



TE - 402
Uluslararası Tarım Ticareti
Ders Notları

Prof. Dr. Fahri YAVUZ
Tarım Ekonomisi Bölümü



ÖNSÖZ

Türkçede güzel bir atasözü vardır. Derki “Rızkın onda dokuzu ticaret, biri cesarettir”. Aslında bu söz ekonomi teorisinde ifade edilen uzmanlaşma sonucu oluşan üretimde verimlilik ve dolayısıyla düşük birim maliyetle üretilen malların mübadelesi yani ticaret üretimde etkinliği artırmaktadır. Ticaret, uzmanlaşmaya kapı açarak hem etkin üretime neden olmakta ve hem de yer, zaman ve mülkiyet faydası sağlayarak ekonomiye katkı vermektedir. Üretime uygun tarımsal kaynakların ve iklimin taşınamaması, ticaretin faydasını özellikle tarımsal ürünlerde bir kat daha artırmaktadır.

Hem ülkenin ekonomik kalkınmasında hem de tarım sektörünün gelişmesinde önemli olan uluslararası tarım ticareti ile ilgili konular, iktisat, tarım ve özellikle tarım ekonomisi eğitimi alan öğrencilerin yararlanması için bu ders notlarında ele alınmıştır. Ders notlarında öncelikli ticaret terminolojisi, ticaretle ilgili Türkiye’deki ve dünyadaki gelişmeler ve ilgili rakamlar verilmiştir. Öğrencilerin hem öğrenmek için bir temel oluşturmalarına hem de ticaretin önemini anlamalarına bu bölüm önemli bir katkı verecektir. İkinci kısımda ticareti açıklayan teoriler, basitten karmaşığa doğru açıklanmış ve ticareti yönlendiren organizasyonlar ve birliktelikler incelenmiştir. Üçüncü bölümde uluslararası ticareti yönlendiren Dünya Ticaret Örgütü ve Avrupa Birliği ile olan ilişkiler yönelik son gelişmelerin etkileri çeşitli yönleriyle anlatılmaya çalışılmıştır. Dördüncü kısımda uluslararası ticaret politikaları, gerekçeleri, uygulanışları ve etkileri incelenmiştir. Beşinci bölümde ise bir ülkedeki tarım politikalarının ve makroekonomik politikaların tarım ticaretine olası etkileri ortaya koyulmaya çalışılmıştır. Altıncı ve son bölümde ise uluslararası ticarete konu olan ürünler, ticaret şekilleri, uluslararası ticaret firmalarının özellikleri ve uluslararası tarım ticareti piyasasındaki gelişmeler arz, talep ve piyasa düzeyinden bakılarak incelenmiş ve ticaretin mikro düzeydeki uygulamalarına mercek tutulmuştur.

Yaklaşık 25 yıldır vermekte olduğum Uluslararası Tarım Ticareti dersinde kullandığım bu ders notlarının ele aldığı konuların dinamik bir yapısının olması nedeniyle her yıl veya birkaç yılda bir güncellenmektedir. Güncelleme daha çok rakamlarda, değişen politikalarda, uluslararası ilişkilerde ve uluslararası ekonomik birlikteliklerdeki yeni oluşumlardan dolayı yapılmaktadır. Son güncellemelerle hazırlanan bu ders notlarının öğrencilerime ve yararlanmak isteyen tüm okurlara amaçları doğrultusunda gelişimlerine katkı vermesini diliyorum

Fahri Yavuz

Şubat 2020, Erzurum

İÇİNDEKİLER

ÖNSÖZ	i
İÇİNDEKİLER	iii

I. ULUSLARARASI TARIM TİCARETİ

1.1. Uluslararası Ticaretin Önemi	1
1.2. Uluslararası Tarım Ticaretini Etkileyen Dünyadaki Gelişmeler	5
1.3. Uluslararası Ticaretin Türkiye Açısından Durumu	10
1.4. Türkiye'nin Uluslar arası Ticaret Politikalarının Gelişimi	17

VIII. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ VE KURUMLAR

2.1. Uluslararası Ticaret Teorisi	29
2.2. Mutlak Üstünlük Prensibi	29
2.3. Mukayeseli Üstünlük Prensibi	30
2.4. Mukayeseli Üstünlüğün Modern Teorisi	32
2.5. İki Ülkeli Ticaret Modeli	35
2.6. Uluslararası Ticareti Yönlendiren Önemli Kuruluşlar	40
2.7. Bölgesel Entegrasyonlar	46
2.8. Uluslararası Ürün Anlaşmaları	47
2.9. Dünya Ticaret Blokları	50

III. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE AVRUPA BİRLİĞİ

3.1. Dünya Ticaret Örgütünün Kuruluşu	61
3.2. DTÖ Ticaret Sisteminin Prensipleri	62
3.3. DTÖ Ticaret Sisteminin Kazançları	65
3.4. GATT'tan DTÖ'ne Geçiş ve Sorunlar	67
3.5. DTÖ'nün Bakanlar Düzeyindeki Konferansları	71
3.6. Çerçeve Metnin Türkiye Tarımı Açısından Değerlendirilmesi	77
3.7. Avrupa Birliği ile İlişkilerde Son Gelişmeler	79

IV. ULUSLARARASI TİCARET MÜDAHALELERİ VE ÖLÇÜMÜ

4.1. Uluslararası Ticaret Müdahaleleri	87
4.2. Uluslararası Ticarete Yapılan Müdahaleler	88

4.3. Ticaret Savaşları ve Korumacılık Düzeyleri	96
4.4. Ticarete Yapılan Politik Müdahalelerin Ölçümü	98
4.5. Nominal Koruma Katsayısı	99
4.6. Etkin Koruma Katsayısı	102
4.7. Üretici ve Tüketici Eş Yardım Değerleri	105
4.8. Klasik Refah Analizi	107

V. ULUSAL POLİTİKALAR VE ULUSLARARASI TİCARET

5.1. Giriş	109
5.2. Tarımsal Ürün Tavan Fiyatları	110
5.3. Tarımda Verimlilik Politikaları ve Ticaret	113
5.4. ABD'nin Tarımsal Ürün Programları	115
5.5. Japonya'nın Kendi Kendine Yeterlilik Politikası	117
5.6. Avrupa Birliği Politikaları	119
5.7. Makro Ekonomik Politikalar	121
5.8. Yabancı Para (Döviz)	122
5.9. Yabancı Para Arz ve Talebi	126
5.10. Yabancı Para Piyasası	131

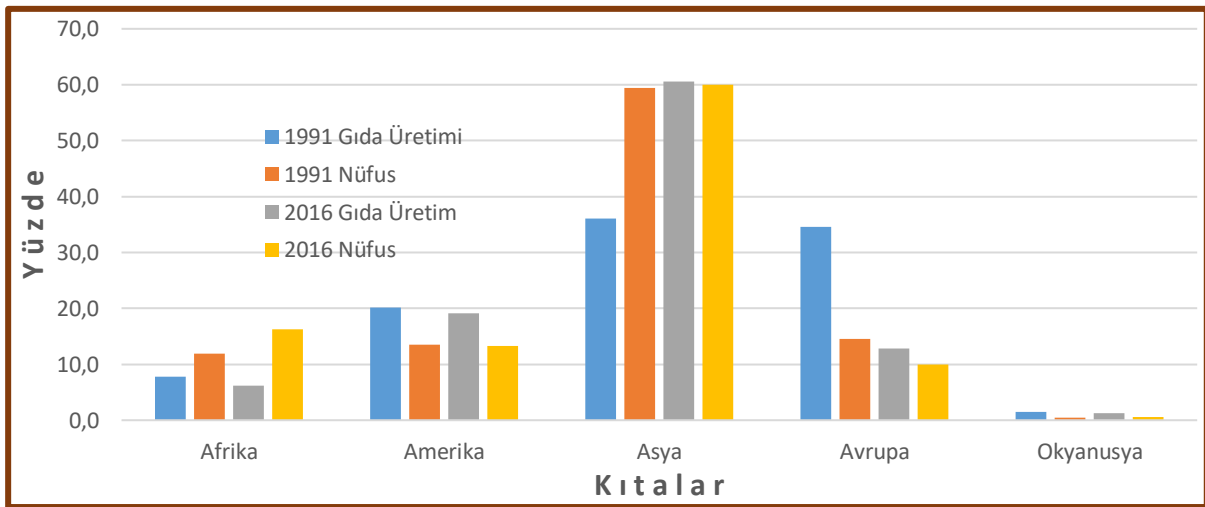
VI. ULUSLARARASI TARIM TİCARETİNİN YAPISI VE İŞLEYİŞİ

6.1. Giriş	135
6.2. İhracat ve İthalata Konu Olan Ürünlerin Sınıflandırılması	135
6.3. Tarım ve Tarıma Dayalı Ticaretin Özellikleri	137
6.4. Endüstriler ve Dış Ticarete Yönelme	140
6.5. Uluslararası Ticaret Stratejileri	141
6.6. İhracat Türleri	142
6.7. İhracatta Teslim Şekilleri	145
6.8. İhracatta Zorunlu Standart Denetimi	148
6.9. Nasıl İhracatçı Olunur?	149
6.10. Lisans Anlaşmaları	150
6.11. Gıda Pazarlamasındaki Gelişmeler	152
KAYNAKLAR	157

I. ULUSLARARASI TARIM TİCARETİ

1.1. Uluslararası Ticaretin Önemi

Ticaret, hem pratik ve hem de ekonomik nedenlerle yapılır. Pratik açıdan meseleye bakıldığında, uluslararası ticaret olmadığı takdirde dünyanın bazı bölgelerinin kendi kendini doyuramayacağı görülmektedir. Dünyanın hemen hemen hiçbir yerinde gıda üretimi ile nüfus dağılımı arasında çoğu durumda bir paralellik yoktur (Şekil 1.1). Son çeyrek asırda Afrika’da gıda açığı artmışken, Amerika’da fazlalık çok değişmemiş, Asya’daki fark kapatılmış, Avrupa’daki fazlalık azalmış ve Okyanusya’daki fazlalık ise çok değişmemiştir. Değişik kıtalar ve dolayısıyla ülkelerdeki nüfus yoğunluğuna bağlı gıda tüketiminde hem kalite hem de miktar olarak önemli farklılıklar olması yanında, iklim şartlarına, ülkelerin ekonomik kalkınmışlığına ve teknolojik gelişmelere bağlı olan üretimdeki farklılık bile uluslararası ticaretin gerekli olduğunu ortaya koymaktadır.



Kaynak: <http://www.faostat.fao.org>

Şekil 1.1. Dünya gıda üretimi ve nüfusunun bölgelere göre dağılımı 1991–2016 ortalaması

Ekonomik açıdan bakıldığında, kaynaklar itibariyle belli başlı ürünleri üretmede en iyi durumda olan ülkelerin fazla ürünlerini ihraç etme imkânına sahip olacağı ve diğer ürünleri üretmede daha iyi durumda olan ülkelere o ürünleri satın alacağından avantajlı duruma geçmesi mümkün olabilecektir. Dolayısıyla dünyanın toplam üretimi artacak ve kaynaklar daha etkin bir şekilde kullanılmış olacaktır.

Ticaretten elde edilen avantaj, ihtisaslaşma sonucu ortaya çıkmaktadır. Üretim şartları ülkeden ülkeye farklılık göstermektedir. Her bir ülke en yüksek avantaja ve en düşük dezavantaja sahip olduğu ürünlerin üretiminde uzmanlaşırsa, o ülkelerde daha fazla üretimin daha düşük maliyetle üretimi mümkün olacaktır.

Örneğin, ABD tahıl ve soya fasulyesi üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahip iken, Japonya'nın otomobil üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu bilinmektedir. Bunun sonucu olarak Japonya'nın ABD'nin tahılı için iyi bir müşteri olacağı ve bunun karşısında da ABD'nin Japon otomobili için iyi bir pazar oluşturacağı ortadadır. Bu ticaretten her iki taraf da daha kârlı olacaktır. ABD'deki otomobil imalatçıları ve Japon pirinç üreticileri bu işe itiraz etse bile bu karşılıklı ticaret sonucu toplam gelir yükselir ve Amerikalılar ve Japonlar sırasıyla çok daha fazla otomobile ve pırince sahip olur.

Dünyada 200'e yakın küçüklü büyüklü ülkeler birbirleriyle ticaret yapmaktadır. Hem ekonomik hem de pratik nedenlerle gerçekleşen bu ticaretin yapılış gerekçelerini biraz daha ayrıntılı olarak ele almakta yarar var.

Ticaret, öncelikli olarak ithalatı yapılan malın ülke içinde yetersiz üretilmesinden veya hiç üretilmemesinden kaynaklanmaktadır. İhtiyaç duyulan malın başka bir ülkeden satın alınması gerekli olmaktadır. Ticarete konu olan örneğin tarımsal ürünün ülke içinde üretiminin yetersiz olmasının en önemli nedeni, doğal kaynakların yeryüzündeki dağılımının farklılık arz etmesi ve dolayısıyla her türlü tarımsal ürünün her ülkede yetişmeye uygun olmamasıdır. Buna ilave olarak, teknik bilgi düzeyi ve yetişmiş insan gücünün yetersizliği ve ekonomik gelişmedeki farklılıklar yurtiçi üretiminin yetersiz olmasına sebep olmaktadır. Yeterli teknoloji, teknik bilgi ve yetişmiş insan gücünün olmaması, birçok sanayi mallarının üretiminin yapılamamasına neden olmaktadır. Ayrıca gelişme farklılığı, bazı sanayi dallarının gelişmesini geciktirmesi sonucu bu sanayinin ürettiği malların dışarıdan alınmasını gerekli kılmaktadır. Kuşkusuz, ülkeler arasında teknik bilgi, yetişmiş insan gücü ve ekonomik gelişme düzeyleri arttıkça, bu faktörlere bağlı sanayi dalları zamanla kurulup iç tüketim gerçekleştiğinde ülkeler arasında bu mallara ait ticaret hacimlerinde değişimler söz konusu olmaktadır.

Diğer taraftan, uluslararası piyasada fiyat ve mal farklılıklarının olması uluslararası ticaretin gelişmesinde önemli faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Fiyat farklılığının en önemli nedeni üretim maliyetlerinin farklı olmasıdır ki bu da üretim teknolojisi ve doğal şartlar açısından nispi üstünlüğü ön plana çıkarmaktadır. Bir malı mevcut doğal ve teknolojik şartlarda daha pahalıya üreten ülkeler, diğer ülkelere daha ucuza alarak kaynaklarını nispi üstünlüğe sahip oldukları ürünlerin üretimine tahsis edip üretimde daha etkin olmayı zorunlu görmektedirler.

Mal farklılığı ise benzer malların tamamen aynı olmaması ve bazı özellikleri dolayısıyla farklılık arz etmesidir ki bu farklılık görünüş ve içerik açısından olabilir. Bu tip mal

farklılığı sonucu üretilen malların dünya piyasalarında çok önemli bir yer tuttuğu bilinmektedir. Örneğin, değişik marka yabancı otomobiller arasında fiyat bakımından bir fark olmayabilir ancak; rahatlık, güvenlik ve ekonomiklik gibi farklılıklar bu markalar arasındaki tercihte önemli rol oynamaktadır.

Uluslararası ticarete fiyat farklılığının mı yoksa mal farklılığının mı daha önemli bir faktör olduğu önemli bir soru olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu sorunun cevabı, şartlı bir şekilde şöyle verilebilir. Kalite açısından benzer mallarda fiyat farklılığı, fiyatların birbirine yakın olması durumunda ise mal farklılığı uluslararası ticarete önemli belirleyiciler olarak karşımıza çıkmaktadır.

Ülkeler arasındaki serbest ticaret, gıda arzını artırmanın ve gıda maliyetini düşürmenin anahtarlarından biridir. Serbest ticarete yapılacak sınırlamalara fertler ve gruplar açısından bakıldığında bazı menfaatlerin olduğu görülebilir. Fakat toplumun tümü dikkate alındığında, sınırlamaların toplum yararına olmadığı açıktır. Bu durumun genellikle açıktan görülememesinin bazı nedenleri vardır ve aşağıdaki gibi sıralanabilir.

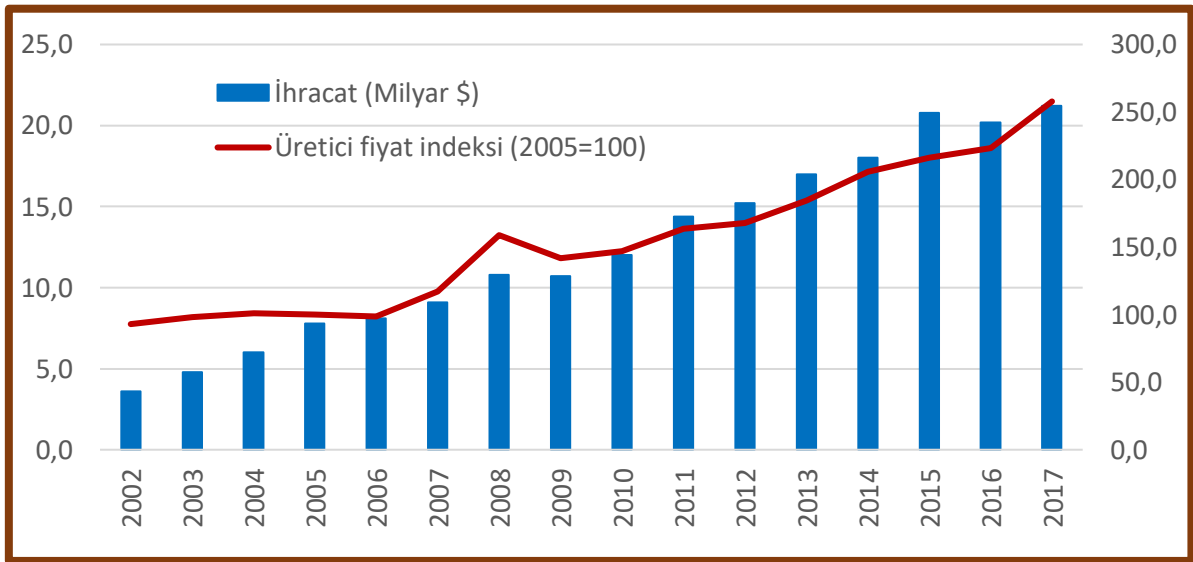
1. Ticaret sınırlamalarının maliyetleri mal fiyatlarında gizli iken, dışalımdan dolayı işini kaybedenlerin durumu açıktır ve bu basın ve yayın tarafından teşhir edilir.
2. İhracat, ülke içindeki fiyatları artırıcı bir etkiye sahiptir ve bu görünür. Ancak dışsatımdaki gelişmelerin tüketiciye olan net kazancı çok açık değildir.
3. Tüketicilerin serbest ticaret taraftarlığı, organize edilmiş işçinin amaçlarıyla ters düşebilir ki bu işçi aynı zamanda tüketici hareketlerinin destekleyicisidir.
4. Dış ticarete müdahaleler, bazı durumlarda serbest ticaret politikasının sağladığı kazançlardan daha önemli bir hale gelebilirler.

Bir ülkenin tarımsal kalkınması, özellikle tarım sektörünün ağırlıklı olduğu ülkelerde uluslararası ticaretle çok yakın bir bağa sahip olabilir. Çünkü ülkelerin yurt içi talebi fazla esnek değildir ve nüfusla orantılı olarak durgun bir seyir takip eder. Hâlbuki yurt içindeki tarımsal üretim zamanla teknolojiye bağlı olarak tahmin edilebilecek bir artış gösterir ve tesadüfi olarak da iklim şartlarının etkisiyle ortalamanın üzerine çıkar veya altına düşer. Genişleme ve daralma dönemlerinin açılımı olarak tanımlanan ticaret, düşük tarımsal fiyatlar ve dolayısıyla gelirlerin belirlenmesinde önemli bir faktördür.

Örneğin, bir ülkede tarımsal ürünlere olan yurt içi talep % 1 oranında artarken, buna karşılık teknolojik gelişmelerden dolayı üretim % 1,5 oranında artış göstermektedir. İhracat olmadığı takdirde fiyatların düşmemesi ve fiyat istikrarının sağlanabilmesi için

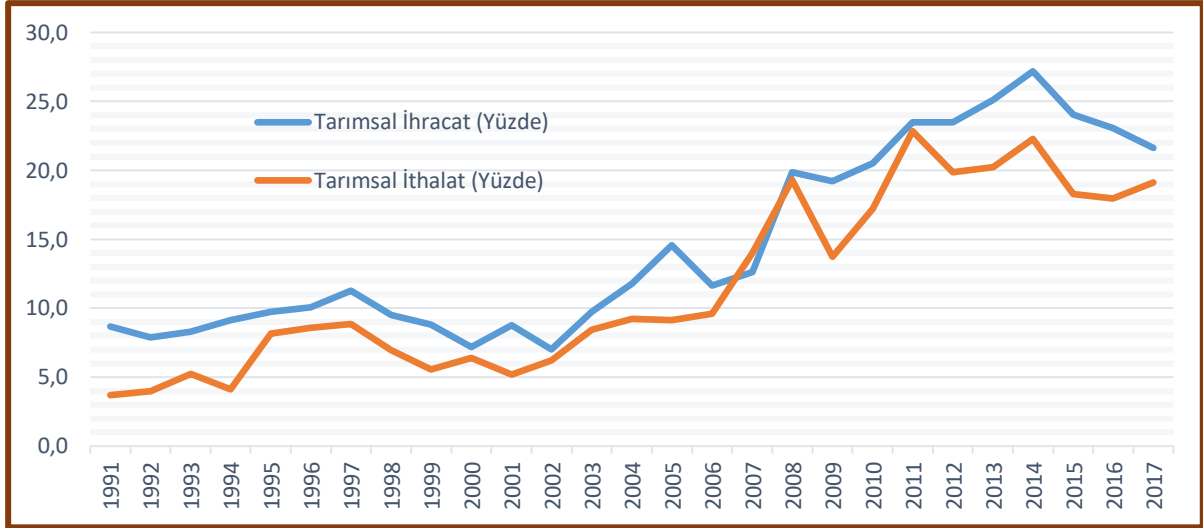
bu ülkedeki çiftçilerin % 0,5'lik kısmı üretmemesi yani geri adım atması gerekir. Hâlbuki ihracat yoluyla bu fazlalığın yurt dışına satılması sağlanabilir. Böylece çiftçilerin üretim hacimlerini düşürmeleri önlenmiş, üretim gelirleri artmış olur.

Ayrıca, Şekil 1.2'de görüleceği gibi ihracat artışı ile çiftçi eline geçen fiyatlar arasında göz ardı edilemeyecek bir paralellik vardır. İhracat artışı ile ilgili ürünün yurt içi arzının azalmasıyla fiyatların yükselmesi söz konusu olacaktır. Bu yüzden ihracatın artması, çiftçi eline geçen tarımsal ürün fiyatlarını yükseltecek ve dolayısıyla çiftçi gelirlerinin artmasına neden olacaktır. Örneğin, Türkiye'de özellikle tarımsal ihracata konu ürünlerin üretimini yapan çiftçilerin diğer ürünleri üreten çiftçilere göre daha kazançlı bir tarımsal faaliyet yaptıkları açıkça gözlemlenebilir.



Şekil 1.2. Türkiye'deki çiftçi eline geçen fiyatlar tarımsal ihracat ilişkisi, 2002 - 2017

Türkiye'de tarımsal ticaret hacminin, 2003 yılına kadar piyasaya mal olan tarımsal üretim değerinin 15'i civarında olurken, sonrasında 2015 yılına kadar sürekli artmış ve son beş yılda ortalama %45'i civarında olmuştur (Şekil 1.3). Son yıllarda tarımsal ürünler ihracatının tarımsal üretim değerine oranı giderek artmaktadır. 2000'li yıllarda % 10 civarında olan bu oran 2010'lu yıllarda daha hızlı artış göstermiş ve son beş yılda % 25 civarında olmuştur. Diğer taraftan tarımsal ithalat da tarımsal ihracatı takip ederek 2010 yılına kadar %5'in biraz üzerinde seyrederken, bu tarihten sonra daha hızlı bir artış ile toplam tarımsal üretim değerinin %20'sine ulaşmıştır. Bu tarımsal ihracat ve ithalat olmasaydı muhtemelen tarımsal ürün fiyatları daha düşük ve tarımsal gelir daha az olacaktı. Buradan tarımsal dış ticaretin tarımsal gelişmeyi tetiklediği ifade edilebilir.



Kaynak: <http://www.fao.org/faostat/en/>

Şekil 1.3. Türkiye tarımsal ihracat ve ithalatının tarımsal üretimdeki payları, 1991 – 2017

1.2. Uluslararası Tarım Ticaretini Etkileyen Dünyadaki Gelişmeler

Dünya ticaretiyle bağlantılı olarak son yıllarda dünyanın ekonomik yapısında önemli gelişmeler olmuştur. Bu yeni gelişmeler ve sonuçlarından bazılarını aşağıdaki gibi sıralamak mümkündür.

1. Yirminci yüzyılın son 10 yılını ve 21. yüzyılın ilk çeyreğini etkileyen önemli bir ekonomik gelişme merkezîyetçi ekonomi sisteminin yıkılmasıdır. Demokratik serbest piyasa ekonomisi sisteminin mi yoksa merkezîyetçi ekonomi sisteminin mi insanın ekonomik ihtiyaçlarına daha iyi bir şekilde hizmet edeceği konusu 20. Yüzyılın ikinci yarısında tartışıla gelmiştir. Tartışmalar, merkezîyetçi ekonomi sisteminin çökmesi ile son bulmuş oldu. Serbest piyasa ekonomisi tercih edildi ve bunun sonucu olarak uluslararası ticaret ve tarım ticaretine yönelik aşağıdaki hususlar ön plana çıkmıştır.

- Dünyada etkileyici ve saygınlık sahibi olmak için ekonomik güce sahip olmak, askeri güce sahip olmaktan daha fazla önem arz etmektedir. Ekonomik açıdan yapılan rekabet, askeri rekabete de sahip olabileceğinden daha fazla öneme sahiptir.

- Demokratik serbest piyasa ekonomisi, merkezi planlama ve üretim faktörlerinin kamusal sahipliği gibi özellikleri olan ekonomik sistemler karşısında başarı sağladı. Yani, ileri seviyede ekonomik gelişmeye sahip endüstrileşmiş ülkeler, gerçek mücadele oranları üzerine kurulu olan fiyat oranlarını doğru tutmuşlardır. Daha önemlisi bu ülkeler, açık ekonomi sistemini yerleştirmişlerdir. Yapısal ve endüstriyel politikalar,

müdahaleci ticaretin ve korumacılığın sorgulanmasını ve rekabetçi uluslararası serbest ticareti ve rekabetçiliği ön plana çıkarmaya neden olmuştur.

- Ticaretteki bölgesel yaklaşımlar artık yerini çoklu ilişkilere terk etmekte, daha serbest bir ticarete ulaşmak için uluslararası tartışmalara daha fazla yer verilmektedir. Kuzey Amerika'daki ABD - Kanada pazarı ve Avrupa'nın (EC-28) genişlemesi Brexit istisna tutulursa son çeyrek asırda gerçekleşmiştir. Üç temel ticaret bloğu, üç ülkenin ekonomisi ve parası etrafında oluşturulmaya çalışılıyor. Bu ülkeler ABD, Almanya ve Japonya'dır. Dünya piyasasındaki ortak pazarların genişlemeyi de teşvik ederek sayılarının artışı gerçekleşmiştir. ABD - Kanada pazarı, önce Kuzey Amerika'yı daha sonra tüm batı dünyasını içine alma çabası içerisinde olmuştur. Bu gibi bloklar hem olumlu hem de olumsuz yönden büyük bir potansiyele sahiptir.

- Merkezi ekonomik sistem anlayışının çöküp serbest piyasa ekonomisinin öne çıktığı yaklaşık son 30 yıllık dönemde, dünyanın gidişatında önemli derecede söz sahibi olan Batı dünyası çok iyi bir sınav verememiştir. Serbest piyasa ekonomisi ve bu ekonomik yapının desteklediği demokratik yapılanmalar Batı dünyasının çıkarlarını ön plana çıkarması nedeniyle Orta Doğu ve Afrika başta olmak üzere dünyanın diğer bölgelerinde diktatörlerin palazlanmasına ve demokratik yapıların oluşamamasına neden olmuştur. Doğal olarak bu yapılarda savaşları, acıları ve yoksulluğu getirmiştir. Bu 30 yıllık tecrübe, dünyada dengeleri sağlayacak tek kutuplu bir gücün değil çok kutuplu bir dünya siyaset yapısının olmasının gerekliliğini gündeme getirmiştir.

2. Gözle görülür bir kurumsal değişme ise, sabit kur sisteminden esnek kur sistemine geçiş olmuştur. İkinci dünya savaşından sonra ülkeler arasındaki ticaret ilişkilerini yönlendiren kurallar 1944'deki Bretton Woods konferansı tarafından oluşturulmuştur. Bu çalışma Dünya Bankasını, Uluslararası Para Fonunu ve Genel Gümrük ve Ticaret Anlaşmalarını ortaya çıkarmıştır. İlk başta sistemin temel özellikleri, sabit kur oranları ve belli ölçüde korunan paralara bilhassa Amerikan dolarına olan güveni içermektedir. Temel rezerv para olan ABD dolarına ve dünya ticaret likiditesini sağlamak için ABD'nin ödemeler dengesinde mevcut olan sürekli bir açığa göz yumulmuştur. 1960'lı yılların sonunda ve 1970'li yılların başında ABD ekonomisindeki artan enflasyon ile Amerikan doları diğer dünya ticaretinde önemli yere sahip Almanya ve Japonya gibi ülkelerin paralarına oranla değer kaybetmeye başlamıştır. ABD'nin ödemeler dengesindeki açık büyümüştür. Ağustos 1971'de dolar altına oranla % 8 değer kaybına ve Şubat 1973'de % 10'luk bir devalüasyona uğramıştır, yani altın karşısında değer kaybetmiş ve böylece ABD kendine ait altın penceresini kapamıştır.

Esnek kur oranları, pazar güçlerinin arz ve talebi tarafından oluşturulan ticaret terimlerini belirler. Önemli miktarda yabancı para toplayan bir ülkenin parasının değeri diğer ülkelere oranla artar. Dolayısıyla diğer ülkelerden ithal ettiği malların fiyatları düşer ve yine ihraç ettiği malların fiyatları da yükselir. Tersisi durum, bir ülkenin uluslararası hesaplarında çok fazla bir açığa sahip olması durumunda ortaya çıkar. Kur oranı ayarlamaları ticaret dengesizliklerini ve diğer amaçlar için sürdürülen makroekonomik dâhili politikaları düzeltmeğe yardım eder. Bu yüzden esnek kur oranları, yurt içi politikalarının ödemeler dengesi kaygılarına daha az bağımlı olmasını sağlar. Esnek kur oranları, iyi parasal ve mali politikaları oluşturmak için yetkililerin işlerini kolaylaştırır. Bu kurumlar ve ticaret politikaları, tarım ekonomisini etkileyen parasal ve mali politikaları etkileyebilirler.

Ancak son 50 yıllık tecrübe, ABD ve AB başta olmak üzere ekonomisi ve dolayısıyla parası (Dolar ve Euro) güçlü ülkeler, bu paraların emisyon hacminin dünyada artmasına ve çok düşük maliyetle basılan ve likidite veya banka hesaplarında tutulan bu paraların karşılığında ülkelerin ürettiği mal ve hizmetlerin neredeyse karşılıksız satın alınmasına neden olmaktadır. Ayrıca bu paraları elinde bulundurabilme ve elinden çıkarabilme gücüne sahip ülkeler ve uluslararası firmalar spekülasyon alım satımlarla özellikle nispeten küçük ekonomilerde istikrarsızlığa sebep olabilmektedirler.

3. Dünyadaki para finansman piyasalarının güçlenmesi, esnek kur oranlarına geçilmesi ve dünya ticaretinin büyümesi dünya ticaret piyasalarını bir araya getirmiştir. Genellikle tarımın bu büyük piyasanın bir parçası olduğu söylenir, yani tarım bu piyasaya bağımlı ve uluslararasıdır. Gıda ve diğer tüketim kalemleri bütün dünyanın değişik kısımlarında elde edilen ürünlerden oluşmaktadır. Gıda işleme faaliyetleri bile dünya piyasaları arasında önemli ölçüde birlikte yürütülmektedir. Bu tip piyasalar arasında uyum sağlamak için gerekli olan bilgi nispi olarak çok büyük bir önem kazanmıştır. Ancak bu güç, yerel inisiyatiflerin zayıflamasına da neden olmuştur.

4. Eskiden beri süregelen gelişmekte olan ülkelerin tarımı vergilendirmesi ve zengin ülkelerin tarımı desteklemesi bazı istisnalar dışında devam etmektedir. Mesela bir taraftan Nijerya ve Arjantin gibi ülkeler tarımı vergilendirirken diğer taraftan Güney Kore ve Japonya aşırı bir şekilde tarımı desteklemektedir. Hangi ülkelerin gelişmiş ve hangilerinin gelişmekte olan ülkeler olduğu konusundaki katı düşünceler artık gittikçe ortadan kalkmaktadır. Fakat bu ülkelerdeki ticaret politikaları ve kurumlar dünyadaki gelişmelere daha yeni ayak uydurmaktadır.

5. Uluslararası ticaret politikalarına atfedilen ticaret problemlerinin çoğu, aslında ülke içindeki çeşitli ürünlere ait programlar ve makroekonomik (parasal ve mali) politikalardan dolayı ortaya çıkmaktadır. Özellikle 1970’li yıllardaki parasal politikalardaki aşırı gelişme, düşük reel faiz oranlarını, aşırı borçlanmayı ve dünyanın tarımsal kapasitesinin aşırı bir şekilde kullanımını ortaya çıkarmıştır. ABD’nin tam istihdamdaki federal bütçe açıkları, 1980’li yıllarda yüksek reel faiz oranlarının oluşmasında ana rolü oynamıştır. Bu durum, borçlu birçok ülkede finansman krizlerine sebep olmuş ve daha iyi bir ticaret dengesini teşvik etmiştir. Ayrıca bu durum, ABD ve diğer ülkelere daha fazla ihracat ve onlardan daha az ithalat yapmayı borçları azaltmak için teşvik etmiştir. ABD’deki yüksek faiz oranları bütün dünyadaki faiz oranlarını yükseltmiş ve bu da dünyanın tasarruflarını kendi ülkelerinde verimli sermayeye yatırım yerine, ABD’nin açıklarını kapatmak için kullanılmasına neden olmuştur. ABD’nin yüksek faiz oranları dünya etrafında yüksek faiz oranlarına neden olmuş ve gelişmekte olan ülkelerdeki hayat standardını yükseltmek için kullanılacak olan sermaye birikimini, sağlayacak yerde ABD’nin tüketimini finanse etmek için harekete geçirilmiştir. Hâlbuki yabancı ülkelerin gelirindeki yükselme ABD’nin tarımsal ürünler ihracatını artırmıştır.

6. Ekonomik büyüme, iş gücüne oranla sermayenin birikimiyle ifade edilir ve sermaye iş gücüne oranla ucuzlar. Bu da imalat sektöründeki gibi kaba insan gücü kullanımına oranla hizmet sektöründeki yoğun insan sermayesi kullanımının büyümesi şeklinde ortaya çıkar. Ekonomik büyüme devam ettikçe, nispi olarak iş gücü yoğunluklu ayakkabı, tekstil, giyim, çelik ve otomobil imalatı bırakılarak bu ürünlerin ithal edilmesi yoluna gidilmektedir. Gelişmiş ülkeler robot kullanan yüksek teknoloji imalatına, eğlence, finansman, sigorta, yüksek eğitim, sağlık ve bilim ve teknoloji gibi hizmet sektörlerine kaymaktadır. Bu arada sermaye çok olan ülkelere az olan ülkelere doğru akmaya devam edecektir. Mal satım dengesi normal olarak gelişmiş ülkeler için negatif olmasına rağmen bu açık, hizmet ihracatı ve sermaye akımlarıyla kapatılmaktadır. Bu sebeple gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler, hizmet sektöründeki ticari engelleri ortadan kaldırmaya meyillidirler. Patent, ticari marka ve kopyalama haklarına olan saygı ve açık finansman piyasaları buna birer örnektir.

7. Tamamen yüksek derecede teknoloji içeren karmaşık makineleri ve gelişmiş ekonominin gelişmiş kurumlarını kuran, idare eden, işleten ve önemli ölçüde insan kaynaklarına sahip olan ülkeler büyük ekonomik ödülleri elde etmektedirler. İlerdeki konularda, mevcut kaynakların çoğunun nispi üstünlüğe sahip ürünlere çevrilmesiyle ticaret gelirlerini nasıl yükseltileceği ele alınacaktır. Örneğin, Türkiye’de ihracatı fazla

ve kolay olan ürünleri üreten çiftçilerin gelirleri diğerlerine göre daha fazla olur. O yüzden ticaretin gelir dağılımını genişlettiği ve hatta bir ülkedeki ortalama gelir seviyesini yükselttiği söylenebilir. Gelişmiş ülkelerde insan kaynaklarına uygun olmayan yatırımların arkasına saklanan kişiler, yüksek seviyede tutulmaya çalışılan maaşlara sahip olmaya meylederler ve sıkça işsiz veya gizli işsiz kalırlar. Mesleklerini korumanın yolu ise ticareti engellemekten geçmektedir.

8. Bazen ABD'deki tarımsal gruplar, geri kalmış veya gelişmekte olan ülkelerdeki tarımsal verimliliği artıran yabancı yardımı bir tehlike olarak görmüş ve hatta önlemeye çalışmışlardır. Böyle bir yatırımın ABD'nin tarımsal ihracatını düşüreceği öne sürülmüştür. Halbuki ampirik veriler, tarımsal üretimini en hızlı bir şekilde genişleten ülkeler aynı zamanda ABD'nin tarımsal ürünlerine olan ithalat taleplerini de çok hızlı bir şekilde artırmışlardır. Oysa bir ülkenin bir yandan tarımsal üretimi artırması, bir yandan da daha fazla oranda tarımsal ürün ithal etmesi çelişki gibi görülmektedir.

En fakir ülkelerde toplam yurtiçi üretiminin ortalama % 36'sını tarımsal üretim oluşturmaktadır ve bu rakam, ABD'nin tarımsal ürünlerine olan talebin yükseldiği ortamın üzerinde gelire sahip ülkelerde % 10'dur. Halen ABD'nin hububat ve soya fasulyesine olan talep bu ülkelerin tarımsal üretimden daha fazla artabilir. Çünkü buğday ve soya fasulyesinin gelir elastikiyeti 1'in üzerindedir. Ayrıca, tarımsal üretimini artırmada başarılı olan ülkeler aynı zamanda tarımsal olmayan üretimi ve genel gelir düzeyini artırmada da başarılıdırlar.

Tarım ve endüstri sektörlerini geliştirmek için yapılan teknoloji ve alt yapı yatırımlarının aynı zamanda gelişmekte olan ülkelerde hayat standardını da iyileştirdiğinin bilinmesi, ABD ve onun çoklu uluslararası birimlerinin bu gibi ülkelere yardım etmesi için iyi bir motivasyondur. Bu politikanın ABD'nin tarımsal ihracatını artırabilir olması bir yan gelir olarak dikkate alınabilir. Açlık ve yoksulluğun Haiti, Zambiya, Somali ve Angola ve Habeşistan'da yayılmasından ne Amerikalı çiftçi ne de diğer sektörler faydalanır. ABD'nin daha çok Güney Kore, Kenya, Singapur ve Tayvan gibi büyüyen ülkelere çıkar sağladığı bilinmektedir. Dolayısıyla yoksul ülkelerin yoksulluktan kurtularak kazanması, zengin ülkelerin de kazanmasını sağlayacaktır.

İhracatın artması bir basamaklar zincirini takip eder. En fakir ülkeler tarımsal üretim ve ithalatla çok az bir artış gösterirler. Orta gelirli ülkeler tarımsal ve endüstriyel üretimlerini en hızlı bir şekilde artırır. Tarımsal üretimin hızlı artmasına rağmen, ülkedeki nüfus ve gelir artışından dolayı ortaya çıkan talep kadar hızlı artış göstermez

ve bu durum uluslararası tarımsal ticaretin artmasını tetikler. Ülkelerin gelişmişlik durumu arttıkça doğum oranları düşer, nüfus artışı yavaşlar ve kurumlaşmış tarımsal araştırma, mevcut kaynaklardaki sadece küçük bir artışla verimliliği yükselterek gıda talebini karşılamayı sağlar.

9. Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurulmasıyla, uluslararası ticaretin liberalleşmesi konusunda daha etkin adımlar atılacağı beklentisi söz konusu olmuştur. DTÖ, ülkeler arasındaki ticaret kurallarıyla ilgilenen tek uluslararası örgüttür. Bu örgütün temelinde dünyanın ticaret yapan çok sayıda ülkesi tarafından tartışılan ve imzalanan anlaşmalar vardır. Bu anlaşmalar, uluslararası ticarete meşru olan temel kuralları sağlar. Anlaşmalar hükümetler tarafından imzalanmasına rağmen amaç, mal ve hizmet üreticileri, ihracatçılar ve ithalatçıların işlerini kolaylıkla yapmalarına yardım etmektir. Asıl amaç ise ticaretin olabildiğine serbestçe yapılmasıdır. DTÖ'nün politikaları, uluslararası ticareti önemli ölçüde etkilemektedir.

Sonuç olarak, yurtiçi tarım politikaları, makroekonomik politikalar, ekonomik gelişme ve diğer faktörlerin ticarete oynamış olduğu rolü bilmiş olma, dikkatimizi verimliliği azaltıcı ticari müeyyidelerden alıp ticari yapıyı serbestleştirmeye gerekçe olan temel nedenlere yöneltilmektedir. Örneğin, ticaret açığını düzeltmek için yıllarca düşük seviyede tutulabilen reel faiz ve kur oranları ile daha iyi dengelenmiş bir devlet bütçesi, diğer ülkelerden yapılan ithalatın üzerine % 25 oranında ek vergi koymaktan daha yapıcıdır. Uluslararası ticaret ilişkilerindeki dengesizliğe yani ticaret açığına yapılacak müdahaleler, yurt içindeki belli tarım ürün programlarına, makroekonomik ve yapısal büyüme politikalarına ve aynı zamanda geleneksel sınır müdahalelerine çözüm getirici bir özellikte olmalıdır.

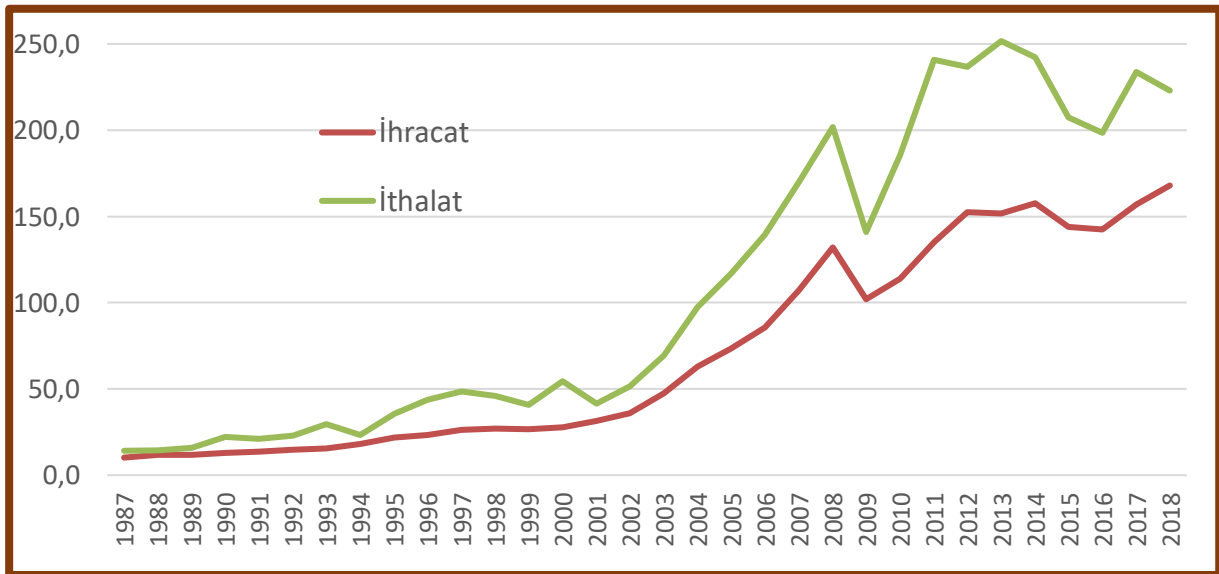
1.3. Uluslararası Ticaretin Türkiye Açısından Durumu

DİE'nin "19. Yüzyılda Osmanlı Dış Ticareti" konulu araştırması Şevket Pamuk tarafından hazırlanarak kitap halinde yayınlanmıştır. Bu kaynaktaki 1878–1913 yıllarına ilişkin Osmanlı İmparatorluğunun dış ticaret rakamları çizelge 1.1'de gösterilmiştir. İmparatorluğun dış ticaret rakamlarının, Türkiye'nin ihracatının 1970'li yıllarda 2 milyar dolar (1995 değerleriyle 3,0–3,5 milyar dolar) düzeyinde bulunduğu dikkate alınırsa oldukça iyi rakamlara ulaştığı görülür. Ancak 1. Dünya savaşı ve Anadolu'nun işgali ve peşinden gerçekleşen kurtuluş mücadelesi, Türkiye'yi bitap düşürmüş, yoksulluğu getirmiştir. Sadece 20 yıl sonra patlak veren 2. Dünya savaşı, Türkiye'nin ekonomik gelişmesini zora sokarak uluslararası ticaret rakamlarına yansımıştır.

**Çizelge 1.1. Osmanlı İmparatorluğunun 1878–1913 arasında seçilmiş yıllara göre dış ticareti
1995 yılı ABD doları**

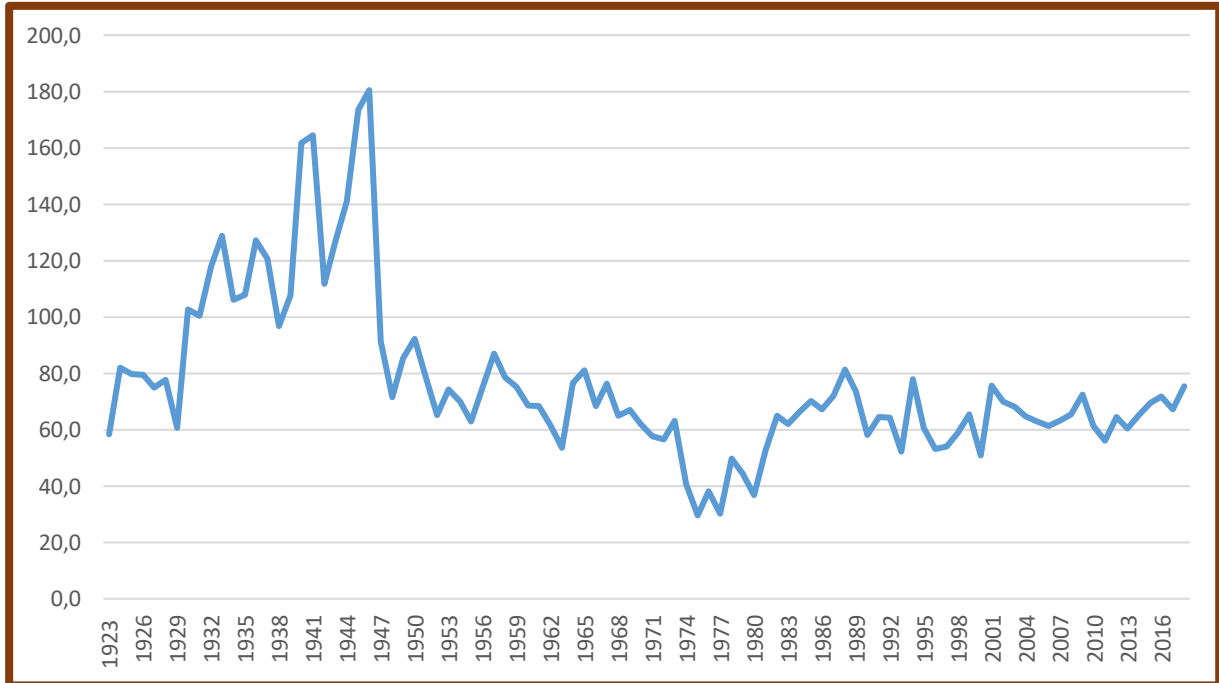
Yıllar	İhracat (milyon \$)	İthalat (milyon \$)	Açık (milyon \$)
1878	414,3	987,6	573,3
1880	419,4	808,9	461,5
1890	633,6	1131	497,4
1898	662,6	1314	651,3
1900	735,7	1176,8	441,1
1905	971,0	1548,2	577,2
1908	910,1	1551,4	641,3
1909	909,8	1714,5	804,7
1910	1089,8	2100,5	1010,7
1911	1229,5	2224,2	994,8
1913	1066,1	2065,2	999,1

Cumhuriyet döneminde uluslararası ticareti artırma çabaları, genel ekonomi ve ticaret politikasındaki serbestleşme önündeki engeller ve müdahaleler nedeniyle sınırlı kalmıştır. Ancak 24 Ocak 1983’de serbest piyasa ekonomisine geçişle ivme kazanmış ve bu politikanın etkisiyle 1990’lardan sonra ticaret hacminde hareketlenme başlamıştır (Çizelge 1.2). Bu hareketlenme 2000’li yıllarda hızlanmış, ancak 2010’lu yılların başında Türkiye’nin yaşadığı çok önemli siyasi çalkantılar nedeniyle dalgalanarak ticaret hacmindeki artış hızı azalmıştır. Bu hızın düşmesinde çok hızlı artan döviz kurlarının da etkisi vardır.



Şekil 1.4. Türkiye'nin İhracat ve İthalat Rakamları

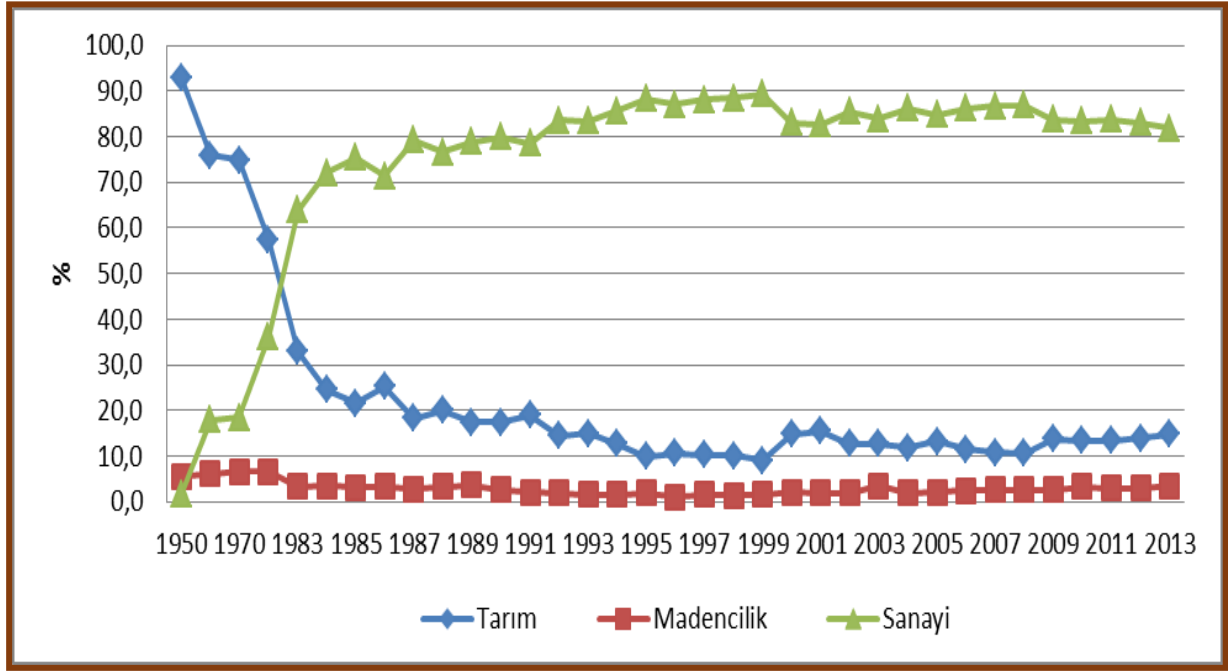
Türkiye'nin dış ticareti 1932'den beri genellikle açık vermiştir. Fakat 1936 ile 1946 arasında ihracat ithalattan fazla olmuştur (Şekil 1.4). Bu durum ihracatın artmış olmasından değil, ithalata getirilen sınırlamalar sonucu ortaya çıkmıştır. 1930 öncesi % 80'ler civarında olan ihracatın ithalatı karşılama oranı, 1930'lardan sonra birden % 100'ün üzerine çıkmıştır. Bu tarihten itibaren 1946'lara kadar iniş ve çıkışlara rağmen artan bir seyir takip etmiş ve % 180'lere kadar çıkmıştır. 1946'lardan sonra ithalata getirilen sınırlamaların kaldırılmasıyla ithalatta % 100'e varan artışlar olmuş ve bu da ihracatın ithalatı karşılama oranını düşürmüştür. 1946'dan sonra 1977 yılına kadar iniş ve çıkışlarla beraber sürekli bir düşme olmuş ve ihracatın ithalatı karşılama oranı % 30'lara kadar gerilemiştir. Bu tarihten sonra iniş ve çıkışlarla günümüzde bu oran % 60'ların biraz üzerindedir. Şurası bir gerçek ki ihracatın ithalatı karşılama oranındaki bu seyir devletin dış ticaret politikalarıyla yakından ilgilidir. Eğer ilk yıllardan beri serbest ticaret politikası izlenmiş olsaydı, durum tamamen bundan farklı olabilirdi. Bu durumun, zaman içerisinde değişen ülke içindeki hükümet politikalarının dış ticaret seviyelerini önemli ölçüde etkilediği görülmektedir. Bu etkilerin hangi kanallarla ve nasıl olduğu, ilerideki konularda ele alınacaktır.



Şekil 1.5. Türkiye ihracatının yıllara göre ithalatını karşılama oranları, 1923–2018

Sektörlere göre ihracatın dağılımı 1950-2013 yılları için Şekil 1.6'da gösterilmiştir. 1960'lı yılların başında % 80 olan tarımsal ticaretin toplam ticaretteki payı, bazı yıllarda

yavaş ve diğer bazı yıllarda hızlı inişlerle 1990'lı yılların başında % 15'e kadar düşmüştür. Bu düşüş 1970'li yılların ve 1980'li yılların başında daha hızlı olmuştur. Sanayi ürünleri ihracatında tarımın tam tersi istikamette ve simetrik olarak bir artış göstermiştir. Bu artış % 20'lerden % 90'ların üzerine çıkmıştır. Tarımdaki bu hızlı düşüşün nedeni sanayideki hızlı artıştır. Her iki sektörün ihracatı mutlak olarak artmışsa da sanayi mallarındaki artış çok daha fazla olmuştur. Tarımdaki artış 8 misli olurken, sanayideki artış 167 misli olmuştur. Yani sanayi sektörünün mallarındaki ihracat artışı tarıma göre 20 misli daha fazla olmuştur. Buna karşılık madencilik sektöründe % 3–8 arasında değişme olurken son iki yılda bu oran % 3'ler seviyesinde gerçekleşmiştir.



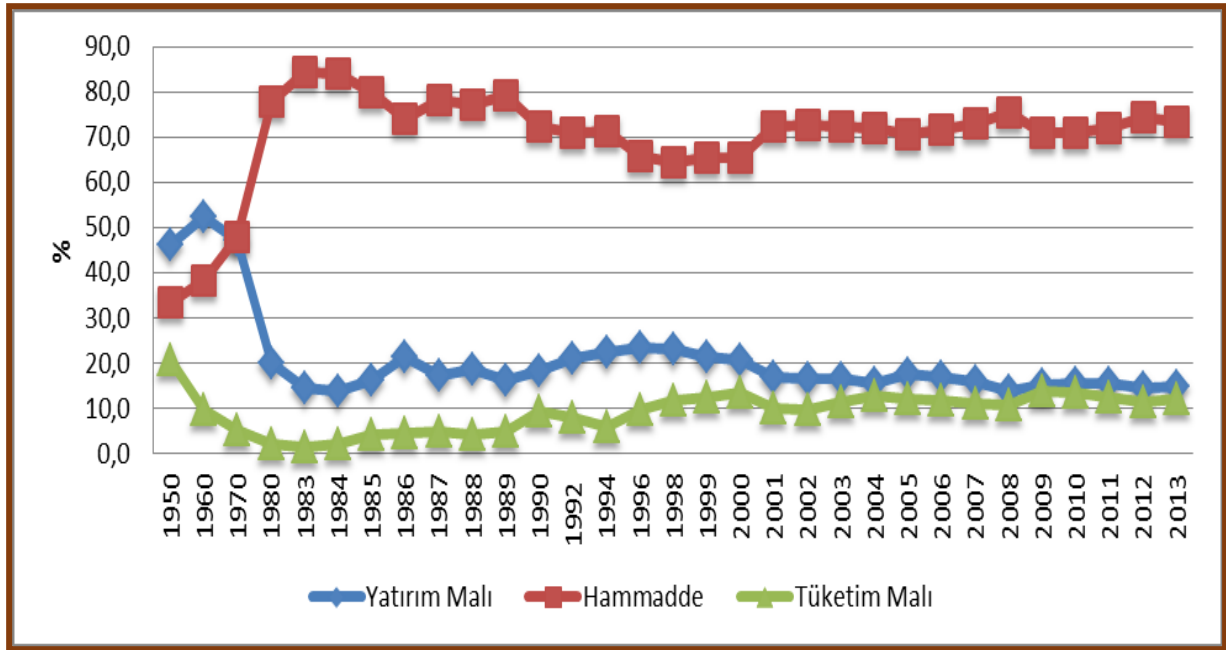
Şekil 1.6. Ana sektörlerle Türkiye'nin ihracat payları, 1950–2013

İthalat gruplarına baktığımızda yatırım mallarının ithalatında toplam ithalata oranla 1950'den 1960'lı yıllara kadar bir artış, 1960'dan 1980'e kadar bir azalış ve yine 1980'den sonra bir artış olmuştur (Şekil 1.7). 1950'li ve 1980'li yıllardaki bu artışlar, bu dönemlerde yatırım hamlelerinin olduğu yıllara denk gelmiştir. Çünkü bu yıllarda yapılan yatırımlar için gerekli olan teknoloji, makine ve teçhizat diğer ülkelerden ithal edilerek sağlanmaya çalışılmıştır.

Tüketim malları 1980'li yıllara kadar oransal bir düşüş göstermiş ve 1980'den sonra artış olmuştur. Tüketim mallarındaki artış, bu yıldan sonra serbest ticaret politikasının

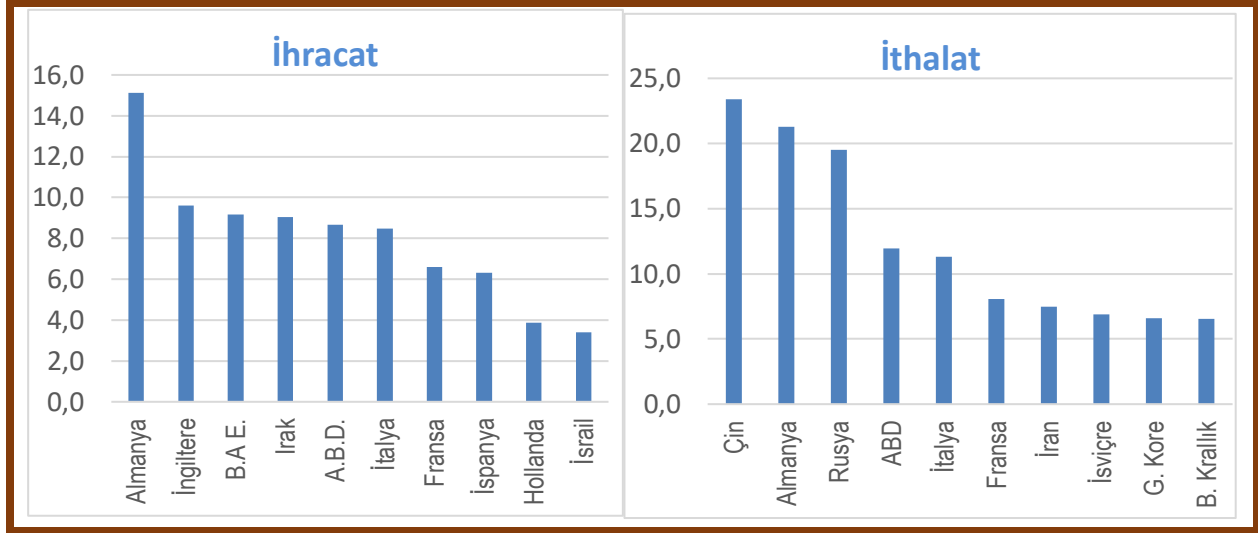
temel politikalarından biri olması sonucu tüketim mallarının ithalatında kolaylıkların sağlanmasından kaynaklanmaktadır.

Hammadde ithalatındaki nispi artış ise petrole olan ihtiyacın ve petrol fiyatlarının artmasıyla sürekli artış göstermiştir. Özellikle 1970’li yıllardaki petrol krizi ve petrol fiyatlarında meydana gelen hızlı artış dolayısıyla hammadde ithalatının nispeti bu dönemde çok hızlı artmıştır. Nispi olan bu artış ve azalışlara rağmen her üç mal grubundaki mutlak miktarlar sürekli artmıştır.



Şekil 1.7. Türkiye ithalatının ana mal grupların göre dağılımı, 1950–2013

Türkiye'nin uluslararası ticarete hangi ülkelerle daha fazla ilişkiye sahip olduğuna bakacak olursak 2017 yılında ilk 10 sıradaki en önemli payı Avrupa ülkelerinin, sırasıyla Almanya, Fransa, İtalya ve İngiltere'nin aldığı görülmektedir (Şekil 1.8). Ayrıca, ABD, Rusya, İran, Irak ve Birleşik Arap Emirlikleri önemli yer tutmaktadır. En fazla ihracat yaptığımız ülke Almanya, en fazla ithalat yaptığımız ülke ise Çin'dir. İngiltere, Irak ve BAE'ne olan ihracatımız ithalatımızdan yüksektir. Özellikle son yıllarda Irak'a olan ihracatımız ithalatımızdan çok yüksektir. Bunun en önemli nedeni Irak'ın yeniden yapılandırılmasında Türk firmalarının aktif olarak görev almasıdır. Rusya ile ihracatımız ithalatın çok altındadır ve bunun en önemli nedeni, ithal edilen doğal gazdır. Çin, ABD, Almanya ve İran ile olan dış ticaret açığımız da oldukça fazladır. Güney Kore'den ithalatımız ilk 10'a girerken ihracatta ilk 10 ülke arasında yer almamaktadır.



Şekil 1.8. Başlıca 15 ülkeye göre Türkiye'nin dış ticaretinin dağılımı, 2017

Türkiye'nin ihraç ve ithal ettiği tarımsal ürünlerin toplam değerleri çizelge 1.2'de verilmiştir. Son 16 yılda tarımsal ürün ihracatındaki artış yaklaşık 5,8 kat olurken tarımsal ürün ithalatındaki artış 9,3 kat olmuştur. Özellikle son 2 yılda canlı hayvan, et ve et ürünlerindeki ithalat artış tarım ürünleri ithalatındaki artışın ana nedenlerindendir. Tarım ürünleri ticaret fazlası, 2002 yılında 1,95 milyar \$ iken, 2017 yılında 5,5 milyar \$'a yükselmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise 2,16'dan 1,35'e düşmüştür.

Çizelge 1.2. Türkiye tarımsal ürünler ithalat ve ihracatı (milyon \$)*

Yıllar	İhracat	İthalat	Ticaret Açığı	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı
2002	3.642	1.688	1.954	2,16
2003	4.687	2.366	2.321	1,98
2004	5.841	2.620	3.221	2,23
2005	7.654	2.660	4.994	2,88
2006	7.852	2.958	4.894	2,65
2007	8.916	4.266	4.650	2,09
2008	10.616	7.183	3.433	1,48
2009	10.486	5.193	5.293	2,02
2010	10.742	6.002	5.740	1,79
2011	14.048	9.111	4.937	1,54
2012	14.844	8.922	5.922	1,66
2013	16.533	9.358	7.175	1,77
2014	18.000	12.400	5.600	1,45
2015	20.800	14.800	6.000	1,41
2016	20.200	14.200	6.000	1,42
2017	21.200	15.700	5.500	1,35

Türkiye'nin tarımsal ürünler 2003–2017 yılları ihracatı çizelge 1.3'te seçilmiş ürünler için verilmiştir. Çizelgeye göre tarımsal ürün ihracatında meyveler ve sebzeler en önemli yeri tutarken, ikinci sırada hububat ve hububat ürünleri gelmektedir.

Çizelge 1.3. Seçilmiş tarımsal ürün grupları için ihracat değerleri (Milyar \$)

Ürünler	2003	2008	2012	2015	2017
İnce ve Sert Kabuklu Meyveler	1,39	2,85	3,80	4,35	3,94
Meyve, Sebze ve Bitkilerden Elde Edilen Müstahzarlar	0,67	1,44	1,72	2,18	1,88
Hububat, Un, Nişasta ve Süt Ürünleri	0,24	0,71	1,23	1,50	1,61
Değirmencilik Ürünler, Malt, Nişasta, Buğday Glütenu	0,14	0,72	1,02	1,17	1,25
Hayvansal ve Bitkisel Yağlar	0,35	0,76	1,20	0,99	1,03
Yenilen Sebzeler ve Bazı Kök ve Yumrular	0,47	0,95	0,97	1,04	1,00
Balıkçılık Ürünleri	0,12	0,38	0,41	0,65	0,80
Süt Ürünleri, Yumurtalar, Bal ve Yenilebilir Hayvansal Ürünler	0,08	0,23	0,54	0,53	0,70
Diğer Tarımsal Ürünler	1,34	2,76	4,31	8,39	8,99
Toplam	4,80	10,80	15,20	20,80	21,20

Türkiye'nin tarımsal ürünleri 2003–2017 arası ithalatı, seçilmiş bazı önemli ürünler için Çizelge 1.4'te verilmiştir. Bu çizelgeye göre yağlı tohumlar ve meyveler, hububat, hayvanlar, bitkisel katı ve sıvı yağlar ve canlı hayvanlar büyüklük sırasına göre ilk dört ithalat grubunu oluşturmaktadır. Canlı hayvan ithalatı 2015'de azalmasına rağmen 2017'de tekrar bir artış göstermiştir. Buna karşın yağlı tohumlar ve meyvelerin ithalatı hem oransal hem de mutlak olarak sürekli artmaktadır. Hububat ithalatının son on yılda artması ise, ithal edilen hububatın işlenerek ihraç edilmesinden kaynaklanmaktadır.

Çizelge 1.4. Seçilmiş tarımsal ürün grupları için ithalat değerleri (Miyar \$)

Ürünler	2003	2008	2012	2015	2017
Yağlı Tohum ve Meyveler	0,48	1,46	1,67	1,88	1,92
Hububat	0,70	2,13	1,51	1,66	1,69
Hayvansal, Bitkisel Katı ve Sıvı Yağlar	0,49	1,65	1,86	1,86	1,47
Canlı Hayvanlar	0,01	0,04	0,85	0,32	1,21
Yenilen Çeşitli Gıda Müstahzarları (Kahve Hülasaları, Çay Hülasaları, Mayalar, Soslar, Diyet Mamaları)	0,16	0,39	0,47	0,60	0,66
Kakao ve Kakao Müstahzarları	0,19	0,28	0,47	0,56	0,62
İnce ve Sert Kabuklu Meyveler	0,08	0,32	0,46	0,46	0,57
Diğer Tarımsal Ürünler	0,79	2,53	3,41	7,46	7,56
Toplam	2,90	8,80	10,70	14,80	15,70

1.4. Türkiye'nin Uluslararası Ticaret Politikalarının Gelişimi¹

Osmanlı Dönemi

Konuya Osmanlı dönemindeki uluslararası ticaretin durumuna kısaca göz atarak başlayalım. Osmanlılarda uzak mesafeler arası ticaret deve kervanları ile yapılırdı. İmparatorluğun dış dünya ile yapılan ticareti kendi insanları tarafından değil, önceleri Venedik ve Cenevizliler daha sonraları ise İngiliz, Fransız ve Hollandalılar tarafından yapılıyordu. Uzakdoğu ile Avrupa arasındaki "ipek yolu" ticaretinde Osmanlı toprakları bir köprü konumundaydı. Doğudan getirilen mallar Karadeniz kıyılarına veya Mısır'ın İskenderiye limanına indiriliyor ve buradan Venedikli ve Cenevizliler tarafından deniz yoluyla Avrupa'ya taşınıyordu. Bu iki ülkeye verilen kapitülasyon haklarına İstanbul'un fethi ile dokunulmamış ve hatta daha sonraları başta Fransa olmak üzere diğer bazı Avrupa ülkelerine kapitülasyon hakkı verilmiştir. Bunlar güçlü bir ülkenin zayıf ülkelerden elde ettiği haklar olmayıp aksine Osmanlı'nın gücüne dayanarak yabancılara tanıdığı imtiyazlar olarak görülebilir. Bu kapitülasyonlar vasıtası ile Fransız tüccarlar Osmanlı topraklarına %5'lik çok cüzi bir gümrük tarifesi ile girerek serbestçe dolaşabiliyorlardı.

Büyük coğrafi keşifler sonucu Ümit burnunun keşfedilmesiyle Avrupa'nın Uzakdoğu ile olan ticareti artık Anadolu üzerinden değil de Hint ve Atlas okyanusu üzerinden yapılmaya başlamıştır. Bir yandan Ümit burnu diğer yandan Amerika'nın keşfedilmesi, imparatorluğun dış ticaretini olumsuz yönde etkilemiştir. Çünkü kahve, çay, kakao, baharat, tütün, porselen ve çivit gibi daha önce imparatorluğun ihraç ettiği mallar, Amerika, Brezilya, Hindistan veya Uzakdoğu'dan sağlanmaya başlanmış ve dolayısıyla imparatorluğun uluslararası ticarete kendi mallarıyla katılma imkânları azalmıştır. Osmanlı'nın son yıllarda bilimsel, teknik ve ekonomik yönden Batıya ayak uyduramaması, Batı sanayiine açık bir pazar durumuna gelmesine neden olmuştur.

Osmanlı İmparatorluğu döneminde Türkler daha çok askerlik ve bürokrasi alanlarında faaliyet göstermişler, sanayi ve ticaret ile fazla ilgilenmemişlerdir. Bu nedenle, Osmanlı İmparatorluğu döneminde ticaret ve sanayide azınlıklar faaliyette bulunmuşlardır. Buna rağmen 19. yüzyılın başlarında Osmanlı imparatorluğunda ufak atölyelerde icra edilen ve loncalar halinde örgütlenmiş bir sanayi mevcut olduğu görülmektedir. Pamuk ipliği, bez, ipekli kumaş ihracını gerçekleştiren bu sanayi, özellikle Tanzimat'tan sonra çökmüştür. Cumhuriyetin ilk yıllarına kadar, dış ticaret hammadde ihraç eden, mamul madde ithal eden bir yapıda oluşmuştur.

¹ <http://www.dtm.gov.tr/IHR/genel/genrl.htm>

1923-1930 Dönemi

Cumhuriyetin ilk yıllarına gelindiğinde, Türkiye 8 yıl süren savaş ve 4 yıllık bağımsızlık mücadelesinden yeni çıkmış, kömür, bakır, kurşun işletmeleri, Feshane, Hereke ve Zeytinburnu gibi devlet fabrikaları, yabancılara ait mensucat, çimento ve zeytinyağı işletmelerinden ibaret olan sanayiinin büyük çoğunluğu İzmir ve İstanbul çevresinde bulunduğundan, işgal ordularınca büyük hasara uğratılmıştır. Bunlara ek olarak, dış ticaretin gelişimi açısından önemli olan fiziki altyapının durumu da pek iç açıcı değildir. İmparatorluktan Cumhuriyete 4.138 km demiryolu kalmıştır. İzmir ve İstanbul dışında ise ticarete elverişli liman mevcut değildir.

Bu olumsuz manzaraya paralel olarak Lozan Antlaşmasının dış ticaret rejimi ile ilgili bölümleri de diğer sorunu oluşturmaktadır. Çünkü Lozan Antlaşması hükümlerine göre Türkiye, dış ticaret alanında 1929 yılına kadar Osmanlı döneminde (01.09.1916 tarihli) belirlenen özel Gümrük Tarifelerini uygulamıştır. Ancak, Gümrük Tarifelerindeki Gümrük Resmi miktarlarına katsayı uygulanarak vergi alınması yoluna gidilerek Gümrük Resmi konsolide edilmiştir. Lozan Antlaşmasının bu hükümleri nedeniyle hükümetlerin "ulusal ekonomi" yaratma amaçları doğrultusunda kararlar alması engellenmiştir. İlk kez 1929 yılında ulusal bir gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır. Cumhuriyetin ilk yıllarında, İzmir İktisat Kongresi'nde alınan kararlar doğrultusunda liberal sayılabilecek bir ekonomik politikası izlenmeye çalışılmış, yabancı sermayeye de olumsuz bir tavır takınılarak ekonomik kalkınmayı özel sektör vasıtasıyla gerçekleştirmeye çalışmıştır.

1923 yılında ihracat 50,8 milyon dolar, ithalat ise 86,9 milyon dolar iken bu rakamlar 1930 yılında sırasıyla 71,4 ve 69,5 milyon dolar düzeyine yükselmiştir. Bu dönemde 1930 yılı hariç olmak üzere tüm yıllarda dış ticaret dengesi sürekli açık vermiştir. İhracatın sektörel dağılımına bakıldığında ise, tarımsal ürünlerin payının % 86 gibi çok yüksek bir düzeyde olduğu, sanayi mallarının payının ise % 8,6 olarak gerçekleştiği görülmektedir. İhraç ürünlerimiz tamamina yakın bölümünü yaprak tütün, çekirdeksiz kuru üzüm, pamuk, fındık, zeytinyağı, tiftik, gülyağı oluşturmuştur. Bu dönemde dış ticaretin ülke bazında dağılımına bakıldığında bugüne benzer bir Çizelge ile karşılaşılmaktadır. İhracatta ilk sıralarda yer alan ülkelerin büyük oranda bugünkü durum ile büyük ölçüde örtüştüğü görülmektedir. İhracatımızda ilk sıralarda yer alan ülkeler sırasıyla; İngiltere, İtalya, Fransa, Almanya ve ABD olmuştur. Dönem sonlarına doğru Almanya'nın dış ticaretimizdeki payının yükselmeye başladığı görülmektedir.

1930–1950 Dönemi

Genel ekonomi ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklere gidilmesi, 1929 yılından sonraya rastlamaktadır. Bu yıldan itibaren ithalatta gümrük vergisi uygulama hakkının doğması ve aynı zamana rastlayan Dünya Ekonomik Buhranının da etkisiyle, uzun bir süre tamamen "korumacı ve müdahaleci" bir dış ticaret rejimi uygulanmaya başlamıştır. Bu dönem içinde, ekonomi politikasının temel hedefi, kendi kendine yeterli bir ekonomik yapı oluşturmak olarak belirlenmiş, ihracat ekonomik hedefler arasındaki öncelik sıralamasında daha geride kalmıştır. Söz konusu dönemde, iç piyasaların temel ihtiyaçlarını karşılamaya yönelik ve hammadde yurtiçinden sağlanabilen endüstriler kurulmaya çalışılmış ve bu endüstriler yüksek gümrük tarifeleri ve kambiyo denetim uygulamaları ile korunmuştur. 1933–1938 dönemi hızlı bir sanayileşme ve inşaa dönemidir. Devletin fabrika kurmak ve işletmek suretiyle ekonomik hayata aktif müdahalesi olmuştur. Devlet ekonomiye 5 Yıllık Ekonomik Planlarla müdahale etmiştir. 1933–37 yılları arasında 1. Beş Yıllık Sanayi Planı uygulanmış olup, Plan kapsamında, Kayseri, Nazilli, Ereğli, Malatya İplik ve Dokuma; İzmir Kâğıt Sanayi, Kütahya Seramik Fabrikası, Karabük Demir Sanayi, İzmit Süper Fosfat, Isparta Gülyağı Fabrikaları kurulmuştur. Ancak, İkinci Beş Yıllık Sanayi Planı hazırlanmasına rağmen, ikinci dünya savaşının çıkması üzerine uygulanamamıştır.

Bu dönemde ihracat da dâhil olmak üzere dış ticaret ve dış ekonomik ilişkiler, 1930 tarihinde çıkarılan 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanunu, yine aynı tarihli 1705 sayılı “Ticarette Tağışın Men’i ve İhracatın Murakabesi ve Korunması Hakkındaki Kanun” ve bu Kanunda değişiklik yapan ve 1936 tarihinde çıkarılan 3018 sayılı Kanun ile düzenlenmiş, bir başka deyişle kontrol altına alınmıştır. Ayrıca, dış ticarette örgütlenme gereğinden hareketle Atatürk’ün imzasıyla “Doğu ve Güney Vilayetleri Mıntıkası Canlı Hayvan İhracatçıları Birliği T.A.Ş.” kurulmuştur. Özellikle savaş yıllarında dış ticaret rejimimizi sınırlayan ve kontrol altına alan bir sistem oluşturulmaya çalışılmıştır. Bu kapsamda 1939 yılında kamu kuruluşu niteliğinde Takas Limited Şirketi ve 1941 yılında Ticari Tediyeleli Tanzim Komitesi kurulmuştur. Ayrıca 1940 yılında çıkarılan Milli Korunma Kanunu ise hükümete ihracat ve ithalatı sınırlama yetkisi vermiştir.

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, uluslararası ticareti serbestleştirme çabalarına paralel olarak Türkiye’de dış ticaret alanında bazı önemli adımlar atmıştır. 1946 yılında TL % 116 oranında devalüe edilmiş (1.0 \$= 2.8 ₺), ithalattaki sınırlamalar azaltılmış, 1947 yılında Dünya Bankası, Uluslararası Para Fonu (IMF), Avrupa Ekonomik İşbirliği Örgütü (OEEC) ve Genel Gümrük ve Ticaret Anlaşmasına taraf olunmuş ve 1949 yılında yeni bir Gümrük Kanunu yürürlüğe konulmuştur.

Dış ticaret dengesinin 1938 yılı hariç 1946 yılına kadar fazla verdiği görülmektedir. Ancak, yapılan devalüasyona rağmen, ithal sınırlamalarının kaldırılması ve ihracat mallarımızın arz elastikiyetinin düşük olması nedeniyle 1947 yılından başlamak üzere dış ticaret dengesi açık vermeye başlamıştır. 1930 yılında 71.4 milyon dolar olan ihracat ilk kez 1937 yılında 100 milyon doları aşmış ve 109.2 milyon dolar olmuştur. 1950 yılına gelindiğinde ise bu rakam 263,4 milyon dolar düzeyine yükselmiştir. Yine aynı şekilde 1930 yılında 69,5 milyon dolar olan ithalatımız 1938 yılında 118,9 milyon dolar 1950 yılında ise 285,7 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

1950-1960 Dönemi

Türkiye politikasında ve dünya ekonomi konjonktüründe yaşanan gelişmelere bağlı olarak 1950'li yılların başında daha liberal bir dış ticaret politikası izlenmeye başlanmıştır. Nitekim 29.5.1950 tarihinde Başbakan tarafından TBMM'nde okunan hükümet programında “iktisadi ve mali görüşlerimizin esası, bir taraftan devlet müdahalelerini asgariye indirmek, diğer taraftan iktisadi sahada devlet sektörünü mümkün olduğu kadar daraltmak ve buna mukabil emniyet vermek suretiyle hususi teşebbüs sahasını mümkün olduğu kadar genişletmektir” ifadeleri ile ekonomi politikalarının ana hedefleri ortaya konulmuştur. Bu serbestleşme çabaları sonucunda 1950–52 yılları arasında ithalat % 65 oranında serbestleştirilmiştir. Dış ticaret alanında 1953 yılına kadar devam eden bu süreç baş gösteren döviz sıkıntısı nedeniyle bu tarihten itibaren yavaş yavaş terk edilmeye başlamıştır. 1950'li yılların başında yapılan liberalleşme ithalatın, tarımsal ürünlerin üretiminde görülen artış ise ihracatın artmasında etkili olmuştur. Ancak, 1953 yılından sonra alınmaya başlayan tedbirler neticesinde ithalat dönem sonuna kadar devamlı düşmüş, ancak bu dönemde dış ticaret dengesi sürekli açık vermeye devam etmiştir.

Nitekim dış ticaret açığının sürekli artması neticesinde, 1958 yılından sonra bazı istikrar tedbirleri alınmış, büyük oranlı bir devalüasyonla birlikte (1,0 \$ = 9,0 ₺) ithalat, tarife ve miktar kısıtlamalarıyla kontrol altına alınmaya çalışılmıştır. 1957 yılında 345 milyon dolar seviyesine kadar yükselen ihracat, tarımsal gelişmenin durması, yükselen iç fiyatlara rağmen sabit kur politikasının sürdürülmesi ve sübvansiyon politikalarının ihracatı caydırıcı şekilde uygulanması neticesinde, 1958 yılında 247 milyon dolar seviyesine gerilemiştir. Bu dönemin temel özellikleri; kronik dış açık, geniş çapta hava şartlarına bağımlı bir ihracat ve dış yardım ve kredi imkânlarıyla sınırlanan ithalat hacmi olarak özetlenebilir. Bu gelişmeler neticesinde, 1948 yılında yüzde 0.34 olan ülkemiz ihracatının dünya ihracatındaki payı 1958 yılında yüzde 0.23'e gerilemiştir. Şüphesiz bu dönemin en önemli gelişmelerinden birisi de, 1959 yılında o zamanki adıyla AET'ye üyelik başvurusunun yapılması olmuştur.

Bu dönemde ihracatın % 70 kadarını tarımsal mallar oluşturmuştur. Belli başlı ihraç ürünlerimiz ise; tütün, fındık, kuru meyveler, pamuk ve tahıl gibi hammadde niteliğinde tarımsal ürünlerden oluşmaktadır.

1960-1970 Dönemi

Ekonomik ve dış ticaret politikalarında radikal değişikliklerin yapıldığı ve "Planlı Kalkınma Dönemi" olarak adlandırılan bu dönemde ekonomi beşer yıllık planlarla yönlendirilmeye çalışılmıştır. Bu dönemde dış ticaret stratejisi olarak "İthal İkameci" politikalar uygulanmaya başlanmış ve bu yolla sanayileşmeye çalışılmıştır. Bu yıllarda ithal ikamesi stratejisi çok daha yoğun bir şekilde uygulanmış ve ihracat özendirilmekten ziyade caydırılmış ve sadece iç pazara yönelik üretim yapan sanayiler kurulmuş, bu sanayilerde yüksek koruma duvarlarıyla korunmaya çalışılmıştır.

Bununla birlikte, İhracat I. Beş Yıllık Plan hedeflerini aşmış ancak yapısında değişim olmamıştır. Sanayi ürünlerinin payı dönem boyunca artmamış hatta bazı yıllar azalış göstermiştir. Tarım ürünlerinin payında ise tam tersine bir artış yaşanmış ve % 80 düzeyine yükselmiş ve 5 yıllık süre boyunca ihracat ortalama % 7.6, toplam 5 yılda ise % 38 oranında artış göstermiştir. 1960 yılında 320,7 milyon dolar olan ihracat, 1970 yılına gelindiğinde 588 milyon dolara; 1960 yılında 468 milyon dolar olan ithalat ise 1970 yılında 948 milyon dolara ulaşmıştır.

Bu dönemdeki önemli bir diğer gelişme ise 1963 yılında AET ile imzalanan "Ortaklık Anlaşması" olmuş ve Anlaşma uyarınca öngörülen Geçiş Süreci bu tarihler arasında yaşanmıştır. 1963 yılında İhracatı Geliştirme Etüt Merkezi kurulmuştur.

1970-1980 Dönemi

Bu yıllarda ise, geniş kapsamlı vergi iadesi uygulamaları ile sanayi ürünleri ihracatını özendirici politikaların izlendiği görülmektedir. Ancak, dünya konjonktüründeki olumsuzlukların da etkisiyle bu çabalar yeterli olmamış ve özellikle uygulanan sabit kur politikası, iç talepteki genişleme ve arzın belirli mallarda yetersiz kalması sonucu ihraç edilebilir ürün fazlası daralmış ve Türkiye'nin ihracatının dünya ihracatı içindeki payı sürekli olarak gerileme göstermiştir. Nitekim 1973 yılında yüzde 0.24 olan bu oran 1979 yılında yüzde 0.14 düzeyine kadar gerilemiştir.

1970'li yılların başında ve sonlarında görülen iki büyük Petrol Krizi Türkiye'yi de olumsuz yönde etkilemiştir. İhracat gelirinin büyük bir kısmı ancak petrol ithalatını karşılayacak düzeye gelmiştir. Ayrıca, 1974 yılı Kıbrıs Barış Harekâtı sonrasında, ABD'nin ülkemize ambargo koymasının dış ticaretimizi olumsuz yönde etkilemiştir. 1970'li yılların sonunda ödemeler dengesindeki açık büyümüş, ekonomik ve siyasi istikrarsızlık artmış, döviz darboğazı üretimi durma noktasına getirmiştir.

Üçüncü Beş Yıllık Planın da uygulandığı bu dönemde, ithalat hızla artarken, ihracat fazla bir gelişme gösterememiştir. 1971 yılında ithalatımız, 1973 yılında ise ihracatımız ilk kez 1 milyar doları aşmıştır. Mal gruplarına göre ihracata bakıldığında, tarım ürünleri ilk sıralarda yer alırken, sanayi ürünlerinin payında belli bir yükselme yaşandığı ve % 27’ler düzeyine yükseldiği görülmektedir.

1980-1990 Dönemi

Bu dönemin başlangıcı, Türk ekonomisi ve dış ticaret politikaları açısından çok önemli bir dönüm noktasıdır. 1970’li yıllarda yaşanan iki petrol krizi sonrasında dünya ekonomik konjonktüründe baş gösteren olumsuz gelişmelere paralel olarak Türkiye ekonomisinde de yaşanmaya başlayan sorunlar, radikal kararların alınmasını kaçınılmaz hale getirmiştir. Bu nedenle, 24 Ocak Kararları olarak bilinen geniş kapsamlı bir ekonomik paket uygulamaya konulmuştur. Temel amacı ülke ekonomisinin serbest piyasa mekanizması kurallarına göre işlemlerini sağlamak ve dünya ekonomisi ile bütünleşmeyi gerçekleştirmek olan bu ekonomik program ile birlikte Türkiye, ülke ekonomisini dışa kapalı bir hale getiren ithal ikamesine dayalı sanayileşme stratejisini terk etmiş ve “ihracata dayalı sanayileşme” stratejisini benimsemiştir. İhracatta önem arz eden ulaşım, haberleşme ve diğer altyapı yatırımları hız kazanmış, ihracatçılık saygın bir meslek olmuş ve ihracat seferberliği başlatılmıştır.

Bu dönemde, ihracat ile ilgili bürokratik engeller büyük ölçüde azaltılmıştır. Nitekim 1567 sayılı Türk Parası Kıymetini Koruma Kanunu ile ilgili olarak Temmuz 1984 tarihinde çıkarılan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkında 30 Sayılı Karar, 1989 tarihine kadar kambiyo rejiminin esasını oluşturmuş, bu tarihte yapılan değişiklikle her türlü dövizin ithali serbest bırakılmıştır. 1990 yılında Kambiyo Rejimi daha da liberalleştirilerek Türk Lirasının konvertibilite özellikleri güçlendirilmiş ve 32 sayılı Kararda yapılan değişiklikle, TL ile ihracat ve ithalat serbest bırakılmıştır.

Yine bu dönemde, “Dış Ticaret Sermaye Şirketleri” (DTSS) teşvik edilerek bu şirketlerin pazar bulma, dış ticaret işlemlerini yürütme, tanıtım gibi hizmetleri yapması düşünülmüştür. Bu sistemin temelinde büyük firmaların beraberinde getireceği avantajlardan faydalanma isteği bulunmaktadır. 1980’li yılların başındaki ihracat seferberliğinin temeli de bu büyük şirketlere dayalı bir modele oturtulmuştur. Nitekim 1981–1989 döneminde DTSS’nin ihracattaki payı %35 civarında gerçekleşmiştir. 1990’lı yıllara gelindiğinde ise, ülke ekonomisinde ve istihdamında çok önemli bir yere sahip olan Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin bir araya gelmesi ve işletmelerin “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri” adı altında kurulan çok ortaklı şirketler aracılığıyla ihracat yapmaları gündeme gelmiştir.

24 Ocak 1980 Kararları çerçevesinde, gerçekleştirilen devalüasyon sonucu ₺'nin değeri ABD Doları karşısında %49 oranında düşürülmüş ve iç talep kısılarak ihracata ivme kazandırılması amaçlanmıştır. Sabit kur uygulamasından günlük olarak ayarlanan esnek kur sistemine geçilmiş ve bu sayede gerçekçi kur politikası uygulanmaya çalışılmıştır. Başta parasal ve nakdi teşvikler olmak üzere ihracat değişik destek unsurları ile teşvik edilmiştir.

Dış ticaret rejiminin liberalleştirilmesi 1983 yılından sonra artan bir hızla sürdürülmüş, ithalatta pozitif listeden, negatif listeye geçilmiş, miktar kısıtlamaları yerine tarife uygulaması ön plana çıkarılmış, koruma oranları giderek düşürülmüştür. İhracat Rejimi zaman içinde yapılan değişiklik ve düzenlemeler ile tescil, lisans ve ruhsat uygulamaları yürürlükten kaldırılarak, ihracat serbestisi prensibi getirilmiştir. İhracatı artırmak için hukuki düzenlemelere ilave olarak ihracatçılara, vergi iadesi, gelir vergisi istisnası, döviz tahsis, gümrük muafiyetli hammadde ithalatı ve ihracat kredileri gibi bazı parasal ve mali teşvikler sağlanmıştır. Ayrıca, yine ihracatçılara Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu ve Destekleme Fiyat İstikrarı Fonundan finansman desteği sağlanmıştır.

1980'li yılların ikinci yarısından itibaren, ihracatçıların kendi ayakları üzerinde durmaya başlaması ile 1990'lı yıllara doğru nakit teşvik uygulamasına yavaş yavaş son verilmeye başlanmış, ihracat kredi ve sigorta yolu ile desteklenmeye başlamıştır. Türk ihracatçılarının dış pazarlarda rekabet gücünü artırmak ve Türkiye'nin ihracata yönelik stratejisini desteklemek amacıyla 1987 yılında Türk Eximbank kurulmuştur. 1980'li yılların ortasında, dış ticarete gözlenen artış eğilimini devam ettirmek, yabancı sermayeyi çekmek ve teknoloji transferini sağlamak ve mamul madde ihracatını arttırmak amacıyla serbest bölgeler kurulması gündeme gelmiştir.

Yukarıda kısaca özetlemeye çalışılan politikalar sayesinde, dış ticaret hacmi ve özellikle ihracatta önemli artışlar gerçekleşmiş ve ihracatın ürün kompozisyonu da büyük oranda değişmiştir. 1980 yılında 2,9 milyar dolar olan ihracatımız 1990 yılına gelindiğinde 12,9 milyar dolar düzeyine çıkmıştır. İhracat içinde tarım ürünleri payı hızla gerilerken sanayi mallarının payı radikal bir şekilde artış göstermiştir. Nitekim 1980 yılında % 36 olan sanayi ürünlerinin toplam ihracat içindeki payı 1990 yılına gelindiğinde % 80'e ulaşmıştır.

1990'lı Yıllar

20. yüzyılın ikinci yarısından itibaren ülkelerin dış ticaret politikaları üzerinde, üyesi bulundukları veya üyeliğini hedefledikleri uluslararası ekonomik ve ticari bütünleşmelerin etkileri sürekli olarak artarken, 1990'larda ve 2000'li yıllarda

Türkiye'nin dış ticaret politikalarını şekillendiren iki temel bütünleşme DTÖ üyeliği ve Avrupa Birliği ile girilen Gümrük Birliği olmuştur.

Türkiye ile AET arasında bir Ortaklık kurmuş olan 1963 tarihli Ankara Anlaşması, Geçiş Döneminin şartlarını düzenleyen 1970 tarihli Katma Protokol doğrultusunda, Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği'nin tamamlanması ve uygulanmasına ilişkin usul, esas ve süreleri belirleyen 1/95 sayılı karar 6 Mart 1995'de Ortaklık Konseyi toplantısında kabul edilmiştir. 1/95 sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde sanayi ürünleri ile işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşımına imkân veren Gümrük Birliği 22 yıllık bir geçiş döneminin ardından 1 Ocak 1996 tarihinde tamamlanmıştır. 11–12 Aralık 1999'da Helsinki'de gerçekleştirilen Avrupa Konseyi Zirve Toplantısında Türkiye'ye adaylık statüsü tanınmış ve taraflar arasındaki ilişki üyelik hedefi doğrultusunda yönlendirilmiştir. AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği ve sonrasında üyelik doğrultusunda uygulanan politikalar, Türkiye'nin dış ticaret politikalarının şekillendirilmesi açısından önemli bir çerçeve çizmektedir.

Türkiye'nin dış ticaret politikalarına yön veren bir diğer önemli iktisadi bütünleşme ise Dünya Ticaret Örgütüne üyeliğidir. GATT, imzalanmasının ardından 1994'e kadar Dünya ticaretine genel bir çerçeve çizmiş ve ticareti uluslararası kabul gören kurallara bağlayarak ticaretin serbestleştirilmesine katkıda bulunmuştur. Uluslararası ticaretin serbestleştirilmesini ve düzenli işleyişini amaçlayan bir anlaşma niteliğindeki GATT, kurumsal bir yapıya kavuşturularak 01.01.1995 tarihi itibarıyla Dünya Ticaret Örgütü'ne dönüştürülmüştür. Gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye, DTÖ üyeliğinin gerekleri doğrultusunda belirli bir takvim çerçevesinde sanayi ürünlerinde tarife indirimleri gerçekleştirmiş, tarım ve tekstil sektörlerinin kademeli olarak mevcut kurallara uygun faaliyet göstermelerini sağlamak amacıyla düzenlemeler yapmış, ticaretle bağlantılı yatırım tedbirleri, fikri mülkiyet hakları ve hizmet ticareti konularında DTÖ tarafından oluşturulan uluslararası ticaret sistemine dâhil olmuştur. Bugün, tarım ve sanayi mallarının ticaretine yönelik yeni düzenlemelerden, ticaretin kolaylaştırılması çabalarına, yatırım, çevre, rekabet, kamu alımları, elektronik ticaret ve fikri mülkiyet haklarına kadar birçok konu DTÖ bünyesinde uluslararası platformlarda ele alınmaktadır.

Bu gelişmeler uluslararası yükümlülüklerimizin artması ve belirlenen normlar çerçevesinde dış ticarete yönelik gerekli uyum çalışmalarının yapılması gereğini doğurmuştur. İhracat Teşvik Mevzuatında radikal değişiklikler yapılmış, Dâhilde ve Hariçte İşleme Rejimi ile 01.06.1995 tarihinden itibaren yeni Devlet Yardımları uygulaması başlatılmıştır.

1997 yılında yaşanan Uzakdoğu Krizinin; ABD ekonomisinin göstermiş olduğu performans çerçevesinde dünya ekonomisine etkisi sınırlı düzeyde kalırken, bölge ülkeleri başta olmak üzere özellikle ülkemizin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ülke ekonomilerine büyük çaplı olumsuz yansımaları olmuştur. Kriz sonrasında 1996 yılında ihracatımız içerisinde yüzde 4 civarında paya sahip olan bölge ülkelerine yönelik ihracatımız, bu ülkelerin ekonomilerinde ortaya çıkan sıkıntıdan kaynaklanan iç talep azalmasına bağlı olarak önemli ölçüde düşmüştür. Bunun yanı sıra başta tekstil olmak üzere birçok sektörde ülkemizin en önemli rakibi konumunda bulunan bu ülkelerin kriz sonrasında para birimlerinde yüzde 60'a varan devalüasyonlar yapmaları ülkemiz rekabet gücünün nispi olarak etkilenmesine yol açmıştır.

Uzakdoğu krizinin etkileri Rusya Federasyonunun yaşadığı olumsuz ekonomik koşullarla birleşince 1998 yılında anılan ülkede ciddi bir ekonomik kriz yaşanmıştır. Rusya Federasyonunun 1997 yılında ülkemiz genel ihracatı içerisinde yüzde 8 seviyesine ulaşmış olan payı ve ülkemiz ticaretinde Almanya'dan sonraki ikinci büyük Pazar konumunda olması krizin ülkemiz açısından önemini de artırmıştır.

1999 yılı 17 Ağustos Marmara Depremi çerçevesinde, hem ekonomik hem sosyal açıdan büyük sıkıntılar yaşanan bir yıl olmuştur. Deprem bölgesinin ülkemizin en önemli sanayi ve ticaret bölgesi olması depremin etkinlerinin daha fazla hissedilmesine neden olmuştur. Deprem nedeniyle iç talebin büyük oranda gerilemesi ve binlerce işyerinin zarar görmesi neticesinde Cumhuriyet tarihinin en büyük çaplı küçülmelerinden biri gerçekleşmiş ve 1999 yılında GSMH bir önceki yıla nazaran yüzde 6,1 oranında gerilemiştir.

1999 yılında ülke ekonomisi açısından yaşanan bir diğer önemli gelişmeyi ise, 9 Aralık itibarıyla uygulamaya konulan yeni İstikrar Programı olmuştur. Uluslararası Para Fonu destekli bu Program çerçevesinde en önemli sorunlardan biri olan kronik enflasyonun 3 yıl içinde tek haneli seviyelere düşürülmesi ve bu yolla bozulan makroekonomik dengelerin yeniden tesis edilmesi amaçlanmıştır.

Program kapsamında öngörülen hedeflere ulaşmak için mali politikalar, yapısal reformlar ile kur ve para politikaları olarak belirlenen üç ana başlık altında düzenlemeler yapılmıştır. Uygulamaya konulan İstikrar Programı, kura dayalı, bir başka deyişle kurun çıpa olarak kullanıldığı bir program niteliğinde olduğundan, uygulanacak kur politikası, enflasyonun hedeflenen düzeylere indirilmesi açısından çok büyük öneme sahiptir. Uygulanan program neticesinde 1999 yılında daralmış olan ekonomi yeniden canlanmaya başlamıştır.

2000’li Yılların Başlangıcı

2000 yılında dünya hâsılası ve ticaretinde çok olumlu gelişmeler yaşanmasına rağmen, uluslararası piyasalarda Euro/Dolar paritesinde Euro aleyhine yaşanan gelişmeler ve ham petrol fiyatlarında gözlenen yüksek artışın maliyetleri arttırıcı etkisi gibi dışsal faktörlerden kaynaklanan gelişmeler ihracatta beklenen artışın gerçekleştirilmesini engellemiştir. Ayrıca yukarıda özetlenen Ekonomik İstikrar Programı kapsamında uygulanan kur politikasının TL’yi reel anlamda değerli kılması, ihracatımızı olumsuz yönde etkileyen diğer bir gelişmedir. Dışsal ve içsel faktörlerden kaynaklanan bu olumsuzluklara rağmen, 2000 yılında ihracatımız 1999 yılındaki azalışı tersine çevirerek yüzde 4,4'lük artışla 27,8 milyar dolara ulaşmıştır. Artan iç talep ve reel olarak değerlendirilen TL’nin de etkisiyle ithalat ise bir önceki yıla göre yüzde 34 oranında artarak 54,5 milyar olmuştur.

Uygulanan istikrar programı 2001 yılı Şubat ayında ortaya çıkan krizle sekteye uğramış, bankacılık sektöründe yaşanan yapısal sorunların bir türlü çözüme kavuşturulamaması ve diğer etkenler sebebiyle, faizler yeniden fırlamış, bir günde 5 milyar dolarlık sermaye çıkışı yaşanmış, borsa hızla düşmüş, krizin önlenmesi amacıyla, kurlar serbest bırakılmıştır. Dalgalı kur uygulamasına geçilmesiyle TL, yabancı para birimleri karşısında hızla değer kaybetmeye başlamıştır.

Kasım 2000 ve Şubat 2001 krizleri sonrasında döviz kuru ve faiz oranlarında görülen aşırı dalgalanmalar sonucu yatırım ve tüketim harcamalarında önemli daralmalar meydana gelmiş, iç talepte yaşanan gerileme ve satışların düşmesi ise reel sektörü olumsuz yönde etkilemiştir. Bu gelişmeler sonucunda 2001 yılında ülkemiz GSMH 'da yüzde 9,4 gibi yüksek oranlı bir düşüş yaşanmıştır.

İç piyasadaki daralma ve gerçekleştirilen devalüasyon sonucu ortaya çıkan görece kur avantajı, 2001 yılında dış pazarlara daha fazla yönelmenin ve ihracatın ivme kazanmasının temel gerekçesini oluşturmuştur. İhracat bir önceki yıla nazaran yüzde 12,3 artarak 31,3 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir.

Bu artışın sağlanabilmesinde, ihracatımızda bir tanıtım ve pazarlama atağı başlatılması ve bölge ülkeleri ile ticaretimizin geliştirilmesine yönelik uygulanan yeni stratejilerinde büyük katkısı olmuştur. Yurtdışında hedef seçilen ülkelere ihracatımızın arttırılması, yabancı sermayenin Türkiye’ye çekilmesi ve dünya çapında tanınan bir “Türk Malı” imajının yerleştirilmesi yönünde ticaret heyeti programları, alım heyeti organizasyonlarının yanı sıra yurtdışı fuarlara milli düzeyde katılım şeklindeki faaliyetler ağırlık kazanmaya başlamıştır.

2002 yılı gerek dünya gerekse Türkiye ekonomisi ve ihracatında ciddi düzelmelerin ve artışların sağlandığı ve ihracatımızın başarılı performansla bir önceki yıla göre yüzde 12

artarak 35,7 milyar dolara ulaştığı bir yıl olmuştur. İhracat, 2003 yılında büyümesini hızlandırmış ve yüzde 31 oranında yükselişle 47,3 milyar dolara ulaşmıştır. İthalat ise 2003 yılında yüzde 34,5 oranında artarak 69,3 milyar dolara ulaşmıştır.

2003 yılında TL'nin yüksek oranda değer kazanmasına rağmen, ihracatın yüksek oranlı artışında rol oynayan faktörler; 2001 yılında yaşanan krizin ardından terk edilen “sürünen kur” politikasının ardından gelen yüksek oranlı devalüasyon ve buna bağlı olarak gelişen makro ekonomik koşulların reel ücretler üzerinde baskı yaratması, uluslararası piyasalarda rekabet etmenin güçlüğünün yurt içi üreticileri daha verimli çalışmaya yöneltmesi, önceki yıllara göre nispeten kısıtlı olan iç tüketim talebi, düşen enflasyona paralel olarak azalan faiz oranları ve uluslararası piyasalarda ABD dolarının Euro karşısında değer kaybetmesidir.

2004 yılında ihracat yüzde 33,7 oranında artarak 63,2 milyar dolar seviyesine yükselmiştir. Bu artış, 2003 yılı ile aynı nedenlerden kaynaklanırken, 2004 yılında ihracat artışında öne çıkan sektörlerin kapasite kullanım oranlarında önemli artışlar olduğu görülmektedir.

Diğer taraftan, tüketim malı ithalatının artışı ile 2003 yılında ekonomideki canlanmanın beklenenin üstünde olması ve büyüyen ihracata bağlı olarak ara malı ithalatının artması, toplam ithalattaki yüzde 42,4 oranındaki artışta etkili olmuştur. Ayrıca, Euro / Dolar paritesinde, 2003 yılında Euro lehine yaşanan gelişmenin nominal etkisi de genel ithalat artışında etkili olmuştur. 2004 yılında ise azalan faizler ve kolaylaşan kredi imkânlarına bağlı olarak artan tüketim talebi, ithalatı artıran önemli bir etken olmuş (tüketim malları ithalatı yüzde 55,0 oranında artış kaydetmiştir) ve ithalat 97,5 milyar dolara ulaşmıştır.

2003-2020 Dönemi²

Küresel kriz sonrası, 2009 yılının ikinci yarısından itibaren ihracat artış hızında ciddi bir biçimde toparlanma gözlenmiştir. 2012 yılının son çeyreğinde başlayan ihracat artış hızındaki azalma, 2013 yılının son çeyreğinde negatife dönmüştür. Ancak ihracat artış hızı altın ticareti haricinde değerlendirildiği takdirde, düşmenin aksine artış hızında yatay bir seyir gözlenmektedir.

Kriz sonrası Avrupa bölgesinde yeterli talebin oluşamaması neticesinde Ortadoğu ve Kuzey Afrika pazarlarına yönelen Türkiye, pazar çeşitliliğini artırmış ve ihracat performansının düşmesini önlemiştir. Küresel kriz öncesi ihracatın %56'lık kısmı AB ülkelerine ve %18'lik kısmı ise MENA (Ortadoğu ve Kuzey Afrika) bölgesine gerçekleştirilirken, geçtiğimiz yıl AB ülkelerinin payı %39'a gerilemiş ve buna karşılık, MENA bölgesinin payı da %34'e yükselmiştir. Son 10 yıllık süreçte pazar payları

² http://www.tusiad.org.tr/_rsc/shared/file/TURKIYE-EKONOMISI-2014-800.pdf

konusunda en dikkat çekici gelişme 2003 yılında ihracatta %1,8 payı olan Irak'ın, 2013 yılında %7,8'lik paya yükselmesi ve bu dönemde Almanya'nın payının %15,8'den %9'a kadar gerilemesidir. Son yıllarda gözlenen pazar çeşitliliğinin artması, ihracat ve ekonomi için önemli bir katkı oluşturmuştur.

İhracatta öne çıkan bir diğer eğilim ise, 2012 yılının ikinci yarısından itibaren ara malları ihracı artış hızı düşerken, yatırım malları artış hızı aksi yönde artmaktadır. Bu dönemde tüketici malları ihracat artış hızı ise yatay seyrini korumaktadır.

2009 yılının dördüncü çeyreğinde başlayan hızlı büyüme eğilimine paralel bir şekilde, ithalatın büyüme hızında da ciddi bir artış gözlenmiş ve bu artış 2011 yılının ilk yarısına kadar devam etmiştir. 2011 yılının ikinci yarısında başlayan ekonomik yavaşlama neticesinde, ekonomik aktiviteye ve yatırım talebine bağlı olarak ithalatın artış hızında azalma gözlenmiş ve 2012 yılının ilk yarısında ithalattaki azalan artış yerini küçülmeye bırakmıştır.

2013 yılı ilk yarıda, ekonomik canlanma ile birlikte toplam ithalatta gözlenen artışa bakıldığında, ithalat artışının özellikle tüketim ve ara malları alt kalemlerinden geldiği görülmektedir. Bu görünüm, ilk yarıda tüketim ağırlıklı iç talep artışını ve altın dışı ihracattaki göreceli artışı açıklar niteliktedir. Benzer biçimde, 2013 yılının ikinci çeyreğinde artan sermaye malları ithalatı büyüme oranları, yılın ikinci yarısındaki özel sektör yatırım harcamaları artışı ile uyumlu bir görünüm ortaya koymaktadır. Yılın son çeyreğinde tüm alt gruplardaki ithalat artış oranlarının yatay seyri ise, son üç aylık dönemde ekonomik büyümenin az da olsa yavaşlayabileceğine işaret etmektedir.

İthalatta öne çıkan bir başka eğilim ise, son 10 yılda Avrupa ülkelerinin payı azalırken Çin ve İran gibi ülkelerin ithalatta payı artmaktadır. ABD'nin payında ciddi bir değişim gözlenmezken, yüksek miktartlı enerji ithalatı dolayısıyla Rusya en büyük paya sahip ülke konumundadır.

Avrupa Birliği büyümesindeki toparlanma ve reel kurdaki değer kaybı, ihracat performansının 2013 yılından daha iyi olması yönünde bir tahmine zemin hazırlarken, yavaşlayan iç talep ve ₺'nin değer kaybı ithalatın büyüme hızını sınırlayan bir sonuç üretmektedir. Bu dönemde tarımsal ihracat 4,7 milyar dolardan 21,2 milyar dolara, tarımsal ithalat ise 3,4 milyar dolardan 15,7 milyar dolara yükselmiştir.

Türkiye'nin uluslararası ticaretinin gelişmesi açısından geleneksel Avrupa ülkeleri ticaretine ilave olarak, Afrika, Ortadoğu, Uzakdoğu ve Çin pazarı da önem kazanmaya başlamıştır. Diğer taraftan AB ile olan gümrük birliğini güncellenmesi ve AB ile ABD ile bazen devam eden bazen askıya alınan Transatlantik anlaşması Türkiye'nin uluslararası ticaretini ve dolayısıyla tarımsal ürün ticaretini etkileyecek gelecekteki muhtemel gelişmeler olarak dikkate alınabilir.

II. ULUSLARARASI TİCARET TEORİSİ VE KURUMLAR

2.1. Uluslararası Ticaret Teorisi

Adam Smith ve diğer birçok ekonomiste göre serbest ticaret, sonuçta düşük maliyet ve yüksek hayat standardını sağlayacak uzmanlaşma ve ekonomik cesametinin avantajlarını ortaya çıkarır. Hiç bir kimse ile ticaret yapmayan Robinson Crusoe gibi bir hayat ilkel ve yoksulluk içinde olacaktır. Kendi kendine yeterli çiftçiler bile aile üyeleri arasında mal ve hizmet alışverişini yoğun bir şekilde yaparlar. Bir ülke içindeki bölgeler arası ticaret, bugünkü dünya ülkeleri arasındaki kadar sınırlandırılmış olsa, o ülkede hayat standardı önemli ölçüde düşer.

Şurası açık olarak bilinmektedir ki bir ülkenin bir ürünü kendi ülkesindeki üretim maliyetinden daha düşük fiyatla başka bir ülkeden ithal etmesi o ülke için daha kazançlıdır. Diğer taraftan bir ülke içinde bir malın daha düşük maliyetle üretilmesine rağmen ithal edilebilmesinin mantığı çok açık değildir.

Ekonomistler bazı zamanlarda daha açık serbest ticaret ve daha az piyasa müdahalesini savunmada yalnız kalmaktadır. Serbest ticaret ve güdümlü ticaretin avantajları nelerdir? Niye serbest ticaretin propagandası yaygın bir şekilde yapılmıyor ve onun değerinin olup olmadığı ortaya konmuyor? İşte bu soruların cevapları bu başlık altında ele alınacaktır.

Üretim şartları ülkeden ülkeye değişir. Her bir ülke en büyük avantaja veya en az dezavantaja sahip olduğu ürünlerin üretiminde uzmanlaşarak en fazla üretim veya en düşük maliyete ulaşırlar. Uzmanlaşmanın avantajları açıktır ve iki ekonomik prensibe dayanmaktadır. Bunlar, mutlak ve mukayeseli üstünlük prensipleridir.

2.2. Mutlak Üstünlük Prensibi

Mutlak üstünlük prensibi: Bir ülke diğer bir ülkeye göre bir ürünü daha az bir masrafla üretilabiliyorsa mutlak bir üstünlüğe sahiptir denir. Örneğin varsayalım ki, AB ve ABD 4'er milyon hektar araziye buğday ve mısır ekme alternatifine sahiptir. ABD'de hektara 2 ton buğday, 10 ton mısır üretebilmektedir. AB'de ise hektara 1,6 ton buğday, 5 ton mısır üretilmektedir (Çizelge 2.1). Eğer üretim maliyeti iki ülkede de hektar başına aynı ise ABD'nin her iki üründe de mutlak avantaja sahip olduğu ortadadır. Yani ABD'nin doğal kaynakları, kullandığı teknoloji ve sağladığı uzmanlaşma bu iki ürünün üretiminde de AB'ne göre daha uygun olduğu sonucu ortaya çıkmaktadır.

Varsayalım ki, ABD kendi kendine yeterli olması için 4 milyon ton buğdaya ve 20 milyon ton mısıra ihtiyaç duymaktadır ve bunu da 4 milyon hektar araziden elde etmek durumundadır. AB’nde en az 3,2 milyon ton buğday ve 10 milyon ton mısıra ihtiyaç vardır. Bu miktarlar arazinin yarısının buğday, diğer yarısının da mısıra tahsis edilmesiyle üretilebilir. ABD ve AB’nin toplam buğday ve mısır üretimi bu durumda 37,2 milyon tondur. Bu tespit yapıldıktan sonra aynı örnek kullanılarak mukayeseli üstünlük prensibi üzerinde durulabilir.

Çizelge 2.1. AB ve ABD 'de ticaret yapılmadığı durumda 4'er milyon hektar araziden elde edilen üretim miktarları

Ürün	B u ğ d a y			M ı s ı r		
	verim ton /ha	ekilen milyon da	üretim milyon ton	verim ton /ha	ekilen milyon da	Üretim milyon ton
ABD	2	2	4	10	2	20
AB	1,6	2	3,2	5	2	10
Toplam		4	7,2		4	30

2.3. Mukayeseli Üstünlük Prensibi

Her bir ülke en fazla avantaja veya en az dezavantaja sahip olduğu ürünlerin üretiminde uzmanlaşırsa toplam üretimin artacağı kabul edilir. Çizelge 2.2’de görüleceği gibi ABD her iki ürünün, buğday ve mısırın üretiminde, mutlak üstünlüğe sahip olsa bile toplam üretim ihtisaslaşma ile artırılabilir. Her iki ülkedeki buğday ve mısır verimliliği oranlandığında ABD’de mısır üretiminin daha avantajlı, AB’de ise buğday üretiminin daha az dezavantajlı olduğu görülür.

Çizelge 2.2. İhtisaslaşma ve ticaretin olması durumunda ABD ve AB’nin 4'er milyon hektar araziden elde ettiği üretim miktarı

Ürün	B u ğ d a y			M ı s ı r		
	verim ton / da	ekilen milyon ha	üretim milyon ton	verim ton / ha	ekilen milyon ha	üretim milyon ton
ABD	2	0,4	0,8	10	3,6	36
AB	1,6	4	6,4	5	0	0
Toplam		4,4	7,2		3,6	36

AB bütün arazisini ve ABD sadece 0,4 milyon hektar arazisini buğday üretimine tahsis ederse 7,2 milyon ton olan tüm buğday ihtiyacı üretilerek karşılanmış olur. Geri kalan 3,6 milyon hektar arazi ABD’de mısır üretimine tahsis edilirse 36 milyon ton mısır üretilir. Böylece hem ABD ve hem de AB’nin toplam ürettiği mısır ve buğday miktarı

43,2 milyon ton olmuş olur. Bu durumda 6 milyon ton toplam ürün ($43,2 - 37,2 = 6,0$) ihtisaslaşmadan dolayı fazla üretilmiş olur.

Bu düzeyde üretime ulaşmak için hem o üretim dalında uzmanlaşmak ve hem de ticaret yapmak gerekir. AB, 10 milyon ton mısır ABD'den, ABD de 3,2 milyon ton buğdayı AB'nden alması gerekmektedir. Hatta iki taraf da rekabet güçleri ölçüsünde bu rakamların daha üzerinde ürün satın alabilirler, çünkü daha fazla üretim sonucu taşıma masrafları dâhil karşı tarafın ürünlerini her iki tarafta daha ucuza alma şansına sahip olacaklardır.

Sahip olunan doğal kaynaklar (arazi, su ve mineral) ve diğer üretim kaynakları (işgücü, sermaye, idarecilik, araştırma ve teknoloji) ülkeler arasında farklılık gösterdiğinden dolayı ülkeler arasındaki üretim maliyetinde de farklılıkların olması kaçınılmazdır. Örneğin, ABD'nin soya ve mısır üretimindeki avantajı, bu ürünleri üreten çiftçilerin bulundukları bölgede uygun toprak ve iklim şartlarına sahip olmasından kaynaklanmaktadır. AB buğday ve arpa üretiminde uzmanlaşırken, bir başka ülke mesela Yeni Zelanda süt üretiminde uzmanlaşarak dünyanın en düşük maliyetli sütünü üretmektedir. Çünkü toprak ve iklim şartları kaba yem üretimine, sığırların rahat etmesine ve dolayısıyla süt üretimine uygundur. Zaman içerisinde bir ülkenin ve dolayısıyla dünyanın kaynakları sektör ve mallar arasında mukayeseli üstünlük prensibine göre tahsis edildiği zaman kaynaklar daha etkin bir şekilde kullanılmış olur. Bütün bunlar, hem uzmanlaşma ve hem de ticaretle ilgilidir.

Yukarıdaki örneğimizdeki rakamları dikkate alarak her bir ülke için buğday ve mısır için mübadele oranları hesap edildiğinde her bir ülke için bu mübadele oranları arasında aşağıda belirtildiği gibi önemli bir fark olduğu görülmektedir.

$$\begin{aligned} \text{ABD}_{\text{MISIR/BUĞDAY}}: & \quad 10 / 2 = 5 & \quad 5 \text{ ton mısır ile } 1 \text{ ton buğday} \\ \text{AB}_{\text{MISIR/BUĞDAY}} : & \quad 5 / 1,6 = 3,125 & \quad 3,125 \text{ ton mısır ile } 1 \text{ ton buğday} \end{aligned}$$

Bu durumda ortaya çıkan mübadele farklılığı, iki ülke arasında ticaretin olmasının her iki taraf için de kazançlı olacağını göstermektedir. Bu rakamlara göre 1 kg buğdaya karşılık 3.125 kg ile 5 kg arasında mısır mübadelesi her iki tarafı da kazançlı kılacaktır. Diğer taraftan ABD'nin mısır fazlalığı ve AB'nin buğday fazlalığı hesap edilerek karşı tarafa satılabilecek ürün miktarları aşağıdaki gibi belirlenebilir.

$$\begin{aligned} \text{ABD'nin mısır fazlalığı} & \quad = 36 - 20 \text{ milyon ton} & \quad = 16 \text{ milyon ton} \\ \text{AB'nin buğday fazlalığı} & \quad = 6,4 - 3,2 \text{ milyon ton} & \quad = 3,2 \text{ milyon ton} \end{aligned}$$

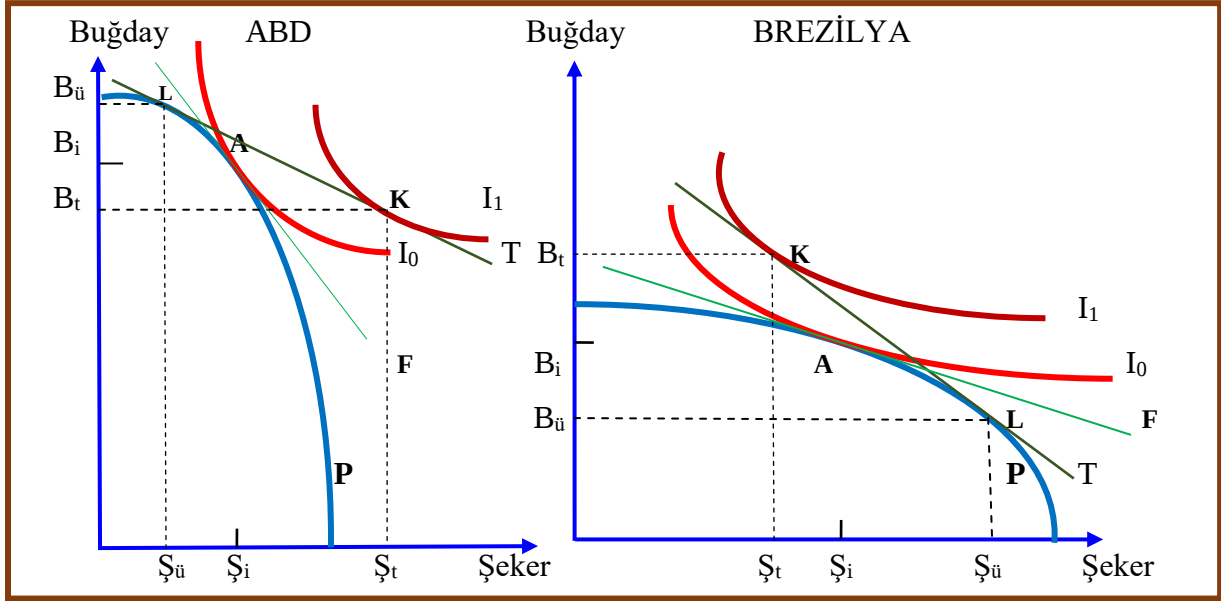
AB, 3,2 milyon ton buğday fazlalığını sattığında ABD'den önceki ihtiyacı olan 10 milyon ton mısırdan daha fazla yani 16 ton mısır satın alabilir. Diğer taraftan ABD'de 16 ton mısır sattığında önceki ihtiyacı olan 3,2 (4-0,8) milyon tondan daha fazla yani 5,12 milyon ton buğday satın alabilir. Ticaret başladığında mübadele oranları 3,125 veya 5 gibi uçlarda değil bu iki değer arasında olacağı için yapılacak ihracat ve ithalat miktarları da belirtilen miktarlar arasında olacaktır.

2.4. Mukayeseli Üstünlüğün Modern Teorisi

Yukarıda izahı yapılan klasik mukayeseli üstünlük teorisi birçok eksikliklere sahiptir. Bunlardan önemli ikisi (1) marjinal verimlilik ve marjinal maliyetin sabit olduğunun varsayılması ve (2) ülkeler arasındaki tüketici tercihi ve talep farkının dikkate alınmamasıdır. Tercihlerdeki farklılıklar, tamamen aynı üretim imkânlarına sahip ülkeler arasındaki ticaretten birtakım kazançların ortaya çıkmasını sağlar. Azalan verimler kanunundan dolayı herhangi bir malın üretimi sürekli artırıldığında verimliliğin düşeceği ve dolayısıyla maliyetlerin yükseleceği açık olduğundan mukayeseli üstünlüğün üretim sürekli artırıldığında sürekli olmayacağı ortadadır. Modern mukayeseli üstünlük teorisi bütün bu durumları dikkate alır ve gerçek dünyayı daha iyi açıklar.

Şekil 2.1, ticaretin sağladığı kazancı ve modern mukayeseli üstünlük kavramını bize göstermektedir. ABD'nin ve Brezilya'nın tarımsal kaynakları kullanılarak üretilebilecek buğday ve şeker kombinasyonu yani üretim imkânları eğrisi (P) tarafından gösterilmiştir. Ticaret olmadan yani iki ülkenin tecrit edilmesi durumunda, mevcut kaynaklarla ulaşılabilecek en yüksek toplumsal kayıtsızlık eğrisi her bir ülke için I_0 'dır. Şekilde gösterilmeyen ve A noktasından geçen tecrit edilme durumundaki şeker fiyatının buğday fiyatına oranını gösteren ticaret hadleri doğrusu üretim imkânları eğrisi ve sosyal kayıtsızlık eğrisine A noktasında teğet olur. Bu doğrunun eğimi ABD için Brezilya'dan önemli ölçüde daha dik olduğu görülmektedir. ABD'de göreceli yüksek şeker fiyatı ve Brezilya'da göreceli yüksek buğday fiyatı, tüketim tercihlerindeki küçük değişikliklerden ziyade üretim yeteneklerindeki farklılıkları göstermektedir.

Ticaretin olmaması durumunda ülkelerdeki üretilen ve tüketilen buğday miktarları B_i ve $\bar{S}_i$ 'dir. ABD'nin kaynakları mukayeseli olarak şekerden ziyade buğday, Brezilya'nın kaynakları ise mukayeseli olarak buğdaydan ziyade şeker üretimine daha uygundur. Böylece ticaretin olmaması durumunda bile her bir ülke benzer kayıtsızlık eğrilerinde ortaya çıkan benzer tercihlerle ABD mukayeseli olarak şekerden daha çok buğday tüketir. Ters durum Brezilya için geçerlidir.



Şekil 2.1. ABD ve Brezilya'da buğday ve şeker için üretim imkânları ve kayıtsızlık eğrileri

ABD'nin buğday, Brezilya'nın da şeker üretiminde mukayeseli üstünlüğe sahip olduğu varsayılmaktadır. Yani her ülkeye ait kaynaklar kullanılarak, şekerle kıyaslandığında ABD Brezilya'nın ürettiğinden daha yüksek verimlilikte buğday üretir. ABD buğdayda mutlak üstünlüğe de sahip olabilir. Yani buğdayı Brezilya'dan daha düşük bir maliyetle üretilir.

Şekil 2.1'de Brezilya'ya ilişkin üretim imkânları eğrisi 180 derece döndürülerek ABD'nin eğrisi üzerine yerleştirildiğinde bir doğruyla değişik noktalarda iki eğriyi teğet yaparak toplam buğday ve şekerin değişik kombinasyonları iki ülke tarafından etkin bir şekilde üretilcektir. Eğrilerin biçiminden dolayı ABD'nin buğday, Brezilyanın şeker üretiminde ihtisaslaşacağı açıktır. Fakat ticaret teorisinin, tüketici tercihlerini ve talebin tabiatını dikkate alması gerekmektedir. Ticaret, ABD'nin buğday üretiminde (B_0), Brezilya'nın şeker üretiminde ($\hat{S}_0$) uzmanlaşması sonucunu doğurur. Fakat ticaretten sonra Brezilya'da daha çok buğday (B_1) ve ABD'de daha çok şeker tüketilmeye ($\hat{S}_1$) başlar. B_0-B_1 miktarı ABD'nin net buğday ihracat miktarını ve Brezilyanın net buğday ithalat miktarını gösterir. $\hat{S}_0-\hat{S}_1$ Brezilya'nın net şeker ihracat miktarını, ABD'nin net şeker ithalat miktarını gösterir.

Bu ticaret her iki ülkeyi ticaretin olmadığı daha düşük kayıtsızlık eğrisinden (I_0) uzmanlaşma ve ticaretin olduğu daha yüksek bir kayıtsızlık eğrisine (I_1) götürür. Yeni ticaret hadleri çizgisi (T), ticaret engellerinin olmaması durumundaki iki ülkenin aynı

fiyat oranlarını temsil eder. Ayrıca her bir ülkedeki aynı fiyat çizgisinin üretim imkanları eğrisine ve kayıtsızlık eğrilerine teğet olması, üretim ve tüketimde eşit marjinal ikame oranlarını gösterir. Bu sonuç ekonomik olarak etkindir. Gerçekte bu fiyat çizgisi her bir ülke için aynı eğime sahip değildir. Çünkü nakliye masrafları ve kurumsal engeller vardır. Bu kurumsal engeller, gümrük, kota, ihracat desteklemeleri ve ülke içi fiyat desteklemeleri olabilir.

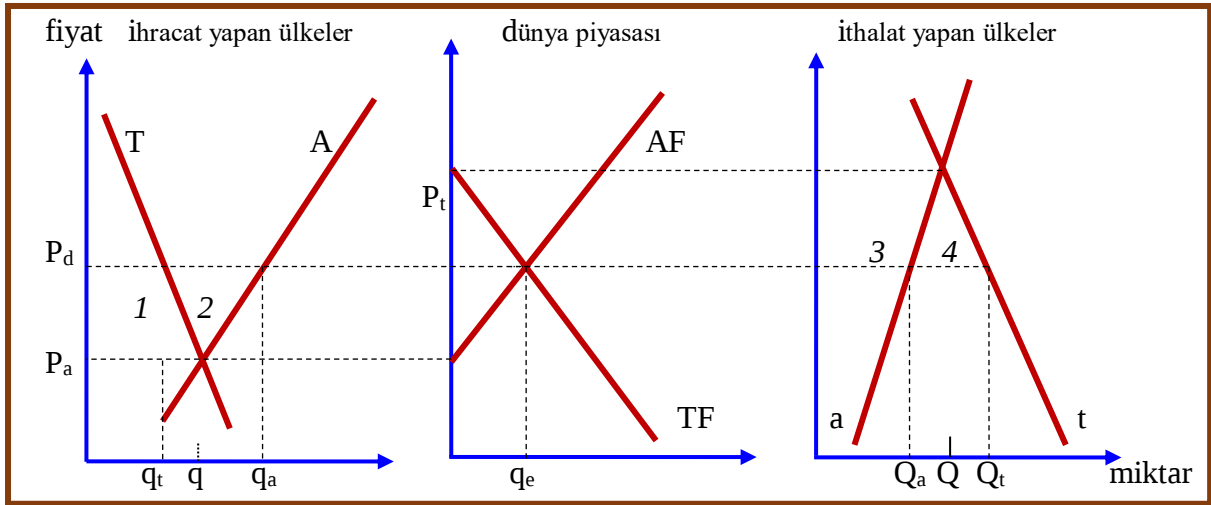
Talep, nakliye ve kurumsal faktörlerden dolayı Şekil 2.1'deki T eğrisinin ülkeler arasında değişebileceğini bilmek, bizi ticaret için bir gerekçe olarak kabul edilen mukayeseli üstünlüğün sadece mukayeseli üretim maliyetlerine dayandığını reddetmeye yöneltecektir. Ticaretin sebebini sadece üretimdeki mukayeseli üstünlüğe dayandırmanın uygun olmayacağı açıktır. Çünkü her bir ülke aynı üretim imkânları eğrisine sahip olsa bile daha yüksek kayıtsızlık eğrisine ulaşmak için ülkeler arasında ticaret olacaktır. Mukayeseli üstünlük, ticaretin yapılmasındaki sebepleri ortaya koymak için talep farklılıklarını dikkate alır.

Modern ticaret teorisine göre, bir ülke, iyi işleyen bir dünya ekonomisinde üretim faktörlerinin bir biriminden en yüksek gelir elde edecek düzeyde üretim yapabiliyor ve bu üretilen ürünleri ihraç edebiliyorsa o ülke o üründe mukayeseli üstünlüğe sahiptir denir. Bir ülke bütün eksiklikleriyle birlikte olan gerçek bir dünya ekonomisinde bir birim sabit faktör başına en yüksek geliri elde edecek düzeyde üretim ve ihracat yapabiliyorsa o ülke o üründe rekabet edebilir bir üstünlüğe sahiptir. Gerçek dünya ekonomisindeki vergiler, desteklemeler, kotalar ve diğer piyasa müdahalelerinden dolayı rekabet üstünlüğü, mukayeseli üstünlükten daha yaygınca uygulanabilir bir kavramdır. Rekabet edilebilirlik, verimliliği artırma, piyasaya müdahale etme ve diğer yollarla dünya piyasalarındaki rekabet üstünlüğünü kullanarak piyasa payını elde tutma ve yeni piyasa payı kazanma kabiliyeti olarak tanımlanır.

Bir A ülkesi potansiyel olarak bütün ihraç edilebilen mallarda B ülkesine göre daha yüksek kâzanca sahip olabilir. Fakat eğer A ülkesinde üretilen mallar arasındaörneğin buğdayda sabit kaynaklardan elde edilen gelir en yüksekse, B ülkesinde ise bu durum şeker pancarı için geçerliyse ve her iki ülkede dünya piyasalarıyla karşı karşıya ise o zaman A ülkesi buğday, B ülkesi şeker ihraç eder. Değişen masraflar üzerindeki gelir maksimum yapılır. Böylece kısa veya orta dönemde bir ülke sadece değişen masraflar karşılandığından, zararına ihracat yapabilir. Bu durumda sabit masrafların karşılanması dikkate alınmayabilir.

2.5. İki Ülkeli Ticaret Modeli

Ticaretten elde edilen kazanç arz ve talep eğrileri kullanılarak da gösterilebilir. Şekil 2.2, ihracat ve ithalat yapan ülkelerin toplam yurt içi arz ve talep eğrileriyle bu ülkeler arasındaki ticareti göstermektedir. İhracat yapan ülkelerin ihracat arzı, yurt içi arzının yurt içi talebini bütün mümkün fiyatlarda aştığı miktardır ($A-T$). Böylece arz fazlalığı eğrisi (AF) oluşur. İhracat yapan ülkelerin ihracatına olan talep, ithalat yapan ülkelerdeki talebin arzı bütün mümkün fiyatlarda aştığı miktardır ($t-a$). Böylece talep fazlalığı eğrisi (TF) oluşur. İhracat arz ve talebi, yani arz ve talep fazlalığı eğrileri dünya piyasasında ihracat ve ithalat miktarlarının birbirine eşit olduğu q_e noktasında dengeye ulaşır. Böylece dünya fiyatı P_d noktasında oluşur. Tabii burada nakliye masraflarının ve ticaret sınırlamalarının olmadığı varsayılmıştır. Bu tip müdahaleler ve nakliye masraflarının ticaret hacmini düşüreceği açıktır. İhracat miktarı ($q_a - q_t$), ithalat miktarı ($Q_t - Q_a$) ve dış ticaret hacmi (q_e) Şekil 8.2’de görüldüğü gibi birbirlerine eşittir.



Şekil 2.2. Kapalı Ekonomiye Göre Serbest ticaret altında fiyat, üretim ve ticaret

İhracat piyasası, ihracat yapan ülkelerdeki malın iç piyasadaki fiyatını piyasanın tecrit edilmesi durumundaki denge fiyatı olan P_a ’dan P_d ’ye yükseltir. İthalat yapan ülkelerdeki yurt içi fiyatları, ithalattan dolayı piyasanın tecrit edilmesi durumundaki P_t fiyatından P_d ’ye düşer. Buna bağlı olarak İhracat yapan ülkede fiyatların yükselmesi iç üretimi q ’dan q_a ’ya yükseltirken, iç tüketimi q ’dan q_t ’ye düşürür. Diğer taraftan ithalat yapan ülkede ise fiyatların düşmesi iç üretimi Q ’dan Q_a ’ya düşürürken iç tüketimi Q ’dan Q_t ’ye yükseltir. Klasik refah analizine göre, ticaret sonucu ihracat yapan ülkelerdeki üreticilerin kazancı (1+2) alanı, tüketicilerin kaybı olan (1) alanından daha fazladır ve böylece ihracat yapan ülkelerinin net kazancı (2) üçgenin alanı kadardır. İthalat yapan

ülkelerde ise tüketicilerin kazancı olan (3+4) alanı, üreticilerin kaybı olan (3) alanından fazladır ve ithalatçı ülkelerin net kazancı ise (4) üçgeninin alanı kadardır.

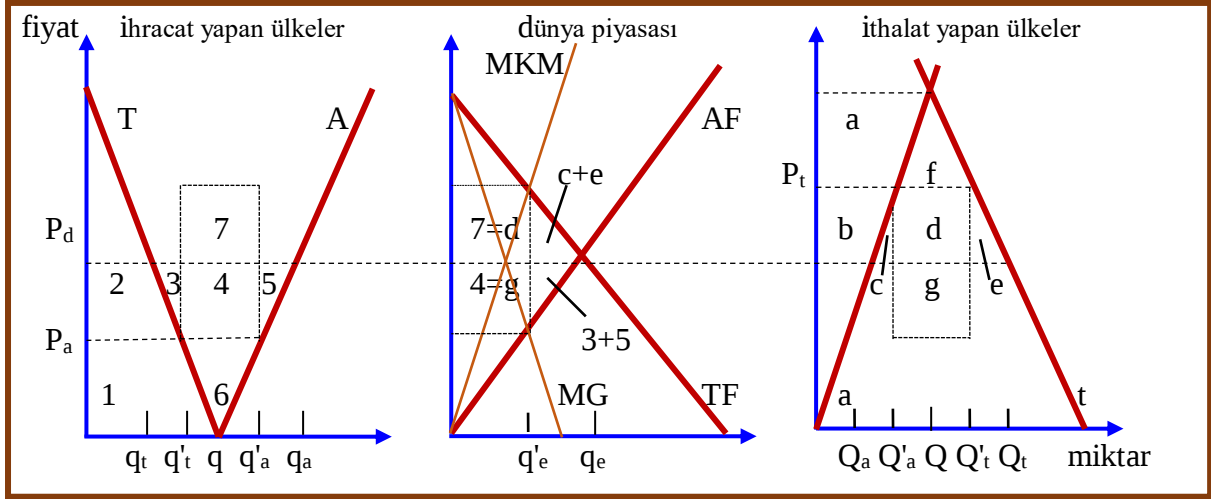
Sonuç olarak üretici ve tüketiciden oluşan her iki taraftaki toplum, ticaretten net olarak pozitif bir kazanç elde etmektedir. Fakat ihracat yapan ülkelerin tüketicileri ve ithalat yapan ülkelerin üreticileri bu durumdan olumsuz yönde etkilenmektedirler. Her iki ülkedeki bu gruplar serbest ticarete karşı çıkmaya meyillidirler. İthalat yapan ülkelerde iyi organize edilmiş belli sayıda üretici, üzerlerinde olan bu kayıptan dolayı tüketicinin kazancının onların kaybından fazla olmasına rağmen ithalatın engellenmesi için ilgili mercilere baskı yapabilir ve böylece çok sayıda ve dağınık olan tüketici kazancını ortadan kaldırabilirler. Her bir tüketici, serbest ticaretin yapılması için faaliyete geçmenin elde edilecek çok az bir menfaat için değmeyeceğini düşünebilir. Diğer tarafta ticaret sınırlamalarının mevcudiyetinin korumasıyla her bir üreticinin elde edeceği büyük miktardaki potansiyel kazanç, kişisel olarak veya birlikte ticaret müdahaleleri için uğraşılmasını önemli hale getirmektedir. Bu durum belki de görünürde akılcı ve mantıklı olmayan ticaret engellerinin tek ve en önemli açıklamasıdır. Fiyat farkına denk bir tarif, yani ihracat fiyatı ile ithalat yapan ülkedeki iç piyasa fiyatı farkı $P_t - P_d$ kadar bir tarif ticaretin durması için yeterlidir.

Hükümet müdahaleleri dikkate alınarak ve iki ülkeli ticaret modeli kullanılarak daha detaylı bir analizle, Şekil 2.3’de gösterildiği gibi serbest ticaret ve ticaret müdahalelerinin tüketiciler, üreticiler, vergi ödeyenler ve toplum üzerine olan etkisi ortaya konabilir. İhracat yapan ülkelerin toplam arz ve talebini sırasıyla A ve T olarak, ithal yapan ülkelerin toplam arz ve talebini a ve t olarak kabul edelim. Nakliye masraflarının ve ticaret engellerinin olmadığını ve dünya denge fiyatının P_d ve ihracat ve ithalatı yapılan miktarın $q_e = q_a - q_t$ (ihracat) = $Q_t - Q_a$ (ithalat) olduğunu varsayalım.

Tecrit edilmiş yani kendi kendine yeterli olacak şekilde hareket ederek hiç ticaret yapmayan ülke durumuna göre karşılaştırsak serbest ticaretten elde edilen kazanç ve kayıplar aşağıdaki gibi gösterilebilir.

Bu durumda ihracat yapan ülkedeki üreticiler kazanıyor ve fakat tüketiciler kaybediyor. Tersî durum ise ithal eden ülkelerde söz konusu, yani tüketiciler kazanan, üreticiler kaybeden taraf olmaktadır. Net olarak hem ihracat hem de ithalat yapan ülkeler serbest ticaretten kazançlı çıkmaktadır. Şimdi uluslararası ticarete yapılan birtakım müdahaleleri dikkate alalım. İhracat ve ithalatı sıfıra indiren bir kota veya P-0’a eşit bir tarif, ticaretten elde edilen kazancı ortadan kaldırır. Fakat bir ülke ihracat ve ithalatı vergilendirerek kazançlı çıkabilir.

	<u>ihracat yapan ülkeler</u>	<u>ithalat yapan ülkeler</u>
Tüketicilerin Kazancı	-1-2	$a+b+c+d+e+f$
Üreticilerin Kazancı	$1+2+3+4+5+6$	$-a-b$
Toplumun Kazancı	$3+4+5+6$	$c+d+e+f$



Şekil 2.3. Serbest ticaretten elde edilecek kazancın gösterilmesi

Farz edelim ki, ihracat yapan ülkeler ihracat miktarlarını optimum bir seviyede tutmak istiyor. Piyasadaki marjinal gelirin MG olduğunu farz edelim. Talep eğrisinin elastik kısmında MG negatif olduğundan dolayı ihracat yapan ülkeler için optimum strateji, serbest ticaretteki miktardan (q_e) fazla ihraç etmemek olacaktır. Optimum ihracat seviyesi MG'nin AF'yi kestiği yer olan $q'_e = q'_a - q'_t = Q'_t - Q'_a$ miktarıdır. İhracat yapan ülkelerdeki fiyat olan P_a ile ithal eden ülkelerdeki fiyat olan P_t arasındaki fark, ihraç edilen birim başına olan vergi miktarıdır. Devletin vergiden elde ettiği toplam gelir $(4+7)$ alanı kadardır. Serbest ticaretle karşılaştırılırsa ihracatçı ülkelerin monopol olarak satış yapması durumunda ihraç ve ithal eden ülkelere ne kazandıracağını aşağıdaki gibi özetleyebiliriz.

İhracat yapan ülkelerin tüketicileri ihracat vergisinden kazançlı çıkmasına karşın üreticiler zarar etmektedirler. Üreticilerin kaybının tüketicilerin kazancından fazla olmasına rağmen $(4+7)$ alanı kadar olan vergi geliri, net kaybı karşılamakta üstelik artmaktadır. Yani teorik olarak üreticilerin kaybı bu vergilerle telafi edilmektedir. İthal eden ülkelerin ise net kaybı söz konusu net gelir $(c+d+e)$ alanı kadar düşmekte ve zararın çoğu bu ülkedeki tüketiciler üzerine kalmaktadır. İthal eden ülkelerdeki kaybın bir kısmı olan d alanı ihraç eden ülkelere (7) alanı miktarınca transfer olmaktadır ve geriye kalan $(c+e)$ alanı ise ekonomik kayıp olarak ortaya çıkmaktadır. İhracat yapan ülkelerin

koyduğu ihracat vergisinden dolayı ortaya çıkan toplam ekonomik kayıp $(3+5+c+e)$ alanı kadardır.

	<u>ihracat yapan ülkeler</u>	<u>ithalat yapan ülkeler</u>
Tüketicilerin Kazancı	2	-b-c-d-e
Üreticilerin Kazancı	-2-3-4-5	b
Vergi Ödeyenler (hükümet)	4+7	-----
Toplunun Kazancı (ülke)	7-3-5	-c-d-e
Dünyanın Kazancı ($7=d$)	-3-5-c-e	

Diğer bir alternatif müdahale şekli ise ithalat yapan ülkelerin ithal ettiği mallara koyduğu ithalat vergisidir. Burada ithalat yapan ülkenin koyduğu vergi altında yapılan optimum ithalat miktarı, marjinal kaynak maliyetinin talep fazlalığı eğrisini kestiği noktada oluşur. Bu noktada ithalat yapan ülkelerde fiyat P_t 'ye, ihracat yapan ülkelerde fiyat P_a 'ya, ihracat $q'_e = q'_a - q'_t$ ye ve ithalat $q'_e = Q'_t - Q'_a$ ya eşittir. Bu durumda refah analizi sonuçları aşağıdaki gibidir.

	<u>ihracat yapan ülkeler</u>	<u>ithalat yapan ülkeler</u>
Tüketicilerin Kazancı	2	-b-c-d-e
Üreticilerin Kazancı	-2-3-4-5	b
Vergi Ödeyenler (hükümet)	----	d+g
Toplunun Kazancı (ülke)	-3-4-5	-c-e+g
Dünyanın Kazancı ($4=g$)	-3-5-c-e	

İthalatı yapılan ürünün birimi başına $P_t - P_a$ miktarı kadar gelir, ithalat yapan ülkedeki vergi ödeyenlere gitmektedir. İthalat yapan ülkelerdeki üreticiler (b) alanı kadar kazanırken tüketiciler $(b+c+d+e)$ alanı kadar kayba uğrarlar. Her iki taraftaki üretici ve tüketiciler ihracat vergisi durumunda elde ettikleri dağılımın aynısına sahip olurlar. Fakat ithalat vergisi ithalat yapan ülkedeki tüketicilerin kaybını karşılayacak kadar yeterli gelir getirmektedir. Dünyanın net kaybı, ithalatçı ülkelerin tek alıcı (monopson) veya ihracatçı ülkelerin tek satıcı (monopol) olması durumunda aynı olur.

İhracat ve ithalat vergilerinin iki taraflı kombinasyonu, fiyat ve miktarlar için benzer sonuçlar doğurabilir. İhracat vergisinin $P_d - P_a$ ve ithalat vergisinin $P_t - P_d$ olduğu kabul edilirse yukarıda gösterilen müdahalelerdeki gibi sonuç aynı olacaktır. Sadece ihracat yapan ülkelerin vergi geliri (4) alan kadar olurken ithal eden ülkelerin vergi geliri ise (d) alanı kadar olacaktır. Her iki tarafın ekonomik kayıpları, ihracat yapan ülkeleri için $(3+5)$, ithalat yapan ülkeleri için $(c+e)$ alanı kadar olur. Vergi gelirlerinden bu alanların karşılanması mümkün değildir.

Üretim ve ihracatı kontrol eden ve ihracat yapan ülkelerin üreticileri, şekil 2,3'deki 7 alanını vergi ödeyenlere gidecek şekilde kazanabilmektedir. Fakat ithalat yapan ülkeler (7) alanını ortadan kaldıracak şekilde karşılık verirse bu üreticiler serbest ticaretten daha kötü durumda olacaktırlar. Bir ihracat kartelinden elde edilecek kazançların ortaya çıkıp çıkmaması sadece karşılık verilmesine değil fakat aynı zamanda ihracata olan talebin elastikiyetine de bağlıdır. İhracat elastikiyetinin etkisi daha ilerideki konularda ele alınacaktır.

Kantitatif Analiz Örneği:

ABD ve AB'nin mısır piyasalarına ait arz ve talep eğrilerinin ekonometrik analizlerle aşağıdaki gibi tahmin edildiğini varsayalım.

ABD (ihracat yapan ülke)

$$q_a = 12 + 8 p$$

$$q_t = 150 - 5 p$$

AB (ithalat yapan ülkeler)

$$Q_a = 40 + 7 p$$

$$Q_t = 210 - 4 p$$

Soru: İlk başta ABD ve AB arasında mısır ticareti olmadığını ve daha sonra serbest ticaretin başladığını varsayarak, başlanan serbest ticaretin her iki ülke için getirdiği kazanç ve kayıpları klasik refah analizi yöntemiyle analiz ediniz. Burada nakliye masraflarının olmadığını varsayıyoruz. Önce ticaretin olmadığı durumda her ülkedeki mısır piyasası denge fiyat ve miktarlarını hesap edelim.

$$\text{ABD: } q_a = q_t \Rightarrow 12 + 8 p = 150 - 5 p \Rightarrow p = 10,6; \quad q = 96$$

$$\text{AB: } Q_a = Q_t \Rightarrow 40 + 7 P = 210 - 4 P \Rightarrow P = 15,5; \quad Q = 148$$

Şimdi serbest ticarete başladıktan sonraki denge fiyatını ve üretim, tüketim, ithalat ve ihracat miktarlarını hesap edelim. Bunun için ABD'nin arz fazlalığını, AB'nin talep fazlalığını hesap etmemiz gerekiyor.

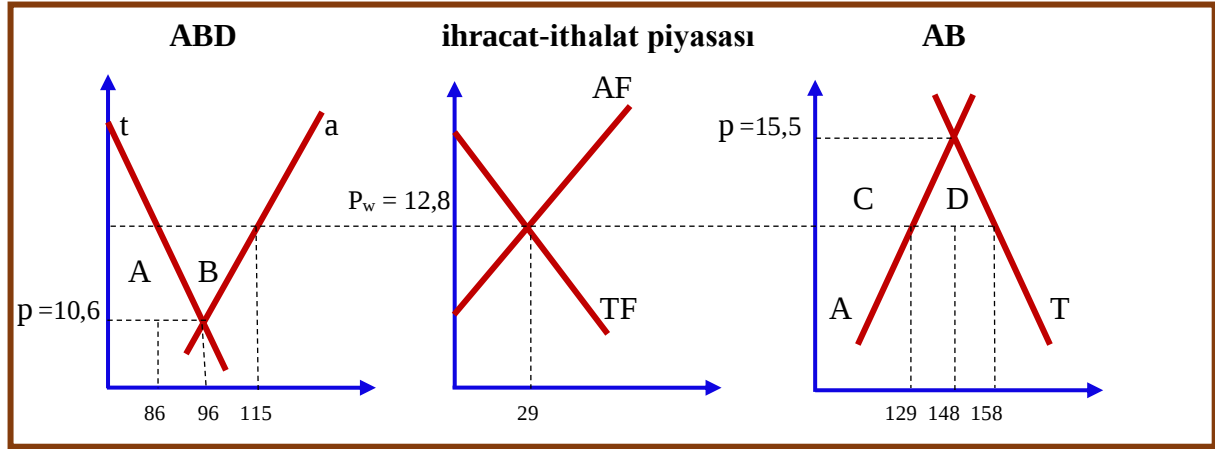
$$\text{ABD'nin arz fazlalığı: } AF = (12 + 8 p) - (150 - 5 p) = -138 + 13 p$$

$$\text{AB'nin talep fazlalığı: } TF = (210 - 4 P) - (40 + 7 P) = 170 - 11 P$$

Arz ve talep fazlalığını bulduktan sonra, bu ikisini birbirine eşitlediğimizde bu iki ülke arasındaki ihracat-ithalat piyasasındaki denge noktasını buluruz.

$$AF = TF \Rightarrow -138 + 13 p = 170 - 11 P \Rightarrow P_w = 12,8; \quad q_i (\text{ithalat} = \text{ihracat}) = 29$$

$P_w = 12,8$ 'i her iki tarafın arz ve talep eğrisinde yerine koyarsak her iki tarafa ait yeni arz ve talep miktarlarını buluruz. Şimdi bunları grafik üzerinde gösterelim.



Şekil 2.4. İki Ülkeli Ticaret Modeli Üzerinde Kantitatif Analizi Sonuçları

Şimdi serbest ticaret politikası sonucu elde edilen kayıp ve kazançları üreticiler, tüketiciler ve tüm ülke açısından klasik refah analizi yöntemiyle analiz edelim.

ABD

$$\Delta TR = -A = -202,20$$

$$\Delta \ddot{U}R = A+B = 233,44$$

$$\Delta SR = B = 31,24$$

AB

$$\Delta TR = C+D = 414,20$$

$$\Delta \ddot{U}R = -C = -374,76$$

$$\Delta SR = D = 39,44$$

Sonuç olarak iki taraf arasında serbest ticaretin başlaması ihracatçı ülke olan ABD’de fiyatları yükselttiğinden tüketiciler zarardadır, fakat üreticilerin kazancı tüketicilerin zararından fazla olduğundan ABD’nin net kazancı söz konusudur. Diğer tarafta, AB’nde ithalattan dolayı fiyatlar düştüğünden üreticiler zararlı çıkmaktadırlar, fakat tüketicilerin net kazancı üreticilerin zararından fazla olduğundan dolayı AB’nde de net kazancı söz konusudur. Böylece hem ihracatçı hem de ithalatçı taraflar bu ticaretten kazançlı çıkmaktadırlar.

2.6. Uluslararası Ticareti Yönlendiren Önemli Kuruluşlar

Yirminci yüzyılın özellikle ikinci yarısında gerek nüfus baskısı ve gerekse dünyadaki kaynakların en etkin bir şekilde kullanılmasının gerekliliği ülkeleri kapalı bir ekonomiden çıkarıp ülkeler arası ticaret ve işbirliğine sevk etmiştir. Bir tarafta politik ve ideolojik gelişmeler ülkeleri bloklara ayırırken, diğer tarafta ekonomik gelişmeler ülkeleri ekonomik işbirliğine itmiştir. Bu amaçla ülkeler, kurdukları bazı uluslararası kuruluşlar vasıtasıyla ekonomik ve ticari işbirliği yapmaktadırlar.

Uluslararası kuruluşların uluslararası ticarete mukayeseli üstünlükten daha önemli bir paya sahip olduğu herkes tarafından bilinmektedir. İlgili medya organları ve ticaret erbabı kişiler, mukayeseli üstünlükten ziyade daha çok yönetmelikler, kanunlar,

desteklemeler, konseyler ve ticaretin diğer kurumsal yönlerinden bahsederler. Mukayeseli üstünlük uluslararası ticarete önemli bir kavram olması yanında uluslararası kurumların da önemi günümüzde gittikçe artmaktadır. Bu nedenle bu kurumları ve üstlendikleri rolleri de incelemek büyük bir önem arz etmektedir.

1944’de toplanan “Bretton Woods” konferansı bu uluslararası kuruluşların temelini oluşturdu. Bu konferans, uluslararası serbest ticareti destekleyen ve ekonomik gelişmeyi teşvik eden üç önemli kuruluşun doğrudan ve dolaylı olarak kurulmasına neden olmuştur. Bu kuruluşlar; 1945’de faaliyete geçen Yeniden Yapılanma ve Gelişme için Uluslararası Banka (IBRD) veya diğer adıyla Dünya Bankası, 1947’de kurulan Uluslararası Para Fonu (IMF), ve yine 1947’de çalışmaya başlayan ve uluslararası ticaret organizasyonu planından ortaya çıkan Genel Gümrük ve Ticaret Antlaşması (GATT) olarak bilinmektedir.

Uluslararası Para Fonu (IMF)

Uluslararası para fonu, dünya ticaretine ve ekonomik gelişmeye yardımcı olacak düzenli ve istikrarlı uluslararası bir para sistemi oluşturmak amacıyla oluşturulan bir kurumdur. Dünya ülkelerinin 188’inin üye olduğu bu mali birliğin kurulma fikri, altın standardının artık çalışabilir olmaması düşüncesinden kaynaklanmıştır. İstikrarlı olmayan bir para sisteminde dünya ülkelerinin yaşayacakları ekonomik şokları minimuma indirmek için, işbirliği, esneklik ve finansman desteği gerekli olduğundan böyle bir kuruluş ortaya çıkmıştır. Detaylı ve güncel bilgiyi <http://www.imf.org> sayfasından alabilirsiniz.

Dünya ticaretini engelleyen en önemli etkenlerden biri, özellikle birçok gelişmekte olan ülkenin ödemeler dengesinin açık vermesi yani bu ülkelerin ihtiyacı olan ithalatı yapacak kadar dövize sahip olmamalarıdır. IMF, geçici sıkıntılar nedeniyle döviz darboğazına giren ülkelere ödemeler dengesini düzeltmesi için döviz olarak kredi vermektedir. Üye ülkeler, bu geçici ticaret açıklarını kapatmak amacıyla üye olurken ödenen yabancı paralardan belli sınırlar içinde çekebilirler. Üye olunurken ödenen aidatının % 25’i altın veya döviz, diğer kısmı ise o ülkenin parasından oluşur. Ödemeler dengesindeki uzun dönem açıklarının giderilmesi için, ülkelere döviz kurlarında gerekli ayarlamaların yapılması istenir.

Altın ilk başta IMF sistemi için bir standart olmuştur. Her ülkenin parası altın sistemine göre veya altın temeline dayalı ABD dolarına göre belirlenmiştir. Bu dönemde dolar, değeri çabuk değişebilen diğer paralar için para standardı olmuştur. Mübadele oranları

çok az değiştiğinden, sistem esnek döviz kuru sisteminden çok sabit bir sistem gibi fonksiyon göstermiştir.

Daha sonraları her bir ülke, parasal hareketlerin açık olmasında ve kendi parasının yabancı para ile değiştirilmesinde anlaşılmıştır. Fakat konvertibiliteye geçiş dönemi zaman almış ve bu geçişin sağlanması için belli miktarda ödenekler ayrılmıştır. İkinci dünya savaşından sonraki ekonomik hasardan dolayı, 1958'den önce çoğu endüstrileşmiş ülke parasını konvertibil hale getirmiştir. Bu arada az gelişmiş ülkelerin çoğu konvertibil paraya geçişe devam ettiler. Gelişmiş ülkelerin çoğu zaman zaman kendi ve yabancı paraların konvertibilitesi üzerine keyfi sınırlamalar koymaktadırlar.

Gelişmekte olan ülkelere 1980'lerde ortaya çıkan yaygın borç krizlerinden önce IMF'nin yapması gereken çok az şey olmuştur. Dış borç, ihracat gelirleri ve ödemeler dengesindeki krizler ile karşılaşan gelişmekte olan ülkelere borç sağlamanın gerekliliğinden dolayı 1963 yılında kurulan ve 1975'de diğer bazı araçlarla desteklenerek genişletilen telafi edici finansman birimi daha çok ihtiyaç duyulur hale gelmiştir. Çoğunlukla yabancı para kıtlığını hafifletmek için kullanılacak sağlam para ödeneklerine yönelik çok sayıda ekonomik istikrar programları başlatılmıştır. Buna karşılık olarak IMF, bu ülkelerin mevcut sorunlarının çözümünde daha uygun şartlar sağlanması için devalüasyon yapmalarını zorunlu tutmamıştır.

IMF'nin kredi vermesi, uluslararası ticari bankalara o ülke için yeşil ışık yakması anlamına gelmektedir. IMF'nin kendisinden borç alan ülkelerin bunu geri ödeyebilmeleri için ekonomilerini istikrara kavuşturacak tedbirler almalarını şart koşmaktadır. Özellikle para arzının ve devlet harcamalarının kontrolü ve ihracatı artıracak devalüasyon IMF'nin şartlarının başında gelmektedir. Son yıllarda IMF, mal arzını artıracak tedbirler üzerinde de durmaktadır.

Dünya Bankası (IBRD)

Yeniden Yapılanma ve Gelişme için Uluslararası Banka yani Dünya bankası iki ek kuruluşa sahiptir. Bunlardan biri Uluslararası Finansman Kurumu (IFC) ve diğeri ise Uluslararası Gelişme Birliği (IDA). IDA daha çok fakir ülkelere verilen imtiyazlı kredilerle ilgilenirken, IFC de gelişmekte olan ülkelere verilen borçlarla ilgilenir ve bu borçlar piyasa faiz oranı ve piyasa kurallarına göre verilir. Gelişmiş ülkeler ve Suudi Arabistan'ın atadığı altı ve diğer 188 üyesinin seçtiği 15 kişiden oluşan yönetim kurulu tarafından yönetilen dünya bankasının merkezi Washington'da olup IMF benzeri bir yönetim tarzına sahiptir. Detaylı bilgi <http://www.worldbank.org> den temin edilebilir.

Dünya bankasının borç verme stratejisi üç safha geçirmiştir.

1. II. Dünya Savaşı sonrası Avrupa'nın yeniden yapılanmasını desteklemek amacı güdülmüştür. Buradaki muhatap ülkeler şu anki gelişmiş Avrupa ülkeleridir.
2. Özellikle altyapıyı geliştirmek, ihracatı yapılan malların üretim ve pazarlamasını geliştirmek, teknoloji ve makine ithalatını finanse etmek ve ülke içindeki teknisyen ve uzmanların eğitimini sağlamak gibi ekonomik gelişmeye doğrudan yönelik faaliyetleri desteklemek ikinci aşama olmuştur.
3. 1980 ve 1990'lı yıllarda idaresi mümkün olmayan iç ve dış borca sahip ülkelerde borçlanma yapısının yeniden düzenlenerek ödenmesini desteklemek.

Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD)

İlk defa 30 Aralık 1964 yılında toplanmıştır. Uluslararası ticarete gelişmekte olan ülkelerin çıkarlarını korumak ve gelişmiş ülkelere bu ülkelere olan yardımları düzenlemek bu kuruluşun amacıdır. Sonraki yıllarda Birleşmiş Milletler genel kurulunun bir organı olarak Cenevre'ye yerleşen UNCTAD, üye ülkeler arası çıkar çatışmaları ve gelişmiş ülkelerin direnmesi sonucu amacına ulaşamamıştır. Tüm bunlara rağmen, gelişmekte olan ülkelerin dünya ticaretindeki paylarını artırmak, kalkınmalarını sağlamak, gelişmiş ülkelerin ticari açıdan taviz vermelerini temin etmek ve doğrudan yardımları düzenlemek için faaliyetlerine devam etmektedir.

Konferansa katılan 194 ülke, kendi aralarında gruplar halinde faaliyet göstermektedirler. Bu gruplar Asya ve Afrika ülkeleri (A grubu), gelişmiş batı ülkeleri (B grubu), Gelişmekte olan Latin Amerika ülkeleri (C grubu), Doğu Bloğu (D grubu) ve Çin'den oluşmaktadır. Konferanslar 1964'den beri yaklaşık dörder yıllık aralıklarla yapılmış ve ilk konferans üç aya yakın bir süre devam etmişse de daha sonraki toplantılar kısa sürmüştür. Konferanslarda ele alınan ürünlerin ticaretinin düzenlenmesi, yapılan ticarete gümrüklerin yumuşatılması ve uluslararası pazarlama sisteminde gerekli olabilecek düzenlemelere gidilmesi yönünde kararlar alınmaktadır.

İlk toplantıda gelişmekte olan ülkelerin işlenmiş veya yarı işlenmiş ürünlerine tariflerde taviz verilmesi kararlaştırılırken 1968'deki toplantıda gelişmekte olan 77 ülkeye karşılıksız ve ayırım gözetmeksizin bir Genel Tercihler Sistemi kurulması kararlaştırılmıştır. Türkiye bu örgüte dâhil olduğu halde, OECD üyesi olduğundan dolayı Genel tercihler sistemine dâhil edilmemiştir. Konferans ile ilgili detaylı ve güncel bilgiler <http://www.unctad.org> web sayfasından temin edilebilir.

Genel Gümrük ve Ticaret Antlaşması (GATT)

Genel gümrük ve Ticaret Antlaşmasından (GATT) önce uluslararası ticareti serbest hale getirici bazı faaliyetler olmuştur. 1934 yılında kurulmuş ve bazen de karşılıklı ticaret antlaşması olarak adlandırılan Ticareti Yayma Hareketi, korumacılıktan uzak bir politika doğrultusu belirlemiş ve bu politikayı temsil etmiştir. Bu faaliyet altında, yabancı ülkelerin tariflerini düşürmesi karşısında Smooth-Hawley tarif oranlarının %50'ye kadar düşürülmesi için ABD başkanına yetki verilmiştir. Tartışmalar genellikle iki taraflı görüşmeler şeklinde devam etmiştir. Fakat anlaşmaların faydaları, en fazla istenen ülke prensibi uygulamaları yoluyla daha çok yayılmıştır. Bir kural olarak bu tutum, herhangi bir ülkeye sağlanan en düşük gümrük tarifesi veya diğer gümrük masrafları bütün ülkelere uygulanmıştır. 1934'den 1947'ye kadar olan pazarlıklar, gümrük tarifelerini 1/3 oranında düşürmüştür. GATT'ın ortaya çıkmasıyla bu işlemlere devam edilmiştir.

Genel Gümrük ve Ticaret Antlaşması, ticari ilişkileri düzenlemek ve serbest ticareti teşvik etmek için çok güçlü bir kurum olarak kurulmak istenen Uluslararası Ticaret Organizasyonu (ITO) planının sonucu olarak 1947 yılında kurulmuştur. ITO, uluslararası ticareti teşvik etmek amacıyla güçlü ve yenilikçi bir kuruluş olarak IMF ve Dünya Bankası ile rekabet etmeği amaçlamıştır. ITO kuralları onaylanma sürecinde iken GATT, çok uluslu ticari pazarlıkları başlatmak için geçici bir antlaşma olarak planlamıştır. ABD başkanı Harry Truman'ın desteğine rağmen Kongre ITO'yu onaylamamıştır. Fakat GATT, Kongrenin resmi onayı olmadan faaliyetlerine devam etmiştir. Kongre, ülkedeki tarımsal ürün politikalarını da içine alan uluslararası ticaretteki otoritesi üzerinde ITO'yu potansiyel bir tehlike olarak görmüştür.

İlk önceleri GATT'ta çalışanların sayısının az olmasına rağmen, 1987'ye kadar etkinliği artan bu kurumun personel sayısı yaklaşık 300'e çıkmıştır. 1990'a kadar dünya ticaretinde yer alan ülkelerin 4/5'ini temsil eden 97 ülke GATT'ın üyesi olmuş ve diğer 30'u da GATT'ın kurallarına uymak durumunda kalmıştır. Birleşmiş milletlere bağlı bir kuruluş olarak kendisine üye ülkeleri belirli konferanslarda toplayan ve toplantı sonuçlarını da Cenevre'deki merkezden takip eden GATT'ın ana amacı, gümrük tarifelerini azaltmak ve ticaret kotalarını kaldırmaktır.

GATT'ın tarihçesine bakılırsa bir takım önemli toplantıların yapıldığı ve uluslararası ticaretle ilgili önemli kararların alındığı görülmektedir. 1950 ve 1960'lı yıllarda birçok üründe kotaların kalkması hususunda üye ülkeler arasında anlaşma sağlayan GATT, son

yıllarda bazı ülkelerin ödemeler dengesi sorunlarından dolayı veya yerli sanayii korumak amacıyla tekrar koydukları kota uygulamalarını önleyememiştir. Gümrük indirimlerinde daha iyi iş gören GATT, 1967'de düzenlenen Kennedy görüşmeleriyle gelişmiş ülkelerin işlenmiş mallara ve hammaddelere uyguladıkları gümrük tarifelerini sırasıyla % 7,7 ve % 2 oranında indirmiştir. 1973-79 arasında, uluslararası ticaret sisteminin reformuna yönelik ilk girişim Tokyo Konferansı tarafından sonuçlandırılmıştır. Fakat bu görüşmeler, GATT'ın çabalarına rağmen ülkelerin gümrük tarifeleri dışında uyguladıkları idari engellemelere ve ihracata ve tarıma uyguladıkları sübvansiyonlara çözüm bulamamıştır. Eylül 1986'da Uruguay Turu 105 ülkenin katılımı ile başlamıştır. Anlaşmaya varılması için dört yıllık süre sınırı konulmasına rağmen, Aralık 1990'da Brüksel'de yapılan Bakanlar Toplantısı bu süre sınırlamasına uyamamıştır. Aralık 1993'de Uruguay Turu pazarlıkları Cenevre'de ancak tamamlanmıştır. Aslında yapılan tartışmalar bütün dünya ülkelerinden ziyade daha çok ABD ile AB arasında geçmiştir. Nisan 1994'de yapılan Marakeş Bakanlar Toplantısında Uruguay Turunun sonuçları imzalanmıştır.

GATT'ın başarısında en önemli olan yönlendirici prensipler, iki ülke arasında avantajların karşılıklı mübadelesi, ayrımcılık yapmama ve şeffaflıktır. Bunlarla birlikte 1990'da kararlaştırılan antlaşma şartları aşağıda tartışılmıştır.

1. A ülkesi, B ülkesinin ihracat mallarına karşı ithalat vergilerini düşürünce, B ülkesinin de A ülkesinin ihracat mallarına karşı ithalat vergilerini aynı şekilde düşürmesi beklenir. Bu karşılıklı tavır prensibi çok sade ve basit görünse de bugüne kadar çok kullanışlı olmuştur.
2. Ülkeler, uluslararası ticarette bir veya bir grup ülkeye karşı özel ve tercih edici bir tutum içinde olmamalıdır. Bu ayrımcılığı yasaklayan kural, bir ülkeye sağlanan imtiyazın diğer bütün üye ülkelere de sağlanması gerektiğini belirtiyor
3. Ticaretle ilgili bütün kanun ve yönetmenlikler açıklık içinde uygulanmalıdır. Bu kural, kamuya açık olmayı ve ticari kuralların tam kullanımını gerekli kılmaktadır.
4. "Ülkenin Tutumu" kuralı, ithal edilen mallar ile ülke içinde üretilen mallar arasında ayırım yapılmaması gerektiğini belirlemektedir. Vergiler ve yönetmenlikler yurt içinde üretilen mallar için nasıl uygulanıyorsa ithal edilen mallar içinde aynı şekilde uygulanmalıdır.
5. Ticaret anlaşmaların ihlali sonucu karşı tarafa verilecek zararın telafi edilmesi gerekmektedir. Anlaşmazlıklar iki tarafta dinlenilerek giderilmelidir.

6. Tarifelerle ilgili anlaşmaları atlatmak için diğer birtakım yollarla düşük olan tarifeleri telafi etmek yasaklanmıştır.
7. Eğer bir ülkede kotalar ülke içindeki tarımsal fiyat desteklemelerini korumak için yapılıyorsa, bu durumda tarımsal üretim kontrollü olmalıdır.
8. İhracat teşvikleri azaltılmalı ve hayati önemi olmayan ürünlerde kaldırılmalıdır. Bu ürünlere yapılan ihracat destekleri hiçbir zaman dünya ticaretindeki payını artırmak için yapılmamalıdır.
9. Sağlıkla ilgili yönetmelikler, uluslararası ticarete ülkedeki ilgili sektörü korumak için değil ve fakat bilimsel desteği olan sağlığa zarar verici durumlarda kullanılmalıdır.
10. Ülke güvenliği amacıyla kullanılan gümrük engellerine izin verilmektedir. Bazı ülkeler bu haklarını çok geniş anlamda kullanarak bu hakkı istismar etmektedirler. Bunun önüne geçilmelidir.
11. GATT, ekonomik olarak dezavantajlı coğrafik bölgelere yardım etmek, yeniden ekonomik yapılanmayı kolaylaştırmak, yeni iş sahaları açmak ve sosyal ve ekonomik politikaların diğer önemli amaçlarını gerçekleştirmek için ülkelere destekleme hakkını tanımaktadır.

Eğer üzerinde anlaşılan bu kararlar uygulanacak ve müeyyideler konulacaksa, bu şartların çoğunun daha açık izahı gerekmektedir. Ayrıca bu kurallar çok açık bir dille yazılmalıdır. Yukarıda belirtilen hususlara ilave olarak bilhassa gelişmekte olan ülkeleri dikkate alan bazı istisnalara izin verilmektedir. Buradaki en önemli eksiklik, GATT'ın herhangi müeyyide gücünün olmaması ve sadece pasif yürütme kurallarına dayanmasıdır.

2.7. Bölgesel Entegrasyonlar

Dünyada birçok ülke, ekonomik veya siyasi bloklar ve bölgesel entegrasyonlar oluşturmaktadırlar. GATT'ın Uruguay'daki sonuçsuz tartışmaları, bölge bazında ekonomik entegrasyonu yönlendirdi. Kanada-ABD serbest ticaret bölgesi, Meksika'yı da içine alarak Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) içinde genişleyebilir. Avrupa Topluluğu sonuçta tüm EFTA ve önceki Doğu Bloğu ülkelerini içine alarak yayılabilir. Batı küresi ve Avrupa ticaret blokları, bir veya daha fazla Asya ticaret bloğunun kurulmasında teşvik edici rol oynayabilirler. Dünyada dört çeşit ekonomik entegrasyon görülmektedir.

1. *Serbest Ticaret Bölgesi* (FTA): İçinde bulunan ülkelerin kendi aralarındaki ticaret engellerini kaldırıp, diğer dünya ülkelerine karşı her ülke kendi bağımsız

politikasını sürdürmektedir. Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA) ve Kuzey Amerika Serbest Ticaret Bölgesi (NAFTA) örnek olarak verilebilir.

2. *Ortak Pazar*: Böyle bir pazarın kurulduğu ülkeler arasında serbest ticaret mevcuttur. Sermaye ve işgücü gibi üretim faktörlerinin tam bir serbestlik içerisinde dolaşımı söz konusudur. Avrupa Topluluğu buna bir örnektir.
3. *Gümrük Birliği*: Üye ülkeler arasında serbest ticaret mevcut olup üye olmayan ülkelere karşı ortak bir ticaret engeli mevcuttur. Ticarete Avrupa Topluluğu, bir gümrük birliği olarak görülebilir ve Türkiye 1996 yılından beri bu birliğin üyesidir.
4. *Ekonomik Birlik*: Parasal, mali ve refah politikaları gibi ekonomik politikalarda, ticarete ve faktörlerin dolaşımında üye ülkelerin birleşmesi şeklinde ortaya çıkmaktadır. Genel savunma ve dış politika ekonomik birliği takip etmesine rağmen, her ülke kendi hükümetini oluşturmada yani iç sorunlarda egemenliğe sahiptirler. Örnek olarak Belçika ile Lüksemburg'un 1921'de kurduğu ekonomik birlik verilebilir. Avrupa Topluluğunun en son gayesi de bu doğrultudadır.

2.8. Uluslararası Ürün Anlaşmaları

Uluslararası ürün anlaşmaları, dünya ticaretini istikrarlı bir şekilde geliştirmek için faaliyet göstermektedir. Belli bir ürünün arzı ve talebi dengesiz oldukça fiyatı istikrarsız seyretmektedir. Bu durum özellikle arzı iklim şartlarına bağlı olan ve talebe göre ayarlanamayan tarım ürünleri için geçerli olmaktadır. Bu fiyat dalgalanmalarının ve istikrarsızlığın önüne geçmek için uluslararası ürün anlaşmaları dört başlık altında toplanmaktadır. Bunlar, tampon stoklar, iki taraflı anlaşmalar, arz kontrolü olmadan çok taraflı kontratlar ve ihracat kartelleri olarak sıralanabilir.

Tampon Stokları

Tampon stokları dünya piyasasında fiyat istikrarını sağlanmak amacıyla oluşturulmaya çalışılmaktadır. Dünya piyasa fiyatları önceden belirlenen tabanın altına düşme eğilimini gösterince ürün stoku yapılarak fiyatın düşüşü önlenmekte, fiyat belirlenen tavanı aşacağı zaman ise stoklardan piyasaya mal sürerek fiyat artışı durdurulmaktadır. Bu yöntemlerle denetlenen başlıca piyasalar, buğday, şeker, kahve ve kalay piyasalarıdır. Bu piyasalarda üretici ülkeler tekel kurmak yerine, tüketicilerle birlikte çalışarak istikrarı korumak ve dünya ticaretini geliştirmeye amaçlamışlardır.

Teorik olarak, uluslararası seviyede koordine edilmiş tampon stokları her bir ülke tarafından yapılan ve idare edilen tampon stoklarına göre dünya piyasa fiyatlarını tüm olarak daha az tonajla istikrarlı hale getirebilirler. Tampon stoku anlaşmalarına konu

olan ürünler depolanabilir olmalıdırlar. Depolandığı kadar ürün stoku piyasaya sürüldüğünden dolayı, fiyat ve üretici geliri üzerine zaman içerisinde net etkisi az olur. Tampon stoklarının amacı, piyasa fiyat dalgalanmalarını düşürmektir. Önemli miktarda sermaye ihtiyacı, riskten kaçma ve yüksek riskten dolayı ortaya çıkacak yüksek faiz oranları özel sektör ticaretinin sosyal olarak optimum tampon stoku yapmasını engellemektedir. Gıda istikrarsızlığı dünya çapında bir problem olduğundan dolayı kamu tarafından oluşturulacak ve kontrol edilecek olan hububat tampon stokları çekici görünse de aşağıda sıralanacak çok önemli engeller söz konusudur.

1. İyi idare edilemeyen kamusal tampon stok programının sosyal maliyeti, bir kamusal stok politikasının düzeltmeye çalıştığı serbest piyasa başarısızlığının sosyal maliyetinden daha fazla olabilir.
2. ABD, Kanada ve AT sahip oldukları tarımsal fiyat politikalarından dolayı sıkça önemli ölçüde birikmiş, hatta sıkça oluşan aşırı stoklara ve depolama kapasitesine sahiptirler. Bu durum uluslararası seviyede finanse ve kontrol edilecek olan stokların oluşmasını engellemiştir. Fakat gelişmiş ülkelerde tarımsal ürün fiyatlarını desteklemek için planlanan bir politika, istikrarsız bir dünyada yasal uluslararası tampon stoklarının ihtiyaçlarını karşılamak yönünde kendiliğinden oluşan bir politikadır.
3. Uluslararası gıda stoklarını, düşük maliyetten dolayı ürün fazlalığının olduğu yerde ki ürünleri depolayarak sağlanabilir. Fakat kıtlığın ortaya çıktığı yerlere bu ürünlerin nakliyesi çok masraflı olacaktır.
4. Depolanmış gıda ürünlerine acil olarak ihtiyaç duyabilecek gelişmekte olan ülkeler böyle bir faaliyeti finanse etmek için gerekli fonlara sahip değillerdir.

Uluslararası seviyede koordine edilecek şekilde planlanan dünya gıda stoku sistemi, teklif edilen yeni uluslararası buğday antlaşmasının bir parçası olarak stokun büyüklüğü, dağılımı ve finansmanı konusunda tarafların anlaşamaması nedeniyle 1979'da yıkıldı. ABD 1981 yılında, uluslararası seviyede kontrol ve koordine edilen her bir hububat stokuna karşı olduğunu ilan etti. Karşı çıkma nedeni ise, diğer ülkelerin baskısıyla bu stokların kullanılarak dünya fiyatlarının ve piyasa paylarının yönlendirilmesi tehlikesi idi.

Uluslararası Buğday Anlaşması Gıda Yardım Kongresi, ülkelerin yıllık olarak 4.3 milyon ton hububat yardımı sözü vermesini 1971 yılında istedi. Bu rakam 1980'de 7.59 milyon tona ulaştı. ABD 4.46 milyon ton yardım sözü verdi. ABD'nin yardımı toplamın %60'ını oluştururken bunu AB, Kanada, Avustralya ve Japonya izlemiştir.

İkili Anlaşmalar

Arjantin ve Kanada gibi rekabet eden ihracatçı ülkeler, ikili ürün ticareti anlaşmalarının kurulmasında ABD'ye göre daha istekli olmuşlardır. Hububat anlaşmaları yaygın olarak yapılırken özellikle arzın az olduğu zamanlarda anlaşma sayısı ve etkisi artmıştır. Bitkisel üretimin 1970'lerde düşük olması ve ithalatçıların güvenilir üreticilere sahip olma arzusu, çok sayıda ikili ihracat anlaşmasının yapılmasına neden oldu. Anlaşmalar tipik olarak minimum miktarda ürünle alıcı ve satıcıyı garanti etmektedir. Fiyatlar genellikle satış sırasındaki piyasa fiyatlarıdır. Anlaşmalar, ihracat piyasalarını bir tampon stoku gibi kullanan gelişmekte olan ülkeler açısından özellikle dezavantajlı olmuştur. Bu gibi ülkelerin ikili anlaşmalara girmeğe güçleri yetmez fakat dünyada ilgili ürünün kıtlığı söz konusu olduğunda diğer ülkeler arasında yapılan bu anlaşmalardan dolayı ithalat piyasası, sınırlı miktarda ürün ve yüksek fiyatlarla karşı karşıya kalır.

Çoklu Kontratlar

Ürün anlaşmaları yukarıda izah edildiği gibi iki ülke arasında olduğu gibi çok sayıda ülke arasında çoklu kontratlar şeklinde de çok sayıda ülke arasında da olabilir. Çoklu kontratlar, hem alıcı ve hem de satıcıların faydalandığı bir pazar kazancı ayarlaması olabileceği gibi, bazı ülkelerin diğer bazıları üzerine bir bütün olarak meydana gelen refah kaybından dolayı yükleyebileceği bir pazar sıkıntısı ayarlaması da olabilir. Bu anlaşma altında, alıcı ve satıcı ülkeler tipik olarak bir fiyat şeridi ve bu şerit içinde alınıp satılacak olan mal miktarları üzerinde anlaşmışlardır. Satıcılara önceden belirlenen bir fiyat şeridi içerisindeki bir piyasa garanti edilmiştir. Eğer iklim şartları kötü giderse alıcılar kazançlı çıkar çünkü satıcılar belirlenen fiyat şeridinin üzerinde olmamak üzere belirlenen minimum miktarı arz etmek durumundadırlar. Eğer arz çok fazla ise bu sefer satıcılar serbest ticarete göre kazançlı çıkar çünkü alıcılar anlaşılan fiyattan belirlenen minimum miktarı satın almak durumundadırlar.

Bu anlaşmalara konu olan bazı tarımsal ürünler, kahve, kakao, zeytin, şeker, buğday ve çay olmuştur. Tarım ürünleri arasında kahve anlaşması en başarılı anlaşma olarak ortaya çıkmıştır. Bu başarının nedenleri, anlaşmanın amaçlarının çok yüksek tutulmaması, ithalatçı ülkelerin cömertçe anlaşmayı desteklemesi ve en büyük ihracatçı ülke olan Brezilya'nın sürekli anlaşmaya bağlı kalmasıdır. Bu başarı nedenlerinin ortadan kalkması 1989 yılında anlaşmanın yıkılmasına neden olmuştur. Bu anlaşmaların başarısı, daha çok gelişmekte olan ülkelere müteşekkil satıcıların disiplinine ve çoğu gelişmiş ülke olan alıcıların cömertliğine bağlıdır.

İhracat Kartelleri

İhracat kartelleri, fiyatla ilgili amaçlarına ulaşmak için Pazarlık gücü ve arz kontrolü yaklaşımını kullanırlar. Burada tek taraflı olarak üretici ülkelerin bir organizasyon etrafında bir araya gelerek amaçları doğrultusunda hareket etmeleridir. Örneğin, Petrol Üreten Ülkeler Organizasyonu (OPEC), petrol arzını belli bir seviyede tutarak 1970’li yıllarda fiyatların alışılmamışın üzerine çıkmasına neden oldu. Birçok az gelişmiş ülke, bu organizasyonu dikkate alarak tarımsal ürünlerin ihracatında da bu modeli uygulamaya koymaya çalıştı. İhracat kartellerinin de çok önemli sayılacak çıkmazları var. Üyelerin disiplin içinde hareket etmemeleri ve uzun süre devam edememeleri bu çıkmazlardan ikisi olarak sayılabilir.

2.9. Dünya Ticaret Blokları

Dünya ticaret sahnesinde rol alan oyuncular çok renkli simalara sahipler. Kritik roller gelişmiş ülkeler tarafından oynanmasına rağmen, içerikten ziyade daha çok biçimsel olarak temsil edilen az gelişmiş ülkelerin sahnede yer alması için çabalar sarf edilmektedir. Dünya ticaretinde üç süper güç olan ABD-Kanada, AT ve Japonya kendi aralarında rekabet ederken, çoğunluğu az gelişmiş ülke olan üçüncü dünya ülkeleri daha fazla geride kalmamak için çabalamaya devam etmektedir. İşte bu dünyalar ve bunların politikaları bu başlık altında ele alınacaktır.

ABD ve Kanada

Dünyanın en etkili ve büyük tarımsal ürünler üreticisi olarak ABD, dünya tarım ürünleri piyasasında çok önemli bir paya sahiptir. Bu ülkenin tarımsal piyasaları, şeker, süt ürünleri, yer fıstığı, yün ve tütün hariç serbestlik açısından iyi bir noktadadır. 1989 yılında faaliyete geçen Kanada-ABD Serbest Ticaret Antlaşması (NAFTA), iki ülke malları üzerine olan tariflerin tümünü 1999 yılına kadar kademeli olarak kaldıracaktır. ABD ihraç ürünlerinin % 35’inin Kanada tarifine, Kanada ihraç ürünlerinin % 20’si ABD tarifine 1988 yılında muhatap olduğu dikkate alındığında bu anlaşmanın önemi ortaya çıkmaktadır. Özellikle tarımsal ürünler başta olmak üzere ticaret tamamen serbest olmayacaktır. Örneğin 20 yıl içinde, her iki ülke de yerli üreticileri korumak için taze meyve ve sebze ithalatı üzerine geçici vergiler koyabileceklerdir. Ülke içindeki fiyat desteklemelerini sürdürebilmek için, yer fıstığı, tütün ve süt ürünleri için kotalar devam edecektir. ABD ve Kanada’nın toplam ihracatı 1992 verilerine göre 560 milyar dolardır.

Avrupa Birliği

Avrupa Birliği (AB) dünyanın en büyük ihracatçısı olma yolundadır ABD ile rekabet etmektedir. GSMH’sı yaklaşık olarak ABD ile aynı olurken nüfus açısından ABD’den

$\frac{1}{4}$ oranında daha büyüktür. AB, Japonya'ya göre ticaret ürünlerinde daha az sayıda politik müdahalelere sahip ise de 12 ülkenin meydana getirdiği büyüklükten dolayı dünyanın en büyük etkinsizliğe sebep olan ülkesi Japonya ile bu hususta denk gelebilir. Ortak Tarım Politikası (OTP), topluluk ülkelerini bir arada tutma konusunda önemli bir fonksiyon icra ederken diğer taraftan da AB bütçesinin çok önemli bir kısmının OTP politikalarına kullanmasından dolayı tartışılmaktadır. Bu yüksek maliyet, OTP reformunun en önemli itici gücü olmuştur. Bu topluluğun 1985'de ihracatı 650 milyar dolarken 1992'de 1670 milyar dolara ulaşmış ve sırasıyla dünya ticaretinin % 33,2 ve %39,4'ünü elinde bulundurmaktadır.

Japonya

AB ve ABD'nin yanında Japonya üçüncü süper güç olarak karşımıza çıkmaktadır. Japonya tarımını dünyadaki herhangi bir büyük ülkeden daha fazla korumaktadır ve güçlü bir iş çevresi lobisine sahiptir. Kendi kendine yeterlilik politikasını dini birtakım nedenlere bağlayan bu ülke, tarım sektörünü önemli seviyede destekleyecek ekonomik güce de sahiptir. GATT görüşmelerinin yapıldığı Uruguay Turunun ilk zamanlarında Japonya ticarete müdahale politikalarında önce dondurma ve daha sonra yavaş indirimler yapılarak ihracat desteklerinin kademeli olarak kaldırılması taraftarıydı. Fakat bu politikaların üretici yardım değeri (PSE) veya ilgili toplam destekleme değerleri kullanılarak ölçülmesi taraftarı değildi. Japonya, GATT'ın bir ülkeye temel gıdalarının üretimini uluslararası rekabete karşı korunmasına izin verici bir kurala sahip olması gerektiğini düşünmektedir. Bu ülkenin yıllık ortalama büyüme hızı 1957-92 döneminde % 16,3 olmuştur.

Diğer Ülke Blokları

Güney Doğu Asya Birliği (ASEAN), Malezya, Filipinler, Tayland ve Bruney ülkelerinden oluşmuş ve 1967 yılında kurulmuştur. Diğer bloklara göre başarılı bir performans sağlayan bu ülkeler topluluğu, kendi içinde gümrük tarifelerini azaltmakta, ticaret hacmini artırmakta ve hızlı bir kalkınma temposu göstermektedir. Bu topluluğun 1992 rakamlarına göre toplam ihracatı 183, ithalatı 198 milyar dolar olup sırasıyla dünya toplamının % 5 ve 5,2'sine eşittir. Topluluk ihracatının 1957-92 döneminde ortalama yıllık büyüme hızı % 12,4 olup dünya ortalamasının çok üzerindedir.

Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi (EFTA), Avusturya, Finlandiya, İzlanda, Norveç, İsveç ve İsviçre ülkelerinden oluşmaktadır. EFTA'nın üye ülkelerinden olan İsveç, Finlandiya ve Avusturya 1995'de AB'ne girdiler. Bu topluluğun 1992 rakamlarına göre toplam ihracatı 226 milyar dolardır.

Latin Amerika Entegrasyon Birliği (LAIA), Orta Amerika Ortak Pazarı (CACM), Karayıp Ortak Pazarı (CARICOM), gibi Güney Amerika’da ticaret bloklarının entegrasyon düzeyleri zayıf, performansları ise çok yetersizdir. Meksika hariç tüm Güney Amerika Kıtasının 1992 rakamlarına göre ihracatı 105 milyar dolar olup 1950-92 döneminde ortalama yıllık ihracat artışı % 8,6 olmuştur.

Ortak Ekonomik Yardım Konseyi (COMECON), Bulgaristan, Çekoslovakya, Moğolistan, Polonya, Romanya, Sovyetler Birliği ve Küba’dan oluşmakta idi. Doğu Avrupa’nın ortak pazarı olma iddiası ile Sovyetler birliğinin liderliğinde 1949 yılında kurulmuş ve içine kapalı bir Pazar yapısı arz ediyordu. Sovyetler birliğinin çökmesi sonucu bu blok 1990 yılında tasfiye oldu. Daha sonra Sovyetler birliğinin en güçlü ülkesi olarak ortaya çıkan Rusya Federasyonunun bu ülkeleri siyasi ve ekonomik birlik altında toplama çabaları henüz başarılı olamamıştır.

Afrika’da Doğu Afrika Topluluğu (EAC) yanında UDEAS, ECOWAS ve CEPLG gibi diğer bazı ticari blokların mevcut olmasına rağmen etkinlik ve boyutları Güney Amerika da olduğu gibi fazla değildir. Zaten Afrika kıtasının Güney Afrika Birliği Hariç Toplam ihracatı 1992 verilerine göre 68 milyar dolar olup 1950–92 döneminde ihracat artışı yıllık ortalama % 9,3’dür. Fakat 1990–92 arası bu artış eksi % 6,2 olduğu ve dolayısıyla bölgede bir krizin olduğu görülmektedir.

Son yıllarda ABD’nin 20 ülke ile yaptığı Trans-Pasifik Ortaklığı (TPP) ve yine ABD’nin AB ile yapmakta olduğu ve müzakereleri 2016 yılında hala devam eden Trans-Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı (TTIP) önemli iki ülkeler bloku olarak öne çıkmaktadır.

Türkiye’nin Önderlik Ettiği İşbirliği Anlaşmaları

Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (EİT)

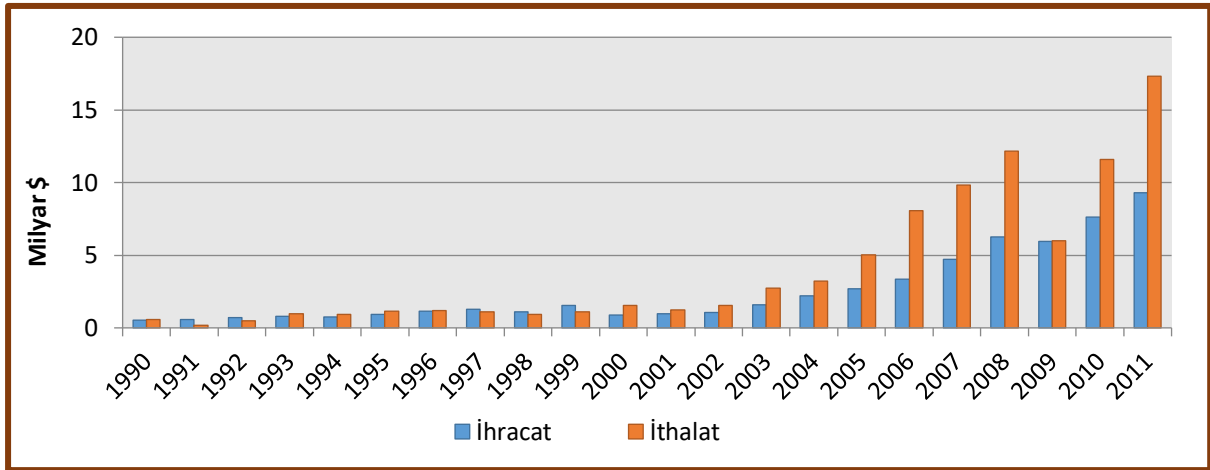
Sekretaryası Tahran’da bulunan teşkilat; Türkiye, İran ve Pakistan arasında bölgesel ekonomik işbirliğini geliştirmek amacıyla 1964 yılında kurulmuş olan ‘Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı’nın devamı olarak 1985 yılında kurulmuştur.

Hükümetler arası bölgesel bir organizasyon olan teşkilat; genel olarak üye ülkeler arasında ekonomik, teknik ve kültürel işbirliğini desteklemek amacını gütmektedir.

Üyeleri; İran, Pakistan, Türkiye, Afganistan, Azerbaycan, Kazakistan, Kırgızistan, Türkmenistan, Tacikistan, Özbekistan olup Kuzey Kıbrıs Türk Cumhuriyeti, BM Genel Sekreteri’nin Planı’nda kayıtlı olan “Kıbrıs Türk Devleti” sıfatıyla faaliyetlere katılmaktadır.

EİT'nin amaçları arasında, ekonomik serbestleşme yoluyla üye ülkelerin sürdürülebilir kalkınmalarının sağlanması, ticaretteki engellerin aşamalı olarak kaldırılması, bölge içi ticaretin ve bölgenin dünya ticaretinden aldığı payın artırılması gibi hususlar yer almaktadır. Ayrıca üye ülkelerin dünya ekonomisiyle bütünleşmesinin sağlanması, bölgesel ve uluslararası organizasyonlarla işbirliğinin yaygınlaştırılması, üye ülkeleri birbirine ve dünyaya bağlayan ulaşım ve telekomünikasyon altyapılarının güçlendirilmesi hedeflenmiştir. Bunlara ek olarak; doğal kaynaklar ile tarım ve sanayi potansiyelinin etkin bir şekilde değerlendirilmesi ve çevrenin korunmasına yönelik tedbirler alınması ile üye ülkeler arasındaki tarihsel ve kültürel bağların geliştirilmesi de amaçlanmıştır. EİT güncel bilgilerine <http://www.ecosecretariat.org> den ulaşılabilir.

EİT ile Türkiye arasında 1990 ile 2011 yılları arasında yapılan ihracatta özellikle 2000 yılından sonra önemli artış yaşanmıştır. 1990 yılında 544 milyon \$ olan ihracat değeri 2011 yılında 9,3 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.5).



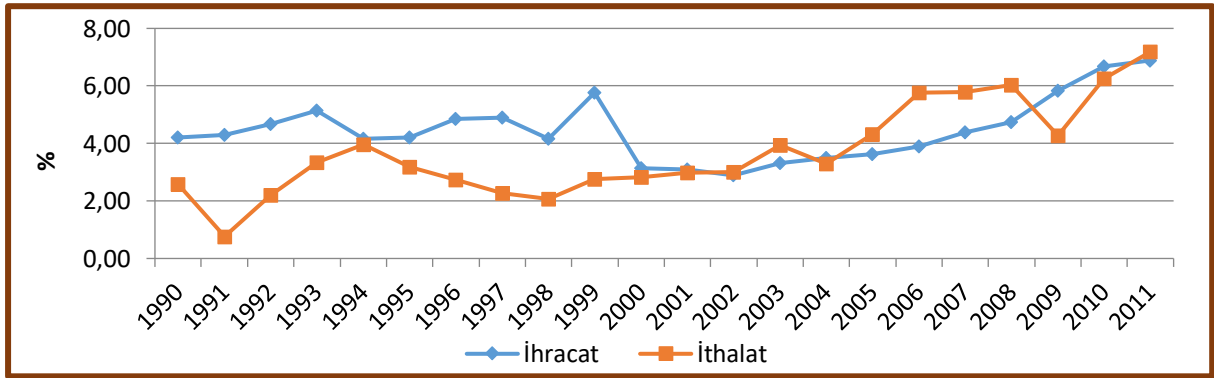
Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.5. EİT ile yapılan ihracat ve ithalat (Milyar \$)

EİT ile Türkiye arasında 1990 ile 2011 yılları arasında gerçekleşen ithalat sonuçları incelendiğinde, özellikle ithalatın 2002 yılından sonra hızlı bir şekilde arttığı 2009 yılında yaşanan ekonomik krizle azalan ithalatın daha sonra tekrar artış gösterdiği görülmektedir. 1990 yılında 577 milyon \$ olan ithalat 2011 yılında 17,3 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.5).

Türkiye ile EİT arasında 1990-2011 dönemindeki dış ticaret dengesi incelendiğinde Türkiye; 1991, 1992, 1997, 1998 ve 1999 yılları dışında sürekli dış ticaret açığı vermiştir ve bu açık son yıllarda Türkiye aleyhine giderek artmaktadır. 1990 yılında 32 milyon \$ olan bu açık 2011 yılında 8 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.5).

EİT ile yapılan ihracat değerinin Türkiye'nin toplam ihracat değeri içindeki payı 2000 yılına kadar artış ve azalışlar göstererek dalgalı bir seyir izlemiştir. 1990 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında EİT'nin payı % 4,20 iken bu oran 2000 yılında % 3,15'e kadar gerilemiştir. Ancak 2000 yılından sonra sürekli artan ihracatla birlikte EİT'nin Türkiye'nin toplam ihracat içindeki payı 2011 yılında % 6,89'a yükselmiştir (Şekil 2.6). EİT ile yapılan ithalatın, Türkiye'nin toplam ithalat değeri içindeki payı 1990-1998 yılları arasında % 2-3 arasında değişim göstermiştir. Ancak 1998-2011 yılları arasında sürekli bir artış söz konusudur. 1998 yılında Türkiye'nin toplam ithalatında EİT'nin payı % 2,83 iken bu oran 2011 yılında % 7,19'a yükselmiştir (Şekil 2.6).



Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.6. EİT ile yapılan ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içindeki payı (%)

Karadeniz Ekonomik İşbirliği Bölgesi (KEİB)

Sovyetler Birliği'nin dağılması sürecinde Türkiye'nin öncülük ettiği bir bölgesel oluşum olarak; Karadeniz'e kıyısı olan ya da bölgeye yakın ülkeler ile 1990'lı yılların başlarında Karadeniz Ekonomik İşbirliği bölgesi oluşturulmuştur.

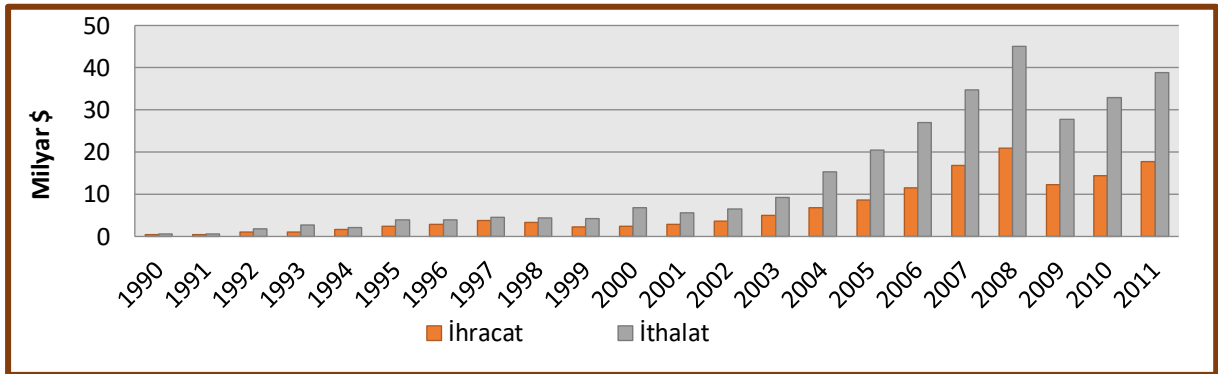
Karadeniz'de bölgeselleşme için 1990 yılında Ankara'da yapılan ilk toplantının ardından 1991 yılı içerisinde Bükreş, Sofya ve Moskova'da yapılan toplantılar gelmiştir. KEİB üyeleri Arnavutluk, Azerbaycan, Bulgaristan, Ermenistan, Gürcistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan, Türkiye, Ukrayna ve Yunanistan'dır. KEİB güncel bilgilerine <http://www.bsec-organization.org> den ulaşılabilir.

KEİB'e üye ülkelerin, Karadeniz'e kıyıları olmasından veya yakın bulunmalarından dolayı; halkları arasında kültürel etkileşimler bulunmaktadır. Ülkelerin tarihî, coğrafi ve ekonomik özelliklerinden dolayı KEİ, kısa dönemde ülkeler arasındaki mevcut ticari ilişkileri geliştirerek ticareti artırmayı amaçlamıştır. Bunun yanı sıra; uzun dönemde ise üyeler arasındaki ilişkileri daha da geliştirmeyi hedeflemiş ve bir serbest ticaret bölgesi

oluşturmayı amaçlamıştır. KEİB, bir taraftan Rusya'nın isteksizliği diğer yandan da bölgenin istikrarsızlığından dolayı fonksiyonunu çok iyi icra edememektedir.

KEİB ile Türkiye arasında 1990 yılından 2011 yılına kadar yapılan ihracatta önemli artışlar yaşanmıştır. 1990 yılında 383 milyon \$ olan ihracat değeri 2011 yılında 17,8 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.7). KEİB ile Türkiye arasındaki en yüksek ihracat değeri 20,9 milyar \$ ile 2008 yılında gerçekleşmiştir.

İhracat değerlerinde olduğu gibi KEİB ile Türkiye arasında yapılan ithalat değerlerinde de önemli artışlar yaşanmıştır. 1990 yılında 6,2 milyar \$ olan ithalat değeri 2011 yılında 38,7 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.7). KEİB ile Türkiye arasındaki en yüksek ithalat değeri ihracatta olduğu gibi 2008 yılında gerçekleşmiştir. İthalat değerinin hızlı bir şekilde artmasının en önemli nedeni olarak, her geçen gün artan enerji talebi nedeniyle Rusya'dan yapılan enerji ithalatının giderek artması gösterilebilir.



Kaynak: TÜİK, 2012

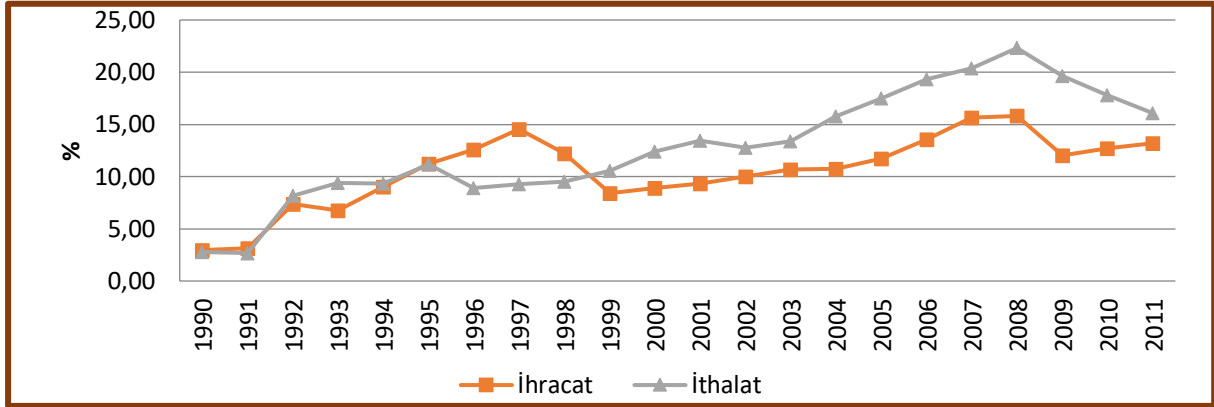
Şekil 2.7. KEİB ile yapılan ihracat ve ithalat (Milyar \$)

KEİB ile Türkiye arasındaki dış ticaret dengesi incelendiğinde Türkiye sürekli olarak dış ticaret açığı vermektedir. Özellikle son yıllarda bu açık giderek artmaktadır. 1990 yılında 2,4 milyar \$ olan dış ticaret açığı 2011 yılında % 775 artarak 21,0 milyar \$ yükselmiştir (Şekil 2.7).

KEİB ile yapılan ihracat değerinin Türkiye'nin toplam ihracat içindeki payı yıllar itibariyle artış eğilimindedir. 1990 yılında Türkiye'nin toplam ihracatında KEİB'nin payı % 2,96 iken bu oran 2009, 2010 ve 2011 yıllarında sırası ile % 12,02 , % 12,69 ve % 13,17'ye yükselmiştir (Şekil 2.8).

KEİB ile yapılan ithalat değerinin Türkiye'nin toplam ithalat içindeki payı 1990 yılından 2008 yılına kadar artış eğiliminde iken 2008 yılından sonra hızlı bir düşüş eğiliminde olduğu görülmektedir (Şekil 2.8). 1990 yılında Türkiye'nin toplam ithalatında KEİB'nin payı % 2,80 iken bu oran 2008 yılında % 22,31'e yükselmiştir. Bu oran 2009, 2010 ve

2011 yıllarında sırası ile % 19,65 % 17,77 ve % 16,10'a gerilemiştir. Görüldüğü gibi KEİB ile gerek ihracatta gerekse ithalatla hem mutlak anlamda hem de oransal anlamda bir artış söz konusudur.



Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.8. KEİB ile yapılan ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içindeki payı (%)

Gelişmekte Olan 8'ler (D-8)

Bangladeş, Endonezya, İran, Malezya, Mısır, Nijerya, Pakistan ve Türkiye'den oluşan Gelişen Sekiz Ülke (Developing Eight / D-8), 15 Haziran 1997 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen Devlet ve Hükümet Başkanları Zirvesi'nde yayımlanan "İstanbul Deklarasyonu" ile kurulmuştur.

D-8 girişiminin başlatılmasındaki amaç, büyük bir ekonomik potansiyeli, çeşitli kaynakları, geniş bir nüfus ve coğrafi alanı temsil eden 8 ülke arasında; kalkınmaya yönelik işbirliğini geliştirmek, ekonomik ve sosyal ilişkileri zenginleştirmek olarak ortaya çıkmaktadır. Bu bağlamda ticaret ilişkilerinde yeni fırsatlar yaratmak, uluslararası düzeyde karar alma sürecine katılımı artırmak ve somut ortak projeler etrafında ekonomik işbirliğini geliştirmek gibi bazı hedefler esas alınmıştır.

İkinci zirve Mart 1999'da Bangladeş'in başkenti Dakka'da yapıldı ve bir bildirge yayınlandı. Bu bildirgeye göre (1) Pakistan su kültüründe D-8 ülkelerinde mevcut bilim adamlarının, uzmanların, kuruluşların ve iş çevrelerinin yer alacağı bir rehber hazırlayacak, (2) Bangladeş ve Mısır, kırsal kalkınma konusundaki öncelikli projeyi yürütecekler, (3) Endonezya 1999 yılı içinde sosyal güvenlik ağı konusunda, uzmanları ve karar alıcıları bir araya getiren toplantıya ev sahipliği yapacak, (4) Nijerya, yakın gelecekte enerji konulu çalışma grubu toplantısı düzenleyecek, (5) Türkiye'nin koordinatörlüğünde çevre konusunda sonuca yönelik projeler üzerinde çalışma

yapılacak. Ayrıca Türkiye'nin koordine ettiği Tarım Uçağı Projesinde bu yılın ilk çeyreğinde ilk örnek uçağın ilk test uçuşunun gerçekleştirileceği vurgulanan bildirgede İran tarafından koordine edilen Sanayi ve Teknoloji Bilgi Bankası ağının 1999 Temmuz ayında işlev kazanması kararlaştırıldı.

Şubat 2001'de Kahire'de toplanan D-8'in üçüncü devlet ve hükümet başkanları zirvesinde, küreselleşmenin ve uluslararası finans sisteminin gelişen ülkeler üzerindeki olumsuz etkilerinin azaltılması gerektiği vurgulandı. Bildiri de önceleri belirlenen ve sorumluluğu farklı ülkelere verilen projelerin tamamlanması için çalışmaların hızlanması gerektiği ifade edildi. Sonraki toplantı 2003'de Tahran'da yapılmıştır.

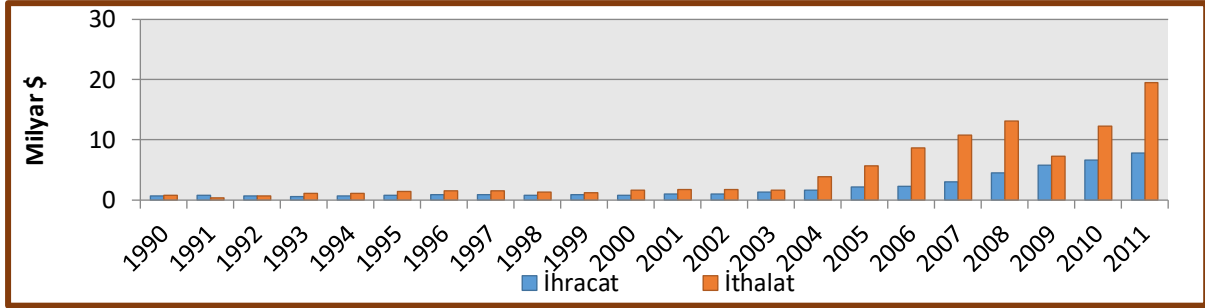
Şimdiye kadar 7 Zirve, 13 Bakanlar Konseyi, 28 Komisyon Toplantısı ve çok sayıda teknik düzeyde toplantı düzenlenmiştir.

Son D-8 Zirvesi (7. Zirve), 13. Bakanlar Konseyi ve 28. Komisyon Toplantıları ile birlikte 4-8 Temmuz 2010 tarihlerinde Abuja'da (Nijerya) yapılmıştır. Bir sonraki Zirve'nin Pakistan'da, 14. Bakanlar Konseyi ve 29. Komisyon Toplantıları'nın ise Nijerya'da yapılmasına karar verilmiştir.

Bugüne kadar 5 tane D-8 zirve toplantısı yapıldı. D-8'ler bugüne dek 9 tane dışişleri bakanları toplantısı 20 tane komisyon toplantısı, 70 tane de teknik nitelikli komisyon gerçekleştirildi. Kuruluşunda 8 ülkenin Gayrisafi milli hâsılası 690 milyar dolardı, şimdi bu 1,5 trilyonun üzerindedir. D-8 kurulurken ülkelerin tek başına milli geliri, 872 dolardı, şimdi 1500 dolar civarındadır. İhracat 239 milyar dolardı, 600 milyar dolara yaklaştı. İthalat 235 milyar dolardı, yaklaşık 500 milyar dolara çıktı. Daha fazla ve güncel bilgi için <http://www.developing8.org> sayfasını ziyaret edebilirsiniz.

Türkiye ile D-8 ülkeleri arasında 1990-2011 yılları arasında yapılan ihracat incelendiğinde 1990 yılından itibaren sürekli bir artış görülmektedir. Özellikle 2003 yılından sonra bu artış daha hızlı bir ivme kazanmıştır. 1990 yılında 740 milyon \$ olan ihracat 2011 yılında 7,8 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir (Şekil 2.9).

Türkiye ile D-8 ülkeleri arasında 1990-2011 yılları arasında yapılan ithalat incelendiğinde 1990 yılından itibaren 2008 yılına kadar sürekli bir artış görülmektedir. 2009 yılında gerileyen ithalat 2009 yılından sonra tekrar yükselişe geçmiştir. 1990 yılında 761 milyon \$ olan ithalat 2008 yılında 13,1 milyar \$'a yükselmiştir. 2009 yılında 7,3 milyar \$'a gerileyen ithalat tekrar artışa geçerek 2011 yılında 19,4 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.9).

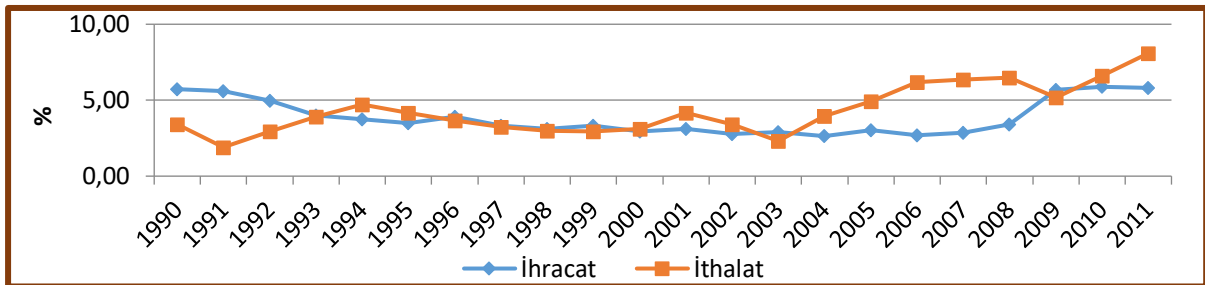


Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.9. D-8 ile yapılan ihracat ve ithalat (Milyar \$)

Türkiye ile D-8 arasında 1990-2011 dönemindeki dış ticaret dengesi incelendiğinde Türkiye, 1991 ve 1992 yılları dışında sürekli dış ticaret açığı vermiştir ve bu açık son yıllarda Türkiye aleyhine giderek artmaktadır. 1990 yılında 21 milyon \$ olan bu açık 2011 yılında 11 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.9).

Türkiye ile D-8 ülkeleri arasında yapılan ihracatın toplam ihracat içindeki payı 1990 yılında % 5,7 iken bu oran 1991 yılından 2007 yılına kadar düşüş göstermiştir. 2007 yılında % 2,8 kadar gerileyen bu oran 2008 yılından itibaren tekrar yükselişe geçmiş ve 2011 yılında 5,8 yükselmiştir (Şekil 2.10).



Kaynak: TÜİK, 2012

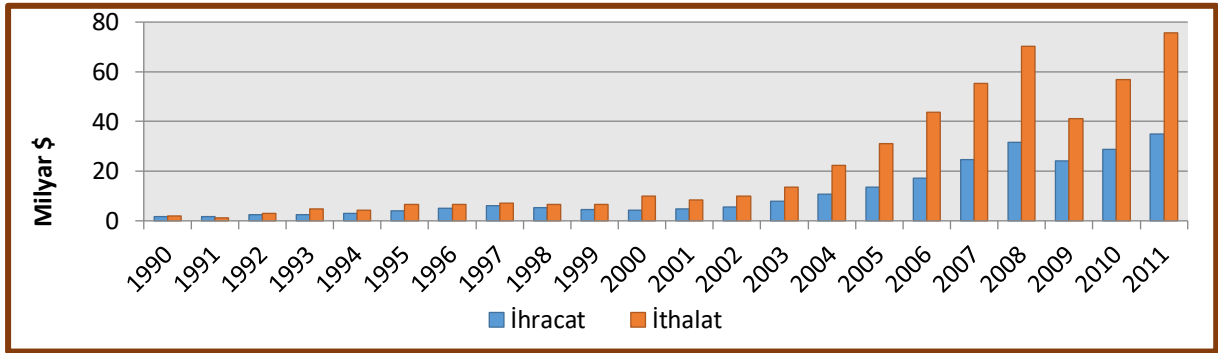
Şekil 2.10. D-8 ile yapılan ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içindeki payı (%)

Türkiye ile D-8 ülkeleri arasında yapılan ithalatın toplam ithalat içindeki payı 1990-2011 döneminde dalgalı ve yukarı yönlü bir seyir izlemiştir. 1990 yılında % 3,42 olan bu oran 2011 yılında % 8,09 olarak gerçekleşmiştir (Şekil 2.10).

EİT, KEİ ve D-8 Toplamı

Türkiye'nin önderlik ettiği bu üç (EİT, KEİ ve D-8) ekonomik işbirliği anlaşması kapsamında yapılan toplam ticaret yıllar itibariyle sürekli bir artış eğilimi içerisinde. 1990 yılında 16,7 milyar \$ olan ihracat 2011 yılında % 109 oranında artarak 34,9 milyar \$'a yükselmiştir. Benzer durumu ithalat için de söylemek mümkündür. 1990 yılında 19,6 milyar \$ olan ithalat 2011 yılında % 286 oranında artarak 75,6 milyar \$'a yükselmiştir (Şekil 2.11).

Görüldüğü gibi ithalatımız ihracatımıza oranla daha hızlı bir artış göstermiştir. Bu durum dış ticaret açığının yıllar itibariyle Türkiye'nin aleyhine gelişmesine neden olmuştur. Türkiye'nin EİT, KEİ ve D-8 ülkeleri ile olan ticaret dengesi 1991 yılı hariç sürekli açık vermiş ve bu açık son yıllarda giderek artmıştır. 1990 yılında 2,9 milyar \$ civarında olan bu açık 2011 yılında 40,6 milyar \$'a yükselmiştir. Açığın artması ihracatın ithalatı karşılama oranını da düşürmüştür. 1990 yılında ihracatın ithalatı karşılama oranı % 85 iken 2011 yılında bu oran % 46'ya gerilemiştir (TÜİK, 2011).

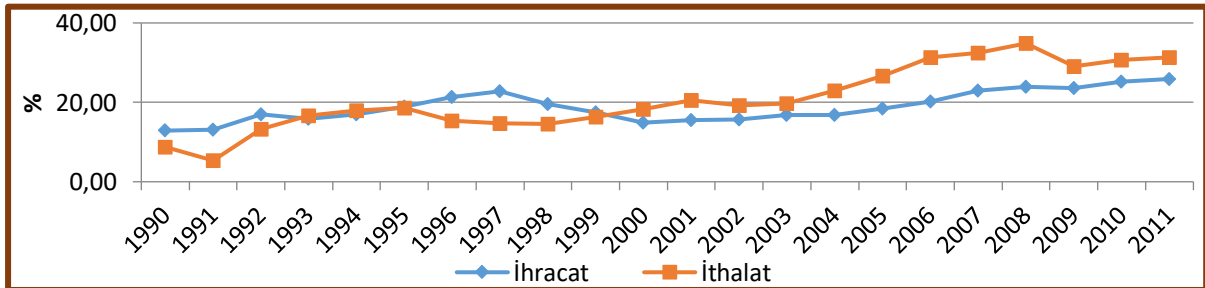


Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.11. EİT, KEİ ve D-8 ile yapılan toplam ihracat ve ithalat (Milyar \$)

Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde EİT, KEİ ve D-8 ülkelerinden yaptığı ihracatın payı sürekli artış göstermiştir. 1990 yılında % 12,9 olan bu pay % 100,7 oranında artış göstererek 2011 yılında % 25,9'a yükselmiştir. İthalat açısından durum analiz edildiğinde ithalatın payının ihracata oranla daha hızlı arttığını söyleyebiliriz. 1990 yılında toplam ithalat içerisinde EİT, KEİ ve D-8 ülkelerinden yapılan ithalatın payı % 8,8 iken, % 256,8 oranında artarak % 31,4'e yükselmiştir (Şekil 2.12).

Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki bu artış Türkiye'nin ekonomik işbirliği içinde olduğu ülkelerle ticaretini arttırdığı ve böylece en önemli pazarı olan AB'de yaşanan krizden toplam ihracatın olumsuz etkilenmediği söylenebilir. Ancak ithalattaki bu artış Türkiye'nin toplam dış ticaret açığının artmasına neden olmakta bu durumda ülke ekonomisini olumsuz yönde etkilemektedir.



Kaynak: TÜİK, 2012

Şekil 2.12. EİT, KEİ ve D-8 ile yapılan ihracat ve ithalatın toplam ihracat ve ithalat içindeki payı

Sonuç

Türkiye'nin kuruluşunda önderlik ettiği EİT, KEİ ve D-8 ülkeleri ile yapılan uluslararası ticaret sonuçları incelendiğinde özellikle 2000 yılından sonra gerek ihracat gerekse ithalat değerlerinin mutlak ve oransal olarak önemli düzeyde arttığı söylenebilir. Ancak ithalattaki artış görece olarak ihracattan fazla olduğu için ticaret dengesindeki açık sürekli Türkiye'nin aleyhine olmuştur.

Türkiye'nin en önemli dış pazarı Avrupa Birliği'dir. Son yıllarda AB'nde yaşanan ekonomik kriz ve Türkiye'nin yeni pazarlara yönelmesi nedeniyle Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde AB'nin payı düşmüştür. 1990 yılında % 57,8 olan bu pay 2011 yılında % 46'ya gerilemiştir.

Türkiye'nin kurulumunda önderlik ettiği EİT, KEİ ve D-8 ülkeleri ile olan ihracatı ve ithalatı sürekli artmıştır. 1990 yılında Türkiye'nin toplam ihracatı içinde bu üç ekonomik işbirliğinin payı % 12,9 iken, % 100,7 artarak 2011 yılında % 25,9'a yükselmiştir. İthalatta % 8,8 iken % 256,8 oranında artarak % 31,4'e yükselmiştir. Görüldüğü üzere ekonomik işbirliği anlaşmaları ülkelerin uluslararası ticarete istikrarlı bir şekilde büyüme göstermesine olanak sağlamaktadır.

Bu sonuçlar, Türkiye'nin liderlik ettiği işbirliği anlaşmalarına daha ço önem vermesinin, uluslararası ticaret hacmini; pazar riskini azaltarak istikrarlı bir yapıya kavuşturması açısından önemlidir. Ayrıca uluslararası ticarete alternatif pazarların oluşturulması dış ticaretin sürdürülebilirliği açısından önemlidir. Bu durum, Türkiye'nin 2023 yılında 500 milyar \$ ihracat hedefine katkı açısından önem arz etmektedir.

Meşhur bir atasözümüz vardır. “Rızkın onda dokuzu ticaret biri cesarettir”. Aslında ticaret teorileri, ticaretten elde edilen kazancı oryaya koyarak bu sözün ispatını yapmaktadır. Teorilerin yanında, uluslararası organizasyonların faaliyetleri, bölgesel ticari işbirlikleri ve entegrasyonlar ve değişik şekillerde yapılan ikili ve çoklu ticaret anlaşmaları da ticaretten elde edilen kazancı artırmaya yöneliktir. Bunlardan hareketle, Türkiye'nin her türlü uluslararası ticareti artırmaya yönelik aktif ve hatta ticari işbirliklerine önderlik yapacak bir çaba içinde olması kalkınmada önemli bir lokomotif olacağı açıktır. Nitekim Türkiye'nin önderlik yaptığı 3 uluslararası ekonomik ve ticari organizasyonla olan ticaret hacmi giderek artmaktadır. Bu organizasyonlar altında ticari ilişkilerin daha etkin bir şekilde artması 2023 Vizyonu hedefi açısından da önem arz etmektedir. Türkiye'nin miktar yanında özellikle katma değeri yüksek ürünlerin üretimine yönelerek, ticaret değerini artırmalı ve ticaret dengesindeki açığı tersine döndürme çabası içinde olmalıdır.

III. DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE AVRUPA BİRLİĞİ

3.1. Dünya Ticaret Örgütünün Kuruluşu

Gündeme geldiği 1950’li yıllarda Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO), güçlü bir ticaret organizasyonu olarak kurulması gerçekleştirilememiştir. Fakat 47 yıl sonra yapılan Uruguay Turunda DTÖ’nün kurulması ve GATT’ın fonksiyonlarını devralması kararlaştırılmıştır. 1986–1994 Uruguay Turu görüşmelerinde oluşturulan ve 1 Ocak 1995 yılında kurulan DTÖ’nün merkezi İsviçre’nin Cenevre şehrindeydir. Haziran 2014 itibarıyla 160 üyesi 196 milyon ABD Doları bütçesi ve 634 çalışanı olan DTÖ genel sekreterlik şeklinde yönetilmektedir. DTÖ’nün fonksiyonlarını;

- DTÖ antlaşmalarını yönetmek,
- Ticaret pazarlıkları için forum oluşturmak,
- Ticaret anlaşmazlıklarını çözüme kavuşturmak,
- Ulusal ticaret politikalarını gözetlemek,
- Gelişmekte olan ülkelere teknik yardım ve eğitim vermek ve
- Uluslararası organizasyonlarla işbirliği yapmak şeklinde sıralayabiliriz.

DTÖ, GATT’ın kararlarını kolaylaştırdığı gibi Uruguay Nihai Anlaşması ve GATT prensiplerine yaptırım gücü de sağlamıştır. Çünkü küçük bir sekreterliğe sahip olan UNCTAD ile işbirliği içinde ve değişik zamanlarda yapılan toplantılarıyla fonksiyonlarını yerine getirmeye ve uluslararası serbest ticaretin oluşmasında çaba harcayan GATT, DTÖ bünyesinde kurumsallık ve süreklilik kazanmıştır. Genel kurul, bakanlar konferansı, çeşitli konseyler ve sekreterlik gibi birimleri bulunan DTÖ, tüzel kişiliğe sahiptir. Türkiye’nin de üyesi olduğu bu kurumun faaliyetlerini izlemek ve sağlayacağı imkânlardan yararlanmak hem Türkiye hem de ihracatçılar için önem arz etmektedir.

DTÖ, ülkeler arasında yapılan ticaret kurallarıyla uğraşan uluslararası bir örgüttür. Bu örgütün temelinde, uluslararası piyasada ticaret yapan çok sayıda ülke tarafından tartışılan ve imzalanan antlaşmalar vardır. Bu dokümanlar, uluslararası ticaret için meşru olan temel kurallarını belirlemektedir. Bu kurallar esas olarak, hükümetlerin kabul edilen sınırlar içinde ticaret politikalarını yürütmelerini temin eden antlaşmalardır. Hükümetler tarafından görüşülmüş ve imzalanmış olmasına rağmen, bu antlaşmaların amacı, mal ve hizmet üretenlerin, ihracatçıların ve ithalatçıların işlerine yardımcı olmaktır.

Sistemin temel ve uygulanan amacı, arzu edilmeyen yan etkileri olmadığı müddetçe, mümkün olduğu ölçüde ticaretin serbest yapılmasına yardımcı olmaktır. Bu da kısmi olarak engellerin ortadan kaldırılması anlamına gelir. Bunun diğer bir anlamı, dünyanın her yerinde ticaret kurallarının ne olduğu hakkında fertlerin, şirketlerin ve hükümetlerin emin olmalarını sağlamak ve ani politika değişmelerinin olmayacağı konusunda güvence vermektir. Diğer bir ifadeyle, kurallar açık ve kestirilebilir olmak zorundadır. Antlaşmalar, önemli uyuşmazlık ve tartışmalardan hemen sonra ticaret yapan ülkeler topluluğu tarafından hazırlanıp imzalandığından, DTÖ'nün en önemli fonksiyonlarından ikincisi, ticaret pazarlıkları için bir forum olarak hizmet etmesidir. DTÖ'nün üçüncü çalışma alanı, anlaşmazlıkları sona erdirmektir. Ticaret ilişkileri çoğu zaman çakışan menfaatleri içinde bulundurur. DTÖ sistemi ilerisinde çok dikkatli tartışmalar sonucu oluşan kontratlar ve anlaşmalar çoğu zaman izaha ve açıklamaya ihtiyaç duyarlar. Bu farklılıkları gidermenin en uygun yolu, kabul edilen meşru bir kurum temeline dayanan tarafsız bir süreçtir. DTÖ anlaşmalarına yazılan tartışmaların sona erdirilmesi yönteminin arkasında yatan amaç budur.

DTÖ, 1995 yılında kurulmuş olmasına rağmen, oluşturulmaya çalışılan ticaret sisteminin tarihi yarım yüz yıllıktır. 1948'den beri GATT, bu sistem için çok sayıda kurallar oluşturmuştur. Cenevre'de Mayıs 1998'de yapılan ikinci bakanlar düzeyindeki toplantıda sistemin 50. Yıl kutlamaları yapılmıştır. Genel bir anlaşma çerçevesinde gayri resmi bir uluslararası örgüt olan GATT'ın ortaya çıkması çok uzun bir zaman almamış, fakat yıllar boyunca yapılan tartışma toplantıları ile geliştirilmiştir.

1986'dan 1994'de kadar süren ve DTÖ'nün oluşturulmasına kadar olan süreçte en son yapılan Uruguay toplantısı en büyük toplantı olmuştur. GATT sadece malların ticareti ile ilgilenmesine karşın, DTÖ ve antlaşmaları hizmetlerin ticaretini, ticareti yapılan icatları, yeni ürünleri ve tasarımları da içermektedir.

3.2. DTÖ Ticaret Sisteminin Prensipleri

“DTÖ antlaşmaları çok uzun ve karmaşıktırlar. Çünkü bu antlaşmalar, tarım, tekstil ve giyim, bankacılık, haberleşme, hükümet alımları, endüstriyel standartlar, gıda sağlığı yönetmenlikleri, akli mülkler ve daha birçok şeyi içeren hukuki metinlerdir. Fakat birkaç temel kural tüm bu faaliyetler için geçerli olmaktadır. Bu prensipler, çoklu ticaret sisteminin temelini oluşturmaktadır.

Bu prensipleri yakından incelemeden önce kısaca ele alınması uygun olacaktır. Ticaret sistemi *ayrımcı olmamalıdır*. Bir ülke, ticaret yaptığı ülkeler arasında ayırım yapmamalıdır. Yani ticaret yapılan tüm ülkeler, aynı eşitlikte tercih edilen ülkeler

olmalıdırlar. Ayrıca ülke içinde üretilen ürünler ile dışardan ithal edilen yabancı ürünler arasında ayırım yapılmamalıdır. Ticaret sistemi, pazarlıklar yoluyla engeller azaltılarak *daha serbest* hale getirilmelidir. Ticaret sistemi *kestirilebilir* olmalıdır. Yani yabancı firmalar, yatırımcılar ve hükümetler, ticaret engellerinin keyfi olarak artırılmayacağı konusunda güven içinde olmalıdırlar. Bu keyfi artışlar DTÖ tarafından sınırlandırılır. Ticaret sistemi *daha rekabetçi* olmalıdır. İhracat destekleri ve piyasa payını artırmak için maliyetin altında “damping” yapma gibi haksız uygulamalar engellenerek rekabetçi ortam sağlanmaya çalışılmaktadır. Ticaret sistemi az gelişmiş ülkelere, adaptasyon için daha fazla zaman verilmekte, daha fazla esneklik sağlanmakta ve özel bazı öncelikler temin edilmektedir.

1. Ayrımcılık Olmadan Ticaret

En çok istenen ülke: DTÖ anlaşmaları altında, ticaret yapılan ülkeler arasında normalde ayrımcılık yapılmaz. Eğer herhangi bir ülkeye ürünlerinin birinde düşük gümrük vergisi uygulanıyorsa, bu indirim bütün DTÖ üyelerine yapılmak zorundadır. En fazla istenen ülke davranışı olarak ifade edilen bu kural, mal ticaretini idare eden GATT’ın ilk maddesi olması açısından önem arz etmektedir. Her bir anlaşmada kural farklı uygulanmasına rağmen en çok istenen ülke kuralı, Hizmetlerin Ticaretindeki Genel Anlaşmada (GATS) ve Patent Haklarıyla İlgili Ticaret Anlaşmasında (TEİPS) da önceliklidir. Bunlar, DTÖ’nün uğraştığı üç temel ticaret alanını oluşturur.

Bir bölge içindeki ülkeler, grup dışındaki ülkelere gelecek mallara uygulanmayan bir serbest ticaret bölgesi oluşturabilir gibi istisnalara izin verilmektedir. Ayrıca, bir ülke adaletli ticaret yapmadığı düşünülen belli ülkelere gelen ürünlere karşı engellemeleri yükseltebilir ve hizmetler için bazı sınırlı durumlarda ülkelerin ayrımcılık yapmasına izin verilebilir. Fakat antlaşmalar sadece sıkı kurallar altında bu istisnalara izin verebilir. Genel olarak, en çok istenen ülke kuralı bir ülkede ticaret engellerini azalttığı veya bir piyasayı serbestleştirdiği her bir zaman, ister zengin ister fakir olsun tüm ticaret yaptığı ülkelere gelen aynı mal ve hizmetlere aynı uygulamayı yapması gerektiği anlamındadır.

Niye” en çok istenen” ismi konulmuş? Bu verilen isim anlamıyla çelişkili görünmektedir. Sanki belli bir ülke için bir çeşit özel muameleyi öngörmektedir. Halbuki DTÖ’nün bu kuralı, aslında ayrımcılık yapmama anlamındadır. Yani herkesle tamamen eşit şartlarda ticaret yapmaktır. Her bir üye ülke, tüm diğer üye ülkelere “en çok istenen” ticaret ortağı olarak eşit muamele etmelidir. Eğer bir ülke ticaret yaptığı bir ülkeye sağladığı kazançları artırırsa, bu ülke DTÖ üyesi olan tüm ülkelere aynı en iyi

muameleyi sağlamak zorundadır. Böylece her biri en çok istenen ülke olarak kalsın. En çok istenen ülke durumu, her zaman eşit muamele anlamına gelmemiştir. On dokuzuncu yüzyılın ilk zamanlarında birçok iki taraflı anlaşmalar imzalandığı zaman, ülkelerin en çok istenen ticaret ortakları içinde olma, seçilmiş bir kulübün üyeleri olmak gibi algılanmıştır. Böylece çok az sayıda ülke bu ayrıcalıklardan yararlanmıştır. En çok istenen ülke prensibi, her bir ülkenin 100'ün üzerinde üye arkadaşına eşit muamele etmesini garantilemektedir.

Ulusal Muamele: Yabancı ve yerli mallara eşit muamele yapmaktır. İthal edilen ve yerli olarak üretilen mallar eşit muameleye muhatap olmalıdır. Bu en azından yabancı mallar iç piyasaya girdiğinde yapılmalıdır. Aynı muamele yabancı ve yerli hizmetlere ve yabancı ve yerli ticari markalar, kopyalama hakları ve patentlere de uygulanmalıdır. Yerli mallara yapılan muamelenin aynısını diğerlerine de yapma, yani ulusal muamele prensibi, DTÖ'nün üç ana anlaşmasının (GATT madde 3, GATS madde 17 ve TRIPS madde 3) her birinde biraz farklı uygulansa da mevcuttur.

Ulusal muamele, ancak bir ürün, hizmet veya akli mallar kalemi piyasaya girdiği andan itibaren uygulanır. Bu nedenle, ithalattan vergi alınması, yerli üretilen ürünlerden eşit miktarda vergi alınmasa bile ulusal muamele prensibinin çiğnenmesi anlamına gelmemektedir.

2. Daha Serbest Ticaret

Ticaret engellerinin azaltılması, ticareti teşvik etmenin en açık metotlarından biridir. İlgili ticaret engelleri; gümrük vergileri, ithalat yasakları ve seçici olarak miktarı sınırlayan kotalar gibi metotlardır. Bazen, döviz kurları ile ilgili politikalar da tartışma konusu olmaktadır.

1947-1948'de GATT'ın oluşmasından beri ticaret tartışmalarını içeren sekiz adet tur yapılmıştır. İlk başta ithal edilen malların tarifelerinin düşürülmesi üzerine ağırlık verilmiştir. Tartışmaların bir sonucu olarak, 80'li yılların sonlarına kadar endüstriyel ürünler üzerine endüstriyel ülkelerin tarifeleri yaklaşık % 6,3 azalmıştır.

Fakat 1980'li yıllara kadar tartışmalar, ürünlere ait tarife dışı engelleri, hizmetleri ve akli malları içine alacak şekilde genişletilmiştir. Piyasaların serbestleşmesi kazançlı olabilir. Fakat buna rağmen ticaretin düzenlenmesi gerekir. Dünya ticaret örgütü anlaşmaları, ülkelere tedrici olarak değişiklikleri uygulamalarına izin verir ve böylece sürekli serbestleşmeyi sağlar. Gelişmekte olan ülkelere sorumlulukları yerine getirmek için daha fazla zaman verilmektedir.

3. İstikrarlı Bir Ortam

Bazen, ticaret engelini yükseltmemeye söz vermek, diğer birini düşürmek kadar önemli olabilir. Böyle bir söz, firmaların gelecekte olabilecek fırsatları daha açık görmelerine neden olur. İstikrar ve kestirebilirlik ile yatırım teşvik edilir, iş imkânları yaratılır ve tüketiciler rekabetin sağladığı daha iyi bir seçim ve ucuz fiyat gibi kazançlardan tam olarak faydalanırlar.

4. Dürüst Rekabeti Teşvik

Dünya ticaret örgütü bazen “serbest ticaret” kurumu olarak açıklanır, fakat bu tamamen doğru değildir. Sistem tarifelere izin verdiği gibi, bazı sınırlı durumlarda diğer koruma çeşitlerine de imkân sağlar. Daha açık bir ifadeyle, açık, dürüst ve müdahalesiz rekabete kendini vakfetmiş bir sistemdir. Ayrımcılığı engelleyen kurallar, dürüst ticaret şartlarından emin olmayı amaçlamaktadır. DTÖ’nün kuralları hem tarımsal hem de tarımsal olmayan piyasalarda dürüst rekabet ortamını sağlamayı amaçlamaktadır.

5. Gelişme ve Ekonomik Reformu Teşvik

DTÖ sisteminin ekonomik gelişmeye katkı sağladığı düşüncesi, ekonomistler ve ticaret uzmanları tarafından geniş ölçüde kabul görmüştür. Antlaşmaları uygulayabilmeleri için az gelişmiş ülkelere zaman esnekliği sağlanması da kabul görmüştür. Az gelişmiş ülkelere sağlanan özel yardım ve ticaret ayrıcalıklarına izin veren GATT’ın daha önceki şartları devam etmektedir. DTÖ üyelerinin $\frac{3}{4}$ ’ü gelişmiş ülkeler ve piyasa ekonomilerine geçiş yapan ülkelerdir. Sekiz yıla yakın süren Uruguay Turunda bu ülkelerin 60’dan çoğu özerk bir şekilde serbest ticaret programları uygulamışlardır. Aynı zamanda gelişmiş ülkeler ve geçişte olan ekonomiler, Uruguay Turu görüşmelerinde daha önceki turlardan daha aktif ve etkili rol almışlardır. Bu gelişme bu ticaret sisteminin sadece endüstrileşmiş ülkeler için olduğu düşüncesini ortadan kaldırmıştır.

3.3. DTÖ Ticaret Sisteminin Kazanımları

— Bu sistem dünyada barışın devamlılığını sağlamaktadır. Ticaretin problemsiz yapılmasına yardım ederek, ticaret üzerine olan anlaşmazlıkları çözmeye çalışarak ve uluslararası güven ve işbirliğini sağlayarak bunu yapmaktadır.

— Sistem, anlaşmazlıkların yapıcı olarak halledilmesine sağlar. Anlaşmazlıklar mevcut kurallar çerçevesinde çözüldüğünden, ülkeler kurallara uymaya çalışırlar. Doğru olduğuna inanmadıkları kuralları da değiştirmeye çalışırlar.

— Güç yerine kurallar temeline dayalı bir sistem, hayatı herkes için kolaylaştırır. DTÖ tüm ülkeleri eşit yaptığını iddia edemez. Fakat bazı eşitsizlikleri giderir, Daha küçük ülkelere söz hakkı verir ve aynı zamanda, güçlü ülkeleri de çok sayıda ticaret ortağı ile yapacağı ticaret pazarlıklarındaki karmaşık yapıdan kurtarır.

— Daha serbest ticaret, yaşam maliyetini düşürür. Dünyada herkes tüketicidir. Yiyecek, giyecek, zorunlu ihtiyaçlarımız, lüks ihtiyaçlarımız ve bular arasındaki her şey için ödediğimiz fiyatlar ticaret politikaları tarafından etkilenir. Müdahaleci ticaret politikaları hayatı pahalılaştırırken, serbest ticaret politikaları hayatı ucuzlaştırır.

— Bu sistem tüketiciye daha çok seçenek ve geniş yelpazedeki kaliteden seçme imkânı sunar. Tüketici, dünyanın her tarafından gelecek değişik kalite ve fiyatlardaki ürünlerden satın alabilme şansına sahip olur.

— Ticaret gelir seviyesini yükseltir. Ticaret engellerini kaldırmak ticareti artırır ve bu da ulusal ve kişisel düzeyde gelire katkı sağlar. Fakat toplumun kesimleri arasında bazı ayarlamalar gerekli olur.

— Ticaret ekonomik büyümeyi teşvik eder ve istihdam için iyi bir haber olabilir. Bu karmaşık etki basitçe şöyle ifade edilebilir. Ticaret ekonomik büyümeyi, ekonomik büyüme de istihdamı artırır. Burada, serbest ticaretten dolayı işsiz kalacaklar da olacaktır. Burada önemli faktör, bu ayarlamaların iyi yapılabilmesidir.

— Temel kurallar sistemi ekonomik olarak daha etkin kılar ve maliyetleri düşürür. Bu temel kurallar, ticaretin uzmanlığı artırmasını ve kaynakların daha uygun üretim alanlarında kullanılmasını sağlayarak maliyetleri düşürür.

— Sistem hükümetleri küçük çıkarlardan korur ve hükümetlerin daha dengeli bir bakışla ticaret politikalarını belirlemesini sağlar. Hükümetler, küçük çıkar çevrelerinin lobi faaliyetleri karşısında kendilerini kolay savunabilir ve gerekçe olarak da DTÖ kurallarını gösterebilirler. Bunun sonucu olarak, toplumun her kesiminin çıkarlarını dikkate alan ticaret politikaları uygulayabilirler.

— Sistem, iyi hükümet etmeyi teşvik eder. DTÖ kuralları çerçevesinde ticaret sektörünün serbestleştirilmesi konusunda geri adım söz konusu olmaz. Kurallar yanlış ve vizyonsuz politikaları engeller. Şeffaflık ve belirginlik ise iş çevreleri için iyi şartlar sağlar.

DTÖ İle İlgili Yanlış Anlamalar

- DTÖ dikte ettirir.
- DTÖ her maliyette serbest ticaret ister

- Ticari çıkarlar gelişmenin önüne geçiyor
- Ticari çıkarlar çevrenin önüne geçiyor
- Ticari çıkarlar sağlık ve güvenliğin önüne geçiyor.
- DTÖ iş alanlarını yok ediyor ve sefaleti daha kötü duruma getirir
- DTÖ’nde küçük ülkeler güçsüz
- DTÖ güçlü lobilerin bir aracıdır.
- Zayıf ülkeler, DTÖ’ye girmesi için zorlanmaktadır
- DTÖ antidemokratiktir.

3.4. GATT’tan DTÖ’ne Geçiş ve Sorunlar³

GATT toplantılarının sonuncusu olan Uruguay Turu 1993’te tamamlanmış ve daha önce dışarıda bırakılan patent hakları ve hizmet ticareti gibi konuların antlaşmalar kapsamına dâhil edilmesinin yanı sıra DTÖ’nün kuruluşu da bu turda gerçekleşmiştir. Temelinde devletlerin işbirliği ilkesi olan müzakerelere dayalı GATT’dan farklı olarak sürekli bir örgüt olan Dünya Ticaret Örgütü, anlaşmazlıkları çözme gibi güçlü yetkilerle kurulmuştur. Antlaşmaları ihlal ettiğine karar verilen bir üye, bu kararı veto edememekte ve haksız uygulamasını düzeltmek durumunda bırakılmaktadır. DTÖ’nün kararlı çözüm mekanizması hükümetleri, ticari anlaşmazlıklarını DTÖ panellerinde çözme yolunda cesaretlendirmiştir. GATT 47 yıllık sürede 300 anlaşmazlığa bakmış iken DTÖ 3 yılda 132 davayla karşılaşmıştır. Bu durum ticarete daha fazla anlaşmazlık meydana geldiğini değil; ülkelerin ticari anlaşmazlıklarında daha az bireysel hareket etmeye başladıklarını göstermektedir. Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması, yalnızca gelişmiş ülkelerin yararına işleyen bir yöntem değildir. Örneğin Kosta Rika tekstil ihracatına ABD’nin uyguladığı ticari engel hakkında şikâyetle bulunduğu Panel, ABD aleyhine karar vermiş ve ABD’yi ithalat rejimini değiştirmeye zorlamıştır.

DTÖ, şu anda 153 üyesi yanında 30 civarında pazarlık yapılan üyesiyle dünyada söz sahibi örgütlerden biridir. Global ekonomiye yön veren en önemli platformlardan birisidir.

Çözüm Bekleyen Konular

Tüm bu gelişmelere karşın yapılacak işlerin bittiğini söylemek zordur. Tekstil ve tarımda tarifeler hala yüksek ve ithalattaki kotaların kaldırılma süreci yavaş ilerlemektedir. Taşımacılık ve yabancı istihdam gibi konularda ticari engellerin indirilmesinde çok az gelişme sağlanmıştır.

³ M. Ekizoğlu, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/tem98/gatt.htm>

Sorun, bazı hükümetlerin piyasalarını ithalata açmayı, ekonomistlerin gördüğü şekilde, kendi ekonomilerinin rekabetçiliğini artıracak bir önlem olarak değil, bir taviz olarak değerlendirmesidir. Açık pazarların başta gelen savunucuları olan ABD ve AB bile bazı endüstrileri ve buralardaki istihdamı koruma gibi nedenlerle ticari korumacılığı göz ardı edememektedirler.

DTÖ'yu gelecekte de zorluklar beklemektedir. Bunların ilki tarife indirimlerinin devam ettirilmesidir. Ortalama vergi oranlarının düşmesine karşın en liberal ekonomilerde bile hareketsiz kalan alanlar vardır. Örneğin ABD giyim eşyası ithalatında, ortalama tarife oranının 5 katı olan % 14,6'lık bir oran uygulamaktadır. Tarife indirimlerine en güçlü direnç tarımda görülmektedir. Tarım ürünlerinde dünyada ortalama % 40 tarife uygulanmaktadır. Bu sektöre ilişkin yeni müzakerelere 1999'da başlanmıştır. Bunun gelişmekte olan ülkelerde reformları hızlandıracağı ve AB'nin ortak tarım politikasında iyileştirme girişimlerini cesaretlendireceği muhakkaktır.

Diğer bir zorluk, mal ticaretinden daha hızlı büyüyen hizmet ticareti alanında ortaya çıkmaktadır. Bu sektörde yeni başlayacak olan müzakerelerde amaç, görüşülmesi devam eden muhasebe hizmetlerinde bir anlaşmanın tamamlanmasının yanı sıra, 1997'de gerçekleştirilen haberleşme ve finansal hizmetler gibi düzenlemelerin de güçlendirilmesidir.

Ticaret ve Yatırım son zamanlara kadar ülkelerin "ulusal egemenlikleri" ilkesinin geçerli olduğu antitröst kuralları, yabancı sermaye girişi ve işletmeye ilişkin kurallar, çalışma hayatına ve çevrenin korunmasına dair düzenlemeler, günümüzde artan bir hızla uluslararası görüşmelere konu olmaktadır. Sözü edilen konular birçok ülke tarafından hala içişleri olarak görülse bile, bu konulara tamamen ulusal mevzuatlar açısından bakmak mümkün olamayacaktır.

Birçoğu görüşmeler düzeyinde olan bu yeni konuların hangi düzeyde ve nerede tartışıldığı önem taşımaktadır. Geniş kapsamlı anlaşmalar dizisi ve çok sayıdaki üye görünüşüyle DTÖ, özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından iyi bir zemin oluşturmaktadır. Tüm bunların yanı sıra DTÖ'nün bu konulara yaklaşımı netliğe ihtiyaç duymaktadır.

Üyeler, DTÖ'nün ticaret ve yatırım ilişkisi ile uğraşıp uğraşmayacağı konusunda anlaşamamaktadırlar. Dolayısıyla DTÖ, ticaret ve yatırım konusunda fazla bir ilerleme kaydedememiştir ve bu alanda pek az kuralı vardır. Gelişmiş ülkeler Paris'te OECD bünyesinde, yabancı yatırımlarla ilgili kuralları daha liberal hale getirmek üzere bir anlaşma yapmaya karar vermişlerdir. Ancak yapılacak olan Çok taraflı Yatırım

Anlaşmasının (ÇYA), daha kurulmadan, üyeler arasındaki “stratejik” konuların dâhil edilip edilmemesi gibi anlaşmazlıklar ve anlaşmanın çifte standartlı olduğu yönünde gelişmekte olan ülkeler ve çevreciler gibi gönüllü kuruluşların eleştirilerinden dolayı imzalanması engellenemese bile, çok daha uzun ve çetin müzakerelere konu olacağı açıktır. ÇYA sonunda sermaye hareketlerinin de serbestleşmesine doğru bir adım teşkil edecek; ancak bu OECD değil, büyük bir ihtimalle DTÖ bünyesinde olacaktır. Bunun nedeni, özellikle yatırımcıların ilgi gösterdiği ve yabancı yatırımların yol açtığı bir finansal kriz yaşayan Asya ülkelerinin ve diğer gelişmekte olan ekonomilerin DTÖ üyesi olmasıdır. Bu itibarla konunun, en fazla ilgili olduğu varsayılan ülkelerin bulunduğu platformlarda tartışılarak müzakere edilmesi akla en uygun tercihtir.

Ticaret ve Çevre

DTÖ’nün gündemindeki en dikenli ve zor konular ise yeni ortaya çıkan ticaret-çevre ilişkisi ve ticarete istihdam standartları gibi konulardır. Bunlar yatırım ve rekabet politikalarının aksine, kamuoyunca da yakından izlenen yunus balıklarının öldürülmesi, yağmur ormanları ve çocuk işçiler gibi konulardır. DTÖ uzun zaman önce bunları gündemine almıştır; ancak bu konuda yeni ticari korunma araçları yaratmadan uluslararası düzenlemelere gitmek güçtür.

Ticaret ve çevre arasındaki ilişki tümü içerisindeki en güç olan konudur. DTÖ’nün karşılaştığı zorluk, ticaretin karının değişik ülkelerdeki değişik fiyatlara dayandığı inancından doğmaktadır ki, bu farklılıkta üretim, verimlilik gibi faktörlerdeki değişimler rol oynamaktadır. Buna karşın bir firma çevreyi serbestçe kirletirken diğer bir firma temizlemenin maliyetine katlanıyorsa, bu durumda değişken maliyetler bu farklılıkları yansıtamayacak ve yeni bir tür haksız rekabet doğacaktır. DTÖ’nün bu konudaki komitesi ve çalışma grubu henüz pek az yol almıştır. Anlaşmazlıkların Halli Mekanizmasına intikal eden bazı somut olaylar da DTÖ’nün bu konuda yerleşmiş, özellikle de çevreci örgütleri tatmin edecek bir görüşe henüz ulaşamadığını göstermektedir. Örneğin; DTÖ 1997’deki hormonlu et davasında ABD lehine karar vererek AB’nin uyguladığı ithal yasağının uluslararası ticaret kurallarının ihlali olduğuna karar vermiş; ancak Komisyonun ithal yasağını, konu bilim adamlarınca yeniden incelenene kadar sürdürmesine izin vermiştir. Bir başka örnekte, nesli tükenmekte olan kaplumbağaları koruyucu özel ağ kullanmayan ülkelere karides ithalatını yasaklayan Amerikan yasasına karşı karar veren Panel, yasanın ticareti yasaklama nedenini makul bulmamıştır.

Bölgesel Ticaret Anlaşmaları

Bu zorlukların yanı sıra iki potansiyel tehdit de artık görünür hale gelmiştir. Bunların ilki bölgesel ticaret anlaşmalarındaki artıştır. 1990 yılında 25 olan bu düzenlemelerin sayısı, bugün 90'ı aşmıştır. 1998'in Nisan ayında, Güney ve Kuzey Amerika'dan 34 ülke, aralarında 2005 yılında bir serbest ticaret anlaşması yapmak üzere bir girişimde bulunmuşlardır. AB Komisyonu'nun uzun vadeli planları arasında da, Fransa'nın bloke etmesi ihtimaline rağmen, ABD ile çift taraflı bir ekonomik ortaklık kurma düşüncesi yer almaktadır.

Bölgesel ticaret anlaşmalarının iyi veya kötü olduğu hakkında üzerinde uzlaşılan bir yargı olmadığı gibi, bu anlaşmaların birçoğu fikir yürütmek için henüz oldukça yenidir. Bu gruplaşmaların hepsi aralarındaki ticareti kısıtlamak değil, artırmak amacıyla yapılmaktadır. Hiç birisi de açıkça DTÖ kurallarıyla çelişen hükümler içermemektedir.

Buna rağmen açık tehlikeler de yok değildir. Bunlardan biri bölgesel anlaşmaların bir ülkenin bölge dışındaki daha ucuz mal sağlayan ihracatçı ülke yerine üye olduğu ticari bloktan ithalat yapmasına neden olarak ticaret sapmasına yol açmasıdır. Bir başka tehlike de bölgesel grupların korumacı bloklar oluşturarak birbirlerine karşı engelleri yükseltmeleridir. (Son zamanlarda Mercosur, Asya'da krizi yaşayan ülkelere ithalat patlamasının önüne geçmek amacıyla ortak gümrük tarifelerini yükseltmiştir.) Bunun yanında, bölgesel ticaret kuralları yeni küresel kuralların oluşumunu güçleştirebilecektir.

Bir diğer tehdit ise politik kararlılık ve liderlik eksikliğidir. AB'nin ticaret komiseri Sir Leon Brittan serbest ticareti savunurken AB'nin üyelik süreci başlattığı ülkelerle bile ticari engelleri yüksek bulunmakta; Fransa ve İtalya gibi bazı AB üyeleri tarım ve otomotivde hala korumacı önlemler koymaktadırlar.

AB'den daha az korumacı olmasına karşın ABD de bu yoldadır. Clinton yönetimi, Kongre'den beklediği yetkiyi alamamış olmasına karşın NAFTA ve Amerika Serbest Ticaret Bölgesi gibi konulara öncelik vermektedir. ABD, Asyalı ihracatçıların devalüasyonları nedeniyle ticaret açığının büyümesi ve muhafazakârların, çevrecilerin ve sendikaların baskısıyla korumacı tedbirleri gündemine alacaktır.

Yeni Bir "Tur"

Türkiye açısından da henüz yeni konular olan ticarete çevrenin korunması, işçi hakları, rekabet ve yatırım politikalarının kamu kuruluşları, üniversiteler ve özel kuruluşlar

temsilcilerinin bir araya geldiği platformlarda tartışılması sağlanmalı ve Türkiye'nin yeni konulardaki ulusal stratejisi belirlenmelidir.

Gerçekte ülkenin tüm kesimlerini yakından ilgilendiren ticaret ve çevre, çok taraflı yatırım anlaşması gibi alanlarda karar verilirken şeffaflık ilkesine önem verilmeli; ilgili kurumlarda bağlayıcı kararlar alınmadan önce, konunun kamuoyunda yeterince tartışıldığından emin olunmalıdır.

3.5. DTÖ'nün Bakanlar Düzeyindeki Konferansları

Bakanlar düzeyindeki konferanslar, DTÖ'nün en üst düzeydeki karar verme organıdır. DTÖ'nün kuruluş aşaması olan Marakeş Antlaşması, bu konferansların en az her iki yılda bir toplanmasını zorunlu kılmaktadır.

Singapur, 9-13 Aralık 1996

DTÖ üyesi ve üye olma sürecinde olan 120 ülkeden Ticaret, Dışişleri, Ekonomi ve Tarım Bakanlarının katıldığı bu toplantı, DTÖ'nün ilk bakanlar düzeyindeki toplantısıdır. Bu konferansta genel toplantılar ve çoklu ve ikili iş toplantıları yapılmıştır. Ele alınan konular, daha çok DTÖ'nün kurulmasından bu yana geçen iki yıldaki çalışmalar değerlendirilmiş ve Uruguay Turu antlaşmalarının uygulamaya koyulması üzerinde durulmuştur.

Cenevre, 18-20 Mayıs 1998

DTÖ'nün bakanlar düzeyindeki bu ikinci toplantısında, 50. yılını tamamlayan DTÖ sistemine yönelik aşağıdaki konularla ilgili tavsiyeler ön plana çıkmıştır.

1. Marakeş kararları ve mevcut antlaşmalar
 - a. Mevcut antlaşmalar ve kararların uygulamasına yönelik olarak üyelerin gündeme getirdiği konular görüşülmüştür.
 - b. Marakeş'te zorunlu hale getirilen pazarlıkların uygulamada olduğundan emin olmak için tavsiyeler ortaya konulmuştur.
 - c. Marakeş'te alınan kararlar ve mevcut diğer antlaşmaların varlığında gelecekle ilgili çalışmalar
2. Singapur'da başlatılan çalışma programı temel alınarak gelecekte olması muhtemel çalışmalarla ilgili tavsiyeler.
3. En az gelişmiş ülkelerle ilgili yapılan ileri seviyedeki toplantıyı takip eden gelecek toplantılarla ilgili tavsiyeler.

4. Üye ülkelerin gündeme getirdikleri, önerdikleri ve anlaştıkları çoklu ticaret ilişkileri ile ilgili meselelerin dikkate alınması sonrası ortaya çıkan tavsiyeler.

Seattle, 30 Kasım – 3 Aralık 1999

Yoğun protestolar nedeniyle açılışı gecikmeli olarak gerçekleştirilen DTÖ III. Bakanlar Konferansı ABD'nin Seattle şehrinde yapılmıştır. 21. yüzyılın ekonomi politikalarının şekillendirildiği; tarım, hizmetler, çok taraflı yatırım anlaşmaları gibi hassas konuların da tartışmaya açıldığı Bakanlar Konferansının gündemini;

- Tarım ve hizmetler sektöründe ileri müzakerelerin başlatılması,
- Uruguay Turu Anlaşmaları, mutabakat ve kararlarının uygulanması ve bu konularda üye ülkelerin karşılaştıkları zorluklar,
- “Yeni konular” olarak adlandırılan ticaret ve rekabet, ticaret ve çevre, ticaret ve yatırım, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması ile bunların dışında elektronik ticaret ve işgücü standartları gibi konular,
- Acil karar alınması beklenen En Az Gelişmiş Ülkelere (EAGÜ) ilişkin eylem planı ve teknik işbirliği,
- DTÖ faaliyetlerinin şeffaflaştırılması gibi konular,
- “Tarım dışı ürünler” olarak adlandırılan sanayi ürünlerinde ileri müzakereler oluşturmuştur.

30 Kasım 1999 tarihinde yapılan açılış toplantısında Tarım, Uygulama Konuları, Pazara Giriş, Singapur Konuları, Sistemik Konular isimli 5 farklı Çalışma Grubu ile ayrıca İşgücü Standartları konusunda görev yapacak bir grup daha oluşturulmuştur. Çalışma gruplarında esas olarak 19 Ekim 1999 tarihli Bakanlar Deklarasyonu taslak metni ele alınmış, ayrıca benzer görüşleri paylaşan ülkeler tarafından oluşturulan küçük gruplar arasında gayri resmi toplantılar gerçekleştirilmiştir. Tarım Çalışma Grubunda; Gelişme Yolundaki Ülkelere (GYÜ) ilişkin hükümler, sübvansiyonlar ve korunma önlemlerinde yeni indirimler, gıda güvenliği, çevre gibi ticaret dışı konular ve tarımın çok yönlü işlevselliği (multifunctionality) konularında tartışmalar gerçekleştirilmiştir.

Bu tartışmalardan, tarım müzakereleri konusunda ülkelerin oldukça farklı görüşlerinin bulunduğu, bununla birlikte, genelde iki ayrı görüşün mevcudiyetinden söz edilebileceği anlaşılmıştır. Bu görüşlerden birincisi, özellikle tarım ürünleri ihracatçısı 20 ülkenin oluşturduğu “Cairns” Grubu tarafından desteklenmektedir. Bu ülkeler, tarım ürünleri ticaretine ilişkin kuralların DTÖ çerçevesinde diğer mallara uygulanan kurallardan farklı olmaması gerektiğini, bu itibarla, ihracat kredilerinin tamamen ortadan

kaldırılmasını, iç desteklerin ticaret üzerinde bozucu etkisi olmayanlar ve ticaret dışı amaçlarla kullanılanlarla sınırlandırılmasını, pazara giriş imkânlarının önemli oranda artırılmasını savunmaktadırlar. Aralarında Türkiye'nin de bulunduğu, AB, Japonya, İsviçre gibi ülkelerce desteklenen diğer görüş ise, tarımın kendine has durumu sebebiyle diğer sektörlerle bir tutulamayacağını ve tarımın çok fonksiyonluluk (istihdam, çevre, gıda güvenliği) boyutuna özel önem atfedilmesi üzerine kurulmuştur.

Konferansta gelişmekte olan ülkeler, mevcut DTÖ Anlaşmalarının uygulanmasından kaynaklanan sıkıntılarını dile getirmişlerdir. Özellikle TRIPs (Ticaretile İlgili Fikri Mülkiyet Hakları), TRIMs (Ticaretile İlgili Yatırım Tedbirleri) ve Gümrük Kıymeti Anlaşmalarında öngörülen geçiş sürelerinin uzatılması ve Anti-Damping, Sübvansiyonlar ve Tekstil Anlaşmalarının kendileri aleyhine olan hükümlerinin değiştirilmesi talebini gündeme getirmişlerdir. Görüşmeler sonunda, TRIPs, TRIMs, Gümrük Kıymeti Anlaşmalarındaki bazı hükümlerin uygulanmasına ilişkin geçiş sürelerinin uzatılması ve gelişmekte olan ülkelerin uluslararası ürün standartlarına uyum sağlayabilmeleri konularında acil kararlar alınması, diğer uygulama konularının Seattle sonrasında DTÖ Genel Konseyi'nde ele alınması hususlarında ortak bir metin hazırlanmıştır. Ancak ülkeler arasındaki görüş ayrılıkları nedeniyle onaylanamamıştır.

Görüşmeler sırasında ABD ve AB, kısa ve öz bir metin oluşturulması, diğer ülkeler tarafından EAGÜ'lere tarifelerde istisnalar tanınması, tarife dışı tedbirlerin durumu, ilave tarife indirimlerinin hangi yöntemle yapılacağı konularında görüş bildirmişlerdir. Ortaya çıkan taslak metinde; pazara giriş konusunda müzakerelerin başlatılması, tarım dışı bütün ürünlerde önemli tarife indirimlerine gidilmesi, tarife dışı önlemlerin azaltılması, GYÜ ve EAGÜ'lere tanınacak imkânların mevcut DTÖ Anlaşması kapsamında olması benimsenmiştir.

Sisteme Dair Konular Çalışma Grubunda, bilgi akışı, karar alma mekanizması ve şeffaflık, gizli belgelerin dağıtımı, kamuoyu ile ilişkiler ve sivil toplum örgütlerinin DTÖ çalışmalarına katılmaları konularında ülke temsilcileri görüşlerini açıklamışlardır. Konferans öncesinde yapılan çalışmalar sonucunda hazırlanan Taslak Deklarasyon Metninin Hizmetler Sektörü ile ilgili bölümü üzerinde üye ülkeler arasında büyük ölçüde görüş birliğinin sağlanmış olması nedeniyle, konferansta Hizmetler Sektörü ile ilgili olarak bir çalışma grubu oluşturulmamıştır. Tüm çalışma gruplarında somut bir metin üzerinde bir anlaşmaya varılamamış, dolayısıyla III. Bakanlar Konferansı sonucunda ortak bir Deklarasyon metni yayınlanamamıştır.

ABD'nin Seattle kentinde gerçekleştirilen III. Bakanlar Konferansı yoğun protesto gösterilerine sahne olmuştur. Ticaretin daha fazla serbestleşmesine ve DTÖ'nün çevre ve insan sağlığı üzerinde tehdit oluşturan kurallarına yönelik tepkiler Seattle kentini savaş alanına döndürmüştür. Protesto gösterileri yüzünden açılış seremonisi iptal edilmiş, görüşmeler ise planlanan saatlerden çok sonra başlayabilmiştir. Kentte olağanüstü hal ilan edilmiş ve zirve süresince sokağa çıkma yasağı uygulanmıştır. Sendikalar, işçiler, çiftçiler, çevreciler gösterilerin odak noktasında olmuştur. Her grubun farklı söylemleri olsa da, ortak hareket noktalarını: "Şirketlerin egemenliğindeki DTÖ'ye karşı yoksul halkları, ezilenleri, çevreyi, çalışanları korumak" şeklinde dile getirmişlerdir.

Dünya ekonomisinde önemli rolü olan çokuluslu şirketlerin özellikle gelişmekte olan ülkelerde çevreyi, doğal kaynakları ve sosyal hakları tahrip eden tutumuna yönelik tepki giderek büyümektedir. Göstericiler, çokuluslu şirketleri, sadece kendi karlarını düşünmek, çevre korunması ve sosyal adaleti de kapsayan temel insan haklarını göz ardı etmekle suçlamaktadırlar. Bu şirketlerin lobi etkinlikleriyle, hükümetler üzerindeki etkilerini arttırdıkları vurgulanmaktadır. Rafa kaldırılmış olan Çok Taraflı Yatırım Anlaşması'nın (MAI) Bakanlar Konferansı'nda tekrar gündeme getirme konusunda herhangi bir tereddüt yaşanmadığını ve ABD ile Avrupa arasında serbest ticareti amaçlayan Yeni Transatlantik Pazarı görüşmelerinin de MAI benzeri hükümler içerdiği göstericiler tarafından belirtilmektedir.

Göstericiler, DTÖ'nün ana amacının ticari eşitsizlikleri kaldırmak olduğunu, ancak bunun tam tersini yaptığına dikkat çekmektedir. Daha fazla serbest ticaretin üçüncü dünya ülkelerinin ihraç malları üzerinde düşük fiyat baskısı yarattığı ve bunun da bu ülkelerde geniş bir kesim üzerinde ekonomik yıkıma yol açacağı üzerinde durulmaktadır. Gelişmekte olan ülkeleri uymaya zorladıkları serbest ticaret kriterlerine zengin ülkelerin de uymadığı, OECD ülkelerinde tarımsal destekleme oranlarının gelişmekte olan ülkelerin iki katı kadar olduğu belirtilmektedir. Buna karşılık tarımsal desteklemelerin kaldırılması yoksul ülkelerdeki çiftçilerin yarından çoğunun geçinme şansını yitirmesi anlamına gelmektedir.

Genetik müdahale ile üretilen gıdaların insan sağlığına etkileri konusunda bilimsel raporlar değişkenlik gösterirken, özellikle Kuzey Amerika ülkelerinin kullandığı bu yöntemle üretilen gıdaların satışına yönelik engellerin DTÖ tarafından kural dışı ilan edildiği belirtilmektedir. DTÖ kurallarının benzer şekilde, orman yağmasına, türü

tükenme tehlikesi altındaki hayvanların avlanmasına izin verdiği ifade edilirken, zararlı maddelerin üretim ve ticaretini desteklediği belirtilmektedir.

Bu bağlamda Uruguay görüşmelerinin yöneticisi ve DTÖ'nün baş mimarı olan Arthur Dunkel'in tespitine değinmek faydalı olacaktır. DTÖ'nün Cenevre'deki Bakanlar Konferansı'na Arthur Dunkel de davet ediliyor. Dunkel, DTÖ'yü protesto etmek için dünyanın dört bir yanından gelen insanların Cenevre'yi işgal ettiğini görüyor. Kent sakinlerinin gösteriler hakkında ne düşündüklerini merak edip, kentin kafelerini dolaşarak insanların görüşlerini alıyor ve fark ediyor ki, kent sakinleri DTÖ'yü, sorunların en büyük sorumlusu olarak görülen küreselleşmenin bir simgesi olarak görmekte ve protesto gösterilerini haklı bir tepki olarak karşılamakta, hatta sempati duymaktadırlar. Dunkel'e göre; DTÖ'de oluşturulan politikalar üzerinde batılı hükümetler ile iş çevrelerinin görüşleri özdeşleşmektedir. DTÖ kararlarının oluşması tamamen iş çevrelerinin kontrolüne geçmiş, insanların günlük hayatına müdahale eden bu karar ve uygulamalar karşısında vatandaşlar bunları etkileme gücünden yoksun, yani çaresiz oldukları anlayışına kapılmışlardır. Gönüllü (devlet-dışı) kuruluşların DTÖ'ye karşı oluşturdukları tepkinin ardında, haklı olarak bu algılama yatmaktadır.

Seattle'dan çıkarılan en büyük ders, küreselleşmeye olan tepkinin daha da güç kazandığıdır. Tepki daha çok uluslararası ticaret ve sermaye akışından büyük ölçüde etkilenecek olan çevre ile ilgili konularda yaşanmıştır. Bu grupların, özellikle, iş gücünün etkisi, politik dalgalanmaya bağlıdır. ABD ve başta gelen Avrupa ekonomilerinde iktidarda sol partiler bulunduğu sürece, bu grupların etkisi ortalama düzeyin üzerinde olacaktır. Örneğin, Kasım 2000 tarihinde ABD'de yapılacak başkanlık seçiminde cumhuriyetçi başkan aday seçilirse, ABD emek gücünün ticaret politikasının belirlenmesindeki etkisi düşecektir.

Diğer bir konu ise ekonomik politikaları saptama hususunda uluslararası liderliğin yapısıdır. Soğuk savaş döneminde ABD liderliğindeki ticaret serbestleşmesi büyük başarı sağlamıştır. Sonuncu tur olan Uruguay görüşmeleri Sovyetler Birliği'nin çöküşünden sadece 3 yıl sonra 1994 yılında tamamlanmıştır. Soğuk savaş önde gelen anahtar ekonomilerin birbirleri arasında ticaretin serbestleştirilmesi konusunda anlaşmaya varmalarını ve geliştirmekte olan ülkelerin de bu programa katılımını sağlamıştır. ABD politik yapısı bu programa destek verirken Çin ve Sovyetler Birliği bu sistemin dışında kalmışlardır.

Seattle sonrası dünyanın durumu daha da karışıktır. Gelişmiş ekonomilerin dışarıdan gelecek bir tehlikeye karşı gruplaşmaları gündemde değildir. Bu durum serbest ticaretin

gelişmesi için gereken ABD liderliğini daha da güçlendirmektedir. Ancak bu serbestleşme için bir fikir birliği sağlanamamaktadır. Küresel ekonomi politikasında gündeme gelen yeni bir konu Avrupa Birliği'nin program belirlemede ABD ile eşit statü talep etmesidir. Ancak uluslararası ekonomik politikanın AB-ABD ekseninde gelişmesi, diğer ulusları gücendirebilecek ve işbirliği sağlanmasını engelleyebilecektir.

Doha-Katar, 9-14 Kasım 2001

DTÖ'nün bu dördüncü bakanlar kurulu toplantısında uygulama ile ilgili konularla birlikte, tarım, hizmetler, pazara giriş, TRIPS, ticaret ve yatırım, ticaret ve rekabet politikası, hükümet tedariki, ticaretin önünü açma, elektronik ticaret, küçük ekonomiler, ticaret-borç ve finansman, teknoloji transferi, teknik işbirliği, en az gelişmiş ülkeler, özel ve farklılaştırılmış muamele ve çalışma programının organizasyonu ile ilgili konular ele alınmıştır.

Cancun-Meksika, 10-14 Eylül 2003

DTÖ'nün bu beşinci bakanlar düzeyindeki toplantısının ana amacı, antlaşmalardaki gelişmeleri ve Daho gelişme gündemi ile ilgili diğer çalışmaları ele almak olmuştur.

Temmuz 2004 Paketi

Eylül 2003 Cancun Bakanlar Düzeyindeki toplantı kilitlenme ile sona erdikten sonra Cenevre'deki DTÖ üyeleri, pazarlıkları ve geri kalan çalışma programını tekrar düzene sokmak için çaba harcadı. DTÖ'nün 147 üye ülkesinin hükümetleri 1 Ağustos 2004 gece yarısından kısa bir süre sonra çerçeve paketi ve diğer antlaşmaları onayladı. Bu çerçeve çalışmalar nihai antlaşmalar olmamasına rağmen, önemli taahhütleri içermektedir. Bu çerçeve taahhütler, Hong Kong 2005 bakanlar düzeyi toplantısında kabul edildikten sonra yürürlüğe konulması öngörülmektedir.

Hong Kong 2005

Tarımsal ve tarımsal olmayan ürünlerle piyasaya ulaşım, en az gelişmiş ülkelerin durumu ve Temmuz 2004 paketi üzerinde durulan konular olmuştur.

Cenevre 2009

Anlaşmazlıklarla ilgili gözlemler, ticaret için katkı, yardım, uluslararası yönetim ve Türkiye'deki durum ağırlıklı olarak ele alınmıştır.

Cenevre 2011

Sekizinci Bakanlar Konferansı İsviçre'nin başkenti Cenevre'de Aralık 2011'de yapıldı. Bu konferansta “Çoklu Ticaret Sisteminin Önemi ve DTÖ”, “Ticaret ve Gelişme” ve “Doha Gelişme Ajandası” teması 3 ayrı paralel oturumda ele alındı ve bakanlar bu

toplantılarda hazırlanmış sunumlar yaptılar. Konferansta Rusya, Samoa ve Karadağ'ın katılımı onaylandı. Ayrıca birçok karar onaylandı.

Bali 2013

Endonezya'nın Bali şehrinde yapılan 9. Bakanlar Konferansında gelişen ülkelerde gıda güvenliğini sağlayan daha fazla seçeneklere izin verme, az gelişmiş ülkelerin ticaretini destekleme ve daha geniş manada gelişmeye yardımcı olma anlamında ticaretin etkinleşmesini sağlayan bir dizi kararı içeren "Bali Paketi" kabul edildi. Bunun yanında birçok rutin kararlar alındı ve Yemen'in DTÖ'nün yeni üyesi olması kabul edildi.

Nairobi 2015

Genel konsey, 10. Bakanlar Konferansının Aralık 2015'de Kenya'nın Nairobi şehrinde yapılmıştır. Nairobi paketi olarak adlandırılan ve tarım, pamuk ve en az gelişmiş ülkelerle (LDC's) ilgili konuları içeren altı bakanlık düzeyindeki kararlar serisi kabul edildi. Ayrıca Paketi ve DTÖ'nün gelecek çalışmalarını özetleyen Bakanlar Düzeyindeki Deklarasyon kabul edildi.

Buenos Aires 2017

Bakanlar Düzeyinde iki yılda bir yapılan bir sonraki DTÖ toplantısı Arjantin'in başkenti Buenos Aires'te 10-13 Aralık 2017 tarihlerinde yapıldı. Bir sonraki toplantı 8-11 Haziran 2020 tarihlerinde Kazakistan'ın Başkenti Nur-Sultan'da yapılacaktır.

DTÖ ile ilgili güncel gelişmeler <http://www.wto.org> den takip edilebilir.

3.6. Çerçeve Metnin Türkiye Tarımı Açısından Değerlendirilmesi

Kabul edilen Çerçeve, uluslararası ticaretin daha fazla serbestleştirilmesi için temel bir yapıyı oluşturmaktadır. Bu yapının temel taşları şöyle tespit edilmiştir.

1. Serbest ticareti bozucu nitelikteki tarımsal desteklemelerin azaltılması,
2. Ticarete haksız rekabete neden olan ihracat teşviklerinin, belirlenecek bir süre sonunda, kaldırılması,
3. Tarım ürünleri pazarının korunmasına yönelik gümrük vergilerinin azaltılması; yüksek vergilerin daha fazla, düşük vergilerin daha az oranda azaltılması.

Gelişme Yolundaki Ükelere (GYÜ), bu serbestleşme tedbirlerini daha az oranda ve daha fazla sürede yapma ayrıcalığı tanınmış, Çok Az Gelişmiş Ülkeler grubunda yer alan yaklaşık 50 yoksul ülke bu tedbirlerden muaf tutulmuştur.

Türkiye, DTÖ sınıflamasında GYÜ'ler grubunda yer almaktadır. Bu nedenle GYÜ'lere tanınan ayrıcalıklardan yararlanacaktır. Bu arada Gelişmiş Ülkelerin (GÜ) ihracat

sübvansiyonlarını azaltmaları, gümrük vergilerini indirmeleri ve iç desteklerini kısımları sonucunda, Türk tarım ürünlerinin dış pazarlardaki rekabeti açısından bazı kazanımlar da elde edebilecektir.

Muhtemel yükümlülükler ve kazanımlarımız ile müzakerelerde izlememiz gereken tutum aşağıda değerlendirilmiştir.

İç Destekler;

1. Kırmızı Kutu: Türkiye'nin tarımsal destekleme politikası 2000 yılında başlatılan reform paralelinde daha çok doğrudan ödemelere kaydırılmıştır. Dolayısıyla iç destekler altında yer alan kırmızı kutu tedbirleri arasında bulunan girdi destekleri, fiyat yolu ile desteklemeler ve primler, toplam destekleme bütçemizin içerisinde çok az bir pay işgal etmektedir. Kırmızı kutu tedbirleri için öngörülen %10'luk istisna dikkate alındığında bugün için Türkiye'nin ek bir yükümlülük altına girmemiz olası görülmemektedir. Ancak, Asgari Destek (de minimis) istisnasının %10'un altına çekilmesi halinde prim desteği verilen pamuk, ayçiçeği, soya fasulyesi gibi ürünlerde sorun yaşanabileceği muhtemeldir.
2. Mavi Kutu: Mavi kutu tedbirleri altında fındık ve tütünde uygulanmakta olan alan daraltması ve çay budama tazminatları yer almaktadır. Bu tedbirler üretim veya verimle irtibatlı olmayıp, alan ve kalite kıstaslarına dayanmaktadır. Kabul edilen Çerçeve mavi kutu tedbirleri için müzakerelerde tarihsel bir süre tespit edilerek, bu desteklerin toplam tarımsal üretim değerinin % 5'ini geçmeyecek şekilde azaltılması öngörülmektedir. Ülkemizin bu kutuya giren destekleme tedbirlerinin parasal değerinin çok düşük olması nedeniyle, Çerçevenin, bu desteklemelerimizi olumsuz etkileyecek bir yükümlülüğe neden olması beklenmemektedir.
3. Yeşil Kutu Tedbirleri: Yeşil kutu tedbirleri içerisinde yer alan başta doğrudan gelir desteği olmak üzere, kırsal kalkınma, gıda güvencesi, alt yapı yatırımları, genel hizmetler gibi desteklerin, bugün olduğu gibi uygulanabileceği anlaşılmaktadır.

Burada önemli olan husus, Gıda Tarım ve Hayvancılık Bakanlığının 2006-2010 yıllarını kapsayan Tarım Stratejilerini hazırlamış olmasıdır. Bu strateji belgesi hazırlanırken DTÖ'deki muhtemel gelişmeler dikkate alındığından, prim uygulaması dışındaki destekleme tedbirlerinin çoğunun Yeşil Kutuda yer alması mümkün olacaktır

Pazara Giriş;

Pazara giriş yani gümrük vergilerinin indirilmesi konusunda çerçeve metninde GYÜ'ler için bahsedilen ayrıcalıklar ve özel ürün tespiti yoluyla, hayvansal ürünler başta olmak

üzere bölgesel kalkınma, gıda güvencesi açısından önem taşıyan tarım ürünleri için ayrıcalıklı işlemlerden yararlanmak mümkün olabilecektir.

İhracat Teşvikleri;

Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatı için sağladığı teşvikler çok düşük miktarlarda olmaktadır. Ayrıca ihracat kredileri içerisinde tarım ürünleri yer almadığından müzakerelerde ihracat sübvansiyonların kaldırılması yönünde atılacak adımların bu teşviklerimizi azaltmamız yönünde bir yükümlülük getirmesi beklenmemektedir. Ancak GÜ'lerin uyguladıkları ihracat teşviklerinin kaldırılması tarım ürünlerimizin dış pazarlardaki rekabet üstünlüğünü artıracığından olumlu bir sonuç doğurabilir.

Sonuç olarak; belirlenen Çerçeve, bundan sonra yapılacak ticaret müzakerelerinin dayanacağı esaslarla ilgili bir mutabakat metni niteliğindedir. Ülkeler, müzakerelerde, bu esaslar çerçevesinde, kendi çıkarlarına uygun tutum izleyecektir. Türkiye'nin de "Tarım Stratejileri" ışığında kendi çıkarlarını savunacak hazırlıklardan sonra müzakerelere katılması önem taşımaktadır. Bu bağlamda, özellikle özel ve hassas ürünlerin tanımı, strateji belgesinde yer alan tedbirlerin yeşil kutuda yer alması, Asgari Destek istisnasının GYÜ'ler için % 10'nun altına düşürülememesi gibi konularda hazırlıklı olarak müzakerelere katılmamız gerekmektedir.

Bu görüşten hareketle, Bakanlık bünyesinde gerekli hazırlıkları yapmak üzere bir kadro oluşturulmuş ve çalışmalara başlamış bulunmaktadır. Bu kadro, DTÖ görüşmelerini ülke içinde koordine eden Dış Ticaret Müsteşarlığı ve tüm kesimlerin işbirliği ile çalışmalarını yürütecektir

3.7. Avrupa Birliği ile İlişkilerde Son Gelişmeler

Gümrük Birliği Anlaşmasının Güncellenmesi

Son yıllarda AB ile Gümrük Birliği'nin güncellenmesi hız kazanmış durumdadır. Gündemde farklı senaryolar söz konusudur. Türkiye ise tarım sektörünün de dâhil olduğu bir güncellemeden yana tutum sergiliyor.

AB-Türkiye Gümrük Birliğini güncellemenin amacı, hizmetler, kamu tedarikleri, tarımda daha ileri serbestlik, hijyen ve bitki sağlığı, gümrük vergisiz bariyerler gibi yeni konuları içine alacak yeni bir anlaşmaya vararak ikili ticaret ilişkilerini iyileştirmektir. Mevcut anlaşmanın yürürlüğe girmesinden bu yana geçen 25 yıllık süreçte meydana gelen gelişmeler, ticari ilişkilerdeki değişimler ve bunların getirdiği sorunlar, güncellemenin gerekli ve taraflar için yararlı olacağı kanaatini oluşturmuştur.

Türkiye, Gümrük Birliği anlaşmasının ilgili maddeleri gereğince AB'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) müzakerelerinde söz sahibi olamadığı gibi anlaşmaların tarafı dahi değildir. Örneğin AB ile ABD arasında müzakereleri devam eden Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığının (TTIP) içinde değil, ancak müzakereler tamamlanıp anlaşma sağlanırsa ABD mallarına kapıları gümrüksüz açması gerekecek ve diğer taraftan ABD'ye gümrüksüz giriş yapamayacak. Güncelleme ile Gümrük Birliğinde bu sorunu aşacak değişiklikler gerçekleşir ise, Türkiye AB'nin imzaladığı STA'ların tarafı olabilir. Zaten Gümrük Birliği güncelleme çalışmalarının tetikleyicisi de bu problem olmuştur.

Kasım 2015'de Türkiye ile AB arasındaki zirvede Gümrük Birliğinin güncellenmesi ilk defa gündeme alınmış, Mart 2016'de konuyla ilgili devam eden çalışmaların iki tarafta da memnuniyetle karşılandığı belirtilmiş, Aralık 2016'da ise AB zirvesinde Türkiye ile olan mutabakatlara bağlılık ifade edilmiştir. Bu çerçevede resmi müzakerelerin 2017 yılının ilk çeyreğinde başlaması beklenmiş ve ilgili kurum ve kuruluşlarla müzakerelere hazırlık süreci devam etmişti. Süreç, Ekonomi Bakanlığı'nın koordinasyonunda Avrupa Birliği ve Dışişleri Bakanlığı ile birlikte yürütülmüştü.

Gümrük Birliği anlaşmasının 20 yılı aşkın bir süre sonra güncelleştirilmesi müzakereleri için AB Konseyinden talep edilen yetkiyi Komisyonun 3-4 ay içinde alabileceği ve müzakerelerin ise 2 yılda tamamlanabileceği 2017 yılında belirtilmekteydi. Ancak uluslararası konjonktür ve AB ile olan ilişkilerdeki gelişmeler nedeniyle bunlar henüz gerçekleşmedi. AB'nin yaptığı etki değerlendirme çalışmalarına göre, AB'nin Türkiye'ye ihracatında 27 milyar Euro, Türkiye'nin AB'ye ihracatında da 5 milyar Euro artış gerçekleşmesi öngörülmüyorken, Türkiye'de 12 milyar Euro, AB'de de ise 5 milyar Euro toplam refah artışı sağlanacağı belirtiliyordu. Hatta güncellemeyle 140 Milyar Euro olan ticaret hacminin 300 Milyar Euro'yu bulabileceği ifade edilmekteydi.

Türkiye tarafında Gümrük Birliğinin güncellenmesinde dört farklı senaryodan bahsedilmekteydi. Birincisi, AB'nin STA'ları ile ilgili Türkiye'nin karşılaştığı yapısal sorunların giderilmesi, sanayiye ilave olarak hizmetlerde ve kamu alımlarında tam serbestlik ve tarım ürünlerinde ise tedbirli davranılarak %50 serbestleşmeyi içeriyordu. İkincisi, belirtilen yapısal iyileşmelerin yanında her alanda tam serbestleşmeyi ve STA'larda taraf olmayı içeriyordu. Üçüncüsü, hiçbir siyasi uyum içermeyen ve fakat Gümrük Birliğini tarım, sanayi ve hizmetler alanlarını içeren klasik bir STA anlaşmasına dönüştürerek AB'nin STA'larında taraf olmayan bir yapı oluşturmaktı. Dördüncü senaryo ise anlaşmanın mevcut haliyle bir STA'ya dönüştürülmesi şeklinde idi ki bu o zamanki mevcut durumdan daha geri bir durumdur.

Türkiye, bu senaryolardan ikincisini yani Gümrük Birliği ile ilgili yapısal iyileştirmeler yanında tarımı da içerecek şekilde belirtilen alanların tümünde serbestleşmeyi öneren senaryoyu öncelikli olarak benimsiyor ve bunun en yararlı senaryo olacağı ifade ediyordu. Bu senaryonun gerçekleşmesi durumunda Milli Gelirin 2030 yılına kadar %2 yani 30-40 Milyar Dolar, ihracatın ise %25-30 artacağı yapılan analizlerde ortaya çıkıyordu. Tarımda ise meyve, sebze, turunçgiller ve fındık, incir, üzün ve kaysı gibi geleneksel ihraç ürünleri hariç, özellikle hayvansal ürünler başta olmak üzere ihracatın olumsuz etkileneceği ve ithalatın artacağı yapılan çalışmalarda öngörülmekte idi. Bu senaryoda en çok Tarım sektörünün zorlanacağı tahmin edildiğinden tarımda serbestleşmenin tedrici olarak yapılması önerilmekteydi. Bu tedrici ve aşamalı süreçte de Tarım sektörünün birim maliyetleri ve dolayısıyla fiyatları düşürebilecek iyileştirmeleri hızlı bir şekilde hayata geçirmesi yanında AB üyesi olmayan Türkiye’de tarımın dezavantajlı konuma düşmemesi için AB’dekilere benzer politikalarla desteklenmesi gerekmektedir.

AB çiftçisine tarımsal üretim altyapısını geliştiren, kalite, sağlık ve çevre yönlerinden üretim yöntemlerini iyileştiren mali destekler sağlanmaktadır. Ayrıca, üretim kalitesi, çiftçi kayıt sistemi, üretici birlikleri, bilgi paylaşımı gibi tarımsal üretim ve organizasyon kapasitesi bakımından oldukça gelişmiş bir alt yapıya sahip AB üyesi ülkeler tarım ürünleri ticaretinde Türkiye’ye göre daha avantajlı bir konumda olacaktır. Dolayısıyla, Gümrük Birliğinin tarımı da kapsayacak şekilde güncellenmesi, AB üyesi olmaması nedeniyle söz konusu desteklerden yararlanma şansı olmayan Türkiye çiftçisinin rekabet gücü olumsuz etkilenecektir.

Geleneksel ihraç ürünleri, turunçgiller ve bazı meyve-sebzeler hariç Türkiye içindeki fiyatlar üründen ürüne değişmekle beraber genelde AB fiyatlarından çok yüksektir. Bu durum, tarımın gümrük birliği kapsamında tamamen serbestleşmesiyle Türkiye’deki tarım sektörü ağır bir rekabet baskısıyla karşı karşıya gelecek ve ilk başta olumsuz etkilenecektir. Bu sebeple, Türkiye’de tarım ürünleri fiyatlarının yüksek olmasına neden olan iki önemli faktörün bertaraf edilmesi gerekmektedir. Bunlardan birincisi, fiyatları yükselterek çiftçileri destekleyen politikalar yerine, fiyatların piyasada belirlenmesine izin verilerek çiftçileri doğrudan destekleyen politikaların öne çıkarılmasıdır. İkincisi ise, maliyetlerin yüksek olmasına neden olan ve dolayısıyla fiyatları yükselten verim düşüklüğünü giderici yapısal iyileştirmelerin gerçekleştirilmesidir.

Tüm bu durumlarda, bir taraftan tarımsal destekleme politikalarında AB politikaları gibi tek ödeme sistemi ve diğer destekler benzeri bir yapıya dönüşümü sağlayacak ve diğer

taraftan da tarımda verimliliği artırıcı yapısal iyileştirmeler gerçekleştirecek politika eylemlerinin gündeme alınması gerekir. Üreticilerin bu muhtemel politika değişimleri doğrultusunda hazırlık yapmaları ve pozisyon almaları beklenir.

Tarımı içine alan bir güncellemenin meyve-sebze ve geleneksel ürünlerde Türkiye içindeki fiyatlarının AB'ye göre düşük olması nedeniyle ihracatı artırıcı bir etkisi olurken, asıl yekûnu tutan hayvansal ürünler başta olmak üzere çoğu üründe birim üretim maliyetleri ve dolayısıyla fiyatlar yüksek olduğundan ithalatı artırıcı, ihracatı azaltıcı bir etkisi olacaktır. Yapılan etki analizi çalışmaları da, tarım ürünlerinde gümrük vergilerinin sıfırlanması durumunda bu ürünlerin ithalatını artırırken, ihracatını azaltacağını doğrulamaktadır. Güncelleme, tüketici refahında önemli artışlara neden olurken devleti de bir milyar dolar vergi kaybına uğrayacağı tahmin edilmektedir. Dolayısıyla, düşen fiyatlar, çiftçileri ciddi bir rekabet baskısıyla karşı karşıya getirecektir. Ancak bu rekabet ortamı, Türkiye tarımının verimlilik, kalite ve fiyatlarda AB ile benzeşmesinde sürükleyici ve zorlayıcı rol oynayacaktır. Bu gelişmelere paralel olarak Türkiye'nin rekabet avantajı olan tarım ürünlerinden başlayarak gümrük vergilerinin indirilmesi tedrici olarak yerine getirilirken, bu zaman sürecinde verimliliği artıran yapısal iyileştirmeleri de hızlı bir şekilde gerçekleştirmek gerekir.

Yürürlükteki Gümrük Birliği esas itibariyle işlenmiş tarım ürünlerinin sanayi paylarına ilişkin serbestleşme sağlarken, temel tarım ürünlerinin ikili ticareti karşılıklı tavizlerle düzenlemiştir. Katma Protokol ile başlayan ve giderek genişletilen tavizler sonucunda, Türkiye Topluluk pazarına girişte oldukça avantajlı konuma gelmiştir. Ayrıca mevcut durumda Türkiye temel tarım ürünlerinde üçüncü ülkelere yönelik AB'nin çok üzerinde gümrük vergileriyle koruma uygulamaktadır. Tarım ürünleri ithalatına yönelik sıkı mevzuat kurallarının yanı sıra giriş fiyatı veya sağlık ve bitki sağlığı önlemleri gibi tarife-dışı önlemler ise belirli ürünlerde tarafların karşılıklı ticaretini olumsuz şekilde etkileyebilmektedir. İkili tarım ticaretinde her ne kadar genel olarak Türkiye dış ticaret fazlası verse de, işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde AB'nin rekabet avantajı bulunmaktadır.

Şu anki Gümrük Birliği uygulamalarında bazı karşılıklı gümrük indirimleri hariç, tarım ürünleri neredeyse % 140 – 150 gümrük vergileriyle korunmaktadır. Bu görünürde ve/veya geçici olarak tarım sektöründe var olan mevcut korumadan dolayı avantaja neden olurken, sektörün rekabet edebilme anlamında kendini geliştirmesini yavaşlatmaktadır. Gümrük Birliği anlaşması sonucu, oluşan rekabet ortamından dolayı sanayi sektörünün gelişmesine ve dünya ile rekabet edebilir hale gelmesine katkıda

bulunulurken, tarım sektörü bu geliştiren rekabet etkisinden mahrum kalmıştır. Diğer taraftan hem gümrük vergileri hem de ülke içindeki fiyat yükseltici destekleme politikaları aracılığıyla temin edilen yüksek fiyatlarla üretici korunurken, bu ticaret ve iç destekleme politikalarının maliyetini yüksek fiyatlar ödeyen tüketici ödemektedir.

Transatlantik Anlaşması

Bu kısa makalede, öncelikle Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığının (TTIP) ne olduğu, neleri içerdiği ve nasıl bir etki oluşturacağı ile ilgili bilgi ve beklentiler verilerek anlaşmanın tarafları olan AB ve ABD'nin anlaşmaya bakış açısı ortaya koyulacaktır. Sonra, AB ve ABD ile güçlü ticari ilişkileri olan Türkiye'ye bu anlaşmanın muhtemel etkileri tartışılacak ve daha özelde tarım sektörüne olumlu ve/veya olumsuz katkısı vurgulanarak öngörüler ifade edilmeye çalışılacaktır.

TTIP, Avrupa Birliği (AB) ile Amerika Birleşik Devletleri (ABD) arasında ticareti ve çoklu ekonomik büyümeyi destekleyen ve 13 Şubat 2013 tarihinde duyurulana bir ticaret anlaşmasını öngörmektedir. Amerikan hükümeti TTIP'yi 7 Şubat 2016'de ABD'nin 11 ülke ile yaptığı Trans-Pasifik Ortaklığı'nı (TPP) destekleyen bir anlaşma olarak görmektedir. Müzakereleri hala devam eden bu anlaşma (1) pazara ulaşımı, (2) özel tüzük, daha geniş kapsamlı kural ve prensipleri ve (3) yeni işbirliği biçimleri şeklinde sıralanan üç temel alanı içermektedir. Müzakerelerin 2014 yılında tamamlanması planlanmış, ancak 2019 veya 2020'den önce bitmeyeceği öngörülmektedir.

Avrupa Komisyonu, TTIP'nin AB ekonomisini 120 Milyar, Amerika ekonomisini 90 Milyar ve geri kalan dünya ekonomisini ise 100 Milyar Dolar büyüteceğini söylemektedir. Ayrıca TTIP'nin küresel ticaretin üçte birini serbestleştireceği ve milyonlarca kişiye yeni iş alanları açacağı ifade edilmektedir. Diğer taraftan özellikle Avrupa'daki bazı birlikler, yardım kuruluşları, STK'lar ve çevreciler anlaşmaya karşı çıkmakta ve eleştirmektedirler. TTIP'ye yönelik ortak eleştirirler; ticareti düzenleyici engellerin büyük firmalar için düşürülmesi, gıda güvenliği kanunu, çevre yönetmeliği, bankacılık düzenlemeleri ve ülkelerin bağımsızlığı gibi toplumun hassas olduğu alanlarda olabilecek tavizlerdir.

AB, TTIP çerçevesinde ABD ile yatırım anlaşmaları konusunda içerik, etki ve süreç başlıkları altında müzakerelerini sürdürüyor. Avrupa komisyonu ABD'yi AB firmalarına yönlendirerek, aşırı bürokrasi (red tape) konusuna firmalara yardım ederek ve okyanus ötesi yatırım, ihracat ve ithalatı kolaylaştıran ve adil olmasını sağlayan yeni

kurallar koyarak küçük veya büyük firmalara ve fertlere bu anlaşma aracılığıyla yardım etmek istiyor.

Avrupa, ekonomisine ivme kazandırmak, sınırlarına yakın bölgelerdeki anlaşmazlıklara çözüm bulmak, Avrupa dışındaki hızlı büyüyen ekonomilere uyum sağlamak ve dünyada daha geniş bir alanda etkisini korumak gibi zorlu hedeflerle mücadele etmektedir. Bu anlamda anlaşma AB'ye fırsatlar sunmaktadır. Yapılan analizler ve AB'nin önceki ticaret anlaşması deneyimleri, TTIP'nin AB'nin tümünde yeni iş alanları ve büyüme sağlayarak, tüketici fiyatlarını düşürerek ve tüketiciye daha fazla tercihler sunarak fayda sağlayacağını öngörmektedir. Diğer taraftan TTIP'nin dünya ticaret kurallarını etkilemede ve AB'nin değerlerini yaymada önemli katkıları olacağı ifade edilmektedir. Doğal olarak Avrupa'daki insanların müzakerelerle ilgili soruları ve endişeleri olacaktır ki burada Avrupa Komisyonun görevi bunları anlamak ve anlatmaktır.

2013'de AB hükümetleri TTIP görüşmelerini yapmak için komisyona görev vermiştir. Komisyon olarak bu gözlemler yapılırken Avrupa Parlamentosu, firmalar, birlikler, tüketiciler ve sağlık ve diğer çıkar grupları paydaş olarak dâhil edilmektedir. Bu çalışmaların sonucunda nihai anlaşma metnine sahip olunacak ve hükümetler karar vereceklerdir.

TTIP, Amerika'da üretilen mal ve hizmetlerin Avrupa piyasalarına girişini artırarak ürünlerin Amerikan aileleri, çalışanlar, iş çevreleri ve çiftçiler için fırsat oluşturacaktır. Bu anlaşma Birleşik Devletlerin rekabet edebilirliğine, yeni iş imkânlarına ve ekonomik büyümesine destek verecektir.

TTIP, transatlantik ticaret ve yatırım anlaşmasının (TPP) daha önce sağlamaya çalıştığı ekonomik büyümeyi canlandırmaya yardım ederek ve Avrupa ve Amerika'da 13 milyon kişiye iş alanı ilave ederek var olan güçlü ilişkiyi cesaretlendirmeyi amaçlamaktadır. TTIP, yüksek sağlık ve güvenlik standartları ve çevrenin korunmasını sağlarken, ticaret ve yatırım düzenlemesinde en uyumluluğu ve şeffaflığı sağlamayı amaçlayan modern bir anlaşma olacaktır. TTIP, hayati öneme sahip stratejisiyle ekonomik ortaklar arasındaki bağı güçlendirmek için olağanüstü bir fırsat sunmaktadır.

AB ve ABD arasında öngörülen TTIP'nin yürürlüğe girmesiyle oluşacak yeni bir şekil alacak olan küresel ticaret düzeni Türkiye'yi de mutlaka etkileyecektir. AB ve ABD'nin birlikte oluşturdukları blok, Türkiye'nin en önemli ticaret ve yatırım ortağı olması yanında AB ile mevcut gümrük birliği de bu etkilenmede önemli bir rol oynamaktadır.

Türkiye'nin 2013 rakamlarına göre AB ile dış ticaret hacmi yaklaşık 155,5 milyar, ABD ile ise 18,2 milyar ABD Dolardır. Türkiye'nin AB ve ABD ile olan ticaret hacmi toplam ticaretin hacminin %43'ünü oluşturmaktadır. AB Türkiye'nin en önemli ticari ortağı iken ABD 5'inci sırada yer almaktadır. Buna karşılık Türkiye, AB'nin en fazla ithalat yaptığı ülkeler sıralamasında 7'nci, en fazla ihracat yaptığı ülkeler sıralamasında ise 5'inci sırada bulunmaktadır.

TTIP gerçekleştiğinde ABD ürünleri Türkiye'nin AB ile olan gümrük birliği sayesinde Türkiye pazarına gümrük vergisi olmaksızın girebilecektir. Hâlihazırda açık veren Türkiye-ABD ticaret dengesi ABD lehine artacaktır. Ayrıca TTIP kapsamında gümrük vergilerinin ve tarife dışı engellerin kaldırılmasıyla AB pazarına daha avantajlı giriş imkânı elde eden ABD malları ile Türk ürünleri daha sıkı bir rekabet içinde kalacaktır. Dolayısıyla, bu mülahaza Türkiye'nin katılımının olmadığı bir TTIP'nin Türkiye ekonomisini olumsuz yönde etkileneceğini açıklarken yapılan analizler de refahın %2,5 oranında düşeceği sonucunu ortaya koymaktadır.

AB ve ABD arasında öngörülen TTIP süreci Türkiye'yi yakından ilgilendirmektedir. Ancak Türkiye henüz AB üyesi olmadığı gerekçesiyle, ABD ile yürütülen müzakere sürecinin dışında tutulmaktadır. Oysa AB, söz konusu müzakereleri yalnızca 28 üye devlet ile değil aynı zamanda Türkiye'yi de içine alan gümrük birliği alanı adına yürütmektedir. Brüksel nezdinde gümrük birliğinden kaynaklanan bu durum sıklıkla dile getirilmesine rağmen Türkiye'yi tatmin edici bir sonucun elde edilememesi Türkiye'nin ABD çevrelerinde lobi çalışmalarını artırmasına sebep olmuştur. Ancak hâlihazırda Türkiye'nin AB ve ABD ile eşzamanlı müzakereler yürütmesi olası gözükmemektedir. Mümkün çözümlerden birincisi “*docking*” olarak adlandırılan, TTP kapsamında uygulanan ve AB veya ABD ile tercihli ticaret ilişkisi içerisindeki ülkelerin TTIP'ye katılımlarının sağlanmasıdır. Bir diğer seçenek olarak Türkiye'nin ABD ile bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) imzalaması gündeme getirilmektedir. Türkiye'nin ABD ile kapsamlı bir STA müzakerelerini başlatması Gümrük Birliği'nin derinleştirilmesi ve kapsamının genişletilmesi ihtiyacını da yeniden hatırlatacak, hatta belki de bu sürece hız verecektir. Türkiye'nin TITP'den nasıl etkilendiğini öngören senaryolar içinde en az zararın ABD ile STA imzalayarak taraf olması durumunda ortaya çıktığı genelde varılan sonuçtur.

TTIP'nin tarım sektörüne etkilerinde en önemli gösterge AB ve ABD'ye olan tarımsal ihracat değerleridir. Son on yılda (2004-2013) AB ile olan ticaret hacmi 5,3 milyardan 9,7 milyar Dolar'a, ABD ile ise 1,5 milyardan 3,3 Milyar Dolar'a yükselmiştir. AB ile

olan tarımsal ticaret dengesi pozitif ama azalan, ABD ile ise negatif ve artan bir seyir takip etmiştir. AB ve ABD ile olan tarımsal ticaret hacminin toplam tarımsal ticaretin %40'ına tekabül etmektedir.

TTIP'nin tarımsal ticaret üzerindeki etkilerini kantitatif olarak ölçen bir çalışma henüz mevcut değildir. Ancak tarım ticareti ile ilgili rakamların mukayeseli büyüklüğü, belirtilen gümrük birliği ve müzakerelerde taraf olamama ihtimalinin yüksekliği, TTIP'nin toplam ticareti olumsuz etkilediği gibi tarımsal ticareti de negatif yönde etkilemesi kuvvetle muhtemeldir.

2023 yılı için öngörülen 500 milyar dolar ihracat hedefi olan bir Türkiye'nin TTIP müzakerelerine yönelik takip edeceği yol ne olursa olsun, küresel ticarete TTIP ve TPP gibi çok büyük anlaşmaların hız vereceği liberalleşme dalgasının dışında kalamayacağı ortadadır. Dolayısıyla TTIP müzakereleri yakın takip ederek, tarım, hizmetler, yatırımlar ve fikri mülkiyet hakları gibi alanlarda ülkemiz ekonomisine ve sektörler olabilecek etkilerinin detaylı biçimde analiz edilerek muhtemel stratejiler belirlenebilir. Diğer yandan tüm sektörlerde olduğu gibi tarımda da rekabetçi bir üretim yapısına ulaşma çabası içinde olmak gerektiği ifade edilebilir.

Dünya Ticaret Örgütü'nün temel amacı (misyonu) uluslararası ticaretin olabildiğince müdahalelerden arındırılarak serbestleşmesini sağlamak, yani ticaretten elde edilen kazançları sonuna kadar elde etmektir. Böylece ülkeler kaynaklarına uygun üretin alanlarında faaliyet göstererek daha düşük maliyetli üretim yaparlar. Bu durum dünyadaki kaynakların daha etkin kullanıma tahsis edilmesine neden olur. Tüm bunların sonucu olarak, ülkelerin refah seviyesi artar. Sonuç olarak, Dünya Ticaret Örgütü'nün başta belirtilen amacı da yoksulluğun azaldığı ve refahın daha yüksek olduğu bir dünyaya ulaşmaktır. Bu misyon doğrultusunda Türkiye, küreselleşme karşıtlarının haklı isteklerini dikkate alarak ve tarım dahil daha rekabetçi sektörler oluşturarak uluslararası ticarete daha geniş yelpazede ve büyüklükte yer almalıdır.

Türkiye'nin AB ile olan ilişkileri ve tam üyelik sürecinde pragmatik bir politika gütmelidir. Bu anlamda Gümrük Birliğinin güncellenmesine ve AB ve ABD arasında yapılması planlanan ancak askıya alan Transatlantik anlaşmasına yaklaşımda bu anlayış hâkim olmalıdır. İllaki AB'ye tam üye olmayı olmazsa olmaz olarak görmek yerine, üyelik sürecinin sağladığı imkânlardan ve fırsatlardan azami ölçüde etkin bir şekilde yararlanmaya ağırlık verilmelidir.

IV. ULUSLARARASI TİCARET MÜDAHALELERİ VE ÖLÇÜMÜ

4.1. Uluslararası Ticaret Müdahaleleri

Serbest ticaretin karlı olmasına rağmen, hem ihracat hem de ithalat yapan ülkelerdeki çıkar grupları mevcut olan serbest ticarete muhalefet etmeye meyillidirler. Uluslararası rekabete karşı çıkar gruplarını koruyacak ticaret engellerini gerçekleştirmekten emin olmak için üretici ve tüketici grupları yeterince politik güce sahip olduklarında korumacı politikaları yürürlüğe sokarlar. Bu korumacı politikaların, çıkar gruplarının lehine olması yanında birtakım haklı gerekçeleri de olabilir. Milli politika açısından yürütülen korumacı politikaları gerekli kılan birçok haklı nedenler ileri sürülmektedir. Aşağıda bu nedenlerin önemli bir kısmı sıralanmıştır.

Sıkıntılı bir ekonomik uyum için koruma, belki de en yaygın olarak korumacılığı savunmak için kullanılan bir etmendir. Zaman içerisinde ülkeler arasındaki endüstrilerin birbirlerine karşı üstünlüğü değişmektedir. Bu değişim oluşurken, nispi üstünlüğünü kaybeden bir ülkede endüstrideki üretici üzerine önemli ekonomik baskılar gelir. Böyle bir durumla karşılaşıldığı zaman olumsuz yönde etkilenen endüstri yeni ekonomik sisteme uyum sağlamak için gerekli değişimleri yapmak yerine ilk önce devletin korumasını gözleyecektir.

Hükümet programlarının devamlılığının sağlanması, koruyucu devlet politikalarını gerekli kılabilir. Bu politikalar genelde ülke içindeki birtakım özel amaçlara ulaşılması için yürürlükte bulunmaktadır. Örneğin, varsayalım ki, Avrupa Birliği (AB) çiftçilerin gelirini iyileştirmek için buğday fiyatını dünya fiyatının üzerinde desteklemektedir. Bu koruyucu politika yürürlükte olmadıkça AB’nde un üretimi yapanlar, kullanacakları buğdayın ithal edilmesinin daha az masrafla gerçekleşeceğini görecektirler. Burada AB çiftçileri buğdaylarını satamayacaklar ve böylece fiyat destekleme politikaları amacına ulaşmamış olacaktır. ABD’de 1933 yılında uygulanmaya başlanan politikalarla ithalat sınırlamaları getirilmiştir. Bu sınırlamalar o zamanki ABD devlet başkanı tarafından, çiftçi fiyatlarını destekleyen yurt içi programları ithalat tarafından tehdit edildiği durumlarda yürürlüğe konulmuştur. Bu kanun şimdiye kadar daha çok şeker, süt ürünleri, tütün ve yer fıstığının ithalatını sık sık aşağı çekmiştir.

Ulusal güvenliğin korunması, korumacılığın haklı çıkarılması için sık sık ileri sürülmüştür. Örneğin, Japonya’nın pirinç iç üretimini ülkenin ihtiyacını karşılayacak seviyede tutmak istemesi, ülkenin güvenliği açısından önemli gördüğündendir. Buna ilave olarak örneğin, ABD ülkenin güvenliğini tehdit edecek olan Rusya’nın

Afganistan'ı işgalini cezalandırmak için Sovyetler birliğine buğday ihracatı ambargosu koymuştur.

Dünya piyasasıyla rekabet edebilecek seviyeye gelinceye kadar yeni kurulan endüstrilerin korunması, korumacılık için ileri sürülen diğer bir tartışmadır. Genellikle endüstrilerin gelişmesinin ilk aşamasında üretim maliyetleri daha yüksektir. Endüstrinin büyüklüğü arttıkça masraflar düşer ve böylece endüstri dünya piyasalarında rekabet edebilir hale gelir. Fakat bu yaklaşımla alakalı olarak bir problem ortaya çıkmaktadır. Korumacı politika altında büyüyen bir endüstriden korumayı kesmek problem olmaktadır.

Ulusal sağlığı koruma, bazı ülkeler arasındaki ticaretin tamamen yasaklanmasında haklılık açısından önde gelmektedir. Mesela tırnak ve ağız hastalığı olan sığırların bulunduğu ülkelere et ithaline izin verilmemektedir. Aynı zamanda, ilaç artığı bulunduran sebzelerin ithalatı da sınırlandırılmaktadır ki bu ilaçlar ABD 'de yasaktır. Yine Avrupa ülkeleri hormon kullanılmış yiyeceklerle sınırlamalar getirmektedir. Çernobil'deki kazadan sonra Türk çayı radyasyon içeriyor diye Avrupa'daki bazı ülkeler Türkiye'den çay ithalatını durdurmuşlardır.

Diğer bir ülkenin uyguladığı haksız olarak kabul edilecek politikalarına karşılık verme, bazen koruyucu ticaret politikalarının o ülke içinde uygulanmasına sebep olur. Örneğin, çoğu ülkeler, kendi malını üretim maliyetinin altında satarak, dünya piyasalarına ürünlerini "damping" yapan diğer ülkeye karşı kendi endüstrilerini koruyan politikaları uygulama hakkına sahiptirler. "Damping", piyasaya girebilmek amacıyla veya o ürünün yük olan fazlalığından kurtulmak amacıyla yapılır. Böyle tepkiler dünyanın her tarafında ticaret sınırlamalarını yaymaya neden olarak kalıtsal bir tehlikeye sahiptir. Bu da korumacılığa doğru bir eğilim olarak ifade edilmektedir.

Kıtlığa ve iç fiyatların artmasına karşı koruma, ürünlerin ihracatını kontrol etmeyi haklı çıkarmak için kullanılmıştır. Ülke içindeki yüksek fiyatların ve kıtlıkların meydana getirdiği politik riskle karşılaşmak yerine hükümetler bazen ihracat ambargolarını kullanırlar, böylece dünya piyasasından ürünlerini çekerler.

4.2. Uluslararası Ticarete Yapılan Müdahaleler

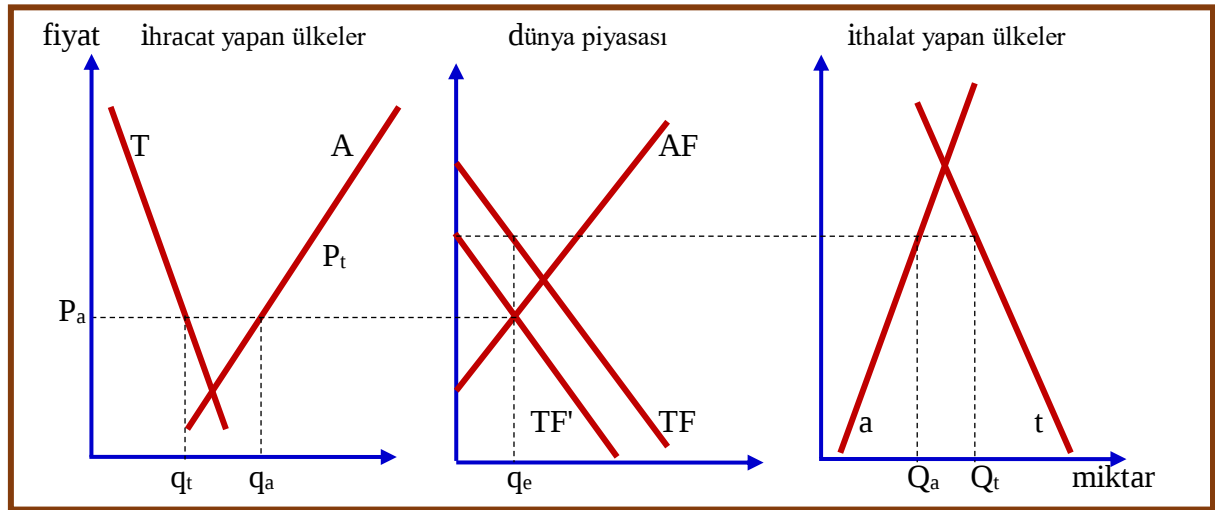
Burada uluslararası ticarete yapılan müdahale tiplerinin dokuz tanesinden bahsedilecektir. Bunlar, İthalat tarifleri, İthalat kotaları, kalite sınırlamaları, ihracat desteklemeleri, ihracat vergileri, ihracat ambargoları, kur oranları çarpıklıkları, tüccar devletler ve ticaret anlaşmalarıdır. Ticarete yapılan bu engellemelerin her biri, iki ülkeli

ticaret modelinde bu engellenmenin etkisinin bir açıklamasını gerektirecek kadar yeterli öneme sahiptirler.

İthalat tarifleri

İthalatı korumanın klasik metodu ithalat vergisi veya gümrük vergisi olarak da adlandırılan tariftir. Tarif, ithal edilen birim ürün için sabit bir miktarda, ithal edilen her birim ürüne değişen bir miktarda veya ithal edilen ürünün değerinin belli bir sabit oranında gibi değişik şekillerde alınan vergi miktarıdır. Her bir durumda, tarifin etkisi ülke içerisinde üretilen benzer malların fiyatına eşit veya daha az pahalı olan ithal malların fiyatını yükseltmektedir. Böylece tarif, yabancı malların potansiyel ithalatçıları karşısında ekonomik çekiciliğini azaltır.

Şekil 4.1’de görüldüğü gibi, $P_t - P_a$ miktarındaki bir tarif ithal eden ülkenin fiyatını yükseltmektedir. Bunun etkisiyle aşırı talep eğrisi tarif miktarı kadar aşağı kaymakta yani TF 'den TF' ne gitmektedir. Daha yüksek olan P_t fiyatında ithal eden ülkenin üreticileri arz miktarını artırırken tüketicileri talep miktarını düşürür.



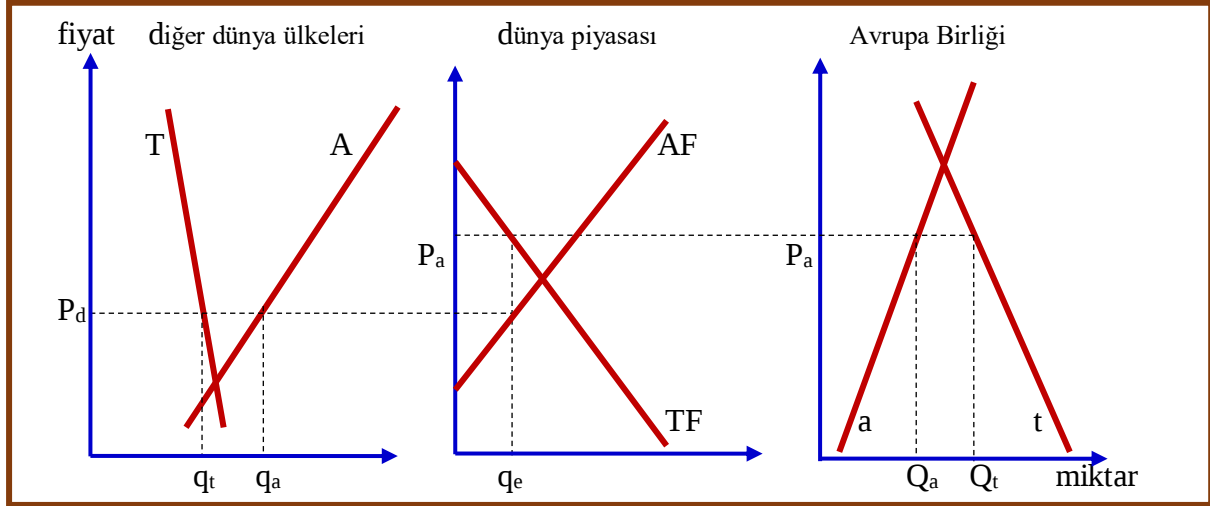
Şekil 4.1. Bir ithalat tarifi altında ticarete yapılan miktar, fiyat ve üretim

Bunun sonucu olarak serbest ticaret durumundan daha az ithalat ($Q_t - Q_a$) yapılmış olacaktır. Bunun etkisi dünya fiyatının P_a 'ya düşürmek olacaktır. Bu düşük fiyat, tüketimi (q_t) artan ve üretimi (q_a) düşen ihraç eden ülkenin tüketici ve üreticilerine yansımaktadır. Tarif kaynakların yanlış tahsis edilmesinden dolayı serbest ticarete göre daha düşük toplam üretim sonucunu doğuracaktır.

Değişken Vergi (Levy)

Avrupa Birliği tarafından uygulanan enteresan vergilerden biridir. Önemli bir ithal ürünü olan mısır gibi mallara fiyat desteği sağlamak için kullanılan değişken vergidir

(Levy). Bu değişken vergiyi göstermek için, Şekil 4.2’de AB grafiğinin sağında, diğer ülkeler de solunda gösterilmektedir.



Şekil 4.2. Avrupa Birliğinin ortak tarım politikası altında fiyat, üretim ve miktar

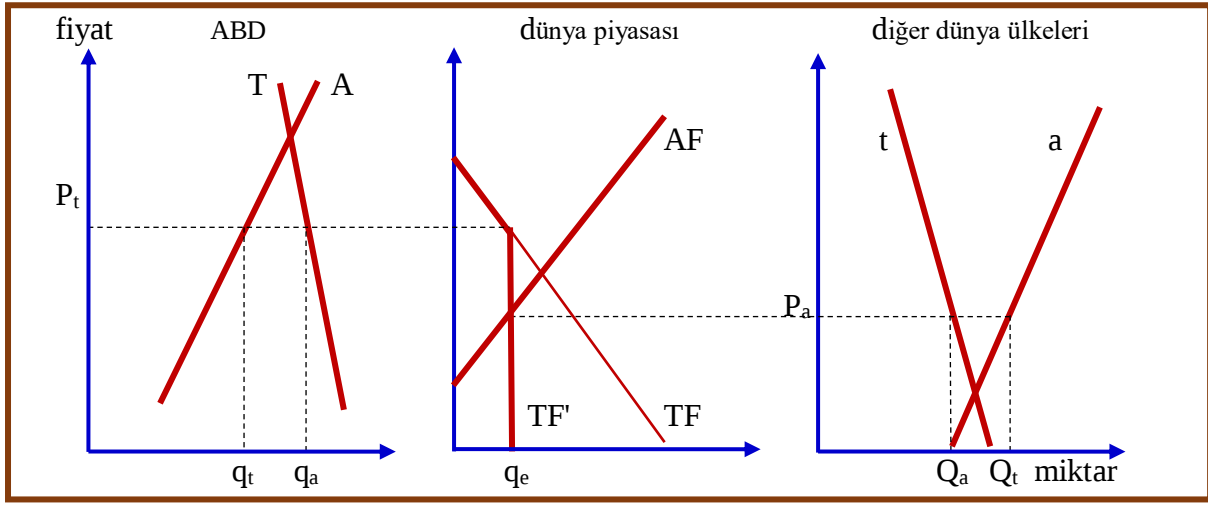
AB tarafından mısır için seçilen destekleme fiyat seviyesi P_a olduğundan bu fiyattan Q_a kadar arz edilirken Q_t kadar da talep edilecek ve $Q_t - Q_a$ kadar ithal edilecektir. Bu vergi P_d dünya fiyatını meydana getirir ki buda diğer dünya ülkelerindeki talebi, q_t ve arzı q_a olarak oluşturur.

Bu değişken verginin en önemli özelliği, Avrupa Birliğinin ortak tarım politikası adı altında fiyat destekleme seviyesi bir kere belirlendikten sonra Levy, P_d (dünya fiyatı) ve P_a (destekleme fiyatı) arasındaki farkın sürekli ayarlama yapılarak korunmasıdır. Bu yüzden, AB fiyatı daima P_a ’da desteklenir ve dünya fiyatına göre q_e kadar ithalat için ithalat vergisi miktarı ayarlanır. Bütün fiyat ayarlamaları dünya fiyatlarındaki değişimin etkisini ortadan kaldıracak şekilde dünya piyasasına transfer edilir. Dünya piyasasındaki fiyat değişmesine bağlı olarak değişken Levy miktarında artış veya azalış olur. AB içindeki arz ve talep değişimleri, ithalat talebindeki değişimler vasıtasıyla dünya piyasasına aktarılırlar.

İthalat Kotaları

İthalat kotası, ithal edilecek ürünün miktarı üzerine kesin bir sınır belirler. Sıfır kota doğal olarak bütün ithalatı ortadan kaldırır. Örneğin, ABD, sığır eti, süt ürünleri ve şeker ithalatını sınırlamak için kota kullanır. Japonya sığır ve tavuk ürünleri üzerine kotaya sahiptir.

İki ülkeli ticaret modeli üzerinde kotaların analizini yapmak kolay olmaktadır. Şekil 4.3'de ABD'nin et ithalatı üzerine kota koyması durumunu göstermektedir. Grafiğin solunda ABD ve sağında da diğer dünya ülkeleri temsil edilmektedir. Eğer ABD q_e veya $q_a - q_t$ kadar kota koyarsa, talep fazlası eğrisi q_e noktasında kesilir ve elastikiyeti sıfır olur. Böylece bu noktadan sonraki TF'nin şekli dikey bir çizgi haline gelir.



Şekil 4.3. ABD'nin sığır eti kotası altındaki fiyat, üretim ve ticaret miktarı

Sonuç olarak diğer dünya ülkelerinde daha düşük bir fiyat, ABD 'de ise daha yüksek bir fiyat oluşur. Eğer serbest ticaret durumu ile karşılaştırsak, kota, ABD sığır eti üreticilerine olan rekabeti sınırlamış olur. Bir kota, aynı denklikteki bir tarif gibi fiyat ve miktar üzerine aynı etkiyi sağlamak için kullanılabilir.

Gönüllü İthalat Sınırlamaları

İthalat kotalarıyla aynı etkiye sahip ve ithalat kotasının kapalı bir şekli olarak ifade edilebilir. Bu tip sınırlamalar, bir ithal eden ve bir veya birden çok ihracatçı ülke arasındaki anlaşmalar sonucu ortaya çıkmaktadır. Böylece ihracat yapan ülkeler belirlenen miktarlarda ihracatlarını sınırlarlar. Kota olarak bilinen yöntem anlaşma ve görüşmenin bir ürünü olarak karşımıza çıkmaktadır.

Kotalar gerek zorunlu ve gerekse gönüllü olarak konulsun hem kotayı koyan hem de kotaya muhatap olan ülke için değerlidir. Kotalar genel olarak potansiyel arz edenler arasında dağıtılırlar. İthal edilen mallar için alınan fiyat kotadan dolayı dünya fiyatından daha yüksek olacağından kotalar değerlidir. Verilen herhangi bir ülke için kota, siyasi bir tercihtir. Ekonomistler genellikle koruyucu hükümet politikalarıyla yüksek fiyat sağlama işlemini karşılıksız gelir kaynağı arama olarak tarif etmektedirler. Bu kota ile

ilgili ekstra gelir de kota geliri olarak ifade edilmektedir. Doğal olarak bu tip gelir elde etme sadece kota ile sınırlı da değildir. Ülke içinde dış rekabete karşı korunan üreticilerde aynı şekilde karşılıksız gelir elde etmeyi amaçlıyorlar denilebilir. Bu yüzden her kim bu tip politikaların arkasına sığınmak istiyorsa o, böyle bir gelir elde etmeyi amaçlıyor demektir.

Kalite sınırlamaları

Kalite sınırlamaları çok geniş ölçüde önlemleri içine alır. Örneğin, sağlık yönetmelikleri, belli standartlar, ürün tanımlamaları, yabancı ot ve zararlı mücadele ilaçları yönetmelikleri, sınıflandırmalar ve derecelendirmeler, üretim ve işleme standartları bunlardan bazılarıdır. Bütün bunlar ülkeye ithalat yapılmadan gözden geçirilmelidir. Bu tip yönetmelikler içindeki tüketicilere bir maliyet unsuru olmasının yanında tüketicilerin sağlığı yanında bir tehdit unsuru olduğu için bu yönetmeliklerin ithal edilen mallara da uygulanması gerekmektedir. Örneğin, kansere sebep olan bir zararlı ilacı ki böyle bir şey için etkin düşük maliyetli bir ikame söz konusu olmadığından, yasaklanması gerekmektedir. Böyle bir ilaç kullanılarak yetiştirilen ürünler de yasaklanmalıdır. Bu tip koruyucu önlemler sağlık ve güvenlik tedirginliğinin sonucu olarak kanuni bir şekilde teşvik edilirken, kalite sınırlamaları da ticaret için çok etkin bir engel olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu kalite yönetmeliğinin ticareti engelleyen bir faktör mü, yoksa halkın sağlığını koruyan bir önlem mi olduğunu belirlemek çok karmaşık bir problemdir. Bilimsel veriler, belli bazı maddelerin insan sağlığı için zararlı olduğu konusunda kesin bir şey diyemiyor. Ayrıca, çoğu durumda kalite farklılıkları normal işleyen bir piyasada dikkate alınmaktadır. Diğer tarafta, bazı kalite problemlerini özellikle tespit etmek çok zor ve yönetmelik olmadan bırakılması durumunda insan sağlığı için çok zararlı da olabilir. Fakat bunun yanında çoğu durumda, insan sağlığını ve güvenliğini sağlamak için kalite yönetmeliklerinin gerekliliği de pek açık değildir. Belli bir oranda ithal edilen mallara uygulanan kalite yönetmelikleri ticarete engeldirler, ülke içindeki üreticileri korumak için hizmet ederler ve tüketicilerin sahip olacağı seçme imkânını sınırlarlar.

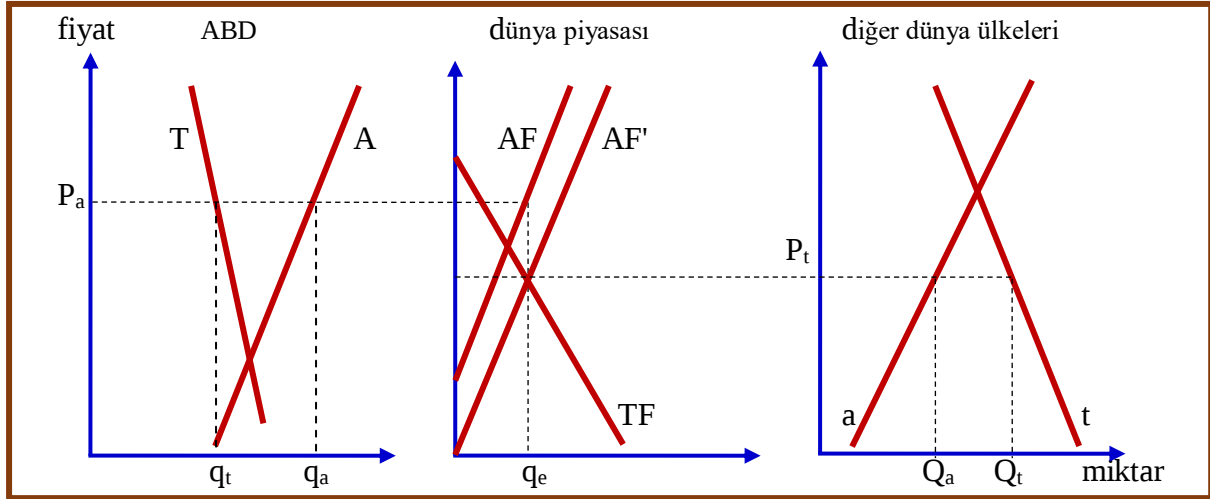
İki ülke modeli içerisinde, çok aşırı kalite sınırlamaları, ticaret yapılmaması sonucunu doğurur. Bu durum ihracat yapan ülkenin üreticilerinin ithalat yapan ülkenin şartlarını hiç karşılayamaması durumunda ortaya çıkar. Fiyatlar tamamen iç arz ve talep tarafından belirlenir. Fakat gerçek hayattaki durum, bazı ülkelerin bu kalite seviyesine ulaşabilmesi ve bazılarının ulaşamamasıdır. Her halükarda kalite sınırlamaları etkin bir

şekilde serbest ticarete zarar verir ve hatta belki de bu zarar, kota ve tariflerden bile fazla olabilir.

İhracat destekleri

İhracat desteği, ihraç edilen her bir ürün için hükümetin yaptığı ödemedir. İhracat desteklemeleri, malları tam rekabet koşullarında oluşacak fiyattan daha düşük düzeydeki bir fiyatla dünya piyasasına yerleştirerek ihracatı artırmaya yönelik uygulamalarla ilgilidir. Buradaki amaç üreticiler üzerinde olan rekabet baskısını azaltmak veya üretim fazlalığını elden çıkarmaktır.

İki ülke ticaret modelinde (Şekil 4.4), ABD'nin bir ihracat desteği $P_a - P_t$, dünya piyasasındaki arz fazlasını sağa doğru AF 'den AF' 'ye doğru kaydırır. Bu ihracat desteği ABD'nin iç piyasasındaki fiyatını yükseltirken ihracat fiyatını düşürmektedir. Serbest ticarete göre ABD'nin ihracatı artmakta fakat diğer dünya ülkelerindeki üretim azalmaktadır. Bu destek ABD'nin üreticilerine ve diğer ülkelerin tüketicilerine ekonomik bir kazanç sağlarken, ABD'nin tüketicilerinin, ABD'nin vergi ödeyenlerini ve diğer ülkelerdeki üreticilerin ekonomik zarara sahip olmasına sebep olmaktadır.



Şekil 4.4. ABD'nin ihracat desteklemesi durumunda fiyatlar, üretim ve alınıp satılan miktar

İhracat desteklemeleri değişik şekillerde olmaktadır. Ve bunlardan bazılarını tespit etmek oldukça güçtür. Sadece ABD değil aynı zamanda diğer ülkeler de bu uygulamayı yapmaktadır. Örneğin AB, genel tarım politikasının bir parçası olarak ihracat desteklemelerini yoğun bir şekilde kullanmaktadır. Mesela buğday ve şeker üzerine olan fiyat destekleri aşırı üretim sağlanması amacıyla yeterince yüksek tutulmuştur. Bu fazlalıklar sadece dünya piyasasında daha düşük fiyatla satılabilirler. Bu da ancak bir

ihracat desteği ile sağlanabilir. Bu iki fiyat planı, tüketicilerin gelirlerinin daha büyük bir payını gıda harcamalarına ayırmalarına sebep olmaktadır.

Daha kapalı bir ihracat desteği ise üretim girdilerinin kullanımı üzerine olan desteklerdir. Örneğin, gelişmekte olan ülkelerde, çiftçilere çok düşük maliyetle gübre ve tohum sağlanması böyle bir desteklemedir. Bu tip desteklemeler ihracat yapan ülkelerde arz eğrisini sağa kaydırır ve dolayısıyla dünya piyasasındaki aşırı talebi de sağa kaydırır. Ve sonuç olarak fiyatlar düşer.

Diğer bir ihracat destekleme şekli ise iki fiyat planı yani “damping”le alakalıdır. Teknik olarak “damping” üretim maliyetinin altında dünya piyasasında satma anlamına gelir. Damping, bir malın maliyetinin altında düşük bir fiyattan belli bir miktarının dünya piyasasında kontrolsüz satışlarıdır. Bu tip mallar, dünya piyasasında “damping” yapılan mallar olarak adlandırılır.

İhracat vergileri

İhracat vergisi, ihracatı yapan ülke tarafından konulur. Bu vergi malların uluslararası ticarete girme fiyatını artırır. Bu gibi vergiler ihraç eden ülke için bir gelir kaynağı olarak hizmet edebilir. Aynı zamanda yurt içinde tüketimi istenen bir ürünün uluslararası talebini azaltma metodudur. İhracat vergileri üreticileri cezalandırır ve gelişmekte olan ülkelerde üretim azlığının kaynağıdır. Gıda maddeleri maliyetlerini kontrol etmenin bir metodu olarak hükümet üretici fiyatlarına bir tavan fiyat koyduğu zaman gizli bir ihracat vergisi ortaya çıkmış olur. Tüketiciler düşük fiyatlardan kazançlı çıkar fakat ülke içi ihtiyaçları karşılayacak seviyede üretime sahip olmayabilirler.

İhracat Ambargoları

Ambargo, bir ülke tarafından ihraç edilen bir veya birkaç ürünün bir veya birkaç ülkeye ihracatının durdurulmasıdır. İhracat ambargoları, hükümetin direktifi sonucu ya ülke içinde arz kıtlığı ve fiyatların aşırı yükselmesinin olduğu zaman veya dış politika stratejisinin bir parçası olarak konulurlar. Örneğin, ABD soya fasulyesi, pamuk tohumu ve ilgili ürünler için Haziran 1973’de soya fasulyesinin fiyatının aşırı bir şekilde yükseldiğinde ve buna bağlı olarak domuz ve tavuk üretiminde yem arzının uygun protein ihtiva etmemesi üzerinde endişeler ortaya çıkınca ambargo konulmuştur. Ambargo konulur konulmaz ülke içinde soyanın fiyatı yarıya düşmüştür. Geleneksel olarak ABD’nin bu ürünlerinin muhatabı olan ülkelere yapılan ihracat ambargosu, bu ülkelerle ABD arasındaki ticari ilişkileri gerginleştirmiştir. Soyanın fiyatının

yükselmesi ve ambargo, dünya soya piyasasındaki ABD'nin dominantlığını azaltırken, Brezilya soya endüstrisini geliştirmiştir.

Devletin Ticaret Yapması

En çok göz ardı edilen ticaret müdahalesi veya engellemesi de devletin doğrudan ihracat ve ithalat yapması halidir. Bu ticaret şekli, hükümet veya hükümet kuruluşlarının bir ürünün tek satıcısı veya alıcısı olması halidir. Diğer bir deyişle devlet veya devlete bağlı kuruluşların ihracat piyasasında üretici adına satması ve tüketici adına satın almasıdır.

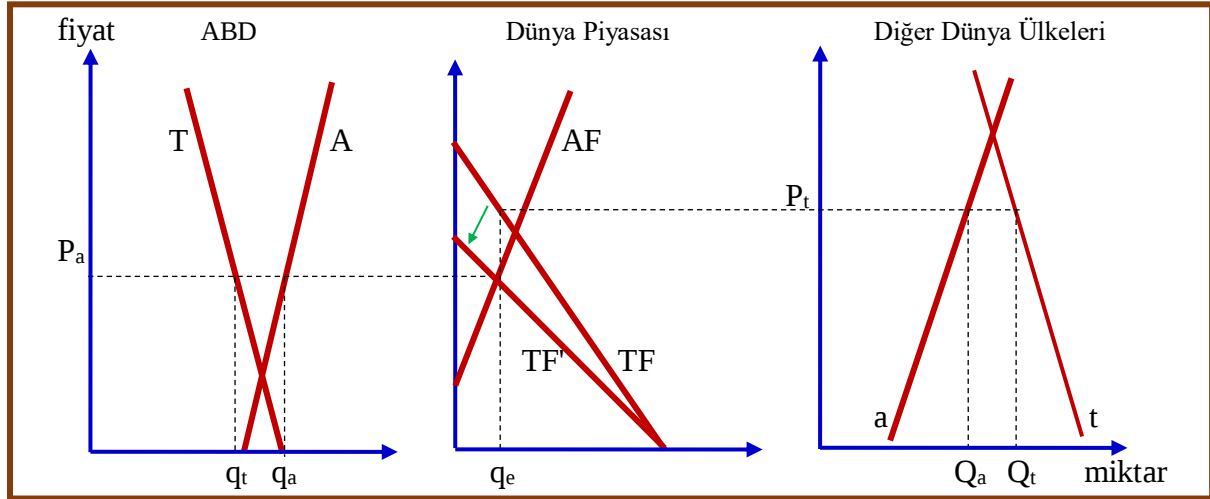
Devletler, buğday gibi ürünlerin dünyadaki ticaretinde çok önemli bir paya sahiptirler. Merkezi yönetime sahip bütün ekonomilerde bu tip alım ve satımlar devlet tarafından yapılmaktadır. Az gelişmiş ülkelerin çoğu ve dünyanın birçok yerinde uluslararası ticarete önemli bir yere sahip Kanada, Avustralya ve Arjantin gibi ülkelerde bile buğday ticareti devlet tarafından yapılır. Bu ülkelerin birçoğu dünya piyasasındaki miktar ve fiyatları etkileyebilecek seviyedeki bir piyasa gücünü kullanmak için yeterince güçlü bir pozisyona sahiptirler.

Kur oranlarındaki dengesizlikler

Kur oranları, değişik ülkelerin paraları arasında nispi fiyat olarak fonksiyon görür. Piyasa ekonomilerinde kur oranlarındaki değişimler, ürünlerin arz ve talebini etkiler ve bunun sonucu olarak ticaret seviye ve akımlarını değiştirir. Fiyat değişimleri durumunda ticaret üzerine olan etkilerini azaltmak için kur oranlarının her ülkedeki enflasyon için ayarlanması gerekmektedir. Aynı zamanda, ülkeler değişik ürünleri ihraç ve ithal ettiğinden bir veya bir dizi malları ithal eden ülkeler için ticaret ağırlıklı kur oranı hesaplamak gerekmektedir.

İki ülke ticaret modelinde kur oranı, talep fazlalığı fonksiyonunu belli bir eksende çevirme etkisine sahiptir (Şekil 4.5). Doların gerçek değerinin artması talep fazlası eğrisini geri doğru yatay eksen sabit kalmak üzere dikey eksen üzerinde çevirir ki böylece TF , TF' ne dönüşür. Geri veya aşağı doğru çevirme, yabancı satıcıların ABD dolarıyla belli miktardaki malı satın alabilmesi için daha fazla mal satması gerekmektedir. Bu etki ihracat talebini sınırlamakta ve bu sınırlama diğer dünya ülkelerinde fiyatın P_t 'ye yükselmesi ve ABD de fiyatın P_a 'ya düşmesiyle birlikte ortaya çıkmaktadır. Doların değeri düştüğü zaman tamamen tersi meydana gelir. Yani aşırı talep fonksiyonu ileri doğru çevrilir ki bu da ABD'nin mallarının ucuzladığını ima eder. ABD 'deki fiyatlar artarken ihracat talebi de yükselir.

Burada, kur oranlarındaki değişmelerin de ihracat vergilendirilmesi ve desteklenmesi gibi hemen hemen aynı etkiye sahip olduğu söylenebilir. 1970’li yıllarda doların değeri düşünce, ülkeler daha az para ile (kendi paraları) ABD mallarını satın aldılar. Bu yüzden ABD’nin ihracatı sanki ihracat teşvik ediyormuş gibi veya geniş ölçüde destekleniyormuş gibi arttı. 1980’li yılların başında doların değeri arttığı zaman, ihracat sanki vergilendiriliyormuş gibi ani bir düşüş gösterdi. Dolarla alınıp satılan buğday, mısır ve pamuk gibi ürünleri ithal eden ülkelerdeki alıcılar daha fazla para ödemek durumunda kaldılar. 1985’in başlarından itibaren doların değerinin düşmesi tekrar ABD ürünlerinin rekabet edebilirliğini artırdı. Kur oranlarındaki istikrarsızlık, mal piyasasında istikrarsızlık olarak ortaya çıkmaktadır.



Şekil 4.5. Yabancı kur değişmesinin piyasaya etkileri

Bu tip ters sonuçları önlemek için, ülkeler kendi kur oranlarını bazen düzenlemek durumunda kalmaktadırlar. Kur oranlarını çok fazla düşürme bir ihracat desteği gibi iş görür, ihracatı artırır ve enflasyonu ateşlendirmeye meylettirir. Kur oranlarını yükseltme, ihracat vergisi gibi işler ve ülke içindeki fiyatları düşürür. Örneğin yüksek enflasyon oranı ile karşılaşıldığından dolayı birçok Amerika ülkesi kendi paralarını çok fazla değerlendirdiler. Bu da onların tarımsal ürün fiyatlarını dünya fiyatlarının altına düşürdü. 1980’li yılların başında, Uruguay kendi parasını o kadar çok değerlendirdi ki, bu ülkedeki sığır fiyatları dünya fiyatlarının yarısından daha az idi.

4.3. Ticaret Savaşları ve Korumacılık Düzeyleri

Ticaret engellemelerinin fiyatlar, üretim ve ticaret edilen miktarlar üzerine olan etkilerini ele alan bütün bu analizler, diğer tarafın karşılık vermesini dikkate almadan yapılabileceğini varsaymıştır. Oysa bu duruma gerçek dünyanın işleyiş şeklinde çok az

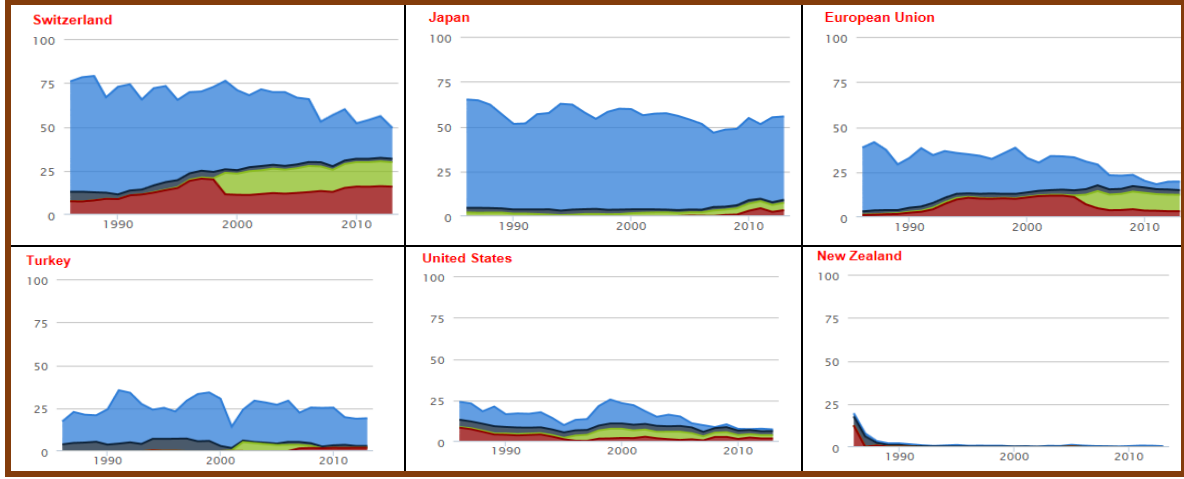
rastlanmaktadır. Ülkeler, diğer ülkelerin teşviklerinden dolayı kendi üreticilerinin düşük fiyatlarla karşı karşıya kalmalarına ilgisiz kalamazlar. Bu ülkeler de kendi üreticilerin destekleyerek veya diğer bir takım yollarla karşılık verirler. Karşılık vermek amacıyla koyulan bir ithalat vergisi, yabancı ürüne verilen ihracat teşvikinin sonucu olan rekabet üstünlüğünü tam olarak karşılamak için uygulamaya konulur.

Diğer bir deyişle, teşvik ve destekler, desteklemelerle veya tarifelerle karşılık bulur. Bunların sonucu olarak da ticaret mücadeleden ortaya çıkmakta veya dolayısıyla korumacılığın artması sonucunu doğurmaktadır. Bu mücadele öyle bir seviyeye gelmekte ki, bu politikaları yapan resmi kurumlarda karşı tarafı nasıl iflas ettirebileceğinin yolları tartışılmaktadır. Bazı durumlarda, bu ticaret savaşlarının gereğinden fazla ileri gittiği bilinmektedir.

Dünyada tarımsal ticaret yapan ülkeler arasında tamamen serbest ticaret yapan yoktur. Değişen ticaret anlayışlarına ve gelişmişlik derecelerine bağlı kalmaksızın hiç bir istisnası olmadan bütün hükümetler tarıma müdahale etmektedirler. Bu ifadeler, tarımsal ticarete yapılan müdahalelerin düzeylerini rakamsal olarak belirtmek için ABD tarım bakanlığı tarafından yapılan bir çalışmanın bulgularıdır. Üretici yardım eşdeğerleri, desteklemeler üzerine yapılan hükümet harcamaları ve dünya fiyatı ile yurt içi fiyatı arasında farkın bir kombinasyonu temeline dayanılarak hesap edilmiştir. Aslında, bir üretici yardım eşdeğeri, hükümetin müdahale miktarının hükümet ödemeleri dâhil üretici gayri safi gelirine oranıdır. Bu müdahale seviyelerinin ne şekilde hesap edildiği, gelecek bölümün konusudur ve orada detaylı olarak açıklanacaktır.

Üreticiye yapılan destek seviyesinin ülkeler itibariyle sıralaması Şekil 4.6'da gösterilmiştir. 2013 yılı itibariyle Japonya, üretici gelirlerinin %55,6'sını devlet müdahalelerinden karşılanması nedeniyle üreticiyi desteklemede birinci sıraya sahiptir. Avrupa Birliği, yaklaşık üretici gelirlerinin 1/5'ini hükümet tarafından sağlanmaktadır. Yeni Zelanda'da üreticilerin toplam gelirleri arasında hükümetten aldıkları pay neredeyse (%0,5) sıfırdır. Türkiye'de bu oran 2013 yılında %19.1 oranındadır.

Genel bir kural olarak ithalat yapan ülkeler, ihracat yapan ülkelere daha yüksek seviyede üreticiye desteklemede bulunurlar ve bunu da gıda güvenliği ve kendi kendine yeterlilik amacıyla yaparlar. Hububat, süt ürünleri ve şeker en fazla desteklenen ürünler arasında yer almaktadır. Daha az gelişmiş ülkelere bazı ürünlerin üreticileri vergilendirilirken diğer bazıları da desteklenmektedir.



Şekil 4.6. 1986-2013 yılları arasında ülkelere göre tarıma hükümet müdahalesinin seviyeleri

Bir tarafta serbest ticaretin getireceği kazançlar çok açık iken diğer tarafta korumacılık yayılma özelliğine sahiptir. Devlet müdahaleleri ülke için önemli bir endüstriyi korumak, ekonomik faaliyetleri genişletmek ve güvenlik önlemleri almak amacıyla ortaya çıkmıştır. Ayrıca dünyanın her tarafında insanların iyi bir şekilde beslemesi için ticaretin yapılması gereklidir. Eğer dünya piyasası üretim fazlası olan ürünler için bir “damping” alanı haline getirilirse dünyanın ekonomik büyüme potansiyeli önlenir. Hayat standartlarını büyütmek ve geliştirmek için ihtiyaç duyacakları gelirin tarımsal ürünlerin ticaretine bağlı olan gelişmekte olan ülkeler “damping”den olumsuz bir şekilde etkileneceklerdir. Bu yüzden ticaret politikaları sadece ABD’nin, Avrupa Topluluğunun veya Japonya’nın değil bütün dünyanın sorunudur.

4.4. Ticarete Yapılan Politik Müdahalelerin Ölçümü

Ekonomistler, nispi veya rekabetçi üstünlüğün ve serbest ticaretin kazancını ve piyasa müdahalelerinin kayıplarını ölçmek için çok sayıda ölçüm yöntemi geliştirmiş ve kullanmışlardır. Burada bu ölçüm yöntemlerinden bazıları izah edilecektir. Basitten karmaşığa doğru yaygın olarak kullanılan dört ölçüm şekli, (1) Nominal koruma katsayısı, (2) Etkin koruma katsayısı, (3) Üretici ve tüketici eş yardım değeri ve (4) Klasik refah analizi olarak sıralanabilir. Nispi üstünlüğün ölçümünde sık sık kullanılan Yurt içi kaynak maliyeti katsayıları, etkin koruma katsayısı ile yakından ilişkilidir ve bu yüzden bu başlık altında bahsedilecektir.

Tüm hükümetler tarımsal ürün piyasasına müdahale ederler. Vergi gelirlerini artırmak, üretici gelirini desteklemek, tüketici gıda maliyetlerini düşürerek kendi kendine yeterli

olmak ve diğer ülkelerin müdahalelerine karşı durmak politik müdahale nedenleri olarak sıralanabilir. Müdahale için çeşitli politika yöntemleri mevcuttur. Uluslararası ticareti ve rekabeti etkileyen bu politikalar, doğrudan ticaret müdahaleleri, kontrollü döviz kurları, faiz, ücret ve enflasyon oranları gibi makroekonomik değişkenler ile ilgili politikalar, destekleme fiyatı, ürün programları, ürün piyasasını etkileyen programlar ve uzun dönem tarım üretimini etkileyen programlar olarak sıralanabilir. Tarımsal araştırma, yayım, altyapı, çevre koruma ve sağlık standartları gibi uzun dönemli politikalar, arzu edilen kâr- masraf oranlarına sahiptir ve dünya ticaret politikasıyla ilgili uluslararası forumlarda kabul görmektedir. Ticaret engellerinde farklı bir yere sahip olan bazı sağlık standartları bu politikaların dışında tutulmakta ve farklı bir muamele görmektedir. Fakat ihracat destekleri gibi politikalar kabul görmemekte ve suçlanmaktadır. Gıda maliyetlerini ve çiftlik gelirini artırmak için düşünülen ürün programları çoğu zaman istenmeden uluslararası ticareti etkilemektedir.

Çok çeşitli müdahaleler, bu müdahalelerin büyüklüğünün etkisini ve ticaretin serbestleşmesinden elde edilecek kazançları ölçme işini zor bir iş haline getirmektedir. Tarıma yapılan müdahalelerin yani desteklerin çok çeşitli olduğu ve ayrıca sadece direk müdahalelerin değil dolaylı müdahalelerinde olması konuyu daha karmaşık hale getirmektedir. Ölçümlerle ilgili konular ele alındığında bunun böyle olduğu daha açık bir şekilde ortaya çıkacaktır.

4.5. Nominal Koruma Katsayısı

Bir ürünün nominal koruma katsayısı, ürünün yurt içindeki çiftçi eline geçen fiyatının (P_d) onun sınır fiyatına (P_b) oranı olarak tanımlanır.

$$NPC_i = P_{di} / P_{bi}$$

Burada;

NPC_i : Verilen belli bir ülkedeki i ürününün nominal koruma katsayısı

P_{di} : Toptan veya üretici seviyesinde i ürününün yurt içi fiyatı

P_{bi} : Yurt içi fiyatı gibi aynı piyasa noktasındaki i malının sınır fiyatıdır.

Sınır fiyatı ticaret fiyatıdır ve döviz kuru ile çarpılarak elde edilir. Bu fiyat nakliye, sigorta, nakliye sırasında üründe meydana gelen bozulma, döviz kurları, vergiler, desteklemelerdeki müdahalelerle ilgili düzeltmelerin yapılmasıyla ortaya çıkan tüm kaynak maliyetleri dünya fiyatından çıkarılarak bulunur. Sınır fiyatı, piyasa müdahalelerinin olmaması durumundaki mahalli fiyatın aynısı olacaktır.

Genelde NPC, ne kadar yüksek olursa, yurt içi endüstriye sağlanan koruma o derece daha büyük ve piyasa müdahaleleri o derece daha fazla olmuştur anlamına gelir. NPC, bir ithalat vergisi veya ihracat desteği örneği ile açıklanabilir. Uluslararası ticaret fiyatları çoğu zaman dolarla ifade edilir. Varsayalım ki döviz kuru dolar başına 20 şilin, küçük ülke varsayımı söz konusu ve kahvenin CIF⁴ ithalat fiyatı her bir birim için 1 dolar veya 20 şilindir. Yüzde 10'luk ithalat miktar vergisi her bir birim için yurt içi fiyatı 22 şiline çıkarır. Bu durumda nominal koruma katsayısı,

$$NPC = P_d / P_b = 22 / 20 = 1,10 \text{ olur.}$$

Nominal koruma oranı, NPR, NPC'nin değişik bir formudur ve yurtiçi fiyatının, sınır fiyatını aştığı yüzdendir. Aşağıdaki gibi ifade edilir.

$$NPR = 100 (NPC - 1)$$

ve yukarıdaki örneğe göre

$$NPR = 100 (1,10 - 1) = \% 10$$

Kotalar, para yardımları, tarifeler ve diğer müdahaleler, sınır fiyatı ile yurtiçi fiyatı arasındaki farkı ortaya koyar ve birbirinden ayırır. NPR bu tip ölçümleri bir tarif değeri oranına çevirme aracıdır.

Üretim, tüketim veya uluslararası ticarete önemli değişimleri getiren politikaların olduğu yerde, makroekonomik etkilerin dikkate alınması gerekir. Küçük ülke varsayımı ile dünya piyasalarında kıyaslandığında çok küçük olan bir ülke içindeki değişimlerin sınır fiyatına etkileri göz ardı edilebilir. Büyük ülke varsayımı ile belirli bir ülkedeki değişimler sınır fiyatını değiştirebilir. Büyük ülke varsayımı altında ithalat için uygun olan fiyat marjinal ithalat fiyatıdır. Bu fiyat da CIF ithalat fiyatının (P_m), $(1 + 1/E_m)$ ile çarpımına eşittir. Yani $MIP = (1 + 1/E_m) * P_m$ dir. Burada E_m ithalat arzı elastikiyetidir. Küçük ülke durumunda parantez içindeki değer 1'e eşittir çünkü ithalat arzı sonsuz elastiktir.

Büyük ülke varsayımı altında, ihracat için uygun sınır fiyatı, marjinal ihracat gelirinin FOB⁵ ihracat fiyatı (P_x) ile $1 + (1/E_x)$ 'in çarpımına eşit olduğu noktada oluşur. Yani $MER = 1 + (1/E_x) P_x$ dir. Burada E_x , talebin ihracat elastikiyetidir. Eğer ithalat arzı ve ihracat talebi tamamen elastik ise $MIP = P_m$ ve $MER = P_x$ olur.

⁴ İthalatta malın bedeline taşıma ve sigorta giderlerinin eklenmesiyle oluşan fiyattır.

⁵ Malın gemiye yüklenmesine kadar olan harcamaları kapsar

Sınır fiyatları etkin fiyatlar olarak kabul edilmektedir. Çünkü onlar fırsat maliyetleridir. İyi fonksiyon gösteren bir piyasada, eğer bir ürünün sınır fiyatı, yurt içi fiyatının altında ise o ürünü yurt içinde üretmektense ithal etmek daha az ulusal kaynak kullanımını gerektirecektir. Reel ulusal gelir, ithalatla daha yüksek olacaktır. Eğer bir ürünün sınır fiyatı, yurt içi fiyatını aşarsa bu durumda o mal ihraç edilebilir ve elde edilen para istenen malların ithalatında kullanılır. Tüm bu politikalar, ulusal kaynakların tasarruf edilmesini sağlar. Bir malın fiyatının daha yükseğe çıkmasını zorlamak üreticilerin kazandığından çok tüketicilerin kaybına neden olduğundan dolayı sınır fiyatı etkin bir fiyattır. Aynı zamanda bir malın fiyatını sınır fiyatının altına zorlamak tüketicilerin kazancından çok üreticilerin zararına neden olur. Böylece tüm ülkede gelir azalmış olur. Aynı gerekçe girdiler içinde kullanılabilir. Sınır fiyatı girdilerin alternatif maliyetidir. Girdi fiyatlarının sınır fiyatlarından uzaklaştırılmasına yönelik müdahaleler de ulusal geliri düşürür.

Korumacılık düzeyi, ülkeler arasında önemli farklılıklar göstermektedir. Bu nedenle korumacılık seviyelerine göre ülkeleri yüksek, orta ve düşük korumacı ülkeler olarak üç grupta toplanabilir. Yüksek korumaya sahip ülkeler; Japonya, İsviçre ve Güney Kore, orta seviye korumacılığa sahip ülkeler; ABD, AB, Kanada, Rusya ve Türkiye, düşük korumacılığa sahip ülkeler ise Avustralya, Brezilya, Yeni Zelanda ve Çin olarak sıralanabilir.

Çizelge 4.1. Çiftlik fiyatları üzerine desteklerin etkisini ölçen nominal koruma katsayıları

	ABD		AB		Japonya		Türkiye	
	1986-05	2006-10	1986-05	2006-10	1986-05	2006-10	1986-05	2006-10
Buğday	1,14	1,00	1,38	1,05	5,87	2,38	1,42	1,36
Pirinç	1,28	1,00	1,80	1,04	5,72	3,38	-	-
Kırmızı Et	1,05	1,00	1,97	1,47	1,87	1,45	1,83	1,76
Süt ve Ürünleri	1,74	1,13	2,29	1,07	3,92	2,00	2,71	1,66
İşlenmiş Şeker	1,99	1,35	2,76	1,51	2,58	2,34	1,71	1,52
Ağırlık Ortalama	1,44	1,16	2,04	1,23	3,99	2,31	1,92	1,58

Çizelge 4.1’de ABD, AB, Japonya ve Türkiye için farklı ürünler ait NPC değerleri verilmiştir. Veriler incelendiğinde her bir ülkede 1986-2005 yılları arasında korumacılığın daha yüksek olduğu fakat bu oranların giderek azaldığı görülmektedir. Örneğin ABD’de 1986-2005 yılları arasında buğday için ortalama koruma katsayısı 1,14 iken 2006 -2010 yılları arasında bu katsayı 1,00 düşmüştür. Bu değerlerde bize dünya ticaretinde korumacılığın giderek azaldığını ve serbest ticaretin giderek arttığını göstermektedir.

4.6. Etkin Koruma Katsayısı

Etkin koruma katsayısı (EPC), yurtiçi kaynaklarının (arazi, işgücü, idare ve sabit sermaye) ilave ettiği gerçek değerin müdahalenin olmadığı ve fonksiyonu çok iyi icra eden bir piyasada bu kaynakların ilave ettiği gerçek değere oranıdır.

$$EPC_i = (P_{di} - \sum a_{ij}P_{dj}) / (P_{bi} - \sum a_{ij}P_{bj})$$

Burada;

a_{ij} : bir birim i üretim için kullanılan ticari j girdisinin ($j = 1, 2, \dots, k$) miktarı

$P_{di(j)}$: i ürününün (veya j girdisinin) yurtiçi fiyatı

$P_{bi(j)}$: i ürününün (veya j girdisinin) sınır fiyatı

EPC'nin hesaplanmasındaki önemli bir husus, hangi girdilerin hesaplanmaya dâhil edileceği hangilerinin dahil edilmeyeceğidir. Satın alınan girdi ile satın alınmayan girdi arasındaki fark uluslararası ticaret literatürünün çoğunda ortaya çıkan bir sınıflandırmadır. EPC formülünde ticareti yapılan girdiler, gerçekten alınıp satılmasa da potansiyel olarak uluslararası ticareti yapılan girdi ve ürünleri temsil ederler. Ticareti yapılmayan sabit girdiler genellikle arazi, drenaj ve sulama sistemleri girdilerini içine alır. İşgücünün genellikle ticareti yapılmayan girdi gibi muamele görmesine rağmen Orta Doğu'daki bazı küçük ülkelerde işgücünün önemli bir kısmı geçici olarak ihraç ve ithal edilmektedir.

Bir ürünün alışverişinin yapılması kısmi olarak bulunulan bölgeye bağlıdır. Eğer bir ürünün belli bir bölgede üretilmesi kazançlı ve ihracat veya ithalatı kazanç sağlamıyorsa, bu ürün ticareti yapılmayan ürün olarak sınıflandırılır. Alım satımı yapılmayan bir ürünün fiyatı, o malın üretimi için gerekli olan girdi miktarı ile ticareti yapılan girdilerin üretim değeri çarpılarak belirlenen girdi maliyetlerinin toplamıdır. Bu malın fiyatı, ihracat ve ithalat fiyatı arasında bir noktadadır.

Bazen kredi ve ekonomik fiyatlar arasında bir ayrım yapılır. Kredi fiyatları gerçek piyasa fiyatlarıdır ve aynı zamanda yurtiçi fiyatları olarak adlandırılırlar. Ekonomik fiyatlar, iyi fonksiyon gösteren piyasada ortaya çıkan fiyatlardır.

EPC bu noktada bir örnekle gösterilebilir. Örneğin, bir kilo kahvenin sınır fiyatı 100 Şilin olsun. Her bir kilo kahvenin üretimi, ihracatı yapılan ve sınır fiyatı $P_{b1} = 20$ şilin olan girdi 1'den (a_{c1}) 2 üniteye ve sınır fiyatı $P_{b2} = 4$ şilin olan girdi 2'den (q_{c2}) 5 üniteye ihtiyaç duymaktadır. Bu durumda ilave katma değer, $100 \text{ şilin} - 2 (20 \text{ şilin}) - 5(4 \text{ şilin}) = 40 \text{ şilindir}$. Bu değer hesap edilen EPC'nin paydasıdır.

Örneğin, ülkedeki endüstriyi korumak için ithalat tarifesi kahve için (t_c) % 20, girdi için (t_g) % 10 olsun. Bu durumda EPC'nin payı aşağıdaki gibi hesap edilir.

$$\begin{aligned} & 100 \text{ \text{şilin}}(1 + t_c) - 2(20 \text{ \text{şilin}})(1 + t_1) - 5(4 \text{ \text{şilin}})(1 + t_2) \\ & 100 \text{ \text{şilin}}(1,20) - 2(20 \text{ \text{şilin}})(1,10) - 5(4 \text{ \text{şilin}})(1,10) \\ & 120 \text{ \text{şilin}} - 66 \text{ \text{şilin}} = 54 \text{ \text{şilin}} \end{aligned}$$

Burada $EPC = 54/40 = 1,35$ olur. Etkin koruma oranı (EPR), $100(EPC - 1) = \%35$ olarak bulunur. İthal edilen ürün ve girdiler üzerine konan tarifler yurt içi üretim faktörlerinin gelirlerini %35 oranında artırmış olmaktadır. Bu noktada 1,20 olan NPC ve % 20 olan NPR ile karşılaştırılabilir.

O ülkenin parasıyla ifade edilen EPC'nin paydasındaki her bir fiyat SER/OER oranıyla çarpılır. Eğer bu para %25 değer kazanırsa gölge mübadele değerinin (SER) Şilin/Dolar olarak resmi mübadele değerine (OER) oranı 1,25'tir. O zaman payda veya yurt içi fiyatındaki ek değer kazanma $40 \text{ \text{şilin}} * (1,25) = 50 \text{ \text{şilin}}$ olur. Değeri artan para için adapte edilmiş etkin koruma katsayısı aşağıdaki gibi olur.

$$EPC = 54 / 40 (1,25) = 54 / 50 = 1,08 = EPC (OER / SER)$$

Etkin koruma katsayısı ve etkin koruma oranı, aşırı derecede değer kazanmış bir para nedeniyle 1,35'den sırayla 1,08'e düşmüş olur. Yurtiçi üretimi ile rekabet eden ucuz girdi ve çıktı ithalatı, yurtiçi kaynaklarının ekonomik olarak korunmasını önlemektedir.

Yukarıda yapılan hesaplamadaki öncelikli varsayım, ürünün yurt içinde üretildiği veya ithal edildiğidir. Ortalama olarak, üçüncü dünya ülkeleri, tarım ürünlerinin net ihracatçısıdır. İhracat için vergi koyan ve ithalat için teşvik alan aşırı değerlenmiş bir para, bu ülkeleri net olarak zararlı duruma düşürmektedirler. Çünkü ürün ihracatı girdi ithalatını aşmaktadır. Aşırı değerlenmiş para durumunda üreticiler, belki de ucuz ithalattan çoğu zaman karlı çıkmadıklarından dolayı bu problem ağırlaşmaktadır. Bunun sebebi, aşırı değerlenmiş paranın döviz darlığı ve dolayısıyla ithal edilen girdilerin azalması anlamına gelmesidir. Genellikle üretici olmayan ithalatçı, ucuz ithalat ve girdi darlığından dolayı ithal edilen malları iyi bir parayla satarak ekonomik rantı sağlayan kesim olmaktadır.

Yapılan ampirik çalışmalarda nispi olarak düşük gelirli Arjantin, Mısır, Kenya, Pakistan gibi ülkelerde seçilen bazı ürünler için normal ve etkin koruma katsayıları tespit edilmiştir. Katsayıların çoğu 1'den küçük olduğuna göre, bu tarımsal ürünlerin vergilendirildiği ortaya çıkmaktadır. Düşük gelirli ülkelerde 12 ürün için 90 NPC gözleminin %66'sı birden küçük ki bu tarımda vergi olduğunu gösteriyor, %24'ü birden

büyük ki bu da tarıma desteğin olduğunu gösteriyor ve %10'u 1'e eşit bu da net olarak piyasaya müdahalenin olmadığını gösteriyor. Diğer taraftan gelişmiş ülkelerle ilgili çalışmalarda NPC'nin tutarlı bir yapı arz ettiği ve birden büyük olduğu ortaya çıkmakta, bu da tarımın desteklendiğini göstermektedir. EPC ile ilgili bazı sonuçlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.

1. EPC'nin hesaplanmasına girdi ve çıktı destekleri ve vergiler dâhil edilebilir.
2. EPC'nin paydası, yani yurtiçi fiyatlarıyla ilave değer, (a) doğrudan yurtiçi fiyatlarından veya (b) tarifler, yardımlar ve diğer müdahaleler için ayarlanan sınır fiyatlarından hesaplanabilir. Bu iki yöntem normal olarak aynı sonucu vermezler. Çünkü piyasa güçleri fiyatlar üzerine yapılan müdahalelerin gözlenen etkisini karşılamaya çalışır.
3. Etkin koruma katsayısı, girdiler için ticareti yapılabilir veya yapılamaz diye sınıflara ayırmak için kullanılan keyfi varsayımlara ve fiyatlara karşı hayli duyarlıdır. EPC'yi hesaplamak için kullanılan işletme bütçeleri tam gerçeği yansıtmazlar, bu özellikle gelişmekte olan ülkeler için doğrudur. NPC ve EPC'ler çoğu zaman, mutlak koruma seviyelerine göre mallar arasındaki sıralamaların daha güvenilir göstergeleridir.

4.7. Üretici ve Tüketici Eş Yardım Değerleri

Tarif ve ürün fiyatını doğrudan etkileyen sınır politikalarıyla yerli üreticilere sağlanan dünya piyasalarından korunma miktarının ölçülmesi üzerinde duruluyorsa, nominal koruma katsayısı kolay ve uygun bir ölçümdür. Etkin koruma katsayısı biraz daha ileri giderek, probleme konu olan ürünün girdi fiyatlarını doğrudan etkileyen koruma politikalarının etkisi de dikkate alınmaktadır.

Fakat, ne nominal ne de etkin koruma katsayısı, tarımı etkileyen çok sayıda politika dikkate alındığında uygun olur. Üretici yardım değeri (PSE) ve tüketici yardım değeri (CSE) esnektir ve bu yöntemle üretici ve tüketicilerin tüm yurt içi politika transferlerinin ölçümü kolayca hesaplanabilir. PSE, EPC'den farklı olarak, örneğin mısır üretimindeki politik müdahalelerin sığır eti PSE'si üzerine etkisi gibi karşı etkilere kolayca uyabilir. Üretici yardım değeri, çoğu zaman çiftlik üretimi brüt değerinin bir yüzdesi olarak ifade edilir. Tüketici yardım değeri ise gıda maliyetinin bir yüzdesi olarak ifade edilir.

PSE ve CSE, çok sayıdaki hükümet yardımı ve sınırlamalarının toplam etkilerini bir tek rakamla ifade etmede kullanılabildiği gibi, bu politikaların tek tek katkılarının listesi de detaylandırılabilir. PSE, ürün programlarının, tariflerin, kotaların ve diğer desteklerin

bırakılması durumunda çiftçilerin telafisi için gerekli olan yardım değerini gösterir. Yardım değeri, (1) çiftçilere yapılan doğrudan ödemelerin ve (2) politika uygulamalarından dolayı ortaya çıkan fiyat farkıdır. Bu fark, tarif, vergi ve kota tarafından oluşturulur ve yurtiçi fiyat ve uluslararası fiyat arasındaki farka eşittir.

PSE’de yansıtılan politikalar, ticaret hacmini etkilemede potansiyele sahip olduğu açıktır. Fakat PSE’yi yalnız başına korumanın bir ölçüsü olarak yorumlamak mümkün değildir. Örneğin aynı PSE ve aynı büyüklükte tarıma sahip iki ülkeden birinin amacı ihracatı destekleyerek çiftçi gelirini artırmak iken, diğerinin amacı üretimi azaltmak için üretimi kesmek ise uluslararası ticaret üzerinde çok farklı etkiye sahip olacaklardır. PSE tahminleri, politika transferlerinde yurtiçi yardım kaynakları üzerine zengin ayrıntılar sağlarlar ve kaba olarak EPC’ye benzer ticaret etkilerini ölçmek için tarif eşdeğerliliğine çevrilebilirler. PSE, EPC’de dahil edilmeyen yurtiçindeki doğrudan ödemeleri de içine alır. Çünkü onlar tahminen ticareti etkilemezler. Fakat PSE ve EPC’lerin tamamen karşılaştırılabilir olmaması ve değişik amaçlara hizmet etmemesinden dolayı bir ölçümün diğerine üstünlüğünü iddia etmek çok doğru olmaz.

EPC ve PSE, uluslararası ticaret dilinde daha genel olarak Toplam Destek Miktarları (AMS) olarak adlandırılan ölçüm yöntemlerinin farklı şekilleridir. Politik müdahaleler sonucu ortaya çıkan ticari çarpıklığın daha doğru ölçülmesi için geliştirilmiş AMS’ye açıkça ihtiyaç vardır. Geliştirilmiş bir AMS, verimliliği artıran araştırma gibi etkin politikaları içine almayacaktır. İstenen sosyal kâr-masraf oranlarına sahip politikaların hariç tutulmasıyla, geri kalan AMS, ticaret pazarlıkları yoluyla düşürmek için tekrar hedef olarak planlanır.

FAO, OECD ve USDA’nın ekonomik araştırma servisi, birçok ürünler için PSE ve CSE değerlerine sahiptirler. Bu kurumlara ait değerlerin kapsadığı politika sayısı ve çeşidinde farklılıklar söz konusudur. Hangi politikaları dâhil ettikleri ve hangilerini hariç tuttukları konusunda farklılıklar vardır. OECD ve USDA tarafından hesaplanan PSE ve CSE değerleri FAO’nun değerlerinden daha kapsamlıdır. ABD’nin çeşitli politikalar vasıtasıyla transfer ettiği miktarın ürün değerine oranı % olarak 1982’de %17,3 iken bu değer 1986’da %35,8’e çıkmıştır. Takip eden yıllarda bu oran giderek azalarak 2005 yılında % 15’e 2013 yılında ise %7,5’e gerilemiştir.

OECD ülkeleri içinde 2013 yılı itibarıyla en yüksek PSE değerlerine sahip ülkeler İzlanda (%55,8), Japonya (%55,6), Norveç (%52,8), Güney Kore (%52,6) ve (İsviçre

(%49,4)'tür. Yine OECD ülkeleri içinde en düşük PSE oranına sahip ülkeler, Yeni Zelanda (%0,5), Avusturalya (%2,0), Şili (%2,8) ve ABD (%7,5) olarak sıralanır.

Türkiye için hesaplanan PSE ve CSE değerleri çizelge 4.2'de verilmiştir. Buna göre, hem PSE hem de CSE değerleri giderek azalmaktadır. 2000'li yıllarda % 33'e kadar çıkan PSE 2013 yılında % 19 düşmüştür. Aynı şekilde 2000'li yıllarda %31'e kadar yükselen CSE 2013 yılında % 13 gerilemiştir.

Çizelge 4.2. Türkiye'de yıllar itibariyle PSE ve CSE

	1979-1990	2004-2010	2013
PSE	18,4	29,1	19
CSE	-19,2	-23,0	-13

Timothy Josling, FAO tarafından desteklenen uluslararası tarımsal ayarlamalar adlı çalışmasının bir parçası olarak ilk defa PSE ve CSE kavramlarını ortaya koymuştur. Daha iyi bir Toplam Destek Değerleri (AMS) olmadığından dolayı bu kavram, özellikle, çok sayıda politikalarla tek tek uğraşmanın imkânsız olduğu durumlarda karşılıklı ticaret pazarlıklarında faydalı olmuştur. PSE gibi toptan bir değer üzerinde bir düşmenin sağlanmasını pazarlık etmek daha kolaydır. Örneğin bir öneri, 10 yıl için hükümet politikaları tarafından tarıma sağlanan gelir desteğinde her yıl önceden belirlenen örneğin %5 oranında ülkelerin indirimine gitmesi şeklinde olabilir (PSE vasıtasıyla hesaplandığı gibi). Böyle bir öneri, doğrudan ödeme gibi ticareti daha az çarpıtan politikaların, ihracatın desteklenmesi gibi ticareti daha çok çarpıtan politikaların yerine ikame edilebileceği hususunda belirleyici olacaktır.

Üretici ve tüketici eş yardım değerleri, değişik yöntemlerle hesaplanabilir. Bunlardan bazıları aşağıdaki gibi sıralanabilir.

$$PSE_p = (P_p - P_b) * Q$$

$$PSE_d = DT + GS + GH$$

$$PSE_t = PSE_p + PSE_d$$

$$PSE_o = PSE_t / Q$$

$$PSE_{\%} = [PSE_t / (P_p * Q)] * 100$$

$$CSE_p = - (P_c - P_b) * C$$

$$CSE_d = OT$$

$$CSE_t = CSE_p + CSE_d$$

$$CSE_o = CSE_t / C$$

$$CSE_{\%} = [CSE_t / (P_c * C)] * 100$$

Burada:

PSE_p : Üreticiye piyasa transferi

PSE_d : Üreticiye diğer transferler

PSE_t : Üreticiye toplam transfer

CSE_p : Tüketicilere piyasa transferi

CSE_d : Tüketicilere diğer transferler

CSE_t : Tüketicilere toplam transfer

PSE _o : Üreticiye ortalama transfer	CSE _o : Tüketiciye ortalama transfer
PSE _% : Üreticiye yüzde transfer	CSE _% : Tüketiciye yüzde transfer
P _p : Üretici fiyatları	GH: Genel hizmetler
P _b : Sınır fiyatı	P _c : Tüketici fiyatları
Q: Üretim miktarı	C: Tüketim miktarı
GS: Girdi sübvansiyonları	OT: Tüketiciye fiyat dışı transferler
DT: Üreticiye doğrudan transfer	

4.8. Klasik Refah Analizi

Ticaretin serbestleşmesinden elde edilen kazançların ve piyasa müdahalelerinin maliyetlerinin ölçüm metotlarından bir diğeri, klasik refah analizidir. Daha önce ifade edilen katsayılar, ticarete yapılan müdahalelerden ülke ve dünya çapındaki gelir kaybında meydana gelen ekonomik maliyetler gösterilmemektedir. PSE ve CSE tahminleri üretici ve tüketiciler arasındaki brüt politika transferlerini gösterir. Bu transferler, üretim, tüketim, stok ve ticareti etkilemeyen doğrudan ödemeleri içerebilir. Üreticilere verilen bir politika transferi aynı miktarda onların gelirini artırmayabilir, çünkü kaynak kullanımı maliyeti artabilir, ürün fiyatları düşebilir veya tüketiciler ürün alımlarını azaltabilirler. Bir programın kazanç ve kayıplarının üretici, tüketici, vergi ödeyenler toplum arasındaki dağılım seviyesini bir bütün olarak gösteren klasik refah analizi arz ve talep denklemlerini işin içine katarak önceki yöntemlerde ortaya çıkan eksiklikleri düzeltmeye çabalamaktadır. NPC, EPC, PSE ve CSE tahminleri klasik refah analizi içinde önemli girdiler olarak kullanılabilir.

Klasik refah analizi ile ilgili bir örneği burada vermek doğru olacaktır. Daha önceki kısımda kota uygulamasının grafiksel izahı verilmişti. Burada ise ekonometri modelleri ve matematiksel refah analizleri ile bir kota uygulaması örneği verilecektir.

Dünyada iki ülke olduğunu ve bu iki ülkenin buğday arz ve talep eğrilerinin aşağıdaki gibi tahmin edildiğini varsayalım.

<u>İhracat yapan ülke</u>	<u>İthalat yapan ülke</u>
$S=15+10P$	$S=30+8P$
$D=50-7P+0,005M$	$D=80-6P+0,01M$
$M=20000$	$M=15000$

Burada,

S: arz miktarı,	P: buğdayın fiyatı,
D: talep miktarı,	M: gelir seviyesi

a). Bu ülkeler arasında serbest ticaret olması durumunda ve nakliye masrafları sıfır varsayıldığında dünya piyasası fiyatını her iki ülke için arz, talep, ihracat ve ithalat miktarlarını tespit ediniz.

Önce ticaret olması durumunda dünya piyasa fiyatını bulalım. Bunun için dünya piyasasını oluşturan ihracatçı ülkenin arz fazlalığı eğrisini ve ithalatçı ülkenin talep fazlalığı eğrisini tespit etmemiz gerekiyor.

$$\text{Arz fazlalığı eğrisi: } AF = S - D$$

$$AF = (15+10P) - (50-7P+0,005M)$$

$$AF = 17P-135$$

$$\text{Talep fazlalığı eğrisi: } TF = D - S$$

$$TF = (80-6P+0,01M) - (30+8P)$$

$$TF = 200 - 14P$$

$$\begin{array}{c} \swarrow \quad \quad \quad \searrow \\ 17P-135 = 200 - 14P \\ P = 10,81 \end{array}$$

$$S = 123,1; D = 74,3; AF = 48,8$$

$$S = 116,5; D = 165,1; AF = 48,6$$

b). Serbest ticaret durumunda ithal edilen miktarın yarısı kadar bir kota ithal eden ülke tarafından konulduğu takdirde, ihracat ve ithalatçı ülkedeki fiyat seviyesi, arz ve talep miktarları ne olur belirleyiniz.

Kota serbest ticaretin yarısı kadar olacağından, $(48,8 / 2) = 24,4$ kota seviyesi olacaktır. Bu değer arz ve talep fazlalığı formülünde yerine konularak hem ihracatçı hem de ithalatçı ülke için fiyat ve arz talep miktarları bulunur.

$$P = 9,4; D = 84,2; S = 109,0$$

$$P = 12,6; D = 154,4; S = 130,8$$

c). Klasik refah analizlerini kullanarak kota uygulamasının serbest ticarete göre her iki ülkenin üreticilerine, tüketicilerine ve tüm toplumuna sağladığı refah kayıp ve kazançlarını rakamlarla hesaplayınız.

Yukarıda a ve b şıkkında elde edilen değerler dikkate alınarak, kota uygulandıktan sonra elde edilen sonuçlar önceki durumla kıyaslanarak kayıp ve kazançlar belirlenir

$$\text{İhracatçı ülke: } \Delta \ddot{U}R = 163,6$$

$$\text{İthalatçı ülke: } \Delta \ddot{U}R = 221,3$$

$$\Delta TR = 111,7$$

$$\Delta TR = 286,0$$

$$\Delta SR = -51,9$$

$$\Delta SR = -64,7$$

$$\text{Dünya: } \Delta DR = -116,$$

V. ULUSAL POLİTİKALAR VE ULUSLARARASI TİCARET

5.1. Giriş

Bundan yarım asır önce dünya ticaretinin yaklaşık yarısını oluşturan tarım ürünleri ticareti, İkinci Dünya Savaşından sonra hızlı bir gelişme göstermiştir. Birinci ve ikinci petrol krizinden sonra ortaya çıkan tarım ticaretindeki durgunluk, korumacı eğilimlerin başlamasına ve giderek yaygınlık kazanmasına sebep olmuştur. Bundan önceki kısımda, devlet müdahalelerinin sadece geniş bir yer tutmakla kalmayıp, serbest ticarete yapılan müdahaleleri diğer ülkelere yayıcı bir etkisi olduğu belirtilmiştir. Ülke içindeki politikalarda önemli bir yer tutan tarımsal ürün politikaları da uluslararası ticareti etkileyici faktörlerden biridir. Üstelik tarım dışı ürünlere uygulanan politikalara oranla tarımsal ürünlerde müdahaleler çok daha fazla olmaktadır.

Tarımsal ihracat çoğunlukla Genel Gümrük ve Ticaret Antlaşması (GATT) disiplini dışında kalmıştır. Fakat Dünya Ticaret Örgütü'nün (DTÖ) kurulmasına yakın ve kurulduktan sonra tarımsal ticaret de disiplin içine alınmıştır. Tarımsal ürün politikaları konusunda ABD'yi örnek alan ülkeler, tarımsal ürünlerle ilgili kendilerine ait politikaları oluşturmuşlardır. Kendine yeterliliği sağlamak, Tarımsal geliri artırmak ve küçük aile işletmelerini korumak için düzenlenen bu programlar çoğu zaman ithalatı sınırlar ve ihracatı desteklerler. Hükümetlerin tarımsal ürün politikaları için karşılaştıkları baskı, serbest ticaret piyasası için olan baskıdan daha fazladır. O yüzden hükümetler tarımsal ürün politikaları oluşturmaya daha meyillidir.

Tarımsal ürün politikalarının çoğu veya hemen hepsi uluslararası ticaret üzerinde bir miktar etkiye sahiptir. Bu politikaların bazıları dünya topluluğunu diğer bazılarından daha fazla etkileyebilir. Tarımsal araştırma, eğitim ve yayım, elektrik, yol ve sulama gibi kâr masraf oranını önemli derecede etkileyen alt yapı yatırımlarını geliştirmeye yönelik politikalar, uluslararası ticaret formlarında kabul görmektedir. Bu tip politikaların durdurulması tarımsal verimliliği düşürecektir. Bu durum, serbest ticaretin amacı olan etkinliğin artırılması ile ters düşmektedir. GATT, serbest ticareti ve dünya kaynaklarının etkin kullanımını olumsuz yönde etkileyen, gıda ürünleri üretiminde kendi kendine yeterlilik politikalarına bile göz yummaktadır. Sağlıkla ilgili sınır yönetmelikleri ise haklı görülmektedir. Hâlbuki bazen bu tip engellemeler, bilimsel ve tıbbi gereklilik göstermediği zaman korumacılığın kaynağı olarak görünmektedir.

Örneğin, kendi kendine yeterliliğin çok ötesinde olan AB'nin hububatta uyguladığı “damping” şeklindeki ihracat desteklemelerine, özellikle GATT görüşmelerinde güçlü

bir şekilde karşı çıkmaktadır. ABD gibi tarım ürünleri ihracatçıları, sığır eti ve turunçgiller gibi temel olmayan gıda maddelerinde Japonya tarafından uygulanan iç üretimi koruyan politikalardan rahatsızlık duymaktadırlar. ABD, Japonya, AB ve diğer ihracatçı ülkelerde uygulanan çoğu koruyucu politikalar, ülke içindeki üreticilere yardım amacıyla yapılan tarımsal ürün politikalarının sonucudur.

Bu kısımda, gelişmekte olan ülkeler, ABD, AB ve Japonya'nın tipik tarımsal ürün politikaları ve etkileri ele alınacaktır. Gelişmekte olan ülkelerde yaygın olarak kullanılan bir politika aracı olduğundan Tavan Fiyat Politikası burada ele alınmıştır. Dünya tarımsal ürünleri ticaretinde en önemli paya sahip ABD, AB ve Japonya gibi ülkelerin tarımsal ürün programları, dünya piyasasını önemli ölçüde etkilediğinden incelemeğe değer bulunmuştur. Daha önceki bölümde incelenen sınır vergileri, desteklemeler ve kotalar aslında bu bölümde ele alınacak olan yurt içi tarımsal ürün politikalarının bir sonucudurlar.

5.2. Tarımsal Ürün Tavan Fiyatları

Genellikle gelişmekte olan ülkeler, tarımın aleyhine sistematik bir şekilde yurt içi fiyatlarını yurt dışı fiyatlarının altında tutarlar. Araç olarak da tarımsal ürün fiyatlarını ve çok yüksek düzeyde değer kazanmış parayı kullanarak yaparlar. Genellikle ülkedeki fiyat istikrarsızlığını azaltmak, aşırı derecede artan enflasyonu baskı altında tutmak ve gelir seviyesi düşük geniş işçi ve memur kitlelerini memnun etmek için bu tip politikalar yaygın olarak kullanılmaktadır. Şehirdeki tüketicilerin milli politikalarda güçlü bir etkisinin olduğu ülkelerde tavan fiyat (Şekil 5.1) politikası devamlılık arz eder.

Varsayımlar

P_d = Tavan fiyatından önceki dünya fiyatı

P'_d = Tavan fiyatından sonraki diğer ülkelerdeki fiyat

P_a = Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatı

A = Tavan fiyatından önceki iç arz

A' = Tavan fiyatından sonraki içi arz

T = Tavan fiyatından önceki iç talep

T' = Tavan fiyatından sonraki iç talep

a = Diğer dünya ülkelerindeki arz

t = diğer dünya ülkelerindeki talep

AF = Arz fazlalığı, tavan fiyatından önceki ($A - T$)

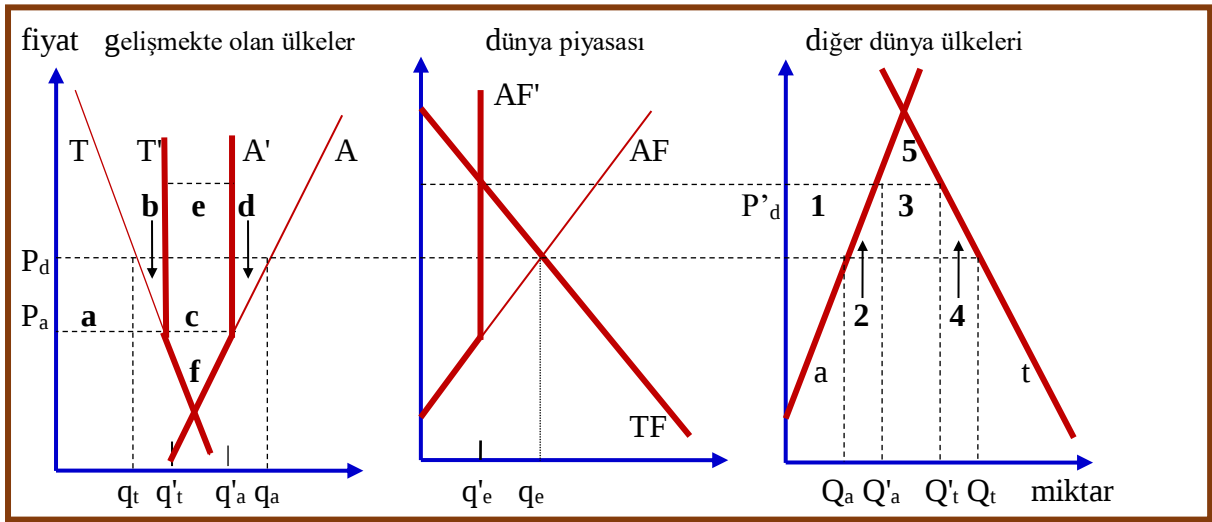
AF' = Arz fazlalığı, tavan fiyatından sonraki ($A' - T'$)

TF = Talep fazlalığı, ($t - a$)

q_t = Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatından önceki tüketim

q'_t = Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatından sonraki tüketim

q_a = Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatından önceki üretim
 q'_a = Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatından sonraki üretim
 Q_t = Diğer dünya ülkelerinde tavan fiyatından önceki tüketim
 Q'_t = Diğer dünya ülkelerinde tavan fiyatından sonraki tüketim
 Q_a = Diğer dünya ülkelerinde tavan fiyatından önceki üretim
 Q'_a = Diğer dünya ülkelerinde tavan fiyatından sonraki üretim
 $q_a - q_t$ (ihracat) = $Q_t - Q_a$ (ithalat) = q_e = tavan fiyatından önce
 $q'_a - q'_t$ (ihracat) = $Q'_t - Q'_a$ (ithalat) = q'_e tavan fiyatından sonra



Şekil 5.1. Gelişmekte olan ülkelerdeki tarımsal ürünlerde uygulanan tavan fiyatın etkileri

Tavan fiyatının gelişmekte olan ülkelerde yürürlüğe sokulması, P_a fiyatının üzerinde dikine arz ve talep doğruları oluşturmaktadır. Çünkü dünya piyasasında fiyatlar P_a 'nın üzerine çıksa bile gelişen ülkelerdeki üretici ve tüketicilerin bu fiyatlara karşı bir tepkisi söz konusu değildir. Bu yüzden yeni aşırı arz eğrisi AF' , P_a 'nın üzerinde dikey ve q'_e noktasında aşırı talep eğrisiyle çakışır ve serbest piyasaya göre daha düşük bir dış pazar hacmi oluşur. Gelişmekte olan ülkelerdeki tavan fiyatı, diğer dünya ülkelerindeki fiyatı P'_d seviyesine çıkarır.

Bu durumda (c+e) kadar olan hükümetin kazancı, yabancı para ve gelir vergisi açısından sıkıntıda olan bir hükümete bu politikayı cazip hale getirir. Gelişmekte olan ülkelerde piyasaya ürün çıkışlarında toplanan ihracat vergileri temel olarak Şekil 5.1'deki tavan fiyatıyla aynı şekilde çalışır. Çoğu zaman üçüncü dünya ülkeleri küçük ülkeler olduğundan ve bu ülkeler dünya piyasasını etkileyemediğinden e alanı mevcut olmaz ve c alanı ise ülke içindeki üreticinin üzerine maliyet olarak ortaya çıkar. Eğer P_a fiyatı T ve A'nın kesiştiği noktaya itilirse ticaretten elde edilen menfaatler ve hükümete giden transferler sona erer. Diğer dünya ülkelerindeki kendine yeterlilik politikası, bu

ülkelerdeki fiyatı, t ve a 'nın çakıştığı yerde oluşturur. Böylece ticareti ortadan kalkar ve gelişen ülkelerdeki serbest ticaretten elde edilen $(b+c+d+f)$ ve diğer ülkelerdeki $(2+3+4+5)$ kazançları da ortadan kaldırılır. Gelişmekte olan ülkelerde uygulanan tavan fiyat politikasının refah etkisi kısaca aşağıdaki gibi analiz edilir.

	<u>Gelişmekte Olan Ülkeler</u>	<u>Diğer Ülkeler</u>
Tüketici kazancı	a	-1-2-3-4
Üretici Kazancı	$-a-b-c-d$	1
Hükümet kazancı	$c+e$	-----
Net ulusal kazanç	$-b-d+e$	-2-3-4
Net dünya kazancı ($e=3$)	$-b-d$	-2-4

Çok büyük, büyük ve küçük ülke olmasına göre Şekil 5.1'de aşağıdaki gibi yorumlanır.

Çok büyük ülke: Çok büyük ülke durumunda talep fazlası TF, q_e noktasında dik yani tamamen inelastik bir durum arz etmektedir. Burada iki durum söz konusudur. Eğer TF, AF' dikey doğrusunun sağında yer alırsa, ticaret fiyatı belirsizleşir, yok eğer TF, AF''nin solunda yer alırsa bu durumda P_a tavan fiyatı ticareti etkilemez.

Büyük ülke: Şekil 5.1'de belirtildiği gibi, eğer e alanı $b+d$ alanından büyükse, gelişmekte olan ülkeler, tavan fiyatından kazanç elde eder. Her durumda gelişmekte olan ülkelerdeki üreticiler kaybederken tüketiciler kazanır. Diğer ülkelerdeki tüketiciler kayba uğrarken, bu ülkelerdeki üreticiler tüketicilerin zararını telafi edecek durumda olmadığı için bu ülkeler bu politikadan zararlı çıkacaklardır. Aynı zamanda bu durum ülkeler arasındaki ticaret hacmini de düşürecektir.

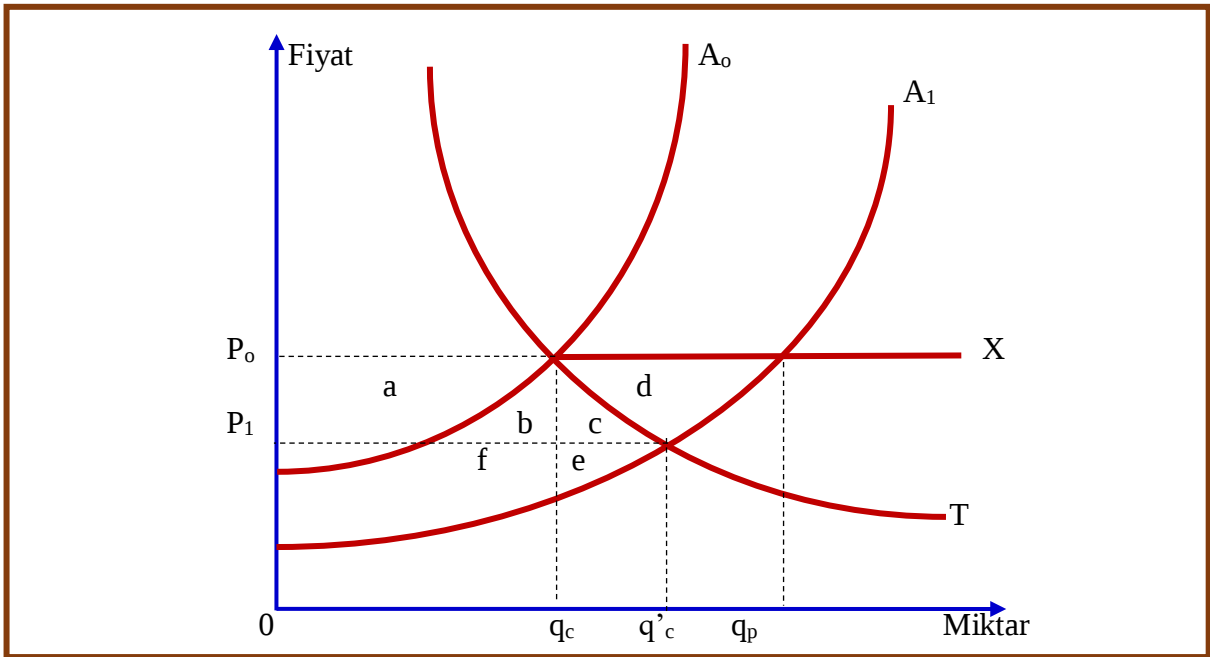
Küçük ülke: Eğer bu küçük ülke dünya üretiminin büyük bir oranını elinde tutmuyorsa, burada küçük ülke durumu söz konusudur. TF bu durumda tamamen elastik olur ve P_d doğrultusunda yer aldığı için dünya fiyatını böyle bir politika etkilemez. Böylece dünya fiyatı ile gelişmekte olan ülke içindeki fiyat farkı $P_d - P_a$ kadar olacağından ortada (e) alanı olmaz ve gelişmekte olan ülkelerde tüm milli gelir $(b+d)$ alanı kadar azalır.

Fiyat istikrarı ve istenen gelir dağılımı için uygulanan tavan fiyat politikasından elde edilen kazançlar, bu ülke içindeki zarar edenlerin zararını karşılamalıdır ki bu fiyat kontrolü ile ülke daha iyi konuma gelsin. Gelir çiftçilerden şehirdeki tüketicilere aktarıldığı için bu şehirlerdeki yeni gelir dağılımı, refah seviyesini düşürebilir. Fiyat istikrarı dahi korunmayabilir. Çünkü böyle bir ülkede, iklim şartları ve benzeri sebeplerle düşen bir iç üretime sahip olunduğu zaman, yabancı parayla uluslararası pazara girip ithalat yapamayacağı bir seviyeye düşürebilir. Kısaca tavan fiyatı ihracatı düşürerek gelişen ülkeleri daha kötü duruma düşürebilecektir.

5.3. Tarımda Verimlilik Politikaları ve Ticaret

Verimlilik ile ilgili politikalar, bir tarımsal ürün programı değildir. Fakat hızlı verimlilik artışları, tarımsal geliri ve kendi kendine yeterliliği sağlayacak ve istihdamı rahatlatarak yurt içi programları için politik destek sağlar. Bu politikalar özellikle gelişmekte olan ülkeler için önem arz etmektedir. Tarımsal araştırma, yayım, eğitim ve alt yapı gelişmesi, normalde tarımsal ürün programları olarak sınıflandırılmasalar bile, bu faaliyetler, iç arzı kaydıracağı zaman ekonomik refahın ne olacağını göstermede eğitici ve öğreticidirler. Bu arzdaki değişme sadece teknolojik gelişmeler tarafından değil fakat aynı zamanda, mücadele ilaçlarının destek veya kontrolü, ucuz tarımsal kredi ve gübrelemedeki teşviklerden de ileri gelebilir.

Tek ülke modelinde serbest ticaretin verimliliğin etkinliğini ne ölçüde değiştirdiğini görmek mümkündür. Şekil 5.2 ile ilgili tanımlar aşağıdaki gibi sıralanabilir.



Şekil 5.2. Ticaret olması ve olmaması durumunda verimliliğin etkinliği

Varsayımlar:

A_0 : Verimlilik politikalarından önceki arz

A_1 : Verimlilik politikalarından sonraki arz

T: Yurtiçi talep

X: Tam elastik ihracat talebi

P_0 : İlk denge fiyatı

P_1 : Ticaret olmadan verimlilik politikalarından sonraki denge fiyatı

q_c : Yurtiçi üretim = Yurtiçi tüketim, verimlilik politikaları olmadan önce

- q'_c : Yurtiçi üretim, ticaret olmadan verimlilik politikalarından sonra
 q_p : Ticaret varken ve verimlilik politikalarından sonra yurtiçi üretim
 $q_p - q_c$: Verimlilik politikalarından sonraki ihracat
 C : Verimliliği geliştirme politikalarının maliyeti

Ticaretin verimliliğin etkinliğine olan katkısı, klasik refah analizi ile aşağıdaki gibi ifade edilebilir. Bu analiz sonuçlarına göre serbest ticaretin olması, verimliliğin getirdiği kazancı daha da artırmaktadır. Çünkü $b+c+e+f-C$ alanı $b+c+d+e+f-C$ alanından d alanı kadar daha büyüktür.

	<u>Ticaret olmadığında</u>	<u>Ticaret olduğunda</u>
Tüketici Rantındaki Kazanç	$a+b+c$	---
Üretici Rantındaki Kazanç	$e+f-a$	$b+c+d+e+f$
Hükümetin Kazancı	$-C$	$-C$
Net Sosyal Kazanç	$b+c+e+f-C$	$b+c+d+e+f-C$

Çok sayıdaki bilimsel çalışmalar göstermiştir ki bilim ve eğitime yapılan yatırımlardan elde edilen kazanç istenilen seviyededir. Şekil 5.2’de verimliliğin etkisi, reel anlamda gıda fiyatlarının düşmesi, bütün dünyadaki tüketicilerin faydalanması ve kaynakların bir kısmını tarımdan alıp toplum tarafından daha çok istenen konut yapımı ve sağlık gibi mal ve hizmetlerin üretimine aktarılması şeklinde gösterilmektedir. Verimlilik artışı ortalama olarak ticaretin seviyesini artırmaktadır.

Tarımsal verimliliği sürekli artıran bir dünyada, Şekil 5.2’deki B ülkesi gibi tarımsal ihracat yapan bir ülke tarımsal araştırma ve eğitime yönelik yatırım imkanlarını dikkate almamaya devam ederse, diğer ülkelere göre geri kalacak ve zararlı çıkacaklardır. Bütün tarımsal ürün ihracatları için değer olarak ticaret hacmi azalacak fakat refah seviyesi, verimliliğin arttığı ülkelerde artarken verimliliğini artırmayan ülkelerde düşecektir. Bazı ülkelerde, verimlilikten dolayı ortaya çıkan düşük üretici fiyatları, üretici gelirini korumak için hükümet müdahalelerini getirmiştir.

Kısaca özetlersek, Şekil 5.2’nin gösterdiği gibi bir ülkenin ticaret haddi düşse bile o ülkenin üreticilerinin refah seviyesi yükselebilir. Verimlilikteki artışlar ürün bazında ticaret haddinin düşmesini fazlasıyla karşılar. Sonuç olarak faktör bazında ticaret hacmi ekonomik refahı daha iyi ölçen bir ölçüdür.

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde uygulanan tavan fiyat politikası ve verimlilikle ilgili programlardan sonra, gelişmiş ve dünya ticaretinde önemli etkiye sahip ve hatta dünyanın en büyük üç ticaretçisi olan ABD, Japonya ve AB’ndeki tarımsal ürün programlarının gözden geçirilmesi bu aşamada uygun olacaktır.

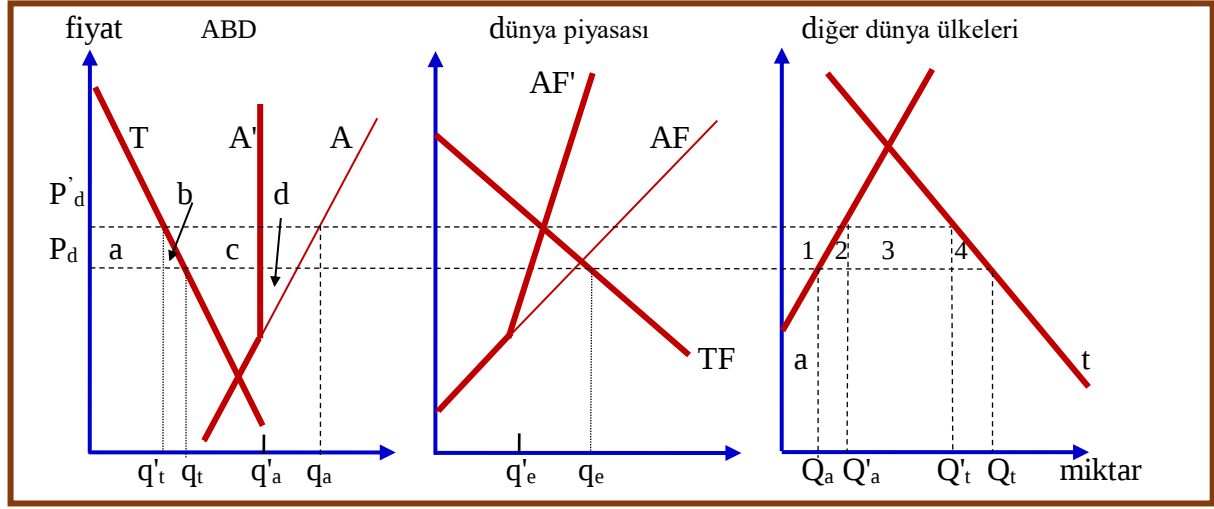
5.4. ABD'nin Tarımsal Ürün Programları

ABD'nin tarımsal ürün programları bazı yönleriyle kendine has özellikler taşımaktadır. Örneğin, birçok ülke üretimi sınırlayıcı tedbirler alırken, ABD milyonlarca dönüm araziye toprak koruma kullanımlarına ayırarak tarımsal üretimini düşürmektedir. Üreticilere yapılan transferlerden dolayı ortaya çıkan ekonomik kayıp düşüktür. Çünkü ABD'de fiyat desteklemeleriyle sağlanan üretim teşvikleri üretim kontrolleriyle karşılanmaktadır.

ABD'nin hububat programları üç ana prensiple yapılmaktadır.

1. Kredi Oranları: Programlara katılan çiftçiler hasattan sonraki ürünlerini ipotek olarak gösterip, kredi oranında hükümetten kredi alma hakkına sahiptirler. Eğer birim piyasa fiyatı, önceden kendilerine sağlanan kredi oranının üzerine çıkarsa, üreticiler krediyi faizi ile birlikte geri öder ve ürünlerini mümkün olan en iyi fiyattan satabilirler. Eğer piyasa fiyatı, kredi oranının altında kalırsa, üretici ürününü hükümete kredinin tam geri ödenmesi olarak teslim edebilir. Böylece kredi oranı, bir piyasa taban fiyatı gibi fonksiyon görmeye meyillidir.
2. Hedef Fiyat ve Fark Ödenmesi: Hükümet kredi oranının üzerinde bir hedef fiyatı belirler. Hedef fiyatı ile kredi oranı (veya piyasa fiyatı eğer piyasa fiyatı kredi oranından yüksekse) arasındaki farka eşit bir miktar fark ödemesi olarak çiftçiye ödenir. Doğal olarak burada çiftçinin üretime tahsis ettiği alan dikkate alınarak yapılır. Bu alanda önceki yıllardaki üretim seviyelerine bakılarak tespit edilir.
3. Üretim Sınırlamaları: Çiftçiler kredi almaya ve fark ödemeleri almaya hak kazanmaları için, üretim alanını azaltma programı adı altında geçmiş yıllardaki üretim alanını belli oranda azaltmaları gerekmektedir. Karşılığı ödenen çevirme programı adı altında belli bir üretimden yapılacak çekilmelere karşılık üreticilere ödeme yapılır. Her iki programda da bu ayrılan alanlar üzerinde bitkisel üretim yapılamaz, hayvan otlatılamaz ve kaba ot üretilemez. Fakat toprak koruma kullanımları için ayrılırlar.

Zorunlu Sınırlamalar: ABD geçmişte buğday, pirinç ve mısır gibi birçok üründe sınırlama getirmiş ise de günümüzde sınırlama sadece tütünde yapılmaktadır. Ulusal referandumda ülkenin üreticilerinin 2/3'ü bu sınırlamaları kabul ederse diğer üreticilerin de bu uygulamaya uyması gerekmektedir. Bunlar yüksek garanti fiyatı ile ödüllendirilirler, fakat dönüşüm ödemesi almazlar. Bu sınırlamalar Kanada'da sütçülükte olduğu gibi, diğer ülkelerde seçilen bazı ürünler için uygulanmaktadır. Şekil 5.3'de bu politikanın etkileri görülmektedir.



Şekil 5.3. ABD’de zorunlu sınırlama politikalarının etkileri

Varsayımlar P_d : Zorunlu sınırlamalardan önceki dünya fiyatı P'_d : Zorunlu sınırlamalardan sonraki diğer ülkelerdeki fiyat A : Zorunlu sınırlamalardan önceki ABD iç arz A' : Zorunlu sınırlamalardan sonraki ABD içi arz T : ABD iç talebi a : Diğer dünya ülkelerindeki arz t : diğer dünya ülkelerindeki talep AF : Zorunlu sınırlamalardan önceki arz fazlası ($A - T$) AF' : Zorunlu sınırlamalardan sonraki arz fazlası($A' - T'$) AT : Talep fazlası ($t - a$) q_t : ABD’de zorunlu sınırlamalardan önceki tüketim q'_t : ABD’de zorunlu sınırlamalardan sonraki tüketim q_a : ABD’de zorunlu sınırlamalardan önceki tüketim üretim q'_a : ABD’de zorunlu sınırlamalardan sonraki tüketim üretim Q_t : Diğer dünya ülkelerinde zorunlu sınırlamalardan önceki tüketim Q'_t : Diğer dünya ülkelerinde zorunlu sınırlamalardan sonraki tüketim Q_a : Diğer dünya ülkelerinde zorunlu sınırlamalardan önceki üretim Q'_a : Diğer dünya ülkelerinde zorunlu sınırlamalardan sonraki üretim $q_a - q_t$ (ihracat) = $Q_t - Q_a$ (ithalat) = q_e = zorunlu sınırlamalardan önce $q'_a - q'_t$ (ihracat) = $Q'_t - Q'_a$ (ithalat) = q'_e zorunlu sınırlamalardan sonra

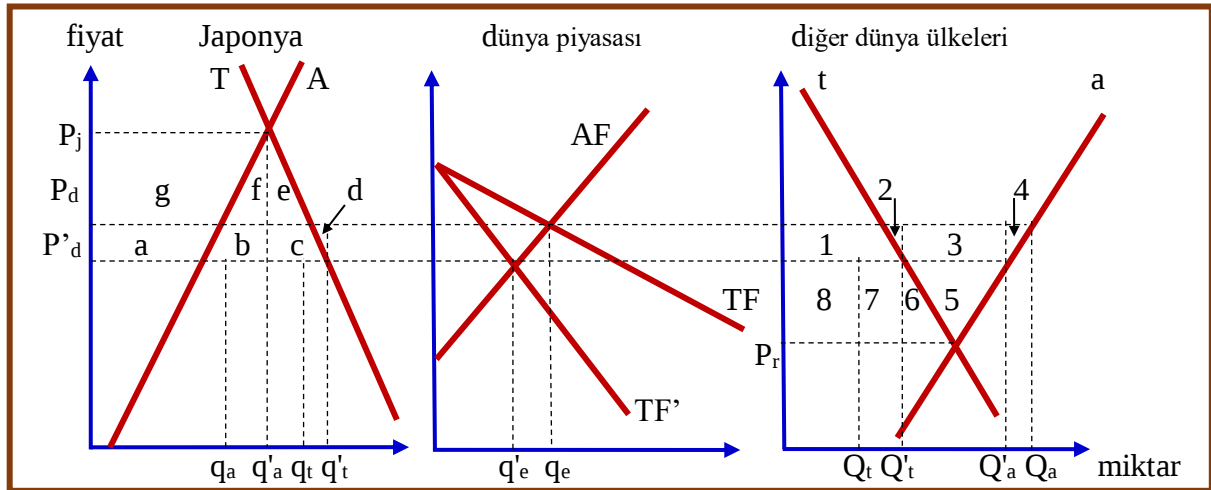
Arz kontrolü ile belirlenen q'_a kadar üründen sonra arz eğrisinin elastikiyeti dikleşir ve A' olurken bunu arz fazlası eğrisi AF' şeklini alarak takip eder. Bu durumda dünya piyasasına arz olan ürün miktarı azalır ve bunun sonucu dünya fiyatı yükselir. ABD’nin üretim, tüketim ve ihracatı azalırken, diğer dünya ülkelerinin üretimi artıp tüketim ve ABD’den ithalatı azalır. Bu politikanın refah analizleri aşağıdaki şekilde yapılabilir.

	<u>ABD</u>	<u>Diğer Ülkeler</u>
Tüketici kazancı	-a-b	-1-2-3-4
Üretici Kazancı	a+b+c-d	1
Net ulusal refah	c-d	-2-3-4
Net dünya refahı ($b+c=3$)	-b-d	-2-4

Etkin piyasa şartlarıyla kıyaslandığında zorunlu sınırlama politikasının refah etkilerine göre, ABD ve diğer dünya ülkelerinde üreticiler kazançlı, tüketiciler zararlı çıkmaktadır. Eğer c alanı d alanından büyük ise ABD'nin bu politikadan net kazancı, diğer dünya ülkelerinin net kaybı olduğu görülmektedir. Tütüne yapılan zorunlu sınırlamalar özel bir durum göstermektedir. Çünkü sosyal maliyet özel maliyeti aşar ve sosyal arz eğrisi çiftçilerin tepki gösterdiği özel arz eğrisinin solunda ve yukarısında yer alır. Sosyal arz eğrisi, ilaç, hastalık ve ölüm maliyetlerini özel arz eğrisine ilave edilmesiyle elde edilir. Bu durumda sosyal refah, sosyal arz eğrisiyle talep arasında tespit edilmelidir. Bu politikadaki sınırlama özel arz eğrisini, sosyal arz eğrisine yaklaştırmaktadır.

5.5. Japonya'nın Kendi Kendine Yeterlilik Politikası

Önceden de belirtildiği gibi, Japonya'nın üreticiyi destekleme oranı diğer ülkelerden daha yüksektir. Bu ülkede, pirinçte kendi kendine yeterlilik politikası mevcuttur. Bu politikaların yüksek maliyeti temel olarak tüketici tarafından ödenmektedir. Çünkü çok daha ucuz ithalatlar ülke dışında tutulmaktadır. Japonya böyle bir politikayı, gıda güvenliği açısından ve dini sebeplerle haklı görmektedir. Şekil 5.4'de Japonya'nın kendine yeterlilik ve öngörülen kısmi doğrudan gelir transferi politikalarının topluma maliyeti verilmiştir. Burada P_j fiyatı, ucuz ithalatın ülkeye girişinin engellenmesi yoluyla kendi kendine yeterliliği temin etmektedir.



Şekil 5.4. Japonya'nın kendine yeterlilik ve kısmi doğrudan ödeme politikalarının etkileri

Varsayımlar P_d : Serbest ticarete dünya fiyatı P'_d : Kısmi doğrudan ödeme politikasıyla dünya fiyat P_j : Kendine yeterlilik fiyatı P_r : Diğer dünya ülkelerinde ticaret olmadığı durumdaki fiyat A : Japonya'nın iç arzı T : Japonya'nın iç talebi a : Diğer dünya ülkelerindeki arz t : diğer dünya ülkelerindeki talep AF : Arz fazlası ($A - T$) TF : Talep fazlası ($t - a$) TF' : Kısmi doğrudan ödeme politikasıyla talep fazlası q_t : Japonya'da serbest ticaret durumunda tüketim q'_t : Japonya'da kısmi doğrudan ödeme durumunda tüketim q_a : Japonya'da serbest ticaret durumunda üretim q'_a : Japonya'da kısmi doğrudan ödeme durumunda üretim Q_t : Diğer dünya ülkelerinde serbest ticaret durumunda tüketim Q'_t : Diğer dünya ülkelerinde kısmi doğrudan ödeme durumunda tüketim Q_a : Diğer dünya ülkelerinde serbest ticaret durumunda üretim Q'_a : Diğer dünya ülkelerinde kısmi doğrudan ödeme durumunda üretim $q_t - q_a$ (ihracat) = $Q_a - Q_t$ (ithalat) = q_e = serbest ticaret durumunda $q'_t - q'_a$ (ihracat) = $Q'_a - Q'_t$ (ithalat) = q'_e kısmi doğrudan ödeme durumunda

Aşağıda mevcut kendine yeterlilik politikası ile kısmi doğrudan ödeme politikasının serbest piyasaya göre refah analizleri verilmiştir. Kısmi doğrudan ödeme politikasında, kendine yeterlilik politikasına göre üretici üretimini, maliyetini ve gelirini değiştirmemektedir.

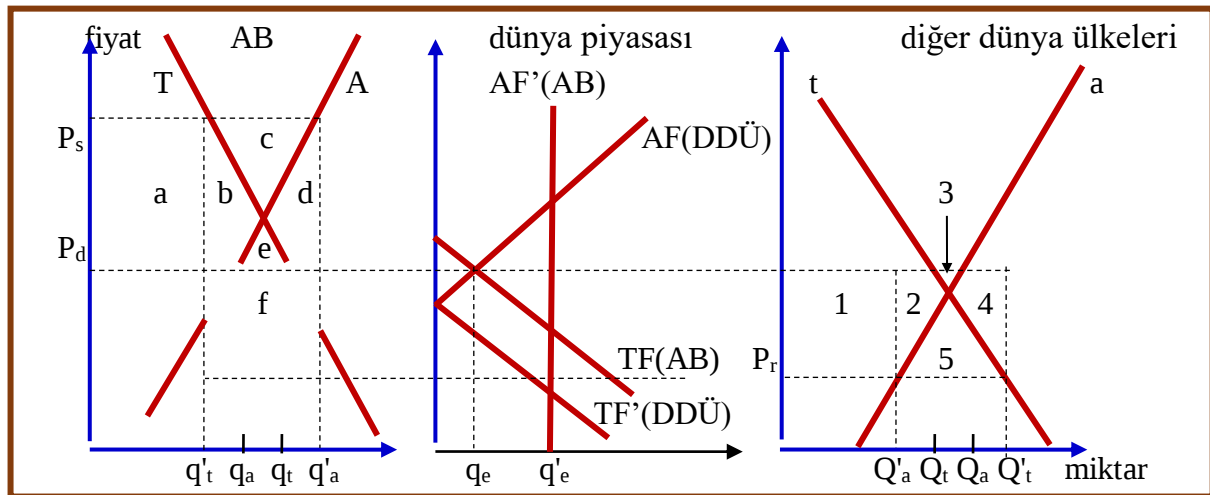
	<u>Mevcut Politika</u>		<u>Kısmi Doğrudan Ödeme</u>	
	<u>Japonya</u>	<u>D.D.Ü.</u>	<u>Japonya</u>	<u>D.D.Ü.</u>
Tüketici kazancı	-e-f -g	1+6+7+8	a+b+c	1
Üretici kazancı	g	1'den -8'e	g	-1-2-3-4
Hükümet kazancı	---	---	-a-b-f-g	---
Net ulusal kazanç	-e-f	-2-3-4-5	c-f	-2-3-4
Net dünya kazancı ($c+d=3$)	-e-f-2-3-4-5		-d-f-2-4	

Kendine yeterlilik politikası maliyetinin -e-f-g alanı kadar Japonya'da tüketicilere, -1-2-3-4-5-6-7-8 alanı kadar ise ihracatçı ülkelerde üreticilere yüklenmektedir. Japonya'da üreticiler g alanı kadar, ihracatçı ülkelerdeki tüketiciler 1+6+7+8 alanı kadar kazançlı çıkmaktadır. Toplumun refahı, hem Japonya hem de diğer dünya ülkelerinde sırasıyla -e-f ve -2-3-4-5 alanı kadar azalmaktadır.

Alternatif olarak önerilen kısmi doğrudan ödeme politikasında, üretici kendine yeterlilik politikasında ürettiği kadar üretip hükümetin yaptığı doğrudan $a+b+f+g$ alanı kadar ödemeye beraber aynı P_j fiyatından satarken, tüketici P'_d dünya fiyatından satın alır. Bu politikada, serbest ticarete göre Japonya daha fazla ürettiği için Japonya'nın talep fazlası TF' ne azalmakta ve buda dünya fiyatını P'_d 'ye düşürmektedir. Bu politikayla Japonya'da tüketiciler $a+b+g$ alanı, üreticiler g alanı kadar kazançlı çıkarken hükümetin $-a-b-f-g$ alanı kadar masrafı olmaktadır. Diğer dünya ülkelerinde tüketici 1 alanı kadar kazanç, üreticiler $-1-2-3-4$ alanı kadar kayıpla karşılaşmaktadırlar. Eğer c alanı f alanından büyükse Japonya'nın toplum olarak sosyal kazancı varken, diğer dünya ülkelerinin $-2-3-4$ alanı kadar net kaybı olmaktadır. Kısmi doğrudan ödeme politikası, mevcut kendine yeterlilik politikasına göre her iki tarafı da daha iyi duruma getirmektedir

5.6. Avrupa Birliği Politikaları

Avrupa Birliğindeki ortak tarım politikası, bu birliğin tarımla ilgili politikalarını yönlendirmiştir. Bu politikalar, birliği dışarıdaki rekabetten korumaktadır. Topluluk içindeki fiyatlar dünya fiyatlarının üzerindedir. Avrupa Birliği (AB) önemli bir ithal edici iken şimdi fiyat politikalarının etkisiyle önemli bir ihracatçı güç olmuştur. AB, şeker, kümes hayvanları ürünleri, sığır eti, süt ürünleri ve buğday ve ürünlerinde büyük bir ihracatçıdır. Hâlbuki destekleme olmadan iyi işleyen serbest bir piyasada daha az ihraç edebilecek konumdadır. Bu ürünler, dünya piyasasında topluluk tarafından çok önemli ölçüde desteklenmektedir. Doğal olarak bu desteklemeler kendine yeterlilikle alakalı değildir, çünkü bu üretim seviyesi ihtiyacın çok üzerindedir. Şekil 5.5, AB'nin fiyat destekleme ve ihracatı teşvik politikasının etkilerini göstermektedir.



Şekil 5.5. AB'nin fiyat destekleme ve ihracatı teşvik politikasının etkileri

Varsayımlar

P_d : Serbest ticaret olduğunda dünya fiyatı

P_s : AB içinde destekleme fiyat

P_r : AB ihracat teşviki ile diğer dünya ülkelerinde fiyat

$P_s - P_r$: P_s sabit ve P_r değişken iken değişen ihracat teşviği

A : AB'nin iç arzı

T : AB'nin iç talebi

a : Diğer dünya ülkelerindeki arz

t : Diğer dünya ülkelerindeki talep

TF : Serbest ticarete AB'nin talep fazlası ($T - A$)

AF : Serbest ticarete diğer dünya ülkelerinin arz fazlası ($a - t$)

TF' : AB müdahaleleri altında diğer dünya ülkelerinin talep fazlası ($t - a$)

AF' : AB'nin ihracat teşviki ile AB'nin arz fazlası ($q'_a - q'_t$)

q_t : AB'nin serbest ticaret durumunda tüketimi

q'_t : AB'nin ihracat teşviki durumunda tüketimi

q_a : AB'nin serbest ticaret durumunda üretimi

q'_a : AB'nin ihracat teşviki durumunda üretimi

Q_t : Diğer dünya ülkelerinin serbest ticaret durumunda tüketimi

Q'_t : Diğer dünya ülkelerinin ihracat teşviki durumunda tüketimi

Q_a : Diğer dünya ülkelerinin serbest ticaret durumunda üretimi

Q'_a : Diğer dünya ülkelerinin kısmi doğrudan ödeme durumunda üretimi

$q_t - q_a$ (AB ithalatı) = $Q_a - Q_t$ (DDÜ ihracatı) = q_e serbest ticaret durumunda

$q'_a - q'_t$ (AB ihracatı) = $Q'_t - Q'_a$ (DDÜ ithalatı) = q'_e ihracat teşviki durumunda

Serbest ticarete göre, AT tüketicileri -a-b-e alanı kadar kayba, üreticileri ise a+b+c alanı kadar kazanca sahipken, hükümet -b-c-d-e-f alanı kadar harcama yapmaktadır. Diğer dünya ülkelerindeki tüketiciler 1+2+5 alanı kadar kazanca sahip olurken üreticiler -1-2-3 alanı kadar kayba uğramaktadır. Burada 5 alanı 3 alanından büyük olduğundan diğer dünya ülkeleri bu politikadan net kazançlı çıkarken AB net kayba uğramaktadır. Dünya piyasalarında AB'nin tarımsal ürünlerinin aşırı bir şekilde desteklenmesiyle normalde ithalatçı konumdaki AB ihracatçı konuma geçmektedir. Diğer bir tabirle damping yapılması, aynı ürünleri dünya piyasalarına süren rekabet eden ihracatçı ülkeleri zarara sokmaktadır. Bu rekabet eden ülkeler özellikle ABD bu dampinge karşılık vermekte ve sonuç olarak dünya piyasasında bu ürünlerin fiyatı düşmekte ve bu sonuçtan da ithalatçı ülkeler, örneğin Rusya kârlı çıkmaktadır.

Ülke içindeki tarımsal ürün program ve politikaları, çoğu zaman bu ülkelerin ticaret politikalarını yönlendirmektedir. Bu tip programlar genellikle ticaret tartışmalarında dikkate alınmaya uygun değildir çünkü bunlar duygusal bir şekilde, ülkenin egemenliği

kendi kendine yeterlilik gibi gıda güvenliği hakkı ve küçük aile işletmelerini ve ülkenin temel sektörü olan tarımdaki iş imkânlarını koruma gibi haklı nedenlere bağlanmaktadır.

Bu politikanın etkileri aşağıdaki gibi analiz edilebilir.

	AB	Diğer Ülkeler
Tüketici kazancı	-a-b-e	1+2+5
Üretici Kazancı	a+b+c	-1-2-3
Hükümet kazancı	-b-c-d-e-f	---
Net ulusal refah	-b-d-2e-f	-3+5
Net dünya refahı ($f=2+3+4+5$)	-b-d-2e-f-3+5	veya -b-d-2(e+3)-2-4

Doğrudan ticaret politikaları GATT çerçevesindeki tartışmalara konu olurken, tarımsal ürün programları, yukarıdaki nedenlerden dolayı bu tartışmaların dışına itilmektedir. Bu da gelişmekte ve ekonomisi güçsüz olan ülkelerin aleyhine bir durum arz etmektedir. Şöyle ki, gelişmiş ülkeler, güçlü ekonomiye sahip olduklarından, tarımsal ürün politikalarını yürütebilecek yani çiftiği destekleyecek güce sahiptirler. Bu programlar da zaten GATT çerçevesinde dikkate alınmamaktadır ve bu hususta uluslararası baskı fazla değildir. Böylece bu ülkeler, dolaylı olarak serbestçe tarımsal ürün programları vasıtasıyla ticarete müdahale edebilmektedir. Hâlbuki gelişen veya ekonomisi zayıf ülkeler genelde bu programları yürütmeye gelişmiş ülkeler kadar şanslı değildir. Bu gelişmekte olan ülkeler ticarete sadece ihracat teşviki ve ithalat vergilendirmesi gibi doğrudan müdahale yapma şansına sahiptirler. Fakat bu direk müdahaleler de uluslararası baskıya ve GATT çerçevesindeki tartışmalara konudur. Sonuçta gelişmekte olan ülkelerin doğrudan müdahaleleri engellenirken, gelişmiş ülkelerin dolaylı müdahalelerine izin verilmektedir.

5.7. Makro Ekonomik Politikalar

Tarımsal ticaret, iklim şartlarına, doğal kaynaklara, önceden tartıştığımız sınır politikalarındaki değişmelere ve tarımsal ürün politikalarındaki gelişmelere bağlı olarak istikrarsız bir yapı arz etmektedir. Tarımsal ticaretteki değişmelerin diğer önemli bir kaynağı da para arzı, döviz kurları, faiz oranları ve kredi yönetmelikleri gibi para politikaları ve hükümet harcamaları, vergiler ve bütçe dengesi gibi mali politikalarıdır. Uluslararası ticaret ve sermaye akımı, makroekonomik politikalar ve tarımsal ekonomi arasında önemli bir bağ oluşturur.

Bu bölümün amacı, makroekonomik politikaların uluslararası ticaret ve sermaye akımı vasıtasıyla tarımı nasıl etkilediğini izah etmektedir. Özellikle yabancı para arzı, yabancı

para talebi ve yabancı para mübadele oranları yani döviz kurları, uluslararası ticaret ve makroekonomik politikalar arasında önemli bir bağ sağladığından dolayı daha fazla üzerinde durulacaktır.

Makroekonomik politikalarla uluslararası ticaret arasındaki yakın ilişki, basit bir örnekle ele alınabilir. Öncelikli olarak GSMH'yı oluşturan unsurları aşağıdaki gibi ifade etmek mümkündür. Burada makro ekonomi politikaları ile uluslararası ticaret politikaları arasındaki ilişkiyi göstermek için ABD rakamları örnek verilecektir.

$$GSMH = C + FT + ST + S$$

Burada C: tüketim, FT: federal hükümet vergisi, ST: eyalet hükümeti vergisi ve S: tasarruflar olsun. Bunlar GSMH'nın pay edildiği kısımlardır ve toplandığında GSMH'yı gelirler açısından ifade eder. Alternatif olarak, GSMH nihai ürün üzerine yapılan harcamalar olarak da ifade edilebilir.

$$GSMH = C + FE + SE + I + (X - M)$$

Burada C:Tüketim, FE:federal hükümet harcamaları, SE:eyalet hükümeti harcamaları, I:yurt içi yatırımları, X:ihracat ve M:ithalattır. Burada ikinci eşitlik birinciden çıkarıldığında aşağıdaki sonuç elde edilir.

$(S - I)$	+	$(FT - FE)$	+	$(ST - SE)$	=	$(X - M)$
Özel Tasarruf Fazlası		Federal Hükümet Bütçesi Fazlası		Eyalet Hükümet Bütçesi Fazlası		Uluslararası Ticaret Fazlası
1980 41.4	+	26.8	+	(-61.39)	=	9.5 (normal yıl)
1982 109.8	+	35.1	+	(-145.9)	=	0.3 (durgunluk yılı)
1986 (-3.9)	+	60.8	+	(-204.0)	=	(-125.7) (tam istihdam yılı)

Bu basit eşitlikten de görüldüğü gibi ülke içindeki makroekonomik politikalarla uluslararası ticaret arasında yakın bir ilişki olduğu görülmektedir. Yukarıdaki basit örneği daha iyi anlamak için, ticaret hacmini ve fiyatları, toplam geliri, tasarrufları, yatırımları ve uluslararası sermaye akımlarını belirleyen piyasaların nasıl çalıştığını bilmek gerekmektedir.

5.8. Yabancı Para (Döviz)

Piyasalar, yabancı para mübadele oranlarını yani döviz kurlarını esnek döviz kurları sisteminde belirlemektedir. Sıradan bir insan için bu hususlar çok açık olmasa bile, bu tip piyasalar her birimizin hayatında önemli bir rol oynamaktadırlar. Piyasadaki döviz fiyatı, yani mübadele oranı, yabancı paraların yurt içi parasıyla fiyatı (π_d) olarak ifade

edildiği varsayılır ve bu terminoloji Türkiye için kullanırsa, dolar için mübadele oranı örneğin 2,96 ₺'dir. Alternatif olarak, ₺'nin yabancı para cinsinden fiyatı (π_f) olarak ifade edildiği varsayılır ve bu terminoloji kullanırsa, Türk parasının mübadele oranı 0,34 \$'dır. Buradan hareketle $\pi_d = 1/\pi_f$ eşitliği kurulabilir.

Mübadele oranının $\pi_f = 0,34$ 'den $\pi_f = 0,40$ 'a çıkması, bir değerlenme, revalüasyon veya Türk lirasının değerinde yükselme ve diğer tarafta doların değerinde bir devalüasyon veya düşme olarak ifade edilebilir. Böylece Türk parasının değerindeki bir yükselme, yabancı para ile ifade edilen mübadele oranında (π_f) bir artış, fakat Türk parası ile ifade edilen mübadele oranında (π_d) bir düşüş anlamına geldiği söylenebilir.

Mutlak Satın Alma Gücü Paritesi

Yabancı mübadele oranının büyüklüğünün saptanması için değişik metotlar kullanılmaktadır. Bunlardan birisi Mutlak Satın alma Gücü Paritesidir. Eğer bir çift ayakkabı Türkiye'de üretiliyor ve 112 ₺'ye satılıyorsa ve yine aynı kalitede bir çift ayakkabı Almanya'da üretiliyor ve 32 €'ya satılıyorsa burada mutlak satın alma gücü, Türk parası cinsinden €'nın fiyatı olarak ifade edilir.

$$\pi_d = 112 \text{ TL} / 32 \text{ Euro} = 3,5 \text{ ₺} / \text{€}$$

Aynı şekilde ₺'nin fiyatı da € cinsinden ifade edilebilir.

$$\pi_f = 32 \text{ Euro} / 112 \text{ ₺} = 0,29 \text{ €} / \text{₺}$$

Mübadele oranındaki 1 € = 3,5 ₺'den 3,0 ₺'ye düşmesi, Türk parasının değerinin artması veya ₺'nin revalüasyonu olarak adlandırılır. Bazıları π_d yerine π_f kullanır bu durumda, π_f 'nin 0,29'den 0,33'e yükselmesi yine ₺'nin değer kazanması veya revalüasyonu olarak ifade edilir.

Dinamik Satın Alma Gücü Paritesi

Paranın başlangıçta veya şu anda mutlak satın alma gücü paritesini temsil edip veya etmemesine bakılmaksızın zaman içerisinde bir paranın sabit satın alma gücüdür ve ülkedeki indekslere bağlı olarak hesap edilir. Örneğin, 2016 yılında 1 \$ = 2,96 ₺ ve fiyat indeksinde Türkiye'de % 10, ABD'de de % 5 oranında artış söz konusu olduğu varsayalım. Yani Türkiye'de fiyat indeksleri 2016 ile 2017 arasında 100'den 110'ye ABD'de de ise 100'den 105'e çıktığı varsayılınsın. Bu bir yıllık değişime karşısında dinamik satın alma gücü paritesi hesap edilebilir.

$$\pi_f(2017) = [0,34 \text{ TL} * (105 / 100)] / (110 / 100) = 0,325 \$$$

$$\pi_d(2017) = [2,96 \text{ TL} * (110 / 100)] / (105 / 100) = 3,100 \text{ ₺}$$

Görüldüğü gibi, 2016 yılında mübadele oranı ortalama 2,96 ₺ iken, 2017 yılında 3,10 ₺'ye yükselmiştir. Dinamik satın alma gücü paritesi sadece genel fiyat seviyesindeki değişmeden dolayı ayarlama yapar. Farklı verimlilik kazançları, sermaye birikimi, savaşlar ve mali politikaların neden olduğu gerçek mübadele oranındaki değişme bu hesaplamada dikkate alınmamıştır.

Nominal döviz kurları, günden güne sıklıkla izlenen değerlerdir ve piyasa ve diğer güçlerin etkisi sonucu olarak ortaya çıkarlar. Nominal oranlar, (1) ülkeler arasındaki genel fiyat seviyelerindeki ve (2) ülkeler arasındaki teknoloji, kaynaklar, arz ve talepteki değişmelerin farklı oranlarını da içine alan birçok faktörün etkisiyle değişebilir. Ülkeler arasındaki genel fiyat seviyesindeki farktan dolayı yapılan bir nominal mübadele oranı ayarlaması sadece enflasyondan dolayı ortaya çıkan yanlışlığı düzeltir ve gerçek mübadele oranı ve ticareti değişmeden bırakır. Buna karşılık, enflasyon ayarlaması yapılmış reel mübadele oranındaki bir değişme, ekonomik performanstan kaynaklanan güçlerin etkisiyle oluşan bir değişmedir. Yani satın alma gücünün değişmesinden dolayı ülkeler arası ticaretin değişmesine sebep olur.

Zaman içerisinde reel mübadele oranlarındaki değişmeleri hesap etmek için dinamiik satın alma gücü paritesi prensip olarak kullanılır. Bir ülkedeki enflasyon diğer ülkeye göre yüksekse, zaman içerisinde nominal piyasa mübadele oranlarının karşılaştırılması, onların ticarete etkileri açısından manasızdır. Açık dünya piyasasında alınıp satılan her hangi bir mal için bir ülkedeki yurt içi fiyatı, yabancı ülkedeki malın fiyatının bir fonksiyonu olarak ifade edilebilir.

$$P_a = \pi_d * P_r$$

Burada P_a , A ülkesinin parasıyla yurt içi fiyatı, π_d yurt içindeki para cinsinden mübadele oranı yani döviz kuru, P_r ise yurt dışındaki para cinsinden fiyatıdır. Örneğin Türkiye'de elmanın kilosu 3,5 ₺, yabancı para cinsinden 1,0 € ve 1,0 € da 3,5 ₺ ise bu durumda elmanın Türk parası cinsinden fiyatı;

$$P_a = \pi_d * P_r = 3,5 * 1,0 = 3,5 \text{ ₺'dir.}$$

Doğal olarak burada sadece bir fiyattan bahsedildiğinden böyle bir sonuç çıkmaktadır. Aksi takdirde işin içine nakliye masrafı ve pazarlama marjı da girmektedir. Yukarıdaki denklemden ($P_a = \pi_d * P_r$) aşağıdaki gibi bir ilişkinin çıkarılmasını mümkün kılmaktadır.

$$\Delta P_a / P_a = \Delta \pi_d / \pi_d + \Delta P_r / P_r$$

Mübadele oranından dolayı, oluşan yurt içi fiyatındaki yüzde değişme, mübadele oranındaki yüzde değişme artı o malın dışarıdaki fiyatındaki yüzde değişmeye eşittir. Küçük ülke durumunda, mübadele oranı dünya fiyatını etkilemediğinden $\Delta P_r / P_r$ sıfıra eşit olur. Ülkede fiyattaki yüzde değişme, mübadele oranındaki değişmeye eşit olur.

Diğer bir alternatif de, yurt içi parası yerine, yabancı parayla ifade etmektir.

$$P_r = \pi_f * P_a \text{ veya } P_a / \pi_d$$

Önceki örnek tekrar kullanılırsa,

$$P_r = \pi_f * P_a = 0,29 * 3,5 = 1,0 \text{ € olur. Burada } \pi_f = 0,29 \text{ ve } \pi_d = 3,5 \text{ 'dir.}$$

Şimdi, Türkiye’de tüketici fiyat indeksi 2011 yılında 100, 2016 yılında 140, ABD’de ise 2011 yılında 100 ve 2016 yılında 120 ve yine doların nominal değeri 2011 yılında 1,68 ₺’den 2016 yılında 2,96 ₺’ye çıktığı varsayalım. Bu durumda gerçek mübadele oranındaki artış, nominal mübadele oranındaki artış olarak hesap edilir ve bu yüzde artış $2,96 / 1,68 = 1.76$ yani % 76’dır. Bu arada fiyatlar Türkiye’de $140 / 100 = 1.4$ yani % 40, ABD’de $120 / 100 = 1.20$ yani % 20 oranında artış göstermiş ve Türkiye’deki fiyat artışı, % 40 - % 20 = % 20 oranında ABD’den daha fazla olmuştur.

Gerçek mübadele oranındaki değişmeyi, belli bir yılı temel alarak hesap etmek için aşağıdaki formül kullanılabilir.

	0 yılından i yılına kadar reel mübadele oranındaki değer değişiminin belirlenmesi	=	i yılındaki nominal kur oranı \$ / ₺ 0 yılındaki nominal kur oranı \$ / ₺	X	$\frac{\text{i yılında ABD'de Tüketici Fiyat İndeksi}}{\text{0 yılında ABD'de Tüketici Fiyat İndeksi}} \times \frac{\text{i yılında Türkiye'de Tüketici Fiyat İndeksi}}{\text{0 yılında Türkiye'de Tüketici Fiyat İndeksi}}$
--	---	---	--	---	--

Bu formüldeki değerleri yerine koyarsak aşağıdaki sonucu elde ederiz.

$$\pi_{f0i} = (0,3378 / 0,5952) * [(120/100) / (140/100)] = 0,568 * (1,2 / 1,4) = 0.486$$

Burada % 101’lik TL’nin dolar karşısındaki reel mübadele oranı kaybı, % 76’lık nominal mübadele oranı kaybı ile kıyaslandığında reel mübadele oranı kaybının daha yüksek olduğu görülmektedir. Yani bu formül bize Türk parasının dolar karşısında % 101’lik bir reel mübadele oranı kaybına uğradığını ve Türkiye’de daha yüksek olan

enflasyon oranından dolayı nominal mübadele oranındaki düşüşün daha az olduğu görülmektedir.

Mübadele oranı ₺ cinsinden (π_d) ifade edildiğinde, ABD Dolarının değeri 2011 yılından 2016 yılına 1,68 ₺'den 2,96 ₺'ye değişecektir. Bu durumda formülümüz aşağıdaki gibidir. Formüldeki değerleri yerine koyarsak aşağıdaki sonucu elde ederiz.

	0 yılından i yılına kadar reel mübadele	i yılındaki nominal kur oranı ₺ / \$		i yılında Türkiye'de Tüketici Fiyat İndeksi
π_{f0i}	=	=	X	=
	oranındaki değer değişiminin belirlenmesi	0 yılındaki nominal kur oranı ₺ / \$		0 yılında Türkiye'de Tüketici Fiyat İndeksi
				i yılında ABD'de Tüketici Fiyat İndeksi
				0 yılında ABD'de Tüketici Fiyat İndeksi

$$\pi_{d0i} = (2,96 / 1,68) * (140 / 100) / (120 / 100) = 1.762 * (1,4 / 1,2) = 2,056$$

Buradaki formül de gösteriyor ki, Türk parası cinsinden ifade edildiğinde, nominal olarak % 76'lık daha fazla ₺ ile bir \$ alınabilir görülmekte ise de, enflasyon için içine katıldığında % 101 daha fazla ₺ ile bir \$ satın alınabilmektedir.

5.9. Yabancı Para Arz ve Talebi

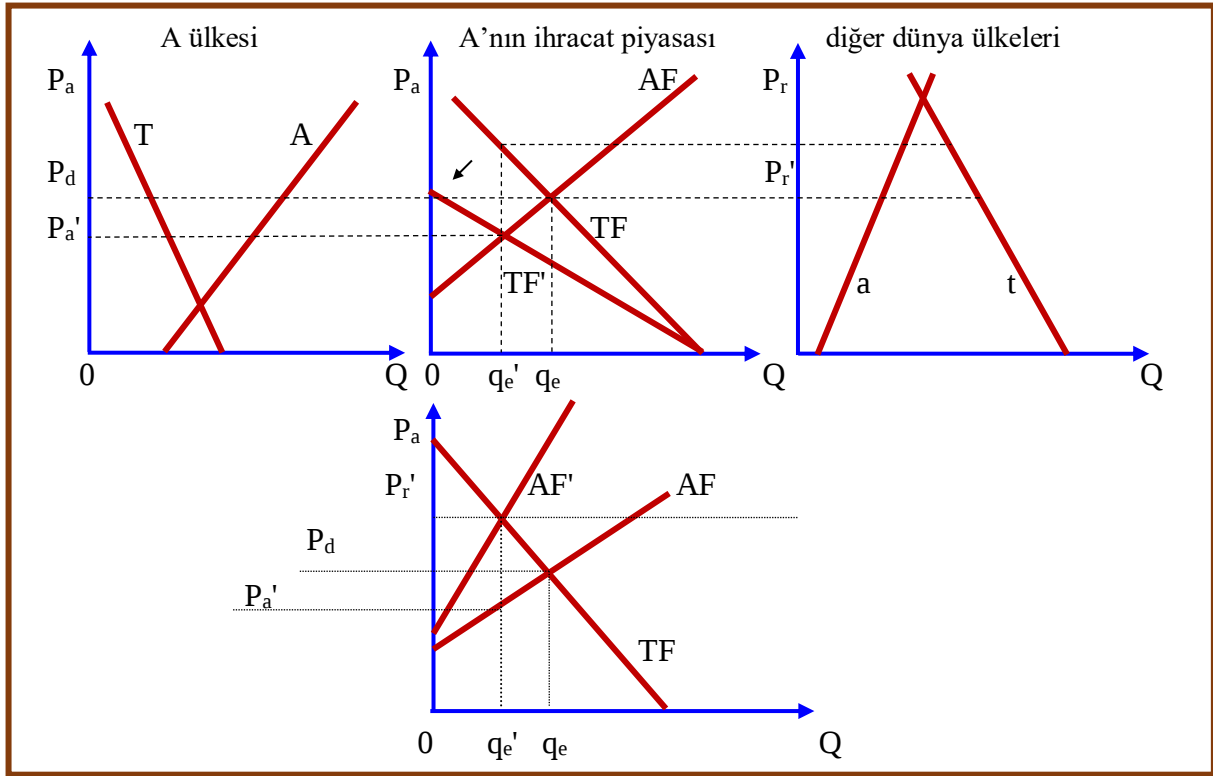
Yabancı para talebi; (1) ithal edilen mal ve hizmetlere yapılacak ödemedan, (2) yabancı mal varlıklarını (aktifleri) satın almak için sermaye dış akımını finanse etmekten ve (3) mübadele oranlarını etkilemek için finansman piyasalarına yapılan hükümet müdahalelerini finanse etmekten dolayı ortaya çıkar. Basitçe söylenirse, buradaki talep mal ve hizmet karşılığıdır. Başlangıç olarak yabancı mübadele talebi, ithal edilen mal ve hizmetlerin talebi olarak belirlendiği kabul edilir. A ülkesinde yabancı mübadele talebi, A ülkesinin yaptığı ithalatın yabancı para cinsinden değeridir. Bu yüzden, döviz talebi, yabancı para ile ifade edilen ithal malların değerini gösteren doğrudur. Yabancı mübadele arzı ise yabancı para ile ifade edilen ihracatın değerine eşittir.

Yabancı Para (Döviz) Arzı

İlk önce yabancı para arzının belirlenmesi ele alınırsa, yabancı para arzı ihracat arzından ortaya çıktığı görülür. Burada iki husus gösterilmeye çalışılacaktır. Birinci olarak, kur oranlarındaki değişimin, A ülkesinin diğer dünya ülkelerine olan ihracatı üzerine olan etkisi ele alınacaktır. İkinci olarak, yabancı para arzı elastikiyetinin, mal ve hizmetler

için olan arz ve talep fazlalığı elastikiyetinin nasıl bir fonksiyonu olduğu gösterilmeye çalışılacaktır.

Burada P_d fiyatından A ülkesinde ve diğer dünya ülkelerinin piyasalarındaki ilk dengenin verildiği varsayılırsa, ihracat q_e iken kabul edelim ki A ülkesinin parasındaki bir değer artışı, aşırı talep eğrisini, TF dan TF'ye aşağı doğru kaydırır. Çünkü diğer dünya ülkeleri, verilen herhangi bir miktara A ülkesinin parasıyla daha düşük bir fiyat ödemek isteyecektir (Şekil 5.6). Daha öncede bahsettiğimiz $P_a = \pi_d * P_r$ formülüne göre A ülkesinin parası değer kazandıkça π_d düşer ve TF'yi saat yelkovanının tersi istikamette ve yatay eksenle kesiştiği nokta etrafında çevirir. Yani verilen ihracat miktarı q_e ve P_r 'de daha düşük π_d talep fiyatı P_a 'yi düşürür. Şekil 5.6'daki sonuç, A ülkesindeki yurt içi fiyatının düşmesi, diğer ülkelerdeki fiyatın yükselmesi, A ülkesinin yaptığı ithalatın düşmesi ve diğer ülkelerin ihracatının azalmasıdır. Bu örnek diğer ülkelerin paralarının devalüasyonu olarak da yorumlanır. Şekil 5.6'nın aşağısındaki orta panelde, A ülkesi için ihracat piyasası diğer ülkelerin parasıyla ifade edilmektedir. Bu yüzden kur oranının π_f formu daha kullanışlıdır.



Şekil 5.6. İhracat yapan A ülkesinin parasının revalüasyonunun etkisi

Arz fazlalığı, aşağıdaki formül tarafından diğer ülkelerin parasına çevrilmesi gereken A ülkesinden gelmektedir. Burada $P_r = \pi_f * P_a$ verildiğinde A ülkesinin parasının değerinin artmasının etkisi, her bir q_e miktarında π_f 'nin sayısal değerini yükseltmektedir ve bunun sonucu olarak P_r yükselmektedir. Bu da AF'yi saat yelkovanının tersi doğrultusunda AF'ne döndürmektedir. Paranın değerinin artması, verilen her hangi bir fiyattan arz edilen ihracat miktarını azaltarak gizli ihracat vergisi olarak iş görmektedir. Burada gerçek fiyat ve miktarlar Şekil 5.6'daki üst panelin aynısıdır. Sonuçlar göstermektedir ki kur oranı yurt içi parasıyla veya yurt dışı parasıyla ifade edilse de, analizin gidişatı değişmekte, fakat sonuç aynı kalmaktadır.

Şekil 5.6'da dikkat çekildiği gibi, A ülkesindeki paranın değer kazanması, A ülkesinde bir deflasyon etkisi yapmaktadır. Çünkü fiyat P_d 'den P_a 'ya düşmektedir. Bu da diğer ülkelerdeki paranın değer kaybetmesiyle enflasyonist bir etki oluşturmaktadır. Çünkü fiyat ilk denge noktasından P_r 'ye yükselmektedir. A ülkesindeki yabancı para arzı F_a , yabancı para ile ifade edilen ihracat değerine eşittir.

$$F_a = \pi_f * P_a * q_e \text{ veya } P_r * q_e$$

Burada $\pi_f * P_a$ yabancı para cinsinden ihracatın değeridir. Şekil 5.6'da de gösterildiği gibi, yabancı para cinsinden fiyat P_r ve ihracat miktarı q_e , π_f 'deki değişmelerle zıt yönde hareket ederler. Yine burada $P_r * q_e$, $P_r = P_d$ olması durumunda $P_r' * q_e$ 'yi geçip veya gerisinde kalması, Şekil 5.6'nın alt panelinde piyasadaki elastikiyetlere bağlıdır.

Yabancı para cinsinden kur oranları karşısında (π_f) yabancı para arzının elastikiyeti ($E_{a\pi}$), yabancı para birimi ile ihracat fiyatı karşısındaki arz fazlasının (AF) elastikiyetine (E_{AF}) ve ihracat fiyatı karşısındaki talep fazlasının (TF) elastikiyetine (E_{TF}) bağlıdır. Yabancı para arzı elastikiyeti aşağıdaki gibi ifade edilebilir.

$$E_{a\pi} = [E_{AF} (1 + E_{TF})] / (E_{TF} - E_{AF})$$

E_{TF} negatif ve E_{AF} pozitif olduğundan, payda negatiftir. Eğer ihracat talebi elastik ise (1'den büyük) pay da negatif olur. Böylece $E_{a\pi}$ pozitif olur ve yabancı para arzı yukarıya sağa meyilli olur. Burada π_d 'deki artış, yani A ülkesinin parasındaki düşüş, A ülkesindeki yabancı para arzını artırır.

Eğer çok büyük ülke durumundaki gibi TF tamamen inelastik ise, bu durumda $E_{a\pi} = -1$ 'dir. Eğer küçük ülke durumundaki gibi TF tamamen elastik ise $E_{a\pi}$ arz fazlasının elastikiyetine eşittir ve bu yüzden pozitifdir. Dolayısıyla küçük ülke durumunda yabancı para için arz eğrisi yukarı doğru ve sağa meyilli olacaktır. Bundan şu sonuç çıkarılabilir;

küçük ülke durumunda yanlış ödemeler dengesini düzeltmede devalüasyon büyük ülke durumuna göre daha etkindir. Sadece bir çeşit ürün ile ihracatına ağırlık veren küçük ülke durumunda, o ürün için yurt içi arz ve talep elastikiyetlerinin ağırlıklı ortalamasından hesap edilen arz fazlası eğrisinin elastikiyeti, yabancı para arz elastikiyeti olarak kabul edilebilir.

Çoğu zaman bir ülke için yabancı para arzı elastikiyetinin temini mümkün olmadığından bazen yaklaşık değerler kullanmak uygun olmaktadır. Eğer bir ülkenin ihracatı dünya fiyatlarını ve kur oranlarını etkilemiyorsa, yabancı mübadele arzı elastikiyeti için aşağıdaki yaklaşık değer hesap edilebilir.

$$E_{a\pi} = (E_a - E_t) / (\text{ihracatın iç piyasadaki payı})$$

Bu yabancı para arzı elastikiyeti, yurt içindeki üretim arzı elastikiyetini (E_a) ve yurt içi çiftlik seviyesindeki talebin fiyat elastikiyetini (E_t) aşacağı görülmektedir.

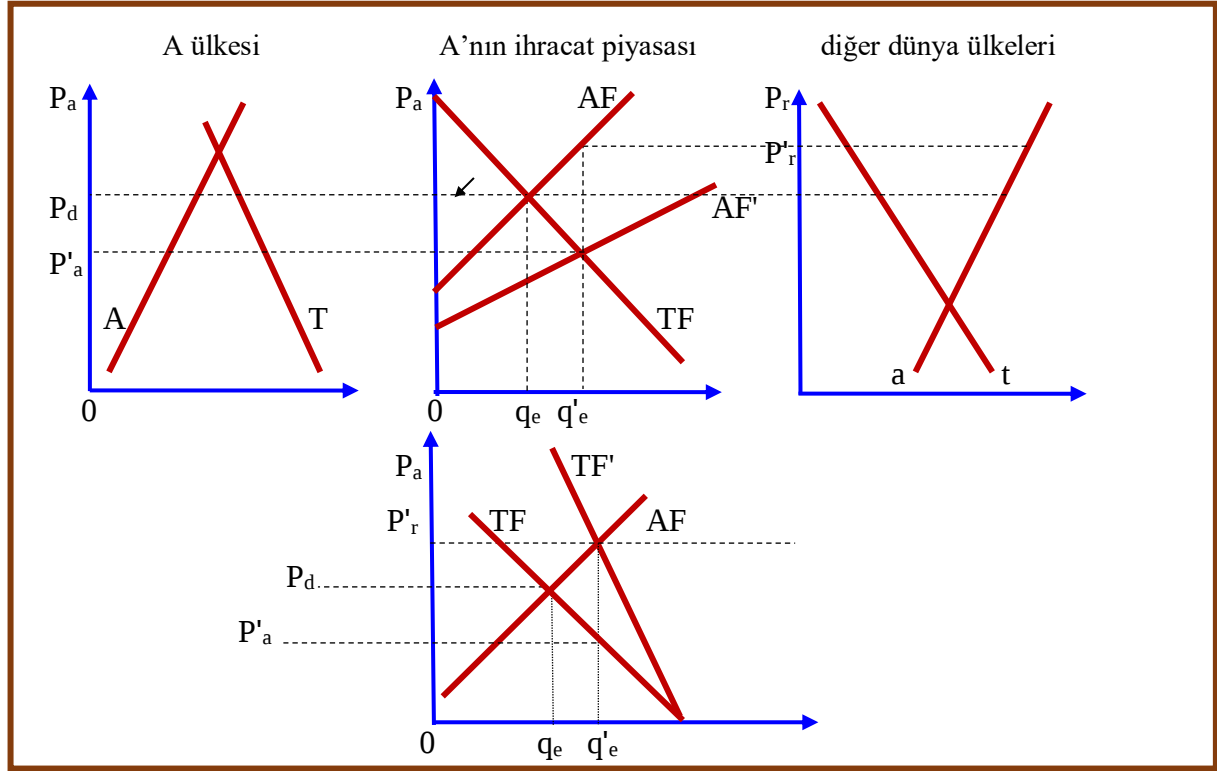
Örnek: Ülke içindeki tarım ürünleri için tipik bir yurt içi arz elastikiyeti kısa dönem 0,2 ve uzun dönemde 1,0 olsun. O malın çiftlik seviyesindeki tipik talep elastikiyeti de -0,2 olsun. Bu malın ihracatının iç piyasadaki payı da 0,5 olsun. Bu durumda kısa dönem için $E_{a\pi} = (0,2 + 0,2) / 0,5 = 0,8$ olur. Uzun dönemde ise iç piyasadaki kısa dönem arz elastikiyeti yerine uzun dönem arz elastikiyetini koyarak $E_{a\pi}$ 'yi 2,4 olarak hesap edilir.

Yabancı Para (Döviz) Talebi

Yabancı para talebi daha önce de belirtildiği gibi, ithal edilen mallara olan talepten ortaya çıkmaktadır. Döviz talebi, yabancı para ile ifade edilen ithalat değerine eşittir. Bu talep, mübadele oranının (döviz kuru) seviyesi, fiyat ve ithalat miktarının durumuna bağlıdır. Burada ilk olarak, ithal edilen mal ve hizmetleri, yabancı para talebi miktarı ile ilişkilendirmeden önce kur oranlarının ithalat üzerine etkisi ele alınacaktır. A ülkesinin parasındaki revalüasyon yani bu paranın değer kazanması, A ülkesinin ithalat piyasasında hem A ülkesinin hem de diğer dünya ülkelerinin fiyatlarıyla ifade edilebilir. A ülkesinin parasıyla ifade edilen fiyat, $P_a = \pi_d * P_r$, verilen belli bir düzeydeki ithalat miktarı (q_e) ve yabancı para cinsinden fiyat (P_r) için, A ülkesinin parasının değer kazanması (düşük π_d) ile düşer. Diğer dünya ülkeleri tarafından A ülkesine sunulan her bir miktar için düşürülmüş arz fiyatı, arz fazlası eğrisinin (AF) Şekil 5,7'nin üst panelindeki gibi saat yelkovanı doğrultusunda şekilde ilk kısmı görünmeyen yatay eksen etrafında AF'ne döndürür.

A ülkesinin parasının değer kazanması gizli olarak ithalatın desteklenmesi olarak ortaya çıkmaktadır. Çünkü yurt içi fiyatı A ülkesinde P_a 'ya düşmekte ve diğer dünya

ülkelerinde P_d 'den P_r 'ne yükselmektedir. Aynı zamanda ithalat miktarı da q_e den q'_e 'ne çıkmaktadır. Bu sonuç, diğer dünya ülkelerindeki paranın bir devalüasyonuna denktir ki bu ülkelerdeki ihracatın artmasına ve fiyatların yükselmesine sebep olur.



Şekil 5.7. İthalat yapan A Paramın revalüasyonun yabancı para talebine (ithalata) etkisi

Alternatif olarak, A ülkesinin parasının değer kazanması A ülkesinin ithalat piyasasında diğer ülkelerin parasıyla analiz edilebilir ki bu da Şekil 5,7'nin orta alt panelinde gösterilmiştir. Diğer dünya ülkelerinde fiyat, $P_r = \pi_f * P_a$, verilen q_e ve P_a için A ülkesi parasının değer kazanması π_f 'yi yükseltir ve aynı zamanda P_r 'yi de yükseltir.

Bunların sonucu olarak, diğer ülkelerin parasıyla, A ülkesinin ithalatı her bir miktar için daha yüksek bir fiyat oluşturur ve bunu da Şekil 5.8'nin alt panelindeki gibi talep eğrisini (TF) saat yelkovanı yönünde TF' ne çevirerek yapar. Analiz farklı olsa bile, şeklin alt ve üst panelindeki fiyat ve miktarlarla ilgili sonuçlar aynıdır. A ülkesinde yabancı para talebi F_t , yabancı para ile ifade edilen ithalatın değeridir ve $F_t = \pi_f * P_a * q_e = P_r * q_e$ şeklinde yazılabilir.

Şekil 5.7'nin alt paneli açıkça göstermektedir ki, A ülkesinin parasının değer kazanması hem fiyatı (P_r) ve hem de miktarı (q_e) ilk durumdan daha yukarı çıkarmaktadır ve böylece π_f 'nin daha yüksek değerleri yabancı para talebi miktarını (F_t) yükseltir. Bu

yüzden döviz talebi eğrisi geleneksel olarak π_d karşısında aşağı ve sağa eğilimlidir. Yabancı para ile ifade edilen kur oranı π_f karşısında yabancı para talebinin elastikiyeti aşağıdaki şekilde ifade edilebilir.

$$E_{t\pi} = [E_{TF} (1 + E_{AF})] / (E_{AF} - E_{TF})$$

Normalde, E_{TF} negatif, E_{AF} ise pozitiftir. Bu sebeple $E_{t\pi}$, geleneksel olarak beklendiği gibi negatif olacaktır ve böylece yabancı para için olan talep aşağı ve sağa doğru eğimli olacaktır. Çok büyük ülke durumunda AF dikey ve dolayısıyla $E_{AF} = 0$ 'dır. Ve bunun sonucu olarak $E_{t\pi} = -1$ 'dir. Burada π_d 'deki her % 1 artış (devalüasyon) döviz talep miktarını % 1 oranında düşürür. Küçük ülke durumunda AF yataydır ve dolayısıyla $E_{AF} = \infty$ 'dır. Formülde hem pay hem de paydayı E_{AF} 'ye bölersek, sonuç olarak $E_{t\pi}$ 'nin E_{TF} 'ye eşit olduğu görülür Yani döviz talep elastikiyeti A ülkesindeki mallar için olan talep fazlası eğrisinin elastikiyetine eşittir. $E_{t\pi}$ 'nin ampirik olarak ölçülmesi kolay değildir. Fakat belli bir ürünün ithalinin fazla olduğu küçük ülke durumunda, o mal için olan yurt içi arz ve talep elastikiyetinin ağırlıklı ortalamasından giderek yaklaşık olarak ölçülebilir. Eğer bir ülkenin ithalatı dünya fiyatını ve mübadele oranını değiştiremezse, yabancı döviz talep elastikiyeti için yaklaşık değer aşağıdaki gibi hesap edilebilir.

$$E_{t\pi} = (E_t - E_a) / (\text{iç piyasada ithal edilen oran})$$

Mutlak değer olarak, döviz talep elastikiyeti yurt içi talep elastikiyeti E_t 'yi ve yurt içi arz elastikiyeti E_a 'yı aşacağı görülmektedir.

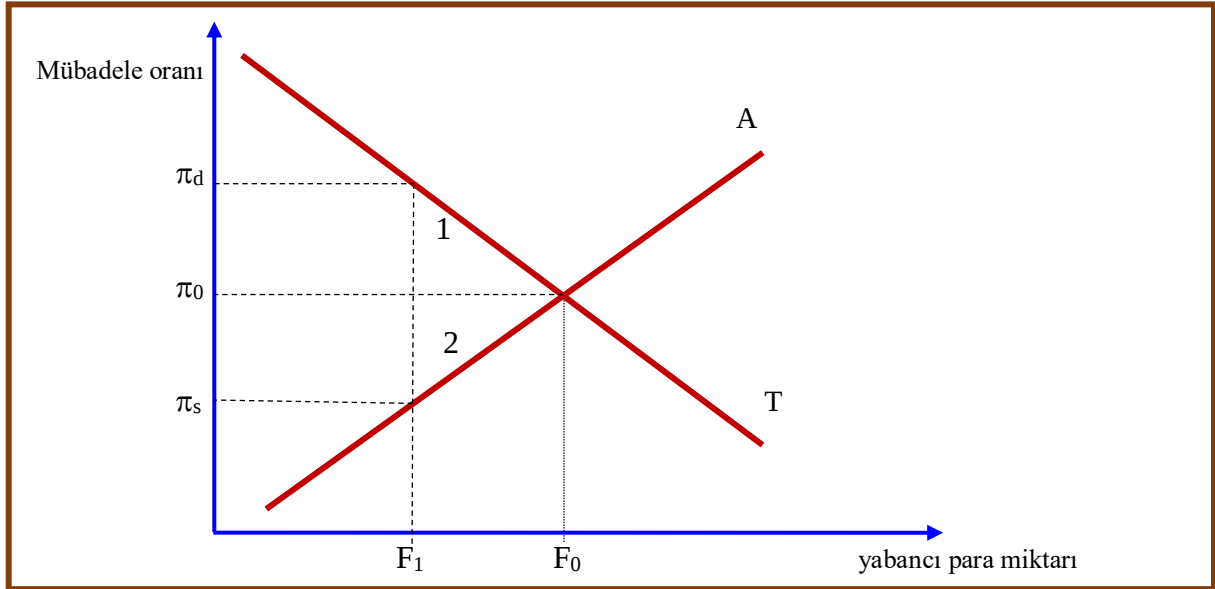
Örnek: Ülke içindeki tipik bir ürünün talep elastikiyetinin -0,2, arz elastikiyetinin kısa dönemde 0,2, uzun dönemde 1,0 ve ithalatın oranının da 0,5 olduğu kabul edilsin. Bu durumda döviz talep elastikiyetini kısa dönemde, $E_{t\pi} = (-0,2 - 0,2) / 0,5 = -0,8$, uzun dönemde, uzun dönem arz elastikiyeti olan 1,0'ı kısa dönem arz elastikiyeti olan 0,2'nin yerine koyulursa -2,4 olarak hesap edilir.

5.10. Yabancı Para Piyasası

Toplam döviz arzı, yabancı para cinsinden fiyat ile Şekil 5.6'daki ihracat miktarı çarpılır ve farklı kurlardan bütün mallar toplanarak tespit edilir. Döviz için toplam talep, yabancı para cinsinden fiyat ile Şekil 5.7'deki ithalat miktarı çarpılır ve bütün mallar değişik kurlardan toplanarak bulunur.

Şekil 5.6'daki ihracat mallarının arz ve talep fazlasından çıkarılan yabancı para arzı (A) ve Şekil 5.7'deki ithalat mallarının arz ve talebinden çıkarılan yabancı para talebi (T) Şekil 5.8'de gösterilmiştir. Denge, yabancı döviz kurunun π_0 ve yabancı para miktarının

da F_0 olduğu noktadadır. Bu noktada bir dolarlık ithalat, A ülkesi için bir dolarlık ihracatla aynı marjinal değere sahiptir. Eğer A ülkesinde hiç veya çok az miktarda malın kârlı olarak ihracatı yapılabilir ve böylece yabancı para talebi karşılamak için çok az yabancı para kazanılıyorsa A ülkesinin parası, yeterli miktarda mal uluslararası piyasada rekabet edebilir seviyeye gelinceye kadar değer kaybeder ve böylece yabancı para arz ve talebinin değeri marjine eşit olur. Bu yolla, üretimdeki nispi üstünlük ve tüketimdeki zevkler ülke içindeki üretimde mutlak kâra ve uluslararası piyasalarda A ülkesinin bazı mallarındaki ihracat için mutlak fiyat avantajına dönüşür.



Şekil 5.8. A ülkesinin yabancı para arz ve talep dengesi

Denge noktasında, A ülkesinde üretilen bir kilo buğday, istenen ithal ürünlerini almak için ister ihraç edilsin isterse ülke içinde tüketilsin, tüketici için aynı değere sahiptir. Marjinde, bir kaynak, ülke içi için veya dış piyasa için üretim yapmak için kullanılsa da aynı değere sahiptir. Bu yüzden eğer toprak erozyonu buğday üretiminde bir problem ise, toprağı korumak için yurt içi tüketimi kısmak kadar ihracatı kısmakta mantıklıdır ve mana ifade etmektedir. Fakat tercih edilen metot, toprak korumanın erozyon kurbanı toprakta üretilen buğdayın az bir kısmını hedeflemesidir.

A ülkesinde diğer dünya ülkelerinden daha fazla olan enflasyona tepkisiz olan sıkıştırılmış mübadele oranından ortaya çıkan π_d 'deki paranın aşırı değer kazanması F_1 miktarında bir yabancı para miktarı ile sonuçlanır (Şekil 5.8). Bu miktarda, yurt içi kaynaklarla diğer bir birim yabancı para kazanmanın maliyeti π_s ve onun ithal edenler için marjinal değeri π_d 'dir. Fazla değer kazanmış mübadele oranları kur kontrolü, ithalat kota ve tarifleri veya diğer metotlarla Şekil 5.8'deki 1+2 alanı kadar milli gelirden net

maliyete sebep olarak temin edilebilir. F_0 ile F_1 arasındaki açık, yabancı para ile paralel enformel piyasa ticareti yapılarak düşürülebilir. Fakat ortada dönen müdahalelere yönelik kaynak tahsisi ekonomik kayıpları ortaya çıkarır. Önceki analizlere doğru geriye bir çalışma yaparsak, çok değerlenmiş bir paranın ihracatı düşürüp ithalatı artırdığı, daha iyi yaşamak için tüketicilerin ithalata yönelmesine izin verdiğini fakat ihracata bağlı tarım sektörünü dezavantajlı duruma soktuğu açıktır.

Konunun başında ifade edilen ödemeler dengesi (ÖD) aşağıdaki gibi yazılabilir.

$$\text{ÖD} = X - M = P_x x - \pi_d P_m m$$

Buradan, X ve M sırasıyla ihracat ve ithalat değerlerini, P_x ve P_m sırasıyla ihracatın yurt içi fiyatlarını ve ithalatın yurt dışı fiyatlarını ve x ve m 'de sırasıyla ihracat ve ithalat miktarlarını ifade etmektedir. Buradaki konu kur oranları değiştiğinde ödemeler dengesi nasıl değişir. Yabancı para arzına nispetle geniş bir talep, Türk parasının değerini düşürürse, bu düşük TL ekonomideki ödemeler dengesini geliştirmelidir.

İhracattan alınan fiyatın ithalat için ödenen fiyata oranı olarak ifade edilen ticaret haddi (P_x/P_m) ödemeler dengesini çok önemli ölçüde etkiler. İthalat ve ihracatı aynı para cinsinden ifade edebilmek için, ithalat veya ihracat fiyatını mübadele oranı için düzeltmek gerekir. Eğer Türkiye'nin ihracat malları için fiyatı 29,6 ₺, ithal malları için 10 Dolar ve mübadele oranı π_d Türk parası cinsinden 2,96 ₺ ise, Türk parası cinsinden ticaret haddi,

$$T = P_x / [P_m * (\pi_d)] = 29,6 / [10 * (2,96)] = 1,0$$

veya alternatif olarak dolar cinsinden,

$$T = [P_x * (\pi_f)] / P_m = [29,6 * (0,34)] / 10 = 1,0$$

Zaman içerisinde birleşik mal ve hizmetler için ticaret haddi özel bir ilgi alanıdır. Özellikle tarıma dayalı üçüncü dünya ülkelerinin ticaret haddi, ihraç ettikleri tarımsal ürün fiyatlarının ithal ettikleri endüstri ürünleri ve hizmetlere nispetle düşmesi sonucu aşağı düşmüştür. Gelişen ülkeler, ilgili uluslararası kuruluşlara durumlarını iletmekteler ve bu durumu yani düşen ticaret haddini, çok ülkeli endüstri kartellerinin ve gelişmiş ülke hükümetlerinin gizli anlaşmalarıyla hatasız bir şekilde yapılmış bir adaletsizlik olarak isimlendirmişlerdir.

Düşen ticaret haddi, her zaman kaynaklar üzerinden düşük gelir, yoksulluk, adaletsizlik ve piyasa kaybı anlamına gelmez. Alınan fiyatların ödenen fiyatlara oranı sadece mal cinsinden ticaret haddidir. Ekonomik durumun daha iyi bir ölçümü faktör cinsinden

ticaret haddidir ki bu da bir birim üretim faktörü için elde edilen gerçek fiyatlar olarak ifade edilir. Bu da mal cinsinden ticaret haddinin verimlilikle çarpılmasıyla elde edilir.

Devalüasyonun ödemeler dengesini düzeltip veya bozacağı konusu karşımıza bir soru olarak çıkmaktadır. Önceden de ifade edildiği gibi devalüasyon yabancı para ile ifade edilen ihracat fiyatlarını düşürür. Eğer miktardaki artış fiyatlardaki düşüşü karşılamazsa ihracattan kazanılacak yabancı para azalacaktır. Kur oranlarındaki değişmelere karşılık ihracatın artması zaman alacağından kısa ve uzun dönemdeki etkiler değişmektedir. Ayrıca devalüasyonun ödemeler dengesine olan tam etkisini ölçmek için ithalat miktarları da dikkate alınmalıdır. Bazı olaylar bunun J-tepki eğrisi şeklinde olduğunu yani devalüasyonun ödemeler dengesini önce kötüye götürdüğünü sonra da iyileştirdiğini ortaya koyduğu belirtilmektedir.

Mübadele oranındaki ayarlamaların ödemeler dengesi üzerine olan net etkisi çoğu zaman Marshall-Lerner şartı ile ifade edilmektedir.

$$E_{x\pi} - E_{m\pi} > 1 \text{ veya } E_{x\pi} + |E_{m\pi}| > 1$$

burada, $E_{x\pi}$ mübadele oranı karşısında toplam ihracat miktarının elastikiyetidir ve $E_{m\pi}$ mübadele oranı π_d karşısında toplam ithalat miktarının elastikiyetidir. Paranın değerinin düşmesi, eğer ihracat elastikiyeti artı ithalat elastikiyeti 1'den fazla olursa ödemeler dengesini düzeltir. Doğal olarak bu şartın oluşabilmesi için, sabit fiyatların, başlangıç dengesinin, gerçek dünyada karşılaşılmayan kısmi denge ile ilgili diğer varsayımların kabul edilmesi gerekmektedir. Bu nedenle döviz miktarının döviz kuruna tepkisini ölçmek için daha karmaşık modeller kullanılmaktadır.

Yabancı korumacılık sonucu ortaya çıktığı iddia edilen ticaret açıkları çoğu zaman ülke içindeki makroekonomik politikaların bir sonucudur. Esnek kur oranları ve etkin finansman kaynağı olan sermaye piyasaları ülkelere bağımsız makroekonomik politikalarını sürdürmek için daha iyi imkânlar sağlamaktadır. Bazı zamanlar, yanlış parasal ve mali politikalar gerekli düzeltmeleri geciktirebilmektedir. Gelecekteki uluslararası makroekonomik politikalar, ticaret ve gelir seviyesi üzerine daha az müdahaleci olacağını bilmek sevindirici bir durumdur. Japonya ve Avrupa Birliğinin iyi makroekonomik politikalarla ekonomik süper güç olarak ortaya çıkması, dünya ticaretindeki ortamı dengelemeye yardımcı olacaktır. İyi parasal ve mali politikalar için, ABD'nin Japonya ve AB ile birlikte çalışabilme kabiliyeti uluslararası ekonomi için önemli bir denge sağlayabilecektir. Bu anlamda ABD'nin 20 ülkeyle yaptığı Trans-Pasifik Ortaklığı (TPP) ve AB ile 2013 yılında başlatılıp 2016 yılında müzakereleri hala devam eden Trans-Atlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı çok önemli gelişmelerdir.

VI. ULUSLARARASI TARIM TİCARETİNİN YAPISI VE İŞLEYİŞİ

6.1. Giriş

Uluslararası tarım ticaretinde, hem ticareti yapılan malın özelliği açısından ve hem de ticaretin yapılış şekli açısından son yıllarda büyük değişimler olmuştur. Eskiden uluslararası ticarete hammadde veya özelliğini kaybetmeden işlenmiş ürünler dünya piyasalarında yer alırken, bugün dünya piyasalarında işlenmiş ve ana özelliğini kaybetmiş ürünler yer almaktadır. Daha doğrusu hammadde ticaretinden işlenmiş ürün ticaretine doğru bir yönelme başlamıştır. Ülkeler ham ürün satma yerine işlenmiş ürün satarak katma değerini de elde etmeği amaçlamaktadırlar.

Diğer taraftan, ticaretin şeklinde de önemli gelişmeler olmuştur. Ürün ve hammaddenin bir ülkeden diğerine nakli şeklinde yapılan ticaretin yanında, ürün ve marka adının lisansının diğer ülkedeki işletmelere satılması, kısmi mal sahipliği veya ortak iş kurma, tamamen yabancı ülkede yatırım yapma şeklinde ortaya çıkmaktadır. Bütün bunlardan amaç, ticaret hacmini geliştirmek için yeni yollar aramak ve mevcut ticaret kısıtlamalarını aşmaktır. Özellikle endüstrileşmiş ülkeler mal satma yerine, başka ülkelere sermaye ve teknoloji transferi ile yatırım yaparak veya yatırımları yönlendirip destekleyerek ticaret yapmakta ve kazanç elde etmektedirler.

Diğer önemli bir gelişme ise, ülkeler arasında benzer ürünlerin hem satılıp hem de alınması şeklinde ortaya çıkmaktadır. Yani bir ülke ihraç ettiği bir ürünün çok benzerini ve hatta aynıını ithal etmektedir. Bu şekilde yapılan ticaretin hacmi önemli ölçüde artmıştır. Gerek fiyat farklılığı ve gerekse mal farklılaştırma ve imaj, benzer ürünlerin ülkeler arasında dolaşımına neden olmaktadır.

6.2. İhracat ve İthalata Konu Olan Ürünlerin Sınıflandırılması

İhracat ve ithalatı yapılan ürünler, genel olarak iki ana başlık halinde ele alınacak ve özelliklerinden karşılıklı olarak bahsettikten sonra örnekler verilecektir.

Birinci Ürünler (az işlenen ürünler, hammadde)

1. Arz ile yönlendirilen
2. Fiyat kabul edilir
3. Alım-satımı yapılır
4. Büyük paketlerde ve farklılaştırılmamış
5. Fazlalığın elden çıkarılması ile karakterize edilir
6. Düşük değer ilave edilir.
7. Tüketicinin gıda harcamalarındaki payı azalmaktadır.

Çiftlik çıkışı ürünlerdir ve gıdanın içeriğinde ürünün orijinal tabiatı hâlâ açıkça bellidir. Örnek olarak hububatlar, un, süt, yağ, süt tozu, şeker, kahve, taze meyve ve sebze, canlı hayvan, vs. verilebilir. Bu ürünler, üretildikten sonra fazla bir katma değer katılmadan, basit bir paketleme ile piyasaya sürülen ürünlerdir. Bu ürünlerin uluslararası piyasadaki payı gittikçe azalmaktadır.

İkincil ürünler (imal edilmiş ürünler, önemli seviyede işlenen ürünler)

1. Piyasa tarafından yönlendirilir
2. Fiyat imalatçı tarafından belirlenir
3. İmalatçı tarafından pazarlanır
4. Ferdi tüketime yönelik ve markalaşmış ürünler
5. İmalatçılar tarafından piyasa oluşturulur
6. Yüksek değer ilave edilir
7. Tüketicinin gıda harcamalarındaki payı artmaktadır.

İmal edilmiş ikincil gıda ürünleridir. Ürünün orijinalinin ne olduğu belli değildir. Örnek olarak bisküvi, gevrek ekmekler, kekler, yoğurt, lüks peynirler, çikolata, tatlılar, dondurulmuş, konserve edilmiş ve soğutulmuş ürünler, et parçaları, hazır yiyecekler, pizzalar, çorbalar vs. verilebilir. Tarımsal ürünler önemli ölçüde işlenerek, çoğu zaman başka bir gıda maddesi haline gelen ve önemli bir katma değer ilave edilen ürünlerdir. Bunların payı uluslararası piyasada gittikçe artmaktadır.

6.3. Tarım ve Tarıma Dayalı Ticaretin Özellikleri

Uluslararası piyasalarda gün geçtikçe tarımsal malların yerini işlenmiş tarımsal ürünler almaktadır. 1990 yılından 2010 yılına kadar olan değişim Çizelge 6.1’de verilmiştir. Burada da görüldüğü gibi, tarımsal malların ticareti 1990 yılında 415milyar \$ iken 2010 yılında 2,3 kat artarak 1,3 trilyon \$ yükselmiştir. Aynı dönemde işlenmiş gıda ticareti de 2,5 kat artarak 1,1 trilyon \$ yükselmiştir. İşlenmiş tarımsal ürünlerin toplam ticaretteki payı 1990 yılında % 76,1 iken bu rakam 2010’da % 82,1’e yükselmiştir.

Çizelge 6.1. Tarım ürünler ticareti içerisinde gıda ürünleri ticaretinin durumu (Milyar \$)

	1990	2000	2008	2009	2010
İşlenmiş gıdalar	315	431	1119	1001	1118
Tarımsal ürünler	415	551	1348	1181	1361
Gıda Ürünlerinin Payı %	76,1	78,2	83,0	84,67	82,1

Kaynak: http://www.wto.org/english/res_e/statis_e/its2011_e/its11_merch_trade_product_e.htm

Uluslararası tarım ticaretinde birkaç ülkenin ön plana çıktığı önemli rol oynadıkları ortaya çıkmaktadır. Bazı temel tarımsal ürünlerde hangi ülkelerin ihracat ve ithalatı

başrol oynadığını bilmek tarımsal ürünlerin dünya piyasası hakkında bilgi sahibi olmak açısından önem arz etmektedir. Çizelge 11.2’de her ürün için önde gelen beş ihracatçı ve ithalatçı beş ülke verilmiştir. Bu çizelgeye bakıldığında ABD’nin çay hariç, her bir tarımsal üründe ihracatçı veya ithalatçı olarak başrolü oynadığı görülmektedir.

Çizelge 6.2. Önemli bazı tarımsal ürünleri ihraç ve ithal eden başlıca ülkeler (2012-2013)

Tarımsal Ürünler	Başlıca İhracatçılar	Başlıca İthalatçılar	Tarımsal Ürünler	Başlıca İhracatçılar	Başlıca İthalatçılar
Buğday	AB-27 ABD Rusya Kanada Avusturalya	Mısır Endonezya Cezayir Brezilya Japonya	Çay	Çin Vietnam Hindistan Sri Lanka Kenya	Rusya İngiltere Pakistan ABD Kanada
Mısır	ABD Brezilya Ukrayna Arjantin Rusya	Japonya Meksika Kore Mısır AB - 27	Tereyağı	Yeni Zelanda AB-27 ABD Avusturalya Arjantin	Rusya Meksika AB-27 Avusturalya Tayvan
Pirinç	Tayland Vietnam Hindistan Pakistan Brezilya	Endonezya Nijerya İran Bangladeş AB-27	Muz	Ekvator Kosta Rika Filipinler Panama İtalya	ABD Almanya Japonya İngiltere İtalya
Soya	Brezilya ABD Arjantin Paraguay Kanada	Çin AB – 27 Meksika Japonya Tayvan	Sığır Eti	Brezilya Hindistan Avusturalya ABD Yeni Zelanda	ABD Rusya Japonya Hong Kong Çin
Kahve	Brezilya Vietnam Endonezya Kolombiya Etiyopya	ABD Almanya İtalya Fransa Japonya	Pamuk	ABD Hindistan Avusturalya Brezilya Özbekistan	Çin Bangladeş Türkiye Vietnam Endonezya
Zeytin Yağı	AB – 27 Tunus Suriye Türkiye Fas	ABD AB -27 Brezilya Kanada Avusturalya	Beyaz Et	Brezilya ABD AB – 27 Tayland Türkiye	Japonya Sudi Arabistan Irak AB-27 Meksika

Kaynak: <http://www.indexmundi.com/agriculture/?commodity=wheat&graph=exports>

Bu durum, ABD’nin uluslararası tarım ticaretinde en önemli, etkileyici ve yönlendirici bir rol oynadığını bize göstermektedir. Japonya 'da ithalatçı olarak başrolü oynayan ülkelere biri olarak görülmektedir. Yine ihracatçı ve ithalatçı olarak AB-27 dünya

tarımsal ürünler piyasasında önemli bir yere sahiptir. Ayrıca kahve, çay ve muz gibi bazı ürünlerde, sırasıyla Brezilya, Hindistan, Endonezya, Kolombiya, Vietnam ve Avustralya gibi ülkeler ön plana çıkmaktadır.

Çizelge 6.2'den anlaşılabacağı gibi, Türkiye zeytin yağı ve tavuk eti ihracatında ve pamuk ithalatında ilk 5'e girebilmiştir. Yani uluslararası tarım ticaretinde Türkiye pek varlık gösterememektedir. Tarımsal ürünlerde olduğu gibi, işlenmiş tarımsal ürünlerin gerek ihracatında gerek ise ithalatında belli başlı ülkeler ön plana çıkmaktadır. 1980 ve 2010 yılları arasındaki değişim Çizelge 6.3 verilmiştir. 2000'de işlenmiş ürünler ihracatında ilk üçe sırasıyla AB-27, ABD ve Kanada girerken, 2010'da ilk üçe sırasıyla AB -27, ABD ve Brezilya girmiştir. Türkiye'nin dünya işlenmiş tarım ürünleri (gıda) içerisindeki payı 1980 yılında % 0,7 iken 2010 yılında % 1,1 yükselmiştir. Bu durum ülkemiz ihracatı açısından oldukça önem arz etmektedir. İşlenmiş tarım ürünleri ihracatında ilk 15 ülkenin payı 1990'da % 68,2 iken, bu pay 2000'de % 83,4'e yükselmiştir. Ancak bu oran 2010 yılında % 81,5 gerilemiştir.

Çizelge 6.3. İşlenmiş gıdalarda önde gelen 15 ihracatçı ve ithalatçı ülke %

Ülke	İhracat				Ülke	İthalat			
	1980	1990	2000	2010		1980	1990	2000	2010
AB - 27	-	-	43,9	40,2	AB - 27	-	-	43,4	39,7
ABD	17,6	13,4	12,6	10,0	ABD	8,8	8,9	11,1	8,2
Brezilya	4,2	2,8	3,0	5,4	Japonya	7,2	10,1	10,5	5,4
Çin	1,4	2,5	3,1	3,9	Çin	1,4	1,4	2,0	5,0
Kanada	3,5	3,5	4,1	3,3	Rusya F.	-	-	1,8	2,9
Arjantin	2,3	2,2	2,7	3,0	Kanada	1,8	2,1	2,6	2,4
Endonezya	0,7	0,9	1,3	2,3	Meksika	1,4	1,3	1,8	1,7
Tayland	1,3	2,1	2,3	2,2	Kore Cum.	0,9	1,2	1,7	1,6
Malezya	0,9	1,1	1,3	2,1	Hong Kong	1,0	1,2	1,3	1,1
Avusturalya	3,3	2,5	2,9	2,0	Malezya	0,5	0,6	0,8	1,1
Hindistan	1,1	0,9	1,3	1,6	Sudi Arabistan	1,8	1,0	1,2	1,1
Meksika	0,9	1,0	1,9	1,6	Hindistan	0,5	0,2	0,5	1,0
Yeni Zelanda	1,1	1,4	1,3	1,5	Endonezya	0,6	0,3	0,7	1,0
Türkiye	0,7	0,9	0,8	1,1	Birleşik Arap E.	0,4	0,5	0,8	1,0
Rusya F.	-	-	0,9	1,0	İsviçre	1,2	1,3	1,0	0,9
Toplam		68,2	83,4	81,5	Toplam		84,3	81,3	74,1

Kaynak: http://www.wto.org/english/res_e/etatis_e/its2011_e/its11_merch_trade_product_e.htm

İşlenmiş tarım ürünler ithalatında ilk üç sıradaki ülkelerin çok değişmediği sadece aralarında bir değişimin olduğu görülmektedir. 1990'da işlenmiş tarım ürünleri ithalatında ilk üç sıra sırasıyla AB, Japonya ve ABD iken bu sıralama 2000 ve 2010 yılında AB-27, ABD ve Japonya olmuştur. İlk 15 ülke 1990 yılında toplam işlenmiş tarım ürünleri ithalatının % 84,3'ünü elinde bulundururken, 2000 bu oran yılında % 81,3'e, 2010 yılında % 74,1'e gerilemiştir.

İşlenmiş tarım ürünleri uluslararası ticaretinin özelliklerini aşağıdaki dört ana başlık altında toplamak mümkündür.

- Gelişmiş ülkelerde yoğunlaşmıştır.
- Dünya işlenmiş tarım ürünleri ithalatının son 30 yılına AB-27, ABD ve Japonya damgasını vurmuştur. 2010 yılı itibariyle bu üç ülke toplam ithalatın % 53,3'ne sahiptir.
- Benzer durum işlenmiş tarım ürünleri ihracatında da görülmektedir. AB- 27, ABD ve son yıllarda Brezilya ilk üçün değişmeyen ülkeleridir. 2010 yılı itibariyle toplam ihracatın % 55,6'sı bu üç ülke tarafından gerçekleştirilmektedir.
- Toplam ticaretin üçte biri benzer ürünlerin alım satımından oluşmaktadır.

6.4. Endüstriler ve Dış Ticarete Yönelme

Dünyada uluslararası tarım ticareti yapan uluslararası firmalar incelendiğinde, bu firmaların bir takım özellikleri, uluslararası ticarete bu firmaları iten nedenler, yatırımdan ziyade bu firmaların ihracatı tercih etmelerinin nedenleri, dış ticarete belirleyici olan faaliyetlerin önem sırası, piyasa payının devamlılığını etkileyen faktörler, uluslararası ticaretin olmaz ise olmaz şartları ve gerektiğinde yabancı yatırıma iten nedenler ortaya çıkmaktadır. Yapılan çalışmalar, bu konu ile ilgili aşağıdaki sonuçları ortaya koymuştur.

Dış ticaretin endüstriyel belirleyicileri

- Ülke içindeki piyasada monopol oluşturmaları
- Ülke içindeki piyasa gücü
- Ürünlerin farklılaştırılması
- Cesamet ve uzmanlaşma açısından seviyesi
- Araştırma ve geliştirme faaliyetleri

Firmaları dış satıma yönlendiren itici güçler

- Ülke içindeki piyasanın çok yavaş büyümesi
- Riski yaymak ve azaltmak için

- Mevcut marka ve teknolojiden en etkin bir şekilde yararlanmak
- Ekonomik cesamet ve uzmanlık kazanmak

Yabancı ülkeye yapılacak yatırımdan ziyade ihracatı teşvik eden faktörler

- Yabancı piyasanın büyüklüğüne nispeten ekonomik cesamet.
- Yabancı ülke içindeki riskler, politik ve ekonomik istikrarsızlık.
- Yabancı ülke içinde üretilen mala ait üretim faktörlerini temindeki zorluk.
- Sonuçta yapılacak yabancı direk yatırım için piyasa oluşturma.

Uluslararası ticarete önde gelen şirketlerin dış rekabetle ilgili inançları

Birinci derecede önemli rekabet avantajları

- Ürün geliştirme
- Dağıtım ve pazarlama becerileri
- Marka İsimleri

İkinci derecede önemli olanlar

- Üretimdeki beceriler
- Araştırma metotları (piyasa araştırması)

İthalat piyasasında firma payının devamlılığını etkileyen faktörler

- İthalat piyasasının büyüklüğü
- İhraç edilen benzer ürünlerin sayısı
- Ürün farklılaştırılması
- Hizmet sunulan ihracat piyasası sayısı

Tarımsal ürün ve işlenmiş gıdaların iyi pazarlanmasında yapılması gerekenler

- Tüketici tarafından istenen ve ihtiyaç duyulan miktardaki arzın devamlılığı
- Devamlı bir şekilde kalite standartlarına uyma kabiliyeti
- Önceden yapılmış olan kontratlara bağlı kalma isteği ve kabiliyeti

Ayrıca unutmamak lazım ki

- Gıda imalatçılarının kendileri de bir takım kalite ve sağlık standartlarına uymaları gerekmektedir. O yüzden bu kalite ve sağlık standartlarını tutturma da satın aldıkları tarımsal ürünlerin standart seviyesine bağlıdır.
- Genellikle kontratlar, satıcıyı zorlayan çok önemli sebep olmadan bozulursa, alıcılar o satıcıdan ikinci bir kere ürün almayacaktır. Burada karşılıklı güven çok önemlidir.

Yabancı bir ülkede üretim yapmak için firmaları teşvik eden faktörler

- Merkezi ve gelişmiş bir idare, ürünün bölgede kabul görmesine yardım edeceği inancı

- Dağıtım kanallarına yapılan arz da devamlılığı sağlamada en az masraflı bir yol olması
- Kalite kontrolünü sağlamak için
- İthalat engellemelerini aşmak
- Bölgesel piyasalar ekonomik cesamete ulaşmada yardımcı olurlar
- Yüksek seviyedeki uluslararası nakliye masrafları
- İşgücü masrafları (çok az bahsedilen bir husus)

6.5. Uluslararası Ticaret Stratejileri

Yabancı piyasaya girmek için firmaların kullanacağı birçok yol vardır. Bazı stratejiler önemli derecede fazla yatırım zamanı, para, risk ve uzmanlığı diğer bazılarından daha fazla gerektirir. Aşağıda stratejiler yatırım seviyesine ve ihracatçı firmanın katılımına göre sıralanmıştır.

Yabancı piyasaya girme stratejileri

A. İhracat stratejileri

- Yabancı temsilciler ve / veya komisyoncular
- Yurt içindeki ihracat büroları
- Birlikte paketlenme anlaşmaları

B. Yurt dışı yatırım stratejileri

- Lisans anlaşmaları
- Ortak teşebbüsler
- Yurtdışı direk yatırımları

İlk üç strateji öncelikli olarak ihracata yöneliktir. Diğer üçü ise belli ve değişen seviyelerde doğrudan yatırımı içerir. Çoğu firmalar ihracat piyasasına yabancı temsilcileri veya aracı komisyoncuları kullanarak girerler. İhracat satışları arttıkça, çoğu firma için ikinci adım ülke içinde şirket bünyesinde ayrı olarak ihracat bürosu veya bölümü oluşturmak olur.

Aynı zamanda yurt içi gıda imalatçıları bir yabancı firma ile anlaşarak, bu anlaşma altında paketlenme yapabilirler. Örneğin, birçok Japon soda ve meyve suyu imalatçıları, ülke içinde kendi markalarının üretiminde Amerikan şişeleycilerle anlaşma yaparlar.

Firmalar aynı zamanda, kendi markalarına ait ürünlerin yurt dışında üretilip ve satılması için belli bir lisans anlaşması ile yabancı firmalarla anlaşmayı da seçebilirler. Genellikle bu tip ilişkiler yurt dışında üretim birimleri için direk yatırımı gerektirmezken, uygun bir lisans belirlemek, üretim ve pazarlama yöntemlerini geliştirmek ve kalite kontrolü

temin etmek için belli miktarda harcamaları yapmak gerekir. Altı stratejiden lisans verme kamuya açık olarak mevcut istatistiksel veriler açısından en az görünendir. Lisans verme ile ilgili bilgiler genellikle ticaret ve yatırım raporlarında belirtilmez. Lisanslar aynı zamanda çoğunlukla şirketlerin yıllık raporlarında gözden kaçırılır.

Ortak teşebbüsler, yabancı direkt bir yatırımın kontrolünün gerektireceği harcamaları yapmaksızın bir firmanın ortaklığın yapılacağı ülkedeki firmaya pazarlama, yönetmenlik ve üretimdeki uzmanlığını sağlar. En son olarak da bir firma, yabancı üretim birimlerine sahip olur veya inşa eder ve kendi kontrolü altında çalıştırır ki buna yabancı ülkede doğrudan yatırım denir. Gerçek uygulamalarda, firmalar çoğu zaman bu stratejilerin değişik kombinasyonlarını aynı anda kullanırlar.

Uluslararası ticarete önemli bazı gerçekler

- Mühendislik tasarımında, fabrika inşasında, işleme ve paketlenme donanımında, içerik formülasyonunda ve idare sistemlerinde uzmanlaşan bütün firmalar, yabancı yatırım yapabilir.
- Uluslararası çapta teknoloji ve gıda içeriklerinin araştırılmasıyla bir firma hızlı bir şekilde dünya çapında bir üretici olabilir.

Politik sonuçlar (devletin yapacakları)

- Doğrudan yabancı yatırım pahasına ürün ticaretini teşvik etmemek
- Sermayenin, neyin nasıl yapılacağı hakkındaki bilgilerin ve akli olarak sahip olunan bilgilerin uluslararası akımını engelleyen bariyerleri yürürlüğe sokmamak
- Markaların ve diğer akli sermayenin açık kullanımına karşı firmaya ait özel hakları korumak
- Firmalar arasındaki rekabeti teşvik etmek

6.6. İhracat Türleri⁶

Genel Esaslar

İhracat işleminin başlaması için ihracatçıların, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine onaylattıkları gümrük beyannamesi ile ihracatın yapılacağı gümrük idaresine başvurmaları gerekir.

Ön İzne Bağlı İhracat

İhracı uluslararası anlaşma, kanun, kararname ve ilgili sair mevzuat uyarınca belli bir merciin ön iznine bağlı malların ihracatında, ilgili mercilerden ön izin alındıktan sonra ihracat mevzuatı hükümleri uygulanmak suretiyle yapılmaktadır.

⁶ <http://www.tim.org.tr>

Kayda Bağlı İhracat

İhracı kayda bağlı mallar, Müsteşarlıkça yayımlanacak Tebliğ ile belirlenir. Kayda Bağlı Mallar listesi kapsamındaki malların ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınması gerekir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince kayda alınmış gümrük beyannamesinin gümrük idarelerine sunulma süresi, İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin onay tarihinden itibaren uzatılmamak üzere otuz gündür. Ancak, ülkemiz ihraç ürünlerine miktar kısıtlaması uygulayan ülkelere yapılan, kısıtlama kapsamındaki malın ihracına ait kayıt meşruhatı düşülerek onaylanmış gümrük beyannamelerinin gümrük idarelerine sunulma süresi, otuz günden daha kısa veya daha uzun olarak Müsteşarlıkça belirlenebilir.

Konsinye İhracat

Konsinye ihracat başvuruları ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine yapılır.

Madde ve/veya ülke politikası açısından Müsteşarlıkça getirilebilecek düzenlemeler kapsamındaki mallarla ilgili konsinye ihraç talepleri; Müsteşarlığın görüşü alındıktan sonra, bunun dışında kalan mallara ilişkin talepler ise doğrudan İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince konsinye olarak onaylanmış gümrük beyannamelerinin otuz gün içinde gümrük idarelerine sunulması gerekir.

İhracatçılar, konsinye olarak gönderilen malların kesin satışının yapılmasından sonraki otuz gün içinde durumu, kendileri tarafından düzenlenmiş kesin satış faturası veya örneği ve gerekli diğer belgeler ile birlikte izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine bildirir.

Konsinye olarak gönderilen malın ihraç tarihinden itibaren bir yıl içinde kesin satışının yapılması gerekir. Bu süre, haklı ve zorunlu nedenlere istinaden müracaat edilmesi hâlinde, izni veren İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğince iki yıl daha uzatılabilir.

Konsinye olarak gönderilen malın, konsinye ihraç izin süresi içinde satılamaması halinde, malın gümrük mevzuatı çerçevesinde yurda getirilmesi gerekir.

İthal Edilmiş Malın İhracı

Gümrük mevzuatı çerçevesinde serbest dolaşıma girmiş yeni veya kullanılmış malın ihracı genel esaslar çerçevesinde yapılır. Ancak, ihracatın desteklenmesine yönelik mevzuat, yatırım mevzuatı ile gümrük mevzuatının mahrecine iade hükümleri saklıdır.

Serbest Bölgelere Yapılacak İhracat

Serbest bölgelere yapılacak ihracat, ihracat mevzuatı hükümlerine tabidir. Ancak, Dâhilde İşleme Rejimi, KDV uygulamaları ve Türkiye İhracat Kredi Bankası uygulamalarına dair mevzuat hükümleri saklıdır.

Bedelsiz İhracat

Bedelsiz olarak ihraç edilebilecek mallar aşağıda belirtilmiştir.

a) Gerçek veya tüzel kişiler tarafından götürülen veya gönderilen hediyeler, miktarı ticari teamüllere uygun numuneler ile reklam ve tanıtım malları, yeniden kullanıma veya geri dönüşüme konu ithal edilmiş mal ve ambalaj malzemeleri,

b) Daha önce usulüne uygun olarak ihraç edilmiş malların bedelsiz gönderilmesi ticari örf ve adetlere uygun parçaları, fireleri ile garantili olarak ihraç edilen malların garanti süresi içinde yenilenmesi gereken parçaları,

c) Yabancı misyon mensuplarının, Türkiye'de çalışan yabancıların, yurt dışına hane nakli suretiyle gidecek Türk vatandaşlarının, daimi veya geçici görevle yurt dışına giden kamu görevlilerinin, bu durumlarının ilgili mercilerce belgelenmesi şartıyla, beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

ç) Yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının beraberlerinde götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtlar,

d) Kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler ve üniversitelerin; görevleri veya anlaşmalar gereği gönderecekleri mal ve taşıtlar,

e) Savaş, deprem, sel, salgın hastalık, kıtlık ve benzeri afet durumlarında; kamu kurum ve kuruluşları, belediyeler, üniversiteler, Kızılay ile kamu yararına çalışan dernek ve vakıfların gönderecekleri insani yardım malzemeleri.

Yukarıda belirtilenler dışında kalan hususlar, Dış Ticaret Müsteşarlığının (İhracat Genel Müdürlüğü) görüşü alınarak, ilgili gümrük idaresi veya İhracatçı Birliği Genel Sekreterliğince sonuçlandırılır.

(a) ve (b) bentlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüzbin) ABD dolarına kadar olanlar ile değer ve miktarına bakılmaksızın (d) ve (e) bentlerinde belirtilen malların bedelsiz ihracat izni başvuruları doğrudan ilgili gümrük idaresine yapılır.

(a) ve (b) bentlerinde yer alan mallardan, değeri 250.000 (yüzbin) ABD doları ve üzeri olanların bedelsiz ihracat izni başvuruları ise, Bedelsiz İhracat Formu doldurularak İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliklerine yapılır.

İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterlikleri verdikleri bedelsiz ihraç izinlerinin bir örneğini talep sahibine, bir örneğini de ilgili gümrük idaresine intikal ettirirler.

Bedelsiz ihraç izinlerinin geçerlilik süresi bir yıldır.

(c) ve (ç) bentleri çerçevesinde yapılacak bedelsiz ihracata, doğrudan gümrük idaresince izin verilir. Ancak (ç) bendi uyarınca bedelsiz ihracı yapılacak malların yolcu beraberinde götürülmeyip, önce veya sonra gönderilmesi halinde, Türkiye'de satın alındığının belgelenmesi, taşıt götürülmesi halinde ise taşıtın trafik tescil kuruluşlarınca ve vergi dairelerince kayıtlarının kapatıldığının belgelenmesi gerekir.

(ç) bendi kapsamında, yurt dışında yerleşik tüzel kişiler, yabancı turistler ve yurt dışında ikamet eden Türk vatandaşlarının, Katma Değer Vergisi Kanunu'nun 11/1-b maddesinde

düzenlenen istisnadan yararlanarak yurt dışına götürecekleri, gönderecekleri veya adlarına gönderilecek mal ve taşıtların bedelsiz ihracına, satıcı tarafından verilen satış faturası nüshası/veya satıcı onaylı örneklerine istinaden, ilgili gümrük idarelerince izin verilir.

Söz konusu satış faturasının bir nüshası veya satıcı onaylı bir örneği, Türkiye İstatistik Kurumuna gönderilmesini temin edilerek, ilgili gümrük idaresince Gümrük Müsteşarlığına (Gümrükler Genel Müdürlüğü) intikal ettirilir.

Kanun, Kararname ve uluslararası anlaşmalarla ihracı yasaklanmış malların bedelsiz ihracatına izin verilmez. İhracı ön izne bağlı malların bedelsiz olarak ihraç edilmesi de, ancak ilgili merciin ön iznine istinaden mümkündür.

İhracında Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'na prim kesintisi yapılan malların bedelsiz olarak ihraç edilebilmesi için, söz konusu primin ödendiğine dair banka dekontunun ibrazı gerekir. Ancak FOB değeri 1.000 ABD Dolarını geçmeyen malların bedelsiz ihracı DFİF kesintisine tabi değildir.

İhracı Kayda Bağlı Mallara İlişkin Tebliğ eki listedeki mallardan, değeri FOB 1.000 ABD Dolarını geçenlerin bedelsiz olarak ihracında kayıt şartı aranır.

Bedelsiz ihracata konu mal, ihracatta uygulanan desteklerden yararlandırılmaz.

Yukarıdaki düzenlemeler kapsamında yapılacak bedelsiz ihracat, standartlar ve ürünlere ilişkin teknik mevzuat hükümlerine tabi değildir.

(a), (c), (ç), (d) ve (e) bendleri kapsamında yapılacak bedelsiz ihracatta, İhracatçı Birliğine üye olma şartı aranmaz.

Ticari Kiralama Yoluyla Yapılacak İhracat

Ticari kiralama yoluyla yapılacak ihracat gümrük mevzuatı hükümlerine tabidir.

6.7. İhracatta Teslim Şekilleri⁷

Ticari işletmede teslim (Ex works, EXW)

"Ex works" satıcının malları işletmesinde (fabrika, depo vs.) alıcı emrine hazır tutmakla teslim yükümlülüğünü yerine getirdiği anlamındadır. Satıcı, aksi kararlaştırılmadıkça malın alıcı tarafından sağlanan bir araca yüklenmesinden ya da malların ihraç gümrüğünden geçirilmesinden sorumlu değildir. Alıcı bu noktadan itibaren varış yerine değin, malın taşınması ile ilgili tüm gider ve risklerin yükümlülüğünü taşır. Bu terim tüm satış şekilleri içinde satıcı için en az yükümlülüğü ihtiva eden bir satış şeklidir. Bu teslim şeklinde sözleşmede belirtilen satış bedeline yalnızca ambalajlanmış mal bedeli dâhildir. Yani teslim tarihinden itibaren her türlü nakliye, yükleme, boşaltma ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenmektedir.

⁷ <http://www.dtm.gov.tr/IHR/TESLIM/TESLIM.htm>

Taşıyıcıya teslim (Free Carrier, FCA)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ihraç gümrüğünden geçirilip, alıcı tarafından belirlenen taşıyıcıya, belirlenen yer ya da noktada teslimi ile son bulur.

Eğer alıcı tarafından kesin bir teslim yeri belirtilmemişse, satıcı taşıyanın malları teslim alacağı yer civarında bir yer belirleyebilir. Ticari uygulamalar taşıyıcı ile sözleşme yapılabilmesi için satışının yardımını gerektirirse (Örneğin demir ve hava yolu taşımacılığında) satıcı riziko ve masraflar alıcıya ait olmak üzere hareket edebilir.

Gemi doğrultusunda teslim (Free Alongside Ship, FAS)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, belirlenen limanda malların gemi doğrultusunda rıhtım veya mavnaya konmasıyla sona erer. Bu da, bu andan itibaren, malla ilgili tüm gider, yitik veya hasar rizikolarının alıcı tarafından üstlenilmesi anlamındadır. Malın yükleme, boşaltma, nakliye ve sigorta masrafları alıcı tarafından ödenir. FAS'da sözleşmede belirtilen satış bedeline hem mal bedeli, hem de rıhtıma kadar yapılan nakliye ücreti dâhildir. Bu terim, alıcının ihraç için malları gümrükten çekmesi gerektiğini belirtir. Alıcı doğrudan/dolaylı olarak ihraç işlemlerini yapmazsa kullanılmamalıdır. Bu terim yalnızca deniz veya iç su taşımacılığında kullanılır.

Gemi bordasında teslim / Free on Board (FOB)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü belirlenen yükleme limanında mallar gemi küpeştesini açtığı andan itibaren yerine getirilmiş olur. Mallarla ilgili tüm gider yitik veya hasar rizikoları bu noktadan itibaren alıcı tarafından üstlenilir. Eğer gemi küpeştesi pratikte bir şey ifade etmiyorsa (örneğin roll-on/roll-off veya konteyner taşımacılığında olduğu gibi) FCA teriminin kullanılması daha doğru olur.

Mal bedeli veya navlun (Cost and Freight, CFR)

Bu terim ile satıcı belirlenen varış limanına malı gönderebilmek için gerekli tüm giderleri ve navlunu ödemek zorundadır. Ancak malla ilgili yitik bir hasar rizikoları ile giderlerde görülebilecek artış, yükleme limanında malların gemi küpeştesini geçmesi anından itibaren satıcıdan alıcıya devredilmiş olur. CFR terimi satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini belirtir.

Mal bedeli, sigorta ve navlun (Cost, Insurance and Freight, CIF)

Bu terim ile satıcı CFR'deki yükümlülüklerine aynen sahiptir. Ancak ek olarak, malların taşınması sırasında yitik veya hasar rizikosuna karşı deniz sigortası temin etmek durumundadır. Satıcı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder. Alıcı bu terim ile satıcının sigortada sadece minimum kuvertür temin etme yükümlülüğü bulunduğunu

bilmelidir. Bu terim satıcının ihraç için malları gümrükten geçirmesi gerektiğini belirtir. Bu terim sadece deniz ve iç su taşımacılığında kullanılır. Eğer gemi küpeştesi pratikte bir şey ifade etmiyorsa CIP terimini kullanmak daha uygun olur.

Taşıma ücreti ödenmiş olarak teslim (Carriage Paid To, CPT)

Bu terim satıcının, malın kararlaştırılan varış yerine kadar taşınması için gerekli navlunu ödediği anlamına gelir. Malın yitik ve hasarına ait rizikolarla birlikte taşıyıcıya teslimden itibaren doğabilecek ek masraflar, malların taşıyıcının nezaretine verilmesinden itibaren satıcıdan alıcıya geçer. Taşıyıcı bir taşıma sözleşmesinde demir, kara, deniz, hava, iç su taşımacılığı ya da bunların birleşmesi sonucu ortaya çıkan taşımacılık işlemini üstlenen kimsedir.

Taşıma ücreti ve sigorta ödenmiş olarak teslim (Carriage and Insurance Paid to, CIP)

Bu terim ile satıcı CPT'deki yükümlülüklerine aynen sahiptir. Ancak ek olarak malların taşınması sırasında yitik veya hasar rizikosuna arşı kargo sigortası temin etmek durumundadır. Satıcı sigorta sözleşmesini yapar ve sigorta primini öder.

Sınırdaki teslim (Delivered at Frontier, DAF)

Bu terim satıcının teslim yükümlülüğünün, malların ihraç için gümrükten geçirilip, sınırda belirlenen yer ya da noktada ancak bitişik ülkenin gümrük sınırından önce emre hazır tutulmasıyla sona ermesini ifade eder. Sınır terimi, ihraç ülkesinin sınırı da dâhil olmak üzere herhangi bir sınır için kullanılabilir. Dolayısıyla, terimin içinde söz konusu sınırın her zaman nokta ya da yer belirtilerek kesin şekilde tanımlanmış olması hayati olarak önem taşımaktadır.

Gemide teslim (Delivered Ex Ship, DES)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malı belirlenen varış limanında, gemi bordasında, ithal gümrüğünden geçirmeden alıcının emrine hazır tutmakla sona erer. Satıcı, malların belirlenen varış limanına getirilmesi için gereken tüm gider ve rizikoları üstlenir. Bu terim sadece deniz veya iç su taşımacılığı için kullanılabilir.

Rıhtımda teslim: gümrük vergi ve harçları ödenmiş olarak (Delivered Ex Quay: DEQ)

Rıhtımda Teslim (Gümrük Vergi ve Harçları Ödenmiş Olarak) Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malları belirlenen varış limanında ithal gümrüğünden geçirilmiş olarak, rıhtım üzerinde alıcı emrine hazır tutmakla sona erer. Satıcı, malların o noktaya kadar taşınmasıyla ilgili vergi, resim ve diğer harçlarda dâhil olmak üzere tüm riziko ve giderleri üstlenir. Bu terim satıcı dolaylı ya da dolaysız yoldan ithal lisansı sağlayamayacaksa kullanılmamalıdır. Eğer taraflar malların alıcı tarafından gümrükten

geçirilmesi ve gümrük vergilerinin ödenmesini istiyorlarsa "duty paid" yerine "duty unpaid" terimini kullanmalıdır. Eğer taraflar satıcının yükümlülükleri arasından malların ithali için ödenecek bir takım giderleri çıkarmak istiyorlarsa (KDV gibi) bunu, bu etkiyi yaratacak sözcükler ekleyerek kesinleştirmelidirler.

Gümrük resmi ödenmemiş olarak teslim (Delivered Duty Unpaid, DDU)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ithal ülkesinde, belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona erer. Satıcı, malların o noktaya kadar taşınması ve gümrük formalitelerinin yerine getirilmesi ile ilgili riziko ve giderleri üstlenmek durumundadır (İthalat için ödenmesi gereken vergi resim ve harçlar hariç). Alıcı malların zamanında ithal için gümrükten çekilmemesinden kaynaklanan ek gider ve rizikoları üstlenmek durumundadır. Eğer taraflar satıcının gümrük formalitelerini yerine getirip bundan doğabilecek gider ve rizikoları üstlenmesini istiyorlarsa bunu, bu etkiyi yaratacak sözcükler ekleyerek kesinleştirmelidirler. Eğer taraflar satıcının yükümlülüklerine malların ithali için gerekli bazı giderleri eklemek istiyorlarsa (KDV gibi) bunu, bu etkiyi yaratacak sözcükler ekleyerek kesinleştirmelidirler. Bu terim taşıma şeklinden bağımsız olarak kullanılabilir.

Gümrük resmi ödenmiş olarak teslim (Delivered Duty Paid, DDP)

Bu terim ile satıcının teslim yükümlülüğü, malların ithal ülkesinde belirlenen yerde emre hazır tutulması ile sona erer. Satıcı, malların o noktaya kadar taşınması, ithal gümrüğünden geçirilmesi için gerekli vergi, resim ve diğer harçlar dâhil olmak üzere riziko ve giderleri üstlenmek durumundadır. EXW terimi satıcı için ne kadar az yükümlülük ifade ediyorsa, DDP terimi de o kadar çok yükümlülük ifade etmektedir.

6.8. İhracatta Zorunlu Standart Denetimi⁸

Yaş meyve ve sebze, bakliyat, bitkisel yağlar, pamuk ile kuru ve kurutulmuş meyvelerden oluşan, Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Yönetmeliği (Ek 1)'de yer alan 70 standart kapsamı tarımsal ürün, ihracatta zorunlu standart denetimine tabidir. Söz konusu maddelerin ihracatında, ihracatçı, ilgili "Dış Ticarete Standardizasyon Denetmenleri Grup Başkanlığına" müracaat eder. Yapılan kontroller sonucunda, mal, standardına uygun bulunduğu takdirde, gümrüklere ibraz edilmek üzere, "Dış Ticarete Standardizasyon Denetmenleri Grup Başkanlığı" tarafından, ihracatçıya "Kontrol Belgesi" verilir.

⁸ <http://www.dtm.gov.tr/dts/ihracat/IHRACAT.htm>

1930'lu yıllarda başlatılan bu uygulamanın amacı, geleneksel tarım ürünlerimizin dış ülkelerdeki itibarını muhafaza etmek ve istikrarlı pazarlar yaratmaktır. İhracatta standardı zorunlu uygulamadaki tarımsal ürünlerin ihracında, TS-EN-ISO 9000 veya ISO 9000 veya EN 29000 belgesini haiz ihracatçılar, kontrolden muaf tutulmaktadır. Bu suretle, ihracatçıların "Kalite Güvencesi Sistemi" kurmaya yönelmeleri beklenmektedir. Bunun yanı sıra, yurt dışında iş yapan müteahhitler de işçilerinin ihtiyacı olan zorunlu standart kapsamı malların ihracında kontrollerden muaf tutulmaktadır. Ayrıca, hariçte işleme yoluyla yapılacak ihracat ile Bedelsiz İhracat Tebliği kapsamında yapılan ihracatta da Kontrol Belgesi aranmamaktadır.

Bunun yanı sıra, 5.3.1998 tarih ve 23277 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren (98/8) sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği ile belli şartları haiz zeytinyağı, ay çiçek yağı ve mısırözü yağı işletmelerine; 12.5.1998 tarih ve 23340 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren (98/12) sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği ile belli şartları haiz kuru üzüm işletmelerine, 12.5.1998 tarih ve 23340 sayılı Resmi Gazetede yayımlanarak yürürlüğe giren (98/13) sayılı Dış Ticarete Standardizasyon Tebliği ile de belli şartları haiz işlenmiş iç fındık işletmelerine "Ticari Kalite Denetim Yeterlik Belgesi" verilmek suretiyle, bu işletmelerin ve bu işletmelerden ihraç kaydıyla söz konusu ürünleri temin eden firmaların ihracatta kontrolden muaf tutulmaları sağlanmıştır.

6.9. Nasıl İhracatçı Olunur?⁹

İhracatçı olabilmenin tanımı: İhraç edeceği mala göre ilgili İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olan, vergi numarasına sahip gerçek veya tüzel kişiler ile tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklarıdır. İhracatçı olmak için herhangi bir belge veya izin sertifikası sahibi olmak gerekmemektedir.

Öncelikle işgal sahası ihraç edilecek ürün olan bir ihracatçı birliğine üye olunması gerekmektedir. İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğine üye olmak isteyenlerden, tek vergi numarası sahibi olduğunu tevsik eden belgeler, noterden tasdikli imza sirküleri, tüzel firmalar için Ticaret Sicil Gazetesi, tüzel kişilik statüsüne sahip olmamakla birlikte yürürlükteki mevzuat hükümlerine istinaden hukuki tasarruf yapma yetkisi tanınan ortaklıklar için durumlarını belirtir ortaklık sözleşmesi istenmektedir. Üyelik işlemini gerçekleştirenler, İhracat Yönetmeliği ve uygulama Tebliğlerine uygun olarak

⁹ <http://www.ekonomi.gov.tr>

ihracatlarını gerçekleştirmektedir. Ürünün ihracından önce gümrük beyannamelerinin İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği tarafından kayda alınması gerekir. Üye olunacak İhracatçı Birliğinin iletişim bilgileri Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) web sitesinden (www.tim.org.tr) temin edilebilir.

Diğer taraftan, ihracatın gerçekleştirilmesi için düzenlenmesi gereken belgeler ve yapılması gereken işlemler ihracat şekline, ihracat yapılacak ülkeye ve ihraç edilecek ürüne, ithalatçı firmanın isteklerine göre değişmektedir.

Konuya ilişkin güncel bilgi takibi Orta Anadolu İhracatçı Birlikleri web sitesinden temin edilebilir (www.oaib.org.tr).

6.10. Lisans Anlaşmaları

Uluslararası gıda ürünlerinin lisansının verilmesi aşağıdaki gibi tanımlanabilir. Resmi olarak belli bir marka veya isme veya ticari markaya sahip ve bir ülkede kurulmuş olan bir gıda imalatçısı tarafından bu ürünün üretim ve pazarlama haklarının yabancı ülkelerde faaliyet gösteren diğer bir firmaya verilmesi ile gerçekleşen ekonomik bir muamele şeklindedir.

Uluslararası ürün lisansı şöyle karakterize edilir. Bir ülkede iyi tanınmış bir marka adına sahip bir gıda veya içecek imalatçısı diğer bir ülkedeki bir firmaya lisans verir ki bu lisans verendir. Bu ürünü lisans alınan ülkede imal etmek ve hem bu ülkede hem de üçüncü dünya ülkelerinde pazarlamak için satın alan firmaya da lisansı alan denir. Bir çeşit ticari faaliyet olarak yıllardan beri ABD’de ve diğer gelişmiş ülkelerde uygulanmaktadır. Örneğin, Coca-Cola, Pepsi-Cola ABD’de ve Cadbury-Schweppes ve Britic-Corona İngiltere’deki içecek konusunda lisans verilen markalardır. Bu lisansı verilen ürünler hakkında bir takım bilgiler aşağıdaki gibi sıralanabilir.

Bu işi yapan firmalardan bazılarını uluslararası gıda imal eden firmalar olarak sıralanabilir. Philip Morris, Kraft General Foods, Nestle ve Cadbury-Schweppes, bu firmalardan bazılarıdır. Diğer bir husus da bu firmaların hangi ürünlerde lisans verdiğidir. Bu ürünler konserve et ve meyve sularından çorba ve biraya kadar değişir. İçecekler ve tatlı ürünler (kek, dondurma, tatlılar) en fazla yer alan gıdalar arasındadır. Üçüncü önemli özellikte, belki de sürpriz olmayan özellik, bu tip ilişki ve bağlantıların genellikle endüstrileşmiş ülkelere gelişen ülkelere şeklinde olmasıdır. Bu lisansları alanlardan bazıları Endonezya, Meksika, Kore ve Malezya’da ki şirketlerdir.

Maalesef şirketler arasındaki bu anlaşmalar gizli yapıldığı için, firmanın kârına ne kadar katkıda bulunduğu ve anlaşmaların ne şekilde yapıldığı hususunda fazla bilgiye

sahip olunamamaktadır. Bu yüzden bu ilişkilerin ekonomik önemini rakamlarla ifade etmek çok zor hatta mümkün olmadığı görülmektedir.

Uzunluk ve Genişlik

Burada yapılacak kontratın uzunluğu lisansı verenden ziyade alan için önemli olmaktadır. Çünkü piyasa geliştirme masraflarını karşılaması için yeterince uzun bir zamana ihtiyaç vardır. Bazen süre bir takım ölçütlere bağlı olarak otomatik olarak uzatılır. Bu dönem uzunluğuna ilave olarak, pazarlama yapacağı coğrafi alanda önemlidir. Lisansı veren firma kendi pazarlama alanına girilmemesini garantilemek için bölge sınırlamaları konulmaktadır veya diğer bir bölgede lisans alanının sahasına girmemek için böyle bir sınırlama yapılır.

Pazarlama

Pazarlama, satışları, alış verişi, reklamı ve dağıtımı içine alır ve çoğu durumda lisans alanın sorumluluğundadır. Lisans alan firma, lisans verilen piyasadaki kuruluş konumu itibariyle, tüketici karakterleri hakkında ve dağıtım kanallarına ulaşmada bilgi sağlar. Çoğu durumda genellikle lisans veren firma, pazarlama ve reklam stratejilerinde danışmanlık görevini yüklenir.

Üretim

Üretim, doğal olarak lisansı alan firmanın sorumluluğundadır. Fakat pazarlama ile ilgili olarak lisans veren firma ürünün karakteristikleriyle ilgilidir. Özellikle eğer bu marka kalite imajı üzerine geliştirilmiş ise bu konu daha çok önem kazanmaktadır. Bu yüzden lisans belli ölçüde lisans veren tarafından yapılacak kalite teftişi ve kontrolü sağlar. Bu tip kontroller yılda bir kere yapılır ve sürekli yapılan karşılıklı danışmayla devam eder. Hemen her zaman ürün formülünün belirlenmesinde, içeriği veya paketlemesinin tespitinde lisans veren lisans alanla işbirliğine girer fakat bu genellikle lisans verenin kendi piyasasında sattığı ürünün bir varyasyonudur ve her hangi bir şekilde bölgesel zevklere ve geleneklere göre adapte edilmiş şeklidir. Çoğu zaman lisans veren bazı kritik (önemli) bileşimleri lisansı alana satar ve özellikle bu bileşik lisansı verilen ürüne ait özel bir tat veya karakteristik sağlar.

Ödeme

Lisans anlaşmalarında en önemli husus, lisansı verilen ürünün üretim ve pazarlamasından elde edilen gelirin ve maliyetlerin nasıl paylaşılacağı hususudur. Genellikle, lisansı alan firma, lisansı veren firmadan aldığı bileşimler için yaptığı masraflar dâhil bütün üretim ve pazarlama masraflarını üzerine alır. Aynı zamanda bütün satış gelirlerini bu firma toplar ve ürünün ismini ve imajını kullandığı için bazı

formlarda lisansı verene ödeme yapar. Bu ödeme şekli satışa orantılı olarak, birim ürün başına ödeme şeklinde veya yıllık sabit bir ödeme yapılır.

Kantitatif olarak, uluslararası gıda ürünleri lisansı vermenin ekonomik önemini değerlendirmek şimdiye kadar mümkün olmazken, görünen odur ki bu olay çeşitlenerek yayılmaktadır. Bu da bu olayın niye geliştiği sorusunu ortaya çıkarmaktadır. Sorunun cevabı biraz açık gibi görünüyor.

Markanın lisansının verilmesinin avantajları

- Maddi olmayan marka ve imaj gibi varlıklardan gelir elde etmek
- Tarifelerin atlanması
- Nakliye masraflarının düşürülmesi
- Rekabetten ortaya çıkan savaşın azaltılması
- Dağıtıcılara ulaşmanın sağlanması

Yabancı doğrudan yatırımın lisans verme ve ortak teşebbüsler üzerine avantajları

- Ticari sırların korunması (ürün formülasyonu, işleme teknolojisi, tüketici hizmetleri)
- Ürün kalitesini sağlama ve devam ettirme
- Pazarlama çabalarının yapıldığından emin olma

Yabancı ülkelerdeki doğrudan yatırımla ilgili rakamlar

- Bu şekilde satışların değeri, toplam ticaretin beş mislinden daha fazladır
- Çoğunlukla gelişmiş ülkeler tarafından yapılmaktadır

6.11. Gıda Pazarlamasındaki Gelişmeler

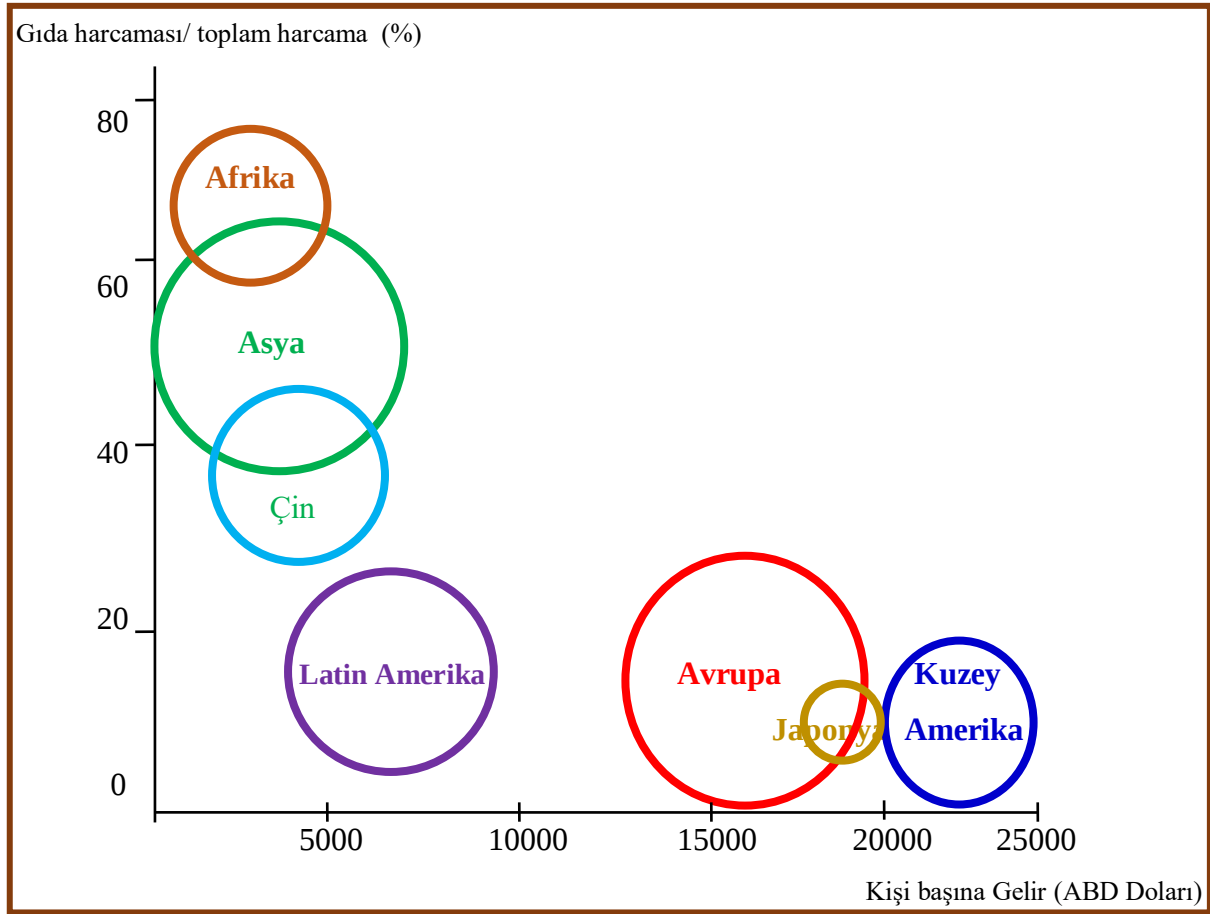
Son yıllarda dünyada gıda pazarlamasının gerek toptan ve gerekse perakende aşamalarında önemli değişimler yaşanmıştır. Bu değişimler doğal olarak dünyada yaşanan sosyal, ekonomik, kültürel ve teknolojik değişimlerin sonucu olarak ortaya çıkmıştır. Zamanla bu değişimler pazarlama kanallarını etkilerken, yine zaman içerisinde da pazarlamadaki gelişmeler insanların yaşayış biçimini etkilemiştir. Yani karşılıklı bir etkileşim söz konusudur.

Gelir ve gıda tüketimi ilişkisi

Dünyadaki gelir seviyeleri ve gıda tüketimi arasındaki ilişkileri Şekil 6.1’de gösterilmiştir. Ticaret stratejileri belirlenirken firmaların dünyadaki gelir ve gıda tüketimi ile ilgili bilgileri ve gelişmeleri yakından takip etmesi önem arz etmektedir.

Gelişmişlik seviyesi açısından ele alındığında, ülkeler geliştikçe gelir seviyesindeki artışın aksine gıda harcamalarının payı % 10'lara kadar azalırken geri kalmış ülkelerde bu oran gelir seviyesinin düşmesinin aksine % 80'lere kadar yükselmektedir. Burada, gelişmiş ülkelerde gıda harcamaları açısından bir doyum noktasına ulaşıldığı, fakat

gelişen ülkelerde gıda harcamalarında önemli bir açığın olduğu söylenebilir. Bu nedenle gelişmiş ülkelerde meydana gelecek gelir artışı gıda tüketimini çok fazla etkilemeyeceği, fakat gelişmekte olan ülkelerde gelir artışı gıda tüketimini önemli ölçüde artıracığı söylenebilir. Şekil 6.1, gıda ürünleri ticareti yapan firmaların ticaret politikalarını belirlemede önemli ipuçları vermektedir. Gelişmekte olan ülkelerdeki gıda tüketiminin artacağı, gelişen ülkelerde ise kalite ve yeni ürünlere yönelimin ihtimal dâhilinde olduğu düşünülerek bu bölgelere yönelik ticaret ve pazarlama stratejilerinin belirlenmesini gerekli kılmaktadır.



Şekil 6.1. Dünyadaki Değişik Bölgelere Ait Gelir Tüketim İlişkisi (1992)

Çevredeki Gelişmeler

- Ekonomik Trendler (kişi başına düşen gelirdeki artış)
- Demografik Trendler (daha az sayıda ev halkı, nüfustaki değişimler, eğitim)
- Teknolojik Trendler (biyoteknoloji, bilgi akımı)
- Politik Trendler (daha az müdahale, serbest piyasa, bölgeleşme)
- Sosyal ve Kültürel Trendler (değerlerdeki ve hayat tarzındaki değişimler)

Tarım ve Tarıma Dayalı Sektörlerdeki Gelişmeler

Çiftçiler

- Ticari çiftlikler, Konsantrasyon, Entegrasyon (kontrat usulü çalışma)

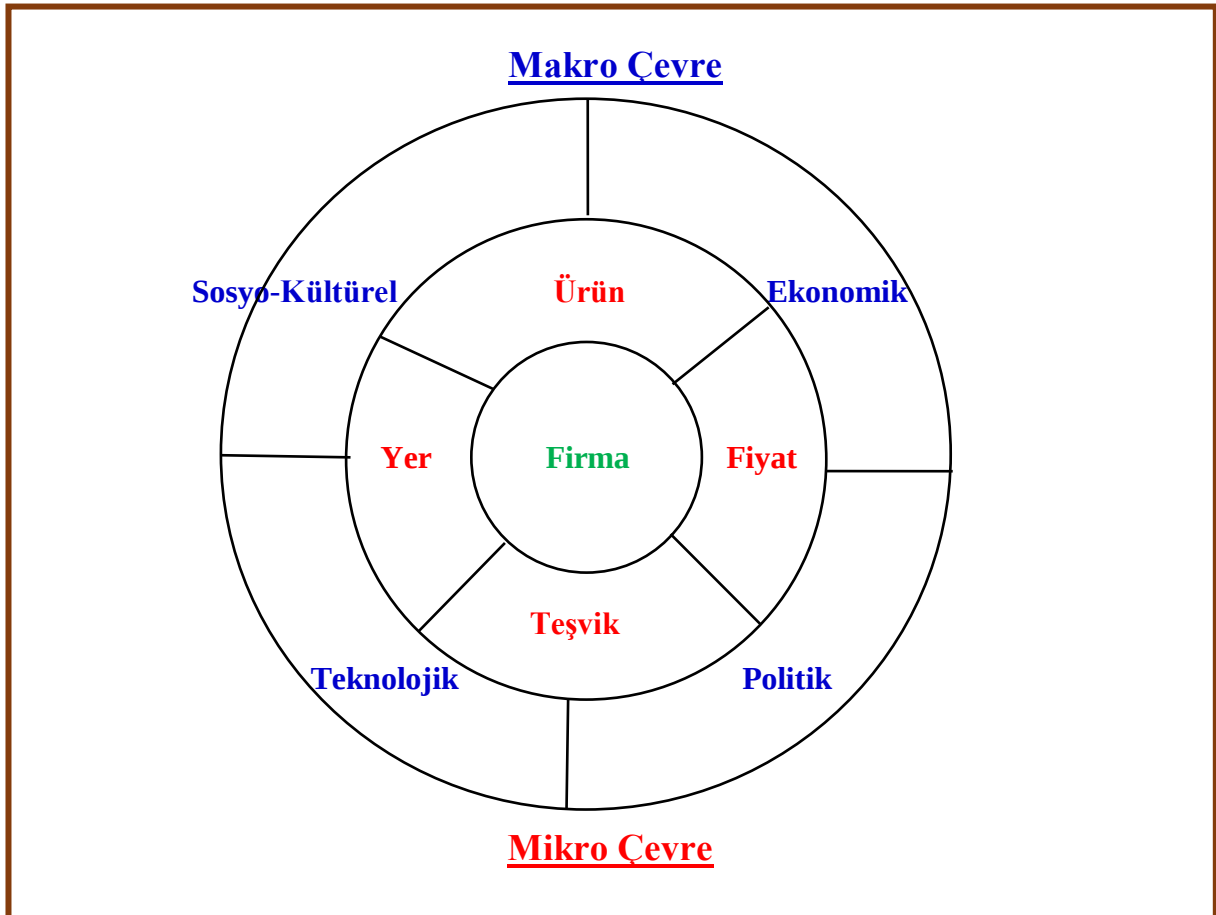
Gıda Endüstrisi

- Uzmanlaşma, Konsantrasyon

Gıda Perakendeciliği

- Daha çok çeşit, Konsantrasyon, Entegrasyon

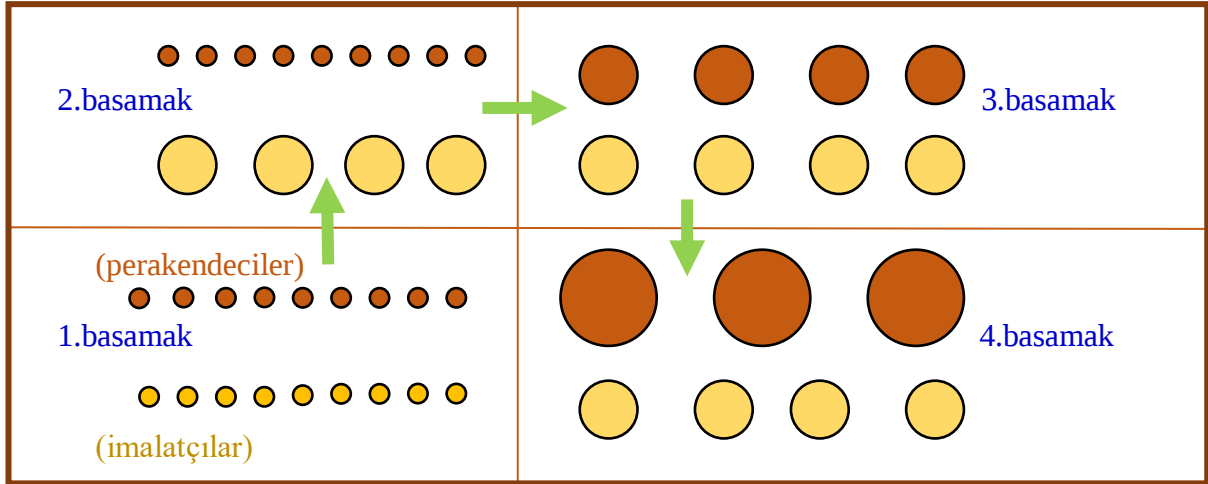
Gıda imalatına yönelik faaliyet gösteren bir firmayı saran firmanın iradesi dışında gelişen makro çevre ve firmanın kontrolündeki mikro çevre Şekil 6.2’de gösterilmiştir. Makro çevre, firmanın herhangi bir dahili olmadan gelişen çevredir. Ülkedeki ekonomik, politik, teknolojik ve sosyo-kültürel gelişmeler firmaların kontrolü dışında oluşmasına rağmen, bu gelişmelerden firmalar etkilenmektedir. Bu durumda firmaların bu çevreyi veri kabul ederek faaliyetlerini sürdürmesi gerekmektedir.



Şekil 6.2. Gıda İmalatçısı Firmayı Saran Makro ve Mikro Çevreler

Mikro çevre ise, firmaların iradesi ve kontrolü altında oluşan çevredir. Firma faaliyetlerini sürdürürken bu çevreyi çıkarları doğrultusunda oluşturur. Bu çevre yer, ürün, fiyat ve teşvikten oluşmaktadır. Yer, firmanın faaliyetlerini en etkin bir şekilde yapması için seçilir. Üretilecek ürün, piyasanın tercihleri dikkate alınarak belirlenir. Firmanın maliyetleri ve piyasadaki alım gücü dikkate alınarak ürün fiyatı tespit edilir. Üretim faaliyetinde etkinliği sağlamak ve piyasa payını artırmak için firmalar bazı teşvik stratejileri takip ederler.

Dünyadaki imalatçı ve perakendeci firmaların cesametindeki gelişmeler Şekil 6.3’de şema halinde gösterilmiştir. Birinci basamakta piyasada çok sayıda küçük imalatçı ve perakendeci (bakkal) mevcuttur. Hem imalatçı hem de perakendeciler aile işletmeleridir. İkinci aşamada imalatçılar büyüyerek ticari firmalar haline gelmişlerdir. Bu aşamada büyük imalatçılar piyasa gücünü ele geçirmişlerdir. Üçüncü aşamada perakendeci bakkalların yerini süper marketlerin almasıyla perakendeci firmalar ticari büyük işletmeler haline gelerek piyasa gücüne sahip olmuşlardır. Dördüncü aşamada, bu sefer perakendeciler atak yaparak ülke hatta dünya çapında marketler zinciri oluşturarak büyük bir piyasa gücüne sahip olmuşlardır. Bu gelişmelere ayak uyduramayan firmalar sıkıntıya düşmüş ve piyasadan çekilmişlerdir.



Şekil 6.3. Gıda İmalatçısı ve Perakendecisi Firmaların Cesametlerindeki Gelişme

Uluslararası arenada faaliyet gösteren ve tarım ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri ticareti yapan firmalar, dünyadaki gelişmeleri, değişen tüketici tercihlerini, ürünlerin pazarlanış yer ve şeklindeki değişimleri ve tüketim potansiyelindeki gelişmeleri çok yakından takip etmeli ve faaliyetlerini bu gelişmelere göre yönlendirmelidir. Bunu başaran firmalar ve firmaların bu anlamda önünü açan politikalar üreten ülkeler uluslararası Pazar pastasından daha fazla pay alacaktır.



KAYNAKLAR

- Ekizoğlu, M., GATT'ın 50. Yılı Dolayısıyla DTÖ'nün Geleceğine Bakış, <http://www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/tem98/gatt.htm>.
- Handy, C. R., Henderson, D. R., 1994. "Assessing the Role of Foreign Direct Investment in the Food Manufacturing Industry. Ch. 4", Competitiveness in International Food Markets, M. Bredahl et al. eds. Co, Westview Press.
- Henderson, D. R., Voros, P.R., Hirschberg, J. G., 1993. "Industrial determinants of International Trade and Foreign Investment by Food and Beverage Manufacturing Firms", Empirical Studies of Industrial Organization and Trade in the Food and Related Industries Conference, April 7-8, Indianapolis, Indiana.
- <http://www.faostat.fao.org>
- <http://www.esa.un.org>
- <http://www.tuik.gov.tr>
- <http://www.ekonomi.gov.tr>
- <http://www.tusiad.org.tr>
- <http://www.imf.org>
- <http://www.worldbank.org>
- <http://www.unctad.org>
- <http://www.developing8.org>
- <http://www.ecosecretariat.org>
- <http://www.bsec-organization.org>
- Knutson, R. D., Penn, J. B. ; Boehm, W. T., 1990. Agricultural and Food Policy, Second Edition, Prentice Hall Inc, New Jersey.
- Kozlu, C. M., 1995. Uluslararası Pazarlama, İlkeler ve Uygulamalar, Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, Ankara.
- Seyidoğlu, H., 1991. Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama, Gizem Yayınları, İstanbul.
- Sheldon, I. M., Henderson, D. R., 1992. "The International Licensing of Branded Food Products: A Game-Theoretic Analysis", Journal of Agricultural Economics, 43, 368- 380.
- Tweeten, Luther. 1992. Agricultural Trade : Principles and Policies, Westview Press, Boulder and San Francisco, USA, IT Publications, London, England.
- WTO, 1998. Introduction to The World Trade Organization: Trading Into The Future, 2nd Edition, Switzerland.
- Yavuz, F., M. Terin, İ. O. Güler, Türkiye'nin Önderlik Ettiği Ekonomik İşbirliği Anlaşmalarının Uluslararası Ticaret Üzerine Etkilerinin Analizi. Uluslararası Katılımlı Bölgesel İşbirliği ve Kalkınma Sempozyumu. Atatürk Üniversitesi, İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi. Erzurum, Türkiye, 17-20 Ekim 2012.
- Yavuz, Fahri. 2016. Transatlantik Anlaşmasının Türkiye Tarımı Açısından Önemi, Tohum Dergisi, Kasım 2016, İstanbul.
- Yavuz, F., Ş. Dilek. 2019. Türkiye Tarımına Yeniden Bakış, SETA, Siyaset Ekonomi ve Toplum Araştırmaları Vakfı Yayınları 137, ss. 139, Ankara

