların ortaya çıkışı çoğunlukla bir ülkenin uygulamış olduğu ticaret önlemi uyguladığında veya taraf bir ülkenin DTÖ anlaşmalarını ihlal ettiğini tespit ettiği durumlarda ortaya çıkmaktadır. Bu tespitin belirlenmesi ve ihtilafın oluşması ile beraber tarafların istişare ile sonuca ulaşmalarının yolları aranmaktadır. İşleyiş sürecinde tercih edilen çözüm, ilgili ülkelerin sorunlarını tartışmaları ve anlaşmazlığı kendi başlarına çözmeleridir. Bu nedenle ilk aşama, ilgili ülkeler arasındaki istişarelerdir ve dava diğer aşamalara ilerlemiş olsa bile, istişare ve arabuluculuk hala her zaman geri dönülebilir bir aşama olmaktadır. Bu süreç 60 gün ile sınırlandırılmıştır. Süre sonunda istişareler ile sonuç alınamadığında görüşmeler bir panelin kontrolüne geçmekte ve panel, bir mahkeme gibi karar alma sürecine başlayabilmektedir (Deordorff, 2008, s. 17).

Tablo 6. Anlaşmazlıkların çözüm mekanizması süreci

Süreler	Sürecin İşleyişi
60 gün	Görüşmeler
45 gün	Panel kurulumu ve panelistler atanması
6 ay	Taraflara nihai panel raporunun sunulması
3 hafta	DTÖ üyelerine nihai panel raporu kabulü
60 gün	Uyuşmazlık Çözüm Kurumu raporu kabul edilmesi (itiraz yoksa)
Toplam = 1 yıl	(İtiraz olmadan)
60-90 gün	İtiraz raporu
30 gün	Uyuşmazlık Çözüm Kurumu temyiz raporunu kabul etmesi
Toplam = 1yıl 3 ay	İtiraz var ise

Kaynak:https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/disp1_e.htm (Erişim tarihi: 09.05.2021)

Anlaşmazlık çözüm organı (AÇO), DTÖ üyeleri arasında oluşan anlaşmazlıkların çözümünden sorumludur. Çözüm mekanizması içinde davaların değerlendirilmesi, bulguların incelenmesi, kararların kabul veya reddilmesi ihtilaf çözüm organı tarafından paneller aracılığıyla gerçekleştirilmektedir. AÇO, kararların ve tavsiyelerin uygulanmasını izler ve bir ülke bir karara uymadığında misillemeye izin verme yetkisine sahip olmaktadır. Panellerde görev alacak yetkililerin seçimi ihtilafli ülkelere danışılarak seçilmekte ve bir mahkeme gibi karar alma yetkisine sahip olmaktadır. Taraflar arasında panelistlerin seçimi konusunda anlaşmazlık olması durumunda DTÖ genel direktörü panelistleri atayabilmektedir. Paneller genel olarak üç ile beş uzmandan oluşmakta olup oluşturulan rapor, Uyuşmazlık Çözüm Organına nihai karar olarak teslim edilir. Danışma ve panel olmak üzere süreç iki aşama şeklinde yürütülmektedir. İlk aşamada uyuşmazlık içindeki ülkeler DTÖ genel direktöründen uzlaşmak için arabulucu olmalarını istemeden önce 60 güne kadar kendi aralarında çözüm bulma yoluna gidebilirler. 60 günlük süre sonrasında taraflar arasında çözüm yolları bulunamadığında ise panel süreci devreye girmektedir. 45 günlük panel

oluşturma s¼reci içerisinde başvuru yapan ¼lke, panel ataması için başvuruda bulunabilir. Karşı ¼lke ise panelin oluşturulmaması için başvurabilir lakin Uyuşmazlık öz¼m Organı karşı panelin atanmasına karşı bir fikir olmadığı takdirde panel atamasını gerçekleştirebilmektedir. Panel kararları uyuşmazlık konusu anlaşma ile uyumlu olduğundan ve Uyuşmazlıkların öz¼m Kurulunda oybirliği ile reddedilebileceğinden, vardığı sonuçlar bağlayıcı ve geri d¼n¼ř¼ m¼mk¼n olmamaktadır. Oybirliği ile nihai hale gelen panel kararları anlaşmazlığa taraf olan ¼lkelere altı ay içinde iletilmektedir. Panelin nihai raporu normalde anlaşmazlığın taraflarına altı ay içinde verilmelidir.

Anlaşma, panellerin nasıl çalışacağını ayrıntılı olarak açıklamaktadır. Ana aşamalar şunlardır:

İlk duruşmadan önce anlaşmazlığın her bir tarafı davasını panele yazılı olarak sunar. İlk duruşma esnasında şikayetçi ¼lke ve karşı taraf ¼lke dava konularına ait bilgi ve belgeleri panele sunarlar. Taraflar, dava konusu ile ilgili bilirkişilere danışabilir ve danışma raporu talep edebilirler. Hazırlanan rapor taraflara sunularak iki hafta içinde yorum yapmaları için geri d¼n¼ř beklenir. Daha sonra alınan yorumlar neticesinde panel uzmanları sunulan bilgi ve belgelere istinaden ara rapor hazırlar ve bir hafta içerisinde tarafların incelemesini talep eder. Tarafların incelemesi sonucunda nihai taraflara sunulur ve ¼ hafta sonra tüm DTÖ ¼yelerine dağıtılır. Panel, ihtilaflı ticaret tedbirinin bir DTÖ anlaşmasını veya bir y¼k¼ml¼l¼ę¼n¼ ihlal ettiğine karar verirse, tedbirin DTÖ kurallarına uygun hale getirilmesini tavsiye eder. Panel bunun nasıl yapılabileceğini önerebilir. Rapor, bir uzlaşma tarafından reddedilmediği s¼rece, 60 g¼n içinde Uyuşmazlık öz¼m Organının kararı veya tavsiyesine d¼n¼ř¼r. Taraflar nihai raporla ilgili hukuki dayanakları ile beraber yedi ¼yeli daim¼ Temyiz Organının ¼ ¼yesi tarafından incelenir. Temyiz Organı, panelin yasal bulgularını ve sonuçlarını onaylayabilir, değiştirebilir veya tersine çevirebilir. İtirazların s¼resi, altmış g¼n ile doksan g¼n ile sınırlıdır. Uyuşmazlık öz¼m Organı, itiraz raporlarını otuz g¼n içerisinde kabul etmektedir.

İtiraz s¼recinden sonra panel kararı s¼z konusu anlaşmanın ihlaline h¼kmetmiřse taraflar tazminat talebinde bulunabilmekte veya belirli miktarlarda karşı misilleme imkanına sahip olabilmektedir. Bu sayede ihlalde bulunan ¼lkenin almış olduğu ticaret politikası kararını yumuşatması veya tamamen kaldırması amaçlanmaktadır. Anlaşmazlıkların öz¼m anlaşmasına uymaktaki temel amaç ise

ihtilafların tüm üyelerin yararına olacak şekilde etkin bir şekilde çözülmesini sağlamaktır. Belirlenen tavsiyenin kısa bir sürede hayata geçirilemediği durumlarda ise üye ülkeye makul bir süre verilmektedir. Bu süre içerisinde tavsiye kararlarına uymayan ülkelere tarife indirim benzeri ticaret politikalarına uyma yükümlülüğü getirilmektedir. Belirlenen süre içerisinde yükümlülüklere uyulmaması durumunda şikâyet eden tarafın geçici misilleme hakkını kullanması için yirmi gün sonra Uyuşmazlık Çözüm Organı'na başvurma hakkı bulunmaktadır. Misillemenin geçici olması karşı ülkenin belirlenen karara uyması için teşvik olarak düşünülmektedir. Örneğin, karara uymayan ülkeye diğer ülkelere göre daha yüksek ithalat vergisi uygulanması ithalatın engellenmesine sebep olabilecektir. Misillemenin uygulanacağı sektörde belirlenmesi uygulanacak misillemenin ağırlığı ve etkisi açısından da önem arz etmektedir. Misillemenin gereğinden uzun sürmesi veya ülkenin toplam ithalatında yüksek bir ağırlığa sahip olması durumunda misillemeye maruz kalan ülkenin DTÖ kararlarına uygun olmayan ticaret azaltıcı etki yaratabilmektedir. Bu nedenle prensipte misilleme, uyuşmazlığı olduğu sektöre veya alt sektöre uygulanmalıdır. Eğer misillemeden istenilen etki elde edilmeyecekse başka bir anlaşma kapsamında işlem yapılmalıdır. Amaç, eylemlerin ilgisiz sektörler yayılma olasılığını en aza indirirken aynı zamanda eylemlerin etkili olmasına izin vermektir.

Günümüze kadar, yaklaşık 369 talepten yaklaşık 136'sı tam panel sürecine ulaşmıştır. Geri kalan taleplerin çoğu 1995'ten günümüze kadar istişare sürecinde bulunmaktadır ya da mahkeme sürecine ulaşamamıştır. Uyuşmazlıkların çözüm süreci, Uruguay Round anlaşması ile beraber daha belirgin süreçler içermesi, kararların bağlanmasında daha disiplinli olması, prosedürde yapılandırılmış bir süreç dönüşmesini sağlamıştır. Anlaşmazlıkların çözümünde izlenecek prosedürleri ve zaman çizelgesini oldukça ayrıntılı bir şekilde ortaya koymasından dolayı yaklaşık bir yılı geçmemektedir.

Uruguay Round anlaşması, bir davayı kaybeden ülkenin karara uymamasını da engellemektedir. Önceki GATT prosedürü uyarınca, kararlar yalnızca oybirliği ile kabul edilebiliyordu, yani tek bir itiraz kararı engelleyebiliyordu. Şimdi, bir kararı reddetmek için bir uzlaşma olmadıkça, kararlar otomatik olarak kabul edilmektedir. DTÖ uyuşmazlık çözüm sistemi, üye ülkelerin ticaretten kaynaklı anlaşmazlıkları çözme ve DTÖ anlaşmalarında yer alan ticaret anlaşması kapsamında haklarını koruma yeteneğine güvendikleri bir organ olarak görülmektedir. Aynı zamanda, sistem

mükemmellikten uzak olsa da birçok üye ülkenin etkinliğini artırmaya ve ortaya çıkan bazı sorunları çözmeye yetisi olduğu bilinmektedir (Reich, 2017, s. 30).

1.4.2.2. Ticaret Politikalarını İzleme Mekanizması

Ticaret Politikası Gözden Geçirme Mekanizması (TPRM) Uruguay Turu görüşmelerinin bir sonucu olarak Aralık 1988'de Montreal Turu orta vadeli gözden geçirme görüşmelerinde kurulmuştur. Nisan 1994'te kabul edilen Marakeş Anlaşması ile DTÖ'nün temel işlevlerinden biri olarak kalıcı temellere oturtulmuştur. DTÖ'nün 1995 yılında yürürlüğe girmesiyle beraber TPRM'nin yetkisi hizmet ticareti ve fikri mülkiyeti anlaşmasını da kapsayacak şekilde genişletilmiştir.

Bu mekanizmanın amacı düzenli izleme yoluyla, ülkelerin ticaret politikaları ve uygulamalarının şeffaflığını ve anlayışını artırmak, kamu ve hükümetler arası tartışmaların kalitesini yükseltmek, politikaların dünya ticaret sistemi üzerindeki etkilerinin çok taraflı bir değerlendirmesini sağlamak olarak belirlenmiştir. Ticaret Politikası incelemeleri, üye ülkelerin ticaret ve ilgili politikalarının düzenli aralıklarla incelendiği ve değerlendirildiği DTÖ anlaşmalarında zorunlu kılınan bir uygulamadır. Küresel ticaret sistemini etkileyebilecek önemli gelişmeler de takip edilmektedir. Tüm DTÖ üyeleri, ülkenin büyüklüğüne bağlı olarak gözden geçirme sıklığı ile incelemeye tabidir. Dünya ticaretinde en büyük paya sahip dört üyenin (şu anda Avrupa Birliği, Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Çin) iki yılda bir, sonraki 16 üyenin dört yılda bir ve diğerlerinin altı yılda bir gözden geçirilmesini zorunlu kılar. En az gelişmiş ülke üyeleri için daha uzun bir süre belirlenmektedir. Temmuz 2017'de yapılan değişiklikle beraber, bu gözden geçirme döngüleri sırasıyla üç, beş ve yedi yıl olmuştur.

Ülke incelemeleri, TPRB tarafından, incelenmekte olan üyenin politika beyanı ve sekreterliğin Ticaret Politikası İnceleme Bölümündeki ekonomistler tarafından hazırlanan bir rapor temelinde yürütülür. TPRB'nin tartışması, bu amaç için önceden seçilen bir tartışmacı tarafından teşvik edilir. Sekreteryaya, raporunu hazırlarken üyenin iş birliğini ister, ancak sunulan gerçeklerden ve ifade edilen görüşlerden tek başına sorumludur.

İKİNCİ BÖLÜM

KORUMACILIK ANLAYIŞININ DEĞİŞİMİNDE YENİ KORUMACILIĞIN YERİ VE ÖNEMİ

2.1. Korumacılık Tanımı

Dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla uygulanan politikaları kendi ekonomileri için bir çıkış yolu olarak göremeyen ülkeler korumacı politikalar gütmeye yoluna gitmişlerdir. GATT şimdiki adıyla DTÖ ülkelerin karşılıklı olarak korumacı politikalar gütmemesinin dünya ticaret hacmini zayıflatacağını ve her ülkenin kendi ölçeğinde bu zayıflamadan olumsuz pay alacağını vurgulamıştır. Ülkeler hala yurtiçi üreticilerini ve stratejik öneme sahip ihracat sektörlerini korumaya devam etmektedirler (Eicher & Henn, 2008, s. 137).

Korumacılık, dar anlamda ulusal ekonomi içerisinde üretilmemiş yabancı menşeli malların ülke içerisine girişini sınırlayan veya iç piyasada yerli malların yabancı menşeli mallara tercih edilmesini sağlayan politika yöntemi olarak tanımlanmaktadır. Başka bir söylemde ise korumacılık; bir ülkenin yerli üreticilerini her türlü yıkıcı nitelikteki dış rekabet karşısında korunmasını savunan görüşlere dayanan dış ticaret politikası olarak ifade edilmektedir (Ertürk, 2017, s. 90). Diğer bir dar anlamda korumacılık, yabancı ülkeler arasındaki ticareti kısıtlayarak ya da düzenleyerek, bir ülkedeki işletmeleri ve "yaşama ücretlerini" koruyan politikalar ya da doktrinler anlamına gelmektedir.

2.2. Korumacılık Politikaları

Uluslararası ticarete liberal ve korumacılık politikalarının hangisinin kullanılması gerektiği ticaret tarihinin ilk yıllarına kadar dayanmaktadır. Liberal politika sayesinde ekonominin tarafı olan insanın istediği ülkeden istediği ürünü kendisine maksimum faydayı sağlayacak şekilde ulaşmasına imkân verecektir (Elitaş & Şeker, 2017, s. 52). Bunun oluşabilmesi için serbest ticaret için belirlenmiş ilkelerin her ülkede aynı şekilde uygulanması gerekmektedir. Ülkelerin kültürel, politik ve sosyal yapıları ile sanayileşme süreçlerinin birbirinden farklı olması bu dengenin her ülke için aynı olmadığını göstermektedir. Liberal politikalar sonucu makro ekonomik sorunların ortaya çıkması ülkelerin ticaretlerini serbest akışa bırakmalarını engellemektedir. Bu noktada serbest ticaretin yıkıcı etkilerinden en az hasarla çıkmak

isteyen karar vericiler korumacı politikaları devreye sokmaktadırlar (Mangır & Acet, 2014, s. 98).

Serbest ticaretin korumacılığa bakışı, anti-liberallik ile yakından ilgilidir. Ekonomik bağlamda korumacılığın zararlarının faydalarından daha fazla olması ve uzun dönemde sürdürülebilir ekonomik büyüme, kaynak kullanımında etkinlik gibi konularda faydasından çok zararının bulunması iktisatçıların bu politikalara mesafeli durmalarına neden olmaktadır (Fouda, 2012: 351). (Aytakin & Uçan, 2018, s. 853). Korumacı politikaların savunucularına göre; üretmek veya ihracat ederek büyüme politikası güden geç sanayileşen ülkeler serbest ticaretin olumlu etkilerinden istenildiği kadar yararlanılamadığını aksine hazırlıksız liberalleşen ekonomilerin aksaklıklarla karşı karşıya kaldığını ifade etmektedirler (Seyidoğlu, 2013: 143).

Korumacı politikalar tarihsel süreç içerisinde kısa, orta ve uzun vadeli tercih edilen bir politika olarak kullanılmıştır. Uygulamada kısa vadede temel amacın serbest ticaretin sağlayacağı ticaret genişlemesi veya bireylerin refah seviyesini artırmak yerine devletin inşa etmek istediği sanayi kollarının güçlendirilmesi için kullanıldığı görülmektedir. Geçmiş yüzyıllarda gelişmiş ülkeler, yakın yüzyılda ise gelişmekte olan ülkeler incelendiğinde görülmüştür ki korumacılık politikalarının öncelikli hedefi sanayileşme ve uluslararası rekabete hazır sanayi kollarının geliştirilmesidir. Bu amaçla, yabancı menşeli malların ülkeye girmesi kısıtlanarak iç pazarda yerli üreticinin rekabet edebilecek seviyeye gelmesi sağlanmıştır. Bu bağlamda yeni sanayileşme eğiliminde olan ülkelerin korumacılık politikaları, yerli üreticileri uluslararası rekabetten korumak amacıyla teşvikler sunmak ve yine yerli firmalara tanınan düzenleme ayrıcalıklarıdır (Ünay & Şerif, 2018, s. 10).

Unutmamak gerekir ki hangi politikayı hangi araçlarla kullanırsa kullanılsın bu politikaların çeşitli ekonomik yansımaları olacaktır. Dış ticaret politikaları doğrudan etkilerini ithalat ve ihracat miktarları ile bunların fiyatları üzerinde gösterecektir. Bunun yanında uygulamaların üretim ve tüketim hacmi, üretici ve tüketici rantları, gelir dağılımı, devletin kaynağı, ödemeler dengesi, dış ticaret hadleri gibi makro ekonomik değişkenler üzerinde de doğrudan ve dolaylı etkileri olacaktır. Bu öğeler üzerindeki etkileri dikkate alındığında korumacılık politikalarının hedeflemiş olduğu amaçlara ulaşması için bazı makro ekonomik değişkenlerde oluşacak değişime katlanması gerekecektir. Korumacılık politikaları sonucu bu değişkenlerin ağırlıklı olarak kaynakların etkin kullanımında ortaya çıkacak bozulma olacağı

vurgulanmaktadır. Araçların kullanımına ilişkin dünya deneyimi, yani uygulamada bu araçların çeşitli ülkeler tarafından ne şekilde, hangi sektörlerde ve hangi yaygınlıkta kullanıldıkları konusu ise, teorik analizi tamamlar bir şekilde ele alınmaktadır (Engin, 1992, s. 10).

Korumacılık politikaları uygulanırken makro ekonomik değişkenleri olumsuz etkileyeceği ile ilgili ileri sürülen eleştiriler; istihdamın yanlış kaynaklara kanalize olması, korunan sektörlerde aksak rekabet piyasalarının oluşması, kıt kaynakların verimsiz alanlara kaydırılması, üretim ve tüketimin israf edilmesi ve sömürüsü, rekabet gücünün karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmayan alanlara kayması, ülkede mal farklılaşmasının sınırlı kalması, diğer ülkelerle oluşacak kur ve ticaret savaşları şeklinde sıralanabilir (Mangır & Acet, 2014, s. 98).

2.3. Korumacılık Politikalarını Destekleyen Görüşler

Literatürde daha sonraları, yeni kurulan endüstrilerin bir süre korunmasının gerekip gerekmediğine dair tartışmalar büyük ölçüde Hamilton, Raymond, Carey ve List'in öncü nitelikli yayınlarına dayalı biçimde J. S. Mill (1806-1873), C. F. Bastable (1855-1945), G. Haberler (doğ. 1900), M. C. Kemp (doğ. 1926), W. M. Corden (doğ. 1927) ve diğer pek çok iktisatçı tarafından tartışılmıştır. Fakat List'in, kurduğu *dinamik üretken güçler kuramı* (die dynamische "Theorie der produktiven Kräfte") ve beşerî sermayenin eğitiminin önemini ve kalkınma sürecinde altyapının büyük rolünü hararetle vurgulaması nedeniyle, iktisat bilimi tarihinde özel bir yeri vardır (Kibritçioğlu, 1996, s. 49).

Korumacılığın serbest ticaretin yanında kullanılması gereken bir araç olarak ülkeler tarafından tercih edilmesi konjoktürel olarak farklılık göstermektedir. 19. Yüzyıl ve öncesine baktığımızda dış ticaret yapan belli başlı emperyal imparatorluklar karşılıklı çıkar ilişkisine dikkat etmişlerdir. GATT'nin kurulmasından sonra ise ülkeler ulus devlet içerisinde sanayilerini kalkındırmak uluslararası rekabet gücü kazandırmak amacıyla devreye sokmuşlardır. 2000'in biraz öncesi ve günümüze kadar ülkeler ise bu araçları ihracatı arttırıcı etki sağlamak için kullanmaktadırlar. Her ne şekilde olursa olsun ülkeler ulusal makro ekonomik değişkenlerinde ortaya çıkacak olumsuz etkilerin önüne geçmek amacıyla da bu yöntemleri tercih edebilmektedirler. Serbest ticaret teorileri her ne kadar ülkeler için bir kılavuz olarak sunulmuş olsa da bu teorilerin gelir dağılımında adalete bir çözüm bulamaması, ticaret dengesizliğini giderememesi, kur

manipülasyonlarını engelleyememesi ve bunun sonucunda ulusal makro değişkenlerin iyileştirilmesine bir çözüm bulamaması ülkeleri korumacılık politikalarını kullanmaya itmektedir.

Serbest ticaret sisteminin çözüm bulamadığı sorunların yanı sıra serbest ticaretin işleyişini bozacak eğilimlerin son yıllarda arttığı görülmektedir. Entegrasyonların artışı ve hızlı küreselleşme, stratejik ticaret ve endüstri politikalarını değişmesine, üretim faktörlerinin ülkeler ve bölgeler arasında hızlı değişimine, sanayi ve finans alanında uyumun zorlaşmasına, emek ve çevre konularında gelişmiş ülkelerin katı düzenlemeler istemelerine neden olmuştur. Sonuç olarak serbest ticaretin işletilememesi günden güne korumacılığa yönelime bir neden daha eklemiştir (Salvatore, 2009:593). (Baytar, 2011, s. 270) Serbest ticarete görülen aksaklıkların temelinde ülkelerin ulusal sanayilerindeki yapısal dengesizlikten çok bu dengesizliğin, ülkelerarası bir yapısal dengesizlikten kaynaklandığı ve bu dengesizlik arttıkça korumacılığın da artacağı savunulmaktadır (Engin, 1992, s. 9).

Korumacı politikalar güden ülkeler belirlemiş oldukları nedenlerin ağırlığını ve zamanlamasını belirli kısıtlar ile sınırlandırmadıkları takdirde ülkede bulunan firmaların ve sektörlerin rekabet gücünü, toplumun refah seviyesini ve kaynakların etkin kullanımını, çok yönlü ve çok güçlü bir biçimde etkileyebilecektir (Durusoy, 2013, s. 513). Bunun nedeni korumacılığın nedeninin serbest ticaret yolu ile gerçekleşemeyen aksaklığın giderilmesidir. Korumacılık hangi neden ile bir politika aracı olarak kullanılacaksa belirli bir sınıra ulaşıldığında serbest ticaretin kurallarının tekrar devreye sokulması önem arz etmektedir. Bu olmadığı takdirde aksak rekabet piyasası kurallarının olumsuz etkileri korumacılığın getireceği olumlu etkileri ortadan kaldıracaktır.

Karar vericiler geçmişten günümüze çeşitlenen korumacılık politika araçlarını kullanabilmektedirler. Bunların bazıları gümrük tarifeler, miktar kısıtlaması, gönüllü ihracat kısıtlaması, sübvansiyonlar, telafi edici vergiler, anti-damping vergileri, ithalat teminatları, ihracat vergileri, finansal önlemler, satış sonrası hizmetlerle ilgili kısıtlamalar, menşe kuralları, devlet tedarik kısıtlamaları, Fikri mülkiyet önlemler, döviz kontrolü ile görünmez engellerdir. Ülkeler bu araçları kullanarak; idari ve teknik engeller gibi geniş bir politika setine sahiptirler. Devletler bu araçları kullanarak; ödemeler bilançosu denkleğini sağlama, işsizliği azaltma, yerli üreticiyi destekleme,

piyasa aksaklıklarını giderme, ulusal güvenliği sağlama ve gelir dağılımını iyileştirme gibi ekonomik amaçlara ulaşmaya çalışırlar (Şahin M. , 2019, s. 96).

2.3.1. Bebek Sanayi Tezi

Korumacılık ile ilgili uygulamada sonuç alınmış en önemli tez, Friedrich List'in bebek endüstri tezidir. İngilizce literatürde *bebek endüstriler argümanı* (infant industry argument), Almanca literatürde ise daha çok *eğitici-gümrük argümanı* (Erziehungszollargument) olarak adlandırılmış. Bu görüşe göre, uluslararası rekabet gücü olmayan sanayilerin/sektörlerin rekabet edebilecek seviyeye gelene kadar belli başlı korumacılık araçlarıyla korunmasını önerilmektedir (Erkişi, 2017, s. 828). List'e göre bebek endüstriler diğer ülkeler ile rekabet edebilecek seviyeye geldiğinde korumacı politikalar sona erdirilmelidir. 19. Yüzyılda bu görüşü savunan Amerika Birleşik Devletleri'nin ilk maliye bakanı olan Alexander Hamilton (1757-1804), *Report on Manufactures* (1790) adıyla bilinen raporunda sınai kalkınma için bir dizi tedbirin alınmasını önermiştir. Bu kapsamda uygulanacak tedbirleri; koruyucu vergiler, rakip ürünlerin yasaklanması veya yasaklara eşdeğer vergilendirme, sınai üretimde kullanılacak ham maddenin ihracatının yasaklanması, parasal destekler, primler, sınai üretimde kullanılacak malzemelerin ithalat vergisinde muafiyet, sınai imalatta kullanılan malzemeler üzerindeki ithalat vergisinin iadesi, yurtdışında yeni icat veya buluşların teşvik edilmesi veya bu tür yeniliklerin ülke içerisine teşvik edilmesi, sınai mallar üzerinde adaletli düzenlemeler, parasal kazançların bir yerden başka yere naklinin kolaylaştırılması, mal taşımacılığının kolaylaştırılması şeklinde sıralamıştır (Chang, 2009, s. 72). Hamilton'e göre, List'in uygulanmasını önerdiği koruma araçlarında gümrük tarifelerinin en keskin ve sonuç alıcı koruma aracı oluşunu ileri sürmüştür. Korumacılık uygulanacak sektör veya sanayinin ilk kuruluş aşamasında belirli sorunlarla karşılaşacağı bu nedenle uluslararası rekabete bu sorunlarını gidermeden geçiş yapması mevcut sanayinin rekabet gücüne ulaşmadan gerekli büyümeyi sağlamayacağını ifade etmiştir. Hamilton'u, yine Kuzey Amerika'da Daniel Raymond (1786-1849) ile Henry Charles Carey (1793-1879) izlemişlerdir. Carey'e göre, korumacı politikalar ülke içinde iş bölümünü ve iç ticaretin daha da gelişmesini sağlayacak, doğal kaynakların ise korumacılık sayesinde tükenmesi önlenecektir. Pattern (1852-1922), Carey gibi korumacılığı önermekte, ABD gibi dinamik ülkelerin sanayilerini güçlendirmek için, korumacı politikaları uygulaması gerektiği görüşünü dile getirmiştir (Özkaya, Bozduman, & Yılmaz, 2019, s. 421).

Dünya ticaretinin içinde yerini almak isteyen ülke sanayileri uluslararası ticaret şartlarına sahip sanayi kollarını korumak amacıyla korumacılık araçlarına başvurumaktadırlar. Belli bir mal grubunun karşılaştırmalı üstünlük avantajlarını sağlayacak olan bilgi (know how) yeterliliği ve üretim kapasitesinin düşük maliyetli avantajlarının getireceği uluslararası imkanlar sağlanana kadar korunması düşünülmüştür. Bu sayede korunan sanayi dalları ölçek ekonomilerinden yararlanma imkânı sağlayarak uzun dönemde uluslararası karşılaştırmalı üstünlüğe geçilebileceklerdir. Bu görüş için belirtilen sınır ise korunan bebek sanayinin yeterli büyüme seviyesine geldiğinde kullanılan koruma araçlarının ihracatı teşvik edici politikalara dönüşmesi ihtiyacıdır. Dönüşümün belirlenen evrede gerçekleştirilememesi durumunda korunan sanayi dallarının hantallaşacağı ve korumacılığın sağladığı konforlu ortamdan ayrılma konusunda karar vericilere baskının artacağı düşünülmektedir. Bu nedenle korumacılığın devam ettiği dönemde yurtdışında ekonominin taraflarının katlanmış oldukları ek maliyetlerin koruma kaldırıldıktan sonra sağlanacak ek kazançlardan düşük olması önem arz etmektedir (Limão & Tovar, 2011, s. 186).

Geçmişte bu tür bir korumacılık eğilimleri ithal ikame yoluyla sanayileşme politikalarının bir aracı olarak kullanılmaktaydı. Günümüzde ise karar vericiler kısıtlı sanayi dallarında bu tür uygulamalara ithal mallarının maliyetlerini arttırmak için yeni korumacılık araçlarını kullanmaktadırlar. Bu tür bir koruma yöntemi yerine ulusal sanayinin korunmasını karşı ülkenin ihraç ettiği mal gruplarını tarife yoluyla pahalı hale getirmek yerine seçili sektörlerde üretilecek mal gruplarında ithalat esnasında vergi muafiyeti, vergilerin erteleme, ihraç edilecek ürünlerin üretiminde ödenen verginin iadesi, ucuz kredi imkânı ve bu araçlarla aynı etkiyi sağlayacak devlet destekleri ile sağlanmaktadır. Bu şekilde yürütülen korumacı eğilimlerinde yukarıda izah edildiği gibi devletin üzerinde oluşturduğu ek maliyetlerin gerçekleştirilen ihracatın sağladığı getiriler ile karşılanacak düzeyde olması önemlidir. Aksi takdirde devletin koruma altına aldığı sektörlerde istenilen gelişme gösterilemezse ülke içinde kaynakların etkin kullanımı istenilen seviyelerde olmayacaktır. Diğer taraftan bu korunmalar sonucu elde edilen ürünler, uluslararası rekabetle mücadele edemediklerinde istenilen kalitede ürünlerin üretilmesi gecikebilecektir. Nihayetinde bu tür bir korumacılık eğiliminin evreleri belirlenmiş, kullanılacak araçların önceden hangi düzeyde ve ne kadar süreceği kesin çizgiler ile çizilmiş ve her ne şekilde olursa

olsun gerekli korunma sonrasında uluslararası ticaretin rekabet alanına açılmış olması gerekmektedir (Gökmen, 2013, s. 19).

2.3.2. Ulusal Güvenlik

Savunma sanayi, iletişim, bankacılık, finans, ulaştırma ve madencilik gibi ülke için milli çıkar önceliği olarak kabul edilen sektörlerin ulusal çıkarların korunması amacıyla belli başlı korumacı araçlar devreye sokulmaktadır. Bu tarz bir koruma aracı, korunması öncelikli sanayi içinde maldan hizmete kadar farklı şekilde kullanılabilir. Bu bazen kamu ihalelerinde kendini gösterirken bazen de ürün kapsamında kısıtlama içerebilmektedir (Gökmen, 2013, s. 18), (Çavusgil ve diğerleri, 2012: 241; Taoka, Beeman, 1991: 170-175; Wild ve diğerleri, 2003: 166-168).

2.3.3. Stratejik Ticaret Politikası

Bu tarz bir politikanın korumacılığa neden olabilmesi için öncelikle ortada bir ticaret hamlesi olması gerekir. Bir ülkenin gerçekleştirmiş olduğu stratejiye karşı savunma amaçlı uygulanacak stratejiler bu kapsamda değerlendirilir. Bir ülke söz gelimi o ülkenin pazarına ucuz fiyattan bir giriş yaparak girdiği ülkenin pazarında haksız rekabet yaratıyorsa ülkesine haksız fiyattan giriş yapan ülkeye karşı telafi edici vergi veya anti dumping politikası uygulayarak bir savunma mekanizması oluşturabilir. Bu sayede yerli üreticisini dışarıdan gelecek tehlikelere karşı stratejik bir politika yürütmüş olur (Gökmen, 2013, s. 18).

2.3.4. İstihdamın Artırılması

Korumacılığı savunan görüşlerden ikincisi ise yerli üreticiyi koruma düşüncesiyle aynı paralelliği içermektedir. Bu görüş istihdamın artırılmasıdır. İthal malın ikamesini ülke içinde üreten yerli üreticinin korunması dolaylı olarak yerli iş gücünün korunmasına vesile olmaktadır. İthal mallarına uygulanacak tarife veya yerli üreticinin maliyetlerinin bir kısmını karşılayacak sübvansiyonlar yerli üretimin rekabet gücünü arttırarak üretim hacmini arttıracaktır. Üretim hacmi artan sektör üreticileri istihdam artışına giderek birim maliyetlerini düşürme yoluna gideceklerdir. Bu durum yerli emeğin fiyatını arttırarak işgücünün lehine bir etki yaratacaktır. Lakin bu korumanın zamanı ve süresi önemlidir. Nitekim uzun süre devam eden koruma eğilimi emeğin verimliliğini düşürerek yurtiçinde üretimi pahalı hale getirecektir. Gelişmiş ülkelerde bilhassa tarım alanında korumacılık eğilimleri ölçsüz uygulanan teşvik ve sübvansiyonlar yolu ile uygulanmaktadır. Bugün günümüzde birçok Avrupa

ülkesi malın maliyeti kadar sübvansiyon sağlamalarına rağmen üreticinin beklentilerine karşılık verememektedirler. Bu teşvik ve sübvansiyonlar sonucu rekabet yeteneğini kaybetmiş ve ülke içinde ithal fiyatlarından daha pahalıya ürün üreten üreticiler istihdam olanaklarını yitirmişlerdir (Gökmen, 2013, s. 18). Bu sektörlerle bekleşen sektörler dememiz uygun olacaktır. Nasıl ki bebek endüstriler koruma yolu belirli bir süre korunma ihtiyacı duyuyorlarsa rekabet gücünü kaybedeceğini düşünen sektörlerin korumacılık yolu ile rekabetten kaçınması onları dış piyasadaki çabuk etkilenen konuma getirebilir.

2.3.5. Bilimsel Tarife Görüşü

Yerli üreticilerin korunması amacıyla ortaya atılan bir diğer görüş bilimsel tarife görüşüdür. Bu görüşe göre yerli üreticiyi dış rekabetten korumak amacıyla yurtdışında malların fiyatlarını yurtdışından ithal edilecek malların fiyatına eşitlemek amacıyla ithal mallarına eşitliği saptayacak miktarda vergi uygulamasını içermektedir. Uzmanların görüşüne göre bu tür bir uygulama uluslararası fiyat farklılaşmasını ortadan kaldırarak ticaret yapılmasını gereksiz kılacak ve dünya ticaret hacmini aşağı yönlü azaltacaktır (Engin, 1992, s. 12).

Yukarıdaki görüş uluslararası ticaretin yapılmasına bir engel olduğu için kabul edilebilir bir gerekçedir. Lakin bir ülkeye dünya fiyatlarının altında giriş yapan bir mal söz konusu olduğunda buna karşı bir politika belirlemek yerli piyasanın korunması için önem arz etmektedir. Bu amaçla; ithalatçı ülke koruma önlemi uygulayacağı ürün veya ürün grubuna belirleyeceği ek yükümlülük o malın ihracatçısı olan ülkenin ürüne uygulamış olduğu sübvansiyon kadar olmalıdır. Bu sayede ithalatçının ülkesindeki yerli üretici haksız rekabet ortamından korunmuş olacaktır. Diğer türlü yapılacak koruma önlemleri yerli üreticiyi korumak yerine kayırmak anlamına gelecektir. Bu durum sektörün rekabetten uzaklaşması sonucu yurtiçi tüketiciye hitap eden bir sektöre dönüşmesine yol açacaktır.

2.3.6. Uluslararası Rekabetten Korunma

Serbest ticaret teorilerinin tamamı bir bütün olarak serbest ticaretin karşılıklı olarak ülkeler, firmalar ve hane halkları için optimum faydayı sağlayacağını ileri sürmektedir. Lakin teoride istenilen etkiler ülkelerin ulusal devreye girince makro ekonominin tarafları için faydadan çok zarara yol açabilmektedir. Serbest ticaretin ülke içerisindeki üreticilere vereceği zararlar yıkıcı etkiler yaratabilmektedir. Bu

yıkıcı etkiler, tüketicilerin tasarruf edebilme yetilerini törpülemekten üreticilerin ithal bağımlılığına, istihdamın büyümeye katkısının azalmasından işsizliğin kronik hale gelmesine kadar birçok etki yaratabilmektedir. Bu ve benzeri durumlarla karşı karşıya kalan ülke karar vericileri ülke içinde oluşacak olumsuz etkileri giderebilmek için korumacı politika araçlarını devreye sokmaktadırlar. Bu sayede yerli üreticinin uluslararası rekabetten korunması sağlanarak ülke içinde istihdam, büyüme, yurtiçi mal arz-talep dengesi gibi makro ekonomik değişkenleri olumlu etkilemek amaçlanabilmektedir (Pariltı, 2013, s. 91).

2.3.7. Dış Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi

İhracat ve ithalatın nicel olarak göstermiş olduğu performans çoğunlukla o ekonomideki sanayinin veya gelişmişlik düzeyinin bir göstergesi olarak görülmektedir. Bu amaçla dış ticaret hacmini arttırmak veya dış ticaret fazlası vermek öncelikli politika olabilmektedir. Ülke karar vericileri bazen yerli para birimini değersiz hale getirerek ihracatı ithalattan fazla arttırmak veya ithalatın hızını azaltma yoluna gidebilmektedirler. Bu sayede dış ticaret dengesini sağlayabilmektedirler. Lakin dış ticaret nicelik olarak dengeye gelirken veya ekonomide bir cari denge sorunu görünmezken bunun ekonomik büyüme veya refah seviyesinde artışa yol açmaması çoğu serbest piyasa ekonomisinin sorunudur. Bu sorunun önüne geçmek isteyen ülkeler ihracat veya ithalat performansı kadar ihracat fiyatları ile ithalat fiyatları arasındaki ilişkiye önem vermektedirler. İhracat fiyatlarının ithalat fiyatlarının üstünde seyrettiği dönemlerde büyüme ve diğer ekonomik göstergelerin iyileştiği öne sürülmektedir. İhracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına oranı "Dış Ticaret Hadleri" olarak ifade edilmektedir. 1970 sonrası birçok ekonomi neoliberal ekonomi politikaların gereği olarak finansal piyasalarını dünya ekonomisine açtıklarında aşırı değerlenen kurların ithalatı arttırdığını ve ihracatı azalttığını gözlemlemişler ve kurlardaki aşırı oynaklıkların dış ticaret hadlerini olumsuz etkilediğini gözlemlemişlerdir. Birçok ülkede örneğin Tayland'da sabit kurlarla borçlanma sonrası spekülasyon hareketlerin borçları ödeyemeyecek seviyelere çıkardığını göstermiştir. (Mangır & Acet, 2014, s. 97)

Korumacılığı savunan tarafların bir neden olarak gördükleri dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi yolu ile ülke refahının artırılması "optimum tarife" diye bilinen bir kavram yardımıyla açıklanmaktadır. Bir ülkenin optimum tarife yolu ile dış ticaret hadlerini lehine çevirmesi ithalat vergilerini arttırarak ihracat yapan ülkenin yükselttiği

vergi oranı kadar mal bedeli üzerinde indirim gitmesi yolu ile gerçekleşebilmektedir. Bu durumun oluşabilmesi için optimum tarife uygulamasına giden ülkenin ticaret yaptığı ülkeden ticaret hacmi ve ticaret yelpazesinin daha büyük olması gerekmektedir. Küreselleşen ve alternatif ticaret seçeneklerinin mümkün olduğu günümüzde bu yolla dış ticaret hadlerini iyileştirmek mümkün olmamaktadır. Bunun en yakın örneği ABD'nin dış ticaret hadlerinde oluşan olumsuzlukları gidermek amacıyla başlattığı korumacı eğilimlerin misilleme yoluyla her ülke tarafından karşılık görmesidir. Küreselleşen uluslararası ticaret bir süper gücün bile günümüzde bu tür politikalarla ulusal makro ekonomik dengesizliklerini gideremeyeceğini göstermiştir (Engin, 1992, s. 11). Dış ticaret hadlerinin iyileştirmesi karşı ülkeye uygulanacak geleneksel korumacılık araçları yerine yeni korumacılığın ihracat artırıcı araçları ile mümkün olabilmektedir.

2.4. Yeni Korumacılık

GATT ve daha sonra DTÖ bünyesinde yapılan düzenlemeler sanayi, hizmet, telekomünikasyon ve bilişim alanında 19. Yüzyılı aratmayacak gelişmelerin önünü açmıştır. Bu gelişmeler bankacılıktan ulaşıma sanal piyasalardan reel piyasalara her alanı etkisi altına alarak uluslararası ticarete yeni kuralların ve politika araçlarının kullanılmasına vesile olmuştur (Ünay & Şerif, 2018, s. 13). 60'lı yılların sonlarına doğru dünya ticaret hacminin düşmesi, bazı sektörlerde işsizlik oranlarının artması firmaların rekabet avantajlarını kaybetmelerine ve uluslararası rekabet avantajı sağlayacak ticaret politikaları üretmelerine neden olmuştur. Uluslararası rekabetin bu yıkıcı etkisinden en az zararla çıkmak isteyen gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeler emeğin yoğun olduğu sektörlerde korumacı politikalar arayışına girmişlerdir. Gelişmiş ülkeler bu dönemde GATT ve çok taraflı ticaret anlaşmaları dayanak olarak kullanarak geleneksel ticaret politikalarının dışında araçları kullanmaya başlamışlardır. Bu gelişmeler korumacılık eğilimlerini de etkisi altına alarak korumacılık araçlarının çeşitliliğini arttırmıştır. Ekonomi yazını bu çeşitlenen korumacılık araçlarını "yeni korumacılık" olarak ifade etmektedir. Bilindiği gibi GATT, belirli koşullar altında tarife veya kotalar ile korumacılığa müsaade ederken DTÖ bu çitayı yükselterek ticari nitelikte korumacılık eğilimi bulunmayan fakat ticari koruma etkisi yaratan bu araçları da düzenleme altına almıştır (Devadason E. S., 2020, s. 58).

Yeni korumacılık araçları tarife gibi geleneksel koruma araçlarına göre tespitinin niteliksel olmaları, ürünler ve ülkeler arasında heterojen olmaları, zor fark edilir

olmaları, izlemesi zor ve etkilerinin belirsiz olmaları bu araçların eskiye göre daha farklı yöntemlerle ele alınmasını gerekli kılmıştır. Yeni korumacılık olgusunun dayandığı gerekçeler, mali nitelikli ve teknik nitelikli korumacılık araçları olarak ikiye ayrılmaktadır. Teknik nitelikli olmayan korumacılık araçları, ithalatta veya ihracatta uygulanması sonucu fiyat mekanizmasına doğrudan etkisi olan araçlardır. Teknik nitelikli araçlar ise doğrudan ithal veya ihrac ürünün kıymeti üzerinden değil de ürünün niteliksel özellikleri üzerinden uygulamaya alınan araçlardır. Bu ayrım içinde gönüllü ihracat kısıtlamaları, pazar payı düzenleme anlaşmaları, anti-damping önlemleri, telâfi edici vergiler, korunma önlemleri, ihracat kotaları, görünmez ticaret engeller, misilleme vergileri, kur politikaları, hükümet menşeli ve destekli korumacılık önlemleri yer almaktadır (Rizkan, Heppi, Liza, Nguyen, & Shankar, 2020, s. 233).

Bu tür araçların kullanımına bir örnek vermek gerekirse, bir ülke veya firma geleneksel korumacılık araçlarından sıyrılarak ürünün teknik özelliklerini öne sürerek bir ithal eşyasının ülkesine girişini engelleyebilmektedir. Ürün içerisindeki teknik özellikler devreye girdiğinde ise bir ürünün paketlemesinden çevreye salmış olduğu emisyonu kadar birçok neden ileri sürülebilmektedir. Görünürde tüketicinin yanında olan bu tür uygulamalar ithalatı kısıtlayıcı etki yaratabildiğinden dünya ticaret hacmini azaltabilmektedir. İthalatı kısıtlayan bu tür standartlar ihracatçının üretim, paketleme, lojistik ve ticaret maliyetlerini artırmaktadır. Diğer taraftan bu tür araçların çeşitliliğinin fazla olması ihracatçıların ve ithalatçıların net bir standart ile karşı karşıya kalmamalarını ve bu tür standartlar için yürürlüğe sokulmak istenen düzenlemelerin hayata geçmesini engellemektedir (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 63). Hayata geçirilemeyen düzenlemeler, ülkelerin karşılıklı ticaret anlaşmalarının konu başlıklarını değiştirmekte döviz kuru politikalarından ihracatı destek politikalarına kadar birçok alanı etkisi altına almaktadır. Ülke karar vericilerinin dış ticarete korumacı politikalar gütme ihtiyacı sadece sosyoekonomik kaygılara dayanmaz. Salt sosyal amaçlı kaygılar da korumacı politikaların temel belirleyicilerindedir. Örneğin toplumun hayat kalitesinin yükseltilmesi, tüketicinin doğru bilgilendirilmesi ve tüketici haklarının korunması, toplum sağlığının korunması, bitki ve hayvan varlığının salgın hastalıklara karşı korunması, çevrenin korunması gibi politikalar, ithalatta uygulanan koruma politikalarının bir başka yönünü oluşturmaktadır (Parıltı, 2013, s. 91).

Tablo 7. Dünya’da uygulanan korumacılık müdahale sayısı

Korumacılık Türü	Müdahale Sayısı	Toplam içindeki payı yüzde
Sübvansiyonlar (ihracat sübvansiyonları hariç)	9088	0,42
İhracata Bağlı Önlemler (ihracat sübvansiyonları dahil)	4241	0,19
Tarife Önlemleri	2863	0,13
Koşullu Ticaret Korumayıcı Önlemler	2090	0,10
Devlet Tedarik Kısıtlamaları	897	0,04
Ticarette İlgili Yatırım Önlemleri	868	0,04
Otomatik olmayan lisanslama, kotalar vb.	698	0,03
DYY Ölçütleri	443	0,02
Belirsiz Enstrüman	250	0,01
Göç Önlemleri	229	0,01
Fiyat Kontrol Önlemleri	103	0,00
Sermaye Kontrol Önlemleri	91	0,00
Finans Önlemleri	17	0,00
Fikri Mülkiyet	4	0,00
Ticarette Teknik Engeller	2	0,00
Sihhi ve Bitki Sağlığı Önlemleri	1	0,00
Toplam	21885	1,00

Kaynak: <https://www.globaltradealert.org/>

Tablo 7’de günümüzde uygulanan korumacılık araçlarının sayısına baktığımızda geleneksel olarak kabul edilen tarifelerin toplam korumacılık içerisindeki payının 2863 ile yüzde 13 olduğunu görüyoruz. Bu yeni korumacılık olarak tabir ettiğimiz önlemlerin ülkeler tarafından ne kadar çok tercih edildiğini göstermektedir. Tarifeler dışında en çok kullanılan aracın ülkelerin sübvansiyonlarına karşı alınan önlemler olması ise ülkelerin ithalatı vergilendirmek yerine ihracatı desteklemeyi tercih

ettiklerini göstermektedir. Bu önlemlerin toplam içerisindeki payı yüzde 60'ları bulmaktadır. Bir alt sırada ise koşullu ticaret önleyici önlemler gelmektedir. Bu aracın toplam içerisindeki payı ise yüzde on civarlarındadır.

2.4.1. Yeni Korumacılık Öncesi Kullanılan Geleneksel Korumacılık Araçları

2.4.1.1. Tarifeler

Gümrük tarifeleri, dış ticaret politikası içerisinde önemli bir yere sahiptir. Tarihteki ilk uygulamaları antik çağlara kadar uzanan ve bu bakımdan devletlerin en eski gelir kaynaklarından biri olan gümrük vergileri, yüzyıllardır dış ticaret uygulama ve politikalarının vazgeçilmez araçlarından biri olmuştur. Her ne kadar 1980'lerden itibaren hızlanan küreselleşme sürecinin bir sonucu olarak gümrük tarifelerinde bir azalma yaşanmış ve gümrük vergilerinin dış ticaret politikası içerisindeki rolü geçici bir süreliğine ikinci planda kalmıştır. 2018 yılındaki tarife artışları ile birlikte bu dış ticaret politikası aracının öneminin yeniden artmaya başladığı görülmektedir (Şahin M. , 2019, s. 96).

Gümrük tarifelerinin uygulanması ithalat ve ihracatta ülke ticaret yapısı dikkate alınarak ülke ekonomisini dış ülkelere karşı koruma yöntemlerinden en yaygın ve etkili olan ticaret politikalarından birisidir. İhracatı yapay olarak sınırlamak yerine, basit olarak ithalatı vergilendirdiği için yeni korumacı araçlara göre tercih edilmektedir. Gümrük tarifeleri yoluyla dış ticarete müdahale edilmesi optimal değildir ve ancak 'ikinci en iyi' bir çözüm anlamına gelmelidir (Bach & Martin, 2001, s. 622). Gümrük tarifeleri herhangi bir ülkeden ithal edilen veya ülkeye ihraç edilen bir eşyaya ait uygulanacak gümrük vergilerinin ayrıntılı bir şekilde sınıflandırıldığı liste olarak bilinmektedir. En basit tabiriyle malların vergisel olarak sınıflandırılmasına tarife adını verilir.

Gümrük tarifelerinin uluslararası ticareti yavaşlatıcı etkisi dikkate alınarak DTÖ tarafından sanayi mallarında gümrük tarifelerinin düşük tutulmasına karar verilmiştir. Bu konu da DTÖ'nün düzenlemiş olduğu toplantılarda alınan kararların temel noktası gümrük tarifeleri ile tarife dışı engellerin azaltılarak dünya ticaret hacmini arttırmak olmuştur. Lakin gelişmiş olsun olmasın her ülke kendi iç üretim yapısına göre gümrük tarifelerini uygulamaktadır. Örneğin AB ülkeleri gelişmiş ülkeler grubuna girmesine rağmen karşılaştırmalı üstünlükte zayıf olduğu tarım sektöründe gümrük tarifelerini yüksek tutarken karşılaştırmalı üstünlükte üstün olduğu sanayi ürünlerinden gümrük

tarifesini düşük uygulamaktadır. Verdiğimiz örnekte gümrük tarifeleri ile karşılaştırmalı üstünlükler arasında ters bir orantı olduğu görülmektedir. Lakin bir politik karar olan gümrük tarifeleri bazı durumlarda da karşılaştırmalı üstünlükler ile doğru orantılı bir seyir izleyebilmektedir. Türkiye örneğini ele alırsak tarım ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmasına rağmen yerli üreticiyi korumak amacıyla gümrük tarifesi uygulayabilmektedir. Yine Türkiye örneği üzerinden sanayi sektörünü ele aldığımızda karşılaştırmalı üstünlükte zayıf olmasına rağmen gümrük tarifelerini düşürmektedir. Burada gümrük tarifesinin hangi oranlarda hangi eşyaya ve hangi ülkeye uygulanacağı önem kazanmaktadır.

Öncelikle ülke çıkarlarının tespiti ve bu tespit sonucu kısa, orta ve uzun vadeli tedbirlerin alınması amacıyla gümrük tarifeleri belirlenmektedir. Söz gelimi ülke içerisinde tekelleşme, serbest piyasa koşullarının arızaya uğraması durumunda hızlı ve kısa süreli etki yaratması amacıyla eşyanın gümrük vergilerini düşürüp/yükseltebilmektedir. Bu yolla eşyanın yükselen veya düşen fiyatının dengelenmesi amaçlanmaktadır. Bununla birlikte gümrük tarifelerinin uygulanması sonucunda; ödemeler bilançosu açıklarının azalması, korunan sanayilerdeki üretim artışına bağlı olarak milli gelirin yükselmesi, çalışma düzeyinin artması (işsizliğin azalması) ve gelir dağılımının iyileşmesi gibi ekonomik ve sosyal etkilerin ortaya çıkması beklenebilir. Gözlemlenen bu olumlu sonuçlara rağmen gümrük vergilerinin üretici ve tüketici üzerindeki olumsuz etkileri de olabilmektedir. Ürüne eklenen vergi sonrası üreticiden ve tüketiciden alınan rant, kamu geliri olarak devlete geçecektir. Bunun bir kısmı kamu hizmeti olarak üretici ve tüketiciye dönerken ölçülemeyen ve denetlenemeyen kısmı ise bu kesimler için refah kaybı olacaktır (Şahin M. , 2019, s. 97).

İthal ikame veya ihracat odaklı üretim politikaların izlendiği sektörlerde orta veya uzun vadeli olarak gümrük vergileri bir araç olarak kullanılmaktadır. İthal ikame odaklı üretim amaçlandığında belirlenmiş sektörlerdeki ürünlerin yurtdışından ithal edilmesini engellemek amacıyla gümrük tarifeleri yükseltilebilmektedir. Bu sayede yurtdışından getirilemeyen ürünler yurtiçinde üretilmeye teşvik edilmektedir. İhracat odaklı üretimin denendiği dönemlerde gümrük tarifelerinin düşürülmesi yolu ile ihraç edilecek ürünlerin üretiminde kullanılacak ham madde, ara malı gibi ürünlerin ithal edilmesi kolaylaştırılarak maliyet avantajı sağlanabilmektedir. Her ülke bu gibi durumlarla baş etmek amacıyla gümrük tarifelerini kullanabilmekte lakin DTÖ

tarafından bu uygulamaların en az şekilde başvurulması yolu ile serbest piyasaya müdahalenin azaltılması amaçlanmaktadır. Bunun yanı sıra gümrük tarifeleri üzerinde oynamaları sınırlandıran en önemli unsur STA'lar sonucunda sanayi ve işlenmiş tarım ürünleri üzerinde herhangi bir gümrük tarifesi uygulanamamasıdır. Yine Gümrük Birliği gibi AB ülkesi dışındaki ülkelerle yapılan ikili anlaşmalar ile de gümrük tarifesinde değişiklik uygulamasına gidememektedir (Lloyd, 1993, s. 699).

Devletler, gümrük tarifesi uygulayarak iki temel hedefe ulaşmayı amaçlarlar. Bunlardan ilki gelir elde etmektir ki gümrük tarifesi bu boyutuyla kamu gelirlerini artırma işlevi görür. Gümrük tarifesinin ikinci işlevi ise ülke içi endüstrileri koruyarak, bu endüstrilerin sağlayacağı katma değeri artırmaktır. Gümrük tarifesinin ilk işlevi (kamu geliri sağlama işlevi) özellikle az gelişmiş ülkelerde daha belirgindir. Bu ülkelerde gümrük tarifelerinin toplam vergi gelirleri içerisindeki payı gelişmiş ülkelere göre yüksektir. Ancak bugün için gümrük tarifelerinin kullanımındaki temel amaç, bu vergilerin ikinci işlevine (dış ticarete korumacılık işlevi) yöneliktir. Günümüzde devletler gümrük tarifesi uygulayarak kamu geliri elde etmekten ziyade yurtiçindeki üreticileri dış rekabete karşı korumayı amaçlamaktadırlar (Çelik, 2015: 210-211).

Gümrük tarifelerinin ekonomiye etkileri üç önemli kriterin tespiti ile mümkün olmaktadır. Bunlar,

- Eşyanın tarife pozisyonu: Uygulanacak vergi oranı eşyaya göre farklılık göstermektedir. Her eşyanın arz-talep dengesi, ülke için önemi eşyaları birbirinden farklı tarife oranları ile ithalatını gerekli kılmaktadır. Bu nedenle her ürün tarife pozisyonu ile ayrıştırılması yeknesaklık için önemlidir.

- Eşyanın menşei: Gümrük Tarifeleri, tercihli ticaret anlaşmaları kapsamında her ürün için eşyanın üretildiği ülke veya ülke grubu dikkate alınarak belirlenmektedir. Ticarete ülkelerin mallarının hangi millete ait olduğunu gösteren kavram menşei olduğundan ürünün tarifelenmesi esnasında önemli yer tutmaktadır.

- Eşyanın kıymeti: Ödenecek vergi miktarının belirlenmesi için tarife oranı kadar malın matrahı da önemli yer tutulmaktadır. İthal ürünlerinde malın matrahı gümrük matrahı olarak ifade edilir. Ürünün mal bedeli + sigorta bedeli + taşıma bedeli + yurtdışındaki yapılan diğer harcamalar gümrük vergisinin matrahını yani eşyanın

gümrük kıymetini oluşturmaktadır. Gümrük kıymeti ile belirlenmiş gümrük vergisinin çarpılması sonucu ödenen gümrük vergisi ortaya çıkmaktadır

2.4.1.1.1 Gümrük Tarife Türleri

Gümrük tarifeleri tür olarak ise temelde advalorem, spesifik ve karma olarak sınıflandırılmaktadır. Advalorem tarife, eşyanın gümrük kıymeti üzerinden belirlenmiş bir yüzde ile hesaplanmaktadır. Ürünlerin fiyatlarının hızlı yükseldiği durumlarda bu tür bir vergi türü yurtiçi üreticiyi daha sağlıklı korumakta ve devlete hazine geliri sağlamaktadır. Devletlerin bu tür vergi modelini kullanmasındaki amacı eşyanın kalite-değer arasındaki ilişkinin serbest piyasada belirlendiği durumlarda adaletli bir sistem oluşturmaktır. Ülkemizde yayınlanan ithalat rejim kararlarında belirlenen ürünler bu vergilendirme modeli ile hesaplanmaktadır (Karluk, 2013).

Spesifik tarife, ithal edilen malın fiziki birimleri üzerinden sabit miktarda tahsil edilmektedir. Yolcu beraberli veya posta yoluyla gelen eşyaların hesaplanması belirlenmiş miktara kadar bu yöntemle tahsil edilmektedir. Aynı zamanda yurtiçi üreticinin korunması amacıyla antidamping vergisi, telafi edici vergi bazı durumlarda spesifik olarak eşyanın ülkeye ithal miktarı üzerinden belirli bir tutar üzerinden hesaplanabilmektedir. Örneğin alkol, sigara gibi özel tüketim vergisinin hesaplandığı ürünler advalorem vergilendirmeye tabi olurken alkol derecesi, sigara adedi asgari spesifik vergilendirme dikkate alınarak belirlenmektedir. Eşyanın gümrük kıymeti üzerinden yüzdesi dikkate alınarak belirlenen vergi miktarının (advalorem verginin) asgari maktu vergi tutarını (spesifik vergi) aşmadığı durumlarda asgari maktu vergi (spesifik vergi) dikkate alınır (Şahin M., 2019, s. 96). Karma tarife, yukarıdaki iki vergi sisteminin beraber kullanıldığı vergi türüdür. İthal edilen ürünün fiziki birimleri ile malın gümrük kıymeti üzerinden hesaplanmaktadır. Ham madde ithalatında sektörün korunması amacıyla kullanılmıştır.

2.4.1.1.2 Gümrük Tarife Sistemi

01.01.1958 tarihinde GATT bünyesinde uluslararası ticarete konu eşyaların sınıflandırılmasında yeknesaklığı sağlamak amacıyla örgüte üye ülkelerin ulusal tarife cetvellerinin temelini oluşturan Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi'ne geçilmiştir. Bu sisteme uygun olarak 14.05.1964 tarihinde 474 sayılı ile kabul edilen "Türk Gümrük Tarife Cetveli Hakkında Kanun" a dayanılarak her yıl Bakanlar Kurulu tarafından Türk Gümrük Tarife Cetveli ülke politikasına uygun olarak yenilenmiştir.

Türk Gümrük Tarife Cetveli eşyaya uygulanacak olan Gümrük tarifelerini ve eş etkili diğer tarife etkisi yaratan önlemleri kapsamaktadır. Türkiye'nin AB, EFTA, GTS, ikili serbest ticaret anlaşmaları, menşe kümülasyon anlaşmaları (PAAMK) kapsamında uygulanan tercihli tarifeleri, Türkiye tarafından tek taraflı olarak bazı ülkeler, ülke grupları veya toprak parçaları için tanınan tercihli tarife uygulamalarını, ithalat vergilerinde bazı eşyaya şartlı olarak uygulanacak muafiyet veya indirim uygulamalarını kapsamaktadır. Türk gümrük tarife cetveli, ülkemizde var olan her tür eşyanın gümrük tarifesini sınıflara ayırarak gösteren indekstir. Bu indeks içerisinde eşyanın gümrük tarife istatistik pozisyonu, ülkelere göre gümrük vergi oranı, kdv oranı, ötv oranı, uygulanacak ticaret politikası önlemleri ile gerekli görülen denetim ve muayene işlemlerini içermektedir.

Bakanlar kurulu tarafından her yıl yayınlanan Türk gümrük tarife cetveli içerisinde 12 rakamlı gümrük tarifesi istatistik pozisyonu olarak adlandırılan uluslararası bir armonize sistem bulunmaktadır. “armonize sistem sözleşmesi” denilen bu sistem gümrük iş birliği konseyi tarafından hazırlanmış ve üye ülkelere kabul edilerek uygulamaya geçilmiştir. Armonize sistem (tarife cetveli) ülkemizde 21 bölüm ve 99 fasıldan oluşmaktadır. Fasıllar ikili kodlara, her bir fasıl dördü kod olan pozisyonlara ve her bir pozisyon ise altılı kod olan alt pozisyonlara ayrılmıştır. Her ülkenin tarife cetvelindeki ikili, dördü ve altılı kodları tüm dünyada aynıdır. Diğer bir ifadeyle bu altılı kod sistemi armonize kod olarak tüm dünyada yeknesaklığın sağlanmasına yardımcı olmaktadır. Armonize kod ile belirtilen bir ürün tüm dünyada aynı kod ile işlem görmektedir.

12	Fasıl
1234	Pozisyon
123456	Alt Pozisyon (Armonize Kod)
12345678	AB Kombine Nomanklatür Kod
12345678910	Milli Alt Açılım Kodu
123456789101112	İstatistik Kodu

Türk gümrük tarife cetveli içerisindeki eşyaların daha kolay ve hızlı bir şekilde bulunabilmesi amacıyla birbirine benzeyen aynı nitelikteki eşyayı veya çoğunlukla

aynı ham maddeden eşyayı içine alacak şekilde oluşturulan fasılları içeren grupları aşağıda gördüğümüz bölümlere ayırmışlardır. Bölümlerde geçen bazı tabirlerin ne anlama geldiği, ilgili bölümde bir eşyaya yapılan bir atfın hangi tür eşyayı kapsadığı, hangi eşyanın sadece ilgili bölümde yer alabileceğini ve eşyanın bu bölümde yer alabilmesi için hangi şartların gerektiği, hangi eşyanın o bölüme dahil olmadığı hakkında bilgi veren, bölüm başlıklarından sonra yer alan açıklamaları bölüm notu olarak tanımlanır. Eşyanın bölümlerden daha ayrıntılı ve birbirine benzeyen ürünlerin bir araya getirildiği gümrük tarife istatistik pozisyonun ilk iki hanesini fasıl oluşturmaktadır. Her fasıl başlığı için bir fasıl notu bulunmaktadır ki bu da fasıl içerisindeki ürünlerin genel bir açıklamasında bize yardımcı olmaktadır. Türk gümrük tarife cetvelinde fasıla ilişkin ilk iki rakamdan sonra gelen iki rakamla birlikte dörtlü rakamlarla ifade edilen sayı gruplarını tarife pozisyonu olarak adlandırmaktayız. Artık bu kısımda fasıl içerisinde bir araya gelmiş eşyalar kendi özellikleri içerisinde birbirlerinden ayrılmaya başlamaktadırlar. Pozisyon numarasından sonra gelmek üzere iki rakamın eklenmesiyle ve kendinden önce gelen dört rakamla birlikte oluşan altı basamaklı sayı gruplarına alt pozisyon olarak denir. Alt pozisyona kadar anlattığımız kısım dünyada kullanılan ortak sınıflandırmadır. GTİP içerisinde 7-8 rakamlarını ifade eden AB kodu, Gümrük Birliği Anlaşması çerçevesinde ülkemizin de uyguladığı kodlardır. 9-10 rakamlarını ifade eden milli kod birçok ülke gibi ülkemiz tarafından da kullanılmamaktadır. 11-12 ise ülkemizin istatistiki verilerin toplanması ve aynı 6 haneli alt pozisyon içerisinde sınıflandırmanın yapılması amacıyla kullanılmaktadır. Nitekim ilk altı haneden sonraki ayrımlar ürünün ana niteliğini değiştirmeden ülkelerarası farklı üretim biçimlerinden ve sınıflandırmalarından kaynaklı değişiklikleri göstermektedir.

2.4.1.2. Gönüllü İhracat Sınırlamaları

Bir ihracatçının, ithalatçı ülke tarafından kotalar, yükseltilmiş tarifeler veya diğer ithalat kontrolleri gibi kısıtlamaların uygulanmasını önlemek için ihracatı sınırlamayı kabul ettiği düzenlemeler gönüllü ihracat sınırlamaları çerçevesinde değerlendirilmektedir. Bu uygulamada, iki ülke arasında yapılan antlaşma neticesinde bir ülkenin ihracatına fiziki miktar ya da değer olarak kısıtlama getirmektedir. Buna gönüllü ihracat kısıtlaması adı verilmektedir. İthalatçı ülke tarafından zorunlu kısıtlamaların uygulanmasını önlemek için ihracatçı ülke karar vericileri tarafından ihracatı gönüllü olarak sınırlandırma yoluna gidebilirler. Genel olarak, ihracatçı ülke

üreticisinin maliyet üstünlüğü veya piyasa fiyatını kendi lehine kullanabilmesi durumunda, ithalatçı ülke tarafından ikame mal üreten yerel işletmeleri koruma amacı ile kullanılan bir araçtır.

Bu tür korumacılık araçları kotalara göre daha iletişime açık bir uygulamadır. Nitekim gönüllülük esasının olması iki taraf arasında bir müzakerenin yapılmasını gerektirmektedir. Bu müzakereler bir sektörün veya ürün grubunun miktarında veya değerinde bir sınırlama yoluna gitmesini sağlamak ve bu yolla talepte bulunan tarafında yaptırım uygulamasının önüne geçebilmektedir. Bir ülkenin başka bir ülkeye belli bir değerde ihracat gerçekleştirmesi durumunda belirli bir sınırdan sonra bu ihracatın gönüllü durdurulması da örnek olarak verilebilir. Talepte bulunan tarafın bu yolu seçmesinde yerel üreticinin mağduriyetinden cari ödemeler dengesindeki aksaklığa kadar birçok sebep olabilmektedir.

Gönüllü ihracat sınırlamalarını ticarete bir uzlaşma aracı değil de bir korumacılık aracı haline gelmesine yol açan uygulamalar ise gelişmiş ülkelerle az gelişmiş ülkeler arasında yaşanan anlaşmalardır. Gelişmiş ülkenin belli başlı ticari üstünlüğünü kullanarak gelişmekte olan veya az gelişmiş ülkenin ihracatına yön vermesi sonucu gelişmekte olan ülke lehine diğer ülkenin aleyhine sonuçlar doğurmaktadır. Bu uygulamaya en belirgin örnek ucuz Japon otomobillerinin ABD pazarına hızla giriş yaptığı 70'ler sonrası örnek olarak verilebilir. ABD oluşan mağduriyetin giderilmesi için Japonya ile gönüllü ihracat sınırlamasına gitmiş ve ABD yerli otomobil üretiminin zarar görmesi engellenmiştir (Chang, 2009, s. 81). Gönüllü ihracat sınırlamalarının var olabilecek ticaret potansiyeline sınırlama getirmesi ve bazı ticari üstünlüğü bulunmayan ülkelerin bu tür anlaşmalardan zarar görmesi bu tür uygulamaların DTÖ anlaşmaları ile yasaklanmasına neden olmuştur. Bununla birlikte, Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşması ve GATT 1994 Madde VI'nın Uygulanması Anlaşması (anti-damping uygulamaları hakkında) uyarınca, belirli koşullar altında fiyat taahhütleri şeklinde önlemlere izin verilmektedir (UNCTAD, 2019, s. 29).

2.4.2. Yeni Korumacılık Politikaları Kapsamında Kullanılan Araçlar

Yeni korumacılık araçları içinde benzerlikler ve farklılıklar dikkate alındığında kullanım amaçlarına göre sınıflandırılmış ve bu kapsamda yapılan sınıflandırmada yeni korumacılık araçları, ihracata ve ithalata etkilerine göre tanımlanmıştır.

Uluslararası ticareti doğrudan veya dolaylı yolla etkilemeleri bakımından da sınıflandırılmaktadır. Doğrudan etki yaratan bu araçlar, ihracat sübvansiyonları; ihracat kredi sübvansiyonları, devlet satın alım politikaları, vs. iken dolaylı etki yaratan araçlar, bölgesel sübvansiyonlar, kamu iktisadi teşebbüslerinin sübvansiyon edilmesi, sağlığa ve emniyete ilişkin düzenlemeler; çevreye ilişkin düzenlemeler, gümrük değerlendirme prosedürleri, vs. şeklinde sınıflanmaktadır (Engin, 1992, s. 10).

UNCTAD ise yeni korumacılık araçlarının birbirleri ile aralarındaki benzerlikleri ve farklılıkları göz önüne alan bir çalışma gerçekleştirmiştir. Aşağıdaki tablo 8'e göre, yeni korumacılık araçlarının ithalatta ve ihracatta kullanımına göre sınıflandırılmıştır (UNCTAD, 2019, s. 9). UNCTAD tarafından hazırlanan sınıflandırmada yeni korumacılık araçları, ithalatta uygulanan araçlar yoğun olarak sınıflandırılmaktadır. İhracatta ise sadece ihracatla ilgili önlemler başlığı bulunmaktadır. İthalatta uygulanan teknik kısıtlamalar başlığı altında incelenmiş ve Sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri, Ticaretle teknik engeller, Sevk öncesi muayene ve diğer formaliteler şeklinde düzenlenmiştir (Devadason E. S., 2020 , s. 57). Diğer sınıflandırma ise teknik olmayan kısıtlamalar başlığı altında yer almaktadır. Bu kısıtlamalar sırasıyla koşullu ticareti koruyucu önlemler, kotalar, yasaklar, miktar kontrol önlemleri, ek vergiler ve ücretler dahil fiyat kontrol önlemleri, finans önlemleri, rekabeti etkileyen önlemler, ticaretle ilgili yatırım önlemleri, dağıtım kısıtlamaları, satış sonrası hizmetlerle ilgili kısıtlamalar, sübvansiyonlar ve diğer destek türleri, devlet tedarik kısıtlamaları, fikri mülkiyet ve menşe kuralları olarak sınıflandırılmıştır.

Tablo 8. Tarife dışı yeni korumacılık araçlarının sınıflandırılması

İthalat	Teknik Araçlar	A	Sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri
		B	Ticarette teknik engeller
		C	Sevk öncesi muayene ve diğer formaliteler
	Teknik Olmayan Araçlar	D	Koşullu ticareti koruyucu önlemler
		E	Kotalar, yasaklar, miktar kontrol önlemleri
		F	Ek vergiler ve ücretler dahil fiyat kontrol önlemleri
		G	Finans önlemleri
		H	Rekabeti etkileyen önlemler
		I	Ticarette ilgili yatırım önlemleri
		J	Dağıtım kısıtlamaları
		K	Satış sonrası hizmetlerle ilgili kısıtlamalar
		L	Sübvansiyonlar ve diğer destek türleri
		M	Devlet tedarik kısıtlamaları
		N	Fikri mülkiyet
O	Menşe kuralları		
İhracat		P	İhracatla ilgili önlemler

Kaynak: (UNCTAD, 2019)

2.4.2.1. Teknik Nitelikli Yeni Korumacılık Araçları

Yerli sanayinin teşvik edilmesi için sağlanan sübvansiyonlar kamusal sağlık, teknolojik ve ulusal güvenlik öne sürülerek oluşturulan engeller, gümrüklerde mal giriş-çıkış yoğunluğunun mevzuat değişikliği ile sıkılaştırılması veya gevşetilmesi; yerli üreticilere uluslararası rekabet gücü sağlamak amacıyla kamusal ihalelerde öncelik verilmesi; literatürde teknik ve idari korumacılık araçları olarak adlandırılmaktadır (Vermulst, 1992).

Bu tedbirler; Kalite, güvenlik, ebatlar ve benzeri özelliklere dair sınırlamalar içermektedir. Teknik zorunluluklar ağır maliyete neden olduğundan dolayı bu durum bazı ülkeler için caydırıcı nitelik taşır. Teknik engellere örnek verecek olursak; işaretleme, etiketleme ve paketleme zorunlulukları, test, denetleme ve karantina tedbirleri, bilgi verme zorunluluğu, nakliyeye ilişkin zorunluluk, gümrük kısıtlaması, sevk öncesi denetim ve özel gümrük formaliteleri teknik düzenlemelere örnek teşkil etmektedir.

2.4.2.1.1 Sıhhi ve Bitki Sağlığı Önlemleri

Ülkeler; yiyeceklerindeki katkı maddeleri, kontaminantlar, toksinler veya hastalığa neden olan organizmalardan kaynaklanan risklerden insan veya hayvan yaşamını korumak; insan yaşamını bitki veya hayvan kaynaklı hastalıklardan korumak; hayvan veya bitki yaşamını zararlılardan, hastalıklardan veya hastalığa neden olan organizmalardan korumak; zararlıların girmesi, yerleşmesi veya yayılmasının bir ülkeye vereceği diğer zararları önlemek veya sınırlamak; ve biyolojik çeşitliliği korumak amacıyla düzenlemeler yapılmaktadır. Yukarıda tanımlananlar dışında, çevreyi, tüketici çıkarlarını veya hayvan refahını korumayı amaçlayan önlemler, sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri kapsamında ele alınmamaktadır. İthal edilecek nihai ürünlerin yasaklanması ve / veya kısıtlanması bu bölüm başlığı altında sınıflandırılır (UNCTAD, 2019, s. 1).

Ülkeler tarafından bir sağlık standartlarının yürürlüğe koyulması genellikle DTÖ bünyesinde kolay ayırt edilememektedir. Bunun sebebi bir ürüne getirilen sağlık standartının gerçekten kamu sağlığına hizmet etmek amacıyla yürürlüğe koyulduğunda genel olarak hangi ülke veya ülke grubundan talep edildiğine bakmayı zorunlu kılmaktadır. Çünkü bazı durumlarda sağlık standartları da yeni korumacılık aracı olarak devreye sokulabilmektedir. Sağlık standardı olarak devreye sokulan bu tür

araçlar çoğu zaman herhangi bir şekilde müdahale edilememektedir (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 60).

2.4.2.1.2 Ticarete Teknik Engeller

Bu tür korumacılık araçları, Sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri bölümünde kapsanan önlemler hariç, teknik düzenlemelere ve teknik düzenlemelere uygunluk değerlendirme prosedürlerine atıfta bulunan önlemlerdir. Teknik düzenleme, uygunluğun zorunlu olduğu geçerli idari hükümler dahil olmak üzere ürün özelliklerini veya ilgili süreçleri ve üretim yöntemlerini ortaya koyan bir prosedürdür. Ayrıca, bir ürün, süreç veya üretim yöntemi için geçerli olan terminoloji, semboller, paketleme, işaretleme veya etiketleme gereksinimlerini de içerebilir Bir uygunluk değerlendirme prosedürü, teknik düzenlemelerdeki veya standartlardaki ilgili gerekliliklerin yerine getirilip getirilmediğini belirlemek için doğrudan veya dolaylı olarak kullanılan herhangi bir prosedürdür; diğerlerinin yanı sıra, numune alma, test etme ve muayene prosedürlerini içerebilir; uygunluğun değerlendirilmesi, doğrulanması ve güvencesi; kayıt, akreditasyon ve onay ve bunların bir kombinasyonu. UNCTAD tarafından belirlenen tarife dışı tedbirlerin uluslararası sınıflandırılması altında sınıflandırılan önlemler, bir teknik düzenlemenin veya bir uygunluk değerlendirme prosedürünün uygulanmasından kaynaklanmalıdır (UNCTAD, 2019, s. 10).

Ürün standartları, hammadde israfını önleme, tasarım ve planlama maliyetlerini azaltma, belirli bir kaliteyi tutturma, güvenlik, sağlık ve çevre koşullarına uyma ve ticarete ihtilafları çözümlenme açısından önem taşımaktadır. Bu yüzden ülkeler iç pazarlarında üretilen ve piyasalara sürülen ürünlerin belirli standart ve ambalaj özelliklerine uygun olmasını isterler. Standartlardan bir kısmına uyulması zorunlu olup, bir kısmı ihtiyaridir Zorunlu standartlara literatürde teknik düzenleme, zorunlu olmayanlara ise standart denmektedir. Ülkeler, zorunlu standartlara uygun üretim yapıldığını denetlerler, zorunlu olmayan standartları ise teşvik ederler. İç piyasada üretimi zorunlu standarda tabi ürünlerin ithalatı da zorunlu standarda tabidir. İthalat esnasında bunların standartlara uygunluğu denetlenir ve uygun olmayanların ithalatına izin verilmez. Dünyada 200'den fazla ülke ve otonom bölge bulunmaktadır. Bunların 160'ı DTÖ'ye üyedir. Her ülke birbirinden bağımsız zorunlu standart uygulamaya kalkarsa, bu uluslararası ticareti imkânsız hale getirebilir. Örneğin A ülkesindeki bir üretici, aynı malı B ülkesi pazarı için farklı, C ülkesi pazarı için farklı, diğer pazarlar için farklı standartlarda üretmek zorunda kalacaktır. Bu büyük bir maliyet ve kaynak

israfi anlamına gelmektedir. Zorunlu standartların uluslararası ticarete bir teknik engel olarak kullanılması olasılığı her zaman vardır. Bu noktaları göz önünde bulunduran DTÖ, Ticarete Teknik Engeller Anlaşması ile zorunlu standartlar ve bunlarla ilgili uygunluk denetimleri konusunda kapsamlı düzenlemeler getirmiştir. Bunlardan bazıları aşağıda özetlenmiştir (WTO, 1995b, 1996).

- Uluslararası Standartlar Örgütü'nün (ITO) belirlemiş olduğu standartlar, teknik düzenlemenin veya bir uygunluk değerlendirme prosedürünün usul ve yöntemleri dikkate alınmalıdır.
- Bölge veya iklim farkları nedeniyle ITO standartlarından sapmalar varsa, bu konuda DTÖ kanalı ile diğer DTÖ üyesi ülkelerin görüşleri alınmalıdır.
- İthal ürünlere karşı zorunlu standart uygulanırken, DTÖ ilkelerine uyulmalıdır. DTÖ üyeleri arasında standartlara uyum ve uygunluk denetimi açısından ayırım yapılmamalıdır. Benzer şekilde, yerli üretimi ithal ürünlere tercih ettirici bir uygulamaya gidilmemelidir.
- Ticarete engel çıkartmak amacıyla asla kullanılmamalıdır.
- Ülkeler birbirlerinin uygunluk değerlendirme kriterlerini kabul etmeli, ihracatçı ülke makamları tarafından düzenlenen uygunluk belgeleri ithalatçı ülke makamları tarafından tekrar düzenlenmemelidir.
- Zorunlu standartlar mutlaka yazılı olarak DTÖ'ye bildirilmeli ve bütün tarafların okuyup incelemesi konusunda şeffaflık sağlanmalıdır. İthalatçı ülkeler teknik düzenlemeler konusunda korumacı bir yaklaşım sergilediğinde, ihracatçı ülkeler bu durumu DTÖ'ye bildirmekle yükümlüdürler.

UNCTAD tarafından belirlenen tarife dışı tedbirlerin uluslararası sınıflandırılması B1 bölüm altında sınıflandırılan ithalat lisanları, bir teknik düzenlemenin veya bir uygunluk değerlendirme prosedürünün uygulanmasından kaynaklanmalıdır. İthalatçının gerekli prosedürleri yerine getirdikten sonra kendi yetkili kurumu tarafından dizayn edilen bir belgeleme süreci olduğundan sıklıkla tercih edilen bir ticaret önlemidir. Ülkeler tarafından bu belgelendirme süreci resmî kurumlar tarafından belirlenip ilan edildiğinden ithalatçı ve ihracatçıların sürecin takibi konusunda sınırlama yaşamadan sürece dahil olabilmektedirler. Bazı durumlarda bu lisanslama izin süreçlerine tabi olabilmekte bu durumda yerli üreticinin imtiyaz ile koruma altına alındığı durumlarda sıklıkla görülmektedir. Bu durum

Teknik Standartların belirlenmesi ile ilgili anlaşmalara aykırı olduğundan bu tür durumlar sübvansiyon kapsamına alınabilmektedir (UNCTAD, 2019, s. 11).

UNCTAD tarafından belirlenen tarife dışı tedbirlerin uluslararası sınıflandırılması B2'den B7'ye kadar sınıflandırılan önlemler teknik düzenlemelerdir. Bunlar; ürünlere verilen tolerans oranları izni, belirli ürünlerin kısıtlı kullanımına izin, Etiketleme, işaretleme ve ambalaj gerekliliğinin sağlanması, üretim ve üretim sonrası gereksinimler, ürün kimlik gereksinimleri, Ürün kalitesi, güvenlik veya performans gereksinimleri olarak sınıflandırılmaktadır. Teknik standartlar için uygunluk prosedürleri ise ürün kaydı / onay gereksinimleri, üretim süreci test gereksinimleri, sertifika, muayene ve izlenebilirlik gereksinimleri, üretimdeki parçaların menşei, üretim süreci geçmişi, teslimattan sonra dağıtım süreci olarak adlandırılmıştır (UNCTAD, 2019, s. 12).

Teknik standartlar ve sınırlamaların ülkeden ülkeye değişmesi uluslararası ticaret ile uğraşan işletmeleri zor durumda bırakır; çünkü, çeşitli teknik standartlar ve sertifikalar talep edilmesi hem tasarım ve üretimi zorlaştırır hem de maliyetlerin artmasına neden olur. Bir anlamda, vergi koymak yerine, teknik standartlar ve alınması gereken sertifika zorunlulukları getirmek korumacılık için iyi bir neden teşkil eder. Ancak, teknik standartlar koyulması milli güvenlik, çevrenin korunması, zararlı olabilecek ürünlerin piyasadan uzak tutulması ve kamu sağlığı gibi nedenlerle yerinde bir uygulamadır. Burada asıl amaç, ithal edilen ürünlere çeşitli ölçütler uygulanarak ürünün tüketici açısından güvenli ve kaliteli olmasını sağlamaktır. Ürünlerin kamu çıkarları açısından güvenli ve kaliteli olması ise ithal mal ve hizmetlere belirli testlerin uygulanması ve bu testleri geçemeyen mal ve hizmetlerin piyasadan uzak tutulması ile mümkündür (Ball, Jr., Franz, Geringer, & Minor, 2004, s. 114) (Gökmen, 2013, s. 21)

2.4.2.1.3 Sevk Öncesi İnceleme

Ticareti yapılacak bazı ürünlerin hassasiyetleri gereği gümrük kapılarında eşyanın niteliğine göre fiyat, miktar ve kalite bakımından kontrolü, ithalatçı ülkenin yetkilileri tarafından yetkilendirilen bağımsız bir teftiş kurumu tarafından yürütülür. Bu kapsamda eşyanın ülke gümrük bölgesinden ayrılmadan önce belirlenmiş olan ihtisas gümrüğünde gümrük işlemlerinin yapılması, sevkiyatının doğrudan gerçekleştirilmesi, kesin ithalatın tamamlandıktan sonra izleme ve gözetim faaliyetleri yürütülmektedir. Ürünlere ait kontroller taraf ülkelerin ortak belirlemiş olduğu

uzmanlaşmış özel şirketler tarafından yapılmaktadır. Ürünün kendine has özelliklerinden kaynaklı gerçekleştirilen bu faaliyetler serbest ticaretin önünde ticaretin işleyişinden kaynaklı bir engel olarak görülmektedir (Gençosmanoğlu Ö. T., 2014, s. 213).

Doğrudan sevkiyat kuralı, malların üçüncü bir ülkede durdurulmadan doğrudan menşe ülkeden sevk edilmesi anlamına gelmektedir. Buradaki beklenti menşe ülke malının değişmeden veya değişebilecek beklentisinin önüne geçilerek tercihli ticaret kapsamında ülkeye gelebilmesidir. Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi gibi tercihli bir plan kapsamında ithal edilen mallar, programın menşe kurallarına uymak için doğrudan menşe ülkeden gönderilmektedir. Bu sayede ürünlerin üçüncü bir transit ülkesinde herhangi bir şekilde manipüle edilmediğini, değiştirilmediğini veya daha fazla işlenmediğini garanti altına almış olunmaktadır (UNCTAD, 2019, s. 17). En son yürürlüğe giren sevk öncesi inceleme uygulaması örnek olarak gösterilecek olursa Türkiye ile Irak Kürt Bölgesel Yönetimi tarafından 8 ana ürün grubunda (oyuncaklar, elektrik ve elektronik ürünler, araçlar ev elektroniği, mutfak aletleri, kimyasallar, deterjanlar ve dezenfektanlar, tekstil ve ayakkabı, ev ısıtma sistemleri vb.) sevk öncesi inceleme uygulanmaktadır.

Diğer taraftan ihracatta sevk incelemesi aynı şekilde ithalatta sevk incelemesi olarak karşımız çıkmaktadır. Bu uygulamanın en son örneği Fildişi Sahili Ticaret Bakanlığı tarafından alınan karar doğrultusunda 16 Nisan 2018 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere İthalatta Sevk Öncesi İnceleme Uygulaması başlatılmıştır. FOB miktarı 1.000.000 CFA (yaklaşık 1.500 EUR)'dan fazla olan tüm ürünler uygulama kapsamında değerlendirilmiştir. Uygulamanın işleyişine baktığımızda uzmanlaşmış özel şirketlerin denetiminde ihracatçının beyan edeceği uygunluk belgesi ile ithalatta sevk öncesi inceleme yürütülmüş olacaktır. 20 Eylül 1986 tarihinde DTÖ konseyi bakanları tarafından kabul edilmiş olan bu uygulama ticaretin serbestleştirilmesi ve güçlendirilmesi amacıyla bu uygulama sonucu oluşacak gereksiz gecikmelere veya eşit olmayan muameleye yol açmadan yürütülmesi gerektiğini taahhüt etmişlerdir (WTO., 1995, s. 180).

Ülkelerin sevk öncesi uygulamış oldukları uygulamaların malın maliyetine etkisi dikkate alındığında önemli bir yer tutmaktadır. Uygulamaların uzaklaştırıcı ve yakınlaştırıcı etkileri bu test ve belgelendirme süreci ile ek bir zaman ve maddi maliyete katlanılmasına sebep olmakta ve ürünün birim maliyetini etkilemektedir. Bu

zaman kaybı ve ürün maliyetindeki artış eğer ki yerli üreticinin satış fiyatlarını olumlu yönde etkiliyorsa ithalatçı bu ticaretten vazgeçmek durumunda kalmaktadır. Bir taraftan ihracatçı uluslararası rekabet gücünü kaybederken diğer taraftan ihracatçı ülke üreticilerin ölçek ekonomisi kazancını kaybetmelerine neden olmaktadır (Alagöz & Yapar, 2007, s. 7).

2.4.2.2. Teknik Nitelikli Olmayan Yeni Korumacılık Araçları

Gümrük tarifesi (yani gümrüklerde uygulanan vergi sistemi) dışında, uluslararası mal ve hizmet akımlarının serbest ticaret koşulları çerçevesinde gerçekleşmesine engel olan her türlü araç ve politikaya yeni korumacılık adı veriliyor. Bunlardan bazıları yerli üreticileri korumak amacıyla ithalatçı ülke firmalarına uygulanan haksız rekabeti önlemeye yönelik önlemler olarak değerlendirilmektedir. Yeni korumacılık araçları, ülkelerin dış ticareti üzerinde etkili olan ve uygulanmaları durumunda gümrük vergisi etkisi yaratan eş etkili mali yükümlülükler olarak ifade edilmektedir. Bu araçların en yoğun olarak tercih edilenleri teknik nitelikli olmayan korumacılık araçları olan dampinge karşı önlemler, telafi edici vergiler, ilave gümrük vergileri, sübvansiyonlara karşı telafi edici önlemler ve mali yükümlülük gerektiren gözetim ve korunma önlemleridir (Karaş G. , 2018, s. 125).

2.4.2.2.1 Dampinge Karşı Önlemler

Liberalizasyonu kolaylaştırıcı ve miktar sınırlamalarını yasaklayıcı bir diğer uygulama anti-damping kısıtlamalarıdır. Damping, bir ürün ithalatçı bir ülkenin ticaretine normal değerinden daha düşük bir fiyatla sokulduğunda, genellikle ürünün ihracat fiyatının, normal ticaret sürecinde, benzer ürün için mukayese edilebilir fiyattan daha düşük olduğu durumlarda gerçekleşir. Damping ile mücadele kapsamında yürürlükte olan Antidamping Anlaşması uyarınca, bir ülkeden başka bir ülkeye ihraç edilen bir ürünün ihraç fiyatı, normal ticari işlemler içinde, ihracatçı ülkede tüketime konu benzer ürünün karşılaştırılabilir fiyatından daha düşük olduğunda, söz konusu ürünün dampedingli olduğu, yani bir başka ülkenin pazarına normal değerinden daha düşük bir fiyatla sokulduğu kabul edilir (UNCTAD, 2019, s. 18). Bir malın üreticisi tarafından uygulanan destekler nedeniyle daha düşük fiyatla ihraç edilmesi halinde ithalatçı ülkenin yerli sanayiye korumak için gümrük vergisine ek olarak uyguladığı vergiye dengeleyici vergi deniyor. Dengeleyici verginin ithalatta ek vergi uygulamasından farkı dengeleyici verginin amacının ihracatçının haksız

rekabete dayalı yaklaşımını önlemeye çalışmasına karşılık ek verginin amacının sadece yerli sanayiye korumak olmasıdır (Lloyd, 1993, s. 700). Anti-damping vergileri iki farklı şekilde uygulama alanı bulmaktadır. Bunlardan biri tablo 9’da görüldüğü gibi malın niteliksel özellikleri dikkate alınarak tahsil edilmektedir. Diğer tahsilat şekli ise malın kıymeti üzerinden uygulanan yöntemdir. Bu yöntemler malın özelliğine göre veya ülkenin politikalarına göre tercih konusu olmaktadır.

Tablo 9. Spesifik anti-damping vergi örneği

GTİP	Eşyanın Tanımı	Menşe Ülke	Üretici/İhracatçı Firma	Önlem Oranı
8541.40.90.00.14	Fotovoltaik modül ve paneller	Çin	CEEG Co. Ltd.	20 ABD Doları/m ²

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2020). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2020/20)

Tablo 10. Advalorem antidamping vergi örneği

GTİP	Eşyanın Tanımı	Menşe Ülke	Üretici/İhracatçı Firma	Önlem Oranı (CIF yüzde)
4804.11.11.10.00	Birinci elyaf yüzey kağıtları	Finlandiya	Stora Enso OYJ	11,34
			Diğerleri	11,34
4804.11.15.10.00	Birinci elyaf yüzey kağıtları	Rusya	Ilum Group Joint Stock Company	5,28
			Diğerleri	11,19
4804.11.90.10.11	m ² ağırlığı 150 gr. dan az olanlar	Polonya	Mondi Swiecie S.A.	5
			Diğerleri	11
4804.11.90.10.12	m ² ağırlığı 150 gr. veya daha fazla, fakat 175 gr. dan az olanlar	Brezilya	Klabin S.A.	5,27
			Diğerleri	11,21

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2018). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2018/12)

Dampingin belirlenmesi için ithalatçı ülkenin söz konusu dampingin varlığını maddi unsurlarla belirlemesi ve bu unsurların ithalatçı ülke üreticilerini maddi zarara uğrattığını ispat etmelidir. Kapsamını DTÖ’nün belirlemiş olduğu soruşturma

sürecinde; dumping tespitinin yapılması, maddi zararın ortaya koyulması ve dumping marjının belirlenmesi gerekmektedir

2.4.2.2.2 Sübvansiyonlar ve Telif Edici Önlemler

Bir ülkenin sınırları içinde ihracatçı firmalara hükümet veya kamu organları tarafından mali katkıda bulunması sübvansiyon olarak ifade edilmektedir. Hükümet veya kamu organlarının yerli üretici veya ihracatçı firmalara uygulayacakları her desteğin sübvansiyon olarak tabir edilmesi ülkelerin üretime dayalı büyüme diğer bir deyişle uluslararası ticaretin arttırılmasını engelleyici bir uygulama olacağı açıktır. İhracat sübvansiyonları vergi iadesi, düşük faizli kredi, prim ödemesi gibi çok çeşitli yöntemler uygulanarak yerli üreticinin veya endüstrinin uluslararası rekabet edebilirlik gücünü arttırmak amacıyla uygulama alanı bulabilmektedir. Tüketicinin kaybı açısından bakıldığında ise ihracatçıya sunulan sübvansiyonun ulusal para cinsinden daha fazla ödeme yapılması veya ihracatçının üretim maliyetinde azaltmaya gidilerek gerçekleştirildiğinden ek bir tüketim maliyetinin oluşmayacaktır (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 64).

Uygulanacak desteklerin ithalatçının yerli üreticisine bir zarar verici sübvansiyon olarak kabul edilebilmesi belli başlı kriterlere bağlanmıştır. Bunlar;

- Herhangi bir devlet uygulaması fonların doğrudan transferini yani yardım, kredi ve öz sermaye akıtılması, fon veya borçların olası doğrudan transferini (örneğin, kredi teminatları) kapsıyorsa

- Devlet gelirlerinden vazgeçiliyor veya tahsil edilmiyorsa (örneğin, vergi kredileri gibi mali teşvikler);

- Genel altyapı dışında mal veya hizmet temin ediyor veya mal satın alıyorsa;

- Herhangi bir hükümet bir fon mekanizmasına ödeme yapıyorsa ve bu destekler diğer ülkelerin yerli üreticilerine zarar veriyorsa bu durumda bu destekler sübvansiyon olarak adlandırılmaktadır.

Yukarıda belirtilen sübvansiyonlardan herhangi birinin kullanımı yoluyla ithalatçı ülkenin yerli sanayiine zarar vermesi (bir üretim dalında maddi zarara yol açması veya maddi zarar tehdidi oluşturması veya bir üretim dalının kurulmasını fiziki olarak geciktirmesi), başka bir ülkenin bir üçüncü ülke pazarından benzer bir ürünün ihracatını engellemesi ve diğer ülkelerin menfaatlerine zarar vermesi durumunda

sübvansiyona karşı önlemlerin uygulanabileceği GATT 1994 anlaşmasında hükme bağlanmıştır. İthalatçı ülkenin yerli üreticisinin iç piyasadaki mağduriyetinin yanı sıra bu üreticinin ihracatçı olması durumunda başka bir ülkeye yapacağı ihracatın engellenmesi de sübvansiyona karşı önlem alınması için dayanak oluşturmaktadır (STETA, madde 56).

Bir ithalatçı eğer ki ithal ettiği ürünün karşı ülke tarafından yukarıda belirtilen şartlarda haksız rekabet ortamı oluşturacak sübvansiyona başvurmuş ise ithalatçı ülke gerekli prosedürleri yerine getirerek telafi edici vergi uygulama hakkına sahip olmaktadır. Bu sayede karşı ülkenin sübvansiyon ile desteklediği ürünü ithalat esnasında uygulanan vergi ile telafi edilmiş olmaktadır. Sübvansiyonla desteklenerek haksız rekabet ortamı sağlayan firma veya ülke telafi edici vergi ile elinde bulundurduğu haksız rekabetten kaynaklı gücü yitirmiş olmaktadır. (UNCTAD, 2019, s. 19). GATT'nin bu tür bir önlemi kullanma hakkını tanımasının diğer bir nedeni ise sübvansiyon ile ortaya çıkan haksız rekabetin uluslararası rekabeti daha fazla yıpratacağı ile ilgilidir. Rekabetin milli gelirde bir azalmaya yol açması da yine telafi edici verginin kullanılması için bir gerekçe kabul edilmektedir.

Sübvansiyona karşı önlemlerin devreye girebilmesi için GATT tarafından belirlenmiş olan soruşturma sürecinin tamamlanması gerekmektedir. Bu süreç ithalatçı ülke yani ithalatın yapıldığı ülkedeki yerli üreticinin başvurusu üzerine gerçekleşmektedir. Bu başvuru esnasında mağduriyetin maddi unsurlarının belirlenmesi amacıyla soruşturma dosyasına ihracatçı ülkenin sübvansiyon yolu ile ihracatçılara uyguladıkları desteklerin ispat edilmesi, bu desteğin ne tür bir mağduriyet yarattığı maddi unsurlarıyla belirtilmelidir. Soruşturma süreci kısaca aşağıdaki süreç ile yapılmaktadır. Bunlar sübvansiyonun tespiti, zararın maddi unsurları ve sübvansiyona karşı önlemin belirlenmesidir. Sübvansiyona karşı önlemler, CIF bedelin yüzdesi bazında advalorem veya maktu olarak, ülke veya firma özelinde alınabilmektedir.

Tablo 11. Sübvansiyon oranları (yüzde)

Firmalar	Ön Lisans Programı	Vergi Hibesi	Sermaye Malları İthalatı Teşvik Programı	Özel Ekonomik Bölge Programı	İhracat Kredisi	Teşvik Paketi Programı	Toplam
Ester Industries Limited	0	5,76	2,18	0	2,43	0	10,37
Uflex Limited	0	7,11	2,96	0	0,30	0	10,37
SRF Limited	0,13	0	0,01	4,11	0	0	4,25
Diğerleri	3,40	7,11	2,96	4,11	2,43	1,60	21,61

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2022). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2022/8)

Yapılan soruşturma kapsamında belirlenmiş sübvansiyonların maddi zararın tespiti amacıyla ihracatçı ülke menşeli ürünlerin toplam ithalat miktarı ile o ürüne ait toplam ithalat miktarları karşılaştırılarak belirlenmiş dönem içerisinde meydana gelmiş artış ve azalışlar tespit edilmektedir. Aynı zamanda bu ithalat artış veya azalışlarının yerli üreticinin üretim miktarında bir artış veya azalışa neden olup olmadığı tespit edilmektedir. Bu tespitler sonucunda soruşturma kapsamındaki ürünlerin sübvansiyon edilerek ithal edildikleri dönem içerisinde yerli üreticilerin üretim miktarlarında azalışa sebebiyet verdiği ortaya çıkması durumunda sübvansiyona karşı tedbirler kapsamında telafi edici vergi uygulanmaktadır. Söz konusu ürün için sonsuz esnek bir dış talebin olması durumunda ithalatçı ülkelerin uygulayacağı eşitleyici vergi tamamıyla sübvansiyon veren ülkenin üzerine düşecektir ve o ülkedeki üreticilerin alacağı fiyat vergi miktarınca azalacaktır. Bu durum, gelişmekte olan ülkelerin çoğu açısından önemli olabilir (Engin, 1992, s. 38).

Tablo 12. Sübvansiyona karşı önlem kapsamında telafi edici vergi oranları

GTİP	Madde İsmi	Menşe Ülke	Üretici/İhracatçı Firma	TEV oranı (CIF bedelin yüzdesi olarak)
3920.62.19.00.00	Diğerleri	Hindistan	SRF Limited	Yüzde 4,25
3920.69.00.00.00	Diğer Polyesterlerden Olanlar		Uflex Limited	Yüzde 10,37
3921.90.19.00.00	Diğerleri		Ester Industries Ltd	Yüzde 10,37

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2015). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2015/43)

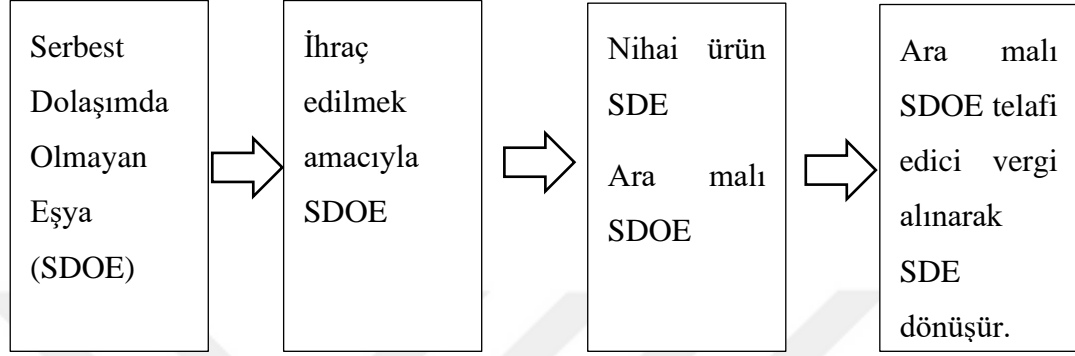
Bunun yanı sıra GATT 1994 anlaşması kapsamında aşağıdaki sübvansiyonlara karşı önlem uygulanması karara bağlanmıştır. Bunlar;

- Firmalar veya yüksek öğretim veya araştırma kuruluşları tarafından sözleşme esasına göre yürütülen araştırma faaliyetleri için yardımlar, personel giderleri, münhasıran ve sürekli olarak araştırma faaliyeti için kullanılan aletler, teçhizat, arsa ve bina giderleri (ticari olarak elden çıkarılmaları dışında), satın alınan araştırma, teknik bilgi, patentler, vs. dahil olmak üzere sadece araştırma faaliyeti için kullanılan danışmanlık ve eşdeğer hizmetlerin maliyeti, araştırma faaliyetinin sonucu olarak doğrudan yapılan ilave genel giderleri, araştırma faaliyetinin sonucu olarak doğrudan yapılan öteki değişen maliyetler (malzeme, erzak ve benzeri gibi).

- Bölgesel kalkınmanın genel çerçevesi içinde bir ülkenin ülkesindeki elverişsiz konumdaki bölgelere verilen ve spesifik olmayan yardımlar

- Mevcut tesislerin firmalar üzerinde daha büyük sınırlamalar ve mali yükü yol açan yasa ve/veya yönetmeliklerle getirilen yeni çevresel şartlara uyum sağlayabilmeleri için yardımlar.

TEV kuralı, diğer taraftan eşyanın tercihli menşe statüsünü etkilememekle beraber, tercihli ticarete konu olacak eşyanın imalatında menşeli maddelerin kullanılmasını teşvik eden, menşeli olmayan maddelerin kullanılmasını ise caydırıcı ekonomik etkili bir tedbirdir. Aşağıdaki şema bize Telafi edici verginin işleyiş mekanizmasını göstermektedir.



Şekil 2. TEV işleyiş mekanizması

Kaynak: Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması referans alınarak hazırlanmıştır.

Telafi edici verginin ihracat esnasında anılabileceği durumlar iki konu başlığı ile ayrılmaktadır. Birincisi hangi ürünlere telafi edici vergi uygulanacaktır. İkincisi ise hangi ülkelere ihracat yapıldığında ödenecektir. Öncelikle birinci konu başlığımıza bakacak olursak TEV uygulanmayacağı halleri sınıflandırmakta fayda vardır. Sınıflandırdığımız ürünler dışındaki her ürün üçüncü ülke kapsamında değerlendiriyorsa TEV tahsil edilecektir.

- Avrupa Topluluğuna üye ülkelere ihraç edilen her türlü harp araç, gereç, teçhizat, makine, cihaz ve sistemleri ile bunların yapım, bakım ve onarımlarında kullanılacak yedek parçalar içerisinde bulunan üçüncü ülke menşeli eşyalardan TEV alınmamaktadır.

- DİR kapsamında ülkemizde doğmuş ve büyütülmüş canlı hayvanlar ile avlanma ve balıkçılık faaliyetlerinden elde edilen ürünler ve bunlardan elde edilen ürünlerin menşe ispat belgeleri eşliğinde, AB veya STA imzalanmış bir ülkeye ihracatında da TEV tahsil edilmemektedir.

- A.TR dolaşım belgesi veya menş e ispat belgeleri (EUR.1 dolaşım sertifikası, fatura beyanı, EURMED dolaşım sertifikası veya EURMED fatura beyanı) ihracatçıdan talep edilmemişse

- İthalatın tercihli rejim kapsamında yapıldığı menş e (kaynak) ülke ile ihracatın yapıldığı varış ülkesi aynı ise

- İhracat tarihinde menş e (kaynak) ülkeye uygulanan vergi oranı 0 (sıfır) ise TEV aranmaz.

Diğer taraftan ihracatın yapıldığı ülke dikkate alınarak TEV tahsil edildiği veya edilmediği durumlar bulunmaktadır.

- DİR kapsamındaki ihracatın, EUR.1 dolaşım sertifikası veya fatura beyanı eşliğinde Fas'a, Tunus'a, Mısır'a veya Suriye'ye yapılması durumunda; işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılan üçüncü ülke menş eli eşyaya ilişkin verginin tahsilatı aranmaz. Ancak; PAAMK Sistemi kapsamında, model menş e protokolüne uygun olarak oluşturulmuş çapraz kümülasyon sistemleri için EURMED dolaşım sertifikası veya EURMED fatura beyanı kullanılması gerekmektedir. Bu durumda ihracı gerçekleştirilen işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılan üçüncü ülke menş eli eşyaya ilişkin verginin tahsilatı aranır. Türkiye'den Fas'a gönderilen bir ürün eğer burada kullanılmayıp aynen veya işleme tabi tutulmuş halde nihai olarak AB'ye ihraç edilmek isteniyorsa belge ibrazı zorunludur. Aksi takdirde TEV kuralı devreye girmektedir.

- Dahilde işleme izin belgesi kapsamındaki ihracatın, menş e ispat belgeleri eşliğinde PAMK'a taraf bir ülkeye yapılması durumunda; işlem görmüş ürünlerin üretiminde kullanılan PAMK'a taraf olmayan bir ülke menş eli eşyaya ilişkin olarak İthalat Rejimi'nde belirtilen oranda vergi ödenir (Genelge, s. 2008/02).

2.4.2.2.3 Gözetim ve Korunma Önlemleri

Gözetim önlemlerinin amacı, bir malın, aynı veya ikame edilebilir malları üreten yerli üreticiler üzerinde, zarar tehdidi yaratan miktar ve/veya şartlarda ithal edilmesi halinde, söz konusu malın ithalatının, ithalattaki gelişmelerin gözlemlenmesidir. Korunma önlemleri ise, bir malın aynı veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticiler üzerinde, ciddi zarar veren veya ciddi zarar tehdidi oluşturan miktar ve/veya şartlarda ithal edildiği hallerde, ülke menfaatleri de göz önüne alınarak, yapılacak soruşturma sonucunda, başvurulması öngörülen; gümrük vergisinde artış yapılması,

ek mali mükellefiyet getirilmesi, miktar/değer kısıtlaması getirilmesi (kota uygulaması), tarife kontenjanı uygulanması veya bu önlemlerin hepsinin bir arada uygulanması gibi önlemlerden ibarettir. Dikkat edecek olursak önlemlerin amacı geleceğe yönelik uygulanması planlanan tarife veya tarife dışı tedbirlerin şimdiden tespit edilmesini kapsamaktadır.

Tablo 13. Spesifik gözetim uygulaması

GTİP	Eşyanın Tanımı	Birim Gümrük Kıymeti (ABD Doları/ Kilogram)
8512.30.90.00.11	Elektrikli kornalar	10
GTİP	Eşyanın Tanımı	Birim Gümrük Kıymeti (ABD Doları/ Adet)
8712.00	Motorsuz bisikletler	200
GTİP	Eşyanın Tanımı	Birim Gümrük Kıymeti (ABD Doları/ Ton)
1209.91.80.00.11	Kabak Tohumu	3.000

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2006). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2006/8)

Tarife dışı engellerin belirlenmesi GATT 1994 kuralları kapsamında gerekli soruşturma süreçlerinin yerine getirilmesini gerekli kılmaktadır. Gözetim uygulamalarının ithalat seyrini izlemenin ötesinde eşyanın gümrük kıymetini arttırıcı etki yaratacak bir ek mali yükümlülüğe dönüştürülmesindeki amaç GATT kapsamında gerekli görülen soruşturma süreçlerinin yerine getirilmeden daha etkili ve hızlı bir ticaret politikasına imkân vermesidir. Gözetim uygulaması kapsamında eşyanın gümrük kıymeti arttırılarak uygulanacak bir ek mali yükümlülük yerine aynı etkiyi sağlayacak bir tarife dışı engelin yürürlüğe girebilmesi hem zaman açısından hem de soruşturmanın makul delilleri içerebilmesi açısından uygulanacak ticaret politikalarının etkilerini azaltmaktadır. Dünya genelinde ihracat teşvik uygulamalarının kontrolsüz bir şekilde uygulandığı sektörlerden korunmak amacıyla

hızlı ve etkili bir uygulama olması açısından gözetim uygulamaları ülkemizde son yıllarda yaygın olarak kullanılmaktadır.

Gecikme nedeniyle giderilmesi zor olacak bir zararın meydana geleceği kritik durumlarda, bir Üye, artan ithalatın ciddi zarara neden olduğu veya olacağı yönünde açık deliller olduğunun önceden belirlenmesi üzerine geçici bir korunma tedbiri alabilir. Geçici tedbirin süresi 200 günü aşmayacak şekilde uygulanmalıdır. Bu tedbirler, tarife artışı şeklinde olmalıdır ve bu tarife artışı soruşturma sonucunda artan ithalatın bir yerli sanayi dalına ciddi zarar vermemiş olduğu veya verme tehdidinin bulunmadığı tespit edildiği takdirde derhal iade edilmelidir (GATT, 1986).

2.4.2.2.4 Kota

Tarife dışı engellerin en bilinen biçimi kotalar yani miktar kısıtlamalarıdır. Ülke veya mal gruplarına ait ülkeye girebilecek miktarlar belirlenir ve bu miktarın aşılması ile ürünün ülkeye girişi engellenir. Uygulama kolaylığı açısından korumacılık araçları arasında en yaygın olarak kullanılan araçların arasında yer almaktadır.

Miktar kısıtlamaları kendi içinde iki sınıfa ayrılmaktadır. Bunlar ihracat kotaları ithalat kotalarıdır. İthalat kotaları, bir malın ülkeye girişinin fiziki miktar veya değer olarak sınırlandırılmasını ifade eder. İthalat kotaları kendi içinde birkaç sınıfa ayrılmaktadır. Bunlardan ilki, global kotalardır. Bu tür kotanın içerisinde yer almak isteyen ithalatçıların devletin belirlemiş olduğu ithalat lisanslarına sahip olmaları gerekmektedir. Ürünler üzerinde miktar veya değer olarak sınırlama getirilmezken ilk giren ilk alır mantığıyla hareket edilmekte ve ithalatçıların girişi hakkında bir sınırlama getirilememektedir. Bu şekliyle devlet lisanslama ücretlerini ihtiyaç duyduğu sınırdan belirleyebilme avantajını elde etmektedir. İkinci kota sistemi ise tahsisli kotadır. Bu kota sisteminde kotadan pay almak isteyen firmalar; üretim, istihdam ve kapasite gibi kriterlere göre değerlendirilmekte ve ithalat izni bu kriterlere göre gerçekleştirilmektedir (Elitaş & Şeker, 2017, s. 57).

Lisanslama uygulamalarının sebeplerine baktığımızda ekonomik, politik, dini, kültürel, sektörel birçok neden bulunmaktadır. Patlayıcı maddelerin madencilik sektöründe kullanılması için lisanslamanın sadece o sektördeki firmalara tahsis edilmesi örnek olarak verilebilir. Bu durumda lisans verilen firmaların talebi kadar kota belirlenir ve bunun dışında bir ithalat izni verilmez. Alkollü içeceklerin ithalatına sadece oteller ve restoranlar tarafından izin verilmesi de bir başka örnek olarak

verilebilir (UNCTAD, 2019, s. 25). Bir taraftan lisans fiyatlama diğer taraftan lisansın kimler tarafından kullanılacağı karar vericilerin uluslararası ticaret politikalarını belirlemede ve aynı zamanda yurtiçi mal ve fiyat politikalarını dengelemede kullanabilmektedirler. Bu tür kararların alınmasında mal ve fiyat dengesinin gözetilmesi ayrı bir önem gerektirmektedir. Mal ve fiyat dengesinin gözetilmediği durumlarda yurtiçi talep esnekliği tüketici aleyhine dönebilir ve ithalat kotasından beklenen etki sağlanamayabilir. Diğer taraftan karar vericilerin lisanslama için belirleyici olmaları rasyonel karar almayı etkileyerek piyasa dışı uygulamaların oluşmasına yol açabilmektedir. Kotanın diğer korumacılık araçlarına göre tercih edilmesi keskin bir uygulama olmasındandır. Karar vericiler bir ürünün ülkeye girişini engellemek için zaman sınırına takıldıklarında kota uygulaması ile bunu rahatlıkla hayata geçirebilirler. Söz gelimi bir ülke ile politik anlaşmazlığın vuku bulduğu durumlarda ani bir ticaret kesintisi kota uygulaması ile hayata geçirilebilir. Bu açıdan bakıldığında kota uygulaması ticari faaliyetlerin bir konusu olmaktan çıkmaktadır. Günümüzde kota etkisi yaratacak ve aynı zamanda ticari faaliyetin konusu olacak araçlar ticarete teknik engeller olarak karşımıza çıkmaktadır (Alagöz & Ceylan, 2015, s. 64)

2.4.2.2.5 İlave Gümrük Vergileri

İthalatta ek vergi uygulaması da oldukça yaygın kullanılan bir tarife dışı engel örneğidir. Bu uygulamada ithalattan normal gümrük vergisinin yanında ek vergi ya da fon adı altında bir ek ödeme alınarak ithalat pahalı hale getirilmeye çalışılır. Bunda da amaç yine yerli sanayiye korumaktır. İlave gümrük vergileri, 474 sayılı Gümrük Giriş Tarifesi Cetveli Hakkındaki Kanun'un 2'nci maddesine dayanılarak Bakanlar Kurulu Kararı ile düzenlenmektedir. Bu düzenleme ile gümrük giriş tarife cetvelinde yer alan gümrük vergilerini yüzde50'ye kadar artırma yetkisi Bakanlar Kurulu'na verilmiştir (Kaya S. , 2021).

İlave gümrük vergisinin uygulama örneğini Türkiye üzerinden bir örnek ile açıklayabiliriz. Gümrük Birliği anlaşması kapsamında Türkiye'ye giriş yapan üçüncü ülke menşeli eşyalara uygulanan bir tarife dışı engeldir. Gümrük Birliği anlaşması kapsamında ülkemize giriş yapacak olan ürünlerin serbest dolaşım statüsü dışında bulunması durumunda devreye girmektedir. Uzak doğu ülke menşeli eşyaların AB üzerinden yetersiz işçilik veya işlem görmesine rağmen yeterli işçilik veya işlem görmüş gibi gösterilerek menşe değiştirmesi sonucunda ülkemize Gümrük Birliği

anlaşması kapsamında gümrük vergisi ve eş etkili mali yükümlülüklerden etkilenmeden giriş yapmaktadır. Bu trafik sapmasının önüne geçmek amacıyla Gümrük Birliği anlaşması kapsamında ülkemize giriş yapacak ürünlerden ihracatçı beyanı veya menşe şahadetnamesi istenmektedir. Bu sayede AB ülkelerinden gelen üçüncü ülke menşeli eşyaların yeterli işçilik veya işleme tabi tutulmalarını ispatlanması sağlanmaktadır. Bu ispatın sağlanmaması durumunda eşya Gümrük Birliği kapsamında değerlendirilmeyerek ilave gümrük vergisi devreye girmektedir (Duttagupta & Panagariya, 2003, s. 2).

Türkiye’de ortaya çıkan bu trafik sapmasının nedeni Gümrük Birliği anlaşması kapsamında uygulanan ortak ticaret politikasıdır. Türkiye, Gümrük Birliği Anlaşması gereği AB’nin herhangi bir ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalaması durumunda STA yapılan ülke ile ortaya çıkacak yeni gümrük vergisi ve eş etkili mali yükümlülükleri karar verici olmadan kabul etmek durumunda kalmaktadır. Bu durumda AB üyesi bir ülkenin STA kapsamındaki ülkeden ithal edeceği ve daha sonra Türkiye’ye satacağı her mal Gümrük Birliği kapsamında gümrük vergisi ve eş etkili mali yükümlülüklerden etkilenmeden veya anlaşma öncesinden daha uygun şartlarda ülkemizde serbest dolaşım hakkı kazanmaktadır. Unutmamak gerekir ki bu ülkeye ait eşya Türkiye ile herhangi bir STA imzalanmadığından üçüncü ülke kapsamında yüksek vergi oranı olan diğer vergiler kapsamında değerlendirilmektedir. Uluslararası ticarete haksız rekabete yol açan bu durumun önüne geçmenin en kesin ve hızlı yolu AB üyesi ülkelerin STA kapsamında Türkiye’ye ihraç ettiği bu ürünleri üçüncü ülke menşeli kabul ederek ilave gümrük vergisi uygulamasıdır. Sonuç olarak ispatlanması şartıyla AB-EFTA üyesi ülkelere ait serbest dolaşım statüsündeki eşyalar, STA ülke menşeli eşyalar, PAAMK üyesi ülke menşeli eşyalar, Batı Balkan Menşei Kümülyasyon Sistemi (BBMK) Menşeli eşyalar ilave gümrük vergisi kapsamında değerlendirilmemektedir (Kommerskollegium, 2012, s. 8).

Tablo 14. İlave gümrük vergisi oranları listesi (yüzde)

GTİP	MADDE İSMİ	İLAVE GÜMRÜK VERGİSİ ORANI							
		1	2	3	4	5			9
						6	7	8	
3923.30	Plastikten damacana, şişe, matara	0	0	0	0	25	25	25	25
4419.00	Ağaçtan mutfak ve sofraya eşyası	0	0	0	0	25	25	25	25
4803.00	Tuvalet temizlik kâğıtları	0	0	0	0	25	25	25	25
4823.20	Filtre kâğıt ve kartonu	0	0	0	0	6	6	6	6
6911.10	Porselen ve çiniden sofraya ve mutfak eşyası	0	0	0	0	19	19	19	19
9103.90	Saat makineli masa ve çalar saatler; diğer şekilde çalışan	0	0	0	0	21	21	21	21

1: AB Üyesi Ülkeler, EFTA Üyesi Ülkeler, İsrail, Makedonya, Bosna Hersek, Fas, Batı Şeria ve Gazze Şeridi, Tunus, Mısır, Gürcistan, Arnavutluk, Ürdün, Şili, Sırbistan, Karadağ, Kosova, Moldova **2:** Güney Kore **3:** Morityus **4:** Malezya **5:** Genelleştirilmiş Tercihler Sisteminden Yararlanacak Ülkeler Grubu **6:** En Az Gelişmiş Ülkeler **7:** Özel Teşvik Düzenlemelerinden Yararlanacak Ülkeler **8:** Gelişme Yolundaki Ülkeler **9:** Diğer Ülkeler.

Kaynak: T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2016). İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2016/9422)

Genel olarak hem Türkiye’de hem de dünya da son yıllarda yaygın olarak kullanılan ilave gümrük vergisi uygulamaları her ülke için farklı amaçlar için devreye girmektedir. Ülkemiz Gümrük Birliği’nin yaratmış olduğu ticaret sapsmasını engellemek için ilave gümrük vergisini kullanırken ABD ise bu uygulamayı cari açık verdiği ülkelere bir yaptırım aracı olarak kullanmayı tercih etmektedir.

2.4.2.2.6 Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü

İç pazarlardaki fiyat dalgalanması veya dış pazardaki fiyat istikrarsızlığı nedeniyle belirli ürünlerin yurt içi fiyatını belirlemek, vergi gelirlerini artırmak veya korumak, ithal malların yerli mallardan ucuza geldiğinde bu ithal mallarını kontrol etmek amacıyla uygulanan önlemlerdir. Bu önlemler; Gümrük değerini etkileyen idari önlemler, minimum ithalat fiyatı uygulaması, referans fiyat, gümrükte ek maliyetler, sezonluk maliyetler, gümrük tarafından verilen ek hizmetlerin vergilendirilmesi (liman, taşıma, depolama, muayene gibi), ithalattan sonra alınan yurtiçi vergi ve harçlar olarak sınıflandırılmıştır (UNCTAD, 2019, s. 35).

Gümrük Değerleme ve Sınıflandırma Prosedürü, ithalatı çeşitli denetimler yoluyla zorlaştırmaktır. Örneğin ithal edilen otomobillerin emisyon denetimleri bu iş için tahsis edilen tek bir gümrükte yapılmaya başlanırsa orada bir yığılma olur ve inceleme uzadıkça ithalat gecikmeye başlar. Bu uygulama ithalatı geciktirerek ve zorlaştırarak bir çeşit yıldırma politikası izlenmesine yol açmış olur. Bu kategoriye giren başlıca uygulama yöntemleri şunlardır: Taşıma yolu güzergahlarını değiştirmek, tır şoförlerine çok kısa süreli vize vermek, tırlar için yüksek geçiş ücretleri uygulamak, tır geçişlerini kotaya bağlamak, yüksek ürün standartları koymak. Bu uygulamaya bürokratik engeller, ithalat denetimleri gibi adlar da verilmektedir.

2.4.2.2.7 Menşe Kuralları

Menşe kuralları, ithalatçı ülkelerin Hükümetleri tarafından malların menşe ülkesini belirlemek için uygulanan genel uygulamaya ilişkin kanunları, düzenlemeleri ve idari tespitleri kapsar. Menşe kuralları, anti-damping ve telafi edici vergiler, menşe işaretlemesi ve koruma önlemleri gibi ticaret politikası araçlarının uygulanmasında önemlidir. Bu kurallar imalatın belirli standartlar ile yapılmasını sağlamanın yanı sıra ülkeler ve entegrasyonlar arasında ticari açıdan istatistiklerin sağlıklı tutulmasına imkân verebilmektedir (UNCTAD, 2019, s. 70). Ülkelerin bu standartları ve istatistikleri sağlıklı tutabilmesi amacıyla taraflar arasında belirli kriterler konusunda tercihli menşe kurallarının belirlenmesi önem taşımaktadır. Malların anlaşmaya dayalı veya özerk ticaret rejimleri altında tercihli muameleye hak kazanıp kazanmadığını belirlemeye yönelik genel uygulamanın kanunlar, düzenlemeler ve idari tespitleri, uygulanabilir en çok tercih edilen ülke tarifesinden farklı bir tarife oranının verilmesine yol açar (Brenton, 2011, s. 161). Tercihli menşe kuralları, tercihli ticaret

anlaşması kapsamında bir malın menşeli sayılacağını belirlemek için tercihli ticaret anlaşmalarına ve tek taraflı ticaret tercihi planlarına dahil edilmiştir (Augier, Gasiorek, & Lai-Tong, 2005, s. 571).

Menşe kurallarının oluşturulma biçimleri gereği oldukça teknik ve karmaşık bir yapıya sahiptir. Aynı zamanda standart bir yapıya sahip olmayan menşe kurallarının gizli bir dış ticaret politikası aracı olarak kullanmalarının önüne geçmek amacıyla taraflar arasında gerekli düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu durum menşe kurallarının entegrasyonunu tamamlamış ülkeler için önemli avantajlar sağlarken, menşe kurallarını belirleyemeyen ülkeler ticaret saptırıcı etkiye maruz kalacaklardır (Demir, 2011).

Eşyanın tümüyle o ülkede üretilmeme durumu söz konusu ise bu durumda eşyanın başka bir ülkede işlem görmesi veya üretimin birden fazla ülkede gerçekleştirilmesi halinde o ülke menşeli sayılabilmesi için, o ülkede yeni bir ürün imal edilmesi, imalatın önemli bir aşamasının gerçekleşmiş olması veya ekonomik yönden gerekli görülen en son esaslı işçilik ve eylemin o ülkede bu amaçla donatılmış işletmelerde yapılması gerekir.

Temel menşe kuralı dışında eşyanın tümüyle o ülkede üretilmeme durumu söz konusu olabilir. Bu durumda eşyanın birden fazla ülkede işlem görmesi durumunda ihraç ülke menşeli sayılabilmesi için, ihraç ülkesinde eşyaya katma değer katacak bir işlem veya işçiliğin gerçekleştirilmesi veya eşyaya uygulayan işçilik veya işlem sonucu yeni bir ürünün elde edilmesi gerekmektedir (Curran, 2015, s. 3). Eşyanın yeni bir ürüne dönüşmesi için verilecek örnek, kimyasal reaksiyon sonucu ham petrolden akaryakıt üretilmesi olabilir. İmalatın önemli bir aşamasının bir ülkede gerçekleşmesi de eşyanın menşesini değiştirmektedir. Örneğin cep telefonu imalatında kullanılan girdilerin hangi ülke menşeli olduğuna bakılmaksızın eşya hangi ülkede üretilmişse o ülke menşeli sayılmaktadır. Bunun sebebi cep telefonuna uygulanan en son esaslı işçilik veya işlemin menşe değiştirebilecek bir esaslı dönüşüm sağlayabilmesidir. Tercihli ticaret anlaşması kapsamında belirlenmiş olan esaslı dönüşüm kriterleri belli başlı spesifik kurallar ile sınıflandırılmaktadır (Falvey & Reed, 2002, s. 395).

Eşyanın üretiminde iki ya da daha fazla ülkenin payı bulunduğu durumda uygulanabilecek dönüşüm kriterleri şu şekildedir:

GTİP Kuralı, eşyanın menşeyini değiştirmek için ilk kullanılan yöntem, söz konusu işçilik veya işlem sonucu yeni bir ürünün ortaya çıkmasıdır. Buradaki yeni ürünün varlığı işlenen ürünün GTİP'nun değişiklik göstererek işlenen ürünün GTİP'ine dönüşmesidir. Eşyanın GTİP'unun değişmesi eşyaya uygulanan gümrük vergisi ve ticaret politikası önlemlerini de değiştirecektir (Vermulst, 1992, s. 436).

Örneğin çay ithal edip bunu poşetlememiz menşe değiştirmez, lakin ham çay alıp bundan meyve suyu yaparsak eşyanın menşeyini değiştirmiş oluruz. Yarı mamul bir mal ithal edip bunu mamul haline getirdiğimizde de menşe değişebilmektedir. Buğday ithal edip un, makarna üretmemiz veya iplik ithal edip bundan kumaş üretmemiz de eşyanın menşeyini değiştiren unsurlardandır. Aynı şekilde yabancı bir geminin Türk karasularında tutulmuş olduğu balık Türk menşeli, açık sularda tutmuş olduğu balık, yakaladığı gemi hangi bayraklı ise o menşeli sayılmaktadır.

Menşe kuralları arasında eşyaya uygulanan esaslı dönüşümün tespitinin en kolay belirlendiği yöntem olması bu kuralın en olumlu özelliğidir. Diğer taraftan kural oluşturulurken bir fasıldaki bazı alt pozisyonların elenmesi sürecinde bazı karışıklıklar ve zorluklar yaşanabileceği, bunun da üreticileri iyi niyetli olsalar da hata yapmaya sevk edebilmektedir. Ayrıca bu kuralın uygulanabilmesi için hem ihracatçı hem de ithalatçı ülkenin aynı tarife sınıflandırma sistemini kullanmalarının temel şart oluşturması bu yöntemin olumsuz yönleri olarak görülmektedir.

Bu yöntemin diğer bir olumsuz tarafı menşe tespiti yapılacak ürüne uygulanan yeterli işçiliğin her esaslı dönüşümde tarife değişimine yol açmamasıdır. Bu durumda ülke içerisinde yeterli işçilik ve işlem yapılmasına rağmen eşya o ülke menşeli kabul edilmeyeceğinden üretimi yapan ülkenin bu yöntem kapsamında tercihli ticaret anlaşması yapılan ülke ile ticaret yapmaya yanaşmayacağıdır. Bunun yanı sıra tarife değişikliğinin tespitini yapabilecek uzman çalışanların ihracatçı ülke üreticisi bünyesinde bulunup bulunamayacağıdır. Yeterli uzmanlığa sahip olmayan üretici ihraç ettiği ürünün menşe kriterlerine sahip olmadan ithalatçı ülkeye ulaştığında tarife ve tarife dışı engellere maruz kalmasına sebebiyet verebilecektir (Falvey & Reed, 2002, s. 394).

Katma Değer Kuralı, montaj işleminden kaynaklanan bir kıymet artışının olduğu imalat ve uygulanabildiği hallerde montajın yapıldığı ülke menşeli girdilerin fabrika çıkış fiyatının yüzdesi veya işlem gören eşyaya yapılan katma değer dikkate alınarak

menşeye değişebilmektedir. Bu yöntem, ürün üzerinde yapılan en son işlem ve/veya işçiliğin belirli bir katma değer yüzdesi yaratıp yaratmadığını ölçer. "Advalorem yüzde yöntemi" de denilen yöntemle menşeye tespit etmek için, bir ülkede gerçekleşen işlem veya işçiliğin, eşyaya ilave ettiği değer açısından ele alınması gerekir. Bu katma değer belirli bir yüzdeye eşit olduğunda ya da bu yüzdeyi aştığında, eşya, işçilik veya işlemin gerçekleştirildiği ülke menşeyini kazanır (Hamzah, 2010, s. 73).

Bu kuralın üç farklı şekilde kullanıldığı uygulamalar bulunmaktadır. İlk olarak İthal edilen parçaların ve malzemelerin nihai ürün içerisinde azami miktarının kabul edileceği uygulanmaktadır. İkinci olarak yerli içeriğin önemli olduğu, ürünün işlendiği ülkede yerel katma değerin minimum bir yüzdesinin kabul edildiği uygulanabilmektedir. Üçüncü durumda ise nihai ürün içerisinde parça değerinin yüzdesi dikkate alınacaktır. Orijinal parçaların parça toplam değerinin belirli bir yüzdesine ulaşmış olup ulaşmadığı tespit edilecektir (Vermulst, 1992, s. 436).

Azami Katma Değer Yüzdesi, tekstil ürünlerinde GTİP değişikliği olup olmadığına bakılmaksızın imalatın tamamlanmasına bakılarak menşeye tespiti yapılmaktadır. Söz konusu işlem gerçekleşmediği sürece GTİP değişikliği olsa dahi elde edilen ürün menşeye kazanmaz. Örneğin bir ceketin üzerinde kullanılacak Çin menşeli armanın cekete dikilerek imalatın tamamlanması durumunda eşyanın menşeye değişmemektedir. Aynı şekilde halı, kilim veya bir masa örtüsünü baz aldığımızda bunda uygulanacak Çin menşeli bir girdinin eklenmesinde nihai eşyanın fabrika çıkış fiyatının yüzde 25'ini aşmadığı imalatlarda menşeyinin değişmeyeceği belirtilmektedir. Dikkat edersek imalatta kullanılan girdilerin ne olduğu kadar ne üzerinde kullanılacağı da menşeye tespiti için önem arz etmektedir. Azami Katma Değer yöntemi olarak adlandırılan bu tespitte eşyanın fabrika çıkış fiyatı içerisinde kullanılan yabancı menşeli girdilerin fiyatı dikkate alınarak menşeye tespiti yapılmaktadır (Jones & Martin, 2012, s. 5).

İki Aşamalı Dönüşüm Kuralı, üretilecek eşyanın birleştirme veya montaj işleminden daha kapsamlı bir işçilik ve işleme tabi olması gerekmektedir. Örneğin, 6406 pozisyonunda yer alan ayakkabı aksamalarının birleştirilmesi ile 6405 pozisyonunda üretilen ayakkabılar GTİP değişim kuralına uymasına rağmen bu yöntemde yapılan birleştirme yeterli işçilik veya işlem olarak kabul edilmemektedir. Ayakkabının menşeye kazanabilmesi için gerekli olacak yeterli işçilik veya işlemin ayakkabı aksamalarının birleştirilmesi ile üretilmemiş olması gerekmektedir. Ayakkabı

üretimi için ayakkabı topuğu, tabanı, iç yüzeyi hazır olarak temin edilerek yetersiz işçilik ve işlemin uygulanması engellenmektedir. Ayakkabının o ülke menşeli olabilmesi için ayakkabı aksamalarının birleştirilmesi dışında yapılacak her türlü imalatın menşe kazandırabileceği ifade edilmektedir. Bu sayede ayakkabı üretiminin iki aşamalı dönüşeme uğratılması sağlanmaktadır (Tekin,2019, s.).

Teknik Analiz Kuralı, genellikle, üretim tekniklerini veya işçiliklerini her bir ürün için, yeterince önemli (nitelik artırıcı işlem) olmaları açısından tek tek belirleyen işlem/işçilik listelerinin kullanılmasına dayanır (Jones & Martin, 2012, s. 6). Örneğin, bir televizyonun, hâlihazırda menşe statüsü bulunan ekran tüpünden üretilmesini şart koşan menşe kuralı, televizyona özgü bir kural getirmiş demektir. Üretilen televizyonun tüpü yabancı menşeli ise, üretimle ilgili diğer özelliklere bakılmaksızın, televizyonun, üretildiği yer menşesini kazanmamış olduğu kabul edilir. Aynı şekilde meyve suyu imalatında kullanılacak meyvelerin ülke menşeli olması veya aromalı gazozlarda kullanılacak meyve sularının ülke menşeli olması bu kurala başka bir örnek olarak verilebilir (Hamzah, 2010, s. 73).

Üretim teknolojisindeki gelişmelerin hızlı ve karmaşık hale gelmesi ürün için oluşturulacak teknik listelerin sürekli güncellenmesi kural ile ilgili teknik takibi zorlaştırmaktadır (Tokgöz, 1998, s. 29). İthalatın yerli üreticiyi olumsuz etkilediğinin tespit edildiği durumlarda bu kural, ürüne veya ürün grubuna özgü olarak oluşturulduklarından, belirli bir ürün veya ürün grubu ile ilgili bir politika hedefine doğrudan hizmet edecek şekilde kolayca formüle edilebilmektedirler. Bu durum yerli üreticiyi korurken diğer taraftan bürokrasinin önemini arttırarak işlem maliyetlerinin düşmesine ve zaman kaybının artmasına yol açabilmektedir. Diğer taraftan yerli üreticilerin baskısıyla oluşan ortam menşe kurallarının korumacı bir uygulamaya dönüşmesine sebep olabilmektedir (Vermulst, 1992, s. 436).

2.4.2.2.8 Kamusal Tedarik Kısıtlamaları

GATT bünyesinde yapılan anlaşmalar ve uyulması gereken yükümlülükler ülkeleri ulusal mevzuatlarını devreye sokarak yurtiçi üreticiler lehine ticareti saptırıcı yöntemler keşfetmeye itmiştir. Kamusal ihaleleri bu kapsamda değerlendiren ülkeler kendi ulusal üreticilerini tercih ederek yerli üreticilerine uluslararası rekabet gücü vermeyi amaçlamaktadırlar. UNCTAD tarafından belirlenen tarife dışı tedbirlerin uluslararası sınıflandırılması M bölümü altındaki önlemleri içermektedir. Bunlar;

Pazar erişim kısıtlamaları, yurtiçi fiyat ayarlamaları, off-set uygulamaları, teminat kısıtlamaları, Doğrudan ve sınırlı ihale, Sertifikasyon veya lisans kriterleri, Teknik sözleşme koşulları gibi satın alımlarda getirilen uygulamalar bulunmaktadır (UNCTAD, 2019, s. 52).

Yerli firma uluslararası piyasa gücüne sahip olmasa bile ölçek ekonomisine geçişini uluslararası piyasalardan sağlayamayan yerli üreticilere kamusal ihalelerin yönlendirilmesiyle bu güç sağlanmış olmaktadır. Yerli üretici uluslararası piyasalardan sağlayamadığı ölçek ekonomisi gücünü ülke içinde sağlayarak uluslararası piyasalarla maliyet ve rekabet gücü elde etmektedir. Yerli üretici üzerinde bu etkinin sağlanabilmesi için ihalelere yerli üretim tedarik şartı getirilebilmektedir. Örneğin belirlenmiş sektörlerin alt sektör olarak ihaleye eklenerek satın alımların istenilen sektöre yönlendirilmesi sağlanmaktadır. Ulusal gerekçeler gerekçelendirilerek yerli üreticinin maliyet kısıtlarında yabancı tedarikçilere göre yüzdesel olarak avantajlı ihale girişi imkanının verilmesi, yerli tedarikçi ile beraber ihaleye girebilmesi şartı getirilebilmesi ise ayrı bir uygulama örneği olabilir. Diğer bir kısıt ise tedarikçilerin yükümlülüklerini yerine getirmelerini güvence altına almaları için finansal kuruluşlardan banka garantileri, kefalet senetleri, yedek akreditifler, bir bankanın esas olarak sorumlu olduğu çekler, nakit mevduatlar, senetler ve kambiyo senetleri gibi düzenlemeler kullanılabilmektedir.

Ticaret saptırıcı etkinin yanı sıra ticaret yaratıcı etki sağlayabilecek uygulamalarda bu kısıt içinde değerlendirilebilmektedir. Yerli içeriğin kullanımı, teknoloji lisansı, yatırım, karşı ticaret ve benzer eylemler veya gereksinimler gibi, yerel gelişimi teşvik eden teknolojinin transferine imkân verebilmektedir. İhaleye katılacak yabancı yatırımcılar doğrudan teknoloji transferinin yapılabilmesi için belirli kısıtlarla karşılaşabilmektedir. Bu uygulamalara göre daha sert kısıtlamalar ile bir ülkenin veya sektörün yurtiçinde faaliyet göstermesinin önüne geçmek amacıyla kamusal ihale kısıtlamaları kullanılabilmektedir. Bu kapsamda ekonomik değerler dışında kalan güvenlik önlemleri dikkate alınarak tedarikçilerin girişi engellenmektedir.

Bu şekilde bir ekonomik etkinlik sağlamak isteyen ülkeler AB gibi ekonomik birlik gücünü arkalarına alarak entegrasyon içi ticaret yaratıcı etki yaratabilmektedirler. AB içinde Kamusal ihalelerinin ağırlığı (GSMH içindeki payı) özellikle telekomünikasyon, geliştirilmiş elektronik, uçak ve bilgisayar üretimi,

elektrikli ve nükleer santrallerin kurulması gibi alanlarda çok yaygın olarak kullanılmaktadır (Vermulst, 1992).

2.5. Dünya’da ve Türkiye’de Yeni Korumacılık

Serbest ticaret sisteminin yaşadığı deneyimler korumacılığı yok saymadan sistem içerisinde sınırlandırmanın yollarını Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (WB), Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşması’nın (GATT) yürütücü organı olan Dünya Ticaret Örgütü (WTO) üçgeninde şekillendirilen “Washington Uzlaşması” ile bulmuştur (Kalaycı, 2011, s. 71). Bu ulus ötesi kuruluşların yönlendirmeleri ile artık dünya eskisine göre sermaye, hizmet ve mal transferinde daha sıkı bütünleşmiş ve bağımlı hale gelmiştir. Tek kutuplu dünya yeni ülkelerin sanayileşmesi ile beraber aynı zamanda liberal sistem içerisinde kullanılan politikalarında yenilenmesini ve standarda bağlanmasını gerekli kılmıştır. Bu yenilenme süreci korumacılık politikalarında da kendini göstererek tarife dışı korumacılık eğilimleri olarak nitelendirdiğimiz yeni korumacılık araçlarının ülkeler açısından nasıl ve hangi sınırlarla kullanılacağı sorusunu getirmektedir. Aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerin sermayeye ulaşımının kolaylaşması ile beraber uluslararası ticaret politikaları daha katı ve çeşitlenmiş durumdadır. Bu politikalar bazı dönemlerde o kadar benzerleşmektedir ki ortak ticaret politikalarına dönüşmektedir. Sadece gelişmiş ülkeler ile gelişmekte olan ülkeler arasındaki ilişkilerde değil aynı zamanda gelişmiş ülkeler arasında ve hatta AB gibi geniş bütünleşmelerde bile ülkeler kendi içlerinde ayrışarak bu ortak karar alma mekanizmasını devreye sokmaktadırlar. Günümüz dünyasında uygulanan politikalar bu nedenle gelişmiş, gelişmekte olan, az gelişmiş veya G7, G20 benzeri kümeleşmeler ile incelemeye alınmaktadır. Bu kısımda Dünya’da korumacılık eğilimleri bu kümeleşmiş gruplar dikkate alınarak irdelenecek ve en son Türkiye’de yeni korumacılığın süreci ele alınacaktır (Bhagwati J. N., 1985, s. 25).

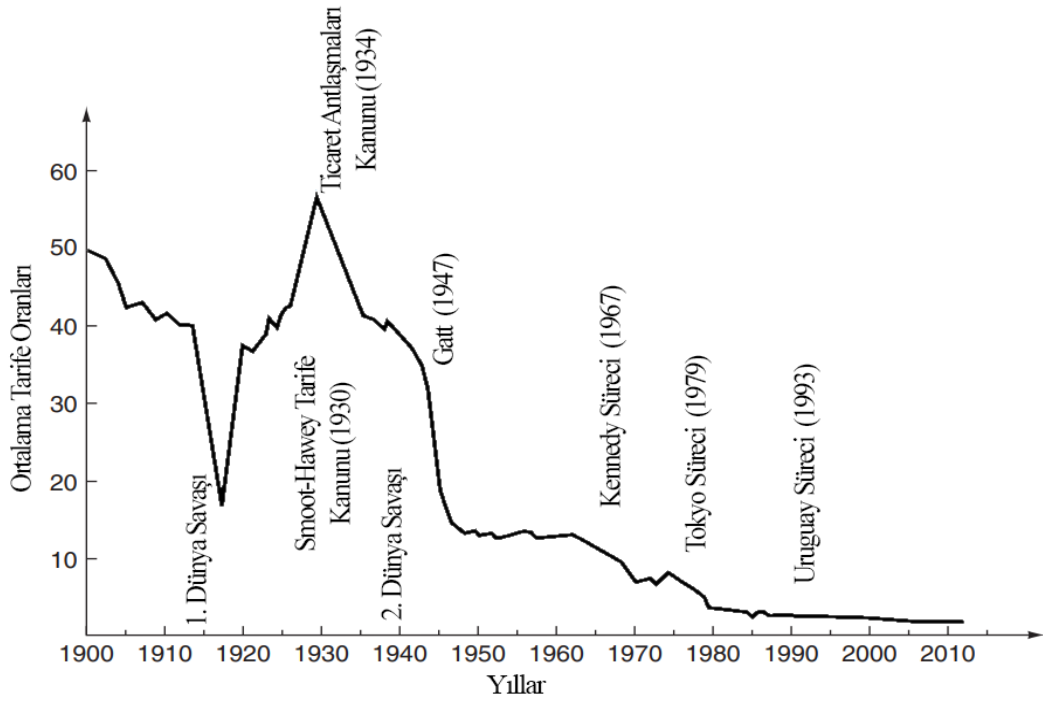
2.5.1. Gelişmiş ülkeler

Dünya ticaretinde vazgeçilmez bir politika aracı olarak yeni korumacılığın artarak devam etmesi gelişmiş ülkelerin uyguladıkları politika ve stratejiler ile ilişkilidir. Gelişmiş ülkeler sermaye yoğun üretimde ihracatçı ve emek yoğun üretimde ithalatçı konumlarındadırlar. Bu konumlarını kullanarak ihracattan elde ettikleri kazancı ithalatta dışa bağımlı oldukları emek yoğun ürün gruplarında üreticilerine

sübvansiyon olarak aktarmaları DTÖ'nün karşılıklı iyi niyet anlayışına sekte uğratmaktadır. GATT ile başlayan sanayi mallarındaki tarife indirimleri DTÖ bünyesinde tarım alanlarında devam etmiştir. Lakin gelişmiş ülkeler, dış ticaret hadlerinde ve karşılaştırmalı üstünlüklerinde zayıf oldukları sektörlerde korumacılık etkisi yaratan teknik standartları kullanmaya devam etmişlerdir (Alagöz & Yapar, 2007, s. 61). Aynı zamanda bu sübvansiyonları frenleyecek bir mekanizmanın ülke içerisinde olmaması gelişmiş ülkelerin ulusal piyasalarında aksaklığa sebep olmaktadır. Nitekim Japonya 80'li yıllarda pirinç üreticilerine uyguladıkları sübvansiyonlar o kadar artmıştır ki yerli tüketiciler dünya fiyatlarından sekiz kat yüksek fiyatla tüketmek zorunda kalmışlardır. Bir başka örnek AB ülkelerinin uyguladıkları sübvansiyonlar için verilebilir. Süt üreticilerine verilen sübvansiyonların ürünün maliyetinin yüzde 80'ine ulaştığı görülmektedir. Bu durum kontrolsüz sübvansiyonun kaynak kullanımında etkinliğe verdiği zarar açısından çarpıcı bir örnektir (Engin, 1992, s. 36). Gelişmiş ülkelerin yurtiçinde korumacı yurtdışında ise serbest ticaret politikaları gütmeleri “Keynes içeri-Smith dışarı” ya da “içeride Keynes-dışarıda Smith” söylemlerinin günden güne kemikleşen politikalar olarak karşımıza çıkmasına neden olmuştur. (Ünay & Şerif, 2018, s. 8)

ABD 20. Yüzyılın başları ile beraber dünyada hem üretici hem de tüketici konumunu hızla arttırarak uluslararası ticarete lider konumunu günümüze kadar korumayı başarmıştır. Bu başarının arkasında serbest ticaret uygulamaları kadar korumacılık politikalarının da yeri yadsınamaz. ABD savaşlar ve krizler sonrası uyguladığı politikalar ile bu çift yönlü politika stratejisini belirgin bir şekilde dünya ekonomine yansıtmıştır. 1. Dünya savaşı sonrası 19. Yüzyılın alışkanlığı olarak 1922 yılında Fordney-McCumber tarifeleri olarak bilinen bir dizi gümrük tarifesi devreye sokarak ithalattan alınan vergileri yüzde 38 oranında arttırmıştır. Çok kısa süre sonra ortaya çıkacak olan 1929 Büyük Buhranı'nın hemen ardından ise Smooth-Hawley tarifeleri olarak ün salmış korumacı politikalar sonucunda yüzde 50'den fazla ithalat vergisi artışı olmuştur. ABD, korumacı politikalardan kısa sürede istediği pozitif etkiyi alamayınca 1934 yılı itibariyle bir dizi ticaret görüşmelerine başlamıştır. 17 ülke yapmış olduğu ticaret anlaşması ile yüzde 60'lara çıkmış olan tarife oranlarını 1939 yılı geldiğinde yüzde 40 seviyelerine çekebilmiştir. Yine de savaş sonrası dönem incelendiğinde büyük sanayi yapılarına sahip ülkeler arasında gümrük tarifeleri en yüksek ülke konumunda ABD'yi görmekteyiz (WTO, 2007, s. 202).

ABD ekonomisi üzerinde bu tür korumacı politikalar eleştiri konusu olsa da ikinci Dünya Savaşı sonrası güçlü bir üretim gücünün bir sebebinin de bu tür korumacı politikalar olduğu düşünülmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrası ise önceki iki kriz ve savaş sonrası uyguladığı politikalardan farklı olarak serbest ticaretin ön plana çıkacağı bir dünya ticaret politikasının öncüsü olmuştur. Şekil 3'te görüldüğü gibi savaş öncesi yüzde 60'lara çıkmış olan gümrük tarife oranları savaş sonrası yüzde 10'lar seviyelerine inmiştir. Aynı şekilde dünya ticaretinde de aldığı pay hızla artmıştır. Sanayileşmiş ülkeler ihracatı içinde ABD'nin payı 1938'de yüzde 25,6'dan 1950'lerin başında yüzde 35,2'ye çıkmıştır. Buna Avrupa kıtası ve Japonya'nın yüzde 24'ten yüzde 11,4'e düşen payları da eklenince dünya ihracat hacminde ABD'nin gücünün ne kadar arttığı görülebilmektedir (Ünay & Şerif, 2018, s. 11).



Şekil 3. ABD'nin 1900-2010 yılları arasında gümrük tarifelerindeki değişimi

Kaynak: Salvatore, D. (2013). *International Economics, Nontariff Trade Barriers and the New Protectionism*. R. R. Donnelley-JC, s.282

ABD'nin 1945 sonrası dünyanın süper gücü olarak ön plana çıkmasının kendisi için olumlu olduğu kadar olumsuz yönleri de bulunmaktadır. 1945'li yıllarda gelişmiş ve stok fazlası veren sanayisine pazar bulmak amacıyla serbestleşme akımının öncüsü olurken uygulamış olduğu bu politikaların uzun dönemli senaryolarını ve stratejilerini belirlemekte gösterdiği eksiklikler zamanla öncü olduğu düzenin işlemez taraflarını ortaya çıkarmıştır. Savaş sonrası birçok ülkeye göre karşılaştırmalı üstünlüklerini

kullanan ABD zamanla bu üstünlüğünü kaybederek kendisine rakip olacak eski sanayileşmiş veya yeni sanayileşecek ülkelerle karşı karşıya kalmıştır. Nitekim Batı Avrupa ülkeleri bütünleşme yolu ile Japonya gibi yeni sanayileşen ülkelerde serbestleşme akımının vermiş olduğu hızlı büyüme ivmesiyle 1960'lara gelindiğinde artık ABD'nin uluslararası ticarete rakipleri konumuna gelmişlerdir. ABD para birimini uluslararası para birimi konumuna getirerek kendi para birimini uzun süre değerli kalmasına sebep olmuştur. Bu durum zamanla cari dengede bozulmalara, uluslararası rekabet gücünde azalmalara yol açmış ve müdahaleyi kaçınılmaz kılmıştır. Tabi burada serbestleşme ile beraber ülkelerin uygulamış oldukları tarife dışı engeller olan yeni korumacılık araçlarının önemi yadsınamaz. Normal şartlarda serbestleşme akımı karşılaştırmalı üstünlüğe sahip ülke ekonomisinin yararına olması gerekirken 1945 ile 1960 arasında tam tersi bir süreç görülmüştür. Bu sürecin beklenenden tam tersi bir görüntü sergilemesi gelişmiş ülkelerin hem birbirlerine karşı hem de gelişmekte olan ülkelere karşı uyguladıkları yeni korumacılık politikalarından kaynaklanmıştır. Örneğin Japonya bir taraftan GATT kapsamındaki yükümlülüklerini yerine getirirken diğer taraftan ABD karşısında kendi yurtiçi sanayisini korumak amacıyla politikalar gütmüştür. ABD, gelişmiş ülkelerin hızlı ihracat artışları sonrası ülkesinde ortaya çıkan ani ithalat artışlarına karşı ilk defa 1950'lilerin sonuna doğru Japonya'nın tekstil ihracatına karşı GATT'nin 9. Maddesini devreye sokarak korumacılık araçlarını kullanmıştır.

ABD'nin izlemiş olduğu serbestleşme politikalarının etkilerinin zamanla azalması ve diğer ülkelerin yeni korumacılık araçlarına başvurmaları dünya ticaretinde yeni bir ticaret döngüsünün oluşmasına yol açmıştır. ABD ne kadar serbestleşme politikalarının öncüsü olsa da yurtiçinde yaşadığı aksaklıkları gidermek amacıyla önce uluslararası para biriminin değerini düşüme yoluna gitmiştir. Bu yolla istediği sonucu alamayan ABD zamanla rakip ülkelerin yeni korumacılık politikalarında kullandığı araçları kullanmaya başlamıştır. ABD bir bakıma GATT üzerinden tarife oranlarını dünya genelinde ticareti engellemeyecek seviyelere indirmeyi başarırken diğer taraftan yeni korumacılığı da en yaygın kullanan ülkeler arasında ilk sıraları alması dünya ticaretindeki çarpık ve karmaşık ticaret politikalarına örnek teşkil etmektedir (Baldwin R. , 1988, s. 245).

ABD ile birlikte birçok ülkede görülen tarife dışı engellerin en yaygını gönüllü ihracat sınırlamaları olmuştur. ABD yine bu konuda da öncü olmuş ve hızla

sanayileşen Japonya'nın ihracat ürünlerine gönüllü sınırlama getirmesini talep etmiştir. Bu anlaşma ile beraber Batı Avrupa ülkeleri sırayla Japonya ile benzer anlaşmalar yapmışlardır. Fransa otomobil piyasasının zarar görmemesi için ihracat miktarını piyasanın yüzde 3'ü ile sınırlamıştır. Aynı şekilde diğer Batı Avrupa ülkeleri de bu beklentilere girmişlerdir. GATT kapsamında tarifeler ile ilgili gerçekleştirilen müzakereler ile tarife oranları ABD'de yüzde 8 seviyelerine inmiştir. 1974 petrol krizinde dahi bu oran yüzde 10'lara çıkmış ve tekrar hızla azalma göstermiştir. Krizlerde ve savaşlarda önü alınamaz tarife artışlarının olması beklenirken GATT'nin kural ve kaideleri ile bu tarife oranlarında artış gözlemlenmemiştir. Lakin ülkeler bu kaotik ortamlarda tarife ile koruyamadıkları ekonomilerini yeni korumacılık araçları ile koruma yoluna gitmişlerdir. ABD'de yine bu konuda öncülüğü kimseye bırakmamıştır. ABD ikinci dünya savaşından sonra serbest ticaretin öncülerinden olurken aynı zamanda ar-ge çalışmalarını kamu fonlarıyla finansmanına da ağırlık vermiştir. Yarı iletkenler, yaşam bilimleri, internet ile uzay ve havacılık gibi temel endüstrilerde kullanmış olduğu kamu gücü ile dünyanın geri kalan ülkelerine karşı teknolojik üstünlük sağlamıştır. 1950'lerle 1990'ların ortalarına kadar ABD federal hükümetlerinin toplam ar-ge harcamaları içerisindeki payı yüzde 50-60 arasında iken Japonya ve G. Kore'de bu oran yüzde 20 civarlarında kalmıştır (Chang, 2009, s. 82).

Günümüzde ise ABD tarafından gerçekleştirilen en belirgin korumacılık uygulamaları iki ana başlığa ayrılmaktadır. Bunlardan ilki 2008 krizi sonrası gerçekleştirilen uygulamalar bir diğeri ise Çin'e karşı uyguladığı politikalarıdır. 2008 yılı uygulanan korumacı politikalar geçmiş yüzyıllarda uygulanan politikalarından amaç ve araç olarak farklılık göstermektedir. Öncelikle önceki korumacılık politikalarının amacı kendisinden önde olan Batı Avrupa kıtasına karşı uluslararası rekabet üstünlüğü sağlamaktı (Fajgelbaum, Goldberg, Kennedy, & Khandelwal, 2020, s. 52). Kullanılan araçlar ise günümüzdeki kadar çeşitli olmayıp daha sıklıkla tarifeler üzerinden yürütülmekteydi. 2008 krizi sonrası ise ABD karşısında önünde yakalamayı çalıştığı bir ekonomi bulunmamaktadır. Araçlar ise GATT anlaşmaları nedeniyle tarifelerden çok farklı araçlardır. Evenett, bu tür korumacılık araçlarına "yoğun korumacılık" olarak tarif etmekte ve karar vericilerin bu korumacılık araçlarını çok iyi gizleyebildikleri ve amaca ulaşan ayrımcı ticaret önlemleri olduklarını ifade etmiştir. Bu tür uygulamalara örnek olarak 2008 yılında ABD'de görülen "Amerikan malı satın al" kampanyası ile yerli malına teşvik, ihalelerde yerli üreticiyi tercih etme, ihracat

firmalarını sübvansetme gibi korumacı eğilimler yeni korumacılık araçları olarak bir ekonomik paket olarak sunulmuştur (Şahin M. , 2019, s. 93). Ekonomik destek paketindeki maddelerde, bu paket çerçevesinde yapılacak demir ve çelik alımlarında sadece ABD’de üretilen demir ve çeliğin satın alınması kısıtlaması getirilmiştir. Daha sonra bu paketin bazı maddelerine gelen tepkilere rağmen paket sadece biraz yumuşatılmış ve bu karar vericiler tarafından imzalanarak yürürlüğe girmiştir (Ertürk, 2017, s. 96). Korumacılığa maruz kalan ülkelerin geçmişte olduğu gibi bir şekilde karşılık vermeleri sonucunda dünya ticareti 2008 yılının sonunda yüzde 30 oranında daralma göstermiştir (Kaya M. , 2019, s. 19).

Avrupa kıtası ekonomik, sosyal ve kültürel açıdan dünya merkezi olma konumunu zaman zaman kaybetse de her zaman bir parçası olmayı başarmıştır. Avrupa kıtasındaki ülkelerin uluslararası ticarete bakışları genellikle liberal politikalara yakın olsa da belli dönemlerde her Avrupa ülkesi korumacılık eğilimlerini kalkınmanın bir aracı olarak kullanmıştır. İngiltere ile başlayan korumacılık serüveni en son Almanya’nın tercih ettiği ve iki dünya savaşının çıkmasına vesile olan bir politika olarak görülmektedir. 2. Dünya savaşı sonrası ise Avrupa ülkeleri savaştan yıkımı en hızlı bir şekilde onarmak amacıyla bütünleşme kararı almışlar ve Avrupa Çelik ve Kömür Topluluğunu kurmuşlar ve hızlıca önce Avrupa Ekonomik Topluluğu ve daha sonra da şu an ki halini alan AB’ni kurmuşlardır. Bu bütünleşme ile beraber topluluk içinde tarife ve tarife dışı tüm önlemler kaldırılarak GATT’nin dünya ülkeleri için özlemle beklediği bir ticaret yapısını Avrupa kıtasında başarmışlardır. Lakin korumacılığı kendi taraf ülkeleri arasında bu kadar kullanılamaz hale getiren AB aynı korumacı politikaları AB dışında kalan üçüncü ülkelere kontrolsüzce uygulamıştır. 1950 yılında imzalanan Roma Anlaşmasına göre topluluk dışı ülkelere uygulanacak korumacı eğilimler topluluğun ortak ticaret politikasının bir unsuru olmuştur. Bu şekilde AB bütünleşme içinde ticaret yaratıcı etki yaratırken topluluk dışı ülkelere karşı ticaret saptırıcı etki yaratmaktadır.

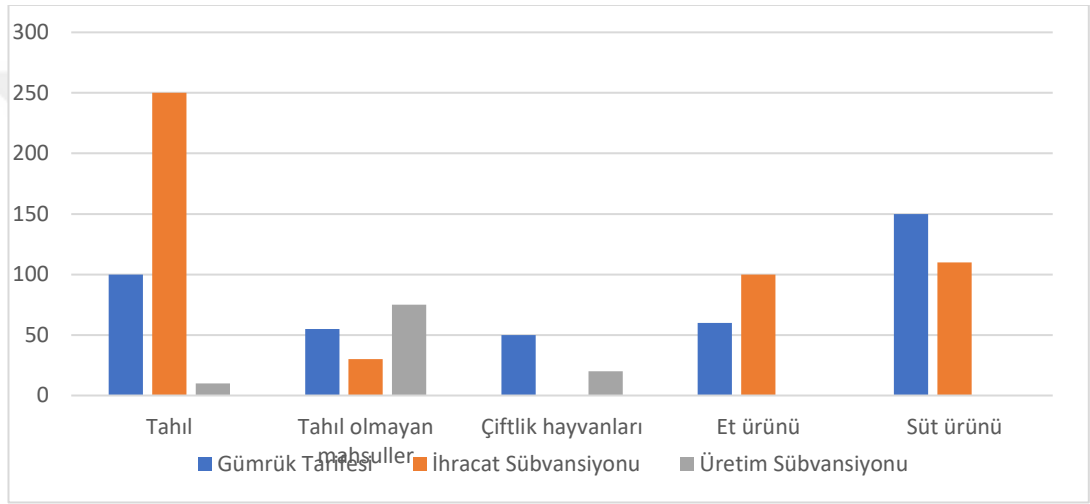
GATT görüşmeleri esnasında söz konusu bütünleşme için adımlar daha atılmadığından ilk görüşmeler savaş sonrası alt yapı ve üst yapı çalışmaları ile ilgili olmuştur. 1960’lara doğru hızlı bütünleşmesini tamamlayana Avrupa ülkeleri hızlı büyüme ile beraber ayrımcı politikalarını devreye sokmaya başlamışlardır. Örneğin GATT görüşmelerinde sanayi mallarında tarife indirimlerini kabul ederken ihracat yaptığı gelişmekte olan ülkelerin ihtisaslaştığı tarım ve tekstil ürünlerinde uzun

yıllarca tarife indirimine gitmemiş bu alandaki yerli üreticilerine yüksek sübvansiyon sağlayarak tek taraflı ticaret yaratmayı başarmıştır. 1974 petrol krizi ile beraber bu üstünlüklerini maliyet tarafında kaybeden Avrupa ülkeleri bu sefer yeni korumacılık olarak ifade ettiğimiz araçları kullanma yoluna gitmişlerdir (De Ville & Orbie, 2011, s. 4). AB, yerli üreticilerin zarara uğradığını gerekçe göstererek GATT kapmasında anti-damping, sübvansiyon ve korunma anlaşmalarını devreye sokmuş ve üçüncü ülkelere karşı sıklıkla korumacılığa başvurmuştur. Dışarıda bu keskin ve yıkıcı araçların kullanılmasına rağmen birlik içindeki kalkınma belli başlı ülkelerin ağırlık kazandığı bir hal almıştır. Bu şekilde kendi içinde üretim, tüketim ve gelir seviyelerinde uçurumun ortaya çıkması yine aynı politika ile ilişkilidir. Bütünleşme içinde ülkelerin kalkınma ve sanayileşme yapılarına göre belirlenemeyen ortak ticaret politikası ortalama bir denge politikasının kurulmasına engel oluşturmuştur. (Kaymakçı, Avcı, & Şen, 2007, s. 500) Bu durum bazı ülkelerin bu politikalardan yüksek fayda sağlamalarını bazı ülkelerin ise istenen faydayı almasını engellemiştir. Günümüzde AB bu kalkınmadaki adaletsiz dağılımın önüne geçmek amacıyla sayısı hızla artan serbest ticaret anlaşmaları yaparak bütünleşmenin boyutunu genişletme yoluna gitmektedir (Kalaycı, 2008, s. 90).

AB ortak tarım politikasının yerli çiftçi veya üreticilerine vermiş olduğu desteği üç şekilde uygulamaktadır. Bunlardan ilki gümrük tarifeleri, bir diğeri üretim sübvansiyonları ve en sonuncusu ise ihracat sübvansiyonlarıdır. Bu destekler, AB içerisindeki çiftçilerin ve tüketicilerin dünya fiyatlarının üzerinde üretim yapmalarına neden olmaktadır. AB çiftçilerine verilen desteğin miktarı 70-80 milyar doları aşmaktadır ve bu desteği AB tarım tüketicileri ödemektedir. Bu da bir anlamda üreticiden alınmayan verginin tüketiciden tahsil edilmesi anlamına gelmektedir. Hem kendi tüketicisini vergilendirirken aynı zamanda yurtdışındaki üreticiyi gümrük tarifesi ile vergilendirerek ticaret saptırıcı etki yaratmaktadır (Tupy, 2005, s. 3). Tablo 15 incelendiğinde dünya fiyatları üzerindeki etkiyi görmek mümkündür. Dünya fiyatlarına oranı en yüksek olan destek tahıl ürünlerine verilen ihracat destekleridir. Bunu süt ürünleri için uygulanan gümrük tarifeleri izlemektedir. Genel olarak en az desteğin ise çiftlik hayvanlarına verildiği görülmektedir. Günümüzde ihracat sübvansiyonları ile gümrük tarifelerinin bütçeden ayrıldığı pay yüzde 50'i aşarak dünya fiyatlarını olumsuz etkilemektedir. Diğer göze çarpan husus ise AB 1960'larda net tarım ithalatçısı konumundan net tarım ihracatçısı konuma geçtiği görülmektedir.

Ürün gruplarına yapılan ihracat desteklerinin ortalama da yüzde 100'ü aşması bunun en belirgin göstergesidir. 1985 yılında üretime verilen sübvansiyonların sonucunda AB ülkelerinde 780 bin ton dana eti, 1.2 milyon ton tereyağı ve 12 milyon ton buğday stoğu oluşmuş ve bu stoklar sonucu üreticinin zarar görmemesi adına ihracatın sübvansiyon edilmesine başlanmıştır (Karluk, 2013, s. 450). Bu anlamda en fazla desteğin ihracat üzerinden verilmesi sanayi yoğun üretime sahip olan bir bütünleşmenin bu tür destekler ile tarım yoğun üretimde de ihracatçı konumuna gelmesi dünya ticaretine verdiği zararı göstermektedir (Borrell & Hubbard, 2000, s. 19-20).

Tablo 15. AB tarım destek araçlarının dünya fiyatlarına etkisi (yüzdesele)



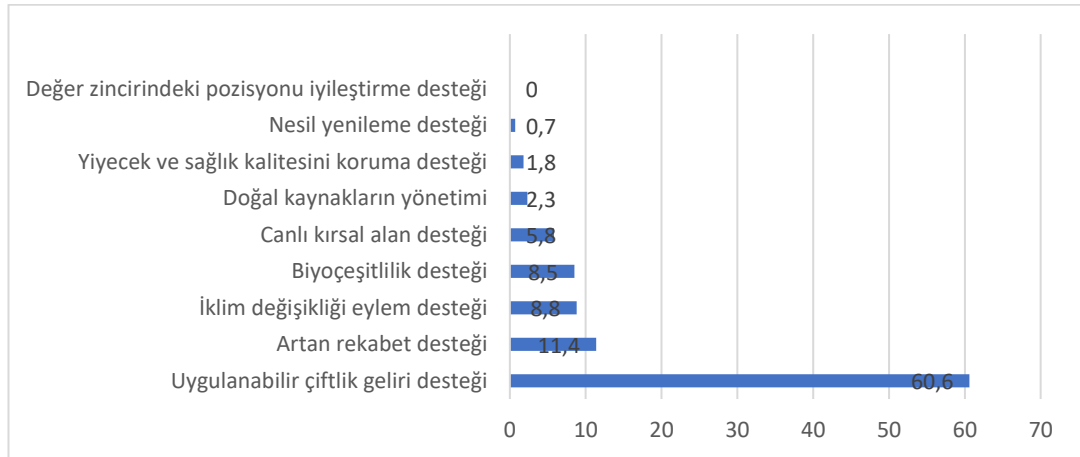
Kaynak: Borrell, B., & Hubbard, L. (2000). Global economic effects of the EU Common Agricultural Policy. Economics Affairs, Wiley Online Library, s. 20

Gümrük tarifeleri ise ihracata etkilerinden ziyade ithalatın maliyetini artırarak ithalatla rekabet eden endüstrileri korumayı amaçlanmaktadır. Bu korunmadan yararlanmayan kırsal faaliyetler de dahil olmak üzere ekonomideki diğer sektörlerin zararı pahasına gerçekleşir. Koruma oranları, son yıllarda bilhassa AB 15 ülkeleri arasında yoğunluk kazanmış ve oranı yüzde 50 civarında artırılmıştır (Costa, Osborne, Zhang, Boulanger, & Jomini, 2009, s. 51). Ortak ticaret politikalarının 1957 yılında amaçladığı politikalar çevre ve sağlık unsurlarının devreye girmesi ile beraber sürdürülebilir bir politikaya dönüşmesini zorunlu kılmaktadır. 2019 yılında düzenlenen “AB Ortak Tarım Politikası için daha yeşil bir yol” konulu tarım politikası forumunda tarım politikasındaki enstrümanların çeşitlendirilip güncellenmeden yeşil bir çevre için yeterli politika oluşturamayacağını dile getirmişlerdir. Raporun değerlendirme kısmında 2020 CAP sonrası çevresel, ekonomik ve sosyal

sürdürülebilirlik performansını artırmanın muhtemel olmadığını ve hatta zararlı sübvansiyonların genişleyerek artabileceğini düşünmektedir. Sürdürülebilir bir tarım politikası için zihinsel farkındalık ve reform değişikliğine gerek duyulduğu dile getirilmiştir (Pe'er, 2019, s. 449).

Çevresel konularda ortak politikaların hayata geçirilmesindeki zorluğu tablo 16'yı incelediğimizde görebilmekteyiz. 2020 yılı AB bütçesinde ortak tarım politikasına ayrılan payın kendi içerisindeki dağılımını görmekteyiz. Bütçenin büyük payını çiftçilere sağlanan destekler oluşturmaktadır. İklim değişikliği için bütçeden ayrılan destek ise yüzde 8,8 ile istenenden çok uzakta kalmıştır. Bu da korumacılık araçlarının belirli bir sınır olmadığı sürece vazgeçilmez bir araç olarak kullanılmasını zorunlu kılmaktadır. AB bünyesinde ortak tarım politikası bunun için en uygun örnektir. 2008 küresel krizi sonrası AB'nin uyguladığı korumacı önlemleri birlik içinde görünmez engeller şeklinde uygulanmaktadır. Şirket kurtarmaları, devlet yardımları, stratejik sektörlere kaynak-kredi aktarılması, anti-damping vergileri, sübvansiyona karşı telafi edici vergilerin sayısının 700'ü geçtiği görülmektedir (Nuroglu & Çekin, 2020, s. 75).

Tablo 16. 2020 yılı AB bütçesinde ortak tarım politikasına ayrılan payın dağılımı



Kaynak: Pe'er, G., Zinngrebe, Y., Moreira, F., Sirami, C., Schindler, S., Müller, R., ... Lakner, S. (2019). A greener path needed for the EU Common Agricultural Policy. *Science*, 365, 449– 451.

Gelişmiş ülkeler arasında yeni korumacılık araçlarını tıpkı ABD ve AB ülkelerinde olduğu gibi vazgeçilmez bir araç olarak kullanan bir diğer gelişmiş ülke Japonya idi. Japonya bilhassa tarım ürünlerinde yüzde yüze varan sübvansiyonlarla AB ülkeleriyle aynı seviyede korumacılık eğiliminde bulunmuştur. Japonya'nın

uyguladığı destekleme araçlarının ton başına oranı dikkate alındığında diğer gelişmiş ülkelere göre daha fazla tercih edildiği görülürken bu destekleme araçları değer olarak karşılaştırıldığında AB'nin çok gerisinde kalmaktadır. AB destekleri yıllık 25 milyar doları bulurken Japonya'da bu oran 10 milyar doların altındadır (Borrell & Hubbard, 2000, s. 18). DTÖ kapsamında gümrük tarifelerinde diğer gelişmiş ülkeler gibi gerekli yükümlülükleri yerine getirerek ortalama tarifelerini yüzde 2 seviyelerine indirmiştir. Japonya'nın ithalatta uyguladığı engeller daha sıklıkla yeni korumacılık içerisindeki görünmez engellerden oluşmaktadır. İthal malların yurtiçine girişinde dağıtım engelleri, ürün standartlarına teknik engeller, kamu alımlarında yerli tercihler, hizmet sektöründe lisanslama engelleri, anti -damping uygulamaları ile DTÖ'nün istisna olarak gördüğü tüm korumacılık politikalarını sıklıkla kullanmaktadır (Kaymakçı, Avcı, & Şen, 2007, s. 504).

2.5.2. Gelişmekte olan ülkeler

Yükselen ekonomik sektörlerde rekabet avantajlarını elde etmek isteyen ucuz işgücüne ve hızlı büyüme potansiyeline sahip olan gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelerin aksine korumacılığı bir misilleme aracı olarak kullanmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin karşılaştırmalı üstünlükler açısından zayıf kaldığı sektörleri koruma eğilimine gitmeleri gelişmekte olan ülkeleri karşı sektörlerde yeni korumacılık araçlarını kullanmaya yönlendirmiştir. Gelişmiş ülkelerin kullandığı araçlar yüksek bütçe geliri sayesinde ihracat ve üretim sübvansiyonları çerçevesinde yürütülmektedir. Gelişmekte olan ülkeler ise bu yüksek bütçe gelirlerine sahip olmadıklarından sübvansiyonlar yolu ile yerli üreticisini korumak veya teşvik etmek yoluna gidememektedirler (Durusoy, 2013, s. 510). Bu nedenle gelişmiş ülkeler ağırlıklı olarak tarife dışında kalan engeller olan dampinge karşı önlem kapsamında anti-damping vergisi, gözetim ve korunma önlemleri kapsamında ilave gümrük vergisi, sübvansiyona karşı önlem kapsamında telafi edici vergilere başvurmak durumunda kalmaktadırlar. Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere karşı uyguladıkları sübvansiyon ve tarife dışı engellerin kaldırılması sonucunda gelişmekte olan ülkelerin dünya tarım pazarındaki ticaret hacmi 60 milyar doların üzerine çıkmaktadır (Engin, 1992, s. 36).

1960 ile 2020 yılları arasında Güney Kore'de milli gelir 14 kat artmış, uluslararası ticaret mal grubu tarım sektöründen oluşan tungsten madeni, balık, yosun veya düşük teknoloji ürünleri kapsarken yüksek sanayi mal grubuna kaymıştır. Bu

başarı sadece GATT kapsamında belirlenen liberal politikalarla açıklamak yetersiz olacaktır. G. Kore, yeni yüzyılda belirlemiş olduğu sektörlerde uygulamış olduğu yeni korumacılık araçları ile F. List'in bebek endüstri tezini en iyi uygulayan ülkelerden birisi olmuştur. İhracat artışlarında görülen hızlı artış G. Kore'nin serbest ticaret politikaları sayesinde bu kalkınmayı sağladığı algısı varken G. Kore'nin ihracat öncesi yapmış olduğu uygulamalar gerçeğin farklı olduğunu göstermektedir (Rodrik, 2009, s. 30). Zamanın hükümeti tarife koruması, sübvansiyonlar ve diğer hükümet eliyle verilen destekler ile belirli sektörleri ihracatta rekabete hazır hale getirene kadar koruma altına almıştır. Diğer taraftan yüksek sermaye yatırımı gerektiren demir-çelik gibi sektörler kamu eli ile finanse edilmiştir. Aynı şekilde ihracat odaklı büyüme için döviz kontrolü de hükümet tarafından kontrol altındaydı (Chang, 2009, s. 115). G. Kore liberal görüşün kurallarına göre ithalatta serbestleşme yoluna gitmemiş aksine ihracatta yüksek sübvansiyonları devreye sokmuştur. Sektörlere cazip yatırım teklifleri gelmeye başladığında bile devlet desteklerini azaltma yolunu seçmemiş aksine cömert vergi teşviklerini arttırmıştır. Diğer taraftan sübvansiyonlar yolu ile ihracat odaklı büyüme modeli liberal politikalar kullanılmadan istenilen kalkınma sağlanmamaktadır (Acemoğlu & Robinson, 2019, s. 526). Uluslararası ticarete toprak politikaları liberal bir uygulama olarak görünürken bu toprağa uygulanacak tohum, gübre ve su miktarı alımları korumacı eğilimler göstermiştir. Son elli yılda liberal ekonomi içinde kurallara riayet ederek korumacılık eğilimlerini en iyi kullanan ülke olarak G. Kore'yi söyleyebiliriz.

Çin, 1980'li yıllarla beraber Deng Xiaoping öncülüğünde üretime ve verimliliğe dayalı bir strateji geliştirerek kalkınma için gerekli olan ulusal ekonomiyi geliştirme, nüfusun yaşam standartlarını yükseltme yolunu benimsemiştir. Deng'in önderliğinde kurulmak istenen sistem, sosyalist düzenin artısı olan planlı kalkınma stratejisi ile hızlı büyüme sağlayan kapitalist sistemi bir arada örtüştürecek bir dönemi temsil etmektedir. Deng 1979'daki bir konuşmasında "tabi ki kapitalizmi istemiyoruz ama sosyalizmin altında yoksul olmak da istemiyoruz. Devrimimizin amacı üretken güçleri özgürleştirmek ve geliştirmektir" diyerek iki rejime de bağlı kalmayarak bir karma model kuracaklarının sinyallerini vermiştir (Şişman, 2020, s. 104). Kapsamlı kalkınma politikalarını, seçici ve geciktirilmiş ihracat politikası ile sermaye denetimi ile birleştiren temkinli bir strateji izlemiştir (Rodrik, 2017, s. 30). 1980'lerde Uzak doğu ülkelerini de içine alan ucuz işgücü ile yüksek teknoloji ürün üretebilme yeteneği karma ekonomik

sistemleri için başlangıç olabilecek bu durumu fırsata çevirecek olan Çin'in de dikkatini çekmiş ve 1990'lı yıllardan itibaren ucuz işgücü ve teknoloji yatırımı ile büyüme sürecine başlamıştır. 1970'lerden farklı olarak Çin finansal liberizasyonu da arkasına almıştır. Bu şekilde bir taraftan ucuz iş gücü ile diğer taraftan sermayenin mobilitesi Çin'i ticaretin yeni merkezi olma yolunda itici güç olmuştur. 2000 yılından itibaren Çin'in büyümesi ve yeni bir merkezi ticaret gücü olması başta ABD olmak üzere AB ülkelerini de endişeye sürüklemiş ve bu büyüyen güce karşı önlemler alma yoluna gitmişlerdir (Şanlı & Ateş, 2020, s. 76).

Çin'in uyguladığı bu karma sistemli büyüme modelinin en önemli halkalarından biri dış rekabetten korunması gereken sanayisinin büyüme ve olgunlaşma sürecini gerçekleştirebilmesiydi. Bu durumla ilgili geçmiş yüzyılın sanayileşme yolundaki ülkelerinin izlediği korumacılık eğilimlerini kendine örnek almıştır. Bir taraftan 2000 yılının başıyla beraber DTÖ'ye üye olarak liberazasyonla ilgili kriterleri yerine getirip yabancı yatırımcının cazibe merkezi olmaya çalışırken, diğer taraftan gelen bu yatırımcıyı ihracat odaklı teşviklerle ülkesinde kalıcı hale getirmekte idi. Bugün Dünya'da en fazla ihracat sübvansiyonu uygulayan ve bu nedenle en fazla anti-dumping ve sübvansiyon soruşturmasına maruz kalan ülke Çin'dir (Kalaycı, 2011, s. 94). Çin'e uygulanan soruşturmalar TV, mobilya, grapon kâğıdı, el arabaları, karides, ütü masası ve en son güneş panelleri ile beraber birbirinden farklı birçok sektörü içine almaktadır. Bu tarife dışı vergilerin oranı o kadar büyüktür ki TV'lerde yüzde 78'e sakarinde yüzde 330'a kadar çıkmaktadır (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017, s. 190).

Gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin uyguladıkları korumacılık politikaları genel ihracat odaklı büyümelettir. Lakin bazı ülkelerin 1930'lar sonrası korumacılık eğilimleri, ihracat odaklı büyümekten ziyade ithal ikameci sanayileşme ile ilgiliydi. İthal ikamecilik, yerli sanayinin yurtdışından alınan imalat sanayi ürünlerinin ithalatının sınırlandırma yolu ile teşvik edilme stratejisidir. Bu amacın gelişmekte olan ülkeler için bir stratejiye dönüşmesi Bretten Woods sonrası ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkelerin döviz kıtlığı yaşaması ile ilgilidir. Kıtlığa sebep olan mal gruplarında tarife ve benzeri korumacılık araçlarının arttırılması yolu ile döviz çıkışı engellemek ve bu ürün gruplarının ülke içinde üretilmesi için teşvikte bulunmaktı. Stratejinin diğer bir amacı ise ithal ikameci politika yolu ile bebek endüstrilerin kurulmasından sonra uluslararası pazarlara açılmasının sağlanmasıydı. Aslında amaç yine ihracata dönük ticaretin başlatılmasıdır. Aslına bakılırsa uluslararası piyasalarda

rekabet edecek sanayisi olmayan veya olsa bile o güce sahip olmayan ülkeler bu yolla belirli imalat alanlarında mesafe kat etmişlerdir (Edwards, 1993, s. 1359). Gıdadan otomotive demir-çelikten petro-kimya ürünlerine kadar birçok sektör bu yolla bebek endüstrilerini geliştirmişler ve uluslararası üretim zincirinde yer almayı başarmışlardır. Bu sayede üretici yabancı kökenli bile olsa yerli üretim kullanılarak hem döviz kıtlığının önüne geçilmiş hem de imalat sanayiinde yerli üretimin payı artırılmıştır. Lakin kısa süre sonra enflasyon ve bütçe açıkları gelişmekte olan ülkeler için aşılması gereken sorunlar haline gelmiş ve sonuç olarak bu politikadan vazgeçilmiştir. Dünyanın farklı yerlerinden ülkeleri örnek olarak verebiliriz. Meksika’da, İkinci Dünya Savaşı sonrası iç piyasayı koruyan bir sanayileşme politikası belirginleşmeye başlamış ve 1950’lerle beraber ticaret engelleri artırılmıştır. 1970’lere gelindiğinde imalat sanayi içinde yabancı payı ancak yüksek maliyetlerle üretilebilecek ileri teknoloji makinaları kapsamaktadır (Krugman, Obstfeld, & Melitz, 2017, s. 280).

Diğer gelişmekte olan ülkelerin de serüvenleri çok farklı olmamıştır. Hindistan 2000’li yıllara kadar tarife oranı en yüksek ülkeler arasında ilk sıralardadır. İhracat odaklı sanayileşmeye yönelik teşviklerin devreye girmesi ile beraber son yıllarda mamul mallarda tarifeler düşürülmüştür. Hindistan aynı zamanda kontrollü olarak tarife dışı engelleri de kullanmaya devam etmektedir. Kamu alımlarında yabancı firmalardan çok taraflı banka kredileri tercih edilerek yerli firmaların önünü açabilmektedirler. Aynı şekilde yabancı firmaların hisse oranları ile geri götürülebilir kar oranlarının düşük tutulması bir tür görünmez engel olarak karşımıza çıkmaktadır (Kaymakçı, Avcı, & Şen, 2007, s. 507).

2.5.3. Kriz ve Yeni Korumacılık

Krizler ile korumacılık eğilimi arasındaki ilişkinin varlığı, geçtiğimiz yüzyılda dünyanın deneyimleyerek öğrendiği ve bilinçaltında değiştiremediği dogmalar sonucudur. Bu dogmanın oluşmasına vesile olan olaylar silsilesi ise ilk olarak 1929 Büyük Buhranı ile başlamıştır. Krizin patlak verdiği ülke olan ABD, genişlemeci maliye ve para politikası, Smooth-Hawley yasası ve bu eğilimlere karşılık olarak diğer ülkelerin uyguladıkları benzer politikalar kriz sonrası politikalar olarak karşımıza çıkmıştır. Bu yeni durum, krizin korumacılık eğilimlerini arttırdığı olgusunu ortaya çıkarmış ve aynı zamanda kriz sonrası korumacılık eğilimlerinin krizi beklenenden daha fazla uzattığı düşüncesinin kabul görmesine neden olmuştur. Bu karşılıklı reaksiyon bir süre sonra kur ve ticaret savaşlarına dönüşerek dünya ticaret hacminin

zayıflamasına da sebep olmaktadır. Kur savaşları, cari dengelerini olumlu yönde etkilemek isteyen ülkelerin devalüasyon yolu ile birbirlerine uyguladıkları kur politikaları sonucu ortaya çıkan durumdur. Ticaret savaşları ise ülkeler arasındaki tarife veya günümüzde tarife dışı engeller olan yeni korumacılık araçlarının karşılıklı kullanılan ticaret politikalarının çatışmasıdır (Sica, Durusoy, & Z., 2015, s. 58).

Diğer bir dünya krizi olarak kabul edilen 70'li yılların petrol krizi, gelişmiş ülkelerin enflasyon ile tanıştıkları bir dönem olmuştur. Bu dönem, yüksek maliyetler sonucu ticaretin durgunlaştığı ve durgunlukla beraber enflasyonun yaşandığı bir dönemdi. Enflasyon ve durgunluğun beraber yaşandığı bu dönemde birçok ülke korumacılık eğilimlerini artırmıştır. Diğer taraftan piyasaların bir anda durgunlaşması o zamana kadar bol olan Amerikan dolarının hızla değer kaybetmesine ve sonucunda 1944 yılında kurulan Bretton Woods sisteminin çökmesine neden olmuştur. Sabit kur rejimi devre dışı kalarak ülkeler dalgalı kur sistemine uyum sağlamaya başlamış ve bu durum spekülasyon finansal faaliyetlerin artmasına neden olmuştur. ABD, ödemeler dengesinde açıklar vermeye başlamış ve bunun sonucunda kaçınılmaz dogma olan kriz sonrası korumacılık eğilimlerine başvurmuştur. Lakin bir önceki krize göre tarifeleri uygulama imkânı olmayan ABD, GATT Anlaşmalarının imkân verdiği boyutta yeni korumacılık araçlarını kullanılmaya başlanmıştır. Gelişmiş ülkelerin bu araçlara tam bu dönemde eğilim göstermelerinin diğer bir sebebi petrol fiyatlarında yaşanan hızlı artıştır. 1945 ile 1970 yılları arasında üretim için en önemli unsur teknoloji ve sermayeydi. 1970'li yıllarda ise üretim için en önemli kriter maliyet olmaya başlamıştır. Burada petrol krizi kadar, gelişmekte olan ülkelerin veya yeni gelişmiş Japonya gibi ülkelerin ucuz maliyetlerle üretim yapabilme yeteneklerinin rolü vardır. Bu ucuz maliyetlerle üretim yapabilme gücü gelişmiş ülkelerin karşılaştırmalı üstünlüklerinin değişmesine neden olmuştur. Bu durumla baş edebilmek isteyen gelişmiş ülkeler, hem sanayi mallarında görünmez engellere başvurmuşlar hem de emek yoğun üretimde sübvansiyonlara ağırlık vermişlerdir (Devadason E. S., 2020, s. 58).

Dünya'da görülen son küresel kriz ise finansal bir kriz olarak 1929 yılında olduğu gibi ABD'de gerçekleşmiştir. 1929 ile 2008 yıllarında ortaya çıkan krizlerin nedenleri arasında yakın bir ilişkinin olması kriz sonrası eğilimlerin benzerlik göstereceği düşüncesini doğurmuştur. Bu endişeler kısa sürede gerçeğe dönüşmüş ve birçok ülke yeni korumacılık araçlarına başvurmuştur. Lakin krizlerden deneyim

kazanan ülkeler ve hükümetler, DTÖ'nün yeni korumacılık ile ilgili düzenlemiş olduğu anlaşmaların etrafından ustalıkla geçmenin yollarını görünmez engeller ile bulmuşlardır. Bu yeni korumacılık araçları bazen sağlık bazen teknik bazen sevkiyat ile ilgili standartları içererek dolaylı yoldan korumacılık etkisi sağlamaktadırlar. Aynı zamanda görülmesi ve tespit edilmesi zor olduğu için sübvansiyon veya dumping soruşturması ile engellenmesi de mümkün olamamaktadır. Aslına bakılırsa DTÖ bünyesinde gerçekleştirilen yeni korumacılık düzenlemeleri görünmez engellerin önünü açan bir süreci başlatmıştır (Vines & Evenett, 2012, s. 198). 2008 krizi bu araçların sıklıkla görüldüğü bir dönemin başlangıcı olmuştur. Ülkeler, 2008 Eylül-2014 Kasım tarihleri arasında toplam 3314 adet yeni korumacılık aracını devreye sokulmuştur.

2008 krizinin diğer bir etkisi 1970 yılında olduğu gibi ülkeler arasında karşılaştırmalı üstünlüklerin değişmesine neden olmuştur. Bu kayma sonucu nasıl ki 1970 yılında gelişmekte olan ülkeler, gelişmiş ülkelere karşı maliyet üstünlüğü sağladıysa 2008 yılı sonrasında ise Çin'in başını çektiği birçok Uzak Doğu ülkesi ticaretin merkezi konumuna gelmiştir. Sonuç olarak bu durum 1929 ile 1970 alışkanlıklarını tekrardan hayata geçirmiş ve ABD yeniden korumacılık eğilimlerini artırmış, öncelikle demir-çelik olmak üzere birçok üründe yeni korumacılık araçlarına başvurmuştur (Evenett S. J., 2013, s. 88). 1945'li yıllarda serbest ticaretin öncüsü olan ABD'nin korumacılık eğilimlerine başvurması; kapalı ekonominin ve sosyalist rejimin eski öncüsü Çin'in ise serbest ticareti savunduğu bir dönemin başlangıcı olmuştur. Tabii bu durum da görüldüğü gibi değildir. Çin ithalat duvarlarını en yüksek seviyede tutan ve ihracatçısına en fazla sübvansiyonu sunan ülke olarak serbest ticareti delen öncü ülkedir. Aynı zamanda sermaye girişlerini kolaylaştıran fakat sermaye çıkışı konusunda isteksiz davranmaktadır (Bown C. P., 2019, s. 520) ABD, Çin dışında AB, Kanada, Meksika ve Türkiye'ye de demir-çelik ithalatında ilave gümrük vergisi uygulamıştır. Keynesyen politikalar ile korumacılık eğilimlerini bir arada kullanmayı alışkanlık haline getiren ABD, "Smith dışarı-Keynes içeri" politikasını tekrardan öncelikleri haline getirmiştir. Çin bu korumacılık eğilimine karşı misilleme olarak ABD'den soya ithalatına kısıtlayıcı önlemler koymuş ve kriz ile korumacılık arasındaki dogma tekrar kendini göstermiştir (Wajda-Lichy, 2014, s. 145). Korumacılık eğilimi ABD ile Çin arasında olduğu kadar AB ülkelerinin de kendi içinde görülmüştür. Bir İtalyan şirketinin İngiltere'de petrol projesinde kendi

vatandaşlarını istihdam etmesi buna örnek verilebilir. Fransa ve ABD başkanlarının Uzak-Doğu'daki fabrikalarını kapatıp kendi menşeli markalarına vergi teşvikleri uygulayarak ülkelerine geri dönmelerini talep etmeleri bir diğer örnek olarak verilebilir (Durusoy, 2013, s. 510). Krizler sonrası korumacılık eğilimlerinin artış göstermesi bazı iktisatçılar için kriz sonrası yumuşak geçişte alınması gereken “acı bir reçete” olarak görürlerken bazı iktisatçılar tarafından “bağımlılık yapan bir reçete” olarak bir kez başlandığında bırakılmayacak bir politika olarak görmektedirler (Kalaycı, 2011, s. 70).

Tablo 17 incelendiğinde; kriz sonrası ülke gruplarının ve kullanılan korumacılık araçlarına baktığımızda krizler ile yeni korumacılık araçları arasındaki ilişkiyi görebilmekteyiz. 2008- 2012 yılları arasında uygulanan korumacılık önlemlerinin toplam 13550 adet olduğu bunların içinde yeni korumacılık aracı olarak göremeyeceğimiz “ithalat tarife artırımlarının” 2145 adette kaldığı görülmektedir. Toplam korumacılık eğilimleri içinde bu oranın yüzde 15 seviyelerinde olduğu görülmektedir. Bunun yanı sıra ihracat ve üretim sübvansiyonları ile koşullu ticari korumalarının oranlarına baktığımızda toplam korumacılık eğilimi içinde yüzde 69'luk bir orana sahip olduğu görülmektedir. Bu durum kriz sonrası korumacılık eğilimlerinin geleneksel korumacılık araçlarından yeni korumacılık araçlarına doğru kaydığını göstermektedir. Bununla birlikte, görünmez engel araçları, kriz dönemi toplamının yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Çiftçilere ve üreticilere ek sübvansiyonlar, ihracata yönelik 71 devlet teşviki ve kamu alımlarına dış erişimi kısıtlama adımları, Kasım 2008'den bu yana yabancı tedarikçilere zarar veren 7000'den fazla politika müdahalesine neden olmuştur. Yeni korumacılık araçlarının bu şekilde dönüşüme uğraması küresel krizler sırasında yaygın korumacılık eğilimlerine karşı sunulan reçetelerin yeterli olamayacağını göstermektedir. Küresel krizden günümüze kadar var olan korumacılık eğilimlerinde ise iyileşme olduğu görülmektedir. Kriz döneminde gözlemlenen gümrük tarife artışlarının yüzde 30'u ve zararlı kamu alımlarının neredeyse yarısı geçerliliğini yitirmiştir. Bununla beraber kriz döneminde devreye sokulan sübvansiyonlara karşı önlemlerin yüzde 30'a yakını ise yeniden sorgulamaya dönüşerek yaptırım sınıfından çıkarılmıştır (Draper, Freytag, Gao, Mcdonagh, & Evenett, 2020, s. 3).

2008-2012 yılları arasında ülke gruplarına göre uygulanan korumacılık eğilimleri incelendiğinde; toplam ithalat tarifesi artışlarının yarısından fazlasını G20

üyesi olmayan ülkelerin gerçekleştirdiğini, bu oranın G7 üyesi ülkelerde bu oranın yüzde 10.54, BRICS ülkelerinde ise yüzde 22 olduğu görülmektedir. En çok kullanılan diğer ilk beş ayrımcı politika müdahalesini incelendiğinde ise yine G20 ülkelerinin en fazla korumacılık araçlarına başvuran ülkeler olduğu görülmektedir. Bu oran G20 ülkelerinde yüzde 70 seviyelerindedir. Sanayileşmiş ülkelere G7 grubu ise, verilen sübvansiyonların büyük bir kısmından ve zararlı kamu ihale tedbirlerinden sorumlu görülmektedirler. Buna karşılık, gelişmekte olan büyük pazarlardan oluşan BRICS¹ grubu ülkeler, ticaretle ilgili yatırım önlemlerinin ve fiyat kontrol önlemlerinin büyük bölümlerinden sorumludurlar (Evenett S. J., 2013, s. 88).

Tablo 17. 2008-2012 yeni korumacılık araçlarının gruplara göre dağılımı

Politika aracı	Kasım 2008'den İtibaren Uygulanan Ayrımcı Önlemlerin Sayısı	Halen Yürürlükte Olan ayrımcı Önlemlerin Sayısı (Aralık 2018)	2008 yılı Kasım ayından bu yana uygulanan sayı			Gruplar tarafından uygulanan küresel toplamın yüzdesi (yüzde)		
			G-7	BRICS	G-20	G-7	BRICS	G-20
Sübvansiyonlar (İhr. sübv. hariç)	3368	2619	1492	812	2714	44.30	24.11	80.58
İhracat Önlemleri	3086	2282	1198	651	2234	38.82	21.10	72.39
Koşullu ticari Koruma	2335	1429	715	611	1896	30.62	26.17	81.20
İthalat tarife artırımları	2145	1688	226	472	1099	10.54	22.00	51.24
Kamu Alımları	636	318	425	126	593	66.82	19.81	93.24
Ticarete İlişkin Yatırım Önlemleri	567	490	136	218	506	23.99	38.45	89.2
Otomatik olmayan	419	255	53	81	257	12.65	19.33	61.34

¹ Brezilya, Rusya, Hindistan, Çin ve Güney Afrika'nın ekonomilerini kastetmek için kullanılan terimdir.

Lisanslama, kotalar								
DYY girişi ile ilgili önlemler	328	296	45	68	191	13.72	20.73	58.23
Sınıflandırılmamış Araçlar	268	172	49	89	209	18.28	33.21	77.99
Göç önlemleri	226	177	63	39	144	27.88	17.26	63.72
Sermaye kontrol Önlemleri	61	45	1	10	33	1.64	16.39	54.10
Sermaye kontrol Önlemleri	54	43	3	20	40	5.56	37.04	74.07
Sağlık ve bitki sağlığı önlemi	20	16	5	1	12	25.00	5.00	60.00
Finans önlemleri	18	16	0	1	3	0.00	5.56	16.67
Ticarette teknik Engeller	14	8	3	3	9	21.43	21.43	64.29
Fikri mülkiyet	5	4	1	1	4	20.00	20.00	80.00
Toplam	13550	9858	4415	3203	9944	32.58	23.64	73.39

Kaynak: Evenett, S.J. (2019). Protectionism, State Discrimination, And İnternational Business Since The Onset Of The Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 9–36.

Genel olarak bakıldığında kriz sonrası korumacılık anlamında şu gelişmeler yaşanmıştır. Kriz dönemi ile beraber ilk 4-5 yıl dikkate alındığında topyekûn bir korumacılık eğilimine başvurulduğu görülmese de bu yıllar dikkate alındığında yeni korumacılık araçlarının kullanımı dünya ihracatının yüzde 70'ten fazlasını etkilemiştir (Evenett S. ..., 2019, s. 28). 2017 yılına gelindiğinde ise kendi ihracatçısını sübvans eden ülke sayısında artış görülmüştür. Bu oran dünya ticaretinin beşte birine tekabül etmektedir. İhracat odaklı büyüme modeli ülke hükümetlerini ithalatı sınırlamaktan ziyade ihracatı arttırıcı yeni korumacılık araçlarının türetilmesine vesile olmuştur. Bu durum kriz sonrası ülkelerin belirgin uluslararası ticaret politikası haline gelmiştir (Felbermayr, Kinzius, & Yalcin, 2017, s. 3). ABD ile başlayan yerli malına teşvik uygulamalarının doğrudan yabancı yatırımcıları ülkeye çekme gücünün küreselleşmiş

yeni dünyada etki gücünün azaldığı görülmektedir. Hükümetlerin karşılıklı ithalatçılara uyguladıkları önlemler ve ihracatçılara tek taraflı ayrımcı politikalar yerine daha bölge içi ve kalkınmaya yönelik politikaların uygulanmasının teşvik edilmesi gerekmektedir. Ülke içinde baş gösteren aksaklıkların uluslararası ticaret araçları ile çözülmeye çalışılması karşılıklı korumacılık eğilimlerinin artmasına ve dünya ticaretinin daralmasına neden olmaktadır. Bu nedenle krize ilk maruz kalan ve daha sonra doğrudan ilk etkilenen ülkelerin uygulayacakları korumacı eğilimler ile ilgili DTÖ bünyesinde görüşmeler sıkılaştırılarak benzer durumlara karşı ortak bir ticaret politikası belirlenmesi önem arz etmektedir (Grundkea & Moser, 2019, s. 157).

Gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler bugün dünya ticaretinden en çok payı alan ülkeler olarak görülmektedir. Bu ülkelerin kendi aralarında kurdukları kulüpler bulunmaktadır. Bu kulüplerden “G8” 1975’te (ABD, Almanya, Birleşik Krallık, Fransa, İtalya, Japonya, Kanada ve Rusya), G20 ise 1999’da (Asya finans krizinin ardından) kuruldu. “G20” ülkeleri, G8+AB, Arjantin, Avustralya, Brezilya, Çin, Endonezya, G. Afrika, G. Kore, Hindistan, Meksika, S. Arabistan ve Türkiye’den oluşmaktadır. G20 ülkelerinin ortak politikası DTÖ anlaşma kurallarıyla paraleldir. Lakin krizlerin patlak verdiği dönemlerde bu düşünce ulusalcı kimlik olarak korumacılık eğilimlerinin arttığı bir sürece dönebilmektedir (Kalaycı, 2008, s. 94).

Aşağıdaki tablo 18’de kriz sonrası ilk beş yılda G-20 ülkelerinin uyguladıkları korumacılık araçlarının miktarı görülmektedir. Toplam uygulanan korumacılık araçları içerisinde geleneksel korumacılık aracı olarak belirttiğimiz ithalat tarifelerinin oranı yüzde 14 olarak görülmektedir. Buna karşılık uygulanan devlet yardımlarının oranı yüzde 26 olarak görülmektedir. İkinci sırada ise yerli üreticiyi korumak amacıyla uygulanan savunma amaçlı tedbirler gelmektedir. Bu korumacılık aracının oranı ise yüzde 23 seviyelerindedir. Tarifelerden sonra en fazla kullanılan korumacılık araçlarına baktığımızda ise ticaretin finansmanı, kamu alımlarında millileşme, yatırım önlemleri diğer korumacılık eğilimi gösteren uygulamalar olarak görülmektedir. DTÖ anlaşmasına bağlı olarak gerçekleştirilen korumacılık eğilimlerinin yeni korumacılık araçları etrafında şekillendiği görülmektedir.

Tablo 18. 2008 küresel kriz sonrası G-20 ülkelerinin uyguladığı korumacılık önlemleri

Korumacı Önlem Türü	Toplam	Yüzde
Devlet Yardımı	1476	0,26
Savunma Amaçlı Tedbir	1275	0,23
İthalat Tarifesi	759	0,14
Ticaret Finansmanı	632	0,11
Kamu İhalelerinde Yerleştirme	416	0,07
Yerleştirme Amaçlı Diğer Korumacı Önlemler	299	0,05
İhracat Vergisi veya Kısıtlaması	212	0,04
Tarife Dışı Engeller	195	0,03
Yatırım Önlemi	160	0,03
İhracat Teşvikleri (Ticaret Finansmanı Hariç)	154	0,03
	5578	1

Kaynak: Çekin S.E.; Nuroğlu E. (2020):77- Evenett, S.J.; Fritz J. (2017): 40

2.5.4. Türkiye Ekonomisi

Türkiye, 84 milyon nüfusu ile Avrupa, Asya, Orta Doğu, Kafkasya'yı içine alan jeo-politik bir konuma sahip ülke konumundadır. 84 milyon nüfusunun yüzde 60'ı genç nüfustan oluşan büyüme potansiyeli dünya ortalamasının üzerinde öngörülen gelişmekte olan bir ülkedir.

2.5.4.1. Türkiye'de Makro Ekonomik Değişkenlerin Analizi

Türkiye, 1990 ile 2000 yılları arasında ikiz açık olarak adlandırdığımız cari açık ile bütçe açığını beraber yaşamıştır. Bu dönemler aynı zamanda dünya krizlerinden de etkilendiği yıllar olmuştur. 2000'li yılların başlarıyla beraber bütçe açığına sebep olan Kamu İktisadi Teşebbüslerin (KİT) özelleştirilmesine önem verilmiştir. KİT'lerin özelleştirilmesiyle beraber bütçe üzerinde yük oluşturan giderlerde azalma olmuştur. Aynı zamanda 2001 krizi sonrası ihtiyaç duyulan bütçe gelirin'e ulaşılmış ve ülke faiz

dışı fazla vermeye başlamıştır. Kriz döneminde ve sonrasında uygulanan yapısal reformlar ise finansal piyasaları rahatlatırken ekonominin istikrarlı bir sürece girmesinin önünü açmıştır. Bu dönemde sıcak paraya ulaşımın imkanlarından faydalanan karar vericiler, döviz cinsi para birimlerini baskılayarak düşük faiz düşük kur politikası ile büyüme odaklı bir politika uygulamışlardır. Bu politika bir taraftan büyüme sağlarken diğer taraftan dış ticaret açığının hızla artmasına neden olmuştur. Makro ekonomik göstergelerdeki bu olumlu tablo 2008 dünya krizi ile beraber son bulmuştur. Sıcak paraya ulaşım hızı yavaşlamaya başlamış, cari açığın finansmanı zorlaşmış ve döviz cinsi para birimlerinde düşük kur politikasını uygulamak zorlaşmıştır.

Tablo 19. Türkiye'nin makro ekonomik göstergeleri (2010-2020)

Yıl	Reel GSYİH Büyüme Oranı (yüzde)	GSYİH (cari milyar ABD Doları)	İşsizlik Oranı (yüzde)	Enflasyon (yüzde)	Faiz Dışı Denge (milyon TL)	Dış Ticaret Dengesi (milyon ABD Doları)
2010	8,43	776,9	10,66	7,01	6.976,00	-56.325
2011	11,20	838,7	8,8	8,20	23.295,00	-89.160
2012	4,79	880,5	8,15	7,42	18.003,00	-65.367
2013	8,49	957,7	8,73	6,28	30.053,00	-81.885
2014	4,94	938,9	9,88	7,39	26.607,00	-66.572
2015	6,08	864,3	10,24	7,84	27.818,00	-49.009
2016	3,32	869,6	10,84	8,13	17.392,00	-39.923
2017	7,50	858,9	10,82	10,98	7.411,00	-58.575
2018	2,96	778,3	10,89	16,48	1.874,00	-40.726
2019	0,92	761,4	13,67	13,86	-24.964,00	-16.751
2020	1,76	720,1	13,92	14,83	-41.784,00	-37.866

Kaynak: Dünya Bankası, Merkez Bankası (01.11.2021)

2009 sonrası ise tablo 19'da görüldüğü gibi büyümenin yavaşlaması cari açığında azalmasına sebep olmuştur. Cari açığın finansmanını büyüme yolu ile

kapatılmadığı yıllarda bütçe içerisindeki faiz dışı fazla kalemi yıldan yıla azalmaya başlamış ve 2019 ile 2020 yıllarında bütçe faiz dışı açık vermeye başlamıştır. Yine aynı şekilde göstergeler göstermektedir ki 2010 sonrası dolar kurundaki hızlı artış ile GSYİH azalma trendine girmiştir. 2010 yılında 776,9 milyar dolar olan GSYİH 2020 yılına geldiğimizde 720,1 milyar dolara gerilemiştir. GSYİH'nin azalması ise ülke içinde çift haneli enflasyonun görülmesine sebep olmuştur. 2010 yılına kadar yüzde 5-6 seviyelerinde seyreden enflasyon 2017 sonrası 10,98 seviyesine çıkmış ve günümüze kadar çift haneli seviyelerde seyretmiştir. Enflasyon da görülen bu değişim 2010 sonrası işsizlik oranlarına da yansımıştır. GSYİH'nin dolar cinsinden azalması işsizlik oranlarının da artmasına neden olmuş ve işsizlik oranları 2015 ve sonrası çift haneli rakamları görmüştür.

2.5.4.2. Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticaret İlişkisi

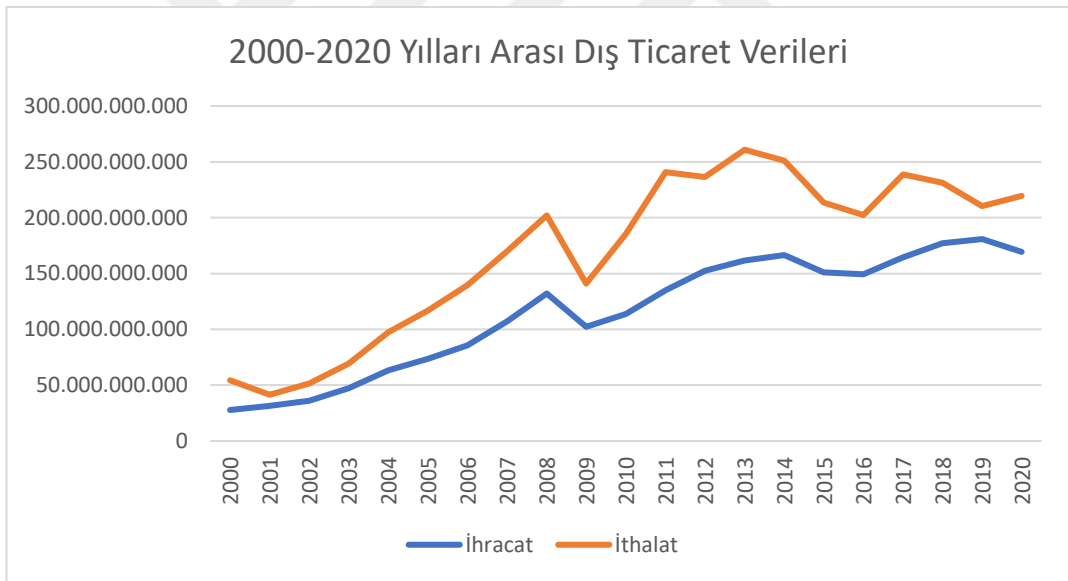
Ekonomik göstergeler ile dış ticaret arasındaki ilişki ihracat ve ithalat fonksiyonu üzerinden incelenebilmektedir. İthalatın ekonomi içerisindeki işlevi üretim için gerekli olan ham madde, yarı mamul ve yatırım mallarını içermektedir. Bu mal grupları, dış ticaret artışı için gerekli üretimi oluşturmaktadır. Bir ülkede bu mal gruplarına talep arttığında üretim yönlü ithalat artışı söz konusu olmaktadır. Aynı zamanda ithalatın üretim dışında tüketim malına yönelik bir işlevi de bulunmaktadır. Ülke içerisinde yeterli miktarda üretilmeyen veya ihracat amacıyla yurtdışına satılan ürünlerin yurtdışından tedarik edilmesi ithalat artışına neden olmaktadır. Aynı durum ihracat dikkate alındığında da geçerli olabilmektedir. Firmalar, üretim artışlarının birim maliyetlere etkilerinden faydalanarak ölçek ekonomisine geçiş yapmayı hedeflemektedirler. Birim maliyetlerini düşürebilen bu firmalar, uluslararası rekabet gücü kazanarak uluslararası piyasalara giriş yapabilmektedirler. Uluslararası piyasalara geçiş, üretimde artış sağlayarak dış ticaret artışına önemli bir etki sağlamaktadır.

Tablo 20. 2000-2020 yılları arası dış ticaret verileri (dolar)

Yıl	İhracat	İhracat yüzde Değişim	İthalat	İthalat yüzde Değişim	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (yüzde)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranının Değişimi
1999	26.587.000.000		40.226.000.000		66	
2000	27.775.000.000	4,47	54.503.000.000	35,49	51	-22,90
2001	31.334.000.000	12,81	41.399.000.000	-24,04	76	48,52
2002	36.059.000.000	15,08	51.554.000.000	24,53	70	-7,59
2003	47.253.000.000	31,04	69.340.000.000	34,50	68	-2,57
2004	63.167.000.000	33,68	97.540.000.000	40,67	65	-4,97
2005	73.476.000.000	16,32	116.774.000.000	19,72	63	-2,84
2006	85.535.000.000	16,41	139.576.000.000	19,53	61	-2,61
2007	107.272.000.000	25,41	170.063.000.000	21,84	63	2,93
2008	132.027.000.000	23,08	201.964.000.000	18,76	65	3,64
2009	102.143.000.000	-22,63	140.928.000.000	-30,22	72	10,87
2010	113.883.000.000	11,49	185.544.000.000	31,66	61	-15,32
2011	134.907.000.000	18,46	240.842.000.000	29,80	56	-8,74
2012	152.462.000.000	13,01	236.545.000.000	-1,78	64	15,07
2013	161.481.000.000	5,92	260.823.000.000	10,26	62	-3,94
2014	166.505.000.000	3,11	251.142.000.000	-3,71	66	7,09
2015	150.982.000.000	-9,32	213.619.000.000	-14,94	71	6,60
2016	149.247.000.000	-1,15	202.189.000.000	-5,35	74	4,44
2017	164.495.000.000	10,22	238.715.000.000	18,07	69	-6,65
2018	177.169.000.000	7,70	231.152.000.000	-3,17	77	11,23
2019	180.833.000.000	2,07	210.345.000.000	-9,00	86	12,16
2020	169.482.000.000	-6,28	219.397.000.000	4,30	77	-10,14

Kaynak: Dünya Bankası 23.11.2021

Türkiye’de 1990’lı yıllarda başlamış olan ve 2000’li yılların başıyla beraber hızla etkisini göstermiş olan ekonomik istikrarsızlık 2001 krizi ile beraber ihracatın yüzde 12,81 artmasına neden olmuş ve ithalatın yüzde 24.04 azalmasına yol açmıştır. Bu dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranının bir önceki yıla göre değişimi ise yüzde 48.52 ile günümüze kadarki en yüksek seviyesini görmüştür. 2001 krizi göstermektedir ki krizin etkilerinin ihracattan daha fazla ithalatı etkisi altına almış ve dış ticaret dengesi üzerinde gözle görülür bir değişime sebep olmuştur. 2001 yılından sonra 2008 yılına kadar izlenen para ve döviz kuru politikası ile ithalatın artış hızı ihracattan fazla olmuş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı yüzde 63 ile 65 seviyelerinde seyretmiştir. 2009 krizi ile beraber hem ihracatta hem de ithalatta hızlı bir düşüş olmuş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı tekrar yüzde 70 seviyelerinin üzerine çıkmıştır. 2009 yılında bir önceki yıla göre ihracat yüzde 22,63 düşüş göstermişken ithalat ise yüzde 30 düşüş göstererek son yirmi yıldaki en hızlı düşüşünü yaşamıştır.



Şekil 4. Türkiye’nin 2000-2020 yıllarına ait ihracat ve ithalat verileri

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

2.5.4.3. Türkiye’de Dış Ticaret’in Yapısal Analizi

Türkiye’nin makro ekonomik değişkenleri ile ilgili genel bir değerlendirmeden sonra bu bölümde Türkiye’de 2010 ile 2019 yılları arasında dış ticaretin yapısal analizi ele alınacaktır. Bu bağlamda, ithalatın sektörler, mal gruplarına, fasıllara, ülke guruplarına, döviz türlerine ve illere göre dağılımı incelenecektir.

2.5.4.3.1 Türkiye’de Dış Ticaret’in Sektörel Dağılımı

Türkiye’de dış ticaretin sektörlere göre dağılımı ile ilgili sınıflandırma Birleşmiş Milletlerin yayınladığı Uluslararası Standart Sanayi Sınıflaması (ISIC)’na göre yapılmaktadır. Bu sınıflandırmaya göre ülkelerin dış ticaret verileri; tarım ve ormancılık, balıkçılık, madencilik ve taş ocakçılığı, imalat sanayi, elektrik, gaz, su, toptan ve perakende ticaret, gayrimenkul kiralama ve iş faaliyetleri, diğer sosyal, toplumsal ve kişisel hizmetler olarak sekiz başlık altında ele alınmaktadır. Sınıflandırma da izlenen yolun amacı, ülkelerin ekonomik göstergelerinin analizinde bir rehber olabilmesi ve ülkeler arası karşılaştırmanın kolaylaştırılmasıdır.

Tablo 21’e göre Türkiye’de 2010-2019 yılları arasında ithalatın sektörlere göre dağılımı dikkate alındığında ithalat içindeki en yüksek payı 154.254 milyon dolar ile imalat sanayi almaktadır. Daha sonra ise sırasıyla madencilik ve taş ocakçılığı, tarım ve ormancılık ve Toptan ve perakende ticaret yer almaktadır. Madencilik ve taş ocakçılığı sektörünün toplam ithalat içindeki payı artan oranda artmaya devam etmiştir. Sektörün toplam ithalat miktarı 2010 yılında 25.933 milyon dolar iken, 2019 yılında 31.748 milyon dolara ulaşmıştır. 2012 yılında ise en yüksek değer olan 42.247 milyon dolar seviyesini görmüştür. Tarım ve ormancılık sektörünün toplam ithalat miktarı ise 2010 yılında 6.457 milyon dolar iken, 2019 yılında 9.466 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 21. Türkiye'nin uluslararası standart sanayi sınıflamasına göre ithalat (milyon Dolar)

Sektör	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Tarım ve ormancılık	9.466	9.284	8.987	7.041	7.176	8.589	7.718	7.447	8.895	6.457
Balıkçılık	52	51	58	56	88	69	58	56	49	33
Madencilik ve taş ocakçılığı	31.748	28.968	26.079	19.009	27.609	37.126	38.205	42.247	37.331	25.933
İmalat sanayi	154.254	175.979	190.748	167.243	166.821	187.742	196.823	176.235	183.930	145.367
Elektrik, gaz ve su	41	57	86	214	325	439	334	255	87	20
Toptan ve perakende ticaret	7.091	8.601	7.728	5.011	5.176	8.154	8.468	10.258	10.496	7.704
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	0	2	3	2	3	3	1	1	4	2
Diğer	51	105	112	42	36	55	53	46	49	28
Toplam	202.704	223.047	233.800	198.618	207.234	242.177	251.661	236.545	240.842	185.544

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

Tablo 21'e göre Türkiye'de 2010-2019 yılları arasında ihracatın sektörlere göre dağılımı dikkate alındığında ihracat içindeki en yüksek payı 161.552milyon dolar ile imalat sanayi almaktadır. Daha sonra ise sırasıyla ithalatta olduğu gibi madencilik ve taş ocakçılığı, tarım ve ormancılık, toptan ve perakende ticaret yer almaktadır. Madencilik ve taş ocakçılığı sektörünün toplam ihracat içindeki payı artan oranda artmaya devam etmiştir. Sektörün toplam ihracat miktarı 2010 yılında 2.687 milyon dolar iken, 2019 yılında 3.195 milyon dolara ulaşmıştır. 2013 yılında ise en yüksek değer olan 3.879 milyon dolar seviyesini görmüştür. Tarım ve ormancılık sektörünün toplam ihracat miktarı ise 2010 yılında 4.935 milyon dolar iken, 2019 yılında 5.516 milyon dolara ulaşmıştır.

Tablo 22. Türkiye'nin uluslararası standart sanayi sınıflamasına göre ihracat (milyon Dolar)

Sektör	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012	2011	2010
Tarım ve ormancılık	5.516	5.556	5.287	5.397	5.757	6.030	5.653	5.189	5.167	4.935
Balıkçılık	517	486	451	414	368	347	258	190	186	156
Madencilik ve taş ocakçılığı	3.195	3.400	3.509	2.677	2.799	3.406	3.879	3.161	2.805	2.687
İmalat sanayi	161.552	157.705	147.138	133.596	134.390	147.059	141.358	143.194	125.963	105.467
Elektrik, gaz ve su	104	100	82	14	74	89	29	190	149	181
Toptan ve perakende ticaret	563	648	510	424	445	673	606	535	632	452
Gayrimenkul, kiralama ve iş faaliyetleri	1	1	1	1	2	3	3	1	1	2
Diğer	17	26	15	8	4	4	15	2	5	4
Toplam	171.465	167.921	156.993	142.530	143.839	157.610	151.803	152.462	134.907	113.883

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

2.5.4.3.2 Türkiye'de Dış Ticaret'in Mal Gruplarına Göre Dağılımı

Türkiye'de dış ticaretin mal gruplarına göre dağılımı ile ilgili sınıflandırma Birleşmiş Milletlerin yayınladığı Geniş Ekonomik Kategoriler Sınıflandırılması (BEC)'na göre yapılmaktadır. Dış ticarete nihai kullanımlarına göre belirlenen bu sınıflandırma da mallar 7 ana gruba ayrılmaktadır. Ülkeler arası ticarete yoğun olarak alım-satım yapılan mal grupları ise; yatırım malları, hammadde ve tüketim mallarıdır. Türkiye'de ise BEC sınıflandırmasına göre belirlenen mal grupları ağırlıklı olarak 4 kategoride toplanmıştır. Bunlar; yatırım malları, ara mallar, tüketim malları ve diğer mallardır.

Bu sınıflandırmaya göre belirlenen ana mal grupları ise kendi içerisinde de alt sınıflara ayrılmaktadır. İlk ana grupta yatırım malları kendi içinde iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar; sermaye malları (taşımacılık araçları hariç) ve sanayi ile ilgili taşımacılık araç ve gereçleridir. İkinci ana grupta ise ara malları yer almaktadır. Bu grupta ise 399 alt grup bulunmaktadır. Bunların başlıcaları sanayi için işlem görmemiş

ham maddeler, sanayi için işlem görmüş ham maddeler, işlem görmemiş yakıt ve yağlar, yatırım mallarının aksam ve parçaları, taşımacılık araçlarının aksam ve parçaları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmemiş ham maddeler, işlem görmüş yakıt ve yağlar, gizli verilerdir. Üçüncü ana grupta Tüketim malları yer almaktadır. Bu grupta ise; binek otomobilleri, dayanıklı tüketim malları, yarı dayanıklı tüketim malları, dayanıksız tüketim malları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmemiş tüketim malları, esaslı yiyecek ve içecek olan işlenmiş tüketim malları, motor benzini ve diğer hafif yağlar, sanayi ile ilgili olmayan taşıma araç ve gereçleri alt kalemlerinden oluşmaktadır.

Tablo 23. Türkiye’de geniş ekonomik grupların sınıflamasına (BEC) göre ithalat (milyon Dolar)

Mal Grupları	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Yatırım (sermaye) malları	31.817	26.068	30.140	33.431	35.978	35.684	36.545	37.681
Hammadde (ara mallar)	163.015	162.530	174.803	173.744	135.796	146.811	181.590	189.152
Tüketim malları	24.118	21.196	25.421	30.812	29.998	30.700	32.583	33.350
Diğerleri	567	551	788	728	418	423	424	639
Toplam	219.517	210.345	231.152	238.715	202.189	213.619	251.142	260.823

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

Tablo 23’e göre Türkiye’de 2013-2020 yılları arasında ithalatın mal gruplarına göre dağılımı dikkate alındığında ithalat içindeki en yüksek payı 163.015 milyon dolar ile ham madde (ara mallar) ithalatı yer almaktadır. 2013 yılında ise bu miktarın 189.152 milyon dolar olduğu görülmektedir. Daha sonra ise sırasıyla yatırım malları ve tüketim malları gelmektedir. Yatırım malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı yıllar içerisinde azalma eğilimi göstermiştir. Toplam ithalat miktarı 2013 yılında 37.681 milyon dolar iken, 2020 yılında 31.817 milyon dolara gerilemiştir. Tüketim malları ithalatının toplam ithalat miktarı içindeki miktarı ise 2013 yılında 33.350 milyon dolar iken, 2020 yılında 24.118 milyon dolara gerilemiştir. Mal gruplarındaki değişim bir bütün halinde incelendiğinde gözle görülür bir biçimde her mal grubunda aşağı yönlü bir seyir gözlemlenmektedir.

Tablo 24. Türkiye’de geniş ekonomik grupların sınıflamasına (BEC) göre ihracat (milyon Dolar)

Mal Grupları	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Yatırım (sermaye) malları	19.778	21.607	20.991	19.266	16.685	16.509	17.592	16.747
Hammadde (ara mallar)	80.344	85.380	84.289	76.491	69.826	71.635	78.862	80.681
Tüketim malları	68.301	72.742	71.027	67.939	61.860	61.963	68.804	63.391
Diğerleri	1.215	1.104	861	799	876	875	1.247	662
Toplam	169.638	180.833	177.169	164.495	149.247	150.982	166.505	161.481

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

Tablo 24’e göre Türkiye’de 2013-2020 yılları arasında ihracatın mal gruplarına göre dağılımı dikkate alındığında ihracat içindeki en yüksek payı 80.344 milyon dolar ile ham madde (ara mallar) ihracatı yer almaktadır. Daha sonra ise sırasıyla tüketim malları ve yatırım malları ihracatı yer almaktadır. Tüketim malları toplam ihracat içindeki payı artan oranda artmaya devam etmiştir. Tüketim malları ihracatının toplam ihracat içerisindeki miktarı 2013 yılında 63.391 milyon dolar iken, 2020 yılında 68.301 milyon dolara ulaşmıştır. 2019 yılında ise en yüksek değer olan 72.742 milyon dolar seviyesini görmüştür. Yatırım malları ihracatı içerisindeki toplam ihracat miktarı ise 2013 yılında 16.747 milyon dolar iken, 2020 yılında 19.778 milyon dolara ulaşmıştır. 2019 yılında ise en yüksek değer olan 21.607 milyon dolar seviyesini görmüştür.

2.5.4.3.3 Türkiye’de Dış Ticaret’in Fasıllara Göre Dağılımı

Uluslararası ticarete alım-satımı yapılan her mal için kullanılan armonize sistem kodları aynı zamanda ülkelerin birbirleri arasında yapacakları ticarete de malların sınıflandırılmasında kullanılmaktadır. Türkiye ise uluslararası sözleşmeler kapsamında bu mal sınıflandırmasını fasıllar başlığı altında her yıl yayınlamaktadır. Bu sınıflandırmaya göre belirli mal grupları kendi içinde aynı fasıl etrafında toplanmaktadır. Bu kümeleştirme sonrasında ise uluslararası tarife cetveli adı verilen

armonize mal tanımı ve kodlama sistemi oluşturulmaktadır. Bu sistemde toplam 21 bölüm ve 99 fasıl yer almaktadır.

Tablo 25. Fasıllara göre ithalat, 2013-2020 (milyon dolar)

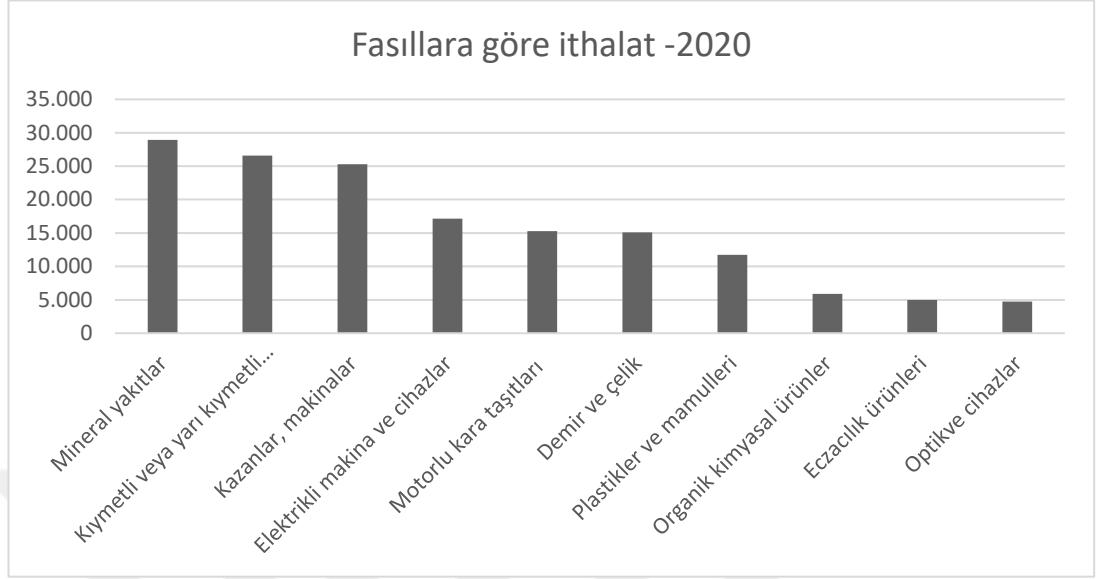
Fasıllar	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Mineral yakıtlar	28.925	41.731	43.613	37.655	27.465	38.652	56.176	57.753
Kıymetli veya yarı kıymetli taşlar	26.591	13.367	12.568	17.452	7.214	4.192	8.131	16.244
Kazanlar, makinalar	25.272	22.160	26.862	27.932	28.017	26.779	29.061	31.567
Elektrikli makina ve cihazlar	17.140	15.444	17.283	20.605	19.470	18.375	18.864	18.534
Motorlu kara taşıtları	15.291	10.008	14.386	17.914	18.416	18.320	16.656	17.765
Demir ve çelik	15.103	15.050	18.594	16.969	12.697	14.757	17.765	18.678
Plastikler ve mamulleri	11.739	11.800	13.101	13.336	11.736	12.432	14.373	14.080
Organik kimyasal ürünler	5.888	5.965	6.552	5.786	4.611	4.920	6.089	5.515
Eczacılık ürünleri	4.958	4.911	4.480	4.520	4.259	4.466	4.700	4.353
Optik ve cihazlar	4.754	4.505	4.807	5.133	4.747	4.736	4.952	4.710
Hava taşıtları, uzay taşıtları	3.768	3.528	2.742	2.769	4.412	3.917	3.120	2.455
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	3.408	3.637	4.273	3.650	2.900	3.449	3.679	3.346
Hububat	3.281	3.523	2.309	1.979	1.413	1.775	2.580	2.025
Bakır ve bakırdan eşya	3.212	3.039	3.485	3.361	2.742	2.978	3.704	3.824
Kauçuk ve kauçuktan eşya	2.692	2.601	2.870	3.002	2.607	2.562	2.907	3.148
Pamuk, pamuk ipliği ve diğerleri	2.543	2.629	2.634	3.024	2.358	2.307	3.158	3.088
Demir veya çelikten eşya	2.460	2.605	3.014	3.084	3.023	2.941	2.914	3.068
Kâğıt ve karton	2.429	2.531	2.773	2.825	2.711	2.692	3.191	3.112
Muhtelif kimyasal maddeler	2.391	2.194	2.351	2.225	2.039	2.061	2.295	2.156

Yağlı tohum ve meyvalar	2.383	2.111	1.966	1.946	1.849	2.021	2.317	1.727
Debagatte ve boyacılıkta kullanılan hülâsalar	1.962	1.941	2.055	2.046	1.774	1.816	2.164	1.978
Sentetik ve suni filamentler	1.801	2.280	2.207	2.303	2.139	2.107	2.403	2.115
Gıda sanayiinin kalıntı ve döküntüleri	1.767	1.704	1.598	1.733	1.430	1.219	1.469	1.717
Hayvansal ve bitkisel yağlar	1.636	1.242	1.216	1.512	1.673	1.770	2.093	1.816
İnorganik kimyasallar	1.528	1.635	1.545	1.441	1.215	1.388	1.631	1.605
Sentetik ve suni devamsız lifler	1.309	1.881	2.021	2.136	1.950	1.929	2.154	2.175
Metal cevherleri, cüruf ve kül	1.230	1.239	1.275	1.093	725	908	1.063	1.224
Uçucu yağlar ve rezinoitler	1.161	1.261	1.354	1.383	1.264	1.299	1.460	1.423
Gübreler	1.129	1.422	1.220	1.379	1.238	1.305	1.593	1.613
Ara Toplam	196.622	186.522	203.935	208.812	176.860	186.769	221.067	231.201
Diğer	22.894	23.823	27.217	29.903	25.329	26.850	30.075	29.621
Ana Toplam	219.516	210.345	231.152	238.715	202.189	213.619	251.142	260.822

Kaynak: TUİK (03.11.2021)

Türkiye'nin fasıllara göre ithalat verileri incelendiğinde 7 fasılın öne çıktığı görülmektedir. Bunlar; mineral yakıtlar, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kazanlar ve makinalar, elektrikli makina ve cihazlar, motorlu kara taşıtları, demir ve çelik, plastikler ve mamulleridir. Bu fasıl gruplarının toplam ithalat içerisindeki oranı ise yüzde 63'tür. Mineral yağlar grubu 2020 yılında hızlı bir düşüş sergilemesine rağmen hala ithalat içerisinde en yüksek paya sahiptir. 2013 yılında 57.753 milyon dolar seviyelerinden 2020 yılında 28.925 seviyelerine gerilemiştir. Fasıllara göre yapılan ithalat miktarlarındaki diğer bir değişim ise kıymetli taşlar grubunda görülmektedir. 2013 yılında 16.244 milyon dolar olan kıymetli taşlar grubu, 2020 yılında 26.591 milyon dolar seviyesine ulaşmıştır. Makine ve kazanlar grubu ise 2013 yılında 31.567 milyon dolarlık seviyesini koruyamayarak 2020 yılında 25.272 milyon dolar seviyesine gerilemiştir. Elektrikli makina ve cihazlar, motorlu kara taşıtları, demir ve

çelik, plastikler ve mamuller mal grupları ise 2013-2020 yılları arasında sabit bir seyir izlemiştir.



Şekil 5. Fasillara göre ithalat, 2013-2020 (milyon dolar)

Kaynak: TÜİK (03.11.2021)

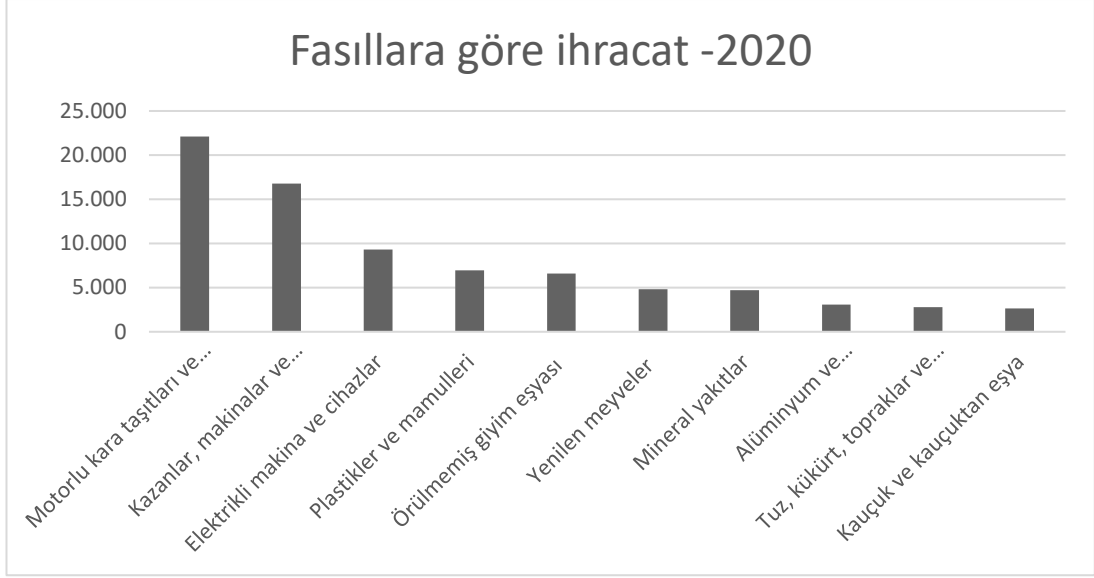
Türkiye'nin fasillara göre ihracat verileri tablo 27 incelendiğinde ise 4 fasılın öne çıktığı görülmektedir. Bunlar; Motorlu kara taşıtları, kazanlar ve makinalar, elektrikli makina ve cihazlar, plastikler ve mamulleridir. Bu 4 fasıldan sonra ise otuza yakın fasıl grubunun birbirine yakın miktarda dağılım sergilediği görülmektedir. Dört fasıl grubunun toplam ihracat içerisindeki oranı ise yüzde 31'dir. Diğer otuz fasılın payı yüzde 25 seviyesindedir. Genel olarak ihracatın fasıl gruplarına göre dağılımı belli başlı fasıl gruplarını dikkate almazsak genel bir yayılım göstermektedir. En çok ihracatı yapılan fasıl grubu olan Motorlu kara taşıtları, 2013 yılında 17.597 milyon dolar seviyelerindeyken 2020 yılına baktığımızda bu miktar 22.098 milyon dolar seviyelerine yükselmiştir. Bu gruptaki en yüksek miktar ise 2018 yılında 27.511 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. En hızlı düşüş ise mineral yakıtlar ve yağlar grubunda görülmüştür. 2013 yılında 10.118 milyon dolar olan miktar 2020 yılına gelindiğinde 4.715 seviyelerine gerilemiştir. Genel olarak fasillara göre ihracat verileri incelendiğinde son on yılda mineral yakıtlar dışında ani inişler ve çıkışlar olmadığı gözlemlenmiştir.

Tablo 26. Fasillara göre ihracat, 2013-2020 (milyon dolar)

Fasıllar	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Motorlu kara taşıtları ve diğerleri	22.098	26.901	27.511	24.599	20.426	18.127	18.788	17.597
Kazanlar, makineler ve diğerleri	16.796	17.762	17.080	14.866	13.311	13.406	14.969	14.254
Elektrikli makina ve cihazlar	9.303	9.748	9.758	9.144	8.757	9.241	10.871	10.639
Plastikler ve mamulleri	6.971	6.805	6.635	5.838	5.344	5.636	6.277	5.769
Örülmemiş giyim eşyası	6.599	6.871	6.723	6.398	6.284	6.251	6.601	6.046
Yenilen meyveler	4.830	4.589	4.344	4.380	4.253	4.786	4.730	4.244
Mineral yakıtlar	4.715	8.447	5.810	4.799	3.380	5.148	7.500	10.118
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	3.061	3.116	3.035	2.563	2.301	2.421	2.636	2.384
Tuz, kükürt, topraklar ve taşlar, alçılar, kireçler ve çimento	2.801	2.785	2.687	2.631	2.229	2.297	2.557	2.739
Kauçuk ve kauçuktan eşya	2.656	2.905	2.891	2.566	2.273	2.230	2.671	2.536
Hahırlar ve diğerleri	2.621	2.554	2.283	2.182	1.933	2.031	2.363	2.197
Dokunabilir maddelerden hazır eşya	2.521	2.114	2.145	2.300	2.250	2.164	2.530	2.463
Sebzeler, meyvalar ve diğerleri	2.365	2.088	1.977	1.954	1.925	2.276	2.181	1.890
Hububat veya süt müstahzarları	2.077	1.912	1.766	1.627	1.511	1.516	1.666	1.551
Eczacılık ürünleri	1.826	1.431	1.310	995	933	1.052	1.039	982
Kâğıt ve kartonlar	1.725	1.785	1.696	1.506	1.341	1.172	1.185	1.128

İnorganik kimyasallar	1.648	1.877	1.872	1.328	1.093	1.269	1.338	1.202
Bakır ve bakırdan eşya	1.581	1.522	1.798	1.345	1.026	1.091	1.350	1.422
Taş, alçı, çimento ve diğerleri	1.474	1.422	1.299	1.204	1.170	1.268	1.430	1.377
Gemiler ve diğerleri	1.474	1.225	1.148	1.542	1.133	1.159	1.521	1.233
Pamuk, pamuk ipliği	1.463	1.732	1.905	1.743	1.785	1.768	1.934	1.969
Yenilen sebzeler	1.434	1.271	1.246	1.287	1.323	1.260	1.337	1.202
Hayvansal ve bitkisel yağlar	1.386	1.009	1.058	1.100	1.129	1.059	1.210	1.473
Metal cevherleri, cüruf ve kül	1.384	1.229	1.328	1.397	924	1.000	1.399	1.780
Sentetik ve suni filamentler	1.333	1.520	1.579	1.510	1.469	1.532	1.743	1.672
Optik ve aksesuarı	1.318	1.183	1.070	991	871	921	927	852
Seramik mamulleri	1.247	1.166	1.090	974	888	878	1.025	1.005
Değirmencilik ürünleri	1.188	1.309	1.292	1.259	1.283	1.176	1.131	1.116
Sentetik ve suni devamsız lifler	1.179	1.367	1.468	1.396	1.293	1.311	1.417	1.357
Muhtelif kimyasal maddeler	1.157	765	689	575	564	552	598	626
Sabunlar	1.125	871	843	804	783	891	1.049	947
Balıklar ve diğerleri	1.015	969	887	802	748	650	634	524
Ara Toplam	113.359	121.281	117.337	106.804	95.183	96.890	107.973	105.768
Diğer	56.278	59.551	59.831	57.690	54.063	54.092	58.531	55.712
Genel Toplam	169.637	180.832	177.168	164.494	149.246	150.982	166.504	161.480

Kaynak: TÜİK (03.11.2021)



Şekil 6. 2020 yılı fasillara göre ihracat verileri (milyon dolar)

Kaynak: TÜİK (03.11.2021)

2.5.4.3.4 Türkiye’de Dış Ticaret’in Ülke Gruplarına Göre Dağılımı

Türkiye’de 2013-2020 yılları arasında ithalatın ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde dünya ticaretindeki eksen değişikliğinin Türkiye açısından da yaşandığı görülmektedir. Avrupa ülkeleri ile yapılan birçok ticaret anlaşmasına rağmen belirlenen yıllarda yapılan ithalatın azaldığı görülmektedir. Ticaret anlaşmalarının sınırlı olduğu diğer ülkelerden yapılan ithalatın toplam ithalattaki payı ise yıldan yıla artış göstermiştir. 2020 yılı ithalat verileri dikkate alındığında toplam ithalatımız içerisinde AB ülkeleriyle yapılan ithalat oranı yüzde 33 iken diğer ülkelerle yapılan ithalat oranı yüzde 67 seviyelerindedir.

Tablo 27. Türkiye’de ülke gruplarına göre ithalat dağılımı (milyon dolar)

Ülke grubu	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Toplam	219.51 6	210.34 5	231.15 2	238.71 5	202.18 9	213.61 9	251.14 2	260.82 2
A-Avrupa Birliği (AB 27)	73.337	67.913	77.051	81.971	75.267	76.794	87.132	90.268
B-Diğer ülkeler	146.17 9	142.43 2	154.10 1	156.74 3	126.92 1	136.82 4	164.01 0	170.55 4
1-Diğer Avrupa (AB Hariç)	35.754	36.934	38.042	39.057	27.919	34.549	43.037	49.250
2-Kuzey Afrika	4.757	4.009	4.685	4.203	3.252	3.173	3.584	3.630
3-Diğer Afrika	2.552	1.810	2.451	2.978	2.151	2.151	2.590	2.559
4-Kuzey Amerika	12.603	13.479	14.978	14.524	12.421	12.587	14.674	14.797
5-Orta Amerika ve Karayipler	1.030	941	845	1.071	1.116	1.128	1.345	1.550
6-Güney Amerika	5.997	5.574	8.162	6.319	4.374	3.966	4.333	4.002
7-Yakın ve Orta Doğu	20.275	16.088	18.923	20.465	14.236	14.428	21.627	23.171
8-Diğer Asya	49.030	47.340	53.875	57.619	54.012	54.430	58.521	56.904
9-Avustralya ve Yeni Zelanda	442	1.083	1.116	2.277	708	625	677	1.317
10-Diğer Ülke ve Bölgeler	13.733	15.168	11.020	8.225	6.728	9.781	13.617	13.370

Kaynak: TÜİK (01.12.2021)

Türkiye’deki ithalatın ülkelere göre dağılımına baktığımızda ise 2019 yılında 202.704 milyon dolar olan toplam ithalatın 22.453 milyon dolarını Rusya’dan, 18.497 milyon dolarını Çin’den yapıldığı görülmektedir. Daha sonra sırasıyla Almanya, ABD, İtalya ve Hindistan gelmektedir.

Tablo 28. Türkiye’de ülkelere göre ithalat (milyon dolar)

Ülkeler	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Toplam	202.704	223.047	233.800	198.618	207.234	242.177	251.661	236.545
Rusya Federasyonu	22.453	21.990	19.514	15.162	20.402	25.289	25.064	26.625
Çin	18.497	20.719	23.371	25.441	24.873	24.918	24.686	21.295
Almanya	17.978	20.407	21.302	21.475	21.352	22.369	24.182	21.401
Gizli Ülke	15.157	11.007	8.202	6.715	9.746	13.618	13.362	12.534
ABD	11.187	12.378	11.952	10.868	11.141	12.728	12.596	14.131
İtalya	8.612	10.154	11.305	10.218	10.639	12.056	12.885	13.344
Hindistan	6.593	7.535	6.217	5.757	5.614	6.899	6.368	5.844
Fransa	6.354	7.413	8.071	7.365	7.598	8.123	8.080	8.590
Güney Kore	5.649	6.343	6.609	6.384	7.057	7.548	6.088	5.660
Birleşik Krallık	5.427	7.446	6.549	5.320	5.541	5.932	6.281	5.629
BAE	4.337	3.781	5.547	3.701	2.009	3.253	5.384	3.597
İspanya	4.227	5.492	6.373	5.679	5.589	6.076	6.418	6.024
Japonya	3.520	4.124	4.281	3.944	3.140	3.200	3.453	3.601
İran	3.271	6.931	7.492	4.700	6.096	9.833	10.383	11.965
İsviçre	3.257	2.817	6.900	2.503	2.446	4.821	9.645	4.305
Belçika	3.165	3.571	3.729	3.201	3.147	3.864	3.843	3.690
Hollanda	3.071	3.305	3.748	3.000	2.914	3.517	3.364	3.661
Ukrayna	2.604	2.645	2.817	2.548	3.448	4.243	4.516	4.394

Kaynak: TÜİK (01.12.2021)

Türkiye'nin ülke gruplarına göre ihracat verileri incelendiğinde; 2020 yılında toplam ithalat içerisinde AB ülkeleriyle yapılan ithalat oranı yüzde 41 olarak görülmektedir. Bu oran AB hariç diğer Avrupa ülkelerinde yüzde 12, yakın ve orta doğu ülkeleriyle yüzde 18, diğer Asya ülkeleri ile yüzde 7 civarındadır. Türkiye'nin Diğer Asya ülkeleri ile yaptığı ithalat ile ihracat karşılaştırıldığında bu gruptaki ülkelere karşı dış ticaret açığı verildiği görülmektedir. Bu açık AB ülkeleri ile yapılan ticaret dikkate alındığında dış ticaret açığının daha az olduğu Yakın ve orta doğu ülkeleri dikkate aldığımızda ise göre dış ticaret fazlası verildiği görülmektedir.

Tablo 29. Türkiye’de ülke gruplarına göre ihracat dağılımı (milyon dolar)

Ülke grubu	2020	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013
Toplam	169.637	180.832	177.168	164.494	149.246	150.982	166.504	161.480
A-Avrupa Birliği (AB 27)	70.019	76.726	77.429	67.987	59.981	56.478	62.140	58.238
B-Diğer ülkeler	99.618	104.106	99.739	96.507	89.265	94.503	104.364	103.242
1-Diğer Avrupa (AB Hariç)	24.406	24.445	23.921	20.229	22.055	25.302	25.921	24.089
2-Kuzey Afrika	9.224	10.828	9.915	7.918	8.069	8.918	10.240	10.930
3-Diğer Afrika	6.016	5.794	5.173	4.318	3.833	4.212	4.267	4.405
4-Kuzey Amerika	11.188	9.956	10.411	10.359	8.092	7.737	7.908	7.619
5-Orta Amerika ve Karayipler	1.452	1.766	1.648	1.272	957	935	1.037	1.081
6-Güney Amerika	1.928	1.833	1.872	1.349	1.127	1.383	1.996	2.188
7-Yakın ve Orta Doğu	31.333	35.009	32.402	38.221	33.869	34.255	39.484	39.103
8-Diğer Asya	12.775	13.399	13.302	11.924	10.272	10.977	12.568	12.931
9-Avustralya ve Yeni Zelanda	837	782	825	674	766	631.116	641	691
10-Diğer Ülke ve Bölgeler	454	290	266	239	219	148.750	297	201

Kaynak: TÜİK (01.12.2021)

Türkiye’deki ihracatın ülkelere göre dağılımına bakıldığında ise 2019 yılında 171.465 milyon dolar olan toplam ihracatımızın 15.426 milyon dolarını Almanya’ya, 10.866 milyon dolarını Birleşik Krallığa yaptığımız görülmektedir. Daha sonra sırasıyla İtalya, Irak, ABD ve diğer Avrupa ülkeleri gelmektedir.

Tablo 30: Türkiye’de ülkelere göre ihracat (milyon dolar)

Ülkeler	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
Toplam	171.465	167.921	156.993	142.530	143.839	157.610	151.803	152.462
Almanya	15.426	16.137	15.119	13.999	13.417	15.147	13.703	13.124
Birleşik Krallık	10.866	11.107	9.603	11.686	10.556	9.903	8.785	8.694
İtalya	9.299	9.560	8.473	7.581	6.887	7.141	6.718	6.373
Irak	8.998	8.346	9.055	7.637	8.550	10.888	11.949	10.822
ABD	8.057	8.305	8.654	6.623	6.396	6.342	5.640	5.604
İspanya	7.661	7.708	6.302	4.988	4.742	4.750	4.334	3.717
Fransa	7.638	7.287	6.584	6.022	5.845	6.464	6.377	6.199
Hollanda	5.444	4.761	3.864	3.589	3.155	3.459	3.538	3.244
İsrail	4.356	3.894	3.407	2.956	2.698	2.951	2.650	2.330
Romanya	3.857	3.867	3.139	2.671	2.816	3.008	2.616	2.495
Rusya Federasyonu	3.853	3.400	2.734	1.733	3.588	5.943	6.964	6.681
BAE	3.518	3.137	9.184	5.407	4.681	4.656	4.966	8.175
Mısır	3.317	3.054	2.361	2.733	3.125	3.298	3.200	3.679
Polonya	3.308	3.346	3.071	2.651	2.329	2.402	2.058	1.853
Belçika	3.247	3.951	3.151	2.548	2.558	2.939	2.574	2.360
Suudi Arabistan	3.185	2.636	2.735	3.172	3.473	3.047	3.191	3.677
Çin	2.587	2.913	2.936	2.328	2.415	2.861	3.601	2.833

Kaynak: TUIK (01.12.2021)

Ülke ve ülke grupları ile dış ticaret verileri incelendiğinde, Türkiye'nin uluslararası ticaret yelpazesinin yıllar geçtikçe AB ülkelerinden ayrılarak belli başlı ülke ve ülke gruplarına doğru değişim gösterdiği görülmektedir.

2.5.4.3.5 Türkiye'de Dış Ticaret'in Döviz Türlerine Göre Dağılım

Türkiye'de 2012-2019 yılları arasında ithalatın döviz cinslerine göre dağılımı incelendiğinde; toplam ithalat içerisinde ABD doları ile Euro'nun ağırlıklı olarak kullanıldığı görülmektedir. 2019 yılı dikkate alındığında toplam ithalat içerisinde ABD dolarının payı yüzde 63 iken Euro'nun payı yüzde 30 olmuştur. 2012 yılı ile karşılaştırma yaptığımızda ise ABD dolarının payı yüzde 64 iken Euro'nun payı yüzde 30 seviyesinde kalmıştır. Türk lirası ise 2012 ile 2019 yılları arasında yüzde 4 seviyelerinden yüzde 6 seviyelerine yükselmiştir.

Tablo 31. Türkiye'de yapılan ithalatın döviz türleri (milyon dolar)

Yıl		ABD Doları	Avro	Türk Lirası	İsviçre Frankı	İngiliz Sterlini	Japon Yeni	Norveç Kronu	Toplam
2019	Tutar	127.820	60.695	11.671	770	619	540	190	202.704
	Yüzde	63%	30%	6%	0%	0%	0%	0%	100%
2018	Tutar	135.731	72.401	11.770	1.204	755	713	101	223.047
	Yüzde	61%	32%	5%	1%	0%	0%	0%	100%
2017	Tutar	135.935	75.634	17.730	2.578	797	662	121	233.800
	Yüzde	58%	32%	8%	1%	0%	0%	0%	100%
2016	Tutar	111.269	70.276	14.275	914	691	830	84	198.618
	Yüzde	56%	35%	7%	0%	0%	0%	0%	100%
2015	Tutar	122.361	68.215	13.557	784	1.003	877	172	207.234
	Yüzde	59%	33%	7%	0%	0%	0%	0%	100%
2014	Tutar	153.752	72.592	12.422	924	1.208	837	155	242.177
	Yüzde	63%	30%	5%	0%	0%	0%	0%	100%
2013	Tutar	159.956	77.132	11.395	833	1.178	806	159	251.661
	Yüzde	64%	31%	5%	0%	0%	0%	0%	100%
2012	Tutar	151.931	71.531	9.482	1.177	1.077	952	101	236.545
	Yüzde	64%	30%	4%	0%	0%	0%	0%	100%

Kaynak: TÜİK (01.12.2021)

Türkiye'de 2012-2019 yılları arasında ihracatın döviz cinslerine göre dağılımı incelendiğinde; toplam ithalat içerisinde ABD doları ile Euro'nun ağırlıklı olarak kullanıldığı görülmektedir. Bu iki para biriminden sonra sırasıyla Türk lirası ile İngiliz Sterlini gelmektedir. 2019 yılı dikkate alındığında toplam ithalat içerisinde ABD dolarının payı yüzde 44 iken Euro'nun payı yüzde 47 olmuştur. 2012 yılı ile karşılaştırma yaptığımızda ise ABD dolarının payı yüzde 46 iken Euro'nun payı yüzde

48 seviyesinde kalmıştır. Türk lirası ise 2012 ile 2019 yılları arasında yüzde 3 seviyelerinden yüzde 5 seviyelerine yükselmiştir. İngiliz sterlini ise 2012 ile 2019 yılları arasında yüzde 3 seviyesini korumuştur.

Tablo 32. Türkiye’de yapılan ihracatın döviz türleri (milyon dolar)

Yıl		Avro	ABD Doları	Türk Lirası	İngiliz Sterlini	Polonya Zlotisi	Rus Rublesi	İsveç Kronu	Toplam
2019	Tutar	81.416	76.020	7.927	4.778	435	260	103	171.465
	Yüzde	47%	44%	5%	3%	0%	0%	0%	100%
2018	Tutar	82.991	70.854	7.568	5.190	394	244	115	167.921
	Yüzde	49%	42%	5%	3%	0%	0%	0%	100%
2017	Tutar	75.072	62.143	13.947	4.685	351	168	98	156.993
	Yüzde	48%	40%	9%	3%	0%	0%	0%	100%
2016	Tutar	68.734	60.684	7.878	4.473	202	170	56	142.530
	Yüzde	48%	43%	6%	3%	0%	0%	0%	100%
2015	Tutar	64.219	67.916	6.090	4.853	137	193	79	143.839
	Yüzde	45%	47%	4%	3%	0%	0%	0%	100%
2014	Tutar	69.984	74.707	6.696	5.105	158	483	128	157.610
	Yüzde	44%	47%	4%	3%	0%	0%	0%	100%
2013	Tutar	69.172	71.945	5.357	4.300	132	455	145	151.803
	Yüzde	46%	47%	4%	3%	0%	0%	0%	100%
2012	Tutar	72.621	70.169	4.490	4.301	93	198	233	152.462
	Yüzde	48%	46%	3%	3%	0%	0%	0%	100%

Kaynak: TÜİK (01.12.2021)

2.5.4.3.6 Türkiye’de Dış Ticaret’in İllere Göre Dağılımı

Türkiye’de 2012 ile 2019 yılları arasında ithalatın illere göre dağılımı incelendiğinde; toplam ithalatın şehirlerin nüfus yoğunluğu, lojistik imkanları, sanayileşme ve konutlaşma düzeyi ve bölgesel avantajları ile kuvvetli bağlantıları olduğu görülmektedir. 2019 yılında yapılan ithalatın yarısından fazlasının İstanbul ilinden yapıldığı görülmektedir. Daha sonra ise Ankara, Kocaeli, Bursa ve Gaziantep olarak sıralanmaktadır. 2012 yılı ile karşılaştırma yaptığımızda İstanbul ilinde 119.605 milyon dolar olan ithalat miktarı 2019 yılında 105.702 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ankara da ise bu miktar 10.489 milyon dolar seviyesinden 11.005 milyon dolar seviyesine çıkmıştır. Diğer üç büyük şehrimiz ise Ankara’dan ayrılarak son yedi yılda düşüş göstermişlerdir.

Tablo 33. Türkiye’de illere göre ithalat (milyon dolar)

İller	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
İstanbul	105.257	120.429	134.213	116.097	118.040	136.022	144.136	119.605
Gizli veri ²	27.702	21.087	18.974	15.367	22.721	32.131	34.540	39.478
Ankara	11.005	13.444	12.446	10.838	9.711	10.990	10.669	10.489
Kocaeli	8.568	14.074	11.637	8.064	8.440	9.445	9.292	11.734
Bursa	7.555	8.518	9.124	8.710	8.051	8.106	7.975	10.316
İzmir	7.439	9.089	9.833	8.811	8.696	9.931	10.367	10.577
Gaziantep	5.007	4.882	5.236	4.817	4.884	5.808	5.608	5.054
Hatay	3.440	4.072	3.852	2.571	3.232	3.358	3.904	4.420
Sakarya	2.977	3.183	3.086	2.113	1.489	1.664	1.639	1.150
Manisa	2.495	2.809	3.170	2.702	3.303	3.398	2.926	3.618
Adana	2.301	2.268	2.169	1.803	2.048	2.444	2.694	3.046
Çorum	1.662	515	215	217	292	302	117	98
Denizli	1.590	1.992	2.023	1.666	1.902	2.177	2.208	2.262
Kayseri	1.204	1.403	1.812	1.460	1.472	1.715	1.695	1.589
Zonguldak	1.201	1.334	1.302	758	995	1.259	1.350	1.256
Kahramanmaraş	1.188	1.186	1.387	1.294	1.043	1.227	1.163	1.037
Mersin	1.184	1.160	1.340	1.181	1.189	1.419	1.034	1.129
Tekirdağ	1.142	1.173	1.071	934	814	1.105	1.017	641
Toplam	202.704	223.047	233.800	198.618	207.234	242.177	251.661	236.545

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

² Türkiye İstatistik Kanununun 13. maddesine göre gizli verilere yalnızca resmî istatistik üretiminde görev alanlar, görevlerini yerine getirebilmek için ihtiyaç duydukları ölçüde erişebilirler. Veri gizliliği nedeniyle, ülke bilgisi gizlenen veriler "gizli ülke", il bilgisi gizlenen veriler "gizli veri" adıyla ayrı olarak verilmektedir. Gizli veriler, ancak doğrudan veya dolaylı tanımlamaya yol açmayacak şekilde diğer bilgilerle birleştirilerek yayınlanmaktadır..

Tablo 34. Türkiye’de illere göre ihracat (milyon dolar)

İller	2019	2018	2017	2016	2015	2014	2013	2012
İstanbul	85.636	84.914	81.297	76.072	77.010	82.048	78.719	76.624
Bursa	10.371	11.153	10.536	9.766	8.635	9.308	8.928	11.123
İzmir	10.108	10.164	9.254	8.330	8.109	9.616	9.484	8.659
Kocaeli	9.888	8.961	8.180	6.528	7.403	8.897	9.106	12.598
Ankara	8.313	7.607	6.742	6.463	7.049	8.103	7.672	7.138
Gaziantep	7.418	6.872	6.581	6.419	6.330	6.659	6.515	5.580
Sakarya	5.273	5.639	5.255	2.554	1.943	2.604	2.251	1.820
Denizli	2.923	3.114	2.779	2.403	2.516	2.815	2.741	2.623
Hatay	2.837	2.847	2.333	1.745	1.827	2.115	2.098	2.040
Manisa	2.463	2.291	1.994	1.874	1.839	1.981	1.845	4.198
Kayseri	2.216	2.088	1.642	1.527	1.583	1.885	1.766	1.582
Konya	1.992	1.786	1.552	1.315	1.353	1.491	1.368	1.276
Adana	1.912	1.999	1.823	1.607	1.683	1.909	1.916	1.915
Mersin	1.775	1.727	1.506	1.493	1.407	1.717	1.472	1.311
Çorum	1.541	742	171	201	338	253	191	166
Antalya	1.422	1.369	1.244	997	961	1.033	1.047	978
Tekirdağ	1.345	1.289	1.100	982	828	995	912	597
Trabzon	1.158	956	1.197	1.342	1.545	1.317	1.166	1.100
Eskişehir	1.142	1.057	902	862	837	912	829	925
Toplam	171.465	167.921	156.993	142.530	143.839	157.610	151.803	152.462

Kaynak: TÜİK (05.11.2021)

2019 yılında yapılan ihracatın yarısından fazlasının İstanbul ilinden yapıldığı görülmektedir. Daha sonra ise Bursa, İzmir, Kocaeli, Ankara ve Gaziantep olarak sıralanmaktadır. 2012 yılı ile karşılaştırma yaptığımızda İstanbul ilinde 76.624 milyon

dolar olan ithalat miktarı 2019 yılında 85.636 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Bursa da ise bu miktar 11.123 milyon dolar seviyesinden 10.371 milyon dolar seviyesine düşmüştür. Diğer ihracat şehirlerimizde ise son yedi yılda düşüş ve yükselişler görülmektedir.

2.5.5. Türkiye Ekonomisinde Yeni Korumacılık Eğilimleri

Türkiye, uluslararası ticaret politikaları olarak iki döneme ayrılmaktadır. Bunlardan ilki 1980 öncesi uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikası bir diğeri ise 1980 sonrası uygulanan ihracat odaklı büyümü politikasıdır. Türkiye ekonomisi incelenirken bu iki dönem ana hatları ile incelenecek ve bu dönemler öncesi, sonrası ve bu dönemler arası geçiş dönemlerinde uygulanan politikalar ve bu politikalara yeni korumacılık araçlarının etkisi irdelenecektir.

Türkiye’de 1960 ile 1980 yılları arasında uygulamaya konulan ithal ikameci sanayileşme politikası o dönemin gelişmekte olan ülkeleri tarafından tercih edilen bir politikadır. Politika kullanılma amacı kadar gelişmekte olan ülkeleri ve Türkiye’yi bu politikaya iten süreci incelemek ve korumacılık eğiliminin bu sürece katkısına bakmak gerekmektedir. Türkiye 1960 öncesi Dünya’da popüler olan bütünleşme sürecinin bir parçası olmuş ve sosyal, kültürel, askeri ve ticari birçok ulus ötesi örgüte üye olmuştur. Bu üyelikler sonrası uluslararası politika ve stratejileri bu örgütlerin çizgisine paralel gitmiştir. İkinci Dünya Savaşı sonrası ise 1930’larda başlamış olan beş yıllık sanayileşme politikalarına geri dönüş tercih edilmemiş ve sanayileşme politikaları yerini tarımda makineleşme sürecine bırakmıştır. 1950’li yıllarda tarımda makineleşme ile ithal imalat mamullerinin tedarikinin mümkün olmaması döviz kıtlığına sebep olmuş ve bu süreç döviz kıtlığına sebep olan mal gruplarının tespitine ve tespit edilen bu ürünlerin yerli üretimle desteklenmesini zorunlu kılmıştır.

Bu amaçla 1960 sonrası Devlet Planlama Teşkilatı kurulmuş ve 4 dönemden oluşacak 5 yıllık kalkınma planı devreye sokulmuştur. Planlama sadece ticareti değil aynı zamanda ülkenin tüm alanlarını kapsayacak şekilde düzenlenmiştir (Kepenek, 2011, s. 147). Nüfustan tarıma, imalat sanayinden turizme enerjiden ulaştırmaya kadar her alanı kapsayarak toplu bir kalkınmanın planlaması yapılmıştır. Her plan 5 yıllık hedef sonunda diğeri bir plan ile birleştirilerek kümülatif bir süreç yaşanacak ve bu sürecin sonunda ise 4. Planlama ile beraber sanayileşen ve kalkınan sektörlerin uluslararası piyasalara açılımı için teşvikler verilecektir. Bu planlama bir taraftan

ülkenin içe kapalı bir süreç işlettiği izlenimi verirken diğer taraftan AET ile görüşmeler devam etmiştir. AET ile yapılan görüşmeler ile Türkiye 1973 yılında katma protokole imza atmış ve 22 yıllık bir sürecin sonunda AET ülkeleri ile sanayi mallarında serbest ticaretin önünü açmıştır. Aslına bakılırsa DPT önderliğinde gerçekleştirilen sanayileşme AET ile yapılan anlaşma için bir hazırlık aşaması oluşturmuştur. Dördüncü beş yıllık planın 1973-1978 yılları arasında yaşanan petrol krizi sonrası bu politika sonlandırılmış olsa da bugün dünya ölçeğinde üretim yaparak uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek sektörlerin ithal ikameci sanayileşme sürecinde güçlendirilen sektörler olduğu görülmektedir. Bu dönemde uygulanan korumacılık eğilimlerine baktığımızda tüketim malı ithalatı % 9,5'ten % 2.1'e, yatırım malı ithalatı % 52.2'den % 20'ye düşmüş ancak ara malı ithalatı % 38.3'ten % 77.9'a çıkmıştır. Bu tablo bize korumacılık araçları kullanılarak ithal ikameci politikaların faydaları ve bir süre sonra neden vazgeçilmesi gerektiğini anlatmaktadır. Politika amacı olarak lüks tüketim mallarındaki artış oranı azaltılarak bunların ülke içerisinde üretilmesi sonucu tüketim malları ithalatı düşmüş ara malı ithal talebi ise artmıştır. Yatırım malları ithalatındaki ivmenin ara malı ithalatı kadar yüksek olmaması istenilen pozitif ithal ikameciliğin oluşmasını engellemiştir (Boratav, 2015, s. 122). İktisatçıların da kaçınılmaz olarak gördükleri bu süreç belli bir sınır aşıldığı takdirde ara malına olan talebin döviz kıtlığına neden olmasıdır. Döviz kıtlığının sebebi güçlendirilen sektörlerin ihracata açılmaması ile ilgilidir. Politikanın başarısı bu ara malı ithalatının döviz kıtlığına yol açmadan yönetilmesine bağlıdır. Türkiye 1974 petrol krizi ile beraber bu süreci başlatma da çekingen davranmış ve krizinde etkisiyle döviz kıtlığı ile karşı karşıya kalmıştır. Bu sektörlerin ihracata açılması ise 24 Ocak 1980 kararları ile mümkün olmuştur. 24 Ocak kararlarının temel amaçları kısa vadede ödemeler dengesini iyileştirip enflasyonu düşürerek istikrar sağlamak, uzun vadede ise ihracata yönelik bir ekonomi yaratmaktır (Pamuk, 2016, s. 264). 1980 kararları ile beraber Türkiye ithalatta korumacılık eğilimlerini bırakarak ihracatta teşvik araçlarını kullanmaya başlamıştır. Bu amaçla yerli üreticisini dolayısıyla ihracatçısını korumak amacıyla yeni korumacılık araçlarını devreye sokmuştur. İhracat sübvansiyonları, tüm dünyada olduğu gibi Türkiye'de de en çok kullanılan teşvik aracı olmuştur. Aynı şekilde yerli üreticinin uluslararası haksız rekabetten korunarak üretim yapması amacıyla anti-damping ve telafi edici vergiler devreye sokulmuştur. Yine ihracatı teşvik amacıyla ithalattan alınan fonlar kullanılmaya başlamıştır. Bunlar; Tütün Fonu,

Konut Fonu, Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu v.b. fonlar ile ithalattan alınan vergi benzeri ihracatı teşvik amaçlı korumacılık araçlarıdır. Bu araçlarla bir yandan ithalat kontrol altına alınırken diğer taraftan ihracat için kaynak sağlanmış olmaktadır. Bunlar;

Damga Vergisi: Gümrük idarelerine sunulan beyanname başına maktu olarak alınan vergidir.

Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu: 24 Ocak 1980 sonrası ihracatın ve yatırımların teşviki amacıyla kurulan fonlardan birisidir. İlk olarak 1984 yılında devreye sokulan bu fon, kalkınma planı ve yıllık programlarda öngörülen hedeflere uygun olarak ihracatı ve yatırımlarda kaynak kullanımını desteklemek yoluyla banka kaynaklarının bu sahalara yönlendirilmesini ve ihtisas kredilerinde kredi maliyetlerinin düşürülmesini amaçlamaktadır. KKDF, belirlenen fon oranları yolu ile para ve kredi politikasının uygulanmasını, ihracatın, ithalatın ve kredilerin özendirici veya caydırıcı kılınması amaçlanmaktadır. Gelişmesi istenilen sektöre uygulanacak fon oranının düşürülmesi ithalatçıların maliyetlerini düşüreceğinden üretim veya ihracat amacıyla yapılacak ithalatlarda teşvik edici rol oynamaktadır. İthalat işlemi sırasında ödeme işleminin vadeli, kredili olması durumunda satış fatura bedeli üzerinden yüzde 6 olarak tahsil edilen fon olarak tahsil edilmektedir. Tahsilat gümrük beyannamesinin tescilinden önce bankalara yapılmaktadır. Kaynak kullanımını destekleme fonu kesintisine tabi olan işlemlerin genel özelliği “bir kredilendirme unsuruna” sahip olmalarıdır. Mal sahibi olan ihracatçının ülkemizdeki ithalatçıya kredili, vadeli veya mal mukabili satış yapması durumunda devreye girmektedir. Yukarıdaki ödeme şekillerinin ortak noktası eşya gümrüklü sahaya girdikten sonra eşyaya ait ödemenin yapılmasıdır. Bakanlar kurulu kararı ile belli başlı ürünlerde söz konusu ödeme şekli kullanılmasına rağmen KKDF kesintisi tahsil edilememektedir. Özel amaçlı motorlu taşıtlar, demir cevheri, saman, cam ve cam eşya, organik kimyasallar örnek olarak verilebilmektedir (Saraç, 2010, s. 161).

KKDF ile ilgili unutmamanız gereken en önemli husus bu fonun tahsil edilmesindeki ana amacın tüketim malı ithalatının azaltılarak ülke içerisinde tüketime kayacak kaynakların tasarruf yolu ile üretime/ihracata aktarılmasıdır. Diğer bir ifadeyle ithalatçının mal bedelini yurtdışına transfer etmeden ürünü yurtiçinde satarak yurtdışına ödeme yapmasının önüne geçmektir. Bu durumda ithalatçı firma bir ihracatçı/imalatçı vasfından çıkarak satıcı/komisyoncu vasfına bürünmektedir. Lakin

başarılı bir dış ticaret politikasının amacı ihraç etmek veya üretimde kullanılmak amacıyla ithalatın yapılmasını sağlamaktır. Bu nedenle ithalatın bir üretim veya ihracat amacı gütmeye itihhal edip ülke içinde aynı şekilde satılması kaynakların israf edilmesi anlamına gelmektedir. Bu israfın önüne geçmek amacıyla tüketime aktarılacak kaynaklar kısılarak veya aktarılması durumunda tahsil edilecek fonun üretim ve ihracata aktarılmasıyla dış ticaret açığının azaltılması hedeflenmektedir.

Toplu Konut Fonu (Tarım payı): İthalatta ödenecek toplu konut fonunu gösterir listeler içerisindeki İşlenmiş tarım ürünleri, su ürünleri ve balık türevleri kapsamı ürünler belirtilerek gümrük yükümlülüğü doğduğu tarihte Gümrük İdarelerinde geçerli miktar ve oranlar kadar tahsil edilir. Bu Karar eki listelerde yer alan maddelerin karşılarında nisbi (yüzde olarak) Toplu Konut Fonu bulunduğu takdirde, fon, ithal edilen malın ABD doları cinsinden değerinin karşılığı Türk Lirası veya Yeni Türk Lirası üzerinden, maktu (EURO/100 Kg/net) bulunduğu takdirde ise, EURO cinsinden hesaplanacak fon miktarının karşılığı Türk Lirası veya Yeni Türk Lirası üzerinden tahsil edilir.

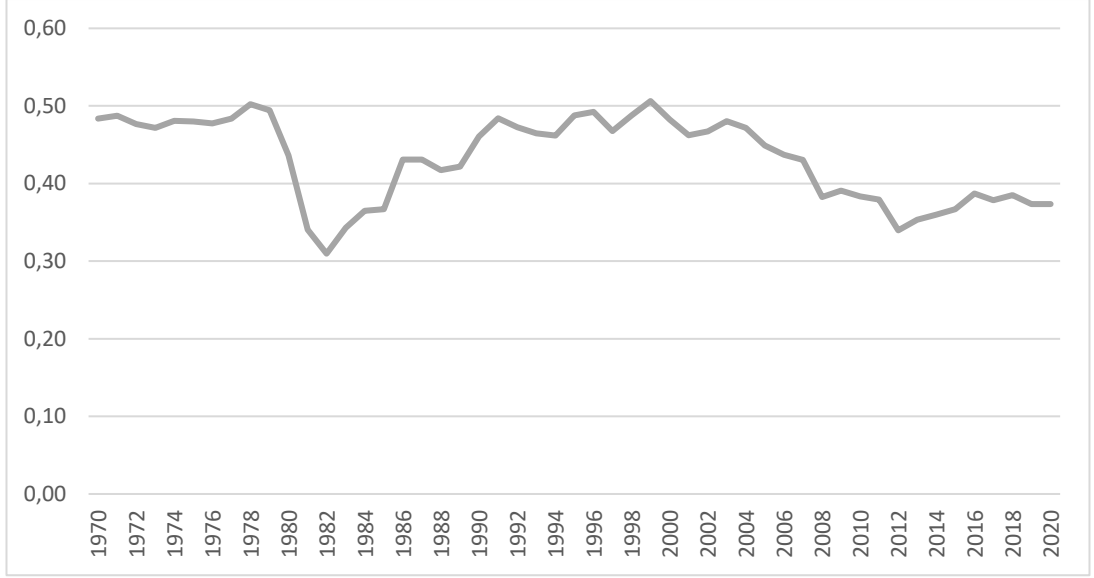
TRT Bandrolü: Radyo, televizyon, video ve birleşik cihazlar ile bunların dışında kalan radyo ve televizyon yayınlarını almaya yarayan her türlü cihazların ithalat esnasında tahsil edilir. Serbest dolaşıma giriş Beyannamesi üzerindeki KDV matrahı (ÖTV hariç) üzerinden nispi (yüzde olarak) olarak alınmaktadır. Televizyon, radyo, video ürünleri için yüzde 16 olarak belirlenmiştir. Radyo ve televizyon yayını yapan cep telefonlarından yüzde 6; her türlü uydu alıcısından yüzde 10 ve diğer ürünlerden yüzde 8 olarak belirlenmiştir.

Tütün Fonu: Yabancı tütün ile yurt içinde harmanlanmış ve imal edilmiş sigaraların bünyesine giren yabancı tütünün ithali sırasında CIF bedel üzerinden 300 \$/Ton; üretilmiş halde ithal edilen sigaraların ithalatı esnasında bünyesinde bulunan yabancı tütüne istinaden, 20 sigaralık paket başına CIF bedel üzerinden 0,40 \$ Tütün Fonu kesintisi yapılmaktadır. Öte yandan, yerli tütünlerin hariçte işleme rejimi kapsamında yurt dışına gönderilip işlendikten sonra tekrar yurda sokulması durumunda sadece işleme faaliyetinden dolayı meydana gelen ağırlık artışından tütün fonu alınmakta olup kati ihraç yoluyla yurt dışına gönderilen tütünlerde bu durum söz konusu olmadığından Şirketin Fransa'ya ihraç ettiği tütünlerin tekrar ithalinin yapılması durumunda bu tütünler yabancı tütün olarak değerlendirilecektir (Sabutay, 2004, s. 21).

Çevre Katkı Payı: Çevre kirliliğinin önlenmesi, çevrenin iyileştirilmesi ve çevre ile ilgili yatırımların desteklenmesi amacıyla ithaline izin verilen kontrole tâbi yakıt ve atıkların CIF bedelinin yüzde biri ile hurdaların CIF bedelinin binde beşi oranında alınan miktardır.

Türkiye, DTÖ üye ülkesi olarak taahhüt etmiş olduğu düzenlemeleri 1989 yılında düzenlenen İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun ile yerine getirmiştir. Bu kanun ile benzer veya doğrudan rakip mallar üreten yerli üreticilerin ithalat yoluyla yapılan haksız rekabete karşı korunmaları ve ithalattan zarar görmelerinin önlenmesi amaçlanmıştır. Bu kanun kapsamında düzenlenen araçlar ise dampinge karşı önlemler, sübvansiyona karşı önlemler ile korunma ve gözetim önlemleridir (Göktepe, 2015, s. 445).

1973 yılında imzalanan katma protokol ile 1996 yılında bir Gümrük Birliği anlaşmasının AET üyesi Avrupa ülkeleri ile Türkiye arasında imzalanacağını belirtmiştir. Bu anlaşmaya göre 1973 tarihi itibarıyla Türkiye'nin topluluğa ihraç ettiği sanayi mallarından tarife ve tarife etkisi yaratacak hiçbir korumacı araç alınmayacaktır. Topluluktan Türkiye'ye gelen ithal malları ise 22 yılın sonunda yapılacak Gümrük Birliği anlaşması ile tarife ve tarife dışı engellerden arındırılmıştır. Şekil 7'de görüldüğü gibi Türkiye'nin 1970-2020 yılları arasında AB ülkeleri ile yapmış olduğu ticaretin toplam ticaretteki dağılımı hem ihracatta hem de ithalatta bazı dönemler hariç yüzde 40 ile 50 oranları arasında bir eğilim görülmektedir. Bu oran üzerinden bakarsak Gümrük Birliği Anlaşması ile ticaretimizin yarısı DTÖ standartlarının da üstünde serbestleşmiştir. Bir taraftan tarifeler kaldırılırken diğer taraftan tarife dışı tüm engeller sınırlandırılmıştır (Pamuk, 2016, s. 280). Boratav, AB ile yapılan bu anlaşmanın Türkiye'nin ihracat ve ithalatında yapısal bozulmalara sebep olduğunu şu şekilde ifade etmektedir. “Bu bozulma, Gümrük Birliği anlaşmasının Avrupa Birliği dışındaki ülkelere karşı AB'nin ortak gümrük tarifelerini uygulaması ile bağlantılıdır. Bu etkiler, serbest sermaye hareketlerinin ekonomiye taşıdığı yabancı paralardaki reel ucuzlama eğiliminin pekiştirmesiyle sanayinin ve ihracatın ithalata bağımlılığının yükselmesiyle sonuçlanmıştır.” (Boratav, 2015, s. 215).



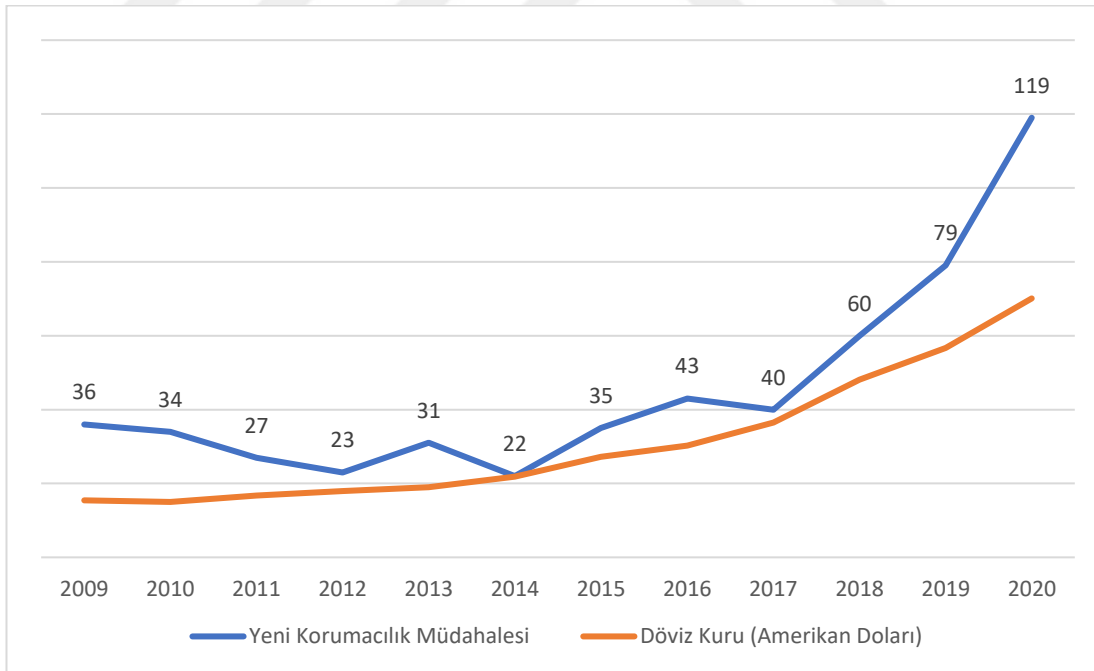
Şekil 7. Türkiye- AB dış ticaret payı (1970-2020)

Kaynak: <https://data.imf.org/regular.aspx?key=61013712>. (Erişim Tarihi:21.03.2021). IMF verileri kullanılarak hazırlanmıştır.

2008 Finansal krizi ile beraber Türkiye belli başlı korumacılık araçlarını devreye sokmaya başlamıştır. Türkiye, bu dönemde ticaret politikasında, ekonomik olarak önemli miktarda ithalatı etkileyen değişiklikler yapmıştır. İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Kanun kapsamında yürürlüğe giren ilave gümrük vergileri, anti-dumping uygulamaları, sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler ve gözetim-korunma önlemleri eskiye nazaran daha fazla kullanılmaya başlanmıştır. Bu önlemler genel olarak iki amaçla kullanılmıştır. İlk amaç, dünya fiyatlarının altında ihracat yapan ülkelere karşı haksız rekabeti önlemek ikinci amaç ise yurtiçindeki üreticinin ani ithal fiyat değişkenliklerine karşı korunmasıdır. Bu önlemlerin soruşturma gerektirmesi ve uluslararası karşılığının bulunması Türkiye için en ideal korumacılık araçları olarak görülmüştür. Böylece, Türkiye'nin politika yapıcıları kriz döneminde korumacı baskıya büyük ölçüde direnirken nispeten liberal ithalat rejiminde kapsamlı değişiklikler yapmak için, ellerindeki çeşitli korumacılık araçlarını kullanmıştır. Örneğin, sadece bu dönemde tekstil ve çelik sektöründe uygulanan ithalat tarifelerinde yapılacak artışlar, Türkiye'nin imalat ithalatının yaklaşık yüzde 9'unu etkilemiştir (Bown C. , 2014, s. 194).

Türkiye 2014 yılı sonrası yeni korumacılık araçlarını döviz kurlarındaki artıştan dolayı yoğun bir şekilde kullanmaya devam etmiştir. Lakin 2018 yılı geldiğinde ABD Başkanı Donald Trump'ın; Türkiye'den satın alınan çelik ve alüminyumda gümrük

vergisinin iki katına çıkarılmasına onay vermesi ile beraber ikinci bir korumacılık dalgası başlamıştır. Alüminyumdan alınacak ithalat vergisini yüzde 20, çelikten alınacak ithalat vergisini ise yüzde 50 oranında artırmıştır. Türkiye tarafından misilleme olarak Ağustos 2018 tarihinde ABD menşeli bazı ithal ürünlere yüzde 50-100 arasında ilave gümrük vergisi uygulamıştır. Bu ek vergi oranları, pirinçte yüzde 50, alkollü içeceklerde yüzde 140, tütün mamullerinde yüzde 60, kozmetik ürünlerinde yüzde 60, polimer ürünlerde yüzde 50, plastik mamullerinde yüzde 60, kâğıt ve benzeri mamullerde yüzde 50, binek otomobillerde yüzde 120 şeklinde uygulanmıştır. Bu karşılıklı korumacılık eğilimleri var olan korumacılık araçlarının daha sık kullanılmasına neden olmuştur. Türkiye, DTÖ'nün 2017 yılı raporuna göre, toplamda 232 kalem malı kapsayan ve 156 soruşturma ile bu tür korumacılık eğilimlerini en çok kullanan üçüncü ülke olmuştur (Aytekin & Uçan, 2018, s. 858). Şekil 8 incelendiğinde 2014 yılından itibaren döviz kurundaki artış eğilimi yeni korumacılık müdahale sayısını 22'den 43'e çıkarmıştır. 2016 yılında yatay bir düzlemde ilerleyen yeni korumacılık eğilimi 2017 yılı sonrası hem döviz kurlarındaki ani artış hem de kur ve ticaret savaşlarının etkisiyle daha dik bir eğim alarak artışını devam ettirmiştir.



Şekil 8. 2009-2020 Türkiye’de döviz kuru ve yeni korumacılık müdahale sayısı trendi

Kaynak: <https://www.globaltradealert.org/country/213>. (Erişim tarihi: 20.04.2021)

19. yüzyılda ve 1980 öncesinde sanayileşmeye çalışan ülkelerin kullandığı politikaların başında gelen korumacılık, üretim verimliliğindeki yetersizliklerine

rağmen üretim ve gelirdede artışa katkı sağladığından tercih edilmeye devam etmiştir. Bugün Türkiye gibi uluslararası bağlantıları yüksek olan bir ülkenin ulus ötesi taahhütlerin dışına çıkarak korumacılık politikaları üretmesi için yeni arayışlara girmesi gerekmektedir. Bu nedenle uzun dönemde daha yüksek verimlilik ve gelir için dünya piyasasında rekabet gücü olan ve ürün yelpazesini genişletebilecek politikaları hayata geçirmesi gerekmektedir (Pamuk, 2016, s. 351).



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

YENİ KORUMACILIK ARAÇLARININ İTHALAT ÜZERİNDEKİ ETKİLEŞİMİNİN YAPAY SİNİR AĞLARI MODELİ İLE İNCELENMESİ

3.1. Yapay Sinir Ağları ve Özellikleri

Bilgi teknolojilerindeki gelişmeler yapay zekâ sisteminin bir alt kolu olan yapay sinir ağlarının kullanımına olanak sağlamıştır. Yapay sinir ağları (YSA), değişkenler arasında karmaşık, karşılıklı etkileşimin olduğu, çok değişkenli ilişkiler kümesinde başarılı sonuçlar vermiştir. Yapay sinir ağları, biyolojik sinir hücrelerinin temel davranışlarından esinlenerek matematiksel bir modelleme olarak ifade edilebilir. Ataseven, yapay sinir ağlarının amacını şu şekilde ifade etmiştir. “Yapay sinir ağları, yapay sinir hücrelerinin katmanlar şeklinde bağlanmasıyla oluşturulan veri tabanlı sistemler olup insan beyninin öğrenme ve değişik koşullar altında çok hızlı karar verebilme gibi yeteneklerinin, basitleştirilmiş modeller yardımıyla karmaşık problemlerin çözülmesinde kullanılmasını amaçlamaktadır.”

Yapay sinir ağı, yapay zekâ teknolojilerinin aşağıdaki özelliklerini içermektedir. Bunlar;

- Uzman sistemler: Öğrenim sonucunda çıkarımda bulunarak karar verme yeteneğine sahip olan sistem, bir uzmanın problemi çözme yetisine sahiptir. Bu haliyle bilgiyi uzmanlık derecesinde kullanabilmektedir.
- Yapay sinir ağları: Önceden bilgi sahibi olmadığı girdileri ile çıktıları kullanarak örneklemeler arasındaki ilişkileri öğrenme yetisiyle karar veren bir sistemdir.
- Genetik algoritmalar: Bilindik optimizasyon teknolojisi ile öngöründe bulunma imkânı olmayan problemlerin çözümlerini birbirleri ile etkileşimini sağlayarak çözümler üretmektedir.
- Bulanık önermeler mantığı: Bilgilerin net ve belirli bilgileri işleme ve net sonuçlar vererek karar verme sürecini kolaylaştırmaktadır.

• Zeki etmenler: Bağımsız olarak çalışabilen ve diğer sistemlerden yardım alabilen esnek bir programlamadır (Öztemel, 2012, s. 13).

3.2. Yapay Sinir Ağlarının Yapısı

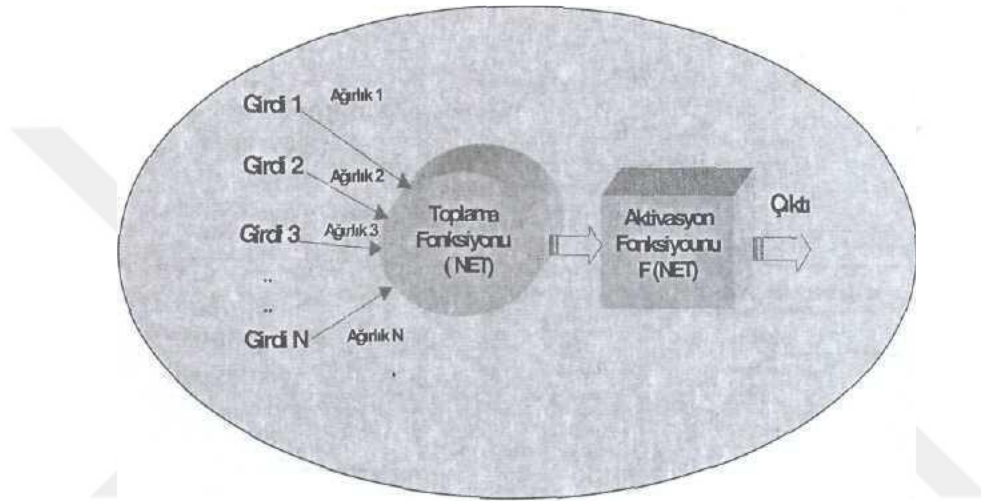
Yapay sinir ağları algoritması, canlı beynine benzer şekilde öğrenme, bağ kurma, çeşitlendirme, genelleme, özellik verme ve en uygun hale getirme gibi konuları biyolojik sinir hücrelerini taklit ederek öngörü modellemesinde kullanılmaktadır (Ataseven, 2013, s. 101). Yapay sinir ağları nöron hücrelerinden oluşmaktadır. Canlı beynindeki nöronlar beyin içerisinde sinapslar yardımı ile birbirleriyle bağlantı kurarak yol almaktadırlar. Bu kurulan bağlantı sonrası oluşan ağ yardımıyla bilgi alışverişi gerçekleştirilir ve beyin nöronlar yardımıyla bilgiyi kullanır ve yorumlar (Alam, 2019, s. 249).

Yapay sinir ağı modelinin ilk kullanımı Walter Pitts ile Warren McCulloch tarafından 1943 yılında uyarlanmış olup günümüzde bilgisayar ve bilişim teknolojilerinin gelişimine bağlı olarak güncellenerek bugünkü halini almıştır. Son yıllarda karmaşık ve doğrusal olmayan problemlerin çözümünde; ekonomi, finans, işletme, tarım ve sağlık gibi birçok alanda tahmin süreçleri belirleme de sıklıkla kullanılan bir modelleme olarak kullanılmaktadır (Daşbaşı, Barak, & Çelik, 2019, s. 101).

Bir YSA modelinde, giriş düzeyine gelen verilerin ağırlıkları döngüsel güncellemeler yoluyla en aza indirildiğinde öğrenme işlemi gerçekleştirilmiş olur. Böylece, bir öğrenme döngüsünün sonunda, aynı çalışma prensiplerini kullanarak insani türden bir öngörüü çoğaltabilir (Karaca, Bayrak, & Yetkin, 2017, s. 118). Bir nöron hücresi bilgileri işleyerek aksonları yardımı ile diğer nöron hücrelerine iletir. İletilen bu bilgiler toplama fonksiyonu ile bir araya getirilir ve bir araya gelen bilgiler aktivasyon fonksiyonundan geçerek ağ bağlantıları yardımı ile diğer hücrelerle buluşur (Budak & Erpolat, 2012, s. 25). Bu ağ içerisinde nöronların bazıları girdilere ulaşırken bazı nöronlar ise çıktıları iletmek için dış çevre ile bağ kurarlar. Geri kalan nöronlar ise gizli tabaka dediğimiz kısımda ağ içinde bağlantıda kalırlar (Ataseven, 2013, s. 102).

YSA modeli, topladığı bilgileri hata yapma becerisi yolu ile öğrenmeyi amaçlamaktadır. Öğrenme algoritması adı verilen bu öğrenme süreci, gerçek hayattan elde edilmiş bilgileri öğrenme sürecinde ağ içinde karşılaştırarak hata değerini belirler.

Hata değerindeki oluşan sapmaları dikkate alarak ağ içerisindeki ağırlık değerlerini yeniden düzenler ve hedef çıktılara en yakın ağırlığı bulana kadar bu algoritmayı tekrarlar. Denemeler sonucunda sıfır veya sıfıra yakın hata değerine ulaştığında hedef çıktılar ile girdi ve çıktı arasındaki bağlantıyı yakalamış olur. Bu deneyerek öğrenme yolu ile oluşturduğu algoritma girdiler ile çıktılar arasındaki ilişkiyi oluşturmaktadır. Nihayetinde YSA modeli öğrenme yolu ile davranış yapısını belirlemiş olmaktadır(Güler, Saner, & Naseri, 2017, s. 62).



şekil 9. Yapay sinir ağı yapısı

Kaynak: B. Ataseven (2013), s. 102

Günden güne gelişme gösteren YSA modelleri genel özellikleri ile üç ana katmandan oluşmaktadır. Yapay hücre mimarisi; girdi, ağırlık ve çıktı katmanlarından oluşmaktadır. Bu katmanlardan ilki olan girdiler, dış dünyadan temin ettiği bilgileri içermektedir. Burada toplanan bilgiler ağ yardımı ile çıktı katmanına iletilir. İkinci katman, ağırlık katmanından giriş yapan bilgilerin ağırlık içerisindeki katsayılarının belirlendiği katmandır. Ağın bağlantıları ile giriş yapan bilgilerin birbirleri ile etkileri ve ağ üzerindeki ağırlığı belirlenir. Ağ zerindeki ağırlığa göre her girdinin ağ içerisindeki gl ve zayıf bağları ortaya çıkabilmektedir. Doğru ıktıların elde edilebilmesi için ağa giriş yapan girdileri ağırlıklarının doğru değerlendirilmesi önemli bir adımdır. Bu adım yapay sinir ağı yapısı içerisinde ağın eğitilmesi olarak ifade edilmektedir. Ağın eğitilmesi süreci ağa atılan girdilerin ağırlıklarının her defasında değiştirilerek ağın öğrenme süreci başlatılır. Ağ, bu öğrenme sürecini en doğru çıktı verene kadar devam ettirir. Doğru ıktı elde edildiğinde ağ eğitilmiş kabul edilir.

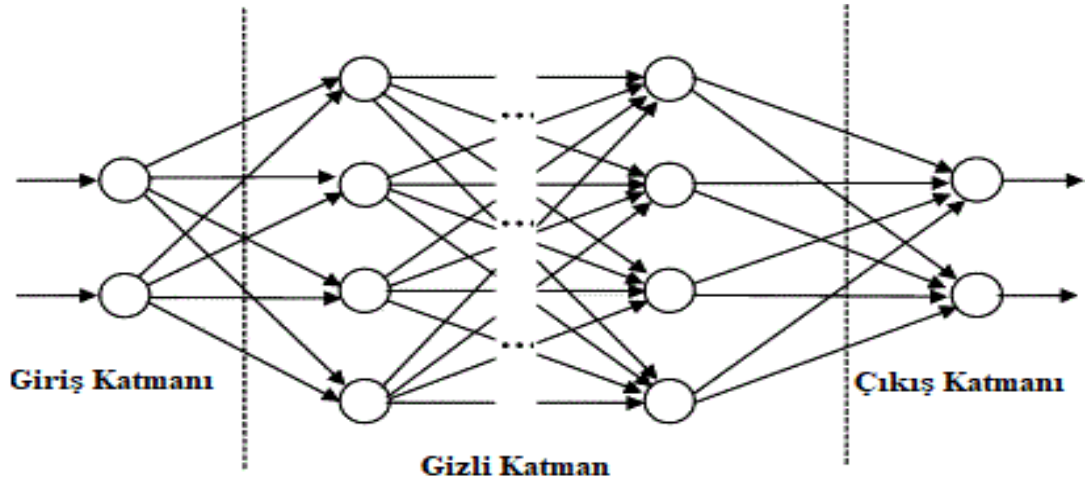
Buradaki bilinmeyen tek nokta ise ağırlıkların belirlenirken her bir ağırlığın ne anlama geldiği bilgisini belirtmemiş olmasıdır. Bu nedenle yapay sinir ağlarında bu duruma kara kutu ifadesi verilmektedir (Öztemel, 2012, s. 17).

3.3. Yapay Sinir Ağlarının Sınıflandırılması

Yapay sinir ağı tasarımı, ağı içerisindeki akış yönlerine ve sinirler arasındaki bağlantıların yönlerine göre iki gruba ayrılmaktadır. Bunlar; ileri beslemeli (feed forward) ve geri beslemeli (feedback, recurrent) yapay sinir ağlarıdır.

3.3.1. İleri Besleme Geri Yayılım Algoritması

Bu algoritma, Çok Katmanlı Algılayıcı ağına giriş ve çıkış katmanlarında bir veya daha fazla gizli katmanın kullanıldığı ileri beslemeli bir YSA sistemidir. Çok katmanlı ağlarda, veriler giriş katmanı tarafından kabul edilir (Luchko, Dziubanovska, & Arzamasova, 2021, s. 916). Ağ içindeki işlemlerin sonunda çıktı katmanında oluşturulan sonuç değeri, hedef değer ile karşılaştırılır. Ağırlıkları en aza indirecek şekilde hesaplanan ve hedef değerler arasındaki hata değeri güncellenir. Böylece, çok gizli katmanlı mimariye sahip sistemlerde, her sistem varyansı önceki katmanların düzeltilmiş değerlerinden çıkarılır ve işlem yinelenir. Sonuç olarak çıkış katmanına bağlanan ağırlıklardan ağırlık düzeltme işlemi başlar ve giriş katmanına ulaşana kadar işlem ters yönde devam eder (Szafranek, 2019, s. 1044).

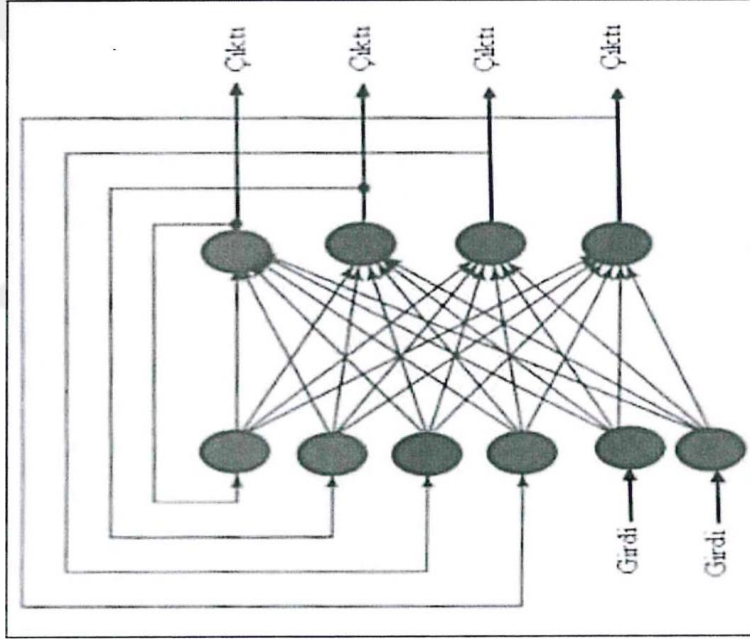


Şekil 10. Çok katmanlı ileri beslemeli YSA diyagramı

Kaynak: B. Ataseven (2013), s. 103

3.3.2. Geri Beslemeli Yapay Sinir Ağları

Temel olarak kullanılan ağ yapısı ileri beslemeli ağlar iken bu ağlardaki proses elemanlar çıktı katmanına iletilerek dış dünyaya aktarılır. Kısacası bu ağlardaki elemanların iletimi sonrası geri dönüşümü bulunmamaktadır. Geri dönüşümü bulunan ağlara ise Geri Beslemeli Ağlar” denilmektedir. Geri dönüşüm işlemi, ara katman elemanlarının çıktılarını ağa tekrar girdi olarak iletilmesiyle gerçekleşmektedir. Bu elemanlara proses adı verilmektedir. Proseslerin bu döngüsü bilginin hem ileri hem de geri salınımlı hareket etmesine imkân vermektedir. Ağın çıktı sonrası geri dönüşü ile beraber girdi ile çıktı arasındaki hata oranı minimize edilerek ağın ağırlıkları güncellenmektedir (Öztemel, 2012, s. 25).



Şekil 11. Geri beslemeli ağ yapısı

Kaynak: Hamzaçebi, 2004: 497

3.4. Literatür Araştırması

Çalışmada Türkiye’de 2000-2020 yılları arasındaki GSYİH, TÜFE bazlı reel efektif döviz kuru, yeni korumacılık, ihracatın ithalatı karşılama oranı değişkenleri kullanılarak, Yapay Sinir Ağları Yöntemi ile ithalatın tahmini öngörülme çalışılmıştır. Oluşan model içerisinde yeni korumacılığın ithalatı etkisi tespit edilmeye çalışılmıştır. Ulusal ve uluslararası literatür irdelendiğinde, ithalat tahmininde birçok

belirleyici değişken kullanılmışken yeni korumacılığın belirleyici değişken olarak kullanıldığı bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu nedenle, literatür taramasında korumacılık ile ilgili çalışmalar incelenirken aynı zamanda yapay sinir ağları ve ithalat alanındaki çalışmalarda incelenmeye çalışılmıştır.

3.4.1. Yapay Sinir Ağları ile Makro-Ekonomik Değişkenlerin Öngörülmesine Yönelik alışmalar

Uluslararası ve ulusal literatürde mikro ve makro ekonomik değişkenlerin yapay sinir ağları modeli ile kullanıldığı çalışmalar son yıllarda artış göstermiştir. Makro ekonomik değişken olarak ihracat, ithalat, ticaret dengesi, enflasyon, büyüme, GSYİH, işsizlik ile yabancı yatırım araçları sıklıkla kullanılırken mikro ekonomik değişkenlere yönelik çalışmalar da mevcuttur. Mikro ekonomik değişken olarak emtia piyasaları, sanayi üretim endeksi, hisse senedi piyasası, konut talebi, portföy yatırımları, enerji tüketimi, kredi değerleme gibi çalışmalara rastlanmıştır.

Uluslararası literatürde mikro ve makro ekonomik değişkenlerin kullanıldığı bazı çalışmalar aşağıdaki şekilde özetlenmiştir;

S. Moshiri, L. Brown, (2004), ABD, Kanada, İngiltere, Fransa ve Japonya'daki savaş sonrası toplam işsizlik oranlarını tahmin etmek için geri yayılma modeli ve genelleştirilmiş regresyon yapay sinir ağı modeli uygulanmıştır. YSA modelleri tarafından elde edilen örnek dışı tahmin sonuçları, literatürde halihazırda kullanılan birkaç doğrusal ve doğrusal olmayan zaman serisi modeliyle elde edilen sonuçlarla karşılaştırılmıştır. Yapay sinir ağı modellerinin işsizlik serilerini ve bazı durumlarda diğer tek değişkenli ekonometrik zaman serisi modellerinden daha iyi tahmin edebildiği görölmüştür.

C. Stasinakis, G. Sermpinis, K. Theofilatos (2016), radyal tabanlı fonksiyon sinir ağlarının 1972-2012 yıllarındaki verileri kullanarak ABD'deki işsizliği tahmin etmedeki etkinliği araştırılmıştır. Sonuçlar, radyal tabanlı işlev sinir ağının, tüm modellerin bireysel performanslarından istatistiksel olarak daha iyi performans gösterdiğini göstermiştir. Hem Kalman filtresi hem de destek vektör regresyon teknikleri istatistiksel doğruluğu geliştirdiğinden, tahmin kombinasyonları başarılı görölmüştür.

C. Henry, B. Rujirek (2007), Tayland'dan pirinç ihracatını tahmin etmede yapay sinir ağlarının (YSA) performansı üstel yumuşatma ve Box–Jenkins Otoregresif

Entegre Hareketli Ortalama (ARIMA) modelleri ile karşılaştırmaktadır. Modellerin görünmeyen bir gelecekte kabul edilebilir sonuçlar üretebildiğinden emin olmak için, modellerin doğrulama sürecinde çeşitli toplam tahmin hatası ölçümlerini değerlendirilmiştir. Sonuçlar, Holt-Winters ve Box-Jenkins modellerinin tatmin edici uyumluluk göstermesine rağmen, modellerin doğrulama sırasında görünmeyen verileri tahmin etmede iyi performans göstermediğini ortaya koymaktadır. Öte yandan, YSA'lar, dinamik doğrusal olmayan trendi, mevsimselliği ve bunlar arasındaki etkileşimleri takip edebildikleri için nispeten iyi performans gösterdiğini belirtmişlerdir.

J. Vrbka, Z. Rowland, P. Šuleř (2019), AB ile Çin Halk Cumhuriyeti (ÇHC) arasındaki ticaret dengesi örneğinde regresyon analizi ve sinir ağlarını kullanarak zaman serisi hizalamanın doğruluğunu karşılaştırmışlardır. Prosedüre göre 10.000 sinir ağı ve beş en iyi parametreyi gösteren ağlar oluşturulmuştur. AB ile ÇHC arasındaki reel ticaret dengesi göz önüne alındığında, mevsimsel dalgalanmaları hesaba katarak gelecekteki gelişmeleri tahmin etmede yapay sinir ağları modeli tavsiye edilmektedir.

S. S. Mladenović, M. Milovančević, I. Mladenović ve M. Alizamir (2016), mal ve hizmet ihracatı, mal ve hizmet ithalatı, ticaret ve mal ticaretinin ekonomik büyüme üzerindeki etkilerini tahmin etmek için YSA geri yayılım öğrenme (GYÖ) algoritması ile aşırı öğrenme makinesi (AÖM) ile karşılaştırılarak tahmin etmişlerdir. Ticaret verilerine dayalı GSYİH büyüme oranı tahmini için GYÖ ve AÖM tahmin doğruluğu sonuçlarını karşılaştırılmış ve sonuçlara dayalı olarak, GSYİH büyüme oranı tahmini uygulamalarında YSA'nın etkin bir şekilde kullanılabileceği belirtilmiştir.

A.S. Chen, M. T. Leung (2004), döviz kurlarını tahmin etmek için iki aşamalı bir hata düzeltme sinir ağı modeli oluşturarak örnek dışı tahmin performansını çeşitli tek aşamalı ekonometrik ve sinir ağı modelleri ile karşılaştırmıştır. Ampirik deneyden, örnek dışı performans istatistikleri, regresyon testleri, hata düzeltme sinir ağı modellerinin genellikle tek aşamalı ekonometrik ve Genel Regresyon Sinir Ağı modellerinden daha iyi performans gösterdiğini, ancak iki aşamalı modellerin kullanılmasından kaynaklanan iyileştirmenin para biriminden para birimine değiştiğini ortaya çıkarmışlardır. Yapay sinir ağının ekonometrik tahminlerdeki hataları düzeltebildiğini ve böylece genel tahmin performansını iyileştirebildiğini ifade etmişlerdir.

W. Huang, K. K. Lai, Y. Nakamori, S. Wang, (2004), Yapay sinir ağlarını kullanarak döviz kurlarını tahmin etmeye çalışılmış olup YSA'ların finansal zaman serilerini tahmin etmek için başarılı bir araç olduğu öngörölmüştür. Döviz kurlarının değişim yönünün ve getirisinin tahmin edilmesi, etkin piyasa ticaret stratejilerinin geliştirilmesinde de önemlidir. Araştırma sonuçları, tahmin performansının olumlu sonuçlar verdiğini, sinir ağının güçlü bir tahmin aracı olarak büyük bir potansiyele sahip olduğunu ifade etmişlerdir.

T. Alam (2019), Suudi Arabistan Krallığı'nın 1968-2017 yılları arasındaki yıllık toplam ihracat ve ithalatı, Yapay Sinir Ağı (YSA) ve ARIMA modelleri kullanılarak Suudi Arabistan Krallığı'nın yıllık toplam ihracat ve ithalatını tahmin edilemeye çalışılmıştır. YSA, ARIMA (0,1,1) ve ARIMA (1,1,2)'nin Suudi Arabistan Krallığı'nın toplam yıllık ihracat ve ithalatını tahmin etmek için en uygun modeller olduğu görölmüştür. Krallığın toplam yıllık ihracat ve ithalatının tahmini değerleri 2020 yılı için sırasıyla 952.126,236 (milyon SAR) ve 510.767,219 (milyon SAR) olacağı tahmin edilmiştir.

H. Jang, G. Aydin, E. Topal, (2016), en yüksek enerji tüketicisi ölkelerin enerji tüketimleri YSA kullanılarak modellenmiştir. Modeller, seçilen ölkelerin gayri safi yurtiçi hasıla, nüfus, ithalat ve ihracatı gibi ekonomik ve demografik değişkenlere dayalı olarak geliştirilmiştir. YSA tahminleri ile gerçek enerji tüketimleri arasındaki korelasyon katsayılarının yüzde 90'dan yüksek olduğunu göstermektedir. Ek olarak, MAPE, MAE ve RMSE değerleri, YSA modellerinin en yüksek enerji tüketicisi ölkelerin enerji tüketimi için yeterli tahmin verebileceğini göstermektedir.

M.R. Luchko, N. Dziubanovska, O. Arzamasova (2021), YSA kullanarak Ocak 2021-Aralık 2022 dönemi için mal ihracat ve ithalat hacimleri için Malezya ve Ukrayna arasındaki ticari ilişkilerdeki eğilimleri tahmin etmeye çalışılmıştır. Sonuçları karşılaştıran araştırmacılar, ithalat ve ihracatı tahmin etmek için yapay sinir ağının en başarılı model olduğu sonucuna varmışlardır.

K. Szafranek (2019), tek gizli katmanlı ileri beslemeli yapay sinir ağlarının bir kombinasyonu tarafından oluşturulan Polonya'nın gelişmekte olan ekonomisinde örnekleme dışı kısa vadeli enflasyon tahminlerinin kalitesini araştırmak için kalın bir modelleme yaklaşımı kullanılmıştır. Tek-gizli katmanlı yapay sinir ağlarının kombinasyonun, çoğunlukla diğer modellerden daha doğru tahminler sağladığı,

doğrusal olmayan modellerin bu sınıfının yapısal değişim zamanlarında tahmin araç kutusuna uygun bir şekilde dahil edilebileceğini düşündürmektedir. Ayrıca, YSA yöntemlerinin ekonometrik yaklaşımlarla birleştirilmesi ile özellikle merkez bankalarında büyük veri analizlerinin ortaya çıkması göz önüne alındığında, tahmin ve politika analizi için faydalı olabileceği sonucuna varılmıştır.

S. Moshiri, N.E. Cameron, D. Scuse, (1999), enflasyon tahmini bağlamında geri yayımlı sinir ağı modelinin performansını diğer iki sinir ağı modelinin performansıyla, yani radyal tabanlı fonksiyon ağı modeli ve tekrarlayan sinir ağı modeliyle karşılaştırılmıştır. Yapılan karşılaştırma sonucunda tekrarlanan sinir ağı modellerinin ekonomik serilerin gelecekteki değerlerini tahmin etmede zaman serilerine ve ayrıca ileri beslemeli YSA modeline iyi bir alternatif olabileceği vurgulanmıştır.

Ulusal literatürde mikro ve makro ekonomik değişkenlerin kullanıldığı bazı çalışmalar aşağıdaki şekilde özetlenmiştir:

B. Ataseven (2013), öngörüleme tekniklerinden zaman serisi yöntemlerine giren “Box-Jenkins (ARIMA) Metodolojisi” ve “Yapay Sinir Ağları” yöntemlerinin öngörü performanslarını karşılaştırarak en yüksek başarıyı sağlayan yöntemin belirlenmesi ve belirlenen yöntem yardımıyla 11 yıl için bir şirketten rastgele seçilen dört ürünün aylar itibarıyla satış rakamlarının tahmin edilmesi amaçlanmıştır. Çalışmanın uygulama bölümünde öngörüleme tekniği olarak yapay sinir ağlarının kullanımının daha başarılı sonuçlar ürettiği sonucuna varılmıştır.

C. Hamzaçebi, F. Kutay (2004), Geçmiş yıllara ait elektrik enerjisi tüketimi değerleri ve nüfus bilgileri veri olarak kullanılarak uzun dönemli elektrik enerjisi tüketimi tahmininde yapay sinir ağlarının kullanılması araştırılmıştır. Yapay sinir ağları teknikleri ile bulunan sonuçlar, Box-Jenkins modelleri ve regresyon tekniği ile karşılaştırılmıştır. Bulunan sonuçlar yapay sinir ağlarının elektrik enerjisi tüketiminde iyi bir tahmin aracı olduğunu göstermiştir.

K. B. Bayraktar, B. Badur, (2009), ileri beslemeli yapay sinir ağları yaklaşımı ile İMKB endeksi tahmin edilmeye çalışılmıştır. 2001 ile 2006 tarihleri arasındaki veriler kullanılarak yapılan testler sonucunda İMKB endeks değerinin ileri beslemeli yapay sinir ağları ile başarılı bir şekilde modellenebileceği görülmüştür.

H. M. Celik (2004), 1993 ABD Emtia Akışı Anket Verilerini kullandığı bu çalışmada, ABD'nin 48 kıta eyaleti için bölgeler arası emtia akışlarını üç farklı YSA ile modellemişlerdir. Sonuçlar Çelik ve Guldmann'ın (2002) Box-Cox Regresyon Modeli ile karşılaştırılmıştır. Geleneksel çekim modeli değişkenlerini kullanan YSA, bu Box-Cox modeline göre hafif bir gelişme sağlamış ve teorik olarak ilgili değişkenler kullanıldığında Box-Cox modeline kıyasla yapay sinir ağı modelinin daha iyi sonuç verdiği belirtilmiştir.

E. Akman, A. S. Karaman ve C. Kuzey (2020), 2000–2014 dönemi için Türkiye'nin liberal vize politikalarının ikili ticaret üzerindeki kolaylaştırıcı etkisini ihracat verileri üzerinden araştırmak için Destek vektör makineleri ve Sinir ağlarını kullanmışlardır. Araştırma, ticaret üzerinde en güçlü etkiye sahip olan değişkenleri Destek vektör makineleri ve Sinir ağları modellerini kullanarak ayırtmış ve vize politikalarının ikili ticaret üzerinde önemli etkileri olduğunu ortaya koymuşlardır. İhracatı artırma peşinde olan ülkeler için daha rahat vize politikaları önerilmektedir.

A. K. Karakul (2020), 2010 ile 2020 yılları arasındaki 2511 iş gününe ait veriler kullanılarak BIST-100 Endeksi, Gecelik Faiz Oranları ve Dolar Kuru arasındaki ilişkiler Yapay Sinir Ağlarından ileri beslemeli, geriye yayımlı çok katmanlı algılayıcı kullanılarak modellenmiş ve BIST-100 Endeks değeri tahmin edilmiştir. Çalışmada tahmin performansı göstergesi olarak kullanılan MAPE değerinin 7.91 ile çok iyi tahmin değeri gösterdiği sonucuna varılmıştır. Literatürdeki birçok çalışma ile benzer olarak YSA'nın finans alanındaki çalışmalarda iyi bir tahmin modeli kurma yöntemi olduğunu göstermiştir.

H. Budak, S. Erpolat (2012) Türk bankacılık sektöründe faaliyet gösteren bir bankadan bireysel kredi kullanan 1639 kişi rastgele olarak çalışmanın örnekleminde lojistik regresyon analizi ve yapay sinir ağları yöntemi kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, yöntemlerin sınıflandırma başarıları incelendiğinde YSA modelinin doğru sınıflandırma oranının yüzde 70,3 ve lojistik regresyon modelinin doğru sınıflandırma oranının yüzde 65,1 olduğu belirtilmiştir. Yapay sinir ağları yönteminin kredi riskinin öngörülmesinde lojistik regresyon analizine göre daha üstün olduğu tespit edilmiştir

H. A. Es, F.Y. Kalender, Ç. Hamzaçebi (2014) YSA ile Türkiye net enerji talebini tahmin etmek için 1970-2010 yılları arasındaki GSYİH, nüfus, ithalat, ihracat, bina yüz ölçümü ve taşıt sayısı değişken verileri YSA modelinin girdisi olarak

kullanılarak Türkiye net enerji talebi tahmin edilmiştir. Gerçekleşen ve tahmin edilen net enerji talep değerlerinin birbirine örtüşen yapıda olduğu ve aralarındaki sapmaların aşırılık göstermediği tespit edilmiştir. Kabul edilebilir ve yüksek doğrulukta YSA modeli ile 2011-2025 yılları arası Türkiye net enerji talebi tahmin edilmiştir.

F. Adıyaman (2007) yapay sinir ağları kullanılarak 1997-2006 yılları arası aylık altın satış verileri ile ilgili bir tahmin modeli kurulmuştur. Yapay sinir ağları yönteminin yanı sıra regresyon analizi ve eğri uydurma yöntemleri ile de altın ürünlerinin talep tahmini yapılmış ve sonuçlar kıyaslanmıştır. Yapılan tahmin sonucunda işçilik değeri yüksek ürünler için yüzde 98,2 oranında bir başarı elde edilmiştir. Uygulama sonucunda YSA yönteminin etkin bir talep tahmini yöntemi olduğu belirtilmiştir.

R. Yüksel, S. Akkoç (2016) altın fiyatlarını yapay sinir ağları ile öngörmek amacıyla, altın fiyatlarını etkileyebileceği düşünülen değişkenler olan Gümüş fiyatları, Brent Petrol fiyatları, ABD doları/ EUR paritesi, EuroNext100 endeksi, Amerika Dow Jones Endeksi, 13 Hafta vadeli ABD bonosu faiz oranı ve ABD TÜFE endeksi kullanılarak modeller kurulmuştur. Yapay sinir ağları ile kurulan modellerden elde edilen tahmin sonuçları, gerçek değerler ile R^2 , RMSE, MAE ve MAPE (yüzde) gibi performans kriterleri hesaplanarak karşılaştırılmıştır. Elde edilen bulgular yapay sinir ağlarının altın fiyatlarının tahmininde başarı ile kullanılabileceği belirtilmiştir.

H. Söyler, O. Kızılkaya (2015) YSA modeli yardımı ile ekonomik büyüme değişkeni GSYİH'nin tahmini yapılmıştır. Ekonomik büyüme oranlarının tahmininde üç farklı YSA modeli ve Box-Jenkins yöntemi ile elde edilen otoregresif model kullanılmış, hangi modelin daha başarılı olduğu araştırılmıştır. Kullanılan YSA mimarilerinin tahmin performansları incelendiğinde 4 girdi katmana sahip modelin en yüksek doğruluğu sağladığı görülmüş ve bu model yardımıyla 2013Q4:2014Q4 dönemleri için ekonomik büyüme oranı tahminleri üretilmiştir. Elde edilen sonuçlar yapay sinir ağlarının ekonomik büyüme tahmininde kullanılabilecek başarılı bir yöntem olduğunu göstermiştir.

E. M. Yurdakul (2014) Türkiye'nin 1980-2012 dönemine ait üçer aylık veriler ile Harcama Yöntemi ile Gayri Safi Yurt İçi Hasıla ve TÜFE bazlı Reel Efektif Döviz Kuru, mal ve hizmet ihracatı ve Bankacılık Sektörü Kredi Hacmi değişkenleri açıklayıcı değişken olarak kullanılarak Yapay Sinir Ağları yöntemi ile ithalat tahmin

edilmeye çalışılmıştır. 1980-2012 yıllarına ait veriler ile 2013-2014-2015 yıllarına ait ithalat verileri tahmin edilmiştir. Elde edilen sonuçlar, ithalatın tahmininde Yapay Sinir Ağları Yönteminin açıklayıcılığının yüksek, tahmin sonuçlarının tutarlı ve isabetliliğinin yüksek, iyi bir öngörü performansına sahip modelleme tekniği olduğunu tespit edilmiştir.

E. E. Şahin (2018) 02.02.2012 –09.01.2018 tarihleri arasında günlük kapanış Bitcoin fiyatları YSA modeli kullanılarak geleneksel tahmin yöntemlerinden ARIMA ile karşılaştırılması yapılmıştır. Çalışma sonucunda 10.01.2018 –18.01.2018 tarihleri arasında YSA, MPL (6-3-1) modeli ile tahmin edilen fiyatların hem yönü hem de değerleri ARIMA (1.1.6) modeline göre daha başarılı sonuçlar vermiştir.

U. Yavuz, Ü. Özen, K. Taş, B. Çağlar (2020) yapay sinir ağı tekniği kullanılarak 2009-2018 yılları arasındaki Blokchain ve Bitcoin parametreleri doğrultusunda 3491 x 18 boyutlarında bir veri seti oluşturulmuşlardır. Önceki araştırma sonuçları doğrultusunda öngörüleme yöntemi olarak yapay zekâ tekniklerinden Yapay Sinir Ağları (YSA) yöntemi kullanılmıştır. Yüzde 99 oranında tahminsel başarı oranı ile YSA eğitilmiş olup, istatistiksel model ve basit olasılıklı örnekleme yöntemleri ile test etmişlerdir.

O. Kaynar, S. Taştan, F. Demirkoparan (2010) 1996-2009 aylık verileri ile ham petrol fiyatlarını tahmin etmek için klasik zaman serileri analiz yöntemlerinden ARIMA ile veri seti içerisindeki karmaşık ilişkileri başarıyla modelleyebilen son yıllarda zaman serisi analizinde sıkça yer alan yapay sinir ağları kullanılmıştır. Uygun ağ yapısı ve yeterli sayıda veri kullanıldığında, zaman serilerinin tahmininde yapay sinir ağları istatistiksel yöntemlere alternatif bir yöntem olarak kullanıldığı tespiti yapılmıştır.

Ö. Polat, S. Temurlenk (2011) YSA'nın makroekonomik zaman serilerinin öngörü modellemesinde kullanımı amacıyla, İmalat Sanayi Üretim Endeksi verilerinin 1999:1-2006:12 dönemi aylık veriler kullanılarak, 2007 yılı 12 aylık öngörü değerleri hesaplanmıştır. Yapay Sinir Ağları metodolojisi ile hesaplanan öngörü değerleri ve İmalat Sanayi Eğilimi sonuçlarının öngördüğü değerler, gerçekleşen değerler ile karşılaştırılmıştır. Karşılaştırma sonucunda hesaplanan öngörü performans kriter değerlerinde, YSA yöntemi ile elde edilen değerlerin, İmalat Sanayi Eğilimi

öngörülerini ile elde edilen değerlerden daha düşük olduğu ve dolayısıyla öngörü hesaplamasında YSA'nın daha iyi sonuçlar verdiği sonucu elde edilmiştir

3.4.2. Yeni Korumacılığı Belirleyen Faktörlere Yönelik Çalışmalar

Hester & Barton (1987) ABD'nin 1983 yılında ticaret politikası uygulanmış 100 ürüne ait ithalat miktarlarını analiz etmiştir. Seçili yıl içinde yapılmış olan tekstil ve konfeksiyon ithalatı bağımlı değişken olarak kabul edilmiş ve ithalat penetrasyon oranı, ithalat birim maliyeti, ithalat miktar değişimi, ithalat değeri ise bağımsız değişkenler olarak kullanılmıştır. Yeni korumacılık araçlarının mikro düzeyde belirleyicilerinin, daha fazla toplu veri kullanan önceki çalışmalarla tutarlı olduğu tespit edilmiştir. İthalat penetrasyonu, birim başına ithalat maliyeti, ithalat miktar değişimi, ithalat değerinin yeni korumacılık araçlarını açıklamada belirleyici değişkenler olduğu görülmüştür.

K. Bagwel ve R. W. Staiger (2003), Ülkeler arasındaki ticaret hacmi artışları ile korumacılık politikaları arasında bir ilişkinin varlığını araştırmışlardır. Ülkeler arasında karşılıklı ticaret hacminin artış gösterdiği dönemde korumacı politikaların nasıl belirlenmesi gerektiğini irdelemiştir. Ticaret hacminin arttığı dönemde komşuyu fakirleştirme politikasına dayalı korumacılık eğilimleri yerine GATT kapsamında iş birliği ile belirlenen korumacılık politikalarının karşılıklı ticaret ilişkilerinde daha dengeli bir sonuç vereceğini belirtmişlerdir. İşbirliğine dayalı ticaret politikaları, her ülkenin komşusunu fakirleştirme politikası izleme konusundaki kısa vadeli teşviki, daha sonra bir ticaret savaşının uzun vadeli maliyetleriyle dengelenir. Aynı zamanda bir ülke tarafından belirli bir zamanda seçilen en iş birlikçi koruma politikalarının hem yurtiçinde hem de yurtdışında konjonktür döngüsünün mevcut durumlarının bir fonksiyonu olduğunu belirtmişlerdir.

Feinberg (2004) 1981 ve 1998 yılları arasında ABD firmaları tarafından 15 ülkeye karşı açılan anti-damping soruşturmalarını ve makroekonomik değişkenleri negatif binominal modeli ile analiz etmiştir. Bağımlı değişken olarak seçili ülkelere uygulanan anti-damping soruşturma sayısı, bağımsız değişken olarak GSYİH ile reel efektif döviz kuru kullanılmıştır. Anti-damping soruşturmalarının döviz kurundan ve ekonomik büyümeden etkilendiği sonucuna varılmıştır.

Sudsawasd (2012) Tarife politikası ile anti-damping ampirik olarak incelenmiştir. 1995-2007 dönemleri arasında 56 ülkenin tarife politikaları ile anti-

damping kullanımını arasındaki ilişki panel veri seti kullanılarak incelenmiştir. Anti-damping soruşturma sayısı bağımlı değişken olarak kullanılmış, reel efektif döviz kuru, GSYİH, ticaret dengesi ve tarife oranları ise bağımsız değişken olarak kullanılmıştır. Avrupa ülkeleri ile Kuzey Amerika ve Latin Amerika ülkeleri arasındaki ticarete tarife oranlarının düşük olmasından dolayı anti-damping önlemlerinin daha fazla teşvik edildiği görülmüştür. Buna karşılık, gelişmekte olan Kuzey Amerika ve Latin Amerika ülkeleri ile Asya, Afrika ve Orta Doğu ülkeleri arasındaki ticarete uygulanan tarife oranlarının azaltılmasının anti-damping kullanımını azalttığı sonucuna varılmıştır. Gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere göre anti-damping soruşturmalarına daha duyarlı olduğu öngörülmüştür.

Choi ve Kim (2014) 1995-2010 dönemi için DTÖ'nün anti-damping panel verilerini kullanarak Çin ve Hindistan'ın başlatmış olduğu anti-damping soruşturmalarının poisson regresyon modeli karşılaştırmalı bir analizi yapılmıştır. Çalışmada, bağımlı değişken olarak anti-damping önlemlerinin sayısı, bağımsız değişken olarak reel GSYİH büyüme oranını, işsizlik oranı, dış ticaret dengesi, ithalat etki oranı kullanılmıştır. Çalışma sonucunda, Hindistan'ın Çin'e yönelik anti-damping başvurularının devam etme eğiliminde olduğunu; ancak Hindistan'ın Japonya ve Kore'ye yönelik anti-damping başvurularının aralarındaki serbest ticaret anlaşmaları nedeniyle kademeli azalacağını öngörmüşlerdir.

Selen (2020) uluslararası ticarete geçici ticaret engellerinin kullanımını etkileyen faktörleri, negatif binom regresyon analizi ile ülke grupları bazında analiz etmiştir. Bağımsız değişken olarak büyüme oranları, ithalat büyüme oranları, işsizlik oranları ve enflasyon oranları kullanılırken bağımlı değişken olarak anti-damping vergisi, telafi edici önlemler ve koruma önlemleri içeren geçici ticaret engelleri kullanılmıştır. Ampirik sonuçlar, ülke gruplarının gelir düzeyine göre geçici ticaret engellerini makroekonomik zorunluluklar ve koruyucu politikalar amacıyla kullandıklarını göstermiştir.

Firme & Vasconcelos (2020) 1995-2013 yılları arasında 46 ülkenin açmış olduğu anti-damping soruşturmalarının ana belirleyicilerini analiz etmek için bir negatif nominal panel veri yaklaşımı analizi yapmışlardır. Analiz için bağımlı değişken anti-damping soruşturma sayısı iken bağımsız değişkenler GSYİH, reel döviz kuru, enflasyon oranı, dış ticaret dengesidir. Anti-damping soruşturmalarının azalması için dış gelirin iç gelirden hızlı artması gerektiği vurgulanmıştır. Ayrıca

devalüasyonların ve cari fazla vermenin de anti-damping soruşturmalarını azaltıcı etkilerinin olduğunu belirtmişlerdir. Genel olarak, bu çalışmanın sonuçları, gelir düzeyi, misilleme, ticaret anlaşmaları, ithalat tarifeleri ve bazı makroekonomik değişkenlerin anti-damping soruşturma sayısını etkilediğini göstermiştir.

Erkal & Özer (2016) 1989-2011 dönemi için makroekonomik değişkenler ile antidamping uygulamaları arasındaki ilişki Negatif Binomial Regresyon modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışma da bağımlı değişken olarak Türkiye'nin bir yıl içerisinde açmış olduğu Anti-damping soruşturma sayıları kullanılmış, bağımsız değişken olarak reel gayri safi yurtiçi hasıla büyüme hızı, diğer ülkelerin reel gayri safi yurtiçi hasıla büyüme hızı, reel efektif döviz kuru, ithalat artış hızı kullanılmıştır. Çalışmadan elde edilen sonuçlara göre ithalat artış hızının Türkiye'nin antidamping soruşturmaları üzerinde pozitif etkisi olduğunu tespit etmiştir. Ayrıca Türkiye'nin GSYİH büyüme hızının negatif ve Türkiye'nin antidamping soruşturmalarına en fazla maruz kalan 10 ülkeye ait GSYİH büyüme hızlarının pozitif etkiye sahip olduğu tespit etmiştir.

Lourenco, Silveira, Oliveira & Vasconcelos (2021) 2006 ve 2014 yılları arasında Latin Amerika ülkelerinin firma düzeyinde anti-damping önlemlerinin rekabetçi piyasa stratejileri üzerindeki olumsuz etkilerini Lerner endeksi ile analiz etmişlerdir. Dünya çapında yaklaşık 13 bin sektöre ait orbis veri seti kullanılarak firma düzeyinde toplam fiyat-maliyet marjları ölçümleri tespit edilmeye çalışılmıştır. Çalışma sonucu olarak anti-damping soruşturmaları ile firmaların pazar gücü artışları arasında pozitif yönlü bir ilişki olduğu görülmüştür.

Kaplan & Türkcan (2020) Türkiye'nin 1997-2017 yılları arasında açmış olduğu antidamping soruşturmalarını etkileyen makroekonomik faktörleri Negatif Binom Regresyon modeli kullanılarak incelenmiştir. Çalışmada, bağımlı değişken olarak Türkiye tarafından ticaret ortaklarına karşı bir yılda açılan Anti-damping soruşturma sayısı, bağımsız değişken olarak; soruşturmaya açan ülkenin Türkiye'nin (GSYİH) büyüme hızı, diğer ülkelerin GSYİH büyüme hızı, Türkiye'ye anti-damping soruşturması açan ülkelere yapılan ithalatın Türkiye'nin toplam ithalat içerisindeki payı, soruşturmaya maruz kalan ülkeye gerçekleştirilen ihracatın Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki payı ve Türkiye ile soruşturmaya maruz kalan ülkeler arasındaki reel döviz kuru kullanılmıştır. Sonuçlar, Türkiye tarafından açılan antidamping soruşturmalarının başta ithalat oranı artışı olmak üzere makroekonomik

değişkenlerden önemli ölçüde etkilendiğini göstermektedir. Türkiye'nin açmış olduğu antidamping soruşturmalarının amacının, dış ticaretten korunmak olduğu sonucuna ulaşmıştır.

Wang (2016) 1990 ile 2014 yılları arasında Çin'e yönelik anti-damping soruşturmalarının verilerini kullanmış ve Çin'e karşı anti-damping soruşturmaları uygulayan yabancı ülkeleri etkileyen faktörler Negatif Binom Regresyon Modeli kullanılarak analiz edilmiştir. Ampirik modelin sonucu, yabancı ülkelerin makroekonomik koşulları daha kötü olduğunda, Çin'e karşı daha fazla anti-damping soruşturması başlatma eğiliminde olacaklarını göstermiştir. Ayrıca, Çin'in yabancı ülkelere karşı anti-damping soruşturması başlatmasının doğrudan yabancı yatırım kullanımını azaltıcı etkisi olacağı sonucuna varmıştır.

Karaş (2021) 1995-2016 yılları arasında ülke grupları ve her bir ülke için mali koruma araçlarının kullanımını etkileyen makroekonomik faktörleri negatif binom regresyon analizi ile incelemiştir. Analiz sonucunda, yüksek gelirli ülkelerde mali koruma araçlarının kullanımını sadece reel döviz kuru etkilerken, büyüme oranı, reel döviz kuru ve işsizlik oranı düşük ve orta gelirli ülkeleri etkilediği sonucuna varılmıştır. Bu durumun, yüksek gelirli ülkelerin mali koruma araçlarını adil kullanmadığını, düşük ve orta gelirli ülkelerin ise ekonomik kalkınmalarını ve makroekonomik kaygılarını tamamlayarak hareket ettiğini belirtmiştir.

Li (2018) 1995-2013 yılları arasında 20 sektöre sahip 27 ülke ve bölgeye ait anti-damping soruşturmaları Probit modeli ile analiz edilmiştir. Bağımlı değişken olarak ihracat verileri, bağımsız değişken olarak GSYİH, döviz kuru, nüfus verileri, tarife verileri, anti-damping soruşturma sayısı ve STA verileri kullanılmıştır. Ticaretin artması, kişi başına düşen GSYİH, nüfus, döviz kuru, DTÖ'ye katılım ve mali krizin ortaya çıkmasıyla birlikte Çin'in anti-damping soruşturmasından olumsuz etkilendiklerini, mesafenin artmasıyla Çin'in daha az zarar gördüğü tespit edilmiştir. Ayrıca, ihracatı geniş marj ve yoğun marj olarak ayırdıktan sonra, ticaretin anti-damping soruşturması üzerindeki olumsuz etkisinin esas olarak yoğun marjın artmasından kaynaklandığı tespit edilmiştir.

Aggarwal (2004). 1980-2000 yılları arasında 99 gelişmiş ve gelişmekte olan ülkenin makro ekonomik değişkenler ile anti-damping kullanımını arasındaki ilişkinin panel veri analizi analiz edilmiştir. Bağımlı değişken olarak anti-damping soruşturma

sayısı, bağımsız değişken olarak tarife oranı, büyüme oranı, sanayi katma değerinin büyüme oranı, karşı ülkenin anti-damping soruşturma sayısı, dış ticaret dengesi kullanılmıştır. Gelişmekte olan ülkeler için ticaret dengesi baskıları olduğunda anti-damping soruşturmalarının önemli ölçüde arttığını göstermektedir. Ayrıca; gelişmekte olan ülkelerde anti-damping kullanımını motive eden unsurların uluslararası rekabet, tarife oranlarındaki indirimler ve misilleme olduğu görülürken gelişmiş ülkelerde yerel makroekonomik baskıların etkili olduğu tespit edilmiştir.

Knetter & Prusa (2003). 1980-98 döneminde Avustralya, Kanada, Amerika Birleşik Devletleri ve Avrupa Birliği'nde uygulanan anti-damping soruşturmalarının makro ekonomik değişkenlerle olan ilişkisini Poisson regresyon modeli ile analizi yapılmıştır. Bağımlı değişken olarak bir yılda meydana gelen anti-damping başvuru sayısı kullanılırken bağımsız değişken olarak döviz kuru ile GSYİH kullanılmıştır. Başvuru yapan ülkenin para birimi reel olarak güçlendiğinde anti-damping başvurularının önemli ölçüde arttığı tespit edilmiştir. Tahmin yöntemine, reel GSYİH büyümesi gibi diğer makroekonomik değişkenlerin dahil edilmesi durumunda anti-damping başvurularının anlamlılığını yitirdiği görülmektedir.

Moore & Zanardi (2011), 1991 ile 2002 yılları arasında 29 gelişmekte olan ve 6 gelişmiş ülkeden oluşan bir örnekleme, anti-damping kullanımının, uygulanan sektörel tarifelerin düşürülmesinden sistematik olarak etkilenip etkilenmediği analiz edilmiştir. Bağımlı değişken olarak anti-damping soruşturma sayısı, bağımsız değişken olarak tarife oranı, misilleme önlemlerinin sayısı, yıllık ortalama ikili döviz kuru, enflasyon oranı, GSYİH, kişi başına düşen GSYİH, cari hesap dengesinin GSYİH oranı kullanılmıştır. Ülkelerin tarife oranlarında indirime gitmelerinin belli gelişmekte olan ülke grubunda anti-damping soruşturmaları sunma olasılığını arttırdığını tespit etmiştir. Ayrıca gelişmiş ülkeler ile birçok gelişmekte olan ülkede bu sonuca ulaşamadığı belirtmiştir.

3.4.3. İthalatı Belirleyen Faktörlere Yönelik Çalışmalar

İthalat ülke ekonomilerinin büyüme ve kalkınma politikaları için önemli bir faktör olarak görülmektedir. Ekonomik büyümeyi milli gelir değişimi olarak ele aldığımızda reel gelirden görülecek bir artış ithalatın alt bileşenlerini etkilemektedir. Gelir dağılımında değişimin olmadığı durumlarda reel gelirden görülen artış reel tüketimi de artırmaktadır. Eğer yurtdışına olan talep yurtiçi üretim ile karşılanmıyorsa

ithal mal alımı artmaktadır (Wang & Lee, 2012, s. 2592). Diğer taraftan yine reel gelirden görülen artış tüketim malları dışında yatırım mallarında da artışa vesile olabilmektedir. Yurtiçinde üretilemeyen malların üretimi için gerekli olan yatırım malları reel gelirle beraber artış göstermektedir. Bu durum ara malları bileşeni içinde aynı şekilde gözlemlenmektedir. Reel gelirdeki bir artış ithalat talebinde pozitif yönlü etkiye neden olacaktır. Bu etkinin pozitif olması için gerekli olacak diğer bir durum ise yurtiçi fiyatlar ile yurtdışı fiyatlar arasındaki ilişki ile yakından ilgilidir. Yurtiçi fiyatlar yurtdışı fiyatlara göre daha yüksek seyrettiği dönemlerde yabancı mallara olan talep artış göstermektedir. Ters durumda ise ithalat talebi azaltmaktadır. Bu açıdan bakıldığında döviz rezervleri ithalat talebinin hacmi üzerinde bir belirleyici olmaktadır (Chen S. W., 2008, s. 734)

Döviz rezervlerinin arttığı dönemlerde yurtdışı fiyatların yurtiçi fiyatlara göre yüksek seyretmesi ithalat talebinde artışa neden olmaktadır. İthalatın belirleyicisi olan reel döviz kurunun ithalat üzerindeki etkisi Marsall-Lerner koşulu ile de yakından ilgilidir. İthalat talep esnekliği ile ihracat talep esnekliğinin 1'den büyük olması durumunda uzun dönemde dış ticaret açıklarının kapanmasında etkili olacağı belirtilmektedir. İthalata olan talebin esnekliği döviz rezervi üzerinde önemli etkiye sahip olmaktadır. Bu durum reel gelirin reel döviz kuru ile ve dolayısıyla ihracatın ithalata olan duyarlılığıyla yakından ilgili olduğunu göstermektedir. İthalatın, reel gelir, reel döviz kuru, ihracatın esnekliği gibi makro ekonomik değişkenler ile ilişkisi birçok ülke için araştırma konusu olmuştur (Şimşek & Kadilar, 2011, s. 29).

Ulusal ve uluslararası literatürde ithalat ile makro ekonomik değişkenlerin kullanıldığı çalışmalar aşağıda özetlenmiştir.

Adewuyi, & Ogebe & Oshota (2021) 1985-2016 yılları arasında 30 Afrika ülkesinden oluşan bir panelde, değiştirilmiş heterojen panel veri teknikleri ve değiştirilmiş dinamik ortak korelasyon etkisi yöntemini kullanarak kereste ithalat talebinde döviz kuru ve nispi ithalat fiyatının rolü araştırılmıştır. Reel yurtiçi gelir, reel efektif döviz kuru, kereste nispi ithalat fiyatı ve dış rezervlerin uzun dönemde kereste ithalat talebinin önemli belirleyicileri olduğunu ortaya koymaktadır. Sonuçlar, kereste ithalat talebinin gelir açısından oldukça esnek olmadığını, ancak, reel efektif döviz kuru, reel dış rezervler ve nispi kereste ithalat fiyatındaki değişikliklere karşı esnek olduğunu göstermiştir.

Alakbarov, Özkaya, Gündüz & Şaşmaz (2018) 2001-2015 yıllarına ait Türkiye'nin ithalat talep fonksiyonunu etkileyen makro ekonomik değişkenlerin yapısal kırılmalı Maki eşbütünleşme analizi ile tahmin edilmiştir. Bağımlı değişken olarak ithalat talep miktarı, bağımsız değişken olarak ithalat fiyatı, GSYİH, yurtiçi fiyatlar kullanılmıştır. Türkiye'nin ithalat talebinde özellikle 2006 yılı ikinci çeyreği, 2008 yılı ikinci çeyreği, 2011 yılı ikinci çeyreği ve 2014 yılı ikinci çeyreğinde yapısal kırılma yaşandığı görülmektedir. Çalışma, Türkiye'nin ithalat talebinin gelir esnekliğinin fiyat esnekliğinden daha yüksek olduğunu tespit edilmiştir.

Adam, Katsimi & Moutos (2011) 1970-1997 dönemi için 59 gelişmekte olan ve gelişmiş ülke için panel verilerini inceleyerek, eşitsizlikteki değişikliklerin ithalat talebindeki ampirik önemini değerlendirilmiştir. Bağımlı değişken olarak toplam ithalat miktarı, bağımsız değişken reel gelir, ithalatın nispi fiyatı ve hane gelir eşitsizliği kullanılmıştır. Eşitsizliğin yüksek gelirli ülkeler (esas olarak yüksek kaliteli dikey olarak farklılaştırılmış ürün çeşitlerini üreten ve ihraç eden ülkeler) için olumlu ve düşük gelirli ülkeler (dikey olarak farklılaştırılmış ürünlerin düşük kaliteli çeşitlerini üreten ve ihraç eden ülkeler) için olumsuz olduğunu belirtmişlerdir.

Arize & Nippani (2010) 1973-2005 yılları arasında Kenya, Nijerya ve Güney Afrika olmak üzere üç Afrika ekonomisindeki ithalat talebinin makro ekonomik değişkenler ile olan ilişkisini Johansen ve Harris-Inder eşbütünleşme modelini kullanarak incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak toplam ithalat miktarı, bağımsız değişken GSYİH, reel döviz kuru, ithalat fiyat endeksinin yurtiçi toptan veya tüketici fiyat endeksine oranı, reel döviz kuru kullanılmıştır. Çalışma; reel ithalat, reel gelir, nispi fiyat ve reel döviz rezervleri arasında anlamsız, istatistiksel olarak anlamlı uzun vadeli bir denge ilişkisi olduğunu göstermektedir.

Wang & Lee (2012) Ocak 1992-Temmuz 2011 yılları arasında Çin ekonomisindeki ithalat talebinin makro ekonomik değişkenler ile olan ilişkisini üç tam etkin eşbütünleşme regresyonu ve otoregresif dağıtılmış gecikme yöntemini kullanarak incelenmiştir. Bağımlı değişken olarak toplam ithalat miktarı, bağımsız değişken olarak GSYİH, reel döviz kuru, kullanılmıştır. Toplam ithalatın, yurtiçi gelirin, reel efektif döviz kurunun ve yüksek getirili ve yüksek dereceli şirket tahvilleri ile eşbütünleşik olduğunu ifade etmiştir. Gelirin ithalat talebi üzerinde önemli ve esnek bir etkisi olduğu, reel efektif döviz kurunun ithalat talebi üzerinde olumsuz etkisi olduğu, risk algısının etkisinin olumsuz ve anlamlı olduğu belirtilmiştir.

Chen (2008) 1976 ile 2004 yılları arasında Tayvan için Çin ekonomisindeki ithalat talebinin GSYİH ve reel döviz kuru arasındaki ilişki en küçük kareler yöntemi uygulanarak tahmin edilmiştir. Bu çalışmada, reel ithalat talep miktarı bağımlı değişken, reel yurtiçi gelir ve nispi fiyatlar bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Toplam ithalat hacmi ve belirleyicileri olan reel yurtiçi gelir ve nispi fiyatları arasında uzun dönemli bir ilişki belirlenmiştir. Ayrıca, tahmin edilen uzun dönemli ve kısa dönemli gelir esnekliğinin uzun dönemli emsalinden daha büyük olduğunu belirtmiştir.

Tang (2003) 1973 ile 2000 yılları arasında Japonya'nın ithalat talep fonksiyonunun istikrarını bir eşbütünleşme yaklaşımı kullanarak ele almıştır. Bu çalışmada, ithalat talep miktarı bağımlı değişken, reel yurtiçi gelir ve nispi fiyatlar bağımsız değişken olarak ele alınmıştır. Çeşitli eşbütünleşme tekniklerinin sonuçları, ithalat hacminin, GSYİH değişkeninin ve göreceli fiyatlar üzerinde belirleyici olmadığını göstermiştir.

Şimşek, M., & Kadilar, C. (2011). 1970 ile 2002 yılları arasında Türkiye'nin toplam ithalat talebinin istatistiksel analizini Pesaran (2001)'in önerdiği sınır testi yöntemi ile inceleme altına almışlardır. İthalat talebi ile ithalat talebini belirleyen etkenler olan gelir ve nispi fiyatlar arasında uzun dönemli ilişki olduğu sonucuna varılmıştır. Ayrıca, ithalat hacminin ülke içi fiyatlardaki artışlara karşı duyarlı olduğu sonucuna varılmıştır.

Hye & Mashkoor (2010) 1980-2008 yılları arasındaki verileri kullanarak Bangladeş ekonomisi için toplam ithalat talep fonksiyonunu eşbütünleşmeye otoregresif dağıtılmış gecikme yaklaşımı ve yuvarlanan pencere regresyon yöntemi kullanılarak tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Tahmin sonucu, ithalat, nispi fiyat ve ekonomik aktivite arasındaki uzun dönemli ilişkiyi teyit etmekte ve uzun dönemde ekonomik büyüme esnekliği pozitif, uzun dönemde nispi fiyat esnekliği negatiftir.

Narayan & Narayan (2005) 1970-2000 dönemi için nispi fiyatlar, toplam tüketim, yatırım harcaması ve ihracat harcaması değişkenlerini kullanarak Fiji için ayrıştırılmış bir ithalat talep modelini tahmin etmeyi amaçlamaktadır. Kısa dönem ve uzun dönem esnekliklerini tahmin etmek için otoregresif dağıtılmış gecikme modeli kullanılırken, uzun dönemli bir ilişkiyi test etmek için eşbütünleşmeye yönelik yakın zamanda geliştirilen sınır testi yaklaşımı kullanılmıştır. İthalat talebi bağımlı değişken

olduğunda değişkenler arasında uzun dönemli bir eşbütünleşme ilişkinin bulunduğu ve ithalat talebinin hem uzun dönemde hem de kısa dönemde tüm açıklayıcı değişkenlere göre istatistiksel olarak anlamlı olduğu tespit edilmiştir.

Dutta & Ahmed (2004) 1971-1995 yılları arasında Hindistan'ın toplam ithalat talep fonksiyonunda, ithalat hacminin nispi ithalat fiyatı ve reel GSYİH ile ilişkisi eşbütünleşme ve hata düzeltme modellemesi yaklaşımları kullanılarak analiz edilmiştir. Çalışmada, Hindistan için ithalat-talep fonksiyonu, ithalat talebinin büyük ölçüde gerçek GSYİH ile açıklandığını ve genellikle ithalat fiyat değişikliklerine daha az duyarlı olduğunu göstermektedir. İthalatın serbestleştirilmesinin ithalat talebi üzerinde çok az etkisi olduğu tespit edilmiştir.

Yoon & Kim (2019) 2000-2018 dönemi için ABD ithalatına yönelik kısa ve uzun dönemde toplam talep ampirik olarak incelemiştir. Bağımlı değişken olarak toplam ithalat, bağımsız değişken olarak nihai harcama bileşenleri, brüt sabit sermaye oluşumu ve ithalatın nispi fiyatı dahil olmak üzere üç aylık ekonomik verileri kullanılmıştır. Çok değişkenli eşbütünleşme analizi ve hata düzeltme modeli sonuçlarına göre, değişkenlerin tümü açıklanabilir ve nihai harcamanın farklı makro bileşenleri açısından ithalatın uzun dönem kısmi esneklikleri arasında önemli farklılıkların olduğu tespit edilmiştir. Devlet harcamaları, gayri safi sabit sermaye oluşumu, ihracat ve ithalatın nispi fiyatı ile ilgili kısmi esneklikler pozitif yönlü, ithalat ile özel tüketimdeki değişimler arasında negatif yönlü bir ilişki olduğu belirtilmiştir.

Çulha, Eren & Öğünç (2019). 2003-2018 yılları arasında Kalman filtresi yöntemi uygulayarak Türkiye için ithalat talep fonksiyonu ile gelir ve fiyat esnekliklerinin zaman içindeki gelişimini incelemişlerdir. Toplam ithalat ile tüketim ve yatırım malı ithalatının gelir ve gider esneklikleri zamanla azalma göstermiştir. Yatırım ve tüketim malı ithalatında görece fiyat esnekliği değişim göstermezken, ara malı ithalatı ve toplam ithalatta artış gözlemlenmiştir.

Knobel (2011). 2000–2010 yılları arasında Rusya'daki ürün grupları, gümrük vergileri ve reel döviz kuru dalgalanmaları ile ithalat talebi fonksiyonu analiz edilmiştir. Bağımlı değişken olarak ithalat miktarı, bağımsız değişken olarak ithalat fiyatı, toplam gelir, toptan fiyat endeksi kullanılmıştır. Reel efektif döviz kurundaki değişimlere ve ithalat fiyatlarındaki dalgalanmalara karşı ithalat talebinin duyarlı olduğu tespit edilmiştir. Ayrıca ithalat talebi, rublenin reel efektif döviz kurundaki ve

ithal ürünlerinin fiyatlarındaki değişikliklere karşı duyarlı olduğu sonucuna varılmıştır.

3.5. Yapay Sinir Ağları İle İthalatın Öngörülmesi

3.5.1. Verilerin Değerlendirilmesi ve İzlenecek Adımlar

Bu çalışmada, ithalat fonksiyonu için aşağıdaki model (Houthakker & Magee, 1969; Gafar, 1988, Goldstein ve Khan, 1985) esas alınmaktadır. İthalat fonksiyonu değişkenleri sırasıyla M, ithalat harcamasını temsil eden ithalatın parasal değerini, Y; ülke gelirini temsil eden sabit fiyatlarla gayri safi yurtiçi hasılayı, R; görelî fiyatları temsil eden reel efektif döviz kurunu, α_0 sabit terimi ve ϵ_t ise hata terimini ifade etmektedir.

İthalat, gelir ve döviz kuru arasındaki ilişkilerin gösterildiği fonksiyonun açık ve logaritmik hali aşağıdaki gibidir:

$$LM_t = \alpha_0 + \alpha_1LY_t + \alpha_2LR_t + \epsilon_t \quad (1)$$

Bu fonksiyona ek olarak Türkiye'nin yapısal bir sorunu haline gelen dış ticaret açığı dikkate alınarak ihracatın ithalatı karşılama oranı dahil edilmiştir. Daha sonra çalışmanın konusunu oluşturan yeni korumacılık araçları eklenerek model aşağıdaki son halini almıştır:

$$LM_t = \alpha_0 + \alpha_1LY_t + \alpha_2LR_t + \alpha_3LE_t + \alpha_4LP_t + \epsilon_t \quad (2)$$

1998-2020 dönemlerine ait (91 adet) 3 aylık veriler ile çıktı değişkeni olarak ithalat belirlenirken, girdi değişkenleri olarak;

- İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (KARŞILAMA),
- Reel Efektif Döviz Kuru (KUR),
- Yeni Korumacılık Sayısı (KORUMACILIK),
- Büyüme Oranları (BÜYÜME) kullanılmıştır.

Tüm bu değişkenlere ait zaman serileri Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası ve Dünya Bankası internet sitelerinden edinilmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ve mal ithalatı verilerinin 1998-2020 dönemine ait bilgileri ise Dünya Bankasından temin edilmiştir. Reel efektif döviz kuru Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Elektronik Veri Dağıtım Sistemi programından 2003=100 bazlı olarak indirilmiştir.

Çalışmanın literatür kısmında açıklandığı gibi ithalat ile ilgili çalışmaların önemli bir kısmında belirleyici değişken olarak GSYİH (milli gelir) ve reel efektif döviz kuru (kur) kullanılmıştır. Ancak Türkiye'deki ekonomik koşullar incelendiğinde, uzun yıllar dış ticaret dengesinin açık vermesinden dolayı üçüncü bir belirleyici değişken olarak ihracatın ithalatı karşılama oranı (karşılama) analize dahil edilmiştir. Yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin ölçülmesi amacıyla diğer bir belirleyici değişken olarak yeni korumacılık araçları (korumacılık) eklenmiştir. Bu nedenle, yapay sinir ağı modelinde bir başka ifade ile yapay sinir ağının mimarisin belirlenmesinde her girdinin etkisini belirlemek amacıyla dört girdi grubu ile denemeler yapılmıştır. Dört grup denemelerde, ithalatın tahmininde açıklayıcı değişken olarak milli gelir, reel efektif döviz kuru, ihracatın ithalatı karşılama oranı ve yeni korumacılık verileri eklenerek ithalat tahmin edilmeye çalışılmıştır. İthalatın tahmin edilmesinde sonra ortaya çıkan model incelenerek tahmin edilen ithalat miktarı içerisinde yeni korumacılık araçlarının ağırlık katsayısı tespit edilmeye çalışılmıştır. Model için "Mathworks" tarafından hazırlanmış MATLAB (R2022A) programı kullanılmıştır. Çalışmalar, Intel(R) Core(TM) i5-8265U CPU @ 1.60GHz 1.80 GHz tabanlı, 16 Gb RAM'e sahip bir bilgisayarda gerçekleştirilmiştir. Kullanılan bilgisayarın özellikleri ağ mimarisinin eğitilmesi açısından oldukça önemlidir.

MATLAB programı yardımıyla model kurulmadan önce Microsoft Excel programı yardımıyla standartlaşma işleminin yapılması gerekmektedir. Bu amaçla veriler (0-1) aralığına sabitlenmiştir. Standartlaşma işlemi aşağıdaki gibi hesaplanmaktadır.

$$(0-1) \text{ aralığına doğrusal dönüşüm: } x_n = \frac{x_o - x_{min}}{x_{max} - x_{min}} \quad (3)$$

Formülde x_n ; standartlaştırılmış veriyi, x_o orijinal veriyi, x_{max} satır veya sütun boyunca maximum, x_{min} satır veya sütun boyunca minimum değeri ifade etmektedir.

Belirleyici değişkenlerin birbirleri arasındaki veri farklılığını ortadan kaldırmak için yapılan standartlaştırma işleminden sonra veriler programa dahil edilmiş ve farklı ağ tipleri arasında gerçekleşen ve tahmin edilen değerler arasında en az sapmayı gösterecek ağ mimarisi belirlenmeye çalışılmıştır. Bu noktada ağdaki girdiler ve çıktı

arasında hangi transfer fonksiyonun tercih edileceği belirlenmiştir. Daha sonra sırasıyla öğrenme oranı (lr), momentum katsayısı (mc), nöron sayısı ve katman sayısı değerleri arasında denemeler yapılarak en iyi sonuç elde edilmeye çalışılmıştır.

Yapay sinir ağlarında bir model oluşturmak amacıyla öncelikle mevcut girdi ve çıktı verileri sistem içerisine bir bütün olarak eklenmiştir. Sistem içerisinde eğitim, geçerlilik ve test kısımları ile tahmin beceresi ölçülmektedir. Bu amaçla verilerin % 60'ı eğitim, % 20'si sonuçlara ait geçerliliğin kontrol edilmesi ve % 20'si de test için kullanılmıştır. Ağ mimarisinin en uygun sonucu verebilmesi amacıyla her denemeye alfabetik isimler verilmiştir. Her alfabetik kısımda 4 (gelir, kur, ihracat, korumacılık) girdi ile öğrenme algoritması, transfer fonksiyonu, nöron ve katman sayıları farklılaştırılarak denemeler yapılmıştır.

Farklılaştırılarak yapılan denemeler ileri beslemeli geri yayılım ağı içerisinde iki algoritma model tercih edilerek test edilmiştir. İlk algoritma modeli denemeleri (Deneme No: A, B, C, D, E) sonrası ortaya çıkan sonuç neticesinde momentum terimli geri yayılım algoritması (taringdm) seçilmiştir. 4 (gelir, kur, ihracat, kredi) girdi ile öğrenme oranı, momentum katsayısı, transfer fonksiyonları, nöron ve katman sayıları farklılaştırılarak en iyi sonuç elde edilmeye çalışılmıştır. Diğer algoritma modeli denemelerinde (Deneme No: AA, BB, CC, DD, EE) ise öğrenme algoritması değiştirilerek Levenberg-Marquardt (LM) seçilmiştir. Yine 4 (gelir, kur, ihracat, kredi) girdi ile transfer fonksiyonları, nöron ve katman sayıları farklılaştırılarak sonuçlar karşılaştırılmıştır.

Çalışmada elde edilen öğrenme algoritmalarının uygunluğunu belirlemek amacıyla, R^2 (belirlilik katsayısı), RMSE (Hata kareleri ortalamasının karekökü), VAF (Variance Account For) değerleri kullanılmış ve bu yolla gerçekleştirilen denemelerin geçerliliği hata fonksiyonları ve performans eğrileri dikkate alınarak ölçülmeye çalışılmıştır. R^2 , VAF ve RMSE, Microsoft Excel kullanılarak aşağıdaki formüller yardımıyla hesaplanmıştır.

$$\bar{R}^2 = 1 - (1 - R)^2 \frac{N-1}{N-k} \quad (4)$$

$$RMSE = \sqrt{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^N (y_i - \hat{y})^2} \quad (5)$$

$$VAF = \left(1 - \frac{var(y_i - \hat{y})}{var(y_i)}\right) \times 100 \quad (6)$$

Yukarıdaki formüllerde yer alan bilgiler şu şekildedir. Var: varyans değeri, y_i : Ölçülen gerçek değer, \hat{y} : Tahmin edilen değer, k : Parametre sayısı, N : Örnek sayısı değerini ifade etmektedir.

Yapay sinir ağlarında mimarisinin en iyi tahmini verebilmesi için $R^2=1$, VAF % 100 ve RMSE=0 değerlerine en yakın sonuçların belirlenmesi gerekmektedir. Bu değerlere ulaşmış modeller “doğru tahmin” sınıflandırmasına girmektedir. Yukarıdaki değerlerin standart kabul edildiği denemeler için öğrenme oranı (lr), momentum katsayısı (mc), nöron sayısı ve katman sayısı değerleri üzerinde rassal değişiklikler yapılarak en iyi sonuç elde edilmeye çalışılacaktır.

3.5.2. İthalat Tahminine Yönelik Yapay Sinir Ağları Mimarisini Belirleme Denemeleri

İleri beslemeli geri yayılmalı ağlar, doğrusal veya doğrusal olmayan modellerde tutarlılık oranının yüksek olması nedeniyle literatürde en çok tercih edilen ağ modelidir. Çalışma da bu ağ türünün kullanılmasındaki en önemli etken başarı oranının yüksek olmasıdır. Yapay sinir ağı modeli oluşturmak için öncelikle standartlaştırma işlemi yapılmış daha sonra ağın mimarisine karar verebilmek amacıyla farklılaştırma yoluna gidilmiştir. Her farklılaştırma sonrası ayrıntılı açıklanacak olan denemelerde girdi sayıları, öğrenme biçimi, transfer fonksiyonları, katman ve nöron sayıları farklılaştırılarak en uygun mimarinin belirlenmesi amaçlanmıştır.

Yapay sinir ağları modelleri arasında hangi modelin daha iyi sonuç vereceği iki başlık altında ele alınmıştır. İlk olarak Momentum terimli geri yayılım algoritması kullanılarak denemeler yapılmış daha sonra karşılaştırma amacıyla LM Algoritması denemeleri yapılmıştır.

3.5.2.1. Momentum Terimli Geri Yayılım Algoritması Denemeleri ile İthalatın Tahmini

MATLAB programında “Neural Network Toolbox” uygulamasında bulunan momentum terimli geri yayılım algoritması (traingdm) kullanılarak yapılan denemelerin sonuçları Tablo 35’te gösterilmiştir.

Öğrenme oranı ile momentum katsayısı momentum terimli geri yayılım algoritmasında en önemli iki parametredir. Öğrenme oranı, ağırlıkların bir sonraki aşamada nasıl bir değişim alacağını göstermektedir. Momentum katsayısı terimi ise ağı daha dip noktalara ulaşmaması amacıyla ağıdaki salınımları sınırlandırarak ağı

hata yüzeyindeki bölgesel en düşük noktalardan korunmasına yardımcı olmaktadır. Öğrenme oranı 0.01 ile momentum katsayısı ise 0.9 belirlenmiştir.

Denemelerde 4 (ithalat, kur, karşılama, korumacılık) girdi sayısı, 2 ve 3 katmanlı farklı transfer fonksiyonuna sahip ağ mimarileri denemeleri yapılmış ve öğrenme oranı 0.01 ve momentum katsayısı 0.9, katman sayısı 2 ve nöron sayısı 10 tutularak, transfer fonksiyonu değişimlerinin ağın performansı üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Tablo 35. Eğitim algoritması traingdm, transfer fonksiyonu denemeleri

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Lr	Mc	Transfer Fonksiyonu			R ²	RMSE	VAF
A1	2	10	0,01	0,9	tansig	tansig		0,83	0,13	82,96
A2	2	10	0,01	0,9	logsig	logsig		0,24	0,28	32,26
A3	2	10	0,01	0,9	purelin	purelin		0,73	0,16	73,42
A4	2	10	0,01	0,9	tansig	logsig		0,34	0,26	47,49
A5	2	10	0,01	0,9	tansig	purelin		0,78	0,15	78,62
A6	2	10	0,01	0,9	logsig	tansig		0,8	0,14	80,24
A7	2	10	0,01	0,9	logsig	purelin		0,74	0,16	74,25
A8	2	10	0,01	0,9	purelin	tansig		0,81	0,14	81,44
A9	2	10	0,01	0,9	purelin	logsig		0,36	0,25	50,08
A10	3	10	0,01	0,9	tansig	tansig	tansig	0,89	0,11	88,82
A11	3	10	0,01	0,9	logsig	logsig	logsig	0,29	0,27	38,51
A12	3	10	0,01	0,9	purelin	purelin	purelin	0,76	0,16	75,87
A13	3	10	0,01	0,9	tansig	tansig	logsig	0,38	0,25	51,63
A14	3	10	0,01	0,9	tansig	tansig	purelin	0,76	0,15	76,68
A15	3	10	0,01	0,9	tansig	logsig	tansig	0,69	0,18	69,7
A16	3	10	0,01	0,9	tansig	logsig	logsig	0,37	0,25	52,23
A17	3	10	0,01	0,9	tansig	purelin	purelin	0,84	0,13	84,43
A18	3	10	0,01	0,9	tansig	logsig	purelin	0,75	0,16	75,72
A19	3	10	0,01	0,9	purelin	purelin	logsig	0,36	0,25	48,79
A20	3	10	0,01	0,9	purelin	purelin	tansig	0,81	0,14	81,2
A21	3	10	0,01	0,9	purelin	logsig	purelin	0,88	0,11	88,38
A22	3	10	0,01	0,9	purelin	logsig	logsig	0,38	0,25	52,41
A23	3	10	0,01	0,9	purelin	tansig	logsig	0,41	0,24	59,31
A24	3	10	0,01	0,9	logsig	logsig	tansig	0,78	0,15	78,36
A25	3	10	0,01	0,9	logsig	logsig	purelin	0,77	0,15	77,58
A26	3	10	0,01	0,9	logsig	tansig	logsig	0,22	0,28	29,16
A27	3	10	0,01	0,9	logsig	tansig	purelin	0,86	0,12	86,44
A28	3	10	0,01	0,9	logsig	tansig	tansig	0,71	0,17	71,71
A29	3	10	0,01	0,9	logsig	purelin	logsig	0,33	0,26	44,29

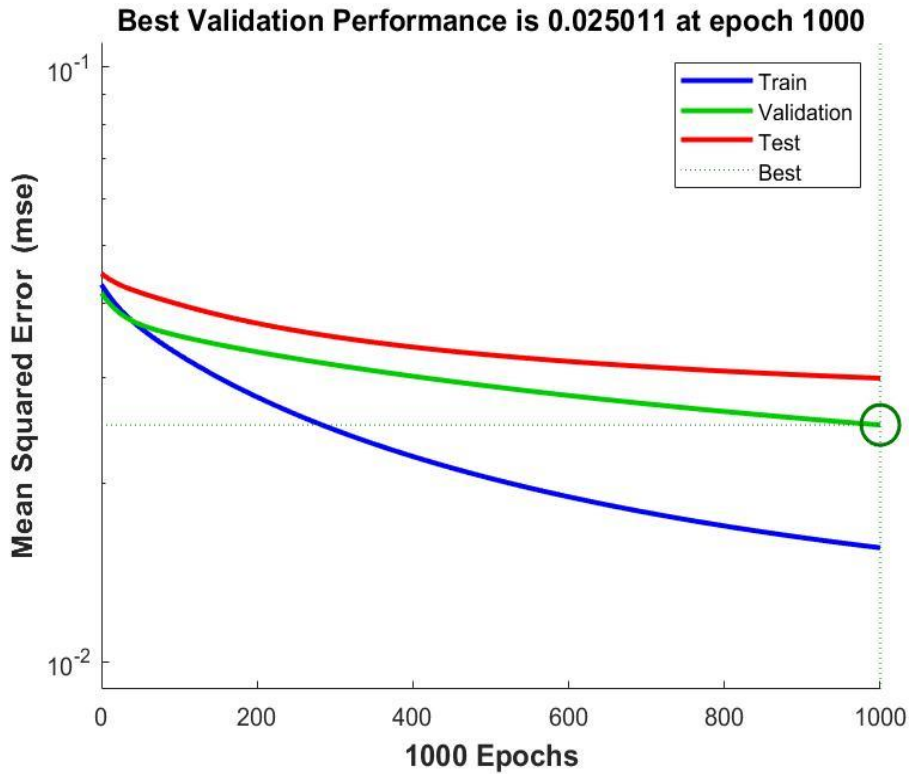
Transfer fonksiyonu denemelerine göre Tablo 35 incelendiğinde katman sayısı 2 ve nöron sayısı 10 olan denemelerde R^2 değeri en yüksek olan 0.83 değeri ile A1 denemesi olduğu tespit edilmiştir. A1 denemesi transfer fonksiyonunun hiperbolik tanjant (tansig) olduğu görülmüştür. Katman sayısı ikiden üçe çıkarılarak yapılan denemelerde ise R^2 değeri en yüksek olan A10 denemesi ile 0.89 değerine ulaşılmıştır.

Transfer aktivasyonu tansig olarak belirlendikten sonra öğrenme ve momentum katsayı değişiklikleri yapılarak bu transfer fonksiyonunda en iyi sonuç alınmaya çalışılmıştır. Bu amaçla Tablo 36’da belirtilen değişikliklere gidilmiştir.

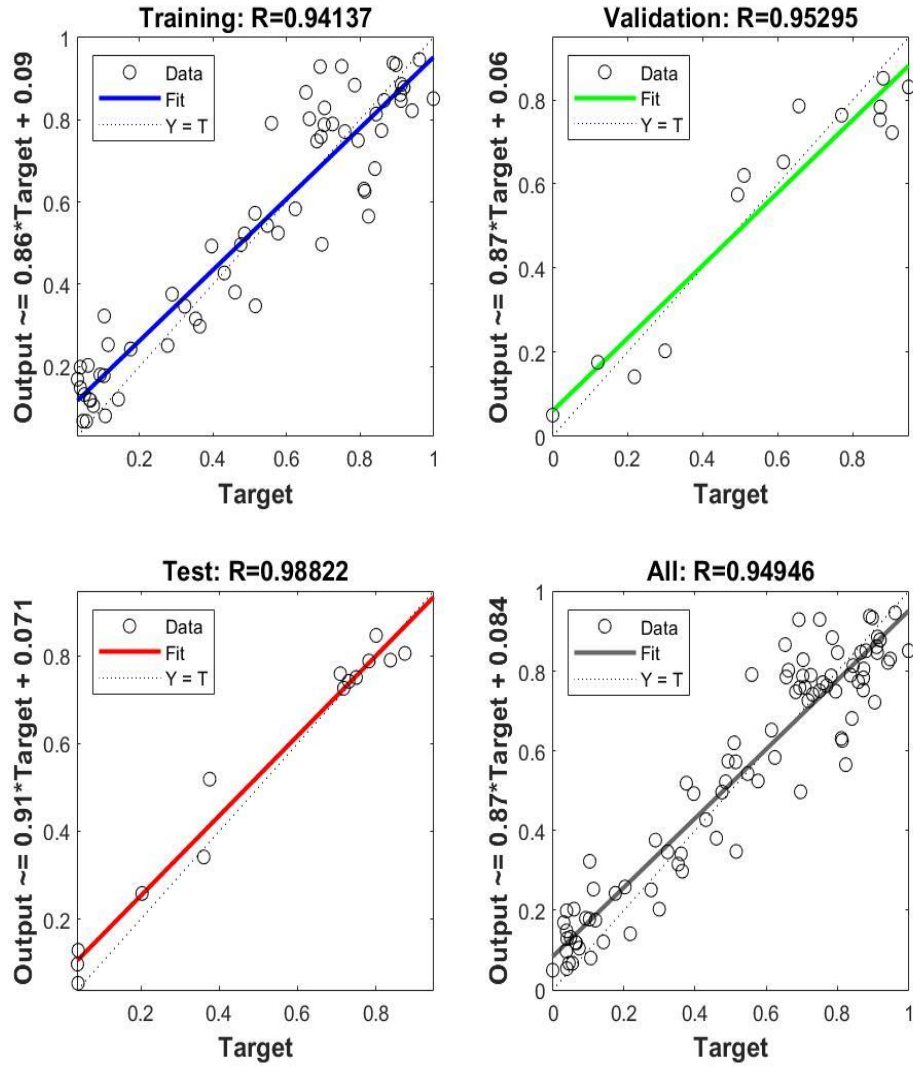
Tablo 36. Eğitim algoritması traingdm, lr, mc değişimi

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Lr	Mc	R^2	RMSE	VAF
B1	2	10	0,01	0,1	0,89	0,11	89,22
B2	2	10	0,02	0,1	0,89	0,11	90,05
B3	2	10	0,03	0,1	0,89	0,11	88,76
B4	2	10	0,01	0,2	0,85	0,12	86,22
B5	2	10	0,01	0,3	0,83	0,13	83,49
B6	2	10	0,01	0,4	0,82	0,13	83,08
B7	2	10	0,01	0,9	0,90	0,10	90,02
B8	2	10	0,02	0,2	0,81	0,14	81,37
B9	2	10	0,02	0,3	0,82	0,13	82,96
B10	2	10	0,02	0,4	0,77	0,15	80,06
B11	2	10	0,02	0,9	0,83	0,13	84,41
B12	2	20	0,01	0,9	0,85	0,12	86,27
B13	2	30	0,01	0,9	0,88	0,11	88,06
B14	2	50	0,01	0,9	0,88	0,11	88,43

Katman sayısı 2 ve nöron sayısı 10 olan denemelerde öncelikle katman sayısı (mc) sabit tutularak öğrenme oranı (lr) binde bir oranında arttırılarak değişimler gözlemlenmiştir. Yapılan gözlem sonucunda B1, B2, B3 denelerinde bir değişime rastlanılmamıştır. Daha sonra öğrenme oranı (lr) sabit tutularak katman sayısı (mc) binde bir oranında arttırılarak değişimler gözlemlenmiştir. Denemeler sonucunda B7 denemesinde R^2 değeri 0.90 seviyesine ulaşmıştır. Daha yüksek belirlilik seviyesi denemeleri için nöron sayısı arttırılmış ve B7 denemesinde değer altında sonuçlara ulaşılmıştır. Sonuç olarak rassal olarak yapılan değişiklikler sonucunda en yüksek belirlilik derecesine öğrenme oranı 0,01 iken momentum katsayısı 0,9 olan B7 denemesinde elde edilmiştir. öğrenme oranı, momentum katsayı ve nöron sayılarında yapılan değişiklikler R^2 değeri üzerinde 0.80-0.90 aralığında değişime yol açtığı gözlemlenmiştir. B7 deneme en iyi tahmin sonucunu vermiş olup hata performans eğrisi aşağıdaki gibidir.



Şekil 12. Deneme B7 ile ilgili performans eğrisi



Şekil 13. Deneme B7 ile ilgili eğitim, test ve geçerlilik verilerine ait regresyon eğrileri

A ve B grubu denemelerde ithalatı en iyi tahmin edecek ağ tipinin katman sayısı 2, nöron sayısı 10, transfer fonksiyonu tanjant sigmoid, öğrenme oranı 0,01, momentum katsayısı 0,9, öğrenme algoritması momentum terimli geri yayılım algoritması olan bir yapay sinir ağı modeline karar verildikten sonra C grubu denemelerine geçilmiştir. Bu grup denemelerde katman sayısı 2, nöron sayısı 9, transfer fonksiyonu tanjant sigmoid, öğrenme oranı 0,01 sabit kabul edilerek nöron sayıları 1'den 9'a kadar artırılarak en iyi nöron sayısı denemeleri yapılmıştır.

Tablo 37. Eğitim algoritması traingdm, iki katmanlı denemeler

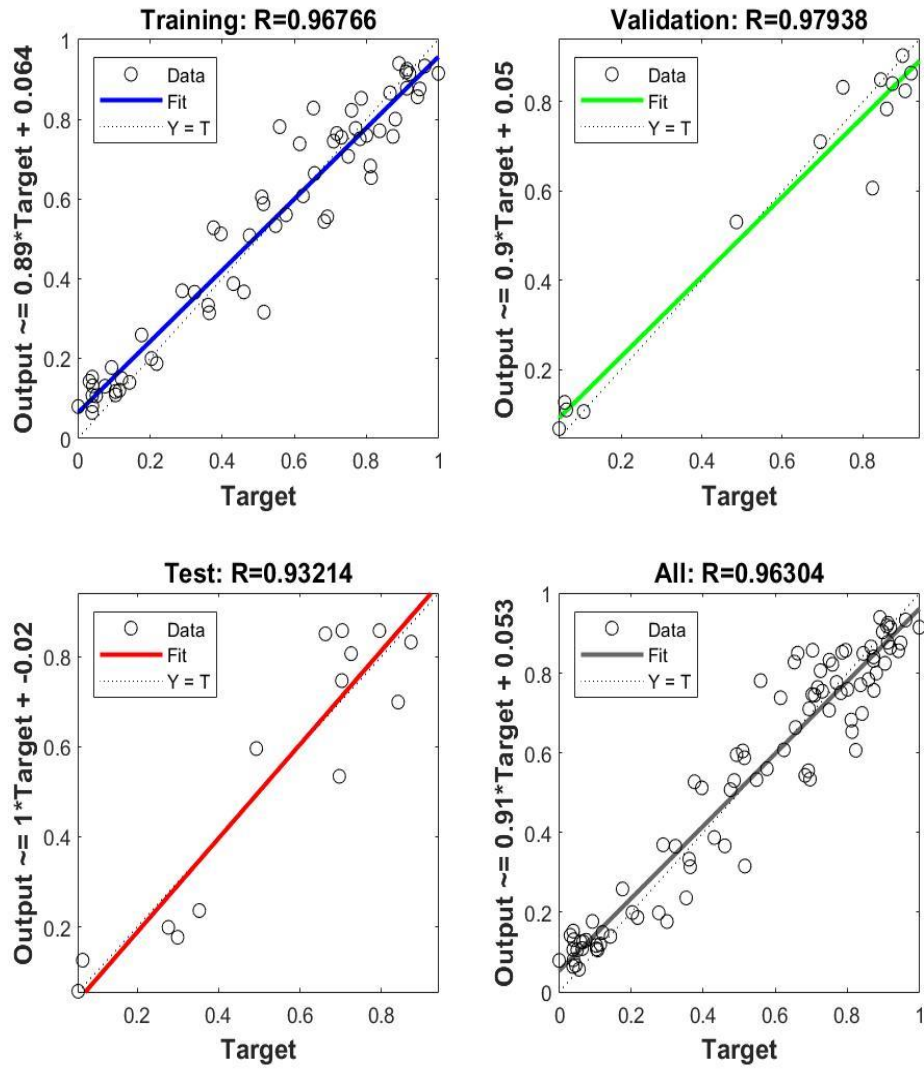
Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Lr	Mc	R ²	RMSE	VAF
C1	2	1	0,01	0,9	0,8	0,14	81,25
C2	2	2	0,01	0,9	0,84	0,13	85,6
C3	2	3	0,01	0,9	0,76	0,16	76,44
C4	2	4	0,01	0,9	0,8	0,14	81,42
C5	2	5	0,01	0,9	0,85	0,12	85,43
C6	2	6	0,01	0,9	0,83	0,13	83,53
C7	2	7	0,01	0,9	0,79	0,14	80,24
C8	2	8	0,01	0,9	0,82	0,14	83,03
C9	2	9	0,01	0,9	0,82	0,13	82,69

Dört girdi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılan iki katmanlı denemelerde Tablo 37’de görüldüğü gibi en yüksek R² ve RMSE değerine sahip deneme C5 denemesi olarak gözlemlenmiştir. C5 denemesine en yakın R² değeri ise C2 denemesinde görülmektedir. Diğer denemelerin ise R² değerinde belirgin bir değişikliğe yol açmadığı görülmüştür.

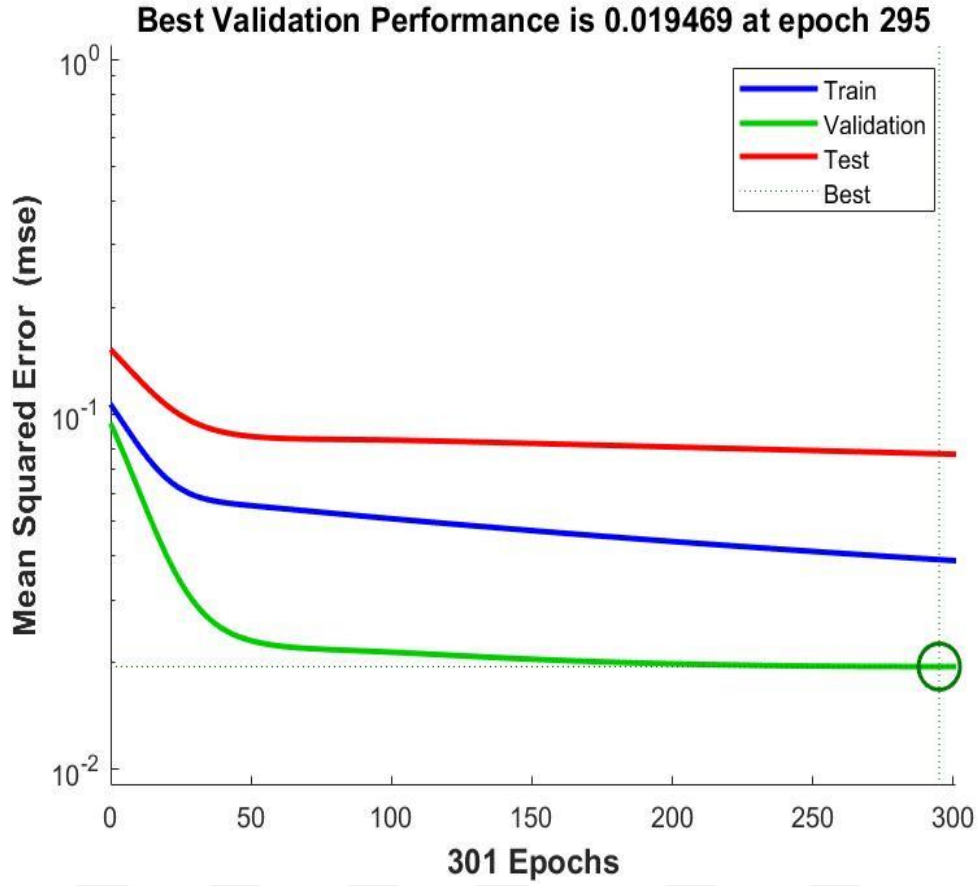
Tablo 38. Eğitim algoritması traingdm, 3 katmanlı denemeler

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Lr	Mc	R ²	RMSE	VAF
D1	3	1.1	0,01	0,9	0,85	0,12	86,82
D2	3	2.2	0,01	0,9	0,87	0,11	87,76
D3	3	3.3	0,01	0,9	0,84	0,13	84,27
D4	3	4.4	0,01	0,9	0,81	0,14	81,52
D5	3	5.5	0,01	0,9	0,83	0,13	84,76
D6	3	6.6	0,01	0,9	0,86	0,12	86,2
D7	3	7.7	0,01	0,9	0,91	0,09	91,22
D8	3	8.8	0,01	0,9	0,82	0,13	83,13
D9	3	9.9	0,01	0,9	0,92	0,09	92,25

Nöron sayısı 5, transfer fonksiyonu tanjant sigmoid, öğrenme oranı 0,01, momentum katsayısı 0,9, öğrenme algoritması momentum terimli geri yayılım algoritması olan bir yapay sinir ağı modelinin en iyi sonucu vermesinden sonra katman sayısı artırılarak D grubu denemelerine geçilmiştir. 3 katmanlı bu denemelerde her bir katman için 1'den 9'a kadar nöron sayıları değiştirilerek en iyi sonuç bulunulmaya çalışılmıştır. En iyi sonuç her bir katman için 9 nöron eklenen D9 nolu denemedir. Bu denemede R² değeri 0.92 çıkmıştır. D9 denemesinin eğitim, test ve geçerlilik verilerinin regresyon eğrileri Şekil 14'teki gibidir.



Şekil 14. Deneme D9 ile ilgili eğitim, test ve geçerlilik verilerine ait regresyon eğrileri



Şekil 15. Deneme D9 ile ilgili performans eğrisi

E grubu denemelerde ise katman sayısı bir artırılarak 4 katmanlı denemeler yapılmıştır. Her bir katman için 1'den 9'a kadar nöron sayıları değiştirilerek en iyi sonuç bulunmaya çalışılmıştır. En iyi sonuç her bir katman için 6 nöron eklenen E6 nolu denemedir. Bu denemede R^2 değeri 0.92 çıkmıştır.

Tablo 39. Eğitim algoritması traingdm, dört katmanlı

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Lr	Mc	R ²	RMSE	VAF
E1	4	1-1-1	0,01	0,9	0,81	0,14	81,92
E2	4	2-2-2	0,01	0,9	0,72	0,17	72,17
E3	4	3-3-3	0,01	0,9	0,88	0,11	88,63
E4	4	4-4-4	0,01	0,9	0,78	0,15	78,16
E5	4	5-5-5	0,01	0,9	0,86	0,12	85,69
E6	4	6-6-6	0,01	0,9	0,88	0,11	88,08
E7	4	7-7-7	0,01	0,9	0,83	0,13	83,03
E8	4	8-8-8	0,01	0,9	0,87	0,11	87,61
E9	4	9-9-9	0,01	0,9	0,79	0,15	79,03
E10	4	10-10-10	0,01	0,9	0,86	0,12	86,64

Belirlilik katsayısı açısından incelendiğinde en iyi tahmin D9 denemesinde 0,92 R² ile dört girdi ile üç katmanlı denemelerde görülmüştür. Momentum terimli geri yayılım algoritmasının öğrenme algoritması açısından iterasyon süresi dikkate alındığında 4 ile 10 saniye seviyelerinde seyrettiği görülmektedir.

3.5.2.2. Levenberg-Marquardt Öğrenme Algoritması Denemeleri ile İthalatın Tahmini

LM algoritması, yapay sinir ağları modellerinde hız ve kararlılık nedeni ile oldukça yaygın olarak kullanılmaktadır. LM algoritması hızlı sonuç vermesi, kendi içerisinde az parametre muhteva etmesi ve sadece birinci dereceden kısmi türevler ile işletilmesinden dolayı diğer algoritmalara göre avantajları bulunan bir algoritmadır.

Çalışmanın bu bölümünde LM öğrenme algoritması ile 91 veri kullanılarak 4 (ithalat, kur, ihracat, korumacılık) girdi sayısı, 2, 3 ve 4 katmanlı farklı nöron sayısına

sahip ağ mimarileri denemeleri yapılarak ithalat tahmini yapılmıştır. AA grubu denemelerde katman sayılar 2-3 ve nöron sayısı 10 tutularak, transfer fonksiyonu değişimlerinin ağı performansı üzerindeki etkileri incelenmiştir.

Tablo 40. Eğitim algoritması levenberg-marquardt, transfer fonksiyonu denemeleri

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	Transfer Fonksiyonu			R ²	RMSE	VAF
AA1	2	10	tansig	tansig		0,93	0,08	93,43
AA2	2	10	logsig	logsig		0,46	0,23	64,22
AA3	2	10	purelin	purelin		0,76	0,16	75,83
AA4	2	10	tansig	logsig		0,46	0,23	60,60
AA5	2	10	tansig	purelin		0,93	0,08	93,15
AA6	2	10	logsig	tansig		0,93	0,08	93,36
AA7	2	10	logsig	purelin		0,93	0,08	93,33
AA8	2	10	purelin	tansig		0,93	0,08	93,08
AA9	2	10	purelin	logsig		0,39	0,25	56,31
AA10	3	10-10	tansig	tansig	tansig	0,95	0,07	94,77
AA11	3	10-10	logsig	logsig	logsig	0,46	0,23	61,77
AA12	3	10-10	purelin	purelin	purelin	-1,79	0,53	-172,25
AA13	3	10-10	tansig	tansig	logsig	0,46	0,23	61,11
AA14	3	10-10	tansig	tansig	purelin	0,92	0,09	92,51
AA15	3	10-10	tansig	logsig	tansig	0,94	0,08	94,02
AA16	3	10-10	tansig	logsig	logsig	0,46	0,23	59,99
AA17	3	10-10	tansig	purelin	purelin	0,94	0,08	94,21
AA18	3	10-10	tansig	logsig	purelin	0,94	0,08	94,23
AA19	3	10-10	purelin	purelin	logsig	0,39	0,25	55,79
AA20	3	10-10	purelin	purelin	tansig	0,87	0,11	87,04
AA21	3	10-10	purelin	logsig	purelin	0,94	0,08	94,38
AA22	3	10-10	purelin	logsig	logsig	0,46	0,23	60,39
AA23	3	10-10	purelin	tansig	logsig	0,46	0,23	60,28
AA24	3	10-10	logsig	logsig	tansig	0,95	0,07	94,84
AA25	3	10-10	logsig	logsig	purelin	0,95	0,07	94,58
AA26	3	10-10	logsig	tansig	logsig	0,47	0,23	62,79
AA27	3	10-10	logsig	tansig	purelin	0,93	0,08	92,90
AA28	3	10-10	logsig	tansig	tansig	0,95	0,07	95,30
AA29	3	10-10	logsig	purelin	logsig	0,45	0,23	62,25

Transfer fonksiyonu denemelerine göre Tablo 40 incelendiğinde katman sayısı 2 ve nöron sayısı 10 olan denemelerde R^2 değeri en yüksek olan 0.93 değeri ile AA1 denemesi olduğu tespit edilmiştir. AA1 denemesi transfer fonksiyonunun hiperbolik tanjant (tansig) olduğu görülmüştür. Katman sayısı ikiden üçe çıkarılarak yapılan denemelerde ise R^2 değeri en yüksek olan 0.95 olan deneme AA10'da yine benzer sonuca ulaşılmıştır.

Transfer aktivasyonu tansig olarak belirlendikten sonra katman ve nöron değişiklikleri yapılarak bu transfer fonksiyonunda en iyi sonuç alınmaya çalışılmıştır. Bu amaçla Tablo 41'de belirtilen değişikliklere gidilmiştir.

Tablo 41. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), nöron ve katman sayısı değişimi denemeleri

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	R^2	RMSE	VAF
BB1	2	10	0,94	0,08	93,93
BB2	2	20	0,93	0,08	93,27
BB3	2	30	0,94	0,08	94,01
BB4	2	40	0,91	0,10	90,78
BB5	3	10-10	0,95	0,07	95,35
BB6	3	20-20	0,91	0,10	91,08
BB7	3	30-30	0,91	0,09	91,42
BB8	3	40-40	0,89	0,10	89,62
BB9	4	10-10-10	0,95	0,07	95,15
BB10	4	20-20-20	0,91	0,09	91,50
BB11	4	30-30-30	0,92	0,09	92,41
BB12	4	40-40-40	0,95	0,07	95,37

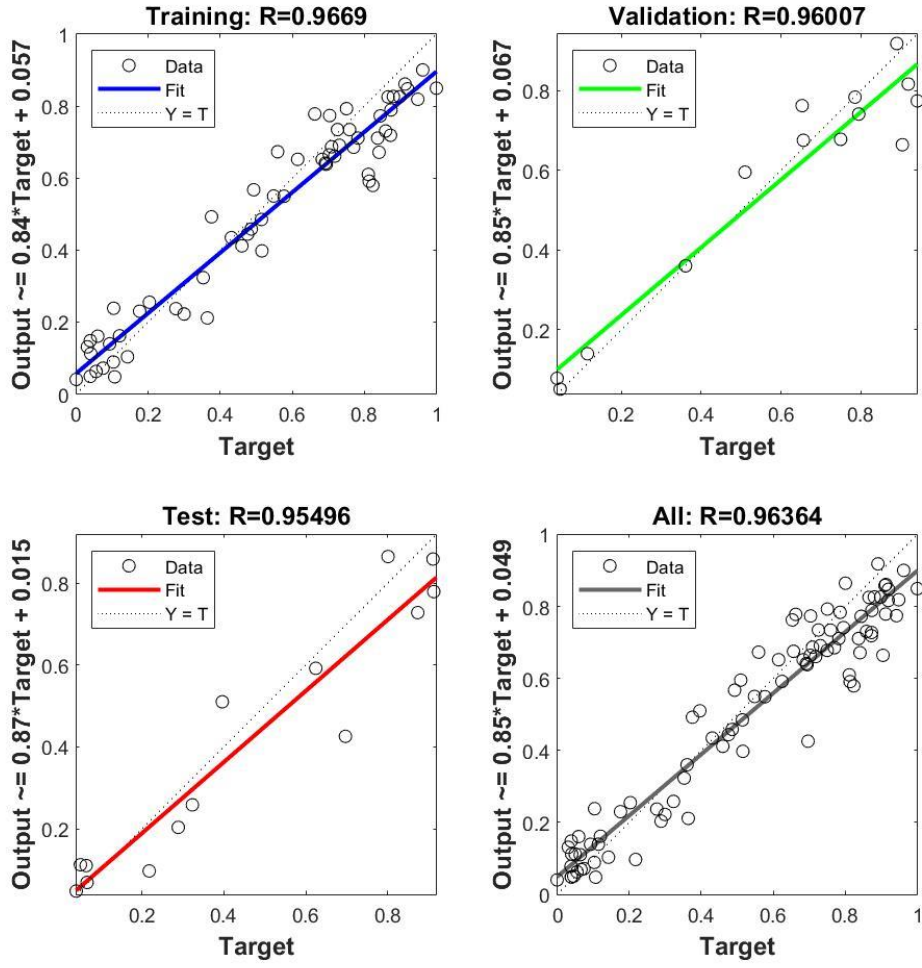
Dört girdi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılan iki, üç, dört katmanlı ve nöron sayısı 10-50 değişen denemelerde en yüksek R^2 ve RMSE değerine sahip deneme BB5 ve BB11 denemesi olarak gözlemlenmiştir. BB5 ve BB11 denemelerine en yakın R^2 değeri ise BB3 denemesinde görülmektedir. Diğer denemelerin ise R^2 değerinde

belirgin bir değişikliğe yol açmadığı görülmüştür. Katman sayısı 2, nöron sayısı 10 olan BB1 denemesinde R^2 değeri 0,94 iken nöron sayısı artırıldığında R^2 değeri düşüş göstermiştir. Aynı durum 3 ve 4 katmanlı denemelerde de gözlemlenmiştir. Bu nedenle bundan sonraki denemelerde nöron sayısı 10'un altında tutulacaktır.

Tablo 42. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), iki katmanlı

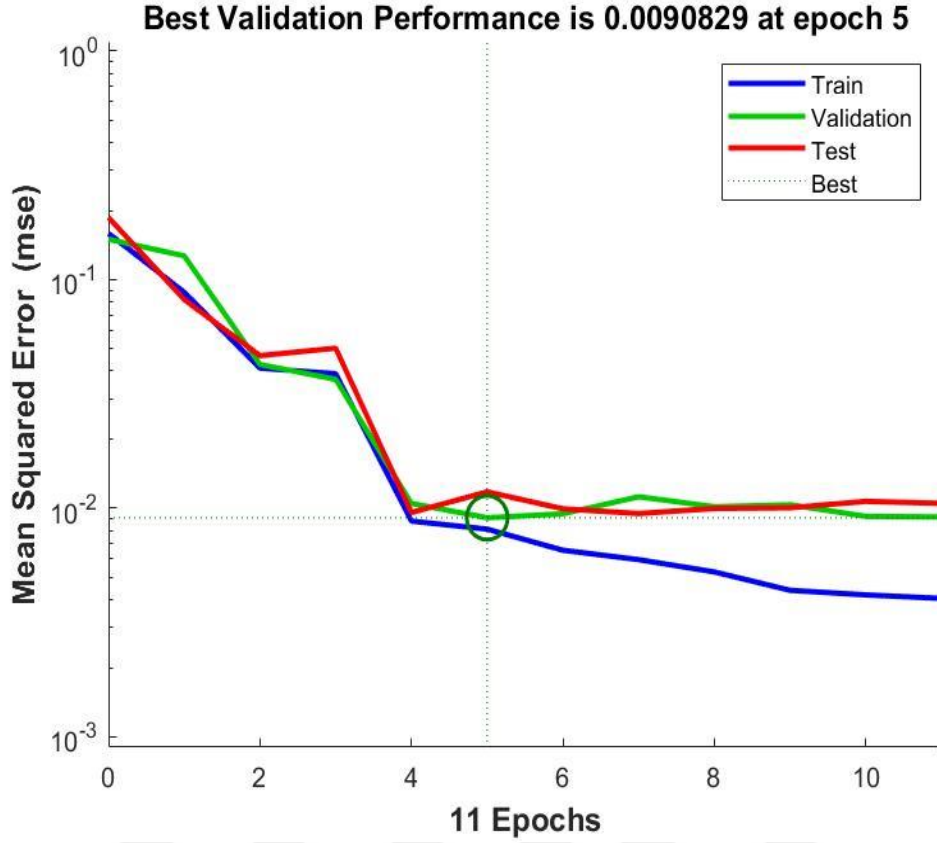
Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	R^2	RMSE	VAF
CC1	2	1	0,90	0,10	90,07
CC2	2	2	0,94	0,08	93,61
CC3	2	3	0,93	0,08	93,03
CC4	2	4	0,93	0,08	93,30
CC5	2	5	0,95	0,07	95,09
CC6	2	6	0,93	0,08	93,09
CC7	2	7	0,92	0,09	92,50
CC8	2	8	0,94	0,07	94,47
CC9	2	9	0,93	0,08	93,54

Dört girdi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılan iki katmanlı denemelerde Tablo 40'ta görüldüğü gibi en yüksek R^2 değeri 0.95 ve 0,07 RMSE değerine sahip deneme CC5 denemesi olarak gözlemlenmiştir. CC5 denemesine en yakın R^2 değeri ise CC2 denemesinde görülmektedir. Diğer denemelerin ise R^2 değerinde belirgin bir değişikliğe yol açmadığı görülmüştür.



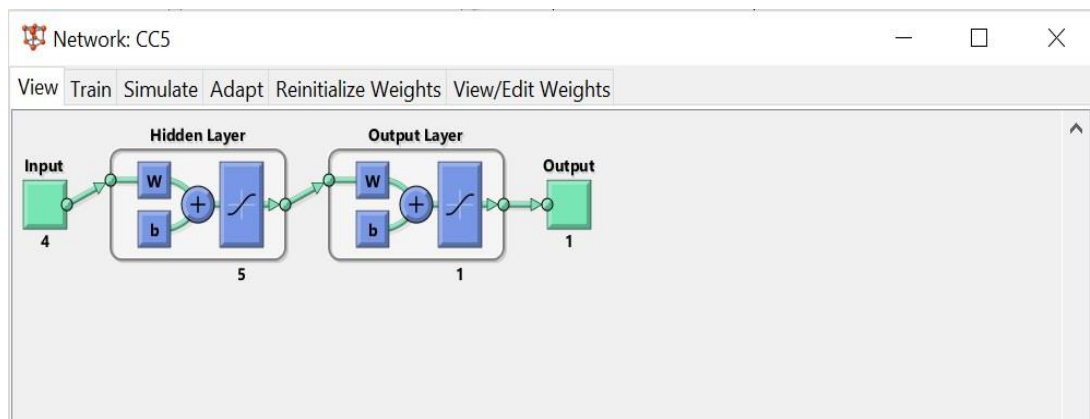
Şekil 16. CC5 Denemesine Ait Regresyon

Şekil 16’da dört girdili, üç katmanlı, katmanlarında beş nöron bulunan, tanjant sigmoid aktivasyon fonksiyonuna sahip CC5 denemesine ile ilgili eğitim, test ve geçerlilik verilerine ait regresyon eğrileri gösterilmiştir.



Şekil 17. CC5 denemesine ait performans eğrileri

Şekil 17’de gerçekleştirilen C grubu denemeler arasında en iyi mimariye sahip CC5 denemesine ait performans eğrileri yer almaktadır. Eğrilerde görüldüğü gibi 11 iterasyonda eğitim, test ve geçerlilik eğrilerinin kesiştiği gözlemlenmektedir.



Şekil 18. CC5 denemesine ait mimari yapı

Diğer denemelerle karşılaştırıldığında CC5 No’lu yapay sinir ağı mimarisi için, dört girdili, üç katmanlı, katmanlarında beş nöron bulunan, tanjant sigmoid aktivasyon

fonksiyonuna sahip mimari ithalatın tahmininde en uygun mimari olduğu tespit edilmiştir. Şekil 18’de 3 katmanlı en iyi denemeye ait mimari yapı bulunmaktadır.

Tablo 43. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), üç katmanlı

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	R ²	RMSE	VAF
DD1	3	1-1	0,90	0,10	90,07
DD2	3	2-2	0,89	0,11	88,91
DD3	3	3-3	0,93	0,08	93,01
DD4	3	4-4	0,94	0,08	93,62
DD5	3	5-5	0,92	0,09	92,24
DD6	3	6-6	0,93	0,08	93,02
DD7	3	7-7	0,94	0,07	94,53
DD8	3	8-8	0,94	0,08	93,90
DD9	3	9-9	0,94	0,08	93,72

Dört girdi kullanılarak tahmin edilmeye çalışılan üç katmanlı denemelerde Tablo 43’te görüldüğü gibi en yüksek R² ve RMSE değerine sahip deneme DD7 denemesi olarak gözlemlenmiştir.

Tablo 44. Eğitim algoritması levenberg-marquardt (trainlm), dört katmanlı

Deneme No	Katman Sayısı	Nöron Sayısı	R ²	RMSE	VAF
EE1	4	1-1-1	0,90	0,10	89,93
EE2	4	2-2-2	0,95	0,07	95,26
EE3	4	3-3-3	0,93	0,09	92,72
EE4	4	4-4-4	0,96	0,07	95,78
EE5	4	5-5-5	0,93	0,08	93,52
EE6	4	6-6-6	0,95	0,07	95,46
EE7	4	7-7-7	0,92	0,09	92,74
EE8	4	8-8-8	0,94	0,08	94,32
EE9	4	9-9-9	0,92	0,09	91,97

EE grubu denemelerde ise katman sayısı bir artırılarak 4 katmanlı denemeler yapılmıştır. Her bir katman için 1'den 9'a kadar nöron sayıları değiştirilerek en iyi sonuç bulunmaya çalışılmıştır. En iyi sonuç her bir katman için 6 nöron eklenen EE6 nolu denemedir. Bu denemede R^2 değeri 0.95 çıkmıştır.

3.5.2.3. İthalatın Tahmininde Kullanılan Girdilerin Ağırlık Katsayılarının İncelenmesi

Dört girdi (GSYİH, kur, karşılama, korumacılık) kullanılarak tahmin edilen iki katmanlı denemelerde en yüksek R^2 değeri 0.95 ve 0,07 RMSE değerine sahip CC5 denemesi ile ulaşılmıştır. Yapay sinir ağırları modeli ile elde edilen sonuçlar girdilerin çıktının tahmin edilmesinde açıklanabilirliği yüksek ve güvenilir bir model olduğunu göstermektedir.

Katsayı değerleri, öğrenme sürecinde çıktının tahmin edilebilmesi için girdilerin ağırlığını göstermektedir. C grubu denemelerinde en iyi sonuca ulaşmak için 1-9 arasında nöronlar tek tek öğrenme sürecine alınmıştır. Bu öğrenme süreci sonucunda ilk 5 nöronla yapılan denemeler ile en iyi sonuca ulaşılmıştır. Bu nedenle ağırlık katsayısı hesaplanırken CC5 denemesine ait ilk 5 nöronun katsayı değerlerinin ortalaması alınmıştır. Bu sonuca göre tablo 45'te görüldüğü gibi sırasıyla yeni korumacılık araçlarının model içerisindeki katsayısı 0,672724, GSYİH katsayısı -0,08987, reel döviz kurunun katsayısı -0,70297, ihracatın ithalatı karşılama oranının katsayısı ise 0,373448 olarak tespit edilmiştir.

Yeni korumacılık araçlarının ithalatın tahmin edilebilmesinde en yüksek ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. İthalat ile yeni korumacılık araçları ve ihracatın ithalatı karşılama oranı arasında yüksek duyarlılığın ve pozitif yönlü bir ilişkinin olduğu gözlemlenmiştir. Literatür incelemesi ile karşılaştırıldığında yapılan çalışma ile uyumlu sonuçların çıktığı görülmektedir. İthalat ile yeni korumacılık araçlarının yüksek duyarlılığa sahip olması kullanılan korumacılık araçlarının ithalatı etkileyen araçları içerdiğini göstermektedir. Türkiye'nin uluslararası normlara uygun haksız rekabeti engelleyici korumacılık araçlarını kullanabilmesinden dolayı uygulanan korumacılık yöntemleri ihracat yapan üreticileri korumanın ötesine geçememektedir. Bu tarz bir koruma yönteminin uygulanma nedeni, DTÖ kapsamında uygulanacak anti-damping, sübvansiyon, teknik, sağlık ve buna benzer korumacılık araçlarının ihracatı etkileyen yerli üreticilerin soruşturma başlatması ile ilgilidir. Türkiye yeni

korumacılık araçlarını belli prosedürler kapsamında kullanarak yerli üreticisini korumaktan ziyade ihracat yapan üreticilerini korumak için tercih etmektedir. Bu durum korumacılık araçları yolu ile ihracatın ithalat bağımlılığını azaltma da etkisini zayıflatmaktadır. Türkiye'nin daha önceki bölümlerde izah edildiği uluslararası normlara uygun haksız rekabeti engelleyici korumacılık araçlarını kullanması korumacılık politikaları yolu ile sanayileşme ve kalkınma politikaları uygulamasını engellemektedir.

İthalat ile GSYİH ve reel döviz kuru arasında ise negatif yönlü bir ilişkinin olduğu tespit edilmiştir. Milli gelirdeki bir değişimin ithalat üzerinde ters yönlü ilişkisinin olması Türkiye'nin reel gelirdeki artış veya azalışın dış talepten ziyade iç talep ile daha yoğun ilişkili olduğunu göstermektedir. Bu tespit literatür incelenmesinde tespit edildiği gibi ekonomik büyümenin itici gücünün dış ticaretteki gelişmelerden ziyade iç talep olduğu fikriyle örtüşmektedir.

İthalatın ihracatın ithalatı karşılama oranı ile pozitif yönlü ilişkisi yukardaki bilgi ile uyumlu görülmektedir. Ayrıca ithalatın döviz kuru ile ilişkisinin ters yönlü ve yüksek duyarlılıkta olması da teorik olarak literatürle uyumlu sonuçlar vermektedir. Reel efektif döviz kurunun yükseldiği dönemlerde ithalatın fiyatı pahalılaştığından ithalat talebinde azalma görülmektedir. Aynı şekilde reel efektif döviz kuru düştüğünde ithalatın fiyatı ucuzladığından ithalat talebi artacaktır. Daha önceki bölümlerde izah edildiği gibi bu durum Türkiye içinde geçerli bir durumdur. Cari işlemler sorunu yaşayan Türkiye, ihracatın ithalata bağımlı olmasından dolayı dövize olan duyarlılığı yüksek seyretmektedir. Bu durum, çalışma sonucunda elde edilen döviz kuru ağırlık katsayısı ile uyumludur.

Tablo 45. CC5 denemesine ait girdi ağırlık katsayıları

	KORUMACILIK	GSYİH	DÖVİZ	KARŞILAMA
1. nöron	0,51328	-0,09745	-1,3845	-1,8899
2. nöron	0,53438	0,87559	-1,8612	1,8755
3. nöron	1,1734	-1,1443	-0,54685	0,40162
4. nöron	0,94211	-1,708	-1,5263	0,75886
5. nöron	0,20045	1,6248	1,804	0,72116
Ortalama	0,672724	-0,08987	-0,70297	0,373448

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Serbest ticaret, ülkelerin karşılıklı olarak çıkar sağlayacakları ve ticaretten en fazla faydayı elde edecekleri bir sistem olarak kabul görmüştür. Bu kazanımların elde edilebilmesi için ülkelerin karşılıklı ticaretlerinde kamu müdahalesinin en aza indirilmesi genel kabul gören görüştür. Diğer taraftan ülkelerin ticaret ve sanayi yapılarının birbirinden farklı olması uluslararası ticaretin müdahalesiz uygulanmasını imkânsız hale getirmiştir. 19. Yüzyılda İngiltere başta olmak üzere serbest ticaret kurallarına diğer ülkelerden daha hızlı uyum sağlayan ve uluslararası ticaretten daha fazla kazanım elde eden ülkeler “merdiveni itme” politikasını uygulayarak geriden gelen ülkelerin serbest ticaret kuralları çerçevesinde hareket etmelerini engellemişlerdir. Aynı zamanda bu kuralları zamanında yerine getiremeyen ve uluslararası ticarete karşılıklı fayda prensibinden gerekli kazanımı elde edemeyen ülkeler rekabet edebilir konuma gelmek için korumacı eğilimlere başvurmuşlardır.

Aynı zamanda krizler ve savaşlar sonrası durgunluk yaşayan ülkeler uluslararası ticaret içerisinde korumacılık eğilimlerini komşuyu fakirleştirme politikası olarak kullanmaya başlamışlardır. Korumacılık eğilimlerinin belli kurallar çerçevesinde uygulanmaması ve paranın uluslararası dolaşımında uygulanan altın standartı gibi bir dengeleme sisteminin bulunmaması durgunluk dönemlerinin daha uzun ve yıkıcı yaşanmasına neden olmuştur. Aynı şekilde başka bir tartışma konusu korumacılık eğilimlerinin komşuyu fakirleştirme politikası gereği kriz ve savaşların önemli bir nedeni olarak görülmesidir. Birinci ve İkinci Dünya savaşı ile 1929 Büyük Buhranın öncesi ve sonrası yaşanan durgunluk korumacılığın belli kurallar çerçevesinde uluslararası ticaret içerisinde uygulanmasını gerekli kılmıştır. İkinci Dünya savaşı bitmeden ticaretin ve sermayenin dünya ülkeleri arasında dolaşımını belirlemek amacıyla belli başlı ülkeler müzakerelere başlamıştır. Bu müzakereler sonucunda üç ulus üstü kuruluşun kurulmasına karar verilmiştir. Bunlar; IMF, Dünya Bankası ve GATT'dir

IMF, dünya ticaretinde yaşanacak durgunluğun önüne geçmek amacıyla ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkelerin finansal darboğaz yaşamamaları için finansal dolaşımın hızlandırılmasını, Dünya Bankası, ülkelerin sınai gelişimlerini tamamlamaları için gerekli olan fiziksel yatırımların temin edilmesini, GATT ise mal ve hizmet ticaretinin önünde engel teşkil edecek politikaların önüne geçmek ve

uluslararası ticaretin standartlaştırılmasını amaçlamıştır. Bu kapsamda GATT tarafından korumacılığın yoğunluk kazandığı dönemlerde tarife oranlarının karşılıklı komşuyu fakirleştirme politikasına dönüşmesinin önüne geçmek amacıyla “en çok kayırılan ülke kuralı” getirilmiştir.

70’li yıllarda ortaya çıkan petrol krizi sonrası GATT kapsamında yapılan müzakereler, krizden etkilenen sektörlerin uyguladıkları korumacılık eğilimlerinin standartlaştırılması üzerine olmuştur. Gelişmiş ülkeler, tarım ve tekstil sektörlerinde korumacılık eğilimlerini korumaya devam etme eğilimi gösterirken gelişmekte olan ülkeler ise üretim avantajını kaybedecekleri alanlarda sübvansiyonlarına devam etme eğilimi göstermişlerdir. GATT’nin korumacılık eğilimleri ile ilgili belirlemiş olduğu kurallar ve bu kuralların bağlayıcılığı ülkeleri tarife dışında korumacılık eğilimlerine yönlendirmiştir.

Tarife dışı engeller olarak bilinen bu araçlar UNCTAD tarafından belli sınıflara ayrılmış ve literatüre yeni korumacılık araçları olarak geçmiştir. UNCTAD bu araçları iki grupta ele almaktadır. İlk grupta teknik korumacılık araçları olarak Sıhhi ve bitki sağlığı önlemleri, Ticarete teknik engeller, Sevk öncesi muayene ve diğer formaliteler yer almaktadır. Diğer sınıflandırma ise teknik olmayan korumacılık araçları başlığı altında yer almaktadır. Bu grupta ise koşullu ticareti koruyucu önlemler, kotalar, yasaklar, miktar kontrol önlemleri, ek vergiler ve ücretler dahil fiyat kontrol önlemleri, finans önlemleri, rekabeti etkileyen önlemler, ticaretle ilgili yatırım önlemleri, dağıtım kısıtlamaları, satış sonrası hizmetlerle ilgili kısıtlamalar, sübvansiyonlar ve diğer destek türleri, devlet tedarik kısıtlamaları, fikri mülkiyet ve menşe kuralları yer almaktadır. 1980 sonrası yeni korumacılık araçları ile ilgili yapılan düzenlemeler yoğunluğunu artırmış ve GATT haksız rekabete yol açan korumacılık eğilimlerine ayrı bir önem vermiştir. Bu önem tarife dışı engellerin tarifelere göre daha belirsiz ve görünmez olması ile ilgilidir.

GATT, 1995 yılında gerçekleştirmiş olduğu Uruguay müzakeresinde yeni korumacılık eğilimine öncelik vermiş ve ihracat sübvansiyonlarının sınıflandırmasını ve bu sübvansiyonlara karşı uygulanacak korumacılık eğilimlerini belli başlı soruşturma sürecine bağlamıştır. Bu amaçla önceden üye ülkeler için bir anlaşma olan GATT soruşturmaların yapıldığı bir organizasyona dönüşerek DTÖ halini almıştır. Bugün günümüzde uygulanan yeni korumacılık araçları belli soruşturmalar ve süreçler dikkate alınarak uygulama alanı bulmaktadır.

Türkiye, DTÖ üyesi olarak korumacılık eğilimlerini belirlenmiş olan kurallar ve soruşturma süreçlerine bağlı olarak sürdürmektedir. İhracat odaklı büyüme politikasına uygun olarak haksız rekabetin önlenmesi amacıyla yeni korumacılık araçlarından anti-dampinge karşı önlemler, sübvansiyona karşı önlemler, gözetim ve korunma önlemlerini kullanma yoluna gitmiştir. 2014 sonrası ise döviz kurunun ithalat üzerinde oluşturduğu maliyet baskısının önüne geçmek için bu araçları daha yoğun bir şekilde kullanmayı tercih etmiştir. Uygulanan bu politika ihracatı ithalata bağımlı olan dış ticaret yapısında bozulmalara yol açarak ihracat odaklı büyüme politikasını etkilemiştir.

Çalışma Türkiye'nin dış ticaret yapısında önemli bir yer tutan ithalatın yeni korumacılıkla olan ilişkisini ihracat bağımlılığı, milli geliri ve döviz kurunu dikkate alarak analiz etmiştir. Bu amaçla çalışmanın analiz kısmında ithalatın belirleyici değişkenleri olarak gelir GSYİH (milli gelir) ve reel efektif döviz kuru (kur) kullanılmıştır. Üçüncü bir değişken Türkiye'nin ithalat bileşenleri incelenerek belirlenmiştir. İthalat bileşenlerine bakıldığında ara malı ithalatının toplam ithalat içerisindeki payının yüzde 75'ler seviyesinde olduğu görülmektedir. Yapılan ara malı ithalatının ihracatı desteklemek amacıyla yapıldığı bilindiğinden ithalatı etkileyen diğer bir değişken olarak ihracatın ithalatı karşılama oranı kullanılmıştır. Yeni korumacılığın ithalat üzerindeki etkileşiminin ölçülmesi amacıyla diğer bir belirleyici değişken olarak yeni korumacılık araçları dahil edilmiştir. Literatür incelemesi sonrası ithalat ile yeni korumacılık arasındaki ilişkiyi Yapay Sinir Ağları Yöntemi kullanılarak tahmin etmiş bir çalışmaya rastlanılmamıştır. Bu kapsamda; 1998:02-2020:04 dönemlerine ait (91) adet üçer aylık veriler toplanmıştır. Girdi değişkeni olarak harcama yöntemi ile gayri safi yurtiçi hasıla, tüfe bazlı reel efektif döviz kuru, yeni korumacılık araçları ve ihracatın ithalatı karşılama oranı ile çıktı değişkeni olarak mal ithalatı kullanılmıştır.

Veriler arasında değerlerin birbirinden farklı olmasından dolayı standartlaştırma işlemi yapılmış ve veriler 0-1 aralığına indirgenmiştir. Ağ mimarisinin belirlenmesi amacıyla öğrenme algoritması, gizli katman sayısı, katmanlarındaki hücre sayısı, transfer (aktivasyon) fonksiyonları farklılaştırılarak en uygun model tasarlanmıştır. Denenen mimarilerde Tanjant Sigmoid transfer fonksiyonu en iyi tahminleri üretebildiği tespit edilmiştir. Momentum Terimli Geri Yayılım Algoritması ve LM algoritması kullanılarak en yüksek R² değerleri belirlenmiştir. LM algoritması ile

yapılan denemeler sonucunda en düşük hata oranına R^2 değeri 0.95 olan CC5 denemesi ile ulaşılmıştır.

İthalatın tahmininde gerçekleşen değerler ile tahmin edilen değerler arasındaki farkın en az seviyeye ulaştığı mimari, dört girdi ile (harcama yöntemi ile GSYİH, tüfe bazlı reel efektif döviz kuru, İhracatın ithalatı karşılama oranı, yeni korumacılık araçları), iki gizli katmanı, katmanlarında beşer nöron bulunan LM algoritması, Tanjant Sigmoid aktivasyon fonksiyonuna sahip mimari olduğu görülmüştür. Model, belirlenen dört girdi ile açıklayıcı ve güvenilir bir sonuç vermesi açısından literatüre katkı yapabilir.

Hata oranı en az olan model ile elde edilmiş ithalat miktarı incelendiğinde yeni korumacılık araçlarının ithalat ile duyarlılığının yüksek ve pozitif yönlü olduğu görülmektedir. Yeni korumacılık araçlarının ağırlık katsayısının yüksek olması ithalat miktarının tahmininde önemli bir yer tuttuğunu göstermektedir. Yeni korumacılık araçlarının ithalatın miktarını olumsuz etkilediği yönündeki yaygın düşüncüyü desteklememektedir. Diğer taraftan ithalatın GSYİH ile Döviz kuru arasındaki negatif yönlü ilişkisi Türkiye açısından beklenen bir sonuçtur. İthalatın ihracatın ithalatı karşılama oranı ile pozitif yönlü ve diğer seçili değişkenlere göre görece ağırlıklı oranı ise veriler ile destekleneceği üzere Türkiye’de ihracatın ithalata ne denli bağımlı olduğunu göstermektedir. Bu hali ile tercihen ihracata dayalı büyüme ve/veya dış ticaret ve cari açığın kapatılması politika hedeflerine ulaşılmasında diğer değişkenlere göre ağırlığı yüksek korumacılığın önemli bir araç olarak kullanılabileceği değerlendirilebilir.

Türkiye’nin kullandığı yeni korumacılık bileşenleri incelendiğinde haksız rekabetin korunması amacıyla uygulanan araçları kapsadığı görülmektedir. Bu araçlar; anti dampa karşı koruma önlemleri, sübvansiyona karşı koruma önlemleri, gözetim ve korunma önlemlerini içermektedir. Tercih edilen bu araçların ihracatın ithal amaçlı bağımlılığında etkisinin az olduğunu göstermektedir. Bu nedenle diğer yeni korumacılık araçlarının ihracatın ithalat bağımlılığını azaltmada tercih edilebilir araçlar olduğunu göstermektedir. Bu amaçla yeni korumacılık araçları içerisinde görünmez engeller olarak bilinen menşe kuralı, sevk öncesi inceleme, gümrük değerlendirme ve sınıflandırma prosedürü belli dönemlerde tercih edilebilir.

Türkiye’de uygulanan sektörel yatırım teşvikleri diğer korumacılık araçları ile beraber kullanılarak uzun dönemli rekabet edebilir sektörler desteklenebilir. Bu amaçla yatırım teşvik sistemi ile Gümrük ve Ticaret Bakanlığı arasında entegrasyonun sağlanarak teşvikten yararlanacak firmaların hangi korumacılık araçlarını hangi süreçleri takip ederek kullanabilecekleri belirlenebilir. Bu entegrasyon aynı zamanda firmaların korumacılık ile ilgili bilgi ve becerilerini artırarak bu alanda personellerin yetiştirilmesinin önünü açabilir. Bu sayede kısıtlı bileşenle uygulanan korumacılık araçları çeşitlendirilerek korumacılığın faydaları serbest ticaret kuralları çerçevesinde artırılabilir.

Türkiye, DTÖ bünyesinde kamu alımları anlaşmasına dahil olarak anlaşmaya taraf olan diğer ülkelerin korumacı eğilimlerden etkilenmeden ticaret hacmini artırabilir. Kamu alımları anlaşması, taraf ülkeler arasında belirli eşik değer dikkate alınarak yabancı tedarikçilerin kamu ihalesi açan ülkenin sektörlerinde serbestçe ticaret yapmasına imkân sağlamaktadır. Ayrıca, eşit muamele görme kuralı kapsamında taraf olan ülkelerle eşit şartlarda ticaret yapılmaktadır. Bu açıdan Türkiye’nin DTÖ kapsamında gerekli düzenlemeleri yerine getirerek yerli tedarikçilerini uluslararası piyasalara daha kolay açılmasını sağlayabilir.

Türkiye’nin yeni korumacılık araçlarından beklenen faydaları alabilmesi için uzun dönemde verimlilik ve gelir sağlayacak sektörler belirlenerek serbest ticaret içerisinde kullanım alanı bulan yeni korumacılık araçlarının uygulama sıklığını artırmalıdır. Bu amaçla belirlenecek sektörlerin haksız rekabet oluşturmayacak korumacı politikalar kullanılarak serbest ticaret içerisinde rekabet edebilir gücü kazanmaları sağlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Acemoğlu, D., & Robinson, J. A. (2019). *Dar Koridor eviren: Yüksel Taşkın*. İstanbul: Doğan Yayıncılık.
- Adam, A., Katsimi, M., & Moutos, T. (2011). Inequality and the import demand function. *Oxford Economic Papers*, 64(4), 675–701.
- Adewuyi, A., Joseph, O. O., & Oshota, S. (2021). The role of exchange rate and relative import price on sawnwood import demand in Africa: Evidence from modified heterogeneous panel data methods. *The Journal of Economic Asymmetries*, vol:24.
- Adıyaman, F. (2007). Talep tahmininde yapay sinir ağlarının kullanılması, Yüksek Lisans Tezi. *İstanbul Teknik Üniversitesi Fen Bilimleri Enstitüsü*.
- Aggarwal, A. (2004). Macro economic determinants of antidumping: A comparative analysis of developed and developing countries. . *World development*, 32(6), 1043-1057.
- Akman, E., Karaman, A. S., & Kuzey, C. (2020). Visa trial of international trade: evidence from support vector machines and neural networks. *Journal of Management Analytics*, 231–252.
- Akman, S. (2015). Ticarete Korunma nlemleri” Ve Korumacılık: Ek Vergi Yoluyla İthalatın Kısılması Hedefe Ulaştırır Mı? *Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı*, s. 1-18.
- Alagöz, M., & Ceylan, O. (2015). Dünya Ticaretinde Tarife Dışı Engeller: 2008 Krizi Sonrası Yaşanan Gelişmeler. *Sosyal Ekonomik Araştırmalar Dergisi*, s. 15 (30) , 59-85.
- Alagöz, M., & Yapar, S. (2007). Görünmez Engeller: Serbest Ticarete Bir Engel Mi? *Uluslararası Hakemli Sosyal Bilimler E-Dergisi*, s. 1-11.
- Alakbarov, N. ,, & şaşmaz, M. . (2018). Türkiye’nin ithalat talep fonksiyonunun yapısal kırılmalı eşbütünleşme analizi ile tahmini . *Bolu Abant İzzet Baysal Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 18 (4) , 67-84.

- Alam, T. (2019). Forecasting exports and imports through artificial neural network and autoregressive integrated moving average. . *Decision Science Letters*, 249–260.
- Amadeo, K. (2019). Trade Wars and Their Effect on the Economy and You, Why Trade Wars Are Bad and Nobody Wins. The Balance. *Scientific Research Publishing*, <https://www.thebalance.com/trade-wars-definition-how-it-affects-you-4159973>.
- Amsden, A. H. (2000). Industrialization Under New Wto Law. *Trade And Development: Directions For The Twenty-First Century*, 82-99.
- Arize, A. C., & Nippani, S. (2010). Import demand behavior in Africa: Some new evidence. *The Quarterly Review of Economics and Finance*, 50(3), 254-263.
- Arrighi, G. (2004). Spatial and Other "Fixes" of Historical Capitalism. *Journal of World-Systems Research*, s. 10(2), 527-539.
- Atakan, M. (2016). AB ve Türkiye’de GTS Rejimi. *Gümrük Dergisi*, s. 45(1): 157-174.
- Ataseven, B. (2013). Yapay Sınır Ağları İle Öngörü Modellemesi. *Öneri Dergisi* , 10 (39), 101-115.
- Atik, H., & Türker, O. (2011). *Mpdern Dış Ticaret Kuramları*. Ankara: Nobel Yayınları.
- Augier, P., Gasiorek, M., & Lai-Tong, C. (2005). The impact of rules of origin on trade flows. *Economic Policy*, s. 567–624.
- Ay, A., & Saçık, Y. S. (2005). Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Türkiye. *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 0(13), 57 - 80.
- Aydın, C. (2004). *Dünya Ticaret Örgütü Tarım Müzakereleri (Uzmanlık Tezi)*. Ankara: Tarım Ve Balıkçılık Dairesi.
- Aytekin, İ., & Uçan, O. (2018). Ticaret Savaşları ve Korumacı Politikalar: Amerika Birleşik Devletleri ve Türkiye İlişkileri Bakımından Bir İnceleme. *BEÜ SBE Derg.*, s. 7(2), 851-862.
- Bach, C., & Martin, W. (2001). Would the right tariff aggregator for policy analysis please stand up? *Journal of Policy Modeling* , s. 621–635.

- Bagwell, K., & Staiger, R. (2001). Reciprocity, non-discrimination and preferential. *European Journal of Political Economy*, 281–325.
- Bagwell, K., & Staiger, R. W. (1999). Economic Theory of GATT. *The American Economic Review*, 215-248.
- Bagwell, K., & Staiger, R. W. (2003). Protection and the Business Cycle. *Advances in Economic Analysis & Policy*, 1-43.
- Bağrıaçık, A., & Yılmaz, M. (1995). *Tek İdari Belge ve Gümrük Mevzuatı*. Bilim Teknik Yayınevi.
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2001). The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity. *Journal of international Economics*, 53(1), 1-27.
- Baldwin, R. (1988). *Trade Policy in a Changing World Economy*, . University of Chicago Press Economics Books, University of Chicago Press.
- Baldwin, R. (1989). The Political Economy of Trade Policy. *Journal of Economic Perspectives*, 3 (4): 119-135.
- Baldwin, R. E. (1971). Association Determinants of the Commodity Structure of U.S. Trade. *American Economic Association Stable*, 126-146.
- Ball, D., Jr., W. M., Franz, P., Geringer, J., & Minor, M. (2004). *International Business, The Challenge of Global Competition*. Boston, USA,: McGraw Hill.
- Basılgan, M. (2010). Alman Tarihçi Okulu'nun Joseph Aloıs Schumpeter. *Ankara Üniversitesi SBF Dergisi*, s. 23-50.
- Bayraktar, K. B., & Badur, B. (2009). Yapay sınır ağları ile borsa endeksi tahmini. *Yönetim Dergisi:İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi İşletme İktisadi Enstitüsü*, 20(63), 25 - 40.
- Baytar, R. A. (2011). Küresel Kriz Sürecinde Artan Korumacı Önlemlerin Gelişmekte Olan Ülkelere Yansımaları. *İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, s. 269-289.
- Bhagwati, J. (1964). The Pure Theory of International Trade: A Survey. *The Economic Journal*, 1-84.
- Bhagwati, J. N. (1985). Protectionism: Old wine in new bottles. *Journal of Policy Modeling*, s. 23-33.

- Boratav, K. (2015). *Türkiye İktisat Tarihi - 20. Baskı*. Ankara: İmge Kitabevi.
- Borrell, B., & Hubbard, L. (2000). Global economic effects of the EU Common Agricultural Policy. *Economics Affairs, Wiley Online Library*, 19-26.
- Bown, C. (2014). Trade Policy Flexibilities and Turkey: Tariffs, Anti-dumping, Safeguard and WTO Dispute Settlement. *The World Economy*, s. 37(2): 193-218.
- Bown, C. P. (2019). The 2018 US-China Trade Conflict after 40 Years of Special Protection. *The Journal of International Trade & Economic Development*, 510-545.
- Bozkurt, C. (2011). Menşe Kavramı Ve Menşe Kazanma Kriterlerinin İlgili Mevzuat Işığında Değerlendirilmesi. *Mali Çözüm Dergisi*, s. 21(2):149-160.
- Brenton, P. (2011). Preferential Rules of Origin. *World Bank Group*, s. 161-177 .
- Budak, A. C. (2015). Yeni Korumacılık, Anti-Damping, Avrupa Topluluğu Ve Türkiye. 333-352.
- Budak, H., & Erpolat, S. (2012). Kredi Riski Tahmininde Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi Karşılaştırılması. *Academic Journal of Information Technology*, 23-30.
- Budak, H., & Erpolat, S. (2012). Kredi Riski Tahmininde Yapay Sinir Ağları ve Lojistik Regresyon Analizi Karşılaştırılması . *AJIT-e: Bilişim Teknolojileri Online Dergisi* , 3 (9) , 23-30.
- Cadot, O., Carrere, , C., Melo, J., & Tumurchudur, B. (2006). Product-specific rules of origin in EU and US preferential trading arrangements: an assessment. *World Trade Review*, s. 5(02): 199–224.
- Carter, A. S. (2014). *Protection Or Protectionism*. Hamburg: ProQuest LLC.
- Celik, H. M. (2004). Modeling freight distribution using artificial neural networks. *Journal of Transport Geography* , 141–148.
- Cernat, L., & Laird, S. (2003). North, South, East, West: What's Best? Modern Rtas and Their Implications for the Stability of Trade Policy . *CREDIT Working Paper* , 03/11.

- Chang, H.-J. (2009). *Sanayileşmenin Gizli Tarihi (Çeviri:Emin Akçaoğlu)*. Epos Yayınları.
- Chase, K. (2006). World Trade Review, *Multilateralism compromised: the mysterious origins of GATT Article XXIV*, s. 5(01), 1–30.
- Chen, A.-S., & Leung, M. T. (2004). Regression neural network for error correction in foreign exchange forecasting and trading. *Computers & Operations Research*, 31(7), , 1049–1068.
- Chen, S. W. (2008). Long-run aggregate import demand function in Taiwan: an ARDL bounds testing approach. *Applied Economics Letters*, 15(9), 731-735.
- Choi, C. H., & Kim, J.-W. (2014). Determinants for Macroeconomic Factors of Antidumping: A Comparative Analysis of India and China. *The International Trade Journal*, 28:3, 229-245.
- Co, H. C., & Boosarawongse, R. (2007). Forecasting Thailand's rice export: Statistical techniques vs. Artificial neural networks. *Computers & Industrial Engineering*, 610–627.
- Costa, C., Osborne, M., Zhang, X., Boulanger, P., & Jomini, P. (2009). *AB Ortak Tarım Politikasının Etkilerinin Modellenmesi*. Melbourne: Productivity Commission Staff Working Paper.
- Curran, L. (2015). *The Impact of Liberalizing Preferential Rules of Origin on Trade and Upgrading in the Clothing Industry: A Review of the Evidence*. Paris: Proceedings of the Conference of the European Trade Study Group (ETSG).
- Çulha, O. Y., Eren, O., & Öğünç, F. (2019). Import demand function for Turkey. *Central Bank Review*, 19(1), 9-19.
- Daşbaşı, B., Barak, D., & Çelik, T. (2019). Türkiye İçin Makroekonomik Performans Endeksinin Analizi (1990-2017): Yapay Sinir Ağı Yaklaşımı. *Bingöl Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 93-112.
- De Ville, F., & Orbie, J. (2011). The European Union's Trade Policy Response to the Crisis:Paradigm lost or reinforced? *European Integration online Papers*, s. 15(2): 1-22.

- Demir, A. (2011). *Menşe Kuralları, Menşenin Önemi ve Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerindeki Etkileri*. İstanbul: Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi,.
- Deordorff, A. V. (2008). Dünya Ekonomisi ve Dünya Ticaret Sistem nereye gidiyor? *Uluslararası Ekonomi ve Dış Ticaret Politikaları* 3(1-2), 7-24.
- Devadason, E. S. (2020). ASEAN, "New Protectionism" in. *"New Protectionism" in ASEAN*, 57-76.
- Draper, P., Freytag, A., Gao, H., Mcdonagh, N., & Evenett, S. (2020). *Industrial subsidies as a major policy response since the global financial crises: Consequences and remedies*. Saudi Arabia: g20 Insight Report.
- Durusoy, S. (2013). Krizin Orta ve Uzun Vadeli Yıkıcı Etkisi : Yükselen Korumacılık. *International Conference On Eurasian Economies, Session 7b: Uluslararası Ticaret Iı,*, s. 510-517.
- Dutta, D., & Ahmed, N. (2004). An aggregate import demand function for India: a cointegration analysis. *Applied Economics Letters*, 11(10), 607-613.
- Duttagupta, R., & Panagariya, A. (2003). Free Trade Areas and Rules of Origin Economics and Politics. *IMF Working Paper*, s. 1-30.
- Edwards, S. (1993). Openness, Trade Liberalization, and Growth in Developing Countries. *Journal of Economic Literature*, 31(3), 1358-1393.
- Eicher, T. S., & Henn, C. (2008). In search of WTO trade effects: Preferential trade agreements promote trade strongly but unevenly. *Journal of International Economics*, s. 137–153.
- Elitaş, B. L., & Şeker, A. (2017). Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Önlemlerin Rolü:Türkiye Tekstil Sektörü Üzerine Bir Araştırma. *Muhasebe Ve Finans Dergisi*.
- Engin, N. (1992, 4). *Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler*. İto Yayınları.
- Erkal, G., & Özer, H. (2016). Türkiye'nin Antidumping Uygulamalarının Ekonometrik Analizi . *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 30 (2) , 441-454.

- Erkişi, K. (2017). Uluslararası Politik İktisat Perspektifinde İktisadi Milliyetçiliğin Kavramsal Analizi. *Uluslararası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 10(54): 827-837.
- Ertürk, N. (2017). Ticaret Savaşları ve Dünya Ekonomisine Etkileri. *Fiscaoeconomia*, s. Vol.1(2), 88-112.
- Es, H. A., Kalender, F. Y., & Hamzaçebi, Ç. (2014). Yapay Sinir Ağları İle Türkiye Net Enerji Talep Tahmini. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi*, 29(3) , 495 - 504.
- Estevadeordal, A., & Suominen, C. (2005). What are the Effects of Rules of Origin on Trade. *Washington: Inter-American Development Bank*, s. 1-53.
- Estevadeordal, A., Frantz, B., & Taylor, A. M. (2003). The Rise and Fall of World Trade, 1870–1939. *The Quarterly Journal of Economics*, s. 359–407.
- Evenett, S. .. (2019). Protectionism, state discrimination, and international business since the onset of the Global Financial Crisis. *Journal of International Business Policy*, 9–36.
- Evenett, S. J. (2013). *What Restraint? Five years of G20 Pledges on Trade-The 14th GTA Report*. London: Centre for Economic Policy Research.
- Fajgelbaum, P. D., Goldberg, P. K., Kennedy, P. J., & Khandelwal, A. K. (2020). The Return to Protectionism. *The Quarterly Journal of Economics*, s. 1–55.
- Falvey, R., & Reed, G. (2002). Rules of Origin as Commercial Policy Instruments. *International Economic Review*, s. Vol. 43, pp. 393-408.
- Falvey, R., Foster, N., & Greenaway, D. (2006). Intellectual Property Rights and Economic Growth. *Review of Development Economics*, s. 10(4): 700–719.
- Feinberg, R. M. (2004). U.S. Antidumping Enforcement and Macroeconomic Indicators: What Do Petitioners Expect, and Are They Correct? *American University Department of Economics Working Paper Series*, 1-21.
- Felbermayr, G., Kinzius, L., & Yalcin, E. (2017). *Hidden Protectionism: Non-Tariff Barriers and Implications for International Trade*. München: Study of the Ifo Institute on behalf of the Bertelsmann Foundation.

- Firme, V. d., & Vasconcelos, C. R. (2020). Main Determinants of Opening Antidumping Cases: A Poisson Analysis Using Panel Data. *The International Trade Journal*, 34:4, 387-414.
- Francois, J., Meijl, H. V., & Tongeren, F. V. (2005). Trade liberalization in the Doha. *Economic Policy*, s. 349–391.
- Gallagher, K. P. (2007). Understanding developing country resistance to the. *Review of*, s. 62-85.
- Gamberoni, E., & Newfarmer, R. (2009). Trade protection : incipient but worrisome trends. *World Bank International Trade Department Trade Notes*, 1-4.
- GATT. (1986). *The Text of The General Agreement on Tariffs and Trade*. Genova.
- Gavin, M., & Rodrik, D. (1995). The World Bank in Historical Perspective. *The American Economic Review*, 85(2), 329–334.
- Gençosmanoğlu, Ö. T. (2014). *Uluslararası Ticarete Tarife Dışı Engeller Ve Kullanım Kısıtları: Türkiye Örneği*. Ankara: Hacettepe Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Doktora Tezi.
- Gençosmanoğlu, Ö., & Şahinöz, A. .. (2016). Doha Ticaret ve Çevre Müzakereleri: Gelişmekte Olan Ülkeler için Pazara Giriş. *Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, s. 34 (3) , 51-71.
- Genelge. (2008). *2008-02 Dahilde İşleme Rejimi - TEV Uygulaması*.
- Gerber, J. (2017). *International Economics (Çeviri: Nihal Tuncer Terregrossa)*. Ankara: Nobel Akademi.
- Gökmen, A. (2013). Tarife Ve Tarife Dışı Engeller: Uluslararası Ticaret Uygulamaları, Ayırt Edici Özellikler Ve Türkiye. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, s. Cilt 5, No 1, S.17 Issn: 1309-8020 (Online).
- Göktepe, H. (2015). İthalatta Haksız Rekabet ve Türkiye’de Anti-Dumping Uygulamaları. *International Conference On Eurasian Economies, Session 4c: Uluslararası Ticaret Iı*, s. 445-454.
- Grossman, R. S., & Meissner, C. M. (2010). International aspects of the Great Depression and the crisis of 2007: similarities, differences, and lessons. *Oxford Review of Economic Policy*, 26(3), 318-338.

- Grundkea, R., & Moser, C. (2019). Hidden protectionism? Evidence from non-tariff barriers to trade in the United States. *Journal of International Economics*, s. 143-157.
- Güler, D., Saner, G., & Naseri, Z. (2017). Yağlı Tohumlu Bitkiler İthalat Miktarlarının Arıma ve Yapay Sinir Ağları Yöntemleriyle Tahmini. *Balkan ve Yakın Doğu Sosyal Bilimler Dergisi*, 60-70.
- Hamzaçebi, C., & Kutay, F. (2004). Yapay Sinir Ağları İle Türkiye Elektrik Enerjisi Tüketiminin 2010 Yılına Kadar Tahmini. *Gazi Üniversitesi Mühendislik Mimarlık Fakültesi Dergisi* 19 (3), 227-233.
- Hamzah, Z. (2010). Rules Of Origin and automotive sector in japan's economic partnership agreements. *International Journal Of Economics And Finance Studies*, s. 2 (1): 71-76.
- Helpman, E. (1981). International trade in the presence of product differentiation, economies of scale and monopolistic competition: A Chamberlin-Heckscher-Ohlin approach. *Journal of International Economics*, 305-340.
- Hester, S. B., & Barton, D. R. (1987). Textile protectionism in the united states: an empirical examination,. *The International Trade Journal*, 2:1, 81-95.
- Huang, W., Lai, K. K., Nakamori, Y., & Wang, S. (2004). Forecasting Foreign Exchange Rates With Artificial Neural Networks: A Review. I. *International Journal of Information Technology & Decision Making*, 03(01), , 145–165.
- Hughes, H., & Krueger, A. O. (1984). Effects of Protection in Developed Countries on Developing Countries' Exports of Manufactures. *NBER Chapters, in: The Structure and Evolution of Recent U.S. Trade Policy*, 389-424.
- Hye, Q. M., & Mashkoo, M. (2010). Import demand function for Bangladesh: A rolling window analysis. *African Journal of business management*, 4(10), 2150-2156.
- IMF. (2021). *World Economic Outlook October 2021- Managing Divergent Recoveries*., Washington, DC: IMF.

- İslatince, H. (1998). Dünya Ticaretinde Görülen Yeni Gelişmeler Ve Gelişmekte Olan Ülkelerin İktisadi Performansları. *Anadolu Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 14 (1) , 333-348.
- Jang, H., Aydin, G., & Topal, E. (2016). Energy consumption modeling using artificial neural networks: The case of the world's highest consumers. *Energy Sources, Part B: Economics, Planning, and Policy*, 11(3), 212–219.
- Jones, C., & Martin, M. F. (2012). International trade: Rules of origin. *Congressional Research Service*, s. 1-19.
- Jones, R. W. (1957). Factor Proportions and the Heckscher-Ohlin Theorem. *Oxford University Press*, 1-10.
- Kabaş, T. (2020). Türk Toplumunu Perspektifinden Alman Tarihçi Okulu İle İktisat Sosyolojisi Arasındaki İlişki. *Türk & İslam Dünyası Sosyal Araştırmalar Dergisi*, 79-90.
- Kalaycı, İ. (2008). 2008 Küresel Finans Krizi Sonrasında Dış Ticarete Korumacılık : Paradigma Kayması(mı?). *Maliye Dergisi*, 76-104.
- Kalaycı, İ. (2011). Küresel Finans Krizine Karşı Korumacılık: Bir GFZT Yaklaşımı. *Sayıştay*, 83: 69-83.
- Kaplan, R. &. (2020). Türkiye'nin Açtığı Antidamping Soruşturmalarının Makroekonomik Belirleyicileri . *Doğuş Üniversitesi Dergisi* , 21 (1) , 1-1.
- Karaca, Y., Bayrak, Ş., & Yetkin, E. F. (2017). The Classification of Turkish Economic Growth. *Computational Science and Its Applications*, 115-126.
- Karakul, A. K. (2020). Yapay Sinir Ağları İle Borsa Endeksi Tahmini - Forecasting Stock Market Index With Artificial Neural Networks. *Mehmet Akif Ersoy Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 7 (2), 497-509.
- Karaş, G. (2018). *Uluslararası ticarete mali nitelikli Korumacılık araçlarının kullanımına etki eden faktörlerin belirlenmesi*. Bursa: Doktora tezi, Uludağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü.
- Karaş, G. (2021). DTÖ Mali Koruma Araçlarının Kullanımını Etkileyen Faktörler . *Uluslararası Kamu Maliyesi Dergisi* , 6 (1) , 97-114 .
- Karluk, R. (2013). *Uluslararası Ekonomi, Teori-Politika*. İstanbul: Beta Yayıncılık.

- Karluk, R. (2013). *Uluslararası Ekonomi-Teori-Politika*. İstanbul: Beta Basım, Genişletilmiş 10. Baskı,.
- Kaya, M. (2019). A.B.D - Çin Ticaret Savaşları ve Türkiye . *Türkiye Mesleki ve Sosyal Bilimler Dergisi*, (2) , 18-30.
- Kaya, S. (2021, 06 01). https://sezaikaya.com/post/ilave-gumruk-vergisinin-temel-esaslari_57 adresinden alındı
- Kaymakçı, O., Avcı, N., & Şen, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş*. Ankara: Nobel Yayınevi.
- Kayna, O., Taştan, S., & Demirkoparan, F. (2010)). Ham Petrol Fiyatlarının Yapay Sınır Ağları İle Tahmini. *Ege Academic Review*, 10(2), 561-575.
- Kemer, O. B. (2005). *Dış Ticaret Teknikleri, Teori-Uygulama*. İstanbul: Alfa Aktüel.
- Kepenek, Y. (2011). *Türkiye Ekonomisi - 21. Basım*. İstanbul: Remzi Kitabevi.
- Kibritçiöglu, A. (1996). Friedrich List'in Bebek Endüstriler Tezi [Friedrich List's Infant Industry Argument]. *MPRA Paper 2549, University Library of Munich, Germany*, s. 49-81.
- Knetter, M., & Prusa, T. (2003). Macroeconomic Factors and Antidumping Filings: Evidence from Four Countries. *Journal of International Economics*, 61. 1-17.
- Knobel, A. (2011). Estimation of import demand function in Russia. *Applied Econometrics*, , 24(4), 3-26.
- Koçakoğlu, M., & Özaydın, A. (2020). Yeni Korumacılık: Ticaret Savaşı Mı? Küresel Liderlik Savaşı Mı? *Elektronik Sosyal Bilimler Dergisi*, s. 19 (74) , 630-646.
- Kommerskollegium. (2012). *The Impact of Rules of Origin on Trade – a Comparison of the EU's and the US's Rules for the Textile and Clothing Sector*. National Board of Trade, ISBN: 978-91-86575-34-2.
- Krugman, P. (1983). AssociationNew Theories of Trade Among Industrial Countries. *American Economic Association*, 343-347.
- Krugman, P., Cooper, R. N., & Srinivasan, T. N. (1995). Growing world trade: causes and consequences. . *Brookings papers on economic activity*, , 1995(1), 327-377.

- Krugman, P., Obstfeld, M., & Melitz, M. J. (2017). *Uluslararası İktisat Teori ve Politika, Çeviri : Onur Özsoy*. Ankara: Palme Yayıncılık.
- Lang, T., & Hines, C. (2000). *Yeni Korumacılık, Geleceği Serbest Ticarete Karşı Koruma*. İstanbul: Kaynak Yayınları.
- Lanpir, M. (2017). Anti-Dumping Taxes And The Paper Sector. *International Journal of Commerce and Finance*, , s. 53-70.
- Leontief, W. (1953). Domestic Production and Foreign Trade; The American Capital Position Re-Examined. *American Philosophical Society*, 332-349.
- Li, R. (2018). The Research on Factors Which Affect Anti-dumping Investigation: Based on Probit Model. . *International Journal of Business and Management*, 13(3): 252-273.
- Limão, N., & Tovar, P. (2011). Policy choice: Theory and evidence from commitment via international. *Journal of International Economics*, s. 186–205.
- Linder, S. B. (1961). *An essay on trade and transformation*. New York: John Wiley.
- Lloyd, P. J. (1993). A Tariff Substitute for Rules of Origin in Free Trade Areas. *The World Econom*, s. 16(6):699-712.
- Lourenco, L., Silveira, D., Oliveira, G., & Vasconcelos, C. (2021). Do Antidumping Measures Increase Market Power? Evidence From Latin American Countries, . *The International Trade Journal*.
- Luchko, M. R., Dziubanovska, N., & Arzamasova, O. (2021). Artificial Neural Networks in Export and Import Forecasting: An Analysis of Opportunities. *International Conference on Intelligent Data Acquisition and Advanced Computing Systems: Technology and Applications*, 916-923.
- Maddison, A. (2005). *Growth And Interaction In The World Economy-The Roots Of Modernity*. Washington, D.C.: The AEI Press.
- Mangır, F., & Acet, H. (2014). Serbest Ticaret ve Korumacılık, Avrupa Birliği'nde Malların. *Selçuk Üniversitesi*, s. 93-108.
- Martin, W., & Messerlin, P. (2007). Why is it so difficult? Trade liberalization under the Doha Agenda. *Oxford Review of Economic Policy*, s. 347–366.

- Marvel, H. P., & Ray, E. J. (1983). AssociationThe Kennedy Round: Evidence on the Regulation of International Trade in the United States. *The American Economic Review*, s. 190-197.
- Mladenović, S. S., Milovančević, M., Mladenović, I., & Alizamir, M. (2016). Economic growth forecasting by artificial neural network with extreme learning machine based on trade, import and export parameters. *Computers in Human Behavior*, 43-45.
- Moore, M., & Zanardi, M. (2011). Trade Liberalization and Antidumping: Is There a Substitution Effect? *Review of Development Economics*, 15: 601-619.
- Moshiri, S., & Brown, L. (2004). Unemployment variation over the business cycles: a comparison of forecasting models. *J. Forecast*, 497-511.
- Moshiri, S., Cameron, N., & Scuse, D. (1999). Static, Dynamic, and Hybrid Neural Networks in Forecasting Inflation. . *Computational Economics*, 219-235 .
- Narayan, S., & Narayan, P. (2005). Fiji'nin ithalat talep fonksiyonunun ampirik bir analizi. *Journal of Economic Studies* , , Cilt. 32 No. 2, s. 158-168.
- Nicolaides, P. (1990). Safeguards and the Problem of VER's. *Intereconomics*, 25(1): 18-24.
- Nottage, H. (2018). Trade in War's Darkest Hour: Churchill and Roosevelt's Daring 1941 Atlantic Meeting that Linked Global Economic Cooperation to Lasting Peace and Security. *Victoria University of Wellington Law Review*, s. 49(4): 595-606.
- Nuroglu, E., & Çekin, S. .. (2020). Ticaret Savaşlarının Uluslararası Ticaret Ve Reel Ekonomiye Etkisi . *Uluslararası İktisadi ve İdari İncelemeler Dergisi* , (27) , 73-90.
- O'Rourke, K., & Williamson, J. G. (2002). When did globalisation begin?," *European Review of Economic History*. *Cambridge University Press*, 6(01): 23-50.
- Ohlin, B. (1935). *Interregional And International Trade*. cambridge: Harvard University Press.

- Öz, S. (2009). Kriz ve Korumacılık: Tarih tekerrür edecek mi? *Working Paper, No. 0904, TÜSİAD-Koç University Economic Research Forum, Istanbul*, s. 1-42, S23.
- Özkaya, M. H., Bozduman, E. T., & Yılmaz, H. (2019). Küresel Ticarete Yeni Korumacılık: Ticaret Savaşlarının Dünya ve Türkiye. *7th SCF International Conference on "The Future of the European Union and Turkey-European Union Relations*, s. 420-429.
- Öztemel, E. (2012). *Yapay Sinir Ağları*. İstanbul: Papatya Yayıncılık.
- Öztürk, İ. (2006). Dünya Bankası Politikaları. *Çağ Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi* , 3 (1) , 36-55.
- Pamuk, Ş. (2016). *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Parıltı, H. (2013). Uluslararası Ticarete Korumacılık Ve 2008 Krizi. *Üçüncü Sektör Sosyal Ekonomi*, s. 48, (2): 90-123.
- Pe'er, G. Z. (2019). A greener path needed for the EU Common Agricultural Policy. *Science*, 449– 451.
- Philip, K., Jatusripitak, S., & Maesincee, S. (2000). *Ulusların Pazarlaması*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Yayınları.
- Polat, Ö. &. (2011). Yapay Sinir Ağları Metodolojisi İle Makroekonomik Zaman Serilerinde Öngörü Modellemesi . *Dicle Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi* , 1 (2) , 98-106.
- Posner, M. V. (1961). International Trade and Technical Change. *Oxford University Press*, 323-341.
- Reich, A. (2017). The Effectiveness Of The Wto Dispute Settlement System: A Statistical Analysis. *EUI Working Paper*, 1-41.
- Ricardo, D. (2016). *Ekonomi Politğin ve Vergilendirmenin İlkeleri*. İstanbul : Belge Yayınları.
- Rizkan, Z., Heppi, S., Liza, S., Nguyen, P. T., & Shankar, K. (2020). Free Trade of New Protectionism. *Journal of Environmental Treatment Techniques* , s. Volume 8, Issue 1, Pages: 232-234.

- Roberts, J. (2002). *Dünya Tarihi: 18. Yy. Ve Sonrası*. İstanbul: İnkilap Kitabevi.
- Rodrik, D. (2009). *Tek Ekonomi Tek Reçete Çevirmen: Neşenur Domaniç*. Ankara: Elif Yayınları.
- Sabutay, T. (2004). *Sorularla İthalat*. İstanbul: İTO Yayınları .
- Salvatore, D. (2013). *International Economics*. R. R. Donnelley-JC.
- Samuelson, P. A. (1948). International Trade and the Equalisation of Factor Prices. *The Economic Journal*, 163-184.
- Saraç, M. (2010). Türkiye'nin KKDF Gerçeği. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, 153-172.
- Selen, U. (2020). Why do countries use temporary trade barriers? *Applied Economics Letters*, 27:6, 437-440.
- Senn, P. R. (2005). The German historical schools in the history of economic thought. *Journal of Economic Studies*, s. 32, (3): 185 - 255.
- Seyidoğlu, H. (2017). *Uluslararası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzemcan Yayınları.
- Sezer, S. (2018). *Dış Ticaret Teorilerine Makro Ekonomi Açısından Bakış*. İstanbul: Nobel Bilimsel Eserler.
- Shin, W., & Ahn, D. (2019). Trade Gains from Legal Rulings in the WTO Dispute Settlement System. *World Trade Review*, s. 18(1), 1-31. doi:10.1017/S1474745617000544.
- Sica, E., Durusoy, S., & Z., B. B. (2015). Economic Crisis and Protectionism Policies: The Case of the EU Countries. *International Journal of Humanities and Social Science*, s. 6(1): 57-68.
- Smith, A. (2016). *Ulusların Zenginliği*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- Söyler, H., & Kızılkaya, O. (2015). Türkiye'nin Gsyih Tahmini İçin Yapay Sınır Ağları Model Performanslarının Karşılaştırılması . *Cumhuriyet Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi* , 16 (1), 45-58.

- Stasinakis, C., Sermpinis, G., & Theofilatos, K. (2016). Forecasting US Unemployment with Radial Basis Neural Networks, Kalman Filters and Support Vector Regressions. . *Comput Economics*, 569–587 .
- Stiglitz, J. E. (1999). The World Bank at the Millennium. . *The Economic Journal*, 109(459),, 577–590.
- Stolper, W. F., & Samuelson, P. A. (1941). Protection and Real Wages. *The Review of Economic Studies*, 58–73.
- Sudsawasd, S. (2012). Tariff Liberalization and the Rise of Anti-dumping Use: Empirical Evidence from Across World Regions. *The International Trade Journal*, 26:1, 4-18.
- Sübvansiyonlar Ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması. (1996).
- Szafranek, K. (2019)). Bagged neural networks for forecasting Polish (low) inflation. *International Journal of Forecasting*, 35(3), 1042–1059.
- Şahin, E. E. (2018). Kripto Para Bitcoin: ARIMA ve Yapay Sinir Ağları İle Fiyat Tahmini. *Fiscaoeconomia*, Vol.2(2), 74-92.
- Şahin, M. (2019). Günümüz Ticaret Savaşlarında Gümrük Vergilerinin Yeri Ve Önemi. *Mali Çözüm Dergisi*, s. 29(152): 91 – 114.
- Şanlı, O., & Ateş, İ. (2020). ABD-Çin Odaklı Ticaret ve Kur Savaşlarının Dünya Ekonomisi Üzerine Etkileri. *Adnan Menderes Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 7 (1) , 75-101.
- Şimşek, M., & Kadilar, C. (2011). Türkiye'nin İthalat Talebi Fonksiyonunun Sınır Testi Yaklaşımı ile Eşbütünleşme Analizi: 1970-2002 . *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 5(1), 27-34.
- Şişman, D. (2019). *Küreselleşme ve Küresel Kuruluşlar*. Ankara: Orion Kitabevi.
- Şişman, D. (2020). Çin'in Küreselleşme İçinde Rolü: Yeni Bir Hegemon Mu? *Journal of Life Economics*, s. 103-122.
- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2006). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2006/8)*.
- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2016). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2016/9422)*.

- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2015). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2015/43)*.
- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2018). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2018/12)*.
- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2020). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2022/8)*.
- T.C. Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2020). *İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesine İlişkin Tebliğ (Tebliğ No: 2020/20)*.
- Tang, T. C. (2003). Cointegration analysis for Japanese import demand: revisited. . *Applied Economics Letters*, 10(14), 905-908.
- Tomanbay, M. (2019). İktisadi Düşüncenin Gelişimi Ve İktisat Okulları. *Ufuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, 31-46.
- Tupy, M. L. (2005). Trade Liberalization and Poverty Reduction. *Policy Analysis*, s. 1-24.
- Unctad. (1996). *World Investment Report 1996: Investment, trade and international policy arrangements*. New York- Geneva: Foreign Trade Review.
- UNCTAD, U. N. (2019). *International Classification Of Non-Tariff Measures*. United Nations.
- Ünay, S., & Şerif, D. (2018). Yeni Korumacılık Ve Ticaret Savaşları. *Siyaset, Ekonomi Ve Toplum Araştırmaları Vakfı*, s. 228, 1-28 .
- Vermulst, E. A. (1992). *Rules of Origin as Commercial Policy Instruments - Revisited (Cilt 26)*. Journal of World Trade.
- Vernon, R. (1992). International Economic Policies and their Theoretical Foundations (Second Edition). *The Quarterly Journal of Economics*, 415-435.
- Viner, J. (1948). Power Versus Plenty as Objectives of Foreign Policy in the Seventeenth and Eighteenth Centuries. *Cambridge University Press*, 1-29.
- Vines, D., & Evenett, S. J. (2012). Crisis-era protectionism and the multilateral governance of trade: an assessment. *Oxford Review of Economic Policy*, s. 195-210 .

- Vrbka, J., Rowland, Z., & Šuleř, P. (2019). Comparison of neural networks and regression time series in estimating the development of the EU and the PRC trade balance. *SHS Web of Conferences*, 1-13.
- Wajda-Lichy, M. (2014). Traditional protectionism versus behind-the-border barriers in the post-crisis era: experience of three groups of countries: the EU, NAFTA and BRICS. *Journal of International Studies*, s. 7(2):141-151.
- Wang, X. (2016). What Factors Motivate Foreign Countries to Initiate an Antidumping Investigation against China? *The Regional Economics Applications Laboratory* , 1-17.
- Wang, Y. H., & Lee, J. D. (2012). Estimating the import demand function for China. *Economic Modelling*, 29(6), 2591-2596.
- Wolf, M. (1989). 'Why Voluntary Export Restraints? An Historical Analysis. *The World Economy*, 12(3): 273-291.
- Wolff, A. W. (2018). *Paradigm lost? US Trade Policy as an Instrument of Foreign Policy*. Washington, https://www.wto.org/english/news_e/news18_e/ddgra_09feb18_e.htm: American University.
- Wortmann, H. R. (1965). Is the Kennedy round a giant step toward trade liberalization? *Business Horizons*, s. 25-34.
- WTO. (2007). *World Trade Report 2007 Sixty Years of the Multilateral Trading System : Achievements and Challenges*. İsviçre: World Trade Organization.
- WTO.(2021).*Tradenegotiations*.
https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/inbrief_e/inbr_e.htm.
- WTO. (2021). *The GATT years: from Havana to Marrakesh*. Şubat 2, 2021 tarihinde https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm adresinden alındı
- WTO, W. T. (2021). *Whose WTO is it anyway?* World Trade Organization: https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org1_e.htm#committee adresinden alındı
- WTO. (1995). *"Milletlerarası Anlaşma"*.

- Yardımcı, P. (2014). *Uluslararası Ekonomik Kuruluşlar*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- Yavuz, U., Özen, Ü. ,., & Çağlar, B. (2020). Yapay Sinir Ağları ile Blockchain Verilerine Dayalı Bitcoin Fiyat Tahmini. *Journal of Information Systems and Management Research* , 2 (1) , , 1-9.
- Yoon, I.-H., & Kim, Y.-M. (2019). Estimating Import Demand Function for the United States. The Institute of Management and Economy Research. *The Institute of Management and Economy Research*, 13-26.
- Yurdakul, E. M. (2014). Türkiye'de ithalatın gelişimi ve ithalatın yapay sinir ağları yöntemi ile tahmin edilebilirliğine yönelik bir analiz. *Adnan Menderes Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü Doktora Tezi*.
- Yüksel, R., & Akkoç, S. (2016). Altın Fiyatlarının Yapay Sinir Ağları ile Tahmini ve Bir Uygulama. *Doğuş Üniversitesi Dergisi*, 17 (1), 39-50.