

TÜRKİYE'DE 2011-2020 YILLARI ARASINDA BELİRLİ TEKSTİL VE HAZIR GİYİM ÜRÜNLERİ İTHALATINDA UYGULANAN İLAVE GÜMRÜK VERGİSİNİN ETKİLERİ

1. Hasan Parıltı¹

ORCID No 0000-0001-8860-0905

Başvuru Tarihi: 31.10.2025

Kabul Tarihi: 10.12.2025

Yayın Tarihi: 30.12.2025

ÖZET

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra kurulan yeni dünya düzeni ticarete korumacılığın azaltılması ve öngörülebilirliğin artırılması yönünde önemli bir başarı sağlamıştır. Fakat zaman zaman bazı ülkeler, çeşitli gerekçelerle, çok taraflı ticaret sisteminin esneklik hükümlerinden yararlanarak tekrar korumacılığa dönebiliyorlar. AB ile yapılan gümrük birliği neticesinde Türkiye'de sanayi sektörleri üçüncü ülkelerden gelen ithalat karşısında önemli ölçüde korumasız kalmıştır. AB ülkelerinden ve serbest ticaret anlaşması yapılan ülkelerden sanayi ürünleri ithalatı tamamen gümrük vergisi ve eş etkili mali yüklerden istisna tutulmuştur. Üçüncü ülkeler menşeli ithalata karşı uygulanan ortak gümrük tarifesi oranları Türk sanayiini rekabete karşı korumaktan oldukça uzaktır. Türkiye 2012 yılı başından itibaren seçilmiş tekstil ve hazır giyim ithalatına karşı ilave gümrük vergisi uygulamak suretiyle tedbir almaya başlamıştır. Daha sonra bu uygulamayı birçok imalat sanayi sektörüne yaygınlaştırmıştır. Türkiye İstatistik Kurumu'ndan alınan veri setleri üzerinden boylamsal metoda göre yapılan araştırmaya göre, 2012-2020 yılları arasında tekstil ve hazır giyim ithalatındaki uygulama kısmi bir etki göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Koruma, İlave Gümrük Vergisi, Ortak Gümrük Tarifesi (OGT), İthal İkamisi, Tekstil ve Hazır Giyim

EFFECTS OF ADDITIONAL CUSTOMS DUTY APPLIED TO IMPORTS OF CERTAIN TEXTILE AND READY-MADE CLOTHING PRODUCTS IN TURKEY BETWEEN 2011 AND 2020

ABSTRACT

After the Second World War, the new world order established achieved significant progress in reducing protectionism and enhancing predictability in international trade. However, from time to time, certain countries—on various grounds—resort back to protectionist measures by making use of the flexibility provisions of the multilateral trading system. As a result of the Customs Union with the European Union, the industrial sectors in Turkey have remained largely unprotected against imports originating from third countries. Imports of industrial products from EU member states and countries with which Turkey has concluded free trade agreements have been completely exempted from customs duties and charges having equivalent effect. The Common Customs Tariff rates applied to imports originating from third countries are far from adequately protecting Turkish industries against external competition. Since the beginning of 2012, Turkey has taken measures by imposing additional customs duties on selected textile and apparel imports, and later extended this practice to many manufacturing sectors. According to a longitudinal study based on datasets obtained from the Turkish Statistical Institute, the implementation had a partial effect on textile and apparel imports between 2012 and 2020.

Keywords: Protection, Additional Customs Duty, Common Customs Duty (CCT), Import Substitution, Textile and Clothing

¹ Hasan Parıltı, Doktor Öğretim Üyesi, Haliç Üniversitesi, hasanparilti@halic.edu.tr



1. GİRİŞ

Merkezi veya yerel hükümetler tarafından ithal edilen malların matrahı üzerinden alınan vergilere gümrük vergisi denmektedir. Çok yaygın olmamakla birlikte gümrük vergisi ihraç edilen mallar üzerinden de tahsil edilebilmektedir. Ancak gümrük vergisinden bahsedildiği zaman, çoğunlukla akla gelen ithalat üzerinden alınan vergilerdir. Parlamentolar tarafından yasalaştırılan ve sık sık değişiklik yapılamayan gümrük vergilerine kanuni vergi oranı (haddi) veya tarife, tüm ürünlere uygulanan vergileri gösteren dokümana (kitap, bülten, elektronik yayın vb) tarife cetveli denmektedir. Parlamentolar, hükümetlere kanuni tarifelerin altında gümrük vergisi uygulama yetkisi verebilir. Kanuni tarifenin altında uygulanan tarifelere fiili (applied) tarife denmektedir. Tarifelerin bağlı (bound) hale getirilmesi, bir DTÖ üyesi ülkenin ithalatta asla gümrük tarife cetvelinde belirtilen kanuni vergi oranlarının üzerine çıkmayacağını DTÖ’ye bildirmesi ve bunu bütün dünyaya ilan etmesi anlamına gelmektedir. Tarifelerin bağlı hale getirilmesi uluslararası ticarete öngörülebilirliğin sağlaması bakımından önemlidir. Gelişmiş ülkelerin çoğu tüm mallardaki tarifelerini bağlı hale getirmiştir. Türkiye, sanayi ürünlerindeki tarifelerin sadece %33,5’ini bağlı hale getirmiştir (WTO, 2023:54).

Gümrük tarife cetvelinde belirtilen düzenli hale gelmiş vergilerin tarihsel olarak amacı, devlet hazinesine gelir sağlamaktır. Bazı gelişmekte olan ülkeler için gümrük vergileri hala önemli bir bütçe geliridir. Modern kapitalist ekonomilerin çoğunda gümrük tarifeleri piyasaları düzene sokma ve zaman zaman yerli iş kollarını ithalat rekabetine karşı koruma amaçlı kullanılmaktadır. Dampinge karşı vergi, telafi edici vergi (sübvansiyonlu ithalattan alınan vergi), koruma önlemi (safeguard measure), ilave gümrük vergisi gibi ithalatta özel amaçlarla alınan başka vergiler de söz konusudur. Hükümetler, tarife dışı vergi olarak adlandırılan bu tür vergilere ihtiyaç oldukça başvurmaktadır.

Koruma amaçlı gümrük vergileri ithal ürünlerin piyasaya arz fiyatını yükseltmek suretiyle tüketici veya endüstriyel kullanıcıların tercihlerini yerli ürünlere çevirmeyi amaçlayan uygulamalardır. Piyasa mekanizmasının işleyişini ortadan kaldırmadığı için, gümrük vergileri, çok taraflı ticaret sistemi tarafından, diğer ticaret politikası araçlarına (ithalat yasakları, kotalar, gönüllü ihracat kısıtlamaları vb.) tercih edilmektedir. Bunun için çok taraflı ticaret sisteminin ilkelerinden biri “korumanın sadece tarifelerle yapılmasıdır”.

İç piyasada üretim potansiyeli olan ürünlerin ithalatına yüksek vergiler uygulayarak - iç üretimi-koruyarak- geliştirmeyi amaçlayan politikalar bütününe ithal ikamesi stratejisi denmektedir. ABD, Almanya, İngiltere, Japonya gibi birçok ülkenin tarihte ithal ikameci politikalar uygulayarak sanayileştiği ve kalkındığı bilinmektedir. Latin Amerika ülkeleri ve Türkiye gibi ithal ikameci politikaların başarısız örneklerinin sayısı da bir hayli fazladır. Son yıllarda ABD yönetimleri ithal ikameci politikaları yeniden dünya gündemine sokmuştur.

İki Dünya Savaşı ve ikisi arasında yer alan 1929 Büyük Buhranı korumacılığın dünya ekonomisi için ne denli zararlı olduğunu göstermiştir. Bunun için İkinci Dünya Savaşı sonrasında kurulan yeni dünya düzeni ticarete korumacılığın minimum düzeye indirilmesi fikri üzerine kurulmuştur. Yeni düzenin, GATT’ta ifadesini bulmuş ticari politika ve uygulamalarda üye ülkeler arasında ayırım yapmama, ulusal muamele (iç piyasada yerli ürünler için hangi kuralları tatbik ediliyorsa DTÖ üyesi diğer ülkelerin



mallarına da aynı kuralları tatbik etme), yerli iş kollarının korunması gerekiyorsa bunun sadece tarifeler yoluyla yapılması, müzakereler yolu ile tarifelerin gittikçe azaltılması ve bağlı hale getirilmesi gibi ilkeleri mevcuttur. Bu ilkeleri hayata geçirmek üzere 1986-1993 yılları arsında devam etmiş olan Uruguay Turu sonucunda çok sayıda çok taraflı anlaşma imzalanmış ve Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) kurulmuştur. Günümüzde DTÖ üyesi ülkelerin ticaret politikalarına bu ilkeler yön vermektedir.

Yerli iş kollarını çeşitli gerekçelerle ithalata karşı korumak durumunda kalan ülkeler için Çok Taraflı Ticaret Sistemi içine bazı esneklik hükümleri ve istisnalar serpiştirilmiştir. Bu bağlamda fiili tarifelerin bağlı tarifeler düzeyine (hatta bağlı tarifelerin %50 daha fazlasına kadar) çekilebilmesi, başlıca ticaret ortakları ile tarife ve tavizleri yeniden müzakere, ulusal güvenliğin tehlikeye düşmesi ve ciddi ödemeler bilançosu günlüklerine karşı tedbir alınabilmesi, beklenmedik ithalat artışlarında yerli sanayiye zaman kazandırma, tarife arttıran ülkelere karşı misilleme ve dumping gibi haksız rekabet girişimlerini önlemek üzere alınabilecek tedbirler sayılabilir.

Türkiye'nin dış ticaret politikaları (Özellikle gümrük vergileri ile ilgili olanlar) Çok Taraflı Ticaret Sistemi kapsamındaki taahhütleri yanında AB ile olan gümrük birliği ilişkilerine, Gümrük Birliği ile bağlantılı olarak Türkiye'nin yaptığı serbest ticaret anlaşmalarına (STA) ve üçüncü ülkelere bazılarında tek taraflı olarak verilen tavizlere bağlıdır. 1996 yılı başından itibaren yürürlüğe girmiş olan Gümrük Birliği nedeniyle, Türkiye ve AB arasında sanayi ürünleri ve işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde gümrük tarifeleri karşılıklı olarak kaldırılmıştır. Bu yüzden Türkiye'nin AB ülkelerinden ithal edilecek sanayi ürünleri ile ilgili kullanabileceği, anti dumping önlemleri hariç, herhangi bir koruyucu ticaret politikası aracı mevcut değildir. Benzer şekilde STA anlaşması imzalanan ve sayıları 20'yi aşan ülkelere ithal edilen sanayi ürünleri de, gerekli menş kısıtlarını sağlaması koşulu ile tarifelere tabi değildir. En az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere gelen sanayi ürünleri ithalatında ise değişen oranlarda tarife tavizleri verilmektedir. Türkiye, AB ile gümrük birliğinin bir koşulu olarak sadece bunların dışında kalan ülkelere (üçüncü ülkeler) yapılacak ithalatlardan gümrük vergisi tahsil edebilmektedir. Bu bağlamda uygulanacak vergi oranı ise AB'nin kendi ihtiyaçlarına göre belirlediği Ortak Gümrük Tarifesidir (OGT). Bu araştırmanın referans yıllarından biri olan 2011 için Türkiye'nin uyguladığı OGT ortalaması %4,1 (WTO, 2012:28) gibi düşük bir orandır. Gümrük Birliği ile birlikte sadece Türk sanayii korumasız kalmamış, bütçe gelirleri de aşırı ölçüde daralmıştır.

Türkiye başta tekstil ve hazır girim sektörü olmak üzere birçok imalat sanayi sektöründe, özellikle üçüncü ülkelere yapılan ithalatta ilave koruyucu tedbirler arayışına girmiştir.

Araştırmanın literatür özeti bölümünde, gümrük vergisinin amaçları, tarihsel uygulamalar, çok taraflı ticaret sisteminin getirdiği kurallar, Türkiye AB Gümrük Birliği ve Türkiye'nin korumacı politikalara dönüşü ile ilgili olarak daha önce yapılmış çalışmaların sonuçlarına yer verilmektedir.

Araştırma İGV Kararı ile koruma altına alınan tekstil, hazır giyim ve hazır tekstil ürünlerinin 2002-2020 tarihleri arasında yapılan miktar (kg) ve değer (\$) bazında ithalat verileri üzerinden yapılmıştır. Araştırmada koruma altına alınan ürünler "hassas ürünler" olarak tanımlanmıştır. Bunlardan 4'lü GTİP bazında 28 kategori tekstil (elyaf, iplik, kumaş, diğer şekillerde işlenmiş tekstil ürünü), 21 kategori hazır



giyim ve hazır tekstil ürünleri (örme ve dokuma hazır giyim, masa örtüsü, perde vb. hazır eşyalar) oluşturmaktadır. Her kategori altında onlarca kalem mal bulunmaktadır. TUIK veri tabanından doğrudan elde etmek mümkün olmadığından, İGV’ye tabi ürünlerle ilgili veriler, toplam hassas tekstil ve hazır giyim ve hazır eşya mal grupları bazında alınan istatistiklerden İGV’ye tabi olmayan kısım çıkarılmak suretiyle hesaplanmıştır.

Boylamsal (longitudinal) yöntemin kullanıldığı araştırmada İGV’nin mevcut olmadığı 2002-2011’i kapsayan 10 yıllık dönem ve İGV’nin uygulamada olduğu 2012-2020’yi kapsayan 9 yıllık dönemin parametreleri (korumaya alınan ürünlerin toplam içindeki payı, ithalat değişim oranları, İGV’nin ticaret saptırma etkisi, birim fiyatların gelişimi vb) ele alınmaktadır.

Ulaşılan sonuçlar şu şekilde özetlenebilir: Tekstil grubunda fiilen korumadan yararlanan hassas kategoriler toplam tekstil ithalatı içinde düşük bir oran teşkil etmiştir. İGV ile bu oran daha da düşmüştür. Fiilen korunan ürünler genel tekstil ithalatı içinde daha yüksek katma değerli ürünlerden olduğu görülmüştür. Korumanın olmadığı dönemde (2002-2011), sonradan İGV’ye tabi olan ürünlerin ithalatı genel olarak her yıl artarken, İGV’den sonra genel olarak her yıl azalmıştır. Yani İGV zarar verici ithalatı önemli ölçüde azaltmıştır. İGV sonrasında İGV’ye tabi ürünlerin birim fiyatları stabil bir hale gelmiştir. İGV sonrasında bir kısım ithalatın İGV’ye tabi olmayan AB ve STA anlaşmalı ülkelere kaydığı yönünde eğilimler tespit edilmiştir. Toplam hazır giyim ve hazır eşya ithalatı içinde korumadan yararlanan kısmın payı tekstilden daha yüksek olduğu görülmüştür. İGV hazır giyim ve hazır eşya ithalatını hızla frenlemiştir, buna rağmen birim ithal fiyatları uzun süre gerilememiştir.

2. ARAŞTIRMANIN AMAÇ VE YÖNTEMİ

Türk hükümeti belirli tekstil ve hazır giyim ürünleri üreticilerini ithalat rekabetine karşı korumak üzere 2011 yılında ilave gümrük vergisi uygulaması başlatmıştır. Söz konusu ürünler bu araştırma boyunca hassas ürünler veya hassas tekstil ve hazır giyim ürünleri olarak ifade edilmektedir. Konu ile ilgili Hükümet Kararı (Karar no:2203) 15 Eylül 2011 tarih ve 28055 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Karar’a göre, ithalatın zararlı etkisinin derecesine göre, bazı ürünlerin ithalatında ilave gümrük vergisi uygulamasına hemen (15 Eylül 2011), bazı ürünler için ise 90 günlük bir geçiş ve adaptasyon süresinden sonra uygulamaya başlanmıştır. 2203 Nolu Karar, 31.12.2020 tarihine kadar yürürlükten kaldırılmıştır. Bu tarihten sonra İGV yeni koşullarla devam etmiştir. Bu araştırma, 2002-2020 yılları arasındaki uygulama ile ulaşılan sonuçları ele almaktadır.

Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1996 yılı başında yürürlüğe girmiş olan bir gümrük birliği anlaşması mevcuttur. Gümrük Birliğinin bir koşulu olarak Türkiye çeşitli ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları imzalamaktadır. AB ülkeleri ve STA anlaşması imzalanan ülkelere yapılan her türlü sanayi ürünü ithalatı gümrük vergisinden istisna tutulmaktadır. Bu bağlamda, 2203 Sayılı Karar (İGV Kararı) kapsamındaki tekstil ve hazır giyim ürünlerinin AB ülkeleri veya STA anlaşmalı ülkelere ithalatı da hem tarife şeklindeki gümrük vergisinden hem de ilave gümrük vergisinden istisna tutulmuştur. Benzer şekilde, hükümet tarafından onaylanmış bir ihracat projesi ile bağlantılı olarak Dâhilde İşleme Rejimi (DİR) kapsamında yapılan ithalat gümrüklerinde alınan her türlü vergiden istisnadır. Özetle, sadece Türkiye’de



tüketilmek veya Türkiye’de tüketilecek ürünlerin üretiminde kullanılmak üzere yukarda sayılan ülke grupları dışında kalan ülkelerden yapılan ithalat İGV’ye tabidir.

İGV’ye tabi hassas ürünleri, tekstil ürünleri ve hazır giyim ve tekstilden mamul hazır eşya olarak iki başlık altında ele almak mümkündür. Tekstil kategorisindeki ürünler, ipek, yün pamuk, sun’i ve sentetik lifler ile bunlardan mamul iplik, kumaş, keçe gibi ürünleri kapsamaktadır. Hazır giyim ve tekstilden mamul hazır eşyalar ise her türlü örme ve dokuma kumaşlardan giysiler ile aksesuarlar, yatak çarşafı, perde, masa örtüsü gibi hazır ürünleri kapsamaktadır.

Sanayi ürünlerinin üçüncü ülkelerden ithalatında zaten OGT düzeyinde gümrük vergisi uygulanmakta idi. İGV Kararı uygulamaya girmeden önce bu araştırmanın kapsama giren tekstil ürünlerinin gelişme yolundaki ülkelere ithalatında ortalama olarak %6,4 ve diğer ülkelere ithalatında ortalama olarak %8 OGT uygulanıyordu. Benzer şekilde, hazır giyim ve hazır eşyalar için, gelişme yolundaki ülkelere ithalatında ortalama olarak %9,6, diğer ülkelere ithalatında ortalama olarak %12 oranında OGT uygulanıyordu². İGV Kararı ile birlikte, OGT’ye ilave olarak, tekstil ürünleri için, en az gelişmiş ülkeler ve özel teşvik düzenlemeleri kapsamındaki ülkelere ithalatında, ortalama olarak %11, gelişmekte olan ülkelere ithalatında ortalama olarak %18, diğer ülkelere ithalatında ortalama olarak %20 İGV uygulanmaya başlanmıştır. Hazır giyim ve hazır eşyalarda ise başlıca dokuma kalemlerde, en az gelişmiş ülkeler ’den ithal edilen mallar için ortalama %16, özel teşvik düzenlemeleri kapsamındaki ülkelere ithalatında ortalama %18 ve diğer ülkelere yapılan ithalata ortalama %20 İGV uygulamaya başlanmıştır. Bazı hazır eşyalarda bu oranlar yukardaki sıralamaya uygun bir şekilde, %17, %18 ve %30 şeklinde uygulanmıştır.

Bu araştırmaya 2002 ve 2020 yılları arasındaki istatistiki verilere dayanmaktadır. 2002 yılının başlangıç yılı olarak seçilmesinin nedeni, DİR kapsamında yapılan ithalatın araştırmanın bir parçası olması ve Türkiye’de DİR’le ilgili düzenli istatistik kayıtlarının 2002 yılı başından itibaren tutulmaya başlanmasıdır. Bitiş yılının 2020 olarak seçilmesinin nedeni ise, 2021 yılı başından itibaren, İGV uygulamasının koşulları ve kapsamının değişmesidir.

Araştırma İGV’nin mevcut olmadığı 2002-2011 dönemi ile İGV’nin uygulamada olduğu 2012-2020 dönemin ithalat istatistiklerinin karşılaştırılmasına dayanmaktadır.

Araştırmanın başlıca amacı, İGV’nin tekstil ve hazır giyim sektörü ithalatı üzerindeki etkisinin oryaya konmasıdır. Bu bağlamda, İGV’ye tabi ürünlerin toplam tekstil ve hazır giyim ithalatı içindeki payı, fiilen İGV tahsil edilen ürünlerin sektör içindeki payı, İGV’nin sağladığı ithalat azalışı, İGV’nin bir ticaret sapması ve blok içi ticaret yaratıcı etkisinin olup olmadığı ve İGV’nin birim ithal fiyatlarında ne yönde bir değişim getirdiği incelenmektedir.

Araştırma amacıyla TUIK’ten 2002-2020 yıllarını kapsayan üç veri seti alınmıştır. Bunlardan birincisi Türk Gümrük Tarife Cetveline göre 50 ve 60. fasıllar arasında yer alan tekstil ürünleri ile 61 ve 63. fasıllar arasında yer alan hazır giyim ve hazır eşya kalemlerinin “Dar anlamda dış ticaret”³ tanımına göre miktar ve değer bazında

² Bkz. 31.12.2011 tarih ve 27802 Mükerrer Sayılı Resmi Gazete.

³ Dar anlamda dış ticaret: Sadece Türkiye gümrük bölgesine giriş yapan, Serbest bölgeler veya antrepolara getirilerek buralarda depolanan malları dikkate almayan ithalat ve ihracat verileri.



ithalat istatistikleridir. İkinci veri seti ise, aynı fasıllarda yer alan ve İGV Kararı ile koruma altına alınan, İGV Kararında 4 haneli GTİP’ler ile tanımlanan ürünlerin ülkelere göre dağılımlı miktar ve değer bazında ithalat istatistikleridir. Üçüncü veri seti, İGV Kararı kapsamında 4 haneli GTİP kodları ile tanımlanan ürünlerin ülkeler bazında DİR kapsamında ithalat verileridir. Söz konusu veri setleri Ms Excell uygulaması yolu ile rafine edilerek BULGULAR’da yer alan özet tablolar üretilmiş ve bunlar üzerinden analizler yapılmıştır.

3. LİTERATÜR İNCELEMESİ

3.1. Dünyadan Korumacılık Örnekleri

Asakura (2003:70) ilk yazılı gümrük tarifesinin MS 167 yılında Palmira’da (Suriye) yürürlüğe girdiğini belirtmektedir. Günümüzde hâlâ varlığını sürdürdüğü ifade edilen (Cory 2016) taşlara kazınmış bu tarifeye göre, belirli malların hem ihracatında hem de ithalatında belirli vergi miktarları uygulanıyordu. 2000 yıl önce uygulanan Palmira tarifeleri ile günümüz ülkelerinin Dünya Gümrük Örgütü’nün uyumlaştırılmış sistemine göre oluşturduğu tarife çizelgeleri arasında büyük benzerlikler bulunmaktadır.

Ülkeler, tarihte veya günümüzde ekonomik veya meta-ekonomik amaçlara ulaşmak için gümrük tarifelerini sıklıkla kullanmışlardır (Seyidoğlu, 2013:143-147). Gerber (2018:169-173), en önemli koruma politikası aracı olan gümrük vergilerinin şu amaçlara ulaşmak için kullanılabileceğini belirtmektedir: devlet bütçesine gelir sağlamak, istihdamı korumak, genç sanayileri teşvik etmek, ulusal güvenliği sağlamak, kültürel değerleri korumak ve haksız rekabete karşı korumak.

Tarih boyunca, hükümetler başta savunma olmak üzere kamu harcamalarını finanse edebilmek için gelire ihtiyaç duyuyordu. Merkantilist dönemde ve Sanayi Devriminin 1850 öncesi dönemlerinde Avrupalı devletler en önemli kaynak olarak gümrük vergilerini görüyordu. Zira düzensiz ve kayıt dışı yapısı nedeniyle çiftçilerden, atölye tipi üreticilerden ve yerli tüccarlardan vergi toplamak kolay değildi (Adda, 1980:34-42).

Gümrük vergileri bazen politik gerilimlere de sebep olmaktadır. Merkantilist dönemde, Fransa’nın hazineye gelir sağlamak ve yerli iş kollarını korumak amacıyla ithalata yüksek gümrük vergileri uygulaması ve bazı malların ihracatını yasaklaması önemli ticaret ortaklarından biri olan Hollanda ile gerilimi arttırmış ve 1672’de bir savaşa neden olmuştur. Savaştan sonra Fransa, yüksek gümrük vergilerini kaldırmak zorunda kalmıştır (Harreld, 2016:78-80).

Merkantilizm bazen ekonomik milliyetçilik olarak tanımlanmaktadır. Bu bağlamda en milliyetçi ülke Fransa, en liberal ülke ise Hollanda olarak bilinir. Britanya, ikisinin ortasında bir konumda yer alıyordu. Britanya korumacılığı gümrük vergisi dış başka yöntemlerle de yapıyordu. 1651 ile 1849 yılları arasında yürürlükte olan Denizcilik Yasası (Navigation Act) bunların bir örneğidir. Buna göre, Britanya ile kolonileri arasındaki mal ticaretinde taşıma sadece Britanya gemileri ile yapılabilirdi. Diğer ülkelerin ticaret filolarının Britanya limanlarından yük alıp yük boşaltmasına izin verilmiyordu. "İngiliz kolonileri yalnızca İngiltere’den ürün satın alabilir ve sömürge ürünlerinin İngiltere dışında başka ülkelere satılması ancak İngiltere üzerinden mümkündü. Bu yolla Britanya, yalnızca anakaradaki iç pazarını değil, aynı zamanda kolonilerdeki pazarlarını da korumuştur. Diğer Avrupa ülkeleri, korumacılığın



dozuyla ilgili olarak Fransa ve İngiltere arasında bir yerlerde bulunuyordu (Harreld, 2016: 78-80).

Tarihte ve gümrük vergileri sadece ithal ürünler değil, çok sık olmasa da, ihracat ürünleri için uygulanmıştır. Bu bağlamda İngiltere'nin yünlü endüstrisini geliştirmek için merkantilist dönemde uyguladığı ithal ikamesi stratejisi önemli bir başarı öyküsüdür. Chang'in (2002) Daniel Defo'nun İngiliz Ticaret Planı (1728) adlı eserinden aktardığına göre, İngiltere'nin yönlü endüstrisini geliştirmek için izlediği politikalar şu şekilde özetlenebilir: Belçika, Hollanda ve Lüksemburg'dan çeşitli yollarla bilgi birikimi sağlanıyordu. İşlenmemiş y n ihracatı yüksek ihracat tarifeleriyle engelleniyordu. Y n n en katma değerli hali olan yönlü giysilerin üretimi ve ihracatı teşvik ediliyordu. Y nl   r nlerin ithalatında yüksek tarifeler uygulanıyordu. Kral ve soyluların İngiliz yönlü kumaşları giymesi ve bunun topluma reklam edilmesi önemli bir ticaret politikası ayrıntısı idi.

1721 yılına kadar, yönlü endüstrisini teşvikle ilgili politikalar hariç, İngiliz ticaret politikaları devlet hazinesine gelir sağlamayı  nceliyordu. 1721'de bir politika değişikliğine gidildi. Y nl  sanayini geliştirmek için ithal ikameci politikalara öncelik verilmeye, benzer politikalar diğer imalat sanayi s kt rlerine de yaygınlaştırılmaya başlandı. İthal mamul mallara ve hammadde ihracatına yüksek vergiler uygulanmanın yanı sıra, ihracatı teşvik etmek amacıyla ihracat malı üretiminde kullanılacak ithal hammaddeler için bir vergi iadesi sistemi y r rl ge konuldu. İngiliz mallarının uluslararası piyasalardaki itibarını korumak için bir kalite kontrol süreci başlatıldı. Bazı ihracat ürünlerini teşvik etmek için bir ihracat sübvansiyonu sistemi başlatıldı (Chang, 2002:23-24).

İngiltere, 19. yüzyılın ortalarına kadar merkantilist korumacılığı sürdürmüştür. Yüzyılın başlarında, sanayi ürünleri ithalatına uygulanan ortalama gümrük vergisi oranı %50 ile Avrupa'nın en y kseğiydi. Ekonomi tarihçisi Bairoch (1995: 40), Sanayi Devrimi'ne öncülük eden İngiltere'nin kendi sanayileşmesini tamamlamadan korumacı politikalarından vazgeçmediğini belirtir. Sanayi Devrimi'nin ilk yarım yüzyılı boyunca Britanya, imalat sanayisini yüksek vergilerle korumakla kalmamış, aynı zamanda yönlü ve pamuklu tekstil ürünleri gibi ürünleri kendi kolonisi olan Hindistan gibi ülkelerden ithalatını yasaklamıştır (Chang, 2002:22).

İngiltere'nin Denizcilik Yasası gibi bir başka kötü şöhretli yasası daha vardı: Tahıl Yasası! (Corn Law). 1815 ile 1846 yılları arasında yürürlükte bulunan bu yasa, verimli topraklara sahip olmamasına rağmen Britanya tarımını yabancı rekabete karşı koruyordu (Chang, 2002:23)

Yüzyılın ikinci yarısından sonra, özellikle 1850 ve 1880 yılları arasında, İngiltere'nin liderliğinde dünya ticaretinde bir serbestleşme yaşandı. İngiltere, 1816'dan beri İngiliz  ift ilerini ithalata karşı koruyan  nl  Tahıl Yasasını 1846'da kaldırdı. 1850'lere geldiğinde, İngiliz liderliğinde, Avrupa devletleri arasındaki ticaret büyük ölçüde serbestleştirildi: Tarifeler bir ölçüde hafifletildi veya ortadan kaldırıldı. 1860'ta İngiltere ve Fransa arasında Cobden-Chevalier Antlaşması'nın imzalanması, ticaretin serbestleştirilmesinde önemli bir gelişmeydi. Bu antlaşma ile İngiltere, Antlaşma'nın imtiyazlarını kolonilerine de yaygınlaştırdı. Fransa diğer Avrupa devletleriyle de benzer antlaşmalar yaptı. İngiltere, Cobden-Chevalier Antlaşması'nda yer alan "en çok kayırılan  l e statüsü" ile Fransa'nın diğer  l kelere tanıdığı tavizlerden de yararlanmıştış (Chang, 2002:23).



Serbest ticaretin altın çağı çok uzun sürmedi. 1880'lerden sonra, 1873 Buhranı, rekabetçi olmayan firmaların kapanması, işçiler arasında iş kaybı ve Marksist ideologların işçilerin ve sömürge ülkelerin sömürülmesine ilişkin bazı memnuniyetsizlikleri nedeniyle Britanya ve diğer Avrupa devletleri korumacı politikalara geri döndüler (Harrell, 2016:218-220).

Harrell (2016:218), "19. yüzyılın ikinci yarısını serbest ticaret için bir tür altın çağ olarak adlandırsak da, hiçbir ülkenin -Büyük Britanya bile- tamamen serbest ticaret döneminde sanayileşmediği de doğrudur." diye belirtir. Chang (2002:5), "her başarılı ülke, kendinden gelişmiş ekonomileri yakalamaya çalışırken, genç endüstrilerini korumuş ve diğer aktif uluslararası ticaret ve teknoloji politikalarını kullanmıştır." diye belirtir.

I. Dünya Savaşı, Büyük Buhran ve II. Dünya Savaşı yılları, korumacılığın dünyada zirve yaptığı dönemlerdi. Korumacılığın ticaret, ekonomik büyüme ve istihdam bakımından ne derece zararlı olduğu bu dönemde anlaşıldı. II. Dünya Savaşı'nın bitiminde dünya ekonomisini yeniden ayağa kaldırma çalışmaları başladı. Bunlardan biri, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nın (GATT) 1948'de yürürlüğe girmesi idi GATT'ın temel amacı, dünyadaki ticaret korumacılığıyla mücadele etmektir. Çok taraflı ticaret müzakereleri yoluyla GATT, en azından kendisine taraf ülkeler arasında ticaretin serbestleştirilmesinde başarılı oldu.

Çoğu Latin Amerika ülkesi de GATT'ın ilk imzacılarıydı; ancak pratikte ticaret serbestleştirme hareketine katılmadılar; aksine, GATT'ın gelişmekte olan ülkelere yönelik pozitif ayrımcılık hükümleri sayesinde ekonomilerini ithalat rekabetine karşı korumaya devam ettiler (Abreu, 1998). Latin Amerika ülkeleri o dönemde endüstriyel gelişime ihtiyaç duyuyordu. Özellikle Raul Prebisch, Myrdal, Lewis ve Hirsman gibi bazı iktisatçılar, Latin Amerika ülkelerinin endüstrilerini ancak ithal ikameci bir strateji altında geliştirebileceklerini öne sürüyorlardı (Irvin, 2020:1).

Bazı ülkeler sanayileşme ve kalkınma amacıyla gümrük tarifeleri kullanmaya çalıştı. Bir zamanlar Latin Amerika ülkeleri bu kategorinin en çarpıcı örneğiydi. Prebisch (1950), II. Dünya Savaşı'ndan sonraki süreçte Latin Amerika ülkelerini (ve diğer gelişmekte olan ülkeleri de) aynı kategoride değerlendiriyordu. Ona göre, 1950'lerin sanayileşmiş ülkeleri, ithal ikamesi stratejileri uygulayarak gelişmişlik düzeylerine ulaşmışlardı; Sanayi Devrimi'nin ilk yıllarında, yerli sanayilerini ithalat rekabetine karşı korumuşlar ve yeni kurulan sanayileri optimum ölçeğe ulaştığında, gümrük vergilerini ve diğer koruyucu önlemleri düşürerek uluslararası rekabete açmışlardı. Ticaret politikası açısından gelişmiş ülkeler seviyesine ulaşmak için, Latin Amerika ülkelerinin (genel olarak gelişmekte olan ülkelerin) önce gelişmeleri gerekiyordu. Bunun için sanayileşme şarttı. Sanayileşme için gerekli makine, donanım ve teknolojinin ithalatı için döviz gerekiyordu. Gelişmekte olan ülkeler için en önemli döviz kaynağı, birincil ürünlerin (tarım ve madencilikle ilgili) ihracatıydı. O yıllarda, tarım ve madencilik emtialarının ticaret hadleri düşüş eğilimindeydi. Latin Amerika ülkelerinin, örneğin sabit miktarda sanayi malı ithalatı için gerekli miktarda döviz kazanabilmeleri için, giderek daha fazla birincil ürün ihraç etmeleri gerekecekti. Bu koşullar altında, gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeleri yakalamaları mümkün görünmüyordu. Daha sıkı ithal ikame politikaları uygulanması akla daha yakın görünüyordu.



Aslında ithal ikame politikaları 1920'ler ile 1950'ler arasında Latin Amerika ülkelerinde uygulanmıştı. Bu dönemde, istenmeyen ithalatlar için döviz kurlarının aşırı değerlenmesi yoluyla yerli sanayilerin korunması sağlanmıştı (Ground, 1988:193-195). Prebisch (1950:46, 59) Latin Amerika ülkeleri için ithal ikame stratejisini yeniden formüle ederek, zorunlu olmayan malların ithalatı için tarifelerin artırılmasını önerdi. Prebisch (1950) ve Myrdal'a (1956) göre, sanayileşme için gerekli olan makine ve teçhizatın ithalatı için gereken dövizler, ilk etapta birincil ürünlerin ihracatından elde edilecekti. Ülkelerin sınırlı döviz kaynakları, hayati önem taşımayan tüketim mallarının ithalatı için kullanılmamalı, makine ve teçhizat ithalatı için tahsis edilmeliydi. Çoğu Latin Amerika ülkesi, ithal ikame politikalarını öngören hükümet destekli ekonomik kalkınma planları (Lewis, 2019) benimsemiştir. Bu planlar doğrultusunda, 1950'ler ve 1980 yılları arasında zorunlu olmayan malların ithalatına uygulanan tarifeler çeşitli kararnamelerle artırılmıştır (Ground, 1988:196-197).

Prebisch'in önerdiği ithal ikame politikaları, ithalatı tamamen azaltmak değil, tüketim malları ithalatını azaltıp sermaye malları ithalatını arttırmak ilkesine dayanıyordu.

Hükümet destekli ve ithal ikamesi merkezli kalkınma planlarının uygulanmasının sonuçları şu şekilde özetlenebilir: 1- Sekiz önde gelen Latin Amerika ekonomisinin (Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya, Meksika, Peru, Uruguay ve Venezuela) GSYİH büyümesi 1950-1975 yılları arasında kayda değerdi. Örneğin, bu dönem için yıllık ortalama büyüme %6,6 olarak hesaplanmıştır (Lewis, 2019:19). Bu rakam 1938-1945 büyüme rakamından (%3,4) ve 1945-1950 büyüme rakamından (%5,5) oldukça yüksektir (Ground, 1988:180). GSYİH büyümesine bağlı olarak istihdam, ücretler ve refah da artmıştır. 2- İmalat sanayinin GSYİH içindeki payı önemli ölçüde artmıştır. Örneğin Lewis'e (2021:16) göre, 5 önde gelen Latin Amerika ülkesinin (Arjantin, Brezilya, Şili, Kolombiya ve Meksika) imalat sanayinin GSYİH içindeki payı, 1940'ta %12,1 seviyesinden 1980'de %25,4 seviyesine ulaşmıştır. 3- İthal ikame politikalarına bağlı yüksek kâr marjları, çok uluslu şirketleri dayanıklı tüketim malları sektörüne yatırım yapmaya çekmiştir (Jenkins, 2013:60-61). 4-Devlet işletmeleri, çok uluslu şirketler ve yerel sermayenin seçkin kesimi arasında karşılıklı bağımlı bir iş birliği ortamının kurulmuştur (Evans, 1979:273). 5-Hem işletmelerde hem de hükümet düzeyinde örgütsel yapılarda ilerleme kaydedilmiştir (Lewis, 19).

Prebisch'in (1954:62 ve 1959:265) yazılarından, Latin Amerika ülkelerinin önerilen reçeteleri uyguladıkları ancak dengeyi kaybettikleri anlaşılmaktadır: Çoğu ülke her türlü tüketim malı ithalatını kısıtlamış ve otomobilden makineye kadar her türlü tüketim malının üretimini geliştirmeye çalışmıştır. Optimal ölçek dışında olan birçok küçük ve verimsiz şirket ortaya çıkmıştır. Irving'e (2020) göre, Prebisch çevre ülkelerin kalkınması için dinamik bir ithal ikamesi stratejisini savunmaya devam etmiştir. Bu kez, su geçirmez ithal ikamesinin tek tek ülkeler için değil, Latin Amerika ülkelerinin optimal ölçekli sanayi şirketlerinin kurulması için yeterince büyük pazarlar yaratacak bir serbest ticaret bölgesi oluşturmalarını önermiştir.

Furcery vd. (2019), 34'ü gelişmiş, 117'si gelişmekte olan olmak üzere 151 ülkedeki tarife değişikliklerinin çıktı, verimlilik, işsizlik, gelir eşitsizliği, reel döviz kuru ve dış ticaret dengesi gibi makroekonomik parametreler üzerindeki etkisini araştıran bir IMF çalışma raporu yayınlamışlardır. Araştırmacılar ayrıca, tarife etkilerinin iş döngüleri (saykıl) ile ilişkili olup olmadığını, tarife artışlarının veya azalışlarının asimetrik etkilere sahip olup olmadığını ve farklı kalkınma aşamalarındaki ülkeler için ne tür



etkiler doğurduğunu araştırmışlardır. Jorda'nın (2005) yerel projeksiyon yönteminin kullanıldığı çalışmanın temel bulguları şu şekilde özetlenmiştir:

- Tarife artışlarının orta vadede verimlilik, üretim ve istihdamda düşüşlere ve eşitsizlikte artışlara neden olduğu bulunmuştur.
- Beklentilerin aksine, tarife artışlarının ardından dış ticaret dengesinde bir iyileşme görülmemiştir. Yazarlara göre bu, tarife artışının bir sonucu olarak ortaya çıkabilecek ulusal para birimlerinin reel değerlendirilmesinden kaynaklanıyor olabilir.
- Genişleme döneminde yapılan bir tarife artışının, üretim daraltma etkisi uzun vadede daha güçlü hissedilmektedir. Alternatif olarak, ekonomik durgunluk dönemlerinde yapılan tarife indirimlerinin üretimi artırma etkisi daha sınırlıdır.
- Yazarlar ayrıca, korumacılık ve serbestleştirme politikalarının asimetrik etkisi hakkında da dikkat çekici sonuçlara varmışlardır: Bir tarife indiriminin üretim artırıcı etkisi, bir tarife artışının orta vadede getirdiği üretim daralması kadar simetrik değildir.
- Tarife artışlarının gelişmiş ülkeler üzerindeki olumsuz etkisinin, gelişmekte olan ülkeler üzerindeki olumsuz etkisinden daha büyük olduğu belirtilmektedir.

Covid 19 Pandemisinin Türkiye ekonomisi üzerindeki olumsuz etkilerini azaltmak amacıyla Türkiye, 5088 tarife başlığını kapsayan ürünlere, 2020 yılının ikinci yarısının sonuna kadar uygulanmak üzere bir tarife artışı uygulamıştır. Söz konusu uygulamanın kısa vadeli etkileri Başer (2021) tarafından standart "farkların farkı" yaklaşımıyla değerlendirilmiştir. Buna göre, söz konusu ürünlerin ithalatına uygulanan ağırlıklı ortalaması 11,32 olan tarifelerde %1'lik bir artışın, ithalatta %1,2'lik bir düşüşe yol açtığı tahmin edilmiştir. Buna dayanarak, ilgili dönemdeki tarife artışlarının söz konusu ürünlerin toplam ithalatını %0,9 oranında azalttığı hesaplanmıştır.

2018-2020 yılları arasında Amerika Birleşik Devletleri, yerli çamaşır makinesi üreticilerini ithalat rekabetine karşı korumak için, tarife kotası rejimi kapsamında üç yıllık bir süre boyunca bir koruma önlemi uygulamıştır. 2018 yılında çamaşır makinesi ithalatına %20'lik bir İGV uygulanmıştır. Sonraki iki yıl boyunca bu oran her yıl %5 oranında düşürülmüş ve dördüncü yılda sıfırlanmıştır. Benzer şekilde, 2018 yılından itibaren dört yıllık bir süre boyunca benzer bir tarife kotası rejimi kapsamında güneş hücreleri ve güneş panellerinin ithalatına da koruma önlemi uygulanmaya başlanmıştır. 2018 yılı tarife kotası eşiğine ulaşıncaya kadar söz konusu malların ithalatına %30 ek gümrük vergisi uygulanmaya başlanmıştır. Sonraki üç yıl boyunca vergi oranı her yıl %5 oranında düşürülmüş ve beşinci yılda sıfırlanmıştır. Her bir mal kategorisi için, önceden belirlenmiş kota eşiğini aşan ithalatlara daha yüksek oranlar uygulanmıştır (Office of US Trade Representative, June 30, 2018).

Amerika Birleşik Devletleri, 2018 yılından itibaren ulusal güvenlik gerekçesiyle çelik ve alüminyum ürünleri ithalatına ek tarifeler uygulamaya başladı. Brezilya, Kanada, Avrupa Birliği, Meksika, Kore Cumhuriyeti, Arjantin ve Avustralya'dan yapılan ithalatlar hariç olmak üzere, çelik ürünleri için vergi oranı %25, alüminyum ürünleri



için ise %10 olarak belirlendi. Daha sonra, Türkiye, Japonya ve Ukrayna'dan yapılan ithalatlarda uygulama kaldırıldı (Global Trade Alert, July 30, 2023).

Amiti vd (2019), yukarıda özetlenen koruma ve ulusal güvenlik önlemlerinin ABD'deki fiyatlar ve refah üzerindeki etkisini 2018 istatistikleri üzerinden değerlendirmiştir. Hesaplamalarına göre,

- ABD'li tüketiciler ithalatçılar aracılığıyla ayda 3,2 milyar dolar İGV ödemıştır.
- İGV dolayısıyla üretimde yaşanan etkinlik kaybından doğan toplumsal maliyet (deadweight cost) 1,4 milyar dolardır.
- Belirtilen ürün gruplarının ithalatçıları İGV'yi tüketicilere yansıtabilmişlerdir. İGV Amerikan üreticilerinin iç satış fiyatlarını artırma fırsatı vererek fiyatlandırma davranışlarını değiştirmiştir.
- Hem nihai tüketim malları hem bunların üretimi için gereken ham maddelerin ithalatı üzerine konan İGV uygulamasının imalat sanayi enflasyonunu ortalama olarak yıllık %1 arttırdığı tahmin edilmiştir.
- Tedarik zinciri modellerinin değişmesi ve ABD'de bazı malların kıtlığı, araştırmanın diğer bulgularıdır.
- Son olarak, İGV uygulanması, bu ürünleri ABD'ye ihraç eden ülkeleri, ABD'den bazı ürünlerin ithalatına misilleme yapmaya teşvik etmiştir. Ticaret ortağı ülkelerin misillemeye gitmesi dolayısıyla doğan ABD'nin aylık ihracat kaybı yaklaşık 2,4 milyar ABD doları olarak hesaplanmıştır. Mitchener, K. J, vd (2022), böyle bir ticaret daralmasının, 1929'da başlayan Büyük Buhran sırasında Smooth Hawley Tarife Yasası'nın kabulü ile meydana gelen ticaret daralması ile karşılaştırılabilir düzeyde olduğuna dikkat çekmektedir.

3.2. Türkiye'nin Tarife Politikaları

Cumhuriyet döneminin başından 1980'lere kadar Türkiye ithal ikamesi stratejisine dayalı dış ticaret politikaları izlemiştir. Cumhuriyet'in kurucu kadroları ülkenin kalkınması ve çağdaş medeniyetler seviyesine çıkabilmesi için sanayileşmenin gereğine inanıyorlardı. Her şeyden önce ham maddesi Türkiye'de bollukla bulunan ve ülkenin ihtiyacı olan sanayi ürünleri burada üretilmeliydi. Sanayi ürünleri tüketim malları, ara malları ve yatırım malları olarak üç grupta değerlendiriliyordu. Emek yoğun ve fazla yüksek teknoloji gerektirmeyen tüketim malları sanayi Türkiye'de geliştirilebilir görünüyordu. Bunun için Tüketim malları ithalatı yüksek gümrük vergileri ile korunmalı, bunların üretilmesi için gereken makine teçhizat ve ara mallarının ithalatı kolaylaştırılmalı idi. Nitekim öyle de yapıldı. Tüketim malları ithalatında Türkiye kendi kendine yeterli hale geldikçe ithal ikameci politikalar daha sermaye yoğun ve ölçek ekonomilerine duyarlı ara malları ve yatırım malları üretimine de yaygınlaştırılacaktı. Dayanıksız tüketim mallarında ve dayanıklı tüketim mallarının çoğunda Türkiye kendi kendine yeterli hale geldi, ancak ara malları ve yatırım malları bakımından dışa bağımlı durumdaydı. Tüketim malları sanayi dışa açık olarak kurgulanmadığından, üretilen malların dış pazarlarda rekabet şansı yoktu. Ayrıca, iç piyasada koruma altında yüksek karlara alışmış sanayicinin dış pazarlara açılmak gibi bir niyeti bulunmuyordu. 1980'lere gelindiğinde, yerli sanayi, ara malları ve yatırım malları sanayinin kurulabilmesi için gerekli döviz girdisini sağlamak bir



yana, kendi aramalı ithalatını karşılayacak döviz bile sağlayamıyordu. Üstelik dışa bağımlı tüketim malları sektörü öylesine büyümüştü ki, ülkenin döviz açığı ve dış borçları gittikçe büyüyor ve döviz darboğazı merkezli krizlere dönüşüyordu (Şahin, 2014)

24 Ocak 1980’den sonra ithal ikameci sanayileşme stratejisi terk edildi ve ihracata yönelik sanayileşme stratejisine geçildi. Bu stratejiye göre, artık ülkenin belli bir seviyeye ulaşmış olan tüketim malları sanayi ihracata açılacak, sanayileşme ve kalkınmaya destek verecekti. Nitekim askeri yönetimin getirdiği kısmen anti demokratik uygulamalar, disiplinli para politikası, TL’nin reel değeriyle ilgili mevcut sanayi ihracata yönlendirilebildi.

1963 Ankara Anlaşmasından beri süregelen Türkiye’nin Avrupa ile bütünleme projesi, 1995 yılında 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ile somut bir şekle büründü: Türkiye ile Avrupa Birliği arasında sanayi ürünleri ile işlenmiş tarım ürünlerinin sanayi payını kapsayan bir gümrük birliği kuruldu ve 1 Ocak 1996 yılı başından itibaren yürürlüğe girdi. Gümrük Birliği Türkiye’nin dış ticaret politikalarında ve gümrük vergisi uygulamalarında köklü değişiklikler meydana getirdi. Her şeyden önce AB ülkeleri ile yapılan sanayi ürünleri ticareti karşılıklı olarak gümrük vergisi ve benzeri vergilerden istisna edildi. Türkiye AB’nin serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkelerle benzeri koşullarda STA’lar imzaladı ve yenilerini imzalamaya devam ediyor. STA anlaşmaları kapsamında, gerekli menşee kriterlerinin karşılanması koşuluyla, sanayi ürünleri ithalatı, belirli istisnalar ve geçiş dönemleri hariç gümrük vergisinden istisna tutuluyor. Türkiye, üçüncü ülkelere yapacağı sanayi ürünü ithalatında, Genel Tercihler Sistemi kapsamında taviz verilen en az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelere yapılan ithalatlar hariç, AB’nin Ortak Gümrük tarifelerini uygulamaktadır (DTM, 2007).

Çok taraflı ticaret sistemi şemsiyesi (GATT/DTÖ) altında yer alan ülkelerin ithalatta uygulayabilecekleri vergiler çeşitli kurallara bağlanmıştır. Ülkeler istedikleri zaman, istedikleri ülkelere yapılan ithalata karşı vergi uygulayamıyorlar. Ancak bu kurallara uymamanın kuvvetli bir yaptırımını bulunmamaktadır. Ayrıca sistem çok sayıda istisna ve açık kapı barındırmaktadır. Örneğin GATT94, XXI. Maddeye göre bir ithalatı ulusal güvenlikleri için tehdit oluşturduğunu düşünen ülkeler, söz konusu ithalata karşı ilave gümrük vergisi uygulayabilmektedir. GATT94 XIX. Maddeye göre, yerli iş kolları uluslararası rekabet karşısında zaafa düşen ülkeler geçici koruma tedbirlerine başvurabilmektedir. Dampingden zarar gören ülkeler GATT94’ün VI. Maddesi kapsamında telafi edici vergi uygulayabiliyorlar. Ayrıca GATT94 XXVII. Maddesi ülkelere eskiden üzerinde uzlaşmaya varılmış tarifeleri başlıca ticaret ortakları ile yeniden müzakere etme imkânı getirmektedir.(WTO vd., 1996).

AB ile gümrük birliği, Türkiye’nin ithalatta uygulayabileceği gümrük vergileri konusunda oldukça sınırlayıcı hükümler içermektedir. Her şeyden önce, AB ülkelerinden yapılan sanayi ürünleri ithalatına İGV uygulamak hiç mümkün değildir. Üçüncü ülkelere yapılan ithalata karşı OGT’nin üzerinde bir vergi uygulanması, çok taraflı sistemin tanıdığı esneklik hükümleri ile uyumlu olsa bile, AB ile Türkiye arasında tartışmalara yol açmaktadır.

2011 yılından itibaren çeşitli sektörlerce üçüncü ülkelere yapılan serbest dolaşım amaçlı ithalatta OGT’ye ilave gümrük vergileri getirmiştir. Söz konusu vergi artışlarının gerisindeki nedenleri Kalkınma Planlarında bulmak mümkündür. 2007-



2013 yıllarını kapsayan Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı'nda Çin ve Hindistan'ın gittikçe çok taraflı ticaret sistemine entegre olması neticesinde emek yoğun mallarda oluşturdukları rekabet baskısına işaret edilmiş; bunun bir sonucu olarak 2005 yılında Türkiye'de tekstil, hazır giyim, deri gibi emek yoğun sektörlerde üretimde gerilemeler olduğu vurgulanmıştır (DPT, 2006:43). Tedbir olarak, ortaya çıkan üretim azalışı, işsizlik artışı, ödemeler bilançosu üzerindeki baskıyı hafifletmek ve ekonomik büyüme ve kalkınmayı yerli ara malları ile yapılan üretime dayandırma hedefleri vurgulanmaktadır (DPT, 2006:19). 2014-2018 yıllarını kapsayan Onuncu Kalkınma Planı'nda, Türk ekonomisini yapısal olarak dönüştürmeyi hedefleyen 25 programdan biri İthalata Olan Bağımlılığın Azaltılması Programı'dır. Programda özetle düşük döviz kuru yüksek faiz oranları, aşırı yabancı sermaye girişi hedeflenen yüksek büyüme nedeni ile Türk ekonomisinin ara mallarında ithalata bağlı hale geldiği ve tedbirler alınması gerektiği vurgulanmaktadır (DPT, 2013:152). Bu tedbirlerden biri zaten 2012 yılı başından itibaren başta tekstil ve hazır giyim ürünleri olmak üzere diğer emek yoğun endüstrilerin ithalatına getirilen ilave gümrük vergileridir.

Tokatlıoğlu'na (2005) göre, Gümrük Birliği öncesi dönemlere göre daha az vergi tahsilatı nedeniyle Türkiye'de bütçe açığının artmasına neden olmuş ve Türkiye, inanılmaz miktarda tarife kaleminin tüketimi ve ithalatı üzerinden özel tüketim vergisi uygulamaya başlamıştır.

4. BULGULAR

4.1. Tekstil sektörü ve İGV

Tablo 1'den görüldüğü gibi, toplam tekstil ürünleri ithalatı 2002'den 2020'ye belirli bir artış trendi sergilemektedir. Hassas olarak değerlendirilen ürün kategorileri toplamda genel trendin tersine, 2011 yılına kadar durağan bir eğilim, 2012'den itibaren ise azalan bir eğilim sergilemiştir. Hassas kategorideki ürünlerin genel trende zıt temayülü, iki dönemde toplam ithalat içindeki payından gözlenebilir. 2002-2011 arasındaki 10 yıllık dönemde, hassas tekstil ürünlerinin toplam tekstil ithalatı içindeki payı, basit aritmetik ortalama olarak miktar bazında %16,93, değer bazında %36,78 olmuştur. İGV'nin uygulandığı, 2012-2020'yi kapsayan 9 yıllık dönemde ise sırasıyla bu oranlar %11,50 ve %27,00'ye gerilemiştir. Hassas tekstil ürünleri sadece üçüncü ülkelerden, Türkiye'de tüketilmek veya Türkiye'de tüketilmesi planlanan ürünlerin üretiminde kullanılmak amacıyla ithal edildiğinde İGV'ye tabidir. AB ülkeleri ile STA anlaşmalı ülkelerden ithalatta ve DİR kapsamında yapılan ithalatta İGV mevcut değildir. İGV'ye tabi hassas ürünlerin toplam içindeki payı, İGV'nin henüz yürürlükte olmadığı 2002-2011 döneminde basit aritmetik ortalama olarak miktar bazında %8,25, değer bazında %13,23 olmuştur. İGV'nin yürürlükte olduğu 2012-2020 döneminde ise aynı oranlar miktar bazında %5,28'e, değer bazında %10,94'e gerilemiştir. Özetle 2012-2020 uygulama döneminde tekstil ürünlerinin küçük bir oranı koruma şemsiyesi altına alınmıştır.

Hassa ürünlerin toplam ithalat içinde değer itibarıyla payı, miktar itibarıyla payının iki katından daha yüksektir. Buradan, genel ürün yelpazesine göre daha yüksek katma değerli ürünlerin koruma kapsamına alındığı anlaşılmaktadır.



Tablo 1: Toplam Tekstil İthalatı İçinde Hassas Olanlar ve İGV’ye Tabi Olanlar (2002-2020)

Yıllar	Toplam tekstil ithalatı		Hassas kapsamda olanlar		İGV’ye tabi		Toplam içinde hassas		Toplam içinde İGV’ye tabi	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (%)	Değer (%)	Miktar (%)	Değer (%)
2002	1.574,01	3.773,41	261,86	1.538,72	112,37	423,96	16,64	40,78	7,14	11,24
2003	1.757,59	4.595,43	320,58	1.799,30	135,37	525,79	18,24	39,15	7,70	11,44
2004	1.867,21	5.547,15	352,54	2.255,20	150,75	722,29	18,88	40,66	8,07	13,02
2005	2.100,60	5.833,45	360,44	2.302,10	178,55	887,50	17,16	39,46	8,50	15,21
2006	2.185,32	6.222,23	348,95	2.271,57	177,08	894,94	15,97	36,51	8,10	14,38
2007	2.701,78	8.039,76	395,89	2.616,64	218,35	1.118,35	14,65	32,55	8,08	13,91
2008	2.194,09	7.301,41	376,54	2.550,32	221,41	1.200,09	17,16	34,93	10,09	16,44
2009	2.192,72	6.301,15	339,72	2.270,35	191,00	1.143,66	15,49	36,03	8,71	18,15
2010	2.722,23	9.079,07	449,09	3.038,28	273,45	1.735,83	16,50	33,46	10,05	19,12
2011	2.496,82	10.386,75	464,59	3.560,90	301,25	2.064,79	18,61	34,28	12,07	19,88
2012	2.604,12	8.674,49	352,17	2.602,88	167,33	1.061,70	13,52	30,01	6,43	12,24
2013	2.960,90	9.301,56	390,82	2.807,63	199,15	1.266,23	13,20	30,18	6,73	13,61
2014	3.214,83	9.712,85	401,43	2.818,32	201,83	1.357,40	12,49	29,02	6,28	13,98
2015	3.030,23	8.270,43	368,58	2.399,02	193,21	1.090,51	12,16	29,01	6,38	13,19
2016	3.085,62	8.170,98	332,31	2.157,90	145,79	792,40	10,77	26,41	4,72	9,70
2017	3.468,52	9.508,91	389,68	2.433,79	179,40	997,79	11,23	25,59	5,17	10,49
2018	3.155,50	8.568,57	352,96	2.158,21	135,95	767,66	11,19	25,19	4,31	8,96
2019	3.543,25	8.551,14	344,13	2.019,91	134,61	748,46	9,71	23,62	3,80	8,75
2020	3.404,25	7.262,42	335,27	1.741,05	126,83	550,28	9,85	23,97	3,73	7,58

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle hazırlandı.

İGV’ye tabi tekstil ürünlerinin TÜİK verilerinden hesaplama formülasyonu Tablo 2’den anlaşılabilir. Özetle, toplam hassas tekstil ithalatından İGV’ye tabi olmayan kısım çıkarılmıştır. İGV’ye tabi olmayan kısım ise AB ülkeleri ve STA anlaşmalı ülkelere yapılan ithalat ile DİR kapsamında yapılan ithalatın toplamından oluşmaktadır.

**Tablo 2:** Hassas Tekstil Ürünleri İthalatının Alt Kırılımı (2002-2020)

Yıllar	Toplam Hassas tekstil ithalatı (1)		AB ve STA anlaşmalı ülkelerden (2)		DİR kapsamında (3)		İGV'ye tabi olmayan (4)=(2)+(3)		İGV'ye tabi (5)=(1)-(4)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)
200	261,86	1.538,7	78,17	600,95	71,32	513,80	149,49	1.114,7	112,37	423,96
200	320,58	1.799,3	87,38	692,03	97,83	581,48	185,21	1.273,5	135,37	525,79
200	352,54	2.255,2	93,18	843,32	108,61	689,59	201,79	1.532,9	150,75	722,29
200	360,44	2.302,1	90,12	828,87	91,78	585,73	181,89	1.414,6	178,55	887,50
200	348,95	2.271,5	85,32	833,56	86,55	543,07	171,87	1.376,6	177,08	894,94
200	395,89	2.616,6	86,84	912,67	90,70	585,61	177,54	1.498,2	218,35	1.118,3
200	376,54	2.550,3	87,63	906,43	67,50	443,79	155,14	1.350,2	221,41	1.200,0
200	339,72	2.270,3	91,85	778,61	56,87	348,07	148,72	1.126,6	191,00	1.143,6
201	449,09	3.038,2	103,24	870,30	72,40	432,16	175,64	1.302,4	273,45	1.735,8
201	464,59	3.560,9	99,82	1.016,0	63,52	480,06	163,34	1.496,1	301,25	2.064,7
201	352,17	2.602,8	113,53	1.044,8	71,30	496,38	184,83	1.541,1	167,33	1.061,7
201	390,82	2.807,6	112,91	1.009,4	78,76	531,97	191,67	1.541,4	199,15	1.266,2
201	401,43	2.818,3	121,04	933,02	78,56	527,90	199,60	1.460,9	201,83	1.357,4
201	368,58	2.399,0	109,22	889,38	66,15	419,13	175,37	1.308,5	193,21	1.090,5
201	332,31	2.157,9	124,42	995,49	62,09	370,00	186,51	1.365,4	145,79	792,40
201	389,68	2.433,7	110,96	911,77	99,31	524,23	210,28	1.436,0	179,40	997,79
201	352,96	2.158,2	127,82	916,07	89,19	474,48	217,01	1.390,5	135,95	767,66
201	344,13	2.019,9	132,65	837,12	76,87	434,34	209,52	1.271,4	134,61	748,46
202	335,27	1.741,0	132,65	837,12	75,79	353,65	208,44	1.190,7	126,83	550,28

Kaynak: TUIK verilerinden hareketle hazırlandı.

Tablo 3, Tablo 2'den hareketle oluşturulmuş olup, son iki sütun İGV'nin ithalat miktar ve değerler üzerinde etkilerini önemli ölçüde ortaya koymaktadır. İGV'nin yürürlükte olmadığı 2002-2011 döneminde İGV'ye tabi ürünlerin ithalatı hızla artmıştır; 10 yılı kapsayan (9 dönemlik) yıllık ortalama ithalat artışı miktar bazında %12,64 değer bazında %20,40 olmuştur. Söz konusu aşırı ithalat artışı Türkiye'de benzer ürünlerin üreticilerine zarar verebilirdi. Bunu gören hükümet, 2011 yılı son çeyreğinden itibaren İGV'yi devreye sokmuştur. Nitekim 2012'den itibaren İGV etkisini göstermiş; uygulamanın ilk yılında ithalat miktar bazında %44,45, değer bazında %48,6 oranında şok düşüşler kaydetmiştir. 2011-2020 arasını kapsayan 9 dönemde kapsama alınan ithalat, bazı yıllarda artış gösterse de, genel temayül azalış yönünde olmuştur. Yıllık ortalama ithalat azalışı, miktar bazında %6,76, değer bazında 10,58 düzeyinde



olmuştur. Buradan ithalata getirilen ilave bir verginin etkisinin tek bir şok etki ile sınırlı kalmadığı, etkinin yıllara yayıldığı ifade edilebilir.

Tablo 3: Hassas Tekstil Ürünleri İthalatının Değişimi (%) (2002-2020)

Yıllar	AB ve STA anlaşmalı ülkelerinden		DİR Kapsamında		İGV'ye Tabi Olmayan		İGV'ye Tabi	
	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında
2002	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	11,8	15,2	37,2	13,2	23,9	14,2	20,5	24,0
2004	6,6	21,9	11,0	18,6	9,0	20,4	11,4	37,4
2005	-3,3	-1,7	-15,5	-15,1	-9,9	-7,7	18,4	22,9
2006	-5,3	0,6	-5,7	-7,3	-5,5	-2,7	-0,8	0,8
2007	1,8	9,5	4,8	7,8	3,3	8,8	23,3	25,0
2008	0,9	-0,7	-25,6	-24,2	-12,6	-9,9	1,4	7,3
2009	4,8	-14,1	-15,7	-21,6	-4,1	-16,6	-13,7	-4,7
2010	12,4	11,8	27,3	24,2	18,1	15,6	43,2	51,8
2011	-3,3	16,7	-12,3	11,1	-7,0	14,9	10,2	19,0
Ortalama	2,9	6,6	0,6	0,7	1,7	4,1	12,6	20,4
2012	13,7	2,8	12,2	3,4	13,2	3,0	-44,5	-48,6
2013	-0,6	-3,4	10,5	7,2	3,7	0,0	19,0	19,3
2014	7,2	-7,6	-0,3	-0,8	4,1	-5,2	1,3	7,2
2015	-9,8	-4,7	-15,8	-20,6	-12,1	-10,4	-4,3	-19,7
2016	13,9	11,9	-6,1	-11,7	6,4	4,4	-24,5	-27,3
2017	-10,8	-8,4	59,9	41,7	12,7	5,2	23,1	25,9
2018	15,2	0,5	-10,2	-9,5	3,2	-3,2	-24,2	-23,1
2019	3,8	-8,6	-13,8	-8,5	-3,5	-8,6	-1,0	-2,5
2020	0,0	0,0	-1,4	-18,6	-0,5	-6,3	-5,8	-26,5
Ortalama	3,6	-1,9	3,9	-1,9	3,0	-2,4	-6,8	-10,6

İGV'ye tabi tekstil ürünlerinde 2012'den itibaren görülen gerilemenin hepsi İGV uygulamasına atfedilmemelidir. TCMB verilerine göre 2002-2011 döneminin ortalama reel efektif kur endeksi 106,75 iken (ithalat özendirici), 2012-2020 döneminde ortalama reel efektif kur endeksi 91,61'e gerilemiştir (ithalat caydırıcı). 2020 yılında görülen düşüşün üzerinde KOVİD 19 etkisinin de olduğunu göz ardı etmemek lazımdır.



İGV'ye tabi olmayan ithalat kategorilerinde sistematik bir miktar veya değer dalgalanması olmadığı Tablo 3'te görülebilir.

Üçüncü ülkelerden tedarikte İGV ile karşılaşan ithalatçıların, tedariklerini vergiden (OGT+İGV) istisna tutulan AB ülkeleri ve STA imzalanan ülkelere yönlendirmiş olabilirler mi? Teorik olarak bu iki şekilde mümkün olabilir: 1-Aynı ürünler veya benzerleri AB ülkeleri veya STA anlaşması imzalanan diğer ülkeler tarafından da üretiliyor olabilir. Eğer ve maliyetler bakımından da uygunsa, ithalatın bir kısmı blok içi ticaret şeklinde bu ülkelere kayabilir. STA'lar çoğunlukla bu amaç da gözetilerek yapılmaktadır. 2-İGV'den kaçınmak amacıyla, üçüncü ülke ürünleri ticaret sapması yolu ile AB ülkeleri veya STA imzalanan ülkeler üzerinden Türkiye'ye ithal edilebilir. Her ne kadar, İGV Kararında, ticaret sapması illegal olarak ilan edilmiş ise de, bunu önleyici idari mekanizma ve yaptırımlar çok caydırıcı değildir. Bu bağlamda Karar Alıcı aktarma ve ticaret sapması maliyetinin yeterince caydırıcı olacağını düşünmüş olabilir. Gerçekten de, bir malı Uzakdoğu ülkelerinden AB ülkelerine ithal edip oradan Türkiye sevk etmenin taşıma, depolama, finansman ve sigorta maliyeti trafik sapmasını cazip olmaktan çıkarabilir.

İGV üçüncü ülkelerden hassas tekstil ürünleri ithalatını sınırlandırırken, blok içi ticaret ve ticaret sapması yoluyla tedariki dengeleyip dengelemediği de araştırma kapsamında sorgulanmıştır. Bu bağlamda, Tablo 2'den hareketle 2011-2020 yılları arasında üçüncü ülkelerden İGV'ye tabi hassas ithalatı ile aynı ürünlerin AB ülkeleri ve STA anlaşması imzalanan ülkelere yapılan ithalatı arasında bir ilişki olup olmadığı hem miktar bazında hem değer bazında değerlendirilmiştir. Bu amaca yönelik olarak iki değişken arasında miktar ve değer bazında birlikte değişim katsayıları⁴ (BDK) hesaplanmıştır. Miktar üzerinden yapılan hesaplama göre BDK -0,70, değer üzerinden yapılan hesaplama göre BDK -0,37 çıkmıştır. Yani üçüncü ülkelerden yapılan İGV'ye tabi ithalat azalırken, AB ülkeleri ve STA anlaşmalı ülkelere vergisiz ithalat artmaktadır. Bu bağlamda miktar bazında negatif yönde birlikte değişim eğilimi oldukça kuvvetli, değer bazında ise, yine negatif yönde, zayıf bir ilişki söz konusudur. Yani, ithalatçılar, zaman zaman, İGV'den kaçınmak amacıyla tedariklerini AB ülkeleri ve STA anlaşmalı ülkelere kaydırabiliyorlar. Ancak bunun blok içi ticaret şeklinde mi, yoksa ticaret sapması şeklinde mi olduğunun saptanması ayrı bir araştırma gerektirmektedir.

Tablo 4'ün üçüncü sütunu, ele alınan iki dönemde hassas olarak kabul edilen tekstil ürünlerinin ortalama birim ithal fiyatlarının gelişimini göstermektedir. İGV uygulaması öncesinde (2002-2011) ortalama fiyat artışı dolar bazında yıllık %7 olarak hesaplanabilir. İGV uygulaması başladıktan sonra (2012-2020) ise ortalama birim ithal fiyatlarının genelde gerilediği sadece bazı yıllar küçük artışlar sergilediği görülüyor. Kovid 19'un etkili olduğu 2020 yılı hariç tutulduğunda fiyatların dolar bazında yılda ortalama %2 gerilediği hesaplanabilir. Kovid'in etkili olduğu 2020 yılı dahil edildiğinde, fiyat gerilemesi yıllık %4'e ulaşmaktadır. AB ve STA anlaşmalı ülkelere ithalatta, fiyatlar büyük ölçüde başka faktörlerin etkisinde olduğundan belli bir yönde sistematik bir hareket göstermemektedir.

$$^4 \text{ BDK} = \frac{\Sigma(\Delta X \cdot \Delta Y)}{\sqrt{(\Sigma(\Delta X)^2 + \Sigma(\Delta Y)^2)}}$$

formülü ile hesaplanmıştır. Burada X:Üçüncü ülkelere İGV ödeyerek ithalatı, Y ise AB ve STA anlaşmalı ülkelere vergisiz olarak yapılan ithalatı sembolize etmektedir.



Tablo 4: Tekstil Birim İthal Fiyatı Gelişmeleri (\$/Kg) (2002-2020)

Yıllar	AB ve STA ülkelerinde n	DIR Kapsamında a	İGV'ye Tabi	Yıllar	AB ve STA ülkelerinde n	DIR Kapsamında a	İGV'ye e tabi
2002	7,69	7,20	3,77	2012	9,20	6,96	6,34
2003	7,92	5,94	3,88	2013	8,94	6,75	6,36
2004	9,05	6,35	4,79	2014	7,71	6,72	6,73
2005	9,20	6,38	4,97	2015	8,14	6,34	5,64
2006	9,77	6,27	5,05	2016	8,00	5,96	5,44
2007	10,51	6,46	5,12	2017	8,22	5,28	5,56
2008	10,34	6,57	5,42	2018	7,17	5,32	5,65
2009	8,48	6,12	5,99	2019	6,31	5,65	5,56
2010	8,43	5,97	6,35	2020	6,31	4,67	4,34
2011	10,18	7,56	6,85				

4.2. Hazır Giyim ve Hazır Eşya İthalatı ve İGV

Türkiye dünyanın önemli hazır giyim ve tekstilden mamul hazır eşya üretici ve ihracatçılarından biri olarak bilinir. Uluslararası piyasalarla hızla bütünleşen ülke aynı zamanda bir hazır giyim ve hazır eşya ithalatçısı olarak gittikçe belirginleşmektedir. 2005 yılından itibaren başta Çin olmak üzere birçok gelişmekte olan ülkeden yapılan ithalata uygulanan miktar kısıtlamalarının dünya çapında kaldırılması, Türkiye’nin artan ithalatında önemli bir faktördür.

Türkiye’ye hazır giyim ve hazır eşya ithalatının boyutu ve hükümetin hassas olarak değerlendirip ithalatına 2011 yılı sonbaharından itibaren İGV koyduğu ürünlerin sektör ithalatı içinde ağırlığı yıllar itibarıyla Tablo 5’te görülmektedir. Toplam hazır giyim ve hazır eşya ithalatı içinde Türkiye’de yerleşik üreticilere zarar verme potansiyeli bulunan kısmın (hassas) oranı, ele alınan tüm yılların ortalaması olarak miktar bazında %53, değer bazında %81 olmakla oldukça yüksek bulunmaktadır. Bu yüzden devlet Türkiye’de hazır giyim üreticilerini koruma kararı almıştır. Ancak, bunlardan sadece üçüncü ülkelerden Türkiye’de serbest dolaşıma sunmak amacıyla ithal edilen kısım İGV’ye tabi tutulabiliyor; AB ülkeleri ve STA anlaşması imzalanan ülkelere yapılan ithalat ve DİR kapsamında yapılan ithalat her türlü gümrük vergisinden istisna tutulmuştur. Tablo 5’ten İGV’ye tabi hazır giyim ve hazır eşya ithalatının toplam sektör ithalatı içindeki oranı, 2002-2011 arasında, miktar bazında, yıllık ortalama olarak %39,46, değer bazında %50,43; benzer şekilde 2012-2020 arasında, miktar bazında %33,03 ve değer bazında %48,80 olarak hesaplanabilir.



Tablo 5: Toplam Hazır Giyim ve Hazır Eşya İthalatında Hassas Olanların Payı (2002-2020)
(000.000 Kg, 0000.000 \$, %)

Yıllar	Toplam hazır giyim ve hazır eşya ith.		Hassas Kapsamda olanlar		İGV'ye tabi		Toplam içinde hassas		Toplam içinde İGV'ye tabi	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar üz.den. (%)	Değer üz.den. (%)	Miktar üz.den. (%)	Değer üz.den. (%)
2002	23,88	263,34	10,37	218,95	4,05	58,82	43,41	83,14	16,94	22,34
2003	41,91	406,10	16,94	340,74	8,15	115,15	40,41	83,91	19,44	28,36
2004	42,12	622,57	22,28	525,84	13,34	256,35	52,89	84,46	31,67	41,18
2005	48,51	751,14	25,73	633,32	16,30	344,11	53,03	84,31	33,60	45,81
2006	61,01	1.039,97	34,13	880,10	23,26	516,24	55,94	84,63	38,12	49,64
2007	77,21	1.520,57	42,39	1.282,73	31,84	839,79	54,90	84,36	41,24	55,23
2008	86,00	2.122,53	55,23	1.833,31	44,17	1.305,19	64,22	86,37	51,37	61,49
2009	86,24	2.020,99	59,05	1.754,32	49,03	1.350,04	68,47	86,80	56,85	66,80
2010	129,47	2.704,27	83,27	2.310,87	70,70	1.865,76	64,31	85,45	54,61	68,99
2011	140,31	3.165,68	85,35	2.581,86	71,24	2.040,66	60,83	81,56	50,77	64,46
2012	109,78	2.502,47	58,49	1.905,29	43,75	1.363,50	53,27	76,14	39,85	54,49
2013	120,23	2.971,40	73,34	2.344,51	55,40	1.672,03	61,00	78,90	46,08	56,27
2014	127,79	3.062,45	72,80	2.395,78	55,40	1.695,47	56,96	78,23	43,35	55,36
2015	128,25	2.846,93	65,25	2.101,69	47,98	1.462,67	50,87	73,82	37,41	51,38
2016	127,09	2.690,82	55,28	1.844,49	38,10	1.227,08	43,50	68,55	29,98	45,60
2017	125,11	2.263,49	55,37	1.777,27	36,17	1.098,89	44,25	78,52	28,91	48,55
2018	117,67	1.852,60	59,62	1.531,43	32,66	839,55	50,66	82,66	27,75	45,32
2019	104,27	1.513,71	48,81	1.266,51	25,04	658,75	46,81	83,67	24,01	43,52
2020	104,38	1.313,08	43,48	1.026,98	20,76	507,98	41,66	78,21	19,89	38,69

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle hazırlandı.

Hazır giyim ve hazır eşya sektörü, tekstil sektörüne göre daha emek yoğun olduğundan, burada korunan (hassas) ürünlerin payının tekstil sektörüne göre daha yüksek olduğu görülmektedir.

Tablo 6'da görüldüğü gibi, İGV'ye tabi ithalat miktar ve değerlerini bulabilmek için hassas kategorideki toplam ithalattan AB ülkeleri ve STA anlaşmalı ülkelerden yapılan ithalat ile DİR kapsamında yapılan ithalat çıkarılmıştır.



Tablo 6: Hassas Hazır Giyim ve Hazır Eşya İthalatının Alt Kırılımı (2002-2020)
(000.000 Kg., 000.000 \$)

Yıllar	Toplam hassas hazır giyim İth. (1)		AB ve STA Anlaşmalı ülkelerden (2)		DİR Kapsamında (3)		İGV'ye tabi olmayan 4=(2)+(3)		İGV'ye tabi (5)=(1)-(4)	
	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)	Miktar (Kg)	Değer (\$)
2002	10,37	218,95	5,55	153,87	0,77	6,26	6,32	160,13	4,05	58,82
2003	16,94	340,74	7,55	215,60	1,24	9,98	8,79	225,59	8,15	115,15
2004	22,28	525,84	7,36	254,20	1,58	15,29	8,94	269,49	13,34	256,35
2005	25,73	633,32	6,62	266,14	2,80	23,07	9,42	289,21	16,30	344,11
2006	34,13	880,10	7,66	330,78	3,21	33,08	10,87	363,87	23,26	516,24
2007	42,39	1.282,73	8,25	408,72	2,30	34,23	10,54	442,94	31,84	839,79
2008	55,23	1.833,31	9,30	495,33	1,75	32,79	11,06	528,12	44,17	1.305,19
2009	59,05	1.754,32	8,74	380,30	1,29	23,98	10,02	404,28	49,03	1.350,04
2010	83,27	2.310,87	10,65	410,09	1,92	35,02	12,57	445,12	70,70	1.865,76
2011	85,35	2.581,86	11,93	513,35	2,18	27,86	14,11	541,21	71,24	2.040,66
2012	58,49	1.905,29	12,68	517,73	2,06	24,06	14,74	541,79	43,75	1.363,50
2013	73,34	2.344,51	16,87	653,16	1,07	19,31	17,94	672,47	55,40	1.672,03
2014	72,80	2.395,78	16,41	678,93	0,99	21,38	17,40	700,31	55,40	1.695,47
2015	65,25	2.101,69	16,19	621,89	1,08	17,13	17,27	639,02	47,98	1.462,67
2016	55,28	1.844,49	16,51	604,93	0,66	12,48	17,17	617,41	38,10	1.227,08
2017	55,37	1.777,27	18,57	665,65	0,63	12,73	19,20	678,38	36,17	1.098,89
2018	59,62	1.531,43	19,26	580,37	7,70	111,52	26,96	691,89	32,66	839,55
2019	48,81	1.266,51	16,23	501,87	7,54	105,89	23,78	607,76	25,04	658,75
2020	43,48	1.026,98	13,98	402,91	8,74	116,08	22,72	518,99	20,76	507,98

Kaynak: TÜİK verilerinden hareketle hazırlandı.

Tablo 7’nin son iki sütunundan görüldüğü gibi, İGV’nin uygulamada olmadığı 2002-2011 döneminde ithalat hızla artmıştır. Yıllık ortalama ithalat artışı miktar bazında %40,02, değer bazında %52,4 olarak gerçekleşmiştir. Bu artış yerli üreticileri ve hükümet yetkililerini endişeye sevk etmiş olmalı ki, yerli üretimi koruma tedbiri olarak İGV uygulanmasına gidildi. Verginin etkisinin tamamen orya çıktığı 2012 yılında ithalat şok bir düşüş yaşamıştır: Miktar bazındaki düşüş 38,6, değer bazındaki düşüş 33,2 düzeyindedir. Şok düşüşün ardından 2013 yılında bir toparlanma geldiyse de takip eden yıllarda İGV’ye tabi hazır giyim ve hazır eşya ithalatı devamlı düşmüştür. 2012-2020 yıllarını kapsayan dönemde yıllık ortalama ithalat azalışı miktar bazında yıllık %11,2, değer bazında 13,1 olarak görülmektedir.



2012'den sonra İGV uygulaması ile birlikte ithalatta gözlenen azalış karşısında AB ve STA anlaşmalı ülkelerden yapılan ithalatta bir artış gözlenseydi, İGV'nin ticaret saptırıcı veya blok içi ticaret arttırıcı etkilerinden bahsedilebilirdi. Tablo 6'nın incelenmesinde böyle bir tepkimenin olmadığı görülmektedir: AB ve STA anlaşmalı ülkelerden yapılan hazır giyim ve hazır eşya ithalatı ele alınan 2011-2020 döneminde kuvvetli bir artış sergilememiştir.

Tablo 7: Hassas Hazır Giyim ve Hazır Eşya İthalatının Değişimi (%)

Yıllar	AB ve STA anlaşmalı ülkelerden		DİR Kapsamında		İGV'ye tabi olmayan		İGV'ye tabi	
	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında	Kg Bazında	\$ Bazında
2002	-	-	-	-	-	-	-	-
2003	36,0	40,1	61,5	59,6	39,1	40,9	101,4	95,8
2004	-2,5	17,9	27,1	53,2	1,7	19,5	63,7	122,6
2005	-10,1	4,7	77,8	50,9	5,4	7,3	22,2	34,2
2006	15,8	24,3	14,3	43,4	15,3	25,8	42,7	50,0
2007	7,6	23,6	-28,4	3,5	-3,0	21,7	36,9	62,7
2008	12,8	21,2	-23,5	-4,2	4,9	19,2	38,7	55,4
2009	-6,1	-23,2	-26,7	-26,9	-9,3	-23,4	11,0	3,4
2010	21,8	7,8	49,2	46,0	25,4	10,1	44,2	38,2
2011	12,0	25,2	13,7	-20,5	12,3	21,6	0,8	9,4
Ortalama	9,7	15,7	18,3	22,8	10,2	15,9	40,2	52,4
2012	6,3	0,9	-5,7	-13,6	4,5	0,1	-38,6	-33,2
2013	33,0	26,2	-48,1	-19,7	21,7	24,1	26,6	22,6
2014	-2,8	3,9	-7,4	10,7	-3,0	4,1	0,0	1,4
2015	-1,3	-8,4	8,9	-19,9	-0,7	-8,8	-13,4	-13,7
2016	2,0	-2,7	-38,5	-27,1	-0,6	-3,4	-20,6	-16,1
2017	12,5	10,0	-5,0	2,0	11,8	9,9	-5,1	-10,4
2018	3,7	-12,8	1121,9	776,1	40,5	2,0	-9,7	-23,6
2019	-15,7	-13,5	-2,0	-5,0	-11,8	-12,2	-23,3	-21,5
2020	-13,9	-19,7	15,9	9,6	-4,4	-14,6	-17,1	-22,9
Ortalama	2,7	-1,8	115,6	79,2	6,4	0,1	-11,2	-13,1

Tablo 7 ve 8'i birlikte değerlendirmekte yarar var. Tablo 8'in son sütununda görüldüğü gibi, İGV uygulanmadığı dönemde hazır giyim ve hazır eşya birim ithal fiyatları bir artış eğilimi sergiliyor. İGV uygulaması başladıktan sonra, ithalat hem miktar hem değer itibariyle hızla azalışa geçtiği halde birim ithal fiyatların bir süre daha artışa



devam ettiği görülüyor. Burada matematiksel bir yanımla olabilir: Önce düşük katma değerli malların ithalatı kısılabılır. Düşük katma değeli ürünlerin ithalatı kısılinca, ithalatına devam edilen ürünlerin ortalama fiyatı otomatik olarak yükselecektir. Çünkü yüksek katma değerli ürünlerin tedariki daha uzun vadeli kontralara tabidir; İGV değişimi ile bunların ithalatını kısmak hemen mümkün olmayabilir.

TCMB’nin 2003 esaslı YI UFE aramaları reel efektif kur endeksi de ithalatla ilgili gelişmeleri açıklamakta yardımcı olabilir. 2003-2011 döneminde söz konusu reel efektif kur endeksi yıllık ortalama olarak 106,75 (ithalatı ve birim fiyatları arttırıcı), 2012-2020 döneminde 91,61 (ithalatı ve birim fiyatları azaltıcı) olarak hesaplanmıştır.

Tablo 8: Hassas Hazır Giyim ve Hazır Eşya İthalatında Birim Fiyatların Gelişimi (\$/Kg) (2002-2020)

Yıllar	AB ve STA ölkelerinde n	DİR Kapsamınd a	İGV'ye tabi	Yıllar	AB ve STA ölkelerind	DİR Kapsamınd a	İGV'ye tabi
2002	27,71	8,14	14,54	2012	40,83	11,69	31,17
2003	28,56	8,04	14,13	2013	38,71	18,08	30,18
2004	34,54	9,69	19,22	2014	41,38	21,60	30,60
2005	40,20	8,22	21,11	2015	38,42	15,89	30,49
2006	43,16	10,32	22,20	2016	36,64	18,82	32,20
2007	49,55	14,91	26,37	2017	35,85	20,20	30,38
2008	53,25	18,69	29,55	2018	30,13	14,48	25,71
2009	43,52	18,64	27,54	2019	30,92	14,04	26,31
2010	38,52	18,24	26,39	2020	28,83	13,28	24,46
2011	43,05	12,76	28,64				

SONUÇ

Ele alınan dönemde, ithalat rekabetine karşı İGV yolu ile korumaya alınan tekstil ürünlerinin toplam tekstil ithalatı içindeki payı çok yüksek değildir. Korumanın olmadığı 2002-2011 döneminde bu pay, yıllık ortalama olarak, miktar bazında %8,25, değer bazında %13,23’tü. İGV’nin uygulamada olduğu 2012-2020 döneminde bu pay sırasıyla %5,28’e ve %10,94’e gerilemiştir.

İGV uygulaması korumaya alınan tekstil ürünleri ithalatını frenlemiştir. İGV’nin bulunmadığı 202-2011 döneminde söz konusu ithalat yılda ortalama olarak miktar bazında %12,64, değer bazında %20,04 artmıştır. İGV uygulanan 2012-2020 döneminde ise miktar bazında yıllık ortalama %6,76, değer bazında yıllık ortalama %10,58 gerileme yaşanmıştır. Bu gerilemenin hepsi İGV uygulamasına atfedilmemelidir. TCMB verilerine göre 2002-2011 döneminin ortalama reel efektif kur endeksi 106,75 iken (ithalat özendirici), 2012-2020 döneminde ortalama reel efektif kur endeksi 91,61’e gerilemiştir (ithalat caydırıcı).

İGV uygulamasından sonra, ithalatın vergiye tabi olmayan AB ölkeleri ve STA anlaşması yapılan ölkelere kayıp kaymadığını tespit amacı ile 2012-2020 dönemi için



iki değişken için (üçüncü ülkelerden İGV'ye tabi ithalat ve AB ve STA anlaşmamalı ülkelerden vergisiz ithalat) hesaplanan birlikte değişim katsayıları, blok içi ticarete bir artış veya bir ticaret sapması konusunda emare teşkil etmektedir.

İGV uygulamasından sonra üçüncü ülkelerden ithal edilen tekstil ürünlerinin birim ithal fiyatlarının baskılandığı gözlenmiştir.

Ele alınan dönemde, daha emek yoğun olan hazır giyim ve hazır eşyada korunan kategorilerin toplam ithalat içindeki oranı tekstil grubu ürünlere göre daha yüksek bulunmuştur. Üçüncü ülkelerden hassas kapsamda ithal edilen hazır giyim ve hazır eşyaların toplam içindeki payı 2002-2011 döneminde yıllık ortalama olarak miktar bazında %39,46, değer bazında %50,43'tü. 2012-2020 döneminde bu oranlar miktar bazında %33,03'e değer bazında 48,86'ya gerilemiştir.

İGV uygulamasından önce üçüncü ülkelerden hazır giyim ve hazır eşya ithalatında aşırı atışlar yaşanıyordu. İGV uygulamasından sonra bu süreç tersine dönmüştür. 2002-2011 döneminde bu kapsamda yapılan ithalat ortalama olarak yılda miktar bazında %46,30, değer bazında 52,42 artıyordu. İGV uygulamaya başlanmasından sonra (2012-2020) azalış başlamıştır. Azalışlar yıllık ortalamalar olarak miktar bazında %11,24, değer bazında 13,05 olarak kaydedilmiştir.

İGV, hazır giyim ve hazır eşya ithalatının sınırlanmasında etkili olurken, birim ithal fiyatlarında artış trendinin uzun süre devam ettiği gözlenmektedir. Bunda kısılan ithalatın ağırlıklı olarak düşük katma değerli ürünlerden oluştuğu görüşü öne sürülebilir. Ayrıca reel efektif kur endeksi ile ilgili gelişmeler de bir faktördür.

KAYNAKÇA

Abreu, M.P. (1998). Brazil, the GATT, and the WTO: History and prospects, *Texto para discussão*, No. 392, Pontificia Universidade Católica do Rio de Janeiro (PUC-Rio), Departamento de Economia, Rio de Janeiro.

Adda, J. (2013). *Ekonominin Küreselleşmesi (La mondialisation de l'économie)* (Çev. S. İnci). İstanbul:İletişim Yayınları (Orijinal baskılar:1996, 1997, 1998, 2001, 2002, 2004, 2006)

Agosin, M. & Davi, R.F. (1993). Trade liberalization in Latin America. (Dir. Pinto, A.). *CEPAL Review* 50. United Nations.

Amiti, M., Redding, S.J. & Weinstein, D.E. (2019). The impact of the 2018 tariffs on prices and welfare. *The Journal of Economic Perspectives*. Vol. 33, No. 4, pp 187-210.

Asakura, H. (2003). *World History of the Customs and Tariffs*. Geneva:World Customs Organization, 306 sayfa.

Bairoch, P. (1995). *Economics and World History: Myths and Paradoxes*. Chicago the US:The University of Chicago Press.

Chang, H-J. (2002). *Kicking Away the Ladder Development Strategy in Historical Perspective*. London: Wimbledon Publishing Company.

Cory (2016). A Brief History of Customs. Borderbee: <https://borderbee.com/2016/05/20/brief-history-customs/>. Accessed on June 30, 2023.



- DPT. (2006). Dokuzuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2007-2013, Ankara:DPT.
- DPT. (2013). Onuncu Beş Yıllık Kalkınma Planı, 2013-2018. Ankara:DPT
- DTM, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı. (2007). *Avrupa Birliği ve Türkiye*. 6. Baskı, Ankara:DTM
- Evans, P. (1979). *Dependent Development the Alliance of Multinational, State, and Local Capital in Brazil*, New Jersey: Princeton University Press.
- Furcery, D., Hannan S. A., Ostry, J. D., and Rose, A. K. (2019). Macroeconomic consequences of tariffs. IMF Working Paper 19/9. Available on <https://www.imf.org/en/Publications/WP/Issues/2019/01/15/Macroeconomic-Consequences-of-Tariffs-46469> (July 20, 20023).
- Gerber, J. (2018). *International Economics*. Seventh edition. Essex England:Pearson Education LimitedGlobal Trade Alert. (July 30, 2023). United States of America. Available on https://www.globaltradealert.org/country/222/day-to_0730
- Ground, R. L. (1988). The genesis of import substitution in Latin America. *Cepal Review* No. 36, New York: United Nations
- Harreld, D. J. (2016). *An Economic History of the World since 1400*. Virginia: The Great Courses
- Irvin, D. A. (2020). The rise and fall of import substitution. *World Development* 139 (2021) 105306. journal homepage: www.elsevier.com/locate/worlddev
- Jenkins, R. (2013). *Transnational Corporations and Uneven Development the Internationalization of Capital and the Third World*, London and New York: Routledge, Taylor & Francis Group.
- Jorda, O. (2005). Estimation and inference of impulse responses by local projections. *American Economic Review* Vol. 95, NO. 1, pp. 161-182.
- Lewis, C. M. (2019). CEPAL and ISI: Reconsidering the debates, policies and outcomes”. *Revista de Estudios Sociales* 68: 8-26. <https://doi.org/10.7440/res68.2019.02>
- Mitchener K. J., O’Rourke K. H. & Wandschneider, K. (2022). The smoot-hawley trade war. *The Economic Journal*. 132 (October), pp 2500–2533. <https://doi.org/10.1093/ej/ueac006>
- Myrdal, G. (1956). *An International Economy*. Newyork: Harper and Bross.
- Office of U.S. Trade Representative, (June 30, 2023). President Trump approves relief for u.s. washing machine and solar cell manufacturers. Available on <https://ustr.gov/about-us/policy-offices/press-office/press-releases/2018/january/president-trump-approves-relief-us>
- Prebisch, R. (1950). *The Economic Development of Latin America and its Principal Problems*, New York:United Nations



Prebisch, R. (1954). *International Cooperation in a Latin American Development Policy*. New York:United Nations

Prebisch, R. (1959). Commercial Policy in the Underdeveloped Countries. *American Economic Review* 49;251-273.

Şahin, H. (2014). Türkiye Ekonomisi. Yenilenmiş 14. Baskı, Bursa:Ezgi Kitabevi Yayınları.

Sayidoğlu, H. (2013). *Uluslararası İktisat Teori ve Uygulama*. Geliştirilmiş 13. Baskı, İstanbul:Güzem Can Yayınları, no 28.

Tokatlıoğlu, M. Y. (2005). Türkiye’de dış ticaretin vergilendirilmesi ve Avrupa Birliği, Akdeniz İ.İ.B.F. Dergisi (10), 46-72

WTO, (World Trade Organization), UNCTAD (United Nations Conference on Trade and Development, ITC (International Trade Center), UN (United Nations), CS (Commonwealth Secretariat) (1996). *Business Guide to the Uruguay Round*. Geneva: ITC/CS

WTO. (2012). *Trade Policy Review:Turkey*, Geneva:WTO

WTO. (2023). *Trade Policy Review:Türkiye*, Geneva:WTO