

**T.C.**  
**İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ**  
**SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**



**TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKA VE UYGULAMALARI**

**YÜKSEK LİSANS TEZİ**

**Zeki TÜYEN**  
**Y1312.160026**

**Ekonomi ve Finans Ana Bilim Dalı**  
**Uluslararası İktisat Programı**

**Tez Danışmanı : Yrd. Doç. Dr. Ramazan KURTOĞLU**

**MAYIS-2015**



T.C.  
İSTANBUL AYDIN ÜNİVERSİTESİ  
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ MÜDÜRLÜĞÜ

**Yüksek Lisans Tez Onay Belgesi**

Enstitümüz Ekonomî ve Finans Ana Bilim Dalı Uluslararası İktisat Yüksek Lisans Programı Y1312.160026 numaralı öğrencisi Zein TÜYEN'in "TÜRKİYE'DE BİŞ TİCARET POLİTİKA VE UYGULAMALARI" adlı tez çalışması Enstitümüz Yürütüm Kurulunun 26.03.2015 tarih ve 2015/07 sayılı kararıyla oluşturulan jüri tarafından *[Signature]* ile Terli Yüksek Lisans tezi olarak *[Signature]* edilmiştir.

Öğretim Üyesi Adı Soyadı

İmzası

Tez Savunma Tarihi :11/05/2015

1)Tez Danışmanı: Yrd. Doç. Dr. Ramazan KURTOĞLU

2) Jüri Üyesi : Prof. Dr. Güneri AKALIN

3) Jüri Üyesi : Prof. Dr. Ahmet Sedat AYBAR

*[Signature]*  
*[Signature]*  
*[Signature]*

Not: Öğrencinin tez savunmasında Başarıtlı olması halinde bu form **imzalanacaktır**. Aksi halde geçersizdir.

## **YEMİN METNİ**

Yüksek Lisans tezi olarak sunduğum “Türkiye’de Dış Ticaret Politika ve Uygulamaları” adlı çalışmanın, tezin proje safhasından sonuçlanmasına kadar ki bütün süreçlerde bilimsel ahlak ve geleneklere aykırı düşecek bir yardıma başvurulmaksızın yazıldığını ve yararlandığım eserlerin Kaynakça’da gösterilenlerden oluştuğunu, bunlara atıf yapılarak yararlanılmış olduğunu belirtir ve onurumla beyan ederim. 2.06.2015

Zeki TÜYEN

*Eşime ve Çocuklarıma*

## ÖNSÖZ

Günümüz dünyasında uluslararası ticaret ilişkilerine baktığımızda, ticari liberasyonun bütün dünya ülkelerini birbirine yakınlaştırarak özellikle ekonomik alanda ülkelerin etkinliklerini azalttığını ve ülkelerin ekonomik anlamda birbirlerine bağımlılıklarını arttırdığını, çok uluslu firmaların dünya ticaretinde belirleyici rol oynadıklarını ve bu yolla uluslararası bir pazarın ortaya çıktığı, ulaşım ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerin çok hızlı biçimde geliştiğini ve teknolojik gelişmelerin etkisi ile özellikle çok uluslu firmaların dünyanın her yerinde üretim ve pazarlama yapabildiklerini görmekteyiz.

Tüm bu gelişmelerin dünya ticaretini olumlu yönde etkilediğini, bu sayede ülkeler arası ticaretin arttığını söylemek mümkündür. Ancak; belirtmek gerekir ki; uluslar arası ticaret her alanda olduğu gibi, adil bir gelişme izlememekte, sahip olunan faktör donanımları sonucu genellikle gelişmiş ülkeler lehine, gelişmekte olan aleyhine işleyen bir sisteme dönüşmüş bulunmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, dünyada mevcut uluslar arası ticaret sisteminin devam etmesi halinde, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretinden ihracat paylarını arttırarak ekonomik kalkınmalarını sağlamaları oldukça güç gözükmektedir.

Uluslararası ticaretin bir alt başlığı olan dış ticaret, ülkelerin birbirleriyle yaptıkları sadece mal ve hizmet hareketlerini kapsamakta olup, ihracat ve ithalattan oluşmaktadır. Uluslararası iktisat ve uluslararası ticaret alt başlığında mal hareketleri ile en geniş olarak dış ticaret yer almaktadır. Dış ticaret kavramı yerine son yıllarda uluslararası ticaret kavramı da kullanılabilir. Ülkelerin dış ticaret yapmadan vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri mümkün olmayıp her ülke değişen oranlarda dış ticaret yolu ile birbirine bağımlı bulunmaktadır. Hiçbir ülke tüm ihtiyaçlarını kendi başına üretip gideremez. Bu yüzden kendisinin sahip olmadığı yer altı kaynaklarını, teknolojiyi, hammaddeyi, enerjiyi, kalifiye emeğin üretimini veya gıda ürünlerini ithal etmek zorundadır.

Kıt kaynakların uluslararası düzeyde etkin kullanımının nasıl sağlanacağı sorusuna uluslar arası iktisat bilimi cevap bulmaya çalışmaktadır. Bu yönüyle uluslar arası iktisat normatif bir karaktere sahiptir. Yani olanla değil olması gerekenle ilgilenmektedir. Dış ticaret ise uluslararası düzeyde mal ve hizmet hareketleriyle ilgilenen, mal ve hizmet hareketlerinin oluş biçimlerini açıklayan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Olanla değil, olması gerekenle ilgilenmektedir. Bu açıdan bakıldığında dış ticaret, uluslararası iktisat politikası önerilerinin test edildiği bir çalışma alanı olarak kabul edilebilir.

Öte yandan; ülkelerarasındaki ticaretin belirli kurallar çerçevesinde yapılması gerekmektedir. Temelde bir kazanç aracı olan ticaret, ülke sınırlarını aştığında

oldukça riskli hale gelmektedir. Bu nedenle, ülkeler arasında yapılan ticaretin düzenlenmesine gereksinim duyulmaktadır. Bu düzenlenme ihtiyacı Dünya Ticaret Örgütü gibi kurumsal yapıların doğmasına neden olmuştur.

Bu çalışmanın hazırlanmasında beni teşvik eden, konu ile ilgili kaynaklara ulaşmamda katkı sağlayan İstanbul Aydın Üniversitesi Ekonomi ve Finans Bölümü hocalarından Yrd.Doç.Dr. Ramazan KURTOĞLU, Yrd.Doç.Dr.Derya KULOĞLU ve İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi hocalarından Prof.Dr.Zekai ÖZDEMİR'e teşekkür ederim.

MAYIS 2015

Zeki TÜYEN

<b>İÇİNDEKİLER</b>	<b><u>Sayfa</u></b>
<b>YEMİN METNİ</b> .....	<b>iii</b>
<b>ÖNSÖZ</b> .....	<b>ivv</b>
<b>İÇİNDEKİLER</b> .....	<b>vvi</b>
<b>KISALTMALAR</b> .....	<b>x</b>
<b>ÇİZELGE LİSTESİ</b> .....	<b>xii</b>
<b>ÖZET</b> .....	<b>xiii</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>xv</b>
<b>1.GİRİŞ</b> .....	<b>1</b>
<b>2.DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEORİLERİ GENEL BİR BAKIŞ</b> .....	<b>5</b>
2.1.Dış Ticaret Nedir ? .....	5
2.2. Dış Ticaret Teorilerine Genel Bir Bakış .....	14
2.2.1. Soyut Dış Ticaret Teorileri.....	15
2.2.1.1. Ortaçağ Düşünce Sistemi ve Feodalizm.....	15
2.2.1.2.Merkantilizm .....	19
2.2.1.3. Fیزیokrasi .....	20
2.2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri.....	22
2.2.2.1.Arz Yönlü Dış Ticaret Teorileri .....	23
2.2.2.1.1.Mutlak Üstünlükler Teorisi .....	23
2.2.2.1.2.Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi .....	25
2.2.2.1.3.Heckscher-Ohlin Teorisi .....	29
2.2.2.1.4.Heckscher Ohlin Teorisine Dayalı	
Teoriler ve Leontief Paradoksu.....	30
2.2.2.1.5.Diğer Klasik İktisat Teorileri.....	31
2.2.2.2.Talep Yönlü Dış Ticaret Teorileri .....	32
2.2.3.Yeni Dış Ticaret Teorileri .....	35
2.2.3.1.Mevcudiyet Modeli .....	36
2.2.3.2.Teknolojik Açık Modeli .....	36
2.2.3.3.Mal Geliştirilmesi Modeli .....	37
2.2.3.4.Nitelikli İşgücü Modeli .....	37
2.2.3.5.Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli .....	39
2.2.3.6.Ölçek Ekonomileri Modeli.....	39

2.2.3.7.Gelir veya Tercihlerde Benzerlik Modeli .....	40
2.2.3.8.Tekelci Rekabet ve Dış Ticaret .....	41
2.2.3.9.Rekabetçi Üstünlükler Modeli .....	41
2.2.3.10.Taşıma Giderleri Modeli .....	42
<b>3.DIŞ TİCARET POLİTİKASININ AMAÇLARI VE ARAÇLARI.....</b>	<b>43</b>
3.1.Dış Ticaret Politikasının Amaçları.....	43
3.1.1.Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi .....	44
3.1.2.Dış Rekabetten Korunma .....	45
3.1.3.Ekonomik Kalkınma .....	46
3.1.4.Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi.....	47
3.1.5.Ekonominin Liberalleşmesi .....	48
3.1.6.İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması.....	49
3.1.7.Hazineye Gelir Sağlamak.....	49
3.1.8.Dış Piyasalardaki Monopol Gücünden Yararlanma.....	50
3.1.9.Sosyal ve Siyasal Nedenler .....	50
3.1.10.Dış Politika Amaçları .....	51
3.2.Dış Ticaret Politikasının Araçları.....	51
3.2.1.Gümrük Tarifeleri .....	51
3.2.1.1.Gümrük Tarifelerinin Tanımı.....	51
3.2.1.2.Gümrük Tarifelerinin Türleri .....	53
3.2.1.3.Gümrük Tarifelerinin Fonksiyonları .....	55
3.2.1.4.Gümrük Tarifelerinin Ekonomik Etkileri.....	56
3.2.1.5.Uluslararası Gümrük Tarife Sınıflandırma Sistemleri .....	58
3.2.2.Tarife Dışı Engeller.....	61
3.2.2.1.Miktar Kısıtlamaları .....	62
3.2.2.2.Tarife Benzeri Araçlar.....	67
3.2.2.3.Devlet Eliyle Ticaret .....	71
3.2.2.4.Görünmez Engeller .....	73
3.2.2.5.Gönüllü İhracat Kısıtlamaları.....	74
3.2.3.İhracatın Teşviki.....	77
3.2.4.Bağlı Ticaret.....	91
<b>4.BELLİ BAŞLI DIŞ TİCARET POLİTİKALARI.....</b>	<b>98</b>
4.1.Tarihsel Süreç İçinde Dış Ticaret Politikaları .....	98
4.2.Korumacı Dış Ticaret Politikaları .....	104
4.2.1.Genel Olarak Korumacı Dış Ticaret Politikaları.....	104



4.2.2.Dış Ticarete Korumacı Politikaların Nedenleri.....	112
4.2.2.1.Ulusal Güvenlik Saiki .....	113
4.2.2.2. Genç Endüstri Tezi.....	113
4.2.2.3.Dampinge Karşı Korunma .....	115
4.2.2.4.Ödemeler Bilançosunun İyileştirilmesi ve İşsizliğin Önlenmesi .....	116
4.2.2.5.Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi .....	117
4.2.2.6.Ulusal Pazarlık Gücünü Arttırma .....	118
4.2.2.7.Düşük Yabancı Ücret Saiki .....	119
4.2.2.8.Üretim Maliyetlerini Eşitleme.....	119
4.2.2.9.Ulusal Pazar Görüşü.....	120
4.3.Serbest Ticarete Dayalı Dış Ticaret Politikaları.....	120
4.3.1.Ticaretin Serbestleşmesinde Evrensel Yaklaşım ve GATT .....	124
4.3.2.Ticaretin Serbestleşmesinde Ekonomik Entegrasyonlar Yaklaşımı.....	125
4.4.Korumacı ve Serbest Dış Ticaret Politikalarının Uzlaşması .....	125
4.5. Dış Ticaret Politikası Tercihinde Rol Oynayan Etkenler .....	128
<b>5.TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI .....</b>	<b>132</b>
5.1.Osmanlı Devletinin Dış Ticaret Politikaları.....	132
5.1.1.Osmanlı Devletinin Genel Ekonomik Yapısı.....	132
5.1.2.Osmanlı Devletinde Kapitülasyonlar ve Etkileri .....	146
5.2.Cumhuriyet Döneminde Dış Ticaret Politikaları .....	159
5.2.1.Cumhuriyetin Kuruluş Yılları: 1923-1929 .....	159
5.2.1.1.Lozan Antlaşması’nın Ekonomik Hükümleri .....	160
5.2.1.2.İzmir İktisat Kongresi’nde Alınan Kararlar .....	163
5.2.1.3.Ekonomik Düzenlemeler ve Uygulamaları .....	167
5.2.1.4.Kuruluş Yıllarında Dış Ticaret Göstergeleri .....	169
5.2.2.Korumacı-Devletçi Sanayileşme Yılları: 1930-1939 .....	173
5.2.3.Atatürk Döneminde Dış Ticaret .....	184
5.2.4.İkinci Dünya Savaşı Yılları: 1940-1945.....	189
5.2.5.Liberal Politikalara Eklemlenme: 1946-1950 .....	195
5.2.6.Yeni İktisat Politikası Uygulamaları: 1950-1960.....	204
5.2.7.Planlı İthal İkameci Sanayileşme Dönemi: 1960-1980.....	214
5.2.8.Liberal Dış Ticaret Politikaları Dönemi: 1980’li Yıllar .....	226
5.2.8.1. 24 Ocak Kararlarını Gerekli Kılan Neden ve Gelişmeler .....	227
5.2.8.2. 24 Ocak Kararlarının İçeriği ve Özellikleri.....	236
5.2.8.3. 24 Ocak Kararları Sonrasındaki Gelişmeler.....	244

5.2.9.Küreselleşme Olgusunun Hızlandığı Dönem: 1990'lı Yıllar .....	254
5.2.9.1. 1990'lı Yıllarda Ekonominin Genel Seyri .....	254
5.2.9.2. 5 Nisan 1994 İstikrar Programı Karar ve Uygulamaları .....	266
5.2.9.3.Avrupa Birliği İle Türkiye Arasında Gümrük Birliği Anlaşması ....	270
5.2.10.Yüksek Enflasyonla Mücadele Yılları: 2000'li Yıllar .....	295
5.2.10.1. 1999 ve 2001 Ekonomik İstikrar Programları.....	295
5.2.10.2.2008 Küresel Krizinin Türk Ekonomisine Etkileri .....	309
5.3.Türk Dış Ticaretinin Yapısı .....	313
5.3.1.Dış Ticaretin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi .....	313
5.3.2.Türk Dış Ticaretinin Genel Olarak Yapısı .....	316
5.3.3.Türkiye'de İhracatın Yapısı .....	325
5.3.4.Türkiye'de İthalatın Yapısı .....	330
5.3.5.Gümrük Birliği'nin Türk Dış Ticaretine Etkileri .....	336
<b>6.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME .....</b>	<b>340</b>
<b>KAYNAKLAR .....</b>	<b>351</b>
<b>ÖZGEÇMİŞ .....</b>	<b>356</b>

## KISALTMALAR

<b>AB:</b>	: Avrupa Birliği
<b>AET</b>	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
<b>ABD</b>	: Amerika Birleşik Devletleri
<b>BDDK</b>	: Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu
<b>BTN</b>	: Brüksel Tarife Nomenklatürü
<b>DFİF</b>	: Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu
<b>DİE</b>	: Devlet İstatistik Enstitüsü
<b>DPT</b>	: Devlet Planlama Teşkilatı
<b>DTÖ</b>	: Dünya Ticaret Örgütü
<b>DÇM</b>	: Döviz Çevrilebilir Mevduat
<b>EECD</b>	: Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı
<b>EFTA</b>	: European Free Trade Area (Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi)
<b>EMP</b>	: Enflasyonla Mücadele Programı
<b>EURATOM</b>	: European Atomic Energy Community (Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu)
<b>GATT</b>	: General Agreement on Tariffs and Trade (Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması)
<b>GSMH</b>	: Gayrisafi Milli Hasıla
<b>GSYİH</b>	: Gayrisafi Yurt içi Hasıla
<b>GTİP</b>	: Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu
<b>KDV</b>	: Katma Değer Vergisi
<b>KHK</b>	: Kanun Hükmünde Kararname
<b>KİT</b>	: Kamu İktisadi Teşekkülü
<b>KOBİ</b>	: Küçük ve Orta Boy İşletmeler
<b>MERCOSUR:</b>	Güney Amerika Ortak Pazarı
<b>NATO</b>	: Kuzey Atlantik Paktı
<b>OECD</b>	: Organization for Economic Cooperation and Development (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü)
<b>OPEC</b>	: Petrol İhraç Eden Ülkeler Teşkilatı
<b>ÖTV</b>	: Özel Tüketim Vergisi
<b>SACU</b>	: Güney Afrika Gümrük Birliği
<b>SSCB</b>	: Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
<b>SİTC</b>	: Uluslar arası Standart Ticaret Sınıflandırması
<b>TCMB</b>	: Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası
<b>TKF</b>	: Toplu Konut Formu
<b>TPKK</b>	: Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu
<b>TUİK</b>	: Türkiye İstatistik Kurumu
<b>TÜFE</b>	: Tüketici Fiyat Endeksi
<b>ÜFE</b>	: Üretici Fiyat Endeksi
<b>TMSF</b>	: Tasarruf Mevduatı ve Sigorta Fonu
<b>UN</b>	: United Nations (Birleşmiş Milletler Teşkilatı)
<b>WTO</b>	: World Trade Organization

**İMF** : Uluslar arası Para Fonu  
**İTO** : Uluslar arası Ticaret Örgütü  
**İBRD** : Dünya Bankası

## ÇİZELGE LİSTESİ

	<u>Sayfa</u>
Çizelge 5.1: 1881-1914 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti.....	138
Çizelge 5.2: 1923-1932 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti .....	171
Çizelge 5.3: 1930-1939 Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti.....	182
Çizelge 5.4: Atatürk Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	187
Çizelge 5.5 : İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti...	194
Çizelge 5.6 : 1946-1950 Savaş Sonrası Dönemde Türkiye'nin Dış Ticareti	204
Çizelge 5.7 : 1950-1960 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	209
Çizelge 5.8 : 1960-1980 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	220
Çizelge 5.9 : 1980'li Yıllarda Türkiye'nin Dış Ticareti .....	253
Çizelge 5.10 : 1990'lı Yıllarda Türkiye'nin Dış Ticareti.....	257
Çizelge 5.11 : 2000-2010 Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti.....	308
Çizelge 5.12 : 1923-1980 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	320
Çizelge 5.13 : 1980-2007 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	322
Çizelge 5.14 : 2007-2012 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti.....	323
Çizelge 5.15 :Türkiye İthalatının Anamal Gruplarına Göre Yapısı.....	331
Çizelge 5.16 :1995-2012 Yıllarında Türkiye-Avrupa Birliği Dış Ticareti...	337

# TÜRKİYE’DE DIŞ TİCARET POLİTİKA VE UYGULAMALARI

## ÖZET

A.Smith ve D.Ricardo tarafından temelleri atılan dış ticaret teorileri, aradan geçen iki yüz yılı aşkın zaman diliminde süregelen bir evrim ve gelişme ve bilgi toplumunun gerekleri ile birlikte günümüzde de önemlerini korumaktadırlar. Klasik dış ticaret teorileri, üretim faktörü olarak sadece emek faktörüne dayanıp üretim maliyetini homojen olduğu varsayılan emeğin miktarına bağlarken, Neo-klasik iktisatçılar, “fırsat maliyeti” kavramı ile, sermayenin de bir üretim faktörü ve maliyet unsuru olarak dikkate alınmasına önayak olmuşlardır. Daha sonraki dönemlerde, neo-klasik katkıları kullanarak uluslar arası ticaretin bir şart olarak ülkelerarası verim farklılığının nedenini ve refah etkisini faktör donatımı ile açıklayan modern teoriler de iki ülkeli, iki faktörlü modellerinde emek ve sermayeye dayanmışlardır. 1960’lardan itibaren ise, dünya ticaretinde ortaya çıkan serbestleşme eğilimlerine paralel olarak gelişen Yeni Dış Ticaret teorilerinin emeğin niteliği ve teknolojinin geliştirilmesi ve üretim sürecinde kullanımını gündeme getiren bir uluslar arası ticaret modelini ortaya koydukları görülmektedir.

Bu bağlamda; dünya ekonomisinde ortaya çıkan küreselleşme ve liberalizasyon eğilimlerindeki artış, ülkelerin makro ekonomik dengelerini ve birbirleriyle ilişkilerini etkilediği gibi, dış ticaret teorilerinde değişimlere ve yeniliklere neden olmaktadır. Bu yöndeki gelişmeler sonucu, dış ticaret ve ekonomik büyüme arasındaki ilişkiye yönelik teoriler önem kazanmaktadır. Esasen, bu yöndeki görüş ve teorilerin uluslar arası iktisat biliminin doğuşuna kadar geriye gitmektedir. Belirtmek gerekir ki; dış ticaret günümüzde ekonomik büyümenin temel faktörlerinden biri olarak görülmektedir.

Türkiye açısından ise, 1960 ve 1970’li yıllarda, Türkiye ekonomisinde sanayileşme politikalarının temelini, korumacı ve ithal ikameci sanayileşme politikaları oluşturmuştur. Buna karşılık; 1980’li yıllardan itibaren ise, dışa açık sanayileşme politikaları uygulanmaya başlandığı görülmektedir. 1980 sonrası dönemde, Türkiye ekonomisi, ihracata yönelik sanayileşme stratejisini ile birlikte, dış ticareti de serbestleştirme yoluna gitmiştir.

Keza; bu dönemde ekonomi politikasında bazı önemli yapısal dönüşümler de gerçekleştirilmiştir. Ancak; ekonomide yaşanan, kronik yüksek enflasyon, imalat sanayindeki yatırım eksikliği, rekabet ortamını geliştirecek değişikliklerin gerçekleştirilmesine rağmen yeterli verimlilik artışının bir türlü sağlanamaması, kamu finansman dengesindeki olumsuzluklar nedeniyle mali piyasaların stabil hale gelememesi ve reel faizlerin yükselmesi gibi yapısal sorunlar nedeniyle değişim sürecinin gecikmeye uğradığı görülmektedir. Artan iç ve dış borçlar, ihracatın ithalata bağımlılığının yüksek oranlara ulaşması, aşırı değerlenen Türk lirası, ithal girdi bağımlılığı, bütçe ve dış ticaret açıkları ve cari açık, yüksek faiz oranları, imalat

sanayindeki yatırım eksikliği son yıllarda karşılaşılan başlıca yapısal sorunlar olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye ekonomisinde, son yıllarda ithalattaki artış, ihracattaki artışın üzerinde gerçekleştirilmektedir. Buna bağlı olarak da, cari işlemler açığı sürekli olarak büyümektedir. Son yıllarda, Türk Lirasının aşırı değerlenmesine bağlı olarak, ihracata dönük sanayi, ihracatı sürdürülebilmek amacıyla, ithal girdi kullanma yolunu seçmektedir. Türkiye'nin ihracatı içerisinde en önemli paya sahip olan sanayi malı ihracatı, ithalatta önemli paya sahip ara malı ithalatının yapılabilirliğine bağlı bulunmaktadır. Buna bağlı olarak, Türkiye ekonomisinde, ihracat için yapılan üretimde ithal girdi payı % 66,5 oranına ulaşmıştır. Dolayısıyla, günümüzde % 70 düzeyine yaklaşan ihracatın ithalata bağımlılığı, önemli bir sorun olmaya devam etmektedir. İhracata dayalı sanayileşme stratejisinin başarısı, sermaye ve ara malı üreten endüstrilerin geliştirilmesine bağlıdır. Bu gelişim sağlanamazsa, Türkiye'de dış ticaret açığına ilişkin sorun büyüyerek devam edecektir. Bunu önlemek ve yapısal süreci tersine çevirmek için, ara malı ve sermaye malı üretebilecek endüstrilerin gelişimine yönelik politikaların uygulanması gereklidir.

**Anahtar Kelimeler:** İhracat, İthalat, Dış Ticaret Teorileri, Yeni Dış Ticaret Teorileri, Uluslar arası Ticaret, Ticari Serbestleşme, Dış Ticaret Politikası

# **FOREIGN TRADE POLICY AND ITS APPLICATIONS**

## **İN TURKEY**

### **ABSTRACT**

Over its two hundred year history, international trade theories have kept their importance through the evolution and development together increasing role of knowledge. Following classical theories of A.Smith and D.Ricardo based solely on labor as an element of cost, neo-classical contributions made it possible to take capital and other production factors into account through the concept of opportunity cost, undermining knowledge. In this context, modern trade theories of Heckscher Ohlin-Samuelson used two factor models including just labor and capital. As of 1960's, new theories of international trade to cover knowledge and related concepts like skilled labor, technology gap, product cycle, etc.

In this context, increasing trend in globalizasyon and liberalization in world economy causes changes and improvements in trade theories as a result of its affect on macro economic balances and relationships among countries. The theories that relate international trade with economic growth can be trace up to the emergence of international economics. International trade has been accepted as one of the main determinants of economic growth.

As from point of Turkish economy, the base of Turkish industrialization policies has been "Import Substitution" during 1960's and 1970's. Starting from 1980's, export-oriented industrialization policies have been implemented. While promoting these policies and liberalization of foreign trade, quite a number of structural transformations have taken place at Turkey's economic policies. However, macro economic problems such as, chronic high inflation, lack of sufficient investment in manufacturing industries, inadequate progress at the level of productivity necessary for global competition, unbalanced government finance and high real interest rates slowed down the required transformations. Increasing domestic and foreign debts, high dependency of exports to imports, over-valued Turkish Lira, dependency on imported inputs, budget, foreign trade and foreign exchange deficits, high interest rates and lack of sufficient investment in manufacturing industries are the main structural problems of the recent years.

Recently, increase in import is over the increase in export in Turkish economy. Due to this fact current account deficit increases. In the recent years because of the over valued Turkish Lira, export dependent industry has begun to use import input to carry on export. Export of industry goods which has the most important rate in Turkish export, depends on the intermediate good import which is the crucial element of the Turkish import. As a consequence, import input rate which is used for the production of export has reached the level of 66,5 %. For that reason dependency of export to import that reaches the level of 70% continues to be an important problem. The success of industry based on export depends on the



improvement of industry that produces intermediate goods. If this improvement is not achieved the problem related with foreign trade deficit will increasingly continue. To prevent this and to turn the structural process inside out, the policies which support the improvement of producing intermediate and capital goods should be followed.

**Key Words:** Export, Import, Foreign Trade Theories, New theories of International Trade, International Trade, Trade Liberalization, Foreign Trade Policy

# 1.GİRİŞ

Dış ticaret iki veya daha fazla ülke arasında yapılan mal veya hizmet alış verişi olarak tanımlanmaktadır. Ancak; dış ticaret genellikle mal alım ve satımı şeklinde uygulanmaktadır. Bu itibarla, dış ticaret işlemleri, bir ülkeden diğer bir ülkeye satılan malların, çıkış veya girişinin düzenlenmesini içeren kuralların toplamı olarak nitelendirilebilir. Muhtelif ülkelerde yerleşik kişi ve kuruluşların birbirleriyle karşılıklı olarak yaptıkları ticari işlemlere ilişkin uygulamalar, ulusal dış ticaret, gümrük ve kambiyo mevzuatı yanı sıra bankacılık, sigortacılık ve nakliye mevzuatı, ayrıca ticaret yapılan ülkenin bu konudaki mevzuatı ile uluslararası ticari teamüller ve kurallar çerçevesinde yürütülmektedir. Bu nedenle, dış ticaret işlemleri dolayısıyla ihracatçılar, ithalatçılar, aracı bankalar, taşıma şirketleri, sigorta kuruluşları ve meslek kuruluşlarının çeşitli görevleri bulunmakta ve bu görevleri nedeniyle de aralarında ilişki ve işbirliği söz konusu olmaktadır.

İktisat biliminin ortaya çıkmasını sağlayan ilk teoriler dış ticaret alanında yazılmıştır ve bu nedenle dış ticaret, sosyal bilimler alanında oldukça önemli ve öncü bir konuma sahip bulunmaktadır. Öncelikle, dış ticaret, mal ve hizmet akımları yoluyla ülkelerin birbirine yakınlaşmasını sağlamaktadır. Bu yakınlaşma sonucunda dış ticaret daha da artmakta ve ülkelerin refahları yükselmektedir. Dolayısıyla, dış ticaret, genellikle ticareti gerçekleştiren her iki tarafın da çıkarlarına hizmet etmektedir.

Günümüzde dış ticaret, yalnızca ülkelerarasında yapılan mal ve hizmet transferini göstermemekte, aynı zamanda toplumları ve kültürleri siyasi ve sosyal alanda birbirine bağlayan bir süreç olarak yaşanmaktadır. Bu bağlamda tüm dünyayı ilgilendiren küreselleşmenin önemli bir halkasını kuşkusuz dış ticaret oluşturmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında, dünya ticareti ya da ülkelerin yaptıkları dış ticaret toplamı, küresel sistemin önemli belirleyicilerinden birini oluşturmaktadır. Dış ticaret dar anlamda ülkelerin dış dünya ile gerçekleştirdikleri karşılıklı mal ve

hizmet ticareti işlemlerini ifade etmektedir. Dış ticaret geniş olarak değerlendirildiğinde ise, yalnızca ekonomi alanıyla sınırlı kalmamaktadır. Uluslararası ticaret, siyaset, sosyal hayat ve kültürel devinimi doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir. Bu nedenle, işsizlik, gelir dağılımı, büyüme, refah artışı gibi toplumsal hayatın önemli dinamikleri dış ticaret tarafından yönlendirilmektedir.

Öte yandan; uluslararası ticaretin belirli kurallar çerçevesinde yapılması da gereklidir. Temelde bir gelir sağlama aracı olmakla birlikte, dış ticaret ülke sınırlarını aşarak yapılmak zorunda olduğundan oldukça riskli bir hale de gelebilmektedir. Bu nedenle ülkeler arasında yapılan ticaretin, düzenlenmesine ve belirli kurallara bağlanmasına gereksinim bulunmaktadır. Bu şekildeki düzenleme ihtiyacı Dünya Ticaret Örgütü gibi kurumsal yapıların doğmasına neden olmuştur.

Dış Ticaret işlemleri ihracat ve ithalat olmak üzere iki ana kategoride ele alınmaktadır. İhracat bir ülkeden diğerlerine doğru yönelen mal ve hizmet akımlarını nitelenmek üzere kullanılırken, dış satım olarak da adlandırılan ticari ilişkileri ifade etmektedir. İthalat ya da dış alım ise dış dünyadan bir ülkeye gelen mal ve hizmet akımları olarak adlandırılmaktadır. Bu iki akım da taşıma faaliyetleri ile gerçekleştirilmektedir. Dış ticaret amacıyla yapılan taşıma işlemleri de belirli standartlar ve kurallar dahilinde yürütülmektedir.

Dış ticaretin gerçekleştirilmesi için bir diğer önemli aşamayı finansman sağlanması teşkil etmektedir. Günümüzde artık küresel ekonomik sistem alanında uzmanlaşmış bulunan finansman kuruluşları dış ticaret işlemleri fon aktarmak suretiyle dış ticaretin görece olarak daha kolay yapılmasına katkı sağlamaktadır.

Bugün dünyada dış ticaret politikaları olarak korumacı dış ticaret stratejisi ve serbest ticarete dayalı dış ticaret stratejisi olmak üzere başlıca iki dış ticaret politika stratejisi mevcut bulunmaktadır.

Korumacı dış ticaret politikalarının esasını, ülkelerin yüksek gümrük vergileri ve diğer dış ticaret araçları ile dış ticarete müdahale etmek suretiyle, çeşitli mal ihtiyaçlarını ülke içi üretim olanakları ile karşılamaları teşkil etmektedir.

Dünya ticaretine baktığımızda, XVI ncı yüzyıldan XIX uncu yüzyıla kadar geçerli olan Merkantilizm, esas olarak müdahaleci ve korumacı dış politikalarına dayanmaktaydı. Ancak; dar anlamda Merkantilizm XVIII inci yüzyılın başlarından

itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştır. Bundan sonraki dönemlerde serbest ve çok yanlı bir uluslar arası ticaret sisteminin gelişmesinde “en çok kayırılan ülke kuralı” (the most favored nation clause-MFN) uygulamasının önemli katkıları olmuştur.

Özellikle İkinci Dünya savaşından sonra dünya ticaretinin serbestleştirilmesi amacıyla başlayan çabalar yoğunluk kazanmış ve ülkeler arasında ekonomik ve mali ilişkilerin serbestleştirilmesi ve böylece ülkelerin daha çok birbirlerine yakınlaşmaları amaçlanmıştır. Bu amaca yönelik olarak özellikle GATT kapsamında yapılan çalışmalar ile dünya ticaretinde önemli serbestleşme uygulamaları gerçekleştirilmiştir. Bu gelişme genel olarak küreselleşme (globalization) olarak adlandırılmaktadır.

Dış ticaret politikası uygulama tercihlerinde ülkelerin çok fazla özgür olduklarını söyleyebilmek mümkün değildir. Dış ticaret politikalarının dünya ölçeğinde nasıl uygulanacağı hususu başta GATT ve WTO olmak üzere uluslararası kuruluşlar tarafından belirlenmektedir. Bu kuruluşlarda ise, gelişmiş ülkeler söz sahibi olduklarından, uygulanacak dış ticaret politikaları konjektürel olarak gelişmiş ülkelerin çıkarlarına uygun dış ticaret politikaları olmakta, bu durum ise gelişmekte olan ülkelerin ekonomik gelişmelerini sağlamalarını güçleştirici bir etki yaratmaktadır.

Türkiye ekonomisinde 1960 ve 1970’li yıllarda sanayileşme politikalarının temelini, ithal ikameci sanayileşme politikalarının oluşturduğunu görmekteyiz. Buna karşılık; 1980’li yıllardan itibaren ise, serbest ticarete dayalı dış ticaret ve sanayileşme politikaları uygulanmaya başlamıştır. 1980 sonrası dönemde, Türkiye ekonomisi, ihracata yönelik sanayileşme stratejisini izlemeye başlamış, bu bağlamda, dış ticaret olabildiğince serbestleştirilmiş, ekonomi politikasında bazı önemli yapısal değişiklikler yapılmıştır. Ancak; belirtmek gerekir ki, bu değişim ve dönüşümlerin olumlu etkilerinin görülmesi zaman almıştır. Zira, bu dönemde Türkiye’nin ekonomik ve mali alanda ciddi ve kronik hale gelmiş yapısal sorunları bulunmaktaydı. Bu yapısal sorunları süreklilik kazanmış yüksek enflasyon, yatırımların özellikle imalat sanayi yatırımlarının yetersizliği, rekabet ve verimlilik oranlarının düşüklüğü, kamu finansman açıkları olarak belirtebiliriz. Tüm bu etkenler dışa açık sanayileşme politikalarının etkinliğini azaltmış ve olumlu sonuç alınmasını geciktirmiştir.

Bu alışma, Türkiye'nin gelişim sürecinde dış ticaret politika ve uygulamalarını incelemek amacıyla yapılmıştır. Çalışma, dört bölüm halinde planlanmış ve bu kapsamda dış ticaret teorileri, dış ticaret politikalarının araçları ve amaçları, belli başlı dış ticaret politikaları ve Türk dış ticaret uygulamaları hususları üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın birinci bölümünde dış ticaret kavramına ve teorilerine genel bir bakış başlığı adı altında dış ticaretin tanımı, dış ticaretin nedenleri, dış ticaret teorileri üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın ikinci bölümünde, dış ticaret politikaları araçları ve amaçları açıklanmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın nc bölümünde belli başlı dış ticaret politikaları olarak korumacı ve serbest ticarete dayalı dış ticaret politikaları üzerinde durulmuştur.

Çalışmanın dördüncü bölümünde Türk dış ticaret politikaları başlığı altında Osmanlı ve Cumhuriyet dönemi dış ticaret politikaları açıklanmaya çalışılmıştır

## **2.DIŞ TİCARET KAVRAMI VE TEORİLERİNE GENEL BİR BAKIŞ**

### **2.1.Dış Ticaret Nedir ?**

Kısa ve yalın bir tanımla dış ticareti, bir ülkenin diğer ülkelerle yaptığı mal ve hizmet alım satımı diye tanımlamak mümkündür. Ülkeler arasında ticareti gerçekleştiren unsurlar özel ve kamu tüzel kişilikleri olabileceği gibi, gerçek kişilikler de olabilmektedir. Bu açıdan bakıldığında; bir ülke sınırları içinde yapılan mal ve hizmet alım satım işlemlerine ticaret adı verilirken, ülkeler arasında yapılan mal ve hizmet alım satım işlemlerine dış ticaret denilmektedir. Ülkeler arasında genellikle mal alım satımı söz konusu olurken, kimi kez hizmet alım ve satımları (taşımacılık, sigortacılık, müteahhitlik vb) da olabilmektedir (Onursal, 2013:37).

Mal ve hizmetlerin ülke sınırları dışına satılması işlemine ihracat, mal ve hizmetlerin diğer ülkelerden satın alınması işlemine ise ithalat adı verilmektedir. Uluslararası ticari ilişkiler sadece mal ve hizmet alım ve satımı ile sınırlı olmayıp, ülkeler arasında iş gücü ve sermaye hareketleri de dış ticaretin konusunu teşkil edebilmektedir.

Ülkeler arasında başlangıcından günümüze kadar çok çeşitli ilişkiler gündeme gelmiş bulunmaktadır. Bu ilişkileri temelde siyasal, sosyal, diplomatik, ticari ve ekonomik ilişkiler olarak belirtebiliriz. Özellikle sanayileşme süreci sonrasında uluslararası ticarete sağlanan gelişmeler ülkeler arası ilişkilerde ticari ve ekonomik boyutu öne çıkarmış bulunmaktadır. Uluslararası taşımacılık, haberleşme vb. alanlardaki önemli gelişmeler dış ticareti, politik ve ekonomik gelişmelerin de aracılığı ile ekonomik ilişkiler haline dönüştürülmüştür (Onursal, 2013:37).

Dünya ticareti ya da ülkelerin yaptıkları dış ticaretin toplamı, küresel sistemin önemli belirleyicilerinden birini oluşturmaktadır. Dış ticaret “foreign trade”, dar anlamda ülkelerin dış dünya ile gerçekleştirdikleri karşılıklı mal ve hizmet ticareti işlemlerini ifade etmektedir. Dış ticaret geniş olarak değerlendirildiğinde yalnızca ekonomi alanıyla sınırlı kalmamaktadır. Uluslararası ticaret, siyaset, sosyal hayat ve kültürel devinimi doğrudan ya da dolaylı olarak etkilemektedir. Bu nedenle, işsizlik, gelir dağılımı, büyüme, refah artışı gibi toplumsal hayatın önemli dinamikleri dış ticaret tarafından yönlendirilmektedir (Argın, Bakkalcı, 2011:5).

Bu açılardan bakıldığında; dış ticaret uluslararası iktisat ve uluslararası ticaret bilimlerinin uygulama alanını oluşturmaktadır. Uluslararası iktisat, dünya üzerinde var olan bağımsız ülkeler arasında yapılan ve ekonomik özellik taşıyan her türlü ilgi, olay, ilişki ve gelişmelerin incelenmesini konu alan genel iktisat bilimidir. Ülkelerin uluslararası iktisat yapmadan ekonomik varlıklarını sürdürmeleri veya belirli ticari ilişkiler ile dar kapsamda kalmaları mümkün değildir. Genel İktisat Teorisi, kapalı bir ekonominin sorunlarıyla uğraşırken, ulusla arası iktisat iki ya da daha fazla ülke ekonomilerinin sorunları üzerinde yoğunlaşır. Ayrıca; genel iktisat teorisinde olduğu gibi aynı sorunlara açıklık getirir ama onları uluslararası platformda ele alır, inceler ve tartışır. Uluslar arası iktisat, kapalı bir ekonomiye göre daha global olup sınırlarını dünya ekonomisi belirler (Melemen, 2008:2).

Uluslararası iktisat, uluslararası ticaret ve uluslararası para finans konularından oluşurken, uluslararası ticaret, ülkelerarası yapılan ticaret anlamında olup makro ve mikro iktisadın uygulama alanını oluşturmaktadır. Uluslararası iktisat, ülkeler arası her türlü mal, sermaye, yatırım, hibe ve kredi gibi ilişkileri içerirken; uluslararası ticaret daha özel olarak mal ve hizmet hareketlerini içermektedir.

Uluslararası ticaretin bir alt başlığı olan dış ticaret, ülkelerin birbirleriyle yaptıkları sadece mal ve hizmet hareketlerini kapsamakta olup, ihracat ve ithalattan oluşmaktadır. Uluslararası iktisat ve uluslararası ticaret alt başlığında mal hareketleri ile en geniş olarak dış ticaret yer almaktadır. Dış ticaret kavramı yerine son yıllarda uluslararası ticaret kavramı da kullanılabilir. Ülkelerin dış ticaret yapmadan vatandaşlarının ihtiyaçlarını karşılayabilmeleri mümkün olmayıp her ülke değişen oranlarda dış ticaret yolu ile birbirine bağımlı bulunmaktadır. Hiçbir ülke tüm ihtiyaçlarını kendi başına üretip gideremez. Bu yüzden kendisinin sahip olmadığı yer

altı kaynaklarını, teknolojiyi, hammaddeyi, enerjiyi, kalifiye emeğin üretimini veya gıda ürünlerini ithal etmek zorundadır (Melemen, 2008:3).

Ülkeler dış ticaret yolu ile birbirlerine aynı zamanda kendi tüketim, eğlence, kültür ve örf adetlerini transfer etmiş olurlar. Dış ticaret ülkeler arasında diğer ilişkilerin kurulmasında ve sağlamlaştırılmasında çok önemli rol oynamaktadır. Ülkelerin dış ticaretteki başarıları çoğu zaman komşu ülkeler ile olan iyi ilişkilerini ticari ilişkilere dönüştürmelerine bağlıdır. Komşuları ile dış ticaret yapmayan, yapamayan ülkelerin dış ticarete coğrafi olarak uzak ülkeler ile ticaret yapıp ihtiyacı olan döviz kazanması çok önemli rekabet avantajlarına sahip olmasına bağlıdır. Dış ticaret hacminin büyümesinde komşu ülkeler ile yapılan ticaret oldukça kritik rol oynar. Dünya ekonomisinde önemli rol oynayan gelişmiş ülkelerin tamamı başarılı bir şekilde komşuları ile dış ticaret yapmaktadırlar.

Kıt kaynakların uluslararası düzeyde etkin kullanımının nasıl sağlanacağı sorusuna uluslararası iktisat bilimi cevap bulmaya çalışmaktadır. Bu yönüyle ulusla arası iktisat normatif bir karaktere sahiptir. Yani olanla değil olması gerekenle ilgilenmektedir. Dış ticaret ise uluslararası düzeyde mal ve hizmet hareketleriyle ilgilenen, mal ve hizmet hareketlerinin oluş biçimlerini açıklayan bir kavram olarak karşımıza çıkmaktadır. Olması gerekenle değil, olanla ilgilenmektedir. Bu açıdan bakıldığında dış ticaret, uluslararası iktisat politikası önerilerinin test edildiği bir çalışma alanı olarak kabul edilebilir.

Öte yandan; ülkelerarasındaki ticaretin belirli kurallar çerçevesinde yapılması gerekmektedir. Temelde bir kazanç aracı olan ticaret, ülke sınırlarını aştığında oldukça riskli hale gelmektedir. Bu nedenle, ülkeler arasında yapılan ticaretin düzenlenmesine gereksinim duyulmaktadır. Bu düzenlenme ihtiyacı Dünya Ticaret Örgütü gibi kurumsal yapıların doğmasına neden olmuştur (Argın, Bakkalcı, 2011:5).

Dış ticaret, uluslararası iktisada göre, uygulamalı, dinamik, değişken ve güncel uygulamaların çok kısa sürede resmi mevzuat düzenlemelerini etkilediği bir alandır. Uluslararası iktisat ve ticaret teorileri yıllarca değişmeden varlığını devam ettirirken dış ticaretteki konular, mevzuat ve uygulamalar neredeyse günlük olarak değişebilmektedir. İmzalanan ticaret anlaşmaları, ülkeler arası dostane veya düşmanca ilişkilerin etkisi kısa sürede dış ticarete yansımaktadır. Bu nedenle, dış



ticaretin tarafları, uygulamaları ve mevzuatı güncel olarak takip etmek durumundadırlar (Melemen, 2008:4).

Dış ticaretin gerçekleştirilmesi için bir diğer önemli aşama finansman sağlanmasıdır. Küresel sisteme alanında uzmanlaşmış finansman kuruluşları fon aktarmaktadır. Aktarılan bu fonlar sayesinde finanse edilen ticaret kolaylaşmakta ve artmaktadır.

Günümüzde dünya ticaret hacminin giderek arttığı görülmektedir. Dünya ticaret hacminin İkinci Dünya Savaşı sonrası dönemde yoğun bir artış eğilimi içine girdiğini söylemek mümkündür. Bu bağlamda; 1970 yılında 570 milyar dolar olan dünya ticaret hacmi, 1982 yılında 3,4 trilyon, 1984 yılında 3,5 trilyon, 1989 yılında 5,7 trilyon, 1999 yılında 11,7 trilyon, 2005 yılında ise yaklaşık 11 trilyon dolar düzeyine kadar yükselmiştir. 2009 yılında ise 15 trilyon doları aşmış bulunmaktadır (Ekşi, 2012:3).

Ülkemizin dış ticaret rakamlarındaki değişime baktığımızda ise 2000'li yıllarda 22,7 milyar dolar ihracat ve 54,4 milyar dolarlık ithalat ile 82,1 milyar dolarlık toplam dış ticaret hacminin, 2011 yıl sonu itibarıyla 134,9 milyar dolarlık ihracat ve 240,8 milyar dolarlık ithalat ile 375,7 milyar dolarlık toplam dış ticaret hacmine ulaşması ve 2023 Türkiye vizyonunda 500 milyar dolarlık bir ihracat hedefi ve 750 milyar dolarlık ithalat öngörüsü ile 1,2 trilyon dolarlık bir dış ticaret hacmi beklentisi dünya ile bütünleşik iş yapış şeklinin sonucudur.

Dünyada ticaretin hızlı biçimde gelişmesinde etkili olan bazı unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurları, yeni piyasalar nedeniyle artan talep, üreticilerin ölçek ekonomileri hedeflemeleri, sermayenin ülkeler arasındaki hızlı yayılımı, uzmanlaşmış destek faaliyetleri, tedarikçilere daha fazla talep olması, ticari engellerin kaldırılması, tedarik zincirinin entegrasyonu, ulaştırma alt yapısındaki gelişmeler, bilgi ve iletişim teknolojisindeki devrim, müşteriler arasındaki iletişimin gelişmesi, ödeme kolaylıkları ve bankacılık sisteminin gelişmesi ve uluslararası ticareti destekleyici devlet politikaları olarak belirtmek mümkündür (Ekşi, 2012:4).

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan unsurların başında yeni piyasalar nedeniyle artan talep gelmektedir. Dünyada birçok ülkenin ekonomik açıdan hızlı bir ekonomik büyüme trendine girmiş olmaları nedeniyle, bu durumun dış ticaret üzerine etkisinin olumlu olduğu görülmektedir. Özellikle 1,6 milyardan fazla nüfusu ile Çin yeni piyasa olarak sürekli gündemde kalmaktadır.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, üreticilerin ölçek ekonomileri hedeflemeleri olmaktadır. Üreticileri bu hedefe yönelten en önemli husus ise, üretim maliyetlerinin rekabete zorlayıcı baskısı nedeniyle işletmelerin yeni pazarlara ulaşma isteği olmaktadır.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, sermayenin ülkeler arasındaki hızlı yayılımı olmaktadır. Giderek artan yabancı sermaye hareketleri, farklı ülkelerde üstlenilen projeler, çok uluslu şirketlerin firma içi ticaretleri uluslararası ticaretin gelişimine hız kazandırmıştır.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, uzmanlaşmış destek faaliyetlerinin ortaya çıkması olmaktadır. İşletmelerin kendi faaliyetleri ile ilgilendikleri bir anda, dış ticaret dahil diğer faaliyetleri ile ilgili olarak uzmanlardan ve uzman kuruluşlardan tedarikte bulunmaları ve dış kaynak kullanımı yoluna gitmeleri, uluslararası ticaretin gelişimine olumlu yansımaktadır.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, tedarikçilere duyulan talebin artmasıdır. Dış ticaret nedeniyle pazar genişlemesine bağlı olarak farklı ülkelere daha fazla tedarikçi ile çalışılmakta ve ticari ilişkiler yayılarak sürmektedir.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, dış ticaret üzerindeki engellerin kaldırılmasıdır. İkinci Dünya savaşı sonrası dünya ticaretinin serbestleşmesi amacıyla kurulan GATT ve daha sonraki yıllarda da DTÖ gibi kuruluşların çalışmaları sonucu dünya ticaretinin serbestleşmesi hususunda önemli mesafeler kat edilmiştir. Keza; yine İkinci Dünya Savaşı sonrası dönem içinde birçok ülkenin bölgesel olarak bir araya gelerek oluşturdukları ekonomik entegrasyonlar yoluyla da gümrük tarifelerinin indirimi ve tarife dışı engellerin kaldırılması yönünde önemli gelişmeler sağlanmıştır.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, tedarik zincirinin entegrasyonudur. Dünya üzerindeki ticaretin gelişimine paralel olarak, ürünlerin ilk tedarikçiden son tüketiciye sorunsuz bir şekilde aktarılması yönünde benimsenen yeni yönetim ve tedarik anlayışlarının uluslararası ticarete yansımaları olumlu olmuştur.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, ülkelerin ulaştırma alt yapılarında ortaya çıkan gelişmelerdir. Ulaşım alt yapılarının gelişmesine bağlı olarak kitlelerin dünya üzerinde daha hareketli hale gelmeleri sonucu ülkeler arası mal akışının da artması söz konusu olmuştur.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, bilgi ve iletişim teknolojilerindeki gelişmelerdir. Gerçekten de, bilgi ve iletişim teknolojilerinde devrim niteliğinde gerçekleşen gelişmeler sonucu sağlanan üretim artışları bir anlamda uluslararası ticaretin de gelişimine neden olmuştur. Keza; bilgi ve iletişim teknolojilerinde sağlanan gelişmelerin müşteriler arasındaki iletişimin gelişmesine olanak tanıdığı, bu suretle de uluslararası ticaretin geliştiği hususunu da belirtmek gerekmektedir.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, ödeme kolaylıkları ve bankacılık sisteminin gelişmesidir. Dış ticaret işlemlerinin mal ve para akışı şeklinde iki yönü olduğu dikkate alındığında, mal bedeli ödemelerinde güçlü ve gelişmiş bankacılık alt yapılarının dış ticareti arttırıcı etkisinin olduğunu belirtmek gerekmektedir.

Dünya ticaretinin hızlı biçimde gelişmesinde etken olan bir diğer unsur, uluslararası ticareti destekleyici devlet politikalarıdır. Gelişmiş ya da gelişmekte olan birçok ülkenin ihracata yönelik politikalar uygulamaları ve bu amaca yönelik olarak da çeşitli vergi teşvikleri, işletme arsası tahsisi ve sübvansiyonlar uygulamaları sonucu uluslararası ticaretin geliştiği görülmüştür.

Gerçekten de, son yirmi yıllık süreçte, dünyada yaşanan ekonomik büyümenin lokomotifinin gelişmekte olan ülkeler olduğunu söylemek mümkündür. Gelişmekte olan ülkeler arasında da dışa açık politikalarıyla yüksek büyüme hızına ulaşan Güneydoğu Asya ülkeleri, ön plana çıkmışlardır. Ayrıca; Türkiye de gelişmekte olan ülkeler arasında ekonomisini dış rekabete açık bir şekilde başarı ile şekillendiren ülkeler arasında bulunmaktadır. Ancak; belirtmek gerekir ki; her dışa açık ekonomide olduğu gibi, Türk ekonomisi de, dış şok ve müdahalelerden kolay etkilenmektedir. Bu etkilenmelerde, sermaye, mal ve mali piyasaların birbirine sıkı bir şekilde bağlı olması önemli rol oynamaktadır. (Ekşi, 2012:5).

Dış ticaretin ithalat ve ihracat olmak üzere başlıca iki uygulaması bulunmaktadır. İthalat yürürlükteki ithalat mevzuatı ve gümrük mevzuatı başta olmak üzere, ilgili

diğer mevzuatlara ve uluslararası kabul edilmiş kurallara ve teamüllere uygun olarak ithalatı yasak mallar dışındaki her türlü eşyanın yurt dışından satın alınması ve yurda getirilmesi, bedelinin de kambiyo mevzuatı kapsamında ödenmesidir.

İthalat, aslında bir eşyanın bir ülke içinde serbest dolaşıma giriş işlemidir. Ancak, ithalata konu olan eşyanın serbest dolaşıma girebilmesi için, ithalat işlemlerinin yürürlükteki gümrük mevzuatına uygun bir şekilde gerçekleştirilmesi ve fiili ithalat işleminin tamamlanması şarttır. Bu arada, yürürlükteki kambiyo mevzuatına göre, serbest dolaşıma giren eşyayla ilgili dövizin de, ithalat bedelinin ihracatçı ülkeye transfer edilmesi gerekmektedir (Bedestenci, Canitez, 2012:110).

İthalatın, bedelli ithalat, bedelsiz ithalat ve geçici ithalat olmak üzere üç çeşidi bulunmaktadır. Bedelli ithalat, ithalatın genel tanımını içeren kesin ithalat işlemidir. Bu bağlamda, bedelli ithalat, bir malın yürürlükteki gümrük mevzuatı ve ilgili düzenlemeler çerçevesinde fiili ithalinin gerçekleştirilmesi ve ithalat tutarının kambiyo mevzuatı kapsamında ihracatçı ülkeye transfer edilmesidir (Bedestenci, Canitez, 2012:111).

Bedelsiz ithalat ise, ithal edilen mal bedeline yönelik olarak, herhangi bir şekilde Türkiye'den yurtdışına döviz transferinin yapılması zorunluluğu bulunmamaktadır. Bu durumda, bedelsiz ithalatın en belirleyici vasfı, ithalat karşılığında ülke dışına para transfer edilmemesidir. Böylece, hibe veya bedava gelen eşya ve ödemenin Türkiye'den gerçekleşmeden ülke dışından yapılması gibi nedenlerden dolayı bedelsiz ithalat meydana gelebilmektedir.

Geçici ithalat, bir ülkeye gelen eşyanın herhangi bir nedenle serbest dolaşıma girmeden, bu bağlamda gümrük vergileri ödenmeden ve o ülkenin uyguladığı dış ticaret politikası önlemlerine tabi olmaksızın, belirli bir süre için ülke sınırları içinde kalması işlemidir. Geçici ithalat, Gümrük Kanunu uygulamalarında geçici ithalat rejimi, dahilde işleme rejimi ve gümrük kontrolü altında işleme rejimi kapsamında uygulanan bir ithalat türüdür (Bedestenci, Canitez, 2012:112).

İhracat ise, ülke sınırları içerisinde serbest dolaşımda bulunan (tamamen o ülkede yetişen ya da başka ülkelerden ithal edilip millileşen) malların ve hizmetlerin

yürürlükteki ihracat ve gümrük mevzuatı esasları çerçevesinde yurt dışına satılması/gönderilmesi (gümrük bölgesi dışına ya da serbest bölgelere) ve bedelinin kambiyo mevzuatı kapsamında yurda getirilmesi işlemidir (Ekşi, 2012:5).

Bu açıdan bakıldığında; ihracat, uluslararası pazarlarda faaliyette bulunmanın geleneksel bir yolu olarak mal ve hizmetlerin ulusal sınırların dışına sevk edilmesi işlemidir. Bir başka ifadeyle, ihracat, olası müşterilerin yabancı ülke pazarında saptanması, mal satışının yapılması ve malların ülke dışındaki alıcısına ulaştırılmasıdır. Bunun dışında, daha genel bir tanımlama ile ihracatı, bir ülkede üretilen mal ve hizmetlerin diğer ülkelere satılması ve bu süreçle ilgili işlem ve hizmetlerin planlanması ve uygulanması olarak tanımlayabiliriz. Bu açıdan bakıldığında ihracat, bir işletme ve kuruluşun ticari ve ekonomik bir faaliyeti olduğu kadar, ülkeye sağladığı döviz olanakları nedeniyle de, dış ticaret politikasının önemli bir unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Ulusla arası pazarlama açısından yukarıdaki tanımlar yapılırken, İhracat Yönetmeliğinde ise ihracat, “..bir malın ya da ekonomik değerın yürürlükteki ihracat ve gümrük mevzuatına uygun şekilde fiili ihracatının yapılması ve kambiyo mevzuatına göre bedelsiz ihracat hariç bedelinin yurda getirilmesi veya Ekonomi Bakanlığı’na ihracat olarak kabul edilecek sair çıkışlar olarak..” tanımlanmıştır (Bedestenci, Canitez, 2012:2).

Bu bağlamda; ihracat, bir malın yabancı ülkelere veya yabancı ülke statüsündeki yerlere/kişilere yapılan satış işlemidir. Bu açıdan bakıldığında, ihracat işlemlerinin, birden fazla ülkeyi içine alan ve ilgilendiren çeşitli aşamalara ve bu yönüyle de çok yönlü bir özelliğe sahip bulunduğunu söylemek mümkündür. İhracat her şeyden önce bir üretim ve pazarlama faaliyeti olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun için her şeyden önce üretimin dünya standart ve ölçülerinde yapılması gerekli bulunmaktadır. Üretimden sonra pazarlama unsuru olarak dünya mal ihtiyaçlarının belirlenmesi ve bir stratejisinin oluşturulması gerekmektedir. Bundan sonra ise, ihracatın fiili uygulamaları olarak taşımacılık, kambiyo ve malın sevkiyatı gibi süreçler söz konusu olmaktadır. İhracat; ülkelerin üretim kalitelerini uluslararası rekabet düzeyine çıkardıklarının bir göstergesi olup, dünya refahından pay alma yarışıdır. Ülkeler, kendi üretimlerinin teknoloji düzeyini, emek gücünü, hammadde zenginliğini kullanarak diğer ülkelerin ihtiyaçlarını giderme yoluyla kendi ihtiyaç duyduğu

hammadde, enerji, teknoloji ve nihai ürün alımı için gerekli döviz kazanmaya çalışırlar. İhracat bunları gerçekleştirmenin yoludur (Melemen, 2008:59).

İhracatın dolaylı ihracat, dolaysız ihracat ve geçici ihracat olarak üç türü bulunmaktadır. Dolaylı ihracat, ihracatın eşyanın üreticisi ya da sahibi işletme tarafından değil, bu işletmeden bağımsız bir aracı kurum tarafından gerçekleştirilmesidir. İhracatın dolaylı olarak yapılması nedeniyle, doğal olarak bu tür ihracatta araçların çeşitliliği ve sayısı da fazla olmaktadır. Bu nedenle üretici ve tüketici arasında doğrudan bir ilişki çok fazla görülmez. Üretici firma ülke dışında malını satın alan tüketicinin, ürettiği mala yönelik tepkisini bilemez. Sonuçta ürün hakkında yeteri kadar bilgi toplayamayan üretici işletme, dolaylı ihracatta pazarlama faaliyetleri ile ilgili olarak kontrolü bütünüyle kaybedebilir. Pazarlama faaliyetlerinde kontrolün kaybedilmesi riskinin büyük olmasına rağmen, üretici firmanın hiçbir ihracat bilgisi ve tecrübesi olmadan ihracat yapabilmesi önemli bir avantaj olarak ortaya çıkmaktadır. İlave olarak, dolaylı ihracat sayesinde işletme politik ve pazar riski de taşımaz. Fakat; dolaylı ihracatta aracı kişi ve kurumların çok sayıda olması ve çeşitli risklerden kaçınma, bu tür ihracatta elde edilen satışlardan kazancın da düşük olmasına yol açmaktadır. Diğer bir deyişle; dolaylı ihracatta, pazarlama faaliyetleri üzerinde yeterli kontrol kurulamaz ve riskler üstlenilmeksizin kazanç oranları da düşmektedir. Dolaylı ihracata, komisyoncular, ihracatçı ve ithalatçı tüccarlar, temsilciler, ihracatçı birlikleri ve kooperatifler, üretici firma ihracatçı şirketleri, ihracat yönetim şirketleri ve genel ihracat şirketleri aracılık yapabilmektedir (Bedestenci, Canitez, 2012:3-4).

Dolaysız ihracatta ise, ihracat yapmak işletmeler bağımsız aracı kuruluşları kullanmaksızın ihracatı bizzat kendileri gerçekleştirir. Bu sayede, ihracatçı firmalar fiyatlandırmada, taşımacılıkta, finasta ve ihracat pazarlarından bilgi toplamada kontrolü ellerinde tutarlar. Ancak; ihracatın pazarlama faaliyetlerinin tamamında bir kontrol söz konusu olmamakla birlikte, dolaylı ihracatta sağlanabilecek kontrolden çok daha fazladır. İlave olarak, dolaysız ihracat, kazanç olanakları açısından da, dolaylı ihracata göre daha avantajlıdır. İhracatı amaçlayan işletmelerin, ihracat faaliyetlerinde başarıyı ve etkinliği yakalayabilmeleri için, öncelikle işletme organizasyonu içerisinde etkili bir ihracat bölümü kurmaları gerekmektedir (Bedestenci, Canitez, 2012:5).

Geçici ihracat, malın geri getirilmek üzere yapıldığı ihracat türüdür. Geçici ihracat uygulamasında, ham, yarı mamul veya mamul bir maddenin yurt dışına gönderilerek tamamlayıcı veya değerlendirici ya da değiştirici az veya çok bir işçilik gördükten sonra mamul veya yarı mamul hale getirildikten sonra tekrar yurda getirilmesi söz konusudur. Geçici ihracat, bir maddenin yurt dışına tamamlayıcı veya değerlendirici ya da değiştirici bir işçilik görmeksizin sadece belirli bir süre yurt dışında ilgili olduğu alanda kullanılmak üzere kiralama yöntemi ile gönderilmesinde de söz konusu olabilmektedir.

## **2.2.Dış Ticaret Teorilerine Genel Bir Bakış**

Dış ticaret işlemlerini uğraşı alanı olarak alan Uluslararası İktisat biliminin, üzerinde durduğu ve cevabını aradığı soruların başında ülkelerin neden dış ticaret yaptıkları, dış ticaretin ülkelere sağladığı yararlar, ülkeler arasında dış ticaretin bileşimi ve dış ticaretin gerçekleştiği mal fiyat ve ticaret hadlerinin oluşumu gibi konular hususlar gelmektedir. Bu nedenle; uluslararası iktisadın bu konuları ile ilgili olarak bazı iktisat teorilerinin geliştirildiğini görmekteyiz (Seyidoğlu, 1994:28).

Bu bağlamda; dış ticaret teorileri, ülkelerin niçin ticaret yaptıklarını, uluslararası ticaretten ne gibi kazançlar sağladıklarını incelemekte, uluslararası mal ve hizmet akımlarının bileşimi ve hacmini öngörmeyi, bunların yurt içi geliri nasıl etkileyeceğini açıklamayı amaçlamaktadır. Tarihsel süreç içerisinde dış ticaret teorilerinin gelişimine bakıldığında, ticari kapitalizmin Merkantilizmi, tarımın kapitalistleşmesi olgusunun Fizyokrasi'yi, Sanayi Devrimi'nin ise Klasik İktisadi Ekol'ü ortaya çıkardığı görülmektedir. Tüm iktisadi yaklaşımların aynı soruya yanıt aradığı görülmektedir. Bu soru zenginliğin kaynağının ne olduğu sorusudur. Merkantilizmde zenginliğin kaynağı para iken, Fizyokratlarda zenginliğin kaynağı tarım olarak görülmektedir. Klasik İktisadi Ekol ise zenginliği önce emek değer teorisiyle daha sonra fayda değer kuramıyla açıklamaktadır. Ticaret burjuvazisinin yeni oluşmaya başladığı dönemlerde Merkantilizm egemen olmaktadır. Merkantilistler korumacı ve müdahaleci dış ticaret politikasını savunmaktadır. Fizyokratlar ise doğal düzen anlayışını dile getirmektedir (Öztürk, 2012:5).

Sanayi Devrimi'nin doğması ve gelişimi ile temel sorun üretilen mallara pazar bulmak olmaktadır. Bu bağlamda; Merkantilistlerin korumacı ve müdahaleci dış ticaret politikaları, Klasik İktisadi Ekol ile birlikte yerini serbest ticarete bırakmaktadır. Jean Baptiste Say hariç tüm Klasik İktisatçılar İngiliz olup, İngiltere'nin çıkarlarına hizmet etmektedir. Kendi dinamikleri içerisinde tutarlı bir teori olarak ortaya çıkan Klasik İktisadi Ekol'ün serbest ticaret yaklaşımı iktisat biliminin gelişimine çok önemli katkılar sağlamaktadır. Fiyat düzeyi, ulusal gelir düzeyi, istihdam ve harcamalar gibi toplam ekonomik değişkenlerin nasıl belirlendiği sistematik bir şekilde ilk defa Klasik iktisatçılar tarafından açıklanmaktadır. Adam Smith mutlak üstünlükler teorisi ile David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile serbest ticaretin tüm ülkelere yarar sağladığını ispatlamaya çalışmışlardır. Smith ve Ricardo'nun arz yönlü dış ticaret yaklaşımları, John Stuart Mill tarafından geliştirilen talep yönlü dış ticaret yaklaşımı ile daha da geliştirilmektedir. Heckscher-Ohlin Kuramı, dış ticaretin en önemli nedeni olarak ülkeler arasındaki faktör donanımları ve fiyatlardaki farklılıklar üzerinde yoğunlaşmaktadır. Her yani gelişme dış ticaret olgusunu daha gerçekçi olarak açıklanmasına önemli katkı sağlamaktadır (Öztürk, 2012:6).

### **2.2.1. Soyut Dış Ticaret Teorileri**

#### **2.2.1.1. Ortaçağ Düşünce Sistemi ve Feodalizm**

Uluslararası ticaret tarihin çok eski dönemlerinden beri yapılmaktadır. Antik çağda Sofistler insanlar arasındaki ilişkileri geliştirdiği için uluslararası ticareti savunuyorlardı. Keza; Roma imparatorluğu döneminde Roma, büyük ticaret şirketlerinin kurulduğu, bütün Akdeniz ülkelerinin mallarını kapsayan bir piyasa durumundaydı.

Ortaçağın V inci yüzyıl ve X uncu yüzyılları arasında üretim hemen tamamıyla tarım kesimine dayanmaktaydı. Bu dönemin diğer önemli özellikleri mal değişimi ekonomisinin gelişmemiş olması ile kölelik sisteminin bulunmasıydı. Ancak; X uncu yüzyıldan itibaren sanayi görülmeye başlanmıştır. Sanayide X uncu yüzyıl ile XV inci yüzyıllar arasında el sanatları etkin durumdaydı. XV inci yüzyılın başlarında ise bazı Avrupa ülkelerinde tüccar sınıf ortaya çıkmaya başlamış, sanayi özellikle de



dokuma alanında el sanatlarından ayrılmaya başlamıştır. Bu dönemde uluslararası ticaret yaygın olmasa bile, yünlü dokuma, kürk, silah vb mallarda bölgeler arası ticaret yaygın durumdaydı (İyibozkurt, 1995:13).

1295 yılında Marko Polo'nun 24 yıl aradan sonra Asya'dan Avrupa'ya dönüşü Avrupalılar nezdinde uluslararası ticaretin önemini canlandırma yönünde önemli bir adımı oluşturmuştur. Daha sonraki yıllarda Uzak Doğu ile Avrupa arasındaki ticarete yeni pazarlar, yeni fikirler, ucuz işgücü, ucuz doğal kaynaklar ve göze çarpıcı ürünler konularında motivasyonun önemli bir kaynağını oluşturmuştur (İyibozkurt, 1995:13).

Ancak; belirtmek gerekir ki, ortaçağ düşünce sistemine etken olan unsur, ilahi bir gücün varlığına inanılmasıydı. Bu inanın bazı sonuçları vardı. Bu bağlamda, dünyanın ve dünyanın içindeki her şeyin saf bir düzen içinde tanrının yarattığına, her şeyin tanrının arzusuna göre olduğuna, dünyadaki hayatın gerçek amacının manevi ve dini inanç olduğu, bunun doğal sonucu olarak da iktisadi faaliyetlerin de dini ve ahlaki normlara göre olacağına inanılıyordu. Bu nedenle, ortaçağ düşüncesinde ekonomik gelişme ve uluslararası ticareti engelleyici unsurlar bulunmaktaydı. Ortaçağın sonuna doğru ise, ortaya çıkan birçok olay, ortaçağ ekonomik düşüncesini değiştirmeye zorladı. Siyasal alanda ayrı feodal derebeylikler yavaş yavaş genişleyen merkezi devlet politik birimlerine dönüştü. Giderek kiliselerin evrensel güçleri azaldı. Dini inançlara eğilim yerini ulus devlet gücüne yönelmeye bıraktı. Kültür ve bilim alanında büyük coğrafya keşifleri ve Rönesans ile patlama olmuş, bilimsel metot dünyanın bilinmeyenlerini ve doğal gerçekleri çözmekte kullanılmaya başlanmıştı. Ekonomik alanda ise, nüfus büyümesi, köleliğin kaldırılmaya başlanması, kentlere göçler, yatırım fırsatlarını ortaya çıkaran diğer faktörlerin filizlenmesi ekonomik faaliyetler ve uluslararası ticaretin yayılışı sonucunu doğurmuştur. Sonuçta, bütün bu etmenlerin etkisi ile ortaçağ ekonomik düşüncesi kaybolup, dünya içindeki her şeyin dinamik olduğu ve potansiyel olarak değişebileceği düşüncesi yaygınlaşmıştır (İyibozkurt, 1995:14).

Alfred Marshall'ın tanımladığı şekliyle ekonomiyi insan davranışları bilimi olarak tanımlayacak olursak, insanlığın ekonomik tarihinden söz ederken, bu sürecin en önemli aşamalarından biri olan feodalizmi atlamamak gerekmektedir. Feodalizm, kapitalizm öncesi toplumsal olguları barındıran bir kurumsal kimlik olmakla birlikte,

içeriğinde özellikle günümüz kıta Avrupa'sının doğumuna ve şekillenmesine neden olan özellikleri barındırması açısından önemlidir (Ertem, 2013:31).

Bu açıdan bakıldığında; feodalizm başta Orta çağda Avrupa'da olmak üzere dünyanın birçok yerinde ortaya çıkan sosyal, siyasal ve ekonomik etmenlere bağlı üretim ve örgütleniş biçimi olan bir yönetim organizasyonu olarak görülebilir. Feodal toplumun siyasal örgütlenişi, kendine özgü bir hiyerarşik örgütlenişe dayanmaktadır. Bu toplum düzeninde, yerellik önemli olup merkezi yönetim çok güçlü değildir. Feodal ekonomi ise, kendi kendine yeterli bir görünümü yansıtmaktadır (Ertem, 2013:32).

Feodalite, Roma İmparatorluğu'nun yıkılmasından (M.S.476) ulusal monarşilerin ortaya çıkmasına kadar olan süreçte, Avrupa'da etkin olan örgütleniş modeli olarak önem arz etmektedir. Feodal beyliklerin ortaya çıkmasındaki en önemli etmen, ilk çağda Roma'dan yönetilen topraklarda Cermen istilaları ile Roma döneminin merkeziyetçi siyasi düzeni bozulmuş olmasıdır. Sonunda ticaretin yeniden canlanması ile temelleri sarsılan feodalizmin son kalıntıları Sanayi Devrimi ile tamamen yok olmuştur (Ertem, 2013:32).

Böylece, feodalizmin ortaya çıkmasındaki en önemli etmen, Roma İmparatorluğu'nun yıkılması sonucu meydana gelen otorite zafiyeti ve bunun sonucu görülen büyük ekonomik bunalımdır. Roma İmparatorluğu'nda özellikle İtalya Yarımadasında tarımsal üretim, toprak sahibi özgür Roma vatandaşlarının geniş çiftliklerinde ağırlıklı olarak köle emeği kullanılarak ve imparatorluğun ticaretteki etkinliği sayesinde çeşitli pazarlara yönelik olarak yapılmaktaydı. Bu şekilde iyi işleyen ticaret sayesinde kent ile köyler arasında gelişen bir ekonomi mevcut bulunmaktaydı. Bu sistem tıpkı Osmanlı İmparatorluğu'nda olduğu gibi, savaşlar ve fetihlerin sürmesi ile iyi işlemekteydi. Ancak; savaşların savunma savaşlarına dönüşmesi ve yeni fetihlerin de olmaması sonucu sistem bir anlamda tıkanmış ve imparatorluğun koyduğu yeni vergiler sonucu özellikle kırsal alanda yaşayan köylüler kendilerini zor durumda hissetmişlerdir. Bunun sonucu olarak, kent köy ilişkisine dayanan ekonomik sistemin bozulması sonucu topraklarda çalışan kölelerin bazıları serbest bırakılarak, aynı topraklarda kira karşılığı çalışan insanlar konumuna geçmiş ve böylece feodal sistemin ana üretici gücü olan serf'ler ve serflik ortaya çıkmış bulunmaktadır (Ertem, 2013:32).

Ancak; belirtmek gerekir ki; feodal sistemin kurumsallaşıp kendine özgü bir konuma dönüşmesi 9 uncu ve 10 uncu yüzyıllara kadar devam etmiştir. Bu tarihlerde Avrupa’da ortaya çıkan ve yayılan ağır saban ve üzengi olarak belirtebileceğimiz iki yeni buluş, feodal yapının Avrupa’nın etken düzeni olmasını sağlamıştır. Kuzey Avrupa topraklarının çok yağış alması ve drenaj sistemlerinin ihtiyaca cevap vermemesi bu bölgelerdeki tarım üretimini kısıtlamışken; ağır sabanın bulunması Kuzey Avrupa topraklarında verimli tarım yapılmasına olanak sağlamış ve toplanan artı ürün ile Avrupa’yı göçebe istilalarından koruyacak bir askeri sınıfın beslenmesini olanaklı hale getirmiştir. Şövalyeler diye adlandırılacak olan bu askeri sınıf, üretim yapan köylünün üzerine koruyucu soylular olarak yerleşmiştir. Oluşan düzende serfler soyluların toprağını işlemiş, karşılığında ise soylular serfleri korumuştur. Keza; üzenginin bulunmasıyla savaş taktikleri değişmiş ve piyade ile durdurulması çok güç olan ağır süvarileri, yani zırhlı şövalyeleri ortaya çıkarmıştır. Giydikleri kalın demir zırha rağmen üzengi sayesinde atın üstünde rahatça durabilen şövalyeler, ateşli silahların yaygın kullanımına kadar Avrupa’nın en etkili askeri gücü olmuşlardır (Ertem, 2013:33).

Feodalizmin, siyasi yapısı bir piramide benzetilebilir. En üstte kral veya imparator, altında ise kendisine bağlı soylular bulunmakta, bu soyluların altında daha başka soylular bulunmaktadır. Bu hiyerarşik düzenin en alt ve en geniş tabakasını ise serfler oluşturmaktadır. Temel üretim aracı olan toprak feodal beyler arasında paylaştırılmıştır. Böylece, feodalizmin siyasal yapısının en temel özellikleri bölünmüşlük ve yerellik olarak karşımıza çıkmaktadır (Ertem, 2013:34).

Feodal sistemin ekonomik yapısı ise, soylunun toprağında üretim yapıp, çok az miktarı kendine ayırdıktan sonra geriye kalanı soyluya veren köylülerin ana üretici güç oldukları bir sisteme dayanmaktadır. Ticaret gelişmediği için gelişmiş bir ekonomi ve iş bölümü bulunmamaktadır. Üretim toprakta yapıldığından zenginlik ve üretim sadece topraktan kaynaklanmaktadır. Bu şekildeki bir ekonomik yapı ile her feodal beylik kendine yeter bir ekonomi oluşturmuş bulunmaktadır. Böylece, feodal beylikler dışa kapalı topluluklar haline gelmiş, etkileşim en aza inerek gelişmenin önü kesilmiştir. Feodal düzende elde olunan artı ürünün ticaretle satışı söz konusu olmadığından pazar ekonomisi ve dolayısıyla rekabet ortamı oluşmamıştır. Ancak; feodal düzenin sonlarında ortaya çıkan ticaret olanakları sonucu feodal ekonomik düzen bir anlamda değişmeye başlamıştır. Bu gelişmeler sonunda, feodal sistemin

temeli olan kapalı ve yerel ekonomik düzenin de bozulması ile feodal sistem ve düzen varlığını sürdürmekte zorlanmış ve zaman içinde de ortadan kalkmıştır (Ertem, 2013:35).

### **2.2.1.2.Merkantilizm**

Merkantilizm, üç yüzyıl boyunca (16 ıncı ve 18 inci yüzyıllar arası) çağının iktisadi kavramları ve birçok devletin politikalarını açıklayan genel bir terim olarak karşımıza çıkmaktadır. Batı Avrupa ülkelerinde Ortaçağın sona ermesi ile Sanayi Devrimi arasındaki dönem, feodalizmin yıkılışı ve güçlü merkezi devletlerin kuruluşuyla belirmektedir. Bu dönem ekonomik açıdan sermaye birikimi ve piyasa ekonomisi koşullarını hazırlayan ticari kapitalizmin geliştiği çağdır. Bu açıdan, Merkantilizm yeni ticari kapitalist sınıfın ideolojisini yansıtan bir politik iktisadi sistemdir. Merkantilist düşünce paraya büyük önem vermekte, dış ticaret yapılarak altın ve gümüş biriktirilmesi, devletin büyük altın stoklarına sahip olması zenginlikle özdeş tutulmaktadır. Merkantilist düşüncede devletin ekonomiye müdahale ederek değerli maden girişini hızlandırması ve ülkeden değerli maden çıkışını engellemesi gerektiği üzerinde durulmaktadır. Bu bağlamda, ticaret burjuvazisinin iktisadi anlayışını yansıtan Merkantilizm zenginliğin kaynağını para olarak görmekte ve korumacı dış ticaret ve korumacı devlet anlayışını savunmaktadır. Merkantilistler, vergilemenin özellikle gümrük vergilerinin ekonomik etkileri üzerinde durmaktadır. Merkantilizmin temsilcileri arasında Jean Bodin, Thomas Miles, Montaigne, Montchretien, Thomas Mann, Antonia Serra ve Jean Baptiste Colbert'i saymak mümkündür (Öztürk,2012:6-7).

Merkantilist politikalar ülkelerin uygulamalarında büyük farklılıklar göstermektedir. Ancak; tüm uygulamalarda görülen devlet güçlerinin başında askeri gücün gelmesidir. Fakat bunun yanında devlet gücü ve prestijinin önemli ölçülerinden biri de ülkenin ekonomik zenginliğidir. Ülkenin ekonomik zenginliği de sahip olduğu kıymetli madenlerle ölçülür. Böylece altın ve gümüş paralı asker ve savaş malzemeleri temin etmekte kullanılarak ulusun askeri gücü sağlanır. Bu nedenle, ülkede altın ve gümüş varsa sorun yoktur, ancak eğer ülkenin altın ve gümüşü bulunmuyorsa, diğer ülkelerden sağlanması zorunludur. Bunun normal olarak yolu dış ticaret iken, zor kullanılarak sağlandığı örnekler de mevcuttur. Merkantilist uygulamalarda devletin amacı ticaret dengesinde mutlaka fazla yaratmak ve onu

korumaktır. Uluslar bu amaçlarına ulaşmak için iç ve dış ticarete bazı düzenlemelere gitmişlerdir (İyibozkurt,1995:15).

Merkantilistlere göre, bir ülkenin zenginleşmesinin yolu dış ticareten geçmektedir. Bir ülkenin zengin ve güçlü olması için en önemli yol, ithal ettiğinden daha fazlasını ihraç etmesidir. Bunun için ise, devletin ihracatı özendirilmesi ve ithalatı sınırlandırması gerekmektedir. Ancak, bütün ülkeler eş zamanlı olarak ihracat fazlası elde edemeyeceklerine ve altın mevcudu belli bir zamanda sabit olacağına göre bir ülke ancak diğer ülkeler zararına kazançlı çıkabilmektedir. Diğer bir deyişle, dış ticarete bir ülke kazanırken diğer ülke kaybetmektedir. Merkantilist anlayışta ulusların çıkarları çatışma halindedir ve ulusu zengin olarak ayakta tutabilmek için devletin ekonomik yaşama düzenleyici olarak müdahale etmesi gerekli bulunmaktadır. Dış ticarete korumacılığı sağlamanın yolu ise ithal mallara uygulanan yüksek gümrük vergilerinden geçmektedir (Öztürk,2012:9).

Merkantilistler, bilanço fazlası verme durumunda ulusal paranın döviz piyasasında yabancı paralara göre değer kazanacağını ve buna bağlı olarak ihraç fiyatlarının ithal fiyatlarına göre yükseleceğini öne sürmüşlerdir. Böylece, pahalıya satmak ve ucuza alma olanağının doğacağını savunmuşlardır. Bu nedenle merkantilistler, ödemeler bilançosu üzerinde önemle durmuşlardır. Onlar, bilanço fazlasının iç fiyatları yükselteceğini kabul etmişler, fakat bunun ihracatı azaltıp ithalatı arttıracığı, dolayısıyla iç tüketimi tetikleyeceği, dolayısıyla ülkeden altın çıkacağını ve ülke içi fiyatların düşeceğini ve bu nedenle sürekli bir bilanço fazlasının mümkün olmadığını görememişlerdir (Ertem, 2013:39).

Diğer tüm ekonomik politikalar gibi, merkantilizm de piyasa koşulları ile ekonomik yapı ona ihtiyaç duyduğu sürece yaşamıştır. Burjuvazinin gelişip güçlenmesi, kendi otoritesini kurmaya yetecek birikimi sağlaması, zamanla bu sistemden uzaklaşarak merkezi devlet gücüne rağmen, ama onu destekler mahiyette bir liberalizmin doğmasını, dolayısıyla bambaşka bir ekonomik sistemin oluşmasını sağlamıştır.

### **2.2.1.3. Fizyokrasi**

18 inci yüzyılda Merkantilist uygulamaların politik ve ekonomik anlamda başarısızlığa uğraması ve yoğun eleştirilerin başlaması ile merkantilizmin yerini fizyokrasi ve fizyokratlar almıştır. Fizyokrasi ise o tarihler itibariyle başlayan doğal denge ve liberalizm anlayış ve uygulamalarının ilk aşamasını oluşturması

bakımından önemlidir. Fizyokratlar ilahi bir iradenin evrensel ve mükemmel bir doğal düzen ortaya koyduğunu savunmuşlardır. Onlara göre, dünyada mevcut fiziksel düzen gibi sosyal düzen de vardır. Bu doğal düzen yasalarına uygunluk en yüksek düzeyde mutluluğu sağlayacaktır. Fizyokrasinin önemli temsilcileri arasında François Quesnay, Robert Jacques Turgot, Le Marquis de Mirabeau, Abbe Nicolas Baudeau ve Pierre Samuel du Pont de Nemours olarak belirtilebilir.

Fizyokratlar gerek fen bilimlerinde ve gerekse de sosyal olaylarda bir nedensellik ilişkisi ve düzenlilik ilkesi üzerinde durmuşlardır. Bu dönemde iktisatla felsefe arasında bir bağlantı kurulmuş ve iktisat “moral felsefe”nin bir alt dalı olarak kabul edilmiştir. Fizyokrat felsefenin babası John Locke’tur. Locke’un “rasyonalizm” ve “doğal düzen”e verdiği önemi fizyokratlar da benimsemiştir. Ekonomide arz ve talep arasındaki dengesizliklerin piyasa mekanizması içinde kendiliğinden giderileceğini, dolayısıyla müdahalenin gereksiz olduğunu ileri sürmüşlerdir. Bu anlamda, fizyokratları iktisadi doktrinler tarihinde ilk liberaller olarak tanımlamak mümkündür. Ancak; benimsedikleri liberalizm serbest piyasa mekanizmasından çok doğal düzen anlayışına dayanmaktadır. Fizyokratlar en önemli faaliyet alanı olarak tarımı görmüşler ve ülkenin zenginliğini bu alandaki üretim artışına bağlamışlardır. Fizyokratlar ekonomide doğal düzenin ilahi olduğunu savunmuşlardır (Ertem, 2013:50).

Fizyokratlara göre, ekonomik sistemin temelini kişisel çıkar ilkesi oluşturmaktadır. Onlara göre, insan her davranışın yarar ve zararlarını hesaplar ve diğer insanlarla işbirliği yapmanın gereğini kabul etmektedir. Fizyokratlar merkantilist düşüncenin aksine ekonomik serbestlikten yana bir iktisadi görüşür ve tarımsal üretimi ön plana çıkarmıştır. Bu daha çok o dönemin koşullarında Fransa’nın bir tarım ülkesi olması ve tarım üzerindeki ağır vergiler ve tarımsal üretimin giderek azaltılmasından kaynaklanmıştır (Ertem, 2013:50).

Böylece fizyokratlarla birlikte kişi hakları konusunda yeni fikirler gelişti. Devlet güçlerine sınırlamanın getirilmesi düşüncesi yaygınlaştı ve bu arada “laissez faire, laissez passer” düşüncesi tek düşünce olma yoluna girdi. Ulus devletlerin oluşması ve uluslararası güç kazanma mücadelelerinde belirli bir dengenin kurulması ile de ekonomik faaliyetlerde devlet düzenlemelerinin gereksizliği geniş ölçüde benimsendi. Düşünce alanındaki yeni gelişmelerle Merkantilist politikaların kendi

kendini ortadan kaldırıcı olduğu görüşlerini getirdi. Bu durum özellikle ekonomideki para miktarı ve fiyatlar genel seviyesi arasındaki bağlantı ile fiyatlar seviyesi ve dış ticaret dengesi arasındaki bağa yeni bir anlayış getirilmesinde görülmüştür (İyibozkurt, 1995:17).

Ancak; belirtmek gerekir ki, fizyokratların yukarıda belirtilen düşünceleri içinde buldukları dönem ve çağın gerçeklerine uygun bulunmamaktadır. Her şeyden önce, ticaret burjuvazisinin sanayi burjuvazisine dönüştüğü, sanayi devriminin yeşermeye başladığı bir dönemde tarımın önemine vurgu yapmak gerçekçi bir yaklaşım olmaktan çok uzaktır. Nitekim; 18 inci yüzyıl sonunda düzenlenmiş piyasalardan kendi kurallarına göre işleyen piyasalara geçiş de toplumun sosyoekonomik yapısını bütünüyle değiştirmiştir.

### **2.2.2. Klasik Dış Ticaret Teorileri**

Klasik iktisadi ekol ve klasik dış ticaret teorilerinin ortaya çıkmasının 1750’li yıllardan itibaren gündeme gelen Sanayi Devrimi ile ilişkili olduğunu belirtmek gerekmektedir. Söz konusu iktisadi ekolün öncüleri olarak Adam Smith, David Ricardo, Thomas Robert Malthus, Jean Baptiste Say ve John Stuart Mill gibi düşünür ve iktisatçıları belirtebiliriz. Sanayi Devrimi önce İngiltere’de teknolojik ve ekonomik bir devrim, daha sonra Fransa’da gerçekleşen politik devrimin ortak ürünü olarak gerçekleşmiştir. Böylece; Sanayi Devriminin bir yönüyle teknolojik ekonomik bir temele, diğer bir yönüyle de politik bir temele dayandığını söylemek mümkündür. Böylece, sanayi devrimi ile tüm sosyal ve ekonomik yapı değişmiştir. Tarıma dayalı geleneksel toplum yerini Sanayi Devrimi ile birlikte sanayi toplumuna bırakmıştır.

Klasik Dış Ticaret Teorilerinin en temel ilkelerini, tam istihdam, Say kanunu, tam rekabet, fiyat mekanizması, görünmez el, özel mülkiyet, girişim özgürlüğü, fayda ve kar maksimizasyonu peşinde koşan bireyler, ücret ve fiyat esnekliği, yatırım tasarruf eşitliği, küçük ve denk bütçe, paranın yansızlığı ve jandarma devlet anlayışı oluşturmaktadır. Klasik anlayışa göre, bir ekonomide özgürlük ve kişisel çıkar ekonomik faaliyetleri düzenleyen temel unsurdur. Kişisel yarar aynı zamanda toplumsal yararlar da uygun düşmekte olup, ekonomi kendiliğinden tam istihdam düzeyinde dengeye gelmektedir. Eğer bu denge geçici olarak bozulsa bile, otomatik

bir mekanizma ile yeniden dengeye gelmektedir. Bu anlayışın doğal bir sonucu olarak klasik iktisatçılar devletin ekonomiye müdahale etmemesi gerektiğini ileri sürmektedir (Öztürk, 2012:16).

### **2.2.2.1.Arz Yönlü Dış Ticaret Teorileri**

Dış ticareti arz yönlü analizlerle açıklamaya çalışan iktisatçılar, dış ticarete konu olan malların üretimi ve bu üretimin tabi olduğu koşullar üzerinde durmuşlardır. Arz yönlü dış ticaret teorileri, dış ticarete konu olan malların üretim miktarları, fiyat farklılıkları ve ürün farklılıkları ve bunların nedenleri gibi hususlar üzerinde durmaktadır. Bu açıdan bakıldığında arz yönlü dış ticaret teorilerinin temelini klasik dış ticaret teorisi, mutlak üstünlükler dış ticaret teorisi ve karşılaştırmalı üstünlükler teorileri oluşturmaktadır.

#### **2.2.2.1.1.Mutlak Üstünlükler Teorisi**

Klasik İktisadi Teorisi'nin en önemli temsilcisi olan Adam Smith, "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde toplumun doğasında mevcut olan bir uyum ve tamamlama özelliğinden söz etmekte, Klasik Dış Ticaret teorisinin inşasına bu temel varsayımdan başlamaktadır. "Homo economicus" olarak hareket eden bireysel karar vericiler yalnızca kendisi için ekonomik faaliyette bulunmamakta, aynı zamanda diğer insanlara da katkı sağlamaktadır. Birbirlerinden bağımsız olarak verdikleri kararlar ile ekonomik çıkarlarını maksimize etmek isteyen bireysel karar vericiler pazarda karşı karşıya gelmekte, ürettikleri mal ve hizmetleri birbirleri ile mübadele etmektedir. "Görünmez el (invisible hand) tarafından örgütlenen ve dengelenen bu mübadele süreci doğal bir uyum ve bütünleşme göstermektedir. Bu bağlamda fizyokratların "doğal düzen" anlayışının Klasik Dış Ticaret teorisi ile "bırakınız yapsınlar, bırakınız geçsinler" anlayışına dönüştüğü görülmektedir. Bu anlayışın doğal sonucu olarak Klasik Dış Teorisi serbest ticareti savunan bir anlayış olarak karşımıza çıkmaktadır. Adam Smith, 1776 yılında yayınladığı "Ulusların Zenginliği" adlı kitabında Merkantilistlerin ticaret ile ilgili görüşlerine karşı çıkmış ve serbest ticaretin dünya ülkeleri için en iyi politika olduğunu savunmaktadır. Böylece uluslararası ticarete ve onun yararını ilk kez bilimsel biçimde açıklayan Adam Smith olmuştur. Adam Smith, bir ulusların zenginliğini, tıpkı bir insanın zenginliği gibi sahip olunan altın miktarına göre ölçmenin yanlış olduğunu, çünkü böyle yapmakla para ile zenginliğin birbirine karıştırıldığını ileri sürmektedir. Smith'e göre, dış



ticaret ülkenin doğal ekonomik gelişmesiyle uyum göstermesi oranında yararlı bulunmaktadır. Dış ticaretin sağlayacağı altın ve gümüş geliri onun gerçekten önemli yönü değildir. Ticaretin esas yararı, bir ülkenin fazla ürettiği mallara pazar bulması ve pazarı genişleterek işbölümünü arttırmasıdır. Smith, kitabında rasyonel ekonomik davranış ve işbölümünün önemine değinerek, dışarıdan daha ucuza alınabilecek bir malın ev ortamında üretilmemesi gerektiğini belirtmiştir. Bu nedenle, tüm kısıtlamalardan arındırılmış dış ticaret, ülkeler arasında ürünlerin doğal dağılımını sağlayan bir sistemin kendiliğinden doğmasına neden olmaktadır (Öztürk, 2012:18).

Öte yandan; dış ticaret kaynakların en verimli alanlara gitmesini sağlamaktadır. Bu açıdan kıt faktör sermayenin verimliliğini yükseltmektedir. Dış ticaret ülkeye yeni pazarların sunulması demektir. Pazarın genişlemesi daha çok işbölümüne yol açmakta, işbölümü de emeğin verimliliğini arttırmaktadır. Dış ticaret iç piyasadaki üretim fazlasının satılmasına olanak sağlamaktadır. Yurt içinde ihtiyaçların üzerinde mal üretildiğinde dış ticaret yolu ile bu arz fazlası satılmakta, karşılığında talep eksikliği çekilen mallar satın alınmaktadır. Böylece, ülkeler dış ticarettten kazançlı çıkmaktadır. Dış ticaret uluslararası işbölümüne yol açmakta, dış ticarete katılan tüm ülkelere yarar sağlamaktadır.

Serbest dış ticaret sayesinde ülkeler mutlak üstünlüğe sahip oldukları malların üretimine ağırlık vermekte ve bu malların üretiminde uzmanlaşmaktadır. Bu açıdan hem kaynaklar en verimli olduğu alanlarda kullanılmakta, hem de tüketiciler en kaliteli malları en ucuza elde edebilmektedir. Klasik örnekten hareket edilirse, Portekiz şarapta, İngiltere kumaşta mutlak olarak üstün ise her iki ülke de bu durumdan yarar sağlamaktadır. Bu şekilde, bir ülke hangi malda mutlak üstün ise tüm kaynaklarını o malın üretimine ayırmalı, pahalıya ürettiği malı ise dışarıdan ithal etmelidir. Bu durumda her iki ülkedeki tüketicilerde hem daha çok şarap hem de daha çok kumaş tüketebilme olanağına kavuşmuş olmaktadır. Tam uzmanlaşma durumunda dış ticaret her iki ülkenin de refahının artmasına neden olmaktadır.

Mutlak üstünlükler teorisini iki ülke ile iki malın üretildiği aşağıdaki örnek ile açıklayabiliriz.

	<u>Kumaş (metre)</u>	<u>Şarap (litre)</u>	<u>Sonuç</u>
İngiltere	15	10	Kumaş üretir.
Portekiz	3	15	Şarap üretir.

Yukarıdaki örnekte; klasik dış ticaret teorilerinin varsayımlarına uygun olarak, iki ülke (İngiltere ve Portekiz) ve iki mal (kumaş ve şarap) vardır. Tablodaki değerler, bir işçinin bir günlük çalışma sonucunda üretebileceği kumaş ve şarap miktarlarını göstermektedir. Görüldüğü gibi, İngiltere, kumaşı Portekiz'e oranla  $15/3=5$  kat daha ucuza üretmektedir. Diğer taraftan; Portekiz de, şarabı İngiltere'ye göre  $15/10=1,5$  kat daha ucuza üretmektedir. Dolayısıyla İngiltere kumaş üretiminde, Portekiz de şarap üretiminde karşı ülkeye mutlak bir üstünlüğe sahiptir. Eğer İngiltere kumaş üretiminde uzmanlaşır ve ürettiği fazla kumaşı Portekiz'e ihraç ederek, şarap üretiminde uzmanlaşmış Portekiz'den şarap ithal ederse her iki ülkede bundan kazançlı çıkacaktır (Kaya, 2013:33).

Böylece; Adam Smith, serbest ticaretle her ülkenin mutlak üstünlüğe sahip olduğu ya da diğer ülkelerden daha etkin olarak ürettiği malların üretiminde uzmanlaşabileceğini, mutlak üstünlüğe sahip olmadığı ya da daha az etkinlikle ürettiği malları ithal edebileceğini belirtmektedir.

Smith'in mutlak üstünlükler teorisi temelde doğru olmakla beraber, eksik yönleri de bulunmaktadır. Smith, dış ticaret sürecinde iki ülke üreticilerini etkileyen dinamik etkenlerden söz etmemektedir. Aynı şekilde piyasada talep koşullarına göre oluşan fiyatlardan da söz etmemektedir. Keza; taşıma giderleri, döviz kurları, devlet müdahalesi ve ölçek ekonomileri gibi maliyetleri etkileyen birçok etmen bu teorinin dışında tutulmaktadır. Ayrıca; bir ülke her iki malda da mutlak üstünlüğe sahipse uluslar arası ticaret ne şekilde ortaya çıkacaktır? Bu konuda dünya ticaretinin bütününe karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile David Ricardo açıklamıştır (Öztürk, 2012:19).

#### **2.2.2.1.2.Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi**

David Ricardo, Smith'in uluslararası ticaretin nedenlerine ilişkin açıklamalarının yetersizliğinden hareket ederek Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'ni ortaya

koymuştur. Bununla, bir ülkenin her iki malın üretiminde mutlak üstünlüğe sahip olması durumunda bile ikisi için de karlı ticaret yapma olanağı bulunduğunu göstermek istemiştir. Bu açıklamalara göre, uluslararası ticaret akımlarını doğuran ana neden, bir malın üretiminde bir ülkenin diğerine göre sahip olduğu karşılaştırmalı üstünlüktür. Bu konuda belirleyici role sahip olan faktör mutlak üstünlükler değildir (Seyidoğlu, 1994:31).

Ricardo'ya göre, uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek bulunmamaktadır. Böyle bir yaklaşım teorisinin kapsamını daraltmaktadır. Çünkü mutlak üstünlükler, karşılaştırmalı üstünlüklerin özel bir durumu gibidir. Karşılaştırmalı üstünlüklerin gerçekleştiği durumlarda mutlak üstünlük de vardır. Ama bunun tersi geçerli değildir, yani karşılaştırmalı üstünlük elde edilen her durumda mutlak üstünlük bulunmayabilir.

Ricardo, bir ülkenin ürettiği iki malda da mutlak bir dezavantaja, diğer ülkenin de ürettiği iki malda da avantaja sahip olabileceğini, ancak bu durumda da ülkeler arasında ticaret yapılabilmesini ve bu ticaretten her iki ülkenin de yarar sağlayabileceğini ortaya koymuştur. Ricardo'ya göre; iki mallı bir ekonomide her iki malın üretiminde de mutlak bir dezavantaja sahip olan ülkenin, daha az dezavantaja sahip olduğu malı üretip ihraç etmesi durumunda, bu ülkenin bu malın üretim ve ihracatında karşılaştırmalı bir üstünlüğe sahip olması mümkün olacaktır. Bu durumda, belirtilen ülke, daha fazla dezavantaja sahip olduğu malın üretiminden vazgeçerek bu malı ithal etme yoluna gidecektir. İki ülke arasında dış ticaretin belirtilen şekilde ortaya çıkıp işlemesi karşılaştırmalı üstünlükler teorisi olarak adlandırılmaktadır.

Ricardo'nun bu şekilde ortaya koyduğu karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin dayandığı bazı varsayımlar bulunmaktadır. İki ülke ve iki mal söz konusudur. Emek değer teorisi esastır. Emek ülke içerisinde tam hareketli ülkeler arasında ise hareketsizdir. Bütün mal ve faktör piyasalarında tam rekabet geçerlidir. Ülke içinde gelir dağılımı ticaretten etkilenmemektedir. Teknolojik değişme yoktur. Sabit üretim maliyeti geçerlidir. Taşıma giderleri ihmal edilmektedir. Yalnızca takasa dayalı ticaretin olduğu kabul edilmektedir. Parasal analiz yapılmamaktadır.

Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisini iki ülke ve iki malın üretildiği aşağıdaki örnek ile açıklayabiliriz.

	<u>Kumaş (metre)</u>	<u>Şarap (litre)</u>	<u>Sonuç</u>
İngiltere	24	12	Kumaş üretir.
Portekiz	3	6	Şarap üretir.

Yukarıdaki örneğe göre, İngiltere kumaşı  $24/3=8$  kat daha ucuza üretirken, şarabı  $12/6=2$  kat daha ucuza üretmektedir. Yani İngiltere her iki malda da mutlak üstünlüğe sahiptir. İşte bu durumu Adam Smith'in mutlak üstünlükler teorisi ile açıklamak güçtür.

Smith'in mutlak üstünlükler teorisindeki bu eksikliği gidermek için David Ricardo karşılaştırmalı üstünlükler teorisini geliştirmiştir. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre yukarıda görülen örnek durumunda dahi ülkeler karlı dış ticaret yapabileceklerdir. Çünkü, İngiltere mallardaki üstünlük derecesi farklıdır. Bu nedenle İngiltere ülkesi göreceli olarak daha üstün yani iç maliyetler açısından daha avantajlı olduğu malda uzmanlaşmalı diğer malın üretimini Portekiz'e bırakmalıdır. Adam Smith'in yaklaşımında tablo dikey olarak okunurken, Ricardo'nun yaklaşımında tablo yatay olarak okunmaktadır.

Bu durumda, İngiltere'de iç fiyatlar 1 kumaş,  $\frac{1}{2}$  şaraba, buna karşılık Portekiz'de iç fiyatlar 1 kumaş, 2 şaraba eşit bulunmaktadır. İç fiyatlara bakıldığında İngiltere'de 1 metre kumaş ile  $\frac{1}{2}$  litre şarap alınabilmektedir. Portekiz'de ise şarabın ucuz olmasıdır. Yani İngiltere kumaş üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Böyle bir durumda Portekiz şarap üretiminde uzmanlaşarak kumaşı İngiltere'den almalı, İngiltere ise kumaş üretiminde uzmanlaşarak şarabı Portekiz'den almalıdır.

Dolayısıyla üretim faktörü olarak sadece emek faktörünün ele alındığı David Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler modeline göre, bir ülke üretiminde emeğin görece verimli olduğu ürünleri ihraç etmeli, buna karşın üretiminde emeğin görece verimsiz olduğu ürünleri ithal etmelidir.

Tüm bu açıklamalara karşın, Ricardo'nun Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi'nin daha sonra bazı eksiklikler taşıdığı görülmüştür. Bu eksiklikleri şöyle sıralayabiliriz. Model emek değer teorisine dayanmakta, diğer üretim faktörlerinin etkisi ihmal edilmektedir. İşgücü verimliliğinin ülkeler arasındaki farklılığın hangi faktörlerden

ileri geldiği açıklanmamıştır. İşgücü ülke içinde tam hareketli, ülkeler arasında ise tam hareketsizdir. Fakat gerçekte işçilerin ülke içindeki hareketliliği tam olmadığı gibi ülkeler arasındaki hareketliliği de sıfır değildir. Karşılaştırmalı teori bir arz teorisidir. Talep üzerinde durulmamıştır. Sadece sabit maliyet koşullarına yer verilmiş olup, artan ya da azalan maliyet koşulları dikkate alınmamıştır. Ricardo modelinde sabit maliyet koşulları altında tam bir uzmanlaşma vardır. Teori, statik bir modele dayanmakta olup, zaman ve değişme faktörleri ele alınmamaktadır (Seyidoğlu, 1994:33).

Yukarıda da belirtildiği gibi, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi büyük ölçüde emek değer teorisine dayanmaktadır. Emek değer teorisi, bir malın değerini o malın üretimine giren emek ile ölçmektedir. Bu teori, günümüzde geçerliliğe sahip değildir. Çünkü, emek üretiminde ne tek üretim faktörü ve ne de sabit bir oranda üretime katılan bir faktördür. Üretimi gerçekleştirmek için emek ile birlikte tabiat, sermaye ve girişimcilik gibi diğer üretim faktörlerine de ihtiyaç vardır.

Klasik iktisat teorisi, dış ticaret emek verimliliğinin ülkeler arasında farklı olmasına bağlamaktadır. Fakat emek verimliliğinin ülkeler arasındaki farklılığın hangi sebeplerden kaynaklandığını açıklamamaktadır. Ricardo, bir ülkenin üretiminde görece olarak daha fazla emek verimliliğine sahip olduğu malların üretimine diğer bir deyişle ülkelerin emek maliyetlerinin en düşük bulunduğu malların üretimine yönelmelerini önermektedir. Oysa üretimi etkileyen diğer faktörler de vardır.

Nitekim; neo-klasik iktisatçılar Ricardo ve diğer klasik iktisatçıların aksine emek değer teorisinin geçerliliğini savunmanın mümkün olamayacağını, çünkü üretimde sermaye, doğal kaynaklar ve müteşebbis gibi diğer faktörlerin de bulunduğunu, ayrıca emeğin homojen olmayıp çeşitli kalitelerinin bulunabileceğini kabul etmişlerdir. Nitekim; J.Viner emeğin yanında diğer üretim faktörlerinin de modele sokulması durumunda karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin geçerliliğini koruyabileceğini belirtmiş, G. Haberler ise fırsat maliyeti teorisi ile konuya açıklık getirmiştir. Haberler, emeğin dışındaki diğer üretim faktörlerinin de dikkate alınması durumunda iki ülkedeki fırsat maliyetlerinin farklı olması durumunda, karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin emek değer teorisine dayanmadan dahi aynı sonuçları vereceğini öne sürmüştür (Karluk, 1996:17).

Fırsat maliyeti teorisine göre, bir malın fırsat maliyeti, o malın üretimi için vazgeçilen bütün üretim faktörlerinin toplam maliyetine eşit bulunmaktadır. Bu durumda, bir malın üretim maliyeti, emek, sermaye, tabiat (toprak), müteşebbis gibi bütün üretim faktörlerini kapsamakta ve faktörlerin homojen olup olmaması sorunu da böylece ortadan kalkmaktadır. Çünkü, bir malın üretiminden vazgeçmekle, diğer bir mal üretilmekte, üretilmeyen maldan tasarruf edilen faktörler ise üretilen mal için kullanılmaktadır. Örneğin; Türkiye bir birim kumaş üretmek için buğday üretiminden vazgeçiyorsa, kumaşın alternatif maliyeti Türkiye’de yarım birim buğdaydır. Çünkü, Türkiye bir birim kumaş üretmek için buğday üretiminde kullanacağı üretim faktörlerini tasarruf edip, bunu kumaş üretimine aktaracaktır (Karluk, 1996:18).

Dış ticaret teorisinde fırsat maliyetleri, en iyi bir şekilde üretim olanakları veya dönüşüm eğrisi ile gösterilmektedir. Çünkü, bu yolla bir ülkenin iki farklı maldan üretebileceği çeşitli alternatif bileşimleri göstermek mümkündür. Üretim olanakları eğrisi, bir ülkenin veri teknoloji ve üretim faktörleri varsayımı altında üretilen mal ve hizmet miktarlarını gösteren bir eğridir. Bu eğri, bir anlamda üretim sınırını da ifade eder. Eğri, faktörlerin tam kullanımı ve bunların en etkin bir şekilde tahsisi varsayımı altında muhtelif üretim çıktıları gösterir.

### **2.2.2.1.3.Heckscher-Ohlin Teorisi**

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisine en önemli katkı Neo-klasik iktisatçı Heckscher Ohlin tarafından sağlanmıştır. Literatüre Heckscher Ohlin teorisi olarak geçen teori, ekonomide emek ve sermaye olarak iki önemli faktörü dikkate almaktadır. Aslında, Heckscher Ohlin teorisi, Faktör Fiyat Eşitliği teorisi, Stolper Samuelson teorisi ve Rybezynski teorilerine dayanmaktadır.

Heckscher Ohlin teorisine göre, ülkeler arasında aynı mallar için üretim fonksiyonlarının aynı olduğu kabul edilerek, dış ticaretin temel nedeninin, ülkelerin sahip oldukları nisbi faktör zenginlikleri olduğu ileri sürülmektedir. Bu durumda, dış ticaretin en önemli yapıma nedeni, ülkelerin farklı faktör donanım ve yoğunluklarına sahip olmaları olarak karşımıza çıkmaktadır. Gerçekten de, dünyadaki bazı ülkeler daha fazla emek faktörüne, bazı ülkeler ise daha fazla sermaye faktörüne sahip bulunmaktadır. Bu durumda ise, her ülke daha yoğun biçimde sahip olduğu üretim

faktörüne göre üretimini şekillendirip uzmanlaşma yoluna giderek, ihracatta da o Böylece; her ülke kendisinde bol olan üretim faktörünün daha çok kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşmakta ve bu malı ihraç etmektedir. İhracat, bu malın üretiminde kullanılan faktörlere olan talebi arttırmaktadır. Diğer taraftan; ülkede nispi olarak daha az bulunan faktörleri kullanarak üretilen mallar dışarıdan ithal edilir ve dolayısıyla bu malların üretiminde kullanılan faktörler ülke içinde daha az kıt duruma gelir. İhracat ile ülke içinde çok olan üretim faktörüne talep artacağı için onun fiyatında bir yükselme söz konusu olmaktadır. Öte yandan; ithalat ile ülke içinde kıt ve pahalı olan faktöre talep azalacağı için fiyatında bir düşme olacaktır.

Bu durumda; Heckscher Ohlin teorisine göre, dış ticaret ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörün fiyatını yükseltirken kıt olan faktörün fiyatını ise düşürerek ülkeler arasında nispi olarak faktör fiyatlarının eşitlenmesine yol açmaktadır. Belli şartlar altında faktör fiyatları eşitliğine yönelen bu hareket normal olarak faktör fiyatlarında tam bir eşitlik sağlanana kadar devam etmektedir. Buna faktör fiyatları eşitliği teorisi adı verilmektedir. Ancak; belirtmek gerekir ki, ülkeler arasında çeşitli açılardan var olan farklılıklar nedeniyle, gerçek ekonomik hayatta faktör fiyatları eşitliğinin tam olarak sağlandığı söylenemez.

#### **2.2.2.1.4.Heckscher-Ohlin Teorisine Dayalı Teoriler ve Leontief Paradoksu**

Heckscher Ohlin Teorisinin gelir dağılımı etkisi ve boyutu ise F.Stolper ve Paul Samuelson tarafından ortaya konulduğu için bu teoriye Stolper Samuelson Gelir Dağılımı teorisi adı verilmiştir. Buna göre; serbest dış ticaret, ülkede bol bulunan üretim faktörlerinin gelirini yükseltirken, kıt faktörün gelirini düşürür. Serbest dış ticaret ülke içindeki gelir dağılımını, ihracatta yoğun olarak kullanılan ve ülkenin zengin olarak sahip bulunduğu faktör lehine, buna karşılık ithalata rakip sanayilerde yoğun kıt faktörün aleyhine olmak üzere değiştirir. Böylece, ülke içinde nisbi olarak daha bol olan üretim faktörünün milli gelir içindeki payı artarken, kıt olan faktörün payında bir azalma olacaktır.

Heckscher Ohlin Modeline dayanan Rybczynski Teorisi de, tam istihdam şartları altında üretim faktörleri miktarında meydana gelecek bir artışın üretim, tüketim ve dış ticaret etkilerini analiz etmektedir. Buna göre; bir üretim faktörü arzında meydana gelen bir artışın bu faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin

artacağı, arzı sabit kalan faktörü yoğun olarak kullanan malın üretiminin azalacağı öne sürülmektedir.

Heckscher Ohlin teorisi iki mal, iki ülke ve iki faktörlü bir modeli içermekte ve üretim faktörlerinin her ülkede aynı olduğunu kabul etmektedir. Oysa, üretim faktörleri ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Leontief isimli iktisatçı tarafından ortaya atılan bu yöndeki görüşler dış ticaret teorileri konusunda yeni modellerin ve düşüncelerin ortaya çıkmasına neden olmuştur. Leontief, ABD'nin 1947 yılına ait input-output tablosunu kullanarak 1951 yılında yapmış olduğu araştırmasında, bu ülkenin diğer ülkeler ile olan dış ticaretini incelemiştir. Leontief ihracat ve ithal ikamesi sektörlerinde bir milyon dolar değerinde olan bileşimi aynı nitelikteki örnek mal balyalarını ele almış, bu balyaların içine giren emek ve sermaye miktarlarını bulmaya çalışmıştır. Bu durumda, bir milyon dolar değerindeki ABD ihracatı içindeki emek, aynı değerdeki ithal ikamesi mallarının içindeki emekten daha fazladır. Bunun anlamı şudur: ABD gibi sermaye yoğun bir ülke, emek yoğun mallar ihraç edip, sermaye yoğun mallar ithal etmektedir. Leontief'in ulaştığı bu sonuç, Heckscher Ohlin modelinin tam tersini gösterdiği için dış ticaret teorisinde bu bulguya Leontief Paradoksu adı verilmektedir. Leontief ise bu durumun bir çelişki olmadığını belirtmektedir. Ona göre, önemli olan işgücünün verimliliğidir. ABD'deki işgücü, üretimine yönelik uygun şartlı çalışma ortamında, diğer ülkelerin işçilerine oranla üç kat daha fazla verimlidir. Diğer bir deyişle, ABD'de bir işçi, üç yabancı işçiye bedeldir. Bu sebeple ABD'nin gerçek emek stoku, mevcudun üç ile çarpılması kadardır.

Leontief paradoksunu açıklayan rakamsal örnek aşağıdaki gibidir.

Kullanılan Faktörler	İhraç Malı(milyondolar)	İthal İkamesi Malları(milyondolar)
Sermaye (dolar, 1947)	2.50.70	3.01.39
Emek (çalışma yılı)	182.33	170.04

#### **2.2.2.1.5.Diğer Klasik İktisat Teorileri**

Klasik iktisatçılar bağlamında Jean Baptiste Say ve Thomas Robert Malthus'tan da söz etmek yerinde olacaktır. Say'ın görüşleri Say Kanunu ve Mahreçler Kanunu adıyla da anılmaktadır. Say'a göre, tasarruf tüketimi azaltmaz ve her tasarruf bir gün



mutlaka tüketime dönüşür. Bu bağlamda; para da sadece bir mübadele aracıdır. Say, bir malın üretilir üretilmez kendi kıymetine eşit kıymette diğer mallara bir Pazar meydana getirdiğini ileri sürmüştür. Klasik deyimle, her arz kendi talebini kendi yaratmaktadır. Say arızı olarak arz talep arasında bir dengesizlik olabileceğini, bunun sebebinin mallardan birinin aşırı veya eksik üretiminden kaynaklanacağı görüşünü ileri sürmüştür. Ona göre ürünlerin toplam arzı ile toplam talebi zorunlu olarak birbirine eşittir. Çünkü toplam talep, üretilmiş malların toplamından başka bir şey değildir (Ertem, 2013:64).

Thomas Robert Malthus ise görüşlerini nüfus teorisi üzerinden açıklamıştır. Malthus nüfusla ilgili görüşlerini 1798 yılında yayınlanan “Nüfus Prensibi Üzerine Bir Deneme” adlı çalışmasında açıklamıştır. Buna göre; Malthus eşitliğin etken olacağı bir altın çağ kurmanın mümkün olmadığını ileri sürmektedir. Ona göre, toplumun gelişmesini devamlı olarak engelleyecek ve altın çağa ulaşmayı olanaksız kılacak bir engel, nüfus artışı olarak ortaya çıkmaktadır. Malthus yaptığı hesaplamalar sonucu, dünyada nüfus artışı ile gıda maddeleri artışı arasında olumsuz bir oranın olduğunu, nüfusun daha yüksek oranda artmasına karşılık, gıda maddelerinin aynı oranda artmadığını ileri sürmüştür. Dolayısıyla nüfus üzerinde sıkı ve devamlı bir kontrol uygulanması gerektiğini savunmaktadır. Bu nedenle Malthus insanların eğitilmelerini ve bir aileyi geçindirecek hale gelinceye kadar evliliği geciktirmeyi önermiştir (Ertem, 2013:64).

#### **2.2.2.2.Talep Yönlü Dış Ticaret Teorileri**

Talep yönlü dış ticaret teorisine katkıda bulunan ilk iktisatçılardan birisi John Stuart Mill’dir. Mill’e göre dış ticaret yapılması ile oluşacak fiyat, karşılıklı talep kanunu tarafından belirlenmektedir. Karşılıklı talep kanununu açıklayabilmek için tekrar örnek vermek gerekirse, Türkiye ve İngiltere örneğinden hareketle iki ülkede buğday ve kumaş aşığıdaki koşullarda üretilmektedir (Karluk, 1996:51).

	Buğday (milyon kg/yıl)	Kumaş (milyon m/yıl)
İngiltere	20	40
Türkiye	80	40

Yukarıdaki tabloya göre İngiltere’de iç fiyat oranı kumaş cinsinden  $IK=20/40$  tır. Türkiye’de iç fiyat oranı ise  $IK=80/40$  dır. Bu durumda, Türkiye buğday, İngiltere ise

kumaş üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Uluslararası fiyat iç fiyatlar arasında oluşur. Bu durumda, hiçbir ülke kendi piyasasında daha ucuza satın alabileceği malı dışarıdan daha pahalı ithal etmek istemez. O halde, her ülkenin kendi iç fiyatları arasındaki ticaret hadleri, ülkelerin birbirlerinin mallarına olan karşılıklı talep ile oluşacaktır (Karluk, 1996:52).

Karşılıklı talep, bir ülkenin ihraç malından vereceği belli miktarlar karşılığında hangi miktarda ithal malı talep edeceği şeklinde tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle; karşılıklı talep, ülkenin talep edeceği belli miktar ithal malı karşılığında kendi malından ne miktarda teklifte bulunacağını ifade etmektedir. Bir ülkenin karşılıklı talebinin yüksek olması durumunda, kendi malından vereceği miktar için ithal malından nispeten daha azını kabul edecektir. Buna karşılık, bir ülkenin karşılıklı talebi yüksek olmaması durumunda ise, karşı tarafa teklif edeceği malın karşılığında nispeten daha fazla miktarda ithal malı talep edecektir. Birinci durumda uluslararası fiyat ülkenin aleyhine, ikinci durumda ise ülkenin lehine oluşacaktır.

Karşılıklı talep kanunu, uluslararası fiyatın oluşumunu, her iki ülkenin de ticaret dengesini sağlama esasına dayandırmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu buğdayın İngiltere'ye ihraç miktarı ile İngiltere'nin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu kumaşın İngiltere'den ithal miktarının eşit olması önem arz etmektedir. Bu eşitliğin uluslararası fiyattan sağlanması gerekmektedir. Uluslararası ticaret dengesinin sağlanabilmesi için Türkiye'nin buğday ihracatının, İngiltere'nin buğday ithalatına, İngiltere'nin kumaş ihracatının ise Türkiye'nin kumaş ithalatına eşit olması gerekmektedir. Dolayısıyla, belirtilen eşitliğin uluslararası ticaret denge fiyatından daha az veya daha yüksek olması durumunda, Türkiye'nin ihraç edeceği buğday miktarı ile İngiltere'nin talep ve ithal ettiği buğday miktarı birbirine eşit olmayacağı için, uluslararası ticarete dengeye ulaşılması söz konusu olmayacaktır (Karluk, 1996:52).

John Stuart Mill tarafından ortaya atılan karşılıklı talep kanunu, daha sonra İngiliz iktisatçısı F.Y. Edgeworth ve Alfred Marshall tarafından geliştirilerek açıklanmıştır. Bu bağlamda, teklif eğrisi, çeşitli dünya fiyatlarında belirli miktardaki bir ithal malı karşılığında hangi miktarda ihraç malı teklif edileceğini gösteren bir eğri olarak karşımıza çıkmaktadır. Diğer bir deyişle, teklif eğrisi, bir ülkenin kendi malından

ihraç edeceği belli bir miktar karşılığında diğer ülkenin malından ne miktar ithal edeceğini ifade etmektedir (Karluk, 1996:51).

Alfred Marshall dış ticareti talep yönüyle olduğu kadar arz yönüyle de ele almıştır. “İlkeler” isimli kitabında ekonomiyi politikadan ayrı olarak değerlendirdiğini belirtmiş ve ekonomik faaliyetlerde zaman boyutunun önemini vurgulamıştır. Marshall’a göre, zaman unsuru özellikle üretim ve arz miktarı yönünden büyük önem taşımaktadır. Marshall bu açıdan dört önemli zaman dilimi üzerinde durmuştur. Bunlar piyasa dönemi, kısa dönem, uzun dönem ve çok uzun dönemlerdir. Piyasa dönemi Marshall’dan günümüze kadar gelen tanımıyla üretimin yapılmış ve malların piyasaya mevcut miktarlarıyla gelmiş olduğu hali yansıtmaktadır. Bu dönemde söz konusu malın miktarı da ya satarak ya da imha ederek azaltılabilmektedir. Kısa dönemde ise bir malın arzı üretim içi gerekli faktörlerden bazılarını miktarını arttırmak suretiyle çoğaltılabilmektedir. Uzun dönemde ise mal arzı üretim faktörlerinin tümünü arttırmak suretiyle çoğaltılabilmektedir (Ertem, 2013:67).

Klasik iktisat ve dış ticaret teorilerine eleştiri ve katkılar neo klasik teori ve görüşler olarak Keynezyen devrime kadar devam etmiştir. Klasik iktisadi görüş ve teorileri esas olarak piyasa ekonomisinin gücüne inanırlar ve sosyal refahın piyasa ekonomisi sayesinde gerçekleşeceğine inanırlarken, neo-klasik iktisatçılar ise, onlar da piyasa ekonomisine inanmakla beraber, piyasa ekonomisine bazen devletin sınırlı müdahalelerinin de gerekli olduğu görüşünü savunmuşlardır.

Bu arada, 20 inci yüzyılın iki dünya savaşı arasında kalan döneminin Avrupa ve Amerika için genel anlamda bir kriz dönemi olduğu görülmektedir. 1921 yılında İngiltere’de başlayan kriz 1930’lu yıllardan itibaren bütün dünyayı sarmış bulunmaktadır. Böylece, işsizlik ve durgunluk gibi sorunlarla karşı karşıya kalmış olan piyasa ekonomilerinin önü tıkanmıştır. Neo klasik teoriyi savunan iktisatçıların soruna çözüm aradıkları bir anda, 1930’lu yıllarda Keynezyen Devrim adı verilen bir gelişme ile tartışmalar yeni bir boyut kazanmıştır. John Maynard Keynes tarafından 1936 yılında yayınlanan “İstihdam, Para ve Faizin Genel Teorisi” adlı kitap ile ekonomik görüşler birden makroekonomik bir yöne kaymıştır. Keynes, makro ekonomik yaşamda meydana gelen dengesizliklerin (enflasyon, işsizlik, deflasyon, durgunluk gibi) toplam talep ayarlamaları ile giderilebileceğini savunmuştur. Bu görüşü ileri sürerken, arz koşullarının kısa dönemde sabit olduğunu ve uzun

dönemde de iktisat politikalarına karşı duyarsız olduğunu öngörmüştür. Keynes, istihdam teorisini efektif talep kavramına dayandırmakta ve efektif talebi de “toplam talebin toplam arz ile kesiştiği noktadaki değeri” olarak tanımlamaktadır. Diğer bir deyişle, Keynes’e göre, efektif talep kullanılabilir bir satın alma gücüyle desteklenmiş taleptir ve belirli bir dönemdeki tüm harcamalara eşdeğerdir. Keza, Keynes makroekonomik dengenin toplam arz ve toplam dengenin veya toplam tasarruflarla toplam yatırımların eşitlendiği noktada sağlandığını belirtmiştir. Bu denge sağlanmadığında, ekonomide “enflasyonist açık” ya da “deflasyonist açık” ortaya çıkar. Keynes’e göre bu istikrarsızlıkların giderilmesi için devletin efektif talebi yönlendirmesi gerekmektedir (Ertem, 2013:68).

### **2.2.3.Yeni Dış Ticaret Teorileri**

Yukarıdaki bölümde açıklanmaya çalışıldığı üzere, klasik ve neo klasik iktisatçılar tarafından geliştirilen dış ticaret teorileri genellikle iki ülke, iki mal ve iki üretim faktörü esasına dayanan modeller olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak; belirtmek gerekir ki; günümüzde dünyada bulunan 180 den fazla ülke arasında milyonlarca mal ve hizmetin ticaretini, sadece iki ülke iki mal temeline dayandıran dış ticaret teori ve modelleri ile açıklamak mümkün bulunmamaktadır (Karluk, 1996:88).

Bu gelişmeler karşısında iktisatçılar özellikle 1960’lardan sonra dış ticareti açıklamaya yönelik bazı yeni teoriler üzerinde durmuşlardır. Bu yeni modeller, alternatif ticaret teorileri olmayıp, klasik ve neoklasik iktisatçılar tarafından geliştirilen dış ticaret teorilerini geliştirici ve tamamlayıcı nitelikteki ticaret modelleridir.

İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra dünya ticaretinde ortaya çıkan gelişmeler, genel anlamda ticaretin serbestleşmesi, ekonomiler arasında ticaretin artması şeklinde olmuştur. Bu gelişmeler sonucu, klasik anlamdaki Faktör Donatımı Teorisinin dünya ticaretini açıklamakta yetersiz kaldığı görülmüştür. Bu arada Leontief Paradoksu ile ülkeler arasındaki üretim faktörleri yapısı ve ilişkilerinin sanıldığından daha karmaşık olduğu anlaşılmıştır. Bu bağlamda, uluslararası ticarete ortaya çıkan gelişmeleri açıklamak için 1960’lı yılların başlarında Yeni Dış Ticaret Teorileri ortaya atılmış ve 1970’li yılların sonlarına doğru gelişme göstermiştir (Deviren, 2004:2).

Klasik iktisatçıların dış ticaret ile ilgili görüşleri kuşkusuz iktisat teorisinde önemli bir yere sahiptir. Ancak; Faktör Donatımı Teorisinin uluslararası ticaret akımlarını açıklamada yetersiz kalması, “Yeni Dış Ticaret Teorileri” olarak bilinen ve en büyük ölçüde eksik rekabet, ürün farklılaşması ve ölçek ekonomilerine önem veren yeni teorilerin doğmasına neden olmuştur. Yeni ticaret teorilerine göre, ticaret ve ticarettten elde edilen gelirler, firmaların ölçek ekonomilerini kullanmak ve ürün farklılıklarını takip etmek suretiyle karşılaştırmalı üstünlük modelinden bağımsız olarak ortaya çıkabilmektedir (Özel, 2012:9).

### **2.2.3.1.Mevcudiyet Modeli**

Mevcudiyet modeli, İrwing Kravis tarafından ortaya atılmıştır. Mevcudiyet modeline göre ülkeler arasındaki dış ticaretin ana nedenini bir malın bir ekonomide bulunmaması teşkil etmektedir. Bu bağlamda, ülkeler kendilerinin üretilmediği ya da pahalıya ürettikleri malları dış ticaret yoluyla temin etmek durumunda olacaklardır. Ekonomiler arasında üretimin çeşitli olmasının sebepleri olarak, ülkeler arasında doğal kaynak zenginliğinin farklı olması, teknolojiye meydana gelen yenilikler ile geçici olarak tekel yaratan ürün farklılaşmalarını saymak mümkündür. Bir ülkenin ithalatı, o ülkede arzın esnek olmadığını gösterir. Buna karşılık, ihracat ülke üretiminin fazla olduğuna işarettir (Öztürk, 2012:57).

### **2.2.3.2.Teknolojik Açık Modeli**

Teknoloji açık modelini savunan iktisatçılara göre, bir malı ilk icat eden ülke, o malın ilk ihracatçısı da olmaktadır. Ancak, icat edilen mala ilişkin üretim tekniklerinin başka ülkelere yayılması oranında bu malın ticaretinin karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin belirlemesi söz konusu olacaktır. Bu durumda, o malı ilk icat eden ülkenin ihracatında bir azalma söz konusu olabilecektir. Çünkü öteki ülkeler, emeğin veya buna benzer bir kaynak üstünlükleri dolayısıyla söz konusu malı daha ucuza üretebilme olanağına kavuşacaklardır. Bunun en tipik örneği dokumacılık sektörü ile ilgili örnektir. Bir zamanlar İngiltere dünyanın en büyük tekstil ihracatçısı olduğu halde, gelişmekte olan ülkelerin tekstil üretimlerine başlamalarından sonra İngiltere'nin üretimi azalmış ve hatta bu ürünlerin dışarıdan ithal edilmesine başlanılmıştır (Seyidoğlu, 1994:82).

Teknolojik açık modeli Posner tarafından öne sürülmüş olup teknolojik yeniliklerin ülkeler arasında yönetim teknikleri ve üretim süreçleri açılarından farklı hızlarda

meydana geldiği esasına dayanmaktadır. Böylece, yeni teknoloji uygulamaları üretimde farklılık yaratmakta ve yeniliğin meydana geldiği malda o ülke önemli bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmaktadır. Özellikle bir sanayi malı, gelişmiş ülkelerde teknolojik birikimin sağladığı olanaklar sayesinde öncelikle üretilip diğer ülkelere ihraç edilmektedir. Bu ihracatın, diğer ülkelerin bu malın üretiminde kullanılan teknolojiyi öğrenmelerine kadar devam etmesi söz konusu olmaktadır. Bu bağlamda, teknolojik gelişme ile araştırma ve geliştirme harcamaları arasında çok yakın bir ilişki olduğunu belirtmek gerekmektedir (Öztürk, 2012:46).

### **2.2.3.3.Mal Geliştirilmesi Modeli**

Mal geliştirilmesi modeli, esas itibariyle teknolojik açık teorisinin geliştirilmiş hali niteliğinde olup R.Vernon tarafından ortaya atılmıştır. Vernon, bir malın ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüğünün, o malın üretiminde kullanılan girdilerin ülkeler arasındaki karşılaştırmalı üstünlüklerine bağlı olduğunu ileri sürmüştür. Bu bağlamda, yeni ortaya çıkan bir mal başlangıçta sadece gelişmiş belli ülkelerde ve belli koşullarda sınırlı miktar ve kalitede üretilirken, daha sonraları hem daha yaygın olarak gelişmekte olan ülkelerde ve daha kaliteli olarak üretilir hale gelmektedir (Karluk, 1996:91).

Louis Wells, bu modeli ABD’de dayanıklı tüketim malları ihracatında test etmiştir. Buna göre; ABD’deki üreticiler iç piyasaya yeni ve üst gelir grubuna yönelik malları öncelikle sunmakta ve daha sonra bunları ihraç etmeye başlamaktadırlar. Wells, ABD’nin ihracatı ile bu malları alanların gelir seviyeleri arasında yakın bir ilişki olduğunu belirtmiş ve yabancıların bu malları ancak standartlaştıktan sonra düşük fiyatlarla üretebildiğini vurgulamıştır. Mal geliştirilmesi modeline örnek vermek gerekirse, A.B.D ile Japonya arasındaki radyo üretimi rekabetini verebiliriz. İkinci Dünya Savaşından sonra A.B.D li radyo üreticileri vakum tüplü radyo üretilerek piyasaya sürülmüş, bunun üzerine Japon üreticiler aynı radyoyu aynı teknoloji ile daha ucuza üretmek suretiyle rekabete yönelmişler, bunun üzerine A.B.D transistörlü radyo üretimine geçmiş, Japonya yine A.B.D’yi takip etmiştir (Karluk, 1996:91).

### **2.2.3.4.Nitelikli İşgücü Modeli**

Klasik dış ticaret teorileri her ülkede emeğin homojen ve standart bir yapıya sahip olduğunu kabul etmektedir. Oysa, ülkeler nitelik bakımından farklı işgücü olanaklarına sahip bulunmaktadır. Ülkelerin sahip olduğu beşeri sermaye yatırım

olanakları bakımından işgücünün kalitesi, ülkeden ülkeye değişmektedir. Keza; işgücünün sermaye yoğun bir donanıma sahip olması da kalite ve nitelik farkını belirleyebilmektedir. Nitelikli işgücü modeli, işgücünün niteliğinin farklı olmasına dayanmaktadır. Bu modelde, işgücünün verimliliğinin ülkeden ülkeye farklılık göstereceği kabul edilmektedir. Bu bağlamda, ülkeler arasındaki dış ticaretin önemli ölçüde işgücü farklılığı ile açıklanabilmesi ileri sürülmektedir (Öztürk, 2012:31).

Beşeri sermayenin ülkelerin dış ticaret yapıları üzerinde oynadığı rol, uluslararası iktisattaki nitelikli iş gücü teorisi ile açıklanmıştır. Teori, Donald B. Keasing tarafından 1965 yılında geliştirilmiştir. Keasing'e göre, nitelikli emek (beşeri sermaye) mesleki veya teknik eğitim almış ya da kazanılan deneyimler sonucunda bilgi, beceri ve el alışkanlığı elde etmiş iş gücünü ifade etmektedir. Niteliksiz emek ise, mesleki veya teknik eğitim almamış, daha çok beden gücü ile çalışan işgücünü ifade etmektedir (Atik, Türker, 2011:37).

Teoride ileri sürülen düşünce şudur. Nitelikli emeğe bol olarak sahip olan ülkeler, nitelikli emeğin yoğun olarak kullanıldığı malları üretip ihraç etmektedir. Niteliksiz emeğe sahip olan ülkeler ise, niteliksiz emeğin yoğun olarak kullanıldığı malları ihraç etmektedir.

Nitelikli iş gücü teorisinin klasik teoriden ayıran en önemli varsayımlardan biri, emek faktörünün homojen kabul edilmemesidir. Klasik teorilerde üretim faktörleri emek ve sermayeden oluşmakta ve emek faktörünün homojen olduğu varsayılmaktaydı. Nitelikli iş gücü teorisinde ise, emek faktörü kendi içinde nitelikli ve niteliksiz olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. Keasing'e göre, nitelikli işgücünün önemi, onun kolay elde edilememesi ve ekonomik büyüme içindeki etkisinden kaynaklanmaktadır.

Keasing'in nitelikli iş gücü modeli, özellikle ülkeler arasındaki faktör dolaşımına ilişkin bazı önemli değişiklikler yapmaktadır. Heckscher Ohlin modelinde ülkeler arası faktör akışı sıfır iken, Keasing modelinde ise doğal kaynaklar dışındaki diğer faktörlerin (sermaye nitelikli ve niteliksiz iş gücü) ülkeler arasında serbest dolaşımı söz konusudur. Keasing, ekonomik faaliyetleri birincil faaliyetler ve ikincil faaliyetler olmak üzere iki gruba ayırmaktadır. Birincil faaliyetler girdi olarak doğal kaynak kullanan, doğal kaynağın bulunduğu yer çevresinde yapılan üretim

faaliyetleridir. İkincil faaliyetler ise üretimlerinde doğal kaynağa daha az bağımlı olup, doğal kaynağın uzağında yapılan üretim faaliyetleridir.

### **2.2.3.5.Faktörler Arasında Tamamlayıcılık Modeli**

Faktörler arasında tamamlayıcılık modeli, özellikle doğal kaynaklar ile sermaye faktörü arasındaki tamamlayıcılık özelliğine vurgu yapılmak suretiyle dış ticareti bu tamamlayıcılık unsuru ile açıklamaktadır. Faktörler arasındaki tamamlayıcılık modeli Jaroslav Vanek tarafından geliştirilmiştir. Vanek, doğal kaynakların üçüncü bir faktör olarak ele alındığında, ABD'nin dış ticaretinin emek ve sermaye yoğun, buna karşılık doğal kaynak bakımından fakir bir yapıya sahip olduğunu belirtmektedir. Diğer bir deyişle; doğal kaynaklar ve sermaye üretiminde birbirini tamamlayan iki önemli faktördür. Bu durumda, verdiğimiz örnekte ABD doğal kaynak bakımından nispi olarak fakir olduğu için ülkenin ticaret özelliği, sermaye fakir değil, tabiat fakir olarak ortaya çıkmaktadır (Karluk, 1996:92).

### **2.2.3.6.Ölçek Ekonomileri Modeli**

Ölçek ekonomileri modeli, F. Graham ve G.C.Haufbauer tarafından öne sürülmüştür. Buna göre; bazı sanayi dallarının ölçek ekonomisi avantajlarından yararlanmak suretiyle üretim artışına olanak sağlamaları mümkündür. Bu bağlamda, üretim ölçeği büyümesi durumunda ortalama birim maliyetlerinin düşmesi söz konusu olsaydı, üretimde ölçeğe göre azalan maliyet veya artan getiri söz konusu olmaktadır (Özel, 2012:15).

Klasik dış ticaret teorileri, dış ticarete konu olan malların sabit verim koşullarına göre üretildiğini varsaymaktadır. Oysa, ölçek ekonomileri açısından durumun böyle olmadığı görülmektedir. Ölçek ekonomisi, bütün girdilerde meydana gelen artışa bağlı olarak ortalama maliyetlerde meydana gelen düşme olarak tanımlanmaktadır. Geniş bir iç pazara sahip olan ülkeler ölçek ekonomilerinden yararlanmak suretiyle üretimde azalan maliyetle üretmiş oldukları mallarda karşılaştırmalı üstünlükler elde etmek suretiyle bu malları diğer ülkelere ihraç etmektedir. Böylece; ülkelere göre ölçek ekonomilerinin olduğu durumda, büyük ölçekte üretim yapmanın avantajı ülkelerin uzmanlaşmalarına ve dış ticarete avantajlı konuma gelmelerine neden olmaktadır. Ölçek ekonomileri söz konusu olduğunda, üretim hacmindeki artış malın fiyatında düşmeye neden olmaktadır (Öztürk, 2012:42)



Ölçek ekonomileri modelinde, ölçek ekonomileri içsel ölçek ekonomileri ve dışsal ölçek ekonomileri olmak üzere ikiye ayrılmaktadır. İçsel ölçek ekonomileri firmanın kendi üretim seviyesini arttırmak suretiyle maliyetlerde bir düşüş olması sonucu oluşmaktadır. Buna karşılık; dışsal ölçek ekonomileri firmanın bulunduğu endüstride üretim hacminin genişlemesi sonucunda firmanın ortalama maliyetlerinde meydana gelen bir azalma ile oluşmaktadır. Bu durumda, büyük bir iç pazara sahip olan ülkeler içsel ve dışsal ölçek ekonomilerinin avantajlarından yararlanmak suretiyle daha düşük maliyette ürettikleri ürünlerde karşılaştırmalı bir üstünlük elde etmekte ve bu malların ihracatçısı olmaktadır. Krugman da benzer şekilde bir malın geniş bir ulusal pazarının olmasının, bu malın ihracatında da ülkeye avantaj sağladığını savunmuştur (Özel, 2012:15).

#### **2.2.3.7. Gelir veya Tercihlerde Benzerlik Modeli**

Staffan Burestam Linder tarafından geliştirilen gelir veya tercihlerdeki benzerlik modeli, dış ticareti ülkeler arasındaki kişi başına gelir mukayesesine dayanarak açıklamaktadır. Bu açıdan bakıldığında, ilkel mal ve sanayi malı ayrımı önem arz etmektedir. İlkel mal ticareti, Heckscher Ohlin faktör oranları teorisine göre yürütülmektedir. Buna karşılık; sanayi malları ticareti, ülkelerin sahip oldukları kişi başına düşen gelir düzeyine göre şekillenmektedir. Linder, ülkeler arasında gelir dağılımı ve kişi başına düşen gelir düzeyi farkının az olmasının, dış ticareti arttırdığını ileri sürmüştür. Kişi başına düşen gelir miktarı arttıkça talep, düşük kaliteli mallardan yüksek kaliteli mallara doğru kayacaktır. Diğer bir deyişle; gelir ile kalite arasında doğru yönlü bir ilişki bulunmaktadır. Bir ülkede gelir dağılımının adaletsizliği ölçüsünde malın kalitesindeki fark artacaktır (Karluk, 1996:96).

Gelir veya tercihlerde benzerlik modelinin çıkış noktası, iç talebe dayanan bir üretim yapısıyla ilgili bulunmaktadır. Üreticiler öncelikle iç talebe yönelik olarak üretim yapmakta, daha sonra bu üretim ihracata konu olmaktadır. Böylece, üretimin artmasıyla birlikte ihracat da üretici açısından cazip hale gelmektedir. Burada ülkeler arasında tercih benzerliği önemli bir etmen olmaktadır. Bu bağlamda, benzer talep yapısına sahip olan ülkeler, aynı malları üreteceklerinden, bu ülkeler arasında karşılıklı dış ticaret gündeme gelecektir (Argın, Bakkalcı, 2011:74)

### **2.2.3.8.Tekelci Rekabet ve Dış Ticaret**

Günümüzde dünya ticaretinin önemli bir bölümü aynı mallar üzerindeki iki yönlü ticareten oluştuğu görülmektedir. Yeni geliştirilmiş olan tekelci rekabet teorisi sanayi malları üzerindeki iki yönlü ticareti, yani bir ülkenin aynı malın değişik türlerini eş zamanlı olarak hem ihraç hem de ithal etmesi olayını açıklamaktadır (Seyidoğlu, 1994:83).

Tekelci rekabet teorisi Edward H. Chamberlin tarafından geliştirilmiştir. Sanayi devrimi sonrası, dünya ekonomisinde artan üretim olanakları sayesinde üretim kapasitelerinde artışlar olmuş; bu arada aynı ihtiyaçları karşılamaya yönelik farklı malların üretimi gündeme gelmiştir. Ancak; değişik marka mallar aslında aynı ihtiyacın karşılanmasına yönelik olsalar da, tam anlamıyla birbirinin aynısı da değildirler. Bu konuda verilebilecek örnekler, aynı malın farklı markalardaki örnekleri –Mercedes ve Opel marka otomobillerin aynı olmaması- olarak verilebilir (Karluk, 1996:96).

Gerçek dünyada ülkeler hem sanayiler arası, hem de sanayi içi mallarda ticaret yapmaktadırlar. Bu hipotezden çıkarılacak sonuçlara göre, bir ülke karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sanayi dallarında net ihracatçı durumunda olduğu halde, bu sanayilerin ürünlerinden bazılarını dışarıdan ithal de ederler. Bunun gibi, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığı endüstrilere ait bazı malları yurt dışına ihraç etmesi de söz konusu olabilmektedir. Yine tekelci rekabet tezine göre, ülkeler faktör donatımı bakımından ne derece birbirine benzerlerse aralarındaki ticaretin o kadar büyük bir bölümü sanayi içi nitelikte olacaktır. İmalat sanayinde mal farklılaştırması daha yaygın bir olay olduğundan, benzer sanayi yapısına sahip ülkeler birbirleriyle daha yoğun şekilde ticarete bulunurlar ve bu ticaretin büyük bir bölümü de benzer malların birbirinden alım satımını kapsar (Seyidoğlu, 1994:83).

### **2.2.3.9.Rekabetçi Üstünlükler Modeli**

Rekabetçi Üstünlükler Kuramı Michael E. Porter tarafından geliştirilmiş bulunmaktadır. Bu kuramın en önemli yanı, çok uluslu bir firmanın uluslararası başarı elde edebilmesi için gerekli koşulların neler olabileceği üzerinde durmasıdır. E. Porter , gerçekte mal ve hizmet piyasalarında birbirleri ile rekabet edenlerin tek tek ülke ya da uluslar değil, firmalar olduğunu ileri sürmektedir. Bu bağlamda, gerçi ülkeler açısından, o ülkenin firma ve sektörlerinin uluslararası rekabet gücü,

üretimde uzmanlaşma, istihdam ve dış ticaret dengesinin sağlanması açısından çok önemli olmakla birlikte, asıl üzerinde durulması gereken konu firmalar açısından uluslararası rekabet gücünün belirlenmesidir. Uluslararası rekabet gücü, karşılaştırmalı üstünlükler kavramından farklı bir kavramdır. Uluslararası rekabet gücüne sahip bulunmayan firma ya da sektörlerin uzun dönemde mutlaka dünya piyasasından silindikleri görülmektedir (Öztürk, 2012:53).

### **2.2.3.10. Taşıma Giderleri Modeli**

Taşıma giderleri dış ticarete fiyatları etkileyen önemli faktörlerden biridir. Bu bağlamda, bazı endüstrilerin kuruluş yerlerinin seçiminde taşıma giderleri belirleyici bir rol oynamaktadır. Kuruluş yerleri hem standart hem de yeni mamullerde üç temel esasa dayanmaktadır. Bunlar, kaynaklara yakınlık, pazarlara yakınlık ya da ne kaynak ne de pazarlara yakınlık dikkate alınmadan tarafsız bir şekilde kuruluş yeri seçimidir. Bazı sanayilerde girdiler tamamlanmış mallardan daha ağırdır. Bu sanayilerin üretimleri ağırlık kaybetmektedir. Bu nedenle, ağırlık kaybeden sanayiler girdilerin bulunduğu yerde kurulmaktadır. Bazı sanayiler ise, tamamlanmış malın taşıma maliyeti girdilerin taşıma maliyetinden yüksektir. Bu nedenle ağırlık kazanan sanayiler pazara yakın olarak kurulmaktadır. Tarafsız kuruluş yerine sahip sanayilerde ise üretim son derece değerlidir ve bu yüzden ulaşım maliyeti toplam maliyet içinde son derece küçük bir paya sahiptir. Bu nedenle tarafsız kuruluş yerine sahip sanayiler girdilere yakın yerlerde kurulabileceği gibi pazara yakın olarak da kurulabilmektedir.

### **3.DIŞ TİCARET POLİTİKASININ AMAÇLARI VE ARAÇLARI**

#### **3.1.Dış Ticaret Politikasının Amaçları**

Dış ticaret politikalarını en genel anlamda, bir ülkenin yabancı ülkelerle olan ekonomik ilişkilerini düzenlemeye yönelik tek yanlı politikalar olarak tanımlamak mümkünse de, genellikle ülkeler dış ticaret politikalarını belirlerken birbirleriyle etkileşim halinde oldukları görülmektedir.

Kural olarak bütün ülkeler serbest ticaretin lehinde görüş ileri sürseler de, uygulamaya baktığımızda ülkelerin genellikle dış ticaret uygulamalarına ve bu bağlamda uluslararası mal ve hizmet ticaretine bazı sınırlama ve kısıtlamalar uyguladıkları görülmektedir. Bu sınırlama ve kısıtlamaların nedenleri olarak ekonomik, sosyal ve siyasal nedenleri belirtebiliriz.

Devletlerin dış ekonomik ilişkilere müdahaleleri genellikle bu faaliyetlerin kısıtlanması veya sınırlandırılması amacıyla yöneliktir. Örneğin; gümrük tarifeleri, kambiyo denetimi vb bu türden müdahalelerdir. Ancak; bazen hükümet müdahaleleri ile güdülen amaç belirli ekonomik işlemlerin özendirilmesi de olabilir. İhracatın veya genel olarak döviz kazandırıcı işlemlerin artırılmaya çalışılması buna örnektir.

Dış ticaret politikaları genel ekonomi politikalarının önemli bir aracı durumundadır. İç ekonomiye ilişkin politikalar dış ticareti etkileyebileceği gibi, bunun tersi de olabilmektedir. Ülkelerin dış ticarete müdahaleleri yalnızca ithalat ve ihracat gibi mal ve hizmet akımlarını kapsamamaktadır. Bunun yanında emek, sermaye ve teknoloji gibi faktör hareketleri de müdahalelere konu olabilmektedir. Bu nedenle, dış ticaret politikalarını daha kapsamlı olarak uluslararası iktisat politikaları olarak tanımlamak mümkündür. Keza; dış ticaret politikalarının ülkelerin uluslararası politikaları ile de

yakından ilişkisi vardır. Bir ülkenin diplomatik ilişkilerinin iyi olmadığı bir ülke ile dış ticaret ilişkilerini geliştirebilmesi de mümkün olamayacaktır.

Dış ticaret politikaları esas olarak kaynak tahsisi ile ilgili politikalardır. Bir ithal vergisi veya ihracata sübvansiyon uygulaması, bir malın iş üretiminin ve üreticilerinin korunmasına yol açacak kaynakların bu malın üretimine kaymasına veya orada kalmasına neden olmaktadır. Böylece, dış ticaret politikalarının uygulanması mutlaka kaynakların bir şekilde tahsisi ile de ilgili bulunmaktadır.

Ülkelerin dış ticaret ilişkilerine müdahalede bulunmasına yol açan nedenleri diğer bir deyişle dış ticaret politikasının amaçlarını aşağıdaki şekilde belirtebiliriz.

### **3.1.1.Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi**

Dış ödemeler bilançosunun açık vermesi ülkeler için olumsuzluk anlamına gelmektedir. Dolayısıyla bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı bir yandan ithalatın ve öteki döviz gideri doğuran işlemlerin kısıtlanması, diğer yandan da döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilerek dış açıkların giderilmesi şeklinde gündeme gelecektir (Seyidoğlu, 1994:325).

Ödemeler bilançosu politikası, devletlerin ödemeler bilançosunu dengede tutmak veya söz konusu dengenin bozulması durumunda ise, dengenin sağlanması için yapılan faaliyetlerden oluşmaktadır. Ödemeler bilançosu açıklarının söz konusu olması durumunda, hükümetler borç para temin ederek dengenin sağlanmasına çalışmaktadır. Buna rağmen, ödemeler bilançosunun açık vermeye devam etmesi durumunda, hükümetler para ve maliye politikası araçlarını devreye sokmak suretiyle ekonomide bir deflasyon ya da enflasyon yaratarak ödemeler bilançosunun açık ya da fazla verilmesini sağlamak, milli parayı revalüe ya da devalüe etmek, dış ticaret üzerinde döviz kontrolü koymak, gümrük tarifelerini yükseltmek, ithal kısıtlamalarını ve ihracatın teşvikini arttırmak gibi tedbirlere başvurmak durumundadır (Karluk, 1996:142).

İşsizlik ve enflasyon ülke ekonomileri için en önemli sorunların başında gelmektedir. Bu sebeple tam istihdam ve istikrarlı bir fiyat seviyesi ekonomi politikasının temel amaçları arasındadır. Aynı şekilde ödemeler bilançosu dengesi de ihmal edilmemesi

gereken bir hedeftir olarak karşımıza çıkmaktadır. Çünkü, ödemeler bilançosundaki bir bozukluk aynen gelir, istihdam ve fiyatlara yansımaktadır. Bu sebeple ödemeler dengesi politikası gerek dış ekonomi politikası ve gerekse de genel ekonomi politikası içinde önemli bir yere sahip bulunmaktadır.

Ödemeler bilançosu açıklarının ortadan kaldırılması için izlenen en iyi politika açıkların ortaya çıkmasını önleyen, ekonomideki yapısal bozuklukları tedavi edici politikalar uygulamaya koymaktır. Bu politikalar ihracatın ve döviz gelirlerinin artırılmasına dönük olmak durumundadır. Bu bağlamda, ihracatçıların eğitilmesi, çeşitli şekillerde ihracatın özendirilmesi, ihracatçılara düşük faizli kredi verilmesi, ucuz girdi sağlanması, ihracatla ilgili formalitelerin azaltılması hususlar büyük önem arz etmektedir (Öztürk, 2012:63).

### **3.1.2.Dış Rekabette Korunma**

Ülkeler dış piyasanın rekabetine karşı dayanamayan yerli sanayilerini korumak için ithalatı sınırlandırma yoluna gitmektedirler. Gelişmekte olan ülkelerde, yeni kurulan sanayiler belirli bir olgunluk aşamasına ulaşınca kadar böyle bir korumaya ihtiyaç duymaktadırlar. Sanayileşmiş ülkeler de özellikle az gelişmiş ülkelerin ihraç ettikleri bir kısım emek yoğun sanayi malları ile rekabete dayanamayan bazı sanayi kollarını koruyucu politikalar izlemektedir (Seyidoğlu, 1994:325).

Gelişmekte olan ülkelerde yeni kurulan sanayilerin üretim teknolojisi, tesis ölçeği, yetişmiş işgücü, standardizasyon ve pazarlama olanakları yönüyle gelişmiş ülkelerin olgunlaşmış sanayileri ile rekabet etmelerini zorlaştırmaktadır. Dolayısıyla, sanayileri yeterince gelişmemiş ekonomilerin yeni gelişen sanayilerini rekabete dayanacak düzeye gelinceye kadar korumaları gerekmektedir. Hükümetler ülkede uzun dönemde ihracat potansiyeli taşıyan ama henüz yeni gelişen ve dolayısıyla yüksek maliyetle çalışan ulusal sanayilerini yurt dışı rekabetin yıkıcı etkisinden korumak için ithalat vergileri, kotalar, çoklu kur uygulamaları ve hatta ithalat yasakları gibi politikalar uygulayarak dış rekabette korunmaya çalışmaktadır (Öztürk, 2012:64).

Genç endüstri tezi bağlamında ülkelerin sanayilerin belirli bir gelişmişlik düzeyine getirmeden serbest ticarete başlamalarının yarardan çok zarar getirdiği dile getirilmektedir. Bu durum özellikle sanayileşmede geç kalan az gelişmiş ülkeler için

geçerli olmaktadır. Gelişmiş ülkelerde daha erken kurulmuş bulunan sanayi dalları, yeni kurulanlara göre önemli avantajlar sunmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerde yeni kurulan sanayilerin çocukluk çağını atlatabilmesi için, gelişmiş ülke sanayileri ile rekabet edecekleri bir aşamaya gelinceye kadar korunması gerekmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde kurulan yeni sanayiler, yeni kuruldukları için yüksek maliyette üretim yapmaktadır. Dolayısıyla daha önce kurulmuş ve gelişmiş olanlarla rekabet olanağına sahip bulunmamaktadır. Gelişme potansiyeline sahip ulusal sanayiler eğer ilk kurulduklarında koruyucu önlemlerle desteklenmedikleri takdirde gelişmiş rakipleriyle rekabet edememektedir. Böylece yeni kurulan sanayiler belli bir süre dış piyasanın rekabetinden korunabilirse kendi ayakları üzerinde durabilmekte ve rekabetçi duruma geçebilmektedir. Bu durumda, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret politikasının en temel amaçlarından biri de ulusal sanayilerini korumak olmaktadır (Öztürk, 2012:64).

### **3.1.3.Ekonomik Kalkınma**

Kalkınmakta olan ülkeler dış ticaret politikasını sanayileşme stratejilerinin bir aracı olarak kullanmaya çalışmaktadır. İthal ikamesi modeline dayalı bir sanayileşme stratejisi izleyen ülkelerde, dış ticaret politikasının ana amacı yerli sanayilerin korunması iken dışa açık bir politika uygulayanlarda amaç, ihracatın özendirilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda; örneğin tarım ürünlerini dış piyasalardaki istikrarsızlıklardan korumak için ekonomik yapının çeşitlendirilmesi, kıt döviz kaynaklarının ekonomik kullanılması (lüks tüketim malları ithalatının yasaklanması ve ithalatta ağırlığın makine-donatım ara mallarına verilmesi) gibi uygulamaların az gelişmiş ülkelerde dış ticaret politikasının geleneksel fonksiyonları arasında yer aldığı görülmektedir (Seyidoğlu, 1994:325).

Yukarıda da belirtildiği üzere, ekonomik kalkınmanın gerçekleştirilmesinde biri ithal ikameci diğeri de ihracata dayalı dışa açık sanayileşme stratejisi olmak üzere iki strateji kullanılmaktadır. İthal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisi uygulayan ülkeler, yeni kurulan sanayilerini dış rekabetten korumak için ithalatta yüksek gümrük tarifesi ve miktar kısıtlamaları uygulamaktadır. Sınırlı olan döviz rezervlerinin ara ve yatırım mallarının ithalatına kullanılması, dış ticaret politikasının önemli fonksiyonları arasında yer almaktadır. İhracata dayalı dışa dönük sanayileşme stratejisi izleyen ülkeler ise ihracatı teşvik ederek ekonomik kalkınmanın

finansmanını bu şekilde sağlamayı amaçlamaktadır. Hangi dış ticaret politikası uygulanırsa uygulansın ülkede yeterli döviz miktarının olması kalkınma için gerekli ve zorunlu koşul olmaktadır (Öztürk, 2012:65).

Ekonomik kalkınma ancak etkin bir dış ticaret politikası ile sağlanabilmektedir. Dış ticaret politikasının en temel amaçlarından biri de ekonomik kalkınmanın sağlanması olmaktadır. Özellikle az gelişmiş ülkelerin ekonomik kalkınmalarının gerçekleştirilmesinde ve ekonomik kalkınmanın finansmanında dış ticaret politikasına önemli görevler düşmektedir. Ekonomik kalkınma için gerekli sermaye birikiminin sağlanmasında dış ticaret politikaları belirleyici olmaktadır. Günümüzde yaşanan sosyoekonomik gelişmeler az gelişmiş ülkelerin kalkınma sorunlarının iktisat kuramının en önemli ve en ağırlıklı konusu haline getirmiş bulunmaktadır. Ekonomik kalkınma ancak etkin bir dış ticaret politikası ile sağlanabilmektedir (Öztürk, 2012:65).

#### **3.1.4.Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi**

İç piyasada tekellerin yaygınlaşması, üretimde kaynak etkinliğini bozar ve tüketicileri kalitesiz yerli mallara yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya kalmalarına neden olmaktadır. Bu durumda ülkeler, mevcut tarifeleri veya öteki kısıtlamaları azaltarak iç piyasada rekabeti geliştirme yoluna gidebilmektedir. Böylece, tekeller ortadan kalkmakta, piyasa aksaklıkları azalmakta ve kaynak dağılımında etkinlik artmaktadır (Seyidoğlu, 1994:325).

Monopol piyasalarında, üreticiler hem daha az mal üretmekte, hem de ürettiği malları diğer piyasalara göre daha yüksek fiyattan satmaktadır. Bu nedenledir ki, siyasal iktidarlar tüketicileri korumak amacıyla, gümrük vergilerini indirip, ithal malların ülkeye girmesine eksik rekabet koşullarında üretilen mallardan daha ucuza satılmasına ve dolayısıyla içerdeki monopol ve oligopol piyasaların piyasa egemenliğine son verebilmektedir. Bu bağlamda, yurt içi piyasadaki rekabetin geliştirilmesine ve üretim kaynaklarının daha rasyonel kullanılmasına katkı sağlamaktadır (Öztürk, 2012:68).

Eksik rekabet ortamında alıcı ve satıcılar tek başlarına veya anlaşmak suretiyle piyasa fiyatını etkileyebilmektedir. Böylece, fiyatı belirleyici bir unsur haline gelen üreticiler mallarını piyasa fiyatının üzerinde bir fiyattan satmaktadır. Tam rekabet



piyasaının yerini eksik rekabetin alması dolayısıyla firmaların malın piyasa fiyatını etkileyebilmeleri, piyasa mekanizması aracılığıyla etkin dağılımın sağlanamamasına yol açmaktadır (Öztürk, 2012:68).

Bu bağlamda, eksik rekabet piyasalarında yapay olarak yükseltile karlılık oranı ve karlılık oranına göre azaltılıp çoğaltılan üretim miktarı, faktörlerin sektörler ve firmalar arası dağılımını, serbest piyasada olması gereken dağılımından çok farklı bir şekilde dönüştürmektedir. Diğer bir ifade ile eksik rekabet ortamının varlığı, kaynakların etkin dağılımına olanak vermemektedir (Öztürk, 2012:68).

Eksik rekabet durumunda firmalar üretimlerini satış fiyatını yükseltmek amacıyla, tam rekabet piyasasına oranla azaltmaktadır. Bu şekilde, firmaların üretimlerini yapay olarak azaltmaları, üretim faktörlerinin üretim alanında optimal dağılım ve kullanımını engelleyici bir etki yaratmaktadır. Böylece ekonomideki kaynakların bir kısmının daha verimli olabilecekleri alanlara kaydırılması da önlenmiş olmaktadır (Öztürk, 2012:69).

### **3.1.5.Ekonominin Liberalleşmesi**

Günümüzde birçok ülkede ekonomik politikaların ana amacı serbest piyasa ekonomisini bütün kurum ve kuralları ile uygulamak olarak belirlenmektedir. Bu ülkeler liberal bir dış ticaret politikası izlemek suretiyle ulusal ekonomilerinin dünya ekonomisi ile bütünleşmesini sağlamaya çalışmaktadır (Seyidoğlu, 1994:326).

Ekonominin liberalleşmesine yönelik dış ticaret politikası, dış ticarete konan kısıtlamaların kaldırılarak ticaretin serbestleşmesini amaçlamaktadır. Böylece, ülkeler tamamen serbest dış ticarete ve karşılaştırmalı üstünlükler kuramına göre uzmanlaşıp uluslar arası işbölümünden en fazla yararı sağlamayı amaçlamaktadır. Dış ticaret hacminde son yıllarda önemli artışlar sağlanmasında dış ticaret ve kambiyo rejimlerinin liberalleşmesinin etkisi büyüktür. Dış ticarete liberalleşme, dış ticaret işlemlerinin, uluslararası ticari anlayış ve kurallara uygun olarak yönlendirilmesi ve yürütülmesi demektir. Para ve finans piyasalarında son dönemlerde ortaya çıkan gelişmeler, finansal piyasaların giderek derinleşmesi, yaşanan hızlı küreselleşme süreci ve tüm dünyayı etkileyen küresel krizler etkin bir dış ticaret politikası uygulamaya duyulan gereksinimi giderek arttırmakta olduğu görülmektedir (Öztürk, 2012:71).

### **3.1.6.İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması**

Dünya ekonomilerinde daralma ve genişleme şeklinde gündeme gelen dönemsel dalgalanmalar ortaya çıkmaktadır. Dış ticaret politikası bağlamında bir bütün olarak ekonomik ve mali sistemin istikrarı gözetilmekte ve sistemi tehdit eden ve sistem anlamında risk oluşturan çeşitli faktörler makro düzeyde değerlendirilmektedir. Ekonomik yapının makro düzeyde değerlendirilmesi, iç ekonomik istikrarı bozabilecek unsurların tespiti ve gereken önlemlerin alınması büyük önem arz etmektedir. Ekonominin genelinde yaşanan istikrarsızlığın sürdürülebilir büyüme ve fiyat istikrarı gibi makroekonomik hedefler açısından tehdit yaratması iç ekonomik istikrara verilen önemi daha da arttırmaktadır. Bu bağlamda, ekonominin tam istihdam gelir düzeyinde istikrara kavuşması, dış ticaret politikasının önemli amaçlarından birini oluşturmaktadır. Bu durumda, dış ticaret politikası ekonomik istikrarın sağlanması ve dönemsel dalgalanmaların giderilmesinde, en önemli iktisat politikası aracı olarak kullanılmaktadır.

Bir ülkede iç istikrarın sağlanması ülke içindeki iç ekonomik dengenin sağlanması anlamına gelmektedir. İç ekonomik dengenin bozulması işsizlik ve enflasyona neden olmaktadır. İşsizlik sorununa dış ticaret politikası aracılığıyla çözüm getirilmeye çalışıldığında, gümrük tarifeleri ve kotalarla üretim ithal mallardan yurt içi mallara doğru kaydırılarak istihdam düzeyi yükseltmek istenmektedir. Hangi nedenle olursa olsun ülkede enflasyon söz konusu olduğunda, hükümetler dış ticaret politikasına başvurarak, fiyatı yükselen malların ithalatını kolaylaştırarak enflasyonu önlemeye çalışmaktadır. Bu bağlamda, arz tıkanıklıklarının aşılması sayesinde enflasyondaki hızlı yükselme engellenmekte ve fiyatlar genel seviyesi istikrara kavuşmaktadır. Uygulanan etkin bir dış ticaret politikası ile ekonomik istikrarsızlıkları gidermek ve ekonomik krizleri önlemek mümkün bulunmaktadır.

### **3.1.7.Hazineye Gelir Sağlamak**

Gelişmekte olan ülkelerde kalkınmanın finansmanında kullanılan fonlar son derece sınırlı kalmaktadır. Nüfusun büyük kısmının tarım sektöründe çalıştığı az gelişmiş ülkelerde vergi gelirleri oldukça düşük düzeyde olup ek vergiler koymak da kolay değildir. Bu durumda, ithal ve ihraç malları üzerine konulan vergiler önemli gelir kaynağı olmaktadır. Gümrük vergileri mali açıdan en önemli gelir kaynaklarından

birini oluşturmaktadır. İthal mallar üzerine konulan yüksek gümrük vergileri, ulusal sanayilerin korunmasında ve dış ticaret hadlerinin ülke lehine çevrilmesinde etkili olabilmektedir (Öztürk, 2012:72).

### **3.1.8.Dış Piyasalardaki Monopol Gücünden Yararlanma**

Dış ticaret politikasının bir diğer amacı da dış piyasalardaki monopol gücünden yararlanma olabilmektedir. Bunun için de, ülkeler tek üretici oldukları malların dışarıya satışını engelleme veya benzer malı üreten az sayıdaki öteki ülkelerle anlaşarak birlikte bir kartel kurma yoluna gidebilmektedir. Böylece uygulanacak aşırı yüksek fiyatlarla ticaret hadleri lehte değiştirilmeye çalışılmaktadır (Seyidoğlu, 1994:326) .

Böylece, ülkelerin dış ticarete konu olan herhangi bir malın üretiminde monopol konumunda bulunmaları ve dış ticaret hadlerini kendi lehlerine değiştirmek istemeleri durumunda, bu malın ihracatı üzerine kota koyabilmeleri söz konusu olmaktadır. Bu durumda malın fiyatı yükselmekte ve fiyatların yükselmesi yoluyla dış ticaret hadleri kota koyan ülke lehine değişmektedir (Öztürk, 2012:72).

### **3.1.9.Sosyal ve Siyasal Nedenler**

Dış ticaret politikalarının amaçları arasında sosyal ve siyasal nedenler de bulunmaktadır. Hükümetler bazen sosyal veya siyasal nedenlerle bir üretici grubunu kayırmak istediklerinde onların ürettikleri malların ithalinden alınan gümrük vergilerini yükseltme yoluna gidebilirler. Bunun dışında, gelir dağılımının belirli bir sosyal sınıf aleyhine olarak değişmesinin istenmesi durumunda, o sanayi dallarının korunmaktan vazgeçilmesi gündeme gelebilir. Bunun gibi, ülke güvenliği, halk sağlığı, çevre kirlenmesi, kaynak rezervlerin korunması vb. nedenlerle belirli malların ithal veya ihracı yasaklanabilmektedir (Seyidoğlu, 1994:327).

Bu bağlamda, hükümetler bazen ülke güvenliği ve sosyal nedenlerle de dış ticarete müdahale edebilmektedir. Güvenlik açısından bütün ülkelerin temel amacı, askeri araç ve gereç üretiminde kendi kendine yeterli hale gelmek olduğundan, ülkeler stratejik öneme sahip askeri malzemelerin ithalini kısıtlayabilmekte ve hatta yasaklayabilmektedir. Ülkeler kendi savunmalarına yönelik bazı sanayileri koruyucu

önlemler almakta ve politik nedenlerle korumak istedikleri bazı üreticilerin ürettikleri malların ithaline sınırlamalar getirebilmektedir (Öztürk, 2012:73).

### **3.1.10.Dış Politika Amaçları**

Dış ticaret politikasının amaçları arasında dış politika amaçları da bulunmaktadır. Bu bağlamda, dış ticaret politikası ile izlenen dış politika arasında yakın bir ilişki söz konusu olmak zorundadır. Ülkeler uyguladıkları dış politikalar ile dış ticaret politikaları arasında yakın bir ilişki bulunmaktadır. Ülkeler diplomatik ilişkilerinin iyi olduğu ülkeler ile dış ticaretlerini geliştirici politikalar uygularken, diplomatik ilişkilerinin iyi olmadığı ülkeler ile dış ticaretlerini geliştirebilmeleri kolay değildir. Bu amaçla örneğin iyi ilişkiler içinde bulunan ülkelere gümrük indirimleri şeklinde ödümler verilirken iyi ilişkiler içinde bulunulmayan ülkeler bu olanaktan yararlandırılmaz.

### **3.2.Dış Ticaret Politikasının Araçları**

Ülkelerin genel ekonominin uygulanmasında olduğu gibi, dış ticaret politikalarının uygulanmasında da çeşitli araçların kullanılması yoluyla dış ticaret politikalarına müdahaleleri söz konusudur. Ancak; belirtmek gerekir ki, dış ticaret politikası araçları genel ekonomik politikalardan farklı olarak genellikle uluslararası anlaşmalara dayanmakta ve uygulanmaktadır (Karluk, 1996:144).

Dış ticaret politikasının uygulanmasında kullanılan araçları gümrük tarifeleri, tarife dışı engeller, ihracatın teşviki ve bağlı ticaret olarak belirtebiliriz.

#### **3.2.1.Gümrük Tarifeleri**

##### **3.2.1.1.Gümrük Tarifelerinin Tanımı**

Gümrük tarifeleri, ülkelerin dış ticaret politikalarının belirlenmesi ve uygulanması açısından kullandıkları dış ticaret politikası araçlarının en önemlilerinden biridir. Ülkeler ithalatlarını azaltmak ve kısıtlamak istedikleri zaman, gümrük tarifesi oranlarını yüksek olarak belirlerler. Buna karşılık; ithalatı yoğunlaştırmak ve çoğaltmak istedikleri zaman, gümrük tarifesi oranlarını düşük olarak belirlerler.

Bu açıdan bakıldığında, gümrük tarifelerinin bir dış ticaret politikası aracı olarak önemleri yadsınamaz. Bu anlamda, gümrük tarifesi deyiminin iki ayrı anlamı bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, gümrük vergisi anlamında olarak bir malın bir ülkeye ithalinde alınan vergiyi ifade etmektedir. Teorik olarak ihracat için de söz konusu olabilse de, uygulamada gümrük vergisi genellikle ithalattan alınmaktadır. Gümrük tarifesinin ikinci anlamı ise, ithalata konu olan mallardan ne oranda gümrük vergisi alınacağını gösteren cetvele verilen isim olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda; uygulamada tek sütunlu tarife cetveli, çift sütunlu tarife cetveli ve üç sütunlu tarife cetveli olmak üzere üç çeşit tarife cetveli bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Gümrük vergisi oranlarının ulusal bir kanun ile belirlenmesi durumunda, bu tarifelere “otonom gümrük tarifesi” adı verilmektedir. Buna karşılık, gümrük vergisinin uluslararası anlaşmalara dayalı olarak belirlenmesi durumunda ise bu tarifeye “ahdi gümrük tarifesi” adı verilmektedir. Gümrük vergilerinin uluslararası anlaşmalarla belirlenmesi durumunda, bunların artık ulusal düzeyde alınan kararlarla değiştirilmesi mümkün bulunmamaktadır (Karluk, 1996:147).

Tek sütunlu tarife sistemleri otonom bir nitelik taşır ve ayırıcı özelliği yoktur. Bu sistemde, her mala ülke menşesine bakılmaksızın bir tek vergi uygulanmakta ve yasal düzenleme yapılmadan karşılıklı görüşmelerle değiştirilememektedir. Bu tip tarife sistemleri sadece gelir veya koruma amacı güden ülkeler için yararlı olmaktadır.

Çift sütunlu tarife sistemlerinde her mal için iki vergi bulunmaktadır. Her iki verginin de kanun ile konulması durumunda, burada “maksimum-minimum form”lu bir otonom tarife sistemi söz konusu olmaktadır. Sadece yüksek vergilerin kanun ile belirlenmesi, buna karşılık düşük olanının uluslararası anlaşmalarla taviz olarak verilmesi durumunda, kısmen otonom ve kısmen de sözleşmeli tarife sisteminden söz edilmektedir. Buna genel ve sözleşmeli form adı verilmektedir. GATT/WTO’ye üye devletlerin tarife sistemleri iki sütunludur ve genel ve sözleşmeli form şeklindedir. Tarifelerden yüksek olanı otonom karakterli olup ve üye olmayanlara uygulanmaktadır. Diğerisi ise, üye ülkelere karşı uygulanan tavizli tarifelerdir. Genel tarifeye göre bu özel tarifelerin oranlarındaki düşüklük ticaret anlaşmaları için bir pazarlık marjı sağlamaktadır. Düşük tarifeden yararlanmak isteyen ülkeler, kendi tarifelerinde de indirim sağlama yoluna gitmek durumundadır.

Üç sütunlu tarife sistemlerinde üç ayrı vergi oranı vardır. Bu sistem çift sütunlu tarife sistemine daha düşük oranlı bir verginin eklenmesiyle oluşmaktadır. Bu “tercihli sistem” (preferential sistem) olarak da anılmakta ve sistemin birçok üyesi arasındaki ticareti teşvik etmek için düzenlenmektedir. İngiliz Uluslar Topluluğu bu sistemi uygulamaktadır. Ayrıca, GATT/WTO üyesi olan Türkiye’nin AB kaynaklı mallara uyguladığı tarifeler de bu gruba girmektedir.

Günümüzde gümrük vergileri genel olarak ithalattan alınmaktadır. Bununla beraber, ender de olsa belli bir malın ihracını kısıtlamak ve gelir sağlamak amacıyla ihracattan da gümrük vergisi alma yoluna gidilmektedir. Gelir sağlamak için ihracattan vergi alınması, özellikle hammadde üreten ülkeler tarafından uygulanır. İhracat vergisi çok yüksek olursa, verginin gelir sağlama etkisi tamamen ortadan kalkabilir. Çünkü, vergi yüzünden çok fazla artan hammadde fiyatları diğer ülkelerde teknolojik gelişmelere yol açmakta ve yeni sentetik maddelerin üretilmesine neden olmaktadır. Bunun klasik bir örneği Şili’dir. Bu ülkenin doğal nitrat ihracatını 1919 yılında aşırı vergilendirmesi, diğer ülkelerin sentetik ikame maddeleri üretmelerine yol açmıştır. Böylece, Şili, doğal nitrat pazarlarını kaybederek büyük bir gelir kaybına uğramıştır.

Genel olarak özellikle tarımsal madde üretiminde monopol durumunda olan ülkeler, bu maddelerin ihracatına vergi koyarak daha fazla gelir elde etmek isteyebilirler. Üretimde monopole sahip oldukları için de ihraç malları rekabet gücünü koruyabilir. İthalat ve ihracattan alınan gümrük vergilerinin dışında, ayrıca transit ticaretinden alınan transit gümrükleri de vardır. Fakat günümüzde bütün ülkeler transit işlemlerini kolaylaştırma yoluna gittikleri için transit gümrükleri artık önemini kaybetmiştir.

### **3.2.1.2.Gümrük Tarifelerinin Türleri**

Gümrük vergilerinin uygulama biçimi advalorem gümrük vergisi ve spesifik gümrük vergisi olmak üzere iki ayrı şekilde olmaktadır. Advalorem gümrük vergisi uygulaması, gümrük vergisinin ithal edilen malların kıymeti üzerinden belirli bir yüzde olarak alınmasını ifade etmektedir. Spesifik gümrük vergisi uygulaması ise, ithal edilen malın fiziki birimlerine dayalı olarak sabit bir miktardan gümrük vergisi alınmasını ifade etmektedir. Örnek vermek gerekirse, ithal edilen bir malın kıymeti

olan 100.000 TL üzerinden % 10 oranında gümrük vergisi alınması advalorem gümrük vergisi olarak kabul edilmektedir. Buna karşılık; ithal edilen bir maldan örneğin adet olarak 1000 TL tutarında gümrük vergisi alınması ise spesifik gümrük vergisi olarak kabul edilmektedir. (Karluk, 1996:149).

Hazineye gelir sağlama fonksiyonu açısından advalorem gümrük vergilerinin daha avantajlı bir uygulama olduğunu söylemek mümkündür. Özellikle yüksek kıymete sahip sanayi malları üzerinden advalorem gümrük vergisi alınması, hazinenin gelirlerini arttırıcı bir etki yaratacaktır. Bu husus korumacılık uygulaması açısından da önem arz eden bir durumdur. Spesifik gümrük vergileri bu açılardan daha dezavantajlı bir durumu yansıtırlar. Hatta ithalatın azalması durumunda, gümrük vergilerinin de azalmasına neden olabilirler ( Karluk, 1996:150).

Öte yandan; spesifik gümrük vergisi uygulamasının vergi adaleti açısından da dezavantajlı bir durumu bulunmaktadır. Bu bağlamda; spesifik gümrük vergisi uygulaması bir malın düşük kalitelisi ile yüksek kalitelisi arasında vergilendirme unsuru açısından bir fark görmemekle, görel olarak düşük kaliteli maldan daha fazla gümrük vergisi alınması durumu ortaya çıkmaktadır. Bu durumda ise, ithalatçılar bir malın yüksek kalitelisini ithal etme yoluna gideceklerdir. Örnek vermek gerekirse, bir ithal malından adet olarak 50.000 TL gümrük vergisi alınması durumunda, ithalatçılar bu malın daima yüksek kaliteli olanını getirmeyi tercih edeceklerdir. Bu durumda aynı malın daha düşük kaliteli olanının ithal olanağı ortadan kalkabilecektir. Bunu önlemek için kaliteye göre farklı vergileme söz konusu olabilse de, böylesi bir uygulamanın da uygulamasında sorunlar ortaya çıkabilecektir. Tüm bu durumlara karşın; spesifik gümrük vergileri malın fiziki birimi üzerinden alınması nedeniyle, kolay uygulanabilir ve objektif vergi olma özelliğine sahip bulunmaktadır. Bu yönüyle de, uygulamada vergi anlaşmazlığına neden olma olasılığı da az bulunmaktadır. (Karluk, 1996:150).

Buna karşılık; advalorem vergilerde vergi matrahını oluşturan değer belirlenmesi hususu, bu tür verginin en önemli sakıncasını oluşturmaktadır. Advalorem gümrük vergisi uygulamasında, ithal malının kıymeti FOB ve CIF kıymet olmak üzere başlıca iki şekilde gündeme gelmektedir. FOB kıymet, malın satıcının limanındaki fiyatını yansıttığı halde, CIF kıymet bu kıymete sigorta ve navlun ilavesiyle elde

olunan kıymeti yansıtmaktadır. AB ülkeleri ve Japonya'da CIF kıymet uygulaması yaygın olduğu halde, Amerika ve Kanada'da daha çok FOB kıymet uygulaması yaygın bulunmaktadır. CIF kıymet uygulamasında, FOB kıymet uygulamasına nazaran ithalatın % 10 oranında yüksek bir fiyattan gündeme gelmektedir ( Karluk, 1996:150).

Karma gümrük vergisi uygulaması ise, bir malın hammaddesi ile mamul halinin ayrı ayrı vergilendirilmesi şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Burada, ithal malının hammaddesi spesifik gümrük vergisi uygulaması üzerinden, malın mamul hali ise advalorem gümrük vergisi uygulaması üzerinden vergilendirilmektedir. Hammadde için uygulanan spesifik gümrük vergisi, hammaddeye uygulanan korumayı dengeleyen bir telafi edici vergi niteliği taşımaktadır. Buna karşılık; mamul mal için uygulanan advalorem vergi ise, mamul malı üreten sanayi kolunu koruyucu bir mahiyet taşımaktadır ( Karluk, 1996:150).

### **3.2.1.3.Gümrük Tarifelerinin Fonksiyonları**

İthal malları üzerinden alınan gümrük vergilerinin gelir etkisi ve koruma etkisi olmak üzere iki önemli etkisi bulunmaktadır. Gümrük vergileri kolay uygulanabilir ve tahsil edilebilir özellikleri nedeniyle ülkeler için vazgeçilmez bir gelir unsuru olarak karşımıza çıkmaktadır. Gelişme yolundaki ülkeler için gümrük vergileri oldukça önemli bir gelir kaynağı olarak önem arz etmektedir. Gümrük vergilerinin etkili bir şekilde gelir sağlama unsuru olabilmeleri için, geniş bir alana uygulanmaları ve söz konusu gelirlerinin ticareti azaltmayacak şekilde artırılması gerekli bulunmaktadır. Nitekim; bazı durumlarda gümrük vergilerinin yanlış uygulanması sonucu, bu yüksek gümrük vergilerinden dolayı ithalat miktarlarının azalması gündeme gelebilmektedir ( Karluk, 1996:149).

Gümrük vergilerinin koruyucu etkisi ise, yüksek gümrük vergisi uygulaması ile ithal edilen malın fiyatının artması ile yurt içinde üretilen aynı malların rekabetten korunması söz konusu olmaktadır. Gümrük vergilerinin koruyucu etkisi, uygulanan korumacılık oranı ile ilgili bulunmaktadır. Tam korunma uygulanması durumunda, yerli mal ile ithal edilen mal arasındaki marjinal maliyet farkı ortadan kalkacaktır. Kısmi koruma durumunda ise, uygulanan gümrük vergisinin marjinal maliyetin daha



altında olması gerekli bulunmaktadır. Böylece; bu malların ülkeye ithalleri mümkün hale gelir ve devlet bu mallardan gelir de elde eder( Karluk, 1996:149).

Genel olarak gümrük vergileri hem koruma ve hem de gelir etkisine sahip bulunmaktadır. Ülke içinde üretimi yapılmayan bir maldan vergi alınması durumunda, bu sadece gelir sağlamak amacıyla olmaktadır. Türkiye’de kahve ve kakaodan alınan gümrük vergileri buna örnektir. Gümrük tarifelerinin bu iki temel görevinin dışında bir diğer üçüncü fonksiyonu daha vardır. O da ödemeler dengesi etkisidir. Tarifelerde meydana gelen bir değişiklik ülkenin dış ticaret bilançosunu etkiler. Ödemeler bilançosunda meydana gelen değişiklikler ise, ülkede fiyatlar genel seviyesi, üretim gelir ve istihdam üzerinde etkiler yaratabilmektedir.

#### **3.2.1.4.Gümrük Tarifelerinin Ekonomik Etkileri**

Gümrük tarifeleri üzerinden alınan gümrük vergilerinin ekonomik etkileri, bir bütün olarak ekonominin tümü için incelenebileceği gibi, sadece bir tek mal veya belli bir piyasa için de analiz edilebilir. Bunlara kısmi denge analizi ve genel denge analizi yöntemleri adı verilmektedir.

Gümrük vergilerinin ekonomik etkilerinden biri koruma etkisidir. Gümrük vergilerinin iç fiyatları arttırması yurt içi üreticileri dış piyasanın rekabetinden koruyarak üretimin artmasına yol açmaktadır. Gümrük vergileri ithal edilen malın fiyatını arttıracığından, aynı mala yönelik yurt içi üretim miktarı da artar. Bu durumda, üreticiler ekonominin diğer sektörlerinden kaynakları çekerler ve yükselen fiyatlarla artık rekabet edebilecekleri bu yeni korunan sektöre yatırım yaparlar. Bu durum ithal ikamesi sisteminin temelini teşkil etmektedir. İthal ikamesi üretim dallarında arz ne kadar esnek ise, fiyat artışı üretimi o kadar daha fazla çoğaltır.

Gümrük tarifelerinin koruyuculuğunda yurt içi üretimi arttırmak veya ithal ikamesine gitmek kıt kaynakların israfına yol açar. Çünkü her bir birim üretim artışı daha yüksek reel maliyetlerle gerçekleşir. Eğer ekonomide atıl kaynak yoksa ithal ikamesini gerçekleştirmek için gerekli olan kaynaklar, marjinal verimi daha yüksek olan diğer sektörlerden (örneğin ihracat sektörü) çekilir. Bunun sonucunda marjinal

verimi daha düşük olan sektörde üretim yapılır ve bu şekilde ekonomide reel bir kayıp söz konusu olur. Buna gümrük tarifelerinin koruma etkisi denir.

Gümrük tarifesinin koruyucu etkisi, bir sanayi dalı veya bir tek ekonomi sektörü için mutlaka olumlu sonuçlar yaratır. Buna karşılık, koruma ülke ekonomisi bakımından belki bir kayba neden olabilir. Fakat tarife ile ülke içi fiyatlar yükseleceğinden sanayi dalı veya sektör kısa dönemde karlı çıkabilir. Uzun dönemde ise, etken olmayan sanayi dallarında kullanılan kaynaklar daha verimli dallara kayabilir. Tarifelerin kaldırılması veya vergi oranlarının indirilmesi durumunda bu korumadan yararlanan fabrika ve sanayi dalları zarar görebilir. Aşırı koruma, bu sanayi dallarının gümrük duvarları arkasına çekilerek, ekonomik etkinlikten ve verimlilikten uzak, tembel ve ağır bir faaliyet sürdürmesine sebep olabilir. Bu durumda tarifelerin kaldırılması rekabeti arttıracığından verimlilik artışına yol açabilir ve dolayısıyla ekonomiye önemli bir katkı sağlayabilir.

Gümrük vergilerinin ekonomik etkilerinden bir diğeri tüketim etkisidir. Gümrük vergileri ithal edilen malın fiyatını yükselteceğinden bu durum o malın tüketiminin kısılmasına yol açmaktadır. Artan fiyatlar yüzünden tüketici eskisine oranla daha az mal tüketeceği için refahında bir azalma olmaktadır. Buna gümrük vergilerinin tüketim etkisi denilmektedir. Gümrük vergisi nedeniyle tüketimde meydana gelen azalma aslında aynen koruma etkisinde olduğu gibi reel bir kayıp olarak ortaya çıkar.

Gelişme yolunda olan ülkelerde yeni kurulan sanayi dallarının belli sürelerle gümrük tarifesi ile korunması esnasında belki tüketiciler daha yüksek fiyatlarla mal satın almak zorunda kalabilir ve refah kaybına uğrayabilirler. Fakat uzun dönemde, korunan sanayi dalında üretim maliyetleri ve fiyatların düşmesi durumunda, tüketicilerin katlanmış oldukları refah kaybı giderilmiş olur.

Gümrük vergilerinin ekonomik etkilerinden bir diğeri gelir etkisidir. Gümrük vergileri devlet hazinesinin en önemli bir gelir kaynaklarından biridir. Toplam gümrük vergisi geliri, malın ithal edilen miktarı ile birim başına verginin çarpılması ile hesaplanmaktadır. Kuşkusuz, burada bir ülkenin gümrük tarifesi uygulayarak gelir elde edebilmesi için, uygulanan gümrük tarifesinin ithalat hacmini sıfıra indirmemiş olması gerekir.

Gümrük vergilerinin ekonomik etkilerinden bir diğeri de yeniden dağıtım etkisidir. Gümrük vergileri ekonomide gelirin yeniden dağılımına yol açmaktadır. Buna yeniden dağıtım etkisi denir. Tam rekabet şartları altında üretim yapan firmaların karı kendisini o sektörde tutacak kadar olmaktadır. Denge ise, o sektörde verimliliği en düşük olan firma maliyetinin piyasa fiyatına eşitlendiği noktada oluşmaktadır. Bu firma marjinal firmadır ve bu firmanın üretim maliyetlerinin altında çalışan firmalar normalin üzerinde kar diğeri bir deyişle “üretici rantı” elde ederler. Bu rant, tüketicilerin üreticilere yapmış olduğu bir gelir aktarması olarak değerlendirilmektedir ( Karluk, 1996:153).

Bu açıdan bakıldığında, gümrük vergisi ile ekonomide fiyat artışı olunca marjinal firmalar üretici rantı elde etmeye başlarlar. Piyasa fiyatı piyasaya en son giren firmanın marjinal maliyetine eşitlenince, sektör dengesi yeniden sağlanır ve marjinal firma için normal üstü kar ortadan kalkar ( Karluk, 1996:153).

Gümrük tarifelerinin koruma etkisi ve tüketim etkisi birlikte değerlendirildiğinde, bu iki etkinin toplamının, tarife uygulamasının ekonomiye yüklediği “net kaybı” ifade ettiği görülmektedir. Bu durumda, bir ekonomide serbest dış ticaret, ihracat sektörünün gelirini, koruma ise ithal ikamesi sektörünün gelirini arttırır. İzlenen koruyucu bir dış ticaret politikası sonucunda ithalata rakip malları üreten kesimin gelirinde bir artış olsa bile, tüm ekonomi açısından düşünüldüğünde, bu politika en azından kısa dönemde toplum refahının düşmesine yol açabilir (Karluk, 1996:153).

Bir ekonomide tarifeler eğer bütün ithalatı kısıtlayacak seviyede yükseltirse, bu durumda dışarıdan hiç ithalat yapılmaz ve yerli üretim yurt içi tüketimi karşılar. Bu tip tarifelere yasaklayıcı tarife adı verilmektedir. Yasaklayıcı tarife uygulaması durumunda tarifenin maliyeti sadece tüketim ve üretim toplamına eşit olur. Devletin tarife ile sağlamış olduğu gelirler, dışarıdan hiç mal ithal edilmediği için sıfır olur.

### **3.2.1.5.Uluslararası Gümrük Tarife Sınıflandırma Sistemleri**

Uluslararası ticaret son yıllarda hızla gelişirken ticarete konu olan malların çeşitliliğinde de artış görülmektedir. Keza; mal artışına paralel olarak bunların

nitelikleri de değişmektedir. Bu bağlamda, mal çeşitleri arasında belli bir sistem içinde bunların sınıflandırılarak tasnif edilmelerine diğer bir deyişle gümrük nomenklatürlerine ihtiyaç bulunmaktadır. Sınıflandırmada en dar kapsamlı mallar, madde gruplarını meydana getirirler. Maddelerin ve madde gruplarının sınıflandırmadaki yerlerine “gümrük tarife pozisyonu” adı verilmekte ve numaralarla gösterilmektedir. İyi bir tarife sınıflandırma sistemi malların özelliklerinin ayrıntılı bir biçimde bilinmesini de gerektirmektedir ( Karluk, 1996:153).

Dünya ticaretinin hızla gelişmesi karşısında uluslararası karşılaştırmalar yapabilmek amacıyla 1950 yılında Uluslararası Standart Ticaret Sınıflandırması “Standart International Trade Classification” (SITC) hazırlanmıştır. Gümrük İşbirliği Konseyi tarafından hazırlanan Brüksel Tarife Nomenklatörü ile SITC sınıflandırması arasında uygulamada büyük sorunlar doğmuş ve 1960 yılında SITC Revised düzenlenerek her iki sistemde de değişiklikler yapılmıştır. BTN maddeleri kendi içinde bölümlenerek ortaya çıkan yeni alt başlıklar hakkında Brüksel Açıklama Notlarına ayrı bir bölüm eklenmiştir. Böylece, BTN maddeleri için yapılmış olan tanımlamalar aynen SITC Revised için de kabul edilerek her iki sistem arasında bir uyum sağlanmaya çalışılmıştır. SITC Revised’da SITC maddelerinin kendisi ile karşılığı olan BTN maddeleri gösterilmiş, ayrıca BTN’nin tüm maddeleri bir ek bölümde ayrıntılı olarak verilmiştir. SITC Rev. İçin hazırlanmış olan mal indeksine 30.000 ticari madde alınmıştır ( Karluk, 1996:172).

Geçmişte kullanılan sistemlerden biri olan Brüksel Tarife Nomenklatörü (BTN) ülkeler arasında ticari ilişkilerin yürütülmesinde geniş ölçüde kabul görmüş bir sistemdir. BTN Sistemi yapımlarında kullanılan malzemenin niteliğine göre başlıca 21 ana bölüme ayrılmıştır. BTN, Gümrük İşbirliği Konseyi tarafından uluslararası gümrük işlerinde kolaylık ve uyum sağlamak amacıyla düzenlenmiş ve nomenklatürdeki maddeler yapımlarında kullanılan malzemeye göre sınıflandırılmıştır. Bu sebeple ekonomik analizler yapmaya pek uygun bulunmamaktadır. Birleşmiş Milletler İstatistik Kurulu tarafından dünya ticaretinin daha düzenli bir şekilde incelenebilmesi amacıyla hazırlanmış olan diğer bir sınıflandırma sistemi, dış ticarete konu olan malları ekonomik analizler için gerekli olan başlıca on kesim içinde, bunların sınaı kaynakları ile gördükleri işlemleri de belirterek veren Standart Uluslararası Ticaret Sınıflandırma sistemidir.

SİTC sınıflandırmasında, “ilkel” ve “işlenmiş” ürün ayırımı yapılmıştır. İlkel mal grubunun geleneksel çiftçilik, ormancılık, balıkçılık, arıcılık, madencilik gibi ekonominin ilkel kesim ürünleri dahil edilmiştir. Birleşmiş Milletler İstatistik Bürosu ve UNCTAD Sekreteryaasının ortak çalışmaları sonucunda ilkel, yarı işlenmiş ve işlenmiş ürünler şu şekilde tanımlanmıştır. İlkel madde: çiftçilik, ormancılık, balıkçılık, avcılık veya maddenin değerine işleme ile çok az katkıda bulunan bir maden ürünüdür. Yarı işlenmiş madde: sermaye ve tüketim malı olmadan önce diğer maddelerle işlenen veya bileşiminde kullanılan imalat ürünüdür. Tamamlanmış işlenmiş ürünler: aile için tüketim malları, aile içi sermaye malları, sanayi için sermaye malları niteliğindeki imalat mallarıdır. Bununla beraber bir malın sanayi sektöründe küçük bir değişikliğe uğraması durumunda, bu mal yine ilkel ürün olarak kabul edilmektedir. Çünkü; bir malın sanayi kesiminde geçirdiği değişikliğe rağmen değerinin büyük bir bölümü ilkel nitelikte ise, o mal sınai ürün olarak kabul edilmektedir. Ekonomide ilkel mal dışında kalan ürünler de işlenmiş mallar içinde sınıflandırılmıştır.

GATT çerçevesinde yapılan Tokyo Round görüşmelerine katılan ülkeler 14 Haziran 1983 tarihinde Brüksel’de Armonize Mal Tanımı ve Kodlama Sistemi Hakkında Uluslararası Sözleşme’yi (Armonize Sistem) imzalamışlardır. Sistemin 1.01.1988 tarihinde yürürlüğe girmesiyle, dünya üzerinde uygulanmakta olan birbirinden farklı üç adet nomenklatur yürürlükten kalkmıştır. Yürürlükten kalkan bu tarife cetvelleri Brüksel Tarife Nomenklatürü (BTN), Birleşmiş Milletler Uluslararası Ticaret Sınıflandırması (SİTC) ile ABD’nin 1963 Eylül ayından itibaren uyguladığı TSUS Gümrük Nomenklatürleridir ( Karluk, 1996:173).

Armonize Sisteme katılan ülkeler, kendi milli Gümrük Tarife ve İstatistik Nomenklatürlerinde en az altılı sayısal kotta (Gümrük Tarife Pozisyonunda) mal sınıflandırılması açmak zorundadırlar. Gelişme yolunda ülkeler Armonize Sistem alt pozisyonlarından bazılarını veya tümünü uygulamayı gerekli gördükleri sürece erteleyebilmekte ancak sistemi uygulamaya geçiren bir ülke bu tarihten itibaren beş yıl içinde altı basamaklı Armonize Sistemin tamamen uygulanmasına yönelik her türlü çabayı göstermek zorunda bulunmaktadır ( Karluk, 1996:150).

Türkiye, 10.11.1988 tarih ve 3501 sayılı Kanun'un verdiği yetkiyle, 25.11.1988 tarih ve 88/13527 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla 1.01.1989 tarihinden itibaren Armonize Sistemi uygulamaya koymuştur. Böylece, 15.12.1950 tarihinden bu yana uyguladığı Brüksel Tarife Nomenklatüründen çekilmiştir.

### **3.2.2.Tarife Dışı Engeller**

Tarife dışı engeller, özellikle miktar kısıtlamaları (kotalar) tıpkı tarife kısıtlamasında olduğu gibi bir ülkenin uluslararası ticaretini düzenlemekte kullandığı bir dış ticaret politikası aracıdır. Gümrük tarifelerinden farklı olarak dış ticarete kesin ve mutlak bir sınırlama getirir ve bu sebeple de çok etkilidir. Tarife dışı engeller de, dış ticareti düzenlemek, ülke içi üreticileri dış rekabetten korumak veya bozulan ödemeler dengesini yeniden düzenlemek için uygulanır.

Gümrük vergileri, dış ticaret politikaları açısından, korumacı politika uygulamalarının önemli bir aracı olarak uygulanmıştır. Ancak; 1947 yılında kurulan GATT kapsamında gerçekleştirilen ticaret görüşmeleri sonunda, gümrük vergisi oranlarında önemli indirimler söz konusu olduğundan, günümüzde artık gümrük vergilerinin dış ticarete müdahale aracı olabilme özellikleri önemli ölçüde ortadan kalkmış bulunmaktadır. Buna karşılık; tarife dışı engeller olarak nitelendirilen kısıtlamalar ise dış ticarete önemli bir müdahale aracı durumuna gelmiş bulunmaktadır.

Bu bağlamda, tarife dışı engellerin dış ticaret politikasının aracı olarak gümrük vergisinin yerini almalarının başlıca iki nedeni bulunmaktadır. Bunlardan birincisi, GATT çerçevesinde yapılan çok taraflı ticaret görüşmeleri sonunda gümrük vergisi oranlarının % 5 'ler düzeyine indirilmiş bulunmasıdır. Bu durumda gümrük vergileri dış ticaret politikalarına müdahale aracı olma özelliğini yitirmiş bulunmaktadır. İkinci neden ise, gümrük vergisi uygulamalarının uluslararası nitelikte olması nedeniyle, uygulama ve değişim zorluğundan dolayı etkinliğin azalması, buna karşılık tarife dışı engellerin ulusal düzeyde ve kolay biçimde uygulanabilmeleri şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Karluk, 1996:174).

Gümrük tarifeleri gümrük vergisi oranları üzerinden uygulanan bir dış ticaret aracı olduğu halde, tarife dışı engeller, dış ticarete müdahale için kullanılan araçların tümünü kapsamaktadır. Belli başlı tarife dışı engelleri miktar kısıtlamaları, tarife benzeri araçlar, devlet eliyle ticaret, görünmez engeller, gönüllü ihracat kısıtlamaları olarak belirtebiliriz.

### **3.2.2.1.Miktar Kısıtlamaları**

Ülkelerin ithalatlarını doğrudan doğruya belirli miktarla sınırlandırmasına dayanan uygulamalara miktar kısıtlamaları adı verilmektedir. Bunlar, ithalat kotaları, yasaklamalar ve döviz kontrolü gibi önlemleri kapsamaktadır. Fiyat mekanizmasını kaldırıp yerine hükümet yetkililerinin kararlarını geçirdikleri için, kaynak dağılımı açısından oldukça sakıncalı sonuçlar doğurabilmektedir.

Miktar kısıtlamaları (kotalar), bir ülkede belli bir dönemde ithal edilecek mallara miktar veya parasal değer bakımından konulan sınırlamalardır. Ulusal sanayiye sağladığı koruma ve ödemeler dengesi açığını kapatma açısından kotalar gümrük tarifelerine göre daha etkili olmaktadır. Tüketim ve bölüşüm etkisi gümrük tarifeleriyle aynı olmakla birlikte, üretim etkisi yönü ile miktar kısıtlamaları nedeniyle iç piyasada ithal malların fiyatları aşırı yükseleceği için ithal izni sağlayan ithalatçılar tekel oluşturarak yüksek karlar elde edebilmektedir.

Gümrük vergilerinin korumacılık etkisi ile kotaların korumacılık etkisi arasında farklılıklar bulunmaktadır. Gümrük vergilerinin korumacılık etkisi gümrük vergisi oranlarının yüksekliği oranında gerçekleşmektedir. Kotaların korumacılık etkisi ise, miktar ve kıymet üzerinden mutlak bir koruma anlamına gelmektedir. Bu bağlamda; dış ticaret politikalarına gümrük vergileri yoluyla müdahale edilmesi durumunda, gümrük vergilerinin yüksekliği oranında gümrük vergilerinin kısıtlanması söz konusu olabilmektedir. Buna karşılık; dış ticaret politikalarına kota uygulaması ile müdahale edilmesi durumunda ise, ithalatın mutlak anlamda kısıtlanması söz konusu olmaktadır ( Karluk, 1996:175).

Kotalar, uygulamada çeşitli şekillerde gündeme gelebilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, kotaları global kotalar, tahsisli kotalar ve selektif kotalar olarak üçe ayırmak mümkündür. Kotaların en basit uygulaması global kota uygulamasıdır.

Global kota uygulamasında sadece kotanın miktarı belirlenmekte ve ülkeler ve hak sahipliği açısından bir belirleme yapılmamaktadır. Keza; global kota uygulamasında kota kapsamında ithal edilecek malların miktarı birim miktar üzerinden belirlenmekte ve ithal edilen miktar açısından bu miktara ulaşıldığında ithalat durdurulmak suretiyle işlem yapılmaktadır. Ancak; global kota uygulamasında ithal edilen miktarın denetlenmesinde zorluklarla karşılaşılabilen gibi ithal miktarlarının ithalatçılar arasında dağılımı konusunda da sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bunun için kota miktarının ithalatçılar arasında belirli oranlarda paylaşılmasını sağlayan tahsisli kota uygulaması gündeme gelmiştir (Karluk, 1996:175).

Öte yandan; bir de selektif kota uygulaması vardır. Selektif kota uygulamasında uygulanacak kotanın hangi ülke üzerinden gelen mallara uygulanacağı hususu da belirlenmektedir. Örnek vermek gerekirse, Türkiye Almanya'dan 2013 yılında 5000 otomobil ithal etmeye karar vermişse, bu bir selektif kota uygulaması olarak kabul edilmek durumundadır. Nihayet; bir de tarife kotası uygulaması bulunmaktadır. Bu uygulamada da, herhangi bir mal için belirli bir ithal kotası belirlenmekte, belirlenen miktara kadar getirilen mallar itibariyle düşük gümrük vergisi uygulaması, belirlenen kotadan sonra ithal edilen mallar için ise yüksek gümrük vergisi uygulamasına gidilmesi söz konusu olmaktadır (Karluk, 1996:175).

Miktar kısıtlamaları (kotalar) dünyada ilk kez 1929-1930 yıllarında uygulamaya konulmuş bulunmaktadır. Tarife uygulamaları kota uygulamalarına nazaran daha eski tarihlere kadar gitmektedir. Bunun nedeni, hükümetlerin gümrük vergilerinin gelir yaratma etkisinden yararlanma istekleridir. Buna karşılık, miktar kısıtlamaları (kotalar) gümrük vergileri gibi gelir sağlayıcı bir fonksiyona sahip bulunmamaktadır. Kota uygulaması dünyada ilk kez 1930 yılında Fransa tarafından ülkenin buğday üreticilerini korumak amacıyla gündeme getirilmiştir. Yine belirtilen tarihlerde Avustralya'nın buğday stoklarını ortadan kaldırmak amacıyla kota uygulamasına başvurması söz konusudur. ( Karluk, 1996:175).

İthal kotaları da gümrük vergisinde olduğu gibi ithal edilen malların miktarı üzerindeki kısıtlama nedeniyle, fiyatlarının artması ile koruma ve tüketim etkilerine neden olmaktadır. Bu şekilde, kota uygulaması ile ülkede fiyatların artması sonucu talebin kısılması gündeme gelmektedir. Ayrıca; ithal kısıtlaması nedeniyle dış



ödemeler bilançosunda da olumlu etkiler söz konusu olabilmektedir (Karluk, 1996:176).

Kotaların uygulanan ülkelere gelir sağlayıcı bir etkisi bulunmamaktadır. Kotalar, genellikle iç piyasada malın fiyatının aşırı yükselmesi suretiyle kıtlık rantına neden olmaktadır. Bu rantın ithalatçıya ya da kotayı uygulayan hükümete gitmesi söz konusu olmaktadır. Malın arzının esnek olduğu bu rant ithalatçılara gitmektedir. Malın ithalatçılarınin dağılık ve ihracatçılarınin ise monopol durumunda olmaları durumunda, rantı ihracatçıların alması söz konusu olmaktadır. Buna karşılık, hükümetin kota uygulanan malın ithalat permilerini satması durumunda ise, kıtlık rantı hükümet tarafından elde edilmektedir. Kıtlık rantının hükümet tarafından elde edilmesi durumunda ise, kotaların gümrük tarifesi uygulamasından farkı kalmamış olmaktadır. Ancak; uygulamada en çok rastlanan durum, kıtlık rantının ithalatçılara gitmesi durumudur. ( Karluk, 1996:176).

Buraya kadar yapılan açıklamaların ışığı altında, kotaların etkilerinin gümrük tarifelerinin etkilerine benzer etkiler olduğunu ileri sürmek mümkün gözükmemektedir. Böylece, miktar kısıtlamaları (kotalar) da gümrük tarifelerinde olduğu gibi ithal malının iç fiyatını yükseltmek suretiyle ithalatı kısıtlamaktadır. Bunun sonucu olarak, ithal malının talebi azalmakta ve ithal malının iç piyasadaki üretimini artmaktadır. Bu durum ise, reel gelirin yeniden dağılımına neden olmaktadır. Kota uygulamasıyla ortaya çıkan gelir, duruma göre hükümet, ithalatçılar ya da ihracatçılara kalmaktadır. ( Karluk, 1996:177).

Bir ülke belli bir sanayi dalını korumaya karar verdiği anda nasıl bir ithal kısıtlaması uygulayacağına da karar vermek zorundadır. Çünkü, gümrük tarifeleri ve kotaların görece maliyetleri oldukça farklıdır. Genel olarak söylemek gerekirse, miktar kısıtlaması (kota) uygulamasında, gümrük tarifesi uygulamasındaki tam esnek dünya arzının aksine, yeni bir arz fonksiyonu söz konusu olmaktadır. Dolayısıyla, miktar kısıtlaması (kota) na dayalı bir korumacılık uygulamasında, iç talebi genişletmek görece olarak daha fazla ticaret kısıtlayıcı tedbiri gerektirmekte ve bu nedenle de refah kaybına yol açmaktadır ( Karluk, 1996:177).

Yukarıda da açıklandığı üzere, miktar kısıtlaması uygulamasının genel ekonomik durum açısından bazı sakıncaları bulunmaktadır. Bu nedenle, GATT Anlaşması, miktar kısıtlaması uygulamasını bir dış ticaret politikası aracı olarak kabul etmemektedir. Bu bağlamda; GATT'ın dayandığı temel ilkelerden birinin ulusal ekonomilerin korunması hususunda temel enstrümanın gümrük tarifeleri olduğunu belirtmek gerekmektedir. GATT Anlaşmasında, miktar kısıtlaması uygulaması, ülkelerin ancak dış ticaret açıklarını kapatabilmek amacıyla ve istisnai olarak başvurabilecekleri bir uygulama olarak kabul edilmiş bulunmaktadır (Karluk, 1996:181).

Bu bağlamda; Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) hükümlerine göre, ödemeler dengesi zorluğu çeken ülkelerin, belirli bir süre için ithalatlarını kısıtlayabilmeleri mümkün bulunmaktadır. Bu hususlar, Genel Anlaşma'da gelişmiş ülkeler için 12 inci maddede, gelişme yolunda olan ülkeler için ise 18/B maddesinde düzenlenmiştir. Buna göre; ödemeler dengesi sorunu yaşayan ülkeler bu sorunları araştırmak üzere kurulmuş bulunan Komiteye başvurmaktadır. Bu başvuru üzerine Komite ülkenin durumu ile ilgili olarak bir araştırma yapmaya başlamakta ve gerekirse IMF ile de işbirliği yoluna gitmektedir. Yapılan araştırmalar sonunda ülkelerin miktar kısıtlamasına başvurma talepleri kabul ya da ret olunmaktadır. Uygulamada genellikle gelişmiş ülkeler için uygulanmakta olan 12 nci maddeye dayalı talepler az kullanılmış olsa da, gelişme yolundaki ülkelerin taleplerine ilişkin 18/B maddesine dayalı başvuru ve taleplerin önemli oranda kabul edildiği görülmektedir. (Karluk, 1996:183).

Ancak; GATT'ın Ödemeler Dengesi Komitesinin son yıllarda verdiği kararlarda miktar kısıtlaması iznini daha zor veren bir tutum içinde olduğu müşahade edilmektedir. Güney Kore gibi GATT sistemi içinde gelişme yolundaki ülke olarak kabul edilen ancak bu konuları uygulamada tartışmalı bulunan ülkelerin miktar kısıtlaması taleplerinin GATT Anlaşmasının 18/B maddesinden, miktar kısıtlaması uygulamasını daha kısıtlayıcı olan 12 inci maddeye kaydırılmasına çalışılmaktadır. Çünkü; GATT Anlaşmasının 18/B nci maddesine göre miktar kısıtlaması direkt olarak uygulanabilmekte, bu durumda ise yurt içi fiyatların yükselmesi sonucu miktar kısıtlaması uygulamasından rant sağlayan kişilerin ortaya çıkması söz konusu olmaktadır. (Karluk, 1996:183).

GATT/WTO uygulamalarına göre, miktar kısıtlaması uygulamaları, ithal yasakları, ithalatın izne bağlanması veya şartlı ithal izinleri uygulamaları şeklinde de gündeme gelebilmektedir. GATT Anlaşmasına göre, ithalatın yasaklanması ancak kamu güvenliği veya kamu sağlığı gibi nedenlerle gündeme gelebilmektedir. Öte yandan; şartlı ithal izni uygulamasında ise, ithalatın ancak bazı şartların yerine getirilmesi koşuluyla yapılabilmesi mümkün olmaktadır. Bu şartlar, uygulamada ülkeye döviz getirme ve ihracat yapma şartı olarak karşımıza çıkmaktadır. (Karluk, 1996:183).

Tarife dışı engeller kapsamında miktar kısıtlaması denilince ilk akla gelen kotalar olmakla beraber, kotalar miktar kısıtlaması uygulamasının tek örneği de değildir. Yine miktar kısıtlamaları çerçevesinde ithalat yasaklamaları ve kambiyo denetimi uygulamaları da söz konusu olabilmektedir.

İthalat yasaklamaları, yurt dışından ülkeye giren bazı malların tamamen yasaklanmasını içermektedir. Özellikle döviz darboğazına giren ülkeler başta lüks tüketim malları olmak üzere birçok malın ülkeye girişini yasaklamaktadır. Özellikle yeni gelişen sanayilerin korunması amacıyla aynı nitelikteki ithal malların ülkeye girişine engelleme getirilebilmektedir. Ekonomik amaçlı bu engellemeler yanında politik, ahlaki ve sağlık nedenleriyle de ithalat yasaklamalarına başvurabildiği görülmektedir. Ülkenin anayasal rejim ve sistemine uygun olmayan yayınların ülkeye girişine izin verilmemesi politik amaçlı ithal kotalara, uyuşturucu maddelerin ülkeye girişinin yasaklanması ise sağlık ve ahlaki nedenlerle ithalat yasaklarına örnek oluşturmaktadır. Örnek vermek gerekirse, Türkiye’de 1980 öncesi dönemde yurtdışından ülkeye yabancı sigara ve içki gibi ürünlerinin girişi yasak bulunmaktaydı (Öztürk, 2012:77).

Miktar kısıtlamalarının bir diğer uygulaması kambiyo denetimi yoluyla yapılan kısıtlamalardır. Kambiyo rejimi bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerinin parasal yönlerini düzenleyen genel yasal çerçeve olarak tanımlanmaktadır. Kambiyo rejimi döviz işlemlerinde serbestliği veya denetimi öngörebilmektedir. Döviz işlemlerinde resmi denetim öngörülmekte ise kambiyo denetimi söz konusu olmaktadır. Kambiyo denetimi, paraları güçlü olmayan ülkelerin serbest döviz rejimini bırakarak döviz alım satımını devlet eliyle yapmaları anlamına gelmektedir. Türkiye’de 1930

yılından 1983 yılına kadar kambiyo denetimi uygulanmış bulunmaktadır (Öztürk, 2012:78).

Yurt dışından ülkeye giren tüm dövizler Merkez Bankası ya da bu bankanın yetkili kıldığı bankalar tarafından satın alınmakta, ithalat, turizm vb. gibi çeşitli gereksinimler için talep edilen dövizler Merkez Bankası tarafından ihtiyaç sahiplerine satılmaktadır. İthalat yapmak isteyenler Merkez Bankası'ndan döviz satın almak için, kambiyo ile ilgili birimden izin (lisans) almak zorundadır. Kambiyo denetiminde ulusal paranın değeri yapay olarak yüksek tutulmakta, resmi işlemlerde devletin dövize koyduğu resmi oran uygulanmaktadır. Kambiyo denetimi uygulayan ülkelerde paranın resmi değeri ile gerçek satın alma gücü arasında daima fark olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, döviz gereksinimi olanların her türlü olanakları zorlayarak döviz bulmaya yönelmeleri, dışarıya döviz kaçırılmasına ve döviz karaborsasının oluşmasına neden olabilmektedir. Bu uygulamalar fiyat mekanizmasını ortadan kaldırıp kamu otoritelerinin kararlarını geçirdikleri için kaynak dağılımı açısından olumsuz sonuçların ortaya çıkmasına neden olabilmektedir. (Öztürk, 2012:78).

### **3.2.2.2.Tarife Benzeri Araçlar**

Tarife benzeri araçlar da, gümrük tarifeleri gibi ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin karlılığını arttıran yani fiyat mekanizması yoluyla serbest ticarete müdahale niteliğinde olan önlemlerdir. Tarife benzeri araçların başlıcalarını ithalat teminatları, çoklu kur uygulamaları, döviz kontrolüne yönelik uygulamalar, fark giderici vergiler, anti dumping vergisi, ithalatta dolaylı vergiler, tarife kotaları, mevsimlik gümrük vergisi ve sübvansiyon uygulamaları teşkil etmektedir.

İthalat teminatları, ithalat yapmak isteyenlerin yapacağı ithalatın bedelinin belirli bir oranı kadar Merkez Bankasına teminat yatırması esasına dayanmaktadır. Yatırılan bu fonlar ithalat gerçekleşinceye kadar teminat olarak tutulmakta ve ithalat gerçekleşikten sonra geri ödenmektedir. İthalat gerçekleşinceye kadar fonların bir faiz geliri getirmeden Merkez Bankası kasasında atıl olarak tutulması, ithalatçı firma için likidite sorunu yaratmakta ve bu durumun doğal bir sonucu olarak ithalat teminatları ithalatı kısıtıcı etki yaratmaktadır. İthalat teminatları, yani ithalatçı firmaların Merkez Bankasına ithalat harcamasının belli bir oranını teminat olarak

önceden yatırımları gerektiğinden bu oranın artırılması ithalatı kısıtlamakta, azaltılması ise ithalatı genişletmektedir.

Tarife benzeri araçların bir diğeri çoklu kur uygulamalarıdır. Çoklu kur uygulamaları, bir ülkede siyasal iktidarın farklı mal ve hizmetlerden oluşan dış ticaret işlemleri için farklı döviz kurları belirlemesi olarak tanımlanmaktadır. Bunun en tipik örneği, hemen her işlem grubuna farklı bir döviz kurunun uygulanmasıdır. Örneğin, tarım ürünlerine, sanayi ürünlerine, turizm gelirlerine ve işçi dövizlerine farklı kur uygulanabilmektedir. Bu uygulama ile bazı mallara yüksek kur uygulanarak bu malların ithali engellenmekte, bazı mallara ise düşük kur uygulanarak bu malların ihracatı dolaylı olarak özendirilmiş olmaktadır. Çoklu kur sistemleri uygulamaları daha çok, döviz kontrolleri, kotalar, ithalat yasaklamaları vb kısıtlama araçlarıyla birlikte uygulanmaktadır (Öztürk, 2012:80).

Tarife benzeri araçların bir diğeri fark giderici vergilerdir. Fark giderici vergiler ithalata rakip sanayileri korumak için başvurulmuş yollardan biridir. Bu durumda hükümetin korumak istediği sektörlerdeki üreticiler için belirlediği yüksek bir iç fiyat söz konusu olup, bu fiyat minimum ithal fiyatını oluşturmaktadır. Serbest ticaret koşulları altında düşük dünya fiyatları üzerinden ithalata izin verilmesi durumunda yurt içi üreticiler için öngörülen yüksek fiyatları sürdürme olanağı kalmamaktadır. İşte bu nedenle hükümetler fark giderici vergi uygulamasından yararlanmakta, diğer bir deyişle ilgili malların ithalinden yurtiçinde belirlenen destekleme fiyatı ile düşük ithal fiyatı arasındaki fark kadar vergi almaktadır. Fark giderici vergilerin en tipik örneği Avrupa Birliği'nin ortak tarım politikasında görülmektedir. Avrupa Birliği kendi üreticilerini korumak amacıyla yüksek destekleme fiyatları belirlemekte ve sonra da dünya fiyatlarını da bu yüksek fiyatlara eşitlemek için fark giderici vergi uygulamasına başvurmaktadır (Öztürk, 2012:79).

Damping, bir ülkedeki büyük ölçekli firmaların ürettikleri malları dış piyasada iç piyasanın fiyatların altında satması olarak tanımlanmaktadır. Anti-Damping vergisi ise dış ticarete Damping yaparak haksız rekabete girişen ülkelere karşı uygulanan bir önlemdir. Damping uygulaması sonucu iç ve dış piyasada fiyat farklılaşması söz konusu olmaktadır (Öztürk, 2012:79).

Ekonomide baş gösteren talep düşüklüğü zevk ve tercihlerin değişmesi gibi geçici nedenlere bağlı olarak iç piyasadaki satışların yavaşlaması sonucu stokların aşırı bir şekilde artması halinde üreticiler bu stok fazlasını sadece değişken girdileri karşılayacak bir fiyattan dış piyasada satmak istemektedir. Bu tür uygulamaya arada bir yapılan Damping denilmektedir (Öztürk, 2012:79).

Bazı durumlarda ise, büyük ve güçlü firmalar diğer ülkelerdeki rakipleri ile rekabet edebilmek için fiyatları rakiplerinin rekabet edemeyeceği kadar düşük düzeylere indirmekte, bunun sonucunda rakipleri piyasayı terk ettikten sonra da düşük fiyatlı satış dönemindeki kayıplarının giderilmesine yönelik olarak tekelci bir yaklaşımla fiyatlarını aşırı şekilde yükseltmektedir. Dampingin bu türü ise yıkıcı Damping olarak tanımlanmaktadır (Öztürk, 2012:80).

Firmaların ürettikleri malları dış pazarlarda sürekli biçimde iç pazarlardan daha düşük fiyatlara satmaları ise sürekli Damping olgusunu gündeme getirmektedir. Sürekli Damping monopolcu bir yapı içinde kar maksimizasyonu amacıyla gündeme gelmektedir. Bu tür Dampinglerde firmalar ölçek ekonomilerden yararlanmak suretiyle üretim hacmini genişletmek eğiliminde olmaktadır (Öztürk, 2012:80).

Dampinge konu olan ithalat, piyasa ekonomisi uygulayan ve dış ticareti büyük ölçüde serbestleştiren ülkelerin ulusal sanayileri üzerinde olumsuz etkiler yaratmaktadır. Piyasaya Dampingli mallar girdiğinde yurt içinde mal üreten yerli üreticiler bu durumdan zarar görmektedir. Bu nedenle söz konusu ülkeler Dampinge konu olan mal ithalatının ulusal sanayiler üzerinde oluşturduğu haksız rekabet ile mücadele etmek için hukuki düzenlemelere başvurmaktadır. Bu durumun zararlı etkilerinden korunmak için Damping uygulaması ile gerçekleştirilen fiyat indirimine denk bir anti Damping vergisi konulmaktadır (Öztürk, 2012:80).

Damping uygulaması bir fiyat farklılaştırması uygulamasıdır. Yurt içi tüketicilerin fiyat değişimleri karşısındaki reaksiyonları yurt dışındakilere göre daha azsa (yani yurtiçi talep elastikiyetinden daha düşükse) karını maksimum kılma davranışında olan bir firma rekabetin az olduğu yurt içinde daha yüksek bir fiyat ve rekabetin fazla olduğu yurt dışında ise daha düşük bir fiyat uygulayacaktır (İyibozkurt, 1995:178).

Uluslararası fiyat farklılaştırmasının olabilmesi için birkaç önemli koşul gerekli bulunmaktadır. Her şeyden önce, bölünen her iki piyasada malın talebinin fiyat elastikiyeti farklı olmalıdır. Yani piyasalarda talep şartları değişik olacaktır. Örneğin; yurt içi tüketiciler yabancılara göre farklı gelir seviyesi, farklı zevkler ve tercihlere sahip olmalıdır. İkinci olarak, monopolcü her iki piyasayı birbirinden ayırmalıdır ve malı düşük fiyatla bir yerden alınıp, yüksek fiyatlı yerde satılmasını engellemelidir. Yüksek ulaşım maliyetleri ve hükümetlerin ticareti kısıtlayıcı tutumlarından dolayı piyasaları uluslararası alanda ayırmak, ulusal alanda ayırmaktan daha kolaydır.

Tarife benzeri araçlar kapsamında değerlendirilen bir diğer uygulama ithalatta dolaylı vergi uygulamalarıdır. Dolaylı vergiler, bir mal veya hizmetin üretim veya satış aşamalarında o mal üzerine konulan vergiler olup yaygın bir uygulamaya sahip olmaları nedeniyle önemli bir ekonomik etkiye sahip bulunmaktadır. Genel satış ve katma değer vergileri bu tür vergilerin en önemli örneklerini teşkil etmektedir. Dolaylı vergiler genel dolaylı vergiler ve selektif dolaylı vergiler olarak ikiye ayrılmaktadır. Selektif dolaylı vergiler nispeten daha az sayıda malı kapsamakta olup ekonomik etkileri sınırlı olmaktadır. Buna karşılık genel dolaylı vergilerin ekonomik etkileri daha büyük ve yaygın olmaktadır. Genel dolaylı vergilerde söz konusu olabilecek bir değişiklik makroekonomik dengeleri ve dış ticareti olumlu ya da olumsuz bir biçimde etkileyebilmektedir (Karluk, 1996:187).

Tarife benzeri araçlar arasında tarife kotaları (tarife kontenjanı) ve mevsimlik gümrük vergisi uygulamaları da yer almaktadır. Tarife kotası uygulaması, belirli miktar veya belirli kıymetteki eşyanın düşük gümrük tarifesi uygulanması veya muaf olarak ithaline izin verilmesi, ancak belirlenen miktar veya değerden sonra gündeme gelebilecek ithalat için ise normal gümrük tarifelerin uygulanması olarak tanımlanmaktadır. Tarife kontenjanının miktar olarak belirlenmesi durumunda, miktar kontenjanı, kıymet olarak belirlenmesi durumunda ise değer kontenjanı olarak adlandırılması gerekmektedir. Ancak uygulamada genellikle miktar kontenjanı uygulamasının daha yaygın olduğunu söylemek mümkündür. Öte yandan, mevsimlik gümrük vergisi uygulaması da özellikle tarım ürünleri için olmak üzere mevsimler itibarıyla farklı gümrük vergisi uygulanmak şeklinde gündeme gelmektedir. Bu bağlamda, mevsimlik gümrük vergisi uygulamasında, gümrük vergilerinin yüksek olarak belirlendiği mevsimler yerli üretimin fazla olduğu

mevsimler olmakta, böylece iç fiyatlardaki düşüşlerin önüne geçilmesi amaçlanmaktadır. Ayrıca, uygulamada gümrük vergisine eşdeğer ithalat vergisi uygulaması da vardır ki, bu tür vergi uygulamalarını da bir tür tarife dışı kısıtlama olarak kabul edilmesi mümkündür. Örnek vermek gerekirse Türkiye’de 1993 yılına kadar belediye hissesi, damga resmi, destekleme ve fiyat istikrar fonu, kaynak kullanımı destekleme fonu, maden fonu, konut fonu, ulaştırma altyapıları resmi vb gibi birçok resim gümrük vergisine eşdeğer vergi olarak uygulanmış bulunmaktadır. Gümrük birliği uygulaması nedeniyle bu resimlerin bazıları kaldırılmış olsa da, bugün bazı fon ve resimlerin gümrük vergisine eş değer vergi olarak kullanılmasına devam edildiği görülmektedir. GATT Anlaşmasına göre, gümrük vergisine eş değer vergi uygulaması bir hizmet karşılığı olarak tahsil edilmeleri ve uygulamalarında herhangi bir ayrımcılığın söz konusu olmaması koşullarıyla mümkün bulunmaktadır (Karluk, 1996:188).

Tarife benzeri araçlardan bir diğeri de, sübvansiyonlar olarak karşımıza çıkmaktadır. İthal ikamesi endüstrilere verilen sübvansiyonlar, ulusal sanayiye dış rekabetten korumak için başvuru yollarından bir diğeri oluşturmaktadır. Dış ticaret politikaları sadece ithalatı kısıtlayıcı biçimde uygulanmamakta, kimi zaman dış ticaret hacmini genişletmek ve ihracatçıları özendirmek için sübvansiyonlar da verilebilmektedir. Sübvansiyonlar, devletin kişi veya kurumlara para, mal ve hizmet şeklinde yaptığı karşılıksız yardımları ifade etmektedir. Gümrük tarifelerinden ve fark giderici vergilerden farklı olarak sübvansiyonlarda korunan bir mal, yurt içinde serbest dünya fiyatından satılmakta, hükümetler, serbest dünya fiyatı ile bunun üzerindeki koruma fiyatı arasındaki fark kadar Hazine’den ödemede bulunmaktadır.

### **3.2.2.3.Devlet Eliyle Ticaret**

Normal olarak dış ticaret işlemlerinin özel sektör tarafından yapılması esastır. Bu amaç için kurulmuş şirketler ya da diğer şirketler kendi ihtiyaçları ya da iç piyasa ihtiyaçları için dış ticaret yaparlar. Özel kesim yerine belirli dış ticaret işlemlerinin devlet tarafından yapılması genellikle bazı sosyal ve siyasal amaçların gerçekleştirilmesine yönelik olarak gündeme gelmektedir. O bakımdan devlet eliyle dış ticaret yapılması serbest ticarete bir müdahale olarak düşünülmektedir.



Sosyalist ülkelerde devletin ticaret yapması ekonomik sistemin bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak; kapitalist bir karma ekonomi düzenlerini benimsemiş ülkelerde devletin dış ticareti yürütmesi de bazen savunulmaktadır. Amaç hem ithalatta hem de ihracatta tekel gücünden yararlanmaktır. Bu amaca ulaşmak üzere devletin önderliğinde çeşitli ihracatçı ve ithalatçı birliklerinin kurulduğu da görülmektedir. Böylece, devlet iç piyasasında alımlar yaparken ihracat malları fiyat ve hacmini tayin etmektedir. İthalat malları fiyat ve hacmini de dünya piyasasında büyük bir alıcı durumuna geçtiği için etkileyebilmektedir (İyibozkurt, 1995:196).

Devlet bazı özel nedenlerle de doğrudan ticaret yapabilmektedir. Bir kere devlet harcamaları için söz konusu olan (özellikle yatırımlar) gerekli ithalatı kendisi yapmaktadır. Ayrıca, topluma gerekli ancak ithalatı özel kesime karlı görünmeyen alanlarda ticareti devletin yürütmesi de mümkündür. Devletin dış ticarete müdahalesi en çok planlı ekonomilerde söz konusu olmaktadır.

Dış ticaretin devlet eliyle yapıldığı sistemlerde dış ticaretin planlanması da önem arz etmektedir. Bunun için dış ticaret tahminlerinin devlet tarafından hazırlanması gerekmektedir. Ödemeler bilançosunun bütün kalemleri (dış ticaret, görünmeyen kalemler, sermaye hareketleri vs) üzerinde durulmakla beraber, başlıca ihracat, ithalat ve döviz planları, planın en önemli noktalarını teşkil etmektedir.

Bu bağlamda; ihracat planı ihracat miktarını tahmin için yapılmaktadır. İhracatın doğru tahmin edilebilmesi, üretim ve dış talep tahminlerinin gerçekleşmesine bağlı bulunmaktadır. Ayrıca, gelir artışları dolayısıyla yurt içi talep tahminlerinin gerçekleşmesi de önemli bulunmaktadır. Ayrıca, gelir artışları dolayısıyla yurt içi talebin ne kadarını ihraç mallarına yöneleceğinin de tahmin edilmesi gerekmektedir.

İthalat planı ise, ülkenin yatırım, tüketim, ara ve hammaddelere olacak ithalat talebini tahmin etmekten geçmektedir. Burada büyüme hızından başka, gelir artışları dolayısıyla artması muhtemel marjinal ithal eğiliminin de dikkate alınması gerekir. Ayrıca, ithal ikamesi sanayilerin durumları da ithalat planı içerisinde yer alabilir. Keza; döviz planı, ithalat (takas, kliring ve kredi anlaşmaları dışında) gerekli dövizin, dış borç anapara, taksit ve faizlerinin tahmin edilmesidir. Sosyalist ekonomilerde

ayrıca “ithal malların dağıtım planı” ve “ithal ve ihraç malların taşıma planları” üzerinde de titizlikle durulması gerekmektedir.

#### **3.2.2.4.Görünmez Engeller**

Tarife dışı engeller kapsamında ele alınan dış ticaret politikası araçlarından biri de görünmez engeller olarak anılan engellerdir. Bu tür önlemler, devletin halk sağlığı veya kamu güvenliği gibi gerekçelerle düzenlemiş olduğu idari, teknik veya diğer düzenlemeleri veya aynı gerekçelerle hazırlanan standartları kapsamaktadır. Görünmez engeller olarak alınan önlemlerin uygulamaya konulma amaçları farklı olsa da, dış ticareti sınırladıkları için bir ticaret engeli özelliği taşımaktadırlar (Öztürk, 2012:81).

Bu bağlamda; ülkelerin ithal hacimlerini doğrudan etkileyen bütün iradi ve teknik düzenlemeleri görünmeyen engel olarak tanımlamak mümkündür. Günümüzde özellikle gelişmekte olan ülkelerin hızla sanayileşme istekleri, bu ülkelerin dış ticaret üzerindeki denetimlerinin artmasına yol açmaktadır. Keza; gelişmiş ülkelerin de dış ticareti düzenleme ve yönlendirme çabalarının yoğunlaşması, görünmeyen dış ticaret engellerinin çoğalmasına sebep olmuştur (Karluk, 1996:189).

Görünmez engelleri olarak nitelenen engellerin uygulamada pek çok çeşitleri vardır. Örnek vermek gerekirse, ithal ve ihraç ürünlerinin paketlenmesi ve etiketlenmesine ilişkin mevzuat düzenlemeleri, sağlıkla ilgili düzenleyici ve kısıtlayıcı kurallar, toplam kalite düzenleme ve uygulamaları, sanayi mal standardı uygulamaları (ISO 9000 serisi gibi), gümrük işlemlerinin kolaylaştırıcı ve zorlaştırıcı şekilde uygulanmasına ilişkin mevzuat yaklaşımları, ulusal düzeyde teknik standart düzenleme ve uygulamaları, ithal lisansı uygulamaları, menşe şahadetnamesi düzenleme ve uygulamaları ve ambargo uygulamalarını görünmez dış ticaret engellerine örnek uygulamalar olarak belirtmek mümkündür (Öztürk, 2012:82).

Bu tür önlemlere görünmez engeller denilmesinin nedeni, bu uygulamaların bazen gizli bir dış ticaret engeli gibi etki yaratabilmesindedir. Kimi zaman bu önlemler yerli üreticileri dış rekabete karşı koruyan görünmez bir mekanizma oluşturmaktadır. Örneğin; Japon hükümeti aldığı bir kararla ithal malı kayak takımlarının ülkeye

girişini yasaklamaktadır. Bunun gerekçesi ise, Japonya’da yağın Avrupa ve Amerika’da yağın kardan farklı olduğu hususudur. Ancak; böyle bir kararın alınmasının altında yatan gerçek neden Japon kayak üreticilerinin, dış rekabetten korunmak amacıyla, hükümet üzerinde kurdukları yoğun baskı olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine ABD şarbon mikrobi bulduğu gerekçesi ile Arjantin’den aldığı sığır eti üzerine yasaklama getirmekte, aynı yasağı koyun etine de uygulamaktadır. Oysa, Arjantin’de koyunlarda bu hastalığa hiç rastlanmadığı görülmektedir. Böylece, görünmez engellerin gerçek nedenleri ile uygulamaya yönelik olarak ortaya konulan nedenler arasında farklılıklar söz konusu olabilmektedir (Öztürk, 2012:82).

### **3.2.2.5.Gönüllü İhracat Kısıtlamaları**

Tarife dışı engeller kapsamında ele alınan bir diğer dış ticaret politikası aracı da gönüllü ihracat kısıtlamalarıdır. Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatçı ülkenin iç piyasasını bozduğu gerekçesiyle bazı ülkelerin mal ihracını sınırlandırmaya yönelik bir tür kota uygulaması olarak tanımlanabilir. Tek taraflı kotalardan farkları ithalatçı ve ihracatçı ülkeler arasında bir anlaşma ile konulmuş olmalarıdır. Bu yöndeki uygulamalar genellikle, ithalatçı gelişmiş bir sanayi ülkesinin, ihracatını kotalarla sınırlandırması için bir az gelişmiş ülke üzerine baskı uygulaması ve bu yönde kısıtlama talep etmesi şeklinde olmaktadır. Bunlara aynı zamanda ihracat kotaları da denilmektedir. Bu tip sınırlamalar özellikle gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkelere ihraç ettikleri bazı emek yoğun sanayi malları üzerine konulmaktadır. Söz konusu malların başında tekstil, gıda sanayi, ayakkabı ve hazır giyim sanayi gelmektedir.

Gelişmiş ülkelerde, gelişmekte olan ülkelerle rekabet edemeyen bu kesimlerin temsilcileri, gelişmiş olan ülkelerin kendilerine yaptığı ihracatın, iç piyasalarını bozduğu gerekçesi ile hükümetten koruyucu önlemler alınmasını istemektedir. Bu üreticiler siyasal açıdan geniş bir etkiye sahip olduklarından siyasal iktidar üzerinde baskı oluşturmaktadır. Siyasal iktidar da söz konusu malları ihraç eden gelişmekte olan ülkeler ile karşılıklı görüşmeler yaparak ihracatın sınırlandırılmasını sağlamaktadır. Gönüllü ihracat kısıtlamalarıyla görünürdeki amaç sanayileşmiş ülkelerin iç piyasa düzenlemesi iken, asıl amaç gelişmekte olan ülkelerin rekabetinden ulusal sanayinin korunması olarak karşımıza çıkmaktadır.

Belirtildiği üzere, gönüllü ihracat kısıtlamaları, yerli üreticileri yabancı üreticilere karşı korumak için uygulanmaktadır. Aslında bu kısıtlamaları “gönüllü” olarak isimlendirmenin yanıltıcı olduğu söylenebilir. Çünkü, ihracatçı ülke tarafından konulan korumaya yönelik resmi önlemleri ortadan kaldırmak amacıyla tasarlanmışlardır. Örneğin; 1980’li yıllarda Japon otomobil sanayinin ABD ve İngiltere’ye ihracatı, bu ülkelerin Japon otomobillerinin ithalini dolaysız olarak gümrük vergileri yoluyla kısıtlamalarını engellemek için gönüllü olarak sınırlı tutulmuş bulunmaktadır. Benzer şekilde Avrupa Birliği ülkelerinin Türkiye çıkışlı bazı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine mevcut anlaşmalara aykırı bir şekilde tek taraflı miktar kısıtlama koyma baskısı, Türkiye’yi bu ürünlerde gönüllü bir ihracat kotası uygulamaya zorlamış bulunmaktadır (Karluk, 1996:185).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları ihracat kotaları olarak da tanımlanmaktadır. İthal kotaları ile gönüllü ihracat kısıtlamaları (ihracat kotaları) arasındaki tek farkın devlet geliri etkisi olduğunu söylemek mümkün bulunmaktadır. İthal kotaları uygulamasında kota gelirlerinin yabancı ülke ihracatçıları, ithalatçı ülke ihracatçıları ya da ilgili ülke hükümeti tarafından paylaşılması söz konusu olabilmektedir. Gönüllü ihracat kısıtlaması uygulamalarında ise yabancı ihracatçıları ile yerli ithalatçıların kota gelirlerini paylaşmaları mümkündür. Ancak; uygulamada yüksek fiyat uygulamasından dolayı ihracatçıların daha fazla yararlanmalarının söz konusu olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bundan dolayı da ihracatçı ülkelerin gönüllü ihracat kısıtlamalarını kabul ettikleri görülmektedir (İyibozkurt, 1995:182).

İthalat kotaları ile gönüllü ihracat kısıtlamaları arasında diğer bazı farklar da bulunmaktadır. Bu farklılıklar genellikle ticaret akım ve hacimlerine etki şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda, gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalat kotalarına göre etkinlik bakımından dezavantajlı bir etkiye sahip olduğunu belirtmek gerekmektedir. Her şeyden önce, gönüllü ihracat kısıtlamaları, süreli olarak uygulanmaları nedeniyle, sınırlı bir etkiye sahip bulunmaktadır. Ayrıca; ithalat kısıtlaması uygulamalarının kesin bir etkiye sahip olmaları nedeniyle, ticaret akımı ve arz unsurlarını daha fazla etkileyebildiklerini belirtmek gerekmektedir. Buna karşılık, gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamalarında arz unsurlarının üçüncü ülkeler üzerinden bir şekilde aşılabilmesi mümkün olabilmektedir. Örnek vermek

gerekirse; Japonya ile ABD arasında Japonya'nın çelik ihracatına karşı ihracat kısıtlaması bir anlaşma olmasına rağmen; Japon çeliğinin Kanada üzerinden ABD'ye ithal edildiği gözlenmiştir (İyibozkurt, 1995:182).

Gönüllü ihracat kısıtlamaları uygulamasının en yaygın uygulamasını çok elyaflılar anlaşması ile tekstil ihracatına getirilen sınırlamalar oluşturmaktadır. 1950 yılında ABD tekstil üreticileri hükümetten Japon tekstil ürünlerine karşı koruma talebinde bulunmuşlardır. Çünkü, belirtilen yıllarda ABD tekstil ürünlerinin % 60 'ı Japonya'dan ithal edilmekteydi. Ancak; ABD başlangıçta GATT kurallarına uyma endişesi ile bu talebi karşılamaktan kaçınmıştır. Daha sonraları 1957 yılında Japonya ABD'ye karşı tekstil ürünlerinde gönüllü ihracat kısıtlamasını kabul etmiştir. Ancak; daha sonraki yıllarda pazara Hong Kong'un da dahil olması karşısında, ABD tekstil ihracat anlaşmalarını genişletme yoluna gitmiş ve 1962 yılında bu yönde uzun dönemli düzenlemeler yapılmıştır. Daha sonraları 1972 yılında ise tekstil alanındaki bu anlaşmalara 82 ülke daha katılmıştır. Yapılan bu anlaşmalar başlangıçta sadece elyaf ürünlerini kapsamaktaydı. Ancak; gelişmekte olan ülkelerde tekstil üretiminin dokuma ürünlerine yönelmesi üzerine, ABD tekstil anlaşmalarını el yapısı dokuma ürünlerini de kapsayacak şekilde genişletme kararı almıştır. Böylece; 1974 yılında 50 ülkenin katıldığı Çok Elyaflılar Anlaşmaları kabul edilmiştir. Bir anlamda düzenli pazarlama niteliği taşıyan bu anlaşmalar pamuklu, yünlü ve el yapısı elyaflılar ürünlerinin ticaretini kapsamaktadır. Çok elyaflılar düzenlemelerinin amacı tekstil ürünleri ticaretinin arttırılmasına çalışmak olduğu kadar, aynı zamanda taraf ülkelerin ithalat ve ihracatlarını belirlenmiş kotaların dışına çıkarmamak olarak belirtmek mümkündür (İyibozkurt, 1995:183).

Gönüllü ihracat kısıtlaması iki taraflı bir anlaşma olduğu için GATT kurallarının dışına çıkan bir uygulama özelliği taşımaktadır. GATT Anlaşmasının 19 uncu maddesinde bir ülkenin kendi üreticilerinin ciddi bir şekilde zarar görmesini engellemek amacıyla belirli mal gruplarının ithalatına bir takım kısıtlamalar getirmesine olanak tanınmasına rağmen, uygulamada tarafların belirtilen madde yerine gönüllü ihracat kısıtlamalarını yaygın olarak kullandıkları görülmektedir (Karluk,1996:186).

### 3.2.3.İhracatın Teşviki

Dış ticaret politikası araçları her zaman ithalatın sınırlandırılmasına yönelik olmayabilmektedir. Amaç bazen de ihracatın ya da genel olarak döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi olabilmektedir. Bugün dünyada birçok ülke özellikle dış ticarete yeni açılan ekonomiler mallarının dış pazarlarda rekabet gücü kazanabilmesini temin amacıyla üretici ve ihracatçıya mali yardımlarda bulunmaktadır. Mali nitelikli bu yardımlar geniş anlamda vergi muafiyetleri, tercihli döviz kuru uygulamaları, ihracatta vergi iadesi, özel imtiyazlı hükümet anlaşmaları, dolaysız nakit ödemeleri şeklinde olabilmektedir.

İhracatı teşvik politikası, dış ticaret politikası araçları arasında önemli bir yere sahip bulunmaktadır. Ödemeler bilançosunun temel kalemlerinden biri olan ihracat ve onun teşvik edilmesi, özellikle korumacılık eğilimlerinin çoğaldığı günümüz dünyasında giderek önem kazanmaktadır. İhracatın artırılması, gelişme yolundaki ülkeler için döviz elde etmenin en sağlıklı yolu olduğu için, üzerinde önemle durulması gereken bir konu olarak karşımıza çıkmaktadır.

İhracat teşvikleri, ülkedeki üretimin dış pazarlara satımını gerçekleştirebilmek için firmaları özendirici, dolaysız devlet yardımlarını kapsamaktadır. İhracat teşvikleri, ihracatta devlet yardımları veya ihracatta devlet destekleri olarak da adlandırılmaktadır.

Ödemeler dengesini düzenlemek yani ödemeler bilançosunda meydana gelen dengesizlikleri gidermek için, (gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkelerde bu dengesizlik çoğunlukla dış ödemeler bilançosu açığı şeklindedir) ithalatı kısmanın yanında ihracatı arttırıcı politikalar uygulanmaktadır. Ülkelerin ihracata dayalı sanayileşme stratejisini benimsemeleri ve serbest ticaret akımlarının etkisi ile ihracat teşviklerinin önemi giderek artmıştır.

Gelişmekte olan ülkelerin çoğu, ithal ikameci sanayileşme stratejisi deneyiminden sonra, 1960-1970'li yıllardan itibaren ihracata dayalı sanayileşme stratejisi uygulamaya başlamıştır. Çünkü ithal ikameci sanayileşme politikası ile oluşan ödemeler bilançosundaki açıklar, dış borçların artması, kaynakların etkinliğinin

azalması, enflasyon gibi birçok sorunu ancak ihracata dayalı sanayileşme stratejisi ile çözebileceklerini düşünmüşlerdir.

Bu strateji ile ithalatın serbestleştirilmesi, enflasyonun kontrol altına alınması, döviz kurlarının piyasada oluşmasının sağlanması ve ihracatın özendirilip devletin ekonomik yaşama müdahalesinin azaltılması amaçlanmaktadır. İhracata dayalı sanayileşme stratejisi, dışa dönük sanayileşme, ihracatın özendirilmesi gibi isimlerle de anılmaktadır. Bu strateji aslında mukayeseli üstünlükler teorisine uygundur ve bu teoride anlatılan ekonomik yapının oluşmasını hedefler. Buna göre, dünyadaki ülkeler göreceli olarak daha çok sahip oldukları faktörlere ve kaynaklara odaklanarak uzmanlaşmaları dünya ekonomisinin verimliliğini arttıracaktır. Böylece, ulusal ekonomiler dünya ekonomisinin bir parçası olacaktır. Burada sanayileşmede seçicilik esastır. Dolayısıyla gelişme potansiyeli olan ve uluslararası piyasalarda rekabet edebilecek sektörler özendirilir ve desteklenir. Üretimin temel amacı iç piyasa değil ağırlıklı olarak yurt dışı piyasalardır. Sonuçta firmaların üretim kapasiteleri optimum ölçekte kurulabilir. Ve ölçek ekonomilerinden yararlanma fırsatı da doğmuş olur (Durman, Önder, 2007:12).

Yapılan araştırmalar ve deneyimler göstermiştir ki ihracata dayalı sanayileşme stratejisi benimseyen ülkeler daha hızlı büyümüşlerdir. Kore, Hong Kong, Singapur ve Tayvan gibi ülkeler ihracata dayalı sanayileşme modelini benimserken, Brezilya, Hindistan, Arjantin, Mısır gibi ülkeler zamanında ithal ikamesini benimsemişlerdir.

Birçok iktisatçıya göre uluslararası ticareti serbestleştirmeye yönelik olarak uygulanan ihracata dayalı sanayileşme modeli kalkınmanın güçlü bir aracıdır. İhracata dayalı sanayileşme modeli çerçevesinde uygulanacak olan dış ticaret politikaları ile ulusal ekonominin rekabet gücü arttırılmaya çalışılır. Rekabet sonucunda, oluşmuş olan ya da oluşabilecek tekellerin kırılması, girişimcilerin rekabet sonucu kaliteyi arttırabilecekleri, fiyatları düşürebilecekleri, üretimde uygulanan teknik ve yöntemleri geliştirecekleri umulur. Böylece, ekonomi hızlı bir gelişme içine girip dinamizm kazanır.

Ekonomiler yetersiz yatırım, yetersiz üretim, işsizlik, teknolojik yetersizlik, geri kalmışlık, dış ödemeler bilançosu açıkları ve bölgeler arası gelişme farklılıkları gibi

sorunlar ile karşı karşıya kalabilir. Bu sorunlar gelişmiş ya da gelişmekte olan ülke ayırımı olmadan bütün ülkeler de ortaya çıkabilir ve bu sorunların çözümünde bütün ülkelerde bazı ekonomik politikalar uygulanmaktadır. Teşvikler de genel iktisat politikasının bir alt aracı olarak ülkelerde uygulanan ekonomi politikasına uyumlu olarak tek başına ya da diğer iktisat politikaları ile birlikte uygulanabilir.

Uygulamada olan teşvikler devletin, belirli bir harcama yapmasını ya da gelecekte olan gelirden vazgeçmesini gerektirmektedir. Dolayısıyla devlet kaynaklarının bazı sorunlar veya amaçlar doğrultusunda kullanılması anlamına gelmektedir. Devlet, sahip olduğu kaynakların dağıtımına karar verirken, önceliklerin belirlenmesi ve bu doğrultuda kaynakların dağıtılması büyük önem taşımaktadır.

Teşvikler, rekabet ortamını bozabilir veya bazı kayırmalara ve istismarlara neden olabilir. Teşviklerin başarısı ise şu şekilde incelenebilir. Verilen teşvik ile yukarıda sayılan amaçlardan sağlanan faydanın, piyasa mekanizmasında yarattığı tahribattan daha fazla olması halinde verilen teşvik başarılıdır denebilir. Teşviklerin ortaya çıkardığı kötüye kullanımlara örnek olarak ihracat sübvansiyonlarından faydalanmak için yapılan hayali ihracat örnek olarak gösterilebilir.

Uygulamada yer alan teşvik tedbirleri belli amaçlara yönelik uygulanmaktadır. Amaca göre uygulanan teşvik tedbirleri bir nevi hastalığın çeşidine göre verilen ilaca benzemektedir. Ekonomideki hastalıklarında çok çeşitli olduğu düşünüldüğünde uygulanan pek çok çeşit teşvik uygulaması vardır. Uygulanan teşvik tedbirlerinin çeşitliliği teşviklerin tanımlanması ve sınıflanması gerekliliğini de beraberinde getirmektedir. Bu şekilde ihracat teşviklerinin teşvik sisteminin neresinde olduğu daha da rahat anlaşılacaktır.

Bu bağlamda, teşvik, bazı bölgelerin veya belirli ekonomik faaliyetlerin diğerlerine nazaran daha hızlı ve fazla gelişmesini sağlamak amacıyla devlet veya devletin kurumları tarafından verilen her türlü maddi veya maddi olmayan yardım, destek ve özendirme önlemleri olarak tanımlanmaktadır. Diğer bir deyişle; üreticilerin devletin desteği olmadan elde edebilecekleri kardan daha yüksek bir kar elde etmesi veya tüketicilerin mal ve hizmetleri yüksek bir kar elde etmesi veya tüketicilerin mal ve



hizmetleri daha düşük fiyata satın almasına yönelik uygulanan devlet müdahaleleri teşvik olarak tanımlanmaktadır (Durman, Önder, 2007:14).

Bu durumda, teşvikler kaynakların ülke ekonomisi açısından daha yararlı olduğuna karar verilen alanlara yöneltilmesinde etkin bir araçtır. Teşvikler verilmiş şekillerine göre iki ana gruba ayrılabilir. Bunlar nakit teşvikler ve nakit olmayan teşviklerdir (Durman, Önder, 2007:15).

Nakit teşvikler, devlet bütçesinden veya devletin yönetiminde olan bir fondan belirli sektörlere, teşebbüslere ve bölgelere verilen hibeler, primler ve destekleme alımları olarak karşımıza çıkmaktadır. Nakit olmayan teşvikler ise, firmalara, bölgelere ve sektörlere yönelik muafiyet ve avantaj sağlayan unsurlardır. Devletin işletmelerden hükümdarlık hakkına dayanarak aldığı vergilerin tamamından veya bir kısmında vazgeçmesi, işveren sigorta payından vazgeçmesi, düşük faizli kredi temini, kredilere hazine garantisi vb gibi uygulamalar da nakdi olmayan teşvikleri oluşturmaktadır. İhracat teşvikleri de yapısı ve çeşitliliği ile hem nakit hem de nakit olmayan teşvikler sınıfına girmektedir (Durman, Önder, 2007:15).

Teşvikler, daha birçok farklı şekilde sınıflandırılabilir. Örneğin; verilmiş amaçlarına göre teşvikler, bölgesel, sektörel ve spesifik teşvikler olarak sınıflandırılmaktadır. Bölgesel teşvikler, herhangi bir bölgenin gelişmesine ve kalkınmasına yönelik verilen nakit ve nakit olmayan teşviklerin tamamı bölgesel teşvik olarak tanımlanır. Bu teşvik ile ülkede bölgeler arası gelişmişlik farkları azaltılmaya çalışılmaktadır (Durman, Önder, 2007:16).

Buna karşılık, teşvikin verilme amacı herhangi bir sektörün gelişmesi ve ilerlemesine yönelik olması durumunda sektörel teşvik olarak nitelendirilir. Her sektörün gelişmesi aynı önem derecesine sahip değildir. Bazı sektörlerin öncelikleri vardır. Bu öncelikli sektörler devlet tarafından saptanacak teşvikler aracılığıyla desteklenmektedir.

Spesifik teşvikler kapsamında ise, spesifik bir alanın veya bir problemin çözümlenmesine yönelik olarak verilen nakit veya nakit olmayan teşviklerin tamamı yer almaktadır. İhracat teşvikleri spesifik teşvik sınıfına girmektedir.

İhracatı teşvik tedbirleri ülkeden ülkeye büyük farklılıklar göstermesine rağmen, genel olarak çeşitli ülkelerde uygulanmakta olan teşvik tedbirlerini esas olarak dört ana başlık altında toplamak mümkündür. Bunlar İhracata ödenen prim sistemi, ihracatta vergi iadesi ile vergi indirim ve muafiyeti, üretim girdi teşvikleri ve devlet pazarlama yardımlarıdır (Karluk, 1996:195).

İhracatı teşvik tedbirlerinin birincisi ihracatta prim sistemidir. Bu sistemin esasını, ihraç malı üreten üreticilere ve dolayısıyla ihracatçılara genel anlamda para olarak devlet tarafından yapılan yardımlar oluşturmaktadır. Sistem bu şekliyle kısmi bir devalüasyon niteliği taşımakta olup, ithalatın miktar kısıtlamaları ve gümrük vergileri ile sınırladığı ekonomilerde uygulanmaktadır (Karluk, 1996:195).

İhracatı teşvik tedbirlerinin ikincisini ihracatta vergi iadesi ile vergi muafiyeti ve indirimleri teşkil etmektedir. İhracat için üretim yapılan bazı malların içinde ithal malı unsurlar da bulunmaktadır. Uygulanan gümrük vergisi nedeniyle ihraç ürünü içindeki ithal malı, o ürünün fiyatını arttırıcı bir etki yapabilecektir. Buna benzer bir durum ithal mallarındaki iç vergi yükünün arttırılması durumunda da ortaya çıkabilmektedir. Bu sebeple ihracatçıların dış pazarlarda fiyat yönünden rekabet edebilmeleri için bu mali yüklerden muaf tutulmaları önem arz etmektedir. Gerçekten de, bir ihraç ürünü içindeki ithal malının gümrük vergisine tabi olması, ihracatçının yurt içinde ürettiği malın değerine oranla daha fazla vergi ödemesini gerektiren bir durum olarak ortaya çıkar. Dolayısıyla, bir malın ihracatının desteklenmesi söz konusu olduğunda, bu desteğin o malın üretiminde kullanılan ithal girdi veya malın maliyet etkisi oranında olması gerekmektedir. Bu ise, başlıca vergi iadesi ile vergi muafiyet ve indirimi yoluyla gerçekleştirilmektedir (Karluk, 1996:196).

İhracatı teşvik tedbirlerinin üçüncüsü, girdi teşvikleridir. Girdi teşviklerini başlıca üç ana başlık altında toplamak mümkündür. Birinci grup teşvikler, yatırımlar, işletme sermayesi ve ihracat kredileri üzerine etkili olan tedbirleri kapsamaktadır. Burada

amaç, ihracatçıya mali gücünün sınırlı kaldığı alanlarda yardımcı olarak onu ihracata yöneltebilmektir. Ucuz kredi, ihracatçı için önemli bir mali imkân olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu krediler, genel olarak yatırım ve işletme sermayesi ile üretim ve satışın finansmanında kullanılmaktadır. İkinci grup teşvikler ihracat kredi sigortası ile ilgili bulunmaktadır. Burada, ihracatçıya verilen kredinin garantisi veya sigortası önem kazanmakta ve devlet bu konuda ihracatçılara yardımcı olmaktadır. İhracatçıya ucuz fiyatla hammadde sağlanması, ulaşım ücretlerinde indirim ve personel eğitimi gibi diğer üretim faktörlerinin teşviki de sonuncu grup altında belirtilebilmektedir (Karluk, 1996:196).

İhracatı teşvik tedbirlerinin dördüncüsü, devletin yaptığı pazarlama yardımlarıdır. İhracatçı kuruluşlara ürünlerini pazarlamada karşılaşmış oldukları sorunları çözümlenebilmek için özellikle gelişme yolunda olan ülkelerde devlet yardımı bir zorunluluk olmaktadır. Çünkü, bu ülkelerdeki işletmeler gelişmiş ülkelerin işletmeleri ile karşılaştırıldığında küçük ölçekli olmakta ve ürünlerini dış piyasalarda pazarlayacak ve bu konuda araştırma yapacak güçten yoksun bulunmaktadır. Bu sebeple dış piyasalar hakkında bilgi toplama, dış ülkelerde sergi açma, ihracat elemanı yetiştirme, ambalajlama ile ilgili hizmetlerin kamu kuruluşlarınca düşük ücretlerle veya karşılıksız olarak yapılması gerekli olmaktadır (Karluk, 1996:196).

Ülkelerin ekonomide ihracatın geliştirilmesi için teşvik tedbirleri uygulaması ihracatın arttırılması, ekonomide uygun kaynak tahsisinin sağlanması ve sosyal karlılığın gereklerinin yerine getirilmesi amaçlarına yönelik olabilmektedir. Sosyal karlılık, ihracatın teşvikine ve ithal ikamesine aynı teşvikleri ve korumayı sağlamayı amaçlamaktadır.

Yabancı pazarlara girmenin getireceği ek giderler (pazarlama için bilgi toplama maliyetleri, ihracatın dahili ekonomide karşılaşılabileceğinden daha fazla riskle karşılaşması gibi) uygun teşviklerle karşılanmak durumundadır. İhracatçılara gerekli teşvikler sağlanırken tıpkı genç sanayilerin tarife ile korunmasında olduğu gibi, teşvikler yeni pazarlar kazanılincaya kadar sürdürülmeli ve zamanı geldiğinde de kaldırılmalıdır. Ekonomide ihracatı teşvik tedbirlerinin amacı, ihracat pazarlarına üretim yapan üreticileri, aynen tarife ve miktar kısıtlaması ile iç üreticileri rakip ülkelerin rekabetinden korumada olduğu gibi, koruma olduğunu belirtmek

gerekmektedir. Tarife ve miktar kısıtlamaları bir anlamda ithal ikamesi üreticilerine dolaysız bir şekilde mali yardım sağlarken, ihracatı teşvik tedbirleri de yerli ürünlere dış pazarlarda rekabet gücü kazandırmaktadır.

İhracatı teşvik tedbirlerinin ekonomide etkin bir şekilde uygulanabilmesi için gözden uzak tutulmaması gereken bazı hususlar bulunmaktadır. Bunlardan ilki, teşvik tedbirlerinde mümkün olduğu kadar özel üretim yardımlarından kaçınmaktır. Diğer bir deyişle, uygulamaya konulan teşvik tedbirleri sadece belirli kesimi değil, belirli bir amaç doğrultusunda ilgili bütün kesimleri kapsamak durumundadır.

Üzerinde durulması gereken ikinci husus, teşviklerin mümkün olduğu kadar yeni ihraç ürünleri ile sınırlandırılması veya ihracat potansiyeli olan üretimin teşviki için kullanılmasıyla ilgili bulunmaktadır. Buradaki amaç, zaten mevcut olan ihracata daha fazla kar sağlamak değil, bu kesimin başlangıçtaki dezavantajını ortadan kaldırarak ihracatını arttırmasına imkân vermektir. Öte yandan; ihracatı teşvik tedbirleri, mümkün olduğu kadar uluslararası alanda tarife korumalarına ve misillemelere yol açmayacak nitelikte olması gerekmektedir. Uluslararası ticarete geçerli olan kurallara göre, ithalata tarife ve miktar kısıtlamaları uygulamak bir ölçüde mümkün iken, ihracatı geliştirmek için ihracata mali yardımda bulunmak misillemelere yol açabilmektedir. Bundan dolayı, ihracatı teşvik tedbiri uygularken, misilleme gerektirmeyen tedbirler uygulanmalıdır. Örnek vermek gerekirse, ihracatçılara devletçe sağlanan pazar bilgileri, çeşitli ticaret fuarı organizasyonları, tercihli ihracat kredileri ve garantileri bu tür teşvik uygulamalarına örnek olarak verilebilir.

İhracatı teşvik uygulamaları ile ilgili olarak üzerinde durulması gereken üçüncü husus, selektif uygulamalar yapılırken, firmalar arasında yüksek maliyetlerle üretim yapan firmalar yerine, daha düşük maliyetlerle üretim yapan firmaların tercih edilmesidir. Aksi bir uygulama, adaletsiz bir uygulama olacağı gibi, ekonomik etkinlikten uzak ve kaynak israfına neden olan bir uygulama da olacaktır.

İhracatı teşvik uygulamaları ile ilgili olarak üzerinde durulması gereken dördüncü husus, teşvik tedbirlerinin istikrarlı bir biçimde uygulanmasıdır. İhracatı teşvik tedbirlerinin istenen amaca ulaşabilmesi için, bu tedbirlerin mutlaka belli bir

dönemde kesin ve kararlı biçimde uygulanması gerekir. Teşvik tedbirlerinde sık ve devamlı değişimler ve kesinlikten uzaklaşmalar, bunların etkinliklerini büyük ölçüde azaltarak kendilerinden beklenen faydanın doğmasına engel olacaktadırlar.

İhracatı teşvik uygulamalarının bir diğer yönü, bir ülkenin teşvik uygulamalarından ekonomisi zarar gören ülkelerin uyguladıkları karşı tedbirlere ilişkindir. Diğer bir deyişle, ihracatı teşvik tedbirleri ve ülkelerin ihracatlarını teşvik amacıyla uyguladıkları sübvansiyonlar ile bu uygulamalara karşı alınan karşı önlemler birlikte değerlendirilerek ele alınmaktadır. Belirtilen hususlarla ilgili düzenlemeler, Genel Anlaşmanın VI, XVI ve XXIII üncü Maddelerinin Uygulanması ve Yorumu ile Sübvansiyonlar Kodu olarak Tokyo ve Uruguay Round görüşmelerinde ele alınmış ve alınan kararlar sonucu söz konusu kod Genel Anlaşma'nın (Nihai Senet) içine dahil edilmiştir.

Söz konusu Anlaşmada, sübvansiyonun tanımı yapıldıktan sonra, bu tanıma giren sübvansiyonlar üç ayrı kategoride sınıflandırılmıştır. Böylece, sübvansiyonlar, “yasaklanmış sübvansiyonlar”, “karşı tedbir alınabilir sübvansiyonlar”, “karşı tedbir alınmayan sübvansiyonlar” olmak üzere üçe ayrılmıştır.

GATT Anlaşmasınının 94 üncü maddesinde sübvansiyon tanımlanmıştır. Buna göre; sübvansiyon devlet veya bir kamu kuruluşu tarafından hibe, kredi ve hisse katılımı gibi doğrudan fon transferi şeklinde uygulamada bulunulması veya bu uygulamaların doğrudan fon ya da yükümlülük transferini kapsamaması (kredi garantisi gibi), tahakkuk etmiş bulunan bir devlet gelirinin affedilmesi veya tahsil edilmemesi (vergi ertelemeleri), devletin genel altyapı dışında kalan alanlarda mal veya hizmet sağlaması veya mal satın alması, devletin bir fon mekanizmasına ödemeler yapması, garanti sağlaması veya bir özel kuruluşa belirtilen fonksiyonları yürütme görevini vermesi ve GATT'ın ihracat teşviklerinin kaldırılmasını öngören 16 ıncı maddesi anlamında herhangi bir şekilde gelir veya fiyat desteği verilmesi sonucunda bir yarar sağlanması şekillerinde ortaya çıkan mali katkılar olarak tanımlanmıştır (Karluk, 1996:198).

GATT 1994 Anlaşmasında “yasaklanmış sübvansiyonlar”, yasal olarak veya fiilen sadece veya diğer bazı şartlarla birlikte ihracat performansına bağlanmış

sübvansiyonlar, yasal olarak veya fiilen sadece veya diğer bazı şartlarla birlikte yerli kullanım ithal edilmiş mal kullanımının üzerinde olmasına bağlanmış sübvansiyonlar, hükümetler tarafından ihracat performansına bağlı olarak doğrudan yapılan sübvansiyonlar, ihracata prim verilmesi anlamına gelen döviz muhafaza imkanına yol açan (ihracatçının kazandığı dövizin yurt dışında tutabilme imkanı) uygulamalar, ihraç malları için iç piyasada avantajlı taşıma ücretleri uygulaması, ihracat amacıyla yapılan üretime, tüketim amacıyla yapılan üretimden daha elverişli şartlarda ithal edilmiş ya da iç piyasadaki mal ve hizmet sağlanması, iç piyasada ödenmesi gereken dolaysız vergiler ile sigorta primlerinin ihracata yönelik üretimde muaf tutulması, iadesi ya da ertelenmesi, ihracat amaçlı gerçekleştirilen üretimde dolaysız vergi matrahının hesaplanmasında tüketim dönük üretime göre avantaj sağlanması, ihracat amacıyla yapılan üretimde kullanılan mal ve hizmetlerin daha önceki aşamalarına ait kümülatif dolaylı vergilerin, iç tüketim amacıyla yapılan üretime göre daha yüksek oranlarda muaf tutulması, iadesi veya ertelenmesi (KDV iadeleri hariç), ihraç mallarına giren ithal mallarına tanınan vergi iadesi veya indirimi oranlarının normal ithalata tanınandan daha yüksek oranda tutulması, ihracat kredi garantisi veya sigortası programlarının uzun dönemde doğan giderleri karşılamayacağı açık olan ya da bu konuda risk bulunan prim oranlarıyla yürürlüğe konması, hükümetlerce ihracatçılara serbest piyasa koşullarından daha elverişli ihracat kredisi sağlanması veya kredi temininde ortaya çıkan gider ve kayıpların üstlenilmesi ve GATT'ın 16'ncı maddesine göre ihracat sübvansiyonu oluşturan ve devlet hazinesine yük oluşturan uygulamalar olarak belirtilmiş ve sayılmış bulunmaktadır (Karluk, 1996:199).

GATT 1994 Anlaşması'nda "karşı tedbir alınabilir sübvansiyonlar", bir üye ülkenin yerli sanayine zarar veren, GATT 1994 Anlaşmasının özellikle de 2'inci maddesindeki tarife ve eş etkili vergilerde sağlanacak tavizlerin bir sonucu olarak diğer üye ülkeler lehine ortaya çıkacak bir kazancın yok edilmesi veya eksik oluşmasına yol açan ve keza bir üye ülkenin çıkarlarına ciddi zarar getiren sübvansiyonlar olarak belirtilmiştir. Buradaki ciddi zarar deyimi ciddi tehdidi de içermektedir. Bu hükümler Tarım Anlaşmasınının 13'üncü maddesinde belirtilen tarımsal ürünlerde sürdürülmekte olan sübvansiyonlara uygulanmaktadır. Bir ürüne değeri üzerinden verilen toplam sübvansiyonların ürünün değerinin % 5'ini aşması, bir sanayi veya bir işletme tarafından sürdürülen işletme zararlarının kapatılmasına

yönelik olması ve devlet tarafından borçların affedilmesi veya borç geri ödemelerini karşılaması durumları ciddi zarar olarak değerlendirilmektedir (Karluk, 1996:200).

GATT 1994 Anlaşmasında, karşı tedbir alınmayan sübvansiyonlar aşağıda belirtildiği gibidir. Spesifik olmayan sübvansiyonlar ile spesifik olmakla birlikte, firmalarca veya yüksek eğitim ve araştırma kuruluşlarınca firmalarla yapılan ve sözleşme bazında yürütülen araştırma faaliyetleri için yapılan yardımlara ilişkin şartlara uyan sübvansiyonlardır. Ancak; yardımın, sınai araştırma giderlerinin % 75'ni ya da pazara giriş öncesi geliştirme faaliyeti giderlerinin % 50'sini aşmaması gerekir (Karluk, 1996:201).

Keza; bir üye ülke topraklarında, bölgesel kalkınma programları kapsamında geri kalmış bölgelere verilen ve spesifik olmayan yardımlar da, karşı tedbir alınmayan sübvansiyon niteliğindedir. Ancak; bu yardımların her geri kalmış bölgenin coğrafi, iktisadi ve idari kimliği ile açık ve net olarak belirlenmesi, bölgenin sahip olduğu olanaksızlık ve geri kalmışlık unsurlarının tarafsız ve objektif olarak belirlenmesi, bölgenin sorunlarının geçicilik özelliği taşıyan şartlardan kaynaklanmadığının ortaya konulması, bölgeye ilişkin geri kalmışlık ölçütlerinin yasa, tüzük veya diğer resmi belgelerde açıkça belirtilmiş olması ve bu ölçütlerin belirli ekonomik gelişmişlik ölçütlerini de içermesi gerekmektedir. Bu konuda kişi başına düşen gelir veya kişi başına GSYİH esas alınabilmektedir. Alternatif olarak işsizlik oranı da esas alınabilmektedir (Karluk, 1996:201).

Ayrıca; işletmelerin sahip olduğu tesislerin, işletmeye ek mali yük getiren yeni çevre mevzuatı ile uyumlu hale getirilmesine yönelik yardımlar da, karşı tedbir alınmayan sübvansiyon niteliğinde bulunmaktadır. Ancak; bu yardımların bir defaya mahsus olması, uyum giderlerinin % 20'si ile sınırlı olması, yardımın doğrudan çevre kirliliğindeki planlanan azalmaya bağlantılı ve uygun ölçüde olması ve bu şekilde yeni makine ve cihaz ile üretim sürecini benimseyebilecek olan tüm işletmelere açık olması gerekmektedir (Karluk, 1996:201).

Sübvansiyonların ekonomide üç temel etkisi söz konusu olabilmektedir. Bu üç etki de olumsuz etkidir. Sübvansiyonların ekonomi üzerindeki birinci etkisi, nisbi fiyatları değiştirerek kıt kaynakların sektörler arasında yeniden dağılımına yol

açmasıdır. Bu durum ekonomik performansı olumsuz yönde etkiler. Ayrıca bu amaç için gerekli ek vergiler kaynakların yeniden tahsisine yol açarak ekonomik etkinliği bozar. Bazı sübvansiyonlar kaynakları, ihracat veya ithal ikamesi sanayi dallarına kaydırarak, bu sektörlerin suni olarak korunması sonucunu doğurabilir. Ayrıca, ekonomide korumacı politikaların uygulanmasına veya döviz kurlarının aşırı derecede düşürülmesine sebep olabilir. Sübvansiyon uygulandığı için artan vergiler, ülke refahını reel anlamda düşürebilir (Karluk, 1996:202).

Sübvansiyonların ikinci temel ekonomik etkisi, ülkede gelir transferine yol açmasıdır. Gelir dağılımı, vergi ödeyenlerden, sübvansiyonlardan doğrudan yararlananlar lehine bir gelişme gösterir. Bu durumda ülkede belli bir kesim, diğer kesimin aleyhine olmak üzere milli gelirden daha çok pay almaya başlar. Sübvansiyonların bu ekonomik etkisi de olumsuz bir etkidir.

Sübvansiyonların üçüncü temel ekonomik etkisi, dış ticaret üzerindeki olumsuz etkilere neden olmasıdır. Bu yüzden, uluslararası ticaret görüşmelerinde, önemli bir konu olarak ele alınmaktadır. Son yıllarda GATT çerçevesinde yapılan Kennedy ve Tokyo Çok Taraflı Ticaret Görüşmelerinde, tarifelerde önemli indirimler gerçekleştirilmiş, tarife dışı kısıtlamalar da büyük ölçüde azaltılmıştır. Bu sebeple uluslararası ticaretin gelişimine getirilen sınır tedbirleri artık önemini yitirmiş, onun yerine sanayi sektörüne yapılan sübvansiyonlar ön plana çıkmıştır.

Ülkeler ihracat sübvansiyonlarına başvururken bazı amaçlar gözetirler. Bu amaçları, zayıflayan sanayi dallarını korumak, araştırma ve geliştirme gibi özel ekonomik faaliyetleri teşvik etmek, ülkenin farklı coğrafi bölgeleri arasındaki ekonomik dezavantajı ortadan kaldırmak, ödemeler dengesi açıklarını gidermek, istihdamı arttırmak, ekonomi içindeki gruplar arasında gelir transferi yapmak ve yeni sanayi dallarını teşvik etmek olarak belirtmek mümkündür.

Ancak; belirtmek gerekir ki, son yıllardaki uygulamalar yukarıda sayılan amaçların çoğuna sübvansiyon uygulaması ile ulaşamadığını göstermiştir. Tam tersine, sübvansiyon uygulamalarının kamu kaynaklarının gereksiz kullanılması sonucunda ekonomide etkinlikten uzaklaşılmasına yol açtığı görülmüştür.



Sübvansiyon uygulamaları her zaman ekonomik amaçlarla da söz konusu olmayabilmektedir. Bazı tip sübvansiyon uygulamaları, sadece gelirin yeniden dağılımının sağlanması amacıyla olabilmektedir. Sübvansiyonlar yoluyla gelirin yeniden dağılımının sağlanması özellikle tarım sektöründe söz konusu olmaktadır. Avrupa Birliği'nde uygulanan ortak piyasa düzenleri çerçevesinde yüksek tutulan iç fiyatlar, sübvansiyona sebep olmaktadır. Avrupa Birliği üreticileri, ortak fiyatlar ile serbest dünya fiyatları arasındaki farkı, Birlik bütçesinden doğrudan yardım şeklinde geri almaktadır. Bütçeden ödenen ek üretici yardımları sayesinde üretim artmakta, piyasa fiyatları sübvansiyon dolayısıyla düşük olduğu için tüketicilerin tüketiminde bir azalma olmamaktadır. Fakat bu uygulama Birlik bütçesinde ek bir yük getirmektedir.

Sübvansiyon uygulamalarının dar anlamda olanı, firmalara doğrudan nakit yardımı yapılması şeklinde olanıdır. Bu şekilde sübvansiyonları, milli gelir hesaplarından ortaya çıkartmak da kolay olmaktadır. Bununla beraber, uluslararası karşılaşmalarda bu konuda yanlış anlamaya yol açmamak için, sübvansiyon kapsamına ekonomide nakit yardımların yarattığı benzer etkileri ortaya çıkaran her türlü araçlar girmektedir. Bu açıdan konuya yaklaşıldığında, bir ülkede sektörler arasında kaynakların yeniden dağılımına neden olan bütün politikalar sübvansiyon politikası içinde düşünülmektedir.

Burada uygulamada hükümetlerin hangi tip müdahale araçlarının sübvansiyon kapsamına girdiğini belirtmekte yarar vardır. Genel olarak bir ülkede kaynakların yeniden dağılımına yol açan ve bütçeye yük getiren bütün hükümet müdahalelerini sübvansiyon olarak tanımlamak mümkündür. Bu bağlamda; emek ve sermaye faktörlerinin kullanımına yönelik yardımlar, vergi imtiyazları (harcamaları), sübvansiyonlu krediler, borç garantileri, devletin bazı ticari şirketlere ortak olması, tercihli devlet satın almaları ile bazı düzenleyici anlaşmalar bu kapsamdadır. Buna karşılık; işsizlik sigortası veya sosyal güvenlik gibi geniş sosyal içerikli programlar ülkede sektörler arasında kaynakların potansiyel olarak önemli ölçüde yeniden dağılımına yol açmasına rağmen, sübvansiyon tanımı içine girmemektedir. Keza; tarifeler, kotalar ve gönüllü ihraç kısıtlamaları gibi dış ticaret politikası araçları da ekonomik etkileri ve politik amacı yönünden sübvansiyonlar ile çok yakın ilgisi olmasına rağmen kapsam dışında tutulmaktadır.

Buna karşılık; uluslararası karşılaştırmalarda sübvansiyon kapsamına giren başlıca mali araçlar olarak ise, doğrudan yardımlar, vergi imtiyazları, sübvansiyonlu krediler, garantili borçlar ile devletin bazı ticari şirketlere ortaklığını belirtmek mümkündür (Karluk, 1996:204).

Doğrudan karşılıksız yardımlar, sübvansiyon araçları arasında en önemlisidir. Avrupa Birliği ve EFTA ülkeleri için yapılan iki ayrı araştırmada doğrudan karşılıksız yardımların, imalat sanayine yönelik toplam sübvansiyonların ortalama yarısı kadar olduğu görülmüştür. Keza; OECD'nin bir araştırmasında da karşılıksız yardımların, diğer mali araçlar içinde en çok kullanılanın olduğu ortaya çıkmıştır. 18 OECD ülkesinden 12 sinde karşılıksız yardımlar, diğer mali araçlar içinde en fazla yer tutandır. 18 OECD ülkesinden 12 sinde karşılıksız yardımlar, mali araçlar içinde % 50 den daha fazla bir paya sahip bulunmaktadır. Ülke bazında oranlara baktığımızda ise, bu oranın İsveç'te % 97, Avusturya'da % 93, Danimarka'da % 80, İtalya'da % 69, Portekiz'de % 64, Japonya'da % 63, İsviçre'de % 59, Hollanda, İngiltere ve Fransa'da % 58, Norveç'te % 57 ve İtalya'da % 52, Türkiye'de ise % 41 olduğunu görmekteyiz (Karluk, 1996:204).

Yukarıda da belirtildiği gibi, sübvansiyon uygulamasının ekonomiye etkileri genellikle olumsuz olmaktadır. Sektör bazında ise, sübvansiyon edilen faaliyet alanlarında ve bölgelerde üretimi arttırabilmektedir. Sübvansiyonlar ekonomide refah kaybına neden olmaktadır. Sübvansiyon edilen sektörlerde üretim aşırı şekilde artarak tüketicilerin ihtiyacından fazla stoklar ortaya çıkmakta, böylece kıt kaynaklar israf edilmektedir. Keza; sübvansiyon için ihtiyaç duyulan kamu fonları, ya diğer harcamalar kısılarak veya vergiler yükseltilerek sağlanmaktadır.

Sübvansiyonların ekonomiye etkilerinin olumlu olması hususundaki göstergelerden birisi, sübvansiyonların imalat sanayi katma değeri içindeki oranının ne olduğudur. Bu oran OECD ülkelerinde 1986 yılı için % 10,534 ile % 10,168 arasında değişmektedir.

Birçok OECD ülkesinde sınai sübvansiyonlar, tarife ve tarife dışı ticaret engellerine göre daha az sorun yaratmaktadır. Çünkü, sübvansiyonlar uluslar arası ticarete, sınır

engellerine göre daha az etkide bulunmakta ve belirlenip ortaya çıkarılması zaman almaktadır. Ayrıca, sanayi sektörüne yapılan mali destekler bir ölçüde her ülkenin kendi iç ekonomi politikasını ilgilendirmektedir. 1970'li yıllardan itibaren uluslararası ticarete gümrük tarifelerinde sağlanan önemli indirimler (tarife dışı tedbirler her ne kadar dış ticaret politikalarındaki etkinliklerini koruyor olsalar da) sübvansiyonların önemini daha da arttırmıştır. Sübvansiyonlar konusunda uluslararası kabul görmüş standart yöntemler ile tanımların olmayışı, bunların tarifelerden daha az açık ve az şeffaf olması sonucunu doğurmaktadır.

Ülkelerin ihracatlarına sübvansiyon uygulamalarına karşı, bu sübvansiyonlardan zarar ülkeler ise önlem hakkına sahip bulunmaktadır. Bu önlem uygulanan sübvansiyonlara karşı telafi edici vergi uygulaması ile gündeme gelmektedir. Bu bağlamda; GATT Genel Anlaşması'nın 6, 16 ve 23 üncü maddelerinin yorumu ve uygulaması ile ilgili bir anlaşma olan GATT Sübvansiyonlar Kodu, Tokyo Round görüşmeleri sonucunda 12.04.1974 tarihinde kabul edilmiş ve 1980 yılı başında taraf ülkeler arasında yürürlüğe girmiştir. Bu yöndeki önlemlerin alınabilmesi, bu önlemi uygulayacak ülkenin üç şartı yerine getirmesine bağlı bulunmaktadır. Bu koşulları ülke ekonomisine zarar veren ithalatın kısıtlanması, korunma önlemine başvuracak ülkenin, ithalat artışının ülke içi üretime zarar verdiğini kanıtlaması ve önlemleri yürürlüğe koymadan önce de ilgili taraflara bilgi vermesi ve etkilenecek ülkelere danışmasıdır.

Bu bağlamda; GATT üyesi bir ülkenin telafi edici vergi uygulayabilmesi için mutlaka ilgili ülkenin bir malın üretim veya ihracatında sübvansiyonda bulunması ve vergi uygulamak isteyen ülkenin de bu durumdan zarar görmesi gerekir. Uygulanan sübvansiyon nedeniyle ortaya çıkan haksız rekabetin giderilmesi ve bozulan iç fiyat dengesini sağlamak amacıyla ülke, telafi edici vergi olarak bilinen yapılan sübvansiyonları dengeleyici özel bir vergiyi uygulayabilmektedir (Karluk, 1996:206).

Telafi edici vergi miktarının sübvansiyona eşit veya ondan daha az olması konusunda ithalatı yapan ülkenin makamları yetkilidir. Ancak; konulacak vergi, hiçbir zaman sübvansiyon miktarını geçememekte ve sadece zarara yol açan sübvansiyon uygulaması süresince yürürlükte kalabilmektedir. Vergi oranı, zararın etkisini

ortadan kaldıracak ölçüde olabilmektedir. Eğer ihracatçı ülke hükümeti, sübvansiyonu kaldırmayı, sınırlandırmayı veya fiyatları yeniden düzenlemeyi kabul ederse, telafi edici vergi uygulamasına son verilmektedir (Karluk, 1996:206).

Telafi edici verginin uygulanabilmesi için Anti-Damping vergisinde olduğu gibi mutlaka bir soruşturmanın açılması gerekmektedir. Soruşturma esnasında ihracatçı ülkenin sübvansiyonda bulunup bulunmadığı ve ithalatçı ülke sanayinin bundan zarar görüp görmediği belirlenmeye çalışılmaktadır. İlgili makamlar, sübvansiyonun bulunmadığına veya iddia edildiği gibi sanayi dalına zarar verecek nitelikte olmadığına ikna olduklarında, soruşturmaya son verilir ve özel durumlar dışında açıldıktan itibaren bir yıl içinde sonuçlandırılmaktadır (Karluk, 1996:206).

Telafi edici vergi uygulamasında, zarar verdiği ileri sürülen sanayin durumu dikkate alınmalı ve uygulanan sübvansiyon ile verildiği iddia olunan zarar arasında bir illiyet bağı kurulmak zorundadır. Ayrıca; teşvik miktarının minimum olduğu (yani sübvansiyonun ürünün değerinin % 1'inden az) teşvikli ihracat miktarının ya da zararın ihmal edilebilir olduğu durumlarda, telafi edici vergi soruşturmaları hemen sona erdirilmek durumundadır. İstisnai durumlar dışında soruşturmalar hiçbir şekilde 18 aydan fazla olmamak üzere bir yıl içinde tamamlanmaktadır (Karluk, 1996:207).

Bütün telafi edici vergiler, konulmalarından itibaren 5 yıl içinde kaldırılmak zorundadır. Ancak; otoriteler bir inceleme sonucunda verginin kaldırılmasının sübvansiyon ve zararın devam edeceği ya da yeniden ortaya çıkabileceğini görürlerse, verginin uzatılmasına karar verebilirler.

#### **3.2.4.Bağlı Ticaret**

Dış ticaret politikasının araçlarından birisi de bağlı ticaret şeklinde yapılan ticarettir. Bazen döviz tasarrufu sağlamak, serbest dövizle satılmayan düşük kaliteli yerli üretimin ihracatını mümkün kılmak, yabancı sermaye yoluyla büyük sanayi tesisleri kurmak gibi nedenlerle “bağlı ticaret”e başvurulabilir. Bu tür ticaret genellikle ülkeler arası anlaşmalara dayanmaktadır ve taraflardan en az birisi devlet kuruluşu olmaktadır. Bağlı ticaret, eskiden sadece takas ve kliring şeklinde olmakta iken,

günümüzde karşılıklı ticaret, karşı satın alım, geri satın alım, bağlı muamele, offset gibi değişik yol ve yöntemleri de kapsayacak şekilde genişletilmiş bulunmaktadır.

Karşılıklı ticaret genel anlamda bir takas işlemi olarak tanımlamak mümkündür. Takas işlemi, iki ülke arasında ihracat ve ithalat konusu olan mal, hizmet veya teknoloji transferi bedelinin kısmen veya tamamen olmak üzere yine mal, hizmet veya teknoloji ile ödenmesi olarak tanımlanabilir. Karşılıklı ticaretin en önemli özelliği de ihracat ve ithalatın aynı iki ülke arasında yapılmasıdır. Uluslararası ticaret terminolojisinde karşılıklı ticaret “firmalar veya hükümetler arasında satıcının sattığı mal ve hizmetler karşılığında alıcıdan belirtilmiş miktarda mal ve hizmet alacağını taahhüt ettiği anlaşmaları kapsayan bir ticaret şeklidir” diye tanımlanmaktadır (Ertem, 2013:153).

Karşı ticaret genel anlamda bir takas işlemi olarak, özellikle merkezi planlı ülkeler ile yapılan ticarete yoğun bir biçimde uygulanmaktadır. Bunun yanında az gelişmiş ülkeler ile sanayileşmiş ülkeler arasındaki ticarete de giderek artan bir önem kazanmaktadır. Karşılıklı ticaret uygulamasında, ithalat için yeterli miktarda döviz bulunmayan ancak ihraç edebileceği malı bulunan ülkelerin tercih ettiği bir yöntem olarak karşımıza çıkmaktadır. Yani iki ülke arasında mal ile mal veya mal artı paranın ters yönde aktığı iki yönlü bir ticaret uygulamasıdır. Karşı ticaret işlemlerinin süresi birkaç günden on yıla kadar değişebilmekte mal, hizmet, teknolojinin yanı sıra kısmen konvertibl döviz veya milli para ile ödeme yapılabilmekte, karşı ticaret yapılan mallar arasında bazen ilişki bulunmasına rağmen bazen de ilişki bulunmamakta karşı ticaret genellikle iki sözleşme ve bunları bağlayan bir protokol ile yürütülmektedir (Ertem, 2013:154).

Takas işlemi, iki ülke arasında alım satım konusu olan mal ve mallar için herhangi bir parasal ödeme ve fon transferinin söz konusu olmadığı bir işlemdir. Takas işlemi uygulamasında taraflarca eş değer olarak kabul edilen iki mal grubunun doğrudan ve aynı anda değiştirilmesi söz konusudur. Takas işlemleri genellikle bir sözleşmeye dayalı olarak yapılmakta olup, bu sözleşmeler uzun vadeli olarak değil, bir defa uygulanabilen sözleşmeler olarak yapılmaktadır.

Takas işlemi, taraflar arasında para söz konusu olmadan mal ya da hizmetlerin değiştirilmesi ile yapılan karşılıklı ticaret şekli olarak tanımlanmaktadır. Teoride basit bir uygulama gibi gözükse de, uygulamada oldukça karışık ve pahalıya mal olan bir sistemdir. Bunun nedeni ise, karşılıklı değişimi yapılacak birbiriyle ilgisiz malların görece değerlerinin saptanması ve gerekli anlaşmanın sağlanmasıdır (Ertem, 2013:154).

Takas malların mallarla değişimi şeklinde olduğundan, ihracatçıya ithalatçı ülkeden mal veya hizmet şeklinde ödeme yapılmaktadır. Tek bir sözleşme iki yönlü akımı içermektedir. İhracatçı trampa yoluyla elde ettiği malların satışından sağlayacağı gelir yeterli oluncaya kadar bağlı kalmaktadır. İhracatçı firma sattığı mallar karşılığında aldığı malların nerede, nasıl ve hangi fiyattan satılması gerektiğini araştırmak zorundadır. Ayrıca karşılıklı olarak alınan malların ihracatçının malının orijinal fiyatına eşit olup olmaması da bir sorun teşkil edebilmektedir (Ertem, 2013:155).

Uygulamada takas işleminin özel bir türü özel takas olarak karşımıza çıkmaktadır. Özel takas uygulamasında, mal veya hizmet ihraç ve ithalini gerçekleştiren tarafların aynı gerçek kişi veya firmalar olması söz konusudur. Bu durumda, karşılıklı olarak ihraç ve ithal edilen mal veya hizmetlere ilişkin bedellerin bir parasal ödeme söz konusu olmaksızın ihraç ve ithal bedelleri olarak karşılıklı olarak takas edilmesi gündeme gelmektedir. Belirtilen takas işleminin yapılabilmesi belirlenen sürelerle tabi bulunmaktadır. Özel takas uygulamasında takas işlemi, mal veya hizmet ihracatının önce yapılması halinde mal ihracatı için ihracatla ilgili olarak belirlenen tahsil süreleri, hizmet ihraç bedelleri için ise hizmete ilişkin fatura veya istihkak raporu tarihinden itibaren 180 gün içinde, mal ithalatının önce yapılması halinde fiili ithal tarihinden itibaren 180 gün, hizmet ithalinin önce yapılması halinde ise mal ihracatına ilişkin bedellerin tahsil süreleri içinde bankalar üzerinde gerçekleştirilmesi gerekli bulunmaktadır (Ertem, 2013:155).

Karşılıklı satın alma, bir ülkenin ihracat konusu olan malları, hizmetleri veya teknolojilerine ilişkin bedellerin dış ticarete taraf olan ülkeler ve firmalar arasında yapılan anlaşmaya dayanılarak para yerine, diğer mal, hizmet ve teknoloji ithalatıyla karşılanması ve ortaya çıkabilecek aradaki artı ya da eksi farkların döviz transferleri

ile kapatılması uygulamasıdır. Karşılıklı satın alımda ihracatçı sipariş edilmiş malların satışını güvence altına almak amacıyla bir koşul olarak satıcının ihracat sözleşmesinde kayıtlı değerin belirli bir yüzdesindeki malı karşı taraftan ya bizzat alması ya da satışının bir üçüncü tarafça gerçekleştirilmesini sağlaması söz konusu olabilmektedir (Ertem, 2013:156).

Karşılıklı satın almada, bir ülkedeki kamu veya özel kuruluş, bir başka ülkedeki kamu ya da özel bir kuruluşa malını satmakta ve belirli bir süre içerisinde, karşı taraftan sattığı mala eşdeğerde mal satın almayı taahhüt etmektedir. Her satışta ödeme dövizle olmaktadır. Her iki ödeme birbirini tamamen ya da kısmen dengelediği için net döviz kaybı olmadan ticaret yapıldığı görüntüsü ortaya çıkmaktadır. Karşılıklı satın alma işleminde, aynı amaçlı fakat iki ayrı sözleşme mevcut olup, bunları birbirine bağlayan bir protokol ile işlem yürütülür. Bu protokol karşılıklı ticaret veya bağlı muamele sözleşmesinin finansman açısından normal ticarete benzemesine yol açmaktadır. Birinci satış anlaşmasında, satıcı belirli bir kalitede, miktarda malı, istenilen sürede istenilen yere göndereceği, alıcı da akreditif ya da diğer ödeme şekillerinden biriyle mal karşılığı bedeli ödeyeceği konusunda anlaşılırlar. Bu ilk yapılan anlaşmanın normal ticari ilişkilerdeki karşı para sözleşmesinden farkı yoktur. İkinci anlaşma ise satıcının belirli sürelerde gerçekleştireceği satın almaların taahhüdünü içermekte ve çerçevesi ilk anlaşmaya göre çok daha geniş tutulmaktadır (Ertem, 2013:156).

Karşı satın alım işlemi, özel bir firmanın yabancı bir devlete mal satması ve belirli bir süre sonra da o ülkeden mal satın almasını ifade etmektedir. Bu durumda, varılan anlaşma gereği birinci satış işlemi ile ikinci satış işlemi birbirine bağlanmaktadır. Bir ülke diğer bir ülkeden mal almasını, diğer ülkenin de kendisinden mal alması şartına bağlamaktadır.

Geri satın alım işlemi, bir ülkedeki kamu veya özel sektör firmasından, diğer ülkedeki kamu veya özel sektör firmasına makine, teknoloji veya fabrika satılması ve bunların işletilmesi ile üretilen malın makine, teknoloji veya fabrikayı ihraç eden ülke tarafından satın alınması şeklinde yapılan karşılıklı ticaret işlemine dayanmaktadır. Geri satın alım işlemi uygulamasında ihraç edilen mallar genellikle sermaye malları ya da ekonomik üretime dayalı projeler olmaktadır. Bu durumda,

sermaye malı ya da ekonomik üretim esaslı proje şeklindeki ihrac malı veya hizmetleri bedelinin, ihrac edilen bu malların kullanılması ile gerçekleştirilecek üretimin ihracatçı ülke tarafından satın alınmasıyla ödenmektedir. Geri alım anlaşmaları çerçevesinde, bir özel kuruluş ya da kamu kuruluşu, bir başka ülkedeki kamu ya da özel kuruluşa, makine teçhizat, teknoloji ve/veya anahtar teslimi fabrika satmakta ve karşılığında bu ilk satıştaki malların kullanımını sonucu üretilen ürünlerin belirli bir oranını satın almaktadır. Anahtar teslim satışlardaki en önemli kural, fabrikanın veya teknolojinin satışının, geri satın alma taahhüdünden ayrı olarak yapılmasıdır. Birbirinden bağımsız iki ticaret sözleşmesi imzalanır ve işlemler bir protokolle yürütülür. Karşılıklı satın alma anlaşmalarından farklı olarak daha uzun süreli ve parasal değer olarak daha büyük rakamlarla işlem yapılması söz konusu olmaktadır. Geri satın alma tutarı diğer yerel finansal harcamaları da karşılayabilmek amacıyla genellikle ihracattan fazla tutulur. Oysa bu oranın karşılıklı satın alma anlaşmalarında ihracata eşit veya düşük olarak gösterilmesi söz konusudur (Ertem, 2013:158).

Üçlü ticaret işlemi ise, bir ülke tarafından ödenmesi gereken dış ticaret konusu bedelin başka bir ya da birden fazla ülkeye transfer edildiği işlemdir. Herhangi bir karşı ticaret anlaşması uyarınca, karşılıklı satın alma mallarını teslim alan firmanın bu malları satamaması durumunda, bir switch şirketine belli bir fiyat indirimini yaparak devretmekte, karşılığında nakite (döviz) kavuşmaktadır. Buna karşılık; Switch şirketi geliştirdiği ve sahip olduğu şirketler ağı ile ve şahıslar arası ilişkileri nedeniyle fiyat indirimli karşı satın alım malları için hazır pazarlara sahip bulunmaktadır. Switch şirketinin bu pazarlarda döviz karşılığı satış yapabilmesi durumunda işlemler zinciri sona ermektedir. Eğer potansiyel müşterinin dövizle ödeme yapmayıp ülkesinde üretilen mallar ile ödeme yapma teklifinde bulunması durumunda, şirket bu yeni malları elindeki mallar karşılığında almakta ve bu mallar için müşteri aramaya devam etmektedir. Sonuçta nihai dövizle ödeme ile orijinal malların maliyeti arasındaki fark, switch şirketinin karını oluşturmaktadır (Ertem, 2013:159).

Dolaylı ofset uygulaması ile satıcı tarafından dolaysız ofsete konu olan ürünlerin dışında kalan alanlarda yapılacak dolaylı ofset anlaşmaları ile alıcı ülkeye döviz kazandırılması amaçlanmaktadır. Alıcı ülkeden belirli mal ve hizmetlerin satın



alınması, pazarlama hizmetleri, ortak yatırımlara girişilmesi, teknoloji transferi gibi faaliyetler bu anlaşma kapsamına girmektedir.

Kliring anlaşmaları, takas işleminin daha geniş ve geliştirilmiş bir uygulaması olarak dış ticarete uygulanmaktadır. Ülkeler arasında yapılan kliring anlaşmalarına dayalı olarak yapılmaktadır. Kliring anlaşmalarına göre, herhangi bir döviz ödemesi söz konusu olmaksızın mallar mallarla değiştirilmektedir. Bunun için, mal mübadelesi yapacak ülkelerde ithalatçı ve ihracatçıların ödeme işlemlerini yürütmek ve karşılıklı hesap durumlarını takip etmek amacıyla kliring ofislerinin kurulması söz konusu olmaktadır. Ödemeler kliring ofisi üzerinden yapılmaktadır. Kliring uygulamasında taraflar arasında direkt bir ilişki söz konusu değildir. Taraflar alacak ve ödemelerini kliring ofisleri üzerinden yapmaktadır. Ayrıca; kliring sisteminde ihracatçının mal bedelini mutlaka mal olarak tahsil etmek zorunda değildir. İhracat yapan taraf mal bedelini döviz üzerinden de tahsil edebilmektedir (Öztürk, 2012:188).

Kliring anlaşmaları, genellikle belli miktar ve değerde kotaların takasına dayanmaktadır. Bu anlaşmalarda bir kredi limiti belirlenir ve taraflardan birisi bu limite ulaştığında hesabın bloke edilmesi gündeme gelmektedir. Kliring uygulamasında tarafların birbirleri olan ticari ilişkileri her iki ülkenin merkez bankaları veya kliring ofisleri tarafından sağlanmaktadır.

Kliring uygulaması, uygulamada şu şekilde gündeme gelmektedir. (B) ülkesindeki ithalatçılar, (A) ülkesinden yaptıkları ithalatın bedelini kendi yerel paraları ile (B) ülkesindeki merkez bankasına yatırmaktadır. Bu hesapta biriken paralar (B) ülkesindeki ihracatçıların (A) ülkesine yaptıkları ihracatın bedeli olarak ödenmektedir. Bu şekilde, bankaya yatırılan ithalat bedelleri, ihracatçıların alacakları için ödenmekte, ithalatçı ve ihracatçı ülke arasında herhangi bir döviz transferine ihtiyaç kalmamaktadır (Onursal, 2013:263).

Son olarak fason imalat da, sınai yönü ağır basan bir bağlı ticaret türüdür. Fason imalat, sanayileşmiş ülkelerin az gelişmiş ülkelerdeki ucuz işgücünden yararlanmak için bazı emek yoğun imalat faaliyetlerini bu ülkelerde yaptırmalarına dayanmaktadır. Gelişmiş ülke üretim için gerekli olan hammadde ve yarı mamul maddeleri az gelişmiş ülkeye göndermekte, az gelişmiş ülke bunları işleyerek mamul

hale getirip bu malları tekrar girdiyi sağlayan ülkeye göndermektedir. Burada, az gelişmiş ülkenin kazancı istihdam olanağı ile yaratılan katma değer karşılığı sağlanan dvizomaktadır.

## 4.BELLİ BAŞLI DIŞ TİCARET POLİTİKALARI

### 4.1.Tarihsel Süreç İçinde Dış Ticaret Politikaları

Tarihsel süreç içinde ülkelerin dış ticaret politikası tercihlerinin belirli bir düzenlilikte olmadığını, bu yöndeki tercihlerin genellikle ülkelerin ekonomik koşullarına ve bu koşullarla ilgili olarak uygulanan politikalara dayandığını söylemek mümkündür.

Dünyadaki dış ticaret politikası uygulamalarına baktığımızda, 16 ıncı yüzyıldan 19 uncu yüzyıla kadar geçerli olan Merkantilizmin esasen müdahaleci bir dış ticaret politikası olduğunu görmekteyiz. Ancak; dar anlamda Merkantilizm de XVIII inci yüzyılın başlarından itibaren etkisini kaybetmeye başlamıştı. Daha sonraki dönemlerde serbest ve çok taraflı bir uluslararası ticaret sisteminin gelişmesinde “en çok kayırılan ülke kuralı” (the most favored nation clause) uygulamasının önemli katkılarının olduğunu görmekteyiz.

“En çok kayırılan ülke” kuralının ticaret anlaşmalarına konulması dış ticaretin serbestleşmesi açısından önemlidir. Bu kuralın ifade ettiği anlam şudur: Eğer taraflardan birisi, başka bir ülkeye gümrük indirimi şeklinde bir taviz vermişse, bunu anlaşmaya taraf olan karşı ülkeye de vermek zorundadır. Bu kural dış ticaretin serbestleşmesinde önemli bir etkidir.

En çok kayırılan ülke kuralı “kayıtlı” ve “kayıtsız” olmak üzere iki şekilde uygulanmaktadır. Kayıtlı şekilde en çok kayırılan ülke kuralı uygulamasında, ülkenin üçüncü ülkelere verdiği tavizlerin anlaşmaya taraf olan ülkeye uygulanabilmesi için onun da kendisine aynı ve eşdeğer bir taviz sağlaması gerekir. Kayıtlı şekil geçmişte özellikle ABD tarafından uygulanmış ve 1922 yılında terk edilmiştir. Kayıtsız şekil ise XIX uncu yüzyılın ikinci yarısından itibaren uygulamaya konulmuş olup bugün de geçerli olan “en çok kayırılan ülke” kuralı uygulamasının ana ilkesini teşkil etmektedir (Seyidoğlu, 1994:331).

Kayıtlı uygulama ülkeler arasında diplomatik anlaşmazlıklara yol açmaktaydı. Örneğin; hangi tavizlerin aynı veya eşdeğer kabul edilebileceği hususu kolay bir şekilde belirlenemiyordu. Sonra her ülke diğerlerinin bazıları ile kayıtlı, bazıları ile de kayıtsız ticaret anlaşmaları yapmaktaydı Bu durum da önemli karışıklıklara neden oluyordu. Bu nedenlerle de zamanla kayıtlı uygulamadan kayıtsız uygulama şekline geçilmek durumunda kalmıştır. Bunun dünya ticaretinin serbestleştirilmesi açısından çok etkili bir uygulama olduğuna kuşku yoktur.

Korumacı ve serbest ticaret uygulamaları karşısında ülkelerin aldıkları tavır, kendi ekonomik gelişmişlikleri ile orantılı olmuştur. Örneğin; Birinci Dünya Savaşı'ndan önceki dönemde en gelişmiş sanayi ülkesi İngiltere idi. Bu ülke aynı zamanda serbest ticaretin de şiddetli bir savunucusuydu. Buna karşılık, sanayileşmeye yeni başlamış Almanya, Fransa ve ABD gibi ülkeler ise koruyuculuktan yana idiler.

19 uncu yüzyılda ekonomik faaliyetlerinin büyük bir kısmı deniz aşırı ticaret olan ülkeler serbest ticaretin savundukları görülmektedir. Hollanda, İsviçre, İtalya bu tarihi özellikleri nedeni ile “Yapısal Serbest Ticaretçiler” olarak tanınmışlardır. Keza; bu ülkeler gibi, İngiltere de, 1820-1880 yılları arasında serbest dış ticaret politikası uygulamaya başlamış, tüm Avrupa 1870’lerden itibaren korumacılığı temel politika olarak benimserken serbest ticarete bağlı kalmıştır. Buna karşılık, Amerika Birleşik Devletleri, Rusya sözü edilen dönemde ihtiyatlı bir yaklaşımı benimserken, Avusturya-Macaristan ve Fransa’nın 19 uncu yüz yıl boyunca ve kısmen de 20 inci yüzyıl başlarında korumacılık politikalarını yeğlediklerini görüyoruz. O dönemlerde ticaretin Avusturya-Macaristan ve Fransa’nın ekonomisinde önemli bir yer tutmaması ve korumacılığı meşrulaştıran “bebek sanayi” uygulamalarına ağırlık vermeleri, bu ülkelerin tercihlerini önemli ölçüde etkilemiştir (Kalaycıoğlu, 1991:5).

Öte yandan; 1929 yılındaki Büyük Dünya Krizi yıllarında ise her ülke gümrük tarifelerini yükseltmiş ve rekabetçi devalüasyonlar yaygınlaşmıştı. Bu ise bir anlamda geçmişteki Merkantilist uygulamaların yeniden gündeme gelmesi anlamı taşımaktaydı. Hatta geleneksel olarak serbest ticaretin şampiyonluğunu yapan İngiltere bile 1932 yılında, Commonwealth Tercihli Tarife Sistemini kurmuş ve bu sistemin dışında kalan ülkelere karşı gümrük tarifelerini önemli ölçüde yükseltmiştir.

Ancak; belirtmek gerekir ki, yukarıda sözü edilen dönemlerde ve özellikle 18 yüzyılda henüz ulusal piyasalardan söz edebilmek mümkün değildir. Dolayısıyla ne

korumacılığı ne de serbest ticareti bugünkü boyutuyla değerlendirmek mümkün değildir. Buna rağmen; 18 inci ve 19 uncu yüzyılda süreklilik arz eden korumacı politikaların yarattığı ya da yaratabileceği zararları telafi amacıyla ülkeler aralarında ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmaları yapmak yoluna gitmişlerdir. Örneğin; İngiltere ve Fransa, Fransız İhtilalinden hemen sonra aralarında bir anlaşma imzalayarak ticaretin serbestleştirilmesi konusunda ilk adımı atmışlardır. Her şeye rağmen, 1815 yılından itibaren istisnalar hariç olmak üzere gerek Avrupa'da ve gerekse de Amerika Birleşik Devletlerinde korumacı dış ticaret politikaları adeta ivme kazanmıştır.

Bu dönemde Avrupa'da görülen tek istisna Prusya'dır. 1818 yılında hem bu ülke bürokratlarının Adam Smith'den etkilenmeleri, hem de Doğu Elbe tarımının ihracata dönük olması, bu ülkenin en azından uyguladığı tarife sistemini diğerlerine nazaran daha az korumacı hale getirmiştir.

İngiltere'de serbest ticarete yönelik 1820 yılında sınai hammaddelere uygulanan tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılması ile başlamakla birlikte, eğilim 1849 yılında başlayan Napolyon savaşlarının etkisi ile en azından Fransa'ya karşı sona ermiştir. Aslında hangi ülke olursa olsun 19 uncu yüzyılda görülen kararsız politikaların bir başka önemli nedeni de azalan vergilerin yarattığı mali sorunlardır.

Sanayi devriminin olumlu sonuçlarını toplamaya hazırlanan İngiltere ve Fransa'da gümrük sistemi her halükarda 1860 yılından itibaren istikrar kazanmaya başlamıştır. 1860 yılında benimsenen Cobden-Chevalier anlaşması ile gümrük vergileri daha çok lüks mallar üzerinde yoğunlaştırılmıştır. Sözü edilen tarihten sonra ise, Belçika, İtalya, İsviçre, İsveç, Norveç, Alman Hansa Stat, İspanya, Hollanda, Avusturya ve Portekiz ile yapılan anlaşmalar serbest dış ticarete doğru adeta geri dönülmez bir yürüyüşü de başlatmıştır (Kalaycıoğlu, 1991:6).

1880'lerden itibaren ise bir anlamda ekonomi politiğin sesi duyulmaya başlanmıştır. Sınai ve tarımsal çıkar grupları parlamenter sistemler üzerindeki nüfuzlarını kullanarak korumacılık uygulamalarını uyarmaya başlamışlardır. 1890'lardan itibaren Avrupa'da aslında ilk büyük savaş belki de Birinci Dünya Savaşına giden savaş olarak gümrük savaşları yaşanmaya başlamıştır. 1860'larda el sıkışıp anlaşılan ülkeler, birbirlerine karşı tedrici ve selektif olmakla birlikte gümrük tarifelerini 1860 ile 1913 tarihleri arasında ortalama % 20 oranında arttırmışlardır. Savaş ortamının

yönlendirmesi ile daha sonraları gümrük tarifeleri daha da yükseltilmiş, böylece dış ticaret bir kez daha bütçe ve aynı zamanda savaş finansörü görevini üstlenmiştir. Savaş sonrasında ise, yaralar sarılırken, gümrük tarifelerinin indirilmesi çalışmalarına yeniden başlanmıştır. Ancak; bu gümrük tarifelerinin yükseltilmesinden çok daha tedrici olmuştur. Ayrıca; artık bazı ülkeler diğerlerine göre çok daha temkinli olduğu görülmektedir. Örneğin; İngiltere ve Amerika Birleşik Devletleri bu temkinli ülkeler arasında sayılabilir. 1922 yılından itibaren gümrük tarifelerinin indirim trendinde bir azalma olmakla beraber, İngiltere’de çıkarılan Fordney-Mc Cumber Kanunu ile gümrük tarifelerinin bilimsel bir tabana dayandırılmasını amaçlayan bilimsel gümrük tarifesi uygulamaları yürürlüğe konulmuştur. Bu kanun kapsamı itibariyle, daha çok ülke içinde üretilen ürünlerin daha ucuz maliyetle üretilen yabancı rakiplerine karşı korunmasını sağlayan bir telafi edici vergi uygulaması şeklindedir. 1927 yılında yapılan Cenevre Konferansı ülkelerin birbirlerine karşı uyguladıkları ticari engelleri bir kez daha ve daha bilimsel bir yaklaşımla gözden geçirdikleri bir dönüm noktası olmakla beraber, olumlu sonuçlar elde edilememiştir. Bu kez olumsuz sonucun nedeni, tarımsal kriz ve 1929 Büyük Dünya Krizi olmuştur. 1929 Büyük Dünya krizinin faturasını en ağır biçimde ödeyen Amerika, Cenevre Konferansının uzlaşmacı tutumuna rağmen, korumacılığı en yoğun olarak uygulayan ülke olmuştur. Bu ülkeye ithal edilen yaklaşık 3000 mal grubundan, söz konusu dönemde ortalama % 53 oranında gümrük vergisi tahsil etmiştir. Diğer ülkeler de buna misilleme yapınca, dünya ticareti daha çok ikili anlaşmalar ve takas işlemlerinin yoğun olarak yapıldığı bir arena haline gelmiştir. 1934 yılından sonra korumacılıkta biraz gerileme kaydedilmeye başlanmıştır. Dünya krizinin üstesinden gelebilen Amerika, sonunda kongreden geçen yeni “Karşılıklı Ticaret Kanunu” ile gümrük tarifelerini % 50 oranında indirme yoluna gitmiştir. Keza; Amerika’da 1937 yılı itibariyle 16 ticaret anlaşması imzalanarak yürürlüğe konulmuş ve bu anlaşmalar Amerika’nın GATT üyeliğinin adeta altyapısını oluşturmuştur (Kalaycıoğlu, 1991:7).

Buna karşılık; İkinci Dünya Savaşından sonraki dönemde, dış ticaret alanında uluslararası işbirliği düşüncesi dar ve katı milliyetçi ve korumacı uygulamalara ağır basmış ve bu amaca yönelik olarak bir dizi uluslararası örgüt kurulmuştur. Örneğin; Birleşmiş Milletler Teşkilatı (UN) nın kuruluşu bu anlayışın bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Keza; uluslararası ekonomik ve ticari konularda işbirliğini

sağlamak amacıyla Uluslararası Para Fonu (IMF), Dünya Bankası (İBRD) ve Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) kurulması da kabul edilmişti. Bunlardan Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) hariç Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası (İBRD) kurulmuş ve dünya ekonomisi ve ticaretinde etkin olmuştur. Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) nun yerine ise 1948 yılında Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kurulmuştur. GATT'ın yürüttüğü bir dizi çok taraflı görüşmeler sonucunda İkinci Dünya Savaşından sonraki dönemde gümrük tarifeleri önemli ölçüde azaltılmış ve uluslararası ticaret bir hayli serbestleştirilmiştir. Ancak, 1973'lerden sonra dünyada dış ticaret alanında korumacılık akımları yeniden etkin olmaya başlamıştır. Bu yöndeki gelişmelere de “yeni korumacılık” akımı denilmektedir. Yeni korumacılık uygulamaları gümrük tarifelerinden çok, tarife dışı engellere dayalı olarak uygulanmaktadır.

İkinci Dünya Savaşından sonraki yıllar genellikle serbest bir uluslararası ticaret sistemine doğru gelişen bir eğilimi yansıttığı görülmektedir. GATT'ın kuruluşu ve benimsediği ilkeler, hiçbir bireysel ülke çıkarının dünya ticaretini zedelememesini garanti etmeye yöneliktir. GATT'ın çok taraflı görüşmeleri, 6 ncı Round sonunda ticaret engellerini azaltmayı hedef almıştır. Bu roundlardan Kennedy Round (1963-1967) tüm sanayi ürünlerindeki gümrük tarifelerini % 7,7 ye, mamul mallardaki tarifeleri % 9,8 'e, yarı mamullerdeki vergiyi % 8 e ve nihayet hammaddelerdeki vergiyi % 2'ye indirmeyi başararak belirli bir serbestleşmeyi sağlamıştır. Bunun sonunda 1948 ve 1973 yılları arasında ticaretin 6 kat artması bu başarının göstergesi olarak kabul edilmektedir (Kalaycıoğlu, 1991:8).

1970'li yıllar uluslararası para sisteminin çöktüğü yıllar olarak önem arz etmektedir. Buna rağmen; 1970-1980 arası dünyadaki ekonomik güçler arasında nispeten bir dengenin kararsız da olsa gözlendiği yıllardır. Ancak; sözü edilen dönemde sanayi ülkeleri sadece tekstil, kundura gibi emek yoğun sanayi dallarında değil, düopolistik sanayi dallarında da rekabet koşulları ile karşı karşıya kalmışlardır. Makine ve elektronik sanayinde Japonya ve yeni sanayileşen ülke ekonomilerinde üretilen mamuller, kurulu serbest dış ticaret düzenini tehdit etmeye başlamıştır (Kalaycıoğlu, 1991:8).

Nitekim; GATT'ın Kennedy Round (1963-1967) görüşmelerinden sonraki olumlu gelişmelere rağmen, gelişmiş ülkelerde serbest ticaretten uzaklaşma eğilimi

yaratmıştır. Oysa Tokyo Round'un çok taraflı ticaret tartışmaları 1973 yılından 1975 Eylülüne kadar dünya ticaretinin kurallarını geliştirme ve ticareti daha da libere etme gibi ütopyik bir amaç güdüyordu. Kuşkusuz Tokyo Round'un başarısızlığında, 1970'li yılların başında, dünya para sisteminde ortaya çıkan volkanik patlamaların etkisi büyüktür. Önce Bretton Woods sistemi, daha sonra bu sistemi, döviz kuru düzenlemeleri açısından kısmen ikame eden Smithsonian sisteminin yıkılışı, etkin kurallar sisteminin ortadan kalkması ile ilgili endişeleri arttırmıştır. 1973 petrol krizinin yarattığı dış denge problemleri ise hem keskinleşen korkuların, hem de korkularla beslenen 1974 durgunluğunun nedeni olmuştur. Bu kez sorun büyük ölçüde uluslararası ve uluslar üstü çabalara rağmen, çeşitli yöntemlerle ithalat sınırlamalarına giden ülkelerle, bu ülkelere yaptıkları ihracata büyük ölçüde dayanmakta olan gelişmekte olan ülkeler arasında olmuştur. Bunun sonucu ortaya çıkan korumacılık uygulaması sonucu, gelişmekte olan ve yeni gelişen ülkelerin bu değişikliklerden uğradıkları kayıp, gelişmiş ülkelerin kısıtlamalardan dolayı sağladıkları kazançtan çok daha büyük olmuştur.

Dolayısıyla 1970'li yıllarda ortaya çıkan gelişmeler, 1980'li yıllarda artık varlığını ve etkisini iyice hissettirmeye başlamıştır. Bu yeni olaya verilen ad olarak "Yeni Korumacılık" ise, 1970'li yıllarda başlayan bir akımın günümüze uzanan yansımasıdır. Bu yeni akımın en iyi kanıtını gelişmiş ülkelerin gelişmekte olan ülkelere yaptığı ithalata uyguladığı tarife oranları sağlamaktadır. Tokyo Round sonunda erişilen tarife oranları bu ülkeler için ortalama tarife oranlarının üzerinde seyrettiği gibi bu ülkelere sağlanan tarife indirimleri de beklenenin altında kalmıştır. Örneğin; Amerika Birleşik Devletlerinde tarifelerin % 10 u veya daha yüksek bir yüzdesi gelişmekte olan ülkelere yapılan ithalatın % 20 sine ve tüm mamul ithalatının % 9'una uygulanırken, bu yüzdeler Avrupa Birliği için % 12 ve % 6, Japonya için % 18 ve % 13 oranı olarak karşımıza çıkmaktadır (Kalaycıoğlu, 1991:9).

Böylece, yeni korumacılık önlemleri sonucunda gelişmekte olan ülkelerin ihracat olanaklarının azaldığı görülmektedir. Bunun sonucu olarak, ihracat gelirleri azalan bu ülkelerin bu durumda ya ithalatlarını azaltarak üretimlerini kısmak veya ithalatlarını daha fazla dış borçlanma ile finanse etmek suretiyle ithalatın reel maliyetini yükseltmek zorunda kaldıklarını belirtmek gerekmektedir. Bu ülkelerin her iki koşulda da bu sorunla baş edebilmeleri mümkün gözükmemektedir. Üstelik,



dış ticarete serbest ticareti benimseyen bu ülkelerin, bir tarafta korumacılık, diğer taraftan da serbest dış ticaret kısıtacısı arasında borçlanma alışkanlığını arttırdıkları gözlenmektedir. Bu durum günümüz dünyasında gelişmekte olan ülkelerin dünya dış ticaretinden pay alabilme konusunda en büyük engel teşkil eden hususlardan biri olarak karşımıza çıkmaktadır (Kalaycıoğlu, 1991:10).

Yukarıdaki açıklamalarımızdan da anlaşılacağı üzere, dünyadaki dış ticaret politikası uygulamalarına baktığımızda, korumacı dış politikaları ve serbest ticarete dayalı dış ticaret politikaları olmak üzere belli başlı iki dış ticaret politikası yaklaşım ve uygulamasının söz konusu olduğunu görmekteyiz.

## **4.2.Korumacı Dış Ticaret Politikaları**

### **4.2.1.Genel Olarak Korumacı Dış Ticaret Politikaları**

Korumacı dış ticaret politikalarının esasını, ülkelerin yüksek gümrük vergileri ve diğer dış ticaret araçları ile dış ticarete müdahale etmek suretiyle, çeşitli mal ihtiyaçlarını ülke içi üretim olanakları ile karşılamaları teşkil etmektedir.

Korumacı dış ticaret politikalarını savunanlar ekonomik korumacılık ve uluslararası ticarete devlet kontrolünü savunur ve serbest ticaretin ekonomik ve sosyal maliyeti üzerinde dururlar. Bu anlamda korumacılığın kökleri 17 ve 18 inci yüzyılın merkantilist düşünürlerine kadar gider. Merkantilist tez daha sonra geliştirilerek dinamik bir gelişme teorisi haline getirilmiş ve gelişme denilince sanayileşmenin tarıma üstünlüğü üzerinde durulmuştur. Alexander Hamilton ekonomik gelişmenin gerçekleştirilmesi için ithal ikamesi önermiş ve bir ülkenin sadece refahının değil, ulusal güvenliğinin de imalat sanayinin gelişmesine bağlı olduğunu ve ülke içinde o ülkeyi kendine yeterli hale getirecek tüm ulusal ürünlerin üretilmesi gerektiğini savunmuştur. Bu savunudur ki, hangi ekonomik faaliyetlerin nerelerde ve nasıl kurulacağını kamu politikalarının odak noktası haline getirmiştir. Dolayısıyla korumacı dış ticaret politikası görüşleri çerçevesi içinde uluslararası ticaret, sanayi politikalarının ayrılmaz bir parçası olarak kabul edilmektedir. 19 uncu yüzyılda bu görüşün uzantısını List'in Alman tarih ekolünde görmek mümkündür. Geleneksel Alman sanayi dalları, düşük maliyetli, ucuz İngiliz mallarının tehdidi altına girince optimum tarife ve bebek sanayi tartışmaları, klasik korumacılık teorilerinin ortaya

çıkmasına zemin hazırlamıştır. Optimum tarife ve gelişen sanayilerin korunması, ülkenin ticaret hadlerinin lehe çevrilmesi ile eşzamanlı hale getirilebilirse, politikadan amaçlanan gerçekleştirilmiş olur. Ancak; bunun için tarife misillemelerinin olmaması gerekir (Kalaycıoğlu, 1991:19).

Tarihsel gelişim içinde, yeni kurulan sanayi dallarının veya ekonominin bir bölümünün gümrük tarifeleri ile korunması fikri ilk kez 1791 yılında Alexander Hamilton'un "İmalat Konusunda Rapor (Report on Manufacturers)" adlı kitabında ortaya atılmıştır. Hamilton, "İmalat Konusunda Rapor" isimli kitabında modern ekonomik milliyetçiliğin ve klasik ekonomik korumacılık savunmasının entelektüel kaynaklarını ortaya koymuştur. Hamilton, 18 inci yüzyıl merkantilist tezlerini modernize etmiş ve imalatın tarıma üstünlüğüne dayalı dinamik ekonomik kalkınma teorisini geliştirmiştir. Bugün ekonomik kalkınmada "ithal ikamesi" denilen stratejiyi ortaya koymuştur. Hamilton temel olarak " bir ülkenin sadece refahı değil, aynı zamanda bağımsızlığı ve güvenliği de imalat zenginliğine bağlıdır. Her millet bu büyük hedefleri gözeterek tüm gerekli yurt içi arzı kendi içinde elde etme yolunda çaba sarf etmelidir. Bu gerekli yurt içi arz, tüm maişet, barınma, giyim ve savunma araçlarıdır" görüşlerini savunmuştur. Hamilton'dan günümüze milliyetçiler, ekonomik faaliyetlerin devlet politikasında merkezi yer teşkil etmesini savunmuşlardır (Gilpin, 2013:224).

Hamilton'un fikirleri, Avrupa emperyalizmine karşı başkaldıran ilk koloninin ekonomik teorisini olması yönüyle önemlidir. Hamilton'a ve ekonomik milliyetçiliğin sonraki takipçilerine göre, devletler bugün "sanayi politikaları" dediğimiz araçlarla ekonomilerinin yapısını ve böylece uluslararası ekonomideki yerlerini değiştirebilmektedirler. Belirli alanları kaldırmak için gelişmiş ülkelerden üretim faktörlerinin aktarılması teşvik edilebilir. Örneğin; nitelikli işgücü göçünün, özellikle sanayileşmeyi hızlandırdığı için cesaretlendirilmesi gerektiğini savunmaktadır. Ülkeler aynı zamanda yabancı sermayenin ülkeye girmesini cesaretlendirmeli ve yatırım sermayesi sağlamak için bankacılık sistemi kurmalıdır. Kısacası, Hamilton'un raporu hükümetin ekonomik kalkınma politikalarına dayalı dinamik bir karşılaştırmalı üstünlük teorisi ortaya koymuştur.

Kendisinden önceki diğer merkantilistler gibi Hamilton da ulusal gücü imalatın gelişmesiyle tanımlamış ve ekonomiyi devlet yapısının temel görevlerine tabi olarak

görmüştür. Amerika'yı hızla sanayileşen Kuzey'in İç Savaşta zaferine kadar tam kapasiteye geçirememesi de, korumacılık üzerine fikirleri gerek içeride gerekse uluslararası alanda bir hayli etkili olmuştur. Korumacılık, sanayileşme ve devlet müdahalesine vurgu yapan gelişmekte olan ülkeler, Hamilton'un ekonomik kalkınma kavramına çok şey borçludurlar.

Daha sonraki yıllarda ise, bu fikrin Amerika Birleşik Devletlerinde gelişmesi ve savunulması üzerine, H.C.Carey ve diğer iktisatçılar teoriyi geliştirmişlerdir. 19 uncu yüzyılda Hamilton'un fikirleri en büyük etkisini, entelektüel temelinin Johann Fichte ve George Hegel tarafından atıldığı Almanya'da göstermiştir. Fredrich List, Amerika Birleşik Devletleri'ndeki birkaç yıldan sonra Hamilton'un görüşlerini Almanya'ya taşımıştır. Wilhelm Roher, Gustav Schmoller ve diğerleriyle beraber List, geleneksel sanayileri düşük maliyetli İngiltere ithalat akışı ile saldırıya uğrayan Almanya'da, hali hazırda kabul görmüş olan Alman Tarihçi Okulu ekonomik analizinin kurulmasına yardımcı olmuştur. Bu okulun liberalizme şiddetli muhalefeti ve sistematik saldırısı Almanya'nın kalkınmasında ve genel olarak dünya ekonomisinde çok etkili olmuştur.

Alman iktisatçısı F.List, "Milli Ekonomi Politikası Sistemi (the National System of Political Economy)" adlı eseriyle konu üzerine eğilmiştir. List, daha önce kurulmuş ve gelişmesini tamamlamış sanayi dallarının bir takım üstünlükleri olduğunu belirterek bu üstünlükleri yeni kurulan fabrikaların elde edilinceye kadar korunmaları gerektiği üzerinde durmuştur. List, daha önce kurulan ve gelişmesini tamamlamış fabrikaların sahip olduğu avantajları İngiltere üzerinden şu görüşleri ile açıklamıştır:

"İngiltere'de kurulan fabrikalar diğer ülkelerde yeni kurulan veya yarı gelişmiş fabrikalara göre binlerce üstünlüğe sahiptir. Örneğin; usta ve tecrübeli emeği ucuz fiyattan bol miktarda sağlayabilirler. En iyi ustaları, en iyi ve en ucuz makineleri bulabilirler. Alış satışlarda büyük kar elde edebilirler. Ucuz ulaşım imkanlarından yararlanır. Ucuz hammadde alabilir ve satışlarını ucuz maliyetler ile gerçekleştirebilirler. Banka ve mali kurumlardan fabrikaları için düşük faizle geniş kredi sağlayabilirler. Bu işletmelerin büyük ticari tecrübeleri, daha iyi araçları, işletme düzenleri ve geniş iç pazarları vardır."

F.List, uluslararası rekabette ülkelerin belli bir seviyeye gelinceye kadar sanayilerini korumaları gerektiğini belirtmiş ve sadece sanayi sektörünün korunması gerektiğini

ileri sürmüştür. Çünkü, sanayi, tarım ürünlerini işleyen bir sektör olduğuna göre, sanayinin korunmasından dolayıyla da olsa tarım sektörü de yararlanacaktır. Bu şekilde ancak ülke rekabet olanağını sağladıktan sonra dış ticaret alanında korumacılık kaldırılmalıdır. Bu açılardan bakıldığında List'in korumacılık anlayışı terbiyevi korumacılık anlayışını yansıtmaktadır. Böylece, herhangi bir doğal üstünlük olmadan daha önce kurulmuş olmanın verdiği avantaja dayanan yabancı rekabet, yeni kurulmakta olan genç sanayilerin gelişimini önleyemeyecektir (Karluk, 1996:163).

List, "Ekonomi Politikasının Ulusal Sistemi" isimli kitabında, karşılaştırmalı üstünlüğe dayalı doğal veya sabit uluslararası işbölümü olmadığı ve bu işbölümünün sadece önceki dönemde ekonomik ve siyasi güç kullanımının tarihsel sonucu olduğunu belirterek, klasik İngiliz ekonomistlerinin serbest ticaret teorilerinin güçlünün ekonomi politikası olduğunu ileri sürmüştür. List, aslında İngilizlerin rakiplerini askeri güçle zayıflatırken, devletin gücünü yeni doğan sanayilerini yabancı rekabete karşı koruduklarını ve ancak rakipleri üzerinde teknolojik ve endüstriyel üstünlük elde ettikleri zaman serbest ticaretin lideri olabildiklerini savunmuştur.

List, İngiltere'nin serbest ticaret yoluyla yabancı piyasalara kesintisiz ulaşım kazanarak sadece kendi ulusal ekonomik çıkarlarını geliştirmenin yolunu aradığını belirtmektedir. İngiltere'nin teşvik ettiği "birbirine bağımlı dünya ekonomisi"nin İngiltere'nin bencil ulusal çıkarlarının bir diğer ifadesi olarak görmekte ve liberallerin savunduğu tam anlamı ile kozmopolit bir dünyanın sadece diğer ülkelerin de İngiltere'nin sanayi gücüne denk oldukları zaman gerçekleşme ihtimali olduğuna inanmaktadır. List ve diğer Alman ekonomik milliyetçileri siyasi birliği, ekonomiyi fiziksel olarak birleştirmek amacıyla demiryollarının geliştirilmesini ve ekonomik birleşmeyi besleme amacıyla yüksek gümrük vergileri konmasını, Alman sanayisinin gelişiminin korunmasını ve böylece güçlü bir Alman Devleti oluşturmayı savunmaktadırlar.

Birçokları Almanya'daki korumacılığın başarısını ve Alman endüstriyel kalkınmasındaki devletin rolünü ekonomik milliyetçilik teorisinin başarısı olarak görmektedirler. Thorstein Veblen'in meşhur çalışması "İmparatorluk Almanya'sı ve Sanayi Devrimi (1939)" isimli kitabında da belirttiği gibi Almanya sistematik sanayi politikası izleyip ekonomisini bilimsel olarak kalkındıran ilk toplumdur. Almanya

refahının ve askeri gücünün bu hızlı artışı 19 uncu yüzyılın ikinci yarısında diğer toplumlar için emsal teşkil edecektir. Başlangıçta İngiltere'nin ekonomik başarısı liberalizmin meziyetlerini göstermiş gibi görünse de Almanya, ticaret politikası ve ekonomik kalkınmaya rehber olarak ekonomik milliyetçilik doktrinini meşrulaştırmıştır.

19 uncu yüzyılda korumacı dış ticaret politikalarını savunanlar ve bunların 20 inci yüzyıldaki takipçileri ticaretten elde edilen kazancın uluslararası dağılımına vurgu yapmaktadırlar. Ekonomik milliyetçiler, serbest ticaret dünyasında dış ticaret haddinin endüstriyel olarak en gelişmiş ülkenin yararına işleme eğiliminde olduğunu belirtmektedirler. Alman Tarihçi Okulu, İngiltere'nin sanayisi diğer tüm ekonomilere üstün gelecek kadar güçlenme ve mamul ürünler ve imalat sürecindeki teknik üstünlüğü İngiltere'ye düşük teknoloji ürünleri, yiyecek ve hammaddeye bağlı epey avantajlı yüksek dış ticaret haddi sağlayana kadar korumacı politikalar takip ettiğini ileri sürmektedir.

Ekonomik milliyetçiler serbest ticaretin, ekonomiyi belirsiz ve istikrarsız dünya piyasasına ve daha güçlü ekonomilerin sömürüsüne maruz bırakarak, ulusal özerkliği ve ekonomi üzerinde devlet kontrolünü de tehlikeye attığına inanmaktadırlar. Uzmanlaşmanın, özellikle ticari mal ihracatında esnekliği azalttığını, ekonominin aksi durumlara hassasiyetini arttırdığını, yurt içi ekonomiyi uluslararası ekonomiye tabi kıldığını ve ulusal güvenlik, kurulu işler ve diğer değerlerin bağlı olduğu yerel sanayiye tehlikeye attığını ileri sürmektedirler.

Tarihsel gelişimi bir kez daha kullanırsak, List, İngiltere'nin İngiliz sanayi dallarını yabancı rekabetine karşı korurken rakiplerinin askeri gücünü zayıflattığını, ayrıca ancak rakiplerine karşı teknolojik ve sanayi üstünlüğü kazandıktan sonra serbest ticaret havarisi kesildiğini iddia etmiştir. Dolayısıyla, korumacılık dış ticaret politikalarının oluşumunda, ulusal savunma, kendine yeterlik ve ithal arzının kısılmasının yarattığı maliyet etkilerini görmek mümkündür. Ayrıca; uluslararası ticaretin günümüzdeki şekli ile oligopolistik firmalar tarafından yönlendiriliyor olması, korumacı görüşlerin yapısında devlet müdahalesinin rol ve önemini açıklayan bir etkidir. Almanya, belki de ilk ve sistematik olarak koruma politikası uygulayıp ekonomik ve askeri açıdan kalkınan ülke olmuştur. Ayrıca, Almanya

örneği korumacılık teori ve uygulamalarını meşru hale getiren en canlı örnek olmuştur.

List'in korumacı dış ticaret politikaları ile ilgili görüşleri, serbest dış ticaret taraftarı olarak tanınan John Stuart Mill'i de etkilemiştir. Gerçekten de, J.S.Mill, yeni kurulan genç sanayilerin serbest dış ticaretten zarara uğrayabileceğini sezinlemiş ve serbest dış ticaretten bir süre ayrılarak sanayi dallarının dış rekabete karşı korunmasını önermiştir. Mill, bu konudaki görüşlerini şu şekilde özetlemiştir:

“Sadece politik iktisat ilkelerine dayanarak koruyucu gümrük tarifelerinin savunulacağı tek durum, geçici olarak (özellikle gelişen bir ülkede) o ülkenin şartlarına tamamen uygun yeni bir sanayin kurulmasında söz konusu olabilir. Bir ülkenin diğer bir ülkeye göre, bir üretim dalındaki üstünlüğünü, o üretim dalına sözü edilen ülkenin daha önce girmiş olmasına bağlamak mümkündür. Ülkelerden biri için temel üstünlük, diğer için üstünlük değil de, o ana kadar elde edilmiş tecrübe ve ustalıkların sağlamış olduğu bir üstünlük olabilir. Koruyucu bir gümrük tarifesi belirli bir süre devam ettirilirse, bu bir ülkenin böyle bir denemeyi gerçekleştirmesi için ödeyebileceği en az zararlı bir vergi olabilir.”

Korumacı dış ticaret anlayışını savunan bir diğer iktisatçı da Romanya'lı iktisatçı M.Manoilescu olmuştur. Manoilescu, “Koruma Teorisi ve Ulusla arası Ticaret” adlı kitabında, ikili bir ekonomik yapıya sahip olan ekonomilerde aynı miktar emeğin tarım ve sanayi kesimlerindeki verimlilikten çok farklı bulunduğunu belirterek, sanayi kesiminin korunmasını önermiştir. Manoilescu, yapmış olduğu istatistiki araştırmaların sonucunda, sanayi sektörünün tarım sektöründen 4-4,5 kat daha verimli olduğunu ortaya koymuştur. Bu durumda, eğer sanayi kesimi dışa karşı bir tarife ile korunacak olursa, tarımdaki düşük verimli emeğin sanayi kesimine geçmesi sağlanacak ve emeğin verimliliği artacaktır. Böylece, gelişme yolunda olan ülkelerin sanayi kesimlerini korumakla elde edecekleri kazanç, karşılaştırmalı üstünlükler teorisine göre uzmanlaşmanın sağlayacağı kazançtan daha fazla olacaktır.

Bugünün sanayileşmiş ülkeleri geçmişte, gelişme yolunda olan sanayilerini yüksek gümrük tarifeleri ile korumuşlardır. Örneğin; Günümüzde kalkınmış ülkeler arasında bulunan Amerika Birleşik Devletleri, Japonya ve Rusya, geçen yüzyılda hızlı bir sanayileşme için yüksek gümrük tarifeleri uygulayan ülkelerdir. Bu ülkeler gümrük tarifeleri ile sanayilerini belirli bir süre dışarıya karşı korurlarken, korumayla birlikte

kişi başına gelirlerinde de hızlı bir artış meydana gelmiş, diğer bir deyişle, bu ülkeler kalkınmalarını yüksek tarife duvarları arkasında gerçekleştirmişlerdir. Geçen yüzyılda Amerika Birleşik Devletleri sanayi, 1818 yılından 1838 yılına kadar ve iç savaştan sonra yüksek gümrük tarifelerinin koruması altındadır. Eski Sovyetler Birliği de merkezi devlet kontrolü altında serbest diş ticaretten soyutlanmıştı. Aynı Şekilde Fransa ve Almanya'nın da sanayileşme dönemlerinde korumacılık uygulamaları bulunmaktadır. Fransa, 1808 yılından 1860 yılına kadar yüksek gümrük tarifesi uygulamıştır. Almanya da 1844 yılından 1860 yılına kadar ve 1879 yılından sonra yüksek gümrük tarifesine sahip olmuştur. 1860 yılından sonraki düşük gümrük tarifeleri döneminde her iki ülke de hızlı bir ekonomik kalkınma dönemine girmiştir. Bununla beraber, ekonomik kalkınma Almanya'da 1860 yılından çok önce başlamış ve gelişmiştir. Özellikle 1879 yılından sonraki ekonomik kalkınma çok süratli bir Şekilde meydana gelmiştir.

Ekonomik milliyetçiler ve korumacı diş ticaret politikaları taraftarları, mukayeseli üstünlük teorisinin, hali hazırda var olan uluslararası işbölümünün bir rasyonalizasyonu olduğunu ifade eder. Ayrıca, ısrarla korumacı diş ticaret politikalarının ulusal sanayinin koruma ve gelişmesine katkısı olacağı düşünceğini savunurlar. Serbest ticaret, koruma politika yanlılarına göre ekonomik avantaja sahip olan ülkelerin içine yaramak gibi çelişkili bir etkiye sahiptir. Ayrıca, ihtisaslaşmanın ve özellikle ihracatta ihtisaslaşmanın, bir ekonominin gücünü olumsuz etkileyebileceği, belli bir yapısal bağımlılık sağlayabileceği ve dolayısıyla diş ekonomik Őoklara karşı duyarlı ve dirençsiz hale getirebileceği hususuna da dikkat çekmişlerdir.

Diş ticaretin gelişme yolunda olan birçok ülke için son derece önemli bir rolü bulunmasına rağmen, serbest diş ticaretin gerektirdiği koşulların gerçekleşmesi mümkün olmadığından, bu ülkeler başlangıçta koruyucu bir politika izleyerek ticareti kısıtlayıcı tedbirler almak zorundadırlar. Diş ticarete korumacılığı savunan yazarlardan R. Prebisch'in de belirttiği gibi, belki diş ticaret kalkınmanın motoru olarak yüklendiği görevi geçmişte yapmıştır. Fakat günümüzde, uzun dönemde gelişme yolunda olan ülkelerin ürettikleri temel malların fiyatlarının yükselmesi sonucunda, bu argümanı kabul etmek mümkün olamamaktadır. Gelişme yolunda olan ülkelerin kendi Őartlarında tek çıkar yol olarak sanayileşmeyi seçmeleri zorunlu olduğundan, bu ülkelerin gelişmiş ülkelerin ucuz sanayi ürünleri rekabetinden

kendilerini korumaları gerekmektedir. Bu sebeple, korumacı dış ticaret politikalarını uygulamaları gerekli olmaktadır.

Korumacı dış ticaret politikalarının yanında ve karşısında olan iktisatçılar vardır. Korumacı dış ticaret politikalarına karşı olanlara göre, korumacı dış politikalar, ülke kaynaklarının etkin dağılımını bozmaktadırlar. Çünkü, korumacı dış ticaret politikaları rekabeti engellemekte ve üretimde ayrıcalıklar sağlayarak üreticilerin yenilikler peşinde koşmalarını önlemektedir. Korunacak sanayi dallarının seçimi de ekonomik nedenlerden çok, özel çıkar gruplarının etkisi altında olabilmektedir. Bir sanayi korunmaya başlanınca, diğer sanayiler de korunma talebinde bulunmaktadırlar. Yani, bir anlamda koruma korumayı doğurmaktadır.

Korumacı dış ticaret politikalarını savunanlar ise, çeşitli nedenler üzerinde durmaktadır. Bunlardan bir kısmı, ulusal güvenlik ve ulusal savunma, ekonomik kalkınma ve Dampingin önlenmesi gibi haklı görülebilecek nedenlere dayanmaktadır. Diğer bir kısım görüşler ise, ancak belirli koşullar altında geçerli bulunmaktadır. İstihdamın yükselmesi, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve dış rekabet gücünün artırılması gibi nedenleri ileri sürenler de bulunmaktadır (Seyidoğlu, 1994:333).

Korumacı dış ticaret politikalarını savunanlar, bu politikalar ile ülkelerin ödemeler bilançolarının iyileştirilmesi ve işsizliğin önlenmesi ya da istihdamın artırılacağını ileri sürerler. İthalat üzerine konulan kısıtlamaların ithalat hacmini daraltacağı ve böylece ülkenin döviz çıktısının azalması yoluyla ödemeler dengesinin olumlu etkilenmesi mümkündür. Keza; ithalatın daralmasının toplam harcamaların yerli üretim üzerinde yoğunlaşmasına neden olacağı, bu nedenle de istihdam olanaklarının artabileceği ileri sürülebilir. Ayrıca; korumacı dış ticaret politikaları uygulaması ile ülkenin dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesinin de mümkün olduğunu belirtmek gerekmektedir.

Görüldüğü üzere, korumacı dış ticaret politikalarının esasını gümrük vergileri teşkil etmektedir. Bugün gümrük vergileri genellikle ithalattan alınır. Geçmişte ihracattan ve transit işlemlerinden de gümrük vergisi alınmaktaydı.

Gümrük vergilerinin başlıca amaçlarını, devlet hazinesine gelir sağlamak ve yerli üretimi dış rekabetten korumak olarak belirtmek mümkündür. Gümrük vergilerinin bütçe içindeki payları ülkelerin gelişmiş düzeyine göre ülkeden ülkeye farklılık



göstermektedir. Gümrük vergilerinin özellikle az gelişmiş ülkelerde devlet hazinesinin önemli bir gelir kaynağını oluşturdukları gözlenmektedir. Gümrük vergileri iç fiyatları yükselterek bir yandan yerli üretimi özendirirken, öbür yandan da ithal malını pahalılaştırdığı ve kısıtıldığı için tüketimin azalmasına da yol açmaktadır. Buna, gümrük vergilerinin tüketim etkisi denilmektedir (Karluk, 1996:153).

Korumacı dış ticaret politikalarının en önemli uygulamasını, ithal ikamesi sanayileşme stratejisi teşkil etmektedir. Bir anlamda, genç endüstri tezi ile de açıklanan ithal ikamesi sanayileşme modelinde, alt yapısı olduğu veya kısa zamanda oluşturulacağı düşüncesiyle sanayi ürünlerinin yüksek gümrük vergileri arkasında ülke içinde üretilmesi söz konusudur. Bu modelde ithalat politikaları önemli ölçüde hammadde ya da yarı mamul ithaline dayanmakta ve bunların ya da yerli hammadde veya yarı mamul malların kullanımı yoluyla mamul mal üretimi sağlanmaktadır. Diğer bir deyişle, ithal ikamesi sanayileşme stratejisi, bir ülkede yurt içinde üretilmeyip yurt dışından ithal edilmekte olan malların, uygulamaya konulan korumacı politika önlemleri ile yurt içinde üretilmesini sağlayan bir sanayileşme stratejisidir. İthal ikamesi dış ticaret stratejisi uygulamasında, ulusal endüstriler, her türlü dış ticaret ve kambiyo kısıtlamalarıyla dış piyasanın rekabetinden korunmaya çalışılmaktadır.

#### **4.2.2.Dış Ticarete Korumacı Politikaların Nedenleri**

Dış ticarete korumacı politikaların uygulanması çeşitli nedenlere bağlı olarak açıklanmaktadır. Bunlardan bir kısmı, ulusal savunma, ekonomik kalkınma ve Dampingin önlenmesi gibi haklı görülebilecek nedenlere dayanır. Diğer bir kısmı görüşler ise, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi ve dış pazarlık gücünün artırılması gibi görüşlere dayanır. Diğer bir kısmı ise, ulusal çıkarlarla ilgili olmaktan çok belirli meslek gruplarının özel çıkarlarını yansıtır. Koruyucu politikalar, korunan endüstrilerde çalışanları dolaysız şekilde yararlandırır. Bu bakımdan üretici gruplar mevcut gümrüklerin kaldırılmasına şiddetle karşı çıkar veya ihracat kotaları ve diğer kısıtlamalarla ait oldukları endüstrilere sağlanan korumanın artırılmasını savunurlar (Seyidoğlu, 1994:333).

#### **4.2.2.1.Ulusal Güvenlik Saiki**

Bir savaş sırasında, ekonomik maliyeti ne olursa olsun, ulusal savunma endüstrilerine sahip bulunmak gerekmektedir. Bu bakımdan, ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulması ve geliştirilmesinde dış korumaya gerek bulunmaktadır.. Stratejik önem taşıyan araç ve gereçlerin sağlanmasında dışarıya bağımlı olmanın sakıncaları konusunda her ülkenin siyasal tarihinden pek çok örnek vermek mümkündür (Seyidoğlu, 1994:333).

Bu konuda, Adam Smith bile “Savunma zenginlikten daha önemlidir” diyerek ulusal savunma amacıyla koruyuculuğu kabul etmiştir. Bununla birlikte, yukarıda da belirtildiği gibi, ulusal savunma bakımından hiçbir ülke tam anlamıyla kendi kendine yeterli sayılamaz. Büyük ülkeler bile, savaş sanayi için gerekli bazı hammaddelerden yoksundurlar. Bu mallara kendi kendine yeterli olmak, ancak savaştan önce yapılan stoklamalarla sınırlıdır. Fakat, savaşta dayanma gücünü arttıran ve askeri-siyasal nedenlerle kurulmasına izin verilen endüstrilerin dış rekabetten korunmasında zorunluluk bulunmaktadır (Seyidoğlu, 1994:333).

#### **4.2.2.2. Genç Endüstri Tezi**

Ekonomik kalkınma amacıyla devletin dış ticarete müdahalesini gerektiren nedenlerin en başında genç endüstriler tezi (infant industry) gelmektedir. Bu görüşe göre, ilerde gelişip karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacak endüstriler optimum üretim düzeyine ulaşıncaya kadar gümrük vergi oranları ile dış rekabete karşı korunmalıdırlar. Tarihi veya doğal nedenlerle başka ülkelerde daha erken kurulmuş bulunan bir sanayi dalı, o alanda yeni kurulacak olanlara göre bir üstünlük kazanmaktadır. Bu durum, onun elde etmiş olduğu deneyim, teknik bilgi ve ölçek ekonomileri gibi etkenlerin bir sonucu olabilmektedir. Dolayısıyla doğal kaynaklar, işgücü ve piyasa bakımından kurulması ülke koşullarına en uygun olsa bile, genç endüstrilerin olgunluk çağına gelinceye kadar dış rekabetten korunmaları gerekir. Aksi halde, yabancı firmaların rekabeti, daha çocukluk çağında gelişme fırsatı bulmadan onları boğması söz konusu olacaktır (Seyidoğlu, 1994:334).

Genç endüstri tezinde üzerinde durulması gereken önemli bir husus, koruyuculuğun sürekli değil, geçici olduğu hususudur. Koruma uygulamaları, endüstriye çocukluk çağını atlattıncaya kadar zaman kazandırmaya yönelik olmak durumundadır. Koruyuculuğun sağladığı olanaklar sonucu üretim hacmi genişlemekte, işçiler

kendilerini geliştirmekte, daha ileri teknikleri kullanmak olanağı doğmaktadır. Bunlar içsel ekonomilerle ilgili hususlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunlardan ayrı olarak, endüstrideki firmaların sayısı arttıka, teknik bilgi alışverişinin hızlanması söz konusu olup, kalifiye işçi sağlanması kolaylaşmakta ve ulaştırma, haberleşme, bankacılık vb gibi alt yapı tesisleri tamamlanmaktadır. Firma dışından sağlanan bu gibi yararlarla da dışsal ekonomiler adı verilmektedir. Bu tezde yeni kurulan endüstrilerin, optimum üretim hacmine ulaştıklarında sağlanacak içsel ve dışsal ekonomiler nedeniyle yabancı üreticilerle rekabet edebilecek düzeye gelecekleri savunulmaktadır (Seyidoğlu, 1994:334).

Genç endüstri tezi uygulamasında üretime küçük bir ölçekle başlanmakta ve giderek kapasite arttırılmaktadır. Buna göre, ilk aşamada serbest rekabet koşulları altında bu endüstrinin yabancı üreticilerle rekabet etme olanağı yoktur. Endüstriyi korumak için belirli oranda gümrük vergisi koymak gerekir. Ancak, üretim hacmi belirli bir düzeye ulaştıktan sonra yerli üreticiler uluslararası piyasalarda rekabetçi duruma geçeceklerdir. Dolayısıyla, bu aşamaya gelinceye kadar gümrük vergilerinin giderek azaltılması ve o noktada tamamen kaldırılması gerekir (Seyidoğlu, 1994:334).

Genç endüstri tezi uygulamasında korunmak üzere seçilecek endüstri önemlidir. Bu konuda hata yapılması söz konusu olduğunda istenen sonucun elde edilmesinde sorunlar ortaya çıkabilmektedir. Bir de seçimin doğru yapılmış olmasına rağmen, zaman içinde desteklenen sanayinin maliyetlerini düşürmek konusunda isteksiz davranması da olumsuz sonuçlar doğurmaktadır. Bu durumda, korunan sanayi yüksek karlarından vazgeçmeyeceği için, yurt içi tüketicilerin refah kayıpları gündeme gelmektedir. Keza; üretimde optimum etkinlik sağlanamadığı için kaynak israfı gündeme gelecektir.

Genç endüstri tezi uygulamasında korumaya alınan endüstri için en iyi yol, gümrük vergisi oranlarının önceden belirlenen oranlarda ve aşamalı olarak indirmek ve belirli bir süre sonunda da sıfır vergi durumuna getirmektir. Böylece, korunan sektör üreticileri gümrük vergilerinin gelecekte hangi oranda düşürüleceğini bugünden bildikleri için ona göre hareket eder ve maliyeti düşürücü yol veya yöntemler araştırırlar (Seyidoğlu, 1994:335).

#### 4.2.2.3.Dampinge Karşı Korunma

Genç endüstriler tezi uygulamasının bir diğer nedeni, Dampinge karşı korunma olabilmektedir. Dampingi, “ihracat yapan bir firmanın malını dış piyasada iç piyasadan daha düşük bir fiyattan satması” olarak tanımlamak mümkündür. Damping deyimi, üreticilerin yurt içinde satamadıkları malları iç fiyatları düşürmemek amacıyla dünya pazarlarına boşaltmaları (dump) anlamında kullanılmaktadır. Ancak; zaman içinde Dampingin farklı uygulamaları ortaya çıkmıştır. Örneğin; malın dış piyasada iç piyasadan daha yüksek fiyata satılması da Damping sayılmış ve buna “ters Damping” adı verilmiştir.

Bir malın ihracat fiyatı olarak iç piyasadan daha ucuza satılması ilk bakışta malı ithal eden ülkenin tüketicileri açısından olumlu bir durum olarak görülebilse de, bu şekilde ithal ülkesine yoğun biçimde ucuza giren mallar, bu ülkedeki firmalar ve genel olarak da piyasalar bu durumdan olumsuz olarak etkilenmektedir. Bu nedenle, ülkeler Dampingli şekilde ülkelerine giren mallar için önlem alma ihtiyacı duymaktadırlar.

Ülkeler Damping uygulamalarına karşı ekonomik önlemler almak suretiyle ve özellikle de anti-Damping vergileri veya telafi edici vergilerle bu uygulamaları önlemeye çalışmaktadırlar. İhracatın özendirilmesi amacıyla girişilen vergi iadesi, ihracat sübvansiyonu gibi uygulamalar da ithalatçı durumundaki sanayileşmiş ülkeler tarafından Damping olarak kabul edilmektedir. Sonuçta bu ülkeler hakkında soruşturma açılmakta ve eğer Damping yapıldığı sonucuna varılırsa, ilgili ülkenin mallarına karşı bir anti damping vergisi konmaktadır.

Anti Damping vergileri, GATT Sözleşmesinin VI ncı maddesinde ele alınmıştır. Söz konusu maddeye göre bir malın ithalatçı ülke piyasalarında “normal fiyatı”nın altında satılması Damping olarak tanımlanmıştır. Normal fiyat ise, bu malın ihracatçının iç piyasasında satışa sunulduğu fiyattır. Bu şekilde dampingli olarak ülkeye giren ve ihracatçı ülkede kurulu bir endüstriye maddi zarar tehdidi oluşturan veya bir endüstrinin kurulmasını geciktiren mallara karşı ithalatçı ülkeler anti Damping vergisi uygulayabilmektedirler.

Sözleşmenin keza VI inci maddesinde telafi edici vergilere de değinilmektedir. Buna göre, ihracatçı ülkedeki üretim veya ihracat aşamalarında, dolaylı ya da doğrudan sağlanan sübvansiyonlar sonucu mallar ithalatçı ülke piyasalarına yurtiçi fiyatlarının altındaki fiyatlardan sürülebilir. Bu durumda da aynen Dampingde olduğu gibi ithalatçı ülkenin bir telafi edici vergi koyma hakkı doğar. Yabancı sübvansiyonların yerli ekonomide doğurduğu etkiler Damping ile aynı niteliktedir. Aralarındaki başlıca fark, yerli ekonomi üzerindeki olumsuz etkilerin birincisinde devletçe sağlanan dolaylı ve dolaysız teşviklerden, ikincisinde ise doğrudan doğruya ihracatçı firmanın kendi girişiminden kaynaklanmasıdır.

Anti-Damping konusu ilk kez GATT'ın Kennedy Görüşmeleri sırasında (1964-1967) ele alınmış ve bir Anti Damping Kodu hazırlanmıştır. Tokyo Görüşmeleri sırasında (1973-1979) ise hazırlanan kod gözden geçirilerek yenilenmiştir. Yeni Anti Damping Kodu ise, 1980 yılında uygulamaya konulmuştur. Bu yeni düzenlemeye göre, anti-Damping uygulamaları ana sözleşmede yer alan durumlarda ve ancak GATT Anlaşmasında yöntemleri gösterilen soruşturmaların yapılması sonucunda başlatılabilmektedir. Anti- Damping soruşturmalarını yapmakla görevli kurum, Dampingli olduğu iddia edilen malların iç piyasa fiyatları, ithalat hacmi, yerli üreticiler üzerindeki olumsuz etkilerinin, bunların ithalatından kaynaklanıp kaynaklanmadığı, ihracatçı firmanın piyasaya fiyatları düşürüp düşürmediği konularında araştırma ve soruşturmalarda bulunmaktadır. Bu açıardan tarafsız ve objektif bir soruşturma yapılması ile eğer ihracatçının Damping yaparak pazarın olumsuz etkilenmesine neden olduğu, yerli sanayi üretimine maddi anlamda zarar verdiği ya da böyle bir tehlike oluşturduğu sonucuna varılması durumunda, bir anti Damping veya telafi edici vergi uygulaması hakkının ortaya çıkması gündeme gelmektedir.

#### **4.2.2.4.Ödemeler Bilançosunun İyileştirilmesi ve İşsizliğin Önlenmesi**

Korumacı dış ticaret politikaları uygulamasının bir diğer nedeni, ödemeler bilançosunun iyileştirilmesi ve işsizliğin önlenmesi olabilmektedir. İthalat üzerine konulan kısıtlamalar, ithalat hacmini daralttığı ölçüde dışarıya yapılan ödemelerin azalmasına, böylece de ödemeler bilançosundaki açığın giderilmesine katkıda bulunmaktadır (Seyidoğlu, 1994:336).

Öte yandan; ithalatın daralması, toplam harcamaları yerli mallara doğru kaydırması nedeniyle yurt içi üretimin, dolayısıyla istihdam düzeyinin yükselmesine katkıda bulunması söz konusu olabilecektir. Bu nedenle, işsizlik içinde bulunan ülkeler istihdam düzeylerini yükseltmek için gümrük vergilerini arttırma yoluna gidebilmektedir (Seyidoğlu, 1994:336).

#### **4.2.2.5.Ticaret Hadlerinin İyileştirilmesi**

Korumacı dış ticaret politikaları uygulamasının bir diğer nedeni, ticaret hadlerinin iyileştirilmesi olabilmektedir. Gümrük tarifelerinin yüksek olarak uygulanması, ticaret hadlerini ülke lehine değiştirerek ekonomik refahı olumlu yönde etkileyebilmektedir. Ancak; bu da gerçekleşme olanağı pek sınırlı bir önlem olarak gözükmektedir.

Korumacı dış ticaret politikası uygulamak suretiyle, bir ülkenin ticaret hadlerinin iyileştirilmesi hususu, ülkenin büyük ülke ya da küçük ülke olması durumuna göre farklı etkiler doğurabilmektedir. Bu bağlamda; büyük bir ülkenin korumacı dış ticaret politikası kapsamında gümrük tarifesi uygulaması, ülke refahı açısından birbirine ters iki etki doğurur. Bunlardan birincisi, ticaret hadlerinde iyileşme, ikincisi ise, ticaret hacminde daralmadır. Bunlardan birincisi olumlu, ikincisi ise olumsuz etki yaratmaktadır.

Bu ülke gümrük tarifelerini belirli oranlarda arttırmayı sürdürmesi durumunda, hem olumlu ve hem de olumsuz etkiler söz konusu olacak ve bir noktaya ulaşıldığında ise ikisi birbirine eşitlenecektir. Ülke refahını maksimum düzeye ulaştıran bu tarife oranına optimum gümrük tarifesi adı verilmektedir. Buna göre; optimum gümrük tarifesi, marjinal ticaret haddi kazancını marjinal ticaret hacmi kaybına eşitleyen tarife oranı biçiminde tanımlanmaktadır. Optimum gümrük tarifesi koruyuculuğu savunan görüşleri destekleyici bir kavram ve uygulama olarak karşımıza çıkmaktadır.

Dünya piyasasında büyük ülkeler genellikle monopolcü ve monopsoncu bir özelliğe sahiptirler. Bu onlara ithal ya da ihraç durumlarında malların fiyatlarını belirleme olanağını sağlamaktadır. Küçük ülkeler ise, dünya piyasalarında fiyatı kabullenen ülke konumundadırlar. Böylece; büyük ülkeler dış ticaret politikası uygulamalarıyla

ticaret hacmini kısıtlayarak ticaret hadlerini lehlerine olarak değiştirebilmektedir. Çünkü böyle bir ülke ihracat piyasasında refahın maksimumlaştırma amacı doğrultusunda üretimi kısıtlayıp, fiyatı yükseltmekle bir tür monopolcü gibi hareket etmektedir. İthalat piyasasında ise yine aynı amaç uyarınca, satın almalarını azaltıp fiyatı düşürerek bir monopsoncu davranışı göstermektedir.

Optimum gümrük tarifesi tanımında iki kavram önem taşımaktadır. Bunlar marjinal ticaret hadleri ile marjinal ticaret hacmi kavramlarıdır. Belirli bir denge durumundan hareketle, ülke ihracatı bir birim arttığında elde edebileceği ithal malı miktarı onun marjinal ticaret hadlerini ifade etmektedir.

Korumacı dış ticaret politikaları uygulamak suretiyle dış ticaret hadlerinin iyileştirilmesi büyük ülkeler için gündeme gelebilecek bir uygulama olsa da, büyük ülkelerin günümüzde optimum gümrük tarifesi düşüncesiyle hareket edip korumacı dış ticaret politikası uygulamaları mümkün bulunmamaktadır. Çünkü, GATT gibi uluslar arası kuruluşlar buna izin vermedikleri gibi, böyle bir tutum diğer ülkelerde de misillemeye yol açmaktadır. Büyük lkeler optimal tarife koyarken, karşı ülkelerin pasif bir durum içinde olmalarını beklemek gerçek dışı olacaktır. Dolayısıyla, bu aracı onlar da kullanabilirler. Böyle olunca da, sorun tarifelerin karşılıklı olarak yükseltilmesine dönüşür ki, bu bir gümrük savaşına yol açabilecek bir gelişme olabilir. 1930 dünya krizinin böyle uygulamalar sonucu olduğunu belirtmek gerekmektedir.

#### **4.2.2.6.Ulusal Pazarlık Gücünü Arttırma**

Korumacı dış ticaret politikası uygulanmasının bir diğer nedeni, ulusal pazarlık gücünü arttırma olabilmektedir. Bu görüşe göre, yüksek gümrük tarifesi uygulayan ülkeler bu avantajlarını kullanarak, kendi ihraç mallarına yabancı ülke piyasalarında sağlayacakları kolaylıklar karşılığında, gümrük tarifelerinde indirim yapma yoluna gidebilmektedir. Oysa, tarifeleri düşük olan ülkelerin, verebilecekleri bir tavizleri bulunmadığı için, gümrük indirimi pazarlığı konusunda bu denli güçlü olabilmeleri mümkün bulunmamaktadır (Seyidoğlu, 1994:337).

#### **4.2.2.7.Düşük Yabancı Ücret Saiki**

Korumacı dış ticaret politikası uygulamasının bir diğer nedeni, özellikle sanayi ülkeleri için gelişmekte olan ülkelerde uygulanan ücret politikasının düşük olması nedeniyle, yüksek gümrük tarifesi uygulamasıdır. Sanayi ülkelerinde koruyuculuğu savunanlar, Asya, Afrika ve Latin Amerika'nın gelişmekte olan ülkelerinde ücretlerin çok düşük olması nedeniyle, kendilerinin bu ülkelerle rekabet etmelerine olanak bulunmadığını belirterek, "ucuz emek ülkeleri"nden gelen ithalat üzerine gümrük tarifesi konulmasını istemektedir (Seyidoğlu, 1994:333).

Bu görüş uygulamada ekonomik açıdan tutarlı ve doğru bir görüş değildir. Bugün gelişmiş sanayi ülkeleri pek çok alanda ve mal grubunda gelişmekte ülkeleri rekabet dışı bırakabilmektedir. Ayrıca; gelişmiş sanayi ülkelerinde ücretler yüksek olduğu gibi, işgücünün verimliliği de yüksek olmaktadır. Dolayısıyla, gelişmekte ülkelerin düşük ücret politikaları ile rekabet edememe gibi bir durum söz konusu değildir. Çünkü; gelişmekte olan ülkelerde ücretlerin düşüklüğü yanında, işgücünün verimliliği de düşük bulunmaktadır.

#### **4.2.2.8.Üretim Maliyetlerini Eşitleme**

Korumacı dış ticaret politikası uygulamasının bir diğer nedeni de üretim maliyetlerini eşitleme saiki olabilmektedir. Bu görüşe göre, üretim faktörleri ya da herhangi bir doğal üstünlükleri nedeniyle, yabancı ülke mallarının yerli mallardan daha ucuza üretilmesi durumunda, rekabet eşitliğini sağlamak için aradaki fark ölçüsünde bir tarife konulması savunulmaktadır. Normal olmayan rekabet sonucunda yabancı ülke maliyetleri düşük görünmekte, buna karşılık ülkenin ise yüksek görünmektedir. Bunu kaldırmak için de tarife konulması gerektiğini savunulmaktadır. Yabancı ülkede düşük maliyetlere neden olan faktörler, düşük ücretler, vergi imtiyazları ya da devlet sübvansiyonları olabilir ki bu da yabancı satıcıların yerli satıcılara göre bir üstünlük kurmasını sağlar. Fakat unutulmamalıdır ki, ülkeler arası üretim maliyetlerinin eşitlenmesi durumunda dış ticaretin temel dayanağı da ortadan kalkmış olmaktadır. Bu nedenle de, bu görüş karşılaştırmalı üstünlükler ve uluslararası uzmanlaşma kavramları ile çelişen bir durum olarak karşımıza çıkmaktadır.



#### **4.2.2.9.Ulusal Pazar Görüşü**

Korumacı dış ticaret politikası uygulanmasının bir diğer nedeni, ulusal pazar görüşüdür. Bu görüşe göre, ulusal pazarların korunması yerli üreticilerin hakkı olarak değerlendirilmektedir. Yüksek gümrük vergileri ile ithalatın kısıtlanması veya tamamen önlenmesi durumunda, yerli üretimin artması söz konusu olabilecektir. Ancak; belirtmek gerekir ki, günümüzde bir ülkede ihtiyaç duyulan tüm malların o ülkede üretilmesi mümkün görünmemektedir. Bu nedenle, günümüz dünyasında ulusal pazar görüşü de kısmen doğru olmakla beraber, tamamen bu saikle hareket edilmesi mümkün gözükmemektedir.

#### **4.3.Serbest Ticarete Dayalı Dış Ticaret Politikaları**

Serbest ticarete dayalı (liberal) dış ticaret politikaları kaynağını Adam Smith ve David Ricardo'nun temsil ettiği Ortodoks teoriden ve onların çağdaş uzantısı olan neoklasik Heckscher-Ohlin ve Samuelson modellerinden almaktadır. Yıllar boyunca serbest ticarete dayalı (liberal) dış ticaret politikaları, Adam Smith'in görüşlerinden başlayarak çeşitli aşamalardan geçerek kendi içinde değişik model ve politikalara kadar uzanmıştır. Bu politikaların her aşamasında temel varsayım aynı kalmış, basit teoremin yapı taşları daima yerinde kalmıştır. Serbest ticarete dayalı dış ticaret politikaları, özünü ihtisaslaşmanın yaratacağı kazanç düşüncesinden almaktadır. En basit açıklamayla, eğer her ülke en ucuza ve iyi şekilde ürettiği ürünü üretir ve satarsa, üretim etkinliği gerçekleşir. Serbest ticaretle tüketim olanakları genişlemekte ve böylece ekonominin hem arz ve hem de talep cepheleri olumlu olarak etkilenmektedir.

Adam Smith'e göre, ulusal servet ve gücü ekonomik büyümeyi besler ve ekonomik büyüme esas itibariyle işbölümünün bir fonksiyonudur. İşbölümü de piyasa ölçeğine sıkı sıkıya bağlıdır. Dolayısıyla merkantil politikalarla ticaret kısıtlamaları uygulamaya konulursa piyasalar daralır, ulusal refah ve ekonomik büyüme düşer.

Daha sonra David Ricardo da, bilimsel bir yöntemle neden uluslararası ticaretin tarafların her biri için yararlı olacağını ileri sürmüştür. Ricardo, Smith'in mutlak üstünlükler teorisinden bir adım daha ileri gitmiştir. Mutlak üstünlükler teorisinde,

ticarete giren iki ülkeden biri, bir ürünü, örneğin şarabı, diğeri ise örneğin kumaşı daha ucuz ve bol miktarda üretiyorsa ve ayrıca ülkelerin her birinin özgün doğal özellikleri bir diğerrinin ürettiği ürünü üretmeye elverişli değilse, ticaretin ortaya çıkabileceğini varsaymaktadır. Oysa, her iki ülke hem şarabı, hem de kumaşı aynı anda ancak, yalnız ürünlerden birin emek birimi başına görece olarak daha düşük bir maliyetle üretebiliyorsa, işte o zaman ülkelerin sahip oldukları mukayeseli üstünlükler, ticaretin doğmasına yol açacaktır. Belirtmek gerekir ki; mukayeseli üstünlükler teorisi, serbest ticarete dayalı (liberal) dış ticaret politikalarının temel taşlarından biridir. Her şeyden önce David Ricardo, görüşlerini belli varsayımlara dayandırmıştır. Bu varsayımlar Ricardo'yu izleyerek teoriyi geliştiren David Hume'un Fiyat-Mal Akım Teorisi ve John Stuart Mill'in karşılıklı talep kanunu için de geçerlidir.

Ricardo'nun Portekiz için şarap, İngiltere için kumaş örneklerini kullandığı modelde, Portekiz, kumaş ve şarabı İngiltere'ye nazaran daha ucuza üretmekte, ancak bu ülke şarap üretiminde toprak ve iklim koşulları nedeni ile mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu için bu ürünün üretimine yönelmektedir. Bu durumda, gerek İngiltere, gerekse Portekiz, ihtisaslaşmadan yarar sağlamakta, daha etkin ve ucuz üretim gerçekleştirmektedir. Ricardo ile gelen yenilik veya bir anlamda devrim, ticarete giren taraflar için karşılıklı olarak bir "ticaretten sağlanan kazanç" düşüncesinin yerleşmesidir. Dolayısıyla burada bir çıkarların ahenkleştirilmesi ruhu vardır ki, bu liberal görüşün temel doktrindir. Teori, ayrıca emek değer teorisine dayanmakta, girdi olarak emeğin miktar ve maliyeti, üretim maliyetlerinin temel belirleyicisi olarak kabul edilmektedir.

Neo-klasik yazarlar, modele ulaştırma maliyetlerini de eklemişler, faktörlerin hareketliliği ile ilgili varsayım sınırlamaları aşmış, ayrıca ölçeğe artan verim koşullarının ticarete nasıl yansıdığı modele monte edilmiştir. Ancak; Ricardo'nun görüşlerine en büyük katkı John Stuart Mill "Karşılıklı Talep Kanunu" ile ticarete arzın yanı sıra talep kavramını da yerleştirmiştir. Mill'in daha sonraları Alfred Marshall tarafından somut ve açık hale getirilen modelinde bir ülkenin arzını, iki ülkeli modelde diğerr bir ülkenin talebi belirler. Yani bir diğerr ifade ile talep ile desteklenmeyen arzın ticaret açısından bir anlamı yoktur.

Daha sonraları mukayeseli üstünlükler teorisi yine neoklasikler tarafından statik nitelikten kurtarılmış ve teorinin dinamik özellikleri ele alınmıştır. Sadece emeği girdi olarak kullanan bir teorinin eksikliği göz önünde bulundurularak diğer üretim faktörleri ve bu faktörlerin maliyetleri modele ilave edilmiştir. Teoriye son biçimi veren Heckscher Ohlin olmuştur. Buna göre; bir ülkenin diğer ülkelere göre sahip olduğu mukayeseli üstünlük, o ülkenin elinde bulunan elverişli üretim faktörü miktarı ve uygun bileşimine bağlıdır. Daha açık ifade etmek gerekirse, bir ülke bol olarak sahip olduğu faktörleri yoğun olarak kullanarak ürettiği ürünleri ihraç eder.

Klasik liberal uluslararası ticaret teorisi ve günümüze uzanan kolunun değindiği bir başka tartışmalı konu da Stratejik Ticaret teorisidir. Bu teorinin temel tartışması şöyledir. Oligopolistik firmalardan ve birbirine rakip devletlerden oluşan birbirine bağımlı dünya ekonomilerinde teorik olarak, ortaya çıkan karları dış ülkelere ulusal ekonomiye döndürecek politika uygulamalarını başlatmak mümkündür. Görüldüğü gibi, temel tartışma adeta liberal yaklaşım ile korumacı yaklaşımın birbirine yaklaşmasıdır.

İkinci Dünya savaşından sonra dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla başlatılan girişimler hız kazanmıştır. Bugün ekonomik ve mali ilişkilerin serbestleştirilmesi ve böylece ülkelerin daha çok birbirlerine yakınlaştırılmaları, dünya ekonomisinin başlıca sorunları arasında yer almaktadır. Bu gelişme genel olarak küreselleşme (globalization) olarak adlandırılmaktadır (Seyidoğlu, 1994:415).

Gümrük tarifelerinin indirilmesi ile ele alabileceğimiz bir liberasyon uygulamasının etkilerini ticaret etkisi, refah etkisi, yeniden harcama yetkisi, istihdam etkisi ve döviz kuru etkisi gibi etkiler olarak belirtebiliriz. Tarife indirimleri olarak ele alınan liberasyonun ticaret etkisini, tarife indirimlerine bağlı olarak ithalatın hangi ölçüde arttığı olarak tanımlayabiliriz. Genel bir liberasyon uygulamasında bu etkinin saptanabilmesi için ithalata konu olan her mal grubu için tarife indirimlerine tepki olarak, ithalatın hangi yüzde ile arttığının hesaplanması gerekir. Hammadde ve ara mal ithalatındaki tarifelerin indirilmesi veya tamamen kaldırılması, oranlar değişmese bile mamul malların efektif korumasını nominal tarife değerlerine göre arttırır. Dolayısıyla liberasyonun ithalat ve ihracat üzerindeki bağlantılı etkisi değerlendirilirken, bu konunun da ele alınması gerekir.

Serbest ticarete dayalı (liberasyon) ticaretin refah etkisini, liberasyon uygulaması sonucu mal ve hizmetlere yapılan harcamalardaki reel artış ile ölçmek mümkündür. Liberasyon nedeni ile tüketiciye yansıyan düşük fiyat, bol mal, bol seçenek gibi doğrudan ölçüler yanı sıra, yerli üretimde rekabet nedeni ile ortaya çıkabilecek kalite artışı, ihracatın da artması nedeni ile ortaya çıkabilecek bir dizi etki, refah artışına gösterge olarak kabul edilebilir.

Serbest ticarete dayalı (liberasyon) ticaretin yeniden harcama etkisini, dış ticaretini libere eden ülkenin, diğer ülkeler için yeni piyasa olanakları yaratmış ve/veya mevcut piyasayı daha cazip ve elverişli hale getirmesi olarak açıklayabiliriz. Bu olgu diğer ülkelerin ihracatını arttırabileceği gibi, artan ihracat gelirlerinin yarattığı olanaklar sonucu ithalat talebini de arttırabilir. Dolayısıyla tarife indirimi yaparak liberasyona giden ülkenin ihracatı da artabilir veya ihracatını libere eden bir ülkenin ithalatı da artabilir

Serbest ticarete dayalı (liberasyon) ticaretin istihdam etkisi ise, önemli bir varsayıma dayanması gereklidir. Bu varsayım, veri her ticaret değişmesinin üretimde bağlı bir etki yaratacağı varsayımdır. Liberasyon ile sağlanan ithalat artışının, liberasyondan önceki kapasite durumuna, yurt içi talebi karşılama gücüne, ulusal talebin yerli ve yabancı mallar açısından gösterdiği tercihe, ithal edilen malların görece fiyat ve kalitelerine bağlıdır. Ancak; genel bir doğrusal ilişki aranırsa, normal koşullarda nasıl ihracat artışı üretim artışını teşvik ederse, özellikle mamul ithalatındaki artış yerli üretimde azalışa yol açabilir.

Dünya ticaretindeki serbestleşme faaliyetlerinin iki doğrultuda geliştiği görülmektedir. Bunlardan birincisi “evrensel yaklaşım” adı verilen gelişmelerdir. Bu yaklaşım GATT çerçevesinde olabildiğince fazla sayıdaki ülke arasında gümrük vergileri ve diğer ticaret kısıtlamalarının kaldırılmasını veya azaltılmasını öngörmektedir. İkinci yaklaşım ise, daha sınırlı nitelikte olmakla beraber, genellikle belirli bir coğrafi bölgede bulunan ve yakın ekonomik ilişkiler içindeki ülkeler arasındaki ticaret ve diğer akımların bölgesel ekonomik birleşmeler ve bütünleşmeler yoluyla serbestleştirilmesi esasına dayanmaktadır (Seyidoğlu, 1994:415).

### 4.3.1. Ticaretin Serbestleşmesinde Evrensel Yaklaşım ve GATT

Dünya ticaretini serbestleştirme çabalarının önce sanayileşmiş ülkeler arasında ortaya çıktığını, zaman içinde gelişmekte olan ülkelerin de bu sürece katılmak zorunda kaldıklarını görmekteyiz. Özellikle 1929 Büyük Buhranından sonra dünyada uluslararası işbirliğinden uzak bir yaklaşım görülmüş, ülkeler yüksek gümrük vergiler arkasında kendi üretim ve ticaretlerini planlamışlardır. Böylece, ülkeler arasında dış ticaret ikili anlaşmalar üzerinden yürütülmeye başlanmış ve uluslararası ticaret en az düzeyde kalmıştır. Bu arada ülkeler birbirlerine karşı yüksek gümrük vergileri uyguladıkları gibi, bazı ülkelerin gümrük tarifelerini ülkeden ülkeye farklı ve ayırıcı bir şekilde uyguladıkları da görülmüştür. Bu ise dünya kaynak dağılımının bozulması ve uluslararası ticarete haksız rekabet koşullarının ortaya çıkmasına neden olmuştur (Seyidoğlu, 1994:416).

Bu nedenlerle, iki dünya savaşı arasındaki dönemde uluslar arası ticarete görülen bu kısıtlayıcı uygulamalardan özellikle sanayileşmiş batı ülkeleri şikayetçi olmaya başlamışlar ve kendi ekonomilerinin canlılığı açısından dış piyasalara açılma ihtiyaç ve gerekliliğini belirtmeye başlamışlardır.

Bu bağlamda; İkinci Dünya savaşı sonrasında 1944 yılında toplanan Bretton Woods Konferansı ile uluslararası alanda Dünya Bankası ve Uluslararası Para Fonunun kurulmasına karar verilmiştir. Bu yöndeki çalışmalar dünya ticaretini serbestleştirici bir kuruluşun kurulması çabalarını hızlandırmıştır. 1947-1948 yıllarında Havana'da (Küba) da toplanan 50 ülke temsilcisinin girişimi ile başlatılan Uluslararası Ticaret Örgütü (İTO) adı verilen kuruluşun kurulmaması sonucu, 30.10.1947 tarihinde aynı amaca yönelik olarak Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) imzalanarak 10.01.1948 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Türkiye'de bu kuruluşu 1953 yılında katılmıştır. GATT'a üye ülkelerin sayısı 148 civarında olup bu ülkelerin dünya ticaretindeki payları % 90'un üzerinde bulunmaktadır.

GATT, dünya ticaretini serbestleştirme faaliyetlerini üye ülkeler arasında belirli aralıklarla yapılan çok yanlı görüşmeler yoluyla gerçekleştirmektedir. Görüşme tekniği olarak da "karşılıklı ödün" ilkesine dayanmaktadır. Bu şekilde belirli malların ihracatçısı olan ülke veya ülke grupları başlıca ticaret ortaklarından, onlara sattıkları

mallar üzerinde gümrük vergisi indirimleri talep ederken, kendileri de karşılıklı olarak başka mallarda ödün verirler (Seyidoğlu, 1994:417).

#### **4.3.2.Ticaretin Serbestleşmesinde Ekonomik Entegrasyonlar Yaklaşımı**

Ticaretin serbestleşmesinde evrensel yaklaşım, uluslararası ticaretin tüm ülkeleri kapsayacak genel bir çerçevede serbestleşmesini amaçlarken, ekonomik entegrasyonlar yaklaşımı, genellikle aynı coğrafi bölgede yer alan bir grup ülke arasında ticari ve mali engellerin kaldırılarak dış ticaret serbestisi sağlanmaya çalışılmaktadır. Ekonomik entegrasyonlar, ülkeleri ekonomik yönden birbirlerine bağımlı hale getirmektedir. Ülkeler bu yolla üretim kapasitelerini, ekonomik etkinliklerini ve sonuçta da toplumsal refah düzeylerini arttırmayı amaçlarlar.

Ülkeler arasındaki ekonomik işbirliği uygulamaları, mallar üzerindeki tarifelerin kaldırılmasından kapsamlı ekonomik birliklerin kurulmasına kadar değişebilmektedir. Bu alanda mal ve hizmetlerin serbest dolaşımından başlayarak üretim faktörlerinin serbest dolaşımı ve nihayet para, maliye ve ekonomi alanlarında işbirliğine kadar uzayan işbirliği uygulamaları söz konusu olabilmektedir.

#### **4.4.Korumacı ve Serbest Dış Ticaret Politikalarının Uzlaşması**

1980'lerdeki dünya ticaretinin şablonu genel kabul gören uluslararası ticaretin doğal kaynaklar, tam rekabet ve sabit üretim faktörlerine bağı olduğu teorisinden önemli ölçüde uzaklaşmıştır. Richard Cooper'in belirttiği gibi, İkinci Dünya Savaşı'ndan bu yana uluslararası ekonomik ilişkilerde teori ile uygulama arasındaki uçurum iyiden iyiye genişlemiştir. İktisatçılar, serbest ticarete dayalı (liberal) dış ticaret teorisi ile uluslararası ticaret gerçekleri arasındaki bu genişleyen farkı, ortadan kaldırmak mümkün değilse bile, azaltmaya çalışmaktadırlar. Fakat, bu çabalar aynı zamanda serbest ticarete dayalı (liberal) ve korumacı (milliyetçi) dış ticaret teorileri arasındaki farkları da azaltmıştır (Gilpin, 2013:270).

Eksik rekabet piyasaları, karşılaştırmalı üstünlüğün doğası ve ticaret ilişkilerinde devletin rolündeki değişmeler geleneksel ticaret teorisi hakkında bir dizi sorunu ortaya çıkarmıştır. Verimlilik, fiyatlar ve talep, sonuçları belirlemede yeterli

olmamaya başladıkça nispi pazar payları, dış ticaret hadleri ve ulusal düzeyde ithalat ve ihracat kompozisyonları ilgili oyuncuların pazarlık ve müzakerelerinden fazlasıyla etkilenmeye başlamıştır. Bu belirsizlik, çok uluslu şirketlerle ulusal yönetimlerin müzakere becerileri ve güçleri geliştikçe artacaktır. Daha sonra da ticaret teorisi, pazarlık teorisine ve devletlerin sanayi stratejileri ve pazarlık taktikleri geliştirilmesi neticesinde ortaya çıkan ticaret politikalarına bağlı hale gelecektir.

En önemli teorik gelişmenin ise karşılaştırmalı üstünlük kavramındaki değişimde olduğu görülmektedir. Gerek liberal dış ticaret teorisi ve gerekse de GATT kuralları karşılaştırmalı üstünlüğün temel olarak doğal kaynaklardan beslendiği tam rekabetçi piyasaları (ölçek ekonomisi veya diğer dinamik faktörlerin olmadığı piyasaları) varsaymıştır. Fakat belirtmek gerekir ki, faktör birikimi dinamikleri, teknolojik değişim ve –doğrudan yabancı yatırım ve teknoloji transferi gibi mekanizmalar yoluyla- faktör hareketlerinin uluslararası rekabet üzerindeki etkisi karşılaştırmalı üstünlüğün bu geleneksel ve genellikle durağan algısını büyük oranda sarsmıştır. Şu an ise başlıca gıda, hammadde ve diğer malların ticaretinde uygulanmaktadır. Karşılaştırmalı üstünlüğün gelişebileceği kesin fiziksel limitleri tanımlaması açısından da yararlı olmuştur.

Uzun dönem gerçekleri ne olursa olsun, şu an için liberal ticaret teorisi William Cine'nin tanımladığı “keyfi karşılaştırmalı üstünlük” kavramının artan önemi dikkate alınmalıdır. Bazı mamul ürünlerin ticaretinde uzmanlaşmada –devletlerin emek, sermaye, yetenekli işgücü ve teknolojik gelişimi elde edebilmelerindeki farklılıklar gibi –geleneksel etkenler ( sanayileşen ve gelişen ülkeler bu konularda giderek eşitlendiğinden) belirleyicilik vasıflarını büyük ölçüde yitirmişken, (doğal kaynaklar gibi) diğer bazı geleneksel etkenlerde durum böyle değildir. Bu tip ürünlerde uzmanlaşma kalıpları keyfi olabileceği gibi, rekabetçi olmayan firmaların davranışları ile hükümet müdahaleleri gibi faktörler de hangi ülkenin etkin olacağını belirleyebilir.

Ticaret davranışlarında ve teorilerindeki bu değişim, liberal ve korumacı ticaret politikalarının, en azından mamul mallar gibi geniş bir alanda, dikkate değer şekilde yakınlaştıklarını göstermektedir. Geçen yüzyıl boyunca liberal ticaret teorisi korumacı dış ticaret teorisinin savlarına doğru kaymıştır. Klasik Ricardo formülünde

ticaret, iklim, doğal kaynaklar ve emek gücü zenginliği gibi sabit ve değişmez bazı faktörler üzerine kurulmuş, üretim faktörlerinin uluslararası transferi dikkate alınmamıştır. Daha sonra ise, Neo-klasik Heckscher-Ohlin-Samuelson modeli ticaret şablonlarını daha esnek ve toplam faktör bolluğu oranı temelinde, karşılaştırmalı üstünlüğü daha dinamik ve üretim faktörlerini yabancı yatırım ve diğer yollarla yayılan faktörler olarak ele almıştır. Böylece, karşılaştırmalı üstünlüğün hızla gelişmiş ülkelere doğru yayıldığı ve sanayi içi ticaretin değişik diğer faktörler temelinde oturduğu bir dünya ticareti gündeme gelmiştir. Daha sonraki teoriler bu gelişmelerin ve keyfi karşılaştırmalı üstünlüğün, Krugman'ın ifadeleriyle “esasen ülkeler arasında rastgele işbölümüne yol açtığı” bir dünyayı açıklamaya çalışmaktadır.

Liberal dış ticaret teorisinin evrimi liberal ekonomistlerin karşılaştırmalı üstünlüğün keyfi doğasını göz önünde bulundurarak temel korumacı savlara daha fazla kredi vereceklerini göstermektedir. Liberal ekonomistler, karşılaştırmalı üstünlüğün, uluslararası rekabetin ve uluslararası işbölümünün büyük oranda ortak stratejiler ve ulusal politikalarla belirlendiği bir dünyaya uygun kavramlarla düşünmek ve kendilerini yenilemek durumundadır. Liberal ekonomistlerin karşılaştırmalı üstünlüğün var olduğu sürece, kaynağının önemsiz olduğu iddiası tatmin edici olmaktan uzaktır. Bu bağlamda, kimin ne ürettiğinin devletler ve güçlü grupları için temel bir mesele olduğu bir dünyada kimse ticaret şablonlarının belirlenmesini sadece piyasaya bırakmak istemez.

1980'lerin ortalarında ticaret uygulamaları ve liberal dış ticaret teorisi, karşılaştırmalı üstünlüğün keyfi ve dinamik doğası konusunda dikkate değer oranda korumacı dış ticaret görüşüne doğru kaymıştır. Fakat liberaller ve korumacılar bu kaymanın önemi ve sınırları konusunda farklı düşmeye ve düşünmeye devam etmişlerdir. Korumacı dış ticaret tezini savunanlar, karşılaştırmalı üstünlüğün belirli sektörlerde sanayi politikaları uygulanmasıyla elde edilebileceğini iddia etmektedirler. Buna karşılık, liberal dış ticaret tezini savunanlar, temel üretim faktörlerinin birikimini besleyecek ve ticari gelişmeleri piyasaya ve özel sektöre bırakacak genel makro politikalara vurgu yapmaktadırlar. Liberaller karşılaştırmalı üstünlüğün oluşturulmasında devletin rolünü takdir etme konusunda geçmişe göre daha başarılı olmakla beraber,



bunun tehlikelerine de vurgu yapıp ekonomik çatışmanın ortaya çıkaracağı genel verimlilik kaybı konusunda uyarı yapmaktan geri kalmamaktadırlar.

#### **4.5. Dış Ticaret Politikası Tercihinde Rol Oynayan Etkenler**

Dış ticaret teorisinin ekonomi politiği, ülkelerin dış ticaret politikalarının belirlenmesi hususunda rol oynayan etkenler üzerinde bazı görüşler geliştirmiştir. Üretici ve tüketicilerin algılanan kişisel çıkarlarına göre davrandıklarının kabul edildiği bir modelde ticaret politikasını politika yapımçıların amaçları, koruma ve/veya liberasyondan kazanan ve kaybedenlerin politika yapımçıları üzerindeki etkileri ve politika yapımçı ve uygulayıcıları ile kazanan ve kaybedenler arasındaki ilişkiyi belirleyen kurumsal yapı belirler (Kalaycıoğlu, 1991:26).

Bütün bu etkenlerin geçerli olduğu ortamın demokratik olması, modelin temel ve en önemli varsayımdır. Diğer bir deyişle, gerek bireyler, gerekse de ilgili taraf ve organize çıkar grupları ( işverenler, sanayici ve iş adamları dernekleri, işçi sendikaları) kamu otoritesinin kararlarını demokratik bir ortamda ve demokratik yol ve yöntemlerle etkilemeye çalışırlar.

Dış ticaret politikalarının uygulaması ile ilgili olarak, politikaların tercihi ve uygulamaları bu uygulamalardan kazanan ve kaybedenlerin kimler olduğu hususu önemlidir. Ricardo modelinde serbest ticaretten taraflardan her birinin karşılaştırmalı üstünlükler kuralı gereği kazançlı çıkması ileri sürüldüğünden, modelde dış ticaretten kimsenin kaybetmeyeceği kabul edilmektedir. Dolayısıyla bu modelde, serbest ticaret aleyhine herhangi bir lobi veya koalisyonun ortaya çıkması beklenemez. Ancak; daha karmaşık bir model olan Heckscher Ohlin modelinde çıkar çatışması mevcuttur. İki model arasında bu farkı yaratan ilk etken, Ricardo'nun salt emek modeline, sektörler arasında hareket edebilen ve hareketi bir fırsat maliyeti yaratan bir üretim faktörünün, yani sermayenin eklenmiş olmasıdır. Faktör sahipleri arasındaki çıkar çatışmasının temelinde nispi üretim fiyatları ile nispi üretim faktörü getirileri arasındaki ilişki vardır. Bu açıdan bakıldığında, korumacılık uygulaması ülkedeki ithal ikamesi sanayi dallarının ürettiği mal ve hizmetlerin yurt içi nispi fiyatını yükseltir ve dolayısıyla Samuelson-Stolper teorisine göre ekonomide nispeten kıt olan faktörlerin sahiplerinin reel gelirlerini, nispeten bol olan faktör

sahiplerinin gelirlerine göre arttırır. Bu yöndeki çıkar çatışması, bize korumacılık veya liberasyon uygulamasından kimin kazandığını ve kimin kaybettiğini belirleme ve bulma kolaylığı sağlar.

Dış ticaret politikalarının uygulanması sırasında kısa dönemli faktörler önemli rol oynar. Çünkü, her şeyden önce ticaret politikaları onları uygulayan siyasi kadroların seçimlerle belirlenen sorumluluk sürelerine bağlıdır. Ayrıca; yeniden seçilen bir siyasal partinin bile aynı ticaret politikalarını uygulaması gerekmez. Her ne kadar ticaret politikaları siyasi iktidarların siyasi ve iktisadi felsefesine göre belirlense de, özellikle dış ticareti denetleyen politikaların dış ekonomik koşullara, iktisadi ve siyasi anlaşmalara bağlı oluşu, bu politikalarda sık sık ve reaksiyoner değişikliklerin yapılması ile sonuçlandırılabilir. Bu yapısal esneklik ticaret politikalarını kısa dönemli faktörlere duyarlı olmaya iten temel bir etkidir.

Soruna istihdam açısından baktığımızda ise, dış ticarete korumacılık veya liberasyon politikalarının uygulanmasının istihdam üzerine etkilerinin olması kaçınılmazdır. İşçi çıkarmanın yürürlükteki düzene göre kolay olduğu bir ortamda, korumacılık adeta bir sigorta işlevi görürken, liberasyon adeta bir tehdit oluşturur. Ücret pazarlıkları korumacılık koşulunda tarafların, güçlerine bağlıdır. Dolayısıyla ticaret politikasının ilk etkisi ücretten çok istihdam üzerinde olacaktır. Eğer dönemin başında işsizlik varsa, korumacılık iş olanağı sağlayabilir. Eğer işsizlik yoksa ücret avantajı getirebilir. Ancak; korumacılığın sağlayacağı avantaj emek arzının emek talebinden daha hızlı artması durumunda azalacaktır.

Dış ticaret politikaları tercihi ile firmalar arasındaki ilişkiyi incelediğimizde ise, günümüzde bir ülkede bulunan yerli firmaların uluslararası piyasalara ihracat bağlılığı, çok ulusluluk ve çeşitli aşamalardaki girdi ticareti olmak üzere başlıca üç yolla bağlı olduklarını görmekteyiz.

Bu açıdan bakıldığında, yoğun olarak ihracat faaliyetinde bulunan sanayi dallarının korumacılıktan yana olmadıklarını ve ticari engellerin kaldırılmasını savundukları söylenebilir. Keza; çok uluslu şirket faaliyetleri olan firmaların da ticaret engellerinin kaldırılmasını savunmaları gerekir.

Buna karşılık; düşük ihracat bağımlılığı ve düşük çok ulusluluk derecesine sahip firmaların ciddi bir ithalat rekabetine uğrama potansiyelini gördüklerinde korumacı politikalar lehinde tercih belirtmeleri gerekir. İhracat bağımlılığı yüksek olan firmalar yerli piyasadaki ithalat rekabetine rağmen, korumacılığa karşı direnir. Hem ihracata dayanan hem de çok uluslu firmalar korumacılığa en fazla direnen gruptur. Buna karşılık, ihracata dayanmamakla birlikte, çok uluslu olma özelliği gösteren firmalar, ithalat rekabetine karşı çifte bir tutum izlerler.

Kuşkusuz, firmaların koruma tercihi veya arzusu rekabet edebilir olup olmadıklarına bağlıdır. Dolayısıyla rekabet dezavantajları olarak ifade edebileceğimiz göstergeler firmaların koruma taleplerini tahmin için kullanılabilir. Bu dezavantajları şöyle gruplayıp özetleyebiliriz.

Sanayi dalının emek yoğun bir dal olması koruma talebi yaratma potansiyeline sahip bir rekabet dezavantajı anlamına gelebilir. Diğer bir deyişle, emek yoğun sanayi dalları koruma politikaları aracılığı ile bir rekabet üstünlüğü ve bir istihdam garantisi elde edebilirler. Böylece, üretimde daha çok ve niteliği düşük işgücü kullanan bir sanayi dalının koruma talebi belirtmesi çok doğal olarak kabul edilebilir. Nitekim; 1960'lı ve 70'li yıllarda sanayileşmiş ülkelerde bulunan bazı firmalar emek yoğun alanları geliştirmekte olan ülkelere kaydırarak korumacılık yanlısı olma eğilimlerini azaltmışlardır.

Koruma dolayısıyla ortaya çıkan yüksek rantlar aslında yeni koruma taleplerinin de kaynağı olarak düşünülebilir. Bu tür bir talep yapısı ayrıca sanayi dalının tekelci olma eğilimi içinde olduğunun bir göstergesidir. Tekelci bir yapıdan kaynaklanan yüksek piyasa payı ise yine korumacılık tercihinde önemli rol oynayan etkenlerden bir diğeridir.

Kamu otoritesinin firmalara daha önce sağladığı koruma birçok halde yeni koruma taleplerine dayanak oluşturur. Diğer bir deyişle, bugünkü koruma talebi geçmişte sağlanan korumanın pozitif bir fonksiyonudur.

Bazı hallerde eğer başlangıçta sağlanan koruma firma karlarını yüksek tutmakta başarılı olmazsa, firmalar yine ekonomik güçlerine dayanarak daha fazla koruma

talep edebilirler. Buna ilaveten eğer ticaret engellerinin ekonomik refahı arttırdığı yönünde bir görüş varsa, koruma talebi yoğunluk kazanır.

Genellikle ölçek ekonomileri olarak faaliyet gösteren firmalar zaman zaman ve selektif koruma talebinde bulunmakta, uzun süreli ve yaygın korumanın yaratacağı misilleme etkisinden çekinerek bu konuda temkinli hareket etmektedirler. Büyük firmaların bu tutumuna karşılık, küçük ve orta ölçekli firmaların sürekli korumayı tercih etmeleri aslında politika yapıcıları açısından farklı farklı seslere kulak verme ve çıkarları mutlu bir ortalama da harmonize etme gibi bir mesele ile karşı karşıya bırakır.

Belirtilen etkenler yanında, firmaların içinde buldukları ülkedeki siyasi kadrolar ve kamu görevlileri ile olan ilişkileri de taleplerini gerçekleştirme konusunda etkili olur. Robert Baldwin koruma talebinin koruma razı üzerindeki etkisini incelemiştir. Buna göre; etkilenen değişken durumunda olan kamu görevlisi için merkezîyetçi ve liberal gibi ikili bir ayırım yapmak yararlı olacaktır. Bu yapı bir anlamda merkezîyetçi ve ademi merkezîyetçi ayırımını yansıtmaktadır. Bu arada siyasi kadro ve kamu görevlilerinin kararlarını vermelerinde politika oluşturma sürecindeki kademe sayısı, bürokrasinin etkilerden soyutlanma derecesi, el altında bulunan kullanılabilir politika aracı sayısı ve kamu politikasının amaçları arasındaki bütünlük gibi etkenler de rol oynamaktadır.

## **5.TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET POLİTİKALARI**

Türk ekonomisinin genel görünümünün incelenmesi için Anadolu'nun yakın tarihinin iyi bilinmesi gerekmektedir. Bu bağlamda, Osmanlı İmparatorluğu'nun analizini içermeyen bir inceleme, Türk ekonomisinin geçtiği aşamaların çok iyi anlaşılmasına neden olabilecektir. Tarih, her ulus için iste de istemese de ortaya çıkmış bir yaşamışlıklar bütünü olarak karşımızdadır. Bu açıdan bakıldığında, tarih milli bir vasıf taşımaktan ziyade, bir anlamda yaşanmış bir gerçeklik alanı oluşturan farklı bir disiplin olarak kabul edilmelidir.

### **5.1.Osmanlı Devletinin Dış Ticaret Politikaları**

#### **5.1.1.Osmanlı Devletinin Genel Ekonomik Yapısı**

Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomisinin temel özelliği üretime değil, büyük ölçüde vergilendirme ve el koymaya dayanmıştır. Bu nedenle de özellikle İmparatorluğun toprak kaybına başlamasıyla birlikte ekonominin gücü de sarsılmıştır. El konulan gayri müslim topraklarının vergiye bağlanması ve el konulan topraklardan elde edilen ganimetler İmparatorluğun ilk aşamalarında ekonominin son derece güçlü olmasını sağlamıştır. Anadolu topraklarıysa tımarlı sipahilerin yetiştirildiği tarım ekonomisini oluşturmuştur. Anadolu topraklarında uygulanan tarım tekniklerinin arkaik toplumlardaki tarım tekniklerinden çok farklı olmaması, sulu tarım yapılamaması verimliliğin de çok düşük kalmasına neden olmuştur (Argın, Bakkalcı, 2011:373).

Osmanlı'nın gelir kaynaklarını reaya ve gayrimüslimlerden alınan vergiler oluştursa da, asıl gelir kaynakları savaşlar, savaşlarla kazanılan yerlerin halkından alınan cizyeler, elde edilen esirler, hazineler, bir de daha küçük veya daha zayıf devletleri veya bölgeleri (Eflak, Boğdan gibi) sulha razı olurlarsa, haraca bağlamaktan gelirdi.

Osmanlı ordusu, kış geçip sefer hazırlıklarına başladı mı böyle devletlerin ve bölgelerin başındakilerin etekleri tutuşurdu. İstenen şartlara razı olmayanlar, savaş sonu servetinin ganimeti olarak yağma edilmeyi göze almak zorundaydı. Örneğin; tarihte bugün Dubrovnik olarak bilinen Ragusa cumhuriyeti vardı. Bu zengin ve tüccar devletçisi, Osmanlı İmparatorluğu'nun bir hamlede kendisini yutacağını bildiğinden akıllı davranmaya mecburdu. Belirli bir miktarda bir cizye vermeyi memnuniyetle kabul eder, bu arada bir kolayını bulup, örneğin Osmanlı ülkelerinden Avrupa'ya tuz taşıma imtiyazını veya tekeline de koparır; bu ticaretten sağladığı büyük karların bir parçasını Osmanlı İmparatorluğu'na cizye olarak öder; rakibi olan Venedik cumhuriyetinin tutumunun tersine Osmanlılarla masraflı savaşlara girmekten kaçınırdı (Berkes, 2013:87).

Haraç vermeyi daha büyük devletler bile kabul ederdi. Örneğin; Avusturya (o zamanki deyimle Nemçe), henüz daha güçlü bir devlet olmadığı zamanlarda barışa razı olup, haraç öderdi. 1606 Zitvatorok Anlaşmasına kadar Avusturya yılda 30 bin duka vergi verirdi. Bu anlaşma ile sadece bir defaya mahsus olmak üzere 200 bin ECU (yani kara kuruş ki değerce duka altınının üçte ikisine denkti) vermeyi kabul etmişti.

Bazı bölgeler de Osmanlı İmparatorluğu'nun himayesini sağlamak için bir vergi öderlerdi. Hatta, Venedik gibi Osmanlı Devletinden ticaret sermayesi açısından çok daha zengin bir devlet bile, Malta adasını kaptırmamak için haraç vermeyi teklif etmiştir. Ancak; Malta adasını elde etmekle, daha büyük bir kar ve gelir elde edeceğini uman Osmanlı devlet adamları bunu kabul etmeyerek savaşa girmişler, inatlarından yıllarca uğraşmışlar fakat adayı alamamışlardı. Lakin Venedik devleti, Kıbrıs ve Kefalonya için vergi öderlerdi. Macaristan da yukarı Macaristan'daki yerleri için vergi ödemekteydi.

Mısır, yılda 1 milyon 200 bin duka gelir getirirdi. Yalnız Kahire'nin vergisi 200 bin duka idi. Suriye'nin vergisi 200 bin duka. Gucerat Hint hükümdarlarının Mekke'ye bağışladıkları hazine de mutat gelirler hanesine geçirilirdi.

Üçüncü önemli bir kaynak şehirlerde (Müslüman ve Hıristiyan) halktan, esnaftan, tüccardan alınan vergi ve resimlerdi. Osmanlılar, yani reayadan ve toplum sınıflarından olmayan kul veya asker taifesi ve bir de ulema sınıfı vergi vermezdi.

Nihayet, dördüncü önemli bir kaynak dış ticaretten ve transit ticaretten alınan vergi ve resimlerdi. Bunların hepsi, XVII inci yüzyılda göreceğimiz büyük para devrimi, mali bunalım ve hazine darlığı zamanı gelince niteliklerinin önemi ortaya çıkacak kaynaklardır.

Devlet bazı tabiat kaynaklarını da işletiyordu. Ama devlet sadece savaş endüstrisine yarayacak nitelikte olanları, özellikle madenleri işletiyordu. Örneğin; kükürt, bakır, demir madenleri bunlardandı. Bunların dışında devletin endüstri girişimleri yoktu. Bu tür girişimler, sadece savaş ekonomisine bağlı endüstri ve tarım kollarında görülür.

Anadolu halkının yani Türklerin okuryazarlığının olmaması ve okullaşmanın sağlanamaması, durumu daha da ağırlaştırmıştır. Anadolu topraklarında şehzadelerin yetiştirildiği iller dışında orta ya da yüksekokula rastlamak çok olanaklı değildir. Anadolu halkı kulaktan dolma bilgilerle din ya da sosyal hayatı öğrenmeye çalışmış, çağrıldığında savaşa gitmiş ya da orduyu beslemiştir.

İmparatorluğun yönetiminde İran-İslam geleneği, devşirme kültürü ve genellikle anne tarafı gayrimüslim olan Osmanlı Hanedanı söz sahibi olmuş, Anadolu halkı İmparatorluğun yönetiminde söz sahibi olamamıştır. Devletin toprak kaybıyla beraber borçlanmaya gitmesi, verilen kapitülasyonlar ve girilen savaşlar ekonominin bozulmasına, borç veren ülkelerin hanedan üzerinde siyasi olarak baskı kurmasına neden olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu 19 uncu yüzyılın sonlarına doğru, kapitalist küreselleşme sürecine, sömürgeci ülkelerle yaptığı serbest ticaret anlaşmaları ve anlaşmalara yasal dayanak sağlayan Tanzimat Fermanı ile beraber eklemlenmeye başlamıştır. Başta İngiltere olmak üzere Fransa, İspanya, Almanya ve diğer ülkelere verilen kapitülasyonlar Osmanlı İmparatorluğu'nu yıkılışına az bir zaman kalmışken, İmparatorluğu Avrupa'nın açık pazarı haline getirmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu dış ticarete uyguladığı görünür ve görünmez engelleri tamamen kaldırmış, kapitalist sisteme hiçbir direnç göstermeden, borçlanma karşılığında ayak uydurmuştur. Oysa aynı yıllarda A.B.D. ticarete korumacı politikaların gerekliliği üzerinde durulmaya başlanmıştır. Keza, aynı yıllara tekabül eden 1870 yılında Alman Prenslikleri Alman Gümrük Birliği'ni kurarak kendi aralarında gümrük vergilerini kaldırmışlar, diğer ülkelere karşı ise aşırı korumacı bir politika uygulamışlardır.

Tanzimat fermanının Hıristiyan azınlıklara, dolayısıyla da bu halkın yönlendirdiği ekonomiye ayrıcalık tanıyan doğası sonucunda, Türklerin kendi ülkelerinde dahi ticaretle ilgili hiçbir imtiyazları kalmamıştır. Osmanlı'nın gayrimüslim vergileriyle işleyen ekonomik çarkları tersine dönerek imparatorluğu öğütmeye ve ekonomisini tamamen dışa bağımlı hale getirmeye başlamıştır.

Osmanlı İmparatorluğu'nda Anadolu'da sanayi ve ticaret genellikle gayrimüslim azınlık tarafından gerçekleştirilmiştir. Sanayi tekniğine ve sermayeye sahip olmayan Anadolu halkı genellikle el sanatlarıyla uğraşmıştır. Ticaretse genellikle ayıp ve/veya günah sayılmış, peygamberi tacir olan Anadolu halkı ticaretle uğraşmamış, bu alanı da gayrimüslim azınlığa bırakmıştır. Böyle bir davranışta, "bir lokma bir hırka" anlayışının Anadolu halkındaki etkisi kadar, bir anlamda kıt kanaat yaşamının dinin gereğiymiş gibi algılanmasının etkisi de vardır.

Öte yandan; Osmanlı İmparatorluğu'nun siyasi örgütlenmesinde özel mülkiyete önem verilmemiş, böylece özel mülkiyet kavramı da gelişmemiştir. Mülkün devletin olması nedeniyle, halkın da mülk sahiplenmesi içinde olamaması sonucu üretim yapması mümkün olmamıştır.

Osmanlı İmparatorluğu, dışa açık bir ekonomik yapıda olduğu için, dış dünyada meydana gelen ekonomik dalgalanmalardan fazlasıyla etkilenmiş, bu durum ülkenin ekonomik gelişmesini engellemiştir. Devletin son 50 yılındaki politik istikrarsızlıklar ve savaşlar dış ticaretin gelişmesini sınırlamış, indirilen gümrük vergileri nedeniyle üretim artışı sağlanamamıştır. Aslında bunda devletin izlediği dış ticaret politikasının büyük rolü vardır. Devlet, ithalatı ihracata karşı daha fazla desteklemiş ve ithalat



devamlı özendirilmiştir. Örnek vermek gerekirse, ihracat üzerinden alınan vergiler, ithalattan alınan vergilerden fazla olarak gerçekleşmiştir. İthalat büyük ölçüde mamul maddelerden, ihracat ise işlenmemiş tarımsal mallar ile madencilik ürünlerinden oluşmuştur. Son dönemde (1905-1914) ithalatın % 34'ü gıda, % 33'ü giyim ve tekstil ürünlerinden oluşmaktaydı. Yatırım mallarının payı, sadece % 10 oranındaydı. İhracatın % 45 'i tahıllar, % 38'i sınai bitkiler ve % 13'ü mamul mallar şeklinde gerçekleşmiştir (Karluk, 1995:289).

1838 yılında imzalanan Balta limanı anlaşması ile Osmanlı İmparatorluğu gümrük vergilerini Avrupa ülkeleriyle birlikte belirlemeyi kabul etmiştir. Bu anlaşma bir anlamda Osmanlı İmparatorluğu'nun batılı ülkeler tarafından yarı sömürge haline getirilmesinin bir miladı niteliğindedir. Kapitalist ülkeler yeni teknoloji ile ve büyük fabrikalarda ürettikleri sanayi ürünlerini Osmanlı İmparatorluğu'nda imtiyazlı koşullarda pazarlayarak el tezgahlarında üretilen yerli sanayi ürünlerini yok etmişlerdir. Kapitalist ülkelere karşı verilen dış ticaret açıkları borçlanmanın ve imtiyazlı yabancı sermaye girişlerinin de kapısını aralayan başat etken olmuştur. 1838 tarihli Serbest Ticaret Anlaşmasını 1850 yılında yabancı sermayeye demiryolu yapımı imtiyazı ve 1854 yılında yabancılara toprak satışı izni izlemiştir. İmtiyazı başka bir imtiyaz izlemiş ve Osmanlı İmparatorluğu sonuna kadar açılmıştır. Bu durum dış ticaret istatistiklerine olumsuz olarak yansımıştır.

Son dönemlerinde mali sorunlarıyla baş başa kalan Osmanlı İmparatorluğu iltizam sistemiyle mültezimlere vergi toplama yetkisi vermişti. Batı Anadolu'da devlet adına vergi toplayan Ayan Zümresi gelirlerin büyük bir kısmına el koymaktaydı.

Ortaya çıkan bütçe açıklarını kapatmak için tağşiş başvuru bir yol olarak kullanılıyordu. Ama o da fiyat artışlarına yol açtığı için 1844 yılında Tashih-i Ayar kararı ile kaldırılmıştır. 1840 yılında kaime adı verilen ilk banknot tedavüle sürülmüş, ancak söz konusu kaimeler değer yitirince 1860 yılında toplatılmıştır. Banknot basma yetkisi 1863 yılında kurulan Bank-ı Osmani Şahaneye (Osmanlı Bankası) Fransız-İngiliz ortaklığı olan banka Birinci Dünya Savaşının sonuna kadar banknot basmaya devam etmiştir (Ertem, 2013:275).

Osmanlı İmparatorluğu mali sorunlarının devam etmesi üzerine 1854 Kırım Savaşının yarattığı finansman sorununu çözmek üzere Osmanlı devlet tahvilleri Avrupa borsalarında satılmıştır. Alınan borçlar cari harcamalarda, donanma harcamalarında ve saray inşaatlarında kullanılmıştır. 1873 yılında Avrupa borsalarında başlayan sorunlar nedeniyle 1876 yılından itibaren dış borçlar çevrilememeye başlamıştır. Bunun üzerine 1881 yılında çıkarılan Muharrem Kararnamesi ile Duyun-u Umumiye İdaresi kurulmuştur. Söz konusu idare 1928 yılına kadar etkinliğini sürdürmüştür. 1854 yılında başlayan borç sorunu Lozan Anlaşmasında ticaret sözleşmesine göre 1912 öncesi borçların % 62 si ve 1912 sonrası borçların ise % 79'u 1954 yılına kadar ödenmiştir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerinde ticaret İngilizlerin, finans işlemleri Fransızların ve demiryolu taşımacılığı ise Almanların tekelinde gerçekleşmekteydi. Tarım malı üreten ve ihraç eden ve pamuklu kumaş başta olmak üzere sınai malları ithal eden Osmanlı e Devleti Birinci Dünya Savaşı döneminde GSMH % 33 oranında daralmıştır.

Osmanlı İmparatorluğu çeşitli ülkelere kapitülasyon adı altında çeşitli mali avantajlar sağlamış olması nedeniyle serbest dış ticaret rejimini benimsemek zorunda kalmıştı. Bu durum imparatorluğun ekonomik ve siyasal açıdan güçlü ülkelerin denetimine girmesine neden olmuştur. 19 uncu yüzyılda imzalanan ticaret anlaşmalarıyla durumun daha kötüleştiğini söylemek mümkündür. Bu durumda, ülkede yerli sanayi gümrük vergileriyle korumak olanaklı olmaktan çıkmıştır. Zira devletin gümrük vergilerini % 3'ten yukarı çıkarma hakkı bulunmuyordu. Ayrıca yerli tüccarlar iç gümrük vergisi (masteriye) öderlerken, aynı işi yapan yabancı tüccarların ise vergi yükümlülüğü bulunmuyordu. Böylece, bir anlamda haksız rekabet yasal hale getirilmiş bulunuyordu. Osmanlı İmparatorluğunda ülkeye ithal edilen mallardan alınan vergiye "amediyeye", çıkan mallardan alınan vergiye "reftiye" ve transit geçen mallardan alınan vergiye de "müruriye" adı verilmekteydi.

Bunalımın giderek büyüdüğü yıllar olan, Düyunu Umumiye İdaresinin kurulduğu yıl olan 1881 yılı ile Birinci Dünya Savaşının başladığı yıl olan 1914 yılı arasında dış ticaret verileri aşağıdaki gibidir.

**Çizelge 5.1:** 1881-1914 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar: Milyon Osmanlı Lirası

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı
1880	17,847	8,467	9,350
1890	22,914	12,836	10,077
1900	23,841	14,905	8,936
1911	45,063	24,909	20,154
1913	41,842	21,600	20,242

Kaynak: Türkiye İktisat Tarihi, [www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)

Çizelge 5.1'in incelenmesinden de görüleceği üzere, Osmanlı İmparatorluğu'nun ithalat ve ihracat rakamlarının 1880 yılından itibaren sürekli bir artış eğiliminde olmasına rağmen, yukarıda belirtildiği şekilde kapitülasyonların olumsuz etkisi sonucu devamlı açık verdiği görülmektedir.

Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomi politikası, ihracatı kısıtlama, ithalatı serbest bırakma anlayışına dayanmaktaydı. Zaman ilerledikçe artık Batı Avrupa, başlangıçta olduğu gibi Osmanlı'dan ipekli, pamuklu, yünlü dokuma, halı ve deri eşya gibi mamul malları değil, bunların hammaddesini alıp, kendi işleyip Osmanlı Türkiye'sine satar hale gelmiştir. Bu süreçte, hammadde yokluğu ve ithal Avrupa mallarının rekabeti sebebiyle Osmanlı Türkiye'sinde zanaat erbabının üretim ve rekabet şansı gittikçe zayıflamıştır. Köylü ve çiftçi de yoğun mültezim baskısı altındadır. Tefecilikten, enflasyon karaborsasından ve iltizamdan kazanılan paralar artık özellikle borçları sebebiyle toprağını kaybedenlerin tarlasına yatırılmakta ve para yine tefecilik ve ticarete kullanılmaktadır (Kurtoğlu, 2012:73).

Hıristiyan toplumunun da ticaret ve tefecilikten sermaye birikiminin olduğu bilinmektedir. Ancak; Osmanlı İmparatorluğu'nda sermaye birikiminin sanayi sermayesine dönüşemediği görülmektedir. Sermaye birikiminin daha riskli olan sanayi sermayesine yatırılabilmesi için ülkeden ülkeye değişiklik gösterse de, bazı

mecburi şartlar vardır. Sanayide yüksek kar hadleri genellikle devlet politikalarıyla garanti altına alınmaktadır. İç Pazar yabancı ülkelerin rekabetine karşı korunmaktadır. Yine devlet politikalarının yardımıyla ucuz işgücü ve hammadde sağlanmaktadır. Bazı durumlarda ise devlet sanayi tesislerini kurup özel sektöre devretmiştir. Belirtmek gerekir ki, Osmanlı İmparatorluğu'nda bu koşulların hiç biri bulunmuyordu. Kısaca, Osmanlı devleti sınıfsız bir toplum değildi. Yönetici üst bürokrasisi topraktan, ticaretten ve tefecilikten sermaye biriktirebilirken, arkasında merkezi devlet gücü, Hıristiyan tebaanın sermaye birikiminin arkasında da yabancı devletlerin koruması vardı. Osmanlı İmparatorluğu'nda böylece bir çeşit finans kapitalizmi doğdu, gücünü ve etkisini devletle mali işbirliğine dayandıran yeni bir sınıf doğdu. Gayrimüslimler, bazı devlet görevlileri ve askerler, konumları nedeniyle büyük servetler elde etti, toplumların da önemli insanları oldular ve geleneksel Osmanlı yapısı değişmeye başladı. Bu dönemde devlet mekanizması, toprak ağaları ve mültezimler olarak ortaya çıkan tefeci finans kapitalist ile işbirliği içindeydi. Buharlı makinenin başlattığı sanayi devriminden çok önce Türkiye, yerel zanaatları, bu ticari gelişmelerin zorlamasıyla çözülmeye ve inişe geçmeye başlamıştır.

Avrupa 16 ncı yüzyıldan itibaren değişip dönüşürken Osmanlı İmparatorluğu maalesef bunu başaramamıştır. Osmanlı'nın nüfus yapısına baktığımızda, Osmanlı'nın vatandaşları toplamının içinde ulema erbabından oluşan yönetici sınıf oranının % 10 olduğunu görüyoruz. Osmanlı'da bir de kölelik sistemi vardı. Osmanlı'daki kölelik sistemi Avrupa'dan farklı bir uygulamaydı. Osmanlı'da köleliğin kaynakları fethedilen yerlerdeki Hıristiyan çocuklarının devşirilip bir bölümü Enderun Mektebinde eğitilerek üst yönetici olarak yetiştiriliyor, bir bölümü de çiftçi ve zanaatkarlara satılıyordu. Osmanlı İmparatorluğu nüfusunun 1831 sayımına göre yaklaşık % 9'unun köle olduğu tahmin edilmektedir. Bu durumda idari yapıda yer alamayan tüccarların toplam nüfus içindeki payının, küçük bir azınlık % 1 olduğunu, geri kalan % 80'inin köylü-çiftçi üreticilerden oluştuğunu belirtebiliriz. Böylece, üreterek ve vergi ödeyerek toplumun bir anlamda ana omurgasını oluşturan köylü-çiftçi kesim, Osmanlı İmparatorluğu'nun devasa bürokratik yapısının korunmasında, yönetici sınıfın kişisel servet sahibi olmasında esas yükü taşıyan kesimdi.

Avrupa'nın sanayi devrimi ile geliştirdiği üretim miktar ve fiyatlarıyla rekabet edemeyen Türk Müslüman üreticiler gittikçe fakirleşerek imparatorluğun yükünü taşıyamaz hale geldiler. Osmanlı İmparatorluğu'nun geri kalmışlığının önemli bir sebebi de, artı ürünün, üretim kapasitesini geliştirecek alanlarda kullanılamaması olmuştur. Avrupa'da ise tersi durum söz konusu olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu'nda 18 inci yüzyıla gelindiğinde merkezi otorite iyice zayıflamıştı. Buna karşılık, mahalli büyük toprak sahibi ayan iyice güçlenmiş, kendi bölgesinde merkezden bağımsız vergi belirleme ve toplama hakkını elde etmişti. 1770 yılında bu hakkı elde eden ayan, 1808 yılında Sened-i İttifak ile de merkezi yönetimde söz hakkı sahibi olmuştur. Mültezimler, bürokrasi ve askeriye mensuplarına tanınan hayat boyu iltizam sistemi, köylü ve zanaatkar, üretici kesimin vergi yükünü gittikçe ağırlaştırıyor ve üretken sınıflardan üretken olmayan sınıflara gelir/servet transferi sağlamaktaydı.

Bu yapı içinde, Osmanlı İmparatorluğu'nun esasen gulam/köle Enderun Mektebi merkezli sivil asker bürokrasisi, ulema (ilmiye sınıfı), gayrimüslimler ve özellikle 1838 yılından itibaren yabancılar toplumun gelir/servet birikimi içinde olan kesimlerini, buna karşılık imparatorluğun kurucu unsuru olan Türk Müslüman reaya, köylü, zanaatkar kesimler ise gelir/servet birikimi sisteminin dışında yer almaktaydılar.

Osmanlı İmparatorluğu'nun sosyal ve ekonomik yapısı böyleyken; dış ticaret ve gümrük politikaları da ulusal çıkar esasına dayalı olmaktan çok uzaktı. Osmanlı İmparatorluğunda tanzimata kadar gerek yabancı ülkelerden getirilen, gerekse de içerde kara veya deniz yoluyla bir yerden diğer bir yere sevkedilen mallar şeri ve örfi hukuk ilkeleri gereğince vergilendiriliyordu. Limanlarda, şehir ve kasaba girişlerinde, geçitlerde, amediyye, reftiyye, müruriye, bac, ihtisabiyye, kalemiyye, ruhsatiye, kantariye gibi değişik adlarla bazı yerlerde yük ve denk, diğerlerinde değer esası üzerinden düzensiz bir biçimde rüsum alınmaktaydı. Bunlardan bac, ihtisabiyye, kalemiyye, ruhsatiyye ve kantariye resimleri iç gümrük vergisi (rüsumat-ı dahiliye) olarak kabul ediliyordu. İç gümrük vergisi 1909 yılı Bütçe Kanunu ile kaldırılmıştır. Buna karşılık, dış gümrükler (rüsumat-ı hariciyye) ise ülke sınır veya limanlarına gelen ithal mallarından alınan amediyye, ihraç mallarından alınan

reftiyye, ve transit edilen mallardan alınan müruriyye adı altında alınmaktaydı. Bu yapı içinde bir iskeleden diğer bir iskeleye, ya da bir karadan bir şehirden veya kasabadan diğer bir şehir veya kasabaya gönderilen mallardan gümrük vergisi alındığını, bu anlamda deniz kenarında bulunan gümrük idarelerine “sevahil gümrüğü”, sınır boyunda bulunan gümrük idarelerine “hudut gümrüğü” ve ülke içinde bulunan gümrük idarelerine de “kara gümrüğü” adı verildiğini belirtmek gerekmektedir (Toprak, 2012:220).

18 inci yüzyılın ikinci yarısına kadar ihraç edilecek mal, yerli tüccarlar tarafından iskelelere getirilir, iç gümrükler bu tüccarlar tarafından ödenirdi, yabancı tüccarlar ise yüzde üç reftiyye ödeyerek malı yurt dışına gönderirlerdi. Sonraları yabancı tüccarlar, Anadolu mallarını üretildiği yöreye kadar gidip satın almaya başlayınca kapitülasyonlar gereğince % 3'lük vergi dışında vergi ödemediği için Hazine gümrük gelirinden mahrum kalmıştır. Ancak; 1802 Nizamnamesi ile yabancı tüccarlar, Osmanlı reayası olan tüccarın ödemekle yükümlü olduğu vergilere tabi tutulmuştur.

İthal malları ise öteden beri Osmanlı topraklarında, yabancılara ait ticarethanelerde masdariyye dışında tüm vergilerden muaf tutuluyordu. Başlangıçta % 5 olarak belirlenen, daha sonra % 3'e düşürülen ithal gümrük vergisi, her mal için ayrı ayrı tespit ediliyordu. Bu resimler 18 inci yüzyıl sonlarından itibaren düzenlenen tarife cetvellerinde yer almaya başlamıştır. Tarifelerin 14 yılda bir yenilenmesi gerekiyordu. Dönem başında % 3 üzerinden alınmakta olan gümrük resminin, mal fiyatlarındaki artış nedeniyle dönemin sonlarına doğru gerçek oranı bir hayli düşmüş oluyordu. Bu alanda Hazine'nin gelir kaybını önlemek için damga, ihtisabiyye, kalemiyye ve benzeri resimleri konmuşsa da, uygulamada kapitülasyonlar nedeniyle önemli güçlükler çıkmıştı.

Tanzimat'a kadar dış ticaret kapitülasyonlarda belirtilen ilkeler ışığında düzenlenmişti. 1838 yılından itibaren gümrüklerde reform çalışmaları yapılmış, bu arada yabancı ülkelerle ticaret sözleşmeleri imzalanmıştı. 1838-1846 yılları arası yürürlüğe giren ticaret sözleşmeleriyle yed-i vahid yöntemi kaldırılmış, dış ticaret kapsamına giren mallar iç gümrüklerden muaf tutulmuştu. İhraç mallarına, liman olan mahalle girişlerinde % 9, gemiye yüklenişte % 3 olmak üzere toplam % 12, ithal mallarına ise karaya çıkarıldığı zaman % 3, satışlarında % 2, toplam % 5 resim

konmuştu. Transit mallardan ise % 3 resim alınıyordu. Bir süre sonra gümrük vergisinin iki aşamada ödenmesinin güçlülere yol açtığı gerekçesiyle ithalat ve ihracat tek bir gümrük resmine tabi tutulmuş, ihracat gümrük vergisi % 12, ithalat gümrük vergisi ise % 5 olarak belirlenmişti. Tarafların her yedi yılda bir sözleşmeleri yenileme önerisinde bulunabilecekleri belirtilmişse de, 1860 yılına kadar mevzuatta bir değişiklik olmamıştı. 1860-1861 yıllarında imzalanan yeni ticaret sözleşmeleriyle ithalat gümrük vergisi % 8, ihracat gümrük vergisi her yıl % 1 düşürülmek suretiyle yedi yıl sonra % 1 oranında sabit kalmak üzere, transit gümrük vergisi ise önce % 2, sekiz yıl sonra ise % 1 olarak belirlenmişti.

1861 yılında İstanbul Emtia Gümrüğü yeniden düzenlenerek Rüsumat Emaneti adını almış, tüccara kolaylık sağlamak amacıyla sözleşmelere ait tarifeler yayınlanmıştı. Tarifede belirtilmeyen malların değerlerini bu iş için görevlendirilmiş memurlar saptamaktaydı. 1860-1861 yıllarında yapılan ticaret sözleşmelerinin süreleri 28 yıldır. Bu süre içinde taraflar, gerekli göreceklere değişiklikleri yedinci, on dördüncü ve yirmi birinci yıllar sonunda önerebileceklerdi. Ancak; önerinin sonuç vermesi ayrı bir sorundu. Babıali 1880 yılında tarifelerin yükseltilmesini istemişse de, 1907 yılına kadar bir sonuç alınamamıştı. Ancak; yirmi yedi yıllık bir mücadele sonucunda ihraç gümrükleri % 11'e çıkarılabilmmişti.

Bu arada, gümrüklerde uygulanmakta olan ad valorem gümrük kıymet sistemi fiyat hareketlerini izleyemediği ve gelir olanaklarını düşürdüğü gerekçesiyle eşyanın miktarı esasına dayalı spesifik gümrük kıymet sistemine geçilmesine karar verilmişti. 1883 yılında Babıali, Avrupa ülkelerine % 20' yi geçmemek üzere spesifik bir gümrük vergisi uygulayacağını, karşılığında transit vergisini kaldıracağını bir notayla bildirmişti. Bu ilkeler ışığında Almanya ile 26 Ağustos 1890 tarihinde bir ticaret sözleşmesi imzalanmıştı. Bu sözleşmede değişik mal türlerine göre oranlar çok düşük tutulmuş, elde edilen ortalama gümrük resmi geliri ithal malı kıymetinin % 11 oranını aşmamıştı. Diğer ülkelerle de benzer sözleşmeler yapılmak istenmişse de, kapitülasyonlar ileri sürülerek spesifik gümrük kıymet sistemi uygulaması kabul edilmemiştir. Oysa; aynı tarihlerde uzun yıllardır Avrupa ülkelerinde spesifik gümrük kıymet sistemi uygulanmakta, dış ticarete birçok kısıtlamalara gidilmekteydi. Tanzimat ve Tanzimat sonrası dönemde Osmanlı imparatorluğu, bir yandan serbest dış ticaret politikası uygulamalarına devam ederken, diğer yandan da

devletin gelirlerini arttırmak amacıyla gümrük politikalarını gelir arttırıcı bir şekilde düzenleme çabasıydı. Bu yaklaşım Osmanlı İmparatorluğu'nun o yıllarda mali amaçlı dış ticaret politikaları uyguladığının göstergesiydi.

II inci Meşrutiyetle birlikte günlük gazete ve dergilerde Osmanlı zanaatkarının dış rekabete karşı korunması gerektiği hususu sürekli vurgulanmıştır. Ancak; kapitülasyonların bunu olanaksız kıldığı da belirtilmiştir. Koruyucu bir dış ticaret politikası giderek taraftar bulmuş, II inci Meşrutiyetle birlikte teorik bir tabana oturtulmuşsa da, Friedrich List'in ve onun haleflerinin görüşlerinden esinlenen ve kısmen sanayileşmeye yönelik bir iktisat politikası ancak Birinci Dünya Savaşı ortamında benimsenmiştir.

Aslında savaş neredeyse tüm ülkelerde koruyucu politikaları öne çıkarmıştı. Osmanlı İmparatorluğu'nda da "milli iktisat" adı altında korumacılık benimsenecekti. Ancak; öncelikle kapitülasyon engelini aşılması gerekiyordu. Zira; Osmanlı İmparatorluğu'nun dış ticaret politikası önemli ölçüde kapitülasyonların ipoteği altındaydı. Bu nedenle öncelikle 9.09.1914 tarihinde kapitülasyonlar tek taraflı olarak kaldırılmıştır. Ardından da aynı ay içinde gümrük vergileri % 15 oranına yükseltilmiştir. Bir süre sonra ise, Haziran 1915 ayında ithal gümrükleri savaş süresi boyunca geçerli olmak üzere % 30 oranına yükseltilmiştir. Mart 1916 ayında ise o güne kadar izlenen dış ticaret politikası kökten bir dönüşüme uğratarak uzun zamandır tartışılan ad valorem gümrük kıymet yöntemi kaldırılarak "Gümrüklerce Sıklet-i Eşya Üzerinden Resim Ahzı Hakkında Kanun" la spesifik gümrük kıymet yöntemi uygulamasına geçilmiştir. Böylece, ayrıntılı bir tarife oluşturulmuş ve ad valorem gümrük kıymet yönteminin uygulanması sırasında ortaya çıkan ve yüksek gümrük vergisi ödenmesi gerekirken daha düşük vergi ödenmesi suretiyle ortaya çıkan vergi kaybı da önlenilmeye çalışılmıştır. Ancak; savaşı izleyen ilk iki yılda ithal fiyatlarının % 23 ve % 25 dolaylarında artması yükseltilen vergi oranlarını kısa sürede aşındırmıştı (Toprak, 2012:227).

Bu dönemde hazırlanan yeni Gümrük Kanunu'nun gerekçesinde hammaddeleri ülkede bulunan ve üretimi kolay olan malların koruma altında olacağı, bunların ithal edilecek benzerlerine yüksek oranda gümrük vergisi konulduğu belirtiliyordu. Gelişme olanağı olan ve yeni doğmakta olan sanayi kollarının dış rekabetten



korunması amaçlanmıştı. Temel ihtiyaçları karşılayan mallara, halkın güç durumunda kalmaması için, ılımlı bir gümrük vergisi konulmuştu. Talebi karşılayacak ölçüde üretilmesi zaman gerektiren mallar için, ilerde gerektiği ölçüde yükseltmek şartıyla, düşük bir gümrük vergisi saptanmıştı. Tarımsal üretim dış rekabete karşı tümüyle korunmuştu.

Öte yandan; yeni gümrük tarifesi ve genel olarak kabul edilen ve uygulanan gümrük politikası Osmanlı İmparatorluğu'nda uygulanmakta olan iktisat politikalarında önemli bir dönüşümü simgeliyordu. O zamana değin Babıali aldığı kararlarda mali kaygıları ön planda tutmuş ve Hazine gelirini arttırmaya yönelik bir mevzuatı tercih etmişti. Milli iktisadı güçlendirme, devlet gelirlerini dolaylı bir şekilde yani mükelleflerin vergi ödeme gücünü yükselterek artırma yoluna gidilmemişti. Osmanlı toplumunda üreticiyi özendirmeye yönelik önlemler ikinci planda kalmıştı. O güne kadar uygulanan mali nitelikli gümrük politikası Hazineye önemli bir gelir sağlamış, ancak mükelleflerin vergi ödeme gücü günden güne sınırlanarak devletin bir kısa vadede yükselen gelirleri uzun vadede düşmüştü. Böylesi bir iktisat politikası sonuçta ülke ekonomisini çökertiyordu. Oysa yeni uygulamaya konulan ekonomik amaçlı gümrük politikasında, devlet bazı gümrük gelirlerini düşürse de, tarım ve sanayiye geliştirmek suretiyle vatandaşların vergi gücünü ve dolayısıyla gelirleri arttırmayı düşünmüştür. Böylece ekonomik gelişme ve hazine gelirinin artması süreçleri birlikte planlanmıştır.

Osmanlı İmparatorluğu'nun kabul ettiği yeni gümrük tarifesi ve politikası Avrupa'nın birçok ülkesinde eleştirilere uğramıştı. Avrupa giderek korumacı dış ticaret politikalarına yönelirken bunun Osmanlı İmparatorluğu tarafından da uygulanmasını bir türlü hazmedemiyorlardı. Avrupa basınında Osmanlı İmparatorluğu'nun Avrupa ülkeleriyle ticari ilişkilere kapılarını kapadığı öne sürülüyordu. Genellikle tarifede aşırı vergilendirilmiş mallar olduğu, bunun Osmanlı ekonomisini güç durumda bırakacağı belirtiliyordu. Bu bağlamda, eleştirilen gümrük vergisi uygulamalarının başında şeker ithalatına konulan % 30 oranındaki gümrük vergisi Avrupa'lılar tarafından çok yüksek bulunuyordu. Oysa; Osmanlı İmparatorluğu o sıralarda şeker ihtiyacını gidermek için Osmanlı topraklarında şeker fabrikaları kurmayı planlıyordu. Avrupa'da kimi çevreler şekere konan vergiyi gerçekçi bulmuyorlar, iklim koşulları nedeniyle Osmanlı topraklarının pancar

ekimine elverişli olmadığını savunuyorlardı. Öte yandan; buğday, kokoroz, arpa, pirinç gibi ürünlerin ithalatına konulan % 25 ila % 60 arasındaki gümrük vergisinin ülke tarımını bozacağı, koruyucu tarifeye güvenen üreticinin tütün, pamuk gibi dünya piyasasında rekabet gücü olan ihrac ürünlerini bırakıp iç piyasaya dönük tahıl üretimine yöneleceği ileri sürülüyordu.

Birinci Dünya Savaşı yıllarında giderek güçleşen dış ekonomik ilişkiler ve ülkenin ihtiyaç duyduğu bazı tahıl ve stratejik maddelerin ihracını yasaklama gereği, Osmanlı İmparatorluğunu Tanzimat öncesi uygulanan tezkere usulünü anımsatacak bazı önlemler almaya sevk etmişti. Savaşın diğer ülkelerde de benzer sınırlamalar getirilmiş, ihracata devlet müdahale etmiş, kimi malların ihracı yasaklanmıştı. Osmanlı İmparatorluğu, bu politikaların uygulanmasında Almanya'yı örnek almış, 14.09.1916 tarihinde Kanun-u Muvakkat ve onu izleyen bir yönetmelikle bir İhracat Heyeti kurmuştur. Buna göre, mevzuatta ihracı serbest ve kısıtlı ya da yasak olan mallar iki başlık altında toplanmıştır. İhraç edilecek mallar için bir ihrac vesikası gerekli bulunmaktaydı. Bu belge İhracat Heyeti tarafından verilecekti. İstanbul'da Ticaret ve Ziraat Bakanlığı'ndan yetkili bir kişinin başkanlık edeceği heyetin üyelerinin yarısı Bakanlar Kurulunca belirlenecek, diğer yarısı tüccar tarafından seçilecekti. İhracat Heyetinin vilayet ve müstakil livâ merkezleriyle kazalarda faaliyetlerini yürütecek tali heyetler kurulacaktı.

Böylece, Osmanlı İmparatorluğu ihracatı bir anlamda devlet eliyle yürütme kararı almış oluyordu. Piyasa mekanizması bir tarafa bırakılıyor, devlet bilfiil tek fiyat belirliyordu. Bu girişim kısa sürede karşılık bulmakta gecikmedi. Osmanlı'nın İhraç Heyetine karşılık Avrupa ülkeleri de İstanbul'da satın alma örgütleri kuracak ve Türkiye'den aldıkları malları bu kuruluşlar aracılığıyla sağlayacaklardı. Almanya'dan ihrac edilen malların bedelleri Alman hazine tahvili karşılığı Osmanlı'nın tedavüle sürdüğü kağıt paradan Almanya'ya tahsis edilmiş meblağlarla ödenecekti. Bu işlemlerin hesabı Deutsche Bank'ın İstanbul Şubesinde tutuluyordu. Öte yandan; savaş yıllarında toplam ithalatın % 90'ı Almanya ve Avusturya-Macaristan'dan gerçekleşmiş, ödemeler Osmanlı İmparatorluğu'nun Berlin'de, Deutsche Bank nezdindeki hesabına işlenmek suretiyle yürütülmüştü.

### 5.1.2.Osmanlı Devletinde Kapitülasyonlar ve Etkileri

Osmanlı İmparatorluğu'nun siyasi, ekonomik ve kültürel alanlarda gerileme sürecine girdiği dönem Batı Avrupa ülkelerinin sanayi devrimini gerçekleştirdikleri döneme denk gelmektedir. Osmanlı İmparatorluğu 18 inci yüzyılın başından itibaren devlet yapısının bozulması sonucu savaşıardan toprak kaybı ile çıkmaya başlamıştır. Ortaya çıkan gerileme ile Osmanlı Devletinin kurumsal olarak eski dinamizmini yitirdiği görülmektedir. Böylece, Osmanlı İmparatorluğu görece gerilemeye başlarken, Batı Avrupa sanayi devrimi sayesinde giderek yükselen bir çizgide bulunmaktaydı. Osmanlı İmparatorluğu'nun gerilemesi ile Batı Avrupa'nın yükselmesinin aynı döneme denk gelmesinin rastlantısal olmadığı bilinmektedir. Batı Avrupa'nın bu yükselişinin ardında 18 inci yüzyılın sonlarında ve 19 uncu yüzyılın başında gerçekleşen sanayi devrimlerine ve aydınlanma düşüncesi yatmaktadır. Oysa ki, sanayi devriminden önce 16 ve 17 inci yüzyıllarda Osmanlı İmparatorluğu hemen her alanda, sanayi, bilim ve teknoloji alanlarında Batı Avrupa ile aynı düzeyde idi. Hatta bazı alanlarda batıdan daha ileri bir düzeyde bulunuyordu. Ancak; 18 ve 19 uncu yüzyıllarda Batı Avrupa'nın sanayi devrimini gerçekleştirerek birçok alanda yoğun makineli üretime geçmesine karşılık, Osmanlı İmparatorluğu'nun ise bu sürecin dışında kalması ve aynı dönemde geleneksel kurumlarındaki bozulmalar sonucu önem ve etkinliğini kaybetmesi siyasi, ekonomik ve askeri güç dengesinin Osmanlı İmparatorluğu'ndan Batı Avrupa'ya geçmesine neden olduğu görülmektedir (Şahin, 2012:2).

Batı Avrupa'da gerçekleştirilen sanayi devriminden önce Batı ne sanayide ne de bilim ve teknikte Osmanlı İmparatorluğu'ndan ileri düzeyde değildi. Hatta Osmanlı İmparatorluğu'nun birçok alanda daha ileri olduğunu gösteren belgeler vardır. Osmanlı tüccarlarının Batı Avrupa'ya her tür pamuklu ve ipekli kumaşlar sattığı, Osmanlı tersanelerinde Venedikliler için gemi yapıldığı belgelerle tespit edilmiştir (Şahin, 2012:3).

Bütün bu gelişmeler sonucu Osmanlı İmparatorluğu Batı Avrupa'nın açık pazarı haline gelmiş ve daha önceleri kendi ürettiği malları yurt dışından ithal etmeye başlamıştır. Böylece, Osmanlı İmparatorluğu sanayi tüketim malları ithal eden, tarımsal ve madensel hammaddeler ihraç eden bir ülkeye dönüşmüştür. Bunun

sonucu, ithalat ihracattan çok daha fazla arttığı ve Osmanlı İmparatorluğu'nun dış ticaret bilançosunun açıklar vermeye başladığı görülmektedir. Söz konusu dış ticaret açıkları 1850 yılına kadar altın ve gümüş ihracı yoluyla, 1854 yılından sonra ise Avrupa'dan yapılan borçlanmalar yoluyla karşılanmaya başlanılmıştır (Şahin, 2012:4).

Avrupa'da merkantilist politikalar izleyen ülkeler, kendi tüccar ve üreticilerinin çıkarlarını gözeterek, dış ticareti ulusal serveti artırıp işsizliği azaltmanın bir aracı olarak görmekte ve bu nedenle de ihracatı arttırmaya, ithalatı ise sınırlandırmaya çalışmaktaydı. Bunun dışında, merkantilist ülkeler, dış ticaretin kendi ülkelerinin ticaret gemileri ile yapılmasını zorunlu kılıyorlardı. Oysa, Osmanlı İmparatorluğu kuruluş dönemlerinden itibaren ticareti özendirmek amacıyla Avrupa ülkelerinin gemilerine ve tüccarlarına ayrıcalıklar tanımış. 14 ve 15 inci yüzyıllarda bu ayrıcalıklar Doğu Akdeniz ticaretini ellerinde tutan Venediklilere ve onlarla rekabet eden Ragusa (Dubrovnik), Cenova, Floransa gibi İtalyan kent devletlerinin vatandaşlarına verilmişti (Pamuk, 2014:57).

Osmanlı İmparatorluğu'nda genellikle liman kentlerinde yaşayan Avrupalı tüccarlar imparatorluk içinde önemli imtiyazlara sahip bulunmaktaydı. Bu imtiyazları imparatorluk içinde serbestçe ticaret yapabilmek ve yolculuk yapabilmek, mallarını imparatorluk içinde serbestçe nakledebilmek ve kendi ülke bayrağını taşıyan gemileri ülke içinde kullanabilmek olarak belirtebiliriz. İlerleyen zamanlarda özellikle 17 inci ve 18 inci yüzyıllarla gelindiğinde, yabancılara kapitülasyonlar yoluyla sağlanan olanaklar, yabancı tüccarlara imparatorluk içinde kendi mahkemelerini kurmak ve ticari açıdan ortaya çıkan anlaşmazlıkları bu mahkemelerde görülmesini sağlamak gibi oldukça ileri sayılabilecek düzeye gelmiştir. Bunlara ilave olarak, Avrupalı tüccarların ödeyecekleri gümrük vergilerinin yerli tüccarlara nazaran daha düşük düzeyde tutulması da önemli bir ayrıcalık olarak dikkat çekiyordu (Pamuk, 2014:57).

Osmanlı İmparatorluğu'nda yabancıların ülke içindeki konumlarını belirleyen hukuki, mali, idari ve bir anlamda da dini özellik taşıyan anlaşmalara kapitülasyon adı verilmektedir. Osmanlı İmparatorluğu'nda ilk kapitülasyonların Birinci Murat zamanında 1365 yılında Dalmaçya kıyılarında ekonomik yönden oldukça zayıf bir konumda olan Ragusa Cumhuriyetine verildiğini görmekteyiz. Daha sonra 1397

yılında Bizans İmparatorluğu'na da bazı imtiyazlar verilmiştir. Bizans'a verilen imtiyazlara karşılık olarak İstanbul'da bir Türk mahallesinin kurulması ile bu mahallede kadı ve müftü görevlendirilmesi şeklinde bir hak elde edilmiştir. Fatih Sultan Mehmet İstanbul'u fethettiğinde daha önceki yıllarda Bizans tarafından Venedik ve Ceneviz'lilere tanınan imtiyazları kabul ederek devamını sağlamıştır. Keza; Fatih Sultan Mehmet tarafından 1479 yılında Venediklilere İmparatorluk içinde ticaret yapma olanağı sağlanmıştır. Fatih Sultan Mehmet tarafından Venediklilere verilen bu imtiyazlar daha sonraki yıllarda 1513 yılında Yavuz Sultan Selim tarafından, 1521 yılında ise Kanuni Sultan Süleyman tarafından genişletilerek uygulanmaya başlanılmıştır. Yavuz Sultan Selim bununla da kalmayarak, Memlükler tarafından Fransa, Venedik ve Katalanlara verilen imtiyazları da Osmanlı İmparatorluğu olarak kabul etmiş ve uygulamıştır. Osmanlı İmparatorluğu'nun söz konusu imtiyazları tanınmasından amacın kendi ekonomisini ve ticari yaşamını canlı tutma isteği olduğunu söylemek mümkündür.

Ancak; belirtmek gerekir ki, kapitülasyonların verilmesinde çoğu kez siyasi nedenler etkili olmaktadır. Örnek vermek gerekirse, 1535 yılında Kanuni Sultan Süleyman zamanında Almanya ile İran'ın Osmanlı İmparatorluğu'na karşı bir birlik kurmaları çabalarına karşı Osmanlı İmparatorluğu Fransa ile yakınlaşmış ve Fransız tüccarlarına ülke içinde yüzde beş gümrük vergisi uygulaması ile serbest dolaşım hakkı tanınmıştır.

Kanuni Sultan Süleyman'ın vefatından sonra da Fransız'lara imtiyaz verilmeye devam olunmuştur. 1569 yılında Sultan İkinci Selim, 1581 yılında Sultan Üçüncü Murad Han, 1579 yılında Sultan Üçüncü Mehmet Han, 1604 yılında Sultan Birinci Ahmed Han, 1743 yılında Sultan Dördüncü Mehmed Han, 1770 yılında Sultan Birinci Mahmud Han tarafından Fransızlarla kapitülasyon anlaşmaları imzalanmıştır.

Fransız'lara verilen bu kapitülasyonlardan başka 1578 yılında Toskana Krallığına; 1565 yılında Ceneviz Cumhuriyetine; 1580, 1593, 1603, 1606, 1622, 1624, 1641, 1662, 1675 yıllarında İngiltere'ye; 1598, 1612, 1634, 1668, 1712 yıllarında Hollanda Krallığına; 1617 yılında Avusturya'ya; 1678 yılında Polonya'ya; 1700 yılında Rusya'ya ve 1737 yılında İsveç Krallığına çeşitli imtiyazlar verilmiştir.

Osmanlılar tarafından verilen yabancılara verilen kapitülasyonlar genel olarak İmparatorluk içinde yerleşme, dolaşma ve ticaret yapma haklarını tanımaktaydı. Yine bu kapitülasyonlara göre yabancılar Osmanlı İmparatorluğuna ithal ettikleri mallar için, ülke vatandaşlarına nazaran başlangıçta % 5, daha sonraları ise % 3 oranında olmak üzere daha düşük gümrük vergisi ödenmesi hakkı elde ediyorlardı. 1740 yılında Sultan Birinci Mahmut tarafından Fransızlarla yapılan anlaşma ile kapitülasyonlar karşılıklı bağlayıcılık ilkesi ile kalıcı bir hale dönüştürülmüştür.

Başlangıçta kapitülasyonların Osmanlı İmparatorluğu için olumsuz bir etkisinin bulunmadığı görülmektedir. Ancak; 1838 yılında İngiltere ve diğer Avrupa ülkeleri ile yapılan ticari anlaşma ve verilen imtiyazlar, Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik açıdan önemli ölçüde batının etkisine girmesine neden olmuştur. Özellikle, 1838 yılında imzalanan Balta limanı Antlaşması ile başlayan süreç yabancılara iç ve dış ticaret hususunda tam bir serbestlik tanımak suretiyle İmparatorluğun ekonomik bağımsızlığını olumsuz etkilemiştir. Buna karşılık, Osmanlı İmparatorluğu'ndan ihraç edilecek mallar üzerinden % 9 oranında rıhtım ve % 3 oranında da ihraç resmi olmak üzere % 12 oranında resim alınmaya devam edilecekti.

Daha sonraki yıllarda 1861 yılına gelindiğinde, imzalanan yeni ticaret ve kapitülasyon anlaşmaları ile 1838 Anlaşmasından daha ileri düzeyde imtiyazlar tanınmıştır. Sağlanan serbest ticaret olanaklarından ayrı olarak, ihraç edilen mallardan alınmakta olan % 12 oranındaki rıhtım ve gümrük vergisinin yabancı tüccarlar için başlangıçta % 8 oranına, sekiz yıl sonra da % 1 oranına düşürülmesi sağlanmıştır. Böylece, yabancılara sağlanan imtiyazlar ile yabancı tüccarlar Osmanlı İmparatorluğu'nda yerli tüccarlardan daha iyi olanaklarla ticaret yapmaya başlamışlar, İmparatorluktan kolaylıkla hammadde ihraç etmeye ve mamul mal ithal etmeye başlamışlardır.

Yabancılara sağlanan kapitülasyonlar ile Osmanlı İmparatorluğu'ndan önemli ölçüde hammadde çıkışı olmuş, bunun sonucu yerli üretim hammadde sıkıntısı çekmeye başlamıştır. Böylece, Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik yapısı bozulmaya başlamıştır. Ayrıca; Avrupa'nın sanayi alanında sağladığı teknolojik gelişmeler sonucu, İmparatorluğun sanayi ve üretim alanlarında Avrupa ile rekabet edebilme olanağı kalmamıştır. Nihayet; 19 uncu yüzyıldan itibaren ise, ekonomi hızla bir çöküşe geçmiştir. Süreç, İmparatorluğun giderek dışa bağımlı hale dönüşmesine

neden olmuştur. 1854 yılına gelindiğinde, İmparatorluk Rusya ile harbe girmek zorunda kalmış ve İngiliz ve Fransızlarla ilk borç anlaşması imzalanmıştır.

Bu arada Sultan İkinci Abdülhamit zamanında ekonominin durumunu düzeltmek amacıyla bazı mali önlemler alındığını, bu arada Osmanlı İmparatorluğu'ndan alacağı bulunan ülkelerin bu alacaklarının tahsili için Düyun-Umumiye İdaresinin kurulduğu belirtmek gerekmektedir. Düyun-u Umumiye İdaresinde alacaklı ülke temsilcileri ile Osmanlı memurları birlikte görev ifa ediyorlar ve tütün, tuz ve ipek malları üzerinden alınan vergiler ile damga pulu gelirlerini topluyorlardı. Böylece yapılan düzenleme ve uygulamalarla borçların önemli bir kısmı ödenmiş bulunmaktaydı.

Kuşkusuz, kapitülasyonların Osmanlı İmparatorluğu üzerindeki etkileri olumsuz olmuştur. Her şeyden önce, kapitülasyon uygulamaları Osmanlı tüccarlarını Avrupalı tüccarlar karşısında zor duruma düşürmüş ve yerli tüccarlar Avrupalı tüccarların rekabetinden olumsuz etkilenmişlerdir. Daha da önemlisi, deniz aşırı ticaret, keşifler ve ticaret sayesinde güçlenen Avrupalı tüccarlar kendi ülkelerindeki kurumları kendi çıkarları doğrultusunda değiştirmişlerdir. 16 ıncı yüzyıla kadar Osmanlı dış ticaretinde Müslüman tüccarlar önemli pay sahibiyken; Avrupa ticaretinin artan önemi ve Avrupalı tüccarların artan gücü, onlarla işbirliği olanakları daha fazla olan ve Avrupa içindeki toplumsal ağlardan, ilişkilerden de yararlanabilen gayri Müslim tüccarları öne çıkarmaya başlamıştır.

Osmanlı İmparatorluğu'nu sonun başlangıcına götüren çöküş sürecinde mali yapının 1699 Karlofça Antlaşması ile zayıfladığı görülmektedir. 1838 yılında İngiltere'yle imzalanan Balta limanı Antlaşması ile Osmanlı İmparatorluğu dış ticaret politikasındaki bağımsızlığını ve gümrük vergisi gelirlerini büyük ölçüde kaybetmiştir.

Üstelik, yapılan bu serbest ticaret anlaşması sadece İngiltere ile de sınırlı kalmamıştır. 16.08.1838 tarihinde Sadrazam Reşit Paşa'nın Balta Limanı'ndaki konağında Reşit Paşa ile İngiliz elçisi Ponsoby'nin imzaladığı Türk-İngiliz Serbest Ticaret Anlaşması 25.11.1838 tarihinde Fransa ile 1839 yılında Hansa şehri (Lubbeck, Bremen, Hamburg) ve Sardunya ile 1840 yılında İsveç, Norveç, İspanya,

Hollanda, Belçika ve Zolverin hükümetleri (Prusya, Bavyera, Saksonya, Wunterburg, Baden, Hasen Elektörlüğü ile Grand Dükaliğı, Thuringen, Nassau Birliğı, serbest Frankfurt şehri) ile 1841 yılında Danimarka ile, 1843 yılında Portekiz ile ve son olarak 1846 yılında Rusya ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanmıştır. Bu ikili anlaşmalar Osmanlı Devleti hazinesinin gelir kaybını hızlandırdığı gibi, Anadolu'dan hammaddelerin çok ucuza dışarıya ihraç edilmesine ve henüz gelişmemiş durumda olan sanayinin çökmesine, iç ve dış ticaretin yabancıların eline geçmesine neden olmuştur (Kurtoğlu, 2012:42).

Söz konusu serbest ticaret anlaşmaları, ithalattan alınan gümrük vergilerinin % 12 oranından % 3 oranına indirilmesine, ihraç vergi ve formalitelerinin önemli ölçüde kaldırılmasına, yabancı tüccarların Osmanlı topraklarında elini kolunu sallayarak serbestçe dolaşmasına ve istedikleri malları rahatça alıp satmalarına imkan vermiştir. Bu anlaşmaların ardından çok kısa sürede ihraç patlaması yoluyla Osmanlı yurdundaki altın ve gümüş stokları yurt dışına gitmiştir.

Öte yandan; Osmanlı İmparatorluğu büyük oranda yabancı ve gayrimüslimlerin kontrolü altındaki kent ekonomilerini vergilendirememiştir. 19 uncu yüzyıl küreselleşmesinin sonucu olarak Osmanlı coğrafyasında Pazar ekonomisi gittikçe güçlenip kırsal kesimde Müslüman Türk köylüden % 50-60 oranında vergi alınırken, 19 uncu yüzyılın ikinci yarısında kurulan şirketlerin yükümlülükleri % 1 ila 5 arasında değişmektedir (Kurtoğlu, 2012: 45).

1838 yılında Balta limanı serbest ticaret anlaşması ile ekonomide başlatılan liberalleşme hareketi 1839 yılında Tanzimat fermanı ve 1856 yılında da İslahat fermanı ile reform teşebbüsleri ordu ve maliye alanından siyasi alana, bürokrasiye, eğitim, hukuk ve yargıya kadar yayılmıştır. Bu reformlar kapsamında, verginin genelliği ilkesi gereği olarak o zamana kadar sadece gayrimüslim halktan alınan cizye vergisi uygulamadan kaldırılmıştır. İslahat Fermanı kapsamında yabancı ülkelere Osmanlı'da yatırım yapabilme olanağı sağlanmıştır. 1867 yılında ise yabancıların Osmanlı İmparatorluğu'nda toprak satın alabilmelerine izin verilmiştir. Böylece, ekonomi dışa açıldığı oranda, Batı Avrupa sermayesinin imparatorluk içindeki gücü de artmaya başlamıştır. Bir anlamda Osmanlı İmparatorluğu devletin gücünü arttırmak üzere reform yapmaya çalışırken, tam tersine devletin ekonomi



üzerindeki etki ve denetiminin giderek azalmasına neden olmuştur (Kurtoğlu, 2012:45)

1838 yılı Balta limanı Anlaşması ile İngilizlere sağlanan imtiyazlar önemlidir. Buna göre; mevcut kapitülasyonlar ve anlaşmalarla İngiliz vatandaşlarına veya gemilerine tanınan haklarla birlikte bu anlaşma ile tanınan imtiyazların sonsuza kadar ve kesintisiz biçimde geçerliliğini koruması hususunda taraflar anlaşmışlardır. Keza; İngiliz vatandaşlarının veya bunların temsilcilerinin Osmanlı yurdunun her yerinde her çeşit malı, hiçbir ayrıcalık tanımaksızın bu topraklarda üretilen her çeşit malı satın alabilmeleri kabul edilmiştir (Kurtoğlu, 2012:46)

Buna karşılık; İngiliz tüccarların Osmanlı İmparatorluğu'nun iç tüketimi amaçlı olarak Osmanlı ülkesinin ürünlerinden herhangi birini satın aldıklarında, Osmanlı İmparatorluğu'nda Osmanlı vatandaşlarının benzer şartlarda ödediği vergilerle eşdeğerde yükümlülükler üstlenmeleri kabul edilmiştir.

Keza; İngiliz tüccarların herhangi bir Osmanlı malını ihraç amacıyla satın almaları durumunda, bu mallar her türlü vergi, resim ve harçtan muaf olarak gemiye yüklenecekleri yere kadar götürülmeleri konusunda anlaşmaya varılmıştır.

Balta limanı Antlaşması, malların, emeğin ve hizmetlerin dolaşımı hususunda İngiltere'ye tek taraflı olmak üzere önemli avantajlar sağlamaktaydı. Bu Antlaşmanın Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik anlamda Batı kapitalist dünyasına eklemlenmesinin yeni bir aşamasını oluşturmuştur. Anlaşma ile, mevcut kapitülasyonlar korunmuş, buna karşılık yeni bazı imtiyazların tanınması sağlanmıştır. Her şeyden önce, yabancı tüccarlar ile yerli tüccarlar arasında sahip oldukları hak ve olanaklar açısından herhangi bir farklılık bulunmaması hususu anlaşma ile sağlanmıştır. Osmanlı İmparatorluğu'na yapılacak ithalatlarda gümrük vergisi oranı % 3 ve ek vergi % 2 oranında olacak, yabancı ve yerli tüccarlar arasında bu açıdan bir farklılık söz konusu olmayacaktı. Keza; ihracatta uygulanacak % 9 resim ve % 3 ihracat vergisi uygulaması da yerli ve yabancı tüccarlar için aynı şekilde uygulanacaktı. Böylece; söz konusu Anlaşma ile miktar kısıtlamaları, tarife dışı engeller ve tekeller kaldırılmakta, ithalat ve ihracat vergileri de önemli ölçüde indirilmekteydi (Kazgan, 2013:17).

Oysa; aynı dönemde İngiliz ve Fransız emperyalizmi karşısında, yeni yükselen devletler olarak ABD ve Alman prenslikleri Osmanlı'nın tam tersini yapmışlardır. 1836-1838 yılları arasında ABD'de uygulanan serbest dış ticaret politikalarının ekonomik krize neden açması karşısında, 1842 yılında gümrük vergileri geri getirilmiştir. XVIII inci yüzyıl sonunda sanayileşmede İngiltere'ye karşı bağımsızlık iradesini açıklayan ABD'de H.C.Carey gibi düşünürler de dış ticarete koruma politikasının gerekliliğini savunmuşlardır. Alman prenslikleriye daha köklü önlemler almış, bir yandan kendi aralarında gümrük birliği (zollverein) kurarak iç gümrükleri kaldırmış, iç pazarı genişletmiş, bir yandan da dış gümrüklerde İngiliz rekabetinden kendilerini korumak için önlem almışlardır (Kazgan, 2013:17)

1838 Anlaşmasının ilk etkisi, deniz ve kara ulaştırmasındaki ve haberleşmedeki büyük teknolojik dönüşümlerle birleşince, dış ticaret hacminde yıllık büyüme hızını yükseltmek şeklinde olmuştur. 1838-1841 yılları döneminden 1852-1854 yılları dönemine kadar olan dönemde dış ticaret hacminin yıllık artış hızı % 1,5 oranından % 5 'in üstüne çıkmış, ihracat % 5,3 oranında, ithalat ise % 5,5 oranında artmıştır. Bu dönemlerde dış ticaret açığı henüz tehlikeli boyutta değildi. Asıl tehlikeli gelişmeler 1854 Kırım Savaşı sonrası başlayan dış borçlanma süreci ile gündeme gelmiştir (Kazgan, 2013:18).

Öte yandan; 12.08.1839 tarihinde kabul edilen Tanzimat Fermanı ile 1838 tarihli Serbest Ticaret Anlaşmasının Batı Avrupa tüccarlarına sağladığı haklara bağlı olarak ihtiyaç duyulan yasal düzenlemelerin yapılması kabul edilmiştir. Bu bağlamda, padişah kendi egemenlik hakkını bir miktar sınırlamıştır.

Tanzimat Fermanı, İnsan Hakları Bildirgesi ile aynı özellikleri içermekteydi. Hıristiyan halkın eşit haklara sahip olması, herkesin mali gücüne göre vergi vermesi, devlet yapısının düzenlenmesi, askeri harcamaların belirli esaslara göre yapılması gibi hususlar Tanzimat Fermanının temel ilkeleri arasında yer almıştır. Tanzimat Fermanı, başta İngilizler ile Fransızlar olmak üzere yabancıların Osmanlı Devletinin iç işlerine karışması hususunda kolaylıklar sağlamıştır. Böylece, 1838 Balta limanı serbest ticaret anlaşması ile pazarın açılması sağlandıktan sonra, yabancı tüccar ve azınlıkların hukuksal garantileri de sağlanmış olmaktadır.

1838 ve 1839 Ticaret Anlaşmasıyla İngiltere ve Fransa Osmanlı İmparatorluğu'nu bir anlamda açık Pazar haline getirirken, 1839 Tanzimat Fermanı da Osmanlı İmparatorluğu'nu hukuki anlamda batı ülkelerinin etki alanına sokmuş bulunmaktadır

Böylece, Batı'nın ulus devletinde eşit vatandaşlık ilkesi, sosyal sınıflar ve vatandaşların eşitliği şeklinde gelişirken, Osmanlı İmparatorluğu'nda bu ilke, Müslimlerin ve gayri Müslimlerin eşitliği biçiminde gelişmiştir. Ancak; belirtmek gerekir ki; halkların eşitliği şeklinde uygulamaya konulan bu eşitlik ilkesi, Osmanlı ülkesinde zaman içinde gayri Müslimlerin üstünlüğü uygulamasına dönüşmüş bulunmaktadır.

1854 yılında Kırım Savaşı olarak da bilinen Osmanlı Rus Savaşı sonucu ilk kez alınan dış borçlar, batının Osmanlı İmparatorluğu ekonomisini kontrol altında tutabilmek açısından daha köklü adımların atılmasında etken olmuştur. 1856 yılı Islahat Fermanı bu tür bağımlılık ilişkisinin ilk somut sonucu mahiyetindedir. Bu reformlar, bir anlamda Tanzimat Fermanı ile kabul edilmiş ilke ve kararların tamamlayıcısı niteliğindedir.

1856 yılı Islahat Fermanı ile kabul edilen hususları şöyle belirtebiliriz: Devlet hesapları ile bütçe kavramının ilişkisi kurularak yıllık bütçelerin yapılması, ekonomik gelişmeyi sağlama amacıyla Batı Avrupa sermayesi ile o ülkelerin yetkili uzmanlarının Osmanlı devletine çağırılması, gerektiğinde bunlara üst düzey görevler verilmesi, karma mahkemelerin kurulması kabul edilmiştir.

Islahat Fermanı ile alınan bu önlemler bir anlamda Osmanlı İmparatorluğu'nun Batı Avrupa ekonomilerine olan bağımlılığına ortam hazırlayan ve bu bağımlılığı yeri geldiğinde geliştiren kurumları oluşturan önlemlerdir. 18 Şubat 1856 tarihinde yayımlanan Islahat Fermanı'nın içerik olarak Tanzimat Fermanı'ndan en önemli farkı, yabancılara Osmanlı topraklarında önemli ayrıcalıklar tanınmasıydı. Örnek, vermek gerekirse yabancı sermayeye madencilik, tarım işletmeciliği ve demiryolu ayrıcalıkları getirmiştir.

30.03.1856 tarihinde Paris Antlaşması'na da bağlayıcı bir hüküm olarak giren Islahat Fermanı, Osmanlı İmparatorluğunda bir yandan meşruti yönetime geçişi hızlandırırken, bir yandan da Osmanlı İmparatorluğunda yabancı sermayenin etkisini arttıran bir siyasal ve ekonomik sürecin başlamasına neden olmuştur. Ferman, tamamen Fransa ve İngiltere'nin çıkarları doğrultusunda kaleme alınmıştı. Bu bağlamda; fermanın üçte ikisine yakın bölümü imparatorlukta yaşayan azınlıklara sağlanan imtiyazlara, geri kalan üçte birlik kısmı ise Osmanlı İmparatorluğu'ndaki yabancılara sağlanan imtiyazlara ilişkin düzenlemeler içermektedir. Buna karşılık; İmparatorluğun asli unsurunu oluşturan Türk Müslüman kesim için ise herhangi bir düzenleme söz konusu değildi (Kazgan, 2013:19).

1856 Islahat Fermanı'nı takip eden kanuni dönüşüm süreci ve düzenlemelerinin en önemlileri olarak 1858 yılında çıkarılan ve miri toprakların özel mülkiyete dönüştürme olanağı tanıyan Arazi Kanunnamesi, yabancıların Osmanlı Devletini zayıflatmada kullandıkları Vilayet Kanunları, 18.06.1867 tarihinde çıkarılan yabancıların Osmanlı mülkünde toprak satın almalarına izin veren Kanunu belirtebiliriz. 1858 tarihli Arazi Kanunu ile öteden beri yabancıların kabul ve uygulanmasını istedikleri Osmanlı ülkesindeki toprak mülkiyeti hakkı sağlanmış bulunmaktadır.

Avrupa'nın kapitalist ülkeleri gelişmelerinin her aşamasında Osmanlı Devletinden tavizler koparmasını bilmişlerdir. Bu süreç esnasında Osmanlı Devleti hiçbir dönemde tek bir ülkenin sömürgesi durumuna düşmemiştir. Ancak; İngiltere, Fransa, Almanya, Rusya, Avusturya ve İtalya gibi Avrupa'nın önde gelen ülkeleri her dönemde Osmanlı Devletinden artan oranda karşılıksız tavizler almayı bilmişlerdir. Bu şekilde Osmanlı İmparatorluğu'nun ekonomik ve siyasal yönden önemli ölçüde Avrupa'nın etki alanına girdiğini görmekteyiz (Kazgan, 2013:11).

Böylece; Avrupa ülkelerinin sanayileşme üzerinden sağladıkları kapitalistleşme sürecinde, Osmanlı Devletinin bu sürece eklenmesinin kapitülasyonlar yoluyla olduğu görülmektedir. Avrupa ülkeleri kapitalistleşme sürecinde ihtiyaç duydukları Pazar imkanlarına kapitülasyonlar sayesinde kavuşmuştur. Ayrıca; Osmanlı İmparatorluğu, Avrupa ülkelerinin yaşadığı sanayi devrimi ile bilimsel buluşlar ve bu buluşların üretim imkanlarına katkılarını da kendi içinde bir türlü sağlayamamıştır.

Bunun sonucu, Osmanlı İmparatorluğu'nda bir girişimci sınıf ile bu sınıfın oluşturabileceği bir sermaye birikimi söz konusu olmamıştır. Keza; Rönesans benzeri bir aydınlanma sürecini de yaşamamış olması, toplumsal, idari ve eğitim alanlarında gerekli dönüşümleri sağlayamamasına neden olmuştur. Dolayısıyla, Osmanlı İmparatorluğu, kapitalizm ve sermaye birikimi sürecine bir türlü katılamamıştır. Tüm bu etmenlere Osmanlı Devletinin kendine özgü toplumsal yapısı ve sadece yeni toprakların fethine dayanan gelir arttırma biçimi, değişim ve dönüşüme kapalı yönetim anlayışı gibi etmenler de katıldığında, Osmanlı Devletinin gerilemesi de kaçınılmaz olmuştur.

Osmanlı'nın duraklama ve gerileme sürecinde güçlenen Avrupa, kapitülasyonları giderek Osmanlı'dan alınmış tek taraflı ağır tavizlere dönüştürmüştür. Gerçekten de, Avrupa ülkeleri Osmanlı Devletine ihraç ettikleri ya da Osmanlı Devletinden satın aldıkları mallar üzerindeki vergilerde indirimler yapılması hususlarını Osmanlı'nın kendi kanunları dışında tutmak ve kendi kanunlarına tabi kılmak suretiyle önemli ekonomik avantajlar elde etmişlerdir. Başlangıçta, sadece kişi olarak yabancı tüccarlara verilen bu tavizler, daha sonraları yabancı şirketleri de kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Öte yandan; Osmanlı Devleti bu şekilde Avrupa'lularla bütünleşme çabaları içinde olurken, kendi içinde üç kıtaya yayılan topraklarında hiçbir şekilde bütünleşme sağlayamamıştır. Bu şekilde, Osmanlı Devletinde yaşayan ve Osmanlı Devleti ile iş ve ticaret yapan yabancılar önemli olanak ve avantajlara sahip olmuşlardır (Kazgan, 2013:12).

Osmanlı İmparatorluğu'nda kapitülasyon politikası ile yürüyen Batı ticaretinin Osmanlı ekonomisi üzerine olan en önemli etkisi, Batı Avrupa ile olan ticaret dengesinin kesin ve sürekli olarak aleyhte bir dengeye dönüşmesi ile bu durumun Osmanlı maliyesi ve para sistemi üzerine olan yıkıcı etkisi sonucunda ikisi arasında ortaya çıkan bir fasit daire şeklinde olmuştur (Berkes, 2013:195).

Öte yandan; Osmanlı İmparatorluğu'nda Tanzimat dönemine gelindiğinde, kapitülasyonların olumsuz etkilerinin belirgin bir şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Her şeyden önce, Avrupa ülkelerinin sağladığı imtiyazlar sonucu, İmparatorluk içinde yaşayan gayri Müslim tüccarlar, kendilerini daha çok Avrupa'ya yakın hissedip bir anlamda içinde yaşadıkları topluma yabancılaşmışlardır. İkinci

olarak, ithalat olanaklarının kolaylaşması sonucu, İmparatorlukta geleneksel el sanatları ve üretim rekabet edebilmekte önemli zorluklarla karşılaşmıştır. Üçüncü olarak, imparatorluk içindeki hammaddelerin Avrupa ülkelerine nazaran ucuz olarak ihraç edilmesi de İmparatorluk ekonomisini olumsuz şekilde etkilemiştir.

1854 Kırım Savaşı Osmanlı İmparatorluğu'nun Rusya'ya karşı girdiği savaşta askeri ve savaş harcamalarının artması ile bu masrafların karşılanması sorununu gündeme getirmiştir. Bu süreçte, Osmanlı İmparatorluğu'nun mali ve ekonomik durumu oldukça kötü olduğundan, savaş koşulları ekonomik ve mali yapıdaki olumsuzlukları daha da arttırmıştır. Fransız bankerleri bu arada Osmanlı'nın ithalatı sürdürebilmesi için faiz getiren kağıt para çıkarmasını tavsiye etmişlerdir. Osmanlı'nın 1840 yılında çıkardığı % 8 faizli kaimelerden (faizli kağıt para) memnun kalan Avrupa'lı yatırımcılar, yüksek riske rağmen Osmanlı kağıtlarını alarak borç vermek istemişlerdir. Bunun nedeni kendi ülkelerinde bu kadar yüksek faizin söz konusu olmaması olarak karşımıza çıkmaktadır (Kazgan, 2013:18).

Osmanlı İmparatorluğu 1854-1875 yılları arasında toplam 16 kez istikraz (borç alma) işlemine başvurmuştur. Ve borcun koşulları da giderek ağırlaşmıştır. Osmanlı'nın dış borçları, Düyunu Umumiye İdaresi öncesi ortalama % 46 komisyon oranıyla 238,6 milyon Osmanlı Lirası kadardı. Bu borçlanmanın sadece 129,8 milyon Osmanlı Lirası net olarak ele geçmiş ve geri kalanı diğer masraflar kalemi altında borç verenler ve aracılar tarafından komisyon olarak alıkonulmuştur. Düyunu Umumiye İdaresi ile birlikte Osmanlı dış borçları önceki döneme göre azalmış ve ele geçen net miktar da toplam borcun % 65'ine yükselmiştir. Osmanlı'nın ihraç ettiği kağıtların nominal değerinin ancak yarısı devlette kalıyor, bu miktarın önemli bölümü eski borçların faizi ve ihraç giderleri yoluyla tekrar dışarı transfer edilmiştir. Osmanlı İmparatorluğu 1875 yılında bu borçlarını ödeyemez duruma düştüğü için moratoryum ilan etmiştir. Osmanlı'nın moratoryumu 1873 yılında Avrupa'da patlak veren ve tüm dünya piyasalarını etkileyen bir mali kriz dönemine denk gelmiştir. Böylece, Avrupa'daki durgunluk ve dışarıdan borç para bulamama Osmanlı'nın dış ticaretini geriletmiştir. 1879-1881 yıllarından 1897-1899 yıllarına kadar geçen yirmi yıllık sürede ihracatın yıllık artışı % 1,2'ye düşerken, ithalatınki ise % 0,6 ya kadar inmiştir. Dipsiz kuyu sanılan pahalı borçlanma Osmanlı İmparatorluğu'nu ihracat ve ithalat yapamaz duruma getirmiştir. 1878 yılında toplanan Berlin Kongresinde

Osmanlı borçlarının tahsili için uluslar arası bir konsorsiyum kurulması kararı alınmıştır (Kazgan, 2013:20).

Osmanlı İmparatorluğu'nun son 50-60 yılına baktığımızda, hükümetin kamu maliyesini, imparatorluğun dış ticaretini ve para arzı gibi makroekonomik dengeleri oluşturma, koruma ve denetleme gibi temel fonksiyonları yerine getiremediğini görmekteyiz. Oluşan bütçe açıkları sonucu, imparatorluk daima dış borçlanma ihtiyacı içinde olmuştur. Tarım sektöründeki ürün fazlası sanayi sektörüne aktarılamamış, sanayi ve hizmet sektörleri verimli şekilde çalışmamıştır. Tüm bu olumsuzluklar sonucu, ülke sanayi malları açısından yabancı malların pazarı hale gelmiş, tarımsal yapı ve hizmet sektörü de aynı şekilde yabancı sermayenin etkisi altına girmiştir (Kepenek, 2014:10).

Öte yandan; Osmanlı Devletinin, ekonomiyi tümüyle düzenlemeye yönelik maliye politikası araçlarından da yoksun bulunduğu görülmektedir. İmparatorluk içinde yaşayan azınlıklara ve yabancılara önemli imtiyaz ve ayrıcalıklar tanınmış olmasından dolayı, kamu gelirlerinin önemli ölçüde tarım sektöründen oluşmasına neden olmuştur. Bu konuda örnek vermek gerekirse, 1909-1910 yılları arasında kamu gelirlerinin % 40'ının Aşar vergisinden oluştuğu görülmektedir. Bu orana kırsal kesimden alınan diğer bazı vergilerin de ilavesi ile, kamu gelirlerinin yarısından fazlasının kırsal kesimden sağlandığını belirtmek gerekmektedir. Ancak; belirtmek gerekir ki, kırsal kesime yapılan yatırımlar, oralardan alınan vergilerle orantılı değildi. Buna karşılık; İstanbul'da yaşayan tüccar ve serbest meslek sahibi kesimlerin ise herhangi bir vergi yükümlülüğü altında olmadıkları görülmektedir. Keza; İmparatorluk içinde yaşayan yabancılar ve azınlık halkların da aslında bir askerlik bedeli olan cizye dışında bir vergi yükümlülüğü altında olmadıklarını da belirtmek gerekmektedir. Tüm bu göstergeler, Osmanlı İmparatorluğu'nda vergi sisteminin tamamen tarım kesimi içinde uygulanan bir sistem olduğunu göstermektedir (Kepenek, 2014:10).

Nihayet, 1881 yılının Aralık ayında Osmanlı tarafından Muharrem Kararnamesi ile bir anlamda ülkenin iflası kabul edilmiştir. Berlin Anlaşması'nın kararı olan Osmanlı maliyesini düzene sokacak uluslararası bir komisyonun İstanbul'da kurulması böylece yürürlüğe girmiş ve Duyun-u Umumiye İdaresi kurulmuştur. Başlıca alacaklı

devletler temsilcileri (İngiliz, Fransız, Alman, Avusturyalı, İtalyan) ile birlikte Osmanlı İmparatorluğu ve Osmanlı Bankası da İdarenin yönetiminde yer almışlardır. İdare, Osmanlı devleti gelirlerinin % 20-32 si arasında bir kısmına el koyma karşılığında, Osmanlı borçlarının konsolidasyon işleminin yapılmasını sağlamıştır. Ayrıca, toplayacağı vergi gelirini arttırabilmek için üretim artışı sağlayacak girişimleri sağlayarak, kaçak ticaret ve vergi kaçakçılığını azaltacak önlemleri yürürlüğe koymuştur. Uygulanan sıkı mali önlemler sonucu, 1880’li yılların sonuna doğru bütçe açıkları yerini bütçe fazlalarına bırakmış ve Birinci Dünya Savaşına kadar bir daha açık vermemiştir. Böylece ortaya çıkan güven ortamı içinde Düyunu Umumiye’nin kurulmasından sonraki dönemde Osmanlı İmparatorluğu’nda önemli ölçüde doğrudan yatırım, tarım ve sanayi alanlarında ekonomik büyüme sağlanmıştır. Keza; 1889-1914 yılları arasında Osmanlı İmparatorluğunda yüksek oranda olmasa da, genel bir eğilim olarak sürekli milli gelir artışı olmuştur. 1900’lu yılların başında önemli bir bölümü yabancı sermaye kaynaklı olsa da, yatırımların GSMH’ya oranı % 8 oranında olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu ekonomisinde yabancı sermayenin etkisiyle gündeme gelen gelişmeler, İmparatorluğun toplumsal yapısını da olumsuz etkilemiştir. İmparatorluk içinde yaşayan Avrupalı tüccarlar ile bu tüccarlarla işbirliği halindeki gayri Müslim azınlıklar ticaret ve finans sektörlerinde etkili olarak gelirlerini arttırdıkları halde, yeterince vergi vermedikleri gibi gelirlerini sanayi üretimine de aktarmadıkları için ekonomiye ve topluma katkıları yeterince olmamıştır. Bu durumda, İmparatorluğun tüm vergi kapasitesini köylü kesimin ödemekle yükümlü olduğu Aşar Vergisi oluşturmaktaydı. Oysa, Aşar Vergisinin bir bölümü de iltizam usulü gereği mütegalibe tarafından alınmaktaydı.

## **5.2.Cumhuriyet Döneminde Dış Ticaret Politikaları**

### **5.2.1.Cumhuriyetin Kuruluş Yılları: 1923-1929**

Cumhuriyetin kuruluş yılları Lozan Anlaşması ticaret sözleşmesi gereği olarak 1929 yılına kadar gümrük vergilerini değiştirme yetkisi olmadığından Türkiye Cumhuriyeti devlet eliyle liberal iktisat politikalarının uygulanmaya çalışıldığı bir



dönemdi. Bu dönem uygulamaları liberal iktisat öğretisine uygundu ama hem devlet eliyle hem de zorunluluktan uygulanmaktaydı.

Cumhuriyet döneminde dış ticaret politikaları sanayileşme çabaları ile birlikte sürdürülmüştür. Cumhuriyetin kurulmasıyla birlikte yoğun bir sanayileşme hamlesine girişilmiştir. Bu anlamda, cumhuriyet döneminde sanayileşme olgusu, ekonomik kalkınmanın bir koşulu olarak görüldüğü kadar, henüz yeni kazanılmış bulunan siyasal bağımsızlığın bir koşulu olarak da algılanmıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarında sanayileşme özel kesimin girişimcilerine bırakılmak istenmişse de, özel kesimin sermaye ve deneyim yoksunluğu nedeniyle kendisinden beklenen görevi yerine getiremediği görülmüştür. Bu sıralar Büyük Dünya Krizinin doğurduğu sorunlar da devletin ekonomiye müdahalesini zorunlu kılmıştır. Böylece; 1923-1929 yılları arasında liberal politika uygulamalarına karşın, 1930'ların başından itibaren yoğun bir devlet müdahalesi ortaya çıkmıştır. Diğer bir deyişle, devlet sanayileşme görevini, özel kesimin yanında bizzat kendisi üstlenmiştir. Devlet, sanayileşme amacını gerçekleştirmek için, daha sonraları İktisadi Devlet Teşekküllerinin çekirdeğini oluşturacak olan Etibank, Sümerbank, Denizcilik Bankası gibi finansman, yönetim ve mülkiyet rejimi bakımından kendisine bağlı kuruluşları oluşturmuştur.

#### **5.2.1.1.Lozan Antlaşması'nın Ekonomik Hükümleri**

Yeni kurulan Türkiye Cumhuriyetinin 1923-1929 döneminin ekonomik gelişme açısından en önemli özelliğinin, Cumhuriyetin kuruluşu ve geleceğinde etkili olan Lozan Anlaşması ile dünya ekonomik krizinin aynı döneme denk gelmesi olduğunu söylemek mümkündür. Daha da ötesi, dünya ekonomik krizinin başladığı 1929 yılı, Türkiye açısından Lozan Anlaşmasından kaynaklanan ekonomik kısıtlamaların sona ereceği ve Türkiye'nin ödemeyi taahhüt ettiği Osmanlı borçlarının ödenmeye başladığı yıl olarak da önem arz etmektedir. Bu tesadüfi çakışmanın, bir sonraki devletçi politikalara geçişte hızlandırıcı bir rol oynadığını belirtmek gerekir (Boratav, 2003:43).

Kapitülasyonların ve serbest ticaret anlaşmalarının kaldırılması gibi Türkiye lehine olan çok önemli hükümlerine rağmen, Lozan Antlaşması'nın Türkiye'nin aleyhine

olan hüküm ve düzenlemelerinin bulunduğunu da belirtmek gerekmektedir. Bu düzenlemelerin başında kuşkusuz Osmanlı'nın borçları konusu gelmektedir.

Lozan görüşmelerinin en önemli konusunu Türkiye tarafından üstlenilmesi istenilen Osmanlı borçları konusu teşkil etmekteydi. Lozan görüşmeleri sırasında, Osmanlı borçlarının Osmanlı İmparatorluğu'nu oluşturan ülkeler ile Türkiye Cumhuriyeti arasında paylaşılması öngörülmekle beraber, toplam borcun 2/3 'si tutarındaki yaklaşık 85 milyon altın liralık bir borcun Türkiye tarafından üstlenilmesi öngörülmüştür. Bu borcun 1929 yılına kadar ertelenmesi öngörülmekle beraber, yıllık borç ödemeleri 6 milyon lira tutarında hesaplanmıştı. 1929 yılına gelindiğinde ise, Türkiye dünya ekonomik krizinin etkin olduğu bir ortamda, Osmanlı borçlarının ilk taksidi olan 15 milyon lirayı ödemek zorunda kalmış, bu durum ise, Türkiye'yi bir finansal ve kambiyo krizine sürükleyen etmenler arasında yer almıştır.

Nitekim; Türkiye Cumhuriyeti, 1929 Büyük Dünya Krizi sırasında dış ticaret hacminin daralması ve krizin ülkede yarattığı deflasyonist etkileri nedeniyle borç taksitlerini ödeyememiştir. Bunun üzerine, 1932 yılında Osmanlı borçları konusunda Paris'te yeni bir anlaşma yapılmıştır. Bu anlaşma sonunda borç miktarı bir miktar azaltılarak 79,8 milyon TL (=62,6 Frank) ya indirilmiş ve taksit ödemeleri de yeniden düzenlenmiştir. 1930'lu yıllarda borç taksitleri bütçe gelirlerinin % 11 ila % 18'ini götürmüştür. Türkiye Osmanlı borçları taksitlerini 1932-1954 yılları arasında ödemiş ve tasfiye etmiştir.

Lozan Antlaşması'nın Türkiye Cumhuriyeti'ni kuruluş yıllarında ekonomik açıdan zor durumda bırakan bir diğer düzenlemesi dış ticaret ile ilgili düzenlemeleriydi. Antlaşmaya ek olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesinde Türkiye'nin dış ticaretini olumsuz etkileyecek hükümler bulunmaktaydı. Söz konusu Ticaret Sözleşmesinde, beş yıl süreyle Türkiye'nin dış ticaret politikalarının dondurulması, bazı istisnalar hariç olmak üzere ithalat ve ihracat yasaklarının kaldırılması, Türkiye'nin uygulayacağı gümrük vergisi oranlarının beş yıl süre ile değişmemesi öngörülmekteydi. Bu şekilde beş yıl süre ile değişmeden uygulanması istenilen gümrük vergisi oranları ise, Osmanlı İmparatorluğu'nun 1916 yılında uyguladığı gümrük vergisi oranlarıydı. Bu vergi oranları ise, tarım ürünleri için yüksek bir oran olarak % 30-40 oranında vergi uygulamasını öngörüyordu. Buna karşılık; sanayi

ürünleri için ise gümrük vergileri, advalorem vergi yerine, spesifik vergi oranları üzerinden alınan vergilerin 12 misli arttırılması öngörülmüştü. Sadece 27 maldan oluşan bir grup mal için bu oran 12 misli olarak değil, 9 misli olarak arttırılabilecekti. Ayrıca; Türkiye'nin ithal mallarına tüketim vergisi uygulayabilmesi de mümkün bulunmuyordu. Bütün bu hüküm ve uygulamalar, Türkiye'nin beş yıl süreyle gümrük veya ithalata ilişkin diğer vergilerini arttırmaya yönelik veya sanayini dış rekabetten korumaya yönelik dış ticaret politikası uygulamalarına engel düzenlemeler olarak görülmektedir. Lozan Antlaşması ile belirlenen gümrük vergisi oranlarının milli ekonomiye sadece % 12,9 oranında bir koruma oranı sağladığı görülmüştür.

1920'li yılların dünya iktisadi koşullarına baktığımızda, 1920'li yıllarda dünya iktisadi koşullarının belirsizliklerle dolu olduğunu görmekteyiz. Birinci Dünya Savaşı'nın yarattığı sorunlar ve küresel dengesizlikler henüz aşılamamıştı. 19 uncu yüzyılın liberal uluslararası düzenine geri dönülüp dönülemeyeceği büyük bir soru işareti oluşturuyordu. İngiltere 19 uncu yüzyılın liberal düzenine ve o düzen içindeki güçlü konumuna geri dönme özlemi içindeydi, ancak dünya ölçeğindeki gelişmeler İngiltere'nin gücünü bir daha geri dönmeyecek biçimde azaltmıştı. Buna karşılık; ABD Birinci Dünya Savaşı'ndan güçlenerek çıkmıştı, fakat dünya siyasetinde ve dünya ekonomisinde önder bir rol almak istemiyordu. Uluslararası siyasal gerginliklerin sürmesi, önde gelen ülkelerin iktisadi konularda işbirliği yapmalarını da büyük ölçüde engelliyordu. Örneğin; pek çok küçük ülke 1920'lerin ikinci yarısında gümrük vergisi tarife oranlarını yükseltmeye başlamıştı (Pamuk, 2014:180).

Türkiye'de ilk defa 1929 yılında gümrük vergisi tarife oranı belirleme uygulaması başlamıştır. Belirlenen bu gümrük tarifeleri ile yerli sanayinin kurulmasına olanak sağlanması istenmiştir. Bu şekilde cumhuriyetin ilk yıllarında korumacı dış ticaret politikaları ile ekonomik gelişme ve kalkınmanın sağlanması planlanmıştır. Bu bağlamda; 1930 yılında çıkarılan ve 1983 yılı sonuna kadar yürürlükte kalan "Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu" ile döviz işlemlerine sıkı kontroller getirilerek, kambiyo denetim mekanizması oluşturulmuştur. Bu kanun ile hükümete, gerektiğinde korumaya ilişkin acil önlem alabilme yetkisi verilmişti. İthalata yasaklar konulmuş ve daha çok bağlı ticaret türü olan takas ve kliring rejimleri benimsenmiştir (Eren, 2014:206).

Lozan Antlaşmasının ekonomik ve mali etki yaratan düzenlemelerinden diğerleri de, kapitülasyonların kaldırılması, nüfus mübadelesi ve Musul meselesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Lozan'da yapılan görüşmelerde, Osmanlı İmparatorluğu zamanında yabancı ülkelere verilen kapitülasyonlar Avrupa ülkelerinin karşı çıkmalarına ve direnmelerine rağmen tamamen kaldırılmıştır. Yabancı uyruklu kişi ve ortaklıkların, Türkiye'nin kanunlarına göre faaliyet göstermeleri, kanunların yeniden düzenlenerek bu hususların hakim teminatı altına alınması kabul edilmiştir. Yabancılar verilmiş bir diğer hak olan kabotaj hakkı da Lozan'da kaldırılmıştır. Türk karasularında deniz ulaşımı yetkisi sadece Türk gemilerine tanınmıştır. Bu durumda bu sektördeki doğrudan yabancı sermaye Türkiye'yi terk edince, taşıma olanaklarının yetersizliğinden nakliye ücretlerinin hızla arttığı görülmüştür.

Lozan Antlaşması'yla kabul edilen nüfus mübadelesi ile, Türkiye ile Yunanistan arasında 10.10.1918 tarihinde İstanbul'da yaşayan Rumlarla, Batı Trakya'da yaşayan Rumların Türkiye'yi, Türklerin de Yunanistan'ı terk etmeleri kabul edilmiştir. Bu şekilde Türkiye'den 1.300.000 civarında Rum Yunanistan'a, 400.000 Türk de Türkiye'ye göç etmiştir. Sonuçta bu nüfus değişimi Türkiye'deki kentli nüfusun azalmasına, ekonominin nitelikli işgücü sorunuyla karşı karşıya kalmasına neden olmuştur (Kurtoğlu, 2012:269).

Musul konusu petrol açısından önem arz etmekteydi. Ancak; Musul sorunu konusunda Lozan'da bir anlaşma sağlanamamıştır. Türkiye, Lozan görüşmelerinin devam ettiği süreç içinde 1925 yılında karşılaştığı ve 14 ili kapsayan Şeyh Sait isyanı nedeniyle Musul konusunda yeterince etkin olamamıştır. Bu şekilde Musul sorunu İngiltere'nin isteği doğrultusunda Birleşmiş Milletler'e havale edilmiştir. Sonuçta Musul-Kerkük petrolünün gelirinden % 10 payın 25 yıl süreyle Türkiye'ye verilmesi şeklinde bir çözüm kabul edilerek Musul-Kerkük üzerinde Türkiye'nin etkisi kaldırılmıştır.

### **5.2.1.2.İzmir İktisat Kongresi'nde Alınan Kararlar**

Cumhuriyetin kuruluş yıllarının önemli ekonomik kararların alındığı ve önemli etkiler yaratan ikinci olayı 1923 yılında toplanan İzmir İktisat Kongresidir. Kongre,

Atatürk'ün isteği doğrultusunda daha cumhuriyet ilan edilmeden Şubat 1923 ayında toplanmıştır. Amaç, bu kongrede bundan sonra takip edilecek iktisadi kalkınma politikalarının temel ilkelerini ve alınması gerekli önlemleri tespit etmek idi. Bu kongre yönetici kadronun toplumun önde gelen varlıklı sınıflarının temsilcileri ile tanışmaları ve iletişim kurmaları için bir zemin oluşturmuştur. Türkiye İktisat Kongresine dört gruba temsil etmek üzere 1135 delege katılmıştır. Bu grupları sanayi kesimi grubu, tüccar kesimi grubu, çiftçi kesimi grubu ve işçi kesimi grubu olarak belirtebiliriz (Şahin, 2012:32).

İzmir İktisat Kongresinde alınan kararlar iktisadi misak ile ilgili kararlar ve kongreye katılan grupların istekleri ve teklifleri ile ilgili kararlar olarak iki kategoride toplanabilir. Kongre sonunda alınan kararları yerli üretimin teşvik edilmesi ve lüks tüketim malı ithalatından kaçınılması, girişim ve çalışma özgürlüğünün esas alınması, tekelci ekonomik uygulamalara izin verilmemesi, ekonomik kalkınmamıza katkısı olmak ve kanunlarımıza uymak kaydı ile yabancı sermayeye izin verilmesi olarak özetlemek mümkündür.

Kongrede alınan kararlardan en önemlisini, yerli üretimin teşvik edilmesi ve lüks tüketim malı ithalatından kaçınılması kararı teşkil etmektedir. Bu kararlar, esas olarak korumacı ve ithal ikameci bir sanayileşme politikasının yansıması niteliğindedir. Esasen, bu yöndeki politikalar 1925 yılından itibaren uygulamaya konulmuş, 1929 yılından sonra da etkin korumacılık uygulaması başlamıştır. Kongrede alınan girişim ve çalışma özgürlüğünün esas alınması ve tekelci ekonomik uygulamalara izin verilmemesi kararı, tüccar ve sanayiciler ile çiftçilerin yabancı sermaye tarafından oluşturulan tekellerin (özellikle tütün tekelinin) kaldırılması ve bundan sonra tekel kurulmaması yönündeki isteklerini yansıtmaktadır.

Kongrede alınan ekonomik kalkınmamıza katkısı olmak ve kanunlarımıza uymak kaydı ile yabancı sermayeye izin verilmesi kararı, yeni kurulan Türkiye Cumhuriyeti'nin kapitalist batı dünyası ile bağlarını koparmak istemediğini göstermekle beraber, siyasi ve iktisadi kararların alınmasında bundan sonra yabancılara söz hakkı tanınmaması, yabancılarla iktisadi ilişkilerin yürütülmesinde gayri Müslim azınlıkların devreden çıkarılması, bu ilişkilerin Müslüman-Türk tüccar

ve sanayiciler tarafından gerçekleştirilmesi yönündeki ilkesel amaçlarını da göstermektedir.

Kongreye katılan dört grup ta isteklerini siyasal iktidara etkili biçimde iletmişlerdir. Grupların öneri ve talepleri üzerinde kısaca durmak gerekirse, çiftçi grubunun istek ve önerileri arasında, tütün ekiminin ve ticaretinin serbest bırakılması, reji idaresinin ve aşar vergisinin kaldırılması, Ziraat Bankası kanununda değişiklik yapılması ve banka kaynaklarının güçlendirilmesi ve tarımsal kredi amaçları dışında kullanılmaması, tarımsal kredi olanaklarının arttırılması, Ziraat Bankasının kontrol ve yardımları ile kurulan kooperatiflerin bir an önce faaliyete geçirilmesi, tarımsal eğitimin geliştirilmesi ve yatılı köy okulları açılması, tarım alet ve makinelerinin standartlaştırılmasını sayabiliriz.

Tüccar grubunun istek ve önerileri arasında, hükümetin de ortak olduğu bir ana ticaret bankasının kurulması, Ticaret Odalarının, gümrük, borsa ve kambiyo işlerinin düzene sokulması, gelir vergisinin yeniden düzenlenmesi, ulaştırma, haberleşme alanlarında ticari işlemlere kolaylıklar sağlanması ve yabancı sermayenin hangi şartlarda kabul edileceğinin belirlenmesi ve yabancı sermayeye ayrıcalık tanınmaması hususlarını belirtebiliriz.

Sanayici grubunun istek ve önerileri arasında, sanayinin teşvik edilmesi, bu amaçla Teşvik-i Sanayi Kanunu'nun yürürlüğe konulması, bir sanayi bankasının kurulması, gümrük yolu ile sanayinin dış rekabetten korunması ve makine araç ve gereç ithaline vergi muafiyeti sağlanması, sanayicilere ucuz kredi olanaklarının arttırılması, sanayi odalarının ve sanayi eğitiminin düzenlenmesi, teknik eleman yetiştirmek amacıyla teknik okullar açılması, yerli malı kullanımının teşvik edilmesi, hükümet alımlarında pahalı bile olsa yerli ürünlerin tercih edilmesi gibi öneriler yer almaktadır.

İşçi grubunun istek ve önerileri arasında ise, çalışma koşullarının iyileştirilmesi, günlük çalışma süresinin 8 saat ile sınırlandırılması, 12 yaşından küçüklerin çalıştırılmaması, asgari ücret kavramının ve uygulamasının çalışma mevzuatına geçirilmesi ve üç ayda bir asgari ücret belirlenmesi, işçi ücretinin tüm işyerlerinde nakden ve muntazam ödenmesi, çalışanlara ücretli izin ve sigorta sağlanması, işçilere sendika ve grev hakkı tanınması, gece çalışmalarına çift ücret ödenmesi, öteki sosyal

güvenlik önlemlerinin yasalaştırılması, işçi çocuklarının gece okullarında bedava okutulması, 1 Mayıs'ın işçi bayramı olması gibi istekleri belirtmek mümkündür.

Yukarıda belirtilen istek ve önerilerin büyük çoğunluğu İzmir İktisat Kongresinde karar altına alınarak kabul edilmiştir. Sadece tüccar ve sanayi kesimi grupları işçilerin ücretler ve çalışma şartlarının iyileştirilmesine ilişkin önerilerine muhalif kalmışlardır. Kongrede alınan bu kararlar temenniden öte bir anlam taşımıyordu ve bağlayıcı bir yanı da yoktu. Fakat, Kongrede alınan kararlar dönemin egemen iktisadi anlayış ve yaklaşımın yansıtması bakımından önemli idi. Bu iktisadi anlayış ve yaklaşım büyük ölçüde “Milli İktisat” görüşünü yansıtmaktaydı.

Cumhuriyetin ilk yıllarında iktisat politikaları, İzmir İktisat Kongresi kararları doğrultusunda oluşturulmak istendiği görülmektedir. Devlet ilke olarak özel teşebbüs eliyle sanayileşme politikası izlemiştir. Bunun ötesinde, iktisadi denetimin ulusal unsurlara geçmesini kolaylaştırıcı ve ılımlı bir korumacılık politikası izlenmiştir.

Ancak; belirtmek gerekir ki, cumhuriyetin ilk yıllarında özel sektörün ekonominin itici gücü olması hedefi tutturulamamıştır. Bunun nedenleri arasında, Osmanlı İmparatorluğu'ndan alınan ekonomik mirasın son derece yetersiz olması, Türkiye Cumhuriyetinin Osmanlı borçlarını ödemek üzere çok uzun bir süre mali kısıtlamalar içinde olması, önemli bir sermaye birikimi unsuru olan azınlık grupların göç kanunları ile kaybedilmiş olması ve yeteri ölçüde özel sektör olmadığı için sermaye birikiminin de yetersiz olması gibi nedenleri belirtebiliriz (Argın, Bakkalcı, 2011:380).

Böylece, tüm bu nedenlerin bir araya gelmesiyle birlikte devletin ekonomik hayatın içine girmesi bir zorunluluk olarak ortaya çıkmıştır. Esasen, devletçilik ekonomi politikası olarak seçilmemiş, zorunlu olarak ılımlı devletçilik adı verilen bir ekonomi politikası uygulanmıştır.

Bu anlamda; Atatürk devletçiliği, bireylerin özel teşebbüslerini ve faaliyetlerini esas tutarak, bir milletin bütün ihtiyaçlarının ve birçok şeylerin üretilmediğinin görülerek devletin ekonomik anlamda etkin olması olarak tanımlamıştır. Bu ifadede özel teşebbüs ve bireyin ekonomideki esas güç olarak görüldüğü ancak özel sermaye

birikimi olmadığından devletin ekonomiye dahil olması gerektiği belirtilmektedir (Argın, Bakıalacı, 2011:380).

Cumhuriyetin ilk yıllarında ekonomi politikasının belirlenmesinde Lozan Antlaşması'nın ekonomik hükümleri ve bu anlaşmaya ek olarak imzalanan Ticaret Sözleşmesi ile İzmir İktisat Kongresinde alınan ekonomik kararların etkili olduğunu belirtmek gerekmektedir.

### **5.2.1.3.Ekonomik Düzenlemeler ve Uygulamaları**

Hükümet İzmir İktisat Kongresinde alınan kararlar doğrultusunda ekonominin kurumsal ve yasal yapısını yeniden düzenlemeye başlamıştır. Bu bağlamda; 1924 yılında çıkarılan bir kanunla ihracata dönük sanayilerin kullandıkları hammaddelerin gümrük vergisinden muaf tutulması sağlanmıştır. 1925 yılında Aşar vergisi kaldırılmıştır. Aşar vergisi 1924 yılında devlet gelirlerinin % 28,6 'sını sağlıyordu. Hükümet bu gelir kaybını tüketim (muamele) vergisi, arazi vergisi koyarak, tütün, tuz, şeker, ispirotolu içkiler, PTT hizmetleri, oyun kağıdı vb mali tekelleri kurarak, harç ve resimlerin oranını yükselterek karşılamaya çalışmıştır. Aşarın kaldırılması ile köylü üzerindeki vergi yükünün hafifletilmesi amaçlanmıştır. Vergi yükü toprak sahiplerine ve tekel maddelerini daha çok tüketen kentli nüfusa kaydırılmıştır (Şahin, 2012:35).

1923-1930 döneminde gerçekleştirilen önemli millileştirme olayları arasında, yabancı sermayenin mülkiyetindeki demiryolu hatlarının millileştirilmesi, reji idaresinin devlet tekeli haline dönüştürülmesi ve kabotaj hakkının ülke vatandaşlarına tanınması ve yabancılara yasaklanması sayılabilir.

Hükümet, 1927 yılında yerli sanayi teşvik için 1913 tarihli Teşviki-i Sanayi Kanununu gözden geçirerek ve genişleterek uygulamaya koymuştur. Eski teşviklere ilave olarak, teşvik kapsamına giren kuruluşlara vergi muafiyeti, yatırım mallarının gümrüksüz ithali, bir kısım kamu tekeli maddelerinin indirimli satışı, demir yolu taşıma bedellerinde indirim, teşvik kapsamındaki tesislerin üretimlerinin % 10'una varan prim ödenmesi, kamu kuruluşları için, ihtiyaçları olan malları bu mallar ithal mallarından % 10 pahalı bile olsa, söz konusu kuruluşlardan satın almaları zorunluluğu gibi teşvikler getirilmiştir.



Lozan Antlaşması'nın gümrük tarifeleri ile ilgili kısıtlayıcı hükümleri gereği yerli sanayini 1929 yılına kadar etkili biçimde korumak söz konusu olmadıysa da, yerli sanayi tamamen korumasız da bırakılmamıştır. Hükümet ithal malları üzerine tüketim vergisi koyarak veya tüketim vergisinin oranını ithal mallarda yükselterek veya yerli sınıai üretime prim vererek, vergiden muaf tutarak bir dereceye kadar da olsa koruma sağlamaya çalışmıştır.

Keza; 1929 yılında yeni bir Gümrük Kanunu çıkarılmış ve daha yüksek spesifik gümrük tarife oranları uygulamaya konularak etkili bir koruma sağlanmaya çalışılmıştır. Bu kanun ile ithalat malları üzerindeki tüm vergilerin oranı 1929 yılında ortalama % 26 oranında iken, 1930 yılında ortalama % 38 oranına yükseltilmiştir. Gümrük vergi oranları doğal olarak tüm ithal malları için tek ve standart değildi. Yeni spesifik tarifede tüm tarım makineleri, araç gereçleri gümrükten muaf tutuldu. Ulaştırma araçları ve Türkiye'de üretilmeyen sanayi hammaddeleri üzerindeki spesifik oranlar da 1929 tarifesine göre oldukça düşük tutulmuştur. Buna karşılık, iplik, kumaş, gıda maddeleri, deri ağaç ürünleri ve çimento gibi yerli endüstrileri teşvik edilmek istenen malların ithalatında ve nihai tüketim malları ithalatında nominal vergi oranları oldukça yüksek belirlenmişti. Böylece, hükümet, gümrük vergisi oranlarını bir yandan yerli sanayi korumak, öte yandan ithal malı tüketimini caydırarak döviz tasarrufu sağlamak için kullanacağını göstermiş oldu.

Türk ekonomisinde 1923 yılından sonra ortaya çıkan diğer bir kurumsal yenilik devlet tekellerinin oluşturulmasıdır. İzmir İktisat Kongresinde alınan kararların aksine, devlet tütün tekeli kaldırılmamıştır. Yabancı sermayeye ait olan tütün tekeli millileştirilmiş ve buna yeni devlet tekelleri eklenmiştir. İspirto, kibrit üretimi ile şeker ithali devlet tekeline alınmıştır. Bu dönemde bazı sanayi ürünleri üzerinde devlet tekeli kurulmasının en önemli nedeni devlete gelir sağlanması amacıyla. Aşarın kaldırılması ile uğranılan vergi geliri kaybının büyük bir kısmı tekel gelirleri ile karşılanmıştır. Tekellerin oluşturulması ile devletin elinde kaynak birikmiştir. Bu kaynaklar, 1933 yılından sonra Devlet tarafından gerçekleştirilen sanayi yatırımlarına yöneltilmiştir.

Cumhuriyetin kuruluş yılları olarak belirtilen 1923-1929 dönemi için belirtilmesi gereken bir husus da bu dönemde 1927 yılında ilk tarım ve nüfus sayımının yapılmış olmasıdır. 28.10.1927 tarihinde 63 il, 328 ilçe ve 39901 köyde yapılan sayım sonucu ülkenin nüfusu 13.648.270 olarak belirlenmiştir.

#### **5.2.1.4.Kuruluş Yıllarında Dış Ticaret Göstergeleri**

Cumhuriyetin kuruluş yıllarına ilişkin 1923-1929 dönemini ekonominin yeniden inşa edilmesi çabaları olarak görmek gerekir. Dönemin dış ticaret ve ekonomik göstergelerinin bu tanımlamayı teyit eder mahiyette olduğunu söylemek mümkündür.

1923-1929 yılları arasında ithalatın gayri safi yurt içi hasılaya oranı ortalama olarak % 14,4, ihracatın oranı ise % 10,6 olarak gözükmektedir. Bu oranlar, Osmanlı İmparatorluğu'nda 1907 yılında ithalat için % 17, ihracat için % 14, 1913 yılında ise ithalat için % 19, ihracat için % 15 olarak belirlenmiştir. Böylece, cumhuriyetin ilk yıllarında dış ticaret serbestinin yeterli düzeyde olmadığı söylenebilir de, 1923-1929 dönemine ilişkin rakamlar da daha sonraki elli yıl içinde de fazla bir değişiklik olmadığı hususu dikkate alındığında dış ticaretin serbestleşmesi anlamında önemli bir düzeyi yansıttığı da ileri sürülebilir (Boratav, 2003:50).

Ayrıca; 1923-1929 döneminde tarım ürünü üretiminin % 20'sinin ihraç edildiği görülmektedir. Bu oran 1908-1914 yılları arasında ortalama % 14 oranı civarındaydı. En azından bazı ürünlerde bu yıllarda dış piyasalara bağlılığın Osmanlı dönemine göre artmış olabileceği söylenebilir. Buna karşılık; aynı dönemde ithal edilen tarım ürünlerinin az olduğunu örneğin 1926 yılında toplam ithalat içinde sadece % 2,6 oranında tahıl ürünü bulunduğu görülmektedir.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarında ithalat ve ihracatın yapısı incelendiğinde, Türkiye'nin dünya ekonomisi içinde kendi ekonomik yapısına uygun bir konum içinde olduğu görülmektedir. Bu yıllarda Türkiye tarım üretiminin ağırlıkta olduğu bir yapıya sahip bulunmaktaydı. Bu bağlamda, tütün, kuru üzüm, pamuk, incir, fındık, yumurta gibi geleneksel tarım ürünleri toplam ihracatın % 60-70 sini oluşturmaktaydı. Buna karşılık; Türkiye'nin o yıllarda yeterince sanayileşmemiş

olması nedeniyle, ithalatın ağırlığının ise sanayi tüketim mallarına yönelik olduğu görülmektedir. Bu durumda; Türkiye'nin, cumhuriyetin kuruluş yıllarında ihracatının ağırlıklı olarak hammadde olduğunu, ithalatının ise sanayi tüketim mallarına dayandığını söylemek mümkündür.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarında Türkiye ekonomisi dışa açık ve bağımlı bir hammadde ekonomisinin tüm özelliklerini taşıyordu. Ekonominin tarımda dayalı yapısında bir değişim ve dönüşüm gerçekleşmemişti. Sanayi henüz kurulamamıştı. Ülke sınai tüketim mallarının ithalatını, tarımsal ve madensel hammaddeleri ihraç ederek gerçekleştirebiliyordu. Diğer bir deyişle, hammadde ihracatı ve mamul tüketim malı ithalatı dışa bağımlı ekonominin de temel nedeni idi. Ülkenin dışa açık kalmasında Lozan Antlaşması ile getirilen gümrük tarifeleri üzerindeki kısıtlama ve yabancı şirketlerin ekonomide devam eden etkinlikleri de etkili olmuştur. 1929 yılından itibaren 1950 yılına kadar pozitif dış ticaret bakiyesi amaçlayan korumacı, kısıtlayıcı dış ticaret politikası uygulanmıştır (Şahin, 2012:44).

Ekonominin dışa bağımlılığı her şeyden önce, zayıf ve istikrarsız üretim yapısından kaynaklanıyordu. Türkiye başta tüketim malları olmak üzere pek çok malı ithal ediyordu. İthalatta tüketim mallarının payı % 70'in üstündeydi. Cumhuriyetin ilk döneminde henüz önemli ithal ikamesi sağlanamamıştı. Dönemin sonuna doğru ithalatın bileşiminde değişme gözlenmiştir. 1924 yılında madeni eşya ve makine ithalatının toplam ithalattaki payı % 11,8 oranından ibaret iken, bu pay 1928 yılında % 21,9 oranına yükselmiştir.

Yukarıda da belirtildiği gibi, ihracat büyük ölçüde tarımsal ürünlere dayanmaktadır ve az sayıda üründen oluşmaktadır. Tarımsal ürünlerin ihracattaki payı aynı dönemde % 85'den fazladır. Madencilik ürünleri ihracat gelirlerinin yaklaşık % 4- % 5 ini sağlamaktadır. Sanayi mallarının ihracattaki payının ise % 10'un altında olduğu görülmektedir. Gerçekte, bu ürünler basit işlemden geçirilmiş tarım ürünleridir. Dönem boyunca ihracatın bileşiminde hemen hemen hiçbir değişiklik olmamıştır.

1923-1932 yıllarına ilişkin ithalat ve ihracat miktarları ve dış ticaret göstergeleri aşağıda Tablo 2' de gösterilmiştir.

**Çizelge 5.2:** 1923-1932 Yılları Arasında Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar : Cari Fiyatlarla Milyon TL

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı	İhr./İth. (%)	İth./ GSMH (%)	İhr./ GSMH (%)
1923	144,8	84,7	-60,00	58,5	15,2	8,9
1924	193,6	158,9	-34,7	82,1	16,1	13,2
1925	241,6	192,4	-49,2	79,6	15,8	16,6
1926	234,7	186,4	-48,3	79,4	14,2	11,3
1927	211,4	158,4	-53,0	74,9	14,3	10,7
1928	223,5	173,5	-50,0	77,6	13,3	10,6
1929	256,3	155,2	-101,1	60,6	13,3	7,4
1930	147,6	151,5	+4,0	102,7	9,3	9,6
1932	85,5	101,3	+15,8	117,8	7,3	8,6

Kaynak: Ç. Keyder, 1982, s: 123 ve Y.Kepenek, Türkiye Ekonomisi, 6. Basım, Remzi Kitapevi, 1994, s: 41-42

Çizelge 5.2 'den de görüleceği üzere, söz konusu dönemin başında dış ticaret hacminde kayda değer bir yükselme söz konusudur. İhracat rakamları 1924 yılından başlayarak 1927 yılı hariç olmak üzere 1928 yılına kadar yükselmiş, 1929 yılından sonra ise düşüşe geçmiştir. 1924-1928 yılları arasında ihracatın GSMH'ya oranı ortalama % 12,5 seviyesinde seyretmiştir.

Bu dönemde ithalat da aşağı yukarı aynı miktarlarda yükselmiş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı ortalama % 77,8 olmuş, yıllık dış ticaret açığı ortalama 50 milyon TL civarında kalmıştır. İthalatın GSMH'ya oranı 1924 yılında % 16,1 iken bu oran yavaş yavaş düşmüş ve 1929 yılında % 13,3 seviyesine inmiştir. 1929 yılından sonra ithalattaki gerileme ivme kazanmıştır. İthalat, 1932 yılında 86 milyon TL ile 1924 yılındaki seviyesinin % 55,7 oranında altına inmiştir.

1930 yılından sonra Türkiye'nin dış ticaret bilançosunun fazla verdiğini görmekteyiz. Dış ticaret bilançosu fazlaları (1938 yılı hariç olmak üzere) 1947 yılına

kadar devam etmiş ve 1930-1947 dönemi cumhuriyet tarihinde dış ticaret bilançosunun fazla verdiği tek dönem olarak kalmıştır. Bu dönemde korumacı dış ticaret politikalarının uygulandığını belirtmekte yarar bulunmaktadır.

1923-1932 döneminin ilk yarısında dış ticaret hacminin genişlemesi çeşitli etkenlere bağlanabilir. Her şeyden önce bu dönem dünya ekonomik konjonktürünün henüz yükselmeye devam ettiği dönemdir. Tarımsal ürünlere talep yükselmektedir. Dolayısıyla tarım ürünleri fiyatı artmaktadır. Bu olumlu gelişmeye, elverişli iklim şartlarının olumlu etkisi de eklenince ihracat artışının nedenleri ortaya çıkmaktadır. İhracat fiyatları 1927 yılına kadar yükselmiş, sonra düşüşe geçmiştir. Türkiye'nin ihracatı hacim olarak 1927 yılından sonra da artmaya devam etmiştir.

İthalat fiyatlardaki yükselmeye karşılık 1929 yılına kadar artmıştır. Gümrük tarifeleri henüz yükseltilmediğinden ithalat yükselen fiyatlara rağmen cazip olarak kalmıştır. İthalatın artışında 1929 yılından sonra gümrük tarifelerinin yükseleceğini bilen ithalatçıların stokçuluğa başvurmaları da etkili olmuştur. Bundan dolayı 1929 yılında dış ticaret açığı birden iki katına çıkmıştır. Bu açığın artmasında ihracatın miktar olarak artmasına karşılık, değer olarak gerilemesinin de rolünü unutmamak gerekir. 1929 yılından itibaren hem ihraç hem de ithal malları fiyatları süratle düşmeye başlamıştır. Fakat ihraç mallarının ortalama fiyatlarındaki daha hızlı düşüş nedeniyle Türkiye'nin dış ticaret hadlerinde aleyhe gelişme ivme kazanmıştır. 1929 Ekonomik krizi iç ticaret hadlerini de tarım aleyhine çevirmiştir.

1928 yılından itibaren dış ticaret hacminin daralmaya başlaması, 1929 yılından sonra bu daralmanın iyice hızlanması 1929 Ekonomik Krizi ile ilgilidir. Türkiye dünya ekonomik krizinin etkilerini 1929 yılından sonra ciddi olarak hissetmeye başlamıştır. Kapitalist batı ülkelerindeki kriz Türkiye'yi ihracat malları fiyatlarında ve paranın değerinde meydana gelen düşmelerden dolayı etkilemiştir. İhracat miktar olarak artmasına rağmen, fiyatların düşmesi ihracat değerinin azalmasına yol açmıştır. İhracatın azalması hükümeti ithalatı miktar olarak daha fazla sınırlamak zorunda bırakmıştır. İhracat gelirleri ile finanse edilecek kadar ithalata izin verilmiştir.

Bu dönemde hükümet ikili anlaşmalara dayalı bir dış ticaret politikası yürüterek ve ithalatta miktar kısıtlamaları uygulayarak dış ticaret dengesini sağlamış, hatta dış ticaret fazlası vermeyi başarmıştır. Fakat zaten çok düşük olan dış ticaret hacmini

daha da daraltma pahasına sağlanan bu dengenin sanayileşme amacı ile bağdaşmadığı açıktır. Türkiye'nin hızla sanayileşebilmesi için ithalatını ve ithalat içinde yatırım malları oranını yükseltmeye ihtiyacı vardı ki bunu sağlamak için de ithalat kapasitesinin artması gerekli idi.

Cumhuriyetin kuruluş yıllarında Türkiye'nin en önemli ticaret partnerleri Osmanlı İmparatorluğu'nun son yıllarında olduğu gibi, gelişmiş Avrupa ülkeleri idi. Fakat bu ülkelerin ithalat ve ihracattaki nispi önemleri biraz değişiklik göstermiştir. 1923-1929 döneminde İtalya dış ticarete Türkiye'nin en önemli partneridir. Bunun en önemli nedeni, Osmanlı döneminde Türkiye'de yaşayan Rumların daha sonraki yıllarda İtalya'nın Trieste şehrine yerleşerek bu kendi Türkiye ile transit ticaretin merkezi haline getirmeleridir. Yine bu dönemde Türkiye'nin dış ticaretinde Almanya ve ABD'nin önemli bir paya sahip ülkeler olduğunu görmekteyiz. Özellikle Almanya'nın, 1930'lu yılların ikinci yarısından itibaren Türkiye'nin dış ticaretindeki payının giderek yükseldiği görülmeye başlanmıştır.

### **5.2.2.Korumacı-Devletçi Sanayileşme Yılları: 1930-1939**

Türkiye Cumhuriyetinin ilk yıllarında özel girişimciliği esas alan bir iktisadi kalkınma politikasının izlendiği görülmektedir. Bu bağlamda; özel teşebbüs için teşvik edici önlemler desteklenmiş, sanayileşmenin lokomotifi olarak özel teşebbüs görülmüştür. Dolayısıyla, Cumhuriyetin ilk yıllarında Devletin ekonomik faaliyetleri içinde bulunması düşünülmemiş ve bu yönde de bir uygulama söz konusu olmamıştır. Devlet tarafından gündeme gelen uygulamalar daha çok piyasa sisteminin düzgün biçimde işlemesi için kurumsal alt yapı ve hukuki düzenlemelerin gerçekleştirilmesi şeklinde olmuştur. Bu dönemde Devletin ekonomik faaliyetleri tütün, kibrit, tuz, ispirto ve ispirtoyu içkiler gibi tekel olarak kabul edilen alanlardaki faaliyetleri ile sınırlı kalmıştır.

Cumhuriyetin ilk on yıllık döneminde sanayileşme alanında umulan gelişmelerin sağlanamadığı görülmektedir. Belirtmek gerekir ki; sanayi sektöründeki gelişmeler tarım sektörünün gerisinde kalmıştır. Bu durumun ortaya çıkmasında o yıllarda Türkiye'nin içinde bulunduğu ekonomik anlamda yapısal koşullar ve dünyanın içinde bulunduğu iktisadi koşulların etkisinin olduğunu belirtebiliriz. Bu anlamda,

sanayileşme yolunda özel teşebbüse dayalı liberal politikaları uygulamalarının yararlı olmadığı da ortaya çıkmış bulunmaktadır. Bu noktada devletçilik politikasının sanayileşmeyi gerçekleştirmek üzere bir alternatif olarak ortaya çıktığını söylemek mümkündür (Şahin, 2012:53).

Özel kesim eliyle sanayileşmenin gerçekleştirilememesinin birçok iç ve dış etkeni bulunmaktadır. Aslında sanayileşmenin sağlanması için gerekli koşullar, başta siyasal ve ekonomik istikrarın sağlanması olmak üzere, önemli ölçüde sağlanmış bulunmaktaydı. Her şeyden önce, kapitülasyonlarla yabancı tüccarlara sağlanan ayrıcalıkların kaldırılmış olması önemli bir gelişme olarak karşımıza çıkıyordu. Lozan Anlaşması'ndan dolayı gümrük vergilerini yükseltebilmek mümkün olmasa da, yerli üretimin çeşitli yollarla teşvik edilmesi, buna karşılık ithal malları üzerine tüketim vergisi uygulamaları ile yerli sanayi üretiminin önemli ölçüde korunduğu görülmektedir. Buna rağmen; özel teşebbüsün sanayileşme alanında kayda değer bir gelişme gösteremediği görülmüştür. Bunu nedenleri arasında öncelikle özel sektörün elinde yeterli sermayenin bulunmamasını belirtmek gerekmektedir. Ayrıca özel sektör sanayi yerine ticareti daha karlı olarak görmekteydi. Keza; ülkede sermaye piyasası yeterince gelişmediği için kredi olanakları da kısıtlıydı. Teknik alt yapının yetersiz olması sanayi üretiminin maliyetini olumsuz etkiliyordu. Sanayileşme için teknik eleman sayısı da yetersiz bir düzeydeydi.

Bu olumsuz yapısal etkenlere bir de dönemin konjonktürel şartları eklenmiştir. 1929-1930 yılından itibaren Dünya Ekonomik Krizi Türkiye üzerinde etkilerini göstermeye başlamıştır. 1930'lu yıllara gelirken devletin iktisadi hayat üzerinde yoğun bir etkisinin olması yönünde güçlü baskılar söz konusuydu. Dünya krizinin başında dış ticaret hacmi daralmıştır. İhracat 1928 yılında bulunduğu 88,3 milyon dolar düzeyinden 1932 yılında 48 milyon dolara kadar gerilemiştir.

1923-1929 yılları arasında yapılan uygulamaların beklenen sonuçları vermemesi, dünyada Keynesyen iktisadın yükselmeye başlaması, 1929 krizinin dünya ölçeğinde etkisini göstermesi ve SSCB ile kurulan yakın ilişkilerin sonucu olarak Hükümet, 1930 yılından itibaren devletçilik uygulamasına başlamıştır. 1933 yılından itibaren ekonomik düzende devletçilik kabul edilmiş ve 1937 yılında da Anayasa ilkesi olmuştur. 1931 yılında toplanan Cumhuriyet Halk Fırkası Üçüncü Kurultay'ında

tüzük yenilenmiş ve partinin programı olarak da devletçilik ilkesini de içeren “altı ok” kabul edilmiştir.

1930’lu yılların Dünya Ekonomik Krizi koşullarında devletin ekonomi içindeki yeri sadece Sovyetler Birliği’nde değil, Avrupa’da ve Amerika’da da genişleme eğilimi göstermekteydi. 1929 Dünya Ekonomik krizi sonrası tüm dünyada olduğu gibi Türkiye’de de üretim olanakları ve dış ticaret açısından çeşitli güçlükler gündeme gelmiştir. Tüm bu olumsuz gelişmeler, sanayileşmenin özel sektör yerine devlet öncülüğünde gerçekleştirilmesi görüşlerinin benimsenmesinde etkili olmuştur. 1930 yılından itibaren hükümetin, iktisat politikası olarak açıkça devletçiliği benimsediği görülmektedir (Pamuk,2014:188).

O yıllarda ülke içinde deflasyon yaşanırken Türk Lirasının değerinin de süratle gerilediği gözlenmektedir. Bu gelişmeler sonucu hükümet aldığı tedbirlerle ekonomide istikrarı sağlamıştır. 1929 dünya ekonomik krizinin etkisinin görüldüğü 1930’lu yıllarda devletin gümrük vergilerini arttırma yoluna gittiği görülmektedir. Dış ticaret ikili anlaşmalarla belli kurallara bağlanmak istenmiştir. Gümrük vergilerinin arttırılması yanında, miktar kısıtlaması uygulaması gibi diğer kısıtlayıcı dış ticaret politikalarına öncelik verilmiştir. Bu tedbirler sonucu ödemeler dengesi açığının ortadan kalkmasında önemli mesafeler kat edilmiştir. Tüm tedbir ve uygulamalar dışında, Hükümet yine korumacı önlemler kapsamında olmak üzere 1930 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında Kanunu çıkararak yürürlüğe koymuştur. Ardından, 11.06.1930 tarihinde Merkez Bankası Kanunu çıkarılarak Banka 1931 yılında faaliyet geçmiştir. Tüm bu tedbirler, dönemin ekonomik koşullarına uygun olarak paranın değerini korumak ve ekonomik istikrarı sağlamak amacıyla yönelik tedbirler olarak dikkati çekiyordu.

Ancak; belirtmek gerekir ki, o dönemlerde dünyanın içinde bulunduğu ekonomik koşulların gereği olarak bir çok az gelişmiş ülke tarafından uygulamaya konulan korumacı tedbirler Türkiye açısından kalıcı bir nitelik göstermemiş, özellikle 1932 yılından sonraki yıllarda korumacılık salt bir ekonomik tercih olmak yerine, devletçilikle tamamlanan ve uygulamaya konulan bir uygulama olmaya başlamıştır.



Ayrıca; devletçiliğin Türkiye’de kapitalist bir gelişme modelinin bir parçası olarak uygulandığını da belirtmek gerekmektedir. Tamamen liberal özel sektör teşebbüs anlayışına dayalı sanayileşme politikası yerine, devletçilikle destekli kapitalist sanayileşme politikası izlenmesinin, kriz zamanlarında özel sektörün karşılaşılabileceği güçlüklerin olumsuz etkilerine karşı, devletçi ekonomik uygulamaların bir alternatif olarak var ve etkin olabilmesinin, Türkiye’de sanayileşmenin gelişmesi açısından çok daha olumlu bir ortam yarattığını söylemek mümkündür (Boratav,2013:65).

Nitekim; Hükümetin, 1930 yılı başında ekonomik bunalıma karşı bazı tedbirleri uygulamaya koyduğu görülmektedir. Alınan tedbirlerin amacı, kamu harcamaları, kamu gelirleri dengesini sağlamak, ithalata bazı kısıtlamalar getirmek suretiyle dış ticareti fazla verir bir konuma getirmek ve genel olarak da iktisadi devletçilik politikalarıyla sanayileşme olarak belirlenmiştir.

Korumacı ve devletçi sanayileşme yılları olan 1930-1939 yıllarının en önemli iki olayı 1930 yılında toplanan Sanayi Kongresi ve 1934 yılında hazırlanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planıdır. Sanayi Kongresi, Ankara’da 22-23 Nisan 1930 tarihinde toplanmıştır. Bu kongrede, hammadde, sermaye ve kredi, vergi ve resim, Teşviki Sanayi Kanunu ve uygulaması, standart meseleleri, rasyonelizasyon meseleleri, Ticaret ve Sanayi Odalarında sanayicilerin temsili, sanayi eğitimi ve nakliyat sorunları üzerinde durulmuştur (Kurtoğlu, 2012:407).

Mensucat, gıda, deri, orman, taş toprak ve cam, kimya, maden ihracı ve maden üretimi başlıklı sekiz ana sektör, kongre gündeminin önemli bir parçası ve hatta ana eksenidir. Sanayi kongresi esnasında yapılan bir temel tespit de ülkemizde bir sermayenin etkin kullanılmama sorununun olduğu olmuştur. Sermayenin etkin kullanılmama nedenleri arasında tesislerin yerinin seçiminde isabetsizlik, işletme sermayesi yetersizliği, makine ve teçhizatın çağın teknolojisine uygun olmayışı, rantabilite hesaplarının yanlışlığı, idarenin bozukluğu ve teknik bilgi ve uzmanlığın olmayışı gibi nedenler belirtilmiştir. Kongre sonunda asgari on yıllık bir sanayi programı yapılması ve bir sanayi tesislerini inceleme ve denetim merkezi kurulması kararlaştırılmıştır.

1930-1939 yılları arasında Türkiye’de devletçilik yoğun olarak sanayi sektöründe uygulanmıştır. Devletçilik ilkesi, iki sanayi planının hazırlanması ve yürürlüğe konulmasıyla düşünceden uygulamaya geçirilmiş ve Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı kabul edilerek 17.04.1934 tarihinde yürürlüğe konulmuş ve 1934-1938 yıllarında uygulanmıştır (Karluk, 1995:75).

Bütün eksikliklerine rağmen, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, Hükümet tarafından benimsenerek 17.04.1934 tarihinde yürürlüğe konmuş ve 1934-1938 yıllarında uygulanmıştır. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının temel stratejisinin, öncelikle un, şeker, pamuklu kumaş, kömür, demir ve akaryakıt gibi temel ihtiyaç maddelerinin üretimine öncelik vererek bu alanlarda ithal ikamesi bir uygulama sağlamak olduğu görülmektedir. Böylece dışa bağımlılığın azaltılması amaçlanmış bulunmaktadır. Planda, uluslararası işbölümünde Türkiye’nin tarımda uzmanlaşmasına karşı çıkmış, kurulacak sanayilerin ise, hammaddelerinin ülke içinde olmasına dikkat edilmiştir. Plan kapsamında öncelikle tüketim mallarının üretilmesi amaçlansa da, ara malı üretiminin de amaçlandığı görülmektedir. Planda, devletin sanayi sektöründeki tüm girişimlerini kapsamak üzere, şeker fabrikaları, enerji üretimi ve maden kömürü işletilmesi dışında 5 grup altında 23 fabrikanın kurulmasının öngörüldüğü görülmektedir. Bu gruplar dokuma, maden, kağıt ve selüloz, toprak seramik ve kimya sanayileri olarak karşımıza çıkmaktadır (Karluk, 1995:75).

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planıyla, Türkiye dünya işbölümünde kendisine verilen tarımcı ülke rolüne karşı çıkmak istemiştir. Bu dönemde etkisi sürmekte olan Büyük Dünya Krizi paradoksal olarak sanayileşme için bir fırsat olarak değerlendirilmek istenmiştir.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planında temel ihtiyaç maddelerinin üretimine öncelik verilmiştir. Bu maddeler için ülkede geniş bir talep vardır ve bu maddeler o dönemde büyük ölçüde ithalat ile karşılanmaktadır. Bu durumda, Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının temel amacının temel ihtiyaç maddelerinin ithal ikamesi yoluyla sağlamak olduğu söylenebilir. Bu sanayileşme politikası ile döviz tasarrufunun sağlanması ve bu yolla dış ticaret açığının ortadan kaldırılması ve dolayısıyla enflasyonist etkilerin ortadan kaldırılması da amaçlanıyordu (Şahin, 2012:58).

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı kapsamına alınan sanayilerin hammaddelerinin ülke içinde olmasına özen gösterilmiştir. Bu ülke döviz tasarruf amacına uygun olduğu gibi, dünya piyasasında fiyatları düşen hammaddelerin ucuza satılmasını da önlemeye yöneliktir. Kurulan sanayilerin yerli hammaddelere dayanmasının dışa bağımlılığı azaltacağı düşünülmektedir. Kurulacak sanayilerin yerli hammaddelere olan talebi arttırması, tarım ve madencilik başta olmak üzere tüm ekonomik sektörlerde canlanma yaratacaktır. Diğer bir deyişle, yerli hammaddeye dayalı olarak kurulan sınai tesisler ileriye ve geriye bağlantılar yaratarak ekonomide sektörel bütünleşmeyi hızlandıracak, sermaye ve teknik gücü harekete geçirecektir. Bu da tarımda dengeli ve eşdeğer faaliyetlere ortam hazırlayacaktır.

Yerli hammaddeyi işleyerek iç talebi karşılamaya yönelik üretim yapımları planlanan fabrikaların hammadde kaynaklarına ve iş gücüne yakın olması üzerinde durulmuştur. Fabrikaların ülkeye dengeli dağıtılması, bu arada İç Anadolu gibi nispeten geri bölgelere öncelik verilmesi düşüncesi de ağır basmıştır. Yer seçiminde savunma önlemlerinin ciddi olarak düşünüldüğü anlaşılmaktadır. Ancak; uygulamada aslan payının Marmara ve Ege Bölgelerine düştüğü görülmektedir. 23 fabrikanın 9'u Marmara Bölgesinde, İstanbul, Bursa ve İzmit, 4'ü Ege Bölgesinde kurulmuştur. İç Anadolu Bölgesinde ise, birisi Kayseri, diğeri Ereğli'de olmak üzere sadece iki tane dokuma fabrikası tesis edilmiştir.

Plan kapsamında kurulan tesislerde dönemin en ileri teknolojilerinin uygulanmasına önem verilmiştir. Üretim kapasitesi etkin teknolojik düzeydedir. Buna işçi ücretlerinin düşük olması da eklenince üretim maliyetinin düşük kalması mümkün olmuştur. Planda, hedefler geleceğin talep fonksiyonuna değil, geçmişin ithalat miktarına dayanılarak belirlenmeye çalışılmıştır. 1927-1932 dönemi ithalat miktarları ortalaması alınarak 5 yıllık plan döneminde kurulacak tesislerde bu miktarların ithal ikamesi hedef alınmıştır. Bu yaklaşım doğal olarak planın nicelik açısından büyüklüğünü küçülten bir etki yapmıştır. Planda yatırım kararları sektör düzeyinde değil, işletme düzeyinde ya da proje düzeyinde alınmıştır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, devletin sanayi sektörlerindeki girişimlerinin tümünü kapsamamaktadır. Şeker fabrikaları, maden kömürü havzasının işletilmesi ve enerji üretimi konuları plan kapsamı dışında kalmıştır. Ayrıca, Tekel idaresi, tekellik

kapsamına alınan ürünlerin üretimini sürdürmüş, savunma sanayi yine plan dışında Genel Kurmayın gözetiminde kurulmuştur.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının uygulanmasında yetki ve sorumluluk Sümerbank'a verilmiştir. Sümerbank 1933 yılında Sanayi Ofisi ve Türkiye Sanayi Kredi Bankasının görevlerini devralarak kurulmuştur. Görevi, Devlete ait mevcut fabrikaları işletmek, Devletten sağlanacak sermaye ile ve Hükümetin onayı ile yeni işletmeler kurmak ve mevcut sermaye sınırları içinde çeşitli sanai kuruluşlara iştirak etmektir. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile Sümerbank sanayide devlet girişimciliğinin birinci temsilcisi haline gelmiştir. 1939 yılında birçok alanda sanayi çıktısının % 80 ile % 100'ü, birçok alanda da % 50'den fazlası Sümerbank'a ait tesislerde üretilmiştir.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının uygulanmasında Sümerbank'tan başka İş Bankası ve sınırlı da olsa Ziraat Bankası da rol almışlardır. İş Bankası, İstanbul'da kurulan Şişe ve Cam, Keçiborlu'da kükürt, Isparta'da gülyağı ve Bodrum'da sünger fabrikalarının kuruluşuna katılmıştır. Bunlardan başka 1935 yılında kurulan Etibank ve Maden Tetkik ve Arama Enstitüsü özellikle madenciliğin gelişmesinde çok önemli rol oynamışlardır.

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planında yapımı öngörülen 23 tesisten 4'ü dışında tamamının kurulduğu görülmektedir. Bu sebeple Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı, başarıyla uygulandığını söylemek mümkündür. Tesislerin finansmanı bütçe ödeneklerinden karşılanmış ve tahmini harcama 44 milyon TL olarak hedeflenmişken, gerçekleşme 100 milyon TL'sine ulaşmıştır. Planın finansmanında başlangıçta öngörülmemesine rağmen, Sovyetler Birliği'nden 10,5 milyon TL (dokuma sanayi için) ve İngiltere'den de 22 milyon TL kredi (Karabük Demir Çelik tesisleri için) sağlanmıştır. Toplam yatırımların % 36'sı dokuma, % 23'ü ise demir çelik tesislerinde gerçekleştirilmiştir. Planın uygulandığı 1934-1938 yılları arasında milli gelir ortalama yılda % 6 oranında büyümüş, 1934-1935 dönemindeki % 9 oranındaki düşüş çıkarıldığında sanayi kesiminin milli gelirdeki payı 1927 yılında % 10'dan 1938 yılında % 16 oranına çıkmıştır (Karluk, 1995:76).

Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı uygulaması devam ederken, 20-24.01.1938 tarihinde İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın hazırlıklarını yapmak üzere bir "Sanayi Kongresi" toplanmıştır. 16.09.1938 tarihinde plan taslağında bazı değişiklikler yapılmış ve 4 yılı kapsayacak şekilde plan yeniden düzenlenmiştir. Fakat İkinci Dünya Savaşının çıkmasından üç ay önce İkinci Beş Yıllık Sanayi Planından vazgeçilerek yerine 5.04.1939 tarihinde "İktisadi Savunma Planı" konulmuştur. Yürürlüğe konulmayan İkinci Beş Yıllık Sanayi Planının temel amacı, daha çok hammaddesi içeride bulunan sanayi alanlarında ithal ikamesi modeli uygulamasını sağlamak olarak belirlenmiştir. Bu planın önceki plandan farkı, ara ve yatırım mallarını kapsayan ağır sanayiye yönelmesi, maden ve hammaddelerin işlenerek ihracının amaçlanması ve madencilik sanayi, elektrik enerjisi üretimi ve liman yapımı gibi yatırımlara öncelik verilmesi teşkil etmektedir. Bu niteliği haliyle planın, ithal ikameci bir sanayileşmeden daha ileri bir uygulamayı yansıttığı görülmektedir (Karluk, 1995:75).

1930'lu yıllarda yabancı sermayenin elindeki demiryolları, limanlar, elektrik santralleri ve telefon şirketlerinin millileştirilmesi büyük ölçüde tamamlanmıştır. Türkiye, bu dönemde bir yandan büyük sabit sermaye yatırımı projelerini gerçekleştirirken bir yandan da millileştirmeden kaynaklanan ödemeleri öz kaynakları ile ifa edebilmiştir.

Bu dönemde, devletin ekonomik faaliyetlerinin çok arttığı ve sanayileşmede kamunun ağırlığının ortaya çıktığı, bu gelişmede "İktisadi devlet teşekkülleri"nin (KİT) büyük etkisinin olduğu görülmektedir. Bu bağlamda; 1932-1939 yılları arasında devletçilik uygulamaları çerçevesinde KİT'lerin sayısı 31'den 111'e çıkmıştır. Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nın ilk yılı olan 1934 yılında GSMH 1.450 milyon liradır. Bunun % 17,8 'i (258 milyon TL) sanayi sektöründen sağlanırken, plan dönemi sonunda ise GSMH 1,895 milyar TL ve sanayi kesiminin payı da % 16,7 (317 milyon TL) olarak gerçekleştiği görülmektedir. Dönem boyunca sanayi sektörünün büyüme hızları, diğer sektörleri geçmiş 1935 ve 1936 yıllarındaki olumsuz gelişme dışında büyüme hızı % 10'un üzerinde gerçekleşmiştir. Üretimde ithal ikamesi politikası başarılı sonuçlar vermiş, bu dönemde şeker, çimento, yün ve pamuklu dokuma, cam ve şişe ürünlerinde iç talebin yaklaşık beşte dördü yerli üretimle karşılanmaya başlanmıştır. Dönem boyunca özel sektör sanayi işletmeleri,

daha çok tarıma dayalı sanayi faaliyetlerinde toplamın % 23'ü kadar olduğu görülmektedir (Karluk, 1995:77).

1930-1939 dönemine dış ticaret uygulamaları açısından baktığımızda, Hükümetin bu yıllarda dış ticareti sıkı kontrol ve denetim altında yürüttüğünü görmekteyiz. 1929 tarihli yeni Gümrük Kanunu ve 1930 tarihi Türk Parasının Kıymeti Koruma Hakkında Kanun hükümete ithalatı dilediği gibi kısıtlama ve denetleme olanağı vermekteydi. Dış ticaretin kontrol altında tutulması, içerde uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikasına da uygundu. 1930'lu yıllarda uygulanan dış ticaret politikası, Türkiye'de üretilen malların ithalatta korumacılık önlemlerine tabi olması, buna karşılık, üretmediği ve ihtiyaç duyduğu malların ithalatının sağlanması, ihracata önem vermek suretiyle bu yönde ihracat artışı sağlanması ve bu şekilde dış ticaret fazlası elde edilmesi şeklinde özetlenebilir.

1930-1939 yıllarına ilişkin dış ticaret rakamları aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Çizelge 5.3:** 1930-1939 Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar	İthalat	İhracat	İhracat/İthalat(%)	Dış Ticaret Dengesi
1930	69,5	71,4	109	+1,8
1931	59,9	60,2	103	+0,3
1932	40,7	48,0	113	+7,3
1933	45,1	58,0	113	+13,0
1934	68,8	73,0	106	+4,2
1935	70,6	76,2	108	+5,6
1936	73,6	93,7	127	+20,0
1937	90,5	109	121	+18,7
1938	118,9	115,1	97	-3,8
1939	93,7	100,8	108	+3,1

Kaynak: W. Hale, 1981, s : 73, DİE, 1974, 326 vs Y.S. Tezel (1994), s: 118 ve s: 172

Çizelge 5.3.' den görüleceği üzere, dönemin başında ihracat ve ithalat değerlerinde oldukça önemli daralma olmuştur. Bu daralmada birçok faktörün etkisi vardır. Bunlardan birisi de Türk Lirasının Dolar ve Sterling karşısında değer kazanmasıdır. Dış ticaret hacmi 1932 yılında en düşük seviyesine indikten sonra tekrar yükselmeye başlamış ve ihracat 1937 yılında, ithalat ise geçici bir liberasyon uygulaması sonucu 1938 yılında 100 milyon dolar (150 milyon TL) sınırını aşmıştır. Bu dönemde sadece 1938 yılında söz konusu liberasyon uygulaması dolayısıyla dış ticaret bilançosu açıkla kapanmıştır (Şahin, 2012:70).

Dönemin başında ithalattaki düşme miktar kısıtlamalarından ve sıkı kontrollerden ileri gelmişti. Hükümet ihracat gelirleri ile ödeyebileceği kadar ithalata izin veriyordu. Öte yandan; kurulmakta olan ithal ikameci yerli sanayinin korunması amacıyla içeride üretimine başlanan ürünlerin ithalatı daha fazla engelleniyordu. İhracattaki daralmanın nedeni ise Dünya Ekonomik Krizidir. Bu kriz dolayısıyla

Türkiye'nin ihraç mallarına talep düştü, ihraç malları fiyatlarında baş döndürücü gerilemeler oldu. İhracat değerindeki azalmada, fiyat düşüşünün etkisi ihracat hacmindeki daralmanın etkisinden fazla idi.

Bu dönemde ihracatın bileşiminde bir değişme olmamıştır. 1923-1938 döneminde ihracat gelirlerinin yaklaşık ortalama % 22'si yaprak tütün, yaklaşık % 20'si kabuklu ve kuru meyveler, % 16'sı canlı hayvan ve hayvancılık ürünleri ve % 6'sı pamuktan sağlanmıştı. Buna karşılık, ithalatın bileşimi dönemin sonlarına doğru dikkati çekecek kadar değişti. Örneğin; 1924-1929 döneminde kumaş ve iplik ithalatı toplam ithalat değerinin % 40'sına ulaşıyordu. 1934-1938 yıllarında bu oran, yurt içinde sağlanan ithal ikamesi sayesinde, ortalama % 25'e düşmüştür. Keza; gıda maddeleri ithalatının toplam ithalat içindeki payı aynı dönemde % 18 oranından % 4,3 oranına gerilemiştir. Buna karşılık; sermaye malları (makineler, taşıt araçları) ve ara girdilerin ithalattaki toplam nispi payı yaklaşık % 25,0 oranından katlanarak % 50,0 oranını aşmıştır. İthalatın bileşimindeki bu önemli değişme ithal ikameci sanayileşme politikalarının ve ithalatın ikili anlaşmalarla sıkı denetim altına alınmasının sonucudur denilebilir.

Bu dönemde çok önemli bir gelişme dış ticaretin serbest dövizli ülkelerden uzaklaşması, kliring ve benzeri anlaşmalara bağlanmasıydı. Türkiye, bürokrasinin yoğun müdahalesi ile dış ticaretini büyük ölçüde ikili anlaşmalara bağlayınca Almanya dış ticaret örgütleri aracılığı ile Türkiye'nin dış ticaretini kesin biçimde kontrolüne geçirmeyi başarmıştı. Almanya Türkiye'nin ihraç mallarını dünya piyasasının üstünde fiyat ödeyerek satın almaya başlamıştır. Böylece, bu ülke Türkiye ile kliring hesabında açık vererek Türkiye'yi kendisinden daha fazla ithalat yapmaya zorlamıştır. Kendi ihraç mallarını da Türkiye'ye dünya fiyatlarının üstünde fiyatlardan satıyordu.

1937 yılına gelindiğinde dış ticaretin % 78,2'si kliring anlaşmalarına bağlanmıştı ve dış ticaretimiz Almanya'nın kontrolü altına girmişti. 1930-1938 döneminde Almanya'nın ithalatımızdaki ve ihracatımızdaki payı çok hızlı bir şekilde yükselmişti. Bu ülkenin ithalattaki payı 1932 yılında % 25 iken, 1935-1938 yılları arasındaki ortalama % 46 oranına, ihracatımızdaki payı ise aynı dönem içinde % 15 oranından % 44 oranına ulaşmıştır. Almanya Türkiye'nin yün iplik ve kumaş



ihtiyacının % 78'ini, demir-çeliğin % 69,7 sini, makine ve mamul maddelerinin % 61' ini, ve kimyevi madde ihtiyacının % 55,4 'ünü temin ediyordu. Türkiye'nin ham yününün % 75'ini, pamuk ve kromunun % 70'ini Almanya satın alıyordu. Buna karşılık, o dönemde diğer önemli ticari ortak olan İtalya ve Fransa'nın dış ticaretimizdeki payları büyük ölçüde daralmıştır. 1938 yılında ihracatımızda İtalya % 10 ve Fransa % 3,3 oranında paya sahip bulunuyordu.

Türkiye'nin dış ticaretinin yoğun biçimde Almanya'ya yönelmesinin bir nedeni de, Türk Lirasının konvertible paralar karşısında resmi değerinin yüksek tutulması ve Türkiye'nin serbest piyasada mal satışının zorlaşması gösterilebilir. Dış ticaretin Almanya'ya aşırı derecede bağlı hale gelmesi karşısında, 1930'lu yılların ikinci yarısından itibaren siyasi ve iktisadi konularda İngiltere'ye yanaşmaya başlamıştır. 1936 ve 1938 yıllarında İngiltere ile ticari ve siyasi anlaşmalar yapılmıştır. Bu anlaşmalarla İngiltere Türkiye'ye makine araç ve gereç ve silah alımında kullanılmak üzere toplam 19 milyon sterlin kredi açmıştır. İngiltere'den alınan kredinin ilk dilimi, 3 milyon sterlin, Karabük Demir Çelik Fabrikasının kuruluşunda kullanılmıştır. Bu kredinin karşılığı ise Türk ihraç malları ile ödenecekti. Türkiye'nin dış ticaretinde Almanya'nın pay ve etkisini azaltmak için başvurduğu diğer bir yol da, 1937 yılında diğer Avrupa ülkelerinden yapılan ithalatı kısmen serbestleştirmesi olmuştur. Fakat 1938 yılında dış ticaret açığı ve döviz kıtlığı ortaya çıkınca liberasyondan vazgeçilmiştir.

### **5.2.3. Atatürk Döneminde Dış Ticaret**

Cumhuriyet Türkiye'sinin Osmanlı İmparatorluğu'ndan devraldığı ekonomik yapı ile 1938 yılı sonlarında ulaşılan sosyo-ekonomik yapı karşılaştırıldığında, 15 yıl gibi kısa bir sürede önemli ekonomik gelişmeler sağlandığı görülmektedir. Atatürk ve onun önderliğindeki Cumhuriyet kadroları, siyasi bağımsızlığın ekonomik bağımsızlık ile pekiştirilmedikçe anlamının olmayacağını, ekonomik bağımsızlığın yolunun da sanayileşmeden geçtiğinin bilinci ile ülkenin kaynaklarını sanayileşme hamlesi için harekete geçirmeyi başarmıştır. Bu kadro, şekeri, unu, çimento, tuğlayı bile dışarıdan ithal eden Türkiye yerine, birçok temel sanayi ürünüde ithal ikamesini gerçekleştiren bir Türkiye ortaya çıkarmıştır.

İktisat politikalarının belirlenmesinde ve uygulanmasında uluslar arası alanda ortaya çıkan ekonomik ve siyasal gelişmelerin rolü önemli olmaktadır. Gelişmekte olan ülkelerin ise bu gelişmeleri yönlendirebilmeleri çoğu kez mümkün olamamaktadır. Bu durumda, gelişmekte olan ülkeler uluslararası alanda meydana gelen gelişmeler konusunda edilgen bir tutum içinde olmaktadır. Ancak; belirtmek gerekir ki; Atatürk Türkiye'si için durum bu şekilde olmamıştır. Atatürk döneminde Türkiye uluslar arası ilişkilerde edilgen değil, etken bir rol oynamaya çalışmış ve iktisat politikası uygulamasında kendi tercihini belirleme ve uygulama gayreti içinde olmuştur. Bu anlayış ve tutum Birinci Beş Yıllık Sanayi Planının sunuş bölümünde “Büyük sanayici ülkeler, aralarındaki tartışma ve anlaşmazlıklara karşılık, tarımcı ülkeleri her zaman için hammadde üreticisi ve satıcısı durumunda bırakmak ve bu ülkelerin piyasalarına hakim olma konusunda kolayca anlaşılır. Bu nedenle tarımcı ülkelerin silkinme hareketlerini engellemek için birleşeceklerdir, siyasi nüfuzlarını kullanacaklardır. Bazı tarımcı ülkeler de ufak bir taviz karşılığında bunu kabulleneceklerdir. Bu gerçek, muhtaç olduğumuz sanayi zaman kaybetmeden kurmak için en büyük teşvikçimizdir. Türkiye, kendisine verilmek istenen tarımcı ülke rolüne kesinlikle karşıdır” şeklindeki görüş ve ifadelerle dile getirilmiştir.

Atatürk iktisat politikası anlamında milli ekonomiden yana bir görüşe sahip bulunmaktaydı. Bu anlamda, cumhuriyetin kuruluş yıllarında, ülkenin iktisadi kurumlarını millileştirmek stratejisini takip etmiştir. Onun iktisadi görüşlerine göre, Osmanlı İmparatorluğu uygulamalarından siyasi anlamda derslerden ziyade, iktisadi anlamda dersler çıkarmak gerekmektedir. Bu durumda, doğrudan yabancı sermayenin “stratejik iktisadi milli güvenlik” sahasına giren alanlarda yatırım yapabilmesi mümkün gözüküyordu.

Esasen; Atatürk iktisat, milli sanayi ve ticaret konularında sağlam görüşlere sahipti. Onun sanayileşme konusundaki görüşlerini açıklayan şu görüşleri önemlidir: “Sanayileşmek en büyük milli davalarımız arasındadır. Sanayileşme bir varlık savaşıdır, bir milli güvenlik meselesidir. Sanayi ve ticarete düşüneceğimiz en önemli işlerden biri de ihracat ve ithalatımıza aracılık eden ticareti yabancıların elinden kurtarmaktır.”

Cumhuriyetin ilk on beş yılında Devletin sanayileşmede ve ekonomik kalkınmada öncü rol oynadığı görülmektedir. Devletin bu öncü rolü üstlenmesinde, özel sektörün girişim deneyimi ve gücü ve daha da önemlisi sermaye birikiminden yoksun olması etmen olmuştur. Ancak; belirtmek gerekir ki; Türkiye'nin bu dönemde devletçi bir sanayileşme politikası izlemesinde dünya konjonktürünün de önemli etkisi olmuştur. 1930'lu yıllarda dünyada uygulanan devletçi sanayileşme politikası ve devlet müdahalesi Türkiye'de karma ekonomik sistemin temellerinin atılmasını sağlamıştır (Şahin, 2012:77).

Atatürk döneminde ekonomik kalkınma stratejisi ithal ikameci; iç talebi karşılamaya dönük, ağırlıklı olarak yerli hammadde kullanan sanayileşme modeline dayandırılmıştır. Yerli sınai üretim her türlü önlemlerle dış rekabete karşı korunmuştur. Bu nedenle devlet dış ticareti her zaman sıkı kontrol ve denetim altında tutmuş, bu nedenle dış ticaret sektörü gelişmemiştir.

Türkiye 1923-1938 döneminde çok fazla dış kaynak kullanamamış, ekonomik kalkınmasını öz kaynakları ile sürdürmeye gayret etmiştir. Ayrıca; dış ticarete uygulanan korumacı politikalar dönemin dünya ekonomik koşullarına uygun olmakla beraber, uygulanan bu sıkı politikalar sonucu dış ticarete sağlanan dış ticaret fazlası imkanlarının, ülkenin Osmanlı döneminden ödemek zorunda kaldığı borçların ve millileştirme bedellerinin ödenmesi konusunda olumlu etkisi olmuştur. 1929 Dünya Ekonomik Krizi ve arkasından savaş ortamının etkin olması Türkiye'nin dış kaynak kullanımını olumsuz etkilemiştir. Türkiye ne pahasına olursa olsun anlayışı ile dış kaynak aramamıştır. Demiryolları, madencilik ve alt yapı fizik sermayesinin millileştirilmesi Cumhuriyet idaresinin ülkenin ekonomik kaynaklarını yabancıların kontrolüne bırakmama anlayışlarının bir sonucudur. Kısaca, dış kaynak kullanma şansı olmayan Türkiye öz kaynaklarını devlet eliyle harekete geçirmede başarılı olmuştur.

Atatürk dönemini kapsayan 1923-1938 yılları arasında Türkiye dış ticaret rakamları aşağıdaki çizelgede gösterilmiştir.

**Çizelge 5.4: Atatürk Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti**

Rakamlar : Milyon TL

Yıllar	İthalat	İhracat	Fark
1923	145,0	85,0	-60,0
1924	194,0	159,0	-35,0
1925	242,0	192,0	-50,0
1926	235,0	187,0	-48,0
1927	211,0	158,0	-53,0
1928	224,0	174,0	-50,0
1929	256,0	155,0	-101,0
1930	148,0	152,0	+4,0
1931	126,6	127,2	+0,6
1932	86,0	101,0	+15,0
1933	75,0	96,0	+21
1934	87,0	92,0	+5,0
1935	89,0	96,0	+7,0
1936	93,0	118,0	+25,0
1937	114,0	138,0	+24,0
1938	150,0	145,0	-5,0

Kaynak: Türkiye İktisat Tarihi, [www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)

Çizelge 5.4'den görüleceği üzere, cumhuriyetin ilk yedi yılında dış ticaret devamlı açık vermiştir. Bu durumun birinci nedeni, savaş sonrası dönemle birlikte ithal talepleri üzerinden kısıtlamaların kalkmış olmasıdır. İkincisi ise, ithalat üzerinden alınan vergilerin çok düşük düzeyde kalmasıdır. Ancak; yine de Osmanlı İmparatorluğu'nun son dönemlerindeki açıklara göre durum daha iyi olduğu söylenebilir. Çünkü ülkede ihraç ürünlerinde bir artış da söz konusuydu. 1929 yılına ait dış ticaret açığı o dönemlerin en yüksek açığını yansıtmaktadır. Bu dönemde dış ticaret açıkları yanında, millileştirilen yabancı şirketlerine yapılan ödemeler ve servetlerini yurt dışına çıkarmayı tercih edenlerin de ekonomiye olumsuz etkileri

oluyordu. Bu gelişmeler sonunda 1929 ve 1930 yılından itibaren alınan yasal ve idari önlemlerle dış ticaret devlet denetimine alınmış ve dış ticaret bilançosu fazlalık vermeye başlamıştır. 1923-1938 yılları arasında ithalat ve ihracatın en düşük olduğu yıl 1932 yılı olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir yandan devlet dış ticareti denetim altına alırken, diğer yandan da dünya ticareti 1929 yılından itibaren hızla daralmaya başladığı görülmektedir. Özellikle tarım ürünleri ihraç eden Türkiye bu durumdan büyük zarar görmüştür ([www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)).

1930'lu yıllarda yaşanan döviz darboğazını aşmak için 1933-1934 yıllarından itibaren 13 ayrı ülke ile imzalanan kliring anlaşmalarıyla ihracat ve ithalatın artırılması sağlanmıştır. Çizelge 5.4'den de görüleceği gibi, ilk yedi yılın aksine, ikinci yedi yılda Türkiye dış ticaret bilançosu her yıl fazlalık vermiştir. Bu arada Türkiye tüketim malları ithal eden bir ülke iken, 1934 yılından itibaren Birinci Sanayi Planına uygun olarak yatırım malları ithal etmeye başlamıştır ([www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)).

1939 yılından itibaren savaş ekonomisi nedeniyle iktisadi yatırımlar durma noktasına gelmiştir. Avrupa'da savaş başlayınca Türk hükümeti yaklaşık bir milyon çalışma yaşındaki insanı silah altına almıştır. Bir yanda üretim faaliyetleri için yetişmiş işgücü ve kaynak sıkıntısı artarken, diğer yandan da ülkenin tüketim harcamaları hızla yükselmiştir. Toplam talep karşısında toplam arz yetersiz kalınca, enflasyon yükselmeye başlamıştır. 1929 Büyük Bunalımının aksine, bu kez tarım ürünleri fiyatları hızla yükselmeye başlamıştır. İç fiyatlardaki bu artış, devletin her türlü tüketim malları piyasalarında büyük miktarlarda satın almalarda bulunmasının etkisiyle olmuştur. Üreticiler ve toptancı büyük tüccarlar stokçuluk, karaborsa gibi yollarla büyük kazançlar sağlamışlardır ([www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)).

Kısaca, bu savaşın doğurduğu olumsuz koşullar nedeniyle 1938-1943 dönemini kapsayacak şekilde hazırlanmış olan II. Beş Yıllık Sanayi Planı'nın uygulamaya konması mümkün olmamıştır. Dolayısıyla bu dönemde ülkede yatırımlar durmuş, üretim kapasitesi yerinde saymıştır. İthalat zorlukları nedeniyle bazı üretim dallarında üretim düşmüştür ([www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)).

#### 5.2.4.İkinci Dünya Savaşı Yılları: 1940-1945

1.09.1939 tarihinde Almanlar Polonya'ya girmesi ve Polonya'nın da bu işgale karşı çıkmasıyla İkinci Dünya Savaşı başlamış oldu. Bu tarihte hükümet ülkede demiryolu yapımının devam etmesi, devletçilik ilkelerine bağlılığın devam etmesi ve denk bütçe politikasının titizlikle uygulaması kararlarını almıştır.

Türkiye'nin İkinci Dünya Savaşı yıllarında tarafsızlık politikası izlediği görülmektedir. Bu politika ülkeyi sıcak savaşın tahribatından koruduysa da savaş ekonomisinin dışında tutamamıştır. Her şeyden önce, ordunun savaşa girecek bir ordu gibi donanımlı bir halde bulundurulması önemli bir maliyeti gündeme getirmiştir. Öte yandan; 1930'lu yıllarda izlenen politikaların etkisi ile daralmış bulunan ithalat hacmi daha da azalarak milli gelirin % 3'ünün altına inmiştir. Tüm bu durumlar dikkate alındığında, İkinci Dünya Savaşı sırasında ekonomide yaşanan güçlüklerin Birinci Dünya Savaşı sırasında yaşanan güçlüklerden daha az olmadığı görülecektir. Ancak; bu kez Türkiye'nin savaşa girmemiş ve aradan geçen çeyrek yüzyılda altyapının bu miktar güçlenmiş olması nedeniyle, savaşın olumsuz etkileri daha sınırlı kalmıştır (Pamuk, 2014:199).

Savaş boyunca askeri harcamaların arttırılması, büyük bir ordunun beslenmesi ve ithalatın daralması ekonomiyi olumsuz etkilemiştir. İlk olarak, yetişkin erkeklerin önemli bir bölümünün üretim alanından çekilmesinden sonra, bu eksiklik kadın ve çocuk emeğiyle ancak bir ölçüde karşılanabildiği için, üretimde önemli düşüşler ortaya çıkmıştır. Örneğin; resmi istatistikler buğday üretiminde % 50'ye yaklaşan bir gerileme olduğunu gösteriyor. İkincisi, nüfusun % 10'una yakın bir bölümünün silah altına alınması, kent ekonomisinin tüketim gereksinimlerini büyük ölçüde arttırmış, kırlardan kentlere daha fazla gıda maddesi akışı gereğini, bir başka deyişle, "beslenme sorunu"nu ortaya çıkarmıştır. Üçüncü olarak, daha önce kent ekonomisinin ihtiyaçlarını karşılamak üzere ithal edilen pek çok girdinin ve yatırım malının ithalatı savaş yıllarında kesintiye uğramıştır. İhracatçı ülkeler bu malları satmayı durdurmuşlardır. Bu girdilerin ve yatırım mallarının bir bölümü ülke içinde sağlanabilse de, üretimin olumsuz etkilenmesi kaçınılmaz olmuştur. Dördüncü olarak, artan savunma harcamaları devlet bütçesinde büyük açıklara yol açmıştır. Bu açıkların çok küçük bir bölümü ek vergi gelirleri ve benzeri yollarla finanse

edilebildiği için, para basımı yoluna başvurulmuştur. Böylece, 1930'lardaki fiyat istikrarı döneminden sonra hızlı bir enflasyon ortamına girilmiştir. Birinci Dünya Savaşından sonra İkinci Dünya Savaşı sırasında da hızlı fiyat artışları yaşanmıştır. Mal darlıkları ve parasal genişleme sonucunda, tüketici fiyatlarındaki artışlar yılda % 50'yi aşmıştır. Keza; makine, teçhizat ve diğer yatırım malları ithalatının kesildiği bir ortamda, planlı ve devletçi sanayileşme çalışmaları ve yatırımlar ertelenmiş, özel ve kamu kesimleriyle ülke ekonomisi yatırımlardan vazgeçerek bir anlamda günü kurtarma kaygısı içine düşmüştür. Bu ortamda savaş koşullarının önemli sorunları ile mücadele edilmiştir. Öte yandan; ithalat hacmi düşerken, Türkiye'nin ihraç etmeyi kabul ettiği hammaddelere ve gıda maddelerine olan yurtdışı talebi artarak sürmekteydi. Savaş yılları boyunca dış ticaret fazla verirken, Merkez Bankası'nın altın rezervleri artmıştır.

Devletçi ekonomi politikalarının yürürlükte olduğu ve İkinci Dünya Savaşı kapsayan yıllarda (1939-1945) Hükümet, savaşa girmemekle beraber sanayileşme programını büyük ölçüde durdurmuştur. Çünkü Savaş savunma harcamalarını büyük ölçüde arttırmış, 900.000 kişi silah altında tutulmuş, normal bütçe gelirleriyle harcamalar finanse edilemediği için Merkez Bankası kaynaklarına daha sık başvurulmuş, fiyatlar bu sebeple 1945 yılında, 1938'e göre % 400 oranında artış göstermiştir (Karluk, 1995:77).

İkinci dünya savaş yıllarında savaş nedeniyle gerekli ithalatın yapılamadığı ve bunun sonucunda makine ve ara mal girdilerinde bir darboğazın ortaya çıktığı görülmektedir. Yine savaşın olumsuz etkisi ile tarım sektöründe de üretim düşüşü gözlenmiştir. Böylece; 1938-1939 yıllarında 343,5 milyon TL olan sanayi sektörü GSMH'sı 1944-1945 yıllarında 267 milyon TL'sına düşmüştür. Aynı dönemde ülkenin GSMH'da 1,975 milyon TL'dan 1.484 milyon TL'sına gerilemiştir. Dönem başına göre GSMH % -24,9 oranında, sanayi sektörü GSMH'sı ise % -22,3 oranında olumsuz gelişme göstermiştir. Üretim düşüşü, ithalat tikanıklığı, dış dünyadan aşırı koruma sebebiyle soyutlanma, ihracatı teşvik gibi sebeplerle ekonomide arz daralırken, talep artmıştır. Bu durum özellikle tüketim mallarında stokçuluğa yol açmış, bunun sonucunda da toplumda belli kesimler aşırı kazançlar elde etmişlerdir (Karluk, 1995:77).

İkinci Dünya Savaşı yıllarında Temmuz 1942 yılına kadar Türkiye'yi yöneten Refik Saydam ve daha sonraki yıllarda Şükrü Saraçoğlu hükümetleri, aynı savaş ekonomisi sorunlarına iki farklı yaklaşımı temsil etmişlerdir. Refik Saydam hükümeti ekonomik sorunları katı fiyat denetimleri ve tarım ürünlerini düşük fiyatlarla satın alma yoluyla çözmeyi denemiştir. Ocak 1940 yılında çıkarılan Milli Korunma Kanunu ile hükümete ücretlerin sınırlandırılması, özel işletmelerin faaliyetlerinin durdurulması, dış ve iç ticarete etkin fiyat denetimi, temel malların satışının belgeye bağlanması gibi geniş yetkiler tanınmıştır. Yine bu Kanunla sanayi kuruluşlarının, neleri hangi miktarlarda üretebileceklerini belirleme yetkisi oluşturulmuştur. Ancak; kapsamlı müdahalecilik öngören bu yaklaşımın beklenildiği gibi işlemediğini belirtmek gerekmektedir. Özellikle kentlerin mal gereksinimlerinin karşılanmasında önemli zorluklar yaşanmış, ülke içinde yeterli üretim ve ihtiyaç duyulan mallara yönelik ithalat söz konusu olmadığı için ekonominin bir çok alanında mal kıtlığı yaşanması, malların piyasada tutulması yerine stokçuluğun tercih edilmesi ve bu olumsuz ekonomik yapının doğal sonucu olarak yoğun bir yolsuzluk ortamının ortaya çıkmasına engel olunamamıştır.

Temmuz 1942 yılında Refik Saydam'ın ölümünden sonra, Başbakanlığa getirilen Şükrü Saraçoğlu ise katı müdahaleciliği gevşetme yoluna gitmiştir. Hükümetin tarımsal üreticiye ödediği fiyatlar yükseltilirken, kent piyasalarındaki fiyat denetimleri kaldırılmış veya hafifletilmiştir. Böylece darlıklar ve kıtlıklar bir ölçüde azalırken, enflasyon daha da hızlanmıştır. Saraçoğlu hükümeti, bunun yanı sıra, savaş koşullarında kentlerde oluşan aşırı kazançlara karşı Varlık Vergisi adıyla yeni bir uygulama başlatmıştır. Kasım 1942 yılında yasalaşan Varlık Vergisi, esas olarak tüccar, esnaf ve diğer serbest meslek sahipleri ile ücretlileri kapsayan ve itiraz hakkı olmayan bir vergi olarak öngörülmüş ve uygulanmıştır. Yasa metninde bir ayırım yapılmamakla birlikte, uygulamada azınlıklardan çok daha fazla miktarlarda vergi talep edilmiştir. Böylece, milli gelirin % 3,5'ine ulaşan, toplam 315 milyon liralık vergi tahsilatının yarıdan fazlası gayri Müslim azınlıklara ödetilmiş bulunmaktadır.. Vergi borçlarını bir aylık süre içinde ödemeyen 1400 mükellef önce kamplara yollanmış, sonra da çalışmak üzere Aşkale'ye sürülmüştür. Varlık Vergisi'nin dinsel ve etnik ayırımı dayalı bir uygulama olarak, maliye tarihinde özel bir yeri bulunmaktadır. 1944 yılı başlarında uygulamadan kaldırılan Varlık Vergisi, uygulandığı bir yılı aşkın sürede büyük kentlerdeki azınlıkların malvarlıklarının



önemli bir bölümünün satış yoluyla el değiştirmesine neden olmuştur (Karluk, 1995:77).

İkinci Dünya Savaşı yıllarında Türkiye'nin dış ticareti ülke içindeki ekonomik gelişmelerden daha çok ulusla arası ekonomik şartlardan etkilenmiştir. Bu yıllarda Hükümet dış ticaret fazlası elde etmeyi amaçlayan bir politika izlemiştir. Bu amacın gerçekleştirilmesinde kısmen başarılı olduğunu söyleyebiliriz. Öte yandan; gerçekleştirilen dış ticaret fazlasının zamanında ve iyi kullanılıp kullanılmadığı üzerinde durulması gereken ayrı bir husustur. Bu yıllarda Türkiye aktif bir politika takip ederek ihracatını artırabileceği kadar arttıramamıştır. Dış ticaret fazlası daha çok ithalatın kısılması yolu ile gerçekleştirilmiştir. Uluslararası ortam da bu amacı gerçekleştirmeyi bir ölçüde kolaylaştırmıştır.

Gümrük mevzuatına ek olarak, 1940 yılında çıkarılan Milli Koruma Kanunu, Hükümete dış ticareti tamamen denetimi altına alma olanağı vermiştir. Hükümet hangi mallardan ne kadar ithal edileceğini kotalarla belirlemiştir. Bu bağlamda, tüketim mallarının ithalatını sınırlandırılmıştır. Adı geçen kanun Hükümete ihracatı kontrol etme yetkisi de vermekteydi (Şahin, 2012:90).

Bu yıllarda Türkiye'nin dış ticaretinin, özellikle ithalatının hacmini ve yapısını daha çok dış şartların belirlediği görülmektedir. Türkiye'ye mal satan ülkelerin savaşta olması, ithal ettiğimiz malların dünya piyasalarındaki arzını büyük ölçüde azaltan bir etmen olarak ortaya çıkmıştır. Daha önce belirtildiği gibi, savaşın başladığı yıllarda Türkiye'nin dış ticaretinde Almanya'nın oldukça fazla ağırlığı bulunmaktaydı. 1940-1941 yıllarında siyasi nedenlerden dolayı bu ülke ile dış ticaretimizin önemli ölçüde azaldığı görülmektedir. Almanya'nın dış ticaretimiz içindeki nispi payı savaş öncesindeki payının ¼'üne düşmüştür. Ancak; Türkiye dış ticaretini diğer ülkelere yöneltmekte büyük güçlüklerle karşılaşmıştır. Çünkü, Türkiye'nin ihraç ettiği malların değeri yükselmişti. Öte yandan; İngiltere'nin dış ticareti kendi etki alanına dahil ülkelere yönelmiş bulunmaktaydı. ABD ise uzaklığı ve bağlantıları dolayısıyla Türkiye'nin dış ticaretinde Almanya'nın yerini alabilmesi mümkün gözüküyordu. Nitekim; Almanya'nın Türkiye'nin ithalat ve ihracatındaki görece payları 1942 yılından sonra yeniden önemli derecede yükselmiştir. 1944 yılı sonuna kadar bu ülke Türkiye'nin dış ticaretteki birinci partneri olarak kalmıştır. Türkiye'nin ancak 1945

yılından sonra dış ticaretini ABD, İngiltere ve diğer Batı Avrupa ülkelerine yönlendirebildiği görülmektedir. İkinci Dünya Savaşı yıllarında Türkiye'ye mal satan ülkelerin içinde buldukları durum, dünya piyasalarının sunduğu mal arzının daralması ve ulaştırma güçlükleri Türkiye'nin ithalatının çok büyük ölçüde düşmesine yol açmıştır. İthalattaki tıkanıklık iç piyasayı üretim ve tüketim açısından ayrı ayrı etkilemiştir (Şahin, 2012:90).

Bu ortamda 1939-1945 döneminde ithal malları ortalama fiyatı % 240 oranında arttığı görülmektedir. Bu durumda, yurt içindeki fiyatlar genel düzeyi daha fazla yükselmiştir. Bu dönemdeki döviz kurlarının düşük olması nedeniyle, gümrük vergileri 1940 yılında ve 1941 yılında yükseltilmesine rağmen, ithal malları yine de ucuz kalıyordu. Bu durum ithalatın çok karlı bir alan olmasına yol açmıştı. İthalat da büyük ölçüde gayri Müslim azınlıkların elinde bulunmaktaydı. 1942 yılında çıkarılan Varlık Vergisi biraz da bu gerçeğe dayanıyordu. Ancak; Hükümet 1942 yılından sonra, enflasyona ve ithalat fiyatlarındaki büyük artışlara rağmen, gümrük tarifesinin spesifik oranlarını yükseltmeyerek nominal gümrük oranlarının önemli ölçüde azalmasına seyirci kalmıştır. Oysa, bilinçli bir politika ile nominal gümrük oranları yükseltseydi savaş yıllarındaki ticari kazançların bir kısmının Devlete aktarılabilmesi mümkün hale gelecekti. Böylece devlet hem enflasyonu bir ölçüde azaltabilir, hem de Varlık Vergisi gibi keyfi uygulamalara neden olan bir vergiyi uygulamak zorunda kalmayabilecekti (Şahin, 2012:90).

**Çizelge 5.5: İkinci Dünya Savaşı Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti**

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Dengesi
1938	144,9	149,8	-4,9
1939	99,7	92,5	+7,1
1940	80,9	50,0	+30,9
1941	91,1	53,3	+35,7
1942	126,1	112,9	+13,2
1943	196,7	155,3	+41,4
1944	177,9	126,2	+51,7
1945	168,3	97	+71,3
1946	144,6	48,9	+95,7

Not: TL'nin resmi değeri; 1939 yılında 1 Dolar= 1,28 TL, 1940 yılında 1 Dolar= 1,38 TL, sonraki yıllarda 1 Dolar= 1,29 TL dir.

Kaynak: DİE (TUIK), Aylık İstatistik Bülteni, Mayıs 1961, s: 87

Çizelge 5.5'in incelenmesinden görüleceği üzere, 1938-1946 yılları arasında Türkiye'nin dış ticaretinin 1938 yılı hariç tutulmak üzere, sürekli olarak fazla verdiği görülmektedir.

Bu arada Hükümet savaş yıllarında ihracatı arttırarak dış ticaret fazlası elde etmek çabasında gibi görünüyordu. Ancak, uyguladığı kambiyo politikası bu amacı ile çelişki teşkil ediyordu. Savaş yıllarında Türk Lirasının yabancı paralar karşısındaki değeri yüksek tutulmuştur. Öte yandan; 1941 yılında ihracat üzerine vergi konulmuştur. Bu verginin amacı bütçeye gelir sağlamak idi. İkinci Dünya Savaşının ilk yıllarında ihracat hem hacim (miktar) olarak hem de değer olarak önemli ölçüde daralmıştır. Hacim olarak daralma ihracat değerindeki daralmadan daha çarpıcı idi. Çünkü bu arada ihraç malları fiyatları yükseliyordu. İhracat hacmindeki daralmanın önemli bir nedeni de Almanya'nın Türkiye'nin ihracatında % 50 civarında bir paya

sahip olması ve bu ülke ile dış ticaretin siyasi nedenlerle savaşın ilk yıllarında tıkanması idi. Türkiye'nin İkinci Dünya Savaşı yıllarında yaşadığı ekonomik sıkıntılarda Almanya'ya dış ekonomik ilişkilerde ithalat ve ihracat açısından aşırı bağımlılığının payı olduğu ileri sürülmektedir.

Türkiye'nin ihracat hacmi 1938 yılında 1447 bin ton seviyesine ulaşmıştı. Savaşın başlaması ile ihracat hacmi süratle gerileyerek 1941 yılında 429 bin tona, 1945 yılında 310 bin tona kadar düşmüştür. İthalat hacmi de aynı dönemde 844 bin tonda 325 bin tona geriledi. Dış ticaret hacmindeki bu baş döndürücü düşmeye karşılık, ihracat değer olarak önce nispeten daha yavaş bir gerileme göstermiştir. Hatta 1942 yılından itibaren yeniden yükselmeye başladı. İhracat hacminin daralmasına rağmen, ihracat değerindeki bu önce ılımlı düşme ve sonra yükselme ihracat mallarındaki çok hızlı yükselmeyle açıklanabilir. Gerçekten savaş yıllarında Türkiye'nin ihraç ettiği malların ortalama fiyatı yaklaşık 6,3 kat yükselmiştir. 1939 yılında ihracatın ton başına fiyatı 111,9 TL iken, 1945 yılında 706,5 TL ye yükselmişti. Bu yıllarda ihracatın mal bileşiminde bir değişme olmamıştır. İhracat hacmi düşerken ihracat değerinin aynı oranda düşmemesi ve 1942 yılından itibaren yükselmesi ortalama ihracat fiyatlarının artması sayesinde mümkün olmuştur. Böylece, ihracat fiyatlarının ithalat fiyatlarına göre daha fazla yükselmesi dış ticaret hadlerinin Türkiye lehine gelişmesini sağlamıştır.

Savaş yıllarında dış ticaret dengesi giderek artan miktarlarda fazla vermiştir. Türkiye 1939 yılından dış ticaret dengesinin fazla ile kapandığı son yıl olan 1946 yılına kadar toplam 347 milyon dolar dış ticaret fazlası elde etmiştir. Buna karşılık, kesin olarak belirlenememekle birlikte, ödemeler bilançosunun öteki kalemlerinin açıkla kapanmış olması ihtimali güçlüdür. Dönemi inceleyen iktisatçılar üzerinde anlaştıkları husus bu dönemde Türkiye'nin altın ve döviz rezervlerinin 330 milyon TL civarında artmış olmasıdır.

#### **5.2.5.Liberal Politikalara Eklemlenme: 1946-1950**

İkinci Dünya Savaşı sonrası dünya bir anlamda yeniden kurgulanırken batılı devletlerle girilen ilişkiler de çok partili sisteme geçişi zorunlu hale getirmiş

bulunmaktadır. Bu durumun ekonomiye yansımaları ise devletçiliğin tasfiye edilmesi ve liberal politikaların uygulanmaya başlanması şeklinde ortaya çıkmıştır.

1946 yılı Cumhuriyet dönemi Türkiye'si tarihinde siyasi ve ekonomik açıdan bir dönüm noktasını oluşturmaktadır. Siyasi bakımından 1946 yılı, tek parti rejiminden çok partili parlamenter rejime geçişin başlangıç tarihi olarak önem arz etmektedir. 5.09.1945 tarihinde Milli Kalkınma Partisinin, 7.01.1946 tarihinde de Demokrat Parti'nin kurulmalarıyla başlayan ve 21.07.1946 tarihinde ilk kez tek dereceli seçimlerin yapılabilmesiyle devam eden ve 14.05.1950 tarihinde de yine seçim yoluyla iktidarın el değiştirmesine yol açan bu siyasi sürecin önemini yadsımak mümkün bulunmamaktadır (Boratav, 2013:93).

1946 yılına gelindiğinde ekonomik açıdan önemli bir dönüm noktası kabul edilebilecek değişimlerin gündeme geldiği görülmektedir. 1930 yılından beri uygulanan korumacı ekonomi ve dış ticaret politikalarının değiştirilmesi, ithalatın serbest bırakılması yoluyla arttırılması yoluna gidilmiştir. Bunun sonucu olarak ise, dış açıkların arttığı ve dış yardım ve krediye gereksinim duyan bir ekonomik yapının ortaya çıktığı gözlenmiştir. 1946 yılından sonraki dönemde, serbest dış ticaret politikası uygulamasının sonucu olarak, iç pazardan çok dış pazarlara yönelik olmak üzere tarım, madencilik, alt yapı yatırımları ve özellikle de inşaat sektörünü önceleyen bir sanayileşme ve kalkınma politikası uygulanmaya başlanılmıştır (Boratav, 2013:94).

Siyasi ve ekonomik düzlemde meydana gelen bu önemli dönüşümlerin ardında yatan iç ve dış nedenleri açıklamakta yarar bulunmaktadır. Her şeyden önce, İkinci Dünya Savaşı yılları Türkiye'de ticaret burjuvazisinin ve büyük toprak sahipliği unsurlarının aşırı güçlendiği, kontrolsüz ve denetimsiz bir zenginleşme ortamının geliştiği bir dönem olmuştur. Bu nedenle, bu gelişmeye bağlı servet ve gelir birikiminin ekonomik ve siyasi etkilerinin, 1945 yılını takip eden yıllarda ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktı (Boratav, 2013:95).

İkinci Dünya Savaşı yıllarında Hükümetin uyguladığı politikalar sonucu bazı toplumsal kesimler aşırı bir zenginleşme elde ederken, diğer bazı toplumsal kesimler de uygulanan politikalardan olumsuz etkilenmiş bulunmaktaydı. Örneğin; Varlık

Vergisi, İstanbul’lu ve gayri Müslim ticaret kesimini, Toprak Mahsulleri Vergisi, Köy Enstitüleri ve Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu gibi uygulamalar ise büyük çiftçi kesimini tedirgin etmişti.

Savaş yıllarının bu olumsuz gelişmeleri mevcut iktidar partisi içinde bir özeleştirme ve yeniden yapılanma uygulamasına neden olduğu gibi, çok partili sistem koşullarını zorlayan muhalefet oluşumlarının ortaya çıkmasına da yol açmıştır.

İçerde toplumsal yapıda böylesi değişimler meydana gelirken, İkinci Dünya Savaşından sonra batı kapitalist dünya sisteminde de bazı değişimler söz konusu olmaktadır. Bu dönemde, Türkiye’nin siyasi ve sosyal yapısında meydana gelen değişim ve dönüşümlerin, savaş sonrası batı kapitalist dünyasında meydana gelen değişimler arasında koşutluk olduğu görülmektedir. İkinci Dünya Savaşı sonrasında batı kapitalist sistemin yeni liderinin ABD olduğu görülmektedir. Böylece, bir anlamda Türkiye’nin de kendini siyasi ve ekonomik anlamda ABD ‘ne yakın hissetmesi olağan bir gelişme olarak gözükmüyordu. Yine savaş sonrası dönemde batı kapitalist sisteminin serbest dış ticaret uygulamalarına yöneldiği görülmektedir. Bu bağlamda, Amerikan kaynaklı yatırımlar, dış yardım ve krediler, savaş sonrası dönemin önemli araçlarını teşkil ediyordu. Türkiye de bu gelişmelerden kendisini alıkoyamamıştır. Böylece, Türkiye’de kendi kaynak ve olanakları ile kalkınma anlayışları yerine, dış yardım, yabancı sermaye ve dış kredi olanakları ile kalkınma anlayışları hakim olmaya başlamıştır. Bu sürecin önemli ölçüde savaş sonrası dönemde batı kapitalist dünyasında ortaya çıkan gelişme ve dönüşümlere bağlı olarak geliştiğini belirtmek gerekmektedir.

Belirtilen koşullarda daha İkinci Dünya Savaşı sürerken ekonomik gerilemeyle birlikte hızlanan enflasyon ve mal darlıkları artışı, yoğunlaşan siyasal baskılar Türkiye’de yeni dönüşümlerin olacağını ortaya koymuştur. İçerde, savaşta fiyat artışları ve mal darlıkları sürecinden yararlanarak yeni oluşan tüccar ve toprak sahibi büyük çiftçi kökenli “milli burjuvazi” ile yeni bir uluslararası küresel sistem kurmaya hazırlanan yeni süper güç ABD, Türkiye’nin dış dünyaya kapalı olan ekonomisini dışa açmada adeta öncü rolü oynamışlardır (Kazgan, 2013:64).

İkinci Dünya savaşı yıllarında Türkiye’de uygulanan ekonomi politikalarının bazı toplumsal kesimlerde tedirginlik yaratan etkileri olmuştur. Bu konuda örnek vermek gerekirse, Toprak Mahsulleri Vergisi, Çiftçiyi Topraklandırma Kanunu, Köy Enstitüleri uygulamalarının toprak sahipleri kesiminde, Varlık Vergisi ve giderek artan devletçilik uygulamalarının tüccar sınıfı üzerinde olumsuz ve tedirginlik yaratıcı etkileri söz konusu olmuştur. Keza; bu dönemde uygulanan sıkı ekonomik ve mali politikalar sonucu toplumun yoksul kesiminin bu uygulamalardan olumsuz etkilenmesi ve genel olarak toplumun geniş kesimlerinde daha özgür bir yaşam isteğinin yoğunlaşması, Türkiye’nin savaş sonrasında ortaya çıkan yeni dünya düzenine uyum sağlama isteği konusunda içsel nedenler olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu yeni anlayış ve dönüşümün ilk uygulaması olarak, Türkiye İkinci Dünya Savaşı yıllarında savaşa girmemesine rağmen, İngiltere ve ABD’den askeri yardım istemiştir. Bunun gibi; 1942 yılında yürürlüğe giren Toprak Mahsulleri Vergisi nedeniyle ortaya çıkan buğday kıtlığı nedeniyle dünyanın birçok ülkesinden buğday yardımı arayışına girmiştir. Böylece, İkinci Dünya Savaşı sonrasında Türkiye’nin askeri gücünün zayıfladığı ve temel gıda maddesi olarak buğdayı dahi iç kaynaklarından karşılayamadığı gerçeği ortaya çıkmıştır. Öte yandan; savaş sonrası dönemde Türkiye’nin Sovyet Rusya’nın askeri tehditlerine ve toprak taleplerine de maruz kaldığı görülmektedir. Tüm bu gelişmeler dikkate alındığında, Türkiye 1947 yılında ilk askeri yardımı Truman Doktrini kapsamında almıştır. Daha sonra 1952 yılında da Kore Savaşı’na asker göndermesinin karşılığı olarak da NATO’ya girmiştir (Kazgan, 2013:65).

ABD, İkinci Dünya Savaşı’ndan sonra sömürge imparatorluklarının ortadan kaldırılması ve demokrasinin yayılmasının da öncülüğünü yapmıştır. Bu anlamda, uluslararası yeni iktisadi sistemi kurarken, bunu tamamlayacak siyasi sistemi de yürürlüğe koymaya çalışmıştır. Bu bakımdan; ABD’nin gelişmesinde öncülük yaptığı uluslararası sisteme ve dış yardım mekanizmalarına katılma, siyasi rejimin de değişmesi sonucunu doğurabilecek gelişmeler olarak karşımıza çıkmaktadır (Kazgan, 2013:65).

Bu arada Türkiye’de, İkinci Dünya Savaşı içindeki enflasyonun ve darlıkların yol açtığı spekülasyonların tüccar sınıfının elinde yarattığı servet birikimi ortaya çıkmış

bulunmaktaydı. Ancak; teknoloji, üretim, örgütlenme bilgisinin özel kesimde pek bulunmadığı, bir sanayici-girişimci sınıfın henüz gelişmediği bu dönemde, bu biriken servetlerin üretken sermayeye dönüştürülmesi pek olanaklı gözüküyordu. Dışa açılma ile birlikte yabancı sermaye ortaklığı ve dış yardımın getireceği sermaye bollaşması, ülke içinde biriken servetlerin üretken sermayeye dönüşme olanağını da yaratabilecekti (Kazgan, 2013:65).

Öte yandan; büyük toprak sahipleri açısından savaş sonrası dönemin tarım için geniş pazar olanakları yarattığını da belirtmek gerekmektedir. Savaşta yıkılan Avrupa için gıda maddesi ve hammadde sağlanması, yeni üretim ve kar olanaklarını gündeme getirmiş bulunmaktadır. Ancak; Türkiye'nin yol ve tarımsal makine donanımı eksikliği, var olan imkanları kullanmayı oldukça sınırlamaktaydı (Kazgan, 2013:65).

Böylece, dönemin güçlü sınıfları olan büyük toprak sahipleri ve tüccarlar, hem siyasal güvence ve rejimin pekişmesi, hem de ortaya çıkabilecek ekonomik olanaklardan yararlanabilmek için dışa açılmayı gerekli görmüşlerdir. 1950 yılında gerçekleşen iktidar değişmesi ve bu sınıfların önderliğini yapan partinin iktidara gelmesinden önce de, bunun ilk adımları atılmış ve dış yardım alma ve bunun karşılığında beklenen koşulları yerine getirme işlevi uygulamaya konulmaya başlanılmıştır (Kazgan, 2013:66).

Bu gelişmeler sonucu, askeri yardım alma baskısı 1947 yılında Truman Doktrini çerçevesinde askeri yardım almayla, ekonomik yardım alma baskısı da, Türkiye'nin ısrarı üzerine 1948 yılında Marshall yardımı kapsamına alınmasıyla sonuçlanmıştır. Türkiye'de bu yardımların alınması ile üretim ve ithalatın artırılması amacı düşünülmekteydi. Öte yandan; ABD de Türkiye'yi kurulması düşünülen yeni uluslararası ekonomik sistemin bir parçası olarak görmekteydi. Tüm bu gelişmeler dikkate alındığında, Türkiye de bu yeni ekonomik sistemin öngördüğü kurumlara katılmakta gecikmemiştir.

Türkiye savaş sonrası uluslararası dengede Batı bloku içinde yer almak için savaş sırasında sürdürdüğü tarafsızlık politikalarından uzaklaşmış ve batıda oluşturulan anlaşmalarda ve kurulan tüm siyasi, ekonomik ve savunma örgütlerinde yer alma çaba ve iradesini ortaya koymuştur. Birleşmiş Milletlerin kuruluş anlaşmasına



katılmak amacıyla son anda 23.02.1945 tarihinde Almanya'ya savaş ilan etmiş ve 26.06.1945 tarihinde de San Fransisco'da Birleşmiş Milletler anlaşmasını imzalayan 51 ülke arasında yer almıştır. Türkiye savaş sonrası dönemin uluslararası ekonomik düzenini kurmak amacıyla toplanan Bretton Woods Konferansına da katılmış ve bu konferansta kurulmaları kararlaştırılan uluslararası yeni ekonomik düzenin iki önemli kuruluşu olan, Uluslararası Para Fonu (IMF), ve Uluslar arası İmar ve Kalkınma Bankası veya kısaca Dünya Bankasına üye olmuştur (Şahin, 2012:96).

İkinci Dünya savaşı sonrasında Batıda kurulan ve Türkiye'nin üye olduğu diğer iki kuruluş Avrupa Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EECD daha sonra Kalkınma için Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (OECD) adını almıştır) ve Kuzey Atlantik Paktı (NATO) dur. Marshall yardım planı ve Truman Doktrini çerçevesinde oluşturulan bu ekonomik ve savunma işbirliği kuruluşlarına Türkiye 1948 ve 1952 yıllarında üye olarak katılmıştır. Türkiye 1947 yılından itibaren ABD'den Truman Doktrini çerçevesinde askeri yardım ve 1948 yılından itibaren Marshall Yardım Programından ekonomik yardım almaya başlamıştır. Bu tarihten sonra, ekonomik kalkınmanın dış finansmanını sağlamak için önce gelişmiş ülkelerden ve sonra uluslararası kuruluşlardan sürekli olarak kredi sağlama çabası içinde olmuştur. 1947-1950 döneminde kullanılan toplam 391 milyon dolar dış kaynağın büyük bir bölümü 294 milyon doları, ABD'den sağlanmıştır. Bu kaynakların 177 milyon doları bağış, 117 milyon doları kredi şeklinde gerçekleşmiştir (Şahin, 2012:97).

Türkiye'nin Batı Bloğu ile özellikle bu dönemde Batının lideri konumunda olan ABD ile ilişkilerinin yoğunlaşması sonucu Marshall Yardım programı uygulamaları çerçevesinde Türkiye uzmanlarının devletçi, müdahaleci iktisat politikasını eleştirmeleri ve bazı önerilerde bulunmaları Hükümeti iktisat politikası değişikliğine yöneltmiştir. Türkiye'nin Marshall Yardım Programına alınması ve dış kaynak kullanabilmesi için devletçilikten vazgeçilmesi ve ekonomide liberalleşmeye gitmesi gerektiği açıkça ifade edilmiştir. İktisadi kalkınmasını gerçekleştirmede öz kaynaklarının yetersiz olduğuna inanan Türkiye bu eksikliğini Batıdan temin edebilme beklentisi içinde her yönü ile Batı dünyası içinde yer almaya çalışmıştır.

Belirtilen dönemde Türkiye'de toplumsal, ekonomik ve siyasal anlamda gelişmeye başlayan yeni ekonomik sistem anlayışının ilk belirgin ifadesi ve yansıması 1948

yılında toplanan İktisat Kongresi'nde ortaya çıkmıştır. İstanbul Tüccar Derneği tarafından düzenlenen bu kongrede, iş adamları ve akademisyenler tarafından devletçilik uygulamalarından vazgeçilmesi ve döviz ile sermaye kaynaklarının artırılması için yabancı sermaye sağlanması görüşleri önerilmiştir.

1948 yılında toplanan İktisat Kongresinde bu görüşler dile getirilirken, 1946 yılında ABD tarafından Türkiye'ye gönderilmiş bulunan Max Thornburg'un yaptığı incelemeler sonucu düzenlediği raporda da, Devletçiliğin azaltılması, ağır sanayiden vazgeçilmesi, yabancı sermayeye açılma gibi görüşlere yer verilmiştir. Thornburg'un düzenlediği raporda yer alan görüşlere benzer görüşler, 1950 yılında Türkiye'ye gelen Dünya Bankası heyetinin hazırladığı ve bu heyetin başkanı olan Barker'in adıyla anılan raporda da tekrarlanmıştı. Barker raporunda da, Türkiye'nin sanayileşme hedefinden vazgeçmemekle beraber, tarıma öncelik vermesi, devletçi uygulamalara son vermesi ve yabancı sermayeyi teşvik etmesi yönünde görüşlere yer verilmiştir.

Kısacası, bu dönemde Türkiye'nin dış sermayeye açılması programının, dış dünyada kurulan yeni sistemle içeride etkinliği artmış olan toplum katmanlarının ortak görüşlerinin bir ürünü olduğunu belirtmek yanlış olmayacaktır.

Ancak; savaş sonrası dönemde Türkiye'deki iktisat politikası arayışları konusundaki kararsızlığının gösterecek uygulamalar da söz konusudur. Bu bağlamda, Türkiye 1946 yılında 1930'lu yılların devletçi politikalarının devamı anlamında karar ve uygulamalar içeren İvedili Sanayi planını hazırlamış; ama bu planı uygulamaktan vazgeçilerek 1947 yılında Türkiye İktisadi Kalkınma Planı veya Vaner planı adı verilen ve kapitalist batı dünyası içinde yer almayı, Batının siyasal, sosyal ve ekonomik sistemini uygulamayı ve dış kaynak kullanmayı hedefleyen planı kabul etmiş, ancak bu plan da kaynak sorunları nedeniyle uygulanmamıştır.

Öte yandan; Cumhuriyet tarihinin ilk Devalüasyonu da liberal politikalara eklenme dönemi olan 7.09.1946 tarihinde gerçekleştirilmiştir. Bu tarihte (1 dolar=129 kuruş) olan resmi dolar/TL Paritesi (1 dolar=280 kuruş) olarak değiştirilmiştir. Böylece, Türk Lirası, dolar karşısında % 54,3 oranında devalüe edilmiştir. Devalüasyon ile birlikte dış ticarete kısmi serbestleşmeye gidildiği

görülmektedir. İthalattaki kontenjanlar, miktar kısıtlamaları ve tavan uygulamaları kaldırılmıştır. İç tüketim için gerekli olan tüketim malları dışında kalan malların ihracatı üzerindeki kotalar ve sınırlamalara son verilmiştir. İki yanlı ticaret ve kliring uygulamalarının azaltılacağı ilan edilmiştir. İthalatçı Birlikleri tasfiye edilmiş, böylece dış ticaretin uluslararası serbest ticaret bölgelerine kaydırılması planlanmıştır (Şahin, 2012:92).

1946 Devalüasyonu içerde ve dışarıda sürpriz olarak karşılanmış ve beklenen olumlu tepkiyi almamış ve çeşitli çevreler tarafından eleştirilmiştir. Bu çevrelere göre, İkinci Dünya Savaşı yıllarında Türkiye’de enflasyon oranı, ticaret yaptığı ülkelerdeki enflasyonun üzerinde gerçekleşmiş olsa da, 1944 yılından itibaren fiyat artışlarının kontrol altına alınması, hatta fiyatlarda düşüş sağlanması sonucu, Türk Lirasının resmi kurunun aşırı değerlenmiş olması söz konusu değildi. Bu açıdan bakıldığında mevcut resmi kuru sürdürmekte bir zorluk olduğu da söylenemezdi. Zaten çok sıkı kambiyo kontrol sistemi altında döviz spekülasyonu, dışarıya döviz kaçıışı gibi sorunların yaşanması söz konusu olmadığı gibi, yeteri kadar döviz rezervi de oluşmuş bulunmaktaydı.

Öte yandan; dış ticarete fiyat makasının aleyhe işlemesi sonucu Türkiye’nin rekabet gücünü yitirdiği de söylenemezdi. Türkiye bu dönemde dış ticaretini önemli ölçüde ikili anlaşmalarla sürdürmekteydi. Türkiye bu dönemde büyük oranda bir ihraç malı stokuna sahip bulunmuyordu ve ihraç mallarını pazarlayamamak gibi bir sorunla karşılaşmamıştı. İkinci Dünya Savaşından yeni çıkmış bulunan Avrupa ülkelerinin önemli ölçüde gıda maddelerine ihtiyacı vardı. Türkiye Devalüasyon yapmasaydı, Avrupa’nı gıda ihtiyacını daha yüksek fiyatlardan karşılayabilecekken, devalüasyon yapmak suretiyle bu ihtiyacı daha düşük fiyattan sağlamış oluyordu. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye’nin ithalatını kontrol altında tutmak amacıyla döviz kurunu yükseltmesinin doğru olmadığı söylenebilir. İthalatı kontrol altında tutmak için gerekli araçlara sahip bulunmaktaydı. Sanayileşme amacını sürdürmek amacıyla yatırım ve ara mallarının ucuza temin edilmesinin daha akılcı bir yol olduğu söylenebilir (Şahin, 2012:93).

Buna karşılık; hükümet çevreleri de devalüasyonu ihraç ürünleri iç fiyatlarının dünya fiyatlarından yüksek olması nedeniyle rekabet gücünün olamayacağı, savaş yıllarında biriken ihraç mallarının devalüasyonla kolayca eritilebileceği, Devalüasyon ile eldeki altın ve döviz rezervlerinin değerinin yükselmesinin sağlanması, dış ticaret açığının azaltılması gibi gerekçeleri ileri sürmüşlerdir.

7.09.1946 tarihli ekonomik kararların dış ticaret ile ilgili yanları da bulunmaktadır. Bu kapsamda genel olarak ithalatı kolaylaştırıcı önlemler alınmıştır. Buna göre, 9.09.1946 tarihinden itibaren serbest dövizle ithal edilebilecek malların listesi genişletilmiştir. İthalatta kontenjan, tavan uygulamaları gibi miktar kısıtlamaları kaldırılmıştır. 9 Eylül'e kadar açılmış akreditiflerin (teslim vadeleri aşılmış) serbest dövizli diğer mallara çevrilmesine imkan tanınmıştır. Mal stoku olan ve kısa dönemde mal teslim edebilecek ülkelere döviz disponibilesi olmadığı için ithalat yapılamayan ülkelere yönelik döviz tahsisleri yapılarak ithalatın hızlandırılmasına, böylece piyasada mal bolluğu yaratılmasına çalışılmıştır. İthalat serbest bırakılırken ulusal sanayinin korunması için gümrük tarifelerinin gözden geçirilmesine karar verilmiştir (Parasız, 2003:92).

7.09.1946 tarihli Devalüasyon kararı sonrası 12.03.1947 tarihinde Truman Doktrini kapsamında 100 milyon dolarlık bir askeri yardımı, Haziran 1947 tarihinden itibaren de Marshall Planı kapsamında 109 milyon dolar tutarında dış kaynağı sağlamıştır.

Ancak; 1946 yılında yapılan Devalüasyon sonrasında, Devalüasyonla birlikte iç fiyatlar hızla yükselmiş ekonomik dengesizlikler ortaya çıkmıştır. Savaş yılları sırasında türlü zorluklar pahasına toplanan döviz ve altın stoku yarıdan fazla azalmış ve serbest ithalat bol tüketim malına yöneldiğinden üretim artışı sağlanamamıştır.

7.09.1946 tarihinde gerçekleştirilen Devalüasyon kararları sonrası, Türk ekonomisinde 1947 yılında 1930 yılından beri ilk kez bir dış ticaret açığı vermiştir. 1947 yılında ihracatta % 5 oranında bir artış gerçekleşirken, ithalat % 100'ün üzerinde bir artış göstermiştir. Bunun sonucu olarak dış ödemeler bilançosu 21 milyon dolar açık vermiştir. Bu eğilim 1950 yılına kadar devam etmiştir. 7.09.1946 Devalüasyon kararlarına uygun olarak giderek dış ticaretin serbestleştirilmesi sonucu artan ithalat nedeniyle Türkiye'nin döviz rezervleri hızla erimeye ve döviz

taahhütleri artmaya başlamıştır. 1946 yılını izleyen üç yıllık dönemde Türkiye'nin dış ticaret açığı toplam 142 milyon TL olmuştur.

Bu durumda 7.09.1946 Devalüasyonundan sonra devalüasyondan beklenen olumlu etkilerin yani ihracat artışının ithalat azalışının gerçekleşmediğini görüyoruz. Hatta 1948 yılında kötü hava koşulları nedeniyle ihracatın gerilediğine bile tanık oluyoruz.

Savaş sonrası dönemde liberal politikalar eklemlenme yılları olarak 1946-1950 yılları arasında dış ticaret verileri aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

**Çizelge 5.6:** 1946-1950 Savaş Sonrası Dönemde Türkiye'nin Dış Ticareti  
Rakamlar : Cari fiyatlarla Milyon TL

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı
1946	223,9	432,1	+208,2
1947	685,0	625,2	-59,8
1948	770,1	551,0	-219,1
1949	812,3	693,9	-118,4
1950	799,9	737,6	-62,3

Kaynak: DİE, TİY 1968, s: 309

Çizelge 5.6'nın incelenmesinden görüleceği üzere, 1946-1950 yıllarını kapsayan savaş sonrası dönemde Türkiye'nin dış ticareti 1946 yılında fazla veren bir yapıda olmasına rağmen, 1947 yılından itibaren dış ticaret açığı veren bir yapıya dönüşmüş bulunmaktadır.

### **5.2.6.Yeni İktisat Politikası Uygulamaları: 1950-1960**

1950-1960 yılları arasında uygulanan iktisat politikası önceki dönemlerde uygulanan devletçi ve müdahaleci iktisat politikasından farklı özelliklere sahip bulunmaktadır. 1950 yılında iktidara gelen hükümet, programında devletçiliği ve devletin iktisadi hayata müdahalesini kabul etmemiş ve devletin ekonomideki yerini azaltıp iktisadi kalkınmayı özel kesimi geliştirerek sağlayacağını beyan etmiştir. Bu bağlamda,

İktidarın ilk yıllarında ekonomide liberasyonu arttıracak yönde bazı adımlar atılmıştır. İthalat Eylül 1950 ayında % 60- % 65 oranında serbestleştirilmiş, fiyat kontrolleri kaldırılmıştır (Şahin, 2012:101).

Bu bağlamda, 6224 sayılı Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu 1951 ve 1954 yılında değiştirilerek yabancı sermaye girişini özendirme amacıyla düzenlemeler yapılması yoluna gidilmiştir. Keza; 1954 yılında çıkarılan Petrol Kanunu ile yabancı sermayenin petrol aramaları teşvik edilmiştir (Şahin, 2012:101).

Cumhuriyetin ilk yıllarında aşarın kaldırılması ve askerlerin bir kısmının tarlalarına dönmelerine izin verilmesi kararları dışında 1935 yılından 1950 yılına kadar köy ve köylü kesim için önemli bir gelişme olmamakla, bu kesim genel olarak ihmal edilmiş bir görünüm arz etmekteydi. 1950 yılında iktidara gelen hükümet, seçim kampanyasından başlayarak köylü-çiftçi kesimin kalkınmasına öncelik veren bir program uygulayacağını vaat etmiştir. Böylece 1950 yılından itibaren tarım sektöründe önemli gelişmeler sağlandığı görülmektedir. Bu alanda genellikle yıllardır ihmal edilmiş büyük bir çiftçi nüfusu ve işlenmeyen geniş ekim alanları bulunmaktaydı. Geri olan tarım teknolojilerinin değiştirilmesi ve geliştirilmesi sağlanabilir amaçlar olarak ortaya konulmuştur. Bu yöndeki gelişmelerin makineli, sulamalı ve gübreli tarımın geliştirilmesi yönünde olması amaçlanmıştır.

Bu ortam içinde Hükümet, fırsatlardan yararlanmayı bilerek ve ekonomideki potansiyeli hızla kullanmıştır. Dış yardımla ve tarıma verilen kredilerle desteklenen traktör ithalatı hızla arttırılmış ve ekim alanları genişletilmiştir. 1950 yılından itibaren iki yıl içinde Türkiye’de kullanılan traktör sayısında 4-5 katına yakın bir artış gözlenmiştir. Keza; toplam tarım kredisi 1950 yılında 412 milyon liradan, 1952 yılında 820 milyon liraya çıkarılmıştır. 1940 yılından hatta daha öncelerden beri fazla artmamış olan ekim alanı iki yıl içinde % 50 büyümüş, 1949 yılına göre tarım ürünlerinde ve sanayi ürünlerinde % 100 oranında artış sağlanmıştır. Bu arada sulama yatırımları hızlandırılmış, tarımda gübre kullanımı ve tohum ıslahına da hız verilmiştir. Tüm bu gelişmeler sonucu Türkiye dış ülkeler tarafından geleceğin “buğday ambarı” bir ülke olarak görülmeye başlanmış, buğday ihracatını kolaylaştıracak tesis ve siloların yapımına hız verilmiştir. Bu gelişmeler halkın çoğunluğunun yaşam düzeyini yükselten çok önemli bir etken olarak ortaya

çıkmiş ve bir anlamda tarım devrimi olarak görülmeye ve değerdendirilmeye başlanılmıştır (Yenal, 2013:99).

1950 yılından itibaren Türkiye'nin tarım alanında ne denli köklü dönüşümler içinde olduğunu gösteren çarpıcı rakamlar bulunmaktadır. Örneğin; 1943-1949 yılları arasında Türkiye'de hububat ekim alanı 7,5 milyon hektar iken 1951 yılında 9 milyon hektara, aynı dönemde pamuk ekim alanı 305.000 hektar iken 1951 yılında 642.000 hektara, buğday üretimi 2,5 milyon ton iken 5,6 milyon tona, arpa üretimi 1,2 milyon ton iken 2,7 milyon tona, pirinç üretimi 58.000 ton iken 70.000 tona çıkmış bulunmaktadır.

1950-1960 yılları döneminin bir diğerdere özelliğı de alt yapı yatırımlarına verilen önemle ilgili bulunmaktadır. Bu dönemde Hükümet bir yandan tarımda hamle yaparken bir yandan da alt yapı yatırımlarına önem vererek geniş bir alt yapı programını gerçekleştirmeye koyulmuştur. ABD örgütü model alınarak ve dış yardımın da desteğı ile Devlet Karayolları Genel Müdürlüğü kurulmuş, geniş bir karayolu ağı planlanarak ve yatırımlar ile yol bakım hizmetleri hızlandırılmıştır. Enerji ve sulama alanlarında da girişimler artmıştır. Sarıyar, Demirköprü, Seyhan, Hazer Baraj ve santrallerinin temelleri atılmıştır. 1950-1960 döneminde ülkedeki toplam karayolları uzunluğu % 30, elektrik üretimi 2,5 kat, çimento üretimi 4 kat ve demir çelik üretimi ise % 70 oranında artmış bulunmaktadır (Yenal, 2013:100).

1950 yılında önemli bir yenilik de sanayinin finansmanı konusunda olmuştur. 1920'li yıllardaki Sınai Kredi Bankası'nın başarılı olmayan denemelerinden sonra Türkiye'de özel sanayiye kaynak sağlayacak kurumlar gelişmemiştii. Sümerbank yalnız kamu kesiminin yatırımlarına ve ortaklıklarına kaynak aktarıyordu. İş Bankası ise, pek çok alanda iştiraklere girmesine rağmen esas olarak bir ticaret bankası olarak faaliyet gösteriyordu. O günlerin ortamında özel girişimcilerin yurtdışından kredi bulmaları ise söz konusu değildi. Az gelişmiş ülkelerde işleyen bir sermaye piyasasının erken bir tarihte kurulmasının gerçekçi olmadığını göz önüne alan Dünya Bankası, ülkenin sanayi finansmanı için bir kalkınma bankası modeli oluşturmuştu ve bunun ilk uygulaması da Türk hükümetinin desteğı ile kurulan Türkiye Sınai Kalkınma Bankası olmuştur. Daha sonra bu model birçok gelişen ülkede de uygulanmıştır.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası başta İş bankası olmak üzere birkaç özel ticari banka, sigorta şirketi, sanayi kuruluşu ve bireyler tarafından 12,5 milyon lira sermaye ile kurulmuştu. Merkez Bankası, banka tarafından ihraç edilen 12,5 milyon liralık tahvile garantör olarak destek vermiş, hükümet de Dünya Bankasından sağlanan 9 milyon dolarlık krediye garanti sağlamıştı. Ayrıca Marshall Planı Karşılık Fonlarının da özel girişimcilere verilmesinde Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın aracılık etmesi kararlaştırılmıştı.

Bankanın amacı, Türkiye'de özel sanayinin kurulmasına ve geliştirilmesine uzun vadeli yatırım kredileri vererek ve teknik yardım sağlayarak katkıda bulunmak, ayrıca yabancı sermayenin Türkiye'de yatırım yapmasını ve ülkedeki sermaye piyasasının kurulup gelişmesini desteklemek olarak belirtilmişti.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası uygulaması kısa sürede başarıya ulaşmıştır. Dünya Bankasından, Avrupa Yatırım Bankasından ve dış ülkelerin finans kurumlarından gelen yatırım kredilerine aracılık etmenin yanı sıra, Türkiye'ye sanayinin finansmanı konusunda birçok yenilikler getirmiştir.

1950-1960 döneminin bir diğer önemli gelişmesi uygulanan liberal politikalara paralel olarak Kamu İktisadi Teşebbüslerinin özel sektöre devri fikri olarak karşımıza çıkmakla beraber, 1950'li yıllarda bu konuda hiçbir uygulama yapılamamış ve hiçbir Kamu İktisadi Teşebbüsü özel kesime devredilememiştir. Bunun nedenleri arasında bu kuruluşları satın alabilecek bir sermayenin henüz oluşmamış olması başta gelmektedir. Özel sektör bu kuruluşları almak yerine bunların ürünlerini ucuz şekilde satın almayı tercih etmiştir.

1950-1960 döneminde hükümet başlangıçta kamu iktisadi teşebbüslerini özelleştirme çabası içinde olurken, 1954 yılından sonra ortaya çıkan ekonomik gelişmeler sonucu kamu iktisadi teşebbüsleri yeniden önem kazanmış ve kamu kesiminin ekonomideki sermaye payları arttırılmış ve yeni bazı kamu iktisadi teşebbüsleri kurulmuştur. Bu dönemde kurulan kamu iktisadi teşebbüsleri arasında Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı, Seka ve Türkiye Çimento Sanayi sayılabilir. Keza; 1954-1959 dönemi



içinde kamu iktisadi teşebbüsleri açılan banka kredilerinin % 49,4 oranını kullanmışlardır.

1950-1960 döneminde özel kesimin elinde kayda değer sermaye birikimi olmuş, özel kesim önceki dönemlerle kıyaslanmayacak ölçüde bir gelişme göstermiştir. Buna karşılık, kamunun ekonomideki görece ağırlığında bir azalma da olmamıştır. Kamu kesimi de sanayi ve hizmet sektörlerinde genişlemeyi sürdürmüştür. Hatta dönemin sonlarında ekonomik kriz nedeniyle özel sektör yatırımları üretken olmayan spekülasyon alanlarına yönelince kamu kesiminin sanayi yatırımlarındaki payının arttığı görülmüştür (Şahin, 2012:102).

1950 yılının başlarında Hükümet ithalatı % 60 oranında serbestleştirmiştir. Böylece ilk liberal dış ticaret rejimi 1950 yılında ilan edilmiş ve ithalat kısa sürede çok büyük ölçüde artış göstermiştir. Bu yıllarda, Kore Savaşının dünyada sağladığı yüksek konjonktür ve tarımda elverişli iklim koşulları dolayısıyla gerçekleşen iyi hasat sayesinde ihracat da yükselmiştir. Buna karşılık, dış ticaret açıklarının 1950 yılından itibaren 1956 yılına kadar büyüyerek devam ettiği görülmektedir. Hükümetin elindeki döviz rezervleri bir iki yıl içinde tükenince ithalatın liberasyonundan Eylül 1952 yılında vazgeçmek zorunda kalmıştır. Böylece dış ticarete serbest rejim yaklaşık iki yıl uygulanmıştır. Temmuz 1954 yılında ise dış ticarete yeni kontrol ve kısıtlamalar getirilmiştir. Dış açıklar bir süre dış krediler ve bağışlarla kapatılmaya çalışılmıştır. Ancak; 1953-1954 yılından itibaren ithal edilen bazı malların bedeli transfer edilememiştir. Böylece, gecikmiş borçlar sorunu ortaya çıkmış ve Türkiye bu kanaldan dışarıya 584 milyon dolar borçlanmıştır. Bu borçlar Türkiye'nin borçlarını ödeyememesi üzerine OECD tarafından kurulan konsorsiyumun çalışmaları sonucu 1958 yılında konsolide edilerek taksitli bağlanmıştır (Şahin, 2012:118).

1950-1960 dönemine ilişkin dış ticaret verileri aşağıda Çizelge 5. 7'de gösterilmiştir.

**Çizelge 5.7:** 1950-1960 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı
1950	286	263	-23
1951	402	314	-88
1952	556	363	-193
1953	533	396	-137
1954	478	335	-143
1955	498	313	-185
1956	407	305	-102
1957	397	345	-52
1958	315	247	-68
1959	470	354	-116
1960	468	321	-147

Kaynak: M.Singer, The Economic Advance of Turkey, 1938-1960, Turkish Economic Society Yayını, Ankara, 1977, s: 392

Çizelge 5.7'den de görüleceği üzere, 1956 yılından itibaren dış ticaret hacmi daralmaya başlamış ve 1958 yılında on yıl önceki düzeyine inmiştir. İç ve dış fiyatlar arasındaki makasın açılması sonucu Türk lirası aşırı bir şekilde değerlenmiştir. Buna karşılık, Hükümet uluslararası mali kuruluşların önerdikleri istikrar tedbirlerini almaya ve Türk lirasının Devalüasyonuna yanaşmamıştır. Bu durumda ülkenin ihracat yapması güçleşmiştir. Türkiye dışarıya mal satamaz hale gelmiştir. Bu arada uluslararası kredi kuruluşları ve diğer kreditorler Türkiye'yi istikrar tedbirleri almaya zorlamak için kredileri kısmışlardır (Şahin, 2012:119).

1950 yılından 1958 yılı Ağustos ayına kadar geçen dönemde bir taraftan satın alma gücü yaratılmak suretiyle finanse edilmiş olan yatırım politikası dış ödemeler vasıtasına olan gereksinimi arttırırken diğer yandan 1950-1952 yılları arasında uygulanan liberalizasyon rejimi sonucunda T.C: Merkez Bankası altın ve döviz rezervleri hızla azalmış, zamanında yapılamayan dış ödemeler giderek artmış,

enflasyonun iç ve dış fiyatlar arasında meydana getirdiği farklılık kısa zamanda ihracatı geriletirerek dış ticaret açığını yükseltmiş ve Türk Lirasının fiili dış değerini resmi değerinin birkaç kat altına düşürmüştür.

1954 yılından itibaren ekonomide, özellikle de dış ticarete ağır bunalım yaşanmaya başlanmıştır. Hızlı ekonomik büyüme ve sanayileşme uğruna körüklenen iç talep, yetersiz iç tasarruf ve dış kaynak düzensiz, koordinasyonsuz yatırımlar, kaynak israfı kamu açıklarına, parasal genişlemeye, enflasyona ve büyüyen dış ticaret açıklarına neden olmuştur (Şahin, 2012:120).

Türk ekonomisinin 1950-1957 yılları arasında GSMH'nin büyüme oranı % 7,8 oranında gerçekleşmiştir. Gerçekleştirilen yüksek büyüme oranı tarım ürünlerine ve hammadde ve yatırım malı ithalatına bağlı Türk ekonomisinde bir çok dalgalanmayı bir anlamda maskeleymiştir. 1950-1953 yılları arasında yaşanan çok hızlı büyümeye ve Kore savaşlarının ihracat üzerinde yarattığı olumlu konjonktürün sona ermesinden sonra, 1954 yılından itibaren Türkiye'de döviz darboğazı ortaya çıkmıştır. Bu arada ABD hükümeti Türk Hükümetinin 1953 yılında istediği 300 milyon dolar ek krediyi, izlenen ekonomi politikalarını tereddütle karşıladığı için vermemiş, yalnızca daha önce öngörülen kadar ödünç vermiştir. Bu arada Türk ekonomisindeki olumsuz gelişmeleri önlemek üzere ABD, ünlü iktisatçı Hollis Chenery'yi Türkiye'ye göndermiştir. Chenery tedrici bir istikrar programının izlenmesini öngören bir paket hazırlamıştır. Türk hükümeti bu paketin içeriğini 1954 yılından itibaren uygulamaya başlamıştır. Ancak; 1956-1957 yıllarında hükümet yaklaşan seçimler nedeniyle izlenen popülist politikalar sonucu enflasyonist baskılar şiddetlenirken, döviz darboğazına bağlı olarak yapılamayan ithalat nedeniyle GSMH'nin büyüme oranı yavaşlamıştır.

Hükümet ortaya çıkan ekonomik dar boğazı ve bu duruma ilişkin uluslararası çevrelerin önerilerini dikkate almazken, 1956 yılından itibaren bazı önlemler alınmaya başlanmıştır. İthalata getirilen miktar kısıtlamalarından başka 1956 yılında Milli Korunma Kanunu yeniden yürürlüğe konarak iç ve dış ticarete fiyat kontrollerine gidilmiştir. Faiz oranları yükseltilmiş, ticari banka kredileri sınırlandırılmıştır. Dış ticaret işlemlerinde çoklu kur sistemine geçilmiştir.

Belirtilen önlemler ile ekonominin içinde bulunduğu bunalımın aşılabilmesi sonucu, Hükümet uluslararası mali kuruluşların yardımını istemek zorunda kalmıştır. IMF'nin güdümünde ve OECD ile yürütülen görüşmeler sonucu Türkiye'nin ticari borçları konsolide edilerek taksitli bağlanmış, vadesi gelen borç taksitleri ertelenmiş ve yeni kredi açılmıştır. Bu dış desteğini arkasına alan Türkiye 4.08.1958 tarihinde istikrar tedbirleri adıyla anılan kararları yürürlüğe koymuştur.

Döviz kuru en son Eylül 1946 yılında ayarlanmış olması karşısında, döviz arzı ve talebi arasındaki dengesizlik ve artan enflasyon sonucu dövize müdahale kaçınılmaz hale gelmiştir. Ayrıca; 1950 yılından beri dış ticaret işlemlerinde resmi kur, serbest kur, deblkaj kuru ve çok taraflı anlaşmalara dayalı kur olmak üzere çoklu kur sistemi uygulanmaktaydı. Paranın dış değerini bir prestij göstergesi olarak kabul eden ve dış ekonomik ilişkiler durma noktasına gelmesine rağmen, devalüasyon yanaşmayan Hükümet, sonunda Ağustos 1958 yılında çoklu kur rejimini genelleştirerek Türk lirasını fiilen % 68,9 oranında devalüe etmiştir. Ancak Türk lirasının resmi dolar kuru tüm döviz alımı ve satımı işlemleri için 1 dolar= 9 Türk lirası olarak saptanmamış, döviz kuru yine 1 dolar=280 kuruş olarak bırakılmış fakat döviz alım satımında prim ödenmesi ve vergi alınması yolu ile çoklu kuru uygulamasına geçilmiş, böylece kademeli bir devalüasyona gidilmiştir. Tütün, afyon, krom ve bakır ihracatından kazanılan döviz için 210 kuruş, fındık, kuru üzüm ve incir ihracatından kazanılan döviz için 280 kuruş prim ödemesi başlatılmıştır. Merkez Bankası diğer döviz alımı işlemlerinde 620 kuruş prim ödemiş, döviz satımlarında ise 620 kuruş vergi uygulamıştır. İthalata yeniden serbesti getirilmiş, ithalat üçer aylık programlara bağlanmıştır. İhracat ve ithalat izni verilmesi ile ilgili işlemler kolaylaştırılmıştır. Ara ve yatırım malları ithalatına öncelik verilmiştir. İstikrar programı kapsamında emisyon kısıtlanmış, banka kredilerine tavan konulmuş ve çeşitli kesimlere açılacak krediler kotalarla düzenlenmiştir.

4.08.1958 tarihinde alınan ekonomik kararlar kapsamında dış ticaret rejiminde de değişikliklere gidilmiştir. Buna göre; 1.09.1953 tarihinden beri geçerli olan sistemden vazgeçilmiştir. Yeni rejim takas ve bağlı işlem gibi uygulamada sakıncalar görülmüş ticaret yöntemlerinin önlenmesi suretiyle dış ticaretin normal esaslara göre yapılmasını ithalat ve ihracata ait formalitelerin basitleştirilmesini mümkün kılmıştır.

Dış ticaret rejiminde yapılan en önemli değişiklik ithalatta global kota sistemine geçilmesidir. İthalatta global kota sistemi kabul edilmiş ve dış ödemelerde tahsis ve transfer kademeleri kaldırılarak, taleplerin kotalar dahilinde hızla ve düzenli bir şekilde karşılanması olanağı hazırlanmıştır. Global kotalar şeklinde başlayan uygulama ikinci kotadan itibaren liberalizasyon yönünde önemli bir gelişme göstermiştir (Parasız, 2003:168).

Bu bağlamda; birinci ithal kotası 23.09.1958 tarihinde 149,8 milyon dolar olarak ilan edilmiş, ek kontenjanlarla 160,8 milyon dolara ulaşmıştır. Bu kotanın 44,6 milyon doları sanayicilere, geri kalan kısmı ise ithalatçılara tahsis edilmiştir.

İkinci ithal kotası, 18.02.1959 tarihinde 156,5 milyon dolar olarak ilan edilmiştir. Kotanın 108,6 milyon doları ithalatçılara, 42,9 milyon doları sanayicilere tahsis edilmiştir. Üçüncü ithal kotası, 3.08.1959 tarihinde 169,9 milyon dolar olarak ilan edilmiştir. Bunun 149,6 milyon doları ithalatçılara 20,3 milyon doları sanayicilere ayrılmıştır. Bundan önceki kotalarda ithalatın yalnızca akreditifli ödeme şekli ile yapılması esası konulduğu halde, bu kotadan itibaren vesaik ve mal mukabili ödeme şekli ile ithalata izin verilmiştir.

Dördüncü ithal kotası, 15.02.1960 tarihinde 99,7 milyon dolar olarak ilan edilmiştir. Bunun 76,2 milyon doları ithalatçılara 23,5 milyon doları sanayicilere tahsis edilmiştir. Bundan önceki kotalarda 4 ay olarak ilan edilen ithal süresi bu kotadan itibaren 6 aya çıkarılmıştır.

Beşinci ithal kotası, 3.10.1960 tarihinde 44,4 milyon dolar olarak ilan edilmiştir. Daha sonra yapılan ilaveler ve iptaller sonucu kota toplamı 46,9 milyon dolar olmuştur. Bunun 34,7 milyon doları ithalatçılara, 12,2 milyon doları sanayicilere ayrılmıştır.

Altıncı ithal kotası, 4.01.1961 tarihinde ilan edilmiştir. Bu programda APA ve serbest döviz sahasına ait global kota listelerine “Tahsisli İthal Malları Listesi” adı verilmiştir. Bu listelerin toplamı 99,9 milyon dolardır. Bunun 36,2 milyon lirası ithalatçılara 40,7 milyon lirası sanayicilere ayrılmıştır. Böylece sanayicilerin ihtiyaçlarına daha fazla önem vermeye başlanmıştır.

Bu arada, 1959 yılından itibaren kota uygulaması içinde liberalizasyon ve otomatik tahsis uygulamasına da geçilmiştir. Kotalar içerisinde liberalizasyona ilk kez ikinci kota döneminde 13.05.1959 tarihinde yedek parçaların ithalatının serbest bırakılması ile başlanmıştır. 15.05.1959 tarihinde ilave 37 maddenin ithalatı da libere edilmiştir. Üçüncü kotanın ilanı sırasında 344 madde dördüncü kotada 481 madde beşinci kotada 525 madde liberalizasyon listesinde yer almıştır.

Liberalizasyon global kota arasında karma bir sistem olan otomatik tahsis yöntemine 3.08.1959 tarihinde geçilmiştir. Ancak; 3.10.1960 tarihinde ilan edilen beşinci kota sırasında bu sistemden vazgeçilmiştir.

1958 istikrar tedbirlerinin uygulanması ile dış ekonomik ilişkilerdeki tıkanıklık giderilmiştir. 420 milyon dolar tutarında dış borç ertelenmiştir. 234 milyon doları ABD, 100 milyon doları OECD ve 25 milyon doları Stand-by anlaşması ile IMF'den olmak üzere 359 milyon dolar taze kredi sağlanmıştır.

Bu dönemde dış kredilerin sağlanmış olması ve bunun sonucu ithalatın da artış eğilimine girmesi sonunda ekonominin canlılık kazandığı görülmektedir. 1959 yılından itibaren ihracatın da artması ile birlikte dış ticaret hacmi de yeniden genişlemeye başlamıştır. Ancak; ithalattaki artış ihracattaki artıştan daha yüksek oranda gerçekleştiği için dış ticaret açıklarının da arttığı görülmüştür.

Ülkelerin dış ticaret sistem ve yapılarını incelediğimizde, uygulanan sanayileşme politikaları ile izlenen dış ticaret stratejileri arasında bir ilişkinin olduğunu görmekteyiz. Bu anlamda; izlenen dış ticaret politikalarının genel ekonomik yapıya yansımaları önem arz etmektedir. Bu açıdan bakıldığında; Türkiye'nin 1950-1960 yılları arasında izlediği ithal ikameci politikalar ile tüm malların bu modelle üretimini sağlamak yerine sadece temel tüketim mallarının üretimine yöneldiğini söylemek mümkündür. Söz konusu dönemin sonlarına doğru Türkiye'nin dayanıklı tüketim mallarının ithal ikameci modelle üretilmesi noktasına geldiğini belirtmek gerekir.

İthal ikameci dış ticaret politikalarının ülkeleri ekonomik açıdan dışa bağımlı bir konuma getirdikleri görülmektedir. Türkiye için de böyle olmuştur. Genel olarak 1950-1960 yılları arasında ithalatın % 85 oranındaki bölümü yatırım malları ve hammaddelerden % 15 oranı ise tüketim mallarından oluşmaktadır. Özellikle 1955-1960 yılları arasında Türkiye'nin ithalatının % 90 oranının yatırım malları ve hammadde ithalatından oluştuğunu belirtmek gerekmektedir. Söz konusu dönem içinde tüketim malı ithalatı başlangıçta % 20 oranında gerçekleşirken, dönemin sonlarına doğru bu oranın % 10 oranı düzeyine indiği görülmektedir. Bu rakamlar Türkiye'de ithal ikamesine dayalı dış ticaret politikası uygulamalarının yapısı ve seyri açısından önemlidir.

1950-1960 dönemine ihracatın yapısı açısından baktığımızda ise, bu dönemde Türkiye ihracatının % 85 oranındaki kısmının tarımsal ürün ihracatına dayandığını görmekteyiz. Tarım ürünleri ihracatında ise bitkisel ürün ihracatı önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Buna karşılık; sanayi tarım ürünü ihracatı ise % 5 oranı gibi oldukça düşük bir düzeyde bulunmaktadır. Bu dönemde % 5 oranında bir maden ürünü ihracatı da bulunmaktadır.

Böylece; 1950-1960 yılları arasında dış ticaret yapısının ithalatta ara malı ve yatırım malları ithalatının, ihracatta ise tarım ürünü ve maden ihracatına dayalı bir yapıyı yansıttığını görmekteyiz.

### **5.2.7. Planlı İthal İkameci Sanayileşme Dönemi: 1960-1980**

Türkiye ekonomisinin, 1960 yılına gelinceye kadar, genel olarak herhangi bir kalkınma planından yoksun bir şekilde büyüdüğü, bu arada 1950'li yılların ikinci yarısından itibaren sanayi sektörünün büyüme hızının düştüğü görülmektedir. Yine 1960 yılına gelinceye kadar kamu kesiminin ekonomideki ağırlığının azaltılması amaçlanmış, ancak bu yönde gelişme sağlanamamıştır. Oluşturulan yatırım projeleri arasında bir koordinasyon sağlanması mümkün olmamış ve kaynak sorunları giderek artmaya başlamıştır. Bu bağlamda; Türkiye'nin 27.05.1960 tarihinden sonra siyasal anlamda olduğu kadar, ekonomik anlamda da değişik uygulamalara girdiği görülmektedir. Ekonominin planlanması düşüncesi yeni önce yeni hazırlanan

Anayasa'da belirtilmek, daha sonra da 1961 yılında Devlet Planlama Teşkilatı'nın kurulması ile uygulamaya dönüşmüştür.

Bu yeni dönemin bir önceki 1950-1960 döneminden farklı özelliklere sahip olduğunu belirtmek gerekmektedir. Bu yeni dönemde de, bir önceki dönemde olduğu gibi korumacı dış ticaret politikalarına dayalı yerli üretimin geliştirilmesi anlayışının geçerli olduğu söylenebilir. Ancak; 1960 sonrası dönemin, hem bir önceki dönemden, hem de Cumhuriyet tarihinin bütün diğer dönemlerinden ayıran belirleyici özellikleri bulunduğunu söylemek gerekmektedir (Boratav, 2013:117).

Her şeyden önce, 1960 sonrasında uygulanan iktisat politikalarının planlama anlayışına dayandığı görülmektedir. 1963 yılından itibaren başlayacak üç beş yıllık planın, özellikle yatırım politikaları üzerinde belirleyici olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, kamu yatırımları beş yıllık planların çerçevesinde hazırlanan yıllık programlarla uyumlu olmak durumundaydı. Özel yatırımlar ise, hükümetçe hazırlanan teşviklerden yararlanabilmek için Devlet Planlama Teşkilatının veya yatırım projelerinin plan hedeflerine uygunluğunu denetleyen diğer kamu kuruluşlarının onayını almak zorundaydılar. Bu şekilde, ülkenin yatırım politikalarına yönelik kaynak tahsislerinin planlama anlayışına göre tespit edildiği görülmektedir. Buna karşılık, kısa dönemli makro ekonomik kararlar ile planlama arasında gerekli uyum hiçbir zaman sağlanamamış, para kredi kambiyo ve maliye politikaları genel olarak planlama sürecinin dışında tutulmuştur (Boratav, 2013:118).

Türkiye'de tüm kalkınma planlarında sanayileşmeye öncelik verildiği görülmektedir. Ancak; belirtmek gerekir ki, hazırlanan kalkınma planları, 1930'lu yıllarda hazırlanan Birinci Beş Yıllık Sanayi Planı ile İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı'nda olduğu gibi tüm önceliğin sanayi sektörüne verildiği planlar niteliği taşımamaktadır. Ayrıca; her planın sanayileşmeye farklı ağırlık verdiği görülmektedir. Örneğin; Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı daha çok sosyal içerikli olduğu için kırsal kesimin kalkınmasına ağırlık verirken, İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planında ilk plana göre sanayileşme daha önemli bir amaç olmuştur. Fakat İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planının üretim teknolojisinin ilkinden farklı bir yapıda olmadığı görülmektedir. Diğer bir deyişle, ithal ikamesi yoluyla bir sanayi malının yerli üretimine önem



verilmiş, ancak bu üretimin maliyet unsurları, fiyatı, rekabet olanakları, kalitesi ve gelişmeye etkisi gibi hususlar üzerinde durulmamıştır (Karluk, 1995:82).

Türkiye’de özellikle ilk iki planda tam anlamıyla ithal ikameci bir sanayileşme modeli benimsenmiştir. Ekonomide ithal ikameci veya ihracata dönük sanayileşme şeklindeki iki temel sanayileşme stratejisi de, yerli üretimin yabancı üretimler karşısında özendirilmesi politikalarına dayanmakta ve sonuçta dış ticaret açıklarının uzun dönemde kapatılmasını amaçlamaktadır. Ancak; ithal ikameci sanayileşme modelinin döviz tasarrufu sağlamak olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Sanayileşme ile büyüyen ekonomi aynı zamanda daha fazla dövize de ihtiyaç duymaktadır. Planlı dönem içinde ihracatın gerek yapısal anlamda gerekse de teşvik anlamında yeterli düzeyde olmaması nedeniyle döviz ihtiyacının karşılanmasında zorluklarla karşılaşmıştır. Bu durumun, planlı dönem uygulamalarının yumuşak karnını oluşturduğunu söylemek mümkündür (Karluk, 1995:82).

1960’lı yıllardaki planlı dönem bir anlamda, korumacı, iç piyasayı gözetken yaklaşım ve ithal ikameci yönüyle kendisinden önceki dönemlere benzemektedir. Ancak; sanayileşmenin yapısı, yatırımların planlanması ve sektörel öncelikler bakımından önceki dönemlere göre farklılıklar göstermektedir. Cumhuriyetin ilk yıllarında ağırlıklı olarak temel tüketim malları üretimine dayalı olarak sürdürülen ithal ikameci anlayış, 1960 yılından itibaren farklı bir çizgide etkinliğini sürdürmeye devam etmiştir. Ancak; bu dönemde etkin olan ithal ikameci anlayışın dönemin sosyoekonomik yapısına göre şekillendiğini görmekteyiz. Bu dönemde gelişmiş toplumlarda geçerli olan tüketim anlayışı buzdolabı, çamaşır makinesi, televizyon, otomobil vb dayanıklı tüketim mallarının kullanımına dayalı olduğundan; Türkiye’de de sosyal grupların ihtiyaçlarının bu yönde ortaya çıktığı görülmektedir. Ülkenin içinde bulunduğu ekonomik yapının bu tür malların ithaline olanak vermemesi nedeniyle, ithal ikameci politikaların bu tür malların yurt içinde üretilmesi anlayışına dayanması gerekliliği söz konusu olmuştur.

Türkiye’de ilk kez 1930’lu yıllarda uygulamaya konulan ithal ikamesi yoluyla sanayileşme politikası, esas olarak ithal edilen malların iç piyasada üretilmesini amaçlayan bir politikaydı. Bu amaca yönelik olarak iç piyasada üretilmesi planlanan malların ithalatına kısıtlama getirilmesi gerekmekte, daha sonra bu malların iç

piyasada üretilmesini sağlayacak üreticilere kredi, teşvik, vergi bağışıklığı gibi olanakların sağlanması gerekmektedir. . Bir sanayi kuruluşunun bu ayrıcalıklardan yararlanabilmesi için, yatırım programının plan önceliklerine uygun olduğunun Ankara’da DPT ve ilgili diğer kuruluşlar tarafından onaylanması zorunluluğu bulunmaktaydı..

1960’lar Türkiye’de ithal ikamesi yoluyla sanayileşme sürecinin, nispeten kolay yılları olarak nitelendirilmesi mümkündür. Bu dönemde, sanayi sektörünün ithal etmek zorunda olduğu ara mallar ile makine teçhizat için gerekli dövizin, geleneksel tarım ürünlerinin ihracından karşılandığı görülmektedir. Dolayısıyla, bu dönemde sanayici kendisini ihracata yönelmek ihtiyacı içinde hissetmemiştir. Ancak; yeni bir mal üretmek isteyen firmalar Ankara’dan gerekli müsaadeleri alırken, o malın ithalatını da yasaklatarak bir anlamda ayrıcalıklı bir konuma yükseliyorlardı (Pamuk, 2014:237).

1930’lardaki devletçilik döneminde ise, ekonomik etkinlik büyük ölçüde kamu kuruluşlarının elinde kalmıştı. Karma ekonomi modelinin geçerli olduğu 1960’larda ise, kamu sektörü ile özel sektör arasında yeni bir işbölümünün ortaya çıktığı görülmektedir. Bu bağlamda; büyük yatırımlar gerektiren demir çelik, Petro kimya ve diğer ara malların üretiminde etkinliğin kamu sektörünün elinde olduğu görülmektedir. Nitekim; Ereğli Demir Çelik ve PETKİM gibi kamu kuruluşları 1960’larda devreye girmiştir. Buna karşılık, tekstil ve gıda sanayi ile buzdolabı, çamaşır makinesi ve otomotiv gibi dayanıklı tüketim mallarına dayalı üretimin ise özel sektör tarafından üstlenilmesi söz konusudur (Pamuk, 2014:237).

1960’lı yıllarda yürürlüğe konulan kalkınma planlarında seçilen sanayileşme modelinin esas olarak ithal ikameci sanayileşme modeli olduğu görülmektedir. Ancak; belirtmek gerekir ki, her kalkınma planının dönemin siyasal ve ekonomik koşul ve gereksinimlerine göre farklı özellikleri bulunmaktadır. Bu bağlamda; birinci kalkınma planında plan hedeflerine kamu sektörü yatırımları ile ulaşılması amaçlanmıştır. İkinci kalkınma planında, piyasa ekonomisi öncelenmiş ve özel sektör yatırımları için kredi ve teşvik olanaklarının gözetilmesi amaçlanmıştır. Dördüncü kalkınma planında ise, ilk kez sanayi malı ihracatı üzerinde durulmuştur. Ancak; planlı kalkınma döneminde tam anlamıyla ihracata dayalı bir kalkınma politikasına

geçildiğini söylemek mümkün değildir. Bu yöndeki önemli değişikliklerin 24.01.1980 tarihinde uygulamaya konulan kararlar sonrası olduğunun belirtmek gerekmektedir (Şahin, 2012:135).

1960'lı yıllarda uygulanan karma ekonomik kalkınma modelinin dayanakları 1961 Anayasasında yer almaktaydı. 1961 Anayasası'nda, ekonomik yapının karma ekonomik modele dayandığı ve bu modelde kamu ve özel sektörün birlikte yer alacağı hususları hükme bağlanmış bulunmaktadır.

1961 Anayasası hazırlanırken, 1961 yılında çıkarılan bir Kanunla Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) kurulmuş ve kalkınma planlarını hazırlamak ve yürütmekle görevlendirilmiştir. Böylece, 1962 yılından itibaren Türkiye'de planlı kalkınma dönemi başlamıştır. Bu bağlamda, Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963 yılından itibaren yürürlüğe konulmuştur. Böylece Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ile uzun dönemli planlama döneminin ilk uygulaması başlamıştır. Türkiye'de planlama süreci kısa, orta ve uzun vadeli planlarla yürütülmüştür (Şahin, 2012:131).

1963 yılından itibaren Türkiye'de sekiz adet kalkınma planı uygulaması olmuştur. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1963-1967 yıllarını kapsamaktadır. İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1968-1972, Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1973-1977, Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı 1978-1983, Beşinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1984-1989, Altıncı Beş Yıllık Kalkınma Planı 1990-1995, Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 1996-2000 ve Sekizinci Beş Yıllık Kalkınma Planı 2001-2005 yıllarını kapsar şekilde uygulanmıştır (Şahin, 2012:131).

1960'lı yıllarda uygulanan kalkınma planlarının özelliklerine baktığımızda, bu planların 1930'lu yıllarda uygulanan planların aksine kısmi değil, makro planlar olduğunu, ekonomilerin tümünü kapsadığını görmekteyiz. Kalkınma planları kamu ve özel kesimler için aynı etkiye sahip bulunmamaktadır. Kalkınma planlarında, kamu kesiminin ekonomik faaliyetleri doğrudan planlandığı halde, özel kesimin ekonomik faaliyetleri dolaylı olarak planlanmaktaydı. Bu açıdan bakıldığında, kalkınma planları kamu kesimi için emredici ve zorlayıcı bir nitelik taşımaktaydı. Özel kesim iktisadi faaliyetlerinin plan hedeflerine uygun biçimde sürdürülmesi dolaylı olarak sağlanabilirdi. Bu amaçla destekleme fiyatları, kredi olanakları, prim

sistemi gibi teşvik tedbirleri veya artan oranda vergilendirme gibi tedbirler uygulamaya konulmuştur. Kalkınma planlarında GSMH için hedeflenen yıllık büyüme hızına ulaşılması temel amaç olarak belirlenmiştir. Keza; tüm kalkınma planlarında sanayileşmenin öncelikli amaç olduğu, sanayileşme ile iktisadi gelişmenin eşdeğer kabul edildiği görülmektedir. Tüm kalkınma planlarında değişmez birinci amaç, milli gelirin (GSMH) yüksek ve istikrarlı bir hızda büyümesi olarak belirlenmiştir. GSMH'nın yıllık ortalama büyüme hızı ilk iki plan döneminde % 7 olarak hedeflenmiştir. Üçüncü kalkınma planında % 7,9 ve dördüncü kalkınma planında ise % 8,2 gibi oldukça yüksek oranda yıllık büyüme hızları hedef olarak alınmıştır bulunmaktadır. GSMH yıllık ortalama büyüme hedefi bir anlamda politiktir ve gelişmiş Batı Avrupa ülkelerinin ekonomik ve sosyal kalkınma düzeylerini belirli bir sürede yakalama hedefine göre belirlenmiştir (Şahin, 2012:132).

1960-1980 döneminin dış ticaret verilerine baktığımızda, 1963-1972 yılları arasında Türkiye'nin ihracat hacmi ve ihracat kapasitesinin son derece düşük olduğunu görmekteyiz. Bu dönemde yıllık ihracat hacmi ortalama 400-600 milyon dolar civarında kalmış, ihracatın GSMH'ya oranı % 5'i aşmamıştır. İhracat yine büyük ölçüde tarımsal ürünlere dayanmıştır ve geleneksel birkaç tarım ürünü ihracat gelirlerinin % 80-%60'ını sağlamıştır. Buna karşılık, sanayi ürünlerinin ihracat gelirlerindeki payı % 17-% 20 civarındadır. İhraç edilen sanayi ürünleri tarım girdisi ile üretilen, basit teknoloji ile basit işleminden geçirilen pamuk ipliği, konserve, kısmen işlenmemiş deri vb ürünlerdir. İhracatın yaklaşık % 4- % 6 sı krom, boraks gibi işlenmemiş maden cevherinden oluşmaktaydı.

**Çizelge 5.8:** 1960-1980 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar : Bin dolar

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı
				Karşılama oranı %
1960	468,186	320,731	-147,455	68,4
1961	507,205	346,740	-160,465	68,2
1962	619,447	381,197	-238,250	61,6
1963	687,616	368,087	-319,529	53,6
1964	537,229	410,771	-126,458	76,3
1965	571,953	463,798	-108,155	81,0
1966	718,269	490,508	-227,761	68,2
1967	684,669	522,334	-162,335	76,3
1968	763,659	496,419	-267,240	65,0
1969	801,236	536,834	-264,402	68,9
1970	947,604	588,476	-359,128	62,0
1971	1.170.841	676,602	-494,239	57,8
1972	1.562,554	894,969	-677,585	56,6
1973	2.086,214	1.317,083	-769,131	63,0
1974	3.777,555	1.532.182	-2.245,373	40,5
1975	4.738,558	1.401,075	-3.337,483	29,6
1976	5.128,647	1.960,214	-3.168,433	38,2
1977	5.796,278	1.753,026	-4.043,252	30,2
1978	4.599,064	2.228,163	-2.310,901	49,7
1979	5.069,431	2.261,157	-2.808,274	44,6

Kaynak: T.C. Başbakanlık, DİE, İstatistiki Göstergeler 1923-1998, Ankara Ocak 2001, s: 404-405

Çizelge 5.8'in incelenmesinden görüleceği üzere, dış ticaret hacmi ile birlikte dış ticaret açığının da artan bir seyir içinde olduğu görülmektedir. İthal ikameci sanayileşme modeli ekonominin dışa bağımlılığını arttırmıştır. Zira, Türkiye mevcut sanayi kuruluşlarını çalıştırmak ve üretim yapmak için ara ve yatırım mallarını ithal etmek zorunda kalmıştır. İthalat, ihtiyacı ve fiilen gerçekleşen ithalat hacmi her

zaman ihracat gelirlerini aşmıştır. Bu durumda sınırlı döviz gelirleri ithalat kapasitesini de sınırlandırmıştır. İhracat gelirleri ithalat faturasını karşılamaya yetmeyince açık dış kaynak kullanımı ile karşılanmaya çalışılmıştır. Bu dönemde dış kaynak kullanımı büyük ölçüde Hükümet tarafından sağlanan program ve proje kredilerinden oluşmuştur. 1970'li yılların ikinci yarısında dönemin konjonktürel ortamında döviz dar boğazı had safhaya varınca Hükümet Döviz Çevrilebilir Mevduat (DÇM) adı altında yurt dışında yerleşiklerin döviz mevduatlarını yurda çekmek için uygulamaya girmiştir.

İhracat gelirleri ve dış kredi kullanımları ile ithalat kapasitesi belirli bir noktaya kadar genişlemekle birlikte, Hükümet artan ithalat talebini bir noktadan sonra kontrol etmek, sınırlamak zorunluluğu karşısında ithalata tekelci-kontrollü kambiyo politikası, kota ve miktar kısıtlaması uygulamaları, gümrük vergilerinin yükseltilmesi ve ikili anlaşmalara dayalı ithalat gibi çeşitli kısıtlamalar getirmiştir. Bu nedenlerle Türkiye'nin ithalat hacmi de düşük düzeyde kalmış ve bu dönemde ithalatın GSMH'ya oranı % 10'u aşmamıştır. Türkiye'nin Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemi olan 1977 yılında dış ticaret hacmi GSMH'nın % 16'sı civarındaydı. Oysa, o dönemde tüm azgelişmiş ülkeler ortalaması olarak bu oran % 30,3 civarındaydı. Türkiye ekonomisinin bu görece dışa kapalı-içe dönük durumu, takip edilen dış ticaret ve sanayileşme politikalarının bir sonucudur. 1980 sonrası dönemde dış ticaretteki ve dış ekonomik ilişkilerdeki gelişmeler ile bu yapı bir oranda değişmiştir.

Türkiye'de 1980 yılına kadar uygulanan ithal ikameci ve korumacı ekonomi ve dış ticaret politikaları, yine bu dönemlerde uygulanan kambiyo politikaları ile birlikte ele alındığında, bu uygulamaların ülkede iç piyasaya yönelik üretim yapan bir ekonomik yapının hakim olmasına neden olduğu söylenebilir. Nitekim; 1962 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nun uygulamasına ilişkin olarak çıkarılan 17 sayılı Karar ile kambiyo mevzuatı daha sıkı hale getirilmiştir. Ancak; iç piyasaya dönük, ithal ikameci üretim yapısının işleyişi, sermaye malları ve ara malların ithalatına bağlı olduğundan ekonominin döviz talebinin giderek arttığı görülmüştür. Buna karşılık, üretim sadece iç piyasaya yönelik planlandığından ve iç piyasa için üretim yapmak cazip olduğundan ihracat artmamıştır. İhracat geleneksel tarım ürünleri ile sınırlı kalmaya devam etmiştir.

Türkiye'nin yukarıda belirtilen dış ticaret yapısı zaman içinde bir kez daha ekonomik tedbirlerin alınmasını zorunlu kılmıştır. Dönemin hükümeti dış kredi çevrelerinin de baskısıyla Ağustos 1970 yılında Türk Lirasının Devalüasyonunu da içeren bir ekonomik önlemler paketini yürürlüğe koymuştur. 1 ABD Doları 9 Liradan 15 liraya yükseltilerek Türk Lirası % 40 oranında devalüe edilmiştir.

İstikrar paketinde ihracatı özendirmeye yönelik vergi indirimleri ve kredi kolaylıkları da bulunuyordu. Bu tedbirler ihracatın geliştirilmesi için vergi resim ve harç muafiyeti, ihracat kredilerine düşük faiz ve reeskont haddi uygulanması, imalatçı ihracatçılara proje esasına dayanarak döviz tahsisi, özel ihracat fonu ve “Döviz Kazandırıcı Muameleleri Destekleme Fonu” uygulamaları, serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanı ve faiz farkı ödemesi yapılması sistemlerinin ıslahı şeklinde getirilmiştir. 10 Ağustos kararlarında ihracatta vergi iadesi sistemine devam edilmesi de uygun görülmüştür. 261 sayılı Kanun gereğince 1963 yılından beri uygulanan ve 1967 yılında geliştirilen sistem 10.08.1970 tarihli kararlarla yeniden ele alınarak kapsam ve uygulama açısından genişletici önlemler alınmıştır. Keza; alınan bir başka karar ile de ihracat kredileri ve bizatihi ihracat işlemleri üzerinde bulunan vergi, resim ve harçların yarattığı maliyetin ortadan kaldırılması amaçlanmıştır.

10 Ağustos kararları ile ithalatın liberalleşmesi kapsamında bazı malların tahsisli ithal malları listesinden çıkarılarak liberasyon listesine alınmıştır. Yine bu kararlar ile ithal malları fiyatlarının artması sebebiyle talep azalırken, yatırım malları ile hammadde ithalatını tüketim malları ithalatından daha cazip hale getirmek için yeni tedbirler alınmıştır. Bu tedbirleri, ithalatta nakdi teminat indirimi, ithalde alınacak Damga Resmi indirimi ve yatırım malı ve hammaddelerinin ithalinde alınan vergilerin nispet ve oranlarının tespit edilmesi olarak belirtebiliriz.

İthalatla ilgili diğer bir tedbir, yatırım malları ve ham maddelerinin ithalinde alınan vergi oranlarının yeniden belirlenmesidir. Devalüasyondan sonra, ek olarak yayımlanan tebliğlerle, muhtelif tarife pozisyonlarında bulunan yatırım malları ve ham maddelerin ithalinde alınan vergi oranları yeniden tespit edilmiş, kilit niteliğindeki mallar için % 100 muafiyet getirilirken, diğer mallar kısmen vergiden muaf tutulmuş ve lüks tüketim malları vergi nispetleri % 50 oranında arttırılmıştır.

Bu vergi tedbirleri yurt içinde üretilen mallarla tüketim malları ithalatını kısarak kalkınma için gerekli ana yatırım malları ithaline imkan yaratmak ve teşvik etmek amacına yönelmiştir.

10.08.1970 Devalüasyonu ve ithalat ve ihracat rejimlerinin yürürlüğe konulması 1971 yılında dış ticareti olumlu şekilde etkilemiştir. Dış ticaret hacmi rekor düzeyde bir artış göstermiştir. 1970 yılında dış ticaret hacminin ve özellikle de ithalatın hızla yükselmesine rağmen görünmeyen işlemler dengesi fazlasının % 68,9 oranında artması sonucu cari işlemler açığı 8 milyon dolar gibi çok düşük bir düzeyde kalmıştır. 1972 yılında ihracat % 30,7 oranında artarak 885 milyon dolara, ithalat ise % 33,5 oranında artarak 1.563 milyon dolara yükselmiştir.

1974 yılından sonra dış dünyada ortaya çıkan ekonomik gelişmeler Türkiye'ye de yansdığından ekonomide yeniden kriz etkisi ortaya çıkmıştır. Bu bağlamda; 1973-1974 yıllarında petrol fiyatlarının dört kat yükselmesi ithalatın 1973 yılında 2 milyar dolar seviyesinden 1977 yılında 6 milyar dolar seviyesine çıkmasında etken olmuştur. Bu arada, dünyada dış ticaretin daralması ve Türk Lirasının yeniden aşırı değerlenmesi sonucu ihracat artışı oldukça düşük düzeyde kalmış ve beş yılda ancak 400 milyon dolar civarında bir artış göstermiştir. Bu dönemde işçi dövizlerindeki azalmanın da etkisiyle ödemeler bilançosu açıkları ciddi boyutlarda artarak 1977 yılında 3,4 milyar dolara ulaşmıştır.

1970'li yılların sonlarında, Türkiye'nin dış borç anapara ve faiz ödemelerine, artan petrol ödemeleri de eklendiğinde, meydana çıkan döviz talebini karşılamak için 1978 yılında ihracat gelirleri ile birlikte işçi gelirlerinin % 84,3 'ünü tahsis etmek gerekiyordu. Kısa vadeli borçlardaki bu aşırı artış hükümetleri bunları uzun vadeli krediye dönüştürmek için uluslararası kuruluşlar nezdinde kredi aramaya yöneltmiştir.

Kısa sürede içine düşülen döviz darboğazı ve ekonomik bunalım, ithalatın kısıtlanmasına ve kambiyo kontrollerinin artmasına yol açmıştır. Bunun sonucu olarak gerek ihracatta gerekse ithalatta oldukça yaygın bir kayıt dışı ve karaborsa ortaya çıkmıştır. Yapılan tahminlere göre, 1976 yılında 2 milyar dolar civarında tahmin edilen kayıt dışı ithalat 1979 yılında 4 milyar dolara ulaşmıştı.



İlk üç kalkınma planları döneminde dış ticaretin yapısında önemli değişimler olmuştur. Toplam ihracat gelirleri içinde tarım ürünlerinin nispi payı Birinci Kalkınma Planı dönemindeki ortalama % 80 seviyesinden Üçüncü Kalkınma Planı döneminde % 60'lara kadar gerilemiştir. Buna karşılık, sınai malları ihracatı aynı dönemde % 17'lik bir paydan % 34'e ulaşmıştır. 1970'lerin ikinci yarısında tahıl ihracatı toplam ihracat gelirlerinin ortalama % 10'unu temin eder duruma gelmişti ve süreklilik kazanmıştır.

1963-1977 döneminde sanayileşmede ulaşılan aşamaya paralel olarak ithalatın bileşiminde de önemli sayılabilecek değişim olmuştur. Yatırım malları ve ara malları ithalatı oran olarak yükselirken, tüketim mallarının ithalattaki payı % 3,5'a kadar gerilemiştir. Ancak; ithalatta yatırım malları ve ara malları paylarının yükselmesi ekonominin dışa bağımlılığını arttırmıştır. 1973-1978 döneminde ara mallar ve hammaddeler ithalatı içinde petrol ithalatının payı % 22,3'e yükselmiştir. Bu oran Birinci Kalkınma Planı döneminde % 9,3 düzeyinde bulunmaktaydı.

Dış ticaretin bölgesel dağılımına baktığımızda, 1950'li yıllarda olduğu gibi, ilk üç kalkınma döneminde de Türkiye'nin dış ticaretteki en önemli partnerleri Batı Avrupa ülkeleri idi. Avrupa Ekonomik Topluluğu ve EFTA ülkelerinin Türkiye'nin dış ticaretindeki payları 1960-1965 döneminde % 50 civarındadır. Bu dönemde ABD ve Kanada'nın Türkiye dış ticaretindeki ortak payları % 24'ü aşmaktadır. Doğu Bloku ülkelerinin ise % 9 civarında bir payları vardır. İkinci kalkınma planı döneminde ABD'nin dış ticaretimizdeki payı daralmış, Batı Avrupa ve Doğu Bloku ülkelerinin dış ticaretimizdeki payı ise % 56 ve % 12,4 olarak yükselmiştir. Üçüncü kalkınma planı döneminde ise Türkiye'nin dış ticaretinde Üçüncü Dünya ülkelerine doğru dikkati çeken bir kayma söz konusudur. Bu ülkelerin Türkiye dış ticaretindeki nispi payları % 38'e ulaşırken, AET ülkelerinin payı % 46'ya, ABD'ninki % 8,4'e ve Doğu Bloku ülkelerinin payı % 7,6'ya düşmüştür. Böylece ekonomik bunalımın ağırlaştığı dönemde, Türkiye'nin dış ticareti serbest döviz bölgesinden ikili antlaşmalı ülkelere, özellikle Ortadoğu ülkelerine kaymıştır.

1960-1980 döneminin bir diğer önemli olayı da, 1963 yılında o zamanki adıyla Avrupa Ekonomik Topluluğu ile Türkiye arasında imzalanan Ankara Anlaşması

olarak belirtilebilir. Bu anlaşmaya göre, Türkiye'nin AET'ye tam üyeliği üç aşamalı olarak gerçekleşmek üzere planlanmıştır. Anlaşmaya ekli Katma Protokol ile iki tarafın da birbirlerine karşı gümrük vergileri ve dış ticaret kısıtlamalarını 12 ve 22 yıllık süreler sonunda kaldırmaları hedeflenmiştir. AET bu yükümlülüğünü yerine getirmesine karşılık, Türkiye o dönemde uyguladığı içe dönük ithal ikameci dış ticaret politikaları nedeniyle bu yükümlülüklerini yerine getirememiş ve vergi indirimlerini sürekli olarak ertelemiştir.

Planlı dönemde ihracat politikasının amacı, ihracat gelirlerini arttırmak yanında geleneksel tarımsal ihraç mallarımıza sanayi mamullerini de katmak olmuştur. Bu amaçla, teşvik tedbirleri alınmış ve uygulamaya konulmuştur. Bu tedbirler geleneksel ihraç mallarının ihracatını arttırmak, ihracatı serbest döviz bölgelerinde yoğunlaştırmak, ikili anlaşmalı ihracatı en düşük seviyede tutmak, ihracat mallarını çeşitlendirmek, sınai malların ihracını teşvik etmek, kredi fon ve faiz konularında kolaylıklar sağlamak gibi çok yönlü konuları kapsamaktadır.

Planlı dönemde ihracat 1963-1969 yılları arasında yalnız 1963 ve 1968 yıllarında bir miktar gerilemiş; bunun dışında her yıl farklı oranlarda yükselerek yedi yıl içinde % 40,9 oranında artarak 381 milyon dolardan 537 milyon dolara çıkmıştır. Yedi yılın ortalama yıllık artış oranı % 5,2'dir. 1963-1967 yıllarını kapsayan ilk beş yıllık dönemde bu oran % 6,7 idi. 1968-1969 döneminde iki yılda ortalama artış oranının % 1,6 ya düşmesi ihracatın 1968 yılında % 5,2 oranında gerilemesiyle ilgilidir. Ancak; ihracat 1969 ve 1970 yıllarında yine % 9 civarında artmaya başlamıştır. 1970 yılında ihracat % 9,5 oranında artarak 537 milyon dolardan 588 milyon dolara çıkmıştır.

Planlı kalkınma döneminde ithalatın artışı ihracata oranla düşük kalmıştır. 1962 yılında 622 milyon dolar olan ithalat 1969 yılına kadar % 28,8 oranında artarak 801 milyon dolara çıkmıştır. İthalatın yıllık ortalama artış oranı % 4,6 dır. 1970 yılında ithalat % 18,4 oranında artarak 801 milyon dolardan 948 milyon dolara yükselmiştir. Böylece ithalat sekiz yıllık kalkınma döneminde % 52,4 oranında artmış olmaktadır. Sekiz yıllık dönemin yıllık ortalama hızı % 6,4'tür.

İthalatın yatırım ve tüketim maddeleri ve hammaddeler itibariyle dağılışında planlı dönemde önemli bir değişiklik olmamıştır. Yatırım maddelerinin toplam ithalat içindeki payı planlı kalkınma döneminde % 45 den % 47'ye, hammaddelerin payı da % 48'den %49'a yükselmiştir. 1962 yılında % 7 olan tüketim maddelerinin payı ise 1970 yılında % 5'e inmiştir.

Sekiz yıllık planlı kalkınma döneminde toplam ithalat % 52,4 oranında artarken, yatırım maddeleri ithalatı % 59,3 oranında artarak 280 milyon dolardan 446 milyon dolara yükselmiştir. 1970 yılında yapılan 446 milyon dolarlık yatırım maddeleri ithalatının 390 milyon doları makine ve teçhizat, 56 milyon doları inşaat malzemesidir. Hammadde ithalatı planlı dönemde 297 milyon dolardan 454 milyon dolara çıkarak % 52,9 oranında artmıştır.

#### **5.2.8.Liberal Dış Ticaret Politikaları Dönemi: 1980'li Yıllar**

Türkiye ekonomisinin, 1963-1970 yıllarında fiyat istikrarı ve büyüme rakamları açısından oldukça başarılı bir performans sağladığı görülmektedir. Yine 1963-1970 yılları arasında büyüme hızının yılda ortalama % 6,5 oranında gerçekleştiği, buna karşılık, enflasyon oranının ise ortalama % 5,5 oranı düzeyinde kaldığı gözlenmektedir. 1973-1977 yıllarını kapsayan Türkiye'nin Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde, ekonominin yüksek büyüme hızının devam ettiği görülmektedir. Özellikle 1974-1976 döneminde arka arkaya üç yıl süreyle ilk iki plan dönemi büyüme oranı ortalamalarının üzerinde bir büyüme hızına ulaşılması söz konusudur. Ancak; 1970 yılından sonraki yıllarda ekonomide fiyat istikrarının bozulduğu görülmektedir. Bu bağlamda; 1971-1977 yıllarını kapsayan dönemde yıllık enflasyon oranının % 10-% 30 oranları arasında değiştii ve ortalama enflasyon oranının % 18 dolayında olduğu gözlenmiştir (Şahin, 2012:177).

Türkiye ekonomisinde 1974 yılından itibaren olumsuzluklar giderek artmaya başladığı görülmektedir. Bu yıllarda başlayan olumsuz ekonomik gelişmeler, Türkiye'yi 1980 yılı başında 24 Ocak Kararları adı verilen ekonomik istikrar önlem ve kararlarını almaya kadar götürmüştür. 24 Ocak kararlarının en önemli özelliği, kısa dönemli istikrar önlemleri yanında, Türk ekonomisinin yapısal değişim ve dönüşümüne yönelik kararları da uygulamaya koymuş olmasıyla ortaya konulmuştur.

Belirtilen nedenlerle, 1980’li yıllardan itibaren Türkiye’nin korumacı ve ithal ikameci politikaları sürdürülebilmesi olanaksız hale gelmiş, dışa açık rekabetçi ekonomi ve dış ticaret politikalarına geçilmesi koşulların zorladığı bir durum olarak ortaya çıkmış bulunmaktadır.

Bu açıdan bakıldığında; Türkiye’nin 1980’li yıllardaki dış ticaret politikaları uygulamalarını incelerken, 24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Karar ve Tedbirlerinin temel eksen olarak alınmasının yerinde olacağı düşünülmektedir.

#### **5.2.8.1. 24 Ocak Kararlarını Gerekli Kılan Neden ve Gelişmeler**

1970’li yıllar dünya ekonomisi için zor yıllar olarak görülmektedir. Vietnam Savaşı’nın yarattığı sorunlarla Bretton Woods’un altın ve dolar merkezli sabit kur düzeni dağılmış, petrol fiyatlarının artışı sonrasında oluşan enflasyon ve durgunluğa karşı, Keynes’çi politikalar da yeterli bir alternatif oluşturamamıştır. Bunun sonucu olarak, önce İngiltere, daha sonra da ABD yönetimleri bu bunalımdan çıkış için hem ülke içi hem de uluslararası iktisat politikalarında Keynes’çi müdahale yöntemlerinin terk edilmesini ve piyasa mekanizmalarına daha fazla ağırlık veren politikaların kullanılmasını savunmaya başladılar. Kamu harcamalarının kısılması, refah devleti politikalarının terk edilmesi, kamu iktisadi kuruluşlarının özelleştirilmesi, çeşitli sektörler üzerindeki kamu denetiminin hafifletilmesi bu gündemin ana amaçlarını oluşturmuştur. Böylece hem makroekonomik politikalarda devlet müdahaleciliği hem de sektörel piyasalardaki devlet denetimi azalmaya başlamıştır. Neo-liberal iktisat politikaları adı verilen politikaların amacını, uluslararası ticaret üzerindeki engellerin hafifletilmesi ve uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki denetimlerin azaltılması oluşturmuştur. Oysa İkinci Dünya Savaşı sonrasında Bretton Woods düzeni oluşturulurken, dünya ekonomisine istikrar kazandırmak için uluslararası sermaye hareketlerine çeşitli sınırlamalar getirilmesine karar verilmişti. Böylece, 1971 yılında dolar merkezli sabit kur rejiminin terk edilmesinden sonra, Bretton Woods düzeninin bir diğer temel taşından da vazgeçilmiş oluyordu (Pamuk, 2014:264).

Daha sonraki yıllarda ortaya çıkan gelişmeler, bir yandan Bretton Woods sisteminin sabit kur rejiminin yerini dalgalı kur rejimine bıraktığı, diğer yandan da giderek artan miktardaki uluslararası sermaye hareketlerinin dünya ekonomisi açısından istikrardan çok istikrarsızlık etmeni olarak ortaya çıktığı bir süreci gündeme getirmiş bulunmaktadır. Bu yöndeki olumsuz gelişmelerin genellikle kısa vadeli sermaye hareketlerinde ortaya çıkan dalgalanmalarla ilgili bulunduğunu, buna karşılık ekonominin iyi gitmediği dönemlerde sermaye hareketlerindeki artış ve piyasalara sermaye girişinin büyümeye olumlu etki yarattığını belirtmek gerekmektedir. Nitekim; spekülâtif sermaye hareketleri sonucu şişen balonlar sermaye kaçışları ile krize dönüşmüş ve 1996-1997 Asya krizinde olduğu gibi tüm dünya ekonomisini etkileyen bir krize dönüşmüştür (Pamuk, 2014:264).

İkinci Dünya Savaşı sonrasındaki yıllarda gelişmekte olan ülkelerde Keynes'çi politikalar yanında ithal ikamesi sanayileşme politikalarını benimsemişlerdir. Ancak; gelişmiş ülkelerde serbest piyasa yanlısı politikaların etkin olmaya başlamasıyla birlikte, gelişmekte olan ülkelerdeki politikaların da bu yönde değişmesi gündeme gelmiştir. Gelişmekte olan ülkelerin korumacı dış ticaret politikalarını terk ederek serbest dış ticaret politikalarını benimsemelerinde Washington Mutabakatı ile Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Dünya Bankası gibi kurumların etkileri olmuştur. Söz konusu uluslararası kuruluşlar, gelişmekte olan ülkelere, korumacı ithal ikameci politikaların terk edilerek serbest piyasa sistemi ve dış ticaret politikalarının uygulanmasını talep etmişlerdir. Esasen; gelişmekte olan ülkelerin bu konularda genellikle çok istekli görünmeseler de, özellikle kriz dönemlerinde ihtiyaç duydukları dış yardım ihtiyaçlarını karşılayabilmek için telkinlere uydukları görülmüştür.

Türkiye'de 1960'lı yıllarda başlayan planlı ekonomi uygulamalarının devamı niteliği taşıyan 1970'li yıllara baktığımızda, planlı ekonomi modelinin başladığı yıllardaki olumlu havanın bulunmadığını görmekteyiz. Her şeyden önce, 1970'li yıllar boyunca Türkiye'de uzun süreli bir siyasi istikrarsızlığın bulunduğu görülmektedir. Yine 1974 yılındaki Kıbrıs çıkarması ve buna tepki olarak ortaya çıkan Amerikan ambargosu siyasi havayı daha da ağır bir hale getirmiştir.

Türkiye ekonomisinde 1974 yılından başlayarak belirgin bir kötüye gidişin başladığı görülmektedir. Ancak; söz konusu kötüye gidişle ilgili olarak etkin ve radikal önlemler alınmak yerine, günlük politikaların uygulanmasıyla giderek büyüyen bir kriz ortamı ortaya çıkmıştır. Nitekim; 1978-1979 yılına gelindiğinde, ekonomideki krizin yönetilemez hale geldiği görülmüştür.

Böylece, Türkiye ekonomisi 1970'li yılların sonlarına doğru, çok önemli bir ödeme gücü ve döviz darboğazıyla karşılaşmıştır. Bunun başlıca nedenleri arasında ekonominin dışa kapalı bir yapıda olması ve dolayısıyla izlenen ithal ikameci sanayileşme politikası bulunmaktadır. Türkiye'de 1980 yılına kadar geçen sürede -57 yıl boyunca- sanayileşme ithal ikameci yönünde olmuştur. Bu bağlamda, Türkiye sanayi, öncelikle iç talebi karşılamak ve daha önce ithal edilen malları ülke içinde üretip yurt içinde satmayı amaçlamıştır. Bu yöndeki gelişmeyi, yeni kurulan sanayi dallarının gümrük ve diğer eş etkili vergilerle korunması, sanayicilerin iç piyasa için üretim yapma kolaylığı, iç rekabetin bulunmaması ile tekeli bir üretim yapısının neden olduğu olumsuzlar etkilemiştir. Bütün bunların sonucunda dışa kapalı ve rekabetçi olmayan bir sınai yapı ortaya çıkmıştır. Bu durumda, bu yapının genel özelliklerini ölçek ekonomilerden yararlanmayan küçük ölçekli işletme birimleri, düşük kapasite kullanımı, geri ve eskimiş teknoloji kullanımı, rekabet eksikliğinden kaynaklanan kalitesiz ve düşük üretim, pazarlarda tekelleşme ve bütün bunların sonucunda yüksek maliyet ve dış pazarlardan soyutlanma teşkil etmiş bulunmaktadır (Karluk, 1995:85).

Türkiye'de kalkınma planlarında ilk on beş yıllık uzun vadeli plan hedefleri ile daha sonra kabul edilen 22 yıllık uzun vadeli plan hedeflerinde yeni sanayi dallarının yerli ara malları arzını arttırması amaçlanmış olmasına rağmen, buna ulaşılabilmesi mümkün olmamıştır. Öte yandan; Dördüncü Beş Yıllık Kalkınma Planında ara ve yatırım malları üreten sektörlerin imalat sanayi içindeki payının arttırılması amaçlanmış, fakat tam tersine 1978 ve 1979 yıllarında 1977 yılına göre tüketim malları sektörünün payı artarken ara ve yatırım mallarının payı azalmıştır. Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planları dönemlerinde dayanıklı tüketim mallarında ithal ikamesi büyük ölçüde gerçekleştirilerek sanayileşmede en zor aşama olan ara ve yatırım mallarında ithal ikamesinin sağlanması aşamasına gelinmiştir. Fakat bunda başarılı olunamamış, ekonomi henüz ihtiyacı olan ara ve yatırım mallarını üretecek

aşamaya gelememiştir. Buna karşılık, tüketim malları üretimi, öncelikle ara ve yatırım mallarının ithalini gerekli kılmıştır. Ekonomide ara ve yatırım malları üreten sanayi dallarında dengeli bir gelişme olmadığından, Türk sanayinde yatırım malı, ara malı ve tüketim malı üçlüsü arasında olması gereken yapısal denge sağlanamamıştır. Bu nedenle de ekonominin döviz ihtiyacı artmıştır. Çünkü, mevcut üretim kapasitesinin çalışabilmesi için ara ve yatırım malı ithalatı gerekmiştir (Karluk, 1995:86).

Türkiye’de yanlış olarak uygulanan ithal ikameci politikalar sonucu, ülke ithal ikameci sanayi yapısının sürdürülebilmesi için ürettiğinden daha fazla miktarda ithalat yapan bir ülke konumuna gelmiştir. Böylece, ithalattaki büyük artışlar sonucu, döviz sıkıntısı ortaya çıkmış ve üretimde kapasite kullanım oranı % 50’lerin altına düşmüştür. Bu bağlamda; sistemin yerli ara malı ve yatırım malı üretememesi sonucu, ekonomi önemli oranda dış ödemeler açığı ile karşılaşmıştır. Çünkü, yanlış ithal ikamesi stratejisi, ara ve yatırım malları üretimi arzını arttıramadığı için, yeni kurulan sanayi dallarının ara malı ithalatı patlamış, böylece yeni yatırımlar ithalatı arttırmış, ithal ikamesi döviz tasarrufu sağlayan değil, aksine döviz ihtiyacını giderek arttıran bir özellik taşıdığından ödemeler dengesini düzeltmeye katkıda bulunamamıştır. Kısacası, izlenen yanlış sanayileşme stratejileri dolayısıyla ara ve yatırım malı üreten sanayi dallarının kurulamaması sebebiyle ekonominin döviz talebi artmış ve mevcut döviz arzıyla da bu talebin karşılanamaması sonucu, ekonominin büyük bir döviz darboğazıyla karşılaşması kaçınılmaz olmuştur (Karluk, 1995:86).

1970’li yıllar boyunca dikkat çeken ekonomik bir gelişme ise, Avrupa’da çalışan Türk işçilerinin ülkeye gönderdikleri döviz miktarındaki önemli artışlar olmuştur. Birinci Beş Yıllık Plan hazırlanırken hesaplara katılması hiç düşünülmeyen bir gelişme ortaya çıkmış, büyük sayılarda Türk işçisi Avrupa ülkelerinde çalışmaya gitmiş ve tasarruflarını Türkiye’ye göndermeye başlamışlardı. 1963 yılında sıfıra yakın bir düzeyde bulunan işçi döviz transferlerinin, 1970 yılında 273 milyon dolara, 1972 yılında ise 740 milyon dolara, yani neredeyse ülkenin toplam ihracat gelirine eşit düzeye ulaştığı görülmektedir. Türkiye’nin yıllarca aralıksız açık veren ödemeler dengesi, ilk kez fazla vermeye başlamıştı. Bu fazlalık 1972 yılında 47 milyon dolar ve 1973 yılında ise 534 milyon dolar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu olumlu

gelişme sonucu ekonominin ve dış ticaretin daha stabil bir konumda kalması gerekirken, bu yapılmayarak büyük bir yatırım atağına kalkılması tercih edilmiştir. 1973 yılından önceki sekiz yılda GSMH'nın % 18 civarında olan toplam yatırım harcamaları dört yılda içinde GSMH'nın % 25 oranına çıkarılmıştır. Yatırımların finansmanı için ise bir yandan Merkez Bankası banknot matbaası kullanılmış, öte yandan da dış borçlanmaya hız verilmiştir (Yenal, 2013:123).

14.01.1970 tarihinde Merkez Bankasının yetkileri para politikasını daha etkin kılacak şekilde genişletildiyse de, bankanın yönetiminde hükümetin kesin belirleyici olması, para politikalarının hükümetlerin daha çok güncel sorunlara dayanan eğilimleri yönünde kullanılmasını kaçınılmaz kılmıştır. 1970'li yıllarda Merkez Bankasının kamu kesimine açtığı krediler, özel kesimden daha büyük bir oranda artış göstermiştir. Böylece; 1970'li yıllarda ekonominin genel olarak ve özellikle kamu kesiminin Merkez Bankasının kredi kaynaklarına yoğun bir şekilde yöneldiği, bu durumun da Merkez Bankası kaynaklarını zorladığı gözlenmektedir. Bu durum, kamu kesiminin gelir kaynaklarının özellikle vergilerin arttırılamamasından kaynaklanmaktadır (Kepenek, 2014:156).

Toplam Merkez Bankası kredilerinin Birinci Beş Yıllık Kalkınma döneminde % 38, İkinci Beş Yıllık Kalkınma döneminde % 92 oranında artmasına karşın, Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma döneminde artış oranının % 528,9 olması bu yöndeki aşırılığı göstermesi bakımından ilginçtir. Ancak; daha ilginç, Merkez Bankası kredilerindeki bu aşırı genişlemenin gerçek üretim artışına değil, parasal unsurlara bağlı olmasıdır. Bu parasal genişleme, fiyat hareketlerini ve buradan da yatırım, üretim gibi temel ekonomik göstergeleri de olumsuz etkilemiştir (Kepenek, 2014:156).

Bu dönemde kamu kesimine açılan Merkez Bankası kredileri üç gruba ayrılmaktaydı. Bunlardan birincisi, Hazineye bütçe gereksinimlerini karşılamak üzere verilen kısa süreli avanslar, ikincisi Tekel'e açılan krediler, üçüncüsü ise KİT'lerin finansmanı için sağlanan krediler şeklinde ortaya çıkmaktadır.

Hazineye bütçe gereksinimlerini karşılamak üzere verilen avanslar, Merkez Bankası Kanunu'nun 50 inci maddesinde yer alan "Hazineye cari bütçe ödeneklerinin % 15'ine kadar kısa süreli avans verilebilir" hükme dayanılarak verilmekteydi. Bu



maddeye dayanılarak her yıl bütçenin % 15'i Merkez Bankası kaynaklarından karşılanır hale gelmişti. Ayrıca, yıl içinde ödeneklerin artması durumunda bu artışların da Merkez Bankasından sağlanması yoluna gidiliyordu. Özellikle İkinci ve Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planları dönemlerinde hızla artan Hazine avansı uygulamaları, bütçe gelirlerinin giderlerini karşılamaması, vergilerle ilgili düzenlemelerin yapılmaması ve genel bütçe giderlerinin ekonomiyi kararlı bir düzeye getirecek biçimde düzenlenmemesi gibi nedenlere dayanmaktadır.

Bu dönemde Merkez Bankasınca kamu kesimine açılan kredilerin ikincisi katma bütçeli idarelerden Tekel'e özellikle tütün alımları için açılan kredilerdir. Taban fiyatı politikasına bağlı olarak Tekel'e açılan Merkez Bankası kredileri de özellikle 1970'li yılların sonlarında yüksek oranlarda artmıştır.

Merkez Bankası'nın kamu kesimine açtığı kredilerin üçüncüsünü KİT'lere açılan krediler oluşturmaktadır. Bu tür krediler özünde, fiyat ve stok düzenlemesi amacına yönelik destekleme alımları için verilmektedir. Ayrıca, KİT'lerin görev zararının karşılanması, yatırım ve diğer finansman gereksinimleri için de verilmektedir. Özellikle 1974 yılından başlayarak, yeni bir uygulamayla bütçe kanunlarıyla KİT'lere Merkez Bankası kredisi sağlanması yoluna gidilmesi bu kredilerin tutarını önemli ölçüde arttırmıştır.

1970'li yıllarda Türkiye ekonomisini çıkmaza sokan bir diğer uygulama aşırı dış borçlanma olarak karşımıza çıkmaktadır. Planlı dönem öncesi başlayan borçlanma süreci planlı dönemde de genişleyerek süregelmiş ve özellikle 1975 sonrası dönemde büyük boyutlara ulaşmıştır. Gelişme sürecinde dış borçlanmanın niteliği de değişmekte, uzun dönemli proje kredilerinin yerini, dış ticaret açığını kapamaya yönelik günlük adı verilen borçlanma biçimi almaktadır.

1970'li yıllardaki dış borçlar, genelde ödeme biçimine göre, dövizle ve Türk Lirası olarak ayrılmaktadır. Dövizle ödenecek dış borçların artışı özellikle 1975 sonrası dönemde büyük oranlara ulaşmaktadır. Bunların büyük bölümü yabancı hükümetler, Avrupa Para Piyasası ve yabancı firmalardan, bir bölümü de uluslararası kuruluşlardan sağlanmıştır. Dövizle ödenecek dış borçların önemli bir bölümü belli

projelerin dış finansman gereksinimlerini karşılamaya yöneliktir. Kalanı da dış ticaret açığının giderilmesinde kullanılmaktadır.

Dış borçların seyri 1970'li yıllarda ilginç bir trend izlemiştir. Dövizle ödenecek dış borçlar Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde kamu kesimi için 3,6 milyar dolar, özel kesim için 1,0 milyar dolar olmak üzere toplam 4,6 milyar dolar olduğu halde, bu miktar Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Döneminde kamu kesimi için 15,0 milyar dolar, özel kesim için 1,8 milyar dolar olmak üzere toplam 16,8 milyar dolara ulaşmıştır. Keza; Türk lirası ile ödenecek dış borçlar Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde kamu kesimi için 6,4 milyar dolar, özel kesim için 3,4 milyar dolar olmak üzere toplam 9,8 milyar dolar olduğu halde, bu miktar Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma döneminde kamu kesimi için 10,5 milyar dolar, özel kesim için 6,9 milyar dolar olmak üzere toplam 17,4 milyar dolara ulaşmıştır.

Kamu kesimine sağlanan dış krediler genellikle alt yapı yatırımları, sanayinin ara malları üretimi, tarım ve kentleşme alanlarında kullanılmaktadır. Özel kesim kredileriye özel yatırımların dış kaynak gereksinimlerini karşılamaktadır.

Hızla borçlanma sürecine giren gelişmekte olan ülkelerin temel sorunu borç tuzağı denilen ve giderek ağırlaşan borç yükü olmaktadır. Türkiye, özellikle 1975 sonrası dönemde bu tür bir sürece girmiş sayılabilir. Ülkenin, 1978-1980 döneminde dış ödeme güçlüklerinde doğan bunalımı gidermek üzere başvurduğu devalüasyonlar, uyguladığı ücret, para-kredi ve fiyat politikaları, planlı dönemde izlenen borçlanma politikasıyla petrol fiyatlarının körüklediği dış kaynak gereksinimlerinin doğrudan sonucu olarak ortaya çıkmıştır.

Üretim yapısının bir uzantısı olan dış ticaret açığının kaçınılmaz bir sonucu olan dış borçlar, özellikle Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Planı döneminde iç ve dış koşulların da zorlamasıyla ekonomik gelişmenin kaldıramayacağı boyutlara ulaşmıştır. Sonuçta bir yandan dış borçlanma süreci daha kötü koşullarda daha fazla dış borçlanmayı gerektirir duruma gelmiştir. Diğer yandan da, ekonomik bunalımın ağırlaşmasından doğrudan etkilenecek ekonomi politikalarına yeni bir biçim verilmesinde etkili olmuştur.

1970’li yılların ikinci yarısında Türkiye ekonomisinde yaşanan ekonomik bunalımın en önemli göstergelerinden birisi dış ödeme güçlükleri ve döviz darboğazı olarak karşımıza çıkmaktadır. O dönemde dış ödeme güçlükleri ve döviz darboğazının çeşitli nedenleri olmakla beraber, en önemli nedeni aslında uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikasıdır. Türkiye 1970’li yıllarda Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Planı dönemlerinde dayanıklı tüketim mallarının ithal ikamesini gerçekleştirerek sanayileşme sürecinde ara ve yatırım mallarının ithal ikamesini içeren daha zor bir aşamaya gelmiştir. Bu aşamada ekonominin döviz talebi de artmıştır. İthalat, sanayileşme modelinin niteliği ve gelinen aşamanın koşulları gereği ağırlıklı olarak, ara ve yatırım mallarından oluşuyordu. Çünkü ekonomi henüz ara ve yatırım mallarının ithal ikamesini sağlayacak aşamaya gelmemişti. Mevcut sanayinin işlemesi bu malların ithaline bağlı bulunuyordu. Bu nedenle, ekonominin dövize bağımlılığı artmıştı (Şahin, 2012:179).

Öte yandan; mevcut sınai üretim yapısı iç talebi karşılamaya yönelik idi. İthal ikameci sanayileşme politikasının adeta tamamlayıcı ögesi olarak uygulanan korumacı dış ticaret politikası, sabit kur politikası ve kambiyo kontrolü rejimi aşırı değerlendirilmiş kura neden olmuştur. Bu durum ithalatı ve diğer döviz ile harcamaları teşvik etmekte, yerli sermaye malları yerine yabancı sermaye kullanımını özendirilmekte, buna karşılık ihracat ve döviz kazandıran faaliyetler üzerinde caydırıcı bir rol oynamaktaydı (Şahin, 2012:179).

Türkiye’de 1970’lerin sonunda yaşanan ekonomik bunalımın en önemli nedenlerinden birisi de 1974 yılından itibaren dünyada petrol fiyatlarında çok süratli yükselişin ödemeler bilançosu üzerine yüklediği dolaysız ve dolaylı yük olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konjonktürel etken, dışsal şok Türkiye ekonomisinde döviz darboğazı şeklinde tezahür eden yapısal sorunun, mevcut ekonomik kırılganlığın ağır bir ekonomik bunalıma dönüşmesini bir anlamda tetiklemiştir. Kasım 1973 yılında tonu 30,6 dolar, Ocak 1974 yılında 68,4 dolar olan ham petrol ton fiyatı 1977 yılında 99,9 dolara, 1979 yılında 145,2 dolara ve nihayet 1980 yılında da 243,1 dolara yükselmiştir (Şahin, 2012:179).

Dünyada petrol fiyatları süratli yükselirken, Türkiye bu fiyat yükselişlerini başlangıçta tüketici fiyatlarına yansıtmamış, fiyatlar düşük tutulmaya devam etmiş ve

maliyet ve satış fiyatı arasındaki fark Hazine'den ödenmiştir. Başka deyişle, Türkiye, petrol fiyatlarının süratle yükseldiği bir dönemde sübvansiyonlarla petrol tüketimini teşvik etmiştir. Nitekim; petrol tüketimi 1974 yılında 10,9 milyon tondan, 1977 yılında 14,3 milyon tona yükselmiştir. 1978 ve 1979 yılında döviz darboğazı nedeniyle petrol ithalatı zorunlu olarak azaltılmıştır. 1978 yılında 13,6 milyon ton, 1979 yılında ise 11,8 milyon ton ham petrol ithal edilebilmiştir (Şahin, 2012:181).

1977 yılına gelindiğinde dış ticaret göstergelerinin önemli ölçüde bozulduğu görülmektedir. İhracatın bir önceki yıla göre 200 milyon dolar gerilediği halde, ithalatın % 13 oranında 660 milyon dolar arttığı gözlenmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı % 30'a düşerken dış ticaret açığı 4 milyar doları aşmıştır. Başlangıçta büyüme sağlayan Döviz Çevrilebilir Mevduat uygulaması, zamanla borçlanma ve ticari kredilerin artmasıyla olumsuzluğa dönüşmüş, kredi imkanlarının ortadan kalkması ve ödemelerin peşin yapılması zorunluluğunu doğurmuştur (Boratav, 2013:140).

Ortaya çıkan durumla ilgili olarak radikal önlemler alınmak yerine, günlük önlemlerin tercih edildiği görülmektedir. Bunun sonucu ülkede temel malların temininde güçlükler ve enflasyon oranında ciddi artışlar ortaya çıkmıştır. Örnek vermek gerekirse, enflasyon oranı 1979 yılında % 64 oranına kadar yükselmiştir. Belirtilen ekonomik gelişmeler sonucu, döviz kurunu da stabil bir konumda tutabilmek mümkün olmamıştır. Böylece; 1977 yılında 19,25 TL olan doların resmi kuru, Şubat 1978 ayında 25 TL ye, Haziran 1979 ayında 47 TL ye çıkarılmak zorunda kalmıştır (Boratav, 2013:142).

Türkiye ekonomisinde 1977-1978 yıllarından itibaren giderek ağırlaşan ekonomik krizin etkilerinin önemli boyutta ortaya çıktığı görülmüştür. Söz konusu ekonomik krizin başlıca göstergelerini ödemeler bilançosu güçlüklerinin büyümesi, artan döviz darboğazı, enflasyonist baskıların artması, işsizliğin artması, eksik kapasite kullanımı ve üretimde düşmeler, temel tüketim mallarının kıtlığı, karaborsa ve kuyrukların çoğalması şeklinde belirtebiliriz.

### 5.2.8.2. 24 Ocak Kararlarının İçeriği ve Özellikleri

1977-1980 yıllarında Türkiye'nin ekonomik bunalımdan çıkmak için alacağı, önlemlerin başarılı olmasının, büyük ölçüde dış kaynak sağlanmasına bağlı olduğu söylenebilir. Ödemeler bilançosu açıklarının acilen finanse edilebilmesi için yeni kredilere ve vadesi gelen dış borçların ertelenmesine ihtiyaç bulunmaktaydı. Bu dış kaynak desteğinin sağlanması da IMF ile bir stand by anlaşması yapılmasını gerekli kılıyordu.

Dönemin hükümetleri ekonomik bunalımı aşabilmek için Mart 1978 ve Nisan 1979 yıllarında bir yıl ara ile iki tane istikrar programını yürürlüğe koymuşlardır. Bu önlemler ödemeler bilançosu açıklarının finansmanını, enflasyon artışının durdurulmasını, KİT'lerin kendi kendilerini finanse eder duruma gelmelerini ve bütçe üzerindeki yüklerinin azaltılmasını amaçlıyordu. Bu amaçların gerçekleştirilmesi için tıkanan dış ticaret ve dış kredi kanallarının açılması gerekiyordu. Bunun yolu IMF'nin mali dış desteği alınarak hazırlanacak istikrar programının uygulamaya konulmasına bağlı bulunmaktaydı.

1978 ve 1979 İstikrar Paketinin temel önlemini Türk Lirasının Devalüasyonu oluşturmaktadır. Yüksek enflasyon ortamında resmi olarak belirlenen döviz kurları Türk Lirasının yabancı paralar karşısındaki değerini temsil etmekten uzaklaştığı için kuru ayarlamak gerekiyordu. Bunun için nominal döviz kuru ayarlanmış, dövizin Türk lirası cinsinden değeri yükseltilmiştir. Türk lirası ABD doları karşısında 1978 yılında % 23 oranında devalüe edilmiştir. ABD doları Mart 1978 yılında 19,25 TL'den 25 TL'ye yükseltilmiştir. Bir yıl içinde, Türkiye'deki yüksek enflasyon ortamında resmi kur tekrar gerçekçi olmaktan çıkmış ve Nisan 1979 yılında % 26,3 oranında yeni bir Devalüasyona gidilmiştir. Bu şekilde doların Türk lirası kuru 25 TL den 35 TL sına yükseltilmiştir. Ancak, 1979 yılında Türk lirasının dolar karşısında değer yitirmesi devam etmiş ve dolar Mayıs 1979 yılında 42 TL ve Haziran 1979 yılında 47,1 TL sına çıkarılmıştır. Böylece, Nisan 1979 Devalüasyonu katlı kur uygulaması şeklinde ve üç aşamalı olarak gerçekleşmiştir.

Yine 1978 ve 1979 İstikrar Paketi önlemleri ile KİT ürünlerine zam yapılmış, kamu sektörü açıklarının ve harcamalarının kısılması, KİT zararlarının azaltılması ile

kapatılması, Merkez Bankası kaynaklarına daha az başvurulması ve emisyonun sınırlandırılması amaçlanmıştır.

Keza; ithalatın kısıtlanması ve ihracatın arttırılması ile cari işlemler bilançosu açıklarının azaltılması ve cari açığın GSMH'nin % 4'üne çekilmesi de amaçlanmıştır. Bunun için ihracatın teşviki, vergi iadesi ve vergi indirimi yollarına başvurulması planlanmıştır.

Faizlerin yükseltilmesi, yatırımların azaltılması, tarım ürünleri destekleme alımlarının kapsamının daraltılması, ücret ve maaş artışlarının sınırlı tutulması ve DÇM uygulamasına son verilmesi de alınan kararlar arasındaydı.

Ancak; alınan ve alınması planlanan tüm bu önlemler o yıllarda içsel ve dışsal anlamda içinde bulunulan koşullar itibariyle başarıya ulaşamamıştır. Bu durumda, 1979 yılının sonlarında ekonomide bunalım giderek ağırlaşmış, temel tüketim mallarında kıtlıklar ve kuyruklar, enflasyonun daha fazla yükselişi, kapasite kullanım oranının düşmesi gibi durumlar söz konusu olmuştur. Tüm bu olumsuz gelişmeler hükümeti 24 Ocak 1980 Ekonomik Karar ve programını hazırlama ve uygulama noktasına getirmiştir.

24 Ocak 1980 Ekonomik programı daha önceki yıllarda Türkiye'de uygulamaya konulan istikrar programlarından farklı, Yeni Klasik Okulların yaklaşımları doğrultusunda IMF gözetiminde hazırlanan ve o dönemlerde bazı Latin Amerika ülkelerinde uygulanan Ortodoks istikrar programlarının benzeri bir program idi (Şahin, 2012:189).

24 Ocak 1980 Ekonomik İstikrar Programının temel amacı ekonomide devlet müdahalelerini ortadan kaldırmak ve devletin ekonomik faaliyetlerini azaltarak piyasa ekonomisine işlerlik kazandırmak olarak belirlenmiştir. Devletin ekonomik olarak küçültülmesi, ekonomide makro ve mikro dengelerin serbest piyasalarda fiyat mekanizmasının işleyişi ile gerçekleşmesi amaçlanmıştır. Bunun için ise, ekonominin serbestleşmesi, mal ve faktör piyasalarına devlet müdahalelerinin kaldırılması gerekli bulunmaktaydı.

24 Ocak 1980 Ekonomik Kararları ve programı ile 1930'lu yıllardan itibaren uygulana gelmekte olan ithal ikameci sanayileşme politikası terk edilerek ihracata dönük sanayileşme politikasına geçilmiştir. Serbest dış ticaret, sanayi malları ihracatına dayalı ihracat artışı, dış ekonomik ilişkilerin serbestleşmesi bu programın ana hedeflerinden birisi olmuştur. Bu açıdan bakıldığında, 24 Ocak kararlarının stratejisi ile 1960'lı yıllarda uygulamaya başlanan Kalkınma Planı uygulamalarının temel stratejisinin uyuşmadığı açıktır. Böylece, 24 Ocak Kararlarının uygulanması ile kalkınma planı uygulamalarının kağıt üzerinde kaldığı ve etkinliğini yitirdiği söylenebilir.

24 Ocak Kararlarının kısa ve uzun vadeli hedefleri bulunmaktaydı. Programın kısa vadeli hedefleri arasında öncelikle ekonominin içinde bulunduğu dar boğazdan çıkarılması gerekiyordu. Bunun için de öncelikle ve acil olarak dış ödeme güçlüklerinin aşılması gerekli bulunmaktaydı. Bu da vadesi gelen borçların ertelenmesi, taze dış kaynak bulunması ve sanayi malları ihracatının arttırılması ile gerçekleşecekti. Türkiye bu konuda programın hazırlık aşamasında IMF'nin temsil ettiği uluslar arası mali kuruluşlarla anlaşmak durumunda idi ve bu yönde işbirliği gerçekleştirilmiştir.

Programın diğer kısa vadeli hedefleri arasında enflasyon hızının düşürülmesi ve atıl kapasitelerin harekete geçirilmesi, ekonomide kapasite kullanım oranlarının yükseltilmesi, işsizliğin azaltılması, sürdürülebilir bir büyüme oranının sağlanması bulunmaktaydı. Ancak; programın kısa vadeli amaçları için 1960'lı yıllardan itibaren gerçekleşen yüksek büyüme oranından vazgeçmek gerekiyordu.

24 Ocak Kararlarının kısa ve uzun vadeli amaçlarına ulaşmada temel enstrüman serbest piyasa işlerlik kazandırmak olduğu görülmektedir. Böylece; serbest piyasaya işlerlik kazandırılması sonucu, artan üretim ve rekabet imkanları ile serbest dış ticarete dayalı bir ekonomi politikası amaçlanmıştır.

Kısacası, 24 Ocak kararlarının temel amaçlarının, kısa vadede ödemeler dengesi ve enflasyonda iyileştirme sağlamak suretiyle ekonomik istikrarın sağlanması, uzun vadede ise serbest piyasa ve serbest dış ticaret politikalarına dayalı olarak ihracata yönelmiş bir ekonomik yapının oluşması olarak belirtilebilir. Böylece, 1930 'lu

yıllardan beri takip edilen korumacı ve kapalı ekonomik model bırakılarak, serbest piyasaya dayalı ve dışa açık bir ekonomik modelin kurulması amaçlanıyordu.

Bu bağlamda, giderek serbest hale getirilen bir kambiyo ve ithalat rejimi, ucuz kredi ve vergi iadesi gibi teşvik ve sübvansiyonlarla desteklenen bir ihracat modelinin uygulamaya konulması, fiyat kontrollerinin ve temel mallara yönelik sübvansiyonların kaldırılması ve iç talebin daraltılmasına dönük makro politikalar 24 Ocak kararları ile kabul edilen iktisat politikası tercihlerinin temel unsurları olarak karşımıza çıkmaktadır.

24 Ocak kararlarının en önemli özelliği temelde bir Devalüasyon uygulaması içermesidir. Bu bağlamda; kararlar kapsamında resmi döviz kurunun serbest piyasa döviz kuruna yaklaştırılması ve aşırı değerlenmiş Türk lirası olgusunun ortadan kalkması amacıyla dolar kuru (1 dolar = 47,1 TL) den (1 dolar = 70 TL) ya yükseltilmiştir. Diğer bir deyişle, Türk Lirasının değeri 1/47,1 dolardan 1/70 dolara düşürülmüştür. Bu Devalüasyonu kısa aralıklarla sürdürülen küçük oranlı Devalüasyonlar takip etmiştir. 24 Ocak 1980 tarihinde 1.05.1981 tarihine kadar olan dönemde, döviz kurlarında % 5'i aşmayacak şekilde mini kur ayarlamalarına devam edilmiş ve 1.05.1981 tarihinde ise kurların uluslararası piyasalarda Türk ekonomisindeki gelişmeler dikkate alınarak günlük olarak tespit ve ilanı konusunda Merkez Bankasına yetki tanınmıştır. Böylece, dövizin resmi kuru ile serbest piyasa kuru arasındaki sapmaları ortadan kaldırarak ihracatı ve yabancı sermaye girişini teşvik etmek amaçlanmıştır. Döviz kurunun serbestleştirilmesi süreci Ağustos 1989 yılında çıkarılan 32 sayılı KHK ile Türk Lirasının konvertibilitesinin ilan edilmesi ve serbest dalgalı döviz kuru rejimine geçilmesi ile tamamlanmıştır.

24 Ocak kararlarının kısa vadeli ilk amaçlarından biri enflasyonun kontrol altına alınması ve ekonomide kalıcı istikrarı sağlamak idi. Bu bağlamda, iç talebi kontrol etmeye yönelik önlemler alınmıştır. Kamu kesiminde üretilen malların fiyatlarına yüksek oranlı zamlar yapılmıştır. Bu şekildeki iç talep kısıtlamasına paralel olarak, temin edilen dış krediler ile bekleyen ham madde ve ara malları ithalatının önü açılmış, kapasite kullanım oranı yükseltmek istenmiştir. Kısıtlı çekilen tüketim mallarının ithalatı ile piyasalarda mal yokluğuna ve kuyruklara son verilmiştir. Kısa dönemde arz talep dengesinin kısmen de olsa sağlanması ile fiyatların daha yüksek



bir düzeyde bir ölçüde istikrar bulması mümkün olmuştur. Nitekim; 1980 yılında % 108'i bulan enflasyon oranı 1981 yılında % 36,8'e, 1982 yılında ise % 27,1 oranına düşürülmüştür.

24 Ocak kararları kapsamında alınan bir kısım önlemler de Devletin ekonomideki yerini daraltmaya ve piyasaya doğrudan müdahalelerini azaltmaya yönelik önlemlerdi. Bu yöndeki uygulamalar kapsamında, devletin üretim faaliyetlerinden çekilerek Kamu İktisadi Teşebbüslerinin özelleştirilmesi çalışmaları örnek olarak gösterilebilir. Devletin piyasaya müdahalesinin kaldırılması anlamında ise, devletin fiyat kontrol yetkisinin kaldırılması, taban fiyat ve destekleme alımı uygulamalarında kısıtlamaya gidilmesi uygulamaları gösterilebilir.

24 Ocak kararları kapsamında alınan önlemlerin bir kısmı da dış ticaretin serbestleştirilmesine yönelik önlemler olarak karşımıza çıkmaktadır. Böylece, ekonomide döviz arzının artması ve ekonominin dışa açık hale gelmesi amaçlanmıştır. Dış ekonomik ilişkilerin serbestleştirilmesi konusunda alınan en önemli önlem döviz alım satımının serbestleştirilmesi ve döviz piyasası üzerindeki denetimlerin ve yasakların kaldırılmasıdır. Bu bağlamda Türk Parasının Değerini Koruma mevzuatı önemli ölçüde serbestleştirilmiştir.

24 Ocak kararlarını takiben ithalatın serbestleştirilmesi için atılan adımlar arasında ithalattan alınan damga resmi ve teminatların oranlarının düşürülmesi, kota ve miktar kısıtlamalarının azaltılması sayılabilir. Bu bağlamda; Ocak 1984 yılından itibaren ortalama % 76,3 olan gümrük vergisi oranları % 48,9 oranına indirilmiştir. İthalat üzerindeki devlet kontrolleri kaldırılıp liberasyon oranı genişletilerek % 90 oranını aşmıştır. 1970-1979 yılları arasında kısıtlı ithalatın toplam ithalatın payı ortalama % 20- % 25 oranında kalırken, 1980 yılında bu oran % 12 oranına, 1981 yılında % 9,3 oranına, 1982 yılında % 3,1 oranına, 1983 yılında % 1,8 oranına ve 1984 yılında % 0,2 oranına düşmüştür.

1970'lerin sonunda ithalat malları üç ana listede toplanıyordu. Kota listesi (kısıtlamaya tabi olan ithalat), 1 numaralı Liberasyon listesi (serbestçe ithal edilebilen malların listesi) ve 2 numaralı Liberasyon listesi (ithalatı için izin belgesi gereken malların listesi). Bu sayılan listelerin hiçbirisinde yer almayan malların ithal

edilmesi mümkün değildi. 1980 öncesi ithalat rejimine göre ithalatçıların ithalat faaliyetleri için Merkez Bankası'na önceden teminat yatırımları gerekli bulunmaktaydı. 1979 yılında teminat yükümlülüğü, sanayide kullanım amaçlı mallar için yüzde 20 ve ticari amaçlı mallar için de yüzde 40 olarak belirlenmişti. Bunun dışında, ithalatta gümrük vergisi dışında belediye hissesi, damga resmi, rıhtım resmi ve istihsal vergisi gibi ek bazı resimlerin alınması söz konusuydu (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2002:8).

1980 yılında ilk adım olarak ithalat üzerindeki damga resmi yüzde 25'ten yüzde 1'e düşürülmüş ve ithalat yönetmeliği basitleştirilmiştir. 1981 yılında Kota listesi yürürlükten kaldırılmış ve 2 numaralı Liberasyon listesindeki pek çok kalem daha az kısıtlayıcı olan 1 numaralı Liberasyon listesine kaydırılmıştır (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2002:8).

Ocak 1984 ayında yapılan ithalat rejimi reformuyla geçmişteki uygulamalardan çok farklı bir anlayış getirilmiştir. İki ana liste iptal edilirken üç yeni liste getirilmiştir, bunlar; Yasaklılar Listesi, İzne Tabi Olan İthal Mallar Listesi ve Fon Listesi (lüks malları içeren) idi. Yeni rejime göre, ithalatı açıkça yasaklanmamış her türlü malın ithali olanaklı kılınmıştır. Miktar kısıtlamalarının azaltılmasının yanı sıra gümrük tarifelerinde de indirimler gerçekleştirilmiştir. Fon listesi içinde yer alan mallar, ticari vergiler dışında bir de dolar cinsinden ek tarifeye tabi kılınmaktaydı. Vergi gelirleri, iki farklı amaçla bütçe dışı fonlara aktarılıyordu: Bu amaçlar, toplu konut inşaatı gibi sosyal projeleri finanse etmek ve yerel sanayilere geçici koruma sağlamak olarak karşımıza çıkmaktadır (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2002:8).

1985 yılında Yasak Mallar Listesi ortadan kaldırılmış; ithal edilmesi yasak malların sayısı 500'den 3'e (silah, muhimmat ve uyuşturucu) düşürülmüştür. 1988 yılında 33 farklı mal ithalat izin belgesi gerektiriyordu. Temmuz 1989 ayında hükümet yerel üretimi haksız rekabete karşı korumak amacıyla "anti Damping Yasası"nı yürürlüğe koymuştur. 1989 yılında ithalatta liberalleşme daha da hız kazanmıştır. İzne tabi malların sayısı 33'ten 16'ya düşürülürken ithalata uygulanan tarifeler ve vergiler de önemli ölçüde azaltılmıştır (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2002:9).

1990 yılına gelindiğinde, ithalat rejiminin yeniden değişikliğe uğradığı, bu kapsamda ithalatta teminat yatırma ve izin belgesi alma zorunluluklarının kaldırıldığı görülmektedir. Keza; yine ithalat rejimi kararında yapılan değişiklikler kapsamında ilk kez “Yatırım Malları Listesi” adı altında yeni bir liste oluşturulmuştur. Daha sonra 1991 ve 1992 yıllarında gümrük vergilerinde küçük çaplı bazı değişiklikler yapılmış, 1993 yılının başından itibaren ise Avrupa Birliği ile gündeme gelen gümrük birliği ilişkisi kapsamında yeni bazı düzenlemeler yapılmıştır. Bu bağlamda; gümrük vergisi ve Toplu Konut Fonu uygulaması dışında kalan bütün gümrük vergileri ve eşdeğer resimler kaldırılmış; yapılması gerekli gümrük vergisi indirimleri ise 1996 yılı başına kadar tamamlanmıştır (Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası, 2002:9).

Tüm bu uygulamalar ve gelişmeler sonucunda, Türkiye 1980’li yıllarda dış ticarete yönelik miktar kısıtlamaları ve gümrük vergi oranlarını düşürmek suretiyle, serbest ticarete dayalı dış ticaret politikası uygulamaları konusunda önemli mesafeler kat etmiştir. Türkiye’nin bu yöndeki çaba ve uygulamaları, 1991 yılında Dünya Bankası tarafından yoğun ve önemli çabalar olarak değerlendirilmiştir.

Dış ticaretin serbestleştirilmesi bağlamında, döviz tahsisini ve vergi vadelerini içeren teşvikler verilmiştir. İhracat kredileri verilmeye başlanılmıştır. Bunun için İhracatı Teşvik Fonu kurulmuştur. İhracatçı sermaye şirketleri kurulmuştur. İhraç edilen malların imalatında kullanılan malların ithalatına olanak sağlanmıştır.

Yine dış ticaretin teşviki kapsamında, döviz pozisyonu tutmak yetkisine sahip bankaların daha önce % 25 olan döviz tutma yetkileri % 80’ e yükseltilmiştir. Bankaların döviz pozisyonlarından, kabul kredisi yoluyla yapılacak ithalata ilişkin ödemelerle, petrol ve petrol ürünleri, gübre ve gübre hammaddeleri ve ilaç hammaddeleri ithalatına ilişkin ödemeleri yapabilmeleri öngörülmüştür.

Döviz kurlarındaki ayarlamaların ithal edilen malların Türk Lirası cinsinden fiyatını (maliyetini) önemli ölçüde arttırması karşısında bunun yurt içi fiyat düzeyi üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla bazı malların ithalatından % 25 oranında alınan damga resmi % 1’e indirilmiştir.

İhracatçılara, ihraç edilen malların imalinde kullanılmış ham ve yardımcı maddelerle, ihracatta kullanılmış ambalaj malzemesinin ithali, işletme ya da işletmelerinin ihtiyaç duyduğu malların ithal yoluyla sağlanması, tesislerinin genişletilmesi ve geliştirilmesi ya da yeni yatırımları için döviz tahsis edilmesi öngörülmüştür. İhracatçının, ihracat karşılığında elde ettiği döviz gelirlerini kullanmak koşuluyla yapacağı bu tür ithalat gümrük vergisinden ve ithalattan alınan diğer vergilerden muaf tutulması öngörülmüştür.

İhracat kredilerinin banka ve sigorta muamele vergisinden, damga resminden ve tüm vergi, resim ve harçlardan istisna edilmesi sağlanmıştır.

İhracatçı firma ve kuruluşların gerçekleştirdikleri ihracatın % 5'ini ya da 10 bin dolarlık kısmını (duruma göre hangisi büyükse), Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na dahil olmayan malların ihracatında ise ihracatın 40 bin dolara kadar olan kısmını yurda getirmeyerek yurtdışında tutabilmeleri kabul edilmiştir.

24 Ocak kararları kapsamında başlatılan dışa açılma politikası amacına yönelik olarak yabancı sermayenin teşviki konusunda gerekli önlemler alınmıştır. Bu bağlamda; yabancı sermaye yatırımlarına önemli teşvikler getirilmiştir. Bu cümleden olarak, serbest bölgeler mevzuat ve uygulamalarının yaygınlaşması, özellikle bankacılık ve turizm sektörlerinde yabancı sermayenin ülkeye girişi ve faaliyetlerin kolaylaştırılması, finansal kiralama uygulamalarının yaygınlaştırılması ve döviz tevdiat hesaplarının serbestleştirilmesi uygulamaları belirtilebilir.

24 Ocak kararları kapsamında faiz hadlerinin belirlenmesi ile ilgili önlemler de alınmıştır. Uygulanan sıkı para politikası faiz hadlerinin yükselmesinde ve pozitif reel faize geçişte etkili olmuştur. Başlangıçta faiz uygulaması tarafların serbestçe belirleyebildiği bir sisteme bağlanmışsa da, daha sonra 1983 yılında faiz oranlarının belirlenmesi yetkisi Merkez Bankasına verilmiştir.

Faiz uygulamasına yönelik reformlar kapsamında, faiz oranlarının serbest bırakılması ve finansal liberalizasyonun gerçekleştirilmesi ve böylece para piyasasının oluşturulması, esnek kur politikasının uygulanması, Türk Parasını Koruma Kanunu'nun değiştirilmesiyle döviz piyasasının oluşturulması, kamusal malların

kapsamı daraltılarak daha rekabetçi mal piyasasının yaratılması, Sermaye Piyasası Kanunu'nun çıkarılması ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsasının yeniden faaliyete geçirilmesiyle sermaye piyasasına işlerlik kazandırılması, kamu sektörünün küçültülmesi ile özelleştirme sürecinin başlatılması uygulamaları belirtilebilir.

24 Ocak kararları ekonomide köklü değişimler içeren bir istikrar programıydı. Böylece, ithal ikameci ve korumacı sanayileşme politikası terk edilerek, ihracata dayalı bir sanayileşme politikası benimsenmiştir. 1980 sonrasında hazırlanan plan ve programlarda sanayileşme, ihracata dayalı kalkınmanın bir parçası olarak ele alınmış, bu arada büyük ölçüde programlı, planlı ve kamu ekonomik kurumlarına dayanan sanayileşmeden vazgeçilmiştir. Yatırım ve ara malı üretimine dayalı üretim yapısı değiştirilerek serbest piyasa koşulları altında her türlü malın üretimi amaçlanmıştır. Sanayileşmede, özel girişimcilğe ağırlık verilmiş, bazı üretim alanlarında (sigara ve çay gibi) devlet tekelleri kaldırılmış, piyasa şartları ön plana çıkarılmış, verimsiz KİT'lerin özelleştirilmesi gündeme gelmiş ve Türk ekonomisinin ve sanayinin dışa açılması ve dünya ekonomisine bütünleşmesi için gerekli olan uygulamalara hızla geçilmiştir.

### **5.2.8.3. 24 Ocak Kararları Sonrasındaki Gelişmeler**

Türkiye ekonomisinin 1954-1980 döneminde karşılaştığı en önemli sorun döviz ihtiyacının sağlanmasında ortaya çıkan güçlükler olmuştur. Kalkınma Planlarının öngördüğü yatırımların yapılabilmesi, büyük ölçüde bu döviz sorununun çözümüne bağlı kalmıştır. Uygulanan ithal ikamesine dayalı sanayileşme politikası uzun dönemde Türk ekonomisinin kendine daha yeterli kılmayı ve daha az ithalata ihtiyaç duyacak bir yapıya kavuşturmayı amaçlamaktaydı. Ancak; sermaye malları ve ara malları ihtiyaçları yönünden Türk ekonomisinin döviz ihtiyacı azalma yerine artış sürecine girmiştir. Bu gelişmelerin yanı sıra, 1973 yılında dört kat, 1979 yılında iki kat artan petrol fiyatları Türk ekonomisini döviz darboğazına sokmuştur. Bu nedenle, 24 Ocak kararları kısa vadeli istikrar politika ve önlemleri yanında orta ve uzun dönemli dönüşümlere de yönelik bir program olarak dikkat çekmekteydi. Orta ve uzun dönemde Türkiye'nin ithal ikamesine dayalı sanayileşme modelini terk ederek uluslararası rekabete açık, dışa dönük bir sanayileşme modeline geçmeyi amaçlamıştı. Bu dönüşüm süreci içinde en önemli rol ihracata yüklenmiştir. Böylece,

Türkiye 1980’li yıllardan itibaren dış ticaret politikasını önemli oranlarda serbestleştirmiş ve ihracata daha çok önem vermiştir.

24 Ocak kararları ile öngörülen ihracatı teşvik politikaları sonucu Türkiye’de sanayiciler dış piyasalara yönelmişler ve sadece iç piyasa için üretim yapma alışkanlığından kurtulmuşlardır. 1980 öncesi dönemde Türkiye’nin iç pazarı küçük bir Pazar niteliği taşıması nedeniyle, üretimlerin ölçeğinin de düşük olması söz konusu olmuştur. Böylece, küçük sanayicilerin verimliliği, ileri teknoloji kullanamamaları ve optimum ölçekte tesisler kuramamaları nedeniyle, düşük kalmıştır. Dış pazarlara açılma sonucu, kapasite kullanım oranlarını arttırmış, bu ise yeni işletme yatırımlarının yapılmasına yol açmıştır. Yeni yatırımlar rekabet ortamını geliştirmiş ve maliyetlerin düşmesine neden olmuştur. İhracatın artması sonucu, üretimin kalitesi de artmış, işletmeler teknolojik yatırımlara önem verir hale gelmişler ve Türk sanayiciler gerek üretim ve ticaret olarak, gerekse de finans anlamında dünya pazarlarını takip ederek uluslararası ticaret sisteminin parçası olmaya çalışmışlardır (Karluk, 1995:87).

24 Ocak kararları sonrasında imalat sektöründeki büyüme görece olarak yavaşlamış, kamu alt yapı ve konut yatırımları genişlemiş, kapasite kullanım oranının artmasına rağmen ileri teknolojiye dayanan orta ve büyük sanayi dalları yeterince gelişmemiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında 1980 sonrası yaşanan enflasyonun sanayi sektörü dışındaki faaliyetleri çok karlı kılması sebebiyle bu sektörde alternatif maliyetlerin artması ile enflasyonun büyük sanayi yatırımlarının yapılmasını kısıtlamasının önemli etkisi vardır. 1980 yılına kadar izlenen korumacı politikalar Türkiye’de nihai mal üretimini teşvik ederken ara ve yatırım malları sanayilerinin kurulup gelişmesini engellemiştir. Mamul mallar, yüksek gümrük tarifeleri ve kotalar ile korunmuş ve izlenen aşırı değerlenmiş kur politikası da korumayı arttırmıştır. Öte yandan; mamul mal üretimini kolaylaştırmak için ara ve yatırım mallarında düşük gümrük tarifeleri ve düşük döviz kurları, yeri ara ve yatırım malları sanayilerin gelişmesini sınırlamıştır. Aşırı değerlenmiş Türk lirası yabancı yatırım malları olan makine ve teçhizat fiyatlarını ucuzlatmış ve ithalatın da kısıtlanamaması, bu malların ithalatını cazip hale getirmiştir (Karluk, 1995:87).

24 Ocak kararları kapsamında ilk dönemlerde kısa vadeli amaçlara öncelik verildiği görülmektedir. Alınan önlemlerle kısa dönemde yoklukların, kuyrukların ve karaborsanın ortadan kaldırılmasına çalışılmıştır. Enflasyon artışının önlenmesi ve piyasaların bir düzene sokulması için çaba harcanmıştır.

Uluslararası piyasalardan temin edilen krediler ile dış finansman sorunlarının aşılması ve ithalatın arttırılması amaçlanmıştır. Bu bağlamda, 5.04.1980 tarihinde OECD'den, 1162 milyon dolar, 26.04.1980 tarihinde IMF'den 350 milyon dolar ve 16.05.1980 tarihinde Dünya Bankasından 670 milyon dolar kredi sağlanmıştır. Bu şekilde, ithal girdi sıkıntısı ve enerji darboğazı aşılmaya kapasite kullanımının da genişlediği gözlenmiştir. Bir yandan arz artarken, öte yandan fiyat yükselmesine bağlı olarak iç talep daralması ile arz talep dengesi kısmen sağlanabilmiştir.

24.01.1980 tarihinde Türk Lirasının değeri % 32,9 oranında devalüe edilmiştir. 1 ABD doları 47 liradan 70 Türk lirasına yükseltilmiştir. Takip eden aylarda dolar Nisan 1980 ayında 73,8 Türk lirası, Haziran 1980 ayında 78,4 Türk lirasına, Ekim 1980 ayında 82,7 Türk lirasına, Kasım 1980 ayında 87,95 Türk lirasına ve Şubat 1981 ayında da 95,91 Türk lirasına yükselmiştir. 1.05.1981 tarihinden itibaren de % 5 leri aşmayan yakın aralıklı küçük oranlı Devalüasyonlarla Türk lirasının aşırı değerlenmesi önlenmek istenmiştir. Bu uygulamalar sayesinde döviz piyasasında karaborsa büyük ölçüde azaltılmıştır.

1980 sonrasında ithalattaki serbestleşme konusunda önemli adımlar atılmıştır. 1979-1983 döneminde 1 ve 2 no.lu Liberasyon listelerinden yapılan ithalat % 67 oranından % 89,6 ya yükseltilmiş, kotalı ithalat % 17 oranından % 1,8 oranına indirilmiştir. Bu dönemde ithalat teminat oranları Liberasyon listelerinde yer alan sanayi malları için % 25 oranından % 7,5 oranına ve ticari mallar için % 40 oranından % 15 oranına çekilmiştir.

Alınan önlemler sonucu, hem ithalatın ve hem de ihracatın arttığı görülmüştür. İhracat hem değer olarak artmış, hem de içerik olarak önemli değişikliğe uğramıştır. Gerçekçi döviz kuru, reel faiz ve liberal dış ticaret politikaları sayesinde ihracat üç yıl içinde iki kat artmıştır. Bu bağlamda; 1980 yılında 2,9 milyar dolar düzeyinde olan ihracat miktarı 1983 yılında 5,9 milyar dolara yükselmiştir.

Dış ticarete bu gelişmelere paralel olarak yabancı sermaye girişi ve işçi döviz girişi de süratle yükselmiştir. Türkiye 25 Ocak İstikrar Programı uygulaması ile döviz sorununu aşmış, ekonomide ciddi bir dönüşüm yaşamaya başlamıştır.

Aralık 1983 yılında Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu'nda yapılan değişiklik ve Haziran 1984 ayında da çıkarılan Kanun Hükmünde Kararnemelerle döviz ve sermaye hareketlerinde daha ileri bir serbestleşme sağlanmıştır. Sermaye Piyasası Kanunu yenilenmiş ve İstanbul Menkul Kıymetler Piyasası faaliyete geçirilmiştir. 1986 yılında Bankalar arası para piyasası (interbank) oluşturulmuş, 1987 yılında Merkez Bankası açık piyasa işlemlerine başlamıştır.

1984 yılında Türkiye'nin ödemeler dengesi tablosu yeni bir sınıflandırmaya tabi tutulmuştur. Yeni ödemeler dengesi tablosunun hazırlanmasında temel amaç ödemeler dengesi istatistiklerinin uluslararası standartlara uygunluğunun sağlanması olmuştur. Yeni düzenlemelerin temel ilkesi, ödemeler dengesi tablosunun Türkiye'de yerleşik kişilerle yerleşik olmayan kişiler arasındaki mal, hizmet ve sermaye hareketlerini ayrı ayrı yansıtmak olarak belirlenmiştir. Bu ilkeye ve uluslararası standartlara uymak için çeşitli kalemlerde değişiklikler yapılmıştır. Bu değişiklikler kapsamında, yerleşik kişiler arasındaki döviz işlemleri hacminin önemli bir artış göstermesi nedeniyle bu işlemler yeni düzenlemeyle ödemeler dengesinin dışında tutulmuştur. Eski sistemde, transit ticaret gelirleri diğer görünmeyenler içinde yer alırken, yeni sistemde transit ticaret dış ticaret hesabında yer almaya başlamıştır. Ödemeler dengesinde dış ticaret dengesinin yalnızca mal hareketlerini yansıtabilmesi için, ithalatın CIF olarak değerlendirilmesi yerine FOB olarak değerlendirilmesi esası getirilmiştir. Eski sınıflandırmada orta ve uzun vadeli sermaye hareketlerinin bir alt kalemi olarak yer alan bedelsiz ithalat yeni sınıflandırmada cari işlemler dengesinin bir kalemi olarak değerlendirilmiştir. Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkında 30 sayılı Karar ile Türkiye'de yerleşik olanların da ticari bankalarda döviz tevdiat hesapları açmalarına olanak sağlanmış ve bunlar bankaların dış yükümlülükleri arasında yer alırken, yeni sistemde bankacılık sektörünün döviz yükümlülükleri arasında gösterilmiş ve denkleştirici kalemlerde yer almıştır (Parasız, 2003:335).



1984 yılından itibaren ihracat teşviklerinin artırılması yoluna gidilmiştir. Sistem içindeki mevcut teşvikler gözden geçirilerek güçlendirilmiştir. Bu kapsamdaki uygulamalar olarak, vergi iadesi, ihracata düşük faizli kredi, ihracat karşılığı dövizden mahsup, vergi, resim ve harçlardan muafiyet ve ihraç malları üretiminde kullanılan ithal girdiler için gümrük vergisi istisnası uygulamaları sayılabilir.

Ucuz maliyetli ihracat kredileri uygulaması kapsamında, 1980'li yılların başlarında ihracat belgeli ve belgesiz olmak üzere, ihracatçının ihracat karşılığında getireceğini taahhüt ettiği dövizin % 80'ini geçmemek üzere verilmeye başlanılmış, daha sonra bu kredinin adı İhracatı Teşvik Belgesi Kredisi olarak değiştirilmiştir. 1988 yılında ise Merkez Bankası Özel İhracat Kredisi uygulaması başlamıştır.

İhracatta vergi iadesi sistemi sanayi malları ihracatını teşvik etmek üzere ilk kez 1963 yılında kurulmakla birlikte, 1980'li yıllardaki vergi iadesi uygulaması 1975 tarihli ihracatta vergi iadesi kararına göre düzenlenmiştir. Vergi iade oranları zamanla artmış 1984 yılında bazı maddeler için % 15,3 oranına yükselmiştir.

Destekleme ve fiyat istikrar fonu, belli ihraç ürünlerine doğrudan ödeme yaparak bu malların ihracatını, pazarlamasını, ihracata yönelik yatırımlarını ve ihracat sigorta sistemini desteklemek amacıyla 1980 yılında oluşturulmuştur. Fondan başlangıçta 24 ü imalat sektörüne ait olmak üzere 45 mala spesifik olarak prim verilmiş, zamanla mal kapsamı genişletilmiş ve 1989 yılında 122 ye ulaşmıştır. 1992 yılında ise fon tamamen kaldırılmıştır.

Kurumlar Vergisi İstisnası uygulaması ile sanayi ve bazı tarımsal ürünlerin ihracatından sağlanan gelirin belli bir bölümü kurum kazancından indirilmiştir. Keza; 1968 yılından beri uygulanan ihraç ürünleri girdilerine gümrük vergisi istisnası 1980'li yıllarda genişletilmiştir.

1980'li yıllarda İhracatı Teşvik Kararı ile ihracatçılara ihracat teşvik belgesi almaları koşuluyla, ihracını taahhüt ettikleri malların yapısında kullanacakları tüm malzemeler ve yeni yatırımlar için döviz tahsis edilmesi uygun görülmüştür.

1986 yılında alınan kararlar, ihracatın ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin finansmanında kullanılmak koşuluyla bankaların kullandığı krediler, vergi, resim, harçlardan istisna edilmiştir. Keza; 1986 yılında ihracatçıya ulaşım sübvansiyonu sağlamak amacıyla navlun primi uygulamasına geçilmiştir.

24 Ocak kararları kapsamında ihracatçılara ihracat dövizlerinin % 5 i ya da 40 bin dolarlık kısmını Merkez Bankasına teslim edecekleri dövizden mahsup etme hakkı sağlanmıştır. 1989 yılında ihracat dövizlerinin yurda getirilmesi yükümlülüğünün kaldırılmasıyla bu uygulama sona ermiştir.

1984 yılında ithalatta Liberasyon sistemi değiştirilerek ithalat önemli ölçüde serbestleştirilmiştir. Uygulanmakta olan 1 numaralı ve 2 numaralı Liberasyon listeleri tamamen kaldırılmış, ithali yasak mallar listesi, fon ödenerek ithal edilecek mallar listesi ve ithali izine bağlı mallar listesi olmak üzere üç liste yayınlanmıştır. Söz konusu listelerin dışında kalan malların ithali serbest bırakılmış ve ilk yıllarda fon ödenerek ithal edilecek mallar listesi geniş tutularak, ithalat daha çok fonlar aracılığıyla kontrol edilmeye çalışılmıştır. Buna karşılık, Damga Vergisi oranları yükseltilmiştir. Zaman içinde ise hem fon listesi hem de ithali yasak mallar ve ithali izine bağlı mallar listeleri giderek daraltılmıştır. İthalattaki miktar kısıtlamalarının ortadan kaldırılmasına paralel olarak gümrük vergileri de gözden geçirilerek, 1990'lı yıllara girilirken önemli ölçüde düşürülmüştür.

Bu dönemde kambiyo rejiminde de önemli değişiklikler yapılmış; ve rejim önemli ölçüde serbestleştirilmiştir. Türkiye'ye döviz ithali, yurt dışından döviz kredisi sağlanması, yerleşik kişilerin yurt dışında menkul ihracat etmeleri, Türk lirası ile ithalat ve ihracat gibi dövizle ilgili birçok faaliyet serbest bırakılmıştır. Kambiyo sistemindeki serbestleşmeler 28, 30 ve 32 sayılı kararlar ile uygulamaya konulmuştur.

29.12.1983 tarihinde yürürlüğe konulan 28 sayılı karar ile ülkemizde döviz rejiminin liberalleşmesi yönünde ilk adım atılmış bulunmaktadır. Bu kararlar, Merkez Bankası'nın günlük döviz alış ve satış kuru belirlemesi uygulaması kaldırılmış, sadece ABD doları cinsinden esas kur uygulaması başlatılmıştır. Yine aynı kararlar, Türkiye'de yerleşik olanlara bazı koşullara uyulması şartıyla gerek yurt içinden

gerekse de yurt dışından aynı anda nakdi döviz kredisi sağlamaları serbest bırakılmıştır. 1.02.1984 tarihinde bankaların kesin alışını yaptığı dövizlerin % 20'sini Merkez Bankasına devir zorunluluğu kaldırılmıştır.

7.07.1984 tarihinde uygulamada bazı eksiklikleri ve yanlışlıkları görülen 28 sayılı karar kaldırılarak yerine 30 sayılı karar yürürlüğe konulmuştur. 30 sayılı kararla kambiyo mevzuatının oldukça basit ve serbest hale getirilmesi amaçlanmıştır. Bu kapsamda, Türkiye'de yerleşik kişilerin yanlarında döviz bulundurmaları ve bu dövizin kaynağının sorulmaması, Türkiye'de yerleşik kişilerin bankalarda döviz tevdiat hesabı açtırmalarına olanak sağlanması, döviz tevdiat hesapları için bunların vadelerine göre yine döviz esasından faiz verilmesi, Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışına çıkışlarında yanlarında 3000 dolar ya da eşdeğer döviz bulundurabilmeleri olanağı, bankaların vadeli döviz alım satımı yapabilmeleri, bankaların ya da Türkiye'de yerleşik gerçek ve tüzel kişilerin belli koşullarda yurt dışından döviz kredisi almaları, yurt içinde döviz kredisi açmaları, Türkiye'de her türlü yoldan ve cinsten döviz ithalatının serbest bırakılması, Merkez Bankası'nın belirlediği esas kurun dövizlerde +/-6, efektiflerde +/- 8 alt ve üst sınırını geçmemek üzere bankalarca belirlenebilmesi sağlanmıştır.

11.08.1989 tarihinde ise kambiyo rejiminin daha serbest ve Türk lirasının da daha konvertibl hale gelmesini temin amacıyla Türk Parasının Kıymetini Koruma Hakkındaki 32 sayılı karar uygulamaya konulmuştur. Bu kararla, kambiyo sistemi ile ilgili olarak bir çok önemli kararın alındığı görülmektedir. Her şeyden önce, Türkiye'de yerleşik kişilere, bankalar ve diğer finans kurumlarından 3000 ABD Doları ya da eşiti bir miktara kadar döviz alabilme izni verilmiştir. Keza; dışarıda yerleşik kişilerin borsada işlem gören Türk menkul kıymetlerini bankalar ve aracı kurumlar vasıtasıyla satın alabilmeleri, satabilmeleri, bu kıymetlere ilişkin gelirleri transfer ettirebilmeleri olanağı sağlanmıştır. Bunun gibi, Türkiye'de yerleşik kişilerin de bankalar ve diğer finans kuruluşları aracılığıyla yabancı ülkelerdeki borsalarda işlem gören menkul kıymetleri satın alabilmeleri, bu kıymetlerin bedellerini transfer edebilmeleri, yine Türkiye'de yerleşik kişilerin yurt dışından kredi temin edebilmeleri, Türk bankalarının döviz kredisi açması işlemlerinin kolaylaştırılması hususlarında da düzenlemeler yapılmıştır. Ayrıca; ihracatçılara ihraç ettikleri dövizin % 70'ini ihraç tarihinden sonra üç ay içinde yurda getirip bankalara

satmaları, buna karşılık söz konusu ihraç bedelinin geri kalan % 30'luk kısmını ise serbestçe kullanabilme olanağı sağlanmıştır. Ve nihayet; altının ithal ve ihracına serbestlik getirilmiş, işlenmiş altının ithal ve ihracının bankalar aracılığıyla yapılabilmesi ile yurt dışına ticari faaliyet için çıkarılabilecek sermaye miktarının da 25 milyon dolara çıkarılması sağlanmıştır.

Bu uygulamalar sonucu ekonominin dışa açılma göstergeleri arttığı görülmektedir. Bu bağlamda; ithalat ve ihracatın GSMH'ye oranı 1980-1983 döneminde sırasıyla % 16,3 ve % 8,9 iken 1984-1991 döneminde % 21,7 ve % 14,9 olmuştur. 1983 yılı sonunda 5,7 milyar dolara ulaşan ihracat 1987 yılında 10 milyar doları aşmış, 1991 yılında ise 13,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. İhracattaki bu hızlı artışa paralel olarak, ihracatın ürün bileşimi de kısa sürede esaslı biçimde değişmiş bulunmaktadır. 1980'li yıllara girilirken tarım ürünleri ihracatının toplam ihracat içindeki payı % 70'i bulmaktaydı. Bu pay 1989 yılında % 16,4 oranına gerilemiştir. Bu dönem ihracat artışının süratli olduğu, ihracatın ithalatı karşılama oranının yükseldiği bir dönem olmuştur. Uygulanan politikalar sonucu 1980-1988 yılları arasında Türk lirası reel olarak değer kaybetmiş ve bu dönemde ihracat oranlarındaki artış yanında, ihracatın bileşenleri de önemli ölçüde değişmiştir. 1980 yılında % 57 olan tarım ve hayvancılık ihracatının toplam ihracat içindeki payı 1988 yılında % 20'ye düşerken, sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı % 36 oranından, % 77 oranına yükselmiştir. Özellikle tekstil ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı % 15 oranından % 35 oranına yükselmiştir. 1980 yılında % 36 olan ihracatın ithalatı karşılama oranı sürekli artarak 1988 yılında % 81 oranına yükseldiği gözlenmektedir.

1980 yılından sonra ihracatı etkileyen en önemli makroekonomik politika araçları kur ve faiz politikaları olmuştur. Kur ayarlamaları ile yaratılan nispi fiyat değişmelerinin ihracat artışında gerek ihracatın iç piyasaya göre karlılığını arttırarak gerekse iç ve dış fiyat ve maliyet farklılıklarını giderek ihracat ürünlerine dış piyasalarda rekabet gücü sağlanması fonksiyonuyla önemli bir etken olduğu görülmüştür.

1980'li yıllarda Türkiye'de makroekonomik politikalar ve bunların ihracata olan etkilerinin iki ayrı dönem olarak incelenmesi mümkündür. Birinci dönem, 1980-1988 dönemi olarak ihracatın kur ve faiz politikalarına duyarlı olduğu dönemdir. Bu

konuda ihracat mallarının fiyat esnekliklerinin de önemli bir etken olduğu görülmektedir. Ancak; 1980-1988 dönemine bakıldığında, Türk Lirasının düşük değerlendirildiği gözlenmektedir. Bu dönemde ihracat karlılığı büyük ölçüde döviz kuru yardımıyla sağlanmıştır. Bu dönemde, döviz kuru politikasının, özellikle temel ihracat ve ithal ikamesi ürünlerinin maliyet yapısını değiştirmek, mevcut kaynakları ticari mal sektörlerine kaydırmak ve bu şekilde yapısal değişmeyi teşvik etmek amacıyla kullanıldığı görülmektedir. 1980-1988 döneminde ihracatın performansı ve mevcut kaynakların ihracat sektörüne kaydırılması açısından düşünüldüğünde, kur ve faiz politikalarının başarılı olduğu söylenebilir. İkinci dönem ise, 1989 sonrası dönem olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu dönemde ise, özellikle 1989-1993 arası gerçekleştirilen sermaye hareketlerinin serbestleştirilmesi uygulamalarının, kur ve faiz politikalarının ihracat üzerindeki etkilerini sınırladığı görülmektedir.

Ayrıca; Ekim 1988 tarihinde faiz oranlarının serbest bırakılmasıyla başlayan gelişmelerin bir sonucu olarak döviz talebinin azalması ve Türk lirası talebinin artması ile Türk lirasının reel olarak değer kazanma süreci başlamıştır.

1989 yılında 32 sayılı kararla kambiyo rejiminin serbestleştirilmesinden sonra sermaye hareketlerinde büyük artışlar gözlenmiştir. Döviz arzındaki artış 1989-1993 döneminde hem fiyatların hem de döviz kurlarının artmasını önemli ölçüde engellemiştir. Bu nedenle, kamu açıklarının önceki yıllara göre daha yüksek düzeyde olmasına rağmen, bu dönemde enflasyon oranı % 60 'lar civarında bir seviyede kalmıştır. Bu gelişme ise, hem iç tüketim harcamalarını, hem de ithalatı özendirici bir etkiye neden olmuştur. Nitekim; 1989-1993 döneminde ihracatın 11,6 milyar dolardan 15,3 milyar dolara yükselerek 1,3 misli artış gösterirken, ithalatın ise 15,7 milyar dolardan 29,4 milyar dolara yükselerek 1,9 misli artış gösterdiği görülmektedir. Keza; 1988 yılında tüketim malları ithalatının toplam ithalat içindeki payı % 7,7 iken, bu oranın 1993 yılında % 14'e yükseldiği görülmektedir. Bu gelişme ihracatı olumsuz yönde etkileyerek ihracatın ithalatı karşılama oranının 1993 yılında % 52 oranına düşmesine yol açmıştır. Diğer bir deyişle, tüketim malı ithalatının toplam ithalat içindeki payı arttığı zaman ihracatın ithalatı karşılama oranı azalmaktadır.

1980’li yıllarda Türk lirasının reel olarak değer kazanmasının, kısa dönemde enflasyonun nispeten aşağı çekilmesi, büyümenin arttırılması yoluyla ekonomiyi olumlu bir şekilde etkilemesi söz konusu olmakla birlikte, orta ve uzun dönemde üretim yapısının ihracat aleyhine değişmesi ve mevcut dış pazarların da kaybedilmesi gibi, ihracata ilişkin bazı yapısal sorunlara neden olduğu görülmektedir. Nitekim; 1989 yılından itibaren bozulmaya başlayan dış ticaret dengesi sonucunda, Türkiye’nin dış ticaret açığı, 1993 yılında 14,2 milyar dolara, buna karşılık cari işlemler açığı ise 6,4 milyar dolara yükselmiş bulunmaktadır.

**Çizelge 5.9: 1980’li Yıllarda Türkiye’nin Dış Ticareti**

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)
1980	7909	2910	-4999	36,8
1981	8933	4703	-4230	52,7
1982	8842	5745	-3097	64,9
1983	9235	5728	-3507	61,0
1984	10757	7133	-3624	66,3
1985	11343	7958	-3385	70,2
1986	11105	7457	-3648	67,2
1987	14158	10190	-3868	72,0
1988	14335	11662	-2673	81,4
1989	15792	11625	-4167	73,6
1990	22303	12959	-9344	58,1
1991	21047	13593	-7454	64,6

Kaynak : T.C. Başbakanlık DİE, İstatistiki Göstergeler (1923-1998), Ankara Ocak 2001, s: 404-405

Çizelge 5.9’dan da görüleceği şekilde, 1984 yılından sonra ithalatın da çok hızlı bir şekilde arttığı görülmektedir. 1984 yılı sonunda 10,8 milyar dolara ulaşan ithalat, yedi yıl içinde ikiye katlanarak 1991 yılında 21 milyar doları aşmıştır. Bu şekilde

ithalattaki süratli gelişme nedeniyle, dış ticaret açıkları mutlak olarak büyümüştür. Buna karşılık ihracatın ithalatı karşılama oranı düşmüştür. Dış ticaret açıkları, 1989 yılında 4,2 milyar dolar, 1990 yılında 9,6 milyar dolar ve 1991 yılında ise 7,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Ancak; hizmet hesapları gelirlerindeki yükseliş sayesinde, ödemeler bilançosu açıkları, 1990 yılı bir yana bırakılırsa, büyük ölçüde daralmış ve 1991 yılında 258 milyon dolara gerilemiştir. Buna karşılık, 1990 yılında ödemeler bilançosu açığı 2,5 milyar dolar civarında gerçekleşmiştir. Bu olumsuz gelişmelerde Körfez Savaşının önemli bir etkisi olmuştur.

## **5.2.9.Küreselleşme Olgusunun Hızlandığı Dönem: 1990'lı Yıllar**

### **5.2.9.1. 1990'lı Yıllarda Ekonominin Genel Seyri**

1990'lı yıllara gelinceye kadar, Türkiye'deki ekonomik eğilimin genellikle büyüme hedeflerinin, GSMH ve kişi başına gelirin artması yönünde olduğu görülmektedir. Böylece, bütün ekonomi politikalarının, dış borçlanmadan yurt içi yatırım oranına, üretimin bölgesel dağılımına vb uzanan bir çizgide bu hedefe yönelik olarak hazırlanması söz konusu olmuştur. Karma ekonomi kuralları çerçevesinde büyümeye kamu kesimi özel kesimle birlikte katılmakta ve işbölümü çerçevesinde büyümeye katkı yapmaktadır. On yılda bir yaşanan krizleri izleyen IMF istikrar programının uygulandığı dönemler dışında, hükümetler, politikaları görece olarak bağımsız kararlarla oluşturmuşlardır (Kazgan, 2013:243).

1980'li yıllar başladığında ama özellikle de 1990'lı yıllarla birlikte bu tablonun tamamen değiştiği görülmektedir. Her şeyden önce, bu dönemde ekonominin temel hedefi büyüme ve bölüşümün iyileşmesi olmaktan çıkarak, yerini serbestleştirme-özelleştirme-devletin küçülmesi yoluyla küreselleşme olgusuna bırakmıştır. Dönemin dünya ekonomik konjonktürü dikkate alındığında, bu hedef sapmasının bir anlamda normal olduğunu söylemek mümkündür. Çünkü, İkinci Dünya Savaşından sonra dünya ekonomisinde ortaya çıkan serbest dış ticaret politika eğilim ve uygulamaları giderek artan bir ivme içinde ulusal ekonomileri etkisi altına almaya başlamıştır. Bu bağlamda, ulusal hükümetlerin ekonomiyi büyümeye yöneltecek etkileri de sınırlanmaya başlamıştır. Ayrıca, özelleştirme ve devleti küçültme hedefinin öncelik aldığı bir ortamda kamu ve özel kesimin büyümeye birlikte katkı sağlama olanakları

da ortadan kalkmıştır. Bunun gibi, gelişen serbest dış ticaret eğilimleri nedeniyle, hükümetlerin vergi/fiyat düzenlemeleri, mali piyasa denetimleri yolu ile ekonomiyi yönlendirmeleri mümkün olmaktan çıkmıştır. Artık serbest dış ticaret yoluyla uluslararası piyasadan yansıyan mal ve hizmet fiyatları, serbestleşen sermaye hareketlerinin belirleyeceği mali piyasalardaki fiyatlar, bu anlamda döviz kuru ve faiz haddi oranları, yabancı sermaye yatırımlarının düzeyi, ekonominin genel gidişini etkileyen unsurlar olmaya başlamıştır. Tüm bu uygulamaların tepesinde ise, GATT Uruguay Anlaşması ve Dünya Ticaret Örgütü tarafından belirlenen kurallarla, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Anlaşmasının getirdiği kurallar yer almaktadır. Ayrıca, IMF ve Dünya Bankası ile sürdürülen stand-by anlaşmaları da bu uygulamanın bir diğer yönünü oluşturmaktadır (Kazgan, 2013:244).

Öte yandan; 1990'lı yıllarda ithalat ve ihracat rejiminde yapılan serbestleştirmelerle ekonominin serbest piyasa kuralları çerçevesinde uluslararası piyasalarda rekabet edebilir bir yapıya ulaştırılması, kaynakların etkin dağılım ve verimliliğinin artırılması amaçlanmıştır. Bu nedenle, 1990'lı yılların başlarında kambiyo rejiminde önemli serbestleştirmelere ve ithalat ve ihracat rejimlerinde yeni düzenlemelere gidildiği gözlenmektedir (Parasız, 2003:428).

Bu bağlamda; 1990 yılı İthalat Rejimi Kararı ile ithalat teminatları ve ithali izne bağlı mallar listesi yürürlükten kaldırılarak ithal edilebilecek mallar tek liste haline getirilmiştir. Daha sonra ise, özel kanunlarla ithali yasaklanmış olanlar ve diğer malların ithali serbest bırakılmıştır. Keza; Doğu Avrupa ülkelerinden yapılan ithalattaki kısıtlamalara son verilmiştir. Ayrıca gümrük vergisi ve fonlarda büyük oranda indirimler gerçekleştirilmiştir.

Keza; 1993 yılında ithalde alınan vergi ve resimler, gümrük vergisi adı altında birleştirilerek tek vergi uygulamasına geçilmiş ve Avrupa Topluluğu ile Gümrük Birliği Anlaşması gereği olarak nominal koruma oranları yaklaşık 2,5 puan düşürülmüştür. Koruma oranlarındaki düşme 1994 yılında da sürmüştür. 1993 yılında % 11,5 olan ve cari yıl ithalatına göre hesaplanan toplam nominal koruma oranı 1994 yılında % 6 civarına indirilmiştir. Ayrıca, Avrupa Birliği'ne uygulanan vergi ve fonlar indirimleri, 1993 yılından itibaren EFTA ülkelerinden yapılan ithalata da uygulanmaya başlanılmıştır (Parasız,2003:429).



Ayrıca; Türkiye'nin GATT'a yaptığı taahhütlerin gereği olarak, 1989 yılında ihracatta vergi iadesi ödemeleri kaldırılmış, diğer nakdi ödemeler ise önemli ölçüde sınırlandırılmıştır. GATT'ın öngördüğü ihracat sübvansiyonları koduna uyum sağlayabilmek amacıyla ihracatın yeni teşvik araçlarıyla desteklenmesi politikalarına ağırlık verilmiştir. İhracatın doğrudan mali teşviklerle değil, dolaylı olarak ve kurumsal araçlarla desteklenmesi politikaları doğrultusunda, sanayi ürünleri ihracatı, bazı tarım ürünleri ihracatı ve dış navlun hasılatına uygulanan Kurumlar Vergisi istisnası kademeli olarak azaltılmıştır. Bu bağlamda, 1989 yılında Kurumlar Vergisi istisna oranı % 20 iken 1993 yılında % 5'e düşürülmüş ve 1993 yılı sonunda da 1995 yılından geçerli olmak üzere tamamen kaldırılmıştır. Keza; imalatçı ihracatçı firmalar ve dış ticaret şirketlerinin, Eximbank tarafından sağlanan ihracat kredileri ve ihracat sigortası olanakları ile desteklenmesi yoluna gidilmiştir. Bunlara ilaveten, firmaların ihraç malları bünyesine giren enerjiyi, uluslar arası enerji fiyatları da göz önünde tutularak belirli bir indirimle temin edebilmeleri sağlanmıştır. Öte yandan; ihracata ilişkin işlemler basitleştirilmiş, ihracı yasak mallar sayısı dörde kadar indirilmiştir (Parasız,2003:429).

Türkiye'nin 1995 yılı sonuna gelindiğinde, gerek Avrupa Birliği ile yapılan Gümrük Birliği Anlaşması ve gerekse de, GATT'ın kuralları ile Uruguay Round sonunda alınan kararlarına uygun biçimde teşvik politikalarını yeniden düzenlemesi gündeme gelmiştir. Bu bağlamda, teşvik tedbirleri olarak, araştırma-geliştirme (AR-GE) desteği, çevre koruma amaçlı destek, yurt dışındaki fuarlara katılımı teşvik desteği, ülke içindeki uluslar arası fuarlara katılım teşvik desteği, ihracat yapan firmaların Pazar araştırmalarına yönelik destek, yurt dışında ofis kurma, mağaza açma ve tanıtım faaliyetlerine destek, eğitim desteği ve katma değer oranları yüksek olan ve işlenmiş bazı seçilmiş tarım ürünlerine yönelik bir teşvik olarak tarım desteği olmak üzere sekiz teşvik türü öngörülmüş ve uygulamaya konulmuş bulunmaktadır.

Yine 17.07.1995 tarihli tebliğe göre ihracatı teşvik önlemleri olarak vergi, resim ve harç istisnası, gümrük vergisi muafiyeti, enerji teşviki, geçici kabul yoluyla yapılacak ithalatta gümrük vergisi muafiyeti, ihracat sayılan satış ve teslimlerle hizmet ve faaliyetlere tanınan gümrük muafiyeti, ithalat vergi, resim ve harç istisnası, konut fonu muafiyeti ve ihracat dövizlerinden mahsup olarak benimsenmiştir.

**Çizelge 5.10:** 1990'lı Yıllarda Türkiye'nin Dış Ticareti

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı(%)
1988	11662	14335	-2673	81,4
1989	11665	15792	-4167	73,6
1990	12559	22302	-9343	58,1
1991	13594	21407	-7813	64,6
1992	14715	22871	-8156	64,3
1993	15345	29428	-14083	52,1
1994	18109	23270	-5161	77,8
1995	21636	35709	-14073	60,6
1996	23225	43627	-20402	53,2
1997	26261	48559	-22298	54,1
1998	26973	45921	-18948	58,7
1999	26588	40671	-14083	65,4

Kaynak: DPT, Ekonomik ve Sosyal Göstergeler (1950-2004)

Çizelge 5.10'un incelenmesinden görüleceği üzere, 1990'lı yıllarda Türkiye'nin ithalat ve ihracat rakamlarında artışlar söz konusu olmasına rağmen, ithalat miktarının ihracattan fazla olması nedeniyle sürekli olarak açık veren bir dış ticaret yapısının devam ettiği görülmektedir.

Ekim 1988 tarihinde faiz oranlarının serbest bırakılmasıyla başlayan gelişmelerin bir sonucu olarak döviz talebinin azalması ve Türk lirası talebinin azalması Türk lirasının reel olarak değer kazanma sürecini başlatmıştır. Öte yandan; 1989 yılında 32 sayılı kararla kambiyo rejiminin serbestleştirilmesiyle sermaye hareketlerinde büyük artış gözlenmiştir. 1990'lı yılların ilk yarısında döviz arzındaki artış hem fiyatların hem de döviz kurlarının artmasını görece olarak engellemiştir. Bu nedenle söz konusu dönemde kamu açıklarının önceki yıllara göre daha yüksek düzeyde olmasına rağmen bu dönemde enflasyon oranı % 60-65 bandı içinde kalmıştır. Bu

gelişme hem yurt içi tüketim harcamalarını hem de ithalatı teşvik etmiştir. 1989-1993 döneminde ihracat 11,6 milyar dolardan 15,3 milyar dolara yükselirken, ithalat ise 15,7 milyar dolardan 29,4 milyar dolara yükselmiştir. 1988 yılında tüketim mali ithalatının toplam ithalat içindeki payı % 7,7 iken, bu oran 1993 yılında % 14 oranına yükselmiştir. Bu gelişme ihracatı olumsuz yönde etkileyerek ihracatın ithalatı karşılama oranının 1993 yılında % 52 oranına düşmesine neden olmuştur. Diğer bir deyişle, tüketim mali ithalatının toplam ithalat içindeki payının artmasının, ihracatın ithalatı karşılama oranını azaltmasına neden olduğu söylenebilir.

Bu arada, Türk lirasının reel olarak değer kazanmasının, kısa dönemde enflasyonu % 60'lar seviyesinde kalmasını sağlaması ve ekonomik büyümeyi arttırması gibi olumlu sayılabilecek etkilerine rağmen, orta ve uzun dönemde üretim yapısının ihracatın aleyhine olarak değişmesine ve dış pazarların da kaybedilmesine yol açtığı gözlenmiştir. Ancak; belirtmek gerekir ki, Türk girişimcilerinin verimliliği arttırma yönündeki çaba ve gayretlerinin bu olumsuz etkileri azaltma yönünde önemli bir etken olduğu görülmüştür.

Dış ticaretin serbestleştirilmesinin 1990 yılında hızlanarak devam etmesi Türk Lirasının reel olarak değer kazanmasının sürmesi ve Körfez krizinin petrol ithalatına getirdiği ek yük, ekonominin 1990 yılında yüksek büyüme oranı ile birleşince ithalatta hızlı bir artış seyrinin ortaya çıktığı görülmüştür.

Öte yandan; ithalatta uygulanan gümrük vergisi ve fonların indirilmesine 1990 yılında da devam edilmiştir. 1990 yılında yayınlanan yeni ithalat rejimi kararı ile ithalat teminatları kaldırılırken, birçok maldan alınan gümrük vergisi ve fon oranlarında önemli indirimlere gidilmiştir. Ayrıca, sanayileşmeyi teşvik için 5 yaşına kadar makine ithalatı serbest bırakılmıştır. Bu uygulamalar ile aynı dönemde Türk lirasının reel olarak değer kazanması ile birleşince ithalatı görece olarak ucuzlamış, bunun sonucu olarak da önemli ölçüde artmıştır.

Buna rağmen; 1991 yılında ithalatın bir yıl öncesine göre % 7 oranında azalarak 21 milyar ABD doları olduğu görülmüştür. Bunda büyük ölçüde ekonomide yaşanan durgunluk ve Türk lirasının reel olarak değer yitirmesi etkili olmuştur. Bir diğer

etken de 1990 yılında Türk lirasının reel olarak değerlenmesinden yararlanılarak ithal mallarının stoklarının arttırılmış olmasıdır.

Buna karşılık, 1993 yılında toplam ithalat % 28,7 oranında artmıştır. Bunda ekonominin hızlı büyümesi ve OECD ülkelerindeki durgunluk nedeniyle ithal fiyatlarının düşüklüğü önemli rol oynamıştır.

1989 yılında vergi iadeleri gibi doğrudan teşviklerin kaldırılması ve Türk lirasının reel olarak değer kazanması gibi etmenler ihracatın önceki yıllardaki gibi gelişmesini sürdürmemesine neden olmuştur. Ayrıca, 1990 yılının ikinci yarısından itibaren başlayan Körfez Krizinin özellikle Orta Doğu ülkelerine yarattığı durgunluk ihracatımızın gelişmesini engelleyici etki yapmıştır.

Öte yandan; 1991 yılının ihracat açısından belirgin bir özelliği de, OECD ülkelerine yönelik ihracatın gerileme eğilimine girmesi ve bu gerilemenin 1992 yılında da sürmesi olarak karşımıza çıkmaktadır. 1993 yılında da ihracat artış oranının yavaşlamaya devam ettiği görülmektedir. Bu yavaşlamanın temel nedeni, OECD ülkelerinde durgunluk olduğu kadar, ülke içi talepteki esneklik olarak değerlendirilmektedir.

1988 ve 1989 yıllarında cari işlemler dengesinde görülen fazlalık, ithalattaki artış nedeniyle 1990 yılında 2,6 milyar ABD doları açığa dönüşmüş bulunmaktadır. Ayrıca, Ağustos ayında başlayan Körfez krizinin döviz gelirlerini azaltıcı, giderleri arttırıcı etki yaparak cari işlemler açığını olumsuz yönde etkilediği görülmüştür. Ancak, 1990 yılında 2,6 milyar dolar olan cari işlemler açığı, 1991 yılında 272 milyon ABD doları fazlaya dönüşmüştür. Bunun temel iki nedeni dış ticaretteki olumlu gelişmeler ve Körfez yardımları çerçevesinde yurt dışından sağlanan hibelerdeki önemli artışlar olarak karşımıza çıkmaktadır. 1992 ve 1993 yılında cari işlemler açığı dış ticaretin artması sonucu 6,4 milyar dolara yükselmiştir.

Dış ticaret açığındaki bu olumsuz gelişmeler, temelde ekonominin hızlı büyümesinin, iç piyasanın canlı olmasının ve hem tüketim hem de yatırım malları ithalatındaki artışın bir sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, OECD ülkelerinde yaşanan ekonomik durgunluk, ihracatı zorlaştıran ithalatı ise kolaylaştıran bir etki yapmıştır.

Bu etmenlerin yanı sıra Türk lirasının yabancı paralar karşısında değer kazanması, dolayısıyla da ithalat fiyatlarının ucuzlaması ve ithalat finansmanına getirilen kolaylıklar bu gelişmeyi destekler mahiyette olmuştur.

1990'lı yılların bir başka özelliği de, 24 Ocak 1980 kararları sonrası 1980'li yıllar boyunca ekonomide sağlanan olumlu gelişmelerin bozulmaya başladığı yıllar olması şeklinde karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin, 1980'li yıllardaki ekonomik olumsuzlukları en az zararlı atlatabilmesinin, bir anlamda döviz kurunda ve sermaye akımlarında sağlanan esneklikle alakalı olduğu söylenebilir. Bu durum 1994 yılına kadar ekonominin bir çeşit sürekli kriz ortamı içinde yaşamaya devam etmesi şeklinde ortaya çıkmıştır. Kambiyo ve faiz serbestliği sonucunda iç ve dış piyasalardaki sermaye akışkanlığı artmıştır. Döviz kuru, enflasyona göre günlük olarak belirlenebilmekte, hükümet Merkez Bankasına başvurmadan, özel sermaye ve para piyasalarında tahvil ve bono çıkararak para bulabilmekte, dış ödemeler açığı da kısa süreli dış sermaye açığı ile karşılanabilmektedir. Ancak; ekonomiyi yakından izleyenler, bu dengesiz gidişin ileride ekonomiyi güç duruma sokabileceğini düşünüyorlardı. Ancak; ülkeyi yönetenler ve iş dünyasının işin ciddiyetinin farkında oldukları söylenemez. Enflasyon yılda ortalama % 60 artış civarında bir seviyeye oturduğu halde, ekonomi büyüdüğü ve yeni iş alanları yaratıldığı sürece endişelenmeye gerek duyulmamıştır. Bütçe ve dış ticaret açıkları, serbest para ve sermaye piyasalarının sağladığı olanaklar içinde kapatılabiliştir. Oysa, ekonominin makro dengeleri açısından kriz riskleri artmış, gittikçe artmakta olan iç ve dış açıklar yanında ekonomide genişleyen dolarizasyon da endişe verici mahiyetteydi (Yenal, 2013:150).

Bu dönemde ortaya çıkan en önemli olumsuzluk, çok yüksek faiz oranlarında kamu borçlanmasının önemli ölçüde büyümeye başlamasıydı. Her şeyden önce, Devletin kamu finansman gereksinimlerini, Merkez Bankası yerine sermaye piyasasından karşılaması, yani özel kesimdeki tasarruf sahiplerinden borç alması, para arzı artışını ve enflasyonu önlemekten uzaktı. İkinci olarak, dış borç giderek artıyor ve ağırlaşıyordu. Özellikle, kısa süreli borçlanmanın ülkeye çok pahalıya mal olduğu görülüyordu. Büyük tutarlarda dış kaynak ithali enflasyon hızını bir parça yavaşlatmakla birlikte, Türk lirasının değerlenmesine de yol açıyor, bu durum diğer

talep arttırıcı gelişmelerle birleşince, dış ticaret ve ödemeler açığını hızla büyütüyordu.

Bütün bu olumsuz gelişmelerin, esnek kambiyo kuru ve serbest sermaye piyasaları düzeninde bile, sorumsuz politika ve uygulamaların bir yerden patlak vermesi kaçınılmaz gözüküyordu. Nitekim; bu gidiş sonunda Hükümet, 1994 yılının mart ayında hazine vadesi gelmiş borçlarını ödeyemez, yeni borç alamaz duruma düşmüş, faiz hadleri yükselmiş ve döviz kuru yukarı fırlamıştır. Bunun sonucu olarak, piyasalar ve bankaların olumsuz etkilenmesiyle ekonomik bir kriz patlak vermiştir. Ortaya çıkan kriz aslında yıllarca devam etmekte olan kronik hastalıkların sonucu olmakla beraber, krizi günlük yönetimdeki beceriksizliğe bağlayanlar çoğunlukta idi.

1990'lı yıllar Türkiye için siyasal ve iktisadi istikrarsızlıkların iç içe yaşandığı yıllar olmuştur. 12 Eylül askeri darbesi sonrasında siyasal alanda ortaya çıkan istikrarsızlık ortamı Türkiye'de uzun yıllar var olmaya devam etmiştir. Bu bağlamda, Türkiye'nin 2002 yılına kadar kısa süreli koalisyon hükümetleri tarafından yönetildiği görülmektedir. Kısa süreli koalisyon hükümetlerinin genellikle kısa dönemli siyasal amaçlara yönelmeleri, mali disiplinden vazgeçilmesi sonucu doğurmuştur. Ülkeyi yönetenler, uzun dönemli makro dengesizliklere çözüm bulma yerine, kısa dönemli tedbir ve uygulamalarla bir anlamda günü kurtarma anlayışı içinde olmuşlardır. Bunun sonucu olarak, siyasal istikrarsızlığın etkisiyle sık sık değişen hükümetlerin uyguladıkları iktisat politikaları ile küreselleşmeye ayak uydurmak ve bu doğrultuda önlemler almak yerine, varolan sorunları fazlaca ağırlaştırmadan devam ettiren uygulamalar içinde olduğu görülmüştür. Ancak; giderek ağırlaşan ekonomik sorunlar nedeniyle, Cumhuriyet tarihinin hiçbir döneminde olmadığı kadar zor ve krizli bir dönem yaşanmıştır (Pamuk, 2014:276).

1990'lı yıllar boyunca kamu kesiminin açıklarının artmaya devam ettiği gözlenmektedir. Bu şekilde kamu kesiminin dengeleri bozulmaya devam ettikçe, reel faizler yükselmiş, bu kısır döngü sonucu devletin yüksek borçlanma faizleri kamu kesimi dengelerini daha da bozmuştur. Bu arada, ülkeyi yönetenlerin de radikal önlemler alarak, dengeleri yeniden oluşturmak yerine, günlük politika ve uygulamaları tercih ederek, bir anlamda yüksek enflasyonla yaşamayı tercih ettiklerini belirtmek gerekmektedir. Esasen, bu dönemde kamu kesimi açıklarını

önlemeye yönelik bir siyasi iradenin oluşmadığını belirtmek daha doğru olacaktır (Pamuk, 2014:276).

1990-2000 döneminde bütçe açıklarının ve kamu kesiminin sürekli artmakta olan borç yükümlülüklerini mevcut resmi verilere göre yıllar itibariyle izleyebilmenin oldukça zor olduğunu belirtmek gerekmektedir. Zira, o dönemlerin bir uygulaması olarak, bütçe açıklarının ve kamu borçlarının bir kısmı, kamu bankalarının bilançolarına “görev zararı” olarak yansıtılmış bulunmaktadır. Buna rağmen; bu döneme ilişkin kamu borcunun miktarını yaklaşık olarak belirleyebilmek mümkündür. Bu dönemde kamu kesiminin Türk lirası ve döviz cinsinden tüm iç ve dış borçlarının GSYH’ya oranının, 1990 yılındaki % 40 oranından, 2001 yılının ikinci yarısı itibariyle % 90 oranına kadar yükseldiği görülmektedir (Pamuk, 2014:277).

Belirtilen şekilde, hızla büyüyen bütçe açıklarının finansmanı için başvurulan en önemli yöntem, tıpkı daha önceki dönemlerde olduğu gibi para basmak olarak karşımıza çıkmaktadır. Para arzının artmaya başlaması ile birlikte 1980’li yılların başlarında bir ölçüde denetim altına alınan enflasyon tekrar hız kazanmıştır. Böylece, 1987-2002 yılları arasında enflasyon oranı hiçbir yılda % 40’ın altına düşmemiştir. Hatta 1994 yılında enflasyon oranının % 100’ü aştığını tarihi bir not olarak belirtmek gerekmektedir (Pamuk, 2014:277).

Siyasal istikrarsızlık nedeniyle kısa süreli hükümetlerin, yüksek enflasyonun en önemli nedeni olan bütçe açıklarını kontrol altına alabilme yönünde gerekli siyasi iradeyi oluşturamadıklarından dolayı, 1990’lı yıllar boyunca yüksek enflasyon ortamında yaşamak bir anlamda kaçınılmaz hale gelmiştir. Burada toplumun nispeten örgütlü kesimlerinin yüksek enflasyon ve sürekli devalüasyona karşı kendilerini koruyacak önlemleri aldıkları görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, sendikali işçiler toplu sözleşme olanakları, tarım sektörü üreticileri destekleme alımları olanakları, esnaf ise düşük faizli kredi olanakları ile enflasyona karşı koruma sağlamışlardır. Kamu kesimi açıklarının ve borçlarının giderek arttığı bir ortamda, büyük bankaların en karlı faaliyetleri yüksek faizle devlete borç vermek olarak karşımıza çıkmaktadır. Yine bankaların, döviz mevduat hesaplarına da yüksek faiz

vermeleri ile tasarruf sahiplerinin kendilerini yüksek enflasyona karşı koruyabilmeleri söz konusu olmuştur (Pamuk, 2014:278).

Böylece, yüksek enflasyon oranlarıyla birlikte yaşama öğrenilmeye başlanılmıştır. Pek çok gelişen ülkede enflasyonun kontrol altına alındığı bir dönemde, Türkiye yüksek enflasyonla en uzun yaşayabilen ülke olma ayrıcalığını elde etmiştir. Ancak; toplumun her kesimi enflasyondan korunma konusunda aynı ölçüde başarılı olamamıştır. Yüksek enflasyonun faturası daha çok az gelirli toplumsal kesimlere çıkmıştır. Böylece, 1990'lı yıllarda gelir dağılımı oldukça bozulmuştur (Pamuk, 2014:278).

1990'lı yıllar boyunca bütçe açıkları ve kamu borçlarının büyük miktarda olması ve piyasadaki para miktarının arttırılmasının hemen enflasyonu arttırıcı etki yaratması nedeniyle, ülkeyi yönetenler bütçe açıklarını kapatma hususunda para basmayı tek alternatif olarak görmemişlerdir. Para basma yanında, iç ve dış borçlanma da bir yöntem olarak benimsenmiştir. Bu bağlamda, 1986 yılında Hazine'nin iç piyasalarda tahvil ve bono satarak borçlanabilmesi ile ilgili mevcut engeller kaldırılmıştır. Ağustos 1989 ayında ise kambiyo rejimini önemli ölçüde serbestleştiren, yabancı sermayenin ülkeye giriş ve çıkışını ve devletin dış borçlanmasını kolaylaştıran 38 sayılı Kararname çıkarılmıştır. Söz konusu kararname ile gerek devletin ve gerekse de genel olarak ekonominin borçlanma anlamında, kısa vadeli yabancı sermaye akımlarına sahip olabilmesi kolaylaştırılmıştır. Böylesi kısa vadeli yabancı sermaye kaynakları daha sonraları sıcak para olarak adlandırılmaya başlanılacaktır. Söz konusu kararname ile küreselleşmenin yasal çerçevesi de oluşturulmuş olmaktadır. 38 sayılı Kararnamenin temel amacı, bütçe açıklarının finansmanı konusunda sorun yaşayan kamu kesimine kısa vadeli de olsa bir rahatlık sağlamaktı (Pamuk, 2014:278).

Böylece, daha sonraki yıllarda, Merkez Bankası'nın kısa vadeli sermaye girişlerini teşvik eden çalışmaları ile, ülkeyi yönetenler Türk lirasındaki değer kaybını önleyebilmek ve enflasyonu düşürebilmek amacıyla, yüksek faizli hazine tahvil ve bonoları ile ihracı yoluyla borçlanmayı oldukça etkin biçimde kullanmaya başlamışlardır. Keza; özel bankalar da dışarıdan kredi bulmak suretiyle devletin borçlanmasına katkı sağlamışlardır. Bu yıllar özel bankaların klasik bankacılık



faaliyetleri yerine, mevduatları ve dış piyasalardan sağlanan kredileri devlete borç vermek suretiyle, kolay para kazandıkları bir dönem olarak dikkati çekmektedir. Buna karşılık, uzun vadeli dolaysız yatırımlar için ise, yabancı sermaye girişi ülkenin içinde bulunduğu siyasal ve ekonomik istikrarsızlık nedeniyle sınırlı kalmıştır (Pamuk, 2014:279).

Ancak; belirtmek gerekir ki, 1990'lı yıllarda para basma ve borçlanma yoluyla ekonominin sürdürülmeye çalışılması uygulamalarında, işlerin sürekli biçimde yolunda gittiğini söyleyebilmek mümkün değildir. Böylesi bir ortamda, uluslar arası konjonktürde ortaya çıkabilecek bir olumsuzluk ya da içerdeki Devalüasyon beklentileri, her zaman bir kriz algılamasına neden olmuştur. Keza; içerde bulunan sermayenin büyük miktarda ülke dışına çıkmasıyla faizlerin ve kurun yükselmesi gündeme gelmiş, bu durum ise üretim ve istihdamı olumsuz etkilemiştir. Bu iniş ve çıkışlar 1990'lı yıllar boyunca tekrarlanmıştır (Pamuk, 2014:279).

1990'lı yıllar boyunca ülkenin içinde bulunduğu siyasal ve iktisadi istikrarsızlık, 1980'lerde başlayan ekonominin dışa açılma sürecini de olumsuz etkilemiştir. 1987 sonrasında liberalleşme uygulamaları esas olarak kamu kesiminin daha kolay borçlanabilmesini sağlayacak önlemlerle sınırlı kalmıştır. Buna karşılık, ekonominin iç ve dış etkilere karşı dayanıklılığını arttıracak yapısal önlemler de bir türlü alınamamıştır. Keza; Kamu iktisadi kuruluşlarının özelleştirilmesi konusunda da fazla bir ilerleme kaydedilmediği görülmektedir (Pamuk, 2014:279).

1990'lı yıllar ekonomik göstergelerin giderek bozulduğu, bütçe açıkları ve kamu borçlarının sürekli arttığı ve ekonominin kısa vadeli yabancı kaynaklara duyarlı hale geldiği sorunlu yıllar olarak dikkat çekmektedir. Bu dönemde, 14 yıllık süre içinde dört büyük durgunluk veya krizle karşı karşıya gelinmiştir. Bu krizlerden ikisi dünya ekonomik koşullarından kaynaklanmıştır. Birincisinde, 1990-1991 yıllarındaki Körfez Savaşı sırasında büyük miktardaki paranın Türkiye'den çıkmasıyla ekonomik kriz yaşanmış, faizler yükselmiş, Türk lirası değer kaybetmiştir. Buna karşılık; 1990'lı yıllarda yaşanan dört krizden diğer ikisi ise iç ekonomik koşullardan kaynaklanmıştır (Pamuk, 2014:281).

1991 yılındaki Körfez Savaşının neden olduğu olumsuz konjonktürün Türkiye'ye etkisi ve etkinin maliyeti büyük olmuştur. Körfez Savaşı sonucu ekonomide 1990 yılında oryaya çıkan canlanmanın, 1991 yılında tekrar durduğu görülmektedir. 1991-1993 yılları arasında sorunlu sayılabilecek büyümenin ardından 1994 yılında ekonomi çok ağır bir karşılaşmış ve GSMH % 6,1 oranında küçülmüş bulunmaktadır. Ekonomik kriz sonucu, 1993 yılında 3056 dolar olan GSMH, 1994 yılında 2159 dolara düşmüştür. Dönemin bütününde yıllık ortalama büyüme oranı ortalama % 3 düzeyinde olmuşsa da, ekonominin istikrarsız biçimde ve sorunlu büyümesi 1991-1999 döneminin tamamına hakim olmuştur. Bu bakımdan 1990'lı yılların İkinci Dünya Savaşından sonraki en kötü on yıl olduğunu söylemek mümkündür (Şahin, 2012:217).

1990-1993 döneminde dış ve iç borçların süratle genişlediğine görülmektedir. Bu şekilde artan borçlanma talebinin piyasada fon talebinin ve faizlerin artmasına neden olmuştur. Bu gelişmeler bankacılık sektörünü olumsuz etkilemiştir. 1993 yılına gelindiğinde, ortaya çıkan talep patlaması, piyasaların dayanma gücünü zorlamaya başlamıştır Yüksek talep ve hızlanan enflasyon ortamında, tasarruf oranı da düşmüştür. Bu dönemde devletin mali piyasalardaki fon talebi de büyük meblağlara ulaşmıştır. Hükümet artan harcamalarını karşılamak için iç ve dış piyasalarda borçlanmaya ve Merkez Bankası avanslarını kullanmaya devam etmiştir. Devlet borçlanabilmek için İç Borçlanma senetlerine yüksek faiz vermeye ve faiz gelirlerini de vergiden muaf tutmaya başlamıştır Bu dönemde ikiz açıklardaki artış nedeniyle ekonominin kötü gidişi belirgin bir hal almıştır (Şahin, 2012:215).

Keza; aynı yıl içinde döviz faiz arbitrajı uygulamasının da ekonomiyi ciddi bir sıkıntı içine soktuğu görülmektedir. Ülkeye sürekli sıcak para geliyordu ve para piyasasında baskılar sonucu faiz tırmanışa geçmişti. Hükümet sıcak para girişini yavaşlatmak ve döviz kurlarını yükseltmek için faiz hadlerini düşürmeyi denemiştir. Yüksek faizli iç borçlanma yerine, Merkez Bankasından kısa vadeli avans kullanmaya ve dış borçlanmaya yönelim söz konusu olmuştur. Böylece ekonomide likidite artmış ve 1993 yılı yaz aylarında 15 trilyon Türk Lirasına yükselmiştir. Artan likidite önce borsaya, arkasından dövize yönelmiş ve döviz kurları yükselmeye başlamıştır. Faiz – döviz dengesi ile yabancı sermaye akışı birbirine bağlantılı olarak hareket etmiştir. Halk Türk lirasına olan güvenini iyice yitirdiğinden, yükselen döviz kurlarına

rağmen döviz talebi bir türlü durmamıştır. Bankalardaki döviz tevdiat hesapları giderek büyüyerek 1993 yılı sonunda 185,6 trilyon Türk lirasına yükselmiştir. Bu büyüklük mevduat ve ticaret bankalarındaki toplam mevduatın % 42,3 üne karşılık geliyordu. Banka kredileri mevduatın iki katı bir hızla artmıştır. Hükümet para piyasasındaki baskılar sonucu yükselen faiz hadlerini kontrol altında tutmak ve düşürmek istedi. Amacı, döviz faiz arbitrajının ekonomide yarattığı kısır döngüyü kırmak, kısa vadeli sermaye girişini yavaşlatmak ve döviz kurlarının yükselmesini sağlamaktı (Şahin, 2012:215).

Belirtilen bu olumsuz gelişmeler yaşanırken, 1993 yılı sonbaharında dış ticaret bilançosunun 14 milyar doların üzerinde bir açık vereceği ortaya çıkınca, uluslar arası derecelendirme kuruluşları Türkiye'ye verdikleri kredi notunu yatırım yapılabilir ülkeden spekülatif ülke derecesine düşürmüşlerdir. Türkiye'nin kredi notunun düştüğünün medyada ilan edilmesi, finans piyasasındaki kargaşayı arttırmış ve dövize hücum başlamıştır. Döviz piyasası hızlı bir şekilde yükselmeye başlamıştır. Merkez Bankası döviz fiyatlarını tutmak ve ekonomideki fazla likiditeyi emmek için 1994 yılının ilk aylarında piyasaya 3,5 milyar dolar satmıştır. Fakat bunun olumlu etki yaratmaması karşısında döviz ihalesinden vazgeçilmiştir. 5 Nisan 1994 İstikrar programı açıklanıncaya kadar döviz kurları süratle yükselmeye devam etmiştir. Diğer bir deyişle, Türk lirası serbest piyasada sürekli değer kaybetmiştir. Merkez Bankası resmi döviz kurunu serbest piyasa kuruna göre ilan etmek zorunda kalmıştır. Öte yandan; döviz hadleri de yukarı tırmanmaya devam etmiştir. Ekonomide durgunluk artmış ve mali kriz giderek reel sektörü de etkilemiştir (Şahin, 2012:216).

#### **5.2.9.2. 5 Nisan 1994 İstikrar Programı Karar ve Uygulamaları**

5 Nisan kararlarının öncelikli amacı, mali piyasalarda istikrarı sağlamak olarak belirlenmiştir. Bu bağlamda, Türk lirasından kaçışın durdurulması ve borsada düşüşün önlenmesi için döviz kurlarında yükseliş beklentisini ortadan kaldırılması, dövize talebin durması için Türk lirasının aşırı değerlenmesine son verilmesi gerekmektedir. Bunu piyasa kendi kendine gerçekleştirmiştir. Döviz piyasası serbest rekabet şartlarına terk edilince, Türk lirası serbest piyasada süratle değer kaybederek, üç ay içinde 1 dolar 15 bin Türk lirasından 1 dolar 32 bin Türk lirasına yükselmiştir. Döviz kurlarındaki büyük tırmanışı durdurmak ve mali piyasalara istikrar

kazandırmak amacıyla mevduat faizleri yükseltilmiştir. Piyasalara istikrar kazandırmak için fiyat artışlarının durdurulması amacıyla, kamu kesimi tarafından üretilen malların fiyatlarında ayarlamaya gidilmiş ve yüksek oranlı zamlar yapılmıştır (Şahin, 2012:222).

Faizlerin arttırılması yoluyla döviz kurlarındaki yükselme eğilimi durdurulmak istenmiştir. Bankalar arası piyasada gecelik faiz haddi % 1000 oranına kadar çıkmıştı. Üç aylık net faizi % 50, yıllık birikimli faizi % 406 olan Hazine bonoları satışa çıkarılmıştır. Bu bonoların bir amacı piyasalardaki fazla likiditeyi çekerek döviz, para ve sermaye piyasalarında istikrar sağlamak idi. Diğer amaç, Devlete acil ihtiyacı olan likiditeyi temin etmek idi. Piyasalardan para çekmek için Merkez Bankası eliyle piyasaya döviz de satılmıştır. Faizin tırmandırılması, yüksek faizli bono satışı ve döviz satışı ilk meyvelerini vermiştir. Mayıs 1994 sonunda döviz kurları az çok istikrarlı bir düzeye gelmiştir. Dolar 32 bin lirada tutulmuştur.

Mali piyasalarda istikrarı kalıcı biçimde tesis etmek için, Merkez Bankasının para politikası üzerindeki etkinliğini arttırmak ve parasal miktarın kontrol altında tutulması gerekmektedir. Bu amaçla, Merkez Bankasının Hazineye açacağı kısa vadeli avansların gelecek yıllarda azaltılması kararlaştırılmıştır. Hazineye Merkez Bankasının açacağı avansın bütçe ödeneklerine oranı 1995 yılında % 12, 1996 yılında % 9, 1997 yılında % 6 ve 1998 yılında % 3 oranında olacaktı.

Kamu harcamalarında tasarruf sağlamaya yönelik önlemler arasında, devlet bütçesinde yaygın ve katı bir tasarruf uygulaması başlatılmıştır. Kamu kuruluşlarının savunma ve güvenlik harcamaları hariç, cari harcamalarda % 30 oranında kısıtlamaya gidilmiştir. Kamu hizmetlerinin yürütülmesi için gerekli mal ve hizmet alımları kısıtlanmıştır. Kamu kesiminde kadrolu personel alımı ve geçici işçi istihdamı durdurulmuştur. Ücret ve maaşların bütçe olanakları ile sınırlı olarak arttırılacağı ilan edilmiş ve enflasyonun altında bir orana endekslenmiştir.

İstikrar programının kamu gelirlerini arttırmaya yönelik önlemler kapsamında ise, KİT ürünlerine maliyetlerini karşılayacak ölçüde ve yüksek oranlarda zamlar yapılmıştır. Yine bu kapsamda Ekonomik Denge Vergisi, Net Aktif Vergisi, Ek Gayri Menkul Vergisi, Ek Motorlu Taşıtlar Vergisi gibi yeni vergiler uygulamaya

konulmuştur. Devletin çeşitli hizmetlerinden alınan resim ve harçlar yükseltilmiştir. Çeşitli fonlardan genel bütçeye aktarılan paylar aktarılmıştır. KİT zamlarından sağlanan ek hasılatın bir bölümünün Hazineye aktarılmasına karar verilmiştir. Akaryakıt Tüketim Vergisi oranı % 50 oranından % 70 oranına çıkarılmış, Akaryakıt İstikrar Fonundan genel bütçeye aktarılan paylar da arttırılmıştır (Şahin, 2012:228).

1994 yılı başında Türk lirasının serbest piyasada % 60 civarında devalüe edilmesi, 1989-1993 döneminde ihracatçılar aleyhine bozulan görelî fiyat dengesini değiştirmiştir. Diğer bir deyişle, Devalüasyon ihracatı teşvik etmiştir. Böylece, iç piyasada talep daralınca ihracatçılar dış pazarlara yönelmek zorunda kalmışlardır (Şahin, 2012:229).

Nisan 1994 İstikrar Kararlarının ihracata yönelik önlemlerine bakıldığında, söz konusu kararlarda ihracat, turizm, dış Müteahhitlik ve döviz kazandırıcı tüm hizmetlerin Türk ekonomisinin itici gücü olarak kabul edildiği görülmektedir. Bu bağlamda, daraltılacak yurtiçi talebin yurtdışı talebin arttırılması yoluyla dengelenmesi, bu şekilde üretim ve istihdam ile döviz gelirlerinin arttırılması amaçlanmıştır.

İhracat için hayati öneme haiz olan Eximbank kredi ve ihracat sigorta program uygulamalarının 1994 yılında kapsamı genişletilerek uygulanmasına devam edilmesi kararlaştırılmıştır. İhracatı arttırmak için Eximbank kredisi ve ihracat sigortası kapsamının iki milyar dolara çıkarılmasına karar verilmiştir. Ancak; uygulamada açılan kredi tutarı ve krediden faydalanan ihracatçı sayısının sınırlı kaldığı görülmektedir (Şahin, 2012:229).

Avrupa Birliği ile oluşturulacak gümrük birliği çerçevesinde Avrupa Birliği ve genelde dış piyasalarda rekabet gücüne sahip olunabilecek sektörlerde üretimin desteklenmesinin büyük önem taşıdığı vurgulanmıştır. Bu çerçevede, teknolojisi Avrupa Birliği normlarına uygun, çevre duyarlılığına sahip, katma değeri yüksek, moda ve marka yaratmaya yönelik, uluslararası kalite standartlarına sahip üretim ve yatırımların desteklenmesi suretiyle öz kaynak kullanımının özendirilmesi amaçlanmış bulunmaktadır.

Yine bu kapsamda, yabancı sermayenin, yatırımların arttırılması, özelleştirmenin hızlandırılması ve büyük projelerin gerçekleştirilmesi bakımından önem arz ettiği vurgulanmıştır. Bu çerçevede yabancı sermaye girişini hızlandıracak ortamın yaratılması amaçlanmıştır.

İhracata yönelik sanayilerle ilgili olarak, tarımsal hammadde girdilerinin dünya fiyatları seviyesinde sağlanması amacıyla uygulamaya konulan prim sisteminin kapsamının genişletilerek sürdürülmesi planlanmıştır. Gelecek yıllarda ihracatın yeniden ivme kazanarak istikrarlı bir büyüme trendine girmesi ve bunun sonucu GSMH içinde payının artması amaçlanmıştır.

5 Nisan İstikrar Programı uygulamasının ilk üç ayında ne ihracatta ne turizm gelirlerinde ne de yabancı sermaye girişinde umut verici bir gelişme sağlanamadığı gözlenmektedir. Nitekim; ihracat gelirlerinde Nisan 1994 ayında % 2,7 oranında, Mayıs 1994 yılında % 8,8 oranında gerileme kaydedilmiştir. Keza; dokuma, hazır giyim ve deri ihracatında % 30 civarında azalma olmuştur. Ancak; Haziran ayından itibaren ihracat gelirlerinin yükselmeye başladığı görülmektedir. Haziran 1994-Ağustos 1994 döneminin ihracat gelirleri önceki yılın aynı dönemine oranla % 40 oranında artmıştır. Buna karşılık bu ayların ithalat giderleri ise bir önceki yılın aynı dönemine kıyasla % 29 oranında bir azalma göstermiştir. Bu nedenle de hem dış ticaret bilançosu açığı hem de ödemeler bilançosu açığı küçülmüştür. 1994 yılında ihracatın 17 milyar dolar, ithalatın 23,3 milyar dolar civarında gerçekleşeceği ve dış ticaret açığının 6 milyar dolarda kalacağı tahmin edilmiştir. İhracat tahmin edilenin üzerinde gerçekleşmiş ve dış ticaret bilançosu 4,2 milyar açık vermiştir. 1994 yılında cari işlemler bilançosu 2,6 milyar dolar fazla ile kapanmıştır (Şahin, 2012:229).

1995 yılında, ihracat % 19,4 oranında artarak 21,6 milyar dolara yükselirken, ithalat % 50'lik bir büyüme ile 35,7 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret açığı 13,2 milyar dolar olmuştur. 1996-1998 döneminde dış ticaret bilançosu açığı ortalama 20 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 1995-1997 döneminde toplam mal ve hizmet dengesi yılda ortalama 7 milyar dolar açıkla kapanmıştır. Bu gelişmeler 5 Nisan 1994 İstikrar Programının dış açıkları kapatma amacına ulaşamadığını, sadece 1994 yılında olağan dışı kontrol önlemleri nedeniyle dış açığın küçültülebildiğini göstermektedir (Şahin, 2012:230).

### 5.2.9.3. Avrupa Birliği İle Türkiye Arasında Gümrük Birliği Anlaşması

1990'lı yılların en önemli olaylarından biri, Avrupa Birliği ile Türkiye arasında oluşturulan gümrük birliğidir. Gümrük Birliği Anlaşması 6.03.1995 tarihinde imzalanan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile oluşturulmuştur.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki ortaklık ilişkisinin temel unsurlarından birini teşkil eden Gümrük Birliği'nin çerçevesi, esasen 1963 yılında Ankara Anlaşması ile belirlenmiş ve 1973 yılında Katma Protokol ile ayrıntıları oluşturulmuş bulunmaktadır. Bilindiği gibi; Türkiye ile AB ortaklığının yasal zeminini oluşturan Ankara Anlaşması, üç aşamalı bir entegrasyon modeli öngörmüştür. Anlaşmanın yürürlüğe girdiği 1.12.1964 tarihi itibariyle başlayan ve "Hazırlık Dönemi" olarak adlandırılan ilk dönemde sadece taraflar arasındaki ekonomik farklılıkların azaltılması amaçlanmıştır. Hazırlık döneminin Türkiye'ye herhangi bir yükümlülük yüklemediği görülmektedir (İktisadi Kalkınma Vakfı:3).

Buna karşılık; Topluluk 1971 yılında bazı petrol ve tekstil ürünleri hariç olmak üzere Türkiye'den ithal ettiği tüm sanayi mamullerine uyguladığı gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarını tek taraflı olarak kaldırmıştır. 1.01.1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol ile hazırlık dönemi sona ermiş ve geçiş dneninin koşulları belirlenmiştir. Buna göre; taraflar arasında sırası ile sanayi ürünleri ile tarım ürünleri ve son olarak kişilerin serbest dolaşımının sağlanması ile Gümrük Birliğinin tamamlanması öngörülmüştür. Bu dönemde Türkiye'nin 12-22 yıllık geçiş süresi içinde Topluluk'tan ithal ettiği sanayi ürünlerinde gümrüklerini ortak gümrük tarifesi oranlarına indirmesi kararlaştırılmıştır. Türkiye 1980'li yıllardan itibaren yatırımların teşvik edilmesi amacına yönelik olarak yatırım malları ithalatında gümrüklerini kaldırmıştır. O dönemde uygulamaya koyulan bu politikaların gereği olarak Avrupa Birliği'nden ithal edilen yatırım mallarına da gümrük vergisi uygulanması söz konusu olmamıştır. Nihayet, 6.03.1995 tarih ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararı ile de sanayi mallarında Gümrük Birliği'nin kurulmasına ilişkin koşulların oluştuğuna karar verilmiştir. Gümrük Birliği 1.01.1996 tarihinden itibaren de gümrük birliği uygulaması başlamıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:3).

Gümrük Birliğine ilişkin 1/95 sayılı Ortaklık Kararı, malların serbest dolaşımı politikasını tamamlayıcı mahiyetteki iç pazar mevzuatı dikkate alınarak hazırlanmıştır. İç Pazar mevzuatı Avrupa Birliği üyesi ülkeler arasındaki ekonomik faaliyetler ile Avrupa Birliği'nin diğer ülkelerle olan dış ticaretinden ayrı bir şekilde malların serbest dolaşımı politikasını gümrük vergileri ile eş etkili tedbirlerin kaldırılmasının ötesinde ticaret, sanayi ve rekabet politikaları ile bunların hukuki altyapılarına ilişkin düzenlemelerle tamamlayan bir mevzuat olarak önem arz etmektedir. Bu kapsamda, Avrupa Birliği müktesebatının gümrükler ve dış ticaret politikaları ile birlikte rekabet mevzuatı, teknik mevzuat, fikri mülkiyet hakları, devlet yardımlarına ilişkin bölümlerini de içeren 1/95 sayılı karar ile klasik bir gümrük birliği ilişkisinden çok daha ileri bir bütünleşme çerçevesi belirlenmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:3).

Avrupa Birliği ile Türkiye arasında oluşturulan gümrük birliği anlaşması, Türkiye'nin 1980'li yıllardan itibaren yoğun olarak uyguladığı ihracata dayalı serbest dış ticaret politikaları ve Avrupa Birliği üyeliği amacına yönelik olarak uygulamaya koyduğu en kapsamlı ticaret anlaşması olarak önem arz etmektedir. Ancak; belirtmek gerekir ki, Gümrük Birliği Kararı ile uygulanması kabul edilen gümrük ve ticaret kuralları genel olarak Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) nün uluslararası ticarete ilişkin kurallarına dayalı kurallar olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin gümrük birliği ile üstlendiği yükümlülüklerin, Dünya Ticaret Örgütü üyesi bir ülke olarak üstlendikleri ile örtüşen yükümlülükler olduğu görülmektedir

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nda taraflar, 1996 yılında Gümrük Birliği'nin tamamlanmasıyla sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünlerinde gümrük vergilerinin sıfırlanmasını, tarım ürünlerinde serbest dolaşımın ise Türkiye'nin Topluluğun Ortak Tarım Politikası'na uyum sağlanmasından sonra gerçekleşmesini hükme bağlamışlardır. Bu kapsamda, Türkiye, 1.01.1996 tarihi itibarıyla öncelikle AB'den ithal ettiği sanayi ürünlerinde uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili tedbirleri kaldırmış, miktar kısıtlaması uygulamasına son vermiş, ayrıca üçüncü ülkelere karşı Birliği Ortak Gümrük Tarifelerini uygulamaya başlamıştır. Aynı tarih itibarıyla 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın Ek: 1'inde yer alan işlenmiş tarım ürünlerinin sanayi ve tarım payları ayrı ayrı hesaplanarak, bir kısım işlenmiş tarım ürününün



sanayi payı hemen sıfırlanmış, kalan ürünlerde ise sanayi paylarının aşamalı olarak sıfırlanması kararına varılmıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:11).

Gümrük Birliği'nin Türkiye ekonomisine etkilerine ilişkin olarak yapılan değerlendirmelerde, ilk aşamada gümrük vergileri ve kotaların kaldırılmasının yaratacağı kamu gelir kaybı üzerinde durulduğu görülmektedir. Ancak, 1994 yılındaki gümrük vergi gelirleri GSMH'nin %2,31' iken, 1997 yılında %2,61'ı olması söz konusu endişelerin gerçekleşmediğini ortaya koymaktadır.

Gümrük gelirlerindeki artışın temel sebebinin, Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklanan yükümlülükleri doğrultusunda gümrük idarelerine yönelik yeniden yapılanma ve modernleşme çalışmaları olduğu belirtilebilir. Dış ticaret işlemlerinde kullanılan belgelerin basitleştirilmesi ve tek idari belge olarak gümrük beyannamesinin kullanımına geçilmesi, bürokratik işlemlerin azalmasında etken olmuştur. 1993 yılında başlatılan gümrük idaresinin modernizasyonu ve otomasyonu ile bürokratik işlemlerin yanı sıra gümrük personeli ile gümrükleme giderlerinin de düşmesine neden olmuştur. Otomasyon projesi ile gümrük teşkilatının yeniden düzenlenmesi ve vergi ödemelerine ilişkin kolaylık ve etkinliğinin artırılması ile daha etkili bir gümrük kontrolü sağlamaya yönelik bilgisayar sisteminin geliştirilmesi ve uygulanması sağlanmıştır. Öte yandan; gümrük idarelerinin modernleştirilmesine yönelik çalışmalar, büyüyen dış ticaret hacminin gerektirdiği kontrol işlemlerinin de daha etkin yerine getirilmesi ve gümrük idarelerinin yasa dışı işlemleri tespit ederek engellemesinde de önemli gelişme ve iyileşmeler sağlamıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:11).

Türkiye, gümrük vergileri ile düzenlemelere paralel olarak, Avrupa Birliği'nin gümrük mevzuatına ilişkin kanun ve yönetmeliklerine uyum sağlanması amacıyla, Avrupa Birliği'nin Gümrük Kanunu'nu oluşturan 2913/92 ve 2454/93 sayılı iki tüzüğünü kendi gümrük mevzuatı kapsamında uyumlaştırmıştır. Dört yıllık bir gecikme ile de olsa, 5.02.2000 tarihi itibarıyla yürürlüğe giren 4458 sayılı Gümrük Kanunu ile Türkiye bu yükümlülüğünü yerine getirmiş, malların menşei, gümrük kıymeti, gümrük bölgesine giriş ve çıkışlar konusunda Birliğin Gümrük koduna uyum sağlanmıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:12).

Keza; Avrupa Birliği'nin ihracatta uyguladığı ortak kurallarla ilgili mevzuatı da ihracı izne bağlı mallar ve yasak mallar listesini kapsayacak Şekilde uyarlanarak Tũrk mevzuatına aktarılmıŐ ve uygulamaya konulmuştur (Çolak, Öztũrkler, Tokatlıoğlu, 2008:55).

1/95 sayılı Karar Avrupa Birliği ile Tũrkiye arasında ticaret politikası araçlarının da uyumlaŐtırılmasını öngördüğünden, ihracatta Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu (DFİF) kesintisi kaldırılmıştır. Ancak; fındık, zeytinyağı, çavdar, hayvan derileri ve postlarının ihraçları bu uygulamanın dışında tutulmuştur (Çolak, Öztũrkler, Tokatlıoğlu, 2008:56).

1/95 sayılı Kararda öngörũlen Kũçük ve Orta Boy İŞletmeler'in (KOBİ) desteklenmesi ile ilgili mevzuat deđiŐikliđi kapsamında 96/8615 sayılı "Kũçük ve Orta Boy İŞletmeler'in Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında Karar" yũrũrlũđe konulmuştur. İhracata yũnelik devlet yardımları kararı ile dũzenlenen yardım programları arasında bulunan Pazar AraŐtırması Yardımı sadece KOBİ'lere yũnelik Şekilde hazırlanmıştır. Kararda, KOBİ'lerin, sũz konusu Karar'da yer alan diğer yardım programlarından da ayrıca yararlanabilmesi öngörũlmũŐtũr (Çolak, Öztũrkler, Tokatlıoğlu, 2008:56).

1/95 sayılı Karar kapsamında ihracat kredileri uygulaması ile ilgili olarak "Resmi Destekli İhracat Kredileri'nde OECD Dũzenlemesine Uyum" mevzuatı 1996 yılı içinde çıkan mevzuat ile uyumlaŐtırılmıŐtır. Bu bağlamda, Tũrkiye, resmi destekli ihracat kredileriyle ilgili AB mevzuatının esasını teşkil eden OECD UzlaŐmasına taraf olmaya yũnelik baŐvurusunu yapmıştır. Sũz konusu mevzuat ile ihracat kredileri uygulamasının Avrupa Birliği mevzuatına ve uygulamalarına uyum sağlanmıştırdır (Çolak, Öztũrkler, Tokatlıoğlu, 2008:56).

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararı kapsamında, fikri ve sınai haklar alanında da bazı dũzenlemeler gerçekteŐtirilmiŐtır. Bu bağlamda, sınai mũlkiyet haklarının teminat alınması amacına yũnelik olarak Avrupa Birliği mevzuatında yer alan patent hakları, endũstriyel tasarım, coğrafi iŐaretlerin ve markaların korunması ile ilgili mevzuatın Tũrk mevzuatına uyarlanması sağlanmıştırdır. Başlangıçta bu dũzenlemeler cezai

hükümler içermediği halde, daha sonraları çıkarılan 4128 sayılı Kanun ile bu eksiklik giderilmiştir (Çolak, Öztürkler, Tokatlıoğlu, 2008:56).

1/95 sayılı Konsey Kararı çerçevesinde yürütülen çalışmalar neticesinde Türkiye hem endüstriyel hem sanatsal mülkiyet hakkını kapsayan fikri ve sınai mülkiyet hakkına ilişkin mevzuatını AB mevzuatına uyumlaştırmayı sağlamıştır. 1995 yılında son derece eski kanunlara dayanan ve güncelliğini yitiren Fikir ve Sanat Eserleri Kanunu'nun kapsamı genişletilmiş ve AB mevzuatına yakınlaştırılmıştır. Ortaklı Konseyi Kararında belirtilen fikri ve sınai mülkiyet hakkına ilişkin uluslararası anlaşmaların önemli bir kısmına da taraf olunmuştur (İktisadi Kalkınma Vakfı:16)

Öte yandan; Türkiye, Gümrük Birliği Anlaşmasında yer alan yükümlülüklerinin gereği olarak, fikri mülkiyet haklarına ilişkin uluslararası anlaşmaları kabul ederek, bu bağlamda Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşmasına (TRİPS) da taraf olarak, bu alanda kapsamlı düzenlemeler öngören Dünya Ticaret Örgütüne üyelik çerçevesindeki yükümlülüklerini yerine getirmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:16)

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı kapsamında uyum öngörülen bir diğer alan da, rekabet hukuku mevzuatıdır. Söz konusu kararda yer alan Rekabet Hukuku mevzuatı, sanayi mallarının serbest dolaşımı çerçevesinde gümrük vergilerinin kaldırılması yanında, Türkiye'nin Avrupa Birliği mallarının piyasaya girişini engelleyecek ve Türk ürünleriyle rekabetini sınırlayacak ulusal uygulamaların yeniden düzenlenmesini zorunlu kılmıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:17).

Bu alanda iki önemli yasal düzenleme olan “Rekabetin Korunması Kanunu” 1994 yılında, “Tüketicinin Korunması Kanunu” 1995 yılında yürürlüğe girmiştir. Söz konusu kanunların uygulanmasından sorumlu Rekabet Kurumu ise 1997 yılında kurularak faaliyet geçmiş bulunmaktadır.

Rekabet hukuku uygulamaları kapsamında yer alan, rekabeti bozacak şekilde bazı firmaların veya ürünlerin üretimini destekleyen devlet yardımlarının kaldırılmasına yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Bu alanda öncelikle tekstil ve giyim sektöründeki teşvik sistemi Avrupa Birliği mevzuatı ile uyumlu hale getirilmiş, 1995 yılında

“İhracatta Devlet Yardımları” kararı yürürlüğe konularak ve ihracatçılara sağlanan teşvikler kademeli olarak değiştirilerek genel muafiyetler sistemi benimsenmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:17).

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi kararında, uluslar arası ticareti ve rekabeti olumsuz olarak etkileyen uygulamalar olarak Damping ve sübvansiyonlarla ilgili Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması hükümleri kapsamında olmak üzere düzenlemeler de içermektedir. Bu bağlamda, Türkiye konuyla ilgili mevzuatlarını, Dünya Ticaret Örgütünü kuran Anlaşma ekinde yer alan Damping ve sübvansiyona ilişkin anlaşmalar ile yine bu konulardaki Avrupa Birliği Tüzüklerindeki düzenlemeler doğrultusunda gözden geçirmiştir. Bu konudaki düzenlemeler esasen Türkiye'nin Dünya Ticaret Örgütü kapsamında yapması gereken düzenlemeler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu konuda mevcut mevzuat gözden geçirilmiş ve “İhracatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Kanunu” günün koşullarına göre yeniden düzenlenmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:17).

Öte yandan; rekabet hukuku alanında 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı kapsamında Avrupa Birliği mevzuatına uyum sağlanması hükmüne bağlanmış bir diğer konu olan kamu ihaleleri kanunu ise 22.01.2002 tarihinde Resmi Gazetede yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. Keza; 11.04.2000 tarihinde gerçekleştirilen AB Türkiye Ortaklık Konseyi'nde Gümrük Birliği'nin hizmetlerin serbestleştirilmesi ve kamu alımları piyasalarının açılması için müzakerelerin başlatılması kararı alınmıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:17).

Türkiye'nin AB rekabet mevzuatına uyum çalışmaları, hedeflerinden biri uluslararası ticarete haksız rekabetin önlenmesi olan Dünya Ticaret Örgütüne üyeliği çerçevesindeki yükümlülüklerini de karşılamaktadır. Bu çerçevede, Türkiye Dünya Ticaret Örgütü'nün Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Önlemler Anlaşmasıyla uyumlu Avrupa Birliği devlet yardımları mevzuatına uyum sağlayarak Dünya Ticaret Örgütü üyeliğinden doğan bir yükümlülüğünü de yerine getirmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:18).

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararında, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında gümrük birliğinin ve malların serbest dolaşımının sağlanması amacıyla Türkiye'nin ticarete

teknik engellerin kaldırılması hususunda uygulaması gereken mevzuat ile ilgili hükümler de bulunmaktadır. Bu konudaki mevzuatın çok kapsamlı olması nedeniyle bu alanda uyum sağlanması gereken mevzuat listesi 2/97 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile belirlenmiştir. Bu bağlamda, Türkiye'nin 31.12.2000 tarihine kadar standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve belgelendirme alanlarındaki mevzuatını Topluluk mevzuatına uyumlaştırması gerekliliği kabul edilmiştir (İktisadi Kalkınma Vakfı:17).

Türkiye, teknik mevzuat uyumuna yönelik olarak yaptığı çalışmalarda önemli mesafeler kat etmiştir. Öncelikle 1997 yılında bu alanda yapılacak uyumlaştırma çalışmalarını yürütecek kamu kuruluşlarını tespit etmiştir. Bu kuruluş Türk Standartları Enstitüsü olarak belirlenmiştir. Türk Standartları Enstitüsü, 1993 yılından beri yürüttüğü çalışmalar sonucunda yaklaşık olarak % 80 oranında Avrupa Birliği standardını Türk standardı haline getirmiştir. Standardizasyon işlemlerinin Avrupa Birliği ile uyumlu hale getirilmesi çalışmaları kapsamında Türk Akreditasyon Kurumu da Kasım 1999 ayında kurulmuştur (İktisadi Kalkınma Vakfı:14).

Daha sonraları 2002 yılına gelindiğinde ise, Avrupa Birliği teknik mevzuatına uyumlaştırma çalışmaları devam edilerek, bu konuda “Ürünlere İlişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına İlişkin Çerçeve Kanun” kabul edilerek 11.01.2002 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu Kanunda, konu ile ilgili olarak beş adet yönetmeliğin yayınlanması öngörülmüştür. Bu yönetmeliklerden, “CE” Uygunluk İşaretinin Ürüne İliştirilmesine ve Kullanılmasına Dair Yönetmelik, Ürünlerin Piyasa Gözetimi ve Denetimine Dair Yönetmelik ve Uygunluk Değerlendirme Kuruluşları ile Onaylanmış Kuruluşlara Dair Yönetmelikler 17.01.2002 tarihinden itibaren yürürlüğe girerek uygulanmaya başlamıştır (İktisadi Kalkınma Vakfı:14).

Türkiye'nin 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde gümrük birliği kapsamında üstlendiği teknik mevzuat uyumu yükümlülüğü, Dünya Ticaret Örgütü üyeliği kapsamında taraf olduğu Ticarete Teknik Engeller Anlaşması'ndan kaynaklanan yükümlülükleriyle de örtüşmektedir (İktisadi Kalkınma Vakfı:15).

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararına göre, üçüncü ülkelerden ithalatı düzenleyen veya kısıtlayan mevzuat ile ilgili uyum çalışmaları kapsamında, Avrupa Birliği tarafından üçüncü ülkelere karşı belirli tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında uygulanan miktar kısıtlaması ve gözetim önlemleri Türkiye tarafından da uygulanmaya başlanmıştır. 1.01.2005 tarihinde Dünya Ticaret Örgütü Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması'nın son bulması ve bu anlaşmaya göre uygulanmakta olan kotaların Dünya Ticaret Örgütü üyesi ülkeler için kaldırılmış olması karşısında, kota uygulanan ülkeler sayısının oldukça azaldığını belirtmek gerekmektedir. Bununla birlikte Türkiye tarafından 2007 yılı itibariyle biri anlaşma kapsamında, ikisi tek taraflı ve üçü otonom rejim kapsamında olmak üzere toplam 6 ülkeye karşı kota, 2 ülkeye karşı ise gözetim önlemi uygulandığı görülmektedir. Ancak; genel durum itibariyle bu alanda da Avrupa Birliği mevzuatına uyum söz konusudur (Çolak, Öztürkler, Tokathoğlu, 2008:59).

Türkiye'nin 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde Birliğin Ortak Ticaret Politikası'na uyum alanında bir diğer yükümlülüğü de, Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelere karşı uyguladığı ikili ve otonom tercihli ticaret rejimlerinin üstlenilmesi olarak karşımıza çıkmaktadır.

Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelere yönelik tercihli ve otonom rejimlerine tedricen uyum sağlanması yönündeki çalışmalar devam etmektedir. Bu yöndeki çalışmalar genelleştirilmiş tercihler sistemi, otonom rejimler ve serbest ticaret anlaşmalarını kapsamaktadır. Bu yükümlülüğün 5 yıl içinde (2001 tarihine kadar) tamamlanması öngörülmüşken, bugüne kadar tamamlanamadığı gibi, tamamlanmasında da güçlükler bulunmaktadır.

Bu alanda, EFTA ülkeleri ile 1992 yılında tamamlanan serbest ticaret anlaşmasının ardından bu yöndeki çalışmalar Gümrük Birliği ile ivme kazanmış ve 1996 yılından itibaren İsrail, Macaristan, Romanya, Litvanya, Çek ve Slovak Cumhuriyetleri, Estonya, Letonya, Slovenya, Bulgaristan, Makedonya, Polonya, Hırvatistan, Bosna Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye ve Mısır ile serbest ticaret anlaşmaları imzalanarak yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. Ancak; bu ülkelerden bazılarının Avrupa Birliği üyesi olmaları nedeniyle bu ülkelerle yapılan serbest ticaret anlaşmaları feshedilerek

bu yöndeki ilişkilerin gümrük birliği kapsamında yapılması sağlanmıştır (Çolak, Öztürkler, Tokatlıoğlu, 2008:60).

Öte yandan, yine 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı kapsamında olmak üzere, Türkiye'nin Lübnan, Ürdün, Faroe Adaları, Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleri (Birleşik Arap Emirlikleri, Bahreyn, Suudi Arabistan, Umman, Katar ve Kuveyt), Şili, Karadağ ve Ukrayna ile yaptığı görüşme ve müzakereler devam etmektedir. Ayrıca; Meksika, Güney Afrika Gümrük Birliği (SACU), MERCOSUR ülkeleri (Arjantin, Brezilya, Paraguay, Uruguay, Venezuela), Cezayir, Sırbistan ve Avrupa Birliği'nin Ekonomik İşbirliği Anlaşmaları imzalamak üzere müzakerelerde bulunduğu Afrika, Karayip, Pasifik ülkelerinden 36 Afrika ülkesi ile Serbest Ticaret Anlaşması müzakerelerinin başlatılmasına yönelik girişimler de devam etmektedir (Çolak, Öztürkler, Tokatlıoğlu, 2008:60).

Türkiye, Gümrük Birliği içinde olup da serbest ticaret anlaşması müzakerelerini ayrı olarak yürüten ve eş zamanlı olarak yürürlüğe koyma imkanına sahip olmayan ülke durumunda bulunmaktadır. Bu şekildeki uygulamalar sonucu Avrupa Birliği'nin imzaladığı serbest ticaret anlaşmaları ile aynı ülkelerle Türkiye'nin imzaladığı ya da müzakerelerini başlattığı serbest ticaret anlaşmaları arasında 10 yılı aşan zaman farklılıkları söz konusu olabilmektedir. Bu durum ise, doğaldır ki, dış ticarete Türkiye'nin aleyhine bir durum teşkil etmektedir (Damlacı, 26.Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği:5)

Avrupa Birliği serbest ticaret anlaşması uygulamalarındaki farklılığın ticaret sapsına yol açacağı farkında olarak, gümrük birliği kararının 16 ıncı maddesinde 2001 yılına kadar Türkiye'nin telafi edici vergi uygulamasına imkan tanımıştır. Keza; Türkiye'nin girişimleri sonucu Avrupa Birliği, üçüncü ülkeler ile imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarına Türkiye hükmü "Türkiye Clause" eklemiştir. Ancak, bu hüküm sadece ilgili üçüncü ülkeyi Türkiye ile de serbest ticaret anlaşması imzalamaya davet etmekten ibaret olup, bağlayıcılığı olmadığından soruna kalıcı bir çözüm getirememiştir. Türkiye ile serbest ticaret anlaşması müzakerelerine yanaşmayan Cezayir, Meksika gibi ülkeler nezdinde Avrupa Komisyonunun yaptığı girişimler de sonuçsuz kalmıştır (Damlacı, 26.Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği:6).

1996 yılında Türkiye Avrupa Birliği kapsamında Türkiye'nin serbest ticaret anlaşması uyumu sağlayacağı ülkeler sınırlı sayıda iken, bu gün Avrupa Birliği'nin "Küresel Avrupa" stratejisi kapsamında Latin Amerika'dan Uzak Doğu'ya, Rusya'dan Afrika ülkelerine kadar birçok ülkeyi kapsar hale gelmiş bulunmaktadır. Bu kapsamda, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki serbest ticaret anlaşmaları uygulamalarındaki fark giderek açılmakta ve Güney Kore, Hindistan, Endonezya gibi ülkelerin bazı sektörlerdeki rekabet üstünlüğü dikkate alındığında ticaret sapması riski giderek artmaktadır (Damlacı, 26.Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği:8).

Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarının Avrupa Birliği ve Türkiye'de eş zamanlı olarak yürürlüğe konulamamasının sonuçları olarak, gümrük birliği kapsamında Avrupa Birliği ile Türkiye arasında uygulanması gerekli olan ortak ticaret politikasından sapmalar söz konusu olmaktadır. Bu şekilde Avrupa Birliği'nin serbest ticaret anlaşması ortaklarının mallarının Avrupa Birliği üzerinden Türkiye'ye sıfır vergi ile girişine imkan sağlanarak ticaret sapması ya da ticaret sapması riskine yol açılmaktadır. Örneğin: 2008 yılında Türkiye'ye ithal edilen 380 milyon dolarlık Meksika menşeli malın % 60'ı Avrupa Birliği üzerinden sıfır vergi ile Türkiye'ye girmiştir. Bunun gibi, 2008 yılında Türkiye'ye ithal edilen 100 milyon dolarlık Güney Kore menşeli renkli televizyonun % 99'u Avrupa Birliği üzerinden ülkemize girmiştir (Damlacı, 26.Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği:10).

Bütün bu uygulamalar, Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki gümrük birliği ilişkisinin kendine özgü yapısından kaynaklanmaktadır. Avrupa birliği diğer bütün aday ülkeler ile gümrük birliği uygulamalarını tam üyelik süreci ile aynı anda gerçekleştirdiği halde, Türkiye ile bu durumun söz konusu olmaması nedeniyle, bu şekildeki gümrük birliği uygulaması Türkiye'ye ekonomik ilişkiler bakımından üçüncü ülke konumundan çıkaramamıştır.

Bu durumda, Avrupa Birliği'nin halen yürürlükte bulunan ancak Türkiye'nin imzalayamadığı serbest ticaret anlaşmalarını ilgili üçüncü ülkelerle anlaşma sağlayarak Türkiye'yi de kapsayacak hale getirmesinde yarar bulunmaktadır. Ayrıca,



Avrupa Birliği'nin halen serbest ticaret anlaşması müzakerelerini sürdürdüğü ülkelerin Türkiye ile de serbest ticaret anlaşması müzakerelerine başlaması için, bu ülkeler nezdindeki siyasi ve ekonomik gücünü etkin bir şekilde kullanması gerekmektedir. Bu konularda "eş zamanlılık" şartının ön şart haline getirilmesinde gereklilik bulunmaktadır (Damlacı, 26.Türkiye-AB Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği:13.)

Türkiye'nin Avrupa Birliği Ortak Ticaret Politikası uygulamaları kapsamında uyum göstermesi gereken bir diğer uygulama da Genelleştirilmiş Tercihler Sistemidir. Avrupa Birliği'nin 170 gelişme yolundaki ülkeye sanayi mallarında tek taraflı tavizler tanıdığı Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi'ne uyum çalışmaları kapsamında Türkiye, 2500 üründe söz konusu sistemi tamamen üstlenmeye karar vermiş olduğunu 2002 yılında beyan etmiş ve bu yöndeki çalışmalar ile genelleştirilmiş tercihler sisteminin genel ve özel düzenlemelerinin tümü gümrük birliğine dahil olmayan ülkeler dışında 2006 yılı itibariyle üstlenilmiş bulunmaktadır (Çolak, Öztürkler, Tokathoğlu, 2008:61).

Türkiye'nin dış ticaret rakamlarına baktığımızda, ihracata dayalı dış ticaret politikalarının yoğun biçimde uygulanmaya başlandığı 1980-1995 gümrük birliği öncesi dönemde Türkiye'nin ihracatının yılda ortalama % 15 artarken, Avrupa Birliği'ne olan ihracat da % 16 oranında arttığı, Türkiye'nin ithalatının ise % 12 artarken, Avrupa Birliği'nden ithalatımızın da % 15 oranında arttığı görülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile ticaretinin 1980 yılından sonra genel dış ticaretine tamamen paralel bir seyir izlediği söylenebilir. 1980 yılında % 46 oranında bir açık veren Türkiye'nin dış ticaret dengesi, 1985 yılında % 17,5 'e gerilemiş, daha sonra inişli çıkışlı bir dönem geçirmiş ve gümrük birliği öncesi % 25 seviyesine ulaşmıştır. Aynı dönemde Avrupa Birliği ile ticaret açığımız % 29 iken % 9,7 e gerilemiş, daha sonra gümrük birliği öncesi % 20 seviyesine çıkmıştır. Türkiye gümrük birliği öncesinde en önemli dış ticaret ortağı olan Avrupa Birliği ile gümrük birliğinden sonra da bu niteliğini korumuştur (Temiz,2009:119).

Ancak; 1993-1995 yılları arasında Avrupa Birliği'nin toplam dış ticaret hacmindeki ortalama % 45 olan payının 1996-2000 döneminde ortalama % 51 düzeyine yükseldiği görülmektedir. Buna karşılık, 2001-2007 döneminde ise bu oran ortalama

% 48 düzeyine gerilemiştir. Bu düşüşün temelinde 2001 yılındaki ekonomik krizin ithalatımızı azaltıcı etkisi olduğu söylenebilir (Temiz,2009:119).

Gümrük Birliği uygulamasının başlamasından sonraki dış ticaret rakamlarına baktığımızda, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne yapılan ihracatın Avrupa Birliği'nden yapılan ithalattan daha hızlı arttığı, bunun sonucu Avrupa Birliği ile ticarete ihracatın ithalatı karşılama oranının 1995 yılında % 66,1 oranı iken, 2007 yılı sonunda bu oranın % 88,1 seviyelerine yükseldiği görülmektedir (Temiz,2009:119).

Gümrük Birliği öncesi toplam ihracat içerisinde % 51 olan Avrupa Birliği payının, 2008 yılında yaklaşık olarak % 39 oranına düşerken, Avrupa Birliği dışındaki ülkelerin payı % 49 dan % 61 oranına çıktığı ve toplam ihracat içerisinde Avrupa Birliği'nin payının sürekli azalan bir seyir izleyerek 2008 yılında % 48 oranında gerçekleştiği görülmektedir (Kalaycı, Artan, 2009:6).

Buna karşılık, gümrük Birliği sonrası ihracatta sürekli bir artış yaşanmasına rağmen, 1996 yılında gümrük vergilerinin kaldırılması nedeniyle ithalattaki artışın daha büyük oranda olduğu gözlenmiştir. Ancak, 1995-2008 yılları arasında Türkiye'nin ithalat rakamlarındaki değişim incelendiğinde, Avrupa Birliği dışından yapılan ithalatın % 633, Avrupa Birliğinden yapılan ithalatın ise % 274 oranında arttığı görülmektedir (Kalaycı, Artan, 2009:6).

Gümrük birliği uygulamasının başladığı 1996 yılından itibaren Avrupa Birliği ile dış ticaret gelişmesi tamamen genel dış ticaret gelişmesine paralel bir şekilde gerçekleşmiştir. Avrupa Birliği dış ticaret açığı 1996 yılından 1999 yılına kadar genel dış ticaret açığının 3-5 puan üzerinde seyrederken 1999 yılından itibaren durum tersine dönmüş ve Avrupa Birliği ticaret açığı toplam ticaret açığının 3-4 puan altına inmiş, 2001 yılında ise %5.8 gibi rekor bir düzeye düşmüş bulunmaktadır. Bu gelişmede Avrupa Birliğine ihracatımızın bir süreklilik arz ederken, ithalatımızın inişli çıkışlı bir seyir izlemesinin etken olduğu söylenebilir (Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, 2003:82).

Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerinden yaptığı ithalat ile ilgili yapılabilecek önemli bir tespit, 1991 yılı dışarıda tutulduğunda kriz yılları olan 1994, 1998/1999 ve 2001

yıllarında ithalatın mutlak olarak azaldığı, diğer yıllarda ise arttığı şeklindeki tespit olmaktadır. 1995 yılında önemli ölçüde artan ithalatın, 1996 yılında da artmaya devam ettiği, 1997 yılında da az da olsa arttıktan sonra 1998/1999 yıllarında önemli ölçüde azaldığı görülmektedir. Buna karşılık, 2000 yılında artan ithalatın, 2001 yılında azaldıktan sonra 2002, 2003 ve 2004 yıllarında önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Bütün bu gelişmeler Türkiye'nin ithalat performansının önemli ölçüde ekonomik büyüme performansı ile ilgili olduğunu ortaya koymaktadır (Çolak, Öztürkler, Tokatlıoğlu, 2008:85).

Gümrük Birliği sonrasında Türkiye'nin ithalatında Avrupa Birliği'nin payının % 47 oranından % 53 oranına çıktığı, ancak bu oranın 2001 yılında % 44 oranına gerilediği görülmektedir. Aynı dönemde Avrupa Birliği ile ticaret açığının % 20,4 oranından % 33,4 oranına çıktığı fakat daha sonra 2001 yılında %5,8 oranına düştüğü görülmektedir. Türkiye'nin genel dış ticaret açığının bu dönemde ise % 24,5 oranından % 30,5 oranına çıkarak daha sonra % 13,8 oranına düştüğü görülmektedir (Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, 2003:82).

Tüm bu gelişmeler ve rakamlar dikkate alındığında, Avrupa ile gümrük birliği uygulamasının Türkiye'nin toplam dış ticaret hacmini arttıran bir etki yarattığı ve dış ticaret açığının da gümrük birliğinin etkisi ile bir artış eğilimine girmediği söylenebilir. Keza; Avrupa Birliğinin Türkiye'nin önemli bir ticaret partneri olduğu hususunun da, gümrük birliği uygulaması sonrası dönemlerde bir kez daha teyit edildiği görülmektedir (Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, 2003:83).

Bu bağlamda; Türkiye'nin dış ticaret dengesini etkileyen en önemli unsurun Gümrük Birliği uygulamalarından çok, döviz kuru, faiz ve uluslararası ekonomik gelişmeler olduğu söylenebilir. Bu konudaki rakamların incelenmesinde, 1974 petrol krizi, 1980 kur ayarlamaları, 1994 finans krizi, 1999 Rusya ve Uzakdoğu krizi ve 2001 serbest kur politikası uygulamalarının olumsuz etkileri açık bir şekilde görülebilecektir (Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, 2003:83).

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki dış ticaret rakamları incelendiğinde, Türkiye'nin Avrupa Birliğine ihracatında sürekli bir artış söz konusu olmakla beraber, gümrük birliği sonrasında ticaretin, ithalat lehine bir dağılım gösterdiği

görülmektedir. Buna göre, Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki gümrük birliğinin ticaret yaratıcı etkisinin Avrupa Birliği lehine olduğu, çünkü Türkiye aleyhine ortaya çıkan bu etkide, ithalatın ihracattan daha büyük bir paya sahip olmasının önemli olduğunu söylemek mümkündür. Ancak; herhangi bir ekonomi için cari işlemler dengesini oluşturan kalemlerin tümü dikkate alındığında, ithalat artışının tek başına olumsuz bir etki olarak ele alınması, eksik bir değerlendirme olabilmektedir. Ayrıca; Türkiye'nin dış ticaret açığının hangi miktarının doğrudan doğruya Gümrük Birliğinden ortaya çıktığını belirlemek de oldukça güçtür (Temiz, 2009:119).

Bu durumda, Türkiye'nin gümrük birliği öncesinde Avrupa Birliği ile dış ticaret açığının yaklaşık olarak gümrük birliği sonrası oluşan dış ticaret açığı oranında olduğunu söylemek mümkündür. 1994 yılında Türkiye'de yaşanan ekonomik kriz ve Devalüasyon nedeniyle gümrük birliği ile uyumlu olmayan ekonomi politikalarının uygulanması, Türk ihraç ürünlerinin fiyat rekabetini olumsuz etkilemiş ve ithalatın artışı yönünde bir etki yaratmıştır. Ayrıca, 1998 yılında yaşanan Asya ve Rusya krizlerinin Avrupa ekonomilerinde durgunluk yarattığı bilinmektedir. Bu dönemde, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne ihracatının önemli bir bölümünü oluşturan tüketim mallarının Avrupa Birliğindeki fiyat ve gelir hareketlerinden olumsuz etkilendiği hususu dikkate alındığında, tüm bu gelişmelerin ihracat gelirlerinin düşük olmasına ve bunun sonucunda dış ticaret açığının yükselmesine neden olduğu görülmektedir (Temiz, 2009:120).

1994 yılından sonra Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ihracat ve ithalatı önemli ölçüde arttığı, ithalattaki hızlı artışın 1997 yılına kadar sürdüğü, 1998 ve 2001 yıllarındaki görece düşük ithalat rakamları dışında, Avrupa Birliğinden yapılan ithalatta ciddi bir artış olduğu görülmektedir. 2007 yılında bu rakam yaklaşık 69 milyar dolar civarındadır. 1995 yılındaki yaklaşık 17 milyar dolarlık miktar ile karşılaştırıldığında, artışın boyutunu görmek mümkündür. Gümrük birliğinden önce de dış ticaretinin önemli bir kısmını Avrupa Birliği'nden gerçekleştiren Türkiye'nin bu dış ticaret seyrinde gümrük birliği sonrasında da bir değişiklik olmadığı gibi, Avrupa Birliği ülkeleri dışındaki ülkelerle olan ticaretinde de önemli bir değişiklik olmadığı görülmektedir. Böylece, Avrupa Birliği ile gümrük birliği uygulaması sonrasına ilişkin dış ticaret verilerinin, gümrük birliğinin ticaret saptırıcı etkisinin olmadığını gösterdiği söylenebilir. Bu kapsamda, gümrük birliğinin Türkiye'nin

diğer dış ticaret pazarlarında bir kayba yol açmadığını söylemek mümkündür (Temiz, 2009:122).

Türkiye'nin 1994-2007 yılları arasında tüketim malları, ara mallar ve sermaye malları ihracatı önemli ölçüde arttığı görülmektedir. 1994 yılında 9,153 milyon dolar olan tüketim malı ihracatı 2007 yılında 43,696 milyon dolara, aynı dönem 8,225 milyon dolar olan ara malı ihracatı 49,403 milyon dolara, sermaye malı ihracatı da 721 milyondan 13.755 milyon dolara yükselmiş bulunmaktadır. Buna karşılık, ithalatın ise istikrarsız bir seyir izlediği görülmektedir. Bu bağlamda, sermaye malı, ara malı ve tüketim malı ithalatının, 1994 den 1997 yılına kadar arttığı, 1998 ve 1999 yıllarında azaldığı, 2000 yılında tekrar arttığı fakat sonrasında 2001 yılında tekrar azaldığı, 2002 yılından itibaren ise sürekli bir artış eğiliminde olduğu görülmektedir. 2007 yılı itibariyle sermaye malı ithalatı 27,040 milyon dolar, ara malı ithalatı 123,575 milyon dolara ve tüketim malları ithalatı da 18,697 milyon dolara ulaşmış bulunmaktadır (Temiz, 2009:123).

Mal grupları açısından yapılan incelemelerin, bütün mal gruplarına ilişkin ihracatın değer olarak sürekli arttığını gösterdiği görülmektedir. Ancak, mal gruplarının Avrupa Birliğine olan ihracat içindeki payları açısından bakıldığında, yatırım malı, hammadde ve ara malı ihracatının arttığı, tüketim malı ihracatının azaldığı görülmektedir. İthalat açısından durum incelendiğinde ise, bütün mal gruplarına ilişkin ithalat değer olarak artmakla birlikte, Avrupa Birliği'nden yapılan ithalat içerisinde yatırım mallarının payının azaldığı, tüketim mallarının payının ise arttığı söylenebilir (Kalaycı, Artan, 2009:9).

Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerine yaptığı ihracat içerisindeki mal gruplarının payları 1995-2008 yılları arasında, yatırım mallarının payının % 3 oranından % 15 oranına, hammadde ve ara mallarının payının % 32 oranından % 38 oranına çıktığı, tüketim mallarının payının ise % 65 oranından % 47 oranına düştüğü görülmektedir. Belirtilen dönemde Türkiye'nin Avrupa ülkelerinden yaptığı ithalat içerisinde yatırım mallarının payı % 29 oranından % 21 oranına düşerken, hammadde ve ara mallarının payı % 63 oranından % 64 oranına, tüketim mallarının payı ise % 8 oranından % 15 oranına çıkmıştır (Kalaycı, Artan, 2009:9).

Öte yandan; 2008 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde yatırım mallarının payı % 13, hammadde ve ara mallarının payı % 51 ve tüketim mallarının payı ise % 36 oranındadır. Toplam ithalat içinde yatırım malları, hammadde ve ara malları ile tüketim mallarının payı sırasıyla % 14, %75 ve % 11 oranındadır. Türkiye'nin Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olan ticaretinde en büyük pay hammadde ve ara malına aittir. Hammadde ve ara malları ticaretinin Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle yapılan toplam ihracat ve ithalat içindeki payı sırasıyla % 62 ve % 82 oranlarında bulunmaktadır (Kalaycı, Artan, 2009:9).

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında gümrük birliği uygulamasının ilk iki yılı yılında tüketim malları, ara mallar ve sermaye malları ithalatının önemli ölçüde arttığı ve bu artışın 2002 yılından itibaren süreklilik kazandığı görülmektedir. Tüm bu gelişmeler gümrük birliğinin tüketim etkisinin ortaya çıktığını göstermektedir (Temiz, 2009:123).

Ancak; Türkiye'nin Avrupa Birliği kaynaklı ithalatının yapısal özelliği açısından bakıldığında, tüketim mallarının Türkiye'nin Avrupa Birliğinden gerçekleştirdiği ithalatı içinde oransal olarak küçük bir yer tuttuğu söylenebilir. Avrupa Birliğinden gerçekleştirilen ithalat içinde tüketim malları ithalatının payı 1994 yılı öncesinde % 7,3 oranında iken, 2000 yılı verileri ile bu oranın % 19,2 oranına yükseldiği görülmektedir. 2001 yılı itibariyle ise bu oran % 14,2 oranında gerçekleşmiştir (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:86).

Türkiye'nin Avrupa Birliğinden gerçekleştirdiği ithalat içinde yatırım mallarının payı 1995 yılı itibariyle % 28,7 oranında gerçekleşmiştir. Bu oran 2001 yılı verileri ile % 23,62 oranına gerilemiş, kriz dönemi olan 1999-2000 yıllarında ise sırasıyla % 28,4 ve % 27,3 oranında gerçekleşmiştir. Buna göre; gümrük Birliğinin oluşturulması ile birlikte Türkiye'nin Avrupa Birliğinden gerçekleştirmiş olduğu yatırım malı ithalatında önemli bir değişikliğin olmadığını söylemek mümkündür (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:86).

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile gerçekleştirdiği ithalat içinde ara mallarının payı 1995 yılı itibariyle % 62,5 oranında gerçekleşmiştir. Bu oran 1995-1999 döneminde ortalama % 55,6 oranı civarında seyretmiştir. 2000 yılında % 53 oranına gerileyen bu

pay 2001 yılı itibariyle tekrar eski trendine dönmüştür. 2001 yılı itibariyle Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden gerçekleştirdiği toplam ithalatın içinde ara malı ithalatının payı % 61,1 oranında olmuştur (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:86).

Bu verilerin ışığı altında, Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden gerçekleştirdiği ithalatın büyük ölçüde yatırım malı ve ara malı ithalatı olduğunu söylemek mümkündür. Her ne kadar 1995 sonrası dönemde tüketim malları ithalatının payının artmış olduğunu gözlemlemek mümkün ise de, bu artışın Türkiye'nin Avrupa Birliği kaynaklı ithalatında yapısal bir değişikliğe neden olduğundan söz etmek mümkün değildir (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:86).

Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne gerçekleştirdiği ihracatın yapısı incelendiğinde, tüketim mallarının 1995 yılında % 65,3 olan payının 2001 yılı itibariyle % 58,1 oranına gerilediği, buna karşılık yatırım mallarının 1995 yılında % 2,9 olan payının 2001 yılında % 6 oranına, ara mallarının ise 1995 yılında % 31,8 olan payının 2001 yılında % 35,7 oranına yükseldiği görülmektedir. Bu rakamlar, Gümrük birliği sonrasında Avrupa Birliğine Türk ihracatının katma değeri daha yüksek yatırım ve ara mallarında da olanak yaratabildiğini göstermektedir (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:87).

Gümrük birliğinin ticaret hadleri etkisi ise, ihracat fiyatları ile ithalat fiyatlarının birbirine oranını ifade etmektedir. Bu bağlamda, ülkenin ithal ettiği malların fiyatındaki artış veya düşüş ve ihraç ettiği malların fiyatındaki düşüş veya artış ticaret hadlerinin ülke aleyhine veya lehine geliştiğini gösterir. Ticaret hadleri etkisine en iyi örnek olarak imalat sektöründeki ithalat artış oranlarını vermek mümkündür. İmalat sanayi ürünleri ihracatı 1989 yılında 9,170 milyon dolar iken, bu değer 2007 yılında 100,966 milyon dolara, ithalat ise 22,901 milyon dolardan 133,879 milyon dolara çıkmıştır. Buna karşılık, 1989 yılında 13,731 milyon dolar olan imalat sanayi ürünleri dış ticaret açığı, 2007 yılında % 140 artarak 32, 913 milyon dolara ulaşmış bulunmaktadır. Bu rakamlar, gümrük birliğinden sonra imalat sanayi malları ithalatındaki artışın, aynı malların ihracat artışlarından daha hızlı gelişme gösterdiğini ortaya koymaktadır. Gümrük Birliği anlaşmasından sonra piyasanın büyüyeceği, rekabetin ve dış ticaretin artacağı beklentisinin olması ile

imalat sanayi mallarının üretim esnekliğinin diğer üretim alanlarına oranla daha büyük olmasını bu artışın sebepleri olarak göstermek mümkündür (Temiz, 2009:124).

Gümrük birliğinin ticaret hadleri etkisine ihracatın ithalatı karşılama oranı rakamları üzerinden baktığımızda ise, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan dış ticaret dengesinin toplam dış ticaret dengesinde olduğu gibi sürekli olarak açık verdiği görülmektedir. Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ticaretinden kaynaklanan dış ticaret açığı 1995 yılında yaklaşık 5,8 milyar dolarken, 1996 yılında 11,6 milyar dolar ve 1997 yılında da 12,6 milyar dolara çıkmıştır. Sonraki yıllarda dalgalanmalarla birlikte azalan bir seyir izleyen dış ticaret açığı 2001 yılında 2,1 milyar dolara düşmüştür. 2008 yılına kadar sürekli dalgalanmakla birlikte artan bir seyir izleyen dış ticaret açığı yaklaşık olarak 11,3 milyar dolar olmuştur (Kalaycı, Artan, 2009:7).

Dış ticaret açığı Avrupa Birliği ve Avrupa Birliği dışı ülkeler açısından 1995-2008 yılları itibariyle karşılaştırıldığında, Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan dış ticaret açığının yaklaşık olarak % 95 oranında arttığı görülmektedir. Türkiye'nin Avrupa Birliği dışı ülkelerle olan dış ticaret açığı ise 1995 yılında yaklaşık olarak 8,2 milyar dolarda iken, % 608 oranında artarak, 2008 yılında 58,7 milyar dolar olmuştur. Bu dönemde Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan dış ticaret açığı yaklaşık olarak 2 kat artarken, Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olan dış ticaret açığı yaklaşık 6 kat artmıştır (Kalaycı, Artan, 2009:8).

2000 yılına kadar Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleriyle dış ticaretten kaynaklanan dış ticaret açığına kıyasla daha düşük düzeyde olan Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olan dış ticaret açığı, 2000 yılından itibaren artarak, Avrupa Birliği ülkeleri ile olan dış ticaret açığını geçmiştir. Dolayısıyla, gümrük birliği sonrası dış ticaret dengesi açısından asıl sorunun Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olduğunu söylemek mümkündür (Kalaycı, Artan, 2009:8).

Türkiye'nin Avrupa Birliği ile olan ticaretinde ihracatın ithalatı karşılama oranının dalgalanmakla birlikte sürekli arttığı gözlenmiştir. 1995 yılında % 66 olan bu oran, 1996 yılında % 50 oranına düşmüş bulunmaktadır. Daha sonraki yıllarda dalgalanmakla birlikte sürekli artan bu oran, 2008 yılında % 82 oranında



gerçekleşmiştir. Buna karşılık, Türkiye'nin Avrupa Birliği dışı ülkeler ile olan ihracatın ithalatı karşılama oranı zaman zaman artsa da son yıllarda 2008 yılı hariç sürekli azalmıştır. Türkiye'nin Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olan ihracatın ithalatı karşılama oranının yaklaşık olarak 1995, 1997, 2007 ve 2008 yıllarında sırasıyla % 56, % 57, % 51 ve % 58 oranlarında gerçekleştiği görülmektedir (Kalaycı, Artan, 2009:8).

Yukarıdaki rakamlar değerlendirildiğinde, Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri ile olan ticaretinde gümrük birliği sonrası dış ticaret açıklarının arttığını, ancak söz konusu artışın Türkiye'nin Avrupa Birliği dışındaki ülkelerle olan ticaretinde de söz konusu olduğunu, dolayısıyla Türkiye'nin dış ticaret açığı sorununun gümrük birliği ile alakalı bir konu olmaktan ziyade, ekonomik yapısından kaynaklanan bir durum olduğunu söylemek mümkündür.

Gümrük birliği uygulamalarının kamu gelirleri etkisi açısından incelenmesinde, üyeler arasında gümrük vergilerinin kaldırılması ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanması, üye ülkelerin vergi kaybına neden olduğu görülmektedir. Avrupa Birliği ile gümrük birliği öncesinde Türkiye'de ithalattan gümrük vergisi ve toplu konut fonu olmak üzere iki vergi alınmaktaydı. Gümrük birliği uygulaması ile hem her iki vergi de kaldırılmış, hem de üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır (Temiz, 2009:125).

Gümrük Birliği'nin gümrük vergi geliri üzerindeki net etkisini görebilmek için ithalat artışının gümrük vergisi üzerindeki etkisinin arındırılması gerekmektedir. Yani ithalat miktarı aynı kaldığında her yıl reel gümrük vergisi gelirlerinin hangi oranda değiştiğini belirlemek gerekmektedir. Buna göre, reel gümrük vergisi geliri gümrük birliğinin uygulamaya girdiği 1996 yılında önceki yıla göre yaklaşık % 20 oranında azalmıştır. Bu oranın 1997 yılında yükseldikten sonra 1998 ve 1999 yıllarında azaldığı ve 2000 yılında tekrar arttığı, 2001 yılında azaldığı ve 2002-2003 yıllarında giderek arttığı görülmektedir. Bu konudaki en anlamlı verinin reel gümrük vergilerinin 1996 yılında azaldığı, ancak bu azalmanın 1995 yılındaki azalmadan daha az olduğu yönündeki veri olduğunu söylemek mümkündür (Çolak, Öztürkler, Tokathoğlu, 2008:118).

Dış ticaretten alınan vergilerin GSMH içindeki payı yüzde olarak incelendiği zaman 1994 yılında % 2,31 olan bu oranın, 1996 yılında % 2,58, 2000 yılında % 3,42, 2003 yılında % 3,55 ve 2005 yılında da % 4,50 olduğu görülmektedir. Bu rakamlara göre, gümrük birliği uygulamasının dış ticaretten alınan vergi gelirlerini azalttığını ileri sürmek mümkün olmamaktadır. Aksine, gümrük birliği sonrası ulusal üretimin artmasına bağlı olarak vergi gelirlerinin arttığını söylemek mümkün görünmektedir (Temiz, 2009:125).

Gümrük birliğinin rekabet etkisini incelediğimizde, bu yönde yapılan düzenlemelerin rekabet koşullarının düzelmesine katkı sağladığını görmekteyiz. Bu konuda rekabet gücünün umulanın aksine yüksek olduğu söylenebilir. Gümrük birliği ile üyeler arasında gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarının kalkması sonucu, yerli üreticiler dış rekabete açılmış olmaktadır. Böylece ülke içinde bulunan tam rekabete ayak uyduramayan üretim yapılarının piyasadan çekilmesi gündeme gelmektedir. Düşük verimle çalışıp yüksek maliyetle üretim yapan firmalar üretimlerini ve faaliyetlerini sürdürmede zorlanırlar. Bu şekilde, her üye ülkenin mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu alanlarda üretime yönelmesi gerekmektedir. Gümrük birliği uygulamalarının rekabet etkisi incelendiğinde, sanayi üretiminde küçük ölçekten büyük ölçeğe doğru rekabet gücünün arttığı görülmektedir (Uyar, 2001:9).

Gümrük birliğinin ölçek ekonomileri etkisini incelediğimizde, ölçek ekonomilerinin firmaların büyüklüğünden kaynaklanan faktör donatımı maliyetlerinin düşmesi ve verimliliğin artması sonucu ortaya çıktığı görülmektedir. Bu bağlamda, geniş pazarlar olanakları, yeni pazarlama teknikleri, makine ve donanım bolluğu, yüksek kaliteli işgücü ve uzmanlaşmanın ölçek ekonomilerini oluşturduğunu söylemek mümkündür (Aslan,1997).

Ölçek ekonomilerinin iki önemli faydasından bahsetmek gerekirse, bunlardan ilki, firma ve endüstri ölçeğinin büyüyerek maliyetlerde ortaya çıkardığı düşüşler, diğeri ise ürün çeşitliliği olarak karşımıza çıkmaktadır. Gümrük birliği uygulamasından önceki dönemde yurt içi piyasa dar olduğundan ürün çeşitliliği de az olmaktadır. Ancak, gümrük birliği piyasa hacmini genişlettikçe, firmalar ölçeklerini ve ürün çeşitlerini, arttırırlar ve dolayısıyla üretimde verimlilik artışları da ortaya çıkar (Temiz, 2009:126).

Gümrük birliğinin etkilerinden bir diğeri de teknolojik gelişmeye olan etkisidir. Bu bağlamda, gümrük birliği uygulamaları teknolojik ilerlemeyi, artan rekabetin yurt içi firmaları daha etkin çalışma yöntemlerini bulmaya zorlamasıyla, yurt içi firmaların Ar-Ge yatırım harcamalarını arttırmak suretiyle teknolojik ilerlemeye neden olmasıyla, daha büyük bir pazarla karşılaşan yurt içi firmaların üretim ölçeklerinin büyümesiyle sağlamaktadır (Temiz, 2009:126).

Ancak; belirtmek gerekir ki, Ar-ge yatırımları büyük kaynak ihtiyacı gerektirdiğinden, Türkiye gibi gelişme yolundaki ülkelerde Ar-ge ve teknolojik gelişmeye yeterli önem verilmemekte ve gerekli kaynak ayrılamamaktadır. Örnek vermek gerekirse, Ar-ge yatırım harcamalarını GSYİH'ye oranının Avrupa Birliği ülkelerinde % 2, ABD'de % 2,8, Japonya'da % 3 oranında iken, bu oranın Türkiye'de sadece % 0,5 oranı kadar olduğu görülmektedir. Gümrük birliği uygulamasının bu yönde olumlu bir etkisinin olduğunu söylemek mümkün değildir (Uyar, 2001:10).

Gümrük birliğinin etkilerinden bir diğeri de, yatırımları özendirme ve yabancı sermaye etkisidir. Gümrük Birliği nedeniyle doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında ortaya çıkacak artışın genelde birlik dışında kalan ülkelere beklenmektedir. Birlik dışında kalan ülkelerin gümrük birliği oluşturan ülkelere yatırım yapmalarının nedenleri, kuşkusuz ki gümrük birliği uygulamasının sağladığı güvenli ve istikrara dayalı ekonomik yapının varlığı olarak belirtilebilir. Ayrıca; sermaye yatırımlarına yönelik olarak birlik içi ülkeler arasında da bir etkileşimin olması mümkündür.

Gümrük birliğine girildikten sonra Türkiye'nin 2006 yılına kadar yabancı sermaye yatırımlarında beklenen artışların olduğunu söylemek mümkün gözükmemektedir. Bunun en önemli nedeni, Avrupa Birliği teşvik sistemi olarak karşımıza çıkmaktadır. Avrupa Birliği'nde gerek devlet yardımları yolu ile gerekse de Avrupa Bölgesel Kalkınma Fonu, Avrupa Sosyal Fonu ve Avrupa Tarımsal Yön Verme ve Garanti Fonu gibi fon uygulamaları üzerinden oldukça etkili bir teşvik sistemi bulunmaktadır. Ancak; Türkiye tam üye olmadığı için bu uygulamalardan yararlanamamaktadır.

Nitekim; yapılan incelemeler gümrük birliği sonrası Türkiye'ye gelen yabancı sermaye içinde Avrupa Birliği'nin payının bir artış göstermemiş olduğunu göstermektedir. Avrupa Birliği'nin ortalama yaklaşık % 65 oranındaki payının 2000 yılı hariç 2002 yılına kadar çok fazla değişmediği, 2002, 2003 ve 2004 yıllarında % 70'in üzerine çıktığı ve daha sonra azalarak 2007 yılında % 56,3 oranına düştüğü görülmektedir (Temiz, 2009:128).

Bu açıdan bakıldığında; Türkiye'ye yabancı sermaye girişinin gümrük birliği faktöründen çok, ekonomik ve siyasi faktörlerle ilişkili olduğunu söylemek mümkündür. Nitekim; 1990'lı yıllara bakıldığında, özellikle ekonomik ve siyasi istikrarsızlık ve krizler nedeniyle Türkiye'ye önemli bir yabancı sermayenin gelmediği görülmektedir. Bunun yanında, Doğu Blok'unun çökmesiyle yeni ekonomik rakiplerin ortaya çıkması ve Çin ve Uzakdoğu pazarının gelişme dinamiğinin daha yüksek olması gibi faktörlerin de bu sonuçta etkisi olduğu görülmektedir. Yıllık ortalama yabancı sermaye girişinin 1 milyar doların altında kaldığı bu dönemin sonunda yaşanan ekonomik krizden sonra 2001 yılından itibaren Türkiye'de yaşanan olumlu ekonomik gelişmeler, özelleştirmeler ve 2003 yılında çıkarılan 4875 sayılı Doğrudan Yabancı Sermaye Kanunu'nun çıkarılmasıyla yabancı sermaye girişinde bir canlanma olmuştur. Böylece, 2000 yılında 982 milyon dolar olan yabancı sermaye girişi 2004 yılında 2,8 milyar dolara çıkmıştır. Ancak; Türkiye'de ciddi anlamda yabancı sermaye girişi 2005 yılında başlamıştır. Bu dönemden itibaren Türkiye'de ekonomik ve siyasi istikrarın sağlanması, IMF destekli istikrar programının tavizsiz uygulanması, özelleştirmeler, sağlanan teşvikler gibi faktörlerin etkisiyle 2005-2007 yılları arasında yaklaşık 52 milyar dolarlık yabancı sermaye girişi olduğu görülmektedir (Çeştepe, Mıstaçoğlu, 2012:127).

Yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'ye yeterince gelmemesinin nedenleri olarak çeşitli etmenler ileri sürülebilir. Üretim faktörleri maliyetlerinin diğer bazı ülkelere göre yüksek olması bu nedenlerin başında gelmektedir. Gerçekten de, Türkiye'de işgücü ve enerji maliyetlerinin yabancı sermayeyi çekecek kadar ucuz olmadığı görülmektedir. Öte yandan; yabancı sermayeyi çekmeye yönelik teşvik uygulamalarının olmaması, mevcut teşvik uygulamalarında sorunların olması diğer olumsuz etmenler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'nin yabancı

sermaye girişini arttırmak için kapsamlı bir politika ve strateji belirlemesi hususu önem arz etmektedir. Bu çerçevede siyasal ve iktisadi istikrarın sağlanması ve sürdürülmesi, yargı sisteminin etkinleştirilmesi ve yabancı sermaye teşviklerinin bir devlet politikası olarak benimsenmesi temel öncelikler olarak görülmektedir (Temiz, 2009:128).

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında oluşturulan gümrük birliğinin yukarıda açıklanan etkilerinden ayrı olarak, daha uzun vadede ortaya çıkması muhtemel ve yapısal dönüşümlere neden olabilecek diğer bazı etkilerinin de bulunduğunu söylemek mümkündür.

Bu anlamda, belirtilebilecek etkilerden birisi, uluslararası normlara uyum etkisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin dışa yönelik büyüme stratejisi çerçevesinde ve AB üyeliği doğrultusunda gerçekleştirdiği en kapsamlı ticaret ortaklığı olan gümrük birliği aynı zamanda Dünya Ticaret Örgütü'nün uluslararası ticarete ilişkin kurallarını temel alan bir yapılanmadır. Bu yönüyle Türkiye'nin gerçekleştirdiği çalışmalar Dünya Ticaret Örgütü üyesi olarak üstlendiği yükümlülükleriyle de büyük ölçüde uyumda olup bunların daha kısa sürede ve kapsamlı olarak yerine getirilmesini sağlamaktadır ( Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:88).

Gümrük birliğinin bir diğer etkisi tüketici haklarının korunmasına etkisidir. Tüketiciler için gümrük birliği, Türk piyasasında artan rekabet nedeniyle, daha yüksek kalite, daha ucuz ürünler ve daha fazla mal çeşidi anlamına gelmektedir. Avrupa Birliği teknik normlarının kullanımı arttıkça tüketicilerin korunması da artmaktadır. Hizmetleri ve kamu alımlarını da kapsar biçimde gümrük birliğini geliştirmek, Türkiye'yi Avrupa'ya giderek yaklaştırmak ve rekabeti, saydamlığı ve iyi yönetimi geliştirmek önem arz etmektedir. Bütün bu olumlu gelişmelerin tüketicilerin, KOBİ'lerin ve genel olarak da Türk ekonomisi ve sanayisinin yararına olacağı açıktır ( Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği ,2003:88).

Gümrük birliğinin bir diğer etkisi istihdama olan etkisidir. Gümrük birliği sonrası, Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden gerçekleştirdiği ithalatın yatırım ve ara mallar lehine olan dağılımının, orta vadede sanayinin yapısında üretim kalitesini artırıcı

etki yapacağı açık bir şekilde ortaya çıkmış bulunmaktadır. Sanayinin rekabet gücünü olumlu yönde etkileyecek olan bu değişim istihdam potansiyeli açısından da önemli bulunmaktadır (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:88).

Gümrük Birliği'nin bir diğer etkisi de, Türkiye'nin Avrupa Birliği ekonomisi ile bütünleşme etkisidir. Gümrük birliği ile Türkiye uluslararası piyasalarla bütünleşme yönünde önemli bir adım atarak dünyanın en büyük ekonomik bloklarından biri içinde yer almış bulunmaktadır. Gümrük birliği ile gerek üreticiler ve gerekse de sanayiciler, istikrarlı ve büyük bir pazara erişim yanında, ucuz ve kaliteli girdilerden yararlanma imkanı bulmuşlardır. Avrupa Birliği gibi güçlü bir ekonominin ve istikrarlı bir ticaret ortağının dış ticaretinde en önemli paya sahip olması, Türkiye'nin dünya ekonomisinde meydana gelebilecek sorunlardan daha az etkilenmesini sağlayacak bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:89).

Gümrük birliğinin bir diğer etkisi de, işlem maliyetlerine etkisi olarak karşımıza çıkmaktadır. Gümrük birliği sonrası gümrük vergilerinin kaldırılmış olmasına rağmen, gümrük gelirlerindeki artışın nedeni, Türkiye'nin gümrük birliğinden kaynaklanan yükümlülükleri doğrultusunda gümrük idarelerine yönelik yeniden yapılanma ve modernleşme çalışmaları olarak karşımıza çıkmaktadır (Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:90).

Dış ticaret ve gümrük işlemlerinde kullanılan belgelerin basitleştirilmesi ve tek idari belge olarak gümrük beyannamesinin kullanımına geçilmesi, bürokratik işlemlerin azalmasında etken olmuştur. Avrupa Birliği Gümrük Koduna uyum ile gümrük işlemlerinde yeknesaklık sağlanmıştır. Avrupa ülkeleri ile ticareti büyük ölçüde kolaylaştıran Ortak Transit Sistemine geçilmiştir (Yazıcı, 2012, [www.turkishpolicy.com](http://www.turkishpolicy.com)).

1993 yılında başlatılan gümrük idarelerinin modernizasyonu ve otomasyonu çalışmaları kapsamında gerçekleştirilen uygulamalar sonucu gümrük işlem ve denetimlerinin daha etkin bir şekilde yapılabilmesi sağlanmıştır. Avrupa Birliği gümrüklerini on-line olarak bütünleştiren ve tek bir Avrupa Birliği gümrüğü anlayışı

taşıyan e-gümrük çalışmaları Avrupa Birliği ile ortak çalışmalarla büyük ölçüde tamamlanmıştır (Yazıcı, 2012, [www.turkishpolicy.com](http://www.turkishpolicy.com)).

Gümrük birliği uygulamaları ile gümrük personel politikası, gümrük personelinin Avrupa Birliği ile uyumlu bir anlayış ve yaklaşımla çalışmalarını teminen eğitim çalışmaları yoğunlaşmış ve hizmet kalitesinde önemli değişiklikler gerçekleşmiştir. Kaçakçılıkla mücadele konusunda Avrupa Birliği ile işbirliği halinde anlayış, alt yapı ve ekipman konularında önemli gelişmeler sağlanmıştır (Yazıcı, 2012, [www.turkishpolicy.com](http://www.turkishpolicy.com)).

Eşyanın doğru sınıflandırılması ve kaçakçılıkla mücadele yönlerinden büyük önem arz eden gümrük laboratuvarları işlemlerinde, alt yapı yenilemeleri, eğitim ve bilgi paylaşımı yöntemleriyle Avrupa Birliği uygulamalarına geçilmiştir (Yazıcı, 2012, [www.turkishpolicy.com](http://www.turkishpolicy.com)).

Gümrük birliğinin bir diğer etkisi de, gümrük birliği kapsamında imzalanan serbest ticaret anlaşmalarının Türk dış ticaret hacmine olan etkileridir. Gümrük birliği anlaşması kapsamında Türkiye, Birliğin ortak ticaret politikasına uyum amacıyla bazı ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları imzalamıştır. Bu ülkeleri EFTA, Bulgaristan, Romanya, İsrail, Çek ve Slovakya Cumhuriyeti, Macaristan, Litvanya, Estonya, Letonya, Slovenya, Polonya, Makedonya, Hırvatistan ve Bosna Hersek olarak belirtebiliriz. Bu ülkelerle Türkiye'nin dış ticaretinde 1997 yılından itibaren değişimlere baktığımızda, bu ülkelerle dış ticaret hacmi, 1997 yılında 4,8 milyar dolar iken, 2001 yılında 6,2 milyar dolara çıkmıştır. Türkiye'nin bu ülkelere yaptığı ihracat, 1997 yılında 2 milyar dolar iken, 2001 yılında 2,6 milyar dolar olmuştur. Türkiye'nin bu ülkelere yaptığı ithalat 1997 yılında 2,7 milyar iken, 2001 yılında 3,5 milyar dolar olmuştur. Keza; bu ülkelerin Türkiye'nin dış ticaret hacmindeki oranı, 1997 yılında % 6,50 oranında iken, 2001 yılında % 8,54 oranına çıkmış bulunmaktadır. Bu ülkelere Türkiye'nin yaptığı ihracatın oranı, 1997 yılında % 7,93 oranında iken, 2001 yılında % 8,40 oranına çıkmıştır. Bu ülkelere Türkiye'nin yaptığı ithalatın oranı ise, 1997 yılında % 5,74 oranında iken, 2001 yılında % 8,64 oranında gerçekleşmiştir ( Türk Sanayici ve İş Adamları Derneği, 2003:9).

Böylece, gümrük birliği kapsamında Türkiye'nin üstlenmek zorunda olduğu serbest ticaret anlaşmaları bazı ülkelerin çıkardığı sorunlar nedeniyle uygulamada bazı sıkıntılara ve haksız rekabete neden olmuşsa da, söz konusu anlaşmaları imzalayan ülkeler ile Türkiye arasındaki dış ticaret hacminin gelişmiş olması serbest ticaret anlaşmaları ile ilgili olumlu bir yön olarak karşımıza çıkmaktadır.

## **5.2.10.Yüksek Enflasyonla Mücadele Yılları: 2000'li Yıllar**

### **5.2.10.1. 1999 ve 2001 Ekonomik İstikrar Programları**

5 Nisan 1994 Ekonomik İstikrar Programı kararları cesur ve isabetli ve literatürde Ortodoks olarak nitelendirilen bir reform programını niteliği taşımaktaydı. Bu program çerçevesinde Kamu İktisadi Teşekkülleri ürünlerine önemli zamlar yapılmış, vergi gelirlerini arttırıcı önlemler alınmıştır. Bu arada tarım alanında destekleme alımı yardımları azaltılmış, ücret zamlarının geçmiş yıllar enflasyon oranına göre belirlenmesi uygulamasına son verilmiştir (Yenal, 2013:152).

5 Nisan önlemler paketinin ilk aşamadaki sonuçları başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Bu bağlamda, serbest piyasa hızlı bir şekilde dengeye gelmesi sağlanmıştır. Arz ve talebe göre oluşan kambiyo kuru bir yandan döviz piyasalarını istikrara kavuştururken, bir yandan da ihracatı özendirip ithalatı yavaşlatarak dış ödemeler dengesinde kısmi düzeltme sağlamıştır. Böylece, dört beş ay gibi kısa bir sürede makro dengelerde somut gelişmeler sağlandığı görülmüştür. Faiz dışındaki bütçe harcamaları normal bütçe gelirleri düzeyine çekilmiş, dış cari işlemlerdeki büyük açık, fazlaya geçmiş ve döviz rezervlerinde artış söz konusu olmuştur. Yaz aylarında enflasyonun hızında ve faiz hadlerinde de düşüş görülmüştür (Yenal, 2013:152).

Ne yazık ki, 1994 yılının güz aylarından başlayarak enflasyon yeniden hızlanma eğilimine girmiştir. Yaz aylarında yaklaşık olarak ayda % 2 düzeyine inen enflasyon hızı, güz ve kış aylarında ayda % 6-8 oranına yükselmiştir. Bunda belirli oranda mevsimlik fiyat hareketlerinin rolü olsa da yine de enflasyonun hızlandığı görülmektedir. Programdaki bu aksamanın açıklaması, para arzının hızla artmasında ve azalmayan enflasyon beklentilerinde aranmak durumundadır. Gerçekten, ilk



aylarda fiyat artışlarında görülen rahatlama ile ağustos ayından itibaren harcamaların tekrar arttığı görülmektedir. 5 Nisan Kararlarını izleyen bir yıl içinde tedavüldeki banknot tutarı ikiye katlanmış bulunmaktadır. Böyle olunca, 5 Nisan Kararlarını ve mayıs ayındaki fiyat ayarlamalarını izleyen enflasyondaki düşme eğiliminin sürekli olmamasını normal karşılamak gerekmektedir (Yenal, 2013:152).

Bu olumsuz gelişmelerle ilgili olarak, her ne kadar para arzındaki yüksek artışın fiyat artışlarına neden olduğu doğru idiye de, yapısal reformların tam olarak yapılmamasının da bunda rolü bulunmaktadır. Örneğin; tarım destekleme alanında 5 Nisan Kararları ile bağdaşmayan uygulamalar devam etmiştir. Programa göre kamu kesiminin tarıma destek adı altında verdiği sübvansiyonların iki kalemlle sınırlı kalması, bunların dışındaki destek alımlarının kaldırılması gerekmektedir, bu yapılmamıştı. Kaldırılmayanların karşılığının ise bütçeye konulması gerekiyordu. Aslında yüksek Türk lirası ihracat fiyatlarının ortaya çıkardığı olanak, kötü bir uygulamaya dönüşen tarım destek kurum ve programlarının tasfiyesi için bir fırsat olma niteliği taşımaktaydı. Ancak, bu olanaklardan yararlanıldığını söylemek mümkün değildir (Yenal, 2013:153).

Keza; Özelleştirme ve Sosyal Sigortaların rasyonelizasyonu konularında da yeteli ilerleme gerçekleştirilememiştir. Uygulamadaki bazı güçlük ve aksaklıklar bahane edilerek özelleştirme programının bu dönemde yavaşlatılması Türkiye ekonomisi için bir olumsuzluk olarak ortaya çıkmıştır. Kısacası, yılda % 100 oranına varan enflasyon oranı ile ekonominin verimli ve etkin olarak sürdürülebilmesi mümkün gözüküyordu. Nitekim; ekonominin içinde bulunduğu olumsuz koşullar sürekli ertelenmiş, bu arada ekonominin bekleme kapasitesi de giderek zayıflamıştır (Yenal, 2013:153).

Böylece; 1990'lı yılların ikinci yarısı da, çeşitli koalisyon hükümetleri yönetiminde % 50 oranlarında süre giden bir enflasyon ortamı içinde geçmiştir. Bu dönemin belirli nitelikleri popülist bir siyasal düzen ve sorumsuz bir bütçe düzeni içinde hükümetlerin kamu gelirlerinin üzerinde harcama yapmaya devam etmesi, bunu karşılayacak vergi önlemlerinin alınamaması, açığın karşılanması için dışarıdan ve içeriden yüksek faizlerle borçlanma, sürekli büyüyen ve vergi gelirlerinin toplamına yaklaşan borç yükü olarak tanımlanabilir. Örneğin; 1999 yılında kamunun yıllık faiz

ödemeleri tutarının, GSMH'nin % 22 oranına yükselmiş olduğu, bu faiz ödemelerinin vergi gelirlerinin dörtte üçünden fazlasını alıp götürdüğü ve tarım kesiminde yaratılan tüm katma değere eşit olduğu görülmektedir.. Başka bir çarpıcı rakam olarak, faize giden paranın konsolide bütçe yatırım harcamalarının on katı olduğunu belirtmek gerekmektedir (Yenal, 2013:156).

1999 yılı krizinde çok sayıda dışsal etkenin de rol oynadığını belirtmek gerekir. Her şeyden önce, sanayi ile ticaretin yoğunlaştığı Marmara bölgesinde önemli etkiler yaratan Ağustos 1999 ve Kasım 1999 aylarındaki iki deprem bunların başında gelmektedir. Ayrıca, Asya krizinin Türkiye'ye gerek doğrudan gerekse de Rusya ekonomisinin bu krizden olumsuz etkilenmesi sonucu Rusya üzerinden olumsuz etkilerinin olduğunu belirtmek gerekir. Tüm bu etkenler sonucu örneğin 1998 yılında portföy yatırımlarından 6,7 milyar dolar sermaye çıkışı olmuştur. Bunlara bir de ihracatta meydana gelen gerilemeyi de eklemek gerekmektedir (Kazgan, 2013:318).

Böyle bir yapının fazla sürdürülemeyeceği açık olarak ortada olduğu gibi, bu yapının gelir dağılımı üzerindeki sonuçlarını yadsımak da mümkün değildir. Kamu borç senetlerinin büyük bölümü bankalar ve büyük şirketler elinde tutulduğu hususu dikkate alındığında, son yıllarda kamu aracılığı ile büyük sermaye sahiplerine ulusal gelirin % 10 'u civarında bir aktarma yapıldığı görülmektedir.

2000 yılına doğru ekonomideki sorunlar artmış, IMF ile görüşmeler yapılmış ve bu görüşmeler bir stand by anlaşması ile sonuçlanmıştır. Bu anlaşmada, daha önceki yıllarda alışılan koşullara ek olarak bir döviz çıpası öngörülmekteydi. Bu döviz çıpası uygulaması ile önceden ilan edilen bir devalüasyon uygulama planı kabul edilmekteydi. Buna göre zaten değeri yükselmiş olan Türk lirasında bir Devalüasyon yapmadan döviz kuru 18 ay içinde önceden ilan edilen ve hedef enflasyon oranının altında artacak olan bir çıpaya bağlanmaktaydı. Ancak; belirtmek gerekir ki, enflasyon hızı, döviz çıpası ile saptanan Devalüasyon oranının oldukça üstünde gerçekleşmiştir. Diğer bir deyişle, Türk lirası giderek daha da değer kazanmıştır. Bunun sonucu ithalat artmış, ihracat zorlanmaya başlamıştır. Döviz kuru garantisi ile yüksek kalacağı garanti edilen yüksek reel faiz hadleri ile dıştan sıcak para akışı artmış, yerli kuruluşların da dış borç olarak iç repo ve tahvillere yatırması çekici hale

gelmiş bulunmaktadır. Sonunda 2000 yılının kasım ayında ekonomide ödemeler sıkışmış, bankalar yükümlülüklerini yerine getiremez duruma düşmüştür.

IMF ile imzalanan 17 stand- by anlaşması ile üç yıllık süre içinde 7,5 milyarı ek rezerv kolaylığı, 2,9 milyarı stand by için olmak üzere 10,4 milyar dolar sağlanmış, buna karşılık yılda % 5 büyüme öngörülmüştür. Programın makroekonomik istikrara ilişkin para politikasında iki unsuru bulunmaktaydı. Birincisi, döviz fiyatındaki artışın beklenen fiyat artışın altında tutulması, bu şekilde Türk lirası döviz piyasasında aşırı değerlenirken enflasyona karşı bir “çıpa” vazifesi görmesi öngörülmüş bulunmaktadır. Bu şekilde 2000 yılı sonu için beklenen enflasyon (TEFE) % 20, döviz fiyatı 623 bin TL/dolar olarak belirlenmiştir. Diğer doğrudan önlem, Merkez Bankasının Türk lirası emisyonunu döviz rezervlerine bağlaması ve net iç varlıklarını bu amaçla kullanmaması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu durum bir anlamda senyoraj hakkından vazgeçmek anlamına gelmekteydi. Maliye politikası bağlamında ise bütçede faiz dışı fazlanın GSMH'nin % 6,5 sına çıkarılması öngörülmüştü. Ancak; döviz kuru çıpasına dayalı enflasyon programlarının başarılı olamadığı dünyadaki önceki uygulamalardan belliydi (Kazgan, 2013:319).

IMF Programı ile dolar çıpası uygulamasının en belirgin sonuçları ucuz dolarla dış yatırım, halkın dolara yönelimi, ticarete ise önemli miktarda borçlanma şeklinde ortaya çıkmıştır. Ancak; programın bir olumlu yanının olduğunu da belirtmek gerekmektedir. Programın uygulanması ile düşen reel faizler ve GSMH'nin % 5,3'üne varan faiz dışı fazla sayesinde iç borcun GSMH'ya oranı sabit (% 29) oranında kalmış, hükümet de iç borcu çevirme sorunuyla karşılaşmamıştır. Bir diğer olumlu etkisi, 1999 yılındaki GSMH gerilemesinin telafi edilmesi şeklinde ortaya çıkmıştır. Nihayet, programın ana amacının enflasyonu düşürmek olduğu düşünüldüğünde, enflasyonun % 53,1 oranından % 51,4 oranına düşmesiyle, bu konuda sınırlı da olsa bir gelişme sağlanmıştır. Keza; uygulamaya konulan yeni vergi ve diğer önlemler sonucu kamu finansal dengesinde önemli iyileşmelerin sağlandığı da görülmektedir (Kazgan, 2013:320).

Ancak; ekonomik durum Kasım 2000 ayından sonra giderek kötüleşmeye başlamıştır. Kasım 2000 ayında döviz talebinin, döviz talebine bağlı olarak Türk lirası talebinin giderek arttığı görülmüştür. Bu durumun nedenleri arasında

bankaların açık pozisyonlarını kapama ihtiyacı ile sermaye sahiplerinin Devalüasyon beklentisi içinde olması ve artan harcamaların etkisini belirtebiliriz. Ancak; uygulanmakta olan IMF programı nedeniyle Merkez Bankası döviz rezervlerinde artış söz konusu olmadan para arzını arttırabilmesi mümkün değildi. Bu durumda, piyasada para arzının arttırılamaması sonucu, faizlerin artması gerçekleşmiştir. Aşırı faiz artışları ortaya çıkınca alacağı bulunan yabancı bankalar kredilerini vadeleri gelmeden geri istemeye başlamışlardır. Faizlerin aşırı artışı devam etmiştir. Şubat 2001 ayında hükümet ve bankalar açısından ödemeler yapılamaz hale gelmiş, döviz kurları yükselmiş ve faizler büyük oranlarda artmıştır. Bu olumsuz gelişmeler sonucu IMF'nin de öngörmesi ile döviz çapası uygulamasından vazgeçilmiştir. Çünkü, enflasyon oranının ayda % 2,5 oranı dolayında geliştiği bir ortamda Türk Lirasının devalüasyon oranının ayda % 0,9 oranında tutulabilmesi zor gözükmekteydi (Kazgan, 2013:321).

Artan döviz talebi ve Türk lirası sıkışıklığı gibi olumsuzluklardan ayrı olarak olumsuzluk yaratan başka bazı unsurların da olduğu görülmektedir. Bazı kamu bankalarının tarım ve esnaf/sanatkarlara verdikleri destekleme kredilerini görev zararı olarak kaydettikleri, hükümetin de bunları bütçede göstermemek suretiyle bütçe açığını ve iç borcu küçük gösterme eğiliminde oldukları gözlenmiştir. Keza; bazı banka ve iş adamlarının kamu bankalarından aldıkları kredileri geri ödemedikleri görülmüştür. Ayrıca; mali yapıları kötü olan başlangıçta sekiz, daha sonraları on bir bankanın Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonuna devredilmeleri de olumsuz etkiler doğurmuştur. Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu bir kamu kuruluşu olduğundan, sorunlu bankaların bu fona devredilmeleri, bu bankaların mevduat ve kredileriyle ilgili yükün devlete yüklenmesi anlamına gelmekteydi. Kasım 2000 ayında 2,9 milyar dolarlık net sermaye çıkışında en önemli etkenin 4,8 milyar dolar civarında bir portföy yatırımının yabancılar tarafından satışları olduğu gözlenmektedir. Ekim 2000 ayında 35,1 milyar dolar brüt uluslararası rezervlerin Kasım 2000 ayında 30,1 milyar dolara gerilediği görülmektedir. Oysa, IMF'ye olan taahhütlerden dolayı, Merkez Bankası rezerv azalışının etkisiyle likidite krizine çare bulabilmesi mümkün olmamıştır. Nitekim, rezerv para miktarı Ekim 2000 ayında 5 katrilyonda, talep artarken Kasım 2000 ayında 4,67 katrilyona gerilemiş bulunmaktadır. Likidite krizinde gecelik repo faizleri % 1700 oranına çıkarken borsa endeksi de 8000'e düşmüştür. Merkez Bankası 6 milyar dolar satarak döviz fiyatında

yükselmeyi önlediye de, Türk Lirası krizine çare bulamamıştır. Mali yapıları kötü olan on bir adet bankanın Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurulu'nun (BDDK) tarafından tasfiye edilmeleri yerine Tasarruf Mevduatı Sigorta Fonu'na (TMSF) devredilmesi, kamu borçlanmasını ve faizleri aşırı derecede yükseltmiştir. Nitekim; 2001 yılının ilk Hazine kağıdı satışlarında faiz % 90 oranının aştığı, böylece bir anlamda 2000 yılındaki olumlu göstergelerin yanıltıcı olduğu, böylece 2001 yılı başlarında finans alanındaki krizin reel kesimi de etkilediği görülmüştür (Kazgan, 2013:322).

2001 yılındaki bankacılık ve finans sektörü krizi ekonomide önemli etkiler yaratmıştır. Özel ve kamu kesimi bankalarında oluşan büyük açıklar sebebiyle, gecelik faizler önce 2000 yılı sonlarında, daha sonra da Şubat 2001 ayında olmak üzere % 6000 oranına kadar yükselmiştir. Büyük miktarlarda sermaye çıkışları olması ve döviz rezervlerinin hızla azalması sonucunda, 1999 yılında başlatılan programdan ve kur çıpası uygulamasından vazgeçilmiştir. Türk Lirasının % 50 oranından fazla değer kaybettiği görülmüştür. Önce finans sektöründe başlayan kriz sonunda üretimi de vurmuş, 2001 yılında GSMH % 6 oranında düşmüştür (Pamuk, 2014:285).

Yine bu dönemde, imalat sanayi ve özellikle ihracatçı kesimin artan petrol fiyatları ve aşırı biçimde değerlenen Türk lirası karşısında, olumsuz bir sürece girdiği ve ihracatın gerilediği görülmektedir. Buna bir de, aşırı değerli Türk Lirası nedeniyle ithalatın artarak iç piyasanın bir anlamda ithal mallara terk edilmesi eklenmiştir. İç piyasalar ucuz dolar uygulamasıyla büyüme trendine girerken, özel sektörde kapasite kullanım oranının % 74 oranında kaldığı görülmüştür. Buna, Kasım 2000 kriziyle artan faizlerin artması sonucu ödeme güçlüğüne giren bankaların piyasadaki kredilerini vadeleri gelmeden geri istemesiyle iç piyasanın tamamen bir daralma içine girdiği gözlenmiştir (Kazgan, 2013:322).

IMF'nin Aralık 1999 tarihli programını uygulanmasının zorluğu 2001 yılına gelindiğinde ortaya çıkmış bulunmaktaydı. Nitekim; 19.02.2011 tarihinde döviz fiyatlarının aşırı yükselmesi ile 1999 yılı İstikrar programı bir anlamda sonlanmış oldu. Şubat 2001 ayında ise 3,5 milyar dolar sermaye çıkışıyla döviz fiyatları ve faizler tırmanışa geçti. Gelen yeni serbest dalgalı kur sisteminde döviz fiyatları

tırmanışa geçmiştir. Merkez Bankasının brüt döviz rezervleri 2001 yılı başında 24,8 milyar dolardan Mart 2001 ayına gelindiğinde 18,5 milyar dolara inmiş ve bu durum döviz piyasasına müdahale gücünü de sınırlandırmıştır. Ancak; sürekli artan döviz talebi, bankaların açık pozisyonlarını kapama istekleri ve şirketlerin döviz borçlarını ödeme çabalarının döviz fiyatlarını sürekli tırmandırdığı görülmektedir. Buna yabancı bankaların spekülasyonları eklendiğinde, bu kez Türk Lirası talebi artışının faizleri tırmandırması söz konusu olmuştur. Nitekim; Hazine ihalelerinde faizler dövizdeki artışa paralel bir seyir izlediği gözlenmiştir. Mart 2001-Nisan 2001 aylarında % 125 oranı ile % 82 oranı arasında değişen faizler, bir ay vadeli banka tasarruf mevduatında Şubat 2001 ayında % 344 oranına kadar yükselmiş ve pozisyon kapama telaşındaki bankaların para toplayabilme çabaları da faiz artışını adeta bir sarmal haline getirmiştir. Bütün bu gelişmeler yeni bir Devalüasyonun kaçınılmaz olduğunu ortaya koymuştur (Kazgan, 2013:323).

19 Şubat 2001 tarihinde ortaya çıkan krizin reel sektördeki etkileri oldukça derin bir boyutta olmuştur. Krizle birlikte mali kesim % 9,9 oranında daralırken, tarım sektörü % 6,5, sanayi sektörü % 7,5, ticaret sektörü % 9,4, inşaat sektörü % 5,5 oranlarında daralmaya maruz kalmıştır. GSYİH İkinci Dünya Savaşı'nın son yılındaki düşüş dışında ilk kez rekor bir düşüşle % 7,5 oranında bir gerileme ile karşılaşmıştır (Kazgan, 2013:325).

IMF ile yapılan yeni anlaşma gereği dalgalı döviz kuru düzenine geçilmiş, çok daha kapsamlı yapısal reformlar öngörülmüştür. Bu yeni program 16 milyar dolarlık bir IMF kredisi ile desteklenmiştir. Bunu izleyen sürede bankaları ve banka sahiplerini kurtarma operasyonunun maliyeti 24 milyar dolara yükselmiştir.

2001 Programının, 1980'den sonra IMF desteğiyle yapılan ve Washington Mutabakatı kapsamında hazırlanmış bulunan diğer programlardan oldukça farklı unsurlara sahip olduğunu söylemek mümkündür. Bu farklılığın temel unsurunu ise, sadece makro ekonomik dengelerin gözetilerek piyasaların kendi kurallarına göre işleyişine bırakılması yerine, piyasaların kendi işleyişlerine bırakılması halinde olumsuzlukların olabileceği fikrinden hareketle, bir ölçüde denetlenmesinin öngörülmesi teşkil etmektedir. Bu anlamda, piyasa ile devlet arasındaki ilişki ve işbölümünün kurumsal olarak yeniden belirlendiğini söylemek mümkün

bulunmaktadır. Bu arada piyasaların işleyişlerinin düzenlenmesi ve denetlenmesi görevleri ise, bağımsız yapılar olarak yeni kurulan özerk bazı kuruluşlara verilmekteydi. Bu nedenle İstikrar Programının bir dizi yapısal reform ve yeni bazı kanunlarla da desteklenmesi gerekli bulunuyordu. Bu yönde yapılması gereken düzenlemelerin başında hükümetlerin Merkez Bankası ile ilişkilerinin yeniden düzenlenmesi gelmekteydi. Bunun için ise, hükümetlerin parasal olarak kamu kesimi olanaklarını kullanmalarının ve Merkez Bankasının Hazine'ye likidite sağlamasının önüne geçilmesinin sağlanması hususları önem arz etmekteydi. Ancak; belirtmek gerekir ki, bu yöndeki yapısal düzenlemeler yapılsa bile, uygulamada ne denli başarılı olunabileceği hususu da üzerinde durulması gereken bir husus idi (Pamuk, 2014:286).

Bu bağlamda, yeni programın 1990'lı yıllar boyunca bankacılık sektöründe ortaya çıkan olumsuzlukların kaldırılmasını sağlamak üzere, bankacılık sektörünün yeniden yapılanmasını amaçladığı da görülmektedir. Bu kapsamda, batık özel bankaların tasfiye edilmeleri, kamu bankalarının borçlarının kamu kesiminin uzun vadeli borçları olarak kabul edilmesi ve uzun dönemlere yayılması amaçlanmıştır. Bu amaçlara yönelik olarak, bağımsız bir yapıda çalışması planlanan Bankacılık Düzenleme ve Denetleme Kurumu (BDDK) nın kurulduğu görülmüştür. 2001 yılında hazırlanan bu yapısal istikrar programı 2002 yılında iktidara gelen yeni hükümet tarafından da benimsenerek uygulamaya devam edilmiştir (Pamuk, 2014:286).

2000'li yıllar açısından üzerinde durulması gereken bir uygulama da 2000-2002 yıllarına yönelik olarak hazırlanan Enflasyonla Mücadele Programıdır. Türkiye ekonomisinin 1998 yılından itibaren her geçen gün ağırlaşan yeni bir ekonomik krize sürüklenmeye başladığını gören Hükümet, bir yandan IMF ile ekonomik anlaşmalar imzalarken, diğer yandan da Ocak 2000 ayında Enflasyonla Mücadele Programı (EMP) adı verilen bir istikrar ve ekonomik dönüşüm programını uygulamaya koymuştur. Bu bağlamda; programın uygulanacağı 2000-2002 yıllarında enflasyonun düşürülmesi için önlemler alınması ve 2002 yılı sonunda enflasyonun tek haneli düzeye çekilmesi hedeflenmiştir (Şahin, 2012:247).

Enflasyonla Mücadele Programında, enflasyonun üç yıl içinde % 5 oranına indirilmesi hedeflenmişti. Buna göre; enflasyon 2000 yılı sonunda TÜFE ve TEFE

(ÜFE) bazında % 25 ve % 20'ye, 2001 yılı sonunda % 12 ve % 10 ve 2002 yılı sonunda ise % 7 ve % 5 olarak düşürülecekti. Ayrıca; program GSMH büyümesini, 2000 yılı için % 5,6, 2001 yılı için % 5,2 ve 2002 yılı için ise % 5,8 olarak öngörmekteydi. Program süresince cari açığın GSMH'ya oranı 2000 yılı için -%1,8, 2001 yılı için -%1,6 ve 2002 yılı için ise -%1,5 olması hedeflenmişti. Program, para ve döviz kuru politikaları, maliye politikası ve kamu kesimi dengesi ile yapısal reformlar ile ilgili olarak kapsamlı bazı önlemleri de içermekteydi (Şahin, 2012:248).

Enflasyonla Mücadele Programı, programın içinde öngörülen para ve döviz kuru politikalarına bağlı kalındığı halde, başarılı olmamıştır. Enflasyonla Mücadele Programının başarısızlığında birçok neden ileri sürülebilir. Bazı iktisatçılar, programın hazırlanmasındaki yanlışlıklara vurgu yapmışlar, bazı iktisatçılar ise Türkiye'nin o yıllarda içinde bulunduğu ekonomik durumun kötülüğünü ve uygulamadan kaynaklanan nedenleri öne çıkarmışlardır.

Enflasyonla Mücadele Programında, Kasım 1999 Ekonomik Kararlarına paralel olarak döviz kurunun çıpa olarak kullanılması ve 2000 yılında % 20 değişmesi, Temmuz 2001 ayından itibaren de serbest kur sistemine geçilmesi benimsenmişti. Oysa programın daha uygulamaya konulduğu tarihte Türk lirasının aşırı değerli olduğu vurgulanarak önce bir Devalüasyon kararı ile programın uygulamaya konulmasının doğru olacağı ileri sürülmüştür.

Enflasyonla Mücadele Programının ilk yılı uygulamalarına bakıldığında, dış ticaret açısından ithalatın önemli bir artış eğilimine girerek 50 milyar doları aştığı, ihracatın ise 30 milyar dolayında kaldığı ve bunun sonucu olarak da dış ticaret bilançosu ile cari işlemler bilançosu açıklarının büyüme eğilimine girdiği görülmektedir. Keza; iç piyasada görülen aşırı talep artışının otomobil sektöründe olduğu gibi lüks bazı malları da kapsayacak biçimde ithalat artışına neden olduğu, bunun yanında faizlerdeki düşme ve kredi kartı kullanımının yaygın hale gelmesi sonucu yerli mallar tüketim talebinde de ciddi artışlar olduğu gözlenmiştir.

2000'li yıllar açısından üzerinde durulması gereken bir uygulama da 2002-2004 yıllarını kapsayan Güçlü Ekonomiye Geçiş Programıdır. Söz konusu program Şubat



2001 ayında ortaya çıkan ekonomik kriz sonrası IMF ile yapılan Ekonomik İstikrar Anlaşmasının öngördüğü bir programdı.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'nda önce 1990-1999 döneminde ve Enflasyonla Mücadele Programı çerçevesinde ekonomideki gelişmeler ve yapısal sorunlar özetlenmiş ve söz konusu yapısal sorunlara yönelik reformlar yapılmadan ve bunlar çözülmeyen ekonomik istikrarın sağlanamayacağı ve güçlü ekonomiye geçilemeyeceği tezi savunulmuştur. Programın ana eksenini söz konusu makroekonomik hedefler doğrultusunda yapılması gereken reformlar ve düzenlemeler oluşturmaktaydı. Söz konusu programda, ekonominin yapısal sorunlarının ortadan kaldırılmadan sadece para ve maliye politikaları ile kur uygulamalarına dayalı olarak ekonomik krizin önlenemeyeceği ve bu bağlamda enflasyonun da düşürülemeyeceği belirtilmekteydi (Şahin, 2012:256).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, mali sektörle ilgili düzenlemeler yanında, Devlette şeffaflığı arttırmaya ve kamu finansmanını güçlendirmeye yönelik düzenlemeleri, ekonomide rekabeti ve etkinliği arttırmaya yönelik düzenlemeleri, sosyal dayanışmanın güçlendirilmesine yönelik çalışma hayatı ile ilgili düzenlemeleri ve reel ekonomiye yönelik düzenlemeleri de içermekteydi.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programında reel ekonomiye yönelik düzenlemeler başlığı altında öncelik ihracatın artırılması ile ilgili önlemlere ayrılmıştır. Bu bağlamda, Eximbank kredilerinin artırılması, ihracata KDV iadesi ödemelerinin hızlandırılması ve teşvik uygulamalarında bürokrasinin azaltılması gereği üzerinde durulmuştur.

Ayrıca; Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı makroekonomik politikalar bağlamında maliye politikası, para ve döviz kuru politikaları, ödemeler bilançosu politikası ve gelirler politikası alanlarında düzenlemeler ve hedefleri de kapsamaktaydı.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, maliye politikası bağlamında kamu harcamalarında tasarrufu sağlamaya, kamu gelirlerini arttırıcı düzenlemeler ve kamu kesimi borç stokunun düşürülmesine yönelik düzenleme ve politikalar içeriyordu.

Güçlü Ekonomiye Geçiş programı, para ve döviz kuru politikaları bağlamında, enflasyon hedeflemesi ve uygulanacak döviz kuru ile ilgili olarak düzenleme ve politikalar içermektedir.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, gelirler politikası bağlamında, enflasyonla mücadelenin aksatılmadan yürütülmesi, fakat aynı zamanda krizin, istihdam, büyüme ve gelir dağılımı üzerindeki bozucu etkilerini telafi edecek etkin politika ve önlemlerin alınması yönünde düzenlemeler içermektedir.

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı, ödemeler bilançosu politikası bağlamında bazı düzenlemeler öngörmektedir. Her şeyden önce, programın, ödemeler bilançosu dengesinin iyileştirilmesini, programın başarısı için olmazsa olmaz koşul olarak öngördüğü görülmektedir. Bu amaçla uygulanacak politikaların başında gerçekçi kur politikası gelmektedir. Bu bağlamda; dalgalı kur sistemine geçiş ile birlikte döviz kurunun yükselmesi, ulusal paranın değerinin enflasyon oranında düşmesi ve ülkenin fiyat rekabeti gücünün yükselerek döviz gelirlerinin artması beklentisi söz konusuydu. Bu doğrultuda, 2001 yılında ihracatın artmasında döviz kurundaki yükselme ile birlikte iç talebin daralmasının da rolü olmuştur. Nitekim; 2001 yılında ihracatın, ekonomideki tüm olumsuz gelişmelere karşılık % 14 oranında artarak 30 milyar doları aştığı görülmektedir. Keza; 2001 yılında cari işlemler bilançosunun 1,8 milyar dolar dolayında fazla vereceği tahmininin de gerçekleştiği görülmektedir. 2000 yılında bilançonun 9,2 milyar dolar açıkla kapandığı hususu dikkate alındığında, ekonomik krizin yoğun olarak yaşandığı bir yılda bu iyileşmenin ekonomiyi olumlu etkilediği görülmektedir (Şahin, 2012:266).

Nitekim; 2002-2004 döneminde Türkiye'nin dış ticaret alanında sürekli olumlu sayılabilecek gelişmeler olduğu, Güçlü Ekonomiye Geçiş Programını da kapsayan bu dönemde dış ticaret hacminin 90 milyar dolardan 160 milyar dolara yükseldiği, 2004 yılı rakamları ile 63 milyar dolar ihracat ve 97 milyar dolar ithalatın gerçekleştiği, bu şekilde dış ticaret hacmini GSMH'nin % 50 si oranına ulaştığı gözlenmektedir (Şahin, 2012:266).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı döneminde ekonomide en olumlu gelişmelerin dış ticaret alanında görüldüğünü söylemek mümkündür. Ancak; dış ticaret alanındaki bu

olumlu gelişmelerin dış ticaret açığının giderek artması şeklinde bir olumsuz yönünün bulunduğunu da belirtmek gerekmektedir. Bu dönemde, dış ticaret bilançosu açığının yılda ortalama 30 milyar doları geçtiği, cari işlemler açığının Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı döneminde üç yılda toplam 20 milyar doları aştığı, 2005 yılında ise bir yıllık cari açığın 23 milyar dolara ulaştığı görülmektedir. Bu yöndeki olumsuz gelişmelerin, hükümeti 2005 yılı başında IMF ile yeni üç yıllık stand by anlaşması yapmaya ve Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı uygulamasını bir bakıma Mayıs 2008 ayına kadar uzatmaya götüren nedenlerin başında geldiği söylenebilir (Şahin, 2012:266).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı ile ilgili düzenlemeleri kapsayan kanunların ve düzenlemelerin büyük çoğunluğu, programı uygulamaya koyan koalisyon hükümeti döneminde çıkarılmış bulunduğu görülmektedir. Ancak; 2001 yılının ikinci yarısında ortaya çıkan siyasal gelişmeler sonunda Kasım 2001 ayında yapılan seçimler ile iktidara gelen hükümet de mevcut ekonomik anlaşmalara bağlı kalarak IMF ile ilişkileri ve stand by anlaşmasını Şubat 2005 ayına kadar uzatmıştır. Keza; Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı da uygulanmaya devam edilmiştir (Şahin, 2012:267).

Kasım 2001 ayında iktidara gelen hükümetin program uygulamalarında da, IMF, Dünya Bankası ve uluslararası finans kuruluşları ile işbirliği ve uyumlu çalışmaların devam ettiği, bu bağlamda Avrupa Birliği'ne tam üyelik hedefi doğrultusunda müzakerelerin başlatılması için yoğun çabalar içine girildiği ve bu yönde uyum kanunlarının çıkarıldığı görülmektedir. Tüm bu olumlu ilişki ve uygulamalar sonucu IMF ve Dünya Bankasının uygulanan ekonomik program kapsamında öngördükleri kredileri verdikleri, Türkiye'nin de 2005 yılında 10 milyar dolar tutarında yeni kredi talebinde bulunup bu talebin de kabul edildiğini belirtmek gerekmektedir. Böylece, Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının Şubat 2002-Şubat 2005 döneminde oldukça başarılı bir şekilde uygulandığını söylemek mümkündür. Nitekim; program dönemi sonunda Türkiye ile IMF arasında Mayıs 2005-Mayıs 2008 dönemini kapsayan yeni bir orta vadeli stand by anlaşması yapılmış bulunmaktadır (Şahin, 2012:267).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının birincil önceliği yapısal ve kurumsal reformların yapılmasına verdiği, buna karşılık enflasyonun düşürülmesi amacına yönelik mali ve finans politikası uygulamalarını ise ikincil öncelik olarak kabul ettiği

görülmektedir. Bu kapsamda, 2001 ve 2002 yıllarında yapısal düzenlemelere ağırlık verildiği, sürdürülebilir borç yönetimi ve ekonomik istikrarın üç yıl içinde uygulamaya konulacak para ve maliye politikaları ile sağlanması amaçlanmış bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, uygulama yönünden Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının oldukça tutarlı ve başarılı olduğunu söylemek mümkündür. Bu görüşü doğrulayan göstergelerin 2002 yılından itibaren ortaya çıktığı ve temel ekonomik göstergelerde olumlu gelişmelerin ortaya çıktığı görülmektedir. 2004 yılında ise enflasyonun tek haneli rakama düşürülmesi önemli bir ekonomik gelişme olarak karşımıza çıkmaktadır (Şahin, 2012:268).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programının ekonominin krizden çıkabilmek için önceliği kamu kesimi borçlanma gereğinin aşağı çekilmesine ve mevcut borçlanma dinamiğinin durdurulmasına verdiği görülmektedir. Bunun ön koşulu olarak da, sıkı bir mali disiplin uygulaması ile faiz dışı fazla sağlanması, kamu kesimi borçlanma gereğinin azaltılması ve finansal piyasalarda etkinlik ve işlerlik sağlanması öngörülmüş bulunmaktadır. Her şeye rağmen; Türkiye ekonomisinin 2002-2008 döneminde tüm bu makro göstergeler bakımından tam sağlıklı bir yapıya kavuştuğunu söylemek mümkün bulunmamaktadır. Bununla birlikte, dünya konjonktüründe ve dış kaynak kullanımında meydana gelen olumlu gelişmeler dolayısıyla, Türkiye'nin GSYH'sının 2002 yılından itibaren beklenenin üzerinde bir büyüme eğilimi içine girdiği ve dış ticaretin de ciddi oranda arttığı görülmektedir (Şahin, 2012:269).

Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı'nın en önemli başarısının enflasyon oranını düşürmek olduğunu söylemek mümkündür. Bu program döneminde Türkiye enflasyonu tek haneli düzeye çekebilmiştir. Maliye politikasında program disiplinine uyulması, Merkez Bankasının özerkliği ve örtük enflasyon hedeflemesine dayalı para politikası izlenmesi, enflasyonu öngörülen süreden önce, 2004 yılında % 10 oranının altına indirme olanağı sağlamıştır. 2002-2008 döneminde yıllık ortalama enflasyon oranı % 13,3 oranında gerçekleştiği görülmektedir (Şahin, 2012:270).

2002-2008 döneminde dış ticaret uygulamalarında da hızlı bir gelişme sağlandığı görülmektedir. Bu dönemde ihracat 36 milyar dolardan 132 milyar dolara, ithalat 50 milyar dolardan 202 milyar dolara ulaşmıştır. Dış ticaret hacmindeki bu gelişmeye

paralel olarak, dış ticaret açığı ve cari açık süratle genişlemiş ve dış borç stoku artmaya devam etmiştir. 2008 yılı sonunda cari açık 41,5 milyar doları, dış borç stoku 280 milyar doları aşmıştır.

**Çizelge 5.11: 2000-2010 Yıllarında Türkiye'nin Dış Ticareti**

Rakamlar : (Milyar dolar)

Yıllar	İhracat	İthalat	Dış Ticaret Açığı	Cari Açık	İhracat/İthalat (%)
2000	27,8	54,5	-26,7	9,8	51,0
2001	31,3	41,3	-10,0	3,4	75,7
2002	36,1	51,6	-15,5	0,6	69,9
2003	47,3	69,3	-22,1	7,5	68,1
2004	63,2	97,5	-34,3	14,4	64,8
2005	73,5	116,8	-43,3	22,1	62,9
2006	85,5	139,6	-54,1	32,2	61,2
2007	107,2	170,1	-62,8	38,4	63,1
2008	132,0	202,0	-69,9	42,0	65,4
2009	102,1	140,9	-38,8	14,0	72,5
2010	114,0	185,5	-71,6	48,6	61,4

Kaynak: TÜİK, Hazine Müsteşarlığı ve TCMB verileri

Çizelge 5.11'in incelenmesinden görüleceği üzere, 2000'li yılların dış ticaret rakamları açısından dikkati çeken özelliğinin gerek ihracat ve gerekse de ithalat rakamlarının giderek artan bir eğilim göstermeleri olmaktadır. Ancak; artan bu rakamlara rağmen, ithalatın ihracattan fazla olması sonucu dış ticaret açığı rakamları ve cari açık rakamlarında da önemli artışlar söz konusu olmuştur. İhracat rakamları 2000 yılında 27,8 milyar dolar iken, 2003 yılında 47,3 milyar dolara ve 2008 yılında ise 132 milyar dolara çıkmıştır.

Mal ihracatındaki ve hizmet dışı dış ticaret gelirlerindeki oldukça yüksek sayılabilecek gelişmelere rağmen, 2002-2008 döneminde ekonominin yumuşak karnı

veya kırılğan noktasının süratle yükselen dış ticaret açığından kaynaklanan cari açık ve dış borçlardaki artış olduğu görölmektedir. Cari açıklar özellikle 2004-2008 döneminde çok yüksek boyutlara ulaşmıştır. Fakat bu açıkların yabancı kaynak girişleri ile kolayca finanse edilmesi mümkün olduğundan küçültülmesi yönünde etkin önlemlerin alınmadığı gözlenmiştir.

İthalatta hızlı büyümenin ve cari açıktaki olağan dışı artışın temel nedeninin GSYH'da 2002-2008 döneminde öngörülenin üstünde gerçekleşen dış kaynak kullanımı ile finanse edilen büyüme olduğunu söylemek mümkündür. 2006-2008 döneminde üç yılda toplam 110 milyar doların üstünde cari açık ortaya çıkmıştır. Bu şekilde, 2002-2008 döneminde her yıl ortalama 34 milyar dolar civarında dış borç servisi gerçekleştirmesine rağmen, dış borç stokunda yaklaşık 100 milyar doları aşkın bir yükselmenin önüne geçebilmek mümkün olmamıştır

2002-2005 yılları arasında ekonomik alanda ortaya çıkan olumlu gelişmeler dışında, üzerinde durulması gereken bir diğer önemli gelişme de, 2005 yılında Türkiye ile Avrupa Birliği arasından tam üyelik görüşmelerinin başlamış olmasıdır.

#### **5.2.10.2.2008 Küresel Krizinin Türk Ekonomisine Etkileri**

2008 yılının son çeyreğinden itibaren Türkiye ekonomisini ciddi olarak etkileyen küresel finansal krizin dış kaynaklı olduğu görölmektedir. Krizin görünürdeki nedeni ABD'de bankaların çok düşük faizlerle kuralsız ve etkin denetimden uzak bir ortamda düşük gelirlilere konut kredisi açmaları ve bu şekilde elde ettikleri büyük varlıkları karşılık göstermek suretiyle türev finansal araçlar şeklinde konut tahvilleri üretmeleri olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu durumda hızla büyüyen değişken faizli konut kredilerinde geri dönüş oranı düştükçe faiz yükselmiş, bu durum ise ikincil piyasanın fonlomasında tıkanıklığa yol açmıştır (Şahin, 2012:276).

Krizin arkasında yatan gerçek nedenler ise küreselleşme sürecinde dünyada gelir dağılımının bozulması ve ABD'nin doların uluslar arası ödemelerde hakim para olma özelliğinden faydalanarak aşırı harcamalarda bulunması yani tasarruf açığı vermesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Gerçekten de, ABD'de finans piyasasının etkin güçleri aşırı kazanç arzusu ile muhtelif türev finansal araçlar kullanmak suretiyle mali piyasayı genişletmek istemişler, bir anlamda düşük gelirli toplumsal kesimi de

finansal sistem içine dahil etmeye çalışmışlardır. Finansal piyasalarda ve kuruluşlarda söz konusu olan denetim noksanlığı ve bu çevrelerin aşırı para kazanma arzuları krizin ortaya çıkmasına adeta zemin hazırlamıştır. ABD kaynaklı kriz esnasında düşük gelirliler finans piyasasının önlerine koyduğu olanakların çekiciliğine kapılarak kredi ile konut sahibi olmak amacıyla sisteme girmişlerdir. Ancak; İpotekli kredi (mortgage) ile ev sahibi olan düşük gelirliler, yükümlülüklerini yerine getiremeyince evlerine el konulmuş, fakat bunların paraya çevrilme olanağı olmayınca finans kurumları likidite sıkıntısına ve ödeme güçlüğüne girmişler ve iflaslarını istemek zorunda kalmışlardır (Şahin, 2012:277).

2007-2009 krizinin diğer önemli nedeni de, ABD hükümetinin aşırı borçlanması olarak karşımıza çıkmaktadır. Bunun sonucu olarak ABD cari işlemler hesabında giderek büyüyen açık ve birçok gelişen ülkenin uluslararası rezervlerinin görülmedik ölçülerde büyümesi gündeme gelmiş bulunmaktadır. Özellikle Çin, Hindistan ve Körfez ülkeleri ellerinde bulunan ABD doları döviz rezervleri ile ABD'nin tasarruf açığını kapatmaya başlamışlardır (Şahin, 2012:277).

Küreselleşme sürecinde mal-hizmet ve de finans piyasaları ileri derecede bütünleştiği için ABD kaynaklı bu gelişmeler tüm dünyaya yayılmıştır. ABD ekonomisinin hakim ekonomi olması ve ABD dolarının dünyada rezerv para olarak kullanılması krizin yayılmasını kolaylaştırmıştır. Krizin başlangıcı ABD finans piyasası olsa da tüm dünyayı ve tüm ekonomik sektörleri etkilemiştir.

ABD'de 2007 yaz aylarında düşük faizli konut kredilerinin geri dönüşlerinde yaşanan sorunla birlikte ortaya çıkan ve giderek ağırlaşan finansal kriz kısa sürede gelişmiş ülkelere, Avrupa ülkelerine ve Japonya'ya ve sonra tüm dünyaya yayılmış ve Eylül 2008 ayında Lehman Brothers Yatırım Bankasının iflası ile derinleşerek küresel krize dönüşmüştür.

Küresel finansal krizin Türkiye'yi 2008 yılının son çeyreğinden itibaren etkilemeye başladığı, Türkiye'de GSYH artışının 2007 yılında yavaşladığı, 2008 yılının üçüncü çeyreğinden itibaren ekonominin yeni bir durgunluğa girdiği ve 2008 yılında GSYH artışının % 0,7 oranı civarında kaldığı, küresel kriz bağlamında Türkiye ekonomisinde 2008 yılının ilk çeyreğinde % 7,3 oranı, ikinci ve üçüncü çeyreğinde

% 2,8 ve % 1,2 oranlarında büyümesine karşılık, dördüncü çeyreğinde % 6,2 oranı gibi oldukça büyük bir daralma olduğu görülmektedir. Nitekim; Türkiye 2009 yılında da % 4,8 oranında daralma yaşamıştır (Şahin, 2012:278).

2008 Küresel krizinin Türkiye ekonomisini çeşitli açılardan etkilediği gözlenmektedir. Her şeyden önce, dış talep daralması sonucu dış ticarete daralmanın ekonomide de daralmaya neden olduğu görülmüştür. Böylece, 2008 yılının sonlarından itibaren mal ve hizmet ihracat ve ithalatında yüksek oranlarda gerilemeler yaşanmıştır. Türkiye ekonomisinde büyüme ve dış ticaret arasında önemli bir ilişki söz konusu olduğundan, dış ticaretteki daralma GSYH’da önemli ölçüde küçülmeye neden olmuştur. Bu bağlamda, 2009 yılında GSYH’nın, sanayi üretim endeksi ve dış ticaret açılarından büyük oranlarda azaldığı, buna karşılık işsizlik oranının % 15 oranını aştığı görülmektedir. 2009 yılında ithalat ihracattan daha büyük oranda küçüldüğü için dış ticaret açığı ve cari açık çok önemli oranda küçülmüştür. Bunu bir açıdan olumlu bir gelişme olarak da değerlendirmek mümkündür (Şahin, 2012:279).

Küresel krizin dış ticaret üzerindeki etkilerine bakıldığında, 2009 yılında ithalatın bir önceki yıla göre yaklaşık % 30 oranında küçülerek 140,9 milyar dolara, ihracatın ise % 22,7 oranında gerileyerek 132 milyar dolardan 102,1 milyar dolara kadar inmiş bulunduğu görülmektedir. Özellikle bazı sanayi kollarında, örneğin otomotiv sektöründe 2009 ilkbahar aylarında ihracat önceki yılın aynı aylarına göre % 50’yi aşan oranlarda daralmıştır. Her şeye rağmen; 2010 yılında dış ticaretin beklentilerin üzerinde bir şekilde tatmin edici büyüme gösterdiği gözlenmektedir. Buna rağmen; 2010 yılı ihracat ve ithalatı 2008 değerlerinin çok altında kalmıştır. Dış ticaret açığı ise 2008 yılı düzeyini de aşarak 71,6 milyar dolar ile yeni bir rekora doğru yol almıştır. 2011 yılında da dış ticaret ve cari açık hızlı büyüme devam etmiş ve cari açık ekonominin en önemli sorunu olmaya devam etmiştir (Şahin, 2012:281).

Küresel krizin Türkiye ekonomisine ikinci etkisi iç talep daralması nedeni ile tüketici ve üretici güven endekslerinde ortaya çıkan düşüşler olarak ortaya çıkmaktadır. Bu şekilde işsizliğin arttığı ve üretimin düştüğü görülmektedir. Böylece, krizden en çok etkilenen reel sektörün imalat sanayi olduğu söylenebilir. Finansman darlığı, dış talep daralması ve ithalattaki düşüşe bağlı olarak hammadde ve ara malı girdi



sıkıntısı ve sonuçta kapasite kullanım oranında ve üretimde meydana gelen düşüşler ekonomiyi olumsuz yönde etkilemiştir.

Türkiye küresel ekonomik krizden yabancı sermaye ve dış kaynak girişinin azalması yolu ile de etkilenmiştir. Türkiye ekonomisi ileri düzeyde dış kaynak kullanımı ve ithalata bağımlı olduğu dikkate alındığında, yabancı sermaye girişi olmadan Türkiye'nin sadece kendi kaynakları ile hedeflediği yıllık % 6- % 7 oranında büyümeyi gerçekleştirmesi mümkün değildi. Ayrıca, Türkiye ithalatının % 85-90 oranında bir kısmı da hammadde, ara girdiler ve yatırım malları ithalatından oluşmaktaydı. Keza; ara malı girdileri arasında ise enerjinin payının çok yüksek olduğunu, bu dönemde enerji fiyatlarındaki artışın bu payı daha da arttırdığını belirtmek gerekmektedir.

Türkiye'nin küresel krizin etkilerine karşı aldığı en önemli önlem faiz oranlarında gerçekleştirilen indirimler şeklinde ortaya çıkmıştır. Merkez Bankası 2008 yılının sonlarından itibaren politik faiz oranında her ay 0,25 ila 1,0 arasında değişen indirimler yapmış ve Aralık 2009 ayında faiz oranı % 6,5 oranına düşürülmüştür. Sonuçta 14 ayda politik faiz oranı toplamda 10,5 puan geri çekilmiştir. Hükümet bazı mallarda KDV indirimine de gitmiştir. Böylece, faiz indiriminin 2010 yılının ortalarından itibaren talepte canlanmaya yol açtığı ve ekonomide olumlu gelişme, bunun sonucu olarak da GSYH büyüme oranında yükselme eğiliminin ortaya çıktığı görülmüştür (Şahin, 2012:280).

Sonuç olarak belirtmek gerekirse, küresel krizin Türkiye ekonomisi üzerindeki etkilerinin 2008 yılının son çeyreğinde belirgin bir şekilde ortaya çıktığı görülmektedir. Nitekim, küresel ekonomik faaliyette görülen yavaşlama, Türkiye'nin ihracat pazarlarını da olumsuz etkilemiş ve 2008 yılının son çeyreğinde ihracat yavaşlama içine girmiştir. Türkiye açısından finansal istikrara yönelik riskler, hızla yükselen cari açık nedeniyle daha da belirginleşmiştir. 2010 yılında belirtilen dinamiklerin daha olumlu hale geldiği görülse de, gelişmiş ülkelerin genişletici para politikaları sonucu olarak sermaye girişlerinde ortaya çıkan artış hızlı kredi büyümesini beslemiş ve kur üzerinde de aşırı değerlendirme baskısı oluşturmuştur. Cari dengeyi ve finansal istikrarı olumsuz yönde etkileyebilecek bu gelişmelere Merkez Bankasının, kısa vadeli sermaye hareketlerini engellemek amacıyla faiz koridorunu

genişleterek cevap verdiği görülmektedir. 2011 yılının ilk yarısında, iç talepteki güçlü eğilime bağlı olarak ithalatta yüksek oranlı artışlar görülmeye başlanmıştır. İç ve dış talep arasındaki dengelemeyi sağlamak amacıyla alınan politika tedbirleri yılın ikinci yarısından itibaren ithalatta öngörülen bir yavaşlamaya yol açmıştır (Öztürk, Özdemir; Ülger, 2012:300).

### **5.3.Türk Dış Ticaretinin Yapısı**

#### **5.3.1.Dış Ticaretin Türkiye Ekonomisindeki Yeri ve Önemi**

Bir ekonomide dış ticaretin yerini ve önemini belirlemedeki en önemli kriterin, ihracat ve ithalatın o ülkenin GSMH içindeki oranının belirlenmesi olduğunu söylemek mümkündür. Keza; bir ülkenin kişi başına ihracat ve ithalat değerleri ile dünya ihracat ve ithalatındaki payının diğer ülkelerle karşılaştırılması da bir başka kriter olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin 1980'li yıllara kadar dışa kapalı ve korumacı bir yapıda olduğu görülmektedir. Örneğin; 1950 yılında ihracatın GSMH'ya oranı % 7,61, ithalatın GSMH'ya oranı % 8,27 oranında bulunmaktadır. Bu oranların 1980 yılına kadar birkaç istisna yılı dışında % 10 oranının altında kaldığı görülmektedir. 1990 yılında ise bu oranlar ihracatın GSMH'ya oranı olarak % 12 oranına ve ithalatın GSMH'ya oranı olarak ise % 21 oranına yükselmiştir. 1950'li yıllarda ihracatın GSMH'ya oranı % 7,5 oranı olarak ortaya çıktığı, bu oranın 1958 yılında % 2 oranına düştüğü görülmektedir (Karluk, 1995:290).

1980 yılından itibaren uygulanan ihracatı teşvik politikalarının sonucu olarak, ihracatın GSMH'ya oranı rakamlarında hızlı bir artış olduğu ve bu oranın 1988 yılında % 16,7 oranına ulaştığı, 1988 yılından sonra bu oranın tekrar düşüşe geçtiği ve 1989 yılında % 14,56, 1990 yılında % 11,99, 1991 yılında % 12,57, 1992 yılında ise % 13,24 oranına düştüğü görülmektedir. Buna karşılık, 1980 yılına kadar % 10 'un altında olduğu görülen ithalatın GSMH'ya oranının 1980 yılında % 13,83 oranına ulaştığı, 1986 yılından sonra ise bu oranın % 20 oranına kadar yükseldiği, bu oranın 1992 yılına kadar % 19-20 oranı aralığında kaldığı görülmektedir (Karluk, 1995:290).

Bir karşılaştırma olması bakımından belirtmek gerekirse, Hong Kong, Kore, Malezya gibi dış açık ülkelerde 1988 yılındaki ihracatın GSMH'ya oranı Hong Kong için % 136, Kore için % 41, Malezya için % 67 ve Singapur için % 160 olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu ülkelerin, 1970 yılından beri dışa açık dış ticaret politikaları izlemeleri sonucu bu oranın giderek yükseldiği görülmektedir. Dışa açık dış ticaret politikaları uygulaması, adı geçen ülkelerin milli gelirlerinin ve kişi başına gelirlerinin de hızla artmasını sağlamıştır. 1970 yılında Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir 400 dolar iken, Hong Kong'ta 900, Kore'de 260, Malezya'da 390 ve Singapur'da 950 dolar olduğu görülmektedir. Diğer bir deyişle, bu ülkelerin milli gelirlerinin Türkiye'nin kişi başına gelirine yakın veya bir kat fazlası civarında olduğu görülmektedir. 1988 yılına gelindiğinde ise, Hong Kong'da kişi başına gelir 9220, Kore'de 3600, Malezya'da 1940 ve Singapur'da ise 9070 dolara ulaşmış bulunmaktadır (Karluk, 1995:291).

Ancak; belirtmek gerekir ki; Türkiye'nin dış ticareti uzun yıllardan beri sürekli bir artış eğilimi içindedir. Türkiye'nin dış ticaret rakamları ithalat ve ihracat açısından artmaktadır. Bu bağlamda, Türkiye'nin dış ticareti gelişmesini sürdürerek son yıllarda GSMH'nın % 44 oranına ulaştığı görülmektedir. Bununla birlikte, ticaret hacmindeki ithalatın payı dünya fiyatlarındaki yükselmeye de bağlı olarak daha hızlı artış göstermiş ve GSMH içinde ithalatın payı % 26 iken ihracatın payı ise % 18 oranı düzeylerinde gerçekleşmiştir. 1999 yılında ihracatın ithalata göre görece düşük düzeylerde kalmasında, yıl ortasında Marmara Bölgesinde yaşanan 17 Ağustos depreminin etkisinin büyük olduğunu, ancak; takip eden dönemlerde Türkiye dış ticaretinin önemli gelişmeler göstererek ihracat ve ithalatın katlanarak arttığını belirtmek gerekmektedir (Başol, 2012:378).

Gelişmişlik seviyeleri Türkiye ile benzer durumda olan bazı ülkelerde ise son yıllarda dış ticaret hacimlerinin GSMH'larına oranlarının Kore'de % 55, İspanya'da % 55, Pakistan'da % 28, Yunanistan'da 34 ve Portekiz'de % 50 oranlarında olduğu görülmektedir. Bu oranlar dikkate alındığında, Türkiye'nin henüz yeterli düzeyde dışa açılmayı gerçekleştirilememiş olduğu görülmektedir. Bu bağlamda, dış ticaret açısından dışa açılmanın yeni pazarlara açılmak anlamına geldiğini belirtmek gerekmektedir (Başol, 2012:378).

Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin dünya ticareti içindeki payının küçük sayılabilecek bir oranda olduğu, 1980'li yılların başına kadar bu payın binde 40'ların altında kaldığı, daha sonraki yıllarda dış ticaret hacminin hızla artmasına paralel olarak oranın bir miktar yükselmiş olduğu ve 1987 yılında binde 71 olduğu görülmektedir. Bu konuda olumsuz bir rakam olarak, dış ticaret unsurlarından ihracatın dünya ihracatı içindeki payı, 1953 yılından 1980 yılına kadarki süre içinde sürekli olarak azalmıştır. Örneğin; 1953 yılında binde 5 olan oran 1980 yılında binde 1,5 oranına gerilemiştir. Daha sonraki yıllarda izlenen ihracata yönelik dış ticaret politikalarına paralel olarak binde 4 oranına kadar yükseldiği görülmektedir. 1980 yılına kadar dünya ihracatı, Türkiye'nin ihracatından daha fazla artmış ve dolayısıyla Türkiye ihracatının dünya ihracatı içindeki payı sürekli olarak düşmüştür. 1980 yılından sonraki gelişmelere bakıldığında ise, 1980-1989 döneminde dünya ihracatının ortalama % 5,08 oranında artarken, Türkiye'nin ihracatının yılda % 13,69 oranında arttığı gözlenmektedir (Karluk, 1995:291).

Buna karşılık; Türkiye'nin dünya ihracatı içindeki payını diğer ülkelerle karşılaştırdığımızda ise, Türkiye'de bu oranın 1988 yılında binde 44 iken, Yunanistan'da binde 21, İspanya'da % 1,5, İtalya'da % 4,9, Fransa'da % 6,6, Japonya'da % 10, Almanya'da % 12,2, ve ABD'de ise % 12 oranında olduğunu görmekteyiz. Buna karşılık; Türkiye'nin ithalatının, dünya ithalatında ihracatından bir miktar daha fazla yer tuttuğu görülmektedir. Yine 1988 yılı rakamlarına göre, Türkiye'nin dünya ithalatındaki payı binde 52 iken, Yunanistan'ın binde 44, İspanya'nın % 2,2, İtalya'nın % 4,9, Fransa'nın % 6,4, Japonya'nın % 6,7, Almanya'nın % 9,1 ve ABD'nin de % 16,7 paya sahip olduğu görülmektedir (Karluk, 1995:291).

Dış ticaret politikaları açısından önem arz eden bir diğer husus, ihracatın ithalatı karşılama oranı olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin gelişmişlik ve kalkınma düzeyi açısından belirli noktalara ulaşmış olmasına rağmen, ithalat ve ihracat büyüklükleri arasında önemli oranda farklılıklar bulunmaktadır. Bu bağlamda, 1980 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 36,79 iken, bu oran 1985 yılında % 70,16 ve 1988 yılında da % 81,07 oranına çıkmış bulunmaktadır. 1980 sonrası dönemde bu oranın % 50'inin altına düşmediği ve % 60'lar düzeyinde bulunduğu görülmektedir.

Son yıllarda ise ihracatın ithalatı karşılama oranının % 82 oranına kadar çıktığı gözlenmektedir. Bilindiği gibi, ancak ihracat ve diğer döviz kaynaklarının süratli geliştirilmesiyle, ekonominin ham madde, ara malı, yatırım malı ve enerji ihtiyaçlarının yeterli düzeyde karşılanabilmesi mümkün hale gelmektedir. Bu bakımdan belirli ekonomik hedeflerin sağlanabilmesi açısından ihracat ve diğer döviz girdilerinin arttırılması önem arz etmektedir (Başol, 2012:378).

### **5.3.2. Türk Dış Ticaretinin Genel Olarak Yapısı**

Türkiye ekonomisinde, 1980 yılına gelinceye kadar dış ticaret yapısı olarak ihracat ve ithalatın yapısında önemli sayılabilecek bir gelişme olmadığı görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, planlı dönemin başlangıç yılı olarak 1963 yılında ihracatın % 77 oranının tarım ve hayvancılık, % 20 oranının ise sanayi ürünlerinden oluştuğu, 1989 yılında bu oranların % 57 oranında tarım ve hayvancılık, % 31 oranında ise sanayi malları olarak gerçekleştiği görülmektedir. Tarımsal malların ihracat gelirlerindeki nispi payı, bu tarihten sonra uygulanan teşvik politikalarına ve döviz kuru politikalarına bağlı olarak gerileyerek 1992 yılında % 15 oranına kadar düşmüş bulunmaktadır. Buna karşılık, sanayi mallarının payı ise 1980 yılında % 36 oranından 12 yıl sonra 1992 yılında % 83 oranına çıkmıştır. Bu durumun ortaya çıkmasında uygulanan sanayi mallarını ihracatını teşvik politikaları, döviz kuru politikaları ve iç talebi azaltmak suretiyle sanayi üretiminin ihracata yönlendirilmesine yönelik olarak alınan tedbirler etkili olmuştur. Sanayi ürünleri ihracatındaki gelişme olumlu olmakla beraber, bu malların büyük oranda tarım ürünü olarak basit bazı işleme işlemlerinden geçirilerek elde olunan sanayi malları olması da dikkat çekici bir durumdur (Karluk, 1995:293).

Türkiye’de cumhuriyet döneminde gerek ihracat ve gerekse de ithalatın 1970’li yıllara gelinceye kadar, 1 milyon doların altında kaldığı gerçeği bulunmaktadır. Buna karşılık, Türkiye’de 1980 yılından sonra dış ticarete ihracat ve ithalatın hızla arttığı, özellikle de, ihracatın izlenen politikalara bağlı olarak ithalattan hızlı geliştiği, bu bağlamda, 1970-1990 döneminde Türkiye’de temel mal ihracatının ortalama % 11,7 oranında, imalat sanayi malları ihracatı yılda ortalama % 24,5 oranında ve toplam ihracatın ise ortalama % 15,9 oranında arttığı gözlenmiştir (Karluk, 1995:291).

Türkiye'nin dış ticaretindeki gelişmeler incelendiğinde, Türkiye'nin dış ticaretini ağırlıklı olarak OECD ülkeleriyle gerçekleştirdiği, bu bağlamda 24 OECD ülkesinin 1970-1980 döneminde Türkiye'nin ihracatında % 78 ve ithalatında ise % 69 oranında bir paya sahip olduğu, zaman içinde göreceli olarak paylarda bir düşme söz konusu olmuşsa da, 1990'lı yıllara doğru payların yeniden artarak 1992 yılında ihracatta % 63, ithalatta ise % 67 oranına ulaştığı görülmektedir (Karluk, 1995:298).

Buna karşılık, OECD ülkeleri içinde Avrupa Birliği ülkelerinin önemli bir ağırlığı bulunmaktadır. Örnek vermek gerekirse, 1970 yılında Avrupa Birliği ülkelerine ihracat, toplam ihracat içinde % 50 oranında bir paya sahiptir. Bu oranın, 1979 yılına kadar % 50 oranının altına düşmediği görülse de, 1981-1982 döneminde % 33 ve % 31 oran düzeylerine gerilediği görülmüştür. Bu gerilemede, o dönemlerde dünya petrol fiyatlarında ortaya çıkan artışın önemli bir etken olduğu düşünülmektedir. Türkiye'nin ihracatında Avrupa Birliği ülkelerinin payı 1983 yılından sonra % 36 oranı ile yeniden artmaya başlamış, 1985 yılında % 40,3 oranına ulaşmış, daha sonraki yıllarda da bu oran giderek büyümüştür. 1987 yılında bu pay % 47,8, 1992 yılında % 51,7 oranında olmuştur. Avrupa Birliği ülkelerinden ithalatın toplam ithalatımız içindeki payı, 1980'li yılların başında % 30 oranı seviyesinde iken, 1985 yılında % 34,5 oranında gerçekleşmiştir. 1986 yılından sonra ise % 38 oranı olarak gerçekleşen bu pay, 1989 yılı hariç % 40 oranından aşağıya inmemiştir (Karluk, 1995:298).

Avrupa Birliği ülkeleri arasında Türkiye'nin dış ticaretinde ihracat ve ithalat açısından en önemli paya sahip olan ülkenin Almanya olduğu görülmektedir. Bu anlamda, Almanya ihracat ve ithalatta daima birinci sırayı korumuş, ikinci sırayı ise yıllara göre ABD, İtalya ve İsviçre'nin aldığı görülmüştür. Almanya 1978 yılında Türkiye'nin genel ihracatı içinde % 22 oranında paya sahipken, bu oranın 1981-1986 döneminde % 20 oranının altına düştüğü gözlenmiştir. 1987 yılında % 21,4 olan oran, daha sonraki yıllarda % 20'ler civarında seyretmiş ve 1992 yılında % 25 oranı gibi oldukça yüksek bir seviyeye çıkmıştır. Tüm bu örnek ve gelişmeler, Türkiye'nin ihraç pazarının önemli ölçüde Almanya'da yoğunlaştığı anlamına gelmektedir. Buna karşılık, toplam ithalat içinde Almanya'dan 1978 yılında % 17,6 oranında olan ithalat oranı, sonraki yıllarda % 10'lar düzeyine inmiş ve 1986 yılında ise % 16 oranına

çıkıştır. 1988 yılında % 14,5 oranı olarak gerçekleşen oran 1992 yılında % 16,4 oranına çıkmıştır (Karluk, 1995:298).

Öte yandan; OECD ülkeleri içinde “Diğer OECD ülkeleri” arasında yer alan ABD’nin, 1945 yılından sonra Türkiye’nin ihracatında önemli yer tutmaya başladığı görülmektedir. Bu bağlamda; 1991 yılında % 6,7 olan ihracat payının, 1992 yılında % 5,9 oranına gerilediği gözlenmiştir. Buna karşılık ABD’den yapılan ithalatın ise, 1991 ve 1992 yılında % 10 oranları seviyesinde kaldığı görülmektedir. Bir OECD üyesi olan Japonya da, Türkiye’nin önemli bir dış ticaret partneridir. Son yıllarda bu ülkeden yapılan ithalatımız % 5’ler, ihracatımız ise % 1’ler seviyesinde seyretmiştir (Karluk, 1995:298).

1980’li yılların başından itibaren Orta Doğu ve Kuzey Afrika’daki İslam ülkelerinin dış ticaretimizdeki hızlı bir artış gözlenmiştir. Bunda, 1973-1974 dünya petrol fiyatlarındaki yükseliş sonucu bu ülkelerin alım gücündeki artışın olumlu etkisi olmuştur. 1970’li yılların başından itibaren “İslam Konferansı” çerçevesinde İslam ülkeleriyle dış ticareti geliştirmeye yönelik başlatılan çalışmalar, Eylül 1980 ayında başlayan İran-İrak Savaşı nedeniyle daha da önem kazanmış ve bu iki ülkeyle yapılan dış ticaret hacmi süratle artmaya başlamıştır. Bu bağlamda, 1983 yılında İran’ın, Almanya’yı geride bırakarak Türkiye’nin dış ticaretinde ilk sırayı aldığı görülmektedir. Daha sonraki iki yılda İran ve Irak ile toplam dış ticaret hacminin, 4 milyar doları aştığı görülmektedir. Bu durumun ortaya çıkmasında, savaş dolayısıyla her iki ülkenin ihtiyaçlarını Türkiye’den karşılama isteğinin önemli rol oynadığı düşünülmektedir. Buna karşılık, 1986 yılından sonra İran ve Irak ile dış ticaret hacmi daralmaya başladığı gözlenmiştir. Savaş giderlerinin neden olduğu olumsuzluk ve düşen petrol fiyatlarının, her iki ülkenin de satın alma gücünü azalttığı görülmüştür. Bu bağlamda, Irak, Türkiye’ye olan 1,5 milyar dolarlık ticari borcunu dahi ödeyememiştir. 1992 yılında toplam ihracat içinde İran’ın payı % 3 oranına, Irak’ın ise % 1,4 oranına kadar gerilemiş, ithalatımız da aynı yıl Irak petrol boru hattının kapalı olması nedeniyle % 0, İran ise % 1,6 oranında ham petrol ithalatı olmak üzere pay almıştır. Ancak; son yıllarda Türkiye’nin Orta Doğu ülkeleri ile dış ticaretinde yeniden önemli artışlar meydana geldiğini belirtmek gerekmektedir (Karluk, 1995:299).

Türkiye'nin İslam ülkeleri ile olan dış ticaretine baktığımızda ise, 1980'li yıllardan sonra Türkiye'nin İslam ülkeleriyle olan dış ticaret hacminin daralmaya başladığı, 1981 yılında toplam ihracatımızın % 42 oranının bu ülkelere yönelik iken, 1986 yılında oranın % 35, 1989 yılında % 25, 1992 yılında ise % 19 oranına kadar düştüğü, benzer bir gelişimin ithalatta da söz konusu olduğu, 1981 yılında toplam ithalatımızda İslam ülkeleri % 40 oranında paya sahip iken, 1985 yılında bu oranın % 33, 1989 yılında % 18,5, 1990 yılında % 17,3 ve 1992 yılında da % 14,9 oranına kadar gerilediği görülmektedir. Bu gelişmeler ve genel eğilim, İslam ülkelerinin Türkiye'nin iyi bir ticaret ortağı olmadığını ve bu ülkelerdeki ekonomik ve politik istikrarsızlıkların, dış ticaret ilişkilerimizi olumsuz yönde etkilediğini ortaya koysa da, son yıllarda İslam ülkeleri ile dış ticaretin geliştirilmesi yolunda çabaların arttığını söylemek mümkündür (Karluk, 1995:299).

Ayrıca, 1990 yılında eski Sovyetler Birliği ülkesinin yıkılması sonucu ortaya çıkan çeşitli cumhuriyetler arasında Rusya Federasyonu'nun zaman içinde Türkiye'nin dış ticaretinde önemi giderek artan bir ülke durumuna geldiği görülmektedir. Karadeniz Ekonomik İşbirliği Teşkilatının bu gelişmelere katkısı önemli düzeyde olsa da, bu yöndeki asıl olumlu gelişmelerin Rusya Federasyonu ile 18.09.1984 tarihinde imzalanan Doğal Gaz Sevkiyatına Dair Anlaşma sonrasında sağlandığını belirtmek gerekmektedir. Keza; 1989 yılında Türk Eximbank ile Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği Dış Ekonomik İlişkiler Bankası arasında imzalanan "Tüketim Kredisi Anlaşması" da iki ülke arasında dış ticaret düzeyinin yükselmesine katkı sağlamıştır (Karluk, 1995:299).

Bu olumlu gelişmelere rağmen, Türkiye'nin ihracatı "ürün yoğunlaştırma katsayıları" yönünden incelendiğinde, ihracatın yoğunlaşmamış bir yapıda olduğu ortaya çıkmaktadır. Ürün yoğunlaştırma katsayısı, ihracatta çeşitlemenin olup olmadığını ölçen bir katsayıdır. İhracat birkaç temel mala dayanması durumunda, bu malların fiyatlarında meydana gelebilecek dalgalanmalar, ihracat gelirlerinde istikrarsızlığa yol açabilmektedir. Tek bir mal ihraç eden ülke için katsayı, 100 olarak kabul edilmektedir. Yapılan bir çalışmaya göre 1980 yılında Türkiye ihracatında yoğunlaşma katsayısı 38,5, 1982 yılında 27,4, 1984 yılında 29,3, 1986 yılında 30 ve 1989 yılında 31,6'dır. 1989 yılında aynı katsayı Almanya'da 31,1, İspanya'da 28,



Portekiz’de 28,3, Yunanistan’da 28,9, Kore’de 31,2, Arjantin’de 25,8 ve Brezilya’da 23,7 olarak belirlenmiş bulunmaktadır (Karluk, 1995:292).

**Çizelge 5.12:** 1923-1980 Döneminde Türkiye’nin Dış Ticareti

Rakamlar : (Milyon Dolar)

Yıllar	İthalat	İhracat	Dış Ticaret Dengesi	Dış Ticaret Hacmi	İhracatın Payı(%)	İthalatın Payı (%)
1923	86872	50790	-36082	137662	36,9	63,1
1926	121411	96437	-24974	217848	44,3	55,7
1930	69540	71380	1840	140920	50,7	49,3
1935	70635	76232	5597	146867	51,9	48,1
1940	53018	85728	32710	138746	61,8	38,2
1945	97051	168407	71356	265458	63,4	36,6
1950	285664	263424	-22240	549088	48	52
1955	497637	313346	-184291	810983	38,6	61,4
1960	467541	320731	-146810	788272	40,7	59,3
1965	571953	463738	-108215	1035691	44,8	55,2
1970	947604	588476	-359128	1536080	38,3	61,7
1975	4738558	1401075	-3337483	6139633	22,8	77,2
1980	7909443	2910122	-4999321	10819565	26,9	73,1

Kaynak: İstatistik Göstergeler 1923-1990, DİE, Ankara, 1991 ve DPT, Temel Ekonomik Göstergeler.

Çizelge 5.12’nin incelenmesinden görüleceği üzere, Türkiye’nin dış ticaret hacminin cumhuriyet döneminde sürekli artış göstermesine rağmen, 1930-1946 yılları hariç olmak üzere sürekli açık verdiği görülmektedir.

Türkiye’de Cumhuriyet döneminde dış ticaretin, 1930-1946 döneminde 1938 yılı dışında devamlı fazla verdiği görülmüştür. Bu durumun ortaya çıkmasında, o dönemde izlenen, döviz kuru, ihracat ve ithalat politikalarının önemli rolü bulunmaktadır. Dış ticaret dengesinin, ilk kez 1974 yılında 2,2 milyar dolar açık vererek açığın milyar sınırını aştığı ve daha sonraki yıllarda bu milyarlı açıkların, büyüyerek devam ettiği gözlenmiştir. Türkiye’de dış ticaret dengesindeki açık 1980

yılındaki 5 milyon dolar seviyesinden 1988 yılında 2,6 milyar dolara gerilemişse de, bu yıldan sonra ithalatta görülen büyük artışlar sonucunda açık hızla artarak 1990 yılında 9,3 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşmış bulunmaktadır (Karluk, 1995:293).

Cumhuriyet döneminde dış ticaret hacminin, ilk kez 1962 yılında 1 milyar dolara ulaştığı 12 yıl sonra ise 10 milyar dolar gibi bir rakama yükseldiği görülmektedir. Cumhuriyetin kuruluşundan 39 yıl sonra 137 milyon dolardan 1 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşmayı başaran Türkiye ekonomisinde bu hacim, 30 yıl sonra 1992 yılında 37 kat artarak 37,7 milyar dolara çıkmış bulunmaktadır. Oldukça hızlı sayılabilecek bu gelişmelere rağmen, Türkiye'nin dünya ticaretinde önemli bir yere sahip bulunduğunu söyleyebilmek mümkün gözükmemektedir (Karluk, 1995:293).

Türkiye'nin dış ticaretinde, 1980 sonrası dönemde gerçekleşen değişim, aslında bütün ekonomik yapıda söz konusu olan değişimin de yansıması niteliği taşımaktadır. Bu bağlamda, cumhuriyetin kuruluş yıllarından itibaren uygulanmakta olan ithal ikameci politikaların yerini alan dışa açık dış ticaret politikası uygulamaları ile, sermaye birikiminde ve faktör verimliliğindeki artışın ancak ihracattaki artış ile sağlanabileceği anlaşılmıştır. Böylece, büyümenin sağlanmasında dış ticaretin yadsınamaz bir öneme sahip olduğu ortaya çıkmıştır. Dolayısıyla, 1980 yılından sonra uygulamaya konan büyüme stratejisinin temelinde, ihracat ve dış ticaret yer aldığını söylemek yanlış olmayacaktır ([www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com))

**Çizelge 5.13: 1980-2007 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti**

Rakamlar: Milyon Dolar

---

Yıllar	İhr.	İth.	Dış Ticaret Hacmi	Dış Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı Kar.Or.%	İhracatın GSMH Payı (%)	İthalatın GSMH Payı (%)
1980	2910	7009	10820	-4999	36,79	4,3	11,3
1981	4703	8933	13636	-4230	52,64	6,6	12,5
1982	5746	8843	14589	-3097	64,98	8,9	13,7
1983	5728	9235	14963	-3507	62,02	9,5	14,8
1984	7134	10757	17891	-3623	66,32	12,1	17,7
1985	7958	11343	19301	-3385	70,16	11,9	16,6
1986	7457	11105	18561	-3648	67,15	9,9	14,5
1987	10190	14158	24348	-3968	71,97	11,9	16,1
1988	11622	14335	25957	-2713	81,07	12,9	15,8
1989	11625	15792	27417	-4167	73,61	10,8	14,5
1990	12959	22302	35261	-9343	58,11	8,6	14,6
1991	13594	21047	34641	-7454	64,59	9,1	13,8
1992	14719	22870	37590	-8151	64,36	9,4	14,2
1993	15348	29429	44777	-14081	52,15	8,7	16,2
1994	18105	23270	41375	-5165	77,80	13,9	17,7
1995	21636	35708	57344	-14071	60,59	12,9	20,8
1996	23224	43625	66849	-20400	53,24	12,9	23,6
1997	26245	48583	74828	-22338	54,02	13,6	25,0
1998	26881	45921	72803	-19040	58,54	13,1	22,3
1999	26587	40671	67258	-14084	65,37	14,4	21,7
2000	27775	54503	82278	-26728	50,96	13,8	27,1
2001	31187	40508	71695	-9231	76,99	21,6	27,5
2002	35081	50832	85913	-15751	69,01	19,9	28,5
2003	47253	69340	116593	-22087	68,15	19,8	29,0
2004	63017	97341	160358	-34324	64,74	21,0	32,5
2005	73390	116537	189927	-43147	62,98	20,3	32,3
2006	85535	139576	225111	-54041	61,35	17,4	28,4

---

Kaynak: Türkiye İktisat Tarihi, [www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)

Çizelge 5.13'ün incelenmesinden de görüleceği üzere, 1980 yılından sonra Türk ithalat, ihracat ve dış ticaret hacmi rakamlarında sürekli bir artış söz konusudur. Keza; dış ticaret açığının da artış eğiliminde olduğu görülmektedir. Buna karşılık 1980 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 36,79 oranında iken, bu oran 2006 yılında % 61,35 oranında gerçekleşmiştir. İhracatın ve ithalatın GSMH içindeki payında da artışlar söz konusudur.

**Çizelge 5.14: 2007-2012 Döneminde Türkiye'nin Dış Ticareti**

Rakamlar : Milyon Dolar

Yıllar			Dış Ticaret	Dış Ticaret	İhracat/ İthalat
	İhracat	İthalat	Açığı	Hacmi	%
2007	107,272	170,063	-62,791	277,335	63,1
2008	132,027	201,964	-69,937	333,991	65,4
2009	102,143	140,928	-38,785	243,071	72,5
2010	113,883	185,544	-71,661	299,427	61,4
2011	134,907	240,842	-105,935	375,749	56,0
2012	152,462	236,545	-84,083	389,007	64,5

Kaynak: T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Dış Ticarete Başlıca Ekonomik Göstergeler 2006/1, Ankara, 2006, ISSN 1306-7532 ss: 56-67 ve [www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr)

Çizelge 5.14'ün incelenmesinden görüleceği üzere, 2007-2102 döneminde de Türk dış ticaret hacminde büyüme trendinin ve dış ticaretin açık veren yapısının devam ettiği görülmektedir.

Türkiye'nin ithalatının yaklaşık % 70'ini ara malı ithalatı oluşturmaktadır. 2006 yılında gerçekleşen toplam ithalatın (139,5 milyar dolar) % 71,4'ü (99,6 milyar dolar) ara malı ithalatıdır. Türkiye'ni ara malı ithalatının yarısından fazlası Almanya, Rusya, Çin, İtalya, ABD, Fransa ve İran'dan gerçekleşmektedir.

1960-1970 döneminde Türkiye'nin ithalatının önemli bir kısmını, % 50'lik pay ile yatırım malları ithalatı oluşturmuştur. Bu dönemde hammadde ve ara malları ithalatının payı % 45, tüketim malları ithalatının payı ise % 5 dolayındadır. 1980

yılında ara mallarının toplam ithalattaki payı % 85,3 dolayında iken bu oran 1993 yılına kadar sürekli gerileme göstermiştir. Ara mallarının ithalat içindeki payı 1998 yılında % 64 ile en düşük düzeyine ulaşmıştır. Ancak; daha sonraki yıllarda ara malı ithalatının payı artış göstermiştir. 2006 yılında bu oran % 71,4 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin yatırım malı ithalatı 1980-2006 döneminde % 10 ila % 25 oranı arasında değişmiştir. 2006 yılında bu oran % 16,7 dir. Ara malı ithalatı, aynı dönemde % 70 ila % 85 oranları arasında gerçekleşmiştir. Tüketim malı ithalatı ise aynı dönem itibarıyla % 5 ila % 12 oranı arasında gerçekleşmiştir. Dolayısıyla, Türkiye ithalatı genel yapısı içinde ara malı ithalatı önemli bir pay oluşturmaktadır.

Türkiye'nin ihracatına bakıldığında ise, ihracatın bölgesel olarak % 50 pay ile Avrupa Birliği'ne bağımlı olduğu ve sektörel olarak % 35 pay ile tekstil ve hazır giyim sektörünün önde geldiği görülmektedir. Bu açıdan ihracatın sektörel zenginliğe kavuşturulması gerekli bulunmaktadır. Türk ihracatının genel yapısına baktığımızda ağırlığı toplam % 90'ları aşan bir oranla ara malı ve tüketim malı ihracatı oluşturmaktadır.

Türkiye'nin ihracatında, katma değeri yüksek malların payında, son yıllarda bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir. Keza; Türkiye'nin ihracatında orta ve ileri teknoloji kullanımını gerekli kılan malların payının da % 30 oranının üzerine çıktığı gözlenmektedir. Bu gelişmelerin Türk ihracatı açısından olumlu sayılabilecek gelişmeler olduğunu söylemek mümkündür.

Türk dış ticaretinin en önemli özelliği sürekli dış ticaret açığı veren bir yapıya sahip olmasıdır. Böyle bir yapıya sahip olmasının kuşkusuz önemli nedenleri bulunmaktadır. 1980 yılından önce izlenen ithal ikameci dış ticaret politikaları sonucu tüketim malı ve ara malı ithaline dayanılarak iç piyasanın ihtiyaç duyduğu malların Türkiye'de üretilmesi amaçlanmış ve bu anlayış ve politikalar ile ihracatın yeterince önemsenmediği bir yapı ortaya çıkmıştır. 1980 yılından sonra ihracata dayalı serbest ticaret politikaları uygulanmış olsa da, bu dönemde de ithalata dayalı bir ihracat politikası uygulanması sonucu dış ticaret açığı veren bir yapıdan kurtulmak mümkün olmamıştır. Bu ithalata dayalı ihracat politikasında, ithalatın

ağırlığını yatırım malları yerine, ara malı, tüketim malı ve hammaddeler teşkil etmektedir. Türkiye'nin 2008 yılı ithalatının % 13,3'ü yatırım malları, % 76'sı hammadde ve ara malı, % 10,4'ü tüketim malı olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır. Bu dış ticaret yapısı içinde Türkiye'nin dış ticaret fazlası veren bir konuma geçebilmesi zor gözükmemektedir.

Bu açıdan bakıldığında, Türkiye dış ticaretinin önümüzdeki yıllarda da açık vermeye devam edeceğini söylemek mümkündür. Dış ticaretin fazla verdiği yıllarda ihracatın ithalatı karşılama oranı da, devamlı yüzde yüzün üzerinde gerçekleşmiştir. Bu oran, 1946 yılından başlayarak 1980 yılına kadar azalarak devam etmiştir. 1981 yılından sonra ihracattaki hızlı artışa paralel olarak oran 1988 yılına kadar yükselmiş, daha sonra ihracatın yavaş artması ve ihracat genişlemesi sebebiyle oran yeniden düşmeye başlamıştır.

### **5.3.3. Türkiye'de İhracatın Yapısı**

Cumhuriyet döneminde Türkiye'nin ihracatı miktar, değer, madde grupları, ülke ve ülke grupları bakımından sürekli bir gelişme içinde olmuştur. Buna rağmen; ihracattaki bu gelişmelerin çeşitli açılardan yeterli bir düzeyde olmadığını ileri sürmek mümkündür (Başol, 2012:379).

Türkiye'nin ihracatına bakıldığında, Cumhuriyet dönemi boyunca ihracatın değer olarak herhangi bir azalma göstermemesine rağmen; yıllar itibariyle çeşitli dalgalanmaların söz konusu olduğu görülmektedir. İhracatın Türkiye ekonomisindeki yerini belirleyebilmek açısından, döviz gelirleri, fert başına ihracat, ihracatın GSMH içindeki payı, ihracatın ithalatı karşılama oranı, işçi dövizlerinin ihracatı karşılması ve dış ticaret hacmi içindeki yeri gibi bazı göstergelere ihtiyaç bulunmaktadır (Başol, 2012:379).

Türkiye'nin ihracattan elde ettiği döviz gelirlerine bakıldığı zaman, programlanan ihracat ile gerçekleşen ihracat bazı yıllar farklı sonuçlar verdiği gözlenmiştir. Diğer bir deyişle; ihracatın çoğu yıllar program hedeflerinin altında kaldığını söyleyebilmek mümkündür. Öte yandan; planlı dönemin başlarında 368 milyon dolar olan ihracatın 2008 yılında 140,7 milyar dolara kadar çıktığı görülmektedir. Ayrıca;

ihracatın GSMH içindeki payı % 18 oranı civarında seyretmektedir. Oysa bu oran Hollanda'da % 56, Belçika'da % 73, İsviçre'de % 40 ve Almanya'da % 28 oranlarında gerçekleşmektedir (Başol, 2012:379).

Öte yandan; işçi dövizlerinin ihracata oranı, giderek büyük bir hızla artmıştır. 1999 yılı itibariyle 4,529 milyon dolar işçi geliri, aynı yıl için 26,588 milyon dolar ihracat geliri elde edildiği görülmektedir. Buna göre, işçi gelirlerinin ihracatı karşılama oranı % 17 oranı civarında bulunmaktadır. Ancak; bugün için 1,5 milyar dolar civarında olan işçi gelirlerinin 140 milyarlık ihracat içinde çok az olduğunu ileri sürmek mümkündür. Diğer taraftan; dış ticaret hacmi içinde ise ihracatın payı 2008 itibariyle % 42 oranına ulaşmış bulunmaktadır (Başol, 2012:380).

Türkiye ihracatına 1980 yılından önce ve 1980 yılından sonraki uygulama ve gelişmeler olarak bakmak yerinde olacaktır. 1980 yılından önce uygulanan ithal ikameci dış ticaret politikaları nedeniyle bu dönemlerde ihracatın fazla gelişmediği görülmektedir. Buna rağmen; Cumhuriyetin kurulduğu 1923 yılında 50 bin dolar civarında olan ihracat rakamı 1980 yılında 3 milyar dolara kadar yükselmiştir.

1980 yılından sonra uygulanan ihracata dayalı serbest dış ticaret politikaları sonucu, ihracat rakamlarında önemli artışlar meydana gelmiştir. Örneğin; 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracat miktarı, 1987 yılında 10 milyar dolara, 1993 yılında 15 milyar dolara, 1995 yılında 21 milyar dolara, 2001 yılında 31 milyar dolara, 2003 yılında 47 milyar dolara, 2007 yılında 108 milyar dolara ve 2012 yılında da 152 milyar dolara yükselmiş bulunmaktadır.

Söz konusu rakamlar Türkiye'de ihracatın 1980 yılı sonrası yıllarda önemli miktarlarda arttığını göstermektedir. Buna göre; ihracat son 11 yıl içinde 3,3 kat artarak 2011 yılı sonunda 135 milyar dolara ulaşmıştır. Aslında 1980 sonrası bütünüyle ele alındığı zaman artış hızının daha fazla olduğu görülür. 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracat hacmi 26 yıl içinde 45 kattan fazla artmıştır (Eren, 2014:210).

Buna göre; yıllık ihracat artışı ortalama olarak % 13,2 oranında olduğu görülmektedir. Bu oran yıllık üretim artışının (veya kalkınma hızının) üç katı kadar

olduğu saptanmıştır. İhracatta 2002 yılı ve sonrası dokuz yıllık artış ise ortalama % 15,7 oranında gerçekleşmiştir. Ancak, Gümrük Birliğine girilen 1996 yılında, Avrupa Birliği'ne ihracatın sadece % 2,4 düzeyinde artması ve 1999 ile 2009 yıllarında gerileme yaşanması, Türkiye'nin ihracatındaki olumsuz gelişmeler olarak karşımıza çıkmaktadır (Eren, 2014:211).

1980-2013 yılları arasında ihracatta sağlanan 45 kattan fazla gelişme, Türkiye ekonomisinde yaşanan en olumlu gelişmelerden biri olarak kabul edilebilir. Bu gelişme, hiç kuşku yok ki, ihracata yönelik dış ticaret politikası uygulamalarının sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. İhracat artışı sağlanmasında, 1980'li yıllarda ihraç mallarına sağlanan teşvik önlemleri de büyük etken olmuştur. Ayrıca, zel sektör yatırımlarının ihtiyaç duyduğu alt yapı yatırımlarının gerçekleştirilmesi ve dış ticarete gümrük vergileri ile kotaların kaldırılmasıyla birlikte ihracatın desteklenmesine yönelik sanayileşme stratejisinin uygulanması da önemli etkenler olmuştur (Eren, 2014:211).

Planlı dönemin başlangıcı olan 1963 yılında ihracatın % 77 oranında tarım ve hayvancılık, % 20 oranında ise sanayi ürünlerinden oluşan bir yapısı bulunmaktaydı. 1980 yılına gelindiğinde bu oranların % 57 ve % 31 oranları olarak gerçekleştiği görülmektedir. Tarımsal rnlerin ihracat gelirlerindeki nispi payı, 1980 yılından itibaren sonra uygulanan teşvik politikaları ve döviz kuru politikaları sonucu önemli ölçüde gerileyerek 1992 yılında % 15 oranına kadar düşmüş bulunmaktadır. Buna karşılık, sanayi ürünlerinin payının ise 1980 yılında % 36 oranından 12 yıl sonra 1992 yılında % 83 oranına çıktığı görülmektedir. Bu sonucun elde edilmesinde sanayi ürünleri ihracatını teşvike yönelik ve döviz kuru politikaları ile politikalar ile iç talebin azaltılması suretiyle sanayi üretiminin dış piyasalara yönlendirilmesine yönelik tedbirlerin etkili olduğu söylenebilir (Karluk, 1995:293).

1990-1992 yılları arasında Türkiye'nin tarımsal ürün ihracatı içinde en önemli yeri bitkisel ürünler tutmakta olduğu görülmektedir. 1990 yılında 2 milyar dolar olan ihracatın, 1992 yılında 1,9 milyar dolara düşmesi söz konusu olmuştur. İhraç edilen başlıca bitkisel ürünler arasında pamuk, tütün, fındık ve kuru üzüm gibi geleneksel tarım ürünleri karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, 1992 yılında pamuk ihracatı 50 milyon dolar, tütün ihracatı 310 milyon dolar, fındık ihracatı 291 milyon dolar ve



kuru üzüm ihracatı 129 milyon dolar olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır. Buna karşılık, madencilik ve taş ocaklığı ürünleri ihracatı 1990 yılında 331 milyon dolar, 1991 yılında 286 milyon dolar ve 1992 yılında 264 milyon dolar olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır (Karluk, 1995:293).

Sanayi ürünleri ihracatında işlenmiş tarım ürünleri ihracatı, 1990 yılında 940 milyon dolar, 1991 yılında 1,2 milyar dolar ve 1992 yılında 1,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır. Burada alt sektör ihracat ürünlerinin varlığını da belirtmek gerekmektedir. Bu alt sektörlerin başında dokuma ve giyim sanayi gelmektedir. Bu bağlamda, dokuma ve giyim sanayinin ihracat değerlerinin 1990 yılında 4 milyar dolar, 1991 yılında 4,3 milyar dolar, 1992 yılında 5,2 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir. Dokuma ve giyim sektöründen sonra diğer bir alt sektör ürünleri de demir ve çelik sanayi ürünleridir. Bu sektör ürünlerinin ihracatlarının da 1990 yılında 1,6 milyar dolar, 1991 yılında 1,4 milyar dolar ve 1992 yılında da 1,5 milyar dolar olarak gerçekleştiği görülmektedir (Karluk, 1995:294).

Yine alt sektör ürünleri olarak dokuma sanayi ürünleri ihracatı 1990 yılında 2,7 milyar dolar, 1991 yılında 3 milyar dolar ve 1992 yılında 3,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Buna karşılık, hazır giyim sanayi ürünleri ihracatı 1990 yılında 1,8 milyar dolar, 1991 yılında 1,7 milyar dolar, 1992 yılında 1,7 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Keza; petrokimya, kimya ve elektriksiz makinalar sanayi ürünleri de toplam ihracat içinde diğer önemli paylara sahip alt sektörler olarak dikkati çekmektedir (Karluk, 1995:294).

Dokuma ve giyim sanayi ürünlerinin 1980-1988 döneminde Türkiye ihracat büyüme oranı % 23,2 oranında, dünyada büyüme oranı ise % 5 oranında gerçekleşmiş bulunmaktadır. Türkiye'nin bu sektör ihracatındaki gelişmesi, dünya gelişiminin çok üzerinde bulunmaktadır. Yine aynı sektörün 1980-1981 yıllarında Türkiye ihracatında % 17,8 oranında yer tutarken, dünya ihracatında % 4,8 oranında bir paya sahip olduğu görülmektedir. Bu oranlar 1987-1988 döneminde sırasıyla % 32,6 ve % 5,6 oranları şeklinde ortaya çıkmıştır. Türkiye, tekstil ve hazır giyim malları ihracatında 1980, 1981 yıllarında dünya ihracatında % 0,83 oranında bir pay alırken, 1987 ve 1988 yılında bu payını % 3 oranına kadar yükseltmiştir. Bu gelişim ve

değerlendirmeler, tekstil ve giyim sanayi ihracatının Türkiye ihracatında ne denli önemli olduğunu ortaya koymaktadır (Karluk, 1995:294).

Ancak; Türk ihracatında tekstil ve giyim sanayi sektörünün lider konumunun son yıllarda değiştiği görülmektedir. 2012 yılı rakamlarına göre, Türkiye'nin ihracatındaki en büyük pay % 10,7 oranı ile motorlu kara taşıtları, traktör, bisiklet ve motosikletler kapsamındaki sektörler gelmektedir. İkinci sırada ise % 9,9 oranındaki pay ile makineler, mekanik cihazlar ve kazanlar kapsamındaki sektörler gelmektedir. Üçüncü sırada % 7,9 oranı ile demir çelik sektör gelmektedir. Bu sıralamada tekstil ve giyim sektörünün bu sıralamada daha gerilerde yer aldığını belirtmek gerekmektedir.

Türkiye'nin ihracatı son yıllarda tekstil ve giyim eşyası ağırlıklı bir yapıdan çıkmış ve buna karşılık kara taşıtları, makine, demir çelik ve mekanik cihazlar önemli ihraç kalemleri arasında yer almaya başlamıştır. Daha önceki yıllarda ihracatın 2/3 ünü oluşturan tekstil ve giyim eşyalarının ihracat payının % 7 oranının altına düşmesi; buna karşılık kara taşıtları ve elektrikli makine ve cihazların toplam ihracat paylarının % 35 oranının üzerine çıkmış olması olumlu gelişmeler olarak değerlendirilebilir. Böylece, son yıllarda Çin ekonomisinde yaşanan gelişme ve Avrupa Birliği üyeliğine alınan 12 yeni ülkenin neden olduğu dezavantajlar nedenleriyle, Türkiye'de giyim eşyası ihracatında ortaya çıkan gerileme, kara taşıtları ve makine ihracatındaki artış ile telafi edilmiş gözükmemektedir (Eren, 2014:212).

Öte yandan; Türkiye'nin ihracatının sektörel yapısında, özellikle 1980 yılından sonra son derece olumlu gelişmeler yaşanmıştır. Buna göre; planlı dönemin başladığı 1963 yılında bugünkü ihracat hacminin ancak yüzde biri kadar olan ihracatın % 77,2 oranındaki kısmı tarım ürünlerinden oluşmaktaydı. Sonraki yıllarda tarımsal ürün ihracatı değer olarak artmakla beraber, oran olarak istikrarlı bir biçimde azalarak % 3 oranına kadar gerilemiş bulunmaktadır. Buna karşılık, imalat sanayi mallarının ihracattaki payı % 20 oranından % 95 oranına kadar yükselmiştir. Bu gelişmelerin olumlu gelişmeler olmakla birlikte, sanayi mallarının önemli kısmının menşee olarak tarıma dayalı ürünlerden oluşması dikkati çekmektedir (Eren, 2014:214).

Bu konuda örnek vermek gerekirse; 1996 yılında sanayi sektörüne ait ihracatın yarısı kadar kısmının işlenmiş tarım ürünlerinden oluştuğu görülmektedir. 2005 yılında ise 52,5 milyar dolarlık ihracatın 2,9 milyar dolarlık (%5,5 oranı) kısmının işlenmiş tarım ürünü ve 17,7 milyar dolarlık (% 28 oranı) kısmının ise dokuma ve deri giyim ürünlerinden oluştuğu görülmektedir. Bu oranlar 2012 yılında % 3,5 ve % 23,1 oranı olarak gerçekleştiğine göre ihracatta tarım sektörünün önemini koruduğu, daha doğrusu imalat sanayilerinde yüksek ve orta yüksek teknolojiye dayalı ürünlerin ihracatta yeterince ön plana çıkamadığı sonucu ortaya çıkmaktadır (Eren, 2014:215).

#### **5.3.4. Türkiye’de İthalatın Yapısı**

Türkiye’nin ithalatına ana mal gruplarına göre ithalat yapısındaki değişim açısından baktığımızda, planlı dönemin başlangıcı olan 1963 yılında ithalatın % 46 oranını yatırım, % 5,4 oranını tüketim ve % 48,8 oranının da ham petrol dahil hammadde ve ara malı ithalatı olduğunu görmekteyiz. Kuşkusuz, bu oranlarda zaman içinde değişimler olmuş ve ithalatın bileşimi değişmiş bulunmaktadır. Ancak, bu değişimin ihracatın bileşimindeki değişim kadar geniş boyutlu olmadığı görülmektedir. Genel eğilim olarak yatırım malları ithalatı azalırken, hammadde ve ara malı ithalatı artmıştır. Tüketim malları ithalatı ise, 1981 İthalat Rejimindeki liberal uygulamalar sonucu 1981 yılından sonra hızlı bir artış eğilimine girmiş ve 1984 yılında % 4,4 oranında olan miktar, 1992 yılında % 13 oranına yükselmiştir. Ara malları ile hammadde ve yatırım mallarının toplam ithalat değeri içinde çok önemli paya sahip olması, buna karşılık son yıllardaki artışa rağmen tüketim mallarının toplam içinde küçük bir pay oluşturması, Türkiye’nin gelişme yolunda bir ülke olmasının göstergesi olarak kabul edilebilir. Çünkü, ekonomik kalkınma için gerekli olan ara ve yatırım malları dışarıdan ithal edildiği gibi, ithalata aşırı bir bağımlılık da söz konusudur (Karluk, 1995:296).

Türkiye'nin (1963-1993) yılları arasındaki ana mal gruplarına ithalat yapısı aşağıda gösterilmiştir.

**Çizelge 5.15:** Türkiye İthalatının Ana Mal Gruplarına Göre Yapısı (1963-1993)

Rakamlar : Milyar Dolar

Yıllar	İthalat	Yatırım		Tüketim		Hammadde ve ara	
		Malları(%)		Malları(%)		Malları (%)	
1963	688	315	45,8	37	5,4	336	48,8
1967	685	324	47,2	34	4,9	328	47,9
1972	1563	783	50,1	73	4,7	707	45,2
1977	5796	2255	38,9	178	3,1	3363	58,0
1980	7709	1581	20,0	170	2,1	6158	77,9
1985	11343	2603	22,9	905	8,0	7835	69,1
1988	14335	3989	27,8	1110	7,8	9236	64,4
1989	15792	3845	24,3	1389	8,7	10538	66,8
1990	22302	5787	25,9	3022	13,5	13493	60,5
1991	21047	6051	28,7	2910	13,8	12085	57,4
1992	22870	6824	29,8	2954	12,9	13091	57,3
1993	29429	9566	32,5	4226	14,0	15747	53,5

Kaynak: DİE, DPT, HDTM

Çizelge 5.15'inin incelenmesinden görüleceği üzere, 1963-1993 yılları itibariyle, Türkiye ithalatının % 55 oranına yakını hammadde ve ara malı ithalatı, geri kalan % 30 oranını yatırım malı ve % 15 oranını da tüketim malı ithalatı teşkil etmektedir.

Yapılan bir çalışmaya göre, Türkiye ekonomisinde ithalat, 1970-1990 döneminde yılda ortalama % 13,7 oranında artmıştır. Temel mallarda bu oran % 16,3 oranı, imalat sanayi ürünlerinde ise % 11,9 oranı şeklinde ortaya çıkmaktadır. Söz konusu rakamlar, temel mal ithalatının, toplam ithalattan daha hızlı geliştiğini ve dolayısıyla ithalatta temel mallar lehine bir yapısal değişimin meydana geldiğini göstermektedir (Karluk, 1995:296).

Türkiye'nin ithalatının sektörel dağılımı incelendiğinde, en önemli sektörün sanayi ürünleri olduğu görülmektedir. 1990 yılında 16,9 (% 76), 1991 yılında 17,2 (% 82) ve 1992 yılında da 18,6 milyar dolarlık (% 82) ithalat yapılmıştır. Bu sektörde diğer sanayi malları önemli bir yer tutmaktadır. Kimya, demir-çelik, makine, elektrikli makine ve cihazlar ve test araçları sanayi önemli ithalat kalemleri arasında yer almaktadır. Özellikle, son yıllarda, taşıt araçları ithalatında ciddi bir artış gözlenmektedir. İşlenmiş tarım ürünleri ithalatının da sanayi malları ithalatında nispi bir öneme sahip olduğu görülmektedir. Madencilik ve taş ocakçılığı sektöründe de ham petrol ithalatının, hem alt sektör ve hem de toplam ithalat içinde belirli bir ağırlığa sahip olduğu görülmektedir. 1990 yılında 3,5 milyar dolar ham petrol ithalatına ödenirken, bu bedel 1991 yılında 2,6 milyar dolara inmiş bulunmaktadır (Karluk, 1995:297).

Öte yandan; Türkiye'nin ithalatı miktarı içinde ham petrol ithalatının büyüklüğü Türkiye'nin enerji yönünden dışa ne kadar bağımlı olduğunun bir göstergesi olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda, ham petrol, toplam ithalat içinde 1991 yılında % 15,6 oranında, 1992 yılında % 11,6 oranında ve 1992 yılında % 11,5 oranında pay almış bulunmaktadır. Bu oranlar oldukça rakamlar olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye'nin, 1990 yılında 19,2 milyon ton, 1991 yılında 17,5 milyon ton, 1992 yılında 19,1 milyon ton petrol ithal ettiği görülmektedir (Karluk, 1995:297).

Türkiye'nin ithalatının 1963 yılında 687 milyon dolar iken, 2000 yılında 193,922 milyar dolara ulaştığı görülmektedir. Türkiye dış ticareti içinde son on yıllık dönemde, ithalatın payının daima ihracattan yüksek olduğunu görülmektedir. Diğer taraftan; Türkiye dış ticareti içinde ithalatın payı % 57 oranına ulaşmış bulunmaktadır (Başol, 2012:386).

Kişi başına düşen ithalat rakamları incelendiğinde, Türkiye'de kişi başına 632 dolarlık ithalat düşerken, bu rakamın Fransa'da 4905 dolar, Almanya'da 5751 dolar, İngiltere'de 5413 dolar, Yunanistan'da 2224 dolar, Portekiz'de ise 3861 dolar olduğu görülmektedir. Rakamlardan da anlaşılacağı üzere, Türkiye'de kişi başına ithalat da oldukça düşük seviyelerde seyretmektedir (Başol, 2012:387).

Öte yandan; ithalatın GSMH içindeki payı incelendiğinde, bu oranın Türkiye’de % 26, Avusturya’da % 30, Kanada’da % 20, Almanya’da % 19, Yunanistan’da % 26, Japonya’da % 10, Danimarka’da % 30 olduğu görülmektedir. İhracatta olduğu gibi, ithalatta da ciddi artışlar ve yapısal bir değişiklik görülmektedir (Başol, 2012:387).

Türkiye’nin 1990’lı yıllardan günümüze kadarki ithalatının madde grupları açısından incelendiğinde, ithalatın yaklaşık 2/3’üne yakın kısmının petrol dışındaki ara malı ithalinden oluştuğu, tüketim maddelerinin payının sadece % 12-16 dolayında kaldığı ve sermaye mallarının payının ise % 16 oranından 1993 yılında % 25 oranına kadar çıktıktan sonra yine % 16 düzeyine kadar indiği görülmektedir. Türkiye’nin başta petrol olmak üzere önemli miktarda enerji ve maden girdisi ithal etmesi, ara malı ithalinin zaman içinde önemli paya sahip olmasına neden olmuştur (Eren,2014:220).

Son yıllar itibariyle, Türkiye’nin ithalatında % 71 oranıyla ara mallar (ham madde) , % 12,3 oranıyla yatırım malları (makine, teçhizat ve inşaat) ve % 16,3 oranıyla da tüketim mallarının pay sahibi oldukları görülmektedir. Son on yıllık dönem itibariyle, hammadde ithalatının sürekli artış kaydettiği görülmektedir. Bunu son yıllarda Türkiye’de büyük sanayi dallarının kurulmuş olmasıyla açıklamak mümkündür. Ayrıca, yatırım mallarının artışı da ekonomik kalkınma çabalarının bir sonucu olarak değerlendirilebilir. Gelir ve tüketim artışına rağmen, ithalat ikamesi ile bazı tüketim malları ithalatına konan yasaklar, tüketim malları ithalatının toplam ithalat içindeki payının artmasını uzun yıllar önlemiştir. Ancak; 1980 yılından sonraki ithalat serbestliği, tüketim mallarının payının artmasında önemli rol oynamıştır. Nitekim; Türkiye’nin ithalatında son 10 yılda tüketim mallarının payının % 5 oranından % 12-16 oranlarına kadar yükselmesi, bu açıdan önemli bir gelişme olmuştur. Bu gelişmede Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği’ne girilmesinin ve döviz kurunun aşırı değerlenmesinin önemli etkisinin olduğu söylenebilir. Ayrıca; yine de % 10-15 dolaylarında bulunan bu oranın, Türkiye’nin ithalatında tüketim mallarının çok büyük bir yer tutmadığını gösterdiğini söylemek mümkündür. Diğer bir deyişle, Türkiye Gümrük Birliği’ne girdikten sonra tüketim mallarının toplam ithalattaki payının bir kat kadar artmış olsa da, bunun çok aşırı bir düzeye ulaşmadığı görülmektedir (Başol, 2012:387).

Türkiye’de ithalatın yapısı maddeler itibariyle incelendiğinde, ithal edilen maddelerin başında 2000 yılına kadar makine ve mekanik aletlerin yer almasına karşılık, 2002 yılı sonrası mineral yakıtlar ve yağların ön plana çıktığı görülmektedir. Bunları kara taşıtları, demir çelik ve elektrikli makineler izlemiştir. İthalat içinde demir çelik ürünlerinin payı biraz azaldığı görülmektedir. Buna karşılık artan petrol fiyatları nedeniyle mineral yakıtların payı % 25 oranını aştığı gözlenmektedir (Eren,2014:218).

Ham petrol ve doğalgaz fiyatlarının çok yükseldiği 1989 yılında Türkiye’nin ham petrol ithalat değerinin 3 milyar doların üzerine çıktığı ve ithalattaki payının % 21 oranında olduğu görülmektedir. Daha sonra 2000 yılına kadar ham petrol ithalatına ödenen meblağ 2-3 milyar dolar arasında seyretmiştir. Diğer malların ithalatının artmasına bağlı olarak ham petrol ithalatının toplam ithalat içindeki payı, 1996 yılında % 9,6 oranına, 1998 yılında ise % 4,5 oranına kadar düşmüştür. Ancak; 2000 yılında ham petrol fiyatının uluslar arası piyasalarda 35 dolara kadar çıkarak yükselmesi nedeniyle 4 milyar doları aşmış bulunmaktadır. Böylece, toplam ithalat içindeki payı 2000 yılında % 7,7 oranına yükselmiştir. Doğal gaz ithalatı ile birlikte enerji ürünlerinin ithalattaki payı % 11,4 oranında olmuştur (Eren,2014:218).

2004 yılına gelindiğinde, ham petrol fiyatının uluslararası piyasalarda 60 doların üzerine çıkması üzerine ham petrol ithalatına ödenen yıllık tutar 6,1 milyar dolara ulaşmıştır. 2006 yılında ham petrol fiyatının 70 doların üzerine çıkması üzerine, ithalat tutarının 10,7 milyar doları aştığı, ancak oranın % 7,8 oranında kaldığı görülmüştür. Doğal gaz ithalatı ile birlikte oran % 13,8 oranına ulaşmış bulunmaktadır. 2008 yılında ise ekonomik krizle birlikte ham petrol fiyatının 100 doların üzerine çıkması ile bu oran % 24 olmuştur. 2009 yılında yaşanan ithalattaki gerilemeden sonra mineral yakıt ve yağları payının 2011 yılında % 22,5 oranında, 2012 yılında ise % 25,4 oranında olduğu görülmektedir (Eren,2014:219).

2003 yılında 6,6 milyar dolar olan ham petrol ve doğal gaz ithalatının, son sekiz yılda 8 kat artarak 2012 yılı sonunda 60,1 milyar dolara ulaştığı görülmektedir. Söz konusu rakamın turizmden elde edilen gelirin döviz gelirinin iki katı bir büyüklüğe ulaşmış olması üzerinde düşünülmesi gereken bir husus olarak önem arz etmektedir (Eren,2014:219).

İthalatın ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde ihracatta olduğu gibi İslam ülkeleri payının gerilerken, OECD ülkeleri ile diğer ülkelerin payının arttığı görülmektedir. Nitekim; Türkiye son yıllar itibariyle toplam ithalatın önemli bir kısmını OECD ülkeleri grubundan yapmış bulunmaktadır. Bu grupta, Avrupa Birliği ve diğer OECD ülkeleri (ABD, Japonya, İsviçre) başta gelmektedir. Buna karşılık, İslam ülkeleri ise ikinci sırada yer almaktadır. Bu grupta Basra Körfezi ülkelerini ve diğer İslam ülkelerini görmek mümkündür. Üçüncü grupta diğer ülkeler yer almaktadır. OECD ülkeleri grubunun Türkiye'nin ithalatı içindeki payının giderek artarken, ikili anlaşmalı ülkeler ile serbest döviz anlaşmalı ülkeler payının da arttığı görülmektedir. Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan ithalatta birinci sırada Almanya gelmektedir. Bunun İtalya, İngiltere, Fransa ve Hollanda'nın izlediği görülmektedir (Başol, 2012:389).

Ancak; belirtmek gerekir ki, 2000'li yıllarda Türkiye'nin ithalatında payları yükselen ülkeler arasında Rusya ve Çin ön sırada yer almaktadır. Buna karşılık; AB ülkelerinin Türkiye ithalatındaki payının görece olarak azaldığı görülmektedir. Örneğin; 2011 yılında Rusya ithalat sıralamasında birinci sırada yer aldığı görülmektedir. 2012 yılında toplam ithalatın % 11,3 oranının gerçekleştirildiği Rusya'yı Almanya, Çin, ABD, İtalya ve İran izlemektedir. Oysa, 10 yıl önce Almanya'nın Türkiye ithalatındaki payı % 20 oranının üzerinde bulunduğunu belirtmek gerekmektedir (Eren,2014:217).

Bu bağlamda, 2012 yılı itibariyle Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere gibi Avrupa Birliği ülkelerinden yapılan ithalatların oran olarak azaldığı görülmektedir. Buna karşılık Rusya, Çin ve İran'dan yapılan ithalat miktarları ise önemli artışlar göstermiştir. Rusya ve İran'dan yapılan doğalgaz ve petrol ithalatının yanında Çin'in ihracatının dünya genelinde hızla yükselmiş olması bu gelişmelerde etkili olduğu söylenebilir (Eren,2014:217).

Türkiye ithalatına 1980 yılı sonrası itibariyle incelendiğinde; 1986 yılında 11,1 milyar dolar olan Türkiye'nin ithalatının son 33 yılda (2013 yılına kadar) yaklaşık 20,5 kat artarak 240 milyar dolara ulaştığı gözlenmektedir. Keza; 1980 yılından sonrası itibariyle ithalatın yılda ortalama olarak % 11,8 oranında geliştiği



gözlemlenmektedir. 2000’li yıllarda yıllık ithalat artışı ise daha da büyük oranda (ortalama % 15) olmuştur. Diğer bir deyişle; 1990’lı yıllarda olduğu gibi, 2000’li yıllarda da ithalattaki yıllık artış oranı ihracattaki artıştan daha fazla olmuş ve bunun sonucu dış ticaret açığı 2002 yılından sonra sürekli artmıştır. Bu nedenle dışa yönelik sanayileşme politikasının özellikle son yirmi yılda etkin olarak uygulanamadığı söylenebilir.. 1990’lı yıllarda uygulanan sıcak para politikasıyla birlikte, ithalat artışının azaltılamaması böyle bir sonucun ortaya çıkmasında önemli bir etken olarak karşımıza çıkmaktadır (Eren,2014:216).

Türkiye’nin ithalatının sektörler açısından incelenmesinde, sanayi sektörünün çok önemli bir paya sahip olduğu ve bu payın zaman içinde belirli bir artış gösterdiği görülmektedir. 1990 yılında 16,995 milyon dolar tutarında sanayi malı ithalatı ile toplam ithalat içinde % 76,2 oranına sahipken, bu oranın 2011 yılında 183,930 milyon dolarla yine % 76,4 olduğu görülmektedir. Burada sanayi malı ithalatının oransal olarak aynı kalmasına rağmen, değer olarak artış gösterdiği görülmektedir. Tarım sektörü mallarının toplam ithalat içinde 1990 yılında 1,318 milyon dolar tutar ile % 5,9 oranını oluşturduğu görülürken, bu oranın 2012 yılı itibariyle 7,503 milyon dolar tutar ile % 3,2 oranını teşkil ettiği, tarım sektörü malı ithalatında bir azalma var gözükse de, bunun oransal olmaktan çok, değer olarak olduğu görülmektedir. Madencilik sektörü malları ithalatının toplam ithalat içindeki payları 1990 yılı itibariyle 3,989 milyon dolar tutar ile % 17,9 oranında iken, bu oranın 2012 yılında 45,502 milyon dolar ile % 18,0 oranında olduğu görülmektedir. Madencilik sektörü malları ithalatında da bir azalma söz konusu ise de, bu azalmanın da ha çok değer açısından olduğu görülmektedir. Toplam ithalat olarak baktığımızda, Türkiye’nin toplam ithalatı 1990 yılında 22,302 milyon dolar iken, 2012 yılında 236,545 milyon dolara yükseldiğini görmekteyiz (Eren,2014:221).

### **5.3.5.Gümrük Birliği’nin Türk Dış Ticaretine Etkileri**

Türkiye’nin dış ticareti 1980’li yıllarda sadece miktar olarak artmamış, ayrıca dış ticaretin yapıldığı ülkelerin bileşimi de değişmiştir. Artan ihracat ve ithalatın ABD’den daha çok Avrupa ülkelerine yönelmesi sonucu, Türkiye’nin gümrük birliğine girerken ihracat ve ithalatının hemen hemen yarısı Avrupa Birliği ülkelerine ait duruma gelmiştir.

Türkiye Avrupa Birliği arasındaki 1995-2012 yılları arasındaki dış ticaret rakamlarını gösterir tablo aşağıdadır.

**Çizelge 5.16: 1995-2012 Yıllarında Türkiye AB Dış Ticareti**

Rakamlar : Milyon Dolar

	1995	1998	2000	2002	2005	2007	2009	2011	2012
<b>AB Dış Ticaret</b>									
İhracat	1,079	13,498	14,510	18,059	38,391	60,399	62,347	59,204	62,378
İthalat	6,871	24,075	26,610	22,124	49,048	68,612	91,128	87,446	91,125
Toplam	27,950	37,573	41,120	40,183	87,439	129,010	153,475	146,650	153,503
İhr/İth	65,7	56,1	54,5	81,6	78,3	88,0	68,4	67,7	68,5
<b>Toplam Dış Ticaret</b>									
İhracat	21,636	26,974	27,775	35,081	73,476	107,272	134,907	152,478	134,954
İthalat	35,708	45,935	54,503	50,832	116,774	170,063	240,842	236,537	240,833
Toplam	57,344	72,909	82,278	85,913	190,035	277,334	375,748	389,015	375,788
İhr/İth	60,6	58,7	51,0	69,0	63,0	63,1	56,0	64,5	56,0
<b>AB Payı (%)</b>									
İhracat	51,2	50,0	52,2	51,5	52,3	56,3	46,2	38,8	46,2
İthalat	47,2	52,4	48,8	43,5	42,1	40,3	37,8	37,0	37,8
Toplam	48,7	51,5	50,0	46,8	46,0	46,5	40,8	37,7	40,8

Kaynak: DPT, Temel Ekonomik Göstergeler, Mart 2012, s: 50

Çizelge 5.16'nın incelenmesinden görüleceği üzere, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1.01.1996 tarihinden itibaren başlayan gümrük birliği uygulamasının, gerek ihracat ve gerekse de ithalat açısından Türkiye'nin dış ticaretine genel olarak ticaret yaratıcı bir etki olarak yansıdığını söylemek mümkündür.

Ancak; 1.01.1996 tarihinden itibaren yürürlüğe giren Gümrük Birliği'nin ilk yıllarında Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkelerine ihracattaki payının değer ve oran olarak arttığı; ancak 2002 yılından sonra azaldığı görülmektedir. Örneğin;

Türkiye'nin Avrupa Birliğine ihracatı 1995 yılında 11,079 milyon dolar ile % 51,2 oranına sahipken, bunun 2012 yılında 62,378 milyon dolarla % 46,2 oranına gerilediği görülmektedir. Aynı durum, Türkiye'nin ithalatı açısından da geçerli bir durumdur. Türkiye'nin Avrupa Birliği'nden ithalatı 1995 yılında 16,871 milyon dolarla toplam ithalat içinde % 47,2 oranına sahipken, bu rakamların 2012 yılında 91,125 milyon dolar ithalat ile % 37,8 oranına gerilediği görülmektedir. Avrupa Birliği ile Türkiye arasındaki toplam dış ticaret, 1995 yılında 27,950 milyon dolar ile toplam dış ticaret içinde % 48,7 oranına sahipken, bu rakamların 2012 yılı itibariyle 153,503 milyon dolar dış ticaret hacmi ile Türkiye'nin toplam dış ticareti içinde % 40,8 oranına gerilediği görülmektedir (Eren,2014:223).

Türkiye ile Avrupa Birliği arasındaki dış ticaret hacmindeki nispi gerilemenin bazı nedenleri bulunmaktadır. Her şeyden önce, 2002 yılına kadar 15 ülkeden oluşan Avrupa Birliği, bu tarihten sonra yeni üye olan ülkelerle birlikte 28 üyeli bir Birlik haline gelmiş bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında 2002 yılı sonrası üye olan Baltık ülkeleri, Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin dış ticarete bir anlamda Türkiye'nin rakibi olan ülkeler olduğunu söylemek mümkündür. Bu durumda, Avrupa Birliği üyesi ülkelerin sayısının artması, Avrupa Birliği'ne ihracatın artması olanağı sağlaması gerekirken, böylesi bir gelişme gerçekleşmemiştir. Çünkü, Avrupa Birliği'nin eski üyesi durumunda bulunan ülkeler, bir çok malı artık yeni üye olan ülkelere almaya başlamışlardır. Ayrıca, Avrupa Birliği'nin başta eski Common Wealth ülkeleri olmak üzere dünyada bir çok ülkeyle de serbest ticaret anlaşmaları imzalamış bulunmaktaydı. Bu nedenlerle Avrupa Birliği üyelerinin sayısının 28'e çıkmasına rağmen; Türkiye'nin ihracatındaki Avrupa Birliği ülkelerinin payının son yıllarda % 51,2 oranından % 46 oranına gerilemiş bulunduğu görülmektedir (Eren,2014:222).

Türkiye'nin Avrupa Birliği ülkeleri ile ithalatı incelendiğinde ise, Türkiye'nin 6.03.1995 tarihinde Avrupa Birliği yapmış olduğu anlaşmanın gereği olarak, bu ülkelere 1996 yılı başından bu yana sanayi mallarında uyguladığı gümrük vergilerini kaldırması nedeniyle, ithalatında önemli bir artışın olması beklenmekteydi. Nitekim; 1996 yılında Türkiye'nin toplam ithalatı % 22,2 oranında artarken, Avrupa Birliği ülkelerinden ithalatının, % 31,2 oranında arttığı görülmektedir. Bu artışı gümrük birliği uygulamasının sonucu olduğunu düşünmek gerekmektedir (Eren,2014:222).

Bu gelişmeler sonucu Türkiye'nin ithalatında Avrupa Birliği'nin payının 1995 yılında yarıdan az oranında iken, iki yıl içinde yarıdan fazla duruma geldiği görülmektedir. Ancak; 1999 yılından sonra Türkiye'nin ithalatında Avrupa Birliği ülkelerinin payı azalarak, 2010 yılında % 38'in altına inmiştir. Bu gerilemede, Türkiye'nin ham petrol ithalatında meydana gelen önemli artışlar ile Çin'den yapılan ithalatın hızla artmasının önemli etkenler olduğunu söylemek mümkündür (Eren,2014:223).

## 6.SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

Dış ticaretin bir ekonomi içindeki payı ve öneminin belirlenmesi, ekonomik durumun saptanması bakımından önem arz eden bir durumdur. Dış ticaretin ekonomiler içindeki önemini belirlemek bakımından bazı ölçütler bulunmaktadır. Bu ölçütlerden birincisi, ithalat ve ihracatın GSMH içindeki oranının belirlenmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu konudaki diğer ölçütler ise, kişi başına düşen ithalat ve ihracat değerleri ile dünya ölçeğindeki ithalat ve ihracat paylarının diğer ülkelerle karşılaştırılması olmaktadır.

Bu bağlamda; Türkiye'nin 1980 yılına kadar bazı istisnalar dışında ithalat ve ihracatın GSMH içindeki paylarının daima % 10'un altında kaldığı görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, 1950 yılında ihracatın GSMH'ya oranı % 7,6 oranında, ithalatın GSMH'ya oranı ise % 8,2 oranında olduğu görülmektedir. Daha önceki yıllara gittiğimizde, 1950'li yıllarda ihracatın GSMH'ya oranı % 7,5 oranında iken, 1958 yılında bu oranın % 2'ye kadar düştüğü görülmektedir.

1980 yılından itibaren uygulanan ihracatı teşvik politikaları sonucu, ihracatın GSMH'ya oranı rakamlarında artışlar söz konusu olmuş ve bu oran 1988 yılında bu oran % 16,7 oranına kadar yükselmiştir. 1988 yılından sonra bu oranın tekrar inişe geçtiği görülmektedir. Bu bağlamda, ihracatın GSMH'ya oranının 1989 yılında % 14,5, 1990 yılında % 11,9, 1991 yılında % 12,5 ve 1992 yılında % 13,2 oranına kadar düştüğü görülmektedir.

Konuya ithalat açısından baktığımızda ise, 1980 yılı öncesinde % 10 oranının altında olduğu görülen ithalatın GSMH'ya oranının 1980 yılında % 13,8 oranına çıktığı, 1986 yılından sonra ise bu oranın % 20 oranına kadar yükseldiği, bu oranın 1992 yılına kadar % 19-20 oranları arasında seyrettiği görülmektedir.

Belirtilen rakamların dünya ölçeğinde ne anlam ifade ettiğinin anlaşılması bakımından, bazı dünya ülkeleri ile karşılaştırılması yerinde olacaktır. Her şeyden önce, dünya ülkelerinin dışa açık serbest dış ticaret politikaları uygulamalarına daha önceki yıllarda başlamış olmaları nedeniyle dış ticaretin GSMH'ya oranlarının daha yüksek oranda olduğunu belirtmek gerekmektedir. Örnek vermek gerekirse, Hong Kong, Kore, Malezya gibi ülkelerde 1988 yılı itibariyle ihracatın GSMH'ya oranları Hong Kong için % 136, Kore için % 41, Malezya için % 67, ve Singapur için % 160 oranında olduğu karşımıza çıkmaktadır. İthalat ve ihracat rakamlarının GSMH'ya olan oranlarının yükselmesi sonucu, milli gelir ve kişi başına gelirlerde de artışlar söz konusu olmaktadır. Nitekim; 1970 yılında Türkiye'de kişi başına düşen milli gelir 400 dolar civarında iken, bu rakamın Hong Kong'ta 900 dolar, Kore'de 260 dolar, Malezya'da 390 dolar ve Singapur'da 950 dolar olduğu görülmektedir. Daha sonraki yıllarda örneğin 1988 yılında Hong Kong'ta kişi başına gelirin 9220 dolar, Kore'de 3600 dolar ve Malezya'da 1940 dolar ve Singapur'da ise 9070 dolar olduğu görülmektedir. Bütün bu verdiğimiz rakamlar, dışa açık serbest dış ticaret politikalar uygulaması ile ülkelerin milli gelir ve kişi başına düşen milli gelir artışları sağlayabilmeleri hususunda örnek rakamlar olarak önem arz etmektedir.

Türkiye'nin dış ticaret rakamlarına baktığımızda, cumhuriyetin kuruluş yıllarından itibaren gerek ithalat ve gerekse de ihracat rakamlarında küçük bazı istisnalar dışında sürekli artış olduğu, bu artışın 1980'li yıllardan sonra ise ivme kazandığı görülmektedir. Bu bağlamda, Türkiye'nin dış ticareti gelişmesini sürdürerek son yıllarda GSMH'nın % 44'üne ulaşmış bulunmaktadır. Bununla birlikte, ticaret hacmindeki ithalatın payı dünya fiyatlarındaki yükselmeye de bağlı olarak daha hızlı artış göstermiş ve GSMH içinde ithalatın payı % 26 oranında gerçekleşmiştir. Buna karşılık; ihracatın payı ise % 18 oranı düzeylerinde kalmıştır. 1999 yılında ihracatın ithalata göre nispeten düşük düzeylerde kalmasında, yıl ortasında yaşanan Marmara Bölgesini etkileyen 17 Ağustos depreminin etkisinin büyük olduğu unutulmamalıdır. Ancak; takip eden dönemlerde dış ticaretimizin önemli gelişmeler göstermiş, ihracat ve ithalatımız katlanarak artmıştır.

Türkiye dış ticaretinin GSMH'ya oranında ulaştığı rakamların diğer bazı ülkelerle karşılaştırdığımızda, Türkiye'nin dışa açılma düzeyinin henüz yeterli düzeyde

olmadığı görülmektedir. Örneğin; Kore’de dış ticaretin GSMH’ya oranı % 55 , İspanya’da % 55, Pakistan’da % 28, Yunanistan’da % 34 ve Portekiz’de ise % 50 oranında olduğu görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye’nin dış ticarete dışa açılma düzeyini arttırabilmesi için yeni pazarlara ulaşması gerekli bulunmaktadır.

Türkiye’nin dış ticaretine dünya dış ticareti içindeki pay açısından baktığımızda ise, söz konusu payın küçük sayılabilecek düzeyde olduğu görülmektedir. 1980 yılından önceki yıllarda Türk dış ticaretinin dünya dış ticareti içindeki payının binde 40’ların altında kaldığı, daha sonraki yıllarda ise dış ticaret hacminin hızla artması sonucu 1987 yılında bu payın binde 71 oranına yükseldiği görülmektedir. İhracatın dünya dış ticareti içindeki payının 1953 yılından 1980 yılına kadar azalmıştır. Örnek vermek gerekirse, 1953 yılında binde beş olan oran 1980 yılında binde 1,5 oranına kadar gerilemiştir. 1980 yılı sonrası yıllarda ise uygulanan politikalar sonucu ihracat artışına paralel olarak ihracatın dünya içindeki payının binde 4 oranına kadar yükseldiği görülmektedir. Bu açıdan bakıldığında, 1980 yılına kadar dünya ihracatının, Türkiye’nin ihracatından daha hızlı arttığını, dolayısıyla Türkiye ihracatının dünya ihracatı içindeki payının düştüğünü söylemek mümkün bulunmaktadır. Buna karşılık, 1980 yılından sonra 1980-1989 döneminde dünya ihracatının ortalama % 5 oranında artmasına karşılık, Türkiye’nin ihracatının bu oranın üzerinde olmak üzere yılda ortalama % 13,6 oranında arttığı görülmektedir.

Öte yandan; Türkiye’nin ihracat ve ithalat rakamlarının dünya dış ticareti içindeki paylarının diğer bazı ülkelerin aynı rakamları ile karşılaştırıldığında ise, Türkiye’nin dünya ihracatı içindeki payının 1988 yılında binde 44 oranında olmasına karşılık, aynı oranın Yunanistan’da binde 21, İspanya’da % 1,5, İtalya’da % 4,9, Fransa’da % 6,6, Japonya’da % 10, Almanya’da % 12,2 ve ABD’de ise % 12 oranında olduğu görülmektedir. Buna karşılık, Türkiye’nin ithalatının dünya ithalatı içindeki payının daha yüksek oranda olduğu görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, 1988 yılı itibarıyla, Türkiye’nin dünya ithalatındaki payının binde 52 oranında olduğu görülürken, bu oranın Yunanistan için binde 44, İspanya için % 2,2, İtalya için 4,9, Fransa için % 6,4 ve Japonya için % 6,7, Almanya için % 9,1 ve ABD için ise % 16,7 oranında olduğu görülmektedir.

Türkiye dış ticaretinin bir diğer özelliği de, Türkiye'nin belirli bir gelişmişlik düzeyine ulaşmasına rağmen, ithalat ile ihracat arasında ithalat lehine olmak üzere büyük farkın söz konusu olması olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu bağlamda; dış ticaret açısından ihracatın ithalatı karşılama oranları önem arz etmektedir. 1980 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 36,79 iken, bu oran 1985 yılında % 70,16 ve 1988 yılında da % 81,07 oranına çıkmış bulunmaktadır. Öte yandan; 1980 sonrası dönemde ihracatın ithalatı karşılama oranının % 50'inin altına düşmediği ve % 60'lar düzeyinde bulunduğu görülmektedir. Son yıllarda ise ihracatın ithalatı karşılama oranının % 82 oranına kadar çıktığı gözlenmektedir. Bu açıdan bakıldığında, ihracat ve buna bağlı olarak da döviz kaynaklarının süratli geliştirilmesiyle ekonominin ham madde, ara malı, yatırım malı ve enerji ihtiyaçlarının yeterli düzeyde karşılanmasının olanaklı hale geleceği açıktır. Bu bakımdan ekonomik açıdan belirlenen hedeflere ulaşabilmek için ihracat ve diğer döviz girdilerinin arttırılması önem arz etmektedir.

Türkiye dış ticaretine baktığımızda, 1980 yılına kadar uygulanan dışa kapalı ve ithal ikameci dış ticaret politikaları sonucu olarak, ihracat ve ithalat yapısında önemli bir gelişme sağlandığını söylemek mümkün bulunmamaktadır. 1980 öncesi dönemlerin dış ticaret yapısı açısından en belirgin özelliği daha çok tarım ve hayvancılık ağırlıklı bir yapıya sahip olmasıdır. Bu bağlamda; örnek vermek gerekirse, 1963 yılında ihracatın % 77 oranı tarım ve hayvancılık sektörü, % 31 oranında ise sanayi sektörü ağırlıklı bir yapıyı yansıttığı görülmektedir. Buna karşılık; 1980 sonrası dönemlere bakıldığında ise, bu dönemde izlenen dış ticaret politikalarına paralel olarak ihracatın yapısının da değiştiği, tarım ürünlerinin toplam ihracattaki payının görece olarak azaldığı görülmektedir. Bu konuda örnek vermek gerekirse, tarım sektörünün ihracat içindeki payı, 1992 yılında % 15 oranına düşmüştür. Buna karşılık, sanayi sektörünün ihracat içindeki payı 1980 yılındaki % 36 oranından 1992 yılında % 83 oranına çıkmış bulunmaktadır. Bu yöndeki gelişmelerde, kuşkusuz izlenen ekonomi ve dış ticaret politikalarının rolü olduğunu belirtmek gerekmektedir. İhracata konu olan sanayi mallarının önemli bölümü başlangıçta tarım ürünlerinin işlenmesi suretiyle elde olunan sanayi malları olmasına rağmen, zaman içinde bu yapının da değiştiği görülmektedir.

Türk dış ticareti 1980 yılı öncesi ve sonrası dönemleri itibariyle önemli farklılıklara sahip bulunmaktadır. Her şeyden önce, 1980 öncesi dönemde dış ticaret rakamları



oldukça düşük düzeyde gerçekleşmiş bulunmaktadır. Örneğin; özellikle 1970’li yıllara kadar Türkiye’nin ihracat ve ithalat rakamlarının 1 milyon doların altında olduğu görülmektedir. Buna karşılık; 1980 sonrası dönemde ise dış ticaret rakamları ciddi oranlarda artmış bulunmaktadır. Özellikle izlenen ihracatı teşvik politikaları sonucu, ihracatın önceki yıllara göre belirgin artışlar içinde olduğu görülmektedir. Örnek vermek gerekirse, 1970-1990 yılları arasında, Türkiye’de temel mal ihracatının ortalama % 11,7, imalat sanayi malları ihracatının yılda ortalama % 24,5 ve toplam ihracatın ise ortalama % 15,9 oranında artmış bulunduğu görülmektedir.

Bütün bu olumlu gelişmelere rağmen, Türkiye’nin ihracatı “ürün yoğunlaştırma katsayıları” yönünden incelendiğinde, ihracatın yoğunlaşmamış bir yapıda olduğu ortaya çıkmaktadır. Ürün yoğunlaştırma katsayısı, ihracatta çeşitlemenin olup olmadığını ölçmekte kullanılmaktadır. Bu bağlamda; ihracatın sadece birkaç temel mala dayanması durumunda, bu malların fiyatlarında meydana gelebilecek dalgalanmaların, ihracat gelirlerinde istikrarsızlığa yol açması mümkün bulunmaktadır. Tek bir mal ihraç eden ülke için katsayı, 100 olarak kabul edilmektedir. Yapılan bir çalışmaya göre 1980 yılında Türkiye ihracatında yoğunlaşma katsayısı 38,5, 1982 yılında 27,4, 1984 yılında 29,3, 1986 yılında 30 ve 1989 yılında 31,6 olarak hesaplanmış bulunmaktadır. 1989 yılında aynı katsayı Almanya’da 31,1, İspanya’da 28, Portekiz’de 28,3, Yunanistan’da 28,9, Kore’de 31,2, Arjantin’de 25,8 ve Brezilya’da 23,7 olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye’de Cumhuriyet döneminde dış ticaret, 1930-1946 döneminde 1938 yılı dışında devamlı fazla vermiştir. Bu olumlu sonucun alınmasında, o dönemde izlenen, döviz kuru ve dış ticaret politikalarının önemli rolü bulunmaktadır. Bu bağlamda; dış ticaret dengesinin, ilk kez 1974 yılında 2,2 milyar dolar açık vererek milyar açık sınırını aştığı ve daha sonraki yıllarda bu milyarlı açıkların, büyüyerek devam ettiği görülmektedir. Türkiye’de dış ticaret dengesindeki açık 1980 yılındaki 5 milyon dolar seviyesinden 1988 yılında 2,6 milyar dolara gerilemiş bulursa da, daha sonraki yıllarda ithalatta görülen aşırı artış sonucunda açık hızla büyüyerek 1990 yılında 9,3 milyar dolar ile rekor seviyeye ulaşmış bulunmaktadır.

Cumhuriyet dönemine baktığımızda dış ticaret hacminin, ilk kez 1962 yılında 1 milyar dolara ulaşmış bulunduğu, bundan 12 yıl sonra ise 10 milyar dolara ulaştığı

görülmektedir. Cumhuriyetin kuruluşundan 39 yıl sonra 137 milyon dolardan 1 milyar dolarlık dış ticaret hacmine ulaşabilen Türkiye ekonomisinde ulaşılan bu hacim, 30 yıl sonra 1992 yılında 37 kat artarak 37,7 milyar dolara çıkmış bulunmaktadır. 1980 sonrası dönemde gerçekleşen önemli artışlara rağmen, dış ticaret rakamları açısından Türkiye'nin dünya ticaretinde önemli bir yere sahip olduğunu söyleyebilmek mümkün değildir.

Tüm bu açıklamalarımız 1980 sonrası dönemde Türk dış ticaret yapısı ve rakamlarında ne denli önemli değişiklikler olduğunu ortaya koymaktadır. Bu değişiklikler genel olarak ekonomik yapının değişmesi yönünde değişiklikler olmasına rağmen, bu yöndeki en önemli etkilerin dış ticaret uygulamalarında olduğu görülmektedir. Bu bağlamda; 1980 öncesi dönemde ithal ikameci ve dışa kapalı dış ticaret politikaları uygulanırken, 1980 sonrası dönemde ise dışa açık serbest dış ticaret politikaları uygulanmıştır. 1980 sonrası uygulanan bu politikaların ekonomik büyümeyi sağlayacak politikalar olarak görülmesi söz konusudur.

Nitekim; 1980 yılından sonra Türkiye'nin ithalat, ihracat ve dış ticaret hacmi rakamlarında sürekli bir artışın söz konusu olduğu görülmektedir. Buna karşılık, bu dönemde dış ticaret açığının da sürekli artış eğiliminde olduğu görülmektedir. İhracatın ithalatı karşılama oranı açısından örnek vermek gerekirse, 1980 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranının % 36,79 oranında iken, 2006 yılında bu oranın % 61,35 oranına yükseldiği görülmektedir. Bunun gibi, ihracatın ve ithalatın GSMH içindeki payında da artışlar söz konusu olmuştur.

1980 sonrası dönem itibariyle Türkiye ithalatını mal grupları açısından incelediğimizde ise, Türkiye'nin ithalatının yaklaşık % 70'ini ara malı ithalatının oluşturduğunu görmekteyiz. Örnek vermek gerekirse, 2006 yılında gerçekleşen toplam ithalatın (139,5 milyar dolar) % 71,4'ü (99,6 milyar dolar) ara malı ithalatı olduğu görülmektedir. Türkiye'ni ara malı ithalatının yarısından fazlası Almanya, Rusya, Çin, İtalya, ABD, Fransa ve İran'dan gerçekleşmektedir.

Buna karşılık, 1980 öncesi dönem anlamında 1960-1970 yılları arasında Türkiye'nin ithalatının önemli bir kısmını, % 50'lik pay ile yatırım malları ithalatının oluşturduğunu görmekteyiz. Söz konusu yıllar arasında hammadde ve ara malları

ithalatının payı % 45, tüketim malları ithalatının payı ise % 5 oranı düzeyinde gerçekleşmiştir. 1980 sonrası dönemde bir ara malı ithalatının toplam ithalat içindeki payının azalması söz konusu olmuştur. Nitekim; 1980 yılında ara mallarının toplam ithalattaki payı % 85,3 oranı civarında iken bu oranın 1993 yılına kadar sürekli gerileme gösterdiği görülmektedir. Bu bağlamda, ara mallarının ithalat içindeki payı 1998 yılında % 64 ile en düşük düzeyine ulaşmış bulunmaktadır. Ancak; daha sonraki yıllarda ara malı ithalatının payının artış gösterdiği ve 2006 yılında bu oranın % 71,4 olarak gerçekleştiği görülmektedir.

Tüm bu açıklamalar 1980 sonrası dönemde Türk dış ticaretinde ithalatın yapısını ağırlıklı olarak ara malı ithalatının oluşturduğunu göstermektedir. Örnek vermek gerekirse, Türkiye'nin yatırım malı ithalatının 1980-2006 döneminde % 10 ile % 25 oranı arasında değiştiğini ve 2006 yılında bu oranın % 16,7 oranında gerçekleştiğini, buna karşılık ara malı ithalatının, aynı dönemde % 70 ile % 85 oranları arasında gerçekleştiğini, tüketim malı ithalatının ise aynı dönem itibariyle % 5 ile % 12 oranı arasında gerçekleşmiş bulunduğunu görmekteyiz. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin ithalat yapısı içinde ara malı ithalatının önemli bir paya sahip olduğunu söylemek mümkündür.

Türkiye'nin ihracatına baktığımızda ise, ihracatın bölgesel olarak % 50 pay ile Avrupa Birliği'ne bağımlı olduğunu görmekteyiz. Sektörel olarak % 35 pay ile tekstil ve hazır giyim önde gelmektedir. Bu açıdan ihracatın sektörel zenginliğe kavuşturulması gerekli bulunmaktadır. Türk ihracatının genel yapısına baktığımızda ağırlığının toplam % 90'ları aşan bir oranla ara malı ve tüketim malı ihracatından oluştuğunu görmekteyiz.

Türkiye ihracatında katma değer açısından uzun yıllar düşük katma değerli mallar söz konusu olmuşken, Türkiye'nin ihracatında, katma değeri yüksek malların payında, son yıllarda önemli artışlar söz konusu olduğu, bu bağlamda orta ve ileri teknoloji gerektiren malların genel ihracat içindeki payının da % 30'ların üzerine çıktığı görülmektedir.

Türk dış ticaretinin en önemli özelliği sürekli dış ticaret açığı veren bir yapıya sahip olmasıdır. Böyle bir yapıya sahip olmasının kuşkusuz önemli nedenleri

bulunmaktadır. 1980 yılından önce izlenen ithal ikameci dış ticaret politikaları sonucu tüketim malı ve ara malı ithaline dayanılarak iç piyasanın ihtiyaç duyduğu malların Türkiye’de üretilmesi amaçlanmış, ve bu anlayış ve politikalar ile ihracatın yeterince önemsenmediği bir yapı ortaya çıkmıştır. 1980 yılından sonra ihracata dayalı serbest ticaret politikaları uygulanmış olsa da, bu dönemde de ithalata dayalı bir ihracat politikası uygulanması sonucu dış ticaret açığı veren bir yapıdan kurtulmak mümkün olmamıştır. Bu ithalata dayalı ihracat politikasında, ithalatın ağırlığını yatırım malları yerine, ara malı, tüketim malı ve hammaddeler teşkil etmektedir. Örnek vermek gerekirse, Türkiye’nin 2008 yılı ithalatının % 13,3’ü yatırım malları, % 76’sı hammadde ve ara malı, % 10,4’ü tüketim malı olarak gerçekleşmiş bulunduğu görülmektedir. Bu dış ticaret yapısı içinde Türkiye’nin dış ticaret fazlası veren bir konuma geçebilmesi zor gözükmektedir.

Bu açıdan bakıldığında, Türkiye dış ticaretinin önümüzdeki yıllarda da açık vermeye devam edeceğini söylemek mümkündür. Dış ticaretin fazla verdiği yıllarda ihracatın ithalatı karşılama oranı da, devamlı yüzde yüzün üzerinde gerçekleşmiştir. Bu oran, 1946 yılından başlayarak 1980 yılına kadar azalarak devam etmiştir. 1981 yılından sonra ihracattaki hızlı artışa paralel olarak oran 1988 yılına kadar yükselmiş, daha sonra ihracatın yavaş artması ve ihracat genişlemesi sebebiyle oran yeniden düşmeye başlamıştır.

Yukarıda açıklanan olumlu gelişmelere rağmen; Türkiye dış ticaretinin önemli yapısal sorunlarının bulunduğunu belirtmek gerekmektedir. Her şeyden önce, makro ekonomik istikrarın yeterince sağlanamamış olması, dış ticaret rakamlarını da olumsuz bir şekilde etkileyebilmektedir. Türkiye’nin dış ticareti açısından en önemli yapısal sorun ihracatın önemli ölçüde ithalata bağımlı olması olarak karşımıza çıkmaktadır. Türkiye’nin ihracatının ithalata bağımlılığı % 70 oranı düzeyinde bulunmaktadır. Bunun anlamı, Türkiye’nin gerçekleştirdiği her 100 birimlik ihracat için 70 birimlik ithalat yapmak zorunda olması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda; en önemli tespit, Türkiye’nin sanayi malı ihracatının önemli ölçüde, ara malı ithalatına bağlı olduğu gerçeğinin tespitidir. Türkiye dış ticaretinde ihracatın ithalata bağımlılığı hususu, girdi maliyetleri açısından da önem arz eden bir husus olarak karşımıza çıkmaktadır.

Türkiye dış ticaretinin bir diğer önemli yapısal sorunu da, ara malı ithalatının büyümeyle doğrudan etkileyen bir etmen olmasıdır. Türkiye’de özellikle ara malı ithalatı, büyüme ile doğrudan ilişkili bulunmaktadır. Bu bağlamda; büyüme oranı büyüdükçe ara malı ithalatının da artacağı açıktır. Ancak; bu sürecin doğal sonucunun dış ticaret açığının artması şeklinde ortaya çıkması kaçınılmaz olacaktır. Böylece, Türkiye’nin ara malı ithalatının artmasına bağlı olarak dış ticaret açığının da arttığını söylemek mümkün gözükmemektedir. Diğer bir deyişle; Türkiye’nin büyüme oranının yüksek olduğu dönemlerde, ithalatın ihracattan fazla olması nedeniyle, dış ticaret açığının artması da bir anlamda kaçınılmaz olacaktır.

1980 sonrası dönemde uygulanan ekonomi ve dış ticaret politikaları sonucu, dış ticaret hacminde önemli artışlar olmuş ve bu gelişmeler sonucu Türkiye ekonomisi önemli ölçüde dünya ekonomisi ile bütünleşmiştir. Örnek vermek gerekirse, Türkiye’nin dış ticareti 2006 yılında 250 milyar dolar olarak gerçekleşmiş ve 2006 yılı için dışa açıklık endeksi % 53 oranına ulaşmıştır. Söz konusu dışa açıklık endeksi oranı, daha önceki dönemlerle karşılaştırıldığında önemli bir oran olarak karşımıza çıkmaktadır. Ancak; dışa açıklık endeksinin önemi, bir oran olarak taşıdığı önemden daha fazlasını ifade etmektedir. Bu bağlamda; dışa açıklık endeksinin niteliği önem arz etmektedir. Dışa açıklık endeksinin niteliği kapsamında, ithalat ve ihracatın bileşimi ve ihracattaki ithal ve yerli girdi oranları üzerinde durmak gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye ihracatının önemli ölçüde ithal girdilerine dayandığını, bu durumun ise Türk Lirasının aşırı değerlenmesine de bağlı olarak üretimde kullanılan ithal girdi oranının yüksek olduğunu söylemek mümkündür. Türkiye ekonomisinde, ihracat için yapılan üretimde ithal girdi payı % 66,5 oranı civarında bulunmaktadır. Türkiye dış ticaretin belirtilen olumsuz yapısının, ülke içinde bir üretim artışını gündeme getirmesine rağmen, bu üretim artışının aynı oranda istihdam artışına olanak tanımadığı ve bunun sonucu olarak da reel ücretlerde düşümlere neden olduğu gözlenmektedir.

Türkiye dış ticaretinin ithalata dayalı ihracat şeklinde ortaya çıkan yapısal özelliği, ihracatçı olarak görülen sektörlerin aynı zamanda önemli ölçüde ithalatçı olmalarına neden olmaktadır. Böylesi bir yapının sürdürülebilmesi için, Türk Lirasında aşırı değerlenme ile ithal hammadde ve ara mallarının yerli hammadde ve ara mallarına nazaran daha ucuz hale gelmesi gerekli bulunmaktadır. Böylece, sanayi kesiminin,

ara malı ve hammadde ihtiyacını ithalatla karşılamayı tercih etmek durumunda olmaktadır. Ancak; belirtmek gerekir ki, Türkiye'nin belirtilen ithalata dayalı ihracat şeklinde ortaya çıkan dış ticaret yapısının değişmesi ve Türkiye dış ticaretinin yatırım malı ve ara malı üreten bir yapıya kavuşturulması zorunlu bulunmaktadır.

Öte yandan; Türkiye'nin ihracat yaptığı ülkelere baktığımızda ise, dış ticaretinin 2/3 sinin OECD ülkelerine ve 1/2 sinin de Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştiği görülmektedir. Belirtilen rakamlar, Türkiye'nin dış ticaretinin ülke ve pazar açısından da bir çeşitlenme ihtiyacı içinde olduğunu göstermektedir.

Türkiye'nin 1980 sonrası dönemde başlayan ihracata dönük kalkınma politikalarının önemli ölçüde ara malı ithalatına dayanması ve bunun dış ticaret üzerindeki etkisine bakıldığında, Türkiye dış ticaretinin sağlıklı bir yapıda olmadığını ve bu sağlıksız yapının ülkenin sanayileşme ve kalkınma amaçlarına olumsuz bir etki yaptığını söylemek mümkün bulunmaktadır. Bu açıdan bakıldığında, Türkiye'nin sanayileşme politikalarında yeniden değerlendirme yapma zorunluluğu bulunmaktadır. Bu bağlamda; Türkiye'nin ihracata dayalı kalkınma politikalarında ara malı ve yatırım malı üretimine ağırlık veren sektörel yapılanmaya yönelmesi gerekmektedir.

Öte yandan; Türkiye'nin yukarıda belirtilen yapısal değişimin yanı sıra, ihracatta pazar ve mal çeşitliliğini de sağlaması, özellikle katma değeri yüksek malların üretim ve ihracatına yönelmesi, keza; ihracattan beklenen yararın sağlanabilmesi için alım gücü yüksek olan pazarlara ihracat olanaklarının artırılması gibi hususlar da önem arz etmektedir.

Türkiye dış ticareti açısından önem arz eden bir diğer husus da, dünya ticaretinde payları giderek artan bazı sektörlerin hedef sektör olarak belirlenmesi hususudur. Hedef sektör olarak belirlenebilecek sektörler olarak, moda ve markaya dayalı olmak üzere tekstil ve hazır giyim sektörü, otomotiv sektörü, elektronik makine ve cihaz sanayi, makine ve imalat sanayi, bilişim sanayi, demir çelik sanayi ve gıda sanayi öne çıkmaktadır.

Tüm bu belirtilenlerin yanı sıra, ekonominin yapısından kaynaklanan makro ekonomik dengesizliklerin ortadan kaldırılması, teknolojik yatırımlara ağırlık

verilmesi, ÷lkede ihracat bilincinin yaygınlaştırılması ve ihracatın teŖvik politikaları ile desteklenmesi hususları önem arz etmektedir.

Sonuç olarak belirtmek gerekirse, T÷rkiye'nin 1980 yılından bu yana uygulamaya baŖladığı ihracata dayalı sanayileŖme politikalarının baŖarılı olabilmesi, üretim ve sanayi yapısının yatırım malı ve ara malı üreten bir yapıya dönüŖtürülmesine ve sanayileŖmenin bu yönde geliştirilmesine bağlı bulunmaktadır. Bu durumda, T÷rkiye ithal ettiği yatırım malı ve ara malına dayalı ihracat yerine, T÷rkiye'de üretilen yatırım malı ve ara malına dayalı ihracat olanağına kavuŖmuŖ olacak, böylece dıŖ ticaret fazlası veren bir ÷lke konumuna gelebilecektir. Bu gelişim ve değişimin gerçekleştirilememesi durumunda, T÷rkiye'nin dıŖ ticaret açıklarının devam etmesi kaçınılmaz gözükmemektedir. Bu açıdan bakıldığında, T÷rkiye'nin yatırım malı ve ara malı üreten sanayi politikalarına ağırlık ve öncelik vermesi önem arz etmektedir.

## KAYNAKLAR

- **Aren, S.** (2007), *100 Soruda Ekonomi El Kitabı*. Ankara: İmge Kitapevi.
- **Argın, N. & Bakkalçı, A. C.** (2011), *Türkiye'nin Dış Ticaret Tarihi, Teori Uygulama Politika Mevzuat*, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- **Arslan, T.** (1997), *Gümrük Birliği'nin Türk Ekonomisine Etkileri, Yayınlanmamış*. Yüksek Lisans Tezi, Pamukkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Denizli, Türkiye.
- **Atık, H. & Türker, O.** (2011), *Modern Dış Ticaret Kuramları*. Ankara: Nobel Yayın.
- **Bağrıaçık, A.** (1995), *Uygulamalı Dış Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- **Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı**, (2006), *Dış Ticarete Başlıca Ekonomik Göstergeler 2006/1*. Ankara, [www.dtm.gov.tr](http://www.dtm.gov.tr)
- **Bayraktutan, Y.** (2003), *Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri*. C.Ü. İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi, Cilt 4, Sayı: 2.
- **Bedestenci, Ç. & Camitez, M.** (2012), *Dış Ticaret İşlemler ve Uygulamalar*. Ankara: Gazi Kitapevi Yayınları.
- **Berkes, N.** (2013), *Türk İktisat Tarihi*. İstanbul: Yapı Kredi Yayınları.
- **Boratav, K.** (2003), *Türkiye İktisat Tarihi (1908-2009)*. Ankara: İmge Kitapevi Yayınları.
- **Başol, K.** (2012), *Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: Türkmen Kitapevi.
- **Camitez, M.** (2011), *Uygulamalı İhracat ve İthalat İşlemler ve Dökümantasyon*. Ankara: Gazi Kitapevi Yayınları.
- **Çeştepe, H. & Mıstacoğlu, T.** (2012), *Gümrük Birliği'nin Doğrudan Yabancı Yatırımlara Etkisi : Avrupa Birliği'nin Yeni Üyeleri ve Türkiye Üzerine Bir Panel Veri Analizi*, Marmara Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Yıl:, Cilt: XXXII, Sayı: 1.



- **Çolak, Ö F, Öztürkler, H, & Tokathoğlu, İ,** (2008) *Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri*. Ankara: Gazi Kitapevi Yayınları.
- **Damlacı, C.** *Avrupa Birliği'nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türkiye Avrupa Birliği Ekonomik İlişkilerine Etkisi*, İstanbul: 26 ıncı Türkiye Avrupa Birliği Karma İstişare Komitesi Toplantısı Tebliği,
- **Deviren, N V.** (2004), *Yeni Dış Ticaret Teorileri*, *Mevzuat Dergisi*, Sayı: 81, Eylül
- **Durman, M. & Önder, H.** (2007), *Teoride ve Uygulamada İhracat Teşvikleri*. Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.
- **Ekşi, İ H.** (2012), *A'dan Z'ye Dış Ticaret Uygulamaları*. İstanbul: Nobel Yayıncılık Yayınları.
- **Eren, A.** (2014), *Türkiye Ekonomisi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım Yayınları.
- **Ertem, Ü.** (2013), *Dış Ticaret İşlemleri*. Edirne: Paradigma Akademi Yayınları.
- **Ertürk, E.** (1998), *İktisadi Birleşmeler Teorisi*. İstanbul: Alfa Aktüel Yayınları.
- **Ertürk, E.** (2001), *Uluslar arası İktisat*. İstanbul: Alfa Basım Yayım Dağıtım.
- **Gilpin, R.** (2013), *Uluslararası İlişkilerin Ekonomi Politikası*. Ankara: Kripto Yayınları.
- **Gürsoy, Y.** (2013), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*, Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- **Hepaktan, C E.** (2008), *Türkiye'nin Dönüşüm Sürecinde Dış Ticaret Politikaları*. 2.Ulusal İktisat Kongresi, DEÜ İ.İ.B.F İktisat Bölümü, İzmir, Türkiye, 20-22 Şubat.
- **Hobikoğlu, E H.** (2007), *Gümrük Birliklerinin Ekonomik Etkileri ve Türkiye Ekonomisi: Gümrük Birliği Yansımaları*. İstanbul: İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Meslek YüksekOkulu Sosyal Bilimler Dergisi.
- **İktisadi Kalkınma Vakfı,** *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisine Etkileri*. İKV Yayınları.
- **İyibozkurt, E.** (1995), *Uluslararası İktisat Teori ve Politika*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.

- **Kakıcı, A.** (2006), *Avrupa Birliği'nde Gümrük Birliği ve Türkiye Uygulaması, Türkiye'ye Etkileri*. İstanbul: Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Maliye Anabilim Dalı.
- **Kaya, F.** (2013), *Dış Ticaret İşlemleri Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım Yayınları.
- **Karluk, R.** (1996), *Uluslararası Ekonomi*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- **Karluk, R.** (1995), *Türkiye Ekonomisi, Tarihsel Gelişim, Yapısal Değişim*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım A.Ş.
- **Kalaycı, C. & Artan, S.** (2009), *Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkileri*. Econ Anadolu 2009, Anadolu Uluslar arası İktisat Kongresinde Sunulan Tebliğ, 17-19 Haziran
- **Kalaycıoğlu, S.** (1991), *Dış Ticarete Korumacılık ve Liberasyon, Teori ve Dünyadaki Uygulamalar*. İstanbul: Beta Basım Yayın Dağıtım.
- **Kazgan, G.** (2013), *Tanzimattan 21 inci Yüzyula Türkiye Ekonomisi*. İstanbul: İstanbul Bilgi Üniversitesi Yayınları.
- **Kazgan, H.** (2014), *Galata Bankerleri*. İstanbul: Tarihçi Kitabevi Yayınları.
- **Kepek, Y.** (2014), *Türkiye Ekonomisi*, İstanbul: Remzi Kitabevi Yayınları.
- **Kindleberger, C P.** (1970), *Uluslararası İktisat*. Ankara: Doğan Yayınevi Yayınları.
- **Koban, E. ve Yıldırım Keser, H.** (2011), *Dış Ticarete Lojistik*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım Yayınları.
- **Kurtoğlu, R.** (2012), *Türkiye Ekonomisi (1838-2010)*. Ankara: Sinemis Yayınları.
- **Kurtoğlu, R.** (2013), *Küresel Para Savaşları ve Davranış Ekonomisi*. Ankara: Orion Kitabevi.
- **Kurtoğlu, R.** (2013), *Küresel Ekonomik Kriz ve Yeni Dünya Düzeni*. Ankara: Orion Kitabevi.
- **Küçük, O.** (2012), *Uluslar arası Lojistik*. Ankara: Detay Yayıncılık.
- **Melemen, M.** (2008), *Uygulamalı Uluslar arası Ticaret İşlemleri*. İstanbul: Türkmen Kitabevi.
- **Nebol, E. Uslu, T. & Uzel, E.** (2014) *Tedarik Zinciri ve Lojistik Yönetimi*. İstanbul: Beta Basım A.Ş. Yayınları.

- **Onursal, E.** (2013), *Mevzuat ve Teknik Yönleriyle Dış Ticaret*. Ankara: Seçkin Yayınevi Yayınları.
- **Özel, H. A.** (2012), *Ticari Serbestleşmenin Teorik Temelleri ve Yeni Ticari Serbestleşme Teorileri*. Kırklareli Üniversitesi, İ.İ.B.F Dergisi, Cilt 1, Sayı 1, Mart.
- **Öztürk, N.** (2012), *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.
- **Öztürk, S, Özdemir A, & Ülger, Ö.** (2012), *Küresel Ekonomik Kriz ve Türkiye'nin Para Politikaları Üzerine Etkileri*. International Conference On European Economies.
- **Pamuk, Ş.** (2014), *Türkiye'nin 200 Yıllık İktisadi Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- **Pamuk, Ş.** (2012), *Osmanlı'dan Cumhuriyete Küreselleşme, İktisat Politikaları ve Büyüme*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.
- **Parasız, İ.** (2003), *Türkiye Ekonomisi*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.
- **Saçık, S Y.** (2009), *Dış Ticaret Politikası ve Ekonomik Büyüme İlişkisi: Teorik Açıdan Bir İnceleme*. Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi, İ.İ.B.F. Dergisi, Yıl: 11, Sayı: 16.
- **Selen, U.** (2013), *Gümrük İşlemleri ve Vergilendirilmesi*. Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım Yayınları.
- **Seyidoğlu, H.** (1994), *Uluslar arası İktisat, Teori, Politika ve Uygulama*. İstanbul: Güzem Yayınları.
- **Şahin, H.** (2012), *Türkiye Ekonomisi*. Bursa: Ezgi Kitapevi Yayınları.
- **Temiz, D.** (2009), *Gümrük Birliği ile Birlikte Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yapısal Değişimler Oldu Mu ?*. Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi, Cilt: 8, No: 1
- **Toprak, Z.** (2012), *Türkiye'de Milli İktisat (1908-1918)*. İstanbul: Doğan Kitap Yayınları.
- **Tuncer, S.** (2001), *Gümrükler ve Gümrük Vergileri (Teori-Uygulama)*. Ankara: Yaklaşım Yayınları.
- **Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği,** (2003), *Avrupa Birliğine Uyum Sürecinde Gümrük Birliği'nin Dış Ticaretimize Etkileri*. İstanbul: TÜSİAD Yayını, Yayın No:TÜSİAD-T/2003-10-364, Ekim.
- **Türkiye İktisat Tarihi,** [www.ekodiyalog.com](http://www.ekodiyalog.com)

- **T.C. Merkez Bankası**, (2002), *Küreselleşmenin Türkiye Ekonomisine Etkileri*. Ankara.
- **Tüyen, Z.** (2011), *Gümrük Konuları Üzerine Düşünceler*, İstanbul: Globus Dünya Yayınları.
- **Tüyen, Z.** (1995), *Gümrük Birliği'nin Gümrük İdarelerine Etkileri*. Gümrük Birliği Sürecinde Türkiye Dergisi, Sayı: Özel Sayı, Mayıs-Eylül.
- **Tüyen, Z.** (1996), *Dünya Ticaretinde Yeni Eğilimler ve Gümrük Uygulamaları*. Gümrük Dergisi, Sayı: 18, Eylül.
- **Tüyen, Z.** (2003), *Uruguay Görüşmeleri Sonrası Dünya Ticaretinde Yeni Ufuklar ve Gümrük Olgusunun Yeni Boyutları*. Gümrük Dergisi, Sayı: 45, Temmuz.
- **Utkulu, U.** (2005), *Türkiye'nin Dış Ticareti ve Değişen Mukayeseli Üstünlükler*. İzmir: DEÜ Yayınları.
- **Uyar, S.** (2001), *Gümrük Birliği'nin Türkiye Ekonomisi Üzerindeki Etkileri*. DTM Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 20
- **Ünsal, E M.** (2005) *Uluslar arası İktisat, Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadi*. Ankara: İmaj Yayıncılık.
- **Yazıcı, H.** (2012), *Gümrük Birliği'nin Türk Gümrük İdaresine Etkileri*. Turkish Policy Quarterly Dergisi, ([www.turkishpolicy.com](http://www.turkishpolicy.com))
- **Yenal, O.** (2013), *Cumhuriyetin İktisat Tarihi*. İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları.



## ÖZGEÇMİŞ – Zeki TÜYEN

21.04.1954 Bursa doğumludur. 1965 yılında Bursa Demirtaş Paşa İlkokulunu, 1968 yılında Bursa Çelebi Mehmet Ortaokulu'nu, 1971 yılında da Bursa Erkek Lisesi'ni bitirdikten sonra 30.09.1975 tarihinde Ankara Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi Maliye ve İktisat Bölümünden mezun olmuştur.

31.12.1975 tarihinde Gümrük ve Tekel Bakanlığı Teftiş Kurulu'na Müfettiş Yardımcısı olarak katılmış, yapılan yeterlilik sınavında başarılı olarak, 31.01.1979 tarihinde Gümrük ve Tekel Bakanlığı Müfettişliği'ne atanmış ve askerlik görevini 17.04.1979-03.08.1980 tarihleri arasında personel asteğmen olarak tamamlamıştır.

15.10.1985-15.10.1986 tarihleri arasında Londra'da İngiliz Gümrük İdaresi'nde “geçici ithalat rejimi” konusunda mesleki incelemelerde bulunmuş, 12.02.1987 tarihinde “Gümrük Başmüfettişliğine” ne atanmış, 02.07.1987-02.07.1988 tarihleri arasında Teftiş Kurulu Başkan Yardımcılığı görevini yürütmüştür.

12.11.1987-02.02.1988 tarihleri arasında Ankara Üniversitesi Avrupa Birliği Araştırma ve Uygulama Merkezi'nce düzenlenen “AB Temel Eğitim” ve yine aynı kurum tarafından 04.04.1988-21.06.1988 tarihleri arasında düzenlenen “AB İktisadi ve Mali Politikalar Uzmanlık Eğitimi” programlarını tamamlayarak AB Uzmanı olmuştur.

1988 yılında bir ay süreyle Geneva The Graduate Institute of European Studies'de UNCTAD tarafından gümrük konularına ilişkin olarak düzenlenen eğitim programına, gene aynı yıl bir hafta süreyle Paris L'Ecole des Douanes'da keza UNCTAD tarafından düzenlenen eğitim programına katılmıştır.

04.09.1991-04.12.1991 tarihleri arasında Rotterdam'da "Menşe Kuralları" konusunda mesleki incelemelerde bulunmuş, 22.03.1992-06.04.1995 tarihleri arasında üç yıl Gümrük Müfettişleri Derneği Başkanlığı yapmış, 29.04.1996-26.07.1996 tarihleri arasında Avrupa Birliği Komisyonunda staj yaparak "Gümrük Birliği Uygulamasında Türk Gümrük Mevzuatında Yapılan Düzenlemeler" konusunda tez hazırlamıştır.

Çeşitli gazete ve dergilerde mesleki konularda çok sayıda yazı ve makaleleri yayınlanan, halen Gümrük ve Ticaret Bakanlığı'nda Gümrük ve Ticaret Başmüfettişi olarak görev yapmakta olan ve aynı zamanda 22.11.2004 tarihinden bu yana Teftiş Kurulu İstanbul Grup Başkanlığı görevini de yürütmekte olan Zeki TÜYEN, evli ve iki çocuk babası olup İngilizce bilmektedir.