

**UTL 511**

**BÖLÜM 4**

**TARİFE DIŞI TİCARET POLİTİKASI ARAÇLARI**

Gümrük tarifelerinden başka, serbest ticaret akımlarına müdahale amacıyla kullanılan araçların tümüne **tarife dışı araçlar** (non-tariff barriers) denir.

Tarife dışı önlemler en genel biçimde tarife önlemleri haricinde kalan, ticareti kısıtlayan ya da ticarete sapmalara neden olan önlemler olarak tanımlanabilmektedir (Elitaş ve Şeker, 2017, s. 57). Tarife dışı önlemlerini en önemlisi kotalardır. Bunun dışında gönüllü ihracat kısıtlamaları, damping ve ihracat destekler de tarife dışı önlemlere örnek olarak gösterilebilir.

# Tarife Dışı Önlemler

- Miktar Kısıtlamaları
- Mali Nitelikli Tarife Dışı Önlemler
- Ticarete İdari ve Teknik Engeller

# Miktar Kısıtlamaları

- İthalat Yasakları (import prohibitions)
- Ambargo (embargo)
- Kota (quotas)
- Tarife Kotaları (tariff quotas)
- Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (voluntary export restrictions)
- Pazar Payını Düzenleme anlaşmaları (orderly marketing agreements)

## I- MİKTAR KISITLAMALARI

### 1- İthalat Kotaları

Hükümetlerin ithal edilecek mal hacmi üzerine fiziki miktar veya değer olarak koyduğu sınırlandırmalara kota denir. İthal kotaları yurtiçi tarım veya sanayi kesimini korumak ya da ödemeler bilançosu açıklarını kapatmak gibi nedenlerle kullanılır.

Gümrük tarifeleri ile ithalatı istedikleri kadar azaltamayan hükümetler kotalara başvurabilirler. Gümrük tarifeleri ile kısmen azalan ithalat kotalar ile tamamen veya belli miktarların ülkeye girişinin serbest bırakılmasıyla önemli ölçüde azaltılabilir. Bilhassa, ciddi dış ticaret açığı veren ülkeler dış dengeyi sağlamak için kota uygulamasına gidebilirler.

- Üç farklı kota türü vardır:
  - **Global Kota** : Hükümet sadece ithal mal hacmini belirler, ithalatın hangi ülkeden ve kimler tarafından yapılacağına karışmaz
  - **Tahsisli İthal Kotası** : Lisans sistemi uygulanır. Lisans kotaya tabi mallardan belirli miktar ithal edebilmek için ithalatçıya verilen özel izin belgesidir.
  - **Gümrük Tarife Kotaları** : İkili tarife sistemi uygulanarak kotalar yumuşatılır. Belirli miktarda mal yürürlükteki gümrük tarifelerinden ithal edilirken bu miktar dolduğunda tarifeler yükseltilir.

# İthalat Kotası

- İthal edilmesi muhtemel malların miktarına konan sınırlamadır.
- Bu kısıtlama, çoğunlukla, lisans veya kota hakları ile güçlendirilir.
- Kota uygulamak, ithalat fiyatını yükseltir. Çünkü yerli tüketicilerin talebi ithalat arz miktarını aşacaktır.
- İthalatı kısıtlamak üzere tarife yerine kota uygulandığında, hükümet de herhangi bir gelir elde edemez. Bunun yerine, yükselen fiyatlar kota lisans haklarını ellerinde bulunduranlara kazanç sağlar. Bu ilave gelirlere kota rantı adı verilir.

İthalat kotaları, bir malın ÷lkeye girişinin fiziki miktar veya değer olarak sınırlandırılmasını ifade eder. Burada devletin tarifelerde olduğu gibi gelir elde etmesi, ancak ithalat lisanslarını yüksek fiyat veren imtiyazlı şirketlere vermesiyle mümkün olabilir. Sınırlamanın nasıl gerçekleşeceği de yine hükümetin aldığı karara bağlıdır.

Kotalar iç piyasada fiyatı yükseltici etki yapar; bu ise o malın piyasadaki talep esnekliğine bağlıdır. Ancak bu yöntemin rüşvet, kaçakçılık gibi yasal olmayan yöntemleri özendirilmesi ve bürokrasiyi artırması gibi etkileri de söz konusu olabilmektedir.

Herhangi bir ürüne getirilen kotaların o ürünün piyasasında bir değişikliğe neden olması için ithalata izin verilen miktarın o piyasadaki talep miktarından daha düşük olması gerekmektedir.



Korumacı politika izlemek isteyen hükümetlerin tarife yerine kotayı tercih etmelerinin birçok nedeni olabilir. Bunlardan birisi kotanın tarifeye göre çok daha katı olmasıdır. Bir ürüne tarife konulduğunda o ürünün piyasaya girişinin istenilen oranda engellenmiş olduğu görüşü her zaman doğru değildir. Çünkü o ürünün ihracatçıları fiyat indirimine giderlerse ya da kota uygulayan ülkede çok fazla talep artışı olursa tarifenin ticareti engelleyici niteliği ortadan kalkmış olabilir. Günümüzde ise kota uygulamalarının artık pek yaygın olmadığı, onun yerine ticarete teknik engeller gibi yeni tarife dışı koruma önlemlerinin yaygınlaştığı bilinmektedir.

*İthal yasakları* söz konusu olduğunda ise bir malın ülkeye girişi tamamen engellenir. Bunun ekonomik nedenleri olabileceği gibi ülkeler arası siyasi ilişkiler de böyle bir uygulamaya gidilmesine neden olabilir. Bu uygulamanın ekonomik nedenlerinin başında yurt içi sanayiye dış piyasalardan koruma arzusu yer alır (Alagöz ve Ceylan, 2015).

# I- MİKTAR KISITLAMALARI

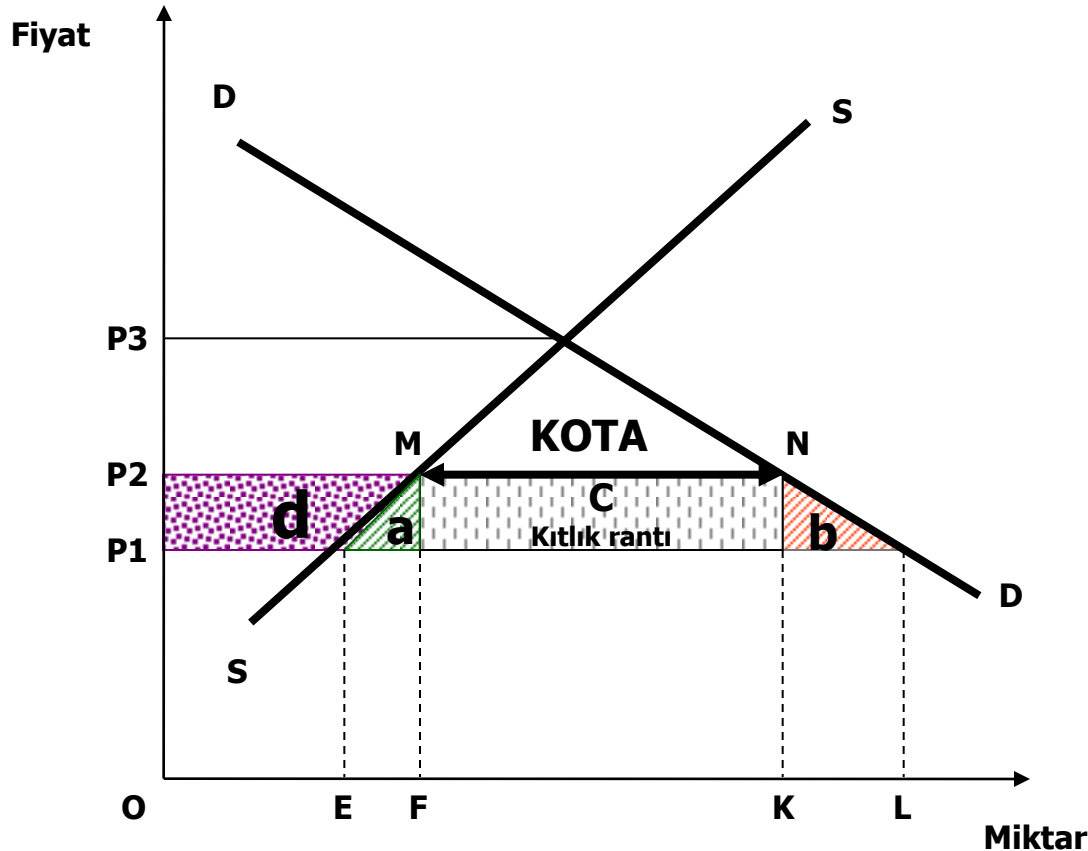
## a. İthalat Kotalarının Ekonomik Etkileri

Kota konulmadan önce

Serbest dünya fiyatı  $P_1$ ,  
Yurtiçi tüketim  $OL$ ,  
Yurtiçi üretim  $OE$ ,  
İthalat  $EL$

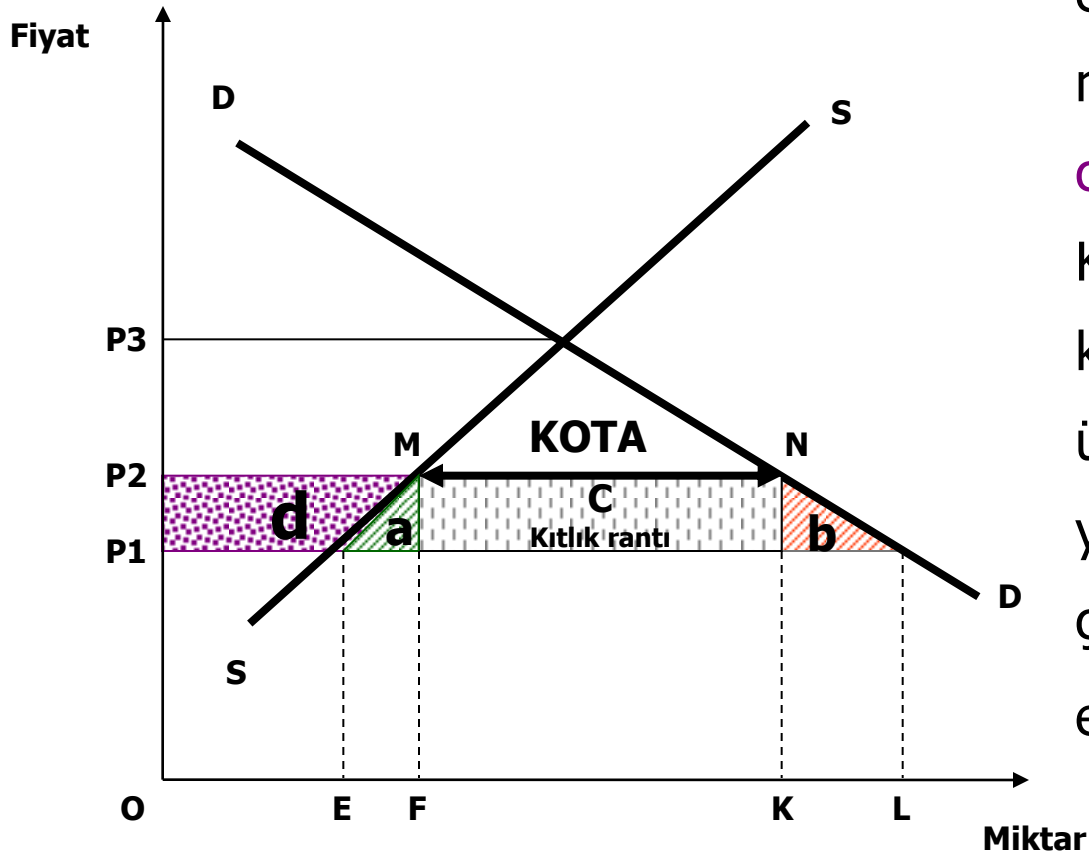
Hükümetin  $MN$  miktar kota  
koyduğunu kabul edelim.  
 $MN$  miktar kota  $P_1P_2$  kadar  
gümrük vergisinin  
karşılığıdır.

Yurtiçi fiyatı  $OP_2$ , (artar)  
Yurtiçi tüketim  $OK$ , (azalır)  
Yurtiçi üretim  $OF$ , (artar)  
İthalat  $FK$  (azalır)



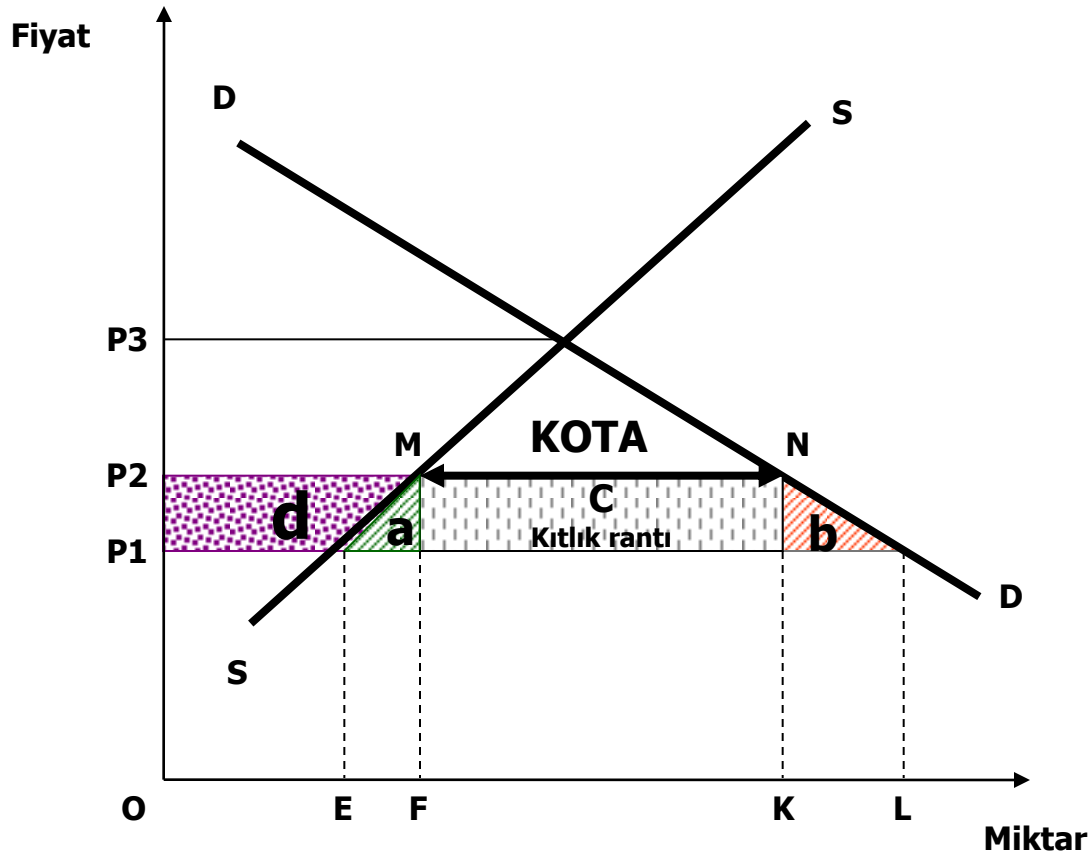
Grafik 1: İthal Kotalarının Etkileri





Grafik 1: İthal Kotalarının Etkileri

Kotalarla gümrük vergilerinin etkileri arasında önemli bir fark mevcuttur. **Gümrük vergilerinde c alanı bütçe gelirlerini gösterir.** Kotalar, yabancı malın arzı kısıtlandığından ithalatçı ülkedeki fiyatını aşırı biçimde yükseltir. Bu nedenle ortaya çıkan kârlar c alanı ile ifade edilir ve **kıtlık rantını** gösterir.



Grafik 1: İthal Kotalarının Etkileri

Kıtlık rantı kimler tarafından paylaşılır?

- 1- İthalatçılar (Genellikle)
- 2- İhracatçılar (karşı ülkedeki ihracatçılar malın dış piyasası üzerinde tam bir denetime sahipse)
- 3- Hazine (Hükümetin açık artırma ile satması durumunda)

## Gümrük Tarifelerinin İthalat Kotaları ile Karşılaştırılması

- Kotaya tabi bir malın ithalatını izin verilenin üzerinde artırma olanağı yoktur. Gümrük tarifelerinde ise yüksek fiyattan da olsa talep artırılabilir.
- Kotalar ve çok yüksek gümrük tarifeleri mal kaçakçılığını ve karaborsayı özendirir.
- Kotalarda saydamlık yoktur. Uygulanması ve denetimi yoğun bürokratik faaliyeti gerektirir
- Kotadan pay almak düşüncesiyle rüşvet ve yolsuzluklar meydana gelebilir.

# I- MİKTAR KISITLAMALARI

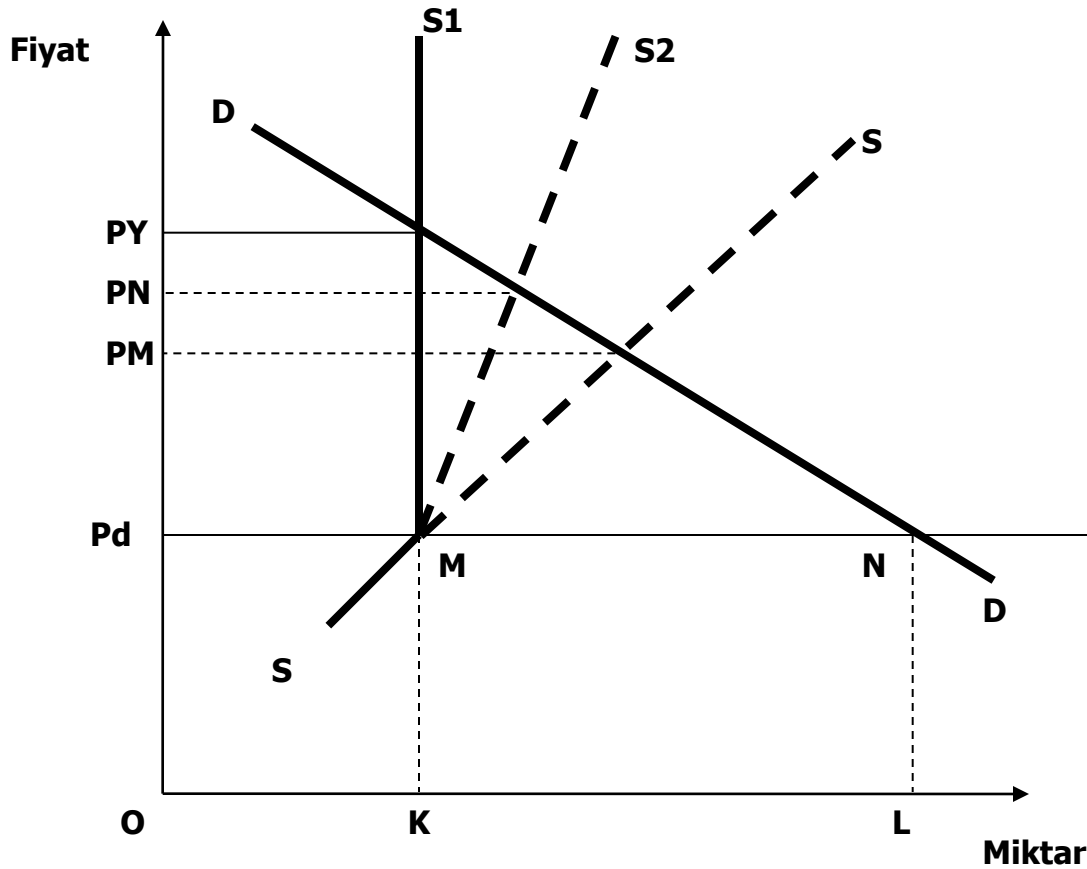
## 2-İthal Yasakları

İthal Yasakları aşağıda belirtilen nedenlerden dolayı konulabilir.

1. Ekonomi için önemsiz veya lüks sayılan malların ithaline izin verilmeyerek kıt döviz kaynaklarından tasarruf sağlamak
2. Yerli sanayi dış rekabetten tam olarak korumak
3. Dış açıkların kapanmasına katkı sağlamak
4. Halk sağlığına, genel ahlâk kurallarına ve kamu düzenine zararlı malların ülkeye girişinin önlenmesi



Ele alınan malın bilinen arz ve talep eğrileri SS ve DD olduğu durumda



Serbest dünya fiyatı  $P_d$ ,  
Yurtiçi tüketim  $OL$ ,  
Yurtiçi üretim  $OK$   
İthalat  $KL$

Hükümetin aldığı bir kararla ithalatı yasakladığı varsayılırsa,

Kısa dönemde üretim artırılmaz ve arz, yurt içi üretime eşit olur. İç fiyatlar,  $SS1$  ve  $DD$  eğrilerini kesişme noktası olan  $PY$  fiyatına yükselir.

Uzun dönemde ise arz esnekliği artacağından iç fiyatlar giderek düşecek  $PN$  ve  $PM$  seviyelerine doğru hareket edecektir.

Grafik 2: İthal Yasakları

# I- MİKTAR KISITLAMALARI

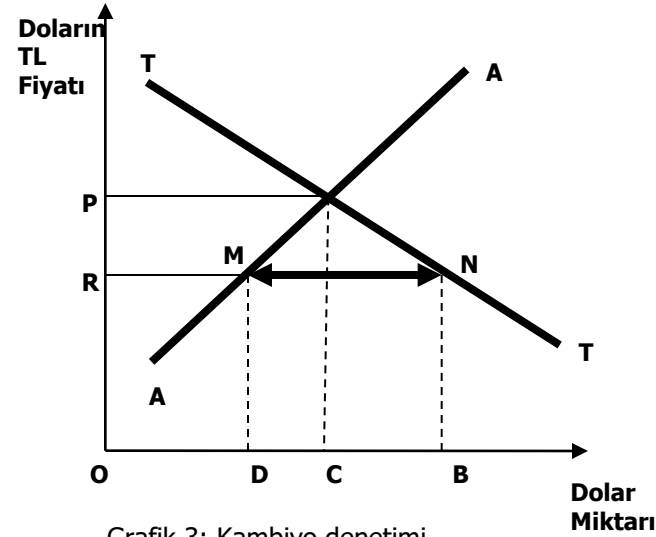
## 3- Döviz Kontrolü

Döviz ile ilgili işlemler üzerine hükümetin koymuş olduğu sınırlamalara döviz kontrolü (kambiyo denetimi) adı verilir.

En katı döviz kuru uygulamalarında serbest bir döviz piyasası yoktur ve her türlü döviz işlemi hükümet tekeli altındadır.

Dış alemden döviz geliri elde edenler belirli bir sürede merkez bankasına satmak zorundadır.

Merkez bankasından döviz satın alabilmek için önce yetkili makamlardan, ödeme türü ve miktarı konusunda bir izin "lisans" almak gerekir.



Grafik 3: Kambiyo denetimi

# I- MİKTAR KISITLAMALARI

## 4-Çoklu Kur Sistemi

- Çoklu kur sistemleri çeşitli mal ve hizmetlerin ticaretine farklı kurların uygulanması biçimindedir.
- Bazı malların ticaretine yüksek döviz kuru uygulanarak ithalatı engellenmiş, ihracatı yasaklanmış olur.
- En basit şekli ikili kur sistemidir.
  - Biri düşük düzeyde tutulan resmi kur (ithalatta zorunlu tüketim maddeleri, hammaddeler, ara ve yatırım malları, ihracatta dış piyasaya sürümünde sorunla karşılaşılmayan tarım ürünleri için)
  - Diğeri serbest piyasada oluşan ve değeri yüksek tutulan serbest piyasa kuru (lüks mallar ve ihracı özendirilmek istenen sanayi ürünleri için)

- Bazı ülkeler, üretiminde tekelci oldukları veya yüksek karşılaştırmalı üstünlüğe sahip oldukları ihraç mallarını da düşük resmi kur listesine koyarlar. Böylece yabancı para cinsinden bu malların fiyatı yükselir ve değişen ticaret hadlerinden ülke yararlanır.

## **II- YENİ KORUMACILIK VE ÖTEKİ TARİFE DIŞI ARAÇLAR**

### **1- Gönüllü İhracat Kısıtlamaları**

- Genellikle ithalatçı durumundaki bir sanayi ülkesi ile ihracatçı durumunda ve çoğunlukla emeğe dayalı bir az gelişmiş ülke arasında yapılan anlaşma sonunda, ihracat üzerine konulan bir kota niteliğindedir.
- En çok uygulandığı sektör tekstil ve hazır giyimdir.

Tarife dışı engellerin en 3nemlilerinden biri g3n3ll3 ihracat kısıtlamasıdır. G3n3ll3 ihracat kısıtlaması, ilgili 3lkenin ihracat malı 3zerine koyduğu bir çeşit 3zel kotadır. G3n3ll3 ihracat kısıtlaması, uluslararası ticareti kısıtlama anlaşması çerçevesinde ithalatçı bir 3lke ithalatını yaptığı bir malın ihracatçısı konumunda olan diğer 3lkenin g3n3ll3 olarak ihracatını kısıtlamasını teşvik eder. Diğer bir deyişle, s3z konusu malın ithalatçı 3lkenin pazarına girmesinin ihracatçı 3lke tarafından g3n3ll3 olarak azaltılması veya sınırlandırılmasıdır. 3rneğin, 1935- 1936 yıllarında Amerika ve Japonya'daki tekstil 3reticileri arasında yapılan anlaşma ile Japon tekstli ihracatçılarının Amerika'ya mal satmaları sınırlandırılmıştır ( tarafların karşılıklı anlaşmalarına dayandırılarak) (Tunç, 2014).

Burada amaç, ithalatçı ülkenin belirli bir nedensellik ve gereksinimler çerçevesinde ihracat yapmak isteyen işletmeleri engellemesidir. Bu işlem belirli bir miktar sınırlaması olarak yapılabileceği gibi gümrük merkezlerinde ithal ürünlerin maliyetini arttırıcı tedbirler almak gibi de olabilir; çünkü bunu yapmanın en önemli nedeni, ihracatçı işletmenin çok önemli maliyet üstünlükleri olması veya ürünü konuk ülkede piyasa dengesini kendi lehine bozmak için maliyetine eşit ya da daha düşük fiyatlara satılabilmesi olabilir.

Kota ya da gönüllü olarak uygulanan ihracat kısıtlamaları sadece yerel sanayi dallarını, üretim ve istihdam olanakları korumak ve iyileştirmek için değil, farklı nedenlerle de uygulanabilir. Örneğin, bir ülkenin gelecekte müzakere edebileceği olası yeni ekonomik ve ticari anlaşmalar için elinde koz bulundurması sebebi ile bu tür uygulamalar yapması olasıdır. Ayrıca bu tarz uygulamalar ile hem yerel üreticinin rekabet gücü korunur, hem de yerel kaynakların çabuk tükenmesi engellenmiş olur (Gökmen, 2013).



## **II- YENİ KORUMACILIK VE ÖTEKİ TARİFE DIŞI ARAÇLAR**

### **2- Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları, İdari Düzenlemeler, Kamu İhaleleri**

- **Sağlık, Güvenlik ve Çevre Standartları:**

- Genellikle ürünlerle ilgili ulusal standartlar geliştirilerek ithal edilecek malların bu standartları taşıması şartı aranır. Standartlara uymayan malların ülkeye girişine izin verilmez.

- **İdari ve Teknik Engeller yoluyla kısıtlamalar:**

- Bütün ülkelerde, vatandaşların sağlık ve güvenliğini ya da çevreyi korumak gibi amaçlarla, hükümetlerin çıkardıkları, çok sayıda idari yönerge ve kural vardır. Söz konusu idari uygulamalar ilgili oldukları ürünlerin dış ticaretini engelleyebilirler.

- **Kamu Kurumlarının Satın Alma Politikaları: Yurt İçi Katkı Zorunluluğu (Local Content Requirements)**

Çıkartılan yasalarla, kamu kurumları ve yerel yönetimlerin satın alacakları mallarda belli miktar veya değerde yerli katkı bulunması zorunluluğu getirilir. (Örneğin bir otobüsün %75 inin yerli parçalardan imal edilmiş olması veya değerinin %75inin yerli üretim olması). Böylece yasa kapsamındaki kurumların ithal mal kullanması engellenmiş olur. Örneğin ABD'de "Buy America Act" kamu kurumlarını Amerikan malı satın almaya zorunlu kılmaktadır. Bu yasanın tarifine göre bir malın Amerikan malı sayılabilmesi için en az %51 yerli katkı bulunması gerekmektedir. Bu düzenlemeler çoğu zaman dış ticareti engelleyen **görünmez engeller** olarak adlandırılmaktadır.

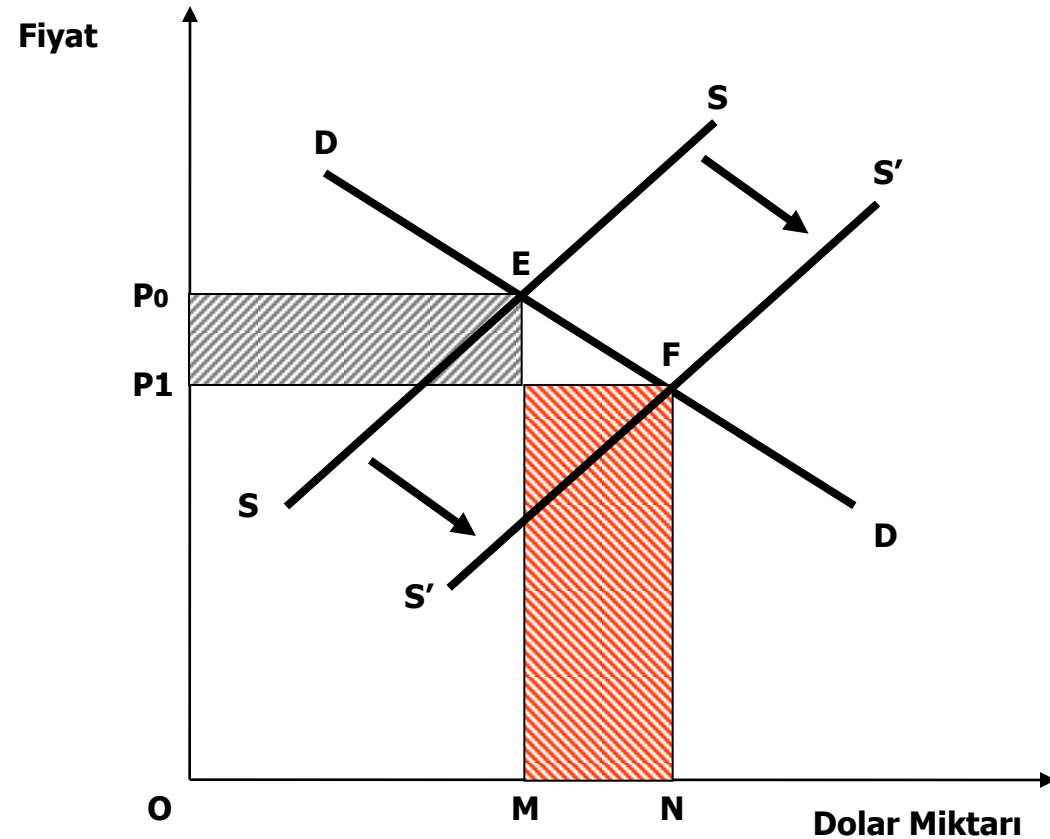
# III- SÜBVANSİYONLAR

## III.1- İhracat Sübvansiyonları

- Devlet dış ticarete ithalatın kısıtlanması amacıyla dışarda ihracatın özendirilmesi amacıyla da müdahale edebilir. Bu nedenle
  - *Vergi iadesi*
  - *Dolaysız prim ödemesi*
  - *İhracat kesimine düşük faizli kredi*
  - *Malın ithalatını yapacak firmalara düşük faizli kredi verilmesi*
  - *İhracat kesimine ucuz girdi sağlanması*gibi yöntemlere başvurur.
- İhracat sübvansiyonlarının döviz gelirleri üzerine birbirine ters iki etkisi vardır.
  - *Sübvansiyonlar ihracat ürünlerini yabancı para cinsinden ucuzlatması ve ticaret hadlerinin ülke aleyhine dönmesi*
  - *İhraç mallarının talep esnekliğinin yüksek olması durumunda ise ülkenin toplam döviz gelirlerinin artması*

# III- SÜBVANSİYONLAR

## III.1- İhracat Sübvansiyonları



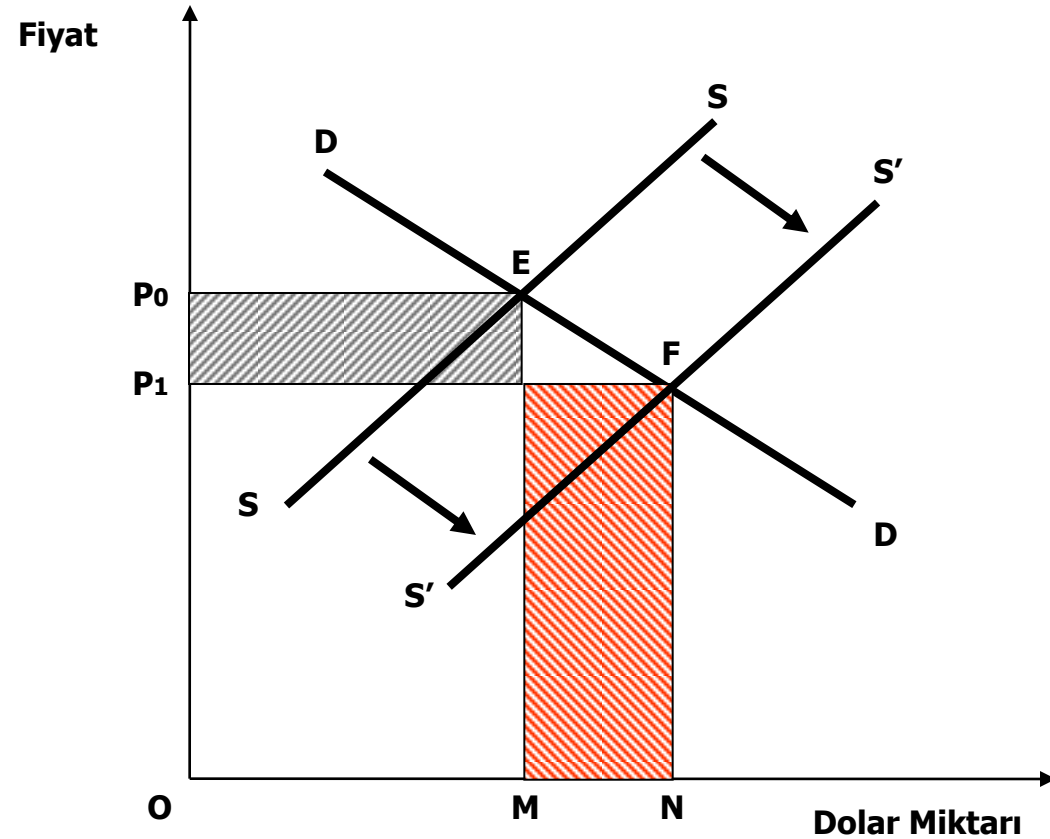
Türkiye'nin ABD'ye olan tekstil ihracatını ele alalım. Dolar fiyatları karşısında Türkiye'nin tekstil arz eğrisi  $SS$ , ABD'nin tekstil talebi  $DD$  olsun.

Denge  $E$  noktasındadır. Türkiye  $P_0$  fiyatından  $OM$  miktar tekstil ihraç eder.  $OP_0EM$  alanı ölçüsünde döviz geliri elde eder.

Grafik 5: İhracat Sübvansiyonları

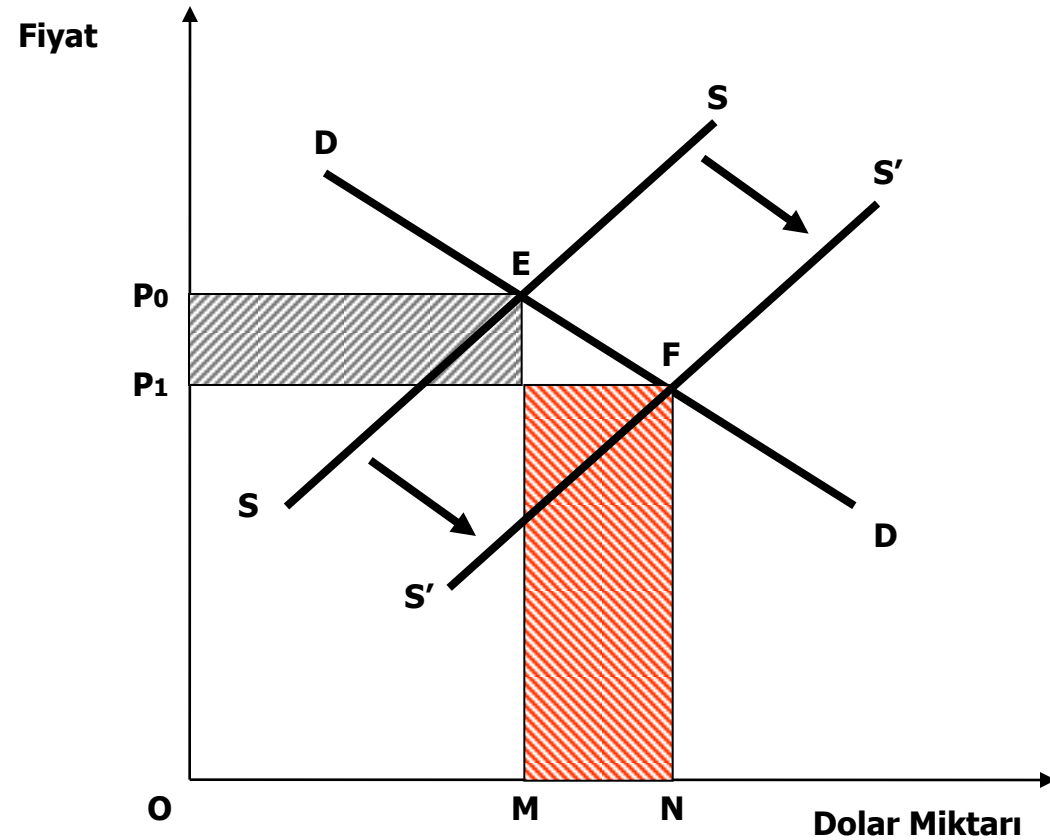
Hükümetin ihracatı özendirmek için ihracatçıya sübvansiyonlar sağlayarak tekstil arz eğrisini  $S'S'$  biçiminde sağa kaydırıldığını varsayalım.

Sübvansiyondan sonra (bir dolar karşılığında daha fazla TL geliri elde edildiğinden) dolar cinsinden fiyatlar  $P_1$ 'e düşer. İhracat hacmi  $ON$  düzeyine çıkar ve toplam döviz geliri  $ONFP_1$  alanına eşittir.



Grafik 5: İhracat Sübvansiyonları

Sübvansiyonun ihracat gelirini artırıp artırmadığı; ihraç malının dolar fiyatındaki düşmeyle birlikte, ithalatçı ülke talep eğrisinin esnekliğine bağlıdır. Talep esnekliği ne kadar yüksek ise döviz gelirindeki artma olasılığı o kadar yüksektir. Sübvansiyonlar iç tüketiciyi olumsuz yönde etkiler. İhracat sübvansiyonları, ithalatçı ülke açısından bir dumping niteliğindedir. O bakımdan dünya kamuoyu sübvansiyonlu ihracata duyarlıdır ve GATT çerçevesinde yasaklanmıştır.



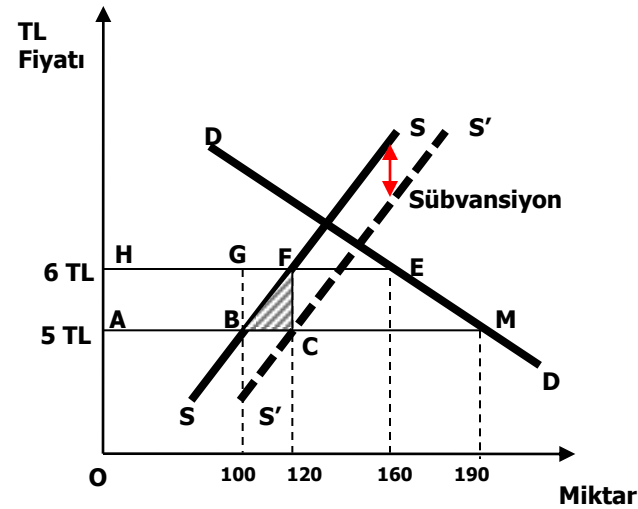
Grafik 5: İhracat Sübvansiyonları

# III- SÜBVANSİYONLAR

## III.2- İç Piyasaya Dönük Endüstrilere Sübvansiyonlar

İthalata rakip endüstrileri korumak amacıyla bu tür sübvansiyonlara başvurulur.

Gümrük tarifeler, kotalar ve fark giderici vergilerden farklı olarak sübvansiyonla korunan bir mal, yurtiçinde serbest dünya fiyatlarından satılır. Dolaysız sübvansiyon durumunda hükümet, yerli üreticiye serbest dünya fiyatı ile bunun üzerinde kalan maliyet arasındaki fark ölçüsünde hazineden bir ödemede bulunur.



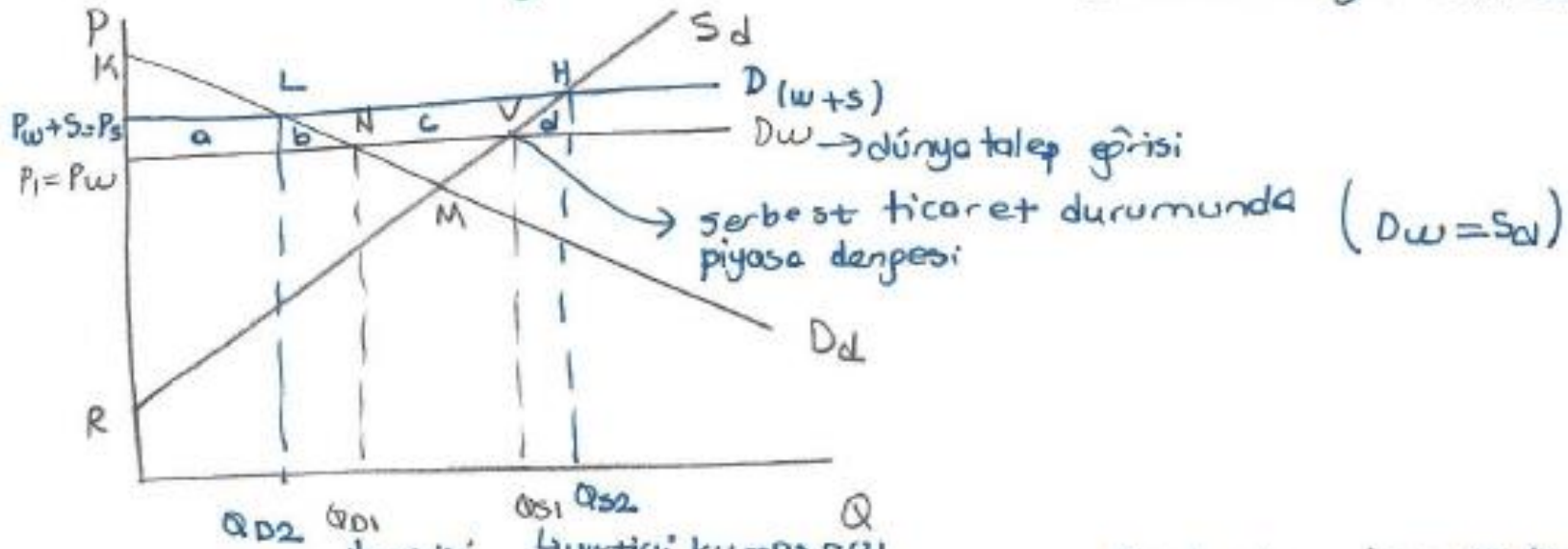
Grafik 6: İç Piyasaya Yönelik Üretime Sübvansiyon

İhracat destekleri ihracatçıya yapılan doğrudan ödemelerdir. Bunlar, ihracatçıya tanınan vergi indirimi ayrıcalığı, ihracatçıya yapılan borç destekleri, düşük faizli kredi verme şeklinde olabilir. İhracat destekleri dumping biçiminde uygulanabilir. Aslında ihracat destekleri uluslararası anlaşmalarda illegal olarak değerlendirilir. Çünkü birçok ülke arasında haksız rekabete yol açarak piyasa mekanizmasının aksamasına neden olur. Örneğin Avrupa Birliği'nde buğday fiyatına uygulanan ihracat desteği, uluslararası buğday piyasasında diğer buğday üreticilerinin haksız rekabete uğramasına yol açmaktadır. Yani destekli Avrupa Topluluğu buğdayı uluslararası piyasada diğer üreticilere karşı fiyat avantajı sağlamış olmaktadır (Tunç, 2014, s. 131).



Bu haksız uygulamaya karşı ülkeler kendi üreticilerini korumak ve ithalatı azaltmak için sübvansiyon uygulayan ülkelere karşı telafi edici vergileri uygulayarak karşı önlemler alabilirler. Telafi edici vergiler, ithalatçı ülke tarafından konulan bir vergi olup anti-dumping vergisine benzemektedir. İthalatçı ülke, ihracatçı ülkenin uyguladığı sübvansiyonlar dolayısıyla mallarının düşük fiyattan yurt içi piyasasına sokulduğu ve bunun iç piyasayı ve ulusal sanayileri bozduğu sonucuna varmışsa, karşı önlem olarak telafi edici bir gümrük vergisi koyabilir. GATT Anlaşması'nda üye ülkelere, ihracatçı ülkelerin uyguladıkları aşırı sübvansiyonlar karşısında telafi edici vergi koyma olanağı tanınmıştır (www.ticaretonlemleri.com, 2020)

## İhracat sübvansiyonu: Küçük Ülke => Kısmi Denge Analizi



Serbest ticaret durumunda küçük ülke dünya fiyatından istediği kadar kumaş satma imkanına sahiptir ve dolayısıyla da serbest ticaret durumunda kumaşın yurtici fiyatı dünya fiyatına esittir. ( $P_i = P_w$ )

$Q_{S1} \rightarrow P_w$  dünya fiyatı üzerinden yurtici kumaş arzı

$Q_{D1} \rightarrow P_w$  " " " " yurtici kumaş talebi

$Q_{S1} - Q_{D1} \Rightarrow$  kumaş ihracatı.

Hükümet daha sonra yerli üreticileri korumak - ihracatı teşvik etmek amacıyla birim ihracata  $S$  kadar sübvansiyon sağlamıştır.

$\rightarrow$  Dünya talep eğrisi sübvansiyon kadar yukarı kayar ( $D_w$  den  $D_{w+S}$ 'ye)

$\rightarrow$  Sübvansiyon sonrasında piyasa dengesi:  $D_{(w+S)}$  ve  $S_D$  eğrilerinin kesiştiği

$H$  noktasında sağlanır.

$Q_{S2} \rightarrow$  yurtici kumaş arzı

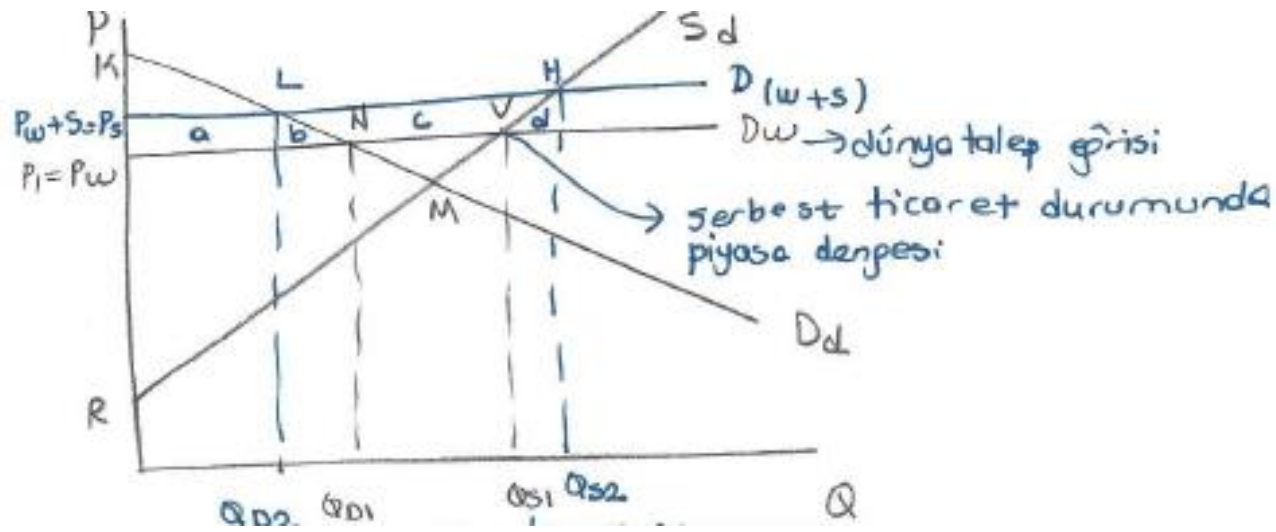
$Q_{D2} \rightarrow$  yurtici " talebi

$Q_{S2} - Q_{D2} \Rightarrow$  kumaş ihracatı

$\rightarrow$  sübvansiyon sonrasında yurtici üretim artıyor ( $Q_{S1} \rightarrow Q_{S2}$ )  $\Rightarrow$  ihracat sübvansiyonunun üretim etkisi

yurtici tüketim azalıyor ( $Q_{D1} \rightarrow Q_{D2}$ )  $\Rightarrow$  tüketim etkisi

ihracat artıyor ( $Q_{S1} - Q_{D1}$ )  $\rightarrow$  ( $Q_{S2} - Q_{D2}$ )  $\Rightarrow$  ticaret etkisi



Tüketici Fazlası (↓)

Sübvansiyon öncesi:  $P_w K N$

" sonrası:  $P_s K L$

}  $-(a+b)$  alanı kadar azalıyor

Üretici Fazlası (↑)

Sübvansiyon öncesi:  $P_w R V$

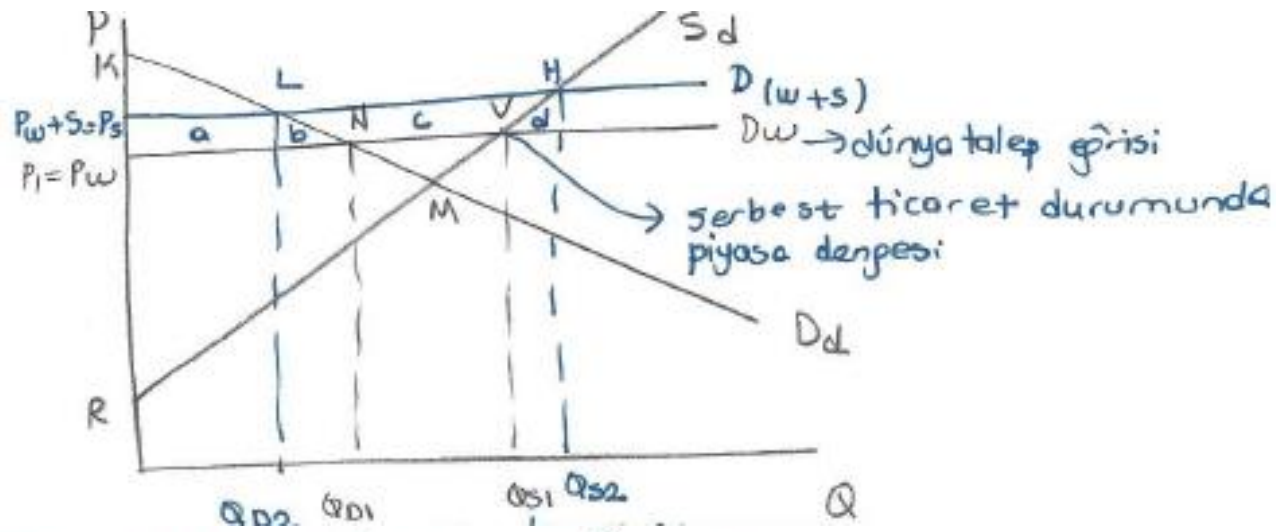
" sonrası:  $P_s R H$

}  $+(a+b+c)$  alanı kadar artıyor

İhracat sübvansiyonunun tarifinin tersine hükümetin harcamasını gerektirir

$$(P_s - P_w) \times (Q_{s2} - Q_{d2}) = s \times (Q_{s2} - Q_{d2}) = (b+d+c) \downarrow$$

$$-(a+b) + (a+b+c) - (b+d+c) = \cancel{a} - \cancel{b} - \cancel{d} - \cancel{c} = -(b+d) \text{ Toplamda } \downarrow$$



Toplumsal Refah  $(-(b+d))$  kadar azalmıştır.

d alanı  $\Rightarrow$  sübvansiyonun yetti üreticileri etkin biçimde üretebilerекlerinden daha fazla kumaş üretmeye zorlamasının maliyetini temsil eder  
 $d \Rightarrow$  üretim sapma maliyetini temsil eder.

b alanı  $\Rightarrow$  Tüketicilerin daha az kumaş tüketmelerine yol açmasının maliyeti  
 $d \Rightarrow$  tüketim sapma maliyeti

# IV- İTHALAT VE İHRACAT VERGİLERİ

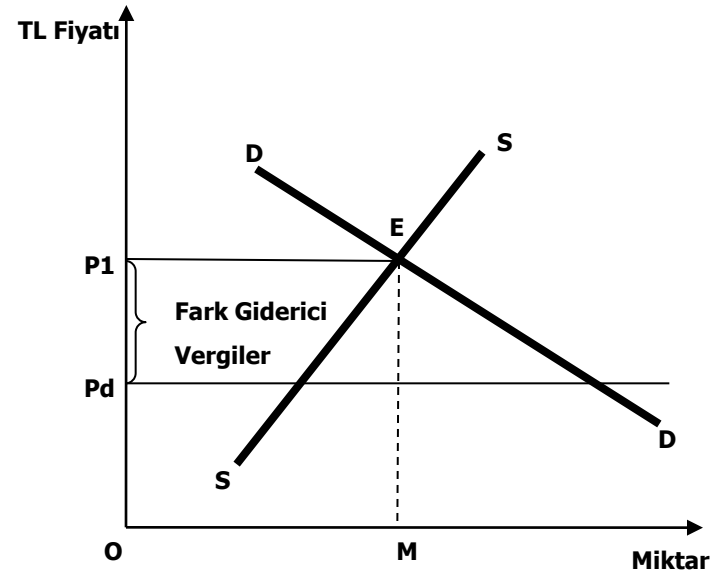
## IV.1- İthalatta Fark Giderici Vergiler

İthalata rekabet eden yerli endüstrileri ve özellikle tarım kesimini korumak için başvurulan uygulamalardan birisidir.

Doğrudan sonuçlar bakımından **ithal kotalarına** benzer.

Hükümetler korumak istedikleri sektördeki üreticiler için **yüksek iç fiyatlar belirler.**

Bunlar minimum **ithal fiyatını** oluşturur. İç piyasada bu yüksek fiyatları geçerli kılmak için fark giderici vergiler kullanılır.



Grafik 7: Fark Giderici Vergiler

# IV- İTHALAT VE İHRACAT VERGİLERİ

## IV.2- İhracat Vergileri

- Malın ihracatından çeşitli isimlerle alınan vergilerdir. İhracatı sınırlandırmaya yöneliktir.
  - İhracattan vergi alınması
    - Hazineye gelir sağlamak
    - Hammaddelerin yurtiçinde işlenmelerini özendirmek
    - Doğal hammaddelerin arzını korumak
    - Ticaret hadlerini ülke lehine döndürmek
- gibi nedenlerle olabilir.

## V. MONOPOLLER VE KARTELLER

- İhracat çoğu kez değişik ölçüde monopol gücüne sahip büyük firmalar tarafından yapılmaktadır. Monopolcü firmanın karını artırabilmek için başvurabileceği yollardan biri de fiyat farklılaştırmasıdır.



# V. MONOPOLLER VE KARTELLER

## 1. İhracat Monopolleri ve Damping

- İhracat endüstrisindeki bir büyük firmanın malını dış piyasada, iç piyasadan daha düşük bir fiyata satmasına **damping** adı verilir.
- Malın dış piyasada, iç piyasadan daha pahalıya satılması ise **ters damping** denir.

Genellikle en fazla karşılaşılan dumping örnekleri şunlardır:

- İhracatçı firma var olan stoklarını eritmek için yapar,
- Monopol olmaya çalışan firma global piyasada rakiplerini ortadan kaldırmak için aşırı fiyat düşürür. Buna **yıkıcı dumping** denir.
- Monopolcü firma devamlı surette düşük fiyattan satar çünkü bu şekilde azalan maliyetten yani ölçek ekonomilerinden faydalanıp karını artırmak ister. Buna uluslararası fiyat farklılaştırması denir. Her ülkenin talep yapısına göre fiyat ayarlaması yapılır. Mesela bir ülkede mala olan talep esnekse fiyat düşürülür sürümden kazanılır. Başka ülkede talep esnek değilse fiyat yükseltilir yine daha fazla ciro elde edilir.

**Yıkıcı dumping**, bir şirketin uluslararası rakiplerini piyasadan silmek amacıyla yaptığı dumpingtir.

**Sürekli dumping** ise, bir firma piyasa payını maksimum kılabilmek için devamlı olarak yurtdışı piyasalarda ucuza mal satmaktadır.

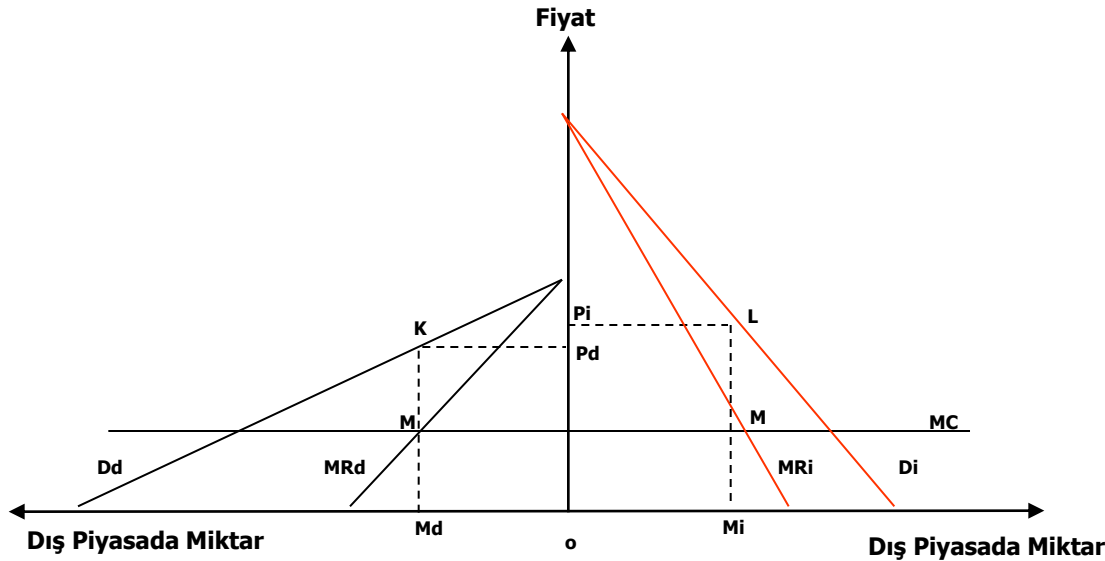
Dampingi karakterize eden en önemli unsur, yurtdışına satışlarda ülke iç piyasasının altında bir fiyat farklılaştırmasına gidilmesidir. İktisadi açıdan fiyat farklılaştırması olması için; ya iki piyasanın birbirinden kesinlikle ayrılmış olması ya da fiyatlandırma stratejisinin ihracatçının karını maksimize etmesi sonucuna varılması gerekir.

Mevzuatımızda dumping; Türkiye'ye ihraç edilen bir malın, aynı veya benzer bir malın normal değerinin altında bir fiyatla Türkiye'ye satılması olarak tanımlanmıştır.

# V. MONOPOLLER VE KARTELLER

## 1.a. Uluslararası Fiyat Farklılıkları ve Damping

- İhracat endüstrisinde kurulu bulunan monopoller bazen iç ve dış piyasaları birbirinden ayırır.
- Monopolcünün, iki piyasayı birbirinden ayırmayı kârlı bulması ve her birine ayrı fiyatlar koymasına **uluslararası fiyat farklılaştırması** adı verilir. Dışarıda uygulanan fiyatın daha düşük olması ise **damping** niteliğini gösterir. Uluslararası fiyat farklılaştırmasının uygulanabilmesi için 2 koşul gereklidir.
  - İç ve dış piyasaların kesinlikle birbirinden ayrı olması gerekir.
  - Söz konusu malın değişik piyasalardaki talep esnekliğinin farklı olması gerekir



Grafik 4: Uluslararası Fiyat farklılaştırması

### Yerli Piyasada

Talep (ortalama gelir) **Di**, marjinal gelir **MRi**

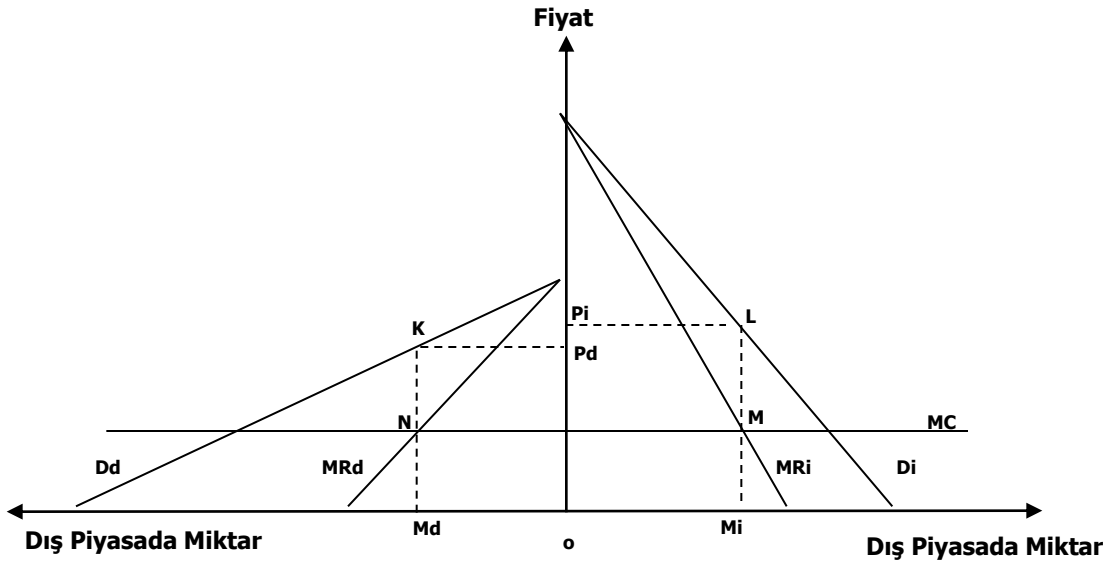
### Dış Piyasada

Talep (ortalama gelir) **Dd**, marjinal gelir **MRd**

**Marjinal maliyetler sabit varsayılarak MC doğrusu ile gösterilir.**

**Yabancı talep eğrisinin (Dd), iç talep eğrisinden (Di) daha esnek olması önemlidir.**

**Yabancı ülkede monopolcünün sattığı mala karşı çok sayıda ikame malı bulunabileceğinden, monopolcü fiyatı aşırı ölçüde yükseltirse, tüketiciler ikame mallarına yönelme imkanına sahiptir.**



Grafik 4: Uluslararası Fiyat farklılaştırması

Bu koşullar altında firma **marjinal maliyetle marjinal geliri eşitleyen** yerli piyasada **M** ve dış piyasada **N** noktasında en yüksek kârı elde etmiş olur.

Yerli piyasada  $P_i$  fiyatından  $OM_i$ , dış piyasada  $P_d$  fiyatından  $OM_d$  kadar mal satılır.

Bir piyasada talep esnekliği ne derece yüksek ise o piyasada uygulanan fiyatlar o derece düşük olur.

**Uluslararası fiyat farklılaştırması ticarete “haksız rekabet” uygulamasıdır. İç piyasasında dumping yapılan ülkelerin üreticileri büyük zarara uğrarlar.**

## V. MONOPOLLER VE KARTELLER

### 1.b. Dampinge Karşı Hükümet Politikaları

- Hükümetler **yüksek anti dumping vergileri** veya telafi edici vergiler ile dampinge karşı önlem almaktadır.
- Anti dumping vergileri GATT sözleşmelerinde 1964 yılından itibaren yer almaya başlamıştır. Bu düzenlemelere göre her ülkedeki anti dumping soruşturmalarını yapmakla görevli kurumlar araştırmaları ve incelemeleri yapmaktadır.



# V. MONOPOLLER VE KARTELLER

## 2- Karteller

- Karteller benzer mal ve hizmetleri üreten firmaların fiyatları belirlemek, üretimi kısmak, piyasaları bölüşmek veya yeni teknolojilerin kullanımını sınırlandırmak amacıyla yaptıkları anlaşmalardır.
- Bu anlaşmanın farklı ülkelere ait firmalar tarafından yapılması uluslararası kartelleri oluşturur.
- Bir kartele girmeyi kabul eden firma ortak fiyat ve üretim politikasını belirlemelidir.

# İdari ve Teknik Engeller

- **İdari Nitelikli Engeller (Administrative Barriers to Trade)**
  - \* Gümrüklerdeki değerlendirme prosedürleri (custom valuation procedure)
  - \* İthalatın gözetimi (import surveillance)
  - \* İthalat lisansı (import license)
  - \* Menşe kuralları (rule of origins)
  - \* Sevk öncesi inceleme (pre-shipment inspection)
- **Teknik engeller**
  - \* teknik düzenlemeler (regulations)
  - \* standartlar (standarts)

# Diğer Ticaret Politikası Araçları

- Bağlı Ticaret Yöntemleri
- Serbest Bölgeler
- Dış Ticaret Sermaye Şirketleri/Sektörel Dış Ticaret Şirketleri
- Yurt İçi Katkı Zorunluluğu
- Yabancı Sermaye
- Döviz Kuru Politikası

# Yurt İçi Katkı Zorunluluğu

- **Yurt içi katkı zorunluluğu**, nihai malın belirli bir bölümünün yurt içinde üretilmesini gerektiren bir düzenlemedir.
- Malın değerinin (i ülkedeki üretim katma değeri) minimum bir kısmını gösterecek Şekilde değer üzerinden tanımlanabileceği gibi fiziksel miktar olarak da tanımlanabilir.
- Girdilerin yerel üreticileri açısından, yurt içi katkı zorunluluğu, ithalat kotası gibi bir koruma sağlar.
- Yerli girdi kullanmak zorunda olan firmalar açısından, gereklilik ithalat üzerinde katı bir kısıtlama değildir. Firmaların daha fazla yerli girdi kullanmaları halinde daha fazla ithalat yapmalarına olanak sağlar.
- Yurt içi katkı zorunluluğu ne tarifede olduğu gibi bir hükümet geliri sağlar ne de kota rantı.
- Bunun yerine, yerli mallar ile ithalat fiyatı arasındaki fark, nihai ürünün fiyatına ortalama olarak yansır ve tüketicilerce ödenir.

# Ticaret Politikasının Etkileri

- Her bir ticaret politikası uygulamasında, yerli ülkede fiyat yükselişi söz konusu olur.
  - Yerli üreticiler daha fazla arz eder ve kazanç elde eder.
  - Yerli tüketicilerin talepleri azalır ve kaybederler.
- Yerli ülke, dünya fiyatlarını etkileme gücüne sahip bir büyük ülke ise dünya fiyatı düşer.
- Tarife hükümet gelirlerini artırır; ihracat sübvansiyonları bu gelirleri düşürür; ithalat kotası ise hükümet gelirini etkilemez.
- Tüm bu ticaret politikaları, üretim ve tüketimde sapmalara yol açar.

## Alternatif Ticaret Politikalarının Etkileri (Krugman, Obstfeld ve Melitz (2012))

	Tarife	İhracat Sübvansiyonu	İthalat Kotası	Gönüllü İhracat Kısıtlaması
Üretici Fazlası	Artar	Artar	Artar	Artar
Tüketici Fazlası	Azalı	Azalı	Azalı	Azalı
Hükümet Geliri	Artar	Azalı (hükümet harcaması artar)	Değişmez (lisans sahipleri rant geliri elde eder)	Değişmez (dış ülkeler rant sağlar)
Ulusal Refah	Belirsiz (küçük ülke için azalı)	Azalı	Belirsiz (küçük ülke için azalı)	Azalı

# Kaynakça

- Acar, Sadık, (2004), **Uluslararası Reel Ticaret: Teori, Politika**, Dokuz Eylül Üniversitesi Yayınları, İzmir.
- Gökmen, A. (2013). Tarife ve tarife dışı engeller:Uluslararası ticaret uygulamaları, ayırteıcı özellikler ve Türkiye. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(1), 21.
- Hoekman, Bernard ve Michel Kostecki, (1995), **The Political Economy of the World Trading System, From GATT to WTO**, Oxford University Press.
- Krugman, Paul, Maurice Obstfeld ve Marc Melitz, (2012), *International Economics: Theory and Policy* , 9/E, Pearson.
- Seymen, Dilek, (2002), “Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi”, (Dan. Prof. Dr. Sadık Acar), *Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi*, Cilt: 4, Sayı: 4, Yıl: Ekim-Aralık 2002.
- Tunç, H. (2014). *Uluslararası Ticaret Para ve Finans*. İstanbul: Sümer Kitabevi
- Dünya Ticaret Örgütü'nün Resmi İnternet Sitesi: [www.wto.org](http://www.wto.org)