

## RESEARCH ARTICLE/ ARAŞTIRMA MAKALESİ

## ULUSLARARASI PAZARLARDA TARİFE DIŞI ENGELLER

Dr. Öğr. Üyesi Merve YANAR GÜRCE  
American International University, Kuveyt  
m.gurce@aiu.edu.kw ORCID No: 0000-0002-9616-1815

Geliş Tarihi/Received Date: 02.05.2021 Kabul Tarihi/Accepted Date:19.06.2021

Yanar Gürce, M. (2021). Uluslararası Pazarlarda Tarife Dışı Engeller.  
*Aurum Sosyal Bilimler Dergisi*, 6(1), 79-90

## Özet

Küresel ticaret politikalarında tarifelerin önemli ölçüde azaltılmaya başlanmasıyla, uluslararası ticaret maliyetlerinde önemli role sahip olan tarife dışı engeller daha fazla tartışılmaya başlamıştır. Tarife dışı engeller, geleneksel gümrük tarifelerinden farklı olarak uluslararası ticarete konu olan ürünlerin miktarlarında, fiyatlarında veya bunların her ikisinde ekonomik etkiye sahip olabilmektedirler. Bu çalışmada, uluslararası ticarete korumacılık kavramı çerçevesinde, tarifeler ve tarife dışı engeller değerlendirilip, uluslararası pazarlardaki yerleri üzerinde durulmaktadır.

**Anahtar kelimeler:** Uluslararası Ticaret, Uluslararası Pazarlama, Tarife, Tarife Dışı Engel, Korumacılık

## NON-TARIFF BARRIERS IN INTERNATIONAL MARKETS

## Abstract

With the significant reduction in tariffs in international trade policies, non-tariff measures, which have an important role in international trade costs, are discussed more. Non-tariff barriers can impact international trade in quantities, prices, or both rather than traditional customs tariffs. In this study, tariffs and non-tariff barriers are evaluated within the framework of protectionism, and their place in international markets is emphasized. Implications for practices are offered.

**Keywords:** International Trade, International Marketing, Tariffs, Non-Tariff Barriers, Protectionism

## 1.GİRİŞ

Küreselleşme ile birlikte, ülkeler arasındaki coğrafi mesafeler daha az önem arz ederken, serbest bir ticaret ortamının yaratılması, uluslararası pazarların entegrasyonunda önemli bir yer tutmaktadır. Ulaşım ve haberleşmede meydana gelen hızlı teknolojik gelişmelerle birlikte ülkeler, uluslararası pazarlardan aldıkları payları artırmak istemektedirler (Ghosh ve Moon, 2010). Özellikle, son dönemlerde sayıları hızla artan tercihli ve çok taraflı ticaret anlaşmaları, dünya ticaretinin şekillenmesinde önemli rollere sahip olmaktadır. Bu durumda, yeni pazarlara ulaşmak isteyen ülkeler, uluslararası ticarete konu olan engelleri

ortadan kaldırabilmek ve daha az etkilenebilmek için ikili ya da bölgesel serbest ticaret anlaşmalarına başvurmaktadırlar.

Uluslararası ticaret alanındaki engeller genel olarak, tarifeler ile gümrük tarifeleri ve gümrük tarifeleri dışındaki tarife dışı engeller olarak sınıflandırılmaktadır. Günümüzde sayıları artan serbest ticaret anlaşmaları aracılığıyla gümrük tarifelerinin azaltılması sonucunda, ülkeler gizli korumacılık politikaları uygulamakta ve yerli üretimi korumak amacıyla tarife dışı engellere başvurarak uluslararası ticarete müdahale etmektedirler (Özer vd., 2019). Tarife dışı engeller, yerel sanayileri korumak amacıyla uygulamaya konulmuş olsalar da uluslararası arenada sıklıkla tartışılmaktadır (Yue ve Beghin, 2009; Bianco, 2014). Gümrük tarifeleri ile kotalar, ithalat yasakları, gönüllü ihracat kısıtlamaları, damping uygulamaları ve yurt içi katkı zorunluluğu gibi politikalar bu engeller arasında yer almaktadırlar (Krugman ve Obsteld, 2003).

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) tarafından gerçekleştirilen müzakerelerin, geleneksel ticaret engeli olarak görülen gümrük tarifelerinde indirimler getirmesiyle birlikte, tarife dışı engellerin önemi her geçen gün artmaktadır ve bu engeller ticaret politikası araçları olarak kullanılmaktadır (Ghodsi vd., 2016; Arslan, 2020).

Tarife dışı engellerin uluslararası ticarete olan etkilerinin, tarifeler gibi hesaplanması kolay olmadığından görünmez engeller olarak da ifade edilmektedir. Söz konusu görünmez engeller, ürün ve hizmetlerin, şekil, tasarım, fonksiyon, performans ve içerik gibi özellikleri değerlendirilerek oluşturulan uygulamaları içermektedir (Özer vd., 2019).

Bu çalışmada, uluslararası pazarlara konu olan tarife dışı engeller değerlendirilmektedir. Buna göre, uluslararası ticarete korumacılık politikaları ele alındıktan sonra uluslararası ticaretin önündeki tarife ve tarife dışı engellerden bahsedilmekte ve ardından tarife dışı engellerin dünya ticaretine olan etkileri üzerinde durulmaktadır.

## 2. KORUMACILIK

Korumacılık, bir ülkenin yerli üreticilerinin, her türlü engelleyici veya yok edici nitelikteki dış rekabet karşısında, ekonomik araçları kullanarak, korunmasını savunan görüşlere dayanan bir uluslararası ticaret politikasıdır (Kalaycı, 2011; Hemphill, 2010). Uluslararası pazarlarda uygulanan korumacılık politikalarının nedenleri aşağıda belirtilmektedir (Gegez, 2008).

-Ödemeler bilançosunun iyileştirilmesi ve işsizliğin önlenmesi: buna göre, ithal edilen ürünlerin ithalatının kısıtlanması veya engellenmesi diğer ülkelere yapılan ödemelerin azalmasını sağlayacağı için, ödemeler bilançosundaki açıkların kapanmasına yardımcı olur. İthalatın azalması, harcamaları, benzer olan yerli ürünlere doğru kaydıracağından yerel üretimin artmasına, böylelikle de istihdamın artmasına katkıda bulunur.

-Ulusal güvenliğin sağlanması: ulusal savunma ile doğrudan ilgili olan endüstrilerin kurulmasında ve geliştirilmesinde dış koruma gerekli olmaktadır. Savaşta dayanma gücünü artıran ve askeri-siyasal nedenlerle kurulmasına karar verilen endüstrilerin uluslararası rekabette korunması zorunluluk olarak görülmektedir.

-Yavru sanayi tezi: buna göre, bir ülke, belirli bir ürünün üretiminde potansiyel bir karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu halde, bilgi yetersizliği ve başlangıçta üretim kapasitesinin düşük olması gibi nedenlerle ürün üretimini başlatamıyor ya da başlatmış olsa dahi daha deneyimli yabancı rakipleri ile rekabet edemiyor olabilir. Bu durumda ürünü üreten endüstriyi kurmak ve bebeklik döneminde yabancı rekabetin olumsuz etkilerine karşı korumak amacıyla, korumacı politikalara başvurabilmektedir.

Uluslararası pazarlarda artan rekabet karşısında ülkeler, kalkınma politikaları ve sanayi stratejileri ile paralel olarak pazara giriş engellerini uygulamaktadırlar (Baytar, 2011). Tüm dünyayı etkileyen büyük buhranla birlikte petrol fiyatlarındaki hızlı artış, özellikle gelişmiş ülkelerin ekonomik büyüme hızlarında azalma meydana getirmiştir. Bu dönemde, uluslararası ticarete yeni tarife dışı engellerle birlikte, korumacılık politikalarında artışlar gözlemlenmiştir. Buna göre, özellikle gelişmiş ülkeler, işsizlik, büyüme ve gerileyen endüstri sorunlarını, ithalat kısıtlamaları ve ihracat sübvansiyonları aracılığıyla hafifletme veya çözme girişiminde bulunmuşlardır (Baytar, 2011).

En geleneksel amacı yerel sanayilerin dış rekabete karşı korunması olan bu engellerin uygulamada farklı türleri bulunmaktadır. Tüketicilerin korunması, kamu sağlığı, doğal çevrenin korunması gibi nedenlerle getirilen, paketlenme ve etiketlemeye ilişkin ilişkin düzenlemeler, kalite standartları, sağlıkla ilgili kurallar görünmeyen uluslararası ticaret engellerinin bazılarıdır (Karluk, 2007).

1990'ların sonlarına doğru gelişmiş ülkeler tarafından, DTÖ'nün etkisiyle dış ticaret engellerinin azaltılmasının uluslararası pazarlarda etkinliği sorgulanarak, ikili ya da çok taraflı anlaşmalar yoluyla tarife ve koruma oranlarını indirme yöntemleri de tercih edilmeye başlanmıştır. Buna göre, uluslararası pazarlarda serbest ticaret anlaşmaları da tarife dışı önlem olarak önem kazanmaya başlamıştır (Yanar, 2012). Buna göre, serbest ticaret anlaşmaları ile uluslararası pazarlarda, diğer ülke pazarlarına daha rahat erişim sağlanmakta, gümrük duvarlarının ötesine geçilmekte, hizmetler ya da kamu alımları gibi tam anlamıyla serbestleşme gösterememiş sektörlere ulaşım imkânı sağlanmakta ya da uluslararası ticaret sisteminin düzenlemediği konularda ikili ya da bölgesel düzeyde ilerleme sağlanmaktadır (Ziegler, 2010).

### 3. ULUSLARARASI PAZARLARDA TARİFELER VE TARİFE DIŞI ENGELLER

#### 3.1. Tarifeler

Bilgi, iletişim teknolojileri ve taşımacılığın hızla gelişmesi uluslararası ticaret uygulamalarını kolaylaştırmaktadır. Uluslararası ticaretin, yerel ticaret uygulamalarından en temel farkı daha fazla maliyet içermesidir. Söz konusu maliyetler, uluslararası pazarlarda faaliyet gösterirken karşılaşılan tarife ve tarife dışı engellerden kaynaklanmaktadır. Buna göre, uluslararası pazarlama açısından mal, hizmet ve girdilerin önündeki en önemli engel tarife ve tarife dışı engellerdir. Tarife temel olarak, bir ürünün ülkeye girişi esnasında uygulanan vergidir. İthal edilen ürünlerin maliyetini artırarak, devletlere önemli gelirler sağlamaktadırlar (Gökmen, 2013).

Tarifeler, yerel üretilen ürünlere, ithal edilen benzer ürünlere nazaran fiyat avantajı sağlayarak ülkelerin gelirlerini artırır (DTÖ, 2014). Aynı zamanda, ithal edilen ürünlerin yerel pazardaki fiyatlarını da artırarak, ithal edilen ürün miktarını da azaltıp, ithalat ile rekabet eden yerel ürün üreticileri de korurlar (Bacchetta, 2009).

Uluslararası pazarlarda, gümrük tarifeleri en geleneksel ticaret engeli olarak kabul edilmektedir. Bunlar, ithal edilen ürünlerin ülkeye girişinde alınan vergi oranlarının gösterildiği cetvellerdir. Gümrük tarifeleri tek taraflı olarak devletler tarafından belirlenebildikleri gibi, ülkeler arasındaki karşılıklı anlaşmalarla da belirlenebilmektedir. Tek taraflı olarak belirlenen tarifelere “otonom tarife”, ülkeler arasındaki anlaşmalarla belirlenen tarifelere ise “akdi tarife” denilmektedir. İthal edilen ürün birimi başına sabit bir oran şeklindeki gümrük tarifelerine ise “spesifik gümrük tarifeleri” denilmektedir (Öztürk, 2013).

### 3.2. Tarife Dışı Engeller

İkinci Dünya Savaşı sonrasında, özellikle gelişmekte olan ülkeler, kendilerini uluslararası rekabetten korumak ve sanayileşmelerini hızlandırmak amacıyla korumacı politikalar uygulamaya başlamışlardır (Aydın, 2010). En basit ve geleneksel koruma politikası aracı olarak gümrük tarifeleri yaygın olarak kullanılmıştır. Ancak, küreselleşmeyle birlikte serbest ticaretin gelişmesi, bu müdahale araçlarında farklılıklar meydana getirmeye başlamıştır. Uluslararası ticaret üzerinde önemli bir engel oluşturan tarifeler, DTÖ kapsamında çok taraflı anlaşmalar sistemi ile birlikte yavaş yavaş indirilmeye başlanmıştır. Özellikle, 1990’lı yıllardan sonra çok taraflı tarife indirimlerinin yerini ikili anlaşmalar ile sağlanan tarife indirimleri almaya başlamıştır (Aydın, 2010).

Gümrük tarifeleri dışında, uluslararası ticarete müdahale etmek amacıyla kullanılan araçlar, tarife dışı engeller olarak adlandırılmaktadırlar. Tarife dışı engeller; gümrük tarifelerinden farklı olarak, uluslararası mal ve hizmet akımlarını etkileyen her türlü politika ve uygulamalardır. Bu uygulamalar, ürünlerin fiyatını, işlem hacimlerini ya da her ikisini birden etkileyebilen politika araçlarıdır (UNCTAD, 2015). Tarifeler, tek bir oran şeklinde belirlendiklerinden tüm ülkelere aynı seviyede bir engel oluştururken, tarife dışı engellerin bir kısmı ülkelere göre farklı uygulanmaktadır (Seyidoğlu, 2003).

Tarife dışı engeller, uluslararası ticaretin serbest akışını kontrol etmek amacıyla, korumacı ve düzenleyici ticari araçlar olarak günümüzde daha fazla kullanılmaya başlamış ve sayılarında önemli bir artış görülmüştür (Basu vd., 2012). Küresel tedarik zincirleri ve hizmet sektörünün öneminin dünya genelinde her geçen artması, tarife dışı engellerin sayısının artmasında önemli bir rol oynamaktadır (Dhingra, 2021).

Uluslararası rekabete karşı koruma amacıyla kullanılmaya başlanan, tarifelere göre daha heterojen bir yapıya sahip olan tarife dışı engellerin belirlenmesi ve ölçülmesi tarifelere göre daha zor olup, özellikleri de zaman ve şarta bağlı olarak değişebilmektedir (Aydın, 2010).

Buna göre, uluslararası pazarlara konu olan ürün ve hizmetlere yönelik düzenleyici tedbirler olarak ele alınan tarife dışı engeller, doğrudan ya da dolaylı olarak maliyetler içermektedirler ve yaygın olarak kullanılmakla birlikte, dünya ticareti üzerindeki etkileri henüz kesin olarak belirlenmemektedir (Melo ve Nicita, 2018; Arslan, 2020).

Dünya genelinde güncel olarak yüz kırktan fazla ülke tarafından iki yüz seksen civarında tarife dışı engel uygulanmaktadır. Bu tarife dışı engellerin büyük bir çoğunluğu gıda ve tıbbi malzemelerin yeterli tedarik edilip edilmediği, tıbbi ürünlerin ithalat ya da ihracatı sırasında kalite ve güvenlik koşullarına uyulup uyulmadığı ile ilgilenen politika araçlarıdır. Diğerleri ise, yerel endüstrileri ve iş imkanlarını güvence altına

almak gibi ekonomik amaçlarla tasarlanan politikalar (UNCTAD, 2020). Tarife dışı engeller, UNCTAD tarafından, ithalata ya da ihracata yönelik olmalarına göre sınıflandırılarak; teknik ve teknik olmayan engeller olarak belirtilmiştir. Aşağıda, bu tarife dışı engellere örneklerine yer verilmektedir.

### 3.2.1. Miktar Kısıtlamaları

Tarife dışı engellerin büyük bir çoğunluğunu miktar kısıtlamaları oluşturmaktadır. Dünya Ticaret Örgütü'ne göre kısıtlamalar ve kotalar geniş bir şekilde uygulanmakta ve ithalat üzerinde de direkt bir etkiye sahip olmaktadır (Czaga, 2005). Kotalar, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve ithalat yasakları bu kısıtlamalar içerisinde yer almaktadır.

#### *Kotalar*

En basit anlamda kota, ülkelerin ithal edilecek olan ürünlere belirli miktarda getirdikleri sınırlandırmalardır (Cadot vd.,2012). İthalat kotaları, yurt içi sanayi ya da tarım kesimini korumak veya ödemeler bilançosu açıklarını önlemek gibi amaçlarla kullanılmaktadır. Kotaların en çok uygulandığı ülkeler genellikle az gelişmiş ülkelerdir. Hükümetlerin sadece mal hacmini belirlemekle yetindiği, ithalatın hangi ülkeden ya da kimler tarafından yapıldığına müdahale etmediği kotalara "global kota" denilmektedir. Kotaların özel ithalatçılar arasında belirli kurallara göre dağıtılmasına ise "tahsisli ithal kotası" denilmektedir. "Gümrük tarife kotaları" ise ikili tarife sistemlerinin uygulandığı kotalardır. Burada belirli bir ithalat miktarına kadar olan ürünler, normal gümrük vergisi ödenerek ithal edilir ve belirlenen miktar tamamlandığında ise tarifeler yükseltilir (Seyidoğlu, 2003). En yaygın olarak kullanılan türleri, ithalat kotalarıdır. Buna göre, devletler ithalatı kısıtlarken, kotaları gümrük tarifelerine tercih ederler. Bunun en önemli sebeplerinden biri, kotaların gümrük tarifelerine göre daha katı olmaları ve yerel firmalarla ticaret yaparken kotaların hükümetlere güç ve esneklik sağlamalarıdır (Lindert ve Kindleberger, 2012).

#### *Gönüllü İhracat Kısıtlamaları*

Gönüllü ihracat kısıtlamaları, ithalatçı durumundaki bir ülke ile ihracatçı durumunda ve genellikle emeğe dayalı az gelişmiş bir ülke arasında yapılan anlaşma kapsamında ihracata dayalı bir kota olarak tanımlanmaktadır. Gönüllü ihracat kısıtlamaları ithalat kotalarına benzemekle birlikte, uygulamayı ithalatçı değil, ihracatçı konumunda olan ülke yapmaktadır. Bu kısıtlamalar ithalatçı konumundaki sanayileşmiş ülkelerle, ihracatçı konumundaki az gelişmiş ülkeler arasında yapılan ikili ya da çok taraflı görüşmelere dayanmaktadır. Bu tür kısıtlamalarda ithalatçı konumundaki sanayileşmiş ülkenin, karşı taraftaki az gelişmiş ülkeye siyasi ve ekonomik baskı uygulayabilmektedir (Seyidoğlu, 2003).

#### *İthalat Yasakları*

İthalat yasakları, bazı ürün ya da hizmetlerin belirli bir ülkeye girişinin engellenmesidir. İthalatı kotalarla kısıtlamanın bir uygulaması olan ithalat yasaklarına ülkeler; ekonomik, politik, sağlık ve ahlaki nedenlerle başvurulabilmektedirler. Ayrıca, yerli sanayinin korunması en önemli amaçları arasında yer almaktadır. Politik yasaklamalarda, bazı ülkelerin ürün ya da hizmetlerinin ülkeye girişine engel koyulabilmektedir. Bazı durumlarda, sağlık nedenleriyle bazı ürünlerin ülkelere girişi yasaklanabilmektedir (Han ve Kaya, 2012).

### 3.2.2. Mali Engeller

Mali engeller ithalata fiyat yoluyla müdahale eden engeller olarak bilinmektedir. Bunlar arasında, anti-damping vergileri, ihracat sübvansiyonları, ithalat ve ihracat vergileri ile yurtiçi katkı zorunlulukları bulunmaktadır.

#### *Anti-Damping Vergileri*

Herhangi bir ürünün ihracatçı ülkede, benzer bir ürünün fiyatından daha düşük bir fiyatla ihraç edilmesine damping denilmektedir. Damping, bazı ülke pazarlarını elde etmek, mevcut pazarı genişletmek ya da çeşitli nedenlerle pazarın küçülmesini önlemek, rakibi pazar dışında bırakmak, üretim fazlasını elden çıkarmak ve yerel pazarı bozmadan nakit sıkıntısını ortadan kaldırılmak gibi nedenlerle uygulanabilmektedir. Damping üçe ayrılmaktadır (Gümrük Kontrolleri Derneği) Bunlar;

Arada bir yapılan damping: ekonomik nedenler, talebin düşük olması, pazarda zevk ve tercihlerin değişmesi gibi nedenlerden dolayı satışları azalan üreticilerin, artan stoklarını eritmek amacıyla ürünlerini daha düşük fiyattan uluslararası pazarlara satmak istemeleri durumunda ortaya çıkmaktadır.

Yıkıcı damping: büyük ve güçlü firmaların uluslararası rakiplerini elemek için fiyatlarını onların dayanamayacağı kadar aşağı çekmeleri şeklinde yapılmaktadır.

Sürekli damping: firmaların sürekli olarak ürünlerini uluslararası pazarlarda daha düşük fiyattan satmaları durumunda ortaya çıkmaktadır.

Dünya Ticaret Örgütü, ülke dışında daha ucuza satılan ürünlere anti-damping vergileri uygulanmasına ya da yerel üreticilerin zarar görmeleri durumunda üretim maliyetlerinin düşürülmesine izin vermektedir. DTÖ Anti-Damping Anlaşması'na göre, bir ürünün ihraç fiyatının, ihracatçı ülkede benzer bir ürünün karşılaştırılabilir fiyatından daha düşük olması durumunda mevcut ürünün dampingli olduğu kabul edilmektedir (WTO, 2020).

#### *İhracat Sübvansiyonları*

Devletlerin uluslararası ticarete müdahale etmelerindeki amaçlar arasında, ihracatın özendirilmesi yer almaktadır. Buna göre, ihracat sübvansiyonu, belli bir ürünün ihracatı karşılığında devletin ihracatçı firmaya yaptığı bir ödeme olarak tanımlanmaktadır. Bunlar, ihraç edilen ürünlere verilen dolaysız üretim sübvansiyonları şeklinde olduğu gibi, ihracatçılara veya yabancı ithalatçılara piyasadaki faiz oranlarından daha düşük faiz oranlarında kredi sağlanması veya ihracatçıların vergi muafiyetlerinden yararlandırılması şeklinde de olabilmektedir (Engin, 1992).

#### *İthalat ve İhracat Vergileri ile Yurtiçi Katkı Zorunluluğu*

Uluslararası pazarlarda, yerel üreticileri korumak için uygulanan yöntemlerden arasında fark giderici vergi uygulamaları yer almaktadır. Bunlar, ithalat kotalarına benzemektedirler ancak çoğunlukla, tarım sektörü için kullanılmaktadırlar. Buna göre, korunmak istenen sektördeki üreticiler için yüksek iç fiyatlar belirlenir ve bunlar minimum ithalat fiyatını oluştururlar. Yerel pazarda, bu yüksek fiyatları geçerli yapmak için fark giderici vergiler uygulanır. İhracat vergileri ise ihracatı kısıtlamaya yönelik olan vergilerdir ve gelişmekte

olan ülkelerde daha fazla kullanılmaktadır. Devlete gelir sağlamak, hammaddelerin yurtiçinde işlenmelerini özendirmek, ülkenin ticaret hacmini olumlu yönden etkilemek gibi amaçlara sahiptirler. Yurtiçi katkı zorunluluğunda ise, bir ürünün belirli bir ülkede üretilmiş sayılabilmesi için, o ürüne ait yurtiçi katkı payının ödenmesi gerekmektedir (Seyidoğlu, 2003).

### 3.2.3. İdari ve Teknik Engeller

Gümrük değerlendirme prosedürü ve sevk öncesi inceleme, ithalat lisansları ve menşei kuralları gibi idari ve teknik engellerin, uluslararası ticaret üzerindeki etkileri dolaylıdır (Engin, 1992).

#### *Gümrük Değerleme Prosedürü ve Sevk Öncesi İnceleme*

Gümrük değerlendirme prosedürleri, uluslararası ticarete konu olan ürünlerde, teknik düzenlemelere veya standartlara uyumu değerlendirmek amacıyla numune alma, test etme, denetleme, değerlendirme, tescil ve akreditasyon gibi doğrudan veya dolaylı olarak kullanılan prosedürleri içermektedir. Logo, ambalajlama, işaretleme veya etiketleme şartlarını ya da bunlardan sadece birini içeren uyulması zorunlu olan durumları belirtmektedir (teknikengel.gov.tr).

#### *İthalat Lisansları*

İthalat lisansı bir ülkede ithalat yapmak için, yetkili birimlere başvuru yapılmasını veya bazı belgelerin temin edilmesini zorunlu tutan uygulamalardır. İthalat Lisansları Anlaşması, lisans uygulayan ülkeler tarafından söz konusu uygulamaların tarife dışı engel olarak kullanılmaması ve şeffaflığı artırıcı maddeler taşımaktadır. Bu bağlamda ithalat lisansları; basit, şeffaf ve öngörülebilir olmalıdır (DTÖ, 2020).

#### *Menşei Kuralları*

Menşei, uluslararası pazarlarda ürünlerin hangi ülkeye ait olduğunu belirlemede oldukça önemlidir (Kapil, 2009). Menşei temel olarak, bir ürünün ulusal kaynağını belirlemek için uluslararası pazarlarda gerçekleştirilen ticaretlerde ihtiyaç duyulan bir kriterdir (Baghasa, 2006).

Uluslararası ticarete eşyanın menşei kavramı, ithalata ilişkin gümrük vergilerinin hesaplanması, kota, anti-damping ve benzeri araçların uygulanmasının takibiyle ticareti kontrol etmek amacıyla kullanılmaktadır (Bozkurt, 2011). Serbest ticaret alanlarının yaygınlaşmasıyla birlikte, menşei kuralları daha çok önem kazanmaya başlamıştır ve bazı özellikli durumda bulunan ürünlere bu serbest ticaret alanları içerisinde tarife uygulanmaması söz konusu olmaya başlamıştır (Krishina, 2003). DTÖ, üye ülkelerin söz konusu ürünlerinin menşei ülkelerini belirtmeleri için hukuki ve idari birtakım genel uygulamalar belirlemiştir. Menşei kurallarının, uluslararası ticaret kapsamında uygulandığı yerler aşağıdaki gibidir (Baghasa, 2006).

- Ticari kurallarda anti-damping ve koruyucu önlemler gibi ölçütlerin uygulanabilmesi için kullanılmaktadır.
- İthal edilen ürünün en çok kayrılan ülke ya da tercihli kurallardan birine tabi tutulup tutulmayacağına belirlenmesine karar vermek amacıyla kullanılmaktadır.
- Ticari istatistikler amacıyla kullanılmaktadır.
- Kamu alımları ve marka uygulamaları amacıyla kullanılmaktadır.

#### 4. TARİFE DIŞI ENGELLERİN ULUSLARARASI PAZARLARDAKİ KONUMU

Hem tarife hem de tarife dışı engeller uluslararası ticaret uygulamalarında önemli yere sahiptirler. Tarifeler, ithalatçı ülke açısından, vergi gelirlerini artıracakđı için ülke refahına katkıda bulunmaktadır. Ayrıca, maliyetler yapay olarak arttırdığı için yerel sanayi alanları da rekabetten korunmuş olmaktadır. Farklı bir açıdan bakıldığında ise, girdi maliyetlerinde ortaya çıkabilecek artışlar, yerel firmaların üretim masraflarına ek maliyetler olarak yansımaktadır. Bu ek maliyetler tüketici talebini de ilk zamanlarda azaltacak, fakat arz ve talep bir süre sonra yeniden dengeye gelecektir. Uluslararası pazarlarda, tarife dışı engeller dikkatli bir biçimde uygulanmalıdır, tarife dışı engellerin arzulanmayan ve ortaya çıkması muhtemel bir sonucu, rekabetin azalmasıyla birlikte ürün ve hizmetlerde kalitenin düşmesi olmaktadır (Gökmen, 2013).

Tarifelerden farklı olarak tarife dışı engeller, ülkelere ve sektörler göre çeşitlilik göstermektedirler. Ayrıca, uluslararası pazarlarda, tarife dışı engellerin etkilerinin hesaplanması, politika araçlarının homojen olmaması ve sistematik veri eksikliğinden dolayı da oldukça zordur (Beghin, 2006). Uluslararası pazarlarda, farklı tarife dışı engellerin etkilerini kıyaslayabilmek ve hesaplayabilmek için "ad valorem tarife denkliği" (AVE) kullanılmaktadır. Burada, tarife dışı engellerin denkliklerinin yarıya düşürülmesi, örneğin, %10'dan %5'e düşürülmesi, ticareti %2'den %3'e artırmaktadır (DTÖ, 2012).

Tarife dışı engellerin, tarım sektöründe üretim sektörüne göre daha yaygın ve kısıtlayıcı oldukları görülmektedir. Hizmet sektörü açısından, OECD ülkelerine kıyasla gelişmekte olan ülkelerde daha yaygındırlar (DTÖ, 2012). Uluslararası pazarlarda tarife dışı engellerin türleri ve etkileri genel olarak, firmanın büyüklüğüne, sektöre ya da ithalat veya ihracat yapılan ülkenin durumuna göre farklılık göstermektedir (Hermelink ve Knebel, 2012). Beghin vd. (2012)'ye göre, tarife dışı engellerin maliyet etkinlikleri, refah etkilerinden daha az belirgin olarak görülmektedir (Beghin, vd., 2012). Özer vd. (2019) yaptıkları çalışmada, tarife dışı engellerin Türkiye'nin tarım ürünleri dışı ticaretinde olumsuz sonuçlar yarattığını belirlemiŐlerdir. Tarife dışı engellerin, küresel boyuttaki tarım-gıda sektörüne etkileri de net olarak bilinmemektedir (Santeramo, 2019).

Elitaş ve Şeker (2017) Türkiye tekstil sektörü üzerinde yaptıkları araŐtırmalarında, Türkiye'nin ithalatında en çok paya sahip olan yirmi ülkeye uyguladığı kota önlemlerini araŐtırmıŐlardır. Kota önlemlerinin Türkiye'nin ithalatı üzerinde dönemler itibariyle kısıtlayıcı olduğu bulunmuŐtur. Bu etkiye göre, Türkiye'nin tekstil sektöründe yerli sanayiye koruma amacıyla kota önlemleri uygulamasının, yerel pazarı rekabetten koruyarak, tekstil sektöründe uluslararası pazarlar da hem de yerel pazarda etkin bir sonuç vereceği bulunmuŐtur.

#### 5. SONUÇ

Uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasına/azaltılmasına çalışılmasıyla birlikte, ülkeler uzmanlaŐarak verimliliğe, maliyetleri azaltmaya, rekabete ve teknoloji transferine daha çok yođunlaŐmakta, uluslararası pazarlara daha hızlı ulaŐmaktadır.

Uluslararası ticaret sisteminde tarifelerin azaltılması ile birlikte dünya ticaret sistemi önemli gelişmeler yaşamaktadır. Günümüzde, ikili ya da çok taraflı olarak uygulanan serbest ticaret anlaşmalarının sayılarının hızla artması ile dünya ticaretinin önündeki engeller azalmakta, ülkelerin uluslararası ticaret hacimlerini artmaktadır ve küresel boyutta ticaret serbestleşmektedir. Bunlarla birlikte, tarifeler azaltılırken tarife dışı engeller de oldukça önemli hale gelmektedir ve sayıları her geçen gün artmaktadır (Cippolina, 2020).



Ülkeler, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadıkları alanlarda ekonomilerindeki olumsuz etkileri ortadan kaldırmak için tarifelere ve hızla artan bir biçimde tarife dışı engellere başvurumaktadırlar. Bu durum, daha az gelişmiş ülkelerin ürün ve hizmetlerinin, gelişmiş ülke pazarlarında yer almalarında engellere neden olabilmektedir. Gelişmiş ülkeler finansal yapıları ile teşvik ve sübvansiyon gibi araçlara öncelik verirken, gelişmekte olan ülkeler ise finansal yetersizlikleri nedeniyle daha çok teknik engeller ya da kotalar gibi politika araçlarına yönelmektedir.

Son dönemlerde DTÖ tarafından, uluslararası ticarette tarifelerin aşamalı olarak azaltılmasıyla birlikte, uluslararası rekabete karşı yerel ekonomilerin korunması amacıyla, belirlenmesi ve ölçülmesi tarifelere oranla daha da zor olan tarife dışı engellerin sayıları hızlı bir şekilde artmaktadır. Uygulanan bu politikalar ticareti serbestleştirme çabalarını zorlaştırırken, etkinliklerinin de açık bir biçimde ölçülemediği nedeniyle uluslararası ticaret uygulamalarında pek çok ülkenin başvurduğu bir yöntem olmaktadır. Bu kapsamda, taraf ülkeler avantaj sağlarken, tarife dışı engellerin artan kullanımları daha az şeffaf bir ticaret politikası çevresine de öncülük edebilmektedir (Santeramo, 2018).

Tarifeler, uluslararası ticaretin önünde önemli bir engel olarak görülürken, tarife dışı engellerin etkileri belirsizdir. Kotalar ve gönüllü ihracat kısıtlamalarının etkileri açık bir biçimde ticari engel olarak görülebilirken, sağlık, bitki sağlığı ya da teknik engellerin etkileri daha az belirgindir. Bunun nedeni teknik engellerin ya da sağlık ile ilgili engellerin üreticilere ek maliyetler getirmesi ya da yüksek nitelikteki ithalatlar nedeniyle tüketimi teşvik etmesidir (Niu vd. 2019).

Uluslararası ticaretin her geçen gün daha fazla bölgeselleşmesi ve tarife dışı engellerin dünya ticaretinde daha fazla yer alması, serbestleşmenin etkin bir şekilde gerçekleşmemesine de neden olabilmekte, ürün ve hizmetlerin de uluslararası pazarlarda yer almalarını ciddi bir biçimde etkileyebilmektedir.

Tarife dışı engellerin sayılarının her geçen gün artmasına rağmen, tartışmalar da devam etmektedir. Küresel boyutta, ülkeler tarafından uluslararası ticaretten daha fazla kazanç elde etmek için ürün standartlarında uyum artırılmaya çalışılırken, Büyük Buhran'dan beri dünya genelinde devam eden korumacılık endişesi ile bu tarife dışı engelleri yakından denetleme ya da müdahale etme isteği ortaya çıkmaktadır (Grundke, 2019). Ayrıca, tarife dışı engel türlerinden hangilerinin (örn. teknik düzenlemeler), ihracatçı ya da ithalatçı konumunda olan ülkelerin davranışlarını nasıl etkileyebilecekleri de halen tartışmalıdır (Timini ve Conesa, 2019).

Sonuç olarak, tarife dışı engellerin, uluslararası ticaret üzerindeki etkilerinin yanı sıra, ülkeler arası mesafe, sınır komşuluğu ve lojistik performansları ile bölgesel ticaret anlaşmalarının da uluslararası ticarette önemli bir rol oynadıkları görülmektedir. Politika yapıcılarının, yerel piyasa ve üreticilerini korumaya yönelik olarak tarife dışı engellerle ilgili düzenlemelerin yanı sıra, bu tarife dışı engel olarak sayılabilecek faktörlere de dikkat etmeleri gerekmektedir.

## 6. KAYNAKÇA

**Arslan, İ. K., & Bozkurt, O.** (2020). Tarife dışı önlemlerin ticaret akışına olan etkilerinin çekim modeliyle incelenmesi, *Uluslararası Sosyal ve Beşerî Bilimler Araştırma Dergisi*, 7(56), 1-15.

**Aydın, F., Saygılı, H., Saygılı, M., & Yılmaz, G.** (2010). Dış Ticarete Küresel Eğilimler ve Türkiye Ekonomisi. *Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Çalışma Tebliği*, No:10/01.

**Bacchetta, M.** (2009). Tariffs, *The Princeton Encyclopedia of the World Economy*, Princeton University Press, 2, 1063-1067.

**Baghasa, H.** (2006). Rules of Origin. *National Agricultural Policy Center (NAPC)*, Policy Brief, 19.

**Basu, S. R., Kuwahara, H. Dumensil, F.** (2012). Evolution of Non-Tariff Measures: Emerging Cases from Selected Developing Countries. UNCTAD, Geneva.

**Beghin, J.H.** (2006). Non-tariff Barriers. *Center for Agricultural and Rural Development Iowa State University*, Working Paper 06-WP 438.

**Beghin, J., Disdier, A.C., Marette, S. & Tongeren, F.** (2012). Welfare Costs and Benefits of Non-Tariff Measures in Trade: A Conceptual Framework and Application, *World Trade Review: Cambridge Journals*, 11(3), 356-375.

**Bianco, A., Boatto, V. L., Caracciolo, F., & Santeramo, F. G.** (2016). Tariffs and non-tariff frictions in the world wine trade. *European Review of Agricultural Economics*, 43(1), 31-57.

**Bozkurt, C.** (2011). Menşei Kavramı ve Menşei Kazanma Kriterlerinin İlgili Mevzuat Işığında Değerlendirilmesi. *İSMMM Mali Çözüm Dergisi*, 149-160.

**Cadot O.** (2012). Streamlining Non-Tariff Measures. *A Toolkit for Policy Makers*, The World Bank, 152-160.

**Czaga, P.** (2005). Import Prohibitions and Quotas in The Role of Non-Tariff Barriers in World Trade, OECD Publishing.

**Cipollina, M., & Demaria, F.** (2020). The Trade Effect of the EU's Preference Margins and Non-Tariff Barriers. *Journal of Risk and Financial Management*, 13(9), 203.

**Cipollina, M., & Salvatici, L.** (2020). On the effects of EU trade policy: agricultural tariffs still matter. *European Review of Agricultural Economics*, 47(4), 1367-1401.

**De Melo, J., & Nicita, A.** (2018). Non-Tariff Measures: Scope and Overview. *Non-Tariff Measures*, 1.

**Dhingra, S., Freeman, R., & Huang, H.** (2021). The impact of non-tariff barriers on trade and welfare (No. dp1742). *Centre for Economic Performance*, LSE.

**Eglin, M.** (2004). The Development of Multilateral Trade Agreements, in *A Handbook of World Trade*, 2nd Edition, London: ICC Publishing, Eds: Reuvid, J.

**Elitaş, B. L., & Şeker, A.** (2017). Uluslararası ticarete tarife dışı önlemlerin rolü: Türkiye tekstil sektörü üzerine bir araştırma. *Muhasebe ve Finansman Dergisi*, (74), 51-74.

**Engin, N.** (1992). Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler, İstanbul Ticaret Odası, Yayın No: 1992-4.

**Gegez, A.E.** Küresel Pazarlama Yönetimi, Beta Yayıncılık: İstanbul, 2008.

**Ghosh, A., & Moon, D.** (2010). Corporate debt financing and earnings quality. *Journal of Business Finance & Accounting*, 37(5-6), 538-559.

**Gökmen, A.** (2013). Tarife ve Tarife Dışı Engeller: Uluslararası Ticaret Uygulamaları, Ayırt Edici Özellikler ve Türkiye. *Ekonomi Bilimleri Dergisi*, 5(1), 1-18.

**Grundke, R., & Moser, C.** (2019). Hidden protectionism? Evidence from non-tariff barriers to trade in the United States. *Journal of International Economics*, 117, 143-157.

**Han, E., & Kaya, A.** (2012). İktisadi Kalkınma ve Büyüme, Anadolu Üniversitesi Yayını No.1575.

**Hemphill, T.A.** (2010). The New Protectionism: Industrial Policy Barriers to Cross Border Mergers and Acquisitions. *Competition and Change*, 14(2), 124-129.

**Hermelink, U., & Knebel, C.** (2012). Surveying the Scope of Non-Tariff Measures. *ITC Specials Forum*, 3, 14-25.

**Kalaycı, İ.** (2011). 2008 Küresel Finans Krizi Sonrasında Dış Ticarete Korumacılık: Paradigma Kayması (mı?), *Maliye Dergisi*, 161, 80-92.

**Kapil, K.** (2009). ABC of Preferential Trade Agreements: Frequently Asked Questions, India: Cuts International.

**Krishna, K.** (2003). Understanding Rules of Origin. *Pennsylvania State University and NBER Working Papers*, 1-3.

**Lindert., P.H. & Kindleberger, C.P.** (2012). *International Economics*. University of California: Irwin, 154-156

**Mendes, K., & Luchine, A.** (2020). Non-tariff barriers removal in the Brazilian coffee industry. *Journal of International Trade Law and Policy*.

**Niu, Z., Liu, C., Gunessee, S., & Milner, C.** (2019). Non-tariff and overall protection: evidence across countries and over time. *Review of World Economics*, 154(4), 675-703.

**Öztürk, N.** (2013). Dış Ticaret: Kuram, Politika, Uygulama, Bursa: Ekin Basım.

**Santeramo, F. G., & Lamonaca, E.** (2019). On the impact of non-tariff measures on trade performances of the African agri-food sector. *Agrekon*, 58(4), 389-406.

**Santeramo, F. G., & Lamonaca, E.** (2019). The effects of non-tariff measures on agri-food trade: A review and meta-analysis of empirical evidence. *Journal of Agricultural Economics*, 70(3), 595-617.

**Seyidoğlu, H.** (2003). *Uluslararası İktisat*, İstanbul.

**Tariffs**, [http://www.wto.org/english/tratop\\_e/tariffs\\_e/tariffs\\_e.htm](http://www.wto.org/english/tratop_e/tariffs_e/tariffs_e.htm), 27 Nisan 2021

**The Political Economy of International Trade**, <http://highered.mcgraw-hill.com/sites/dl/free/0070984115/666419/ch06.pdf>, 21 Nisan 2021

**Timini, J., & Conesa, M.** (2018). Chinese exports and non-tariff measures: testing for heterogeneous effects at the product level.

**Walther, T.** (2002). *The World Economy*, (Çev) Ünal Çağlar, İstanbul: Alfa Yayıncılık.

**WTO.** (2021). [http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/whatis\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/whatis_e.htm).

**WTO: World Trade Report (2012).** Trade and Public Policies: A Closer Look at Non-Tariff Measures in the 21st Century, 136-137.

**Yanar, M.** (2012). Avrupa Birliği'nin tercihli ve çok taraflı ticaret anlaşmalarının incelenmesi. Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi.

**Yue, C. and Beghin, J. C.** (2009). Tariff equivalent and forgone trade effects of prohibitive technical barriers to trade. *American Journal of Agricultural Economics* 91(4), 930 – 941.

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm8\\_e.htm](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm8_e.htm), 22 Nisan 2021

[www.teknikengel.gov.tr/ktmllite/files/uploads/TBT-Yonetmelik.DOC](http://www.teknikengel.gov.tr/ktmllite/files/uploads/TBT-Yonetmelik.DOC), 27 Nisan 2021

[http://www.wto.org/english/thewto\\_e/whatis\\_e/tif\\_e/agrm9\\_e.htm#import](http://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/agrm9_e.htm#import), 27 Nisan 2021

<http://www.teknikengel.gov.tr/index.cfm?action=icerik&id=12>, 21 Nisan 2021