

Rapor No. 85830-TR

AB-TÜRKİYE Gümrük Birliği Değerlendirmesi

28 Mart 2014



Resmi olmayan çeviridir. Bilgi amaçlıdır.



PARA BİRİMLERİ VE KARŞILIKLAR

(28 Şubat 2014 tarihli efektif kur)

Para Birimi: Türk Lirası (TL)

US\$1 = 2.2129 TL

KISALTMALAR

AB	Avrupa Birliği	İÇM	İhtilaf Çözüm Mekanizması
AEA	Avrupa Ekonomik Alanı	ILAC	Uluslararası Laboratuvar Akreditasyon İşbirliği
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu	İMMİB	İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri
BTB	Bağlayıcı Tarife Bilgisi	ISO	Uluslararası Standardizasyon Örgütü
CE	Avrupa'ya Uygunluk	ITF	Uluslararası Taşımacılık Forumu
CEN	Avrupa Standardizasyon Komitesi	KEİ	Karadeniz Ekonomik İşbirliği
CENELEC	Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi	KİK	Kamu İhale Kurumu
CGE	Hesaplanabilir Genel Denge	KİT	Kamu İktisadi Teşebbüsü
CIPM	Uluslararası Ağırlık ve Ölçü Komitesi	MENA	Orta Doğu ve Kuzey Afrika
ÇKS	Ulusal Çiftçi Kayıt Sistemi	MFN	En Çok Kayrılan Ülke
CTC	Ortak Transit Sözleşmesi	MK	Menşe Kuralları
DKSTA	Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Anlaşması	MQS	Çok Taraflı Kota Sistemi
DTÖ	Dünya Ticaret Örgütü	NCTS	Yeni Bilgisayarlı Transit Sistemi
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım	OGT	Ortak Gümrük Tarifesi
EA	Avrupa Akreditasyon İşbirliği	OTP	Ortak Tarım Politikası
ECHA	Avrupa Kimyasallar Ajansı	SQIT	Türkiye'nin Kalite Altyapısının Güçlendirilmesi Projesi
ECMT	Avrupa Ulaştırma Bakanları Konferansı	STA	Serbest Ticaret Anlaşması
ECSC	Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu	STRI	Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi
ECTS	Avrupa Ortak Transit Sistemi	SUPQUIT	Türkiye'de Kalite Altyapısına Destek Projesi
EFTA	Avrupa Serbest Ticaret Birliği	TAREKS	Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi
EMA	Avrupa İlaç Ajansı	TBT	Ticaretin Önündeki Teknik Engeller
EPA	Ekonomik Ortaklık Anlaşması	TDÖ	Tarife Dışı Önlemler
ETSI	Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü	TGİ	Türk Gümrük İdaresi
EURAMET	Avrupa Ulusal Metroloji Enstitüleri Birliği	TIR	Uluslararası Karayolu Taşımacılığı
FMH	Fikri Mülkiyet Hakları	TPC	Ticaret Politikası Komitesi
GB	Gümrük Birliği	TPSA	Ticaret Politikası Savunma Araçları
GBOK	Gümrük Birliği Ortak Komitesi	TRUP	Tarım Reformu Uygulama Projesi
GMP	İyi İmalat Uygulamaları	TSE	Türk Standartları Enstitüsü
GPA	DTÖ Çok Taraflı Kamu Alımları Anlaşması	TTA	Tercihli ticaret anlaşması
GSYH	Gayrisafi Yurtiçi Hasıla	TTIP	Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığı
GTAP	Küresel Ticaret Analiz Projesi	TÜBİTAK	Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu
GTS	Genel Tercihler Sistemi	TÜRKAK	Türk Akreditasyon Kurumu
IAF	Uluslararası Akreditasyon Forumu	UNECE	Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu
ICC	Uluslararası Ticaret Odası	USK	Ulusal Standart Kuruluşları

Ülke Direktörü: Martin Raiser

Sektör Direktörü: Yvonne Tsikata

Sektör Yöneticisi: Ivailo V. Izvorski

Çalışma Ekibi Liderleri: Ian Gillson

Francis Rowe

Kamer Karakurum-Özdemir

İçindekiler

Yönetici Özeti	i
I. Giriş	1
II. Ticaret ve Yatırımlardaki Gelişmeler	5
Doğrudan Yabancı Yatırımdaki Eğilimler.....	5
Ticaretteki Eğilimler	7
Şirket Düzeyindeki Analiz.....	10
III. Değişen bir Küresel Ortamda Gümrük Birliği	19
İthalat Tarifeleri ve Menşe Kuralları	19
STA Sürecindeki Asimetri.....	24
IV. Daha Etkili Bir Gümrük Birliği	31
Teknik Düzenlemeler ve Ticaretin Önündeki Teknik Engeller.....	31
Ticaret Politikası Savunma Araçları	40
Ticaretin Kolaylaştırılması, Gümrük Modernizasyonu ve Gümrük Kontrolleri	46
Karayolu Kotaları	50
V. Türkiye'nin AB ile ticaret ilişkilerinin genişletilmesine yönelik fırsatlar: potansiyel etkiler ve olası yöntemler	57
Tarım.....	57
Hizmetler Ticareti	69
Vize Kısıtlamaları	79
Kamu İhaleleri	84
VI. Sonuçlar ve Tavsiyeler	87
Politika Önerileri	87
VII. Kaynakça	89
Ek 1: Türkiye'nin AB'ye Katılım Süreci ve Kaydedilen İlerleme	91
Ek 2: AB-Türkiye Gümrük Birliğinde Ticaret Oluşumunun ve Saptırılmasının Ölçümüne Yönelik Bir Yerçekimi Modeli	93
Ek 3: Sektörler Arasında Mülkiyet Türüne Göre Türk Şirketlerinin Sayıları	97
Ek 4: Hesaplanabilir Genel Denge (CGE) Çerçevesinin Kısa Bir Açıklaması	98
Ek 5: Henüz STA İmzalanmamış AB-STA Ortaklarından Tarifelerin Kaldırılması Durumunda Türkiye'nin İhracatındaki Değişimlerin Sektörlere Göre Simülasyonları	101
Ek 6: Türkiye'nin Farklı Düzeylerde TTIP'ye Katılımı Hallerinde Türkiye'nin İhracatındaki Değişimlerin Sektörlere Göre Simülasyonu	102
Ek 7: İhracat Pazarları Bazında İhracat Yapan Türk Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerin Sahipliğine Göre Sayıları	103
Ek 8: Hedef Pazarlar Bazında Türk İhracat Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerin Sahipliğine Göre Ortalama İhracat Değerleri	104
Ek 9: Karmaşık AB Düzenlemelerinin Uygulanması: Kimyasal Maddeler ve Tıbbi İlaç Örnekleri	105

Ek 10: Türkiye'nin Kalite Altyapısında Kapasite Oluşturma Yardımı	107
Ek 11: Türkiye ve AB Tarafından Ticaret Politikası Savunma Araçlarının Kullanımının Belirleyicileri	108
Ek 12: AB ve Türkiye'nin Yürürlükteki Ticaret Politikası Savunma Araçları ve İkili Ticareti Potansiyel Olarak Etkileyen Devam Etmekte Olan İncelemeler, 2012-13	111
Ek 13: AB'nin Üçüncü Ülkelere Yönelik Ticari Korunma Önlemlerinin Türk İhracatçılar Üzerindeki Potansiyel Etkileri	113
Ek 14: Türkiye'nin İkili Anlaşma Yaptığı Seçili AB Ülkeleri ve 2009 ile 2012 Arasında Değişimi Yapılan İzinler	115
Ek 15: Türkiye'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011	117
Ek 16: AB'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011	117
Ek 17: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması Halinde Türkiye İçin Tarımsal İhracat Etkileri	118
Ek 18: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması halinde Türkiye için Tarımsal İthalat Etkileri	119
Ek 19: Tarımda Toplam Faktör Verimliliği Artışı	120
Ek 20: Hizmetler İhracatı Sofistikasyon Düzeyinin Hesaplanması	121
Ek 21: Hizmetler Ticaretinin Yerçekimi Modeli	122
Ek 22: Türkiye İçin Hizmetler Ticaretinin ve Tarımsal Ticaretin Serbestleştirilmesinin Ekonomik Etkileri	126
Ek 23: Hizmetler Ticaretinde Koruma Önlemlerinin Tarife Eşdeğerinin Ölçülmesi	128
Ek 24: Türk İşletmelerinin Karşı Karşıya Olduğu Vize Kısıtlamaları İle İlgili Anket	130

Şekil Listesi

Şekil 1: Türkiye'nin Ticareti	8
Şekil 2: Türkiye'nin AB ticareti içindeki payı	8
Şekil 3: Türkiye'nin AB ile olan Ticaretinin Bileşimi	9
Şekil 4: Türkiye'nin ihracatının ürün sofistikasyonu	10
Şekil 5: Mülkiyet türüne göre şirket büyüklüğü ve ihracat pazarlarına katılma eğilimi	13
Şekil 6: Hedef pazarlara ve mülkiyet türüne göre ihracat yapan Türk şirketlerinin sayısı	15
Şekil 7: Hedef pazarlara ve mülkiyet türüne göre Türkiye'nin ihracatındaki artış	16
Şekil 8: Türkiye'nin MFN Tarifelerindeki Değişimler, 1993-2009	19
Şekil 9: Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi	20
Şekil 10: Sanayi ürünleri için uyumlu olmayan STA'lar imzalamasının Türkiye için etkileri	26
Şekil 11: Türkiye'nin tarifelerinin tek taraflı olarak kaldırılması ve kaldırılmaması ve Türkiye'nin/ AB'nin STA'ya dahil edilmesi ve edilmemesi durumlarında, ABD ile yapılacak bir AB STA'nın Türkiye üzerindeki refah etkilerinin simülasyonu	27
Şekil 12: Türkiye'nin antidamping vergilerinden etkilenen AB üye devletlerinden gerçekleştirdiği PVC ithalatı	43
Şekil 13: AB'nin ticari korunma araçlarına tabi yıllık ithalatı	45
Şekil 14: Türkiye'den Portekiz'e olası karayolu taşımacılık güzergahları	54

Şekil 15: Tarımsal işgücü ve gelir yapısı, 1980-2010	59
Şekil 16: Türkiye'nin tarımsal ticareti	60
Şekil 17: Türkiye'nin tarımsal ticaretinin bileşimi	61
Şekil 18: Seçilen OECD Ülkeleri için Üretici Destek Tahminleri	64
Şekil 19: Türkiye ve AB'nin ortalama uygulanan MFN tarifeleri, 2011	65
Şekil 20: Birincil tarımda AB-Türkiye ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin simüle edilmiş etkileri...66	
Şekil 21: Birincil tarımda AB-Türkiye ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin Türkiye'nin ticaretinde hedef pazarlara göre yol açacağı değişikliklerin simülasyonu	68
Şekil 22: GSYH'nın payı olarak hizmetler katma değeri	70
Şekil 23: GSYH'nın payı olarak hizmetler ticareti	71
Şekil 24: Türkiye'nin hizmetler ihracatındaki artış	72
Şekil 25: Türkiye'nin hizmetler ihracatının sofistikasyon düzeyi	73
Şekil 26: Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi ve GSYH, 2008.....	73
Şekil 27: Hizmetler ithalatındaki artış, 2000-12	74
Şekil 28: Türkiye'nin AB ile olan hizmetler ticareti.....	75
Şekil 29: Türkiye'nin AB ile olan ticaretinin yerçekimi modeli, 2009-11	76
Şekil 30: Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi (0- tamamen açık, 100- tamamen kapalı)	77
Şekil 31: Çeşitli AB ve AB Dışı ülkelerin vize işlemleri ile ilgili başlıca şikayet kaynakları	82
Şekil 32: Seçilen AB Ülkeleri ve AB Dışı Ülkeler için vize düzenlemelerinin iş faaliyetleri üzerindeki etkisi.....	83
Şekil 33: GTAP modelinin genel yapısı.....	98
Şekil 34: Ticari korunma önlemlerinin makroekonomik şoklara karşı hassasiyeti	110
Şekil 35: AB'nin seçilmiş kaynak ülkelerden mamul polyester kumaş ithalatı.....	113
Şekil 36: AB'nin seçilmiş kaynak ülkelerden buzdolabı ithalatı	114
Şekil 37: GSYH ve sabit etki özellik modelleri ile tahmin edilen artık değerler ve uyumlu değerler, 2009-11	124
Şekil 38: GSYH ve sabit etki özellik modelleri ile tahmin edilen ticaret 2009-11.....	125
Şekil 39: 2013 yılına göre 2018 yılında Türkiye'nin reel GSYH'sı: baz durum ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi ile birlikte AB ile ikili tarımsal ticaretin serbestleştirildiği dört senaryo	127
Şekil 40: Katılımcı şirketlerin merkezlerinin bulunduğu illere göre dağılımı	130
Şekil 41: Katılımcı şirketlerin istihdam düzeylerine göre dağılımı	131

Tablo Listesi

Tablo 1: Kaynak Ülkelere göre Türkiye'ye DYY Girişleri.....	6
Tablo 2: Sektörlere göre Türkiye'ye DYY Girişleri	7
Tablo 3: Türk ihracatçıların ve benzer ülkelerdeki ihracatçıların piyasa erişimleri.....	11
Tablo 4: Yeni pazar girişlerinin coğrafi dağılımı, 2003-10	11

Tablo 5: Türk Şirketlerinin Pazar Genişletme Eğilimleri	12
Tablo 6: Şirket Mülkiyet Türüne Göre Hedef Pazarlara İhracat Yapma Eğilimi	14
Tablo 7: Farklı Pazarlara İhracat Yapan Çoğunluk Hissesi AB Ülkelerinde Olan Şirketlerin Performansı.....	17
Tablo 8: GB'nin Yerini AB-Türkiye Arasında Bir STA Aldığında AB'nin İthalatındaki Değişikliklerin Simülasyonu.....	23
Tablo 9: GB'nin yerini AB-Türkiye arasında bir STA aldığı Türkiye'nin ithalatındaki değişikliklerin simülasyonu	24
Tablo 10: Türkiye ile AB TPSA araştırmaları arasındaki çakışmalar, 1995-2011	41
Tablo 11: Türkiye ve AB'nin birbirlerine yönelik TPSA incelemeleri, 1995-2011	42
Tablo 12: Türkiye'nin uyguladığı koruma önlemleri ve yabancı kaynaklar arasındaki ithalat fiyat farklılıkları	44
Tablo 13: Seçili Ülkeler için Çıkarılan TIR Karneleri (bin)	50
Tablo 14: Kuzey ve Güney Avrupa'ya göre Türkiye'deki Ürün Verimleri.....	67
Tablo 15: Türkiye'nin Müktesebatın Kabulü ile İlgili Müzakerelerdeki Durumu.....	92
Tablo 16: İkili Ticaretin ve AB-Türkiye GB Etkilerinin Yerçekimi Tahmini, (2005-10)	95
Tablo 17: İkili Ticaretin ve AB-Türkiye GB Etkilerinin Yerçekimi Tahmini (ikinci aşama, kesitler).....	96
Tablo 18: Sektörler Arasında Mülkiyet Türüne Göre Türk Şirketlerinin Sayıları	97
Tablo 19: CGE modeli bölgeleri	100
Tablo 20: Türkiye'nin dünyaya ihracat hacmindeki yüzdelik değişim.....	101
Tablo 21: Türkiye'nin dünyaya ihracatındaki değişim	102
Tablo 22: İhracat Pazarları Bazında İhracat Yapan Türk Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerin Sahipliğine Göre Sayıları	103
Tablo 23: Hedef Pazarlar Bazında Türk İhracat Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerin Sahipliğine Göre Ortalama İhracat Değerleri	104
Tablo 24: Makroekonomik dalgalanmalar ve Türkiye ve AB için yeni ithalattan korunma girişimleri	109
Tablo 25: Türkiye'nin 2012-13 yıllarında yürürlükte olan veya incelemesi süren ve potansiyel olarak AB'nin ihracatını etkileyen ticaret politikası savunma araçları.....	111
Tablo 26: AB'nin 2012-13 yıllarında uyguladığı ve Türkiye'nin ihracatını olumsuz etkileyebilecek ticaret politikası savunma araçları	112
Tablo 27: Türkiye'nin İkili Anlaşma Yaptığı Seçili AB Ülkeleri ve 2009 ile 2012 Arasında Değişimi Yapılan İzinler	115
Tablo 28: Türkiye'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011	117
Tablo 29: AB'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011.....	117
Tablo 30: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması Halinde Türkiye İçin Tarımsal İhracat Etkileri	118
Tablo 31: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması halinde Türkiye için Tarımsal İthalat Etkileri	119
Tablo 32: Tarımda Toplam Faktör Verimliliği Artışı	120
Tablo 33: Hizmetler Ticaretinin Yerçekimi Modeli	123
Tablo 34: Tarım ve hizmetler ticareti simülasyon sonuçları: Türkiye'nin ekonomik refahı ve GSYH'sı üzerindeki etkiler.....	126
Tablo 35: Hizmetler ticareti önündeki engellerin tarife eşdeğerleri	129
Tablo 36: Katılımcı şirketlerin sektörel dağılımı	131

Metin Kutusu Listesi

Metin Kutusu 1: 1/95 sayılı Karar	2
Metin Kutusu 2: Gümrük Birliğinin Türkiye'nin ticaret vergi gelirleri üzerindeki etkisi	20
Metin Kutusu 3: AB Menş Kurallarının Yapısı	21
Metin Kutusu 4: AB ve Türkiye'nin Üçüncü Ülkeler ile Serbest Ticaret Anlaşmaları.....	25
Metin Kutusu 5: TTIP'nin Türkiye için Doğuracağı Sonuçlar	27
Metin Kutusu 6: Revize Türkiye Maddesi Örneği (Türkiye ile ilgili ortak Deklarasyon)	30
Metin Kutusu 7: Türkiye'nin GB Öncesi Kalite Altyapısı	32
Metin Kutusu 8: Ulusal Kalite Altyapısının Ana Bileşenleri.....	33
Metin Kutusu 9: AB'nin EFTA Ülkeleri ve İsviçre ile olan Anlaşmaları	34
Metin Kutusu 10: AB'deki Teknik Düzenlemeler	36
Metin Kutusu 11: Türkiye'nin ürün güvenliği sistemi.....	38
Metin Kutusu 12: Uyumlaşmadaki ve Onaylanmış Kuruluşların görevlendirilmesine yönelik bir mekanizmanın geliştirilmesindeki gecikmelerin doğurduğu riskler	40
Metin Kutusu 13: 1/95 sayılı Kararın 28. Maddesi.....	47
Metin Kutusu 14: AB'nin Türk karayolu taşımacılık işletmecilerine uyguladığı transit izinleri ticaret maliyetlerini yükseltiyor	54
Metin Kutusu 15: Romanya'nın AB ile olan karayolu transit taşımacılık anlaşması	55
Metin Kutusu 16: Türkiye ile AB arasındaki birincil tarım ürünleri ticaretinde tarife tercihleri.....	62
Metin Kutusu 17: Türkiye'de tarımsal üreticilere sağlanan destekler	63
Metin Kutusu 18: İkili hizmetler ticareti ile ilgili AB-Türkiye anlaşmaları	78
Metin Kutusu 19: AEA Anlaşmasında Hizmetler	78



Bu değerlendirme, Ian Gillson (Kıdemli Ekonomist), Francis Rowe (Kıdemli Ekonomist) ve Kamer Karakurum-Özdemir (Kıdemli Ekonomist) liderliğinde, Chad Bown (Kıdemli Ekonomist), José-Daniel Reyes (Ekonomist), Şebnem Şahin (Kıdemli Ekonomist), Ana Fernandes (Kıdemli Ekonomist), Marinos Tsigas (Uluslararası Ekonomist, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu), Tolga Cebeci (Danışman), Amir Fouad (Danışman), Ramon Torrent (Barselona Üniversitesi), Çağlar Özden (Kıdemli Ekonomist), Michael Friis Jensen (Danışman), Clayton Kerswell (Kıdemli Ticaret Kolaylaştırma Uzmanı), Virginia Tanase (Kıdemli Ulaştırma Uzmanı), Will Martin (Araştırma Yöneticisi), Don Larson (Kıdemli Ekonomist), Sebastian Saez (Kıdemli Ekonomist), Cevdet Çağdaş Ünal (Araştırma Analisti), Martin Molinuevo (Danışman), Christina Busch (Danışman), Claire Honore Hollweg (Danışman), Ayberk Yılmaz (Danışman), Tunya Celasin (Kıdemli Dış İlişkiler Uzmanı), Bilgen Kahraman (İletişim Asistanı), Julia Oliver (İletişim Uzmanı), Ulaş Sunata (Danışman) ve Miles McKenna (Danışman)'dan oluşan bir Dünya Bankası ekibi tarafından hazırlanmıştır. Martin Raiser (Ülke Direktörü), Yvonne Tsikata (Sektör Direktörü), Mona Haddad (Sektör Yöneticisi), Ivailo Izvorski (Sektör Yöneticisi), Marina Wes (Baş Ekonomist) ve Daniel Lederman (Baş Ekonomist) ekibe rehberlik sağlamıştır. Salih Buğra Erdurmuş (Satın Alma Uzmanı) ve Salih Kemal Kalyoncu (Kıdemli Satın Alma Uzmanı) kamu ihaleleri ile ilgili bölüm için değerli katkılar sağlamıştır. Jean-Pierre Chauffour (Baş Ekonomist), Elena Ianchovichina (Baş Ekonomist) ve Prof. Sübidey Togan (Bilkent Üniversitesi) bağımsız değerlendirmeci olarak katkıda bulunmuştur. Pınar Baydar raporu basıma hazırlamıştır. Çalışma, Avrupa Komisyonu tarafından, EUROPE2020 Gündeminin Amaçları Doğrultusunda Dünya Bankası Bilgi ve Danışmanlık Hizmetleri Program Odaklı Vakıf Fonu ile finanse edilmiştir.

Bu doküman Avrupa Komisyonu'nun bakış açısını yansıtmaz. Burada yer alan yorum ve görüşler tamamen Dünya Bankası uzmanlarının yorum ve görüşleridir.



1. Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki gümrük birliği öncü bir girişim olmuştur ve halen bir benzeri bulunmamaktadır. 1995 yılında uygulamaya konulan gümrük birliği (GB) AB ile Türkiye arasındaki ticaret ilişkilerinde çok önemli bir an olarak tarihe geçmiştir. Türkiye ile olan GB, AB'nin üye olmayan bir devlet ile gerçekleştirdiği ilk işleyen GB olmuştur ve AB'nin hukuk sisteminin bir bölümünü başka bir ülke ile paylaşmak için gerçekleştirdiği ilk girişimlerden birisidir. Türkiye ayrıca aday ülke statüsüne kavuşmadan önce AB ile gümrük birliğine giren üç ülkeden biridir. Gümrük Birliği kapsamında, Türkiye çoğu sanayi ürünü ve tarımsal ürünlerin endüstriyel bileşenleri için AB'nin ortak gümrük tarifesi (CET) kabul etmiştir ve hem AB hem de Türkiye ikili ticaretlerinde denk bir etkiye sahip olacak şekilde tüm gümrük vergilerini, miktar sınırlamalarını ve harçları kaldırmayı kararlaştırmıştır.

2. AB ile Türkiye arasındaki ticaret entegrasyonu son yirmi yılda önemli ölçüde artmıştır. İki taraf arasındaki ikili ticaretin değeri 1996 yılında bu yana dört kattan fazla artmıştır. AB'den Türkiye'ye olan DYY akışındaki artış da, Türk ve Avrupalı şirketler arasındaki ürün ağlarındaki entegrasyondaki derinleşme gibi önemli düzeyde gerçekleşmiştir. GB bu gelişmeleri desteklemiş ve çoğu sanayi ürünündeki ithalat tarifelerinin düşürülmesi yoluyla söz konusu dönemde Türkiye'nin üretkenlik artışına katkıda bulunmuştur. GB aynı zamanda kalite altyapısını geliştirerek ve Türkiye'deki teknik düzenlemelerde Türk tüketiciler için de yararlı olacak şekilde yapılan reformları kolaylaştırarak AB müktesebatı ile uyum sürecine yardımcı olmuştur. GB ayrıca Türk Gümrük İdaresi'nin (TGI) modernizasyonu gibi yollarla Türkiye'de ticaretin kolaylaştırılmasına ve gümrük reformuna önemli bir ivme kazandırmıştır. Bu iyileşmeler Türkiye için büyük ekonomik öneme sahiptir ve Türkiye'nin son on yıldaki güçlü ihracat performansının merkezinde yatmaktadır.

3. Gümrük Birliği, Türkiye'nin sanayi ürünlerine uyguladığı tarifeler için bir çıpa sağladığından ve ikili ticarete menşe kurallarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldırdığından dolayı AB ile Türkiye arasında yapılabilecek bir serbest ticaret anlaşmasından (STA) daha fazla fayda sağlamıştır. Bir kısmi denge modeli (SMART) kullanıldığında ve menşe kuralları ile ilgili maliyetler değer bazında yüzde 2 ile 6 arasında varsayıldığında, Türkiye'nin AB'ye olan ihracatının STA kapsamında yüzde 3,0-7,2 arasında daha düşük olacağı ortaya çıkmaktadır. Menşe kurallarının daha kısıtlayıcı olması ve Türkiye'nin sanayi ürünlerine yönelik En Çok Kayırlan Ülke (MFN) tarifelerini mevcut düzeylerinde tutması halinde AB'nin Türkiye'ye ihracatının yüzde 4,2 daha düşük olacağı veya Türkiye'nin sanayi ürünlerine uyguladığı ithalat tarifelerini 1993 seviyelerine gelecek şekilde değiştirmesi ve menşe kurallarının daha az kısıtlayıcı olması halinde AB'nin Türkiye'ye ihracatının yüzde 0,7 daha yüksek olacağı görülmektedir.

4. Bununla birlikte, değişen küresel ekonomi Gümrük Birliği'nde bazı tasarım kusurlarını ortaya çıkarmaktadır. Gümrük Birliği'nin 1995 sonrası dönemdeki uygulaması, Türkiye'nin ekonomik büyüme modelinde önemli değişiklikler ve küresel ekonomide tektonik değişiklikler ile rastlaşmıştır. Bu dönemde küresel ticarete şimdiye kadar görülmemiş boyutta bir artış yaşanmıştır ve bunda büyük ölçüde yükselen piyasa ekonomilerinin artan zenginliği ve AB'nin doğuya doğru genişlemesi rol oynamıştır. Bu değişen dinamiklerden karşılıklı olarak faydalanmak her iki taraf için de önemli bir mekanizma olmuştur. Bununla birlikte, GB küresel ticaret entegrasyonunun değişen dinamiklerine cevap verme bakımından giderek daha az donanımlı hale gelmektedir. Gümrük Birliği'nin bir zamanlar çok az rahatsız edici olan tasarım unsurları artık daha bağlayıcı hale gelmeye başlamaktadır. Dolayısıyla, Gümrük Birliği'nin her iki taraf için daha iyi sonuçlar verecek ve değişen küresel ticaret ortamından tamamen yararlanmalarını sağlayacak şekilde işleyebilmesi için değişikliklere ihtiyaç duyulmaktadır.

5. 2000'li yıllarda AB'nin Orta ve Doğu Avrupa'ya doğru genişlemesi, Türkiye-AB ticaret ilişkisini yöneten çerçevenin acil bir şekilde yeniden düşünülmesi ihtiyacının altını çizen bir başka temel gelişmedir. Bu gelişme hem Türkiye hem de başka ülkeler için fırsatlar ve zorluklar sunmaktadır. Türkiye için genişleyen bir AB, gümrük birliği kapsamında yararlanılabilecek genişleyen bir pazar anlamına gelmektedir. Aynı

zamanda AB üyelerinin daha gelişmiş ve daha büyük pazarları için artan rekabet anlamına gelmektedir. AB ile daha derin entegrasyona bağlılığın sürdürülmesi gerekecektir; aksi takdirde Türkiye entegrasyon faydalarını yeni AB üyelerine bırakma riski ile karşı karşıya kalacaktır. Bu değerlendirmede sunulan kanıtlar Türkiye'nin AB'ye yüksek teknoloji ihracatı bakımından daha şimdiden yeni AB üyelerinin (örn. Macaristan) gerisinde kaldığını göstermektedir. AB'ye katılmak isteyen komşu ülkeler bakımından, AB üyeliği sadece Türkiye için bir kilit amaç olmamıştır; onun üzerinde Doğu ve Orta Avrupa ülkesi katılım yolunda Türkiye'yi geçmiştir ve şu anda ekonomik entegrasyon bakımından doğu ve güneydeki diğer komşuların bile gerisinde kalması söz konusu olabilir. Türkiye'nin deneyimi göz önüne alındığında, komşu ülkelerin çıkaracakları ders, nihai amaçları olan AB ile entegrasyona ulaşma olasılığını önceden iyi bir şekilde kalibre etmeleri gerektiğidir. AB ile yakınsama sürecinin diğer tüm hususların önünde tutulacağına dair açık ve güvenilir bir kararlılık olmadığı sürece, düzenleyici yakınsama beklenen faydaları vermeyebilir.

6. Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret müzakerelerindeki yavaş ilerleme karşısında, hem Türkiye hem de AB daha fazla STA yapılmasını bir politika önceliği olarak belirlemiştir. Bu politika değişikliği, AB'nin üçüncü ülkeler ile STA müzakerelerinde bulunabilmesi ancak Türkiye'nin AB üyesi olmaması sebebiyle müzakerelerde masaya oturmasına izin verilmemesi bakımından GB tasarımıda önemli bir asimetri ortaya çıkarmıştır. Bu durum iki tarafın da ticaret ortaklarından aynı anlaşmayı elde edebilmesi halinde özellikle sorun yaratmamaktadır. Ancak, uygulamada, üçüncü ülkeler ile her zaman paralel anlaşmalar yapılmadığından dolayı (örneğin AB-Meksika anlaşması) bu Türkiye için güç bir durum doğurmuştur. Bu asimetri, yokluğu GB'den elde edilen faydalarının kilit bir kaynağını oluşturan menşe kontrollerinin yapılmasını riske attığından dolayı her iki taraf için de potansiyel olarak oldukça maliyetlidir.

7. Gümrük Birliği'nin tarım ve hizmetleri de kapsayacak şekilde genişletilmesi her iki taraf için de önemli faydalar sağlayacaktır. Türkiye'nin GSYH'sinde tarım yüzde 10'luk, hizmetler ise yüzde 60'lık bir paya sahiptir, ancak bu sektörler gümrük birliğinin kapsamı dışında bırakılmıştır. Türkiye'nin ortalama tarımsal MFN (en fazla kayırlan ülke) tarifesi çok yüksektir (yüzde 41,7). Tarımsal ticaret aynı zamanda tarife kotalarına ve fiyat düzenlemesine tabidir; bu durum hem AB hem de Türkiye'de yüksek derecede bir koruma yaratmıştır. İkili tarımsal ticaretin serbestleştirilmesi ve tarım için AB'nin ortak gümrük tarifesinin kabul edilmesi, Türkiye'nin bazı ürünlerdeki ithalat korumasında önemli bir azalma ve tarımsal istihdamda düşüş anlamına gelecektir. AB'deki Akdeniz ülkeleri Türk yağları ve domatesi ile daha fazla rekabet etmek durumunda kalırken, diğer üye ülkelerden Türkiye'ye hayvansal ürün ihracatı artacaktır. Bununla birlikte, Türkiye ile AB arasında tarımsal ürün hareketindeki artış, Türkiye'nin gıda güvenliği, veterinerlik ve bitki sağlığı konularındaki AB kurallarını ne kadar hızlı bir şekilde kabul edeceğine ve uygulayacağına kritik bir şekilde bağlı olacaktır. Hizmetler bakımından, Türkiye neredeyse tüm AB üye devletleri ile potansiyelin altındaticaret yapmaktadır ve bu durum bu alanda ticaretin arttırılması konusunda kullanılmayan bir potansiyelin mevcut olduğunu göstermektedir. Genel olarak, Türkiye ve AB'deki hizmetler ticareti düzenleme rejimleri benzer açıklık düzeylerine sahiptir ve bu durum iki taraf arasında ticaret entegrasyonunu kolaylaştırabilir. Bununla birlikte, önemli sektörel farklılıklar da mevcuttur. Perakende hizmetleri ve bazı taşımacılık hizmetleri bakımından AB Türkiye'den daha yüksek kısıtlayıcılık endekslerine sahiptir. Öte yandan, mesleki hizmetler ve raylı hizmetler bakımından Türkiye AB'den daha kısıtlayıcıdır.

8. Türkiye'nin AB ile olan ticaretinde sürekli büyümenin sağlanması için daha fazla reforma ihtiyaç duyulmaktadır. Artan ticaret artan miktarda ve değerde malın hareketini gerektirmektedir. Dolayısıyla, özellikle transit olmak üzere, GB kapsamındaki malların serbest dolaşımını sınırlayan karayolu taşımacılığı izinleri, tıpkı ikili ticareti sınırlayan Ticaret Politikası Savunma Araçlarının (TDI) kullanımı gibi kilit bir endişe kaynağı oluşturmaktadır. İş amacıyla seyahat eden kişilere ilişkin AB vizelerinin algılanan kısıtlayıcılığı da benzer şekilde bir endişe kaynağıdır. Bu üç alanın hepsinde politika eylemi gerekmektedir. Gümrük Birliği bağlamında, malların serbest dolaşımını engellediğinden dolayı karayolu taşımacılığı kotalarının ve transit izinlerinin serbestleştirilmesi gerekmektedir – en azından GB kapsamında yer alan ürünlerin sevkiyatında. AB üye devletlerinin Türk meslek üyelerine uyguladıkları ve çok fazla evrak işi ve yüksek ücretler barındıran mevcut vize rejimi de AB ile Türkiye arasındaki iş ve ticaret ilişkilerinde önemli sonuçlar doğurmaktadır. Türk şirket yöneticilerinin ve iş insanlarının AB ile ticaret yapabilmek için yoğun bir şekilde seyahat etmesi gerekmektedir. Basit belge gereklilikleri ile önceden yeterliliği saptanan iş insanları için uzun süreli ve çoklu giriş olanağı tanıyan özel bir vize kategorisinin oluşturulması ikili ticaret üzerinde olumlu bir etki yaratacaktır. Son olarak, Türkiye ile AB'nin birbirlerinden son dönemde kullandıkları ve ekonomik olarak önemli Ticaret

Politikası Savunma Araçları kullanımları ticareti tehdit edebilir. Türkiye ve AB, 1 milyar ABD\$’dan fazla mal ticaretini etkileyen Ticaret Politikası Savunma Araçlarına sahiptir veya halihazırda önerilmektedir. Potansiyel olarak önemli düzeydeki bu etkiyi azaltmak için, soruşturmaların başlatılmasından önce bu önlemlerin kullanımını ile ilgili olarak taraflar arasında daha fazla istişare yapılması gerekmektedir.

9. Mevcut veya genişletilmiş bir gümrük birliğinin faydalarının en üst düzeye çıkarılması için, karar verme ve katılımdaki asimetrielerin düzeltilmesi gerekmektedir. GB ile ilgili kararlarda Türkiye’nin katılım ve istişare sürecindeki asimetri başlangıçtaki anlaşma tasarımıyla kaynaklanmaktadır; başlangıçta anlaşmanın Türkiye tam AB üyeliğine doğru ilerlerken geçici bir düzenleme olması bekleniyordu. Örneğin, Türkiye AB politikaları ve mevzuatı ile uyumlaşmayı sağlamakla yükümlü olmakla birlikte, GB anlaşmasındaki resmi hükümler Türkiye’nin karar verme sürecine değil kararların şekillendirilmesi sürecine katılımına imkan tanıyacak şekilde tasarlanmıştır. Ayrıca, kurumsal işbirliği ve kararların şekillendirilmesi ile ilgili hükümler düzgün şekilde uygulanmamış ve kullanılmamıştır, bu da uyumsuzluk riskini arttırmıştır. Dolayısıyla, gümrük birliğinin her iki taraf için faydalarının en üst düzeye çıkarılabilmesi ve Türkiye’nin tam AB üyeliğine geçiş sürecinde gümrük birliğinin yeni alanları kapsayacak şekilde genişletilmesi halinde benzer sorunların ortaya çıkmasının önlenmesi için, anlaşmanın daha dengeli bir şekilde işlenmesinin sağlanması gerekmektedir. Bu noktada ilk uygulanabilecek en iyi çözüm katılım müzakerelerini ilerletmek olacaktır. AB üyeliği, müktesebatın geliştirilmesinde Türkiye’ye doğrudan girdi sağlama ve oy kullanma olanağı sağlayarak bu asimetriyi ortadan kaldıracaktır. Bununla birlikte, halihazırda mevcut olmayan istişare ve bilgi paylaşımı mekanizmalarının geliştirilmesi gibi, bu asimetrielerin etkilerinin azaltılabilmesi için her iki tarafça atılabilecek bazı uygulamaya dönük adımlar bulunmaktadır.

10. AB müktesebatının Türkiye mevzuatına aktarılmasında şeffaflığı sağlayacak resmi bir mekanizmaya ihtiyaç duyulmaktadır. Bu mekanizma ‘bildirim açığının’ azaltılmasına yardımcı olacak ve GB kapsamındaki teknik düzenlemelerin uyumlaştırılması çalışmalarının sürdürülmesini sağlayacaktır. Aynı zamanda, AB’deki paydaşların (örneğin gümrük, piyasa gözetimi, ihracatçılar) Türkiye’nin uyum durumunu daha iyi bilmelerine ve 1/95 sayılı Kararın 9. maddesini uygulamalarına (yani uyumlaştırılmayan sektörlerdeki Türk ürünleri için AB sertifikası istemelerine) yardımcı olacaktır. Bazı istisnalar bulunmakla birlikte, Türkiye gümrük birliğinin kapsadığı alanlarda teknik düzenlemelerini AB müktesebatı ile uyumlaştırmıştır. Ancak, özellikle bazı Eski Yaklaşım direktifleri ile ilgili olmak üzere belirli alanlarda uyumlaşmanın olmaması ve sürekli uyumlaşmanın sağlanamaması, özellikle müktesebatın gelişmesi ile birlikte ticaretin önünde engeller yaratabilir. Güncelliğini yitiren prosedürler müktesebata uyum sürecini olumsuz etkilemektedir. AB ve Türkiye, Türk mevzuatına aktarılacak düzenlemelerin bir listesini en son 1997 yılında yayınlamıştır. Mevcut ilgili AB mevzuat stokunun kaydını tutan ve uyumlaşma durumunu belirleyen resmi bir mekanizma ‘bildirim açığının’ kapatılmasına yardımcı olacak, uyumlaşma düzeyini yükseltecek ve işletmelere mevcut kurallar hakkında açıklık sağlayacaktır.

11. Çeşitli taraflar arasındaki paralel müzakereler için resmi yapıların geliştirilmesi, ortak ticaret politikalarının formülasyonundaki dengesizliklerin giderilmesine yardımcı olacaktır. AB’nin STA imzaladığı üçüncü ülkeler bazen Türkiye ile STA imzalamayı reddetmektedir. Bunun sonucunda, bu ülkelerden ithal edilen ürünler AB üzerinden ticaretin saptırılması yoluyla Türkiye’ye gümrüksüz bir şekilde girebilmekte iken, Türk şirketleri bu pazarlara otomatik karşılıklı erişim imkanına sahip olamamıştır. Gümrük birliğinin kilit faydalarından birisi, AB ile Türkiye arasındaki ikili ticarete menşe kurallarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldırması olmuştur. Ancak, AB’nin Türkiye’nin yeterli katılımı olmaksızın üçüncü ülkeler ile ticaret anlaşmaları müzakere etme ve imzalama sürecindeki asimetri, ticaretin saptırılmasını önlemek amacıyla menşe kontrollerinin yapılmasını riske etmektedir. Özellikle ABD ve Kanada gibi büyük ülkeler ile AB arasındaki serbest ticaret anlaşmalarının artması Türkiye için potansiyel kayıpların artması riskini doğurmaktadır. Ortak ticaret politikasının oluşturulmasında taraflar arasında ikili diyalogun geliştirilmesine yönelik iyi yönetilen paralel müzakereler bu sorunun çözülmesine yardımcı olacaktır. AB ile Türkiye’nin STA müzakerelerini yaklaşık olarak aynı zamanda başlatmasını ve sonuçlandırmasını sağlamayı amaçlayan ve üçüncü ülkeler ile temel AB müzakerelerini yansıtan paralel müzakereler en akla yatkın çözüm olacaktır. Bu süreç kapsamında, Türkiye Maddesi, üçüncü ülkelerin belirlenen bir süre zarfında Türkiye ile STA imzalamalarını sağlayacak şekilde güçlendirilebilir. Aynı zamanda, her iki taraf, AB serbest ticaret anlaşmaları bağlamında Türkiye menşeli olan ve GB’de serbest dolaşımda olan malların, AB STA’larının ikili kümülasyon hükümleri bağlamında AB menşeli olarak kabul edilmesini düşünmelidir.

12. İşleyen bir İhtilaf Çözüm Mekanizmasının (İÇM) uygulanması Gümrük Birliği'nin piyasa erişim yükümlülüklerinin ve ticaret imtiyazlarının yeniden dengelenmesine yardımcı olacaktır ve herhangi bir anlamlı ticaret anlaşmasında kaçınılmaz olarak ortaya çıkan çeşitli “ticareti bozucu etkenleri” ortadan kaldıracaktır. GB kapsamındaki mevcut İÇM, sadece koruma önlemlerinin süresi ile ilgili anlaşmazlıklarla sınırlı olduğundan dolayı etkili değildir¹. Daha geniş bir çeşitliliğe sahip olası ihtilaflar için tek bir tarafın dava açabileceği bir ihtilaf çözüm mekanizmasına geçiş, ticareti bozucu etkenlerin ortadan kaldırılmasında daha etkili olacaktır. Örneğin, Meksika'nın son zamanlarda ABD pazarındaki karayolu taşımacılık hizmetleri için ihracat erişim eksikliği sorununu çözmek için NAFTA İÇM'sini kullanması, GB için uygun olabilecek bir çerçeve sunmaktadır. Ancak, GB kapsamındaki alanlarda ortak ticaret politikasının ve teknik düzenlemelerin oluşturulması ile ilgili mevcut asimetriler eşzamanlı olarak giderilmediği takdirde AB ile Türkiye arasındaki yeni bir İÇM'nin uygulanması zor olacaktır. Bu örneğin AB'nin Türkiye ile yeterli bir istişare yapmadan kanunları tek taraflı olarak değiştirmesi ve daha sonra İÇM'de uyumsuzluk gerekçesi ile Türkiye'ye dava açma olasılığını engelleyecektir.

¹ Öte yandan, Ankara Anlaşması ile kurulan mekanizma bu önlemler ile sınırlı değildir, ancak her iki tarafın rızası ile tetiklenebilmektedir.



13. 1995 yılında Gümrük Birliği'nin (GB) uygulamaya konulması AB ile Türkiye arasındaki otuz iki yıllık ortaklığın bir sonucudur ve AB katılım sürecinin ilk adımı olması beklenmiştir. Türkiye 31 Temmuz 1959 tarihinde o zamanlar adı Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) olan oluşuma ortak üyelik başvurusunda bulunmuştur. Başvuru sonucunda, 12 Eylül 1963 tarihinde AET ile Türkiye arasında bir Ortaklık Anlaşması (Ankara Anlaşması) imzalanmış ve bu anlaşma kapsamında taraflar bir gümrük birliği oluşturulmasını kararlaştırmıştır. 23 Kasım 1967 tarihinde, AET ile Türkiye arasında dolaşan mallar için kotaların ve tarifelerin kaldırılmasına ve işçilerin serbest dolaşımına yönelik bir takvimin belirlendiği bir Katma Protokol imzalanmıştır.² 1/95 sayılı AB-Türkiye Ortaklık Konseyi Kararı (Metin Kutusu 1) ile 31 Aralık 1995 tarihinde AB-Türkiye Gümrük Birliği oluşturulmuştur. Aralık 1999'da Türkiye resmi olarak bir AB aday ülkesi olarak tanınmış ve 3 Ekim 2005 tarihinde katılım müzakereleri başlamıştır (Ek 1).

14. Gümrük Birliği, Türkiye ekonomisinin Avrupa pazarlarına ve küresel pazarlara entegrasyonu için önemli bir araç olmuştur. AB ile Türkiye arasındaki ticaret ve yatırım bağlantıları derinleşmiştir ve 2012 yılında iki taraf arasındaki ticaret hacminin 147 milyar ABD\$'na ulaşması ile birlikte Türkiye AB'nin altıncı büyük ticaret ortağı, AB de Türkiye'nin en büyük ticaret ortağı haline gelmiştir. AB Türkiye'deki en büyük yabancı yatırımcıdır ve son beş yıldaki toplam doğrudan yabancı yatırım girişlerinin dörtte üçünü oluşturmaktadır. GB otomotiv ve giyim sektörlerinde Türk şirketlerinin Avrupa'daki üretim ağlarına yakın bir şekilde entegrasyonunu sağlamıştır. Türkiye'nin ihracatının kalitesi ve sofistikasyon düzeylerinin yükseltilmesine yardımcı olmuştur.

15. GB sadece endüstriyel ürünlerin (işlenmiş tarım ürünlerinin endüstriyel bileşenleri dahil olmak üzere) ticaretini kapsamakta, birincil tarım ürünlerini, hizmetleri ve kamu alımlarını kapsamamaktadır; ancak düzenleyici yakınsama için güçlü bir araç olduğunu göstermiştir. Gümrük Birliği, AB'nin kanunlarından bazılarını üçüncü bir ülkeyle paylaşmasının ilk girişimlerinden birisi olmuştur ve Türkiye'nin mevzuatını Gümrük Birliği kapsamındaki alanlarda AB müktesebatı ile uyumlaştırmasını öngörmüştür. Örneğin, GB kapsamında taraflar arasında malların serbest dolaşımı, ticaretin önündeki engellerin kaldırılması amacıyla Türkiye mevzuatının çok çeşitli AB mevzuatı ile uyumlaştırılması yoluyla sağlanmıştır. Menşe kuralları da dahil olmak üzere sınır prosedürlerinin idaresi ile ilgili AB mevzuatının kabul edilmesini gerektirdiğinden dolayı, gümrük reformu ve modernizasyonu için güçlü bir uyarıcı işlev görmüştür. Dolayısıyla, Türkiye henüz bir AB üye devleti olmamakla birlikte, GB ile ilgili alanlardaki AB müktesebatını kabul etmekle yükümlüdür. Ayrıca Türkiye henüz Gümrük Birliğini Kıbrıs'ı da içerecek şekilde genişletmemektedir ve bu durum özellikle Aralık 2006 tarihli Konsey sonuçlarının kapsadığı sekiz fasılda olmak üzere Türkiye'nin katılım sürecindeki ilerlemeyi engellemektedir.³ Bununla birlikte, Kıbrıs sorununun siyasi önemine rağmen, GB uygulamasındaki bu anormallik Gümrük Birliğinin genel işleyişi üzerinde ciddi ekonomik veya ticari sonuçlar doğurmamıştır.

² Gümrük Birliği daha sonra işçilerin serbest dolaşımını sağlamamıştır.

³ Bakanlar Konseyi 18 Aralık 2013 tarihli sonuç bildirisinde şunları belirtmiştir: "Konsey, 11 Aralık 2006 tarihli toplantı sonuçlarını ve 21 Eylül 2005 tarihli deklarasyonu hatırlatarak, Ortaklık Anlaşması Katma Protokolünün eksiksiz ve ayırım gözetmeyen bir şekilde tüm üyelere uygulanması yönünde tekraren yapılan çağrılara karşın Türkiye'nin bu yükümlülüklerini yerine getirmeyi reddetmeye devam ettiğini derin bir üzüntü ile belirtir. Bu yükümlülüklerin yerine getirilmesi müzakere sürecine önemli bir ivme kazandırabilir. Bu konuda ilerleme kaydedilememesi durumunda, Konsey 2006 yılında alınan önlemleri uygulamaya devam edecektir ve bunun [katılım] müzakerelerindeki genel ilerleme üzerinde sürekli bir etkisi olacaktır."

Metin Kutusu 1: 1/95 sayılı Karar

1/95 sayılı Karar kapsamında, Türkiye AB'nin uyumlaştırılmış teknik mevzuatını ulusal hukuk sistemine aktarmayı taahhüt etmiştir. AB, usulüne uygun şekilde belgelendirilmesi kaydıyla, ilgili AB mevzuatının benimsendiği Türk mallarını ilave uygunluk değerlendirme kontrolleri yapılmadan kabul edeceğini taahhüt etmiştir (Madde 9). Usulüne uygun olarak belgelendirilen AB ürünleri, Türkiye'nin ilgili AB mevzuatını kabul edip etmediği dikkate alınmaksızın, ilave uygunluk değerlendirme kontrolleri yapılmadan Türkiye'ye girebilecektir (Madde 10.1).

1/95 sayılı Kararın önemli bir özelliği, Türkiye'nin GB kapsamındaki alanlarda AB disiplinlerini yansıtan mevzuatı yürürlüğe koyma yükümlülüğü idi. Malların serbest dolaşımını sağlamak için, taraflar ayırım gözeten vergilendirme, fikri mülkiyet ve aynı gümrük mevzuatı ile ilgili hükümler üzerinde anlaşmaya varmıştır. Taraflar AB kurallarına uyum temelinde ortak rekabet ve devlet yardımları politikaları ve bunları işletmeye yönelik mekanizmalar üzerinde anlaşmaya varmıştır. Son olarak, mevzuatın farklı yorumlanmasından kaynaklanabilecek sorunları önlemek için, her ne kadar şu anda iyi işlemese de yasal entegrasyonun izlenmesine ve ihtilaf çözümüne yönelik kurumsal bir yapı oluşturulmuştur.

Türkiye'nin ayrıca AB'ninki ile özdeş ticaret politikası savunma mevzuatı uygulaması öngörülmüştür, ancak her iki taraf için aynı ticaret politikası savunma araçlarını kullanma zorunluluğu getirilmemiş, hatta bunları birbirlerinin ithalatlarına uygulamalarına izin verilmiştir.⁴ Ayrıca, Türkiye'nin AB'nin tercihli ortakları ile olan tüm Tercihli Ticaret Anlaşmalarını (TTA) ve AB'nin Genel Tercihler Sistemini (GTS) kabul etmesi öngörülmüştür.

1/95 sayılı Karara göre, Türkiye'nin ortak ticaret politikasına ve Gümrük Birliği'ni etkileyen mevzuat taslaklarına ilişkin görüşlerinin dikkate alınmasını sağlayan resmi bir mekanizma kurulmuştur. Bununla birlikte, kurumsal işbirliğine ve karar vermeye ilişkin bu hükümler tam olarak kullanılmamıştır. Gümrük Birliğinde öngörülen istişare ve karar verme mekanizmaları ile ilgili süreçler 1/95 sayılı Kararın 54-60 maddeleri arasında açıklanmaktadır. Kurumsal yapı bakımından, anlaşma gümrük birliğinin işleyişinden sorumlu ana organ olarak Gümrük Birliği Ortak Komitesini (GBOK) kurmaktadır. Komitenin görevleri 1/95 sayılı Kararın 52.3. maddesinde belirtilmektedir. Kısım V – Bölüm 1'de GBOK'nin görüş alışverişini sağlayacağı, tavsiyeler oluşturacağı ve Ortaklık Konseyine (gümrük birliğinin ana karar verme organı) GB'nin düzgün işleyişi hakkında görüşler sunacağı açıklanmaktadır. Madde 54, Gümrük Birliği ile doğrudan ilgili olan ve uyumlaşmanın sağlanacağı alanların kapsamı belirtilmektedir: ticaret politikası, üçüncü ülkelerle imzalanan ve sanayi ürünleri itibarıyla ticari boyutu olan anlaşmalar (örn. STA'lar); sanayi ürünleri ticaretindeki teknik engellerin kaldırılmasına ilişkin mevzuat, rekabet, sınai ve fikri mülkiyet hukuku ile gümrük mevzuatı. Bununla birlikte, 54. maddede de belirtildiği gibi, Ortaklık Konseyinin gerekli görmesi halinde, uyumlaştırmanın kapsamı GB'nin düzgün işleyişi ile ilgili başka alanları da kapsayacak şekilde genişletilebilecektir. Madde 59 ve 60, kullanılması öngörülen istişare prosedürlerinin ayrıntılarını sunmaktadır. Madde 59'da, Gümrük Birliği ile doğrudan ilgili alanlarda, Avrupa Toplulukları Komisyonu'nun, Komisyonun yürütme yetkilerini kullanmasına yardımcı olan komitelere sunulacak önlem tasarılarının hazırlanmasında Türk uzmanların da mümkün olduğu ölçüde yer almalarını sağlayacağı hüküm altına alınmaktadır. Avrupa Ekonomik Alanı Anlaşması'nda da benzer bir madde (Madde 100) yer almakta ve anlaşma ile ilgili alanlarda AB'nin belirli karar organlarına (örn. komiteler, çalışma grupları vs.) AEA ülkelerinin katılımına yönelik yasal dayanağı oluşturmaktadır. Madde 60'da, Türk uzmanların, Gümrük Birliğinin işleyişiyle doğrudan ilgili alanlardaki teknik komitelerin çalışmalarına katılacağı hüküm altına alınmaktadır. Bu kapsamdaki komitelerden bazıları 1/95 sayılı Kararın ekinde listelenmektedir ve bunlar arasında iç pazar ile ilgili komitelerin yanında istişari nitelikteki komiteler de yer almaktadır. Ancak bu tam bir liste değildir ve Türkiye'nin katılabileceği komiteler ihtiyaç doğdukça genişletilmiştir.

⁴ “1/95 sayılı Kararın 44. maddesi, ‘Türkiye'nin iç pazarla ilgili rekabet, devlet yardımlarının denetimi ve diğer konulardaki Toplum müktesebatını yürürlüğe koyup etkili biçimde uygulanmasını sağlayarak haksız rekabete karşı iç pazardakine denk bir koruma sağlama koşuluyla” Ortaklık Konseyinin Türkiye'ye karşı ticari korunma tasarruflarını gözden geçirmesine izin vermektedir.”

16. Gümrük Birliği yürürlüğe girdiğinden bu yana küresel ekonomide çok şey değişti ve Gümrük Birliği ticaret entegrasyonunun günümüzdeki zorlukları ile baş etme konusunda daha az donanımlı hale geldi. İlk olarak, Türkiye yeni pazarlardan yararlanma konusunda giderek daha fazla arayış içerisinde olan, yüksek hızda büyüyen, çeşitlendirilmiş ve yükselen bir piyasa haline geldi. İkinci olarak, günümüzde ortalama tarifeler 1990'lı yıllardaki tarifelere göre çok daha düşüktür ve ithalat miktar sınırlamaları büyük ölçüde ortadan kalkmıştır. Üçüncü olarak, yükselen piyasalardaki yüksek ekonomik büyüme oranlarının bu ülkeleri çok daha önemli pazarlar ve rekabet kaynağı haline getirmesi ile birlikte, dünya ekonomisinde tektonik değişimler yaşanmıştır. Dördüncü olarak, küresel tedarik zincirleri ile birlikte dünya giderek daha fazla birbirine bağımlı hale geldiğinden dolayı, ülkeler pazarlarını kapatmaları için daha az teşvike sahiptir. Ülkeler ulusal pazarlarını izole etmek için tarifeleri yükseltme yoluna daha az başvurduklarından ve bunun yerine tarife dışı önlemlerden ve ticari korunma araçlarından yararlandıkları için, desteğin sağlandığı durumlarda da bu destekler yeni şekiller kazanmaktadır. Beşinci olarak, geçtiğimiz on yılda, STA'larda küresel olarak bir artış yaşanmıştır ve bu anlaşmalar giderek hizmetler, kamu alımları ve asgari çevre ve işgücü standartları ile ilgili hükümler gibi 'derin' entegrasyon alanlarını kapsamaya başlamıştır.

17. İki tarafın da ticaret anlaşmasını aynı şekilde görmemesi sebebiyle, bu zorlukların aşılması amacıyla Gümrük Birliği'nde reform yapılması karmaşık bir sorun hale gelmektedir. Gümrük Birliği başlangıçta Türkiye'nin belirlenmeyen ancak nispeten yakın bir tarihteki AB üyeliğinin habercisi olarak algılanmıştır. Türkiye 1989 yılında resmi üyelik için başvurduktan sonra, Avrupa Komisyonu – prensip olarak Türkiye'nin tam üyelik için uygun olduğunu teyit etmekle birlikte – daha sonraki bir tarihe kadar katılımın öngörülmemesini tavsiye etmiştir. Avrupa Komisyonu katılım yerine tarafların ortaklık çerçevesinde işbirliğini güçlendirmelerini, dolayısıyla 1995 yılına kadar Gümrük Birliğinin sonuçlandırılması için müzakerelerin başlatılmasını tavsiye etmiştir. Katılım için müktesebatın tüm alanlarında uyumlaştırma gerekirken, bu durum Türkiye'yi ulusal mevzuatını müktesebatın belirli alanları ile uyumlaştırmaya itmiştir.

18. Müzakere edildiği şekliyle Gümrük Birliği kusursuz değildi. AB'nin ortak gümrük alanı 28 AB üyesi ile birlikte Türkiye, Andorra ve San Marino'dan oluşmaktadır. Ancak, Türkiye AB'nin politikaları ve mevzuatı ile uyumlaşmayı sağlamakla yükümlü olmakla birlikte, AB'nin gümrük birliği ile ilgili alanlardaki karar verme mekanizmalarına katılamamaktadır. Anlaşmanın asimetrik yapısı, hem 1/95 sayılı Karar zamanında hem de daha sonrasında Türkiye tarafından katılıma kadar geçici bir düzenleme olarak algılanmasından kaynaklanmaktadır. Bu gibi asimetrielerin olduğu bir durumda gümrük birliğinin faydalarının en üst düzeye çıkarılması zordur. Örneğin, bir gümrük birliği düzenlemesi için olağan dışı olarak nitelendirilebilecek bir şekilde, AB'nin üçüncü ülkeler ile STA müzakere etmesine izin verilmektedir. Bu, hem AB hem de Türkiye'nin ticaret ortakları ile aynı anlaşmayı elde edebilmesi halinde bir sorun teşkil etmez. Ancak, örneğin AB ile Meksika arasında yapılan ve Türkiye'nin benzer bir düzenlemeden yararlanmadığı anlaşmalarda bu durum Türkiye için zorluklar doğurmuştur. Türkiye ihracatı için artan rekabetten zarar görmekte ve ticaret vergi gelirlerinde kayıplar yaşamaktadır. AB üzerinden gümrüksüz bir şekilde Türkiye'ye girmek amacıyla ticaret ortağı tarafından yapılan ihracatı sınırlamak için menşe kurallarının belirlenmesi ve uygulanması halinde hem Türkiye hem de AB ticaret maliyetlerini üstlenecektir. Dolayısıyla, bu düzenlemenin daha dengeli bir şekilde işleminin sağlanması gerekmektedir.

19. Yıllardır çözüme kavuşturulmamış olan bazı "ticareti bozucu etkenler" veya GB uygulaması ile ilgili şikayetler mevcuttur. Bunların örnekleri arasında aşağıdakiler sayılabilir:

- İlaçlar, kimyasallar, ikinci el mallar, şekerleme, hurda ve yenilenmiş lastik gibi ürünlerin serbest dolaşımını engelleyen tarife dışı önlemler.
- GB kapsamında yer alan alanlardaki AB müktesebatının Türk mevzuatına zamanında aktarılmasını sağlamaya yönelik ikili sürecin yarı etkin kullanılması (örneğin Türkiye tarafından yapılacak sunumlardaki gecikmeler; Avrupa Komisyonu tarafından verilecek cevaplardaki gecikmeler; bildirim yapılmaması sebebiyle).
- Nakliye işletmecilerinin özellikle transit için olmak üzere almak zorunda oldukları karayolu taşımacılığı izinleri ve vize kısıtlamaları.

- Endüstriyel tarım ürünleri (GB kapsamında yer alan) ve birincil tarım ürünleri (GB kapsamında yer almayan) arasında malların sınıflandırılması ile ilgili sorunlar. Örneğin, Türkiye birincil tarım ürünü olarak düşündüğü için AB'den ithal edilen beyaz peynir, belirli içecekler, damıtılmış alkollü içecekler ve sirke için ithalat tarifesi uygulamaktadır.⁵

20. Bu arka plan karşısında, Avrupa Komisyonu Dünya Bankası'ndan Gümrük Birliği'nin bir değerlendirmesini yapmasını istemiştir. Çalışmanın amacı gümrük birliğinin etkilerini değerlendirmek ve ticareti bozucu çeşitli etkenlerin arkasındaki ekonomik etkenler ve asimetri ile ilgili sorunların ele alınmasına ve genişletme konusunun incelenmesine yönelik seçenekler üzerinde durularak gümrük birliğinin iyileştirilmesine ilişkin geleceğe dönük ve çözüm odaklı önerilerde bulunmaktır.

21. Değerlendirme Gümrük Birliği'nin etkileri ile ilgili nitel ve nicel tahminler sunmakta ve ticaret anlaşmasının hem Türkiye hem de AB için oldukça faydalı olduğunu ortaya koymaktadır. Spesifik olarak, değerlendirme iki ana bölümden oluşmaktadır: i) Gümrük Birliğinin, AB ile tercihli ticarete menşe kurallarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldırarak ve GB kapsamındaki alanlarda müktesebatın uygulanmasını sağlayarak ticaret politikası üzerinde yarattığı etkiler yoluyla ticareti, DYY'ı ve geniş anlamda Türkiye'deki refahı nasıl etkilediğinin bir değerlendirmesi; ve ii) mevcut ticaret düzenlemesinin sınırlamalarının, bunlarla başa çıkmadaki potansiyel kazanımların gözden geçirilmesi ve reform önerileri.

22. Değerlendirme altı bölümden oluşmaktadır. Bölüm 2'de AB ile Türkiye arasındaki ticaret ve yatırım durumu incelenmektedir. Bu bölümde aynı zamanda AB şirketlerinin Türkiye'deki rolü ve Türkiye'deki iştiraklerinin artan entegrasyondan nasıl yararlandıkları araştırılmaktadır. Bölüm 3'te gümrük birliğinin Türkiye'deki ticaret politikası ortamında yarattığı etkiler incelenmektedir. Bir yandan Türkiye'nin kabul ettiği ve sanayi ürünlerine ilişkin ithalat tarifelerini önemli ölçüde düşüren ve menşe kurallarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldıran ortak gümrük tarifesinin rekabet gücünde getirdiği önemli kazanımları, diğer yandan ortak ticari politikanın tanımlanmasındaki asimetri sebebiyle Türkiye için doğan maliyetleri vurgulamaktadır. Bölüm 4'te, Türkiye'nin AB düzenlemeleri ile uyumlaşması ve Ticari Korunma Araçlarının kullanımı bakımından AB-Türkiye ticaret ilişkilerine genel bir bakış sunulmaktadır. Bu bölümde aynı zamanda özellikle transit için olmak üzere kısıtlayıcı karayolu taşımacılığı izinlerinin malların serbest dolaşımı önünde bir engel oluşturmaya ve gümrük birliğinin tam anlamıyla işleyişini engellemeye devam etmesine rağmen, gümrük birliğinin gümrük modernizasyonu ve etkinleştirilmiş gümrük kontrolleri yoluyla ticaretin kolaylaştırılması reformlarının uygulanması bakımından Türkiye'ye kazandırmış olduğu önemli ivme tartışılmaktadır. Beşinci bölüm ticaret anlaşmasının tarım ve hizmetler sektörlerini de kapsayacak şekilde genişletilmesinin potansiyel etkilerini incelemekte ve bunların tam katılım bağlamında da dahil olmak üzere bir anlaşmaya dahil edilmesi için kullanılabilir yöntemler için önerilerde bulunmaktadır. Ayrıca, AB üye devletlerinin Türk işadamlarına uyguladıkları vize sınırlamalarının maliyetini, bu sınırlamaların ticaret üzerinde sahip olduğu potansiyel etkileri ve Türkiye'nin Kamu İhale Mevzuatının müktesebat ile uyum durumunu analiz etmektedir. Bölüm 6'da ise, gümrük birliğinin etkinliğinin artırılmasına yönelik politika önerileri sunulmaktadır.

⁵ 1/95 sayılı Kararda coğrafi işaret konusu ele alınmamakla birlikte, Türk şirketleri tarafından üretilen bazı ürünlere (örneğin beyaz peynir, Kalamata zeytin) ilişkin coğrafi işaret konusunda endişeler de bulunmaktadır.

II- Ticaret ve Yatırımlardaki Gelişmeler



23. Gümrük Birliği Türkiye ve AB için karşılıklı ekonomik faydalar getirmiştir. Türk şirketlerinin Avrupa'nın üretim ağlarına (örn. Renault, Fiat) entegre edilmesine yardımcı olmuştur ve Türkiye'nin DYY'lerinin dörtte üçü Avrupa'dan gelmiştir. İki taraf arasındaki ticaret dört katına çıkmıştır ve makine ve sermaye mallarının artan ithalatı Türkiye'nin rekabet gücünü arttırarak AB ile düzenleyici uyumla birlikte Türkiye'nin yüksek katma değerli sektörlerdeki de dahil olmak üzere sadece AB'ye değil aynı zamanda Orta Doğu ve Kuzey Afrika (MENA) gibi başka pazarlara olan ihracatını kolaylaştırmıştır.

Doğrudan Yabancı Yatırımdaki Eğilimler

24. 1995 yılında Gümrük Birliği anlaşması sonuçlandırıldığında, DYY'leri önemli ölçüde artması beklenmekteydi. Düzenleyici uyumlaşma ve düşük maliyetli ve yüksek beceri seviyesine sahip işgücüne erişim beklentileri AB şirketlerini cezbetmekteydi. Üçüncü ülkelerde kurulu olan ve AB pazarına gümrüksüz olarak sanayi malları ihraç etmek isteyen şirketler burada bir fırsat gördüler. Gümrük birliğinin Türkiye'nin katılım sürecinde tam AB üyeliği için bir basamak taşı olarak görülmesi bir başka olumlu faktördü.

25. Türkiye'ye DYY girişi 2007 yılında 19,1 milyar ABD\$ ile zirveye ulaştı, ancak kriz sonrasında henüz bu seviyeye tekrar ulaşamadı. Hollanda, Avusturya, İngiltere, Lüksemburg, Almanya ve İspanya'nın öncülüğünde AB son beş yıl içinde Türkiye'deki en büyük yabancı yatırımcı oldu ve söz konusu dönemde toplam doğrudan yabancı yatırımların dörtte üçünü oluşturdu (Tablo 1). Körfez bölgesindeki ve Orta Doğu'daki ülkeler de örneğin sağlık sektöründe Türkiye'deki önemli yatırımcılar haline gelmektedir ve 2012 itibariyle DYY içinde yüzde 12'lik bir paya sahiptir.

Tablo 1: Kaynak Ülkelere göre Türkiye'ye DYY Girişleri

Milyon ABD\$ (toplamın %'si)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013 Ocak-Mayıs	Toplam 2007-Mayıs 2013
Dünya	19,137 (%100)	14,747 (%100)	6,252 (%100)	6,238 (%100)	15,855 (%100)	10,136 (%100)	3,129 (%100)	75,494 (%100)
Avrupa	12,974 (%68)	11,367 (%77)	5,234 (%84)	4,920 (%79)	12,336 (%78)	7,795 (%77)	1,996 (%64)	56,622 (%75)
Hollanda	5,442 (%28)	1,343 (%9)	718 (%11)	486 (%8)	1,589 (%10)	1,182 (%12)	374 (%12)	11,134 (%15)
Avusturya	370 (%2)	586 (%4)	1,019 (%16)	1,584 (%25)	2,235 (%14)	1,491 (%15)	300 (%10)	7,585 (%10)
İngiltere	703 (%4)	1,335 (%9)	350 (%6)	245 (%4)	917 (%6)	2,004 (%20)	56 (%2)	5,610 (%7)
Lüksemburg	583 (%3)	3,140 (%21)	493 (%8)	292 (%5)	481 (%3)	1,261 (%12)	77 (%2)	6,327 (%8)
Almanya	954 (%5)	1,237 (%8)	498 (%8)	597 (%10)	605 (%4)	551 (%5)	241 (%8)	4,683 (%6)
İspanya	583 (%3)	838 (%6)	145 (%2)	205 (%3)	2,230 (%14)	170 (%2)	443 (%14)	4,614 (%6)
ABD	4,212 (%22)	868 (%6)	260 (%4)	323 (%5)	1,402 (%9)	438 (%4)	158 (%5)	7,661 (%10)
Azerbaycan	10 (%0)	18 (%0)	69 (%1)	12 (%0)	1,265 (%8)	339 (%3)	39 (%1)	1,752 (%2)
Suudi Arabistan	10 (%0)	1312 (%9)	34 (%1)	39 (%1)	25 (%0)	152 (%1)	16 (%1)	1,588 (%2)
Rusya	108 (%1)	71 (%0)	12 (%0)	2 (%0)	762 (%5)	11 (%0)	147 (%5)	1,113 (%1)
Kuveyt	77 (%0)	330 (%2)	73 (%1)	193 (%3)	38 (%0)	245 (%2)	177 (%6)	1,113 (%2)
Kazakistan	613 (%3)	1 (%0)	20 (%0)	2 (%0)	1 (%0)	1 (%0)	1 (%0)	639 (%1)
Japonya	2 (%0)	11 (%0)	3 (%0)	347 (%6)	227 (%1)	33 (%0)	304 (%10)	927 (%1)

Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.

26. Türkiye'ye gelen yabancı yatırımlar en çok hizmetler ve imalat sektörlerinde yoğunlaşıyor. En büyük yatırımcılar arasında Bosch, Mercedes ve Toyota bulunmaktadır. Ancak, tarımsal işleme alanında yapılan yatırımlar da önemlidir ve artmaktadır; bu alandaki yatırımlar 2007 yılından bu yana gerçekleşen DYY girişlerinin yüzde 7'sini oluşturmaktadır (Tablo 2). Türkiye'ye giren DYY diğer hızlı büyüyen yükselen piyasalara göre düşük düzeyde kalmıştır. Bunun sebepleri arasında düzenleyici ortam, yargının etkinliği ile ilgili endişeler, işgücünün beceri düzeyinin yetersizliği ve nispeten yüksek işgücü maliyetleri ile makroekonomik istikrarsızlık geçmişi yer alabilir⁶. Aynı zamanda, Türkiye'nin konumu kilit bir cazibe unsuru oluşturmaktadır ve genç nüfusu ile gelişen altyapısı ve lojistik olanakları Türkiye'nin önemli varlıklarını oluşturmaktadır.

⁶ Uluslararası Yatırımcılar Derneği (YASED) DYY önündeki temel kısıtlar hakkında düzenli anketler gerçekleştirmektedir.

Tablo 2: Sektörlere göre Türkiye'ye DYY Girisleri

Milyon ABD\$ (toplamın %'si)	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Ocak- Mayıs 2013	Toplam 2007-Mayıs 2013
Tümü	19,137 (%100)	14,747 (%100)	6,252 (%100)	6,238 (%100)	15,855 (%100)	10,136 (%100)	3,129 (%100)	75,494 (%100)
Hizmetler	14,091 (%74)	9,520 (%65)	2,315 (%37)	3,274 (%52)	7,993 (%50)	4,568 (%45)	2,000 (%64)	43,761 (%58)
Bankacılık	10,103 (%53)	4,111 (%28)	473 (%8)	835 (%13)	4,849 (%31)	891 (%9)	868 (%28)	22,130 (%29)
Sigorta ve emeklilik	1,333 (%7)	1,895 (%13)	174 (%3)	765 (%12)	907 (%6)	1,758 (%17)	1,916 (%61)	8,748 (%12)
Toptan satış ve perakende	234 (%1)	2,088 (%14)	390 (%6)	435 (%7)	703 (%4)	219 (%2)	198 (%6)	4,267 (%6)
İnşaat	287 (%1)	337 (%2)	209 (%3)	314 (%5)	310 (%2)	1,453 (%14)	91 (%3)	3,001 (%4)
İmalat	4,131 (%22)	3,971 (%27)	1,642 (%26)	923 (%15)	3,413 (%22)	4,392 (%43)	540 (%17)	19,012 (%25)
Elektrik ve gaz	567 (%3)	1,055 (%7)	2,153 (%34)	1,823 (%29)	4,271 (%27)	924 (%9)	394 (%13)	11,187 (%15)
Tarımsal işleme	691 (%4)	1,252 (%8)	221 (%4)	123 (%2)	650 (%4)	2,199 (%22)	77 (%2)	5,213 (%7)
Kimyasal	1,111 (%6)	199 (%1)	337 (%5)	120 (%2)	343 (%2)	518 (%5)	24 (%1)	2,652 (%4)
Madencilik	336 (%2)	145 (%1)	89 (%1)	135 (%2)	144 (%1)	214 (%2)	182 (%6)	1,245 (%2)
Birincil tarım, ormancılık ve balıkçılık	9 (%0)	41 (%0)	48 (%1)	80 (%1)	32 (%0)	38 (%0)	13 (%0)	261 (%0)

Kaynak: Türkiye Cumhuriyeti Merkez Bankası.

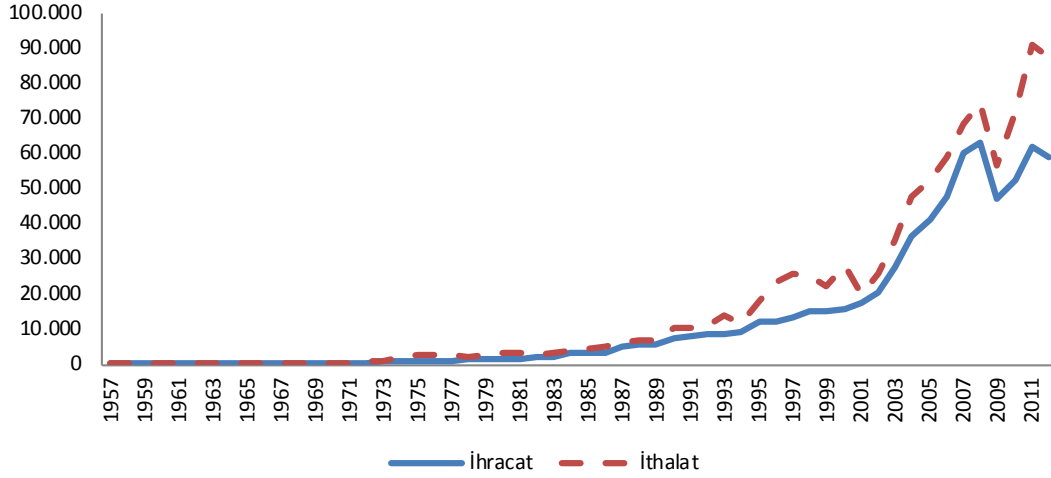
Ticaretteki Eğilimler

27. En önemli yabancı yatırımcı olmasının yanında, AB 1957'de AET'nin kuruluşundan bu yana Türkiye için önemli bir ticaret ortağı olmuştur. İki taraf arasındaki ikili ticaretin *değeri* önemli oranda artmıştır (Şekil 1a). Öte yandan, AB'nin Türkiye'nin toplam ticareti içindeki *payı* özellikle 2007 yılı sonrasında düşmüştür (Şekil 1b). 1996 ile 2011 yılları arasında, Türkiye'nin dünyaya olan ihracatı neredeyse beş kat artarken, AB'ye olan ihracatı yaklaşık olarak dört kat artmıştır. Aynı dönemde Türkiye'nin dünyadan ithalatı beş kattan fazla artarken, AB'den ithalatı yaklaşık olarak üç kat artmıştır; bu ekonomik refah bakımından önemli olumlu faydalar getirmiştir.

28. AB, pazarlarını GB yürürlüğe girmeden çok önce Türk sanayi malları ihracatına açmış olduğundan dolayı, GB'nin Türkiye için nispi ticaret paylarında önemli bir değişime yol açtığını savunmak zordur. GB kuruluncaya kadar bazı ürün istisnaları mevcut olmakla birlikte, Türkiye'nin AB'ye sanayi malları ihracatı 1970'lerden bu yana çoğunlukla gümrüksüz olarak gerçekleşmektedir.⁷ AB'nin MFN tarifeleri de düşürülmüştür ve AB üçüncü ülkelerle giderek daha fazla tercihli ticaret anlaşması (TTA) imzalamıştır; dolayısıyla Türkiye AB pazarında tercih erozyonuna uğramış ve 2007 yılından bu yana ithalat payını kaybetmiştir (Şekil 2). Ampirik kanıtlar, gümrük birliğinin iki taraf arasındaki ikili ticaret üzerindeki nicel etkilerini doğrudan izole etmenin güç olduğu düşüncesini desteklemektedir (Ek 2).

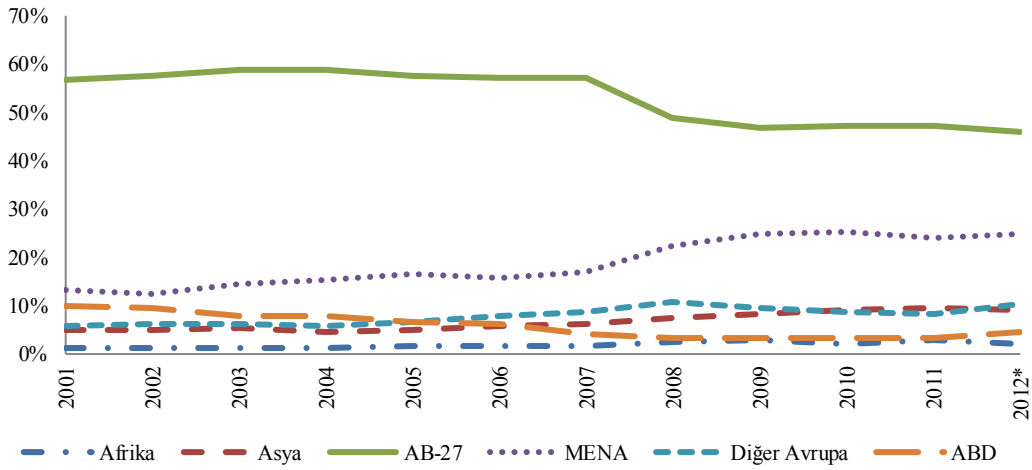
⁷ Örneğin, AB belirli bir kotanın üzerindeki belirli petrol ürünleri için ithalat vergisi uygulama hakkını saklı tutmuştur ve belirli tekstil ürünleri üzerindeki ithalat vergileri korunmuştur.

Şekil 1: Türkiye'nin Ticareti
(a) AB ile nominal ticaret (milyon ABD\$)



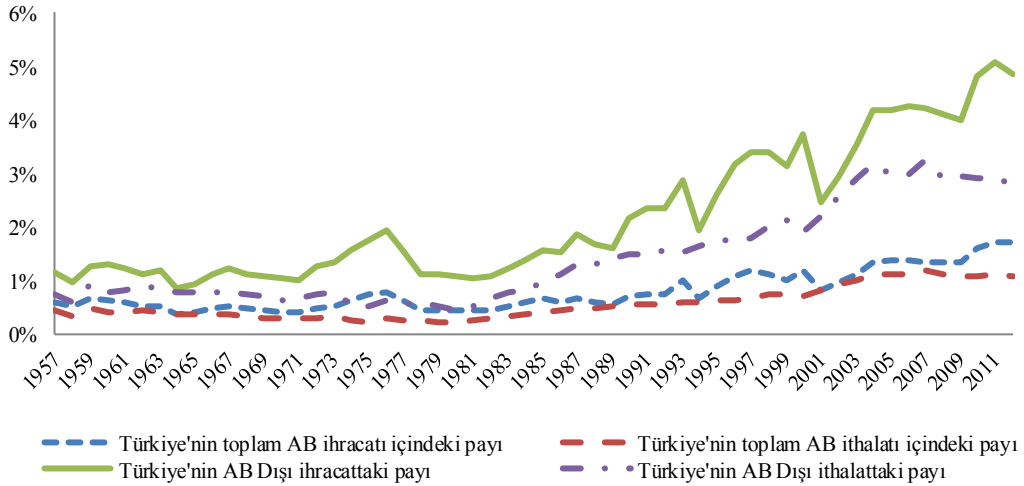
Kaynak: IMF Ticaretin Yönü İstatistikleri.

(b) Türkiye'nin bölgelere göre ihracatı (toplamın %'si)



Kaynak: BM Comtrade *Ocak-Eylül 2012.

Şekil 2: Türkiye'nin AB ticareti içindeki payı

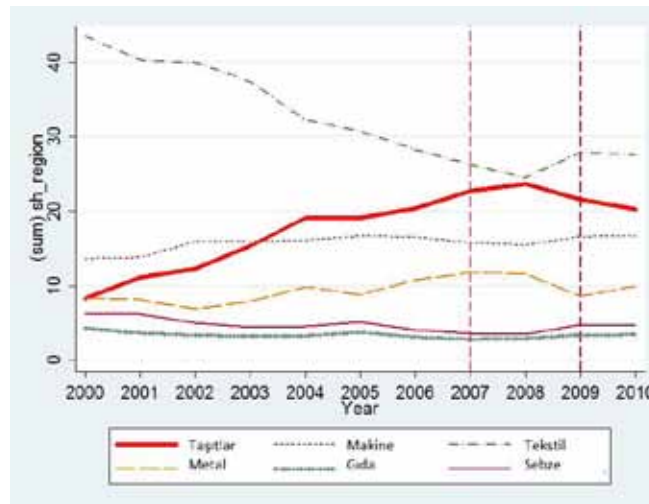


Kaynak: IMF Ticaretin Yönü İstatistikleri.

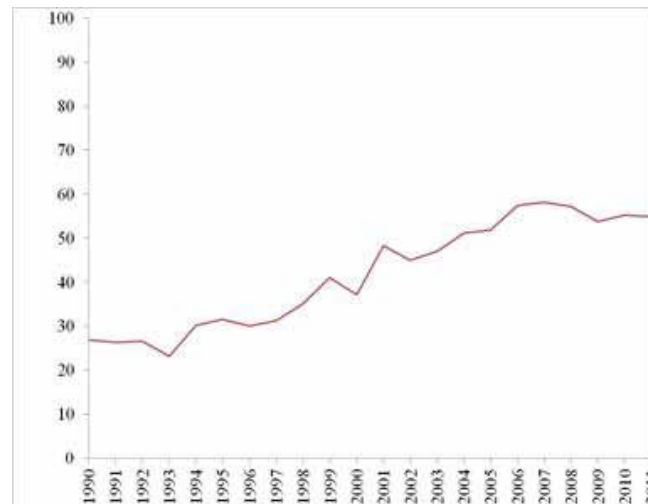
29. GB aynı zamanda Türk ve Avrupalı şirketler arasında daha derinden entegre üretim ağlarının oluşumunu sağlamıştır. Bu durum, Türkiye'den AB'ye ihraç edilen temel ürünleri oluşturan otomotiv ve giyim sektörlerinde yaşanmıştır (Şekil 3a). Bunun sonucunda, Türkiye ile AB arasında sektör içi ticaret 1990 yılında yüzde 30 iken, yüzde 50'yi aşmıştır (Şekil 3b). Standartların uyumlaştırılması ve menşe kurallarının kaldırılması da dahil olmak üzere GB ile ilişkili olarak ticaret maliyetlerinde yaşanan düşüşün, ticaret maliyetlerine özellikle duyarlı olduğu bilinen küresel değer zincirlerinde sektör içi ticaretteki artışı desteklemiş olması muhtemeldir (WEF, 2013).

Şekil 3: Türkiye'nin AB ile olan Ticaretinin Bileşimi

(a) Ürün Bileşimi (AB'ye ihracatın %'si)



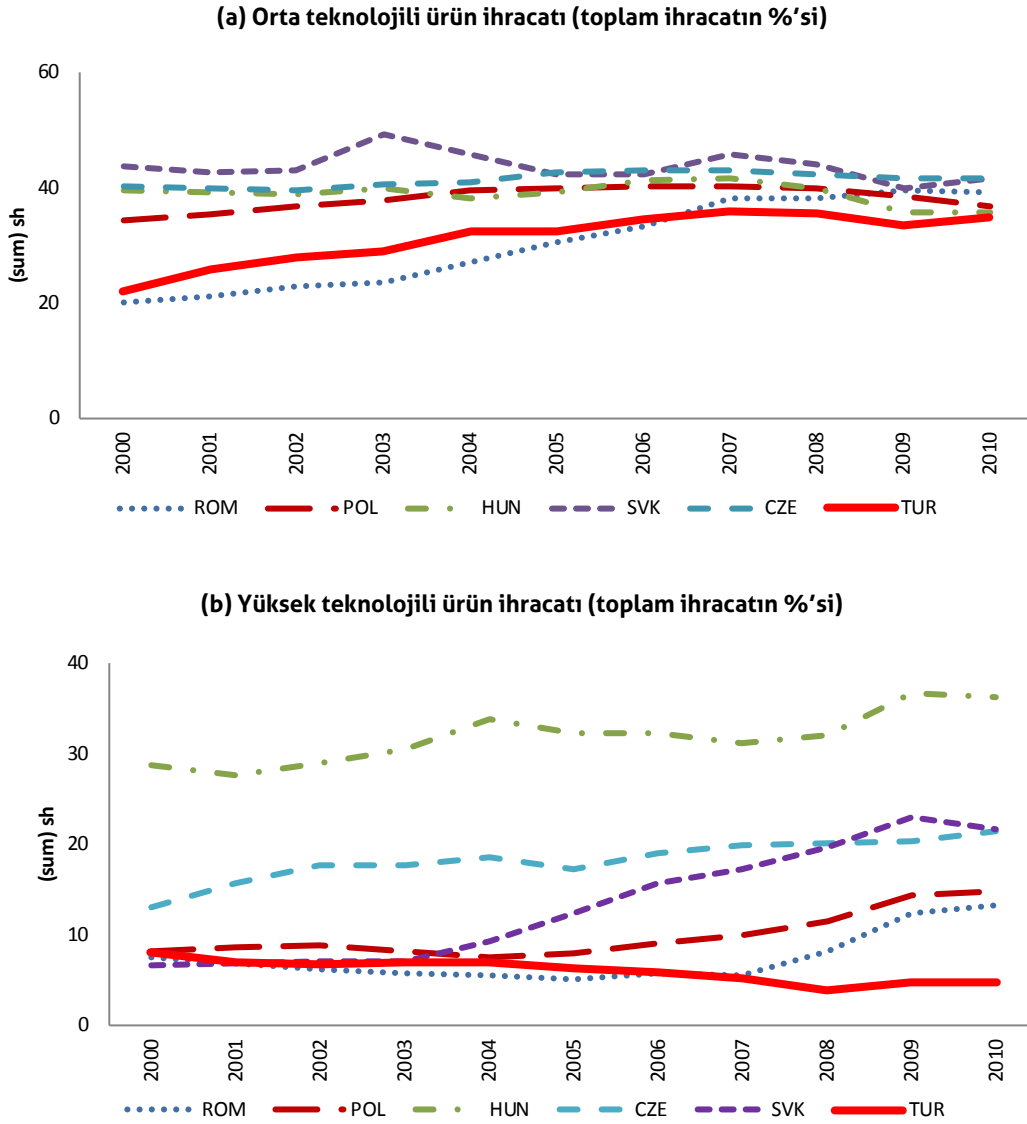
(b) Sektör İçi Ticaret (AB'ye ihracatın %'si)



Kaynak: BM Comtrade.

30. AB'ye gümrüksüz erişim, en azından bazı pazarlara yapılan ihracatlarda Türkiye'nin ihracatının sofistikasyonun ve kalite düzeyinin yükseltilmesine yardımcı olmuştur. Sofistikasyon bakımından, Türkiye geçtiğimiz on yılda orta teknolojili ürün ihracatını (örneğin otomobil, tekstil, demir ve çelik) önemli ölçüde arttırarak yüzde 20'den yüzde 32'ye yükseltirken (Şekil 4a), yüksek teknolojili ürün ihracatı (örneğin ilaç ve bilgisayar gibi Ar-Ge yoğun ürünler) ihracat sepetinde henüz önemli bir yer edinmemiştir (Dünya Bankası, 2012). Macaristan gibi daha yeni AB üye devletleri bu bakımdan daha başarılı olmuştur (Şekil 4b).

Şekil 4: Türkiye'nin ihracatının ürün sofistikasyonu



Kaynak: Dünya Bankası (2012). Teknoloji sınıflandırması Lall (2000)'e dayalıdır.

Şirket Düzeyindeki Analiz

31. Bir önceki alt bölümde sunulan toplam ticaret akışlarına ilişkin analiz, Türkiye'nin ihracat pazarlarının büyümesi ve çeşitlenmesi yönündeki eğilimi açık bir şekilde göstermektedir. Bu alt bölümde, bunun ne ölçüde çoğunluğu AB mülkiyetinde olanlar da dahil olmak üzere şirketler tarafından izlenen ilgili stratejilerin bir sonucu olduğunu ve pazar çeşitlendirmesinin ihracat idame oranları, ortalama ücretler, üretkenlik ve istihdam üzerindeki etkilerini daha iyi anlamak için şirket düzeyindeki veriler incelenecektir.

32. Türkiye'deki ihracat yapan şirketlerin neredeyse yarısı sadece bir pazara ihracat yapmaktadır. Öte yandan, ihracat yapan şirketlerin yüzde 10'dan azı 10'dan fazla pazara ulaşmaktadır (ancak yine de bu şirketler ihracat değerinin çoğunluğunu oluşturmaktadır) – Tablo 3. Diğer ülkeler ile karşılaştırıldığında, bu dağılım oldukça normaldir. Şili, Güney Afrika ve Fransa için mevcut olan benzer veriler bu ülkelerde de nispeten büyük ve birkaç dış pazara ihracat yapan birkaç ihracatçının toplam ihracatta hakimiyeti olduğunu göstermektedir.

**Tablo 3: Türk ihracatçıların ve benzer ülkelerdeki ihracatçıların piyasa erişimleri**

İhracat yapılan pazarların sayısı	Türkiye		Şili		Güney Afrika		Fransa	
	Toplam ihracatçıları içindeki yüzdesi	İhracat değeri (toplamın %'si)	Toplam ihracatçıları içindeki yüzdesi	İhracat değeri (toplamın %'si)	Toplam ihracatçıları içindeki yüzdesi	İhracat değeri (toplamın %'si)	Toplam ihracatçıları içindeki yüzdesi	İhracat değeri (toplamın %'si)
1	%45	%7	%54	%2	%48	%4	%43	%3
2 - 5	%36	%15	%31	%8	%37	%11	Yok	Yok
6 - 10	%10	%10	%8	%10	%9	%13	Yok	Yok
>10	%9	%69	%8	%80	%7	%72	%16	%85
Toplam	%100	%100	%100	%100	%100	%100	%58	%88

Kaynak: TÜİK ve Dünya Bankası İhracatçı Dinamikleri Veri Tabanı (Cebeci ve diğerleri, 2012) verilerine dayalı olarak, Dünya Bankası (2012)

33. Toplam ihracattaki değişimlere uyumlu olarak, Türk şirketleri geleneksel olmayan pazarlara yönelik ilgilerini de arttırmıştır. 2002-2010 dönemindeki yeni Türk ihracat şirketlerinin yüzde 42'si⁸ münhasıran AB veya Avrupa Serbest Ticaret Birliği (EFTA) üzerine odaklanırken, ilave yüzde 8'i diğer pazarların yanı sıra bu ülke gruplarına ihracat yapmıştır. Öte yandan, yeni ihracatçıların sadece yüzde 14'ü sadece MENA pazarlarına ihracat yapmıştır. Bununla birlikte, yeni pazar girişleri ile ilgili veriler (Tablo 4) 2003 yılında AB veya EFTA pazarlarına yeni girişlerin sayısı 8.471 iken, 2010 yılında bu rakamın 5.402'ye düştüğünü göstermektedir. Buna bağlı olarak, MENA ve diğer Avrupa ve Orta Asya'daki geleneksel olmayan pazarlara ihracat yapan yeni ihracatçıların sayısı önemli ölçüde artmıştır. 2010 yılında, MENA pazarına giren Türk ihracatçıların sayısı AB pazarlarına girenlerin sayısından daha fazla olmuştur.

Tablo 4: Yeni pazar girişlerinin coğrafi dağılımı, 2003-10

Aşağıdaki pazarlara ihracat yapan yeni ihracatçıların sayısı:	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
AB ve EFTA	8,741	8,113	7,350	6,792	8,553	6,727	6,002	5,402
MENA	4,772	4,751	4,589	4,264	4,933	4,799	5,803	5,568
Diğer Avrupa ve Orta Asya	5,015	5,005	5,297	5,159	5,986	5,716	5,167	5,333
Diğer Dünya	3,602	3,398	3,376	3,205	3,582	3,138	3,270	3,264

Kaynak: Dünya Bankası (2012)'den uyarlanmıştır.

34. Yeni pazar girişlerinin genellikle halihazırda AB'de mevcut olan ve AB'deki mevcudiyetini sürdürmesi olası şirketlerce gerçekleştirildiği gözlenmektedir; bu durum AB'nin yeni pazarlara erişim için bir sıçrama tahtası olarak görüldüğünü göstermektedir. 2003 ile 2010 arasındaki herhangi bir yılda münhasıran AB ve EFTA pazarlarına hizmet veren şirketlerin yüzde 39'u ihracat yapmayı durdurmuş, yüzde 46'sı AB ve EFTA'ya ihracat yapmaya devam etmiş ve yüzde 14'ü hedef pazarlarını değiştirmiştir. Hedef pazarını değiştiren şirketlerin sadece yüzde 3'ü AB ve EFTA pazarlarını tamamen bırakarak diğer pazarlara yönelmiştir (Tablo 5).

⁸ Mevcut analizde, yeni bir ihracatçı bir önceki yıla göre tanımlanmaktadır; örneğin 2006 yılında ihracat yapmamış bir şirket 2007 yılında yeni ihracatçı olarak sınıflandırılmaktadır. Alternatif olarak kullanılabilir bir başka yaklaşım da, 2002 ile 2006 yıllarında en az bir kez ihracat yapan tüm şirketlerden oluşan bir "ihracatçı portföyüne" 2007 yılında yeni katılanları yeni ihracatçı olarak kabul etmek olabilir. İkinci bahsedilen tanım daha tutucudur ve analizimizde verilenlere göre daha düşük giriş oranları ortaya çıkaracaktır.

Tablo 5: Türk şirketlerinin pazar genişletme eğilimleri

	t yılında sadece AB pazarına hizmet veren şirketler
t+1 yılında ihracatı bırakan şirketler	%39
t+1 yılında AB/EFTA pazarına ihracat yapmaya devam eden şirketler	%46
t+1 yılında başka pazarlara yönelen şirketler	%3
MENA	%1
Diğer Avrupa ve Orta Asya	%1
Hem MENA hem de diğer Avrupa ve Orta Asya	%0
Diğer pazarlar	%1
t+1 yılında ihracat pazarlarını genişleten şirketler	%11
MENA	%3
Diğer Avrupa ve Orta Asya	%3
Hem MENA hem de diğer Avrupa ve Orta Asya	%1
Diğer pazarlar	%5

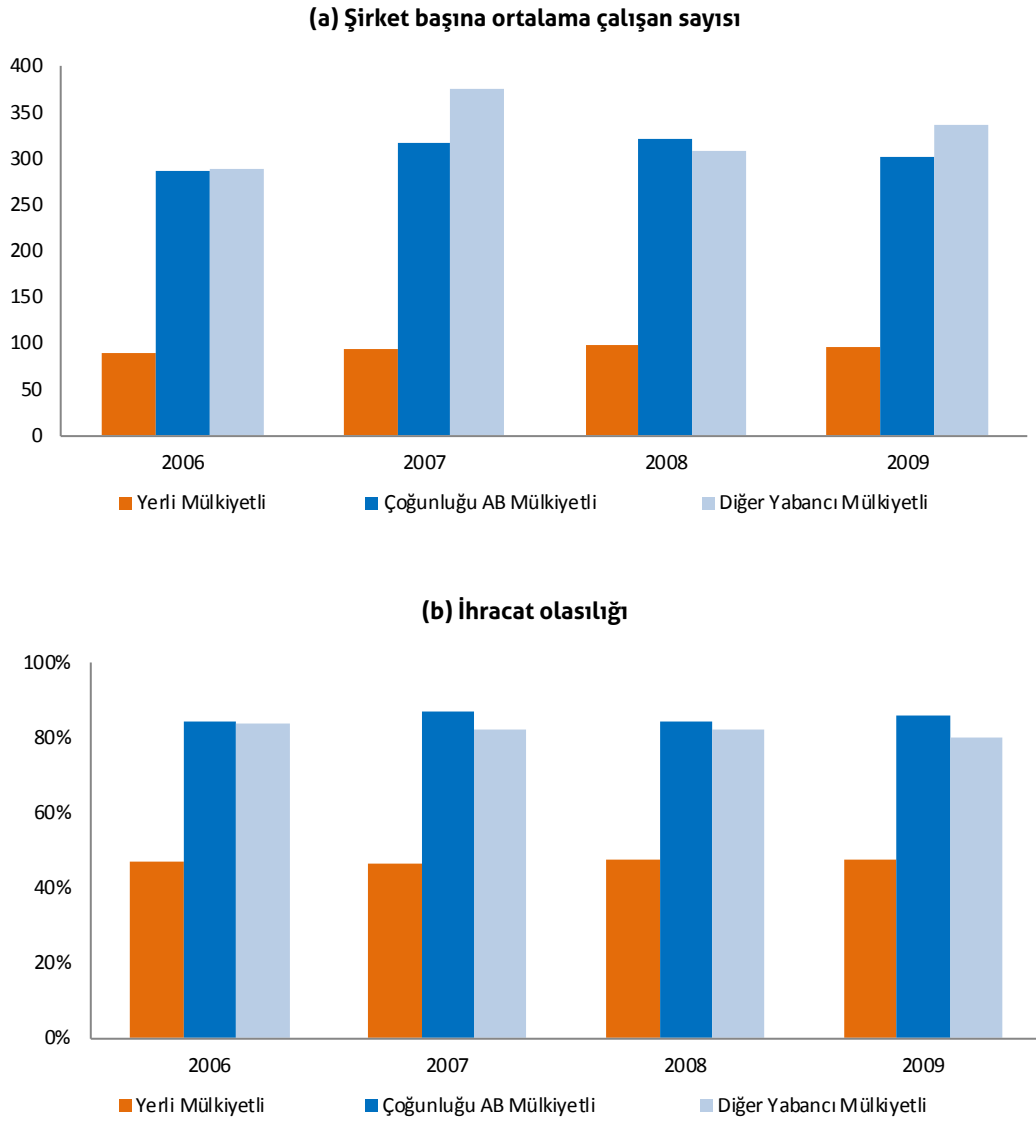
Kaynak: Dünya Bankası (2012).

35. Türkiye'nin AB'ye ihracatı, Türkiye'de istihdam yaratmaya, ortalama ücretlerdeki artışa ve üretkenlik artışına büyük katkı sağlamaktadır. Cebeci (2013), düşük gelirli pazarlara ihracat yapan şirketleri, yüksek gelirli pazarlara ihracat yapan şirketleri ve ihracat yapmayan şirketleri karşılaştırarak, ihracat yapılan pazarların Türkiye'deki şirketlerin üretkenlikleri, istihdam düzeyleri ve ücretleri üzerindeki rolünü değerlendirmektedir. AB pazarına ihracat yapmaya başlamak Türkiye'de şirket üretkenliğini arttırmaktadır: AB pazarına ihracata başladıktan sonraki birinci, ikinci ve üçüncü yıllarda toplam faktör verimliliği sırasıyla yüzde 7,4, yüzde 8,1 ve yüzde 9,7 artmaktadır (ihracat yapmayan şirketler ile karşılaştırıldığında). Öte yandan, MENA pazarına ihracat yapmaya başlamak şirketlerin toplam faktör verimliliğinin önemli faydalar sağlamaktadır. Ortalama ücretler bakımından, AB'ye ihracat yapmaya başlamanın ilk üç yıl içerisindeki etkisinin sırasıyla yüzde 1,3, yüzde 3,5 ve yüzde 3,8 olduğu tahmin edilirken (ihracat yapmayan şirketlere göre), MENA pazarına ihracat yapmanın etkisi istatistiksel olarak anlamlı değildir.⁹

36. Türkiye'nin AB şirketleri için önemli bir yatırım üssü olması, AB tedarik ve üretim ağlarında Türkiye iştiraklerinin giderek artan ölçüde entegrasyonuna yol açmıştır. Mevcut son veriler kullanıldığında, 2006-2009 döneminde bir çoğu çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan firmalar 430'dan fazla şirket Türkiye'nin imalat sektöründe faaliyet göstermiştir. Bunlar yerli şirketlere göre çok daha büyük şirketlerdir ve ihracat pazarlarına katılım bakımından çok daha fazla eğilim göstermektedirler (Şekil 5). Çoğunluğu AB mülkiyetli şirketlerin en fazla mevcut olduğu üç ana sektör kimyasallar, kimyasal ürünler ve insan yapımı lifler; motorlu araçlar; ve yiyecek ve içecek sektörleridir (Ek 3). Sektörel farklılıklar dikkate alındığında (2 basamaklı ISIC düzeyinde), çoğunluğu AB mülkiyetli şirketlerin ürünlerini MENA dışındaki tüm hedef pazarlara ihraç etme olasılığı yerli şirketlere göre daha yüksektir. (Tablo 6).

⁹ AB'ye ihracat yaptıkları ilk yılda şirketlerin ücretlerinde yaşanan yüzde 1,3'lük artışın istatistiksel olarak anlamlı olmadığını belirtmek gerekir.

Şekil 5: Mülkiyet türüne göre şirket büyüklüğü ve ihracat pazarlarına katılma eğilimi



Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine dayalı olarak, Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

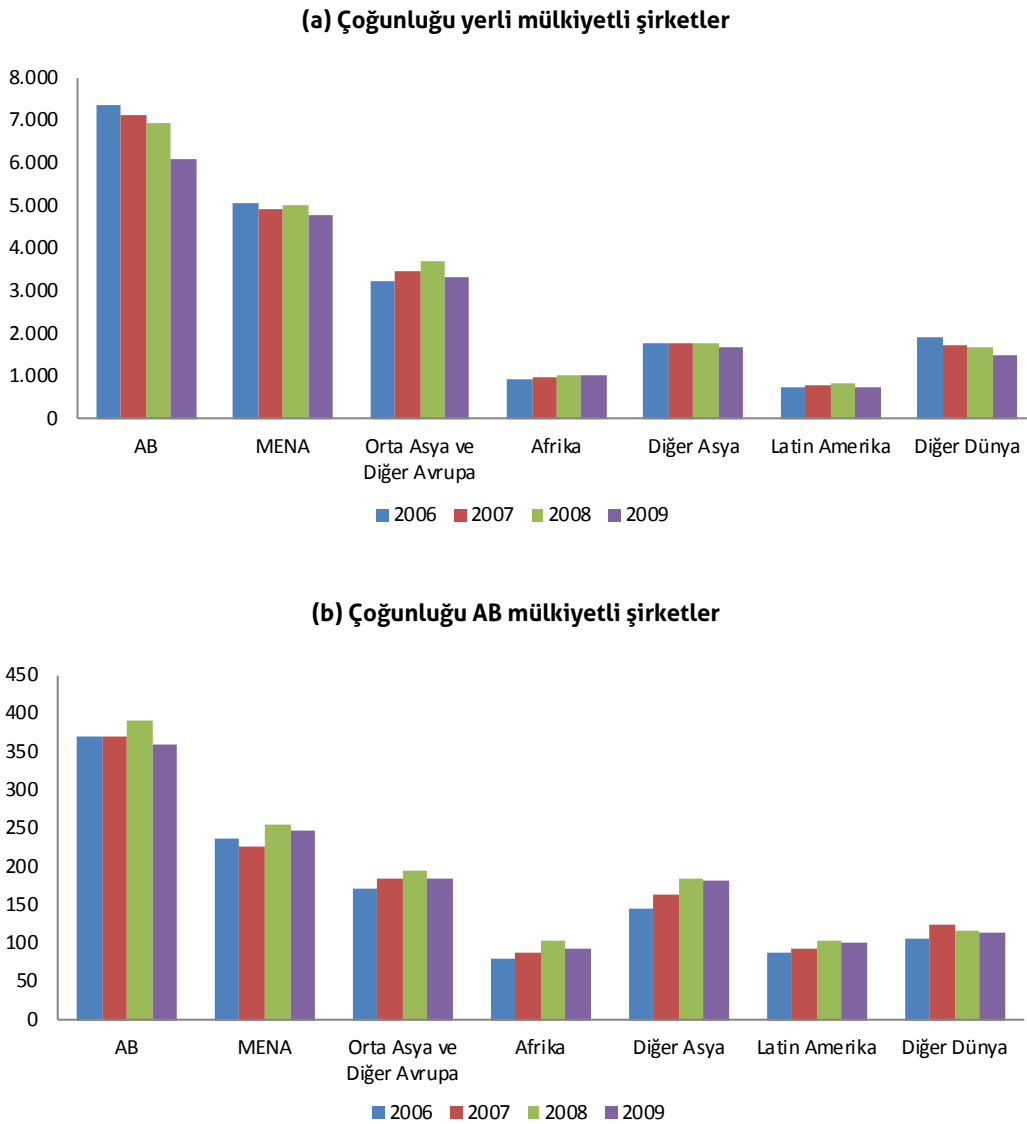
Tablo 6: Şirket mülkiyet türüne göre hedef pazarlara ihracat yapma eğilimi¹⁰

	Bağımlı değişken							
	İhracat yapan şirket için kukla değişken	AB'ye ihracat yapan şirket için kukla değişken	MENA'ya ihracat yapan şirket için kukla değişken	Orta Asya ve Diğer Avrupa'ya ihracat yapan şirket için kukla değişken	Afrika'ya ihracat yapan şirket için kukla değişken	Diğer Asya'ya ihracat yapan şirket için kukla değişken	Latin Amerika'ya ihracat yapan şirket için kukla değişken	ABD'ye ihracat yapan şirket için kukla değişken
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Çoğunluğu AB mülkiyetli kukla değişkeni	1.054*** (0.0380)	1.137*** (0.0647)	-0.00618 (0.0347)	0.130*** (0.0340)	0.356*** (0.0373)	0.556*** (0.0339)	0.553*** (0.0374)	0.290*** (0.0372)
Çoğunluğu diğer yabancı mülkiyetli kukla değişkeni	0.916*** (0.0855)	0.248** (0.0968)	-0.0204 (0.0806)	-0.0204 (0.0805)	0.347*** (0.0885)	0.622*** (0.0799)	0.333*** (0.0934)	0.517*** (0.0834)
Yıl sabit etkileri	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
2 basamaklı sektör sabit etkileri	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Örneklem sadece ihracatçıları içeriyor		Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Gözlemler	75,248	36,327	36,327	36,306	36,306	36,327	36,294	36,306

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları

37. Türkiye'nin Orta Asya ve MENA ile ticaretinde son zamanlardaki genişleme, Türkiye'deki AB kökenli yabancı iştiraklerin bu pazarlardaki yeni fırsatlardan yararlanmak için iyi bir konumda olabileceğini göstermektedir. Türkiye'deki çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan firmalar büyük ölçüde AB'ye ihracat yapmakla birlikte, hedef pazarlarını belirli ölçüde MENA, Orta ve Güney Asya ve Sahra Altı Afrika bölgelerine kaydırmışlardır (Şekil 6). Bununla birlikte, bu yönelme Türkiye'deki çoğunluk hissesi yabancı yatırımcılarda (AB dışı) olan diğer şirketler için daha da belirgin olmuştur.

¹⁰Parantez içindeki rakamlar standart hatalardır. *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 güven aralıkları için istatistiksel anlamlılığı belirtmektedir. Probit tahmini kullanılmıştır. Örneklem 2006-09 dönemini kapsamaktadır.

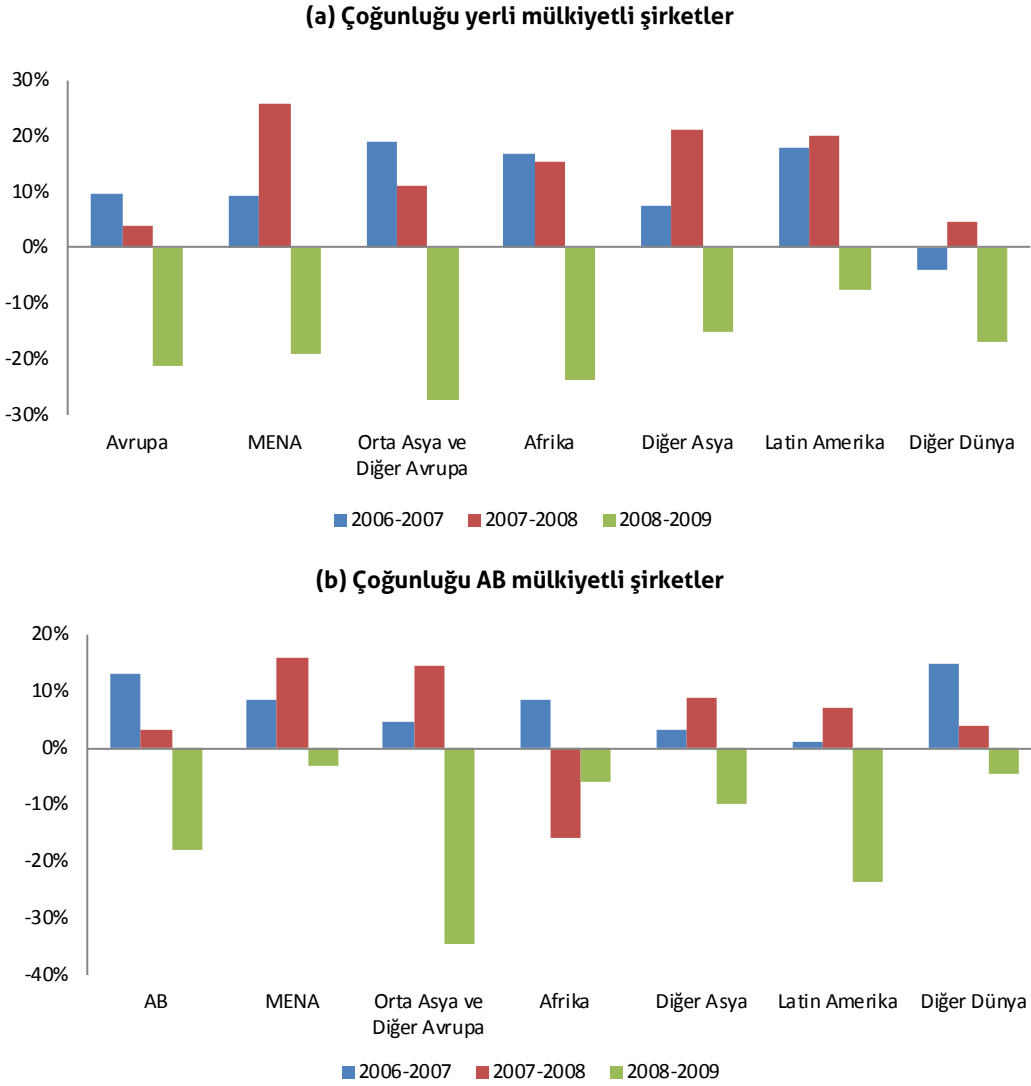
Şekil 6: Hedef pazarlara ve mülkiyet türüne göre ihracat yapan Türk şirketlerinin sayısı¹¹

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları

38. Türkiye'de kurulu çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketlerin AB'ye ihracatındaki artış hızı finansal krizle birlikte düşmüş olmakla birlikte, diğer hedef pazarlara ihracatları önemli ölçüde artmıştır. Çoğunluğu AB mülkiyetli şirketlerin AB'ye ihracatlarındaki artış hızı 2006-07 ve 2007-08 dönemleri arasında düşmüş ve 2008-09 döneminde yüzde 20 gibi önemli bir azalma yaşanmıştır. Öte yandan, çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketlerin MENA, Asya ve Latin Amerika'ya ihracatlarındaki artış hızı 2006-07 ve 2007-08 dönemleri arasında önemli oranda yükselmiştir; hedef pazarlarda güçlü bir değişimin yoğun marjında bunun kanıtları görülebilmektedir (Şekil 7). Finansal kriz ile birlikte, çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketlerin özellikle Orta Asya ve Latin Amerika olmak üzere AB dışı pazarlara ihracatı da 2008-09 döneminde düşmüştür; ancak MENA ve Afrika'ya olan ihracatlar daha dayanıklı kalmış ve bu küresel resesyonun etkilerinin hafifletilmesine yardımcı olmuştur.

11 Herhangi bir yılda ve herhangi bir mülkiyet türü için birkaç şirket birden fazla hedef pazara ihracat yaptığı için, hedef gruplar arasında a, b ve c panellerindeki çubukların toplamı toplam ihracatçı şirket sayısını vermez. a paneli için, çoğunluğu yerli mülkiyetli ihracatçı şirketlerin sayısı 2006 yılında 9.161, 2007 yılında 8.838, 2008 yılında 8.655 ve 2009 yılında 7.877 olmuştur. b paneli için, çoğunluğu AB mülkiyetli ihracatçı şirketlerin sayısı 2006 yılında 386, 2007 yılında 381, 2008 yılında 399 ve 2009 yılında 374 olmuştur. c paneli için, çoğunluğu diğer yabancı mülkiyetli ihracatçı şirketlerin sayısı 2006 yılında 69, 2007 yılında 56, 2008 yılında 66 ve 2009 yılında 65 olmuştur.

Şekil 7: Hedef pazarlara ve mülkiyet türüne göre Türkiye'nin ihracatındaki artış¹²



Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

39. Çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketler arasında, hem AB'ye hem de diğer hedef pazarlara ihracat yapan şirketler en iyi performansı sergilemiştir. Bu şirketler çok daha büyük ölçekli şirketlerdir, ödedikleri ortalama ücretler daha yüksektir, daha sermaye yoğunlardır ve daha yüksek bir üretkenlik sergilemektedirler (Tablo 7). Bu durum, Türkiye'nin hem AB hem de üçüncü pazarlar ile ticaret maliyetlerini düşürmesine yardımcı olmanın AB'nin kendi çıkarına da hizmet edeceğini göstermektedir.

¹² Her bir mülkiyet türü için, tüm şirketlerin her bir yılda tüm hedef pazarlara yaptıkları toplamış ve şeklin her bir panelinde gösterilen büyüme oranlarını elde etmek amacıyla iki ardışık yıl arasında toplam ihracattaki log farkı alınmıştır.

Tablo 7: Farklı pazarlara ihracat yapan çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketlerin performansı¹³
Bağımlı Değişken

	Şirket istihdamı logu	Şirketin ödediği ortalama ücret logu	Şirket sermayesi/istihdamı logu	Şirket işgücü üretkenliği logu	Şirket Toplam Faktör Verimliliği logu
Sadece AB pazarlarına ihracat için kukla değişken	-0.258*** (-0.097)	0.0419 (-0.048)	-0.035 (0.111)	0.160** (-0.074)	-0.066 (-0.08)
Sadece diğer pazarlara ihracat için kukla değişken	-0.363** (0.177)	0.159* (0.0867)	0.341* (0.202)	0.329** (0.135)	-0.129 (0.142)
Hem AB hem de diğer pazarlara ihracat için kukla değişken	0.253*** (0.039)	0.162*** (0.019)	0.288*** (0.045)	0.321*** (0.030)	0.176*** (0.032)
2 basamaklı sektör * sabit yıl etkileri	Evet	Evet	Evet	Evet	Evet
Gözlemler	2,977	2,977	2,685	2,977	2,143
R kare	0.157	0.348	0.233	0.285	0.602

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

13 Parantez içindeki rakamlar standart hatalardır. *, ** ve *** sırasıyla %10, %5 ve %1 güven aralıkları için istatistiksel anlamlılığı belirtmektedir. OLS tahmini kullanılmıştır. İşgücü üretkenliği toplam gelir bölü istihdam olarak tanımlanmıştır. Toplam Faktör Verimliliği, Levinsohn ve Petrin (2003) yöntemi takip edilerek, 2 basamaklı sektör bazında girdi olarak istihdam, deflate malzemeler ve sermayenin ayrı ayrı tahmin edildiği katma değerli üretim fonksiyonunun artık değeri olarak elde edilmiştir. Atlanan kategori ihracat yapmayan şirketlerdir. Örneklem sadece çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketleri içermekte ve 2006-09 dönemini kapsamaktadır.



III. Değişen Bir Küresel Ortamda Gümrük Birliği



40. GB Türkiye'nin hem AB hem de dünya ile entegrasyonu için bir katalizör olmuştur. Genel olarak, Gümrük Birliği, Türkiye'nin üçüncü ülkelerden ithal ettiği çoğu sanayi ürünü için uyguladığı ithalat tarifelerini uyumlaştırdığından ve tam olarak AB üreticilerinin karşılaştığı düzeylere indirdiğinden dolayı rekabeti arttırarak Türkiye'nin imalat sektörüne yardımcı olmuş ve Türkiye'yi dünya çapındaki Avrupalı şirketlerin ürünlerinin gümrüksüz ithalatına açmıştır. Önemle belirtilmesi gerekir ki GB, aynı zamanda Türkiye'nin teknik mevzuatının ve kalite altyapısının AB ile uyumlaşmasını önemli ölçüde güçlendirmiş, gümrük prosedürlerini daha etkin hale getirmiş ve AB ile yapılan ticarete menş kurallarına duyulan ihtiyacı ortadan kaldırmıştır. Önceki bölümde belirtildiği gibi, bu, Türk üreticilerin küresel değer zincirlerine entegrasyonuna yardımcı olmuştur, AB'den DYY girişi için katalizör etkisi yaratmıştır ve böylelikle Türkiye'nin ihracatının kalitesinin yükseltilmesini sağlamıştır.

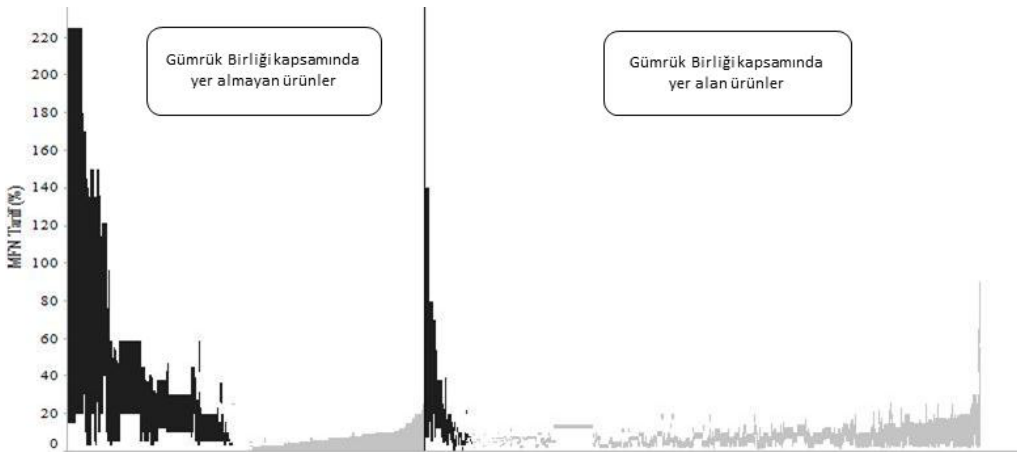
41. Bu bölümde Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin ticaret politikası üzerindeki etkileri analiz edilmektedir. Burada aşağıdaki iki husus ele alınacaktır:

- Gümrük Birliğinin, AB'nin STA müzakere ettiği üçüncü ülkeler için uygulananlar da dahil olmak üzere Türkiye'nin ithalat tarifelerinin düzeyi ve yapısı üzerinde yol açtığı etkiler ve Türkiye ile AB arasındaki ikili ticarete menş kurallarına duyulan ihtiyacın ortadan kalkmasının etkileri;
- ortak ticaret politikasının tanımlanmasındaki asimetri ve bunların çözüme kavuşturulamayan STA'lar (örn. AB-Meksika) ve olası yeni STA'lar (örn. AB-ABD) bakımından Türkiye'nin ticareti üzerindeki sonuçları.

İthalat Tarifeleri ve Menş Kuralları

42. GB kapsamında, Türkiye çoğu sanayi ürünü ve işlenmiş tarım ürünlerinin endüstriyel bileşenleri için AB'nin Ortak Gümrük Tarifesini (OGT) uygulamaktadır ve serbest dolaşımdaki ürünlerin ithalatı üzerinde eşit etkiye sahip olacak şekilde tüm gümrük vergilerini, miktar sınırlamalarını ve giderleri kaldırmıştır. Dolayısıyla, 31 Aralık 1995 tarihinde Gümrük Birliği yürürlüğe girdiğinden bu yana, Türkiye'nin sanayi ürünlerine yönelik ortalama tarifesi önemli ölçüde düşerek ortalama yüzde 4,8'e inmiş ve OGT tarafından sağlanan "çıpa" sebebiyle düşük kalmıştır. Bununla birlikte, GB kapsamında yer almayan sektörler için, Türkiye'nin uyguladığı MFN tarifeleri GB oluşturulduğundan bu yana çoğu durumda artmış ve örneğin şeker ve et için olmak üzere bazen önemli oranlarda artmıştır (Şekil 8). Türkiye'nin ithalat tarifelerindeki düşüşler bunlardan elde edilen gelirlerde de düşüşlere yol açmıştır. Bununla birlikte, özellikle GB öngörülecek uygulamaya konulan KDV için geçerli olmak üzere vergi tabanının genişlemesi bunu dengelemiştir (Metin Kutusu 2).

Şekil 8: Türkiye'nin MFN Tarifelerindeki Değişimler, 1993-2009



Kaynak: UNCTAD TRAINS'e dayalı olarak HS-8 haneli düzeyde Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

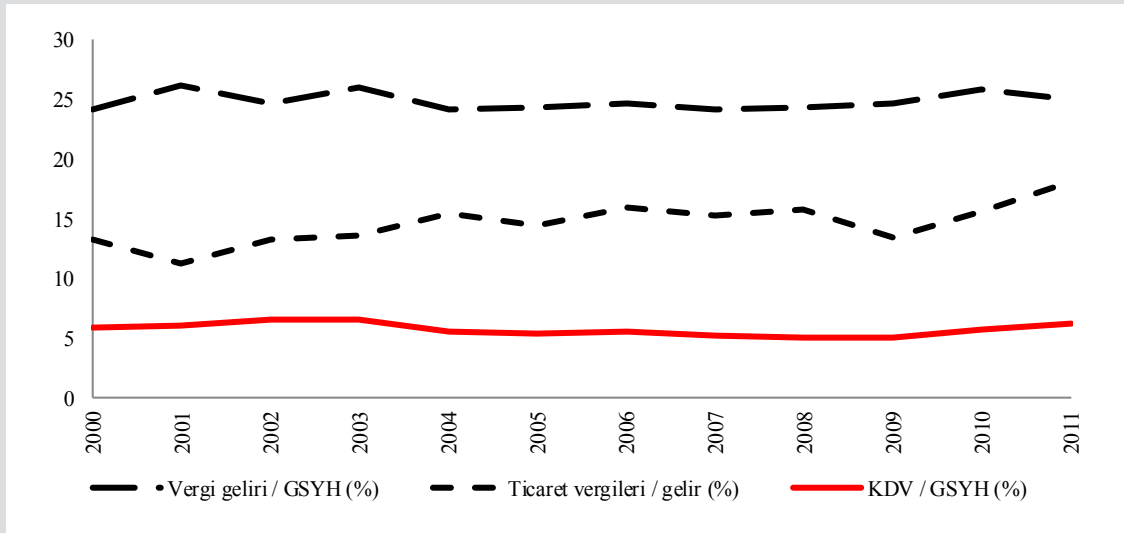
Notlar: Çubuklar 1993 ve 2009 yıllarında her bir ürün için Türkiye'nin uyguladığı MFN tarifesini göstermektedir. Koyu çubuklar söz konusu dönemde MFN tarifesindeki artışı gösterirken, açık renkli çubuklar düşüşü göstermektedir. Grafiğin sol tarafı GB kapsamında yer almayan ürünlerin tarifelerindeki değişiklikleri, sağ tarafı ise GB kapsamında yer alan ürünlerin tarifelerindeki değişiklikleri göstermektedir.

Metin Kutusu 2: Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin ticaret vergi gelirleri üzerindeki etkisi

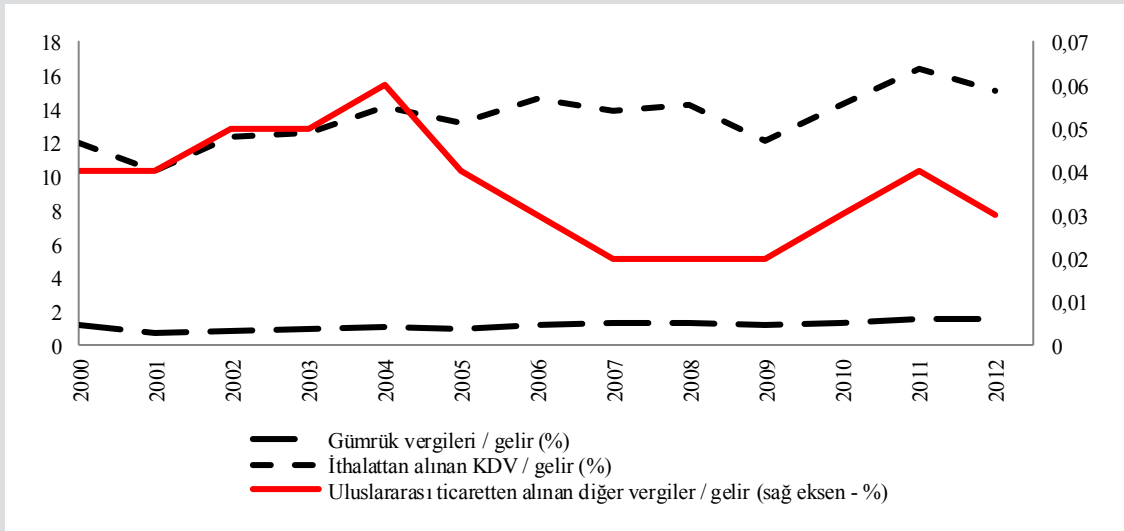
Türkiye'nin ticaret vergi gelirleri yükselen ithalat sebebiyle son yıllarda artmıştır. 2000 yılında ticaret vergilerinden elde edilen gelir toplam gelirlerin yüzde 13'ünü oluşturmaktaydı (Şekil 9a), 2012 yılında ise, bu oran toplam vergi gelirlerinin yüzde 17,8'ine ulaşmıştır ve bunun önemli bir kısmı ithalat KDV'sindeki artışlar yoluyla oluşmuştur. Gümrük vergilerinden elde edilen gelirlerde de küçük artışlar gözlenmiştir. 2000 yılında Türkiye'nin vergi gelirleri içinde gümrük vergilerinin payı yüzde 1,19 iken bu oran 2012 yılında yüzde 1,57'ye ulaşmıştır. Ancak Gümrük Birliği'nin oluşturulmasından önce Türkiye'nin ticaretinin yarısından fazlası AB ile olduğundan ve bu ticaret o zamanlar vergilendirildiğinden dolayı bu oranlar daha da yüksekti. Dolayısıyla, ithalat tarifeleri artık Türkiye hükümetinin gelirleri için önemli olmamakla birlikte, ithalattan alınan KDV önemini korumaktadır. Dolayısıyla, kamu gelirlerindeki değişimler özellikle ithalatın önemli oranda düşmesi halinde ticaret hacmindeki değişikliklere duyarlı bir durumdadır. Ancak, doğal gaz, petrol ve makine ithalatı yüksek düzeylerde ve yüksek düzeyde kalması muhtemel görünmektedir.

Şekil 9: Gümrük Birliği'nin Türkiye'nin Vergi Gelirleri Üzerindeki Etkisi

(a) Toplam vergi, ticaret vergisi ve KDV



(b) Ticaret ile ilgili vergiler



Kaynak: OECD Vergi Veri Tabanı ve T.C. Maliye Bakanlığı.

Metin Kutusu 3: AB Menşe Kurallarının Yapısı

AB'nin menşe kuralları ile ilgili yaklaşımı, ikili STA'larda, Ekonomik Ortaklık Anlaşmaları kapsamındaki düzenlemelerde ve Genel Tercihler Sisteminde yer alanlar da dahil olmak üzere Tercihli Ticaret Anlaşmaları (TTA) ile geniş anlamda uyumludur. Bu AB ticaret politikası ile tutarlılığı sağlamaktadır ve AB gümrük yetkililerinin ve AB ithalatçılarının çalışmalarını kolaylaştırmaktadır. AB anlaşmaları kapsamında, menşe malların tamamen ihracatçı ülkede elde edilmesi veya ürüne özgü kurallara göre orada önemli ölçüde dönüştürülmesi esasına dayalı olarak belirlenmektedir. Genel olarak, doğal olarak ihracatçı ülkede oluşan ürünler (madenler, sebzeler ve hayvansal ürünler gibi) tamamen elde edilecek ürünler listesinde yer almaktadır. Tamamen elde edilmeyen ürünler, ürünün tercihler için uygun kabul edilebilmesi için menşe dışı materyallerin ne kadar dönüştürülmesi gerektiğini belirleyen menşe kriterlerine tabidir. Bu kriterler üründen ürüne ve sektörden sektöre değişiklik göstermektedir ve önemli ölçüde dönüşümün tespitine yönelik bir veya daha fazla kriterin kullanılmasına dayanmaktadır.

Testler önceden belirlenen bir eşik değere tabi değer ilavesini, spesifik bir işleme gerekliliğini veya tarife başlığı sınıflandırması değişikliğini içermektedir. İlgili ürüne göre spesifik bir işleme gerekliliği oluşturulabilir ve böylelikle yerel işleme gereklilikleri menşenin verilmesi için önemli ölçüde dönüştürme olarak düşünülen gereklilikler ile uyumlaştırılabilir. Örneğin AB GTS Menşe Kuralları için kullanılan katma değer kriteri normal olarak ithal edilen menşe dışı girdilerin önceden belirlenen belirli bir azami eşik değere kadar kullanılmasını gerektirmektedir. Katma değer testi, tüm ürünlere uygulandığında diğer yöntemlere göre daha az ayrımcı olma avantajına sahiptir.

Önemli ölçüde işleme durumunu belirleme yöntemine ilişkin başka hükümler de mevcuttur. Değer toleransı hükümleri– veya de minimus – menşe dışı materyallerin menşe durumunu etkilemeden değer (veya ağırlık) bakımından belirli bir yüzdeye kadar kullanılabilmesine olanak tanıması bakımından üreticilere menşe kurallarına uyum bakımından üretim sürecinde bir nebze esneklik tanımaktadır. Birden fazla ülkeden olan ihracatçıların menşe kurallarının gerekliliklerini ortak bir şekilde karşılayabilmeleri için kümülyasyona da olanak tanınabilmektedir.

AB 2003 yılından bu yana menşe kurallarında bir reform süreci yaşamaktadır ve bu süreçte menşe kuralları ile ilgili çeşitli idari hususlar ile birlikte kuralların kendilerinin revize edilmesine yönelik çeşitli seçenekler üzerinde odaklanmaktadır. Başlangıçtan itibaren, ifade edilen amaç özellikle GTS olmak üzere öncelikli AB'nin karşılıklı olmayan ticaret düzenlemelerinde değişiklikler yapmak olmuştur. AB'nin Genel Tercihler Sistemi için menşe kurallarında yapılan değişiklikler 1 Ocak 2011 tarihinde yürürlüğe konulmuştur. Bunlar arasında en az gelişmiş ülkeler tarafından ihraç edildiğinde menşe dışı materyallere yönelik daha yüksek eşik değerler ve daha yüksek bir tolerans uygulanmasına yönelik bazı kurallar yer almaktadır. Ayrıca ürüne ve sektöre özgü bazı başka önemli değişiklikler de getirilmiştir. Örneğin, en az gelişmiş ülkelerden giyecek ithalatı için tek bir dönüştürmeye artık izin verilmektedir; balıkçılık için mürettebat uyuğu ve gemi mülkiyeti gereklilikleri yumuşatılmıştır; ve tarımsal ürünler, motorlu araçlar ve kimyasallar için uygulanan kriterler esnekleştirilmiştir. Ayrıca artık birden fazla ülke arasında kümülyasyona izin verilmektedir.

Kaynak: Naumann (2011).

43. Kritik bir husus olarak, bir serbest ticaret anlaşmasının (STA) aksine, GB serbest dolaşımdaki mallar için menşee kurallarına duyulan ihtiyacı da ortadan kaldırmaktadır. STA'lar da menşee kurallarının temel gerekçesi ticaretin saptırılmasını veya bir ticaret blokunda daha fazla korunan pazarlara gidecek ithalatı çekmek için düşük gümrük tarifelerinden yararlanılmasını önlemektir. Menşee kuralları bazen yerel içeriğin teşvik edilmesi yoluyla ekonomik kalkınmanın sağlanması amacıyla da kullanılmaktadır, ancak küresel değer zincirlerinin ortaya çıkması ile birlikte, menşee kuralları bu amaca ulaşmada giderek etkisiz hale gelmektedir.¹⁴ Bir STA kapsamında her bir taraf kendi tarifelerini belirleyebilir, dolayısıyla menşee kuralları gerekli hale gelir. Gümrük Birliğinde, taraflar ortak bir gümrük tarifesine sahip olduğundan ve menşee kurallarına ihtiyaç duyulmadığından dolayı ticaretin saptırılması daha küçük bir sorundur. Rejim çapında uygulanan kurallara ek olarak, AB 500'den fazla ürüne özgü menşee kuralına sahiptir (Cadot ve diğerleri, 2006), ancak kuralların sadeleştirilmesine yönelik devam etmekte olan önemli bir çalışma AB'nin Genel tercihler Sistemi için daha şimdiden olumlu sonuçlar vermeye başlamıştır (Metin Kutusu 3).

44. Araştırmalar menşee kurallarının karmaşıklıkları yoluyla tercihli ürünler üzerinde ciddi uyum maliyetleri doğurabileceğini ve bunları iç pazardan veya tercihli bir ortaktan nispeten verimsiz girdi kaynakları kullanmaya itebileceğini göstermektedir. Bir GB veya STA bağlamında tarife tercihi kullanmanın ana faydası vergilerin azalması ve çoğu durumda sifıra inmesidir. Dolayısıyla, tercih marjı ne kadar yüksek olursa, tercihin kullanılması olasılığı da o kadar yüksek olmalıdır. Ancak, örneğin AB-Türkiye arasındaki bir STA kapsamında menşee kurallarının karşılanması ile ilgili maliyetler gibi maliyetler tercihin kullanılmasına bağlanırsa, vergi tasarrufları bunları karşılamadığı sürece tercihler kullanılmayabilir. Cadot ve de Melo (2007) doğrudan değer içeriği kurallarının AB GTS ve ACP tercihlerinin kullanımı üzerindeki etkilerini test etmiştir. Tercih kullanımı ne kadar düşük olursa, gerekli yerli içerik asgari değerinin o kadar düşük olduğunu ortaya koymuşlardır. Bu sonuç, özellikle giyecek, otomotiv ve televizyon gibi ithal ara girdilere yoğun bir şekilde dayalı sektörler için tercihlerin değerinin azaldığı anlamına gelmektedir. Francois ve diğerleri (2006) ile Manchin (2006), menşee kuralları ile ilişkili olanlar gibi tercihlerin elde edilmesindeki maliyetlerden dolayı, AB'ye ihracat yapan ACP (en az gelişmiş ülkeler dışı) ihracatçıların tercihleri kullanmaları için yüzde 4-4,5 gibi bir tercih marjının gerektiğini tahmin etmektedir. Bu diğer araştırmacılar tarafından tespit edilen yüzde 2 ile 6 arasındaki tarife eşdeğeri tahminlerin aralığına girmektedir. (Bureau ve diğ., 2007).

45. Bir kısmi denge modeli kullanılarak, gümrük birliğinin bir AB-Türkiye ATA ile değiştirilmesinin etkileri simüle edilebilir. Bir SMART modeli¹⁵ kullanarak, STA kapsamında Türkiye'nin sanayi mallarına yönelik MFN tarife yapısı ve menşee kurallarının ikili tercihli ticaret üzerindeki kısıtlayıcılığı ile ilgili varsayımlara dayalı olarak çeşitli senaryolar tahmin ettik. Tüm pazarlardan hem AB'nin ithalatı hem de Türkiye'nin ithalatı için simülasyonlar yaptık. AB ithalatları için; STA oluşturulduğunda ortak gümrük tarifesinin aynı kaldığını, ancak Türkiye'den sanayi malları ithalatının menşee kurallarının getireceği ekstra maliyetler ile karşı karşıya kalacağını varsaydık -değer bazında yüzde 2 (düşük kısıtlayıcı senaryo) ve yüzde 6 (yüksek kısıtlayıcı senaryo) eşdeğeri. Türkiye'nin sanayi malları ithalatı için; aşağıdaki varsayımlar ile dört simülasyon yaptık: i) MFN oranlarının aynı kalması ancak menşee kurallarının AB'den tercihli ithalatta ekstra maliyet getirmesi -değer bazında yüzde 2 eşdeğeri; ii) MFN oranlarının aynı kalması ancak menşee kurallarının AB'den tercihli ithalatta ekstra maliyet getirmesi -değer bazında yüzde 6 eşdeğeri; iii) MFN oranlarının değişerek 1993 düzeylerine gelmesi ve menşee kurallarının AB'den tercihli ithalatta ekstra maliyet getirmesi -değer bazında yüzde 2 eşdeğeri; ve iv) MFN oranlarının değişerek 1993 düzeylerine gelmesi ve menşee kurallarının AB'den tercihli ithalatta ekstra maliyet getirmesi -değer bazında yüzde 6 eşdeğeri. Menşee kuralları için değer bazındaki eşdeğerler başka ihracatçılara uygulanan MFN tarifelerinden daha büyük olmayacağı için (aksi takdirde AB veya Türkiye menşee kurallarını göz ardı ederek MFN rejimi kapsamında ihracat yapabilir), Türkiye'nin ve AB'nin, menşee kurallarına uyum maliyetlerinin STA tercihlerini tamamen devre dışı bıraktığı durumlarda MFN oranları ödediğini varsaydık.

46. Sonuçlar, GB yerine bir STA getirildiğinde AB'nin Türkiye'den ithalatında önemli düşüşlerin olabileceğini göstermektedir. Tablo 8 ve Tablo 9 sırasıyla AB'nin ithalatı ve Türkiye'nin ithalatı üzerindeki simüle edilmiş etkileri göstermektedir. Türkiye'nin AB'ye ihracatının düşük kısıtlayıcı menşee kuralları altında yüzde 3,0, yüksek kısıtlayıcı menşee kuralları altında yüzde 7,2 düşeceği öngörülmektedir.

¹⁴ Küresel ticarete ara girdilerin ticareti yüksek hacimlerde gerçekleşmektedir. Bu, farklı işlemlerin farklı yerlerde gerçekleştirilmesi yoluyla üretim zincirinin parçalanmasını kolaylaştırmaktadır. Yerel içerik düzenlemeleri veya kısıtlayıcı menşee kuralları yoluyla bu sürece müdahale etmek, en düşük maliyetli, en yüksek kaliteli ve en geniş çeşitliliğe sahip ara girdilere küresel kaynaklardan erişimi sınırladığından dolayı ters etki yaratmakta, dolayısıyla yatırımı caydırmaktadır.

¹⁵ SMART, WITS'de yer alan bir piyasa erişimi simülasyon paketidir. Bir kısmi dengeleme modeli aracıdır. <http://wits.worldbank.org>. AB ticaret verileri 2012 yılına, Türkiye ticaret verileri 2011 yılına aittir.

Tablo 8: GB'nin yerini AB-Türkiye arasında bir STA aldığıında AB'nin ithalatındaki değişikliklerin simülasyonu

	Türkiye'den yapılan ithalattaki değişim milyon ABD\$ (%)	Türkiye'nin en fazla etkilenen ihracat alanları	Ana faydalanıcılar	Ana faydalanıcılardan yapılan ithalattaki değişim milyon ABD\$ (%)
Düşük kısıtlayıcı senaryo	-144.8 (%-3.0)	Mal taşıma amaçlı motorlu taşıtlar	Çin	290.7 (%0.2)
		Düz panel televizyonlar	ABD	71.1 (%0.07)
		Tişört	Japonya	66.1 (%0.1)
		Motor	Hindistan	60.5 (%0.2)
		Kadın pantolonu	Güney Kore	54.9 (%0.2)
Yüksek kısıtlayıcı senaryo	-347.5 (%-7.2)	Mal taşıma amaçlı motorlu taşıtlar	Çin	694.6 (%0.4)
		Tişört	Hindistan	153.8 (%0.5)
		Motor	Japonya	147.3 (%0.3)
		Düz panel televizyonlar	ABD	144.6 (%0.1)
		Kadın pantolonu	Bangladeş	140.3 (%1.2)

Kaynak: BM COMTRADE ve UNCTAD TRAINS datası kullanılarak yapılan SMART'a dayalı simülasyonlar.

47. Türkiye'nin AB'den ithalatı, menşe kurallarının kısıtlayıcılığına ve Türkiye'nin MFN tarifeleri tercihine bağlı olarak artabilir veya azalabilir. En fazla azalmanın Türkiye'nin sanayi ürünleri için MFN tarifelerini aynı düzeyde koruması ancak menşe kurallarının kısıtlayıcı olması halinde yaşanacağı öngörülmektedir. (yüzde -4,2). Öte yandan, Türkiye'nin sanayi ürünlerine yönelik ithalat tarifelerini 1993 seviyelerine yükseltmesi (böylelikle AB tedarikçilerine daha fazla tercih vermesi) ve menşe kurallarının daha az kısıtlayıcı olması halinde AB ithalatının artacağı (yüzde 0,7) öngörülmektedir – Tablo 9.

Tablo 9: GB'nin yerini AB-Türkiye arasında bir STA aldığında Türkiye'nin ithalatındaki değişikliklerin simülasyonu

	Dünyadan yapılan ithalattaki değişim (%)	AB'den yapılan ithalattaki değişim, milyon ABD\$ (%)	En fazla etkilenen AB ihracatı	En fazla etkilenen üçüncü ülkeler	En fazla etkilenen üçüncü ülkelerden yapılan ithalattaki değişim, milyon ABD\$ (%)
Senaryo i	% -0.3	-509.2 (% -2.0)	Motor	Çin	69.5 (%0.5)
			Vites kutusu	ABD	30.0 (%0.5)
			Plastik/polimer	Güney Kore	28.8 (%1.4)
			Karayolu traktörü	Japonya	27.6 (%1.0)
Senaryo ii	% -0.7	-1,096.8 (% -4.2)	Motor	Çin	127.8 (%0.9)
			Plastik/polimer	Güney Kore	69.1 (%3.4)
			Karayolu traktörü	ABD	62.3 (%1.1)
			Vites kutusu	Japonya	54.9 (%1.9)
Senaryo iii	% -2.1	193.2 (%0.7)	Plastik/polimer	Çin	-851.8 (% -7.2)
			Boru vanası	Hindistan	-125.4 (% -5.6%)
			Mal taşımacılığına yönelik gemiler	Japonya	-117.3 (% -4.5)
			Vida ve somun	S. Arabistan	-112.6 (% -7.7)
Senaryo iv	% -2.8	-780.1 (% -3.0%)	Motor	Bangladeş	-97.3 (% -13.9)
			Karayolu traktörü	Çin	-715.4 (% -6.1)
			Vites kutusu	Almanya	-440.9 (% -3.1)
			Mal taşımacılığına yönelik motorlu taşıtlar	Hindistan	-98.1 (% -4.4)
				Bangladeş	-95.5 (% -13.6)

Kaynak: BM COMTRADE ve UNCTAD TRAINS datası kullanılarak yapılan SMART'a dayalı simülasyonlar.

STA Sürecindeki Asimetriler

48. Türkiye'nin sanayi mallarına yönelik ithalat rejimi, GTS sistemi de dahil olmak üzere üçüncü ülkelere yönelik tercihlerini AB'nin STA rejimi ile uyumlaştırması gerekeceğinden dolayı OGT'nin sunabileceğinden daha açıktır. 1/95 sayılı Kararın 13. maddesi Türkiye'nin AB üyesi olmayan ülkeler ile ilgili olarak AB'nin ortak ticaret politikası ile uyumlaşmasını gerektirmektedir. 16. ve 54. maddeler, Türkiye'nin AB'nin tercihli gümrük rejimine kademeli olarak uyumlaşmasını açık bir şekilde gerektirerek bu hükmü desteklemektedir. Ayrıca, 14. Madde uyarınca, Türkiye'nin herhangi bir ürüne OGT'den daha düşük bir ithalat tarifesi uygulamaması gerekmektedir. Dolayısıyla, AB ortak gümrük tarifelerini kendi önceliklerine göre belirlemektedir ve çoğu durumda STA'lar çerçevesinde daha düşük vergiler uygulamaktadır. Bu durum, Türkiye'nin AB'nin STA müzakere ettiği üçüncü ülkelerden ithal edilecek çoğu sanayi ürününe yönelik tarifelerinin giderek serbestleşmesine, tarımsal ürünlere yönelik tarifelerinin de seçici bir şekilde serbestleşmesine yol açmıştır.¹⁶

¹⁶ AB'nin STA imzaladığı ancak Türkiye'nin imzalamadığı ülkelere ticaretin saptırılması yoluyla yapılan ithalat Türkiye'ye gümrüksüz olarak girebilmektedir. Ancak doğrudan Türk limanlarına gelen ithal mallar için ithalat tarifeleri uygulanmaktadır.

Metin Kutusu 4: AB ve Türkiye'nin Üçüncü Ülkeler ile Serbest Ticaret Anlaşmaları

Şu anda, AB 48 ülke SATA imzalamış iken, Türkiye sadece 9 ülke ile STA imzalamıştır – bunlardan ikisi AB'nin henüz STA imzalamadığı ülkelerdir (Suriye ve Gürcistan). Türkiye'nin halihazırda yürürlükte olan 17 STA'sı bulunmaktadır: EFTA, Makedonya, Bosna Hersek, Arnavutluk, İsrail, Filistin, Fas, Tunus, Mısır, Suriye (askıya alınmıştır), Gürcistan, Sırbistan, Karadağ, Şili, Ürdün, Güney Kore ve Morityus. Lübnan ve Kosova ile olan anlaşmalar iç onay prosedürlerinin tamamlanmasının ardından yürürlüğe girecektir. Bu arada, Türkiye'nin STA müzakereleri başlattığı 14 ülke/ülke bloğu bulunmaktadır: Peru, Ukrayna, Kolombiya, Ekvador, Malezya, Moldova, Kongo Dem. Cum., Gana, Kamerun, Seyşeller, Körfez İşbirliği Konseyi, Libya, MERCOSUR ve Faroe Adaları. Ayrıca, Türkiye 12 ülke/ülke bloğu ile müzakerelerin başlatılması için girişimler başlatmıştır: ABD, Kanada, Japonya, Tayland, Hindistan, Endonezya, Vietnam, Orta Amerika Ülkeleri, diğer ACP Ülkeleri, Cezayir, Meksika ve Güney Afrika.

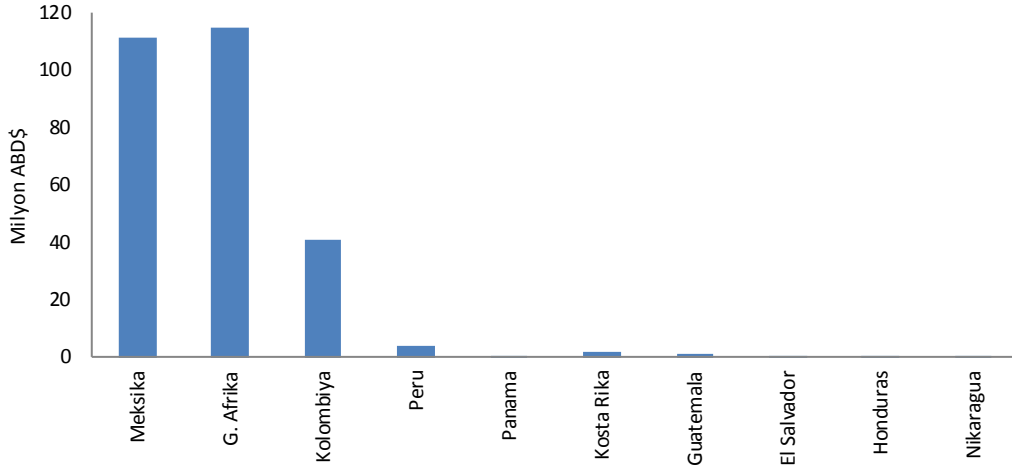
49. Bununla birlikte, Türk şirketleri AB'nin STA müzakere ettiği pazarlardan bazılarında doğrudan karşılıklı erişim imkanı bulamamıştır. Bu durum AB'li ihracatçılar karşısında Türk şirketleri için bir rekabet dezavantajı doğurmuş, Türkiye'nin bu ülkeler ile ticaret müzakerelerindeki pozisyonunu zayıflatmış ve ticaretin saptırılması durumu –ki bu menşe kontrollerinin uygulanmasını riske atarak GB faydalarına zarar verebilir ile karşı karşıya bırakmıştır. GB olmasaydı gerçekleşmeyecek olan üçüncü ülkelerle STA'ların yapılması konusunda AB'nin Türkiye'ye kaldıraç sağladığı durumlarda ise bu önemli faydalar sağlamıştır. Bununla birlikte, AB'nin bir üçüncü ülke ile STA imzaladığı ancak Türkiye'nin imzalamadığı durumlarda, ihracatçılar mallarını AB üzerinden gönderme ve böylelikle ticareti saptırma teşvikine sahiptir. Meksika'dan otomobil ithalatı için, Türkiye ticaretin saptırılmasını azaltmak amacıyla menşe kurallarına dayalı bir korunma önlemi uygulamaya koymuştur, ancak bu gibi önlemlerin kullanılması, özellikle yaygınlaşmaları halinde, GB'nin daha önce de belirtilen önemli avantajlarından birini baltalamaktadır: maliyetli menşe gerekliliklerinin ortadan kaldırılması. Türkiye ayrıca menşei AB ve AB'nin STA ortakları dışındaki bazı ülkelerden olan tekstil ürünleri için ilave gümrük vergileri uygulamayı kararlaştırmıştır. İlave gümrük vergileri GTS sisteminden yararlanan ülkeler, en az gelişmiş ülkeler ve diğerleri arasında değişiklik göstermektedir. Bu farklılaştırılmış gümrük vergilerinin uygulanabilmesi için gümrük beyanlarına dayalı olarak menşe kontrolleri gerçekleştirilmekte, ancak henüz fiziksel kontrol yapılmamaktadır. Türkiye aynı zamanda piyasa erişim fırsatlarını da kaybetmiştir. Bunlardan biri Türkiye'nin Avrupalı şirketler karşısında pazar payını kaybettiği Cezayir, Meksika ve Güney Afrika olmuştur (Metin Kutusu 4). 2012 yılında, Türkiye Güney Afrika'dan 1,3 milyar ABD\$ değerinde mal alırken, Güney Afrika'ya 382 milyon ABD\$ değerinde mal satmıştır. Aynı dönemde Meksika'dan 867 milyon ABD\$ değerinde ithalat yaparken, Meksika'ya 206 milyon ABD\$ değerinde ihracat yapmıştır. Cezayir'e 1,8 milyon ABD\$ değerinde enerji dışı mal ihraç ederken, 2,6 milyar ABD\$ değerinde ithalat yapmıştır (Daily Hürriyet, 2013). Türkiye ayrıca AB'nin Şili ve Fas gibi Türkiye ile aktif olarak rekabet eden ülkeler ile STA'lar imzalaması ile birlikte AB pazarında tercih erozyonuna da uğramıştır.

50. Hesaplanabilir Genel Denge (CGE) modeli kullanılarak yapılan simülasyonlar, Türkiye'nin de AB'nin ikili STA'lar yaptığı ülkelerle STA'lar yapılması sonucunda Türkiye'nin reel gelirinin artacağını göstermektedir. GB kapsamında, Türkiye'nin AB STA ortaklarından yaptığı sanayi malı ithalatlarının çoğu gümrüksüzdür. Türkiye'nin de STA imzaladığı AB STA ortaklarına sanayi malları ihracatı gümrüksüz olarak işlem görmektedir. Ancak, Türkiye ile STA imzalamayan AB STA ortaklarından¹⁷ AB üzerinden ithal edilen sanayi malları Türkiye'ye neredeyse gümrüksüz bir şekilde girerken, Türkiye'nin bu ülkelere sanayi ürünleri ihracatı halen tarifeye tabi tutulmaktadır. Simülasyonlar, Küresel Ticaret Analiz Projesinde (GTAP)

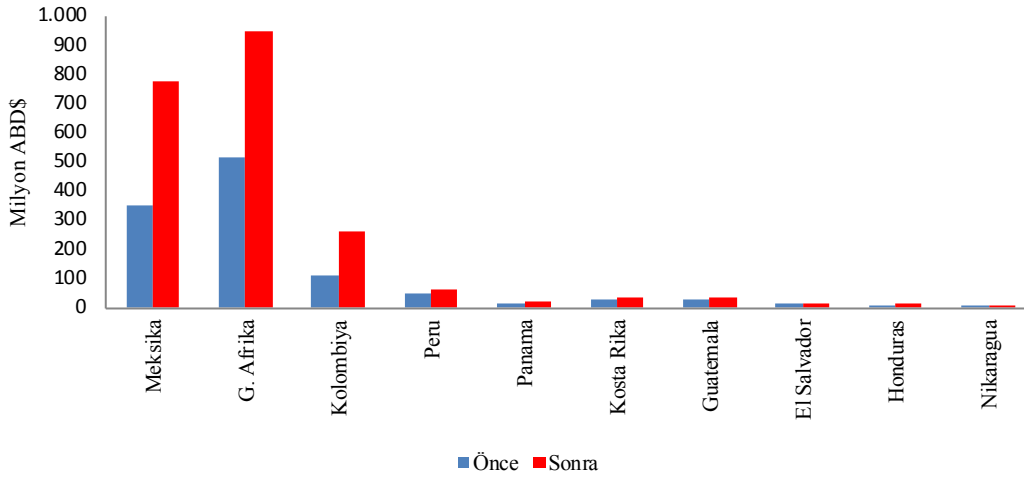
¹⁷ Meksika, Güney Afrika, Kolombiya, Cezayir, Peru, Panama, Kosta Rika, Dominik Cumhuriyeti, Guatemala, El Salvador, Honduras, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Nikaragua, Papua Yeni Gine, Haiti, St. Lucia, Bahamalar, Antigua ve Barbuda, Guyana, Surinam, Barbados, Belize, Seyşeller, St. Vincent ve Grenadin Adaları, St. Kitts ve Nevis, Dominika ve Grenada ile henüz sonuçlanmamış STA'lar mevcuttur. Kalan STA'ların tümünün birlikte sonuçlanmayacağı varsayımına dayalı olarak on farklı simülasyon çalıştırılmıştır – her ülke için bir adet.

tespit edilen ve Türkiye ile halihazırda sanayi ürünlerine yönelik STA imzalamayan on ekonominin Türkiye ile bir STA imzaladığı, dolayısıyla Türkiye'nin bu pazarlara gümrüksüz olarak ihracat yapabildiği varsayımına dayalı olarak çalıştırılmıştır –kullanılan modelin teknik bir açıklaması için, Ek 4.¹⁸ Şekil 10'da görüldüğü gibi, Türkiye için en yüksek gelir kazanımı Meksika (111 milyon ABD\$), Güney Afrika (115 milyon ABD\$) ve Kolombiya (41 milyon ABD\$) ile STA imzalanması ile elde edilecektir.¹⁹ En fazla ihracat artışı olacak sektörler tekstil (Meksika'ya); giyecek (Meksika ve Güney Afrika'ya); kağıt ürünleri (Güney Afrika'ya); petrol ve kömür ürünleri (Meksika'ya); ve motorlu araçlar ve parçaları (Meksika, Güney Afrika ve Kolombiya'ya) olacaktır – Ek 5.

Şekil 10: Sanayi ürünleri için uyumlu olmayan STA'lar imzalamının Türkiye için etkileri
(a) Reel gelirdeki değişim



(b) İkili ihracattaki değişim



Kaynak: GTAP versiyon 8.

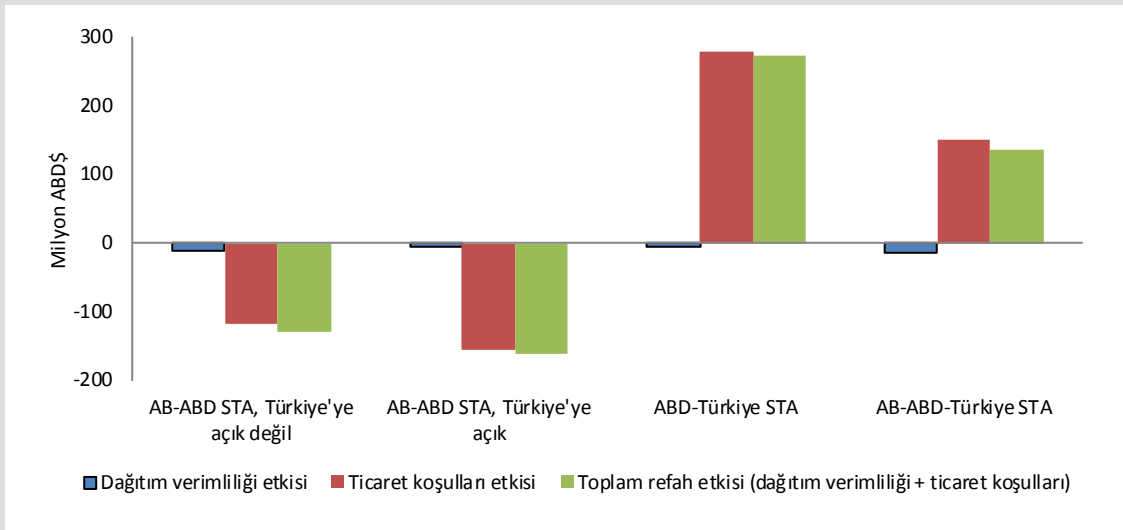
18 Bu çalışmada kullanılan GTAP-CGE modeli, referans yıl olarak 2007 kullanılarak GTAP v. 8.1'e dayandırılmıştır.

19 Cezayir Türkiye'nin ihracatı için önemli bir pazardır, ancak GTAP veri tabanının 8. versiyonunda yer almamaktadır. Bununla birlikte, Türkiye'de Ekonomi Bakanlığı tarafından gerçekleştirilen bir kısmi denge analizi, AB ile Cezayir arasındaki STA ile aynı zamanda Türkiye ile Cezayir arasında da bir STA imzalanmış olması ve tüm gümrük vergilerinin anında kaldırılmış olması halinde 2010 yılında Türkiye'nin bu ülkeye ihracatının yaklaşık 450 milyon ABD\$ daha yüksek olacağını ve 1,9 milyar ABD\$'na ulaşacağını ortaya koymuştur.

Metin Kutusu 5: TTIP'nin Türkiye için Doğuracağı Sonuçlar

AB'nin aksine, Türkiye'nin ABD pazarı ile entegrasyonu daha sınırlıdır. ABD ile Türkiye arasındaki ticaret 1992 yılında 3,5 milyar ABD\$ iken, 2012 yılında yaklaşık 20 milyar ABD\$ olmuştur: yirmi yıllık dönemde AB-Türkiye ticareti dokuz kat artarken, ABD-Türkiye ticareti ancak altı kat artmıştır (Kirişçi, 2013). Bununla birlikte, AB ile ABD'nin ikili ticaretteki tüm tarifeleri kaldırdığı (yani "sığ" TTIP) ancak Türkiye'nin ABD pazarında sınırlamalara tabi olmaya devam ettiği ve ABD'den ithalat için tarife uygulamaya devam ettiği (yani AB üzerinden bir ticaret saptırmanın olmadığı varsayıldığı) bir GTAP CGE simülasyonu, 130 milyon ABD\$ kadar bir refah kaybı olacağını, bunun 120 milyon ABD\$'lık bölümünün Türkiye AB ve ABD pazarlarında artan rekabet ile karşı karşıya olacağından dolayı Türkiye'nin ticaret koşullarındaki kötüleşmeden kaynaklanacağını göstermektedir. Eğer Türkiye ABD'li üreticiler üzerindeki ithalat tarifelerini kaldırır (veya ABD ticareti AB üzerinden saptırılır ve Türkiye'ye gümrüksüz bir şekilde girerse) refah kaybı 160 milyon ABD\$'na yükselmektedir (Şekil 11). Eğer AB ABD ile bir STA yapar ve Türkiye yapmaz ise, en büyük ihracat kaybının motorlu araçlar ve parçaları sektöründe yaşanacağı öngörülmektedir (Ek 6). Ancak, eğer Türkiye ve AB ABD ile bir STA imzalar ise, Türkiye TTIP sonucunda 130 milyon ABD\$ düzeyinde bir refah kazanımı elde edecektir. Türkiye'nin ihracatındaki en yüksek artışlar tekstil ve giyim sektöründe olacaktır. Türkiye'nin ABD ile bir STA imzalaması, AB'nin imzalamaması halinde ise, Türkiye'nin refah kazanımı 60 milyon ABD\$'na yükselecektir. Dolayısıyla, özellikle eğer TTIP sadece tarifelerin kaldırılmasının ötesinde düzenleyici reform gibi alanları da kapsayacak "derin" ve kapsamlı bir anlaşma olursa, Türkiye AB ile aynı zamanlarda ABD ile ikili bir anlaşma yapmak için güçlü bir teşvike sahiptir. Bu durumda, Türkiye'nin TTIP'ye dahil olmaması halinde potansiyel kayıplar 160 milyon ABD\$'dan çok daha fazla olacaktır. Bununla birlikte, Türkiye ABD ile bir STA imzalayabilirse ve TTIP kapsamındaki alanlarda mevcut düzenlemelerini AB ve ABD ile uyumlaştırabilirse, Türkiye kesinlikle bu uyumlaştırmadan kazançlı çıkacak ve ilgili sektörlerdeki verimliliğini ve ABD pazarına erişimini arttıracaktır.

Şekil 11: Türkiye'nin tarifelerinin tek taraflı olarak kaldırılması ve kaldırılmaması ve Türkiye'nin/AB'nin STA'ya dahil edilmesi ve edilmemesi durumlarında, ABD ile yapılacak bir AB STA'nın Türkiye üzerindeki refah etkilerinin simülasyonu²⁰



Kaynak: GTAP Version 8.

20 STA'lar mamul maddeler için ikili ad valorem eşdeğerlerinin kaldırılması olarak modellenmiştir.

51. Yeni AB STA'ları daha fazla sayıda ve daha derin olacağından dolayı, bunların Türkiye için etkileri GB anlaşması ilk imzalandığındaki etkilerine göre çok daha önemli olacaktır. 1990'larda, AB'nin çok sayıda STA'sı bulunmuyordu. Avrupa Anlaşmaları ve birkaç Kuzey Afrika ülkesi ile anlaşmaları bulunuyordu. Ancak, DTÖ müzakerelerinin Doha turundaki mevcut çıkmazla birlikte, özellikle ABD, Hindistan, Japonya ve Çin gibi büyük ticaret ortakları ile bölgeselciliğe olan ilgi artmıştır. Bu, Türkiye için söz konusu olan asimetri sorununun AB STA'larının sayısı arttıkça daha da kötüleşebileceği anlamına gelmektedir. Ayrıca, 2006 yılında yayınlanan bir AB Bildirisi²¹ STA'ların sadece mal ticaretini kapsamaktan öte, diğer alanlardaki disiplinleri de kapsayacak şekilde çok daha derin hale getirilmesini (yani Derin ve Kapsamlı STA'lar) önermektedir; bunun Türkiye ve GB'nin geleceği üzerinde önemli sonuçları olacaktır. Örneğin, ABD'nin AB ile Türkiye'yi dışarıda bırakan bir STA imzalaması Türkiye'nin ticaret koşullarını ve refahını olumsuz bir şekilde etkileyecektir (Metin Kutusu 5). Şu anda AB ve ABD derin bir ikili Transatlantik Ticaret ve Yatırım Ortaklığını (TTIP) müzakere etmektedir. Bu müzakerelerin başarılı bir şekilde sonuçlanması halinde, küresel ekonomik hasılanın neredeyse yarısını ve dünya ticaretinin yüzde 30'unu oluşturan kapsamlı bir STA ortaya çıkacaktır. Öneriler, ortalamalar tarife tavanlarını gizlese de (örneğin tekstil ve motorlu taşıtlarda) çoğu ürün için halihazırda düşük seviyelerde olan ikili mal ticareti üzerindeki tarifelerin kaldırılmasının çok daha ötesine geçmektedir. Ayrıca, tarım sektörü genellikle daha fazla korunmaktadır. Bununla birlikte, anlaşmanın ticaretin tüm unsurlarını (hem mal hem de hizmetler), tarife ve tarife dışı bariyerleri (özellikle düzenlemeler) ve DYY'leri kapsayacağı düşünülmektedir. Müzakereler aynı zamanda kamu alımları, ticaretin kolaylaştırılması, çevre ve işgücü politikaları, rekabet politikası, kamu iktisadi teşebbüsleri ve fikri mülkiyet hakları ile ilgili tartışmaları içerecektir. Eğer Türkiye ABD ile bir STA imzalayabilirse, bu Türkiye'nin ABD ile AB ile olandan daha derin bir ticaret anlaşması imzalama beklentilerini arttıracaktır. Dolayısıyla, TTIP gümrük birliğinin geleceği açısından bir dönüm noktası olabilir. Eğer Türkiye ABD ile yapılacak olan hizmetleri, tarımı, yatırımların korunmasını ve diğer alanları kapsayan bir STA yoluyla TTIP sürecine dahil edilebilirse, bu durum gümrük birliğinin derinleştirilmesini sağlayabilir. Türkiye ayrıca üçüncü ülkeler ile kendi STA'larını giderek daha fazla müzakere edebilir hale gelmektedir. Türkiye Rusya, Azerbaycan ve İran ile de STA müzakere etmek isteyecektir, ancak ortak ticaret politikasına bağlı olduğundan dolayı önce AB bu ülkeler ile bir STA yapmadan bunu gerçekleştirememektedir.

52. Ortak ticaret politikasındaki asimetriden dolayı sonuçlandırılmayan STA'lar AB'nin Türkiye'deki iş menfaatlerini de olumsuz etkilemektedir. Türkiye'de kurulu çoğunluk hissesi AB ülkelerine ait olan ve 2006-09 yılları arasında Güney Afrika ve Cezayir'e ihracat yapan 40'tan fazla, Meksika'ya ihracat yapan 30'dan fazla şirket bulunmaktadır ve bunlar birlikte söz konusu dönemde Türkiye'de faaliyet gösteren çoğunluğu AB mülkiyetli şirketlerin yüzde 7-10'unu oluşturmaktadır (Ek 7). Çoğunluk hissesiyerli mülkiyetli şirketler için, bu üçüncü pazarlara ihracat yapan şirketlerin sayısı daha yüksektir, ancak toplam içinde daha küçük bir orana sahiptir (yüzde 2). Çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketler ortalama olarak çoğunluk hissesi yerli mülkiyetli şirketlere göre Güney Afrika, Cezayir ve Fas'a önemli ölçüde daha yüksek değerli ihracat gerçekleştirmektedir. Çoğunluk hissesi AB ülkelerinde olan şirketler ayrıca AB'nin STA imzaladığı ancak Türkiye'nin imzalamadığı daha küçük pazarlara da çok daha yüksek değerde ihracat yapmaktadır (Ek 8). Çoğunluk hissesi yerli mülkiyetli şirketlere göre (yüzde 7), çoğunluğu AB mülkiyetli şirketlerin daha yüksek bir oranının (dörtte bir) ABD'ye ihracat yaptığına dair kanıtlar da mevcuttur. Bu Türkiye'nin AB'nin STA imzaladığı veya müzakere edeceği üçüncü ülkeler ile STA imzalamasının AB'nin kendi çıkarına olacağını göstermektedir.

53. STA sürecindeki asimetrisini azaltmak için akla ilk gelen en iyi çözüm tek bir ortak müzakere sürecinin yürütülmesi olacaktır. Mevcut durumda, Türkiye AB'nin ortak ticaret politikasının oluşturulması sürecine katılamamaktadır. Ortak müzakere kapsamında, GB bağlamında ortak ticaret politikası ile ilgili karar verme süreci bakımından daha fazla kurumsal ortaklık olacaktır. Örneğin, AB bir STA müzakere ederken ve süreçte kritik bir aşamaya ulaştığında ve GB ile ilgili alanlarda önemli kararlar (örn. sanayi malları için pazar erişimi) alınırken Türkiye Ticaret Politikası Komitesine katılabilir. Türkiye de masaya oturabilir ve bir oy hak-

21 Avrupa Komisyonu (2006), 'Küresel Avrupa: Dünyada Rekabet Etmek. AB'nin Büyüme ve İstihdam Stratejisine Bir Katkı'. Komisyon'un Konsey'e, Avrupa Parlamentosu'na ve Bölgeler Komitesi'ne bildirişi. Ek (Komisyon Personeli Çalışma Belgesi), 4 Ekim.

kına sahip olabilir. Bu, gelecekteki STA'ların ortak pazar erişim düzenlemeleri ile beraber birlikte müzakere edilmesine ve sonuçlandırılmasına olanak tanıyacak ²², ortak ticaret politikasının bütünlüğünü sağlayacak ve ticaretin saptırılması olasılığını ortadan kaldıracaktır. Alternatif olarak, Türkiye bir Ortaklık Konseyi Kararı yoluyla sanayi mallarına yönelik STA müzakeresi yetkisini AB'ye devretmeyi ve Avrupa Komisyonu'nun AB ve Türkiye adına müzakereleri yürütmesini kabul edebilir.

54. Bununla birlikte, AB'nin kurumsal yapısı AB üyesi olmayan bir ülke ile ortak müzakere sürecine izin vermemektedir, dolayısıyla ortak ticaret politikasının oluşturulmasında taraflar arasında ikili diyalogun geliştirilmesine yönelik paralel takip yaklaşımı izlenmelidir. Kurumsal olarak, AB ile ticaret müzakereleri 28 üye devlet tarafından bir Konsey Çalışma Grubu oluşturma yetkisi verilen Komisyon tarafından yürütülmektedir. Bunlardan birisi Ticaret Politikası Komitesidir ve bu komite AB adına müzakereleri yürütme yetkisini Komisyon'a devretmiştir. Komisyon, AB üyesi olmayan bir ülke adına müzakere yürütememektedir. Aynı durum GTS Komitesi için de geçerlidir. Ancak, AB ile Türkiye'nin STA müzakerelerini yaklaşık olarak aynı zamanda başlatmasını ve sonuçlandırmasını sağlamak amacıyla ana AB müzakerelerini takip eden iyi yönetilen bir paralel müzakere süreci, nihai sonuçlar ile ilgili bir belirsizlik içermekle birlikte (çünkü iki taraf farklı şekilde etkilenecektir) mümkün olabilir. Bu Türkiye ile daha fazla istişare yapılmasını, potansiyel STA'lar hakkında daha fazla bilgi paylaşımını içerebilir. Uygulamada, bu örneğin AB-ABD STA müzakerelerini 6-12 aylık bir süre ile takip eden paralel bir ABD-Türkiye müzakere süreci anlamına gelecektir; bu süre zarfında Türkiye kapsam belirleme çalışmaları yürütebilir ve AB-ABD ticaret müzakerelerinin ilk sonuçları hakkında daha fazla bilgi toplayabilir.

55. 'Türkiye Maddesinin' güçlendirilmesi paralel müzakere sürecini bağlayıcı hale getirebilir. AB STA ortaklarının ortak bir fizibilite etüdünün bulgularına dayalı olarak Türkiye ile bir STA müzakere sürecini başlatma niyetini işaret eden Türkiye Maddesi, ilk olarak AB'nin 2005 yılında Cezayir ile müzakerelerinde kullanılmıştır, ancak bu madde üçüncü ülkeleri Türkiye ile bir müzakere sonuçlandırmaya zorlayamamaktadır (Türkiye ile bir STA'nın henüz imzalanmadığı Cezayir örneğinde olduğu gibi). AB Türkiye'nin çeşitli ortaklar ile STA'lar imzalamasına yardımcı olmasına rağmen (örneğin Güney Kore Türkiye ile neredeyse AB ile aynı zamanlarda anlaşma imzalamıştır), Türkiye Maddesi AB'nin müzakere yetkisi kapsamında yer almamaktadır, dolayısıyla bazen müzakerelerden düşürülmektedir. Örneğin, Güney Afrika müzakereleri kapsamında Türkiye Maddesini reddetmiştir. Güney Kore STA'sında, Türkiye Maddesi bir deklarasyon şeklinde yumuşatılmıştır; ancak yine de altı ay içerisinde Türkiye ile de bit STA imzalamasını öngördüğünden dolayı sürece ivme kazandırmıştır. Komisyon Meksika ve Cezayir'e de yazı yazarak Türkiye ile STA müzakerelerine başlamaları çağrısında bulunmakla birlikte, bu çabalar şu ana kadar başarısız olmuştur. Gelecekte, AB STA'ları için paralel müzakerenin bağlayıcı olmasını sağlamanın olası yollarından birisi, güçlendirilmiş bir Türkiye Maddesinin müzakeresi için açık bir yetkinin verilmesi olabilir (Türkiye Hükümeti tarafından Avrupa Komisyonu'na sunulan bir öneri için, Metin Kutusu 6). AB ile bir STA yapıldıktan sonra belirli bir süre zarfında Türkiye ile STA müzakerelerinin başlatılmasını ve taraflarca bu sürenin uzatılması kararlaştırılmadığı sürece bu müzakerelerin bir yıl içerisinde sonuçlandırılmasını öngören revize edilmiş bir Türkiye Maddesi bağlamında üçüncü ülkeler ile sanayi mallarına ilişkin taahhütler yapılabilir. Aynı zamanda, bu üçüncü ülkelere ihraç edilen Türk sanayi malları, Türkiye ile STA imzalanıncaya AB menşeli ve gümrüksüz olarak kabul edilebilir. Müzakere edildiğinde, hem Türkiye'nin hem de AB'nin üçüncü bir ülke ile olan STA'sı Türkiye, AB ve STA ortağı arasında menşe kurallarının diyagonal olarak kümülasyonuna izin vermelidir. Türkiye ile Şili arasındaki STA bir iyi uygulama örneği teşkil etmektedir.

²² Örneğin, hem AB hem de Türkiye Güney Kore ile STA müzakereleri yapabilecek iken, bu müzakereler ayrı ayrı yürütülmüştür. Bu durumda, Türkiye AB'nin aksine sanayi mallarının ithalatını tamamen serbestleştirmeyi kabul etmediğinden dolayı Güney Kore ile olan STA'da tam serbestleştirme ilkesinden sapmıştır. Dolayısıyla, ortak ticaret politikasından belirli ölçüde bir sapma olmuştur. Öte yandan, Türkiye Güney Kore'den yapılan ithalatlarda ithalat tarifelerini 7 yılda kaldıracak iken, AB bunları 5 yılda kaldırmayı kabul etmiştir. Ayrıca, Türkiye'nin Güney Kore ile olan STA'sı, AB-Güney Kore arasındaki STA'dan iki yıl sonra yürürlüğe girmiştir.



Metin Kutusu 6: Revize Türkiye Maddesi Örneği (Türkiye ile ilgili ortak Deklarasyon)

AB, Türkiye ile AB arasında malların serbest dolaşımı ilkesine dayalı bir Gümrük Birliğinin olduğunu, menşei üçüncü ülkeler olan malların tüm ithalat formaliteleri AB’de veya Türkiye’de tamamlandıktan sonra Türkiye ile AB arasında serbest bir şekilde dolaşabileceğini ve Gümrük Birliği taraflarının GATT Madde XXIV hükümleri uyarınca tercihli ticaret anlaşmaları ve ortak gümrük tarifesi de dahil olmak üzere ortak ticaret politikaları uygulamaları gerektiğini hatırlatmaktadır.

Bu bağlamda, AB ve [STA ortağı] aşağıdaki hususları beyan ederler:

1. [STA ortağı] ve Türkiye, AB ile [STA ortağı] arasındaki anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile eşzamanlı olarak yürürlüğe girecek olan ve taraflar arasında karşılıklı avantaj esasına dayalı olacak şekilde bir STA imzalayacaktır.
2. AB ile [STA ortağı] arasındaki anlaşma, [STA ortağı] ile Türkiye arasındaki STA’dan önce yürürlüğe girerse, menşei Türkiye olan, Uyumlaştırılmış Sistemin 25-97 bölümleri kapsamında yer alan ve AB’de serbest dolaşımda olan mallar, [STA ortağı] ile Türkiye arasında bir STA yürürlüğe girinceye kadar [STA ortağı] tarafından Anlaşma bağlamında AB menşeli olarak kabul edilecektir.
3. Bu Anlaşmaya tabi malların menşe durumlarının tanımlanmasına ilişkin belirlenen kurallar, 2. fıkrada değinilen ürünlerin menşe durumlarının tanımlanması amacı için de gerekli değişikliklerin yapılması koşuluyla geçerli olacaktır.

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı.

IV. Daha Etkili Bir Gümrük Birliği



56. Bu bölümde Gümrük Birliği'nin nasıl daha etkili hale getirilebileceği analiz edilmektedir. Bu bağlamda aşağıdaki dört husus incelenmektedir:

- taraflar arasında teknik düzenlemelerin ve kalite altyapısının uyumlaştırılması;
- taraflar arasında ikili ticarete veya üçüncü ülkeler ile ticarete ticari korunma araçlarının kullanımı ve ekonomik şokların bu araçların kullanımını ne ölçüde yönlendirdiği;
- Gümrük Birliğinin gümrük modernizasyonu ve etkinleştirilmiş gümrük kontrolleri yoluyla ticareti kolaylaştırma reformlarının uygulanması bakımından Türkiye'ye kazandırdığı ivme; ve
- özellikle transit için olmak üzere, malların serbest dolaşımı önünde engel teşkil eden dolayısıyla gümrük birliğinin tam anlamıyla işlenmesini sekteye uğratan kısıtlayıcı karayolu taşımacılığı izinleri ile ilgili olarak çözülmeyi bekleyen sorunlar.

Teknik Düzenlemeler ve Ticaretin Önündeki Teknik Engeller

57. Gümrük Birliği, Türkiye ile AB arasındaki ticarete ithalat tarifelerini çoğu sanayi malı için ortadan kaldırmıştır. Dolayısıyla , ticaretin önündeki teknik engeller potansiyel olarak ticari entegrasyonun derinleşmesinin önünde daha önemli bir engel teşkil ediyor olabilir. . Türkiye'nin GB kapsamında bulunan alanlardaki mevzuatını AB müktesebatı ile uyumlaştırdığı durumlarda ticaretin önündeki teknik engellerin önemini kaybetmiş olması beklenmektedir. 1 Ocak 2013 itibariyle Türkiye mevzuatına karşılıklı tanıma ilkesinin getirilmesinin ticaretin önündeki teknik engellerin önemini daha da azaltması beklenmektedir.

58. Bu bölümde Türkiye'nin hem Yeni hem de Eski Yaklaşım direktiflerinden oluşan AB düzenlemeleri ile uyumlaşması ve uyumlaştırılmamış alanlarda karşılıklı tanıma hususu ele alınmaktadır. Ulusal mevzuata aktarılan AB kurallarını desteklemek amacıyla Türkiye'nin kalite altyapısında oluşturulan kapasite tartışılmakta ve asimetri sorunu incelenmektedir. GB kapsamında, uyumlaşma müzakereli –veya ortak uzlaşılan- değil Tek Pazar bağlamında AB tarafından tek taraflı olarak belirlenen bir uyumlaşma olmuştur. Türkiye AB kurallarını olduğu gibi kabul edeceğini ancak AB'ye katıldıktan sonra bunları etkileyecek bir pozisyonda olacağını taahhüt etmiştir. Bu bölümde bu asimetrinin ticaret üzerindeki sonuçları ele alınmaktadır. Son olarak, yaşanan on yedi yıllık uyumlaşma sürecinin ticaret ve ekonomi üzerindeki sonuçları tartışılmaktadır.

59. Genel algı, Türkiye'nin teknik düzenlemelerinin, AB müktesebatı ile uyumlaşmasının, ikili ticaret üzerinde çok az etkisi olan bazı istisnalar dışında ileri bir düzeyde olduğu yönündedir. 2012 İlerleme Raporunda Türkiye Hükümeti malların serbest dolaşımı alanındaki Türkiye mevzuatının AB müktesebatı ile uyumunun "halihazırda oldukça ileri bir seviyeye ulaştığını" belirtmiştir (AB Bakanlığı, 2012). Avrupa Komisyonu da Türkiye için hazırladığı 2013 İlerleme Raporunda "bu fasıldaki [Fasıl 1: Malların serbest dolaşımı] uyumlaşma durumunun ileri düzeyde olduğunu" belirtmektedir (Avrupa Komisyonu, 2013). Bununla birlikte, Türkiye 2013 İlerleme Raporu ve daha önceki raporlar özellikle bazı Eski Yaklaşım direktifleri için olmak üzere bazı alanlarda uyumlaşmanın sağlanmadığını belirtmektedir. Belirli Eski Yaklaşım direktifleri ile uyumlaşmanın olmamasının ticaret üzerindeki etkilerinin şu an için sınırlı olduğu düşünülmektedir, ancak tarafların özellikle 2/97 sayılı Karar sonrasında AB'de kabul edilen teknik düzenlemeler açısından mevzuatlarının sistematik olarak yakınlaştırılmasını sağlamamaları halinde bu etkiler büyüyebilir (paragraf 64). Örneğin çoğu motorlu araç için tip onayı AB üye devletlerinde kurulu organlar tarafından yapılmaktadır ve ticaret akışı devam etmektedir. Genel olarak, Avrupa Komisyonu malların serbest dolaşımı alanında iyi bir ilerleme kaydedildiğini belirtmekte ve bu fasıldaki ilerleme düzeyinin iyi olduğunu gözlemlemektedir (Avrupa Komisyonu, 2013).

60. GB ve uyumlaşma süreci Türkiye'deki kalite altyapısı üzerinde olumlu bir etki yaratmıştır ve Türkiye müktesebatın uygulanmasına elverişli bir politika ortamı oluşturarak malların serbest dolaşımına katkıda bulunmuştur. Bu değişiklikler yoluyla, Türkiye'deki test ve sertifikalandırma hizmetleri, daha az maliyet etkin çözümlere başvurmak yerine Türkiye'nin AB'ye olan ihracatını kolaylaştıracak şekilde tasarlanmıştır (Metin Kutusu 7).

Metin Kutusu 7: Türkiye'nin GB Öncesi Kalite Altyapısı

GB öncesinde, Türkiye'nin kalite altyapısında kamu tekelinin hakimiyeti söz konusu idi (Türk Standartları Enstitüsü - TSE). TSE bazıları birbiri ile çelişen birden fazla role sahipti. Ulusal Standardizasyon kurumu idi (ve halen de öyle), kalite testleri ile ilgili ana hizmet sağlayıcı idi, akreditasyon hizmet sağlayıcısı idi ve o zamanlar zorunlu standartlar olarak bilinen teknik düzenlemelerin oluşturulmasında büyük bir etkiye sahipti. Gümrük Birliğine katılmadan önce Türkiye'nin kalite altyapısının bileşenleri uluslararası ağlar ile bağlantılı değildi. Örneğin o zamanlar Türkiye Uluslararası Laboratuvar Akreditasyon İşbirliği (ILAC), Uluslararası Akreditasyon Forumu (IAF) ve Avrupa Akreditasyon İşbirliği (EA) gibi önemli uluslararası akreditasyon organlarına üye değildi –dolayısıyla Türkiye'deki akreditasyon organı tarafından sağlanan akreditasyon uluslararası alanda tanınmamaktaydı. Türkiye CEN ve CENELEC gibi kilit AB standart belirleme organlarında bir ortak üyeydi ve 2012 yılındaki tam üyeliğe kadar oy hakkı bulunmuyordu. Türkiye Uluslararası Standardizasyon Örgütü'ne (ISO) üye olmakla ve bazı yönetim fonksiyonlarında bulunmakla birlikte, uluslararası standartların geliştirilmesi çalışmalarına katılımı sınırlı kalmıştı. Temel olarak, GB'nin oluşumu öncesindeki Türk sistemi oldukça kontrol odaklıydı. Tüketicilerin ve üreticilerin modernizasyon ve kalite yükseltme talepleri oldukça güçlüydü ve bazı kuruluşlar kapasitenin artırılması için çalışırken Türkiye'deki kalite altyapısının buna cevabı oldukça yavaştı ve Türkiye'deki hızla gelişen sanayi üreticilerinin ihtiyaçlarını karşılamamaktaydı. Sonuç olarak, bu üreticiler büyük ölçüde kendi bünyelerinde kapasite geliştiriyorlar, yabancı alıcılar ve uluslararası markalar ile bağlantılar kuruyorlar veya akreditasyon, test ve sertifikalandırma hizmetleri gibi kalite hizmetlerini büyük oranda AB üye devletlerinden ithal ediyorlardı.

61. Kalite altyapısının akreditasyon, standardizasyon, uygunluk değerlendirme, metroloji ve pazar kontrolleri de dahil tüm alanlarında değişim yaşanmıştır (Metin Kutusu 8). Çoğu AB finansmanlı kimi projeler (Ek 9) reform sürecini desteklemiştir ve aynı zamanda Türkiye Hükümeti ile Türk iş çevrelerinin bu projelerin eş finansmanı için katkı sunmasını ve Türkiye'nin kalite altyapısının geliştirilmesi için bu projelerin dışında çok sayıda başka girişimlerde bulunmasını sağlamıştır. Kalite altyapısındaki bu reformlara paralel olarak, tüketicilere ürün güvenliği ile ilgili faydalar sağlanmıştır. Birkaç yıl önce kabul edilen Yeni Yaklaşım Direktifi sayesinde küçük şirketler de dahil olmak üzere Türkiye'de CE işareti ile ilgili bilinç düzeyi çoğunlukla yüksektir.²³ Bazı AB üye devletlerinde de olduğu gibi Türkiye'de piyaza takip sisteminde daha fazla iyileştirilme imkanı bulunmakla birlikte, daha az riskli ürünler genellikle kendi kendine sertifikalandırılabilir.

²³ Türkiye'deki ticaret odaları için bir şemsiye kuruluş niteliğinde olan ve üyelik zorunluluğu bulunan TOBB, AB-Türkiye Odalar Forumu II Projesi kapsamında 24 bölgede müktesebatın altı alanındaki uyumlaştırmaya ilişkin 260 küçük ve orta büyüklükteki işletme arasında bir anket gerçekleştirmiştir. Anketin ön bulguları çoğu şirketin AB standartlarına uyum bakımından iyi durumda olduğunu ancak hedef pazarlara göre farklılıklar bulunduğunu göstermektedir. Örneğin, çoğunlukla AB dışı pazarlara ihracat yapan küçük işletmeler (örneğin, Türkiye'nin Güneydoğu bölgesindekiler) arasında uyum düzeyi daha düşüktür. Küçük firmalar genellikle CE işareti için ilgili kurumlara sunulması gereken teknik dosyaları hazırlamanın zor olduğunu belirtmektedir. Türkiye'deki KOBİ'lerin ortalama yaşları da düşüktür (3-5 yıl), dolayısıyla maliyetli AB standartlarına yatırım yapmak güç olabilmektedir. Sonuç olarak, yüksek düzeyde uzmanlık gerektiren ve AB üretim ağlarına entegre olan sektörler (örneğin otomotiv) ve AB pazarına yüksek düzeyde bağımlı olan sektörler (örneğin sebze) AB standartlarına en fazla aşına olan sektörlerdir.

Metin Kutusu 8: Ulusal Kalite Altyapısının Ana Bileşenleri

Akreditasyon bir uygunluk değerlendirme kuruluşunun yeterliliğinin bağımsız olarak değerlendirilmesidir. Akreditasyon, sertifikasyon, test ve denetim gibi uygunluk değerlendirme hizmetlerinin kullanıcılarına, bu hizmetlerin güvenilir olduğunu gösterir. Çoğu ülke, bağımsız gözetime tabi tutulmalarını sağlamak için uygunluk değerlendirme kuruluşlarının akredite eden akreditasyon kurumlarına sahiptir. Bu ulusal akreditasyon kurumları genellikle bağımsız değerlendirmeler sunan ve akreditasyonların ülkeler arasında kabul edilmesini ve daha sonra ürünlerin ve hizmetlerin uluslararası ticarete konu edilmelerini sağlayan düzenlemeler sunan uluslararası ağlar ile bağlantılıdır. Dolayısıyla, bu uluslararası düzenlemeler, ticaretin önündeki teknik engelleri azaltarak veya ortadan kaldırarak ticareti desteklemektedirler. Bu düzenlemeler iki uluslararası kuruluş tarafından yönetilmektedir. ILAC laboratuvar ve denetim akreditasyonu alanında, IAF ise yönetim sistemlerinin, ürünlerin, hizmetlerin ve personelin akreditasyonu alanında faaliyet göstermektedir. 1997 yılında kurulan EA AB'nin akreditasyon sistemlerinden sorumlu bölgesel kuruluştur. ILAC ve IAF'in resmi bölgesel birimi olarak faaliyet göstermektedir ve EA'ya üye ülkeler test laboratuvarları, kalibrasyon laboratuvarları, doğrulama kuruluşları ve ürün sertifikasyonu, personel sertifikasyonu ile yönetim sistemi sertifikasyonu hizmetleri sunan sertifikalandırma kuruluşlarına akreditasyon hizmeti sunmaktadır.

Standardizasyon bir mal veya hizmetin kullanıcıların talep ettiği özelliklere sahip olmasını sağlamak için karşılaması gereken özellikleri açıklayan süreç ve belgeler anlamına gelir. Teknolojik açıdan giderek karmaşıklaşan ürünler, giderek uzayan ve karmaşıklaşan ve kalite değişkenleri ile ilgili ortak bir anlayış gerektiren tedarik zincirleri ve ürün güvenliğinin, gıda güvenliğinin, çevre koruma önlemlerinin ve bir ürünün temel özelliklerinin daha sıkı kontrolünü gerektiren diğer hususların düzenlenmesi yönünde tüketicilerden ve hükümetlerden gelen giderek artan talepler sebebiyle, son birkaç onyılıda hem uluslararası hem de yurt içi ticarete standartların kullanımı çok hızlı bir şekilde artmıştır. Yüksek gelirli ülkeler arasındaki uygulama-yaygın olarak en iyi uygulama olarak görülmektedir- standartların gönüllülük esasına dayalı olması ve Ulusal Standart Kuruluşlarında bir araya gelen paydaşlarca geliştirilmesidir. Daha sonra teknik düzenlemeler bunlara yasal mevzuatta atıfta bulunabilir ve Yeni Yaklaşım kapsamındaki standardizasyon ile bağlantı kurulabilir.

Uygunluk değerlendirme hizmetleri bir ürün, hizmet, sistem veya kişinin belirli gerekliliklere uymasını sağlamaya yönelik sertifikalandırma, test, denetim ve diğer benzeri yöntemleri içerir. Bu gereklilikler teknik bir düzenleme, gönüllü bir standart veya bir özel şirket kalite şartnamesi şeklinde oluşturulabilir.

Metroloji ölçüm ile ilgilidir ve üç ana faaliyete ayrılacak geniş bir alandır: uluslararası kabul gören ölçüm birimlerinin tanımlanması; bu ölçüm birimlerinin gerçekte uygulanması; ve uygulamada gerçekleştirilen ölçümleri referans standartlar ile ilişkilendiren izlenebilirlik zincirlerinin uygulanması.

62. 1/95 sayılı Karar Türkiye'nin AB mevzuatının Türk kanunlarına aktarılması yoluyla ticaretin önündeki teknik engelleri kaldırmasını öngörmektedir. Dolayısıyla, Türkiye AB teknik düzenlemeleri ile uyumlaşmanın sağlanması ve paralel kalite altyapısı unsurlarının oluşturulması için çalışmalar yapmıştır. GB bağlamında, Türkiye'nin müktesebatın ilgili bölümlerini ulusal mevzuatına aktarması ve AB'nin de uyumu doğrulaması yoluyla ticaretin önündeki teknik engelleri kaldırması öngörülmektedir.²⁴ Tam uyum sonrasında, Türk ürünlerinin üretim ve ticaret aşamalarında AB kuralları takip edilecek ve AB'ye serbest bir şekilde girebilecektir; aynı şekilde Türkiye'nin yurt içinde AB kurallarını uygulaması ile birlikte AB ürünleri de Türkiye'ye serbest bir şekilde girebilecektir. GB ile benzer anlaşmalar arasında EFTA ve İsviçre ile yapılan anlaşmalar bulunmaktadır (Metin Kutusu 9). Bununla birlikte, sanayi mallarının serbest dolaşımı ile ilgili olarak Gümrük Birliğini AB-İsviçre arasındaki Karşılıklı Tanıma Anlaşması gibi benzer anlaşmalardan ayıran temel bir özellik, fiili olarak AB sınırına gelen Türk mallarının kabul edilmesini ilgili mallara ilişkin Türk ürün mevzuatının AB'nin ilgili ürün mevzuatına uyumlaştırılması şartına bağlamanın hiçbir yolu olmamasıdır (yani Türk serti-

24 1/95 sayılı Karar, Madde 9.

fikasının AB sertifikası ile eşdeğer kabul edilmesidir)²⁵. Dolayısıyla, aynı anda etkili olan başka birçok faktör bulunduğundan dolayı ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılmasındaki başarıyı kesin bir şekilde 1/95 sayılı Karara atfetmek güçtür. Özellikle gümrük birliğinin Türkiye'nin katılım süreci ile birlikte uygulanması bu atfı güçleştirmektedir. Türkiye'nin katılım süreci, ticaretin önündeki teknik engelleri etkileyen birçok unsuru da içeren çok geniş bir reform gündemi sağlamıştır. Ayrıca, Türkiye özellikle AB pazarına hizmet veren küresel tedarik zincirlerinde ve genel olarak da küresel pazarlarda güçlü bir sanayi üreticisi ve DYY hedef pazarı olarak ortaya çıkmıştır. Tedarik zincirleri ticaretin önündeki teknik engelleri kaldırmaya veya azaltmaya yönelik kendi yöntemlerine sahiptir; örneğin tedarikçilerin hedef pazarlardaki kalite gerekliliklerini karşılamalarını sağlayan marka standartları ve kodları belirlemek gibi. Ancak gümrük birliği kapsamında ticaret maliyetlerinin düşmesi de bunların oluşumunu teşvik edebilir.

Metin Kutusu 9: AB'nin EFTA Ülkeleri ve İsviçre ile olan Anlaşmaları

EFTA ülkeleri AB ile bir gümrük birliği içinde olmamalarına rağmen SEM erişiminden yararlanabilmektedirler ve Türkiye için geçerli olduğu gibi belirlenmelerinde bir söz veya oy hakkına sahip olmamalarına rağmen AB müktesebatını uygulamakla yükümlüdürler. Bununla birlikte, Gümrük Birliğinden farklı olarak, Avrupa Ekonomik Alanı (AEA) Anlaşmasının 12 no'lu Protokolü, AB'nin Karşılıklı Tanıma Anlaşması için müzakere yapmak için girişimde bulunduğu zaman, bu müzakerelerin ilgili üçüncü ülkelerin EFTA ülkeleri ile de AB ile imzaladıklarına eşdeğer paralel Karşılıklı Tanıma Anlaşması (MRA) yapması esasına dayalı olarak gerçekleştirilmesini hüküm altına almaktadır. Üçüncü ülkeler ve EFTA ülkeleri için basitleştirilmiş piyasa erişimi sağlayan böyle bir prosedür gümrük birliğinde bulunmamaktadır. AB ile gümrük birliği içinde olmayan İsviçre ile de mal ticaretine ilişkin 20 düzenleme içeren bir ikili anlaşma bulunmaktadır. Bu genel bir anlaşma değildir, spesifik sektörleri kapsamaktadır. Her yıl anlaşmada değişiklik yapılmakta ve İsviçre'deki düzenlemelerde güncelleme oldukça sektörler güncellenmektedir; böylece İsviçre'de üretilen ürünler herhangi bir AB uygunluk değerlendirme sertifikasına gerek duyulmadan AB'ye ihraç edilebilmektedir.

63. Uyum derecesi, farklı teknik düzenleme türleri arasında değişiklik göstermektedir. Üç tür teknik düzenleme mevcuttur: Yeni Yaklaşım, Eski Yaklaşım ve uyumlaştırılmayan alan (Metin Kutusu 10). Yeni Yaklaşım alanında (CE işareti gerektirmektedir) Türkiye müktesebat ile büyük ölçüde uyumludur.²⁶ Uyumlaştırılmayan alan için, Türkiye karşılıklı tanıma ile ilgili bir yönetmelik kabul etmiş ve 1 Ocak 2013 tarihinde yürürlüğe koymuştur. Ancak, Eski Yaklaşım alanında, müktesebatın Türkiye'deki mevzuata sistematik bir şekilde aktarılması için 1/95 sayılı Kararda üzerinde anlaşılan resmi bir değişiklik yapılmadığı için dağınık

25 1/95 sayılı Kararın 9. maddesinin 'Bu Karar'ın hükümlerinin uygulanması saklı kalmak kaydıyla, Türkiye belirli bir ürünün ticaretinin önündeki teknik engellerin kaldırılması için gerekli Topluluk belgesinin veya belgelerinin hükümlerini yürürlüğe koyduğu takdirde Taraflar arasında bu ürünün ticareti söz konusu belgelerde belirtilen şartlara göre yapılır' hükmü ile böyle bir bağlantı yarattığı görülmektedir. Bunun sonucu, örneğin Türkiye ürün mevzuatını uyumlaştırmaz ise, bu ürünlerin AB'ye serbest bir şekilde girmemesi olarak görünmektedir. Bununla birlikte, AB üye devletlerinin gümrük idareleri tarafından uygulanan temel ilke, ilgili ürün mevzuatı Türkiye tarafından uyumlaştırılmış olsun ya da olmasın, tüm Türk sanayi mallarının ayrı bir AB sertifikası istenmeden girmesine izin verilmesi yönünde olduğundan dolayı, uygulamada bunun sistematik olarak gerçekleşmediği görülmektedir. Bununla ilişkili bir başka sorun da, Türk mevzuatının Avrupa Komisyonu'na bildirilmesi veya Avrupa Komisyonu'nun Türkiye tarafından yapılan uyumlaştırmanın doğruluğunu onaylanması için tatmin edici bir mekanizmanın bulunmamasıdır (Yeni Yaklaşım direktiflerinin çoğu için 1/2006 sayılı Karar ile oluşturulan mekanizma hariç olmak üzere). Son olarak, Avrupa Komisyonu'nun Türkiye'nin uyum durumunu AB üye devletlerinin ulusal gümrük idarelerine (ve piyasa gözetim organlarına) bildirmek için kullanabileceği tatmin edici mekanizma da bulunmamaktadır.

26 Türkiye halen yeni direktiflere ve Yeni Yaklaşım kapsamındaki güncellemelere uyumlaşmayı sağlamakla yükümlü olmakla birlikte, 1/2006 sayılı ortaklık Konseyi Kararı uyarınca, bunu Avrupa Komisyonu'nun resmi onayı olmadan, Avrupa Komisyonu tarafından kabul edilen ilgili Komisyon Genel Müdürlük değerlendirmesine dayalı bir GBOK Bildirisinin yayınlanması şeklinde gerçekleştirmek için açık bir resmi mekanizma bulunmamaktadır.

bir tablo mevcuttur.²⁷ Müktesebat ile tam uyum sağlandığında Türkiye'den AB'ye ihraç edilen ürünlerin tüm teknik düzenlemelere uyumlu olacağı varsayıldığından dolayı bu önemli bir husustur. Türkiye'nin AB Bakanlığı, Türkiye'nin yaptığı aktarımların sayısına dayalı olarak Türkiye'nin 2010 yılına kadar kalan mevzuat araçlarının yüzde 85'inin ulusal mevzuata aktardığını belirtmektedir (AB Bakanlığı, 2012). AB Komisyonu, önemli bir kısmı kendisine gönderilmemiş olan bu araçların tamamının aktarımını henüz doğrulayamamıştır (paragraf 66). 2/97 sayılı Karar kapsamında kalan yüzde 15'lik aktarım boşluğunun da Türkiye tarafından bir an evvel kapatılması gerekmektedir.

64. Müktesebat değiştiğinden dolayı araçlar listesi şu anda güncel değildir ve ticaretin önündeki teknik engeller ile ilgili 2/97 sayılı karar da güncellenmemiştir. Gümrük Birliği kapsamında mevcut alanlarda en az 750 hukuki metin bulunmaktadır ve bunların her biri tipik olarak her 5-10 yılda bir değişmektedir. 1997 yılından bu yana, müktesebattaki değişiklikler Türkiye'deki ilgili mercilere gayriresmi olarak bildirilmesine rağmen resmi bir güncelleme yayınlanmamıştır. AB, 1/95 sayılı Kararda değişiklik yapılsın veya yapılsın, ya da 2/97 sayılı karar güncellensin veya güncellenmesin, Türkiye'nin sürekli olarak ve değişiklikler oldukça müktesebata tam uyum için çalışmalar yapmasını beklemektedir. Türkiye liste güncellensin veya güncellenmesin, müktesebatı takip ettiğini iddia etmektedir; ancak Avrupa Komisyonu 2/97 sayılı Karar sonrası kabul edilen ilgili AB teknik düzenlemelerinin tamamının sistematik bir şekilde aktarıldığı konusunda ikna olmamıştır. Örneğin bazı durumlarda Türk malları uyum durumları ne olursa olsun AB sınırından serbest geçişten yararlanabilmektedir. Bununla birlikte, örneğin oyuncak, motorlu taşıtlar ve kozmetik ile ilgili mevzuat için liste güncellenmese bile uyumlaştırmaya yönelik çabalar devam etmektedir. Bununla birlikte, tarafların Türk mevzuatına aktarılacak AB kanunlarının bir listesi üzerinde anlaşmaları önemlidir; Avrupa Komisyonu ilk kez 2007 yılında böyle bir liste önermiştir. Ayrıca, özellikle ECHA gibi merkezi bir organın yetkisi altındaki alanlarda olmak üzere Türkiye'nin aktarımını gerçekleştirdiği mevzuatın uygulanmasına yönelik bir mekanizmanın sunulması için daha fazla çalışma yapılmasına ihtiyaç duyulmaktadır. (aşağıdaki paragraf). Türkiye mevzuatına Avrupa Komisyonu'nun tepkilerinin alınmasında yaşanan gecikmeler için bir çözüm bulunması da gerekmektedir.

65. Tıbbi ilaçlar (EMA) ve kimyasallar (ECHA) gibi AB çapında bir yetkilendirme organının bulunduğu ürünler Gümrük Birliği Anlaşmasının uygulanmasında özellikle zorluklar doğurmaktadır. Kimyasal maddeleri düzenleyen REACH ve CLP tüzükleri (Ek 10), müktesebatın aktarımını sırasında taraflar arasında ticaretin önündeki engellerin tümünün kaldırılmasını sağlamıyor. Bunun sebebi REACH ve CLP tüzüklerinin her bir taraf için farklı kuralları getirmesidir. Bu farklı kurallardan dolayı, Türk şirketleri AB şirketlerine göre daha yüksek uygulama ve işletme maliyetleri ile karşı karşıya kalmaktadır. Dolayısıyla, tanımlı gereği, REACH ve CLP tüzüklerinin uygulanması ve işletilmesi Türk şirketleri için ticarete ilişkin teknik engeller doğurmaktadır. Ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması için uygulanabilecek seçeneklerden birisi Türk şirketlerinin ürünlerini ECHA'ya doğrudan kaydettirebilmelerine veya bildirmelerine ve kendi dosyalarını sunabilmelerine olanak tanıyacak şekilde tüzüğün değiştirilmesi olabilir. Bunun için REACH ve CLP tüzüklerinin ortak kararlarla değiştirilmesi gerekecektir. Tıbbi ilaçlarda, Türkiye'deki mevzuat karşılıklı tanımayla imkanı vermemektedir. AB üye devletleri Türkiye tarafından verilen iyi imalat uygulaması (GMP) sertifikalarını tanınamakta, öte yandan Türkiye de AB tarafından tıbbi ilaçların bu pazarlarda satılabilmesi için verilen tescil belgelerini tanınamamaktadır.

27 Avrupa Komisyonu ve Türkiye, 8 Temmuz 2011 tarihinde vardıkları uzlaşmaya dayalı olarak müktesebatın sistematik bir şekilde ulusal mevzuata aktarılmasına olanak tanıyacak bir Karar Taslağı hazırlamış olmalarına rağmen, AB Bakanlar Konseyi AB-Türkiye Ortaklık Anlaşması yoluyla GB'yi kuran 1/95 sayılı Kararın bazı maddelerinin değiştirilmesine yönelik onayını henüz vermemiştir. Bu potansiyel olarak uyumlaştırma sürecinde her iki tarafa uygulanacak kuralları ortaya koyacak çok önemli bir araçtır. Bu mekanizma taraflar için prosedüre ilişkin düzenlemeler ve mühletler içermektedir.

Metin Kutusu 10: AB'deki Teknik Düzenlemeler

Yeni Yaklaşım en modern ve esnek AB teknik düzenleme şeklini oluşturmaktadır. Yeni Yaklaşım kapsamında, AB tüm ürün gruplarını kapsayan ve sadece bir ürünün uyması gereken temel gereklilikleri belirten kısa ve sade direktifler yoluyla düzenleme yapmaktadır. Teknik ayrıntıların belirlenmesi sektörler bırakılmaktadır. Sektörler daha sonra Avrupa'daki standart belirleme kuruluşlarından birinin bünyesinde çalışmalar yaparak gönüllü standartları belirlemektedir: Avrupa Standardizasyon Komitesi (CEN), Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi (CENELEC) ve Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü (ETSI) gibi. Bu standartlar, bir ürünün bir Yeni Yaklaşım Direktifinde belirtilen tüm temel gereklilikleri karşılaması için uyması gereken tüm teknik ayrıntıları içermektedir. Bir şirketin, seçtiği yöntem temel gereklilikleri karşıladığı sürece alternatif yöntemler tercih etmesine izin verildiğinden dolayı bu standartlar gönüllü standart niteliğindedir. Yeni Yaklaşım direktifleri, bir ürünün ilgili direktife uyumlu olduğunun onaylanması için, "Onaylanmış Kurum" olarak adlandırılan resmi olarak tanınan bir kurumun müdahalesini gerektirmektedir. Yeni Yaklaşım direktiflerinin kapsadığı ürünlerin çoğu durumda piyasaya sunulduğunda CE işareti taşıması gerekmektedir; bu işaret ürünün ilgili direktife uyumlu olduğunu göstermektedir. Ayrıca, CE işaretli ürünlerin gerçekten direktiflere uyumlu olmasının sağlanması için piyasa gözetiminin de yapılması gerekmektedir.

Eski Yaklaşım direktifleri, direktiflerde oldukça yüksek bir ayrıntı düzeyinde belirlenen uyumlaştırılmış AB gereklilikleridir. Yeni Yaklaşımın getirilmesinin sebeplerinden birisi, Eski Yaklaşım direktiflerinde gereken yüksek düzeydeki ayrıntıların AB düzenleyici sürecini AB üye devletleri ulusal düzenlemelerini Avrupa Komisyonunun direktifleri tamamlamasından daha hızlı bir şekilde uygulamaya koyabilecek kadar yavaşlatmasıdır. Bununla birlikte, Eski Yaklaşım direktifleri, gıda, motorlu taşıtlar, kimyasallar, kozmetikler, deterjanlar, biyosidler ve tıbbi ilaçlar gibi birçok ürün için halen yürürlüktedir.

Teknik düzenlemelerin hepsi uyumlaştırılmamıştır; dolayısıyla bir uyumlaştırılmamış alan da mevcuttur. Bazı durumlarda ulusal düzenlemeler halen norm olarak kabul edilmektedir. Uyumlaştırılmamış teknik düzenlemelerin ticaretin önünde teknik engeller teşkil etmemeleri için karşılıklı tanıma ilkesi kullanılmaktadır.

66. Türkiye'de AB teknik mevzuatının aktarıldığı kanunların tümü aktarımın doğruluğunun teyidi için Komisyon organlarına gönderilmemiştir. GB kapsamında yer alan teknik mevzuat için oluşturulan tarama mekanizması sadece kısmen etkili olmaktadır. 1/95 sayılı Karar bunun gerçekleştirilmesine yönelik prosedüre ilişkin düzenlemeler içermemekte ve AB'nin cevap vermesi için bir süre belirlememektedir. Özellikle, bir "bildirim açığı" söz konusu olmuştur; Türkiye bazen ilgili mevzuatı çevirmemiş ve tarama için Avrupa Komisyonu'na göndermemiştir. Örneğin, uyumlaştırılmamış alandaki ulusal önlemler için (sanayi ürünlerinin yaklaşık yüzde 20'sini oluşturuyor) Türkiye Norveç'e göre teknik önlemlerin sadece dörtte birini bildirmektedir. Buradaki risk, 1/95 sayılı Kararın 9. maddesinde ima edildiği gibi, sistematik bir sürecin oluşturulmaması halinde, Türkiye menşeli malların AB mevzuatı Türkiye mevzuatından farklı ise kontrole tabi tutulması olacaktır. Bunun uygulanabilirliği basit olmayacaktır.²⁸ AB malları her iki durumda da serbest bir şekilde dolaşabile-

28 Eğer Türkiye AB mevzuatı ile uyumlu bulunmazsa, bu teorik olarak AB içinde veya AB sınırında ürünlerin tekrar sertifikalandırılmasını gerektirecektir. Türk ürünleri uyumlaştırma sağlandıktan ve Avrupa Komisyonu'na bildirim yapıldıktan sonra serbest dolaşımdan yararlanabilecektir. Aksi takdirde, ithalatta ilgili Türk ürünlerine uygunluk kontrolleri yapılabilmektedir. Ancak Türkiye'deki mevzuatın tamamı bildirilmediğinden dolayı, giren mallardan hangileri için mevzuatın uyumlaştırılmadığını belirlemek güçtür. AB üye devletlerindeki piyasa denetimcileri Türk mallarının uysuz olduğunu tespit etmeleri halinde harekete geçebilecektir, ancak o noktaya kadar mallar serbest dolaşıma girmiş olacaktır.

cektir.²⁹ Ayrıca uyumun sağlanıp sağlanmadığını bilmek de güç olacaktır.³⁰ Örneğin, motorlu taşıtlar ile ilgili mevzuat, 2/97 sayılı Kararın ekindeki liste kapsamında henüz uyumlaşmayı sağlamadığı müktesebatın üçte birini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, Türkiye taşıt düzenlemesi ile ilgili mevzuatın önemli bir bölümünü kabul etmiştir, ancak İşletme Genel Müdürlüğü tüm kanunların çevrilip birlikte sunulmasını istediğinden dolayı henüz Komisyon tarafından onaylanmamıştır. Türkiye, motorlu taşıtlar müktesebatının çok sayıda teknik eki bulunduğundan dolayı kanunları parçalar halinde sunmaktadır ancak Komisyon ilgili kanunların tamamını almadan bunları değerlendirememektedir.³¹ Sonuç olarak, Türkiye AB tip onayları kabul etmekte ancak bunları kendisi yayımlayamamaktadır. Dolayısıyla Türk üreticiler motorlu taşıtlarını ve parçalarını ihraç edebilmek için, Türkiye’de verilebilecek onaylara göre daha maliyetli olan AB onaylarına güvenmek zorundadır.³²

67. GB ve katılım süreci, Türkiye’de devlet kontrolü altındaki bir standardizasyondan daha yaygın olarak kullanılan yapılara benzeyen bir standardizasyona geçiş için bir reform gündemini teşvik etmiştir. Standardizasyon geçmişte TSE tarafından yönlendirilmekteydi. TSE her biri makine ve inşaat gibi geniş ürün gruplarından sorumlu 20 Standart Hazırlama Gruplarından biri bünyesinde standartların geliştirilmesi için uzmanlar görevlendirmekte ve bu uzmanların ödemelerini yapmaktaydı.³³ Standartların geliştirilmesi için uzman görevlendirme ve finanse etme uygulaması AB uygulamasına aykırıydı. AB’deki ve başka yerlerdeki en iyi uygulama, paydaşların kendi uzmanlarını göndermelerine ve finanse etmelerine olanak tanınması ve uzmanların da standardizasyon ile ilgili olarak gelecekteki sorunları tespit ederek yeni standartları hazırlamaları ve geliştirmeleridir. Uluslararası standart belirlemedeki iyi uygulamanın aksine, Türkiye ISO ve IEC teknik komiteleri ile muadil ulusal ayna komiteleri kullanmamış, sadece ‘istişare’ için kullanılacak bir “ayna liste” oluşturmuştur. Ayrıca Türkiye Yeni Yaklaşım kapsamında uyumlaştırılmış Avrupa standartlarının geliştirilmesinden sorumlu olan Uluslararası Standartlar Örgütüne³⁴ de tam üye değildi. Dolayısıyla, Türkiye’deki standardizasyon sistemi AB sisteminden izoledir. Bu ekonomik aktörlerin AB ve uluslararası standardizasyon uygulamalarından tam olarak yararlanmasını engellemiş ve bu gelişmeleri kendileri takip edemeyenler arasında yeni standartların öğrenilmesinde gecikmelere yol açmıştır. TSE’nin sorumluluklarının çok sayıda olması standardizasyon sistemini daha da karmaşıklaştırmıştır.³⁵ Türk Akreditasyon Kurumu Kanununun kabul edilmesi ile birlikte, TSE akreditasyon hakkını kaybetmiştir; 2000’li yılların ortalarında AB düzenlemesine tabi alanlarda zorunlu standartların kaldırılması ile birlikte bunların kullanımı büyük ölçüde azalmıştır (SQIT, 2012). TSE halen önemli bir uygunluk değerlendirme hizmet sağlayıcısı olmakla birlikte, artık bu alanda yeni hizmet sağlayıcılar ile rekabet etmektedir. TSE Türkiye’deki ulusal standardizasyon kuruluşu olmaya devam etmektedir ve bu alandaki rolü güçlenmiştir. Ocak 2012’de CEN ve CENELEC’in tam üyesi olmuştur ve artık standardizasyon çalışmalarında AB’deki ulusal standardizasyon kuruluşlarınınkine benzer bir yapı uygulamaktadır.³⁶

68. Türkiye’deki uygunluk değerlendirme sisteminde de reform yapılmıştır ve sistem şu anda ulusal mevzuata aktarılan ve Türkiye’nin uygunluk değerlendirme sistemini AB üye devletlerinininki ile paralel bir şekilde işletmesine olanak tanıyan birkaç teknik düzenleme ile yönetilmektedir. Gümrük Birliği, katılım süreci ile birlikte, Türkiye’nin Yeni Yaklaşım direktiflerini kabul etmesi ile tutarlı olarak, uygunluk

29 1/95 sayılı Kararın 10. maddesinde “Türkiye, Topluluk’tan gelen ve söz konusu ürünlerde aranan koşulları belirleyen Topluluk Yönergelerine uygunluğu, söz konusu Yönergelerde öngörülen koşullara ve usullere göre belgelenmiş bulunan ürünlerin kendi topraklarında piyasaya veya kullanıma girmesini engellemekten kaçınır.” hükmü yer almaktadır.

30 Örneğin, İsviçre ile olan ve her yıl yenilenen ikili anlaşmanın aksine.

31 Motorlu taşıtlar, parçalara ilişkin müktesebatın da uyumlu olduğu varsayımıyla, aracın parçaları ile birlikte bütününe kabul edildiği tam tip onayının bir örneğini teşkil etmektedir.

32 Ancak, otomotiv ve bileşenleri alanında, UNECE sistemi yoluyla önemli düzeyde bir uluslararası uyumlaşmanın olduğunu belirtmek gerekir.

33 1 Ocak 2013 tarihine kadar, üniversitelerden, bakanlıklardan ve özel sektörden 152 uzman atanmıştır.

34 Bunlar arasında Avrupa Standardizasyon Komitesi (CEN), Avrupa Elektroteknik Standardizasyon Komitesi (CENELEC) ve Avrupa Telekomünikasyon Standartları Enstitüsü (ETSI) yer almaktadır.

35 TSE standardizasyon, sertifikalandırma, test, kalibrasyon ve akreditasyon alanlarında faaliyet göstermekteydi. İthalatta Türkiye’nin gerekliliklerinin uygulanmasına yönelik görevlendirilen tek uygunluk değerlendirme kuruluşu idi ve aynı zamanda yerli üreticilere yönelik gerekliliklerin uygulanması ile de görevli idi. İç pazarda satılacak birçok ürün için zorunlu bir gereklilik olan TSE Kalite İşareti uygulamasını yönetiyordu. Son olarak, o zamanlar gönüllü standardizasyona yönelik yasal çerçeve zayıf olduğundan dolayı, zorunlu standartların hazırlanması sürecinde de görev alıyordu.

36 TSE Ulusal Ayna Komiteleri oluşturmuştur ve 2012 itibarıyla sayısı 73 olan bu komitelerde 910 uzman uluslararası standartlar ve AB standartları üzerine çalışmalar yapmaktadır (SQIT, 2012). Ulusal Ayna Komiteleri, paydaşların uluslararası organlarda ve CEN ve CENELEC gibi kuruluşlarda standartların geliştirilmesi çalışmalarına katılımlarını sağlamak için kurulmuştur. TSE ayrıca ulusal Teknik Komiteler oluşturmuştur; 2012 itibarıyla sayısı 24 olan bu komitelerde 101 uzman ulusal standartları geliştirmektedir.

değerlendirmesi ile ilgili AB'nin genel yaklaşımı ile uyumlaşmasını sağlamıştır. Türkiye, GB kapsamında, AB teknik düzenlemelerine göre uygunluğun nasıl değerlendirilmesi gerektiğini belirleyen çok sayıda AB düzenlemesi ile uyumlaşmayı sağlamayı taahhüt etmiştir. 1990'lı yıllarda, Türkiye'de uygunluk değerlendirilmesi TSE'nin hakimiyeti altındaydı. Gümrük Birliğinin yürürlüğe girmesi ile birlikte, Türkiye Hükümeti sertifikalandırma, test ve kalibrasyon piyasasını diğer aktörlere aktif bir şekilde açtı. 2000'li yılların başlarında yaklaşık 40 Avrupalı sertifikalandırma kuruluşu bağlı ortaklıkları yoluyla Türkiye'de faaliyet göstermekteydi. Bazı hususlara daha fazla dikkat edilmesi gerekirken birlikte, mevcut uygunluk değerlendirme sistemi iyi işlemektedir (Metin Kutusu 11).

Metin Kutusu 11: Türkiye'nin ürün güvenliği sistemi

Türkiye'deki mevcut ürün güvenliği yapısı üç seviyeli bir yasal sistemden oluşmaktadır.

İlk olarak, bir dizi kanun, yönetmelik ve tebliğ ürün güvenliğine ilişkin genel çerçeveyi çizen yatay mevzuatı sunmaktadır. Bu çerçeve piyasa gözetimi, CE işaretlemesi, uygunluk değerlendirme modülleri, uygunluk değerlendirme kuruluşları ve Onaylanmış Kuruluşlar ile ilgili unsurlara yönelik teknik düzenlemelerin bulunduğu genel bir kanunu içermektedir.

İkinci olarak, ürün sektörlerine ilişkin dikey mevzuat, ilgili bakanlıkların sorumluluğu altında uygunluk değerlendirmesine yönelik ürüne özgü kuralları belirlemektedir.

Üçüncü olarak, akreditasyon, standardizasyon ve metroloji gibi kalite altyapısına ilişkin mevzuat da dahil olmak üzere, ürün güvenliğini destekleyen başka bazı yasal enstrümanlar bulunmaktadır.

69. AB ile Türkiye arasındaki istişareler ve Gümrük Birliğinin işleyişi ile ilgili AB karar verme organlarına Türkiye'nin katılımı geliştirilebilir. Esas zorluklardan biri, GB kapsamındaki alanlarda Türkiye AB'nin teknik mevzuatına ve ortak ticaret politikasına uyumlaşmakla yükümlü olmakla birlikte, bu alanlardaki AB karar verme mekanizmalarının tümüne katılamıyor olmasıdır. Türkiye, katıldığı 140 AB komitesinde dahi gözlemci statüsüne sahiptir, dolayısıyla oy kullanma hakkına sahip değildir. Ayrıca, GB ile ilgili karar taslakları ile ilgili olarak Türk uzmanlara bazen danışılmasına rağmen, bunlar sistematik olarak Türk uzmanlara bildirilmemektedir. Taslak mevzuatın bildirildiği durumlarda da, genellikle geç bir aşamada bildirim yapılmaktadır. Türkiye bazen yeni düzenlemelerden kamuoyuna açıklandıktan veya Konsey'e gönderildikten sonra haberdar olabilmektedir. Katılım sürecindeki bir ülke olarak Türkiye ancak müktesebat ile uyumlaşmayı sağladığında bir komiteye katılabilmektedir, ancak müktesebat ile tam uyumlaşmanın henüz sağlanmadığı bazı alanlar GB kapsamında ele alınmaktadır. Gümrük Birliği ile ilgili olarak, Türkiye'nin bulunmadığı kilit komiteler Ticaret Politikası Komitesi (TPK) ve Genel Tercihler Sistemi (GTS) Komitesidir. AB'deki birincil yasama süreci (yani Avrupa Komisyonu, Parlamentosu ve Konseyi'nin ortak kararı) ile Avrupa Komisyonu'nun "komitoloji komitelerinin" tavsiyesi üzerine harekete geçtiği "özerk işlemler" arasında bir fark bulunmaktadır. Komitoloji komitelerinde, Avrupa Komisyonu, Konsey'in Komitoloji aracılığıyla resmi onayına gerek duyulmadan kanunları ele alma konusunda özerk yetkilere sahiptir. Bu komitelerde AB üye devletlerinin temsilcileri yer almaktadır (örneğin Oyuncak Güvenliği Direktifinde tanımlanmayan oyuncaklardaki ağır metal sınırlarının belirlenmesi için). AEA temsilcileri ile birlikte bazen Türk yetkililer de bu komite toplantılarına katılabilmektedir. Türkiye'nin daha fazla komitoloji komitesine katılımına izin verilmekte, ancak oy kullanmasına izin verilmemektedir.

70. Daha etkili istişare, Türkiye'nin GB kapsamında bulunan alanlardaki müktesebata uyumunu kolaylaştıracaktır. 1/95 sayılı Kararın Madde 54-60 hükümlerinde belirtildiği gibi Gümrük Birliğini etkileyen taslak mevzuat ve ortak ticaret politikası konularında Türkiye'nin görüşlerinin alınması için halihazırda kurul-

muş bulunan resmi mekanizmaların daha etkili bir şekilde uygulanması, karar verme sürecindeki asimetrielerin bazılarının azaltılmasına yardımcı olacaktır. GTS ve TPK komiteleri de dahil olmak üzere Türkiye'nin AB Komitelerine katılımı GB işleyişinin iyileştirilmesi bakımından önemli olacaktır. Sonuç olarak, GB kapsamında Türkiye'nin oy hakkı olmaksızın komitelere katılımını ve bilgilendirilmesini sağlama yükümlülüğünü resmileştirmeye yönelik bir mekanizma en iyi çözüm olabilir.³⁷ 1/95 sayılı Kararın 60. maddesi Ortaklık Konseyinin kabul etmesi halinde Türkiye'nin komitelere katılımının genişletilebileceği belirtilmektedir. Bu durumda, Türkiye'nin yeni komitelere katılımını sağlamanın resmi bir yolu, 1/95 sayılı Kararın Türkiye'nin katılabileceği komiteleri listeleyen ekinin değiştirilmesi olacaktır. Gayriresmi bir alternatif ise, Avrupa Komisyonu'nun 1/95 sayılı Kararın 59. maddesi uyarınca üye devletlerden Türkiye'yi çeşitli komitelere davet etmelerini –gözlemci statüsü ile de olabilir- istemesi olacaktır. Türkiye'nin davet edilebileceği ve çeşitli konular hakkında sürekli olarak bilgilendirilebileceği “Türkiye'nin Dostları” çalışma grupları oluşturulabilir.

71. Gecikmeler Onaylanmış Kuruluşların oluşturulmasını aksatmıştır. AB teknik düzenlemelerinin ele alınmasına yönelik etkili bir kalite altyapısının oluşturulmasındaki önemli bir unsur, ürünlerin piyasaya sunulmak için güvenli olduklarının belgelenmesi ile görevli Onaylanmış Kuruluşların kurulmasıdır. Yeni Yaklaşım direktiflerine uyum genellikle Onaylanmış Kuruluşların müdahalesini gerektirir. Türkiye'de, Onaylanmış Kuruluşların görevlendirilmesine yönelik hazırlıklar geç bir zamanda, ilgili AB direktifleri Türkiye'de yürürlüğe girdikten 3-5 yıl sonra başlamıştır (2005-06 yılında). 2011 yıl sonu itibarıyla 18 olan onaylanmış kuruluşların sayısı, 2012 sonu itibarıyla 23'e ulaşmıştır (Avrupa Komisyonu, 2012). Ancak, örneğin Romanya'da 31 adet Onaylanmış Kuruluş bulunmaktadır ve Türkiye sağladığı ilerlemeye rağmen birçok Yeni Yaklaşım direktifi kapsamında halen Onaylanmış Kuruluş sunmamaktadır. Bu kısmen bir ölçek sorununu yansıtmaktadır: bazı ürünler Türkiye'de bir Onaylanmış Kuruluşun kurulmasını haklı gösterecek kadar yeterli miktarda üretilmemektedir (örneğin oyuncaklar). Bu durum aynı zamanda uyumlaştırma sürecindeki gecikmelerin; Türkiye'de Onaylanmış Kuruluşların kurulması için hem Türkiye hem de AB tarafından başlangıçta 1/95 sayılı kararda öngörülme-yen bir mekanizmanın kurulması için duyulan ihtiyacın (Metin Kutusu 12); ve Türkiye'nin modern kalite altyapısında nispeten yeni bir oyuncu olmasının bir sonucudur.³⁸

37 Türkiye çeşitli komitelere katılabilir ve bu komitelerde oy kullanabilir bile devam edecek kilit bir zorluk, politikaların AB üye devletlerinin çoğunluğu tarafından şekillendirilmesi ve Türkiye'ye herhangi bir AB üye devletinden daha fazla hak verilemeyecek olmasıdır.

38 Örneğin, SQIT'in (2012) belirttiği gibi, Onaylanmış Kuruluş haline gelmek, uzun süre uygunluk değerlendirme kuruluşu olarak hizmet sunumunun mantıksal bir devamıdır. Türkiye bir Onaylanmış Kuruluş olmak için gerekli deneyim ve itibarı oluşturmak için yeterli olacak kadar uzun süredir faaliyet gösteren çok fazla uygunluk değerlendirme kuruluşuna sahip değildir. Türkiye'deki bazı Onaylanmış Kuruluşlar, teknik üniversitelerdeki öğretim üyelerinin veya TSE çalışanlarının girişimlerinin bir sonucudur. Diğerleri ise AB'de kurulu Onaylanmış Kuruluşların şubelerinin veya teknik yardım projelerinin devamı niteliğindedir. Bazıları halen çok az iş yapmaktadır ve dışarıdan temin edilen personele veya dışarıda yaptırılan testlere dayalı olarak faaliyet göstermektedir.

Metin Kutusu 12: Uyumlaşmadaki ve Onaylanmış Kuruluşların görevlendirilmesine yönelik bir mekanizmanın geliştirilmesindeki gecikmelerin doğurduğu riskler

AB direktiflerinin Türk mevzuatına aktarılması ve bu değişikliklerin doğrulanması konusunda her iki tarafın bazen yavaş kalan tepkileri zaman zaman sorunlara yol açmıştır. Uyumlaştırma süreci şu adımlardan oluşmaktadır: i) AB mevzuatının Türk mevzuatına aktarılması; ii) Türk mevzuatına aktarılan metnin İngilizceye çevrilmesi; iii) Avrupa Komisyonuna bildirim; iv) Avrupa Komisyonunun görüşlerinin alınması ve buna göre revizyonların yapılması; v) teyit alınıncaya kadar görüş alışverişi yapılması; ve vi) 1/2006 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı uyarınca öngörülen bir beyanın kabul edilmesi. Ayrıca, 1/95 sayılı Karar Türkiye’de Onaylanmış Kuruluşların atanmasına yönelik bir mekanizma içermemekteydi. Bu ihtiyaç ancak Türkiye’nin AB’nin Yeni Yaklaşım mevzuatı ile uyumlaşmasından sonra ortaya çıkmıştır. Sonuçta, Türkiye’de Onaylanmış Kuruluşların atanmasına yönelik yasal dayanak eksikliği, büyüyerek Onaylanmış Kuruluşa dönüşebilecek Türk uygunluk değerlendirme kuruluşlarının 2006 yılına kadar bunu başaramaması anlamına gelmiştir. 2006 yılında, Avrupa Komisyonu ile yapılan istişareler sonrasında, taraflar 1/2006 sayılı Ortaklık Konseyi Kararını hazırlamış ve kabul etmiştir. Örneğin, Türk Loydu endüstriyel denetim ve sertifikalandırma hizmetleri sunmaktadır. Türk Loydu 1990’lı yıllarda basınçlı kaplar alanında önemli bir iş hacmine sahipti, ancak 2000-06 döneminde Onaylanmış Kuruluş olarak faaliyet gösterememiştir. Şirket işlerini devam ettirebilmek için Brüksel’de İşletme Genel Müdürlüğü ile yoğun bir şekilde etkileşim kurmuş ve müşterilerini desteklemek için AB’de kurulu bir Onaylanmış Kuruluş ile birlikte çalışmıştır. Türk Loydu daha ilk zamanlarda Onaylanmış Kuruluş olarak faaliyet göstermek için yetkin olarak değerlendirilmesine rağmen, Türkiye ancak 1/2006 sayılı Kararın kabul edilmesi ile birlikte bir Onaylanmış Kuruluş olarak atayabilmıştır. AB’de kurulu bir Onaylanmış Kuruluş ile birlikte çalışmak Türk Loydu’nun müşterilerine hizmet vermeye devam etmesini sağlamıştır, ancak bu düzenleme işletmenin 2000-06 döneminde karlı olmadığı anlamına gelmiştir (A. Adıgüzel, Endüstri ve Belgelendirme Bölümü, Türk Loydu ile yapılan görüşmeler sonucu).

Ticaret Politikası Savunma Araçları

72. Antidamping, korunma önlemleri ve telafi edici gümrük vergileri gibi ticaret politikası savunma araçları (TPSA), ithalat sebebiyle yerli sanayinin zarar görmesinin önlenmesi veya gördüğü zararların telafisi için hem AB hem de Türkiye tarafından kullanılmıştır. Bu şekilde, ticaret politikası savunma araçları bu malların serbest dolaşımını engellemekte ve sanayi mallarına yönelik nispeten açık olan Ortak Gümrük Tarifelerini kısıtlamaktadır. 1/95 sayılı Karar hem Türkiye’nin hem de AB’nin hem ikili ticaretlerindeki hem de üçüncü ülkeler ile olan ticaretlerindeki ani ithalat artış durumlarında TPSA başlatma, araştırma ve uygulama haklarını korumalarına olanak tanımaktadır.

73. Hem AB hem de Türkiye TPSA’yı yaygın bir şekilde kullanmıştır. AB ticari korunma araçlarını ve antidamping uygulamalarını uzun süredir kullanmaktadır. Diğer taraftan, Türkiye TPSA’ları ancak 1980’lerin sonlarında kullanmaya başlamıştır ve bunların ithalatı kapsama oranı 2000’li yıllarda yükselmeye başlamıştır. Bununla birlikte, 2005 yılı itibariyle Türkiye TPSA’ya tabi tutulan birikmiş ithalat ürün hatları stoku bakımından AB’yi geçmiştir. 2012 itibariyle, Türkiye’nin HS-6 hane düzeyindeki petrol dışı ürün hatlarının yaklaşık yüzde 5’inin (HS-12 hane düzeyinde yüzde 4,1’inin) TPSA’ya tabi olduğu tahmin edilirken, bu oran AB’de yüzde 3’tür. Şu anda Türkiye’de 109 antidamping önlemi uygulanmaktadır (670 adet HS-12 haneli tarife satırı bir koruma önlemine veya antidamping önlemine tabidir) ve bunların neredeyse yarısı Çin’e karşıdır. Antidamping vergileri şu anda hem Türkiye’nin hem de AB’nin yeni ithalat kısıtlamaları getirmek için kullandıkları temel ticaret politikası savunma aracıdır.

74. AB ve Türkiye TPSA'ları eşgüdümlü bir şekilde kullanmamıştır. Eldeki veriler tarafların kullandıkları TPSA'ların kapsadığı ürünlerin veya bunların uygulandığı ortak ticaret ortaklarının çok az çakıştığını göstermektedir (Tablo 10). Türkiye'nin araştırdığı 329 farklı ürünün ve AB'nin araştırdığı 336 ürünün yaklaşık yüzde 15'i 1995-2011 döneminde her iki tarafça araştırılmıştır. Ayrıca, tüm araştırmaların içinde, sadece altı ürün aynı yıl hem Türkiye hem de AB tarafından araştırılmıştır (her iki tarafın toplam araştırmalarının yüzde 2'den azı). Bu durum, Türkiye ile AB arasında TPSA'ların farklı kullanımının her bir ekonominin farklı şoklarla karşı karşıya kalması ile ilişkili olabileceğini göstermektedir; zaten iş döngüsündeki hareketlerin ve reel döviz kurlarının yeni TPSA ithalat kısıtlamaları için önemli belirleyiciler olabileceği yönünde kanıtlar mevcuttur (Ek 11).

Tablo 10: Türkiye ile AB TPSA araştırmaları arasındaki çakışmalar, 1995-2011

	Türkiye	AB	Çakışma
Sadece antidamping			
Tek ürün + ticaret ortağı + yıl	484	895	5
Tek ürün + ticaret ortağı	455	753	40
Tek ürün + yıl	256	389	5
Tek ürün	219	272	26
Sadece koruma önlemleri			
Tek ürün + yıl	102	83	0
Tek ürün	101	83	0
Sadece Çin'e özgü koruma önlemleri			
Tek ürün + yıl	9	1	0
Tek ürün	9	1	0
Sadece telafi edici gümrük vergileri			
Tek ürün + ticaret ortağı + yıl	3	115	0
Tek ürün + ticaret ortağı	3	103	1
Tek ürün + yıl	3	72	0
Tek ürün	3	60	1
Antidamping veya koruma önlemleri			
Tek ürün + yıl	358	464	6
Tek ürün	319	324	45
Toplam TPSA			
Tek ürün + yıl	369	489	6
Tek ürün	329	336	50

Kaynak: Bown (2013) çalışmasındaki verilerden derlenmiştir. Ürün HS 6 hane düzeyinde tanımlanmıştır; yaklaşık 5.200 adet HS-6 hane düzeyinde ürün mevcuttur.

75. Tarafların 1995 yılından bu yana kullandıkları TPSA'ların çoğu ikili ticareti sekteye uğratma amaçlı olmamakla birlikte, yine de ihracatçılar için önemli bir belirsizlik ortamı yaratabilmektedirler. TPSA kullanımlarının çoğu özellikle Çin ve diğer Asya ekonomileri olmak üzere üçüncü ülkelere yapılan ithalatı hedeflemiştir. Ancak bu ortak ticaret politikasının kapsadığı diğer üçüncü ülkelere yönelik çoğunlukla uyumlaştırılmış tarife uygulamalarını da etkilemektedir. Tablo 11 Türkiye'nin 1995-2011 döneminde antidamping politikası kapsamında araştırdığı 219 farklı üründen sadece yedisinin (yüzde üç) AB'den yapılan ithalatı hedeflediğini göstermektedir. Öte yandan, AB'nin 1995-2011 döneminde antidamping araştırmaları kapsamında hedeflediği toplam ürün sayısının yaklaşık yüzde 9'u Türkiye'yi hedeflemiştir. Bununla birlikte, bunların çoğu yeni ithalat kısıtlamalarının uygulanması ile sonuçlanmamıştır.

Tablo 11: Türkiye ve AB'nin birbirlerine yönelik TPSA incelemeleri, 1995-2011

	Türkiye'nin AB'ye yönelik incelemeleri	Türkiye'nin toplam incelemeleri	AB'nin Türkiye'ye yönelik incelemeleri	AB'nin toplam incelemeleri
Sadece antidamping				
Tek ürün + yıl	7	256	33	389
Tek ürün	7	219	24	272
Sadece koruma önlemleri				
Tek ürün + yıl	102	102	83	83
Tek ürün	101	101	83	83
Antidamping veya koruma önlemleri				
Tek ürün + yıl	109	358	115	464
Tek ürün	108	319	101	324

Kaynak: Bown (2013) çalışmasındaki verilerden hesaplanmıştır. Ürün HS 6 hane düzeyinde tanımlanmıştır; yaklaşık 5.200 adet HS-6 hane düzeyinde ürün mevcuttur.

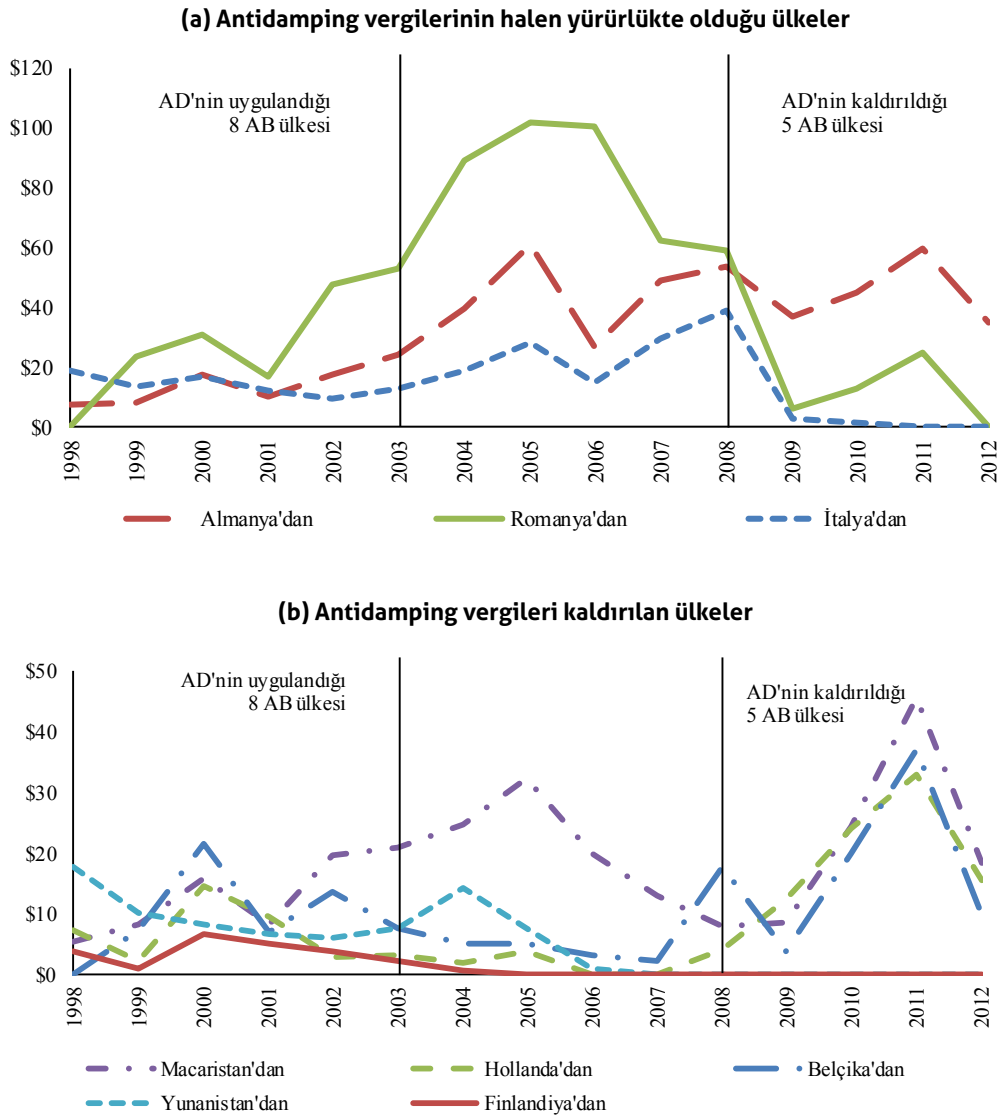
76. Bununla birlikte, son zamanlarda Türkiye'nin ve AB'nin birbirlerinden gerçekleştirdikleri ithalat için uyguladıkları TPSA'ların ekonomik anlamı olan örnekleri ikili ticaretin önemli bir bölümünü tehdit edebilir. Türkiye AB'den yapılan yıllık 1 milyar ABD\$'lık ithalatı etkileyen mevcut veya halihazırda önerilen TPSA'lara sahiptir; öte yandan AB ise Türkiye'den yapılan yıllık 500 milyon ABD\$ tutarında ithalatı etkileyebilecek TPSA'ları değerlendirmektedir (Ek 12).³⁹ Bu TPSA'ların kümülatif etkisi toplam ikili ticaretin sadece küçük bir payını kapsayabilecek düzeyde olmakla birlikte, belirli ihracatçılar ile yapılan ticaret üzerinde önemli bir etki yaratmaktadır. Örneğin, Türkiye'nin en son İtalya'dan ithal edilen elektrikli depolu su ısıtıcıları ve Romanya'dan ithal edilen düz cam için gerçekleştirdiği antidamping incelemeleri bu ürünlerde yıllık 15 milyon ABD\$ tutarında bir ithalatı tehdit edebilir.

77. AB üye devletlerinden yapılan ithalatlar için uygulananlar da dahil olmak üzere, Türkiye'nin uyguladığı antidamping kısıtlamaları bazen belirli ürünlerdeki ikili ticareti engelleyebilmektedir. Örneğin Türkiye'nin 2010 yılında Bulgaristan'dan ithal edilen mono etilen glikol ve 2011 yılında Romanya'dan ithal edilen dioktil ftalat gibi kimyasallar için antidamping vergisi uygulamaya başlaması, Türkiye'nin bu ülkelerden bu ürünlerin ithalatında 2012 yılı itibariyle yıllık 28 milyon ABD\$ tutarında bir azalmaya yol açmıştır. Diğer örnekler arasında, Türkiye'nin 2003 yılında Finlandiya ve Yunanistan'dan polivinil klorid (PVC) ithalatına antidamping vergileri uygulaması yer almaktadır; bu uygulama da iki ülkeden yapılan yıllık ithalatta 10 milyon ABD\$ tutarında bir azalmaya yol açmıştır. Bu ülkeler üzerindeki kısıtlamalar 2008 yılında kaldırılmış olmasına rağmen, Türkiye'nin Finlandiya ve Yunanistan'dan bu ürünlerdeki ithalatı henüz tekrar başlamamıştır.

78. Türkiye'nin TPSA uygulamaları aynı zamanda AB üye devletleri arasında farklılaşan ekonomik teşvikler yaratmıştır. Türkiye AB içindeki farklı ülkelere antidamping önlemleri uygulamıştır. Örneğin, Türkiye 2003 yılında sekiz AB üye devletinden PVC ithalatına karşı antidamping vergileri uygulamıştır. 2008 yılında Türkiye bazı üye devletlere uygulanan önlemleri kaldırmıştır (örneğin Macaristan, Hollanda ve Belçika) ancak diğerleri için uygulamayı devam ettirmiştir (örneğin Almanya, İtalya ve Romanya); bu durum ilk gruptaki ülkelere Türkiye'ye ihracat yapmaları için açık bir tercih sunmuştur (Şekil 12). Lamine parke alanında Türkiye'nin Çin'e karşı uyguladığı antidamping önlemleri AB şirketlerinin Türkiye'deki bu ürün pazarının yüzde 70'ini ele geçirmelerine olanak tanımıştır.

³⁹ Türkiye'nin AB'den gerçekleştirdiği ve koruma önlemlerine tabi olan ithalatı 2012 yılı itibariyle 214 milyon ABD\$'dır. Halihazırda koruma önlemi incelemesine tabi olan AB'den tereftalik asit ithalatı 255 milyon ABD\$ düzeyindedir. 2012 itibariyle AB'den dumping ve telafi edici önlem incelemesine veya benzer işlemlere tabi mal ithalatı 441 milyon ABD\$'dır. Ancak, bu rakam bir önleme tabi olup olmadıkları dikkate alınmaksızın tüm AB üye devletlerinden yapılan tüm ithalatları kapsamaktadır. Bu önlemlerin alınmasından bir yıl önce dumping ve telafi edici önlemlere tabi üye devletlerden yapılan ithalatların değeri 196 milyon ABD\$ idi.

Şekil 12: Türkiye'nin antidamping vergilerinden etkilenen AB üye devletlerinden gerçekleştirdiği PVC ithalatı



Kaynak: BM Comtrade.

79. Türkiye ayrıca AB üye devletleri de dahil olmak üzere tüm kaynaklardan yapılan ithalatı etkileyen koruma önlemlerini en aktif olarak kullanan ülkelerden birisi olmuştur. Koruma önlemleri uygulandığında Türkiye AB üye devletlerini uygulama dışı bırakmadığı için, koruma önlemleri AB'den yapılan ithalatları olumsuz etkilemektedir. Ayrıca, uygulanan koruma önlemleri, AB'nin üçüncü ülkelerden ithal edilen belirli bir ürün için uyguladığı efektif koruma düzeyleri ile Türkiye'nin aynı ürün için uyguladığı düzeylerin arasını açmaktadır. Koruma önlemlerine tabi olan ürünler 131 adet HS-12 haneli tarife satırında listelenmektedir ve ticaretin yüzde birinden azını etkilemektedir.⁴⁰ Ancak, elektrikli cihazlar ve kibrit gibi ürünlerde, AB şirketleri koruma önlemleri sayesinde Türkiye'deki pazar paylarını arttırabilmişlerdir.

⁴⁰ Örneğin, 2013 yılının ilk dokuz ayında 200 milyon ABD\$'lık AB ithalatı koruma önlemlerinden etkilenmiştir. Tüm kaynaklardan ithalat dikkate alındığında, toplam 236 milyar ABD\$'lık ithalattan 1,4 milyar ABD\$'lık ithalat etkilenmiştir. Söz konusu dönemde AB'den toplam ithalat 50 milyar ABD\$ idi.

80. Türkiye sıklıkla koruma önlemlerini bir fiyat girişimi olarak veya spesifik vergiler olarak uygulamaktadır ve bu durum bazı AB'li tedarikçiler üzerindeki etkiyi azaltmaktadır. Örneğin, Türkiye'nin elektrikli süpürgeler, motosikletler, elektrikli cihazlar ve kibrit için uyguladığı koruma önlemleri, inceleme konusu malların AB'den ithalatındaki ortalama fiyatın çok altında fiyat kesintileri (gümrük vergilerinin uygulanacağı) sağlamıştır (Tablo 12). Öte yandan, spesifik bir fiyat kesintisi ile koruma önlemi uygulama yöntemi, çoğu AB dışı ülkelerden ithal edilen bu ürünlerin daha düşük fiyatlı (ve muhtemelen daha düşük kaliteli) çeşitlerini orantısız bir şekilde hedeflemektedir. Spesifik vergiler olarak uygulanan koruma önlemleri arasında geçmişte ayakkabılara, buharlı ütülere, gözlük çerçevelerine, seyahat malzemelerine ve el çantalarına uygulananlar yer almaktadır. Bu ürünlerin İtalya ve Fransa'dan ithal edilen çeşitlerinin önemli bir bölümü yüksek kaliteli çeşitlerden oluşmaktadır ve bunlarda spesifik vergiler değer bazında daha az bir etkiye sahiptir.

Tablo 12: Türkiye'nin uyguladığı koruma önlemleri ve yabancı kaynaklar arasındaki ithalat fiyat farklılıkları

Politika ve ürün	İnceleme sonucu	AB'den ve seçilen AB üye devletlerinden ithalat fiyatı	Seçilen AB dışı ülkelere ithalat fiyatı
Ayakkabı	Çift başına 2-3 ABD\$'lık spesifik vergi	Tüm AB'den 41 ABD\$/çift, İtalya'dan 60 ABD\$/çift, diğer AB'den 26 ABD\$/çift	Çin'den 11 ABD\$/çift, Endonezya'dan 18 ABD\$/çift, Vietnam'dan 21 ABD\$/çift
Elektrikli süpürgeler*	Fiyat girişimi: çift başına fiyat 40 ABD\$'dan düşük ise vergi uygulanması	Tüm AB'den 67 ABD\$/adet	Çin'den 28 ABD\$/adet
Buharlı ütüler*	Adet başına 5 ABD\$'lık spesifik vergi	Tüm AB'den 26 ABD\$/adet	Çin'den 16 ABD\$/adet
Motosikletler	Çeşide göre fiyat girişimi; örneğin bir çeşit için fiyat 1.200 ABD\$'ın altında ise adet başına 200 ABD\$; bir başka çeşit için fiyat 2.600 ABD\$'ın altında ise adet başına 300 ABD\$; vs.	Tüm AB'den 2.850 ABD\$/adet	Çin'den 526 ABD\$/adet
Gözlük çerçeveleri ve bağlantıları	Adet başına 3 ABD\$'lık spesifik vergi	Tüm AB'den 23 ABD\$/adet, İtalya'dan 26 ABD\$/adet, Fransa'dan 66 ABD\$/adet	Çin'den 6 ABD\$/adet
Seyahat malzemeleri ve el çantaları	Kilogram başına 3 ABD\$'lık spesifik vergi (adet başına azami 5 ABD\$)	Tüm AB'den 46 ABD\$/adet, İtalya'dan 92\$/adet, Fransa'dan 60\$/adet, diğer AB'den 20\$/adet	Çin'den 10 ABD\$/adet
Belirli elektrikli cihazlar	Cihaza bağlı olarak, fiyatı 40 ABD\$, 60 ABD\$, 80 ABD\$, vs. altında ise adet başına 8 ABD\$'lık vergi ile birlikte fiyat girişimi.	Tüm AB'den 73 ABD\$/adet	Çin'den 19 ABD\$/adet
Pamuk ipliği*	Değer üzerinden %20'lik vergi (net kg başına asgari 0,35 ABD\$ azami 1 ABD\$).	Tüm AB'den 12 ABD\$/adet	Hindistan'dan 4 ABD\$/birim, Özbekistan'dan 3 ABD\$/birim, Mısır'dan 6 ABD\$/birim
Kibrit	Net kg başına fiyatı 3,1 ABD\$'dan düşük ise, net kg başına azami 1 ABD\$'lık vergi ile birlikte fiyat girişimi	Tüm AB'den 3,91 ABD\$/kg	Endonezya'dan 1,33 ABD\$/kg
Polietilen Tereftalat	Kıymet üzerinden %8 vergi	Tüm AB'den 1,96 ABD\$/adet	İran'dan 1,71 ABD\$/birim, Pakistan'dan 1,71 ABD\$/birim

Kaynak: Bown (2013) datası kullanılarak hesaplanmıştır.

Notlar: Koruma önlemi incelemelerinin başlatıldığı yıl için, HS 6 hane düzeyindeki ticaret verilerinden birim değerler olarak oluşturulmuştur. *Önlemler 2012 sonu itibariyle sonlandırılmıştır.

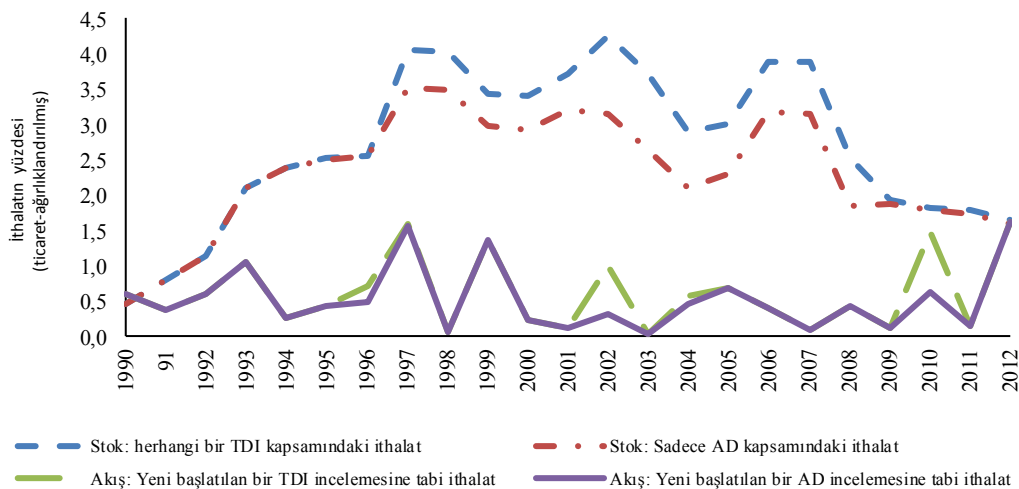
81. Bununla birlikte, koruma önlemlerinin AB-Türkiye arasındaki ticaret üzerinde potansiyel olarak daha büyük etkiye sahip olabileceği önemli istisnalar da mevcuttur. Fiyat girişimi veya spesifik vergiler olarak uygulanan koruma önlemleri bile AB'li ihracatçılar üzerinde farklı etkilere sahip olabilir. Örneğin, yüksek kaliteli ve yüksek fiyatlı ürünler üzerinde küçük bir etkiye yol açabilseler bile, düşük kaliteli ürün çeşitleri üzerinde olumsuz bir etkiye sahip olabilirler. Ayrıca kaynağı temel olarak AB olan ürünler üzerinde uygulanan koruma önlemleri de vardır. Bunlara örnek olarak, Türkiye'nin Ocak 2013'ten itibaren tereftalik asit ithalatı için uygulamaya koyduğu koruma önlemi verilebilir; bu ürün ithalatının yüzde 90'dan fazlası AB kaynaklıdır (2012 yılında toplam 300 milyon ABD\$). Bu ürünü Türkiye pazarına sunan önemli AB tedarikçileri arasında İspanya ve Portekiz yer almaktadır.

82. AB'nin Türkiye'den yapılan ithalat için bir TPSA'nın doğrudan uygulandığı daha az sayıda ancak daha önemli boyutta örnekler mevcuttur. AB şu anda demir ve çelikten yapılan belirli tüp ve boru parçaları için Türkiye'den (ve Rusya'dan) yapılan ithalat için bir adet antidamping önlemi uygulamaktadır; bu önlem yıllık 3,3 milyon ABD\$'lık ticareti etkilemektedir.⁴¹ Bundan önce AB Gümrük Birliği yürürlüğe girdiğinden bu yana Türk ihracatçılar için iki ayrı nihai antidamping ithalat kısıtlaması uygulamıştır: belirli demir veya çelik halat ve kablolar (2001-07) ve demir veya alaşımsız çelikten yapılmış belirli kaynaklı tüp ve borular (2002-08). 1989 yılından bu yana, AB Türkiye'ye karşı toplamda sadece 20 adet antidamping ve telafi edici gümrük vergisi incelemesi başlatmıştır. Bununla birlikte, inceleme sayısı bu önlemlerin kapsadığı ticareti ifade etmekte yetersizdir. Örneğin, 2000 yılında AB Türkiye'nin AB'ye ihracatının yüzde 2'sini oluşturan renkli televizyon ihracatı için bir inceleme başlatmıştır. Ayrıca, incelemeler özellikle KOBİ'ler olmak üzere bunlardan etkilenen bireysel şirketler için önemli bir risk teşkil edebilmektedir.

83. Ayrıca, AB başka Türk ihracatları için de antidamping incelemeleri başlatmıştır ve nihai antidamping önlemleri hiç uygulanmasa bile ikili ticaret için yeni ithalat kısıtlamaları uygulama fırsatına sahip olmuştur. Yakın geçmişte, AB Türkiye'den yapılan ithalat için, kısıtlama uygulamaya karar vermiş olması halinde yıllık ikili ticaret akışını olumsuz etkileyebilecek bir antidamping incelemesi gerçekleştirmiştir. 2012 yılında, AB Türkiye, Ukrayna ve Makedonya'dan yapılan kaynaklı tüp ve boru ile kare veya dikdörtgen kesitli boş profil ithalatı için bir antidamping incelemesi başlatmıştır. AB'nin Türkiye'den bu ürünler için yıllık ithalatı 2009 yılında 446 milyon ABD\$ ile zirveye ulaşmıştı. İnceleme Şubat 2013'te kapatıldı.

84. AB ayrıca üçüncü ülkeler için daha az sayıda TPSA kullanmaktadır ve bu durum Türk ihracatçılar için AB pazarında rekabeti arttırmaktadır. AB TPSA'ları ile HS-6 haneli petrol dışı ürün hatlarının yaklaşık yüzde 3'ünü hedeflemekte birlikte, 2007 yılından bu yana AB TPSA'nın kapsadığı ithalatın etkilenen ticaret-ağırlıklandırılmış payı düşmektedir. 2012 yılında AB ithalatının yüzde 1,7'den azı bir TPSA'ya tabi iken, bu oran 10 yıl öncesinde yüzde 4,2 idi (Şekil 13). Üçüncü ülkelere yönelik TPSA'ların uygulaması sona erdiğinde, Türk ihracatçılar üzerinde yol açtığı etkiler potansiyel olarak önemli düzeylerde olabilir (Ek 13).

Şekil 13: AB'nin ticari korunma araçlarına tabi yıllık ithalatı



Kaynak: BM Comtrade.

41 2011 yılında Türkiye'nin AB'ye toplam demir veya çelik tüp ve boru parçaları ihracatı 18 milyon ABD\$ idi.

85. Ticaret Politikası Savunma Araçlarının (TPSA) ikili ticaret üzerinde yol açabileceği etkileri azaltmak için, taraflar arasında bu kısıtlamaların kullanımında yumuşamanın sağlanmasına yönelik daha fazla işbirliğine ihtiyaç duyulmaktadır. 1/95 sayılı Kararın 44. maddesi kapsamında, inceleme sırasında Ortaklık Konseyi, Türkiye'nin iç pazarla ilgili rekabet, devlet yardımlarının denetimi ve diğer konulardaki Topluluk müktesebatını yürürlüğe koyup etkili biçimde uygulanmasını sağlayarak haksız rekabete karşı iç pazardakine denk bir koruma sağlaması koşuluyla bu tasarrufların kaldırılmasına karar verebilir. Bununla birlikte, Türkiye'nin Devlet Yardımları Kanununun uygulanması askıya alınmıştır. Türkiye 2009 yılında taraflar arasında incelemeler başlatılmadan önce antidamping vergileri ile ilgili geliştirilmiş bir diyalog sağlanması için bir "DTÖ+" mekanizmasının veya başka özel bir mekanizmanın oluşturulmasını önermiştir. Bu öneri AB tarafından henüz kabul edilmemiştir, ancak özellikle diğer TPSA türlerini de kapsayacak şekilde genişletilmesi halinde bu önlemlerin etkilerinin sınırlandırılmasına yönelik en iyi seçenek olacaktır.⁴² Mevcut TPSA için, Türkiye özellikle DTÖ Koruma Önlemleri Anlaşmasında genel olarak belirlenen 3-4 yıllık başlangıç uygulama süresinin ötesinde uzatılan koruma önlemleri olmak üzere geçtiğimiz on yılda uygulamaya koyduğu mevcut TPSA stokunu azaltmanın yollarını araştırmalıdır. AB de, üçüncü ülkelere uyguladığı TPSA da dahil olmak üzere, Türk ihracatçılara yönelik uygulanan TPSA kaldırma sürecinin şeffaflığını arttırmalıdır. Bu, AB'nin Türkiye ile rekabet eden üçüncü bir ülkeden yapılan ithalatlara TPSA uygulanması yoluyla sağlanan kapalı tercihlerin sona erdirilmesine Türk ihracatçıların hazırlanmasına olanak tanıyacaktır.

Ticaretin Kolaylaştırılması, Gümrük Modernizasyonu ve Gümrük Kontrolleri

86. Gümrük Birliği, Türk Gümrük İdaresinin (TGI) modernizasyonu gibi yollarla Türkiye'de ticaretin kolaylaştırılmasına ve gümrük reformuna önemli bir ivme kazandırmıştır. 1995 yılından bu yana, TGI yapısını, hizmet kalitesini, ticareti kolaylaştırma düzeyini geliştirmek ve daha genel anlamda organizasyonel performansını arttırmak için adımlar atmıştır. Gümrük Birliği oluşturulmadan önce, Türkiye karmaşık bir gümrük rejimine sahipti. Gümrük prosedürleri büyük ölçüde kağıda dayalıydı, ithalatçıların ve ihracatçıların beyanlarını yapmak için şahsen gümrük dairelerine gitmeleri gerekmektedir. Neredeyse tüm malların fiziksel olarak denetlenmesi gerekiyordu ve bu ciddi gecikmelere yol açmaktaydı.

87. 1995 yılında Türkiye Gümrük Birliğine hazırlık için gümrük idaresini daha etkili ve etkin hale getirmek amacıyla Dünya Bankası ile Gümrük Modernizasyon Projesine yönelik ile bir kredi anlaşması imzaladı. AB de 2003 yılından itibaren sekiz program yılı kapsamında gümrük idaresinin modernizasyonu için Türkiye'ye katılım öncesi mali yardım sağlamıştır. Bu desteğin amaçları, GB gerekliliklerine ve Dünya Gümrük Teşkilatı tarafından geliştirilen uluslararası standartlara uygun olarak modern ve güncel bir gümrük mevzuatının uygulanması; gümrük işlemlerinin sadeleştirilmesi ve modernizasyonu; sonradan kontrollere daha fazla güvenilmesine yönelik düzenlemelerin getirilmesi; ticaret topluluğuna daha iyi hizmet sağlanması; ve bölgesel ve yerel ofislere daha fazla sorumluluk verilmesi idi.

88. Şu anda Türkiye'nin gümrük dairelerinin tamamında otomasyon sağlanmıştır ve gümrük işlemlerinin yüzde 99'u elektronik olarak gerçekleştirilmektedir. Türkiye'nin gümrük beyanları da AB'de gümrük izinleri için kullanılan Tek İdari Doküman ile uyumlaştırılmıştır. 2013 yılında bir ithalat beyannamesinin ortalama işlem süresi 1 gün 4 saat 43 dakikadır. İlk 8 saatte işleme konulan ithalat beyannamelerinin oranı yüzde 54'tür.

89. Gümrük mevzuatı alanında, Türkiye hem 1/95 sayılı Karara hem de müktesebata yüksek düzeyde bir uyum sağlamıştır. 1/95 sayılı Kararın 3. Bölümü Türkiye'nin GB kapsamında kabul etmesi gereken temel "gümrük hükümlerini" (idari prosedürler ve politikalar) belirlemektedir. Bunlar daha genel anlamda Topluluk Gümrük Kodunun spesifik hükümlerinin bir alt kümesini yansıtmaktadır (yani gümrük kontrolleri ile ilgili tüm müktesebatı oluşturmamaktadır) ve temel olarak Madde 28'de açıklanmaktadır (Metin Kutusu 13). Bu bölüm ayrıca teknik nitelikte bazı spesifik ilave gereklilikler getirmekte ve taklit malların ticaretinin kontrolüne (fikri mülkiyet haklarının uygulanması) ilişkin Konsey tüzüklerinin kabul edilmesini gerektirmektedir.

⁴² Örneğin AB-Kore STA kapsamında gümrük birliğine göre daha güçlü (DTÖ+) antidamping hükümleri bulunmaktadır. AB-Kore STA kapsamında, zorunlu düşük vergi kuralları ve bir erken uyarı sistemi bulunmaktadır. Ayrıca antidamping hükümlerinin sona ermesi ile ilgili bir "günbatımı" hükmü de bulunmaktadır.

Metin Kutusu 13: 1/95 sayılı Kararın 28. Maddesi

Bu Kararın yürürlüğe girdiği tarihte, Türkiye, Topluluk Gümrük Kodu'nu ihdas eden 12 Ekim 1992 tarih ve (EEC) 2913/92 sayılı Konsey Yönetmeliği ile onun uygulama hükümlerini belirleyen 2 Temmuz 1993 tarih ve (EEC) 2454/93 sayılı Komisyon Yönetmeliğini (16) temel alan aşağıdaki konulara ait hükümleri kabul eder:

- a. malların menşei;
- b. malların gümrük değeri;
- c. malların Gümrük Birliği bölgesine girişi;
- d. gümrük beyannamesi;
- e. serbest dolaşıma girişi;
- f. ekonomik etkisi olan gümrük işlemleri ve erteleme rejimleri;
- g. malların dolaşımı;
- h. gümrük borcu;
- i. itiraz hakkı.

90. Gümrük kontrolünün birçok alanında, Türkiye'nin uygulamaları AB müktesebatının ilgili bölümlerinde genel olarak istenen gereklilikleri karşılamaktadır. Türkiye'nin 1/95 sayılı Kararın "Gümrük Hükümleri" başlıklı bölümü ile tam olarak uyumlu olduğu görülmektedir: Bu Avrupa Komisyonunun Türkiye ile ilgili son ilerleme raporlarında ifade edilenler ile genel anlamda tutarlı bir görüşür.

91. Ticarete konu malların emniyet ve kalite kontrollerinin elektronik olarak ve riske dayalı olarak gerçekleştirilmesine yönelik 'Dış Ticarete Risk Esaslı Kontrol Sistemi' (TAREKS) şimdiye kadar başarılı olmuştur. 2010 yılının sonlarında uygulamaya konulan TAREKS, ithalatçıların ve ihracatçıların risk kontrol sistemine kendilerinin kaydolabilmeleri için web üzerinden erişilebilir olacak şekilde tasarlanmıştır. AB menşeli ithalatlar veya serbest dolaşımdaki malların ithalatı risksiz olarak değerlendirilmektedir ve sistemin riskli bir mal tespit ettiği durumlar dışında ilave kontrollere tabi tutulmamaktadır. Yeni kontrol sistemi ticaret maliyetlerini düşürmeyi; müşterilere ve şirketlere güvenli ve kaliteli ürünlerinin sunulmasını sağlamayı; riskli ürünlerin ve tüccarların kontrolü ile ilgili olarak kaynak tahsisinin rasyonelleştirilmesini; ve gümrükte bekleme sürelerini kısaltmayı amaçlamaktadır. TAREKS sektörel bazda uygulanmaktadır 30 Aralık 2012 tarihinde uyumlaştırılmamış alan da dahil olmak üzere sisteme yeni sektörler eklenmiştir. Gezi tekneleri ve denizcilik ekipmanları haricinde neredeyse tüm Yeni Yaklaşım Direktifleri TAREKS sisteminin kapsamında yer almaktadır.⁴³ Ek olarak, büyük ölçüde uyumlaştırılmamış alana giren ve zorunlu standartlara tabi olan pil ürünleri ile ayakkabılar da sistem kapsamında yer almaktadır.

92. Ticaretin kolaylaştırılması için Türkiye'nin AB ile olan sınırının her iki tarafındaki gümrük faaliyetlerinin, uygulamalarının ve işlemlerinin iyileştirilmesi için fırsatlar mevcuttur. Örneğin, Kapitan Andreevo'daki sınır altyapısı şu anda Dünya Bankası ve AB tarafından desteklenen projeler kapsamında iyileştirilmektedir. Türk meyve ve sebze ihracatçılarına yönelik Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerine ilişkin kısıtlar, orada kurulan yeni bir laboratuvar ile çözülmektedir. Her ne kadar bitki sağlığı kontrolleri ile ilgili zorluklar devam etse de, bu laboratuvarın eksikliği numunelerin Sofya'ya gönderilmesi gerektiğinden dolayı uzun ge-

⁴³ Bunlar arasında telsiz telekomünikasyon ve terminal ekipmanları, oyuncaklar, kişisel koruyucu teçhizatlar, inşaat ürünleri, tıbbi cihazlar, makine, asansörler, basınçlı ekipmanlar, basit basınçlı kaplar, taşınabilir basınçlı kaplar, gazlı yakıt yakan cihazlar ve sıcak su kazanları ile ilgili direktifler yer almaktadır.

cikmelere yol açmaktaydı. Bununla birlikte, Bulgaristan ile karayolu kotası ve transit izni sorunları (Bölüm 4) gümrük kontrollerinde benzer sorunlar olarak devam etmektedir. Mayıs 2013'te, Bulgar tır şoförlerinin Türk tarafındaki uzun süren gümrük işlemleri sebebiyle gerçekleştirdikleri protestolar sonucunda Kapıkule - Kapitan Andreevo ve Lesovo sınırları bir haftada iki kez 36 saat boyunca kapalı kalmış ve bunun sonucunda her iki tarafta kilometrelerce uzunluğunda kuyruklar oluşmuştur⁴⁴. Ayrıca, Bulgaristan yükleme ve boşaltma için de yüksek ücretler uygulamaktadır: sevkiyat başına 250 Avroya kadar.⁴⁵ Sınırdan geçecek olan meyve-sebze taşıyan Türk kamyonlarının tekerleklerine şap hastalığına karşı dezenfeksiyon uygulanmaktadır. Belirli yüksek değerli sevkiyatlar için uygulaması da zorunlu tutulmaktadır.⁴⁶ Türk kamyonları refakat için araç başına 300-1.000 Avro arasında ücret ödeyebilmektedir.

93. Ulusal yetkilendirilmiş ekonomik operatör (YEO) programları kapsamında karşılıklı tanıma mümkün ve arzu edilir görünmektedir. Avrupa Komisyonu tarafından yakın geçmişte Türkiye'ye sağlanan teknik yardım ile birlikte, Türkiye AB modeline dayalı bir yetkilendirilmiş ekonomik operatör (YEO) modeli geliştirebilmiş ve uygulayabilmiştir. Bu program, ticaret sürecindeki düzenleyici müdahaleleri sınırlayarak, incelenen ve akredite edilen tedarik zinciri kuruluşları için yüksek düzeylerde kolaylaştırma sağlamaktadır. Her iki tarafça kabul edilen yaklaşım ve yöntemin benzerliklerinden dolayı, bu faydalar hem Türkiye'de hem de AB'de geçerli tek bir akreditasyonun sunulması yoluyla her iki tarafta faaliyet gösteren kuruluşları kapsayacak şekilde daha da yaygınlaştırılabilir. Bu tüccarlar üzerindeki düzenleyici yükü daha da azaltacak ve sınır ötesi işlemleri kolaylaştıracaktır.

94. Türkiye Fikri Mülkiyet Haklarının (FMH) uygulanması alanında belirli bir ilerleme kaydetmiştir, ancak daha fazla çalışma yapılması gerekmektedir. 1/95 sayılı Karar kapsamında, Türkiye 3842/86 sayılı Konsey Tüzüğüne (EEC) uygun olarak FMH ihlallerine karşı sınır uygulamalarına ilişkin mevzuatı yürürlüğe koymakla yükümlüdür. Sınır uygulaması bakımından, Türkiye'deki mevcut politika söz konusu tüzüğün gerekliliklerine uygundur. Örneğin, şüpheli bir mal alıkonulduğunda, işlemin desteklenmesi veya doğrulanması için hak sahibi (yani fikri mülkiyet hakkı veya markası potansiyel olarak zarar gören kuruluş) ile irtibat kurulmaktadır. Üç gün içerisinde bir cevap alınmaması halinde, mallar serbest bırakılmaktadır. Daha sonra yapılacak yasal işlemler hak sahibinin FMH ihlalini kanıtlanmasına dayalı olduğundan dolayı, bu politikalar uluslararası alanda yaygın olarak uygulanmaktadır.

95. Türkiye FMH ihlallerinin ciddi bir sorun olduğunu ve yerli sanayiini etkilediğini giderek daha fazla kabul etmektedir. İç pazarda en büyük endişenin otomobil yedek parçalarında, kozmetik ürünlerde, tıbbi cihazlarda, giyim ve ayakkabıda hissedildiği FMH ihlallerinin boyutlarını göz önüne alan yerel sektör dernekleri Uluslararası Ticaret Odasının (ICC) desteği ile bu alandaki kilit sorunlara dikkat çekmek için kamuoyu bilinçlendirme kampanyaları başlatmıştır. Uygulamanın kolaylaştırılması ve daha iyi koordine edilmesi amacıyla yasal ortamı ve politika ortamını güçlendirmeye yönelik çalışmalar yapılmaktadır. Türkiye mal, şirket ve kaynak ülke düzeylerinde farklı risk profilleri oluşturmuştur ve gümrükteki el koyma vakaları göz önünde bulundurularak bunlar sürekli olarak güncellenmektedir. Bununla birlikte, Türkiye'ye giren, Türkiye'den geçen veya Türkiye'nin ihraç ettiği, fikri mülkiyet haklarını ihlal eden sevkiyatların daha iyi hedeflenmesi ve alıkonulması için daha fazla adımın atılması gerektiği açıktır. Özellikle, tespit riskinin çok düşük olduğu ve ihlal sonuçlarının yeterli bir caydırıcılık sağlamadığı görülmektedir. Dolayısıyla, fikri mülkiyet hakları, Türkiye'nin şüpheli sevkiyatların profilinin daha iyi oluşturulması ve hedeflenmesi yoluyla, ticareti gereksiz bir şekilde olumsuz etkilemeden, fikri mülkiyet hakları ile ilgili sınır uygulamalarını geliştirmesi için Avrupa Komisyonu'nun ilave desteğine ihtiyaç duyabileceği alanlardan birisini oluşturmaktadır. Bu faaliyetler TGİ tarafından gerçekleştirilmekte olan daha geniş kapsamlı reform ve modernizasyon çabaları ile de tutarlı olacaktır.

44 Türk yetkililere göre, Bulgar tır sürücülere gümrük ofisine uygun olarak verilmiş karayolu izinleri ibraz etmediklerinden dolayı gümrük işlemleri zamanında tamamlanamamıştır. Türk Gümrük İdaresi Kapıkule gümrük ofisindeki binaların ve altyapının modernizasyonu ve bekleme süreleri kısaltılacak şekilde gümrük işlemlerinin sadeleştirilmesi için önemli adımlar atmıştır. Bununla birlikte, Kapitan Andreevo'daki sınır altyapısı iyileştirilmediği sürece gecikme sorunlarının devam etmesi olasıdır.

45 Boşaltma ücretleri AB'nin değil üye devletlerin yetki alanına girmektedir. Belge kontrollerine, kimlik kontrollerine ve sağlık kontrollerine ilişkin bedeller AB'nin yetki alanında bulunmaktadır ve bunlar normal olarak yaklaşık 7 Avro tutmaktadır. Ancak DTÖ SPS Anlaşması ücret uygulandığı durumlarda bunların kontrollerin maliyeti ile orantılı olması gerektiğini belirtmektedir.

46 TIR Karneleri Himayesinde Uluslararası Eşya Taşınmasına Dair Gümrük Sözleşmesi (TIR Sözleşmesi) gümrük yetkililerinin TIR rejiminin sunduğu garantinin üzerinde yüksek gümrük vergisi gerektiren mallar ile karşılaştıklarında refakat yükümlülüğü getirmelerine olanak tanımaktadır. Normal olarak, çoğu ülke refakat uygulamasını alkol ve tütün sevkiyatları ile sınırlı tutmaktadır. Ancak, Bulgaristan bileşik gümrük ve vergi yükümlülüğü 50.000 ABD\$'ı aşan sevkiyatlar için refakat yükümlülüğü uygulamaktadır; bu Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim ihracatlarını da etkilemektedir.

96. Hem Türkiye hem de AB bağlayıcı tarife kararları yayınlamakla birlikte, kararlar karşılıklı olarak tanınmamaktadır. Bağlayıcı tarife kararları ekonomik operatörlere tarife sınıflandırmaları ile ilgili yasal açıklık sunmakta ve mallar AB'nin neresinde beyan edilirse edilsin eşit gümrük uygulamalarına tabi olmalarını sağlamaktadır. Ayrıca, tarife sınıflandırmasına dayalı olarak, ekonomik operatörler tabi olacakları gümrük vergilerini ve diğer gümrük ücretlerini, kısıtlamalarını ve kar marjlarını değerlendirebilmektedir. AB'de, bağlayıcı tarife bilgisi kararları ekonomik operatörlerin talepleri üzerine üye devletlerin gümrük idareleri tarafından yayınlanmaktadır. Türkiye'de, TGİ de bağlayıcı tarife kararlarının yayınlanmasına yönelik mevzuat ve prosedürleri oluşturmuştur.⁴⁷ Bununla birlikte, Türkiye ile AB arasında bu kararlar karşılıklı olarak tanınmamaktadır.

97. AB ile Türkiye arasında gümrük düzenlemeleri/prosedürleri bakımından tutarlılığın veya uyumun bulunmadığı alanlarda, daha fazla uyumlaşmanın sağlanmasına yönelik adımların düşünülmesi gerekmektedir. Kapıkule – Kapitan Andreevo sınır kapısında gümrüksüz satışların düzenlenmesine ilişkin sorunlar bulunmaktadır. Gümrük kontrollü alana girildikten sonra Türkiye'den çıkan bireylere yapılan satışlar düzenlemeye tabi tutulmamıştır. Bu, örneğin, seyahat eden kişilerin AB'ye girerken izin verileden çok daha fazla miktarlarda tütün ürünleri alabilmeleri anlamına gelmektedir. Seyahat eden herkes gümrüksüz alışveriş haklarını bilmekle sorumlu olmakla birlikte, bu durum Bulgaristan için AB tahsisatlarının uygulanmasında sorun yaratmaktadır. Basit bir şekilde satışların AB'de geçerli imtiyazlı tahsisatlar ile sınırlandırılması (normalde havayolu ile seyahat edenlerin başka ülkelerde yaptıkları gümrüksüz alışveriş durumunda olduğu gibi) iyi bir uygulama olacaktır. İhraç edilen malları taşıyan kamyon sürücüleri (hem Türk hem yabancı) Türkiye'den çıkarken 550 litre kadar motorini gümrüksüz olarak alabilmektedir. Gümrüksüz yakıt alımları ile ilgili AB düzenlemeleri bir aracın yakıt deposunun normalde alabileceği kadar yakıtın gümrüksüz alınabilmesine olanak tanımakla birlikte, Türkiye'deki imtiyaz tüm araçlar için değil, sadece Türk malları taşıyan kamyonlar için geçerlidir. Ayrıca, resmi beyan için esas alınan asgari değer Türkiye ve AB arasında farklılık göstermektedir. Türkiye şu anda 75 €'luk bir sınır uygularken, AB'deki sınır değer 150 €'dur. Bu sınır değerlerin altındaki mallar gümrüksüz olarak girebilmektedir. Bununla birlikte, Türkiye için bu küçük işlemlerden yüzde 18 KDV tahsilatının tahsilat masraflarını ve sanayiye olan ilave maliyetleri karşılaması mümkün görünmemektedir.⁴⁸ Türkiye'de tarife kotalarının yönetimi de AB ile uyumlu değildir. AB tarife kotalarını ilk gelen ilk alır esasına göre yayınlarken, Türkiye'de tüccarların kotalardan yararlanabilmesi için lisans alması gerekmektedir. Türkiye'nin tarife kotaları ile sınırlanan şekerleme ve çikolata ithalatı sadece imalatçılara tahsis edilebilmektedir.⁴⁹ Son olarak, Türkiye ile AB sınırının her iki tarafında sağlanan hizmetler için ücret ve bedellerin uygulandığı çeşitli sistemler bulunmaktadır. Bunların kullanımı uluslararası alanda nispeten yaygın olmakla birlikte, her iki taraf da bu ücretlerin sadece maliyetlerin karşılanması için gerekli olduğunu düşünmesine rağmen taraflar arasında uyumsuzluk bulunmaktadır. Örneğin, Türkiye'de verginin uygulandığı ve ithalatçının banka finansmanını kullandığı durumlarda ekstra bir ücretin uygulandığı Kaynak Kullanımını Destekleme Fonu bulunmaktadır.

98. Türkiye ile AB arasında gümrük kontrolleri ile ilgili olarak işbirliğinin geliştirileceği bir başka alanda ortak gümrük kontrollerinin oluşturulması olacaktır. Bu, tüm sınır kontrollerinin ortak gümrük bölgesinde sonuçlandırılmasının dışında, iki taraf arasındaki ticaret için mümkün olan en somut kolaylaştırma sonucunu ortaya koyacaktır. Örneğin, Türkiye, 1 Şubat 2012 tarihinde, transit sevkiyatların izlenmesine yönelik Ortak Transit Sözleşmesine (CTC) dahil olmuştur. Daha önce tüm kamyonların AB-Türkiye sınırının her iki tarafında da durarak ayrı ihracat / ithalat beyanlarında bulunmaları ve / veya transiti kolaylaştırmak için bir TIR karnesine sahip olmaları gerekiyordu.⁵⁰

47 10 Mayıs 2013 itibarıyla, 2000 yılından bu yana 4.579 karar yayımlanmıştır.

48 Ancak, asgari değerlerin daha da düşük olduğu (örneğin İsviçre, 50€) ve değerlendirme ve tahsilat maliyetinin ithalatçıya yüklendiği ülkeler de vardır.

49 Türkiye belirli işlenmiş tarım ürünlerinin AB'den ithalatına yönelik bir tarife kotası sistemine sahiptir. İthal edilen ortalama miktarlara dayalı olarak son yıllarda azami miktarlar arttırılmıştır. İlgililerin Ekonomi Bakanlığı'na başvurmaları gerekmektedir ve üretimlerinde bu malları girdi olarak kullanan sanayicilere kotalar tahsis edilmektedir.

50 TIR ve CTC'nin mantığı, serbest dolaşımda olmayan bir malı taşıyan ve bir AB-Türkiye sınır kapısına gelen bir kamyonun, sınır ülkesinden nihai varış noktasındaki gümrük dairesine kadar oluşabilecek zararların önlenmesi için teminat verilmesi yoluyla kolay geçişin sağlanmasıdır. CTC ve TIR uluslararası teminat kapsamına dayalı uluslararası transit anlaşmalarıdır. TIR bir teminatlar zinciridir; CTC ise tek bir teminattır. Ülkeler bir sevkiyatın CTC kapsamında veya TIR karnesiz gelmesi halinde ulusal sistemlerini işletmekte serbesttir. AB'de Topluluk Transit düzenlemesi mevcuttur. Banka mevduatları veya teminat mektubu kullanılabilir. Ancak, TIR sadece dört yükleme ve boşaltma için geçerli iken, CTC kullanımı yükün belirli bir bölümü için kullanıldığında sınırsızdır. Genel olarak, özel bir üçüncü tarafın dahil edilmesi veya ücret ödenmesi gerekmediğinden dolayı, Topluluk Transit düzenlemesinden yararlanmak daha ucuzdur.

Karayolu Kotaları

99. Türkiye'nin dış ticaretinin neredeyse yüzde 40'ı yaklaşık 1.300 şirketten ve 45.000 araçlık filodan oluşan uluslararası karayolu taşımacılığı sektörü ile gerçekleştirilmektedir.⁵¹ Bununla birlikte, Türkiye'nin ticaretindeki büyük artışa ve bunun giderek artan miktarlarda ve değerde mal taşınmasını gerektirmesine rağmen, bu pay yüzde 64 olduğu 1995 yılına göre düşmüştür. Karayolu taşımacılığı sektöründe Türkiye'nin başlıca rakipleri Romanya, Bulgaristan ve Polonya'dır. Moldova da bu alandaki faaliyetlerini son yıllarda arttırmaktadır. Kapitan Andreevo ve Lesovo sınır kapılarından geçen yabancı taşıyıcıların payı önemli oranda artmaktadır; 2012 itibarıyla tüm taşıyıcıların yüzde 43'ünü oluşturmaktadırlar. Kısmen bu artışa cevap olarak, Türkiye tüm yabancı kamyonların boş girişleri için bir izin şartı getirmiştir. Benzer şekilde, Bulgaristan'ın AB'ye katıldıktan sonra Türk kamyonları için transit ücretlerini ve kotaları tekrar uygulamaya koyması karşısında, Türk limanlarındaki yüklemeler Türk kamyonlarının tekeline verilmiştir.

100. Geçtiğimiz on yılda, Türkiye karayolu taşımacılığı sektöründe kapsamlı bir reform gerçekleştirmiştir. Mesleğe giriş kriterleri, araçlar için yola elverişlilik testleri, sosyal mevzuat (örneğin dijital takograf), sürücülere yönelik mesleki eğitim gereklilikleri, ve lisanslandırma sistemi gibi yeni uygulamalar getirilmiştir. Mayıs 2006'da, Türkiye'nin karayolu taşımacılığı sektörü için müktesebata uygun yasal ve kurumsal çerçevenin oluşturulması ve geliştirilmesi amacıyla bir taşımacılık eşleştirme projesi başlatılmıştır. Eşleştirme için karayolu taşımacılığı sektörlerinin etkin olduğu bilinen Hollanda ve Almanya seçilmiştir.

101. Bu reform çabalarının sonucu özellikle uluslararası operasyonlar bağlamında rekabetçi bir karayolu taşımacılığı sektörünün oluşturulması olmuştur. Sektör reformunu tetikleyen ilk etkenler Türkiye'nin TIR sistemine (sadece profesyonel ve güvenilir taşımacılık işletmecileri bu kolaylaştırma aracına erişebilmektedir) ve ECMT Çok Taraflı Kota Sistemine (yine araçlar ve sürücüler için nitel kriterler getiren) katılması olmuştur. Bu reformun sonuçlarından birisi Türkiye'nin son on iki yılda dünyada en fazla TIR karnesi kullanan ülke haline gelmesi olmuştur. 2012 yılında çıkarılan toplam karnelerin yüzde 22'si Türkiye için çıkarılmıştır– Tablo 13. Türkiye'de 1.462 yetkili TIR Karnesi sahibi bulunmaktadır; bir başka deyişle en az 1.462 taşımacılık şirketi TIR garanti sistemi kapsamında uluslararası taşımacılık faaliyetinde bulunmaktadır, dolayısıyla en az bu kadar şirket karayolu taşımacılığı iznine ihtiyaç duymaktadır.

Tablo 13: Seçili ülkeler için çıkarılan TIR Karneleri (bin)

Ülke (Dünyadaki payı - %)	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Türkiye	327 (%12)	412 (%13)	419 (%13)	544 (%17)	589 (%18)	689 (%19)	788.5 (%26)	765 (%24)	490 (%22)	701.5 (%25)	672 (%22)	685 (%22)
Bulgaristan	211 (%8)	252 (%8)	303 (%9)	313 (%10)	349 (%11)	394.5 (%11)	140 (%5)	148.2 (%5)	124.2 (%6)	137.6 (%5)	150 (%5)	131 (%4)
Yunanistan	22 (%1)	29.4 (%1)	23.6 (%1)	40.5 (%1)	33.2 (%1)	30.7 (%1)	19.8 (%1)	21.9 (%1)	9.55 (%0)	16 (%1)	16.6 (%1)	5 (%0)
Makedonya	22.1 (%1)	29.3 (%1)	27.4 (%1)	27.4 (%1)	27.7 (%1)	31.55 (%1)	20.3 (%1)	23.9 (%1)	18.2 (%1)	23.5 (%1)	21.8 (%1)	25.4 (%1)
Moldova	21.1 (%0)	24.45 (%1)	46.8 (%1)	46.9 (%1)	58.5 (%2)	61.05 (%2)	77.1 (%3)	77.85 (%2)	65.95 (%3)	68 (%2)	79.1 (%3)	81.55 (%3)
Rusya	192.8 (%7.1)	263.7 (%8.5)	313.6 (%9.5)	375.65 (%11.7)	424 (%13.1)	499.9 (%13.9)	660.9 (%21.5)	696.6 (%21.4)	404.8 (%18.1)	521.5 (%18.5)	568.2 (%18.5)	598 (%18.9)
Sırbistan						8.8 (%0)	12.1 (%0)	15.3 (%0)	12.4 (%1)	20 (%1)	21.1 (%1)	27.9 (%1)
Ukrayna	200 (%7.4)	190 (%6.1)	222.5 (%6.8)	251 (%7.8)	266 (%8.2)	324 (%9)	345 (%11.2)	317 (%9.7)	292 (%13.1)	309.5 (%11)	363.6 (%11.8)	376.8 (%11.9)
Dünya	2,707.95 (%100)	3,095.2 (%100)	3,298 (%100)	3,211.05 (%100)	3,240.65 (%100)	3,599.85 (%100)	3,076.25 (%100)	3,253.8 (%100)	2,230.4 (%100)	2,822.2 (%100)	3,074.5 (%100)	3,158.3 (%100)

Kaynak: UNECE.

⁵¹ Bu bölümde sunulan veriler çalışma ekibi tarafından Türkiye'deki karayolu taşımacılığı sektöründe yer alan paydaşlar ile yapılan görüşmelerden ve diğer ülkelerdeki (Romanya, Bulgaristan ve Yunanistan) özel ve kamu sektörü aktörleri ile yapılan görüşmelerden derlenmiştir.

102. Karayolu kotaları ve özellikle de transit izinleri malların serbest dolaşımı önünde engeller oluşturmakta ve transit trafiğini aksatarak Gümrük Birliğinin tam anlamıyla işleyişini sekteye uğratmaktadır. Türkiye toplam 58 ülke ile karayolu taşımacılığı anlaşması imzalamıştır; bunların 25'i çeşitli düzeylerde serbestleşme sağlamaktadır (bazıları sadece transit ile ilgili iken, bazıları doğrudan/ikili trafik için geçerli olduğundan dolayı tam serbestleşme sağlamasa bile). AB'de, kota müzakeresi içeren ikili karayolu taşımacılığı anlaşmaları bireysel AB üye devletlerinin bağımsız yetkisi altındadır (Ek 14). AB üye devletleri kendi topraklarında mal taşıyabilecek Türk plakalı araçların satışını sınırlandırarak AB'ye Türk karayolu taşımacılığı işletmecileri tarafından taşınan Türk mallarını sınırlamaktadırlar (her ne kadar AB'li karayolu taşımacılık işletmecileri tarafından taşınabilseler de). Bu durum eğer en verimli taşımacılık şirketi artık kullanılmıyorsa maliyetleri yükseltmektedir. Sonuç olarak, Türkiye ve AB üye devletleri arasındaki kota siteminin serbestleştirilmesi ticareti kolaylaştırıcaktır. Bununla birlikte, bir hizmet olarak düşünüldüğünden dolayı AB Tek Pazarında bile karayolu taşımacılığının serbest bırakılması malların serbest dolaşımı genel ilkesi kapsamında ele alınmamıştır. Bunun yerine, üye devletler Ulaştırma Politikası müktesebatı kapsamında taşımacılık hizmetlerini etkileyen kısıtlamaların kaldırılmasına yönelik ilkeleri benimsemişlerdir.

103. Uluslararası karayolu taşımacılığını engelleyen diğer önemli unsurlar arasında bazı AB üye devletleri tarafından uygulanan ulusal lisanslandırma sistemi ile vize kısıtlamaları (profesyonel sürücüler için) yer almaktadır. Türkiye karayolu taşımacılığı piyasasına erişim için 37 tür lisans uygulamaktadır ve her bir karayolu taşımacılığı faaliyet türü için AB'ye göre çok daha fazla ayrıntılı şartnamelere sahiptir. Bu Türk yetkililerin piyasaya erişim konusunda kendi taşıyıcılarını da etkileyen bir kısıt olarak ortaya çıkmaktadır: çeşitli kategorilerdeki malları taşımak isteyen bir karayolu taşımacılığı işletmecisi her bir lisans türü için ayrı ayrı başvuruda bulunmak (ve ödeme yapmak) zorundadır. Örneğin münhasıran ev eşyası taşıma lisansı alan bir karayolu taşımacılık işletmesi dönüşünde başka tür bir mal yükleyemediği için, lisanslandırma sistemi Türk taşımacılar için maliyetin yanında bu gibi engeller de doğurmaktadır için. Bu bakımdan, AB'deki lisanslandırma sistemi daha basit ve düz olduğundan ve örneğin Türkiye'ye ticari mal taşıyan bir Bulgar kamyonunun dönüşte ev eşyası taşımaya izin verildiğinden dolayı AB'li taşımacılar daha az kısıt ile karşı karşıyadır. Karayolu taşımacılık şirketlerinin karşı karşıya olduğu ve taşımacılık maliyetlerinin yüzde 10'unu oluşturduğu tahmin edilen⁵² diğer maliyetler arasında sürücüler için alınan vizeler ile ilgili maliyetler, gümrük transit belgeleri (örneğin TIR Karneleri) ve taşımacılık izinleri yer almaktadır. Şirketler genellikle sürücüleri için Schengen vizesi almaktadır. Schengen vizesi çoklu girişe izin vermektedir, genellikle bir yıllığına geçerlidir ve 130-150 € arasında bir maliyeti bulunmaktadır. Ancak tek seferde en fazla 90 gün kalınmasına izin verdiğinden sürücüler için bir kısıt oluşturmaktadır. Bununla birlikte, Schengen bölgesine kamyonla gidiş veya geçiş için başvuruda yedi ayrı belgenin⁵³ sunulması gerekmektedir. Bunların arasında alıcı şirketin davet mektubu da yer almaktadır ve bunu temin etmek bazen güç olabilmektedir. Referans mektupları da istenmektedir ve sürücü değişikliği durumunda vizeler devredilememektedir. Gümrük transit belgelerinin alınması Türkiye'de nispeten kolay ve ucuzdur. TIR Karnelerinin yanı sıra, Türkiye aynı zamanda AB transit teminatlarının (T1) önemli bir kullanıcıdır. Türk taşımacılık şirketlerine göre, bu belgelerin alınmasında bir sorun yoktur ve fiyatları makuldür: Dört yapraklı bir TIR Karnesinin fiyatı 90 TL (yaklaşık 36€), 14 yapraklı TIR Karnesinin fiyatı 180 TL (yaklaşık 72€) ve bir T1 belgesinin fiyatı 15€/yük düzeyindedir. Özellikle transit için olmak üzere taşımacılık izinleri hem sektör hem de kamu kesimi tarafından Türkiye'nin AB ile olan ticareti önündeki önemli bir engel olarak görülmektedir.

104. Küresel olarak karayolu taşımacılık işletmecileri için piyasaya erişim, nitel veya nicel kriterlere veya bunların bir bileşimine dayalı olarak ulusal ve uluslararası düzeylerde düzenlenmektedir. AB nitel kriterler belirlemiştir ve bu kriterlere göre AB'deki her karayolu taşımacılık işletmecisi karayolu taşımacılık işletmecisi mesleğine giriş için asgari koşulları karşıladığı sürece AB'de mal taşıyabilmektedir.⁵⁴ Tarafların

52 Türkiye'deki karayolu taşımacılık işletmecileri ile yapılan görüşmelere dayalı olarak.

53 Şirketten ve eğer şirket üye ise UND'den (ulusal nakliyeciler derneği) alınmış teminat; şirket sürücülerinin listesi; SGK kayıt belgesi, sürücülerin SGK "hizmet dökümü" ve geçmiş SGK ödemelerinin listesi; şirketin Ticaret Odası sicil belgesi; C2 belgesi (ihracat izni); sürücünün ulusal ve uluslararası ehliyet belgesi; AB'deki şirketten davet mektubu veya iş ortaklığı belgesi.

54 AB'de şu anda mesleğe kabul edilebilmek için karayolu taşımacılık işletmecilerinin aşağıdaki kriterleri karşılamaları gerekmektedir: i) iyi itibar – yeterli etik davranışın sağlanması için; örneğin takograf kurallarına uyulması; ii) mali durum – işletmeciler her muhasebe yılında birinci araç için en az 9.000 €, daha sonraki her bir araç için 5.000 € sermaye varlığına sahip olmalıdır; iii) mesleki yeterlilik – sektörde çalışan meslek sahiplerinin ortak düzenlemeler, işaretleme ve sertifikalandırma ile ilgili olarak testlerle doğrulanmış pratik bilgi sahibi olmalıdır; ve iv) bir AB üye devletinde etkili ve istikrarlı bir kuruluşa sahip olmak.

spesifik nitel kriterleri karşılayan karayolu taşımacılık işletmecilerine belirlenen sayıda izinlerin verilmesi yoluyla birbirlerine trafik hakları tanıdıkları (hem ikili hem uluslararası) taşımacılık anlaşmalarında nitel ve nicel kriterlerin birlikte kullanımı yaygındır.

105. İki ülke tarafından birbirlerinin taşımacılarına verilebilecek dört çeşit izin bulunmaktadır. İkili taşımacılık, veya doğrudan trafik, iki tarafın taşımacılık işletmecilerinin birbirleri arasındaki ticaret kapsamında mal taşıyabilmelerine olanak tanımaktadır. Transit taşımacılık ticarete konu malların ülkeler üzerinden taşınmasına (herhangi bir yükleme/boşaltma yapmaksızın) olanak tanımaktadır. Üçlü taşımacılık, veya üçüncü ülke trafiği, malların bir ülkede kayıtlı bir kamyonu bir başka ülkede yüklenerek üçüncü bir ülkeye taşınmasına olanak tanımaktadır. Kabotaj ise başka bir ülkede kurulu taşımacılık işletmecilerinin ülke içinde mal taşımalarına olanak tanır. Bir ülkeye boş giren bir kamyonun izin istenmesi yaygın bir uluslararası uygulama değildir; ancak Türkiye bazı ikili taşımacılık anlaşmalarında bu hükmü kullanmaktadır.

106. AB’de, karayolu taşımacılığı sektörünün serbestleştirilmesi Roma Anlaşması ile başlamıştır, ancak bazı kısıtlamalar halen mevcuttur. Avrupa Tek Pazarı kuruluncaya kadar fiili bir serbestleşme tam olarak sağlanamamasına rağmen, Roma Anlaşması Madde 71 altındaki Başlık V, açık bir şekilde uluslararası karayolu taşımacılık hizmetlerinin serbestçe yürütülebileceğini belirtmektedir. Kaydedilen önemli ilerlemeye rağmen, kabotaj AB’deki karayolu taşımacılık işletmecileri için sınırlı kalmıştır ve kapsamlı bir Karayolu Taşımacılık Anlaşması imzalanan İsviçre dışında AB üyesi olmayan ülkelerin AB üye devletlerine erişimi ikili anlaşmalarla düzenlenmeye devam etmektedir.

107. Çok taraflı düzeyde, Türk ve AB karayolu taşımacılığı piyasalarına erişim iki program kapsamında düzenlenmektedir. 54 üye ülkesi bulunan hükümetler arası bir kuruluş olarak Uluslararası Taşımacılık Forumu (ITF) Çok Taraflı Kota Sistemini (MQS) yönetmektedir.⁵⁵ MQS ilk olarak 1974 yılında Avrupa Ulaştırma Bakanları Konferansı (ECMT) tarafından uygulamaya konulmuştur. Bazı ülkeler (Avusturya, Yunanistan, Macaristan ve İtalya) çok taraflı izinlerin kullanımına kısıtlama getirmiş olmakla birlikte, MQS’nin AB’deki toplam uluslararası karayolu taşımacılığının yüzde 5-9’u için kullanıldığı tahmin edilmektedir.⁵⁶ 2013 yılında tüm katılımcı ülkeler arasında en yüksek sayıda çok taraflı izin alan ülke olmuştur (toplam 34.074 izin içinde 3.712 izin). Türkiye ITF üyeliğinin aynı sıra Karadeniz Ekonomik İşbirliği (KEİ) girişimine de üyedir. KEİ 1992 yılında 12 üye ile kurulan hükümetler arası bir teşkilattir.⁵⁷ KEİ ülkelerinden yedisi ECMT modeline dayalı olarak karayolu taşımacılığı için çok taraflı kota sistemi oluşturmuştur; başlangıçta sadece transit ile sınırlı olan bu sistem Nisan 2011’de , ikili ticareti de kapsayacak şekilde genişletilmiştir (üçüncü ülke ve kabotaj taşımacılığı yasak olmaya devam etmektedir). 2013 yılında, katılımcı KEİ ülkeleri birbirleriyle 1.750 izin değişimi gerçekleştirmiştir (her biri 250). İzinler, Türkiye’nin izin gerektirdiği boş girişler için de kullanılabilir.

108. İkili kotalar da girişleri kontrol etmektedir. Avrupa Komisyonu ister havayolu taşımacılığı için isterse karayolu taşımacılığı için olsun, üçüncü ülkeler ile yapılacak müzakereler için yetkilendirme gerektirmektedir. Havayolu taşımacılığındaki uygulamada üye devletler AB’nin tasarruf hakkını kabul etmek zorundadır. Karayolu taşımacılığında, AB ülkeleri ile AB dışı ülkeler arasındaki anlaşmalar münhasıran ulusal yetki alanı içerisindedir ve iki ülke arasında karşılıklı olarak ele alınır. Türkiye’nin yaklaşımı her bir AB üye devleti ile karayolu taşımacılığını serbestleştirmeye çalışmak olmuştur. Örneğin, Polonya, Slovenya ve Romanya ile doğrudan trafik için anlaşma yapmıştır, İngiltere ile doğrudan ve transit trafik için anlaşma yapmıştır. Yıllık ikili karayolu kotalarının belirlenmesine yönelik en yaygın uygulama karşılıklılık olmakla birlikte, değişimi yapılan izinlerin sayısının eşit olmadığı veya tarafların birbirlerine aynı tür izinleri vermediği birçok durum mevcuttur. Örneğin, Türkiye Romanyalı karayolu taşımacılık işletmelerine üçlü izinler verirken Türk taşımacılar Romanya’dan bu tip izinleri alamamaktadır.

55 Kota sistemlerine katılan üye ülkeler Türkiye, Arnavutluk, Ermenistan, Avusturya, Azerbaycan, Belarus, Belçika, Bosna Hersek, Bulgaristan, Hırvatistan, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Makedonya Eski Yugoslav Cumhuriyeti, Gürcistan, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Liechtenstein, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Moldova, Karadağ, Hollanda, Norveç, Polonya, Portekiz, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İsviçre, Ukrayna ve İngiltere’dir.

56 İzinler, ülkeler arasındaki ticaret veya ülkeler üzerinden transit geçişler için bir kota sistemine dayalı olarak malların karayolu taşımacılık işletmecileri tarafından karayolu ile uluslararası düzeyde taşınmasına yönelik çok taraflı lisans görevi görür. Malların çok taraflı izinlerin kullanımının kısıtlı olduğu bir ülke üzerinden veya üye olmayan bir ülke üzerinden taşınması halinde, ikili izinlerin veya başka bir taşıma yönteminin (örneğin kamyonun tren ile taşınması) kullanılması gerekir. ECMT izinleri bir seferde sadece bir araç tarafından kullanılabilir ve kabotaj yetkisi vermezler; ayrıca taşımacıların malların taşınmasına ilişkin başka yetkiler ile ilgili gerekliliklerden muaf kalmazlar (örneğin istisnai yükler, tehlikeli mallar, vs.). Kotalar ITF Karayolu Taşımacılığı Grubu bünyesindeki Bakanlar Konseyi tarafından her yıl belirlenir.

57 Türkiye, Arnavutluk, Ermenistan, Azerbaycan, Bulgaristan, Gürcistan, Yunanistan, Moldova, Romanya, Rusya Federasyonu, Sırbistan ve Ukrayna.

109. İkili kotaların kısıtlayıcılığı ve ticaret üzerindeki maliyetleri değişkenlik göstermektedir. Karayolu taşımacılık izinleri ile ilişkili sınırlamaların artırılmasında üç yöntem kullanılabilir. İlk olarak, bazı ülkeler transit izinleri vermemektedir; bu durum karayolu taşımacılık işletmecilerinin maliyetleri arttıran alternatif taşımacılık türlerini (kamyonların demiryolu veya gemi ile taşınması) kullanmalarını gerektirmektedir. İkinci olarak, bazı ülkeler transit izinleri için ücret uygulamaktadır (Metin Kutusu 14). Üçüncü olarak, geçmiş yirmi yılda ticaretleri artmasına rağmen transit kotalarını arttırmayan bazı ülkeler mevcuttur.

110. Serbest dolaşımı engellediği, Türkiye'nin ticaretine yük getirdiği ve Türk taşıma şirketlerinin kamyonlarını verimli bir şekilde kullanmalarını engellediğinden dolayı, en azından GB kapsamındaki mallar için hem ikili hem de transit taşımacılıkta karayolu taşımacılığı kotalarının kaldırılması gerekmektedir. AB bağlamında, Avrupa Adalet Divanı Devlet tarafından sebep olunmayanlar da dahil olmak üzere karayolu taşımacılığının önündeki engellerin malların serbest dolaşımını engelleyebileceği kararını vermiştir.⁵⁸ Benzer şekilde, karayolu taşımacılığı kotaları Türkiye'nin ticareti için hem finansal hem de idari nitelikte ilave yükler getirmektedir. Doğu Üniversitesi tarafından meslek derneği UND için hazırlanan bir raporun ilk sonuçları sadece kota sistemi yüzünden Türkiye'nin 11 AB ülkesinde kaybettiği ihracat fırsatının miktar olarak 1,66 milyar ton, değer olarak da 5,56 milyar ABD\$ olduğunu ortaya koymaktadır. Kısıtlayıcı karayolu kotalarının Türk karayolu taşımacılık işletmecileri için sebep olduğu toplam yük ile ilgili bir başka tahmin de bunun yıllık 100 milyon Avro düzeyinde olduğunu göstermektedir (UNECE, 2008).

111. AB aday ülkelerinin neredeyse tamamı karayolu kota sınırlamaları ile karşılaşmıştır. İster hali hazırda AB üyesi olan komşulardan isterse en son örnekleri Romanya ve Macaristan olan müzakerelerde ileri aşamalara ulaşan aday ülkelere olsun transit kotalarının AB katılım ülkelerine getirdiği sınırlamalar yeni bir konu değildir. Bu durumlar Türk karayolu taşımacılık işletmecilerinin AB piyasalarına erişimlerinin kolaylaştırılmasına yönelik bir çözümün bulunmasında yardımcı olabilecek emsaller oluşturmuştur.

112. Türkiye çok taraflı forumlarda karayolu taşımacılığı piyasalarının daha fazla açılmasını aktif olarak talep etmektedir. BM sistemi çerçevesinde, Türkiye karayolu taşımacılığının serbestleştirilmesi ve bu hükümlerin uygulanması için çalışmalar yapmıştır. Bu konuda en uzun süredir yaptığı çalışmalardan biri Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu'ndaki (UNECE) Karayolu Taşımacılığı Çalışma Grubu (SC.1) bünyesinde yaptığı çalışmalardır. Daha yakın geçmişte, Türkiye uluslararası karayolu transit taşımacılığı ile doğrudan ilişkili üç önemli çok taraflı yasal enstrümanın hükümleri ile uyumlu hale gelebilmeleri için UNECE üye ülkelerinin tüm ikili anlaşmalarını değiştirmelerini tavsiye eden çok taraflı bir anlaşma üzerinde müzakereler yapılmasını önermiştir.⁵⁹

58 Örneğin, C-265/95 sayılı davada (Avrupa Toplulukları Komisyonu – Fransa Cumhuriyeti), Avrupa Adalet Divanı EC Anlaşmasının 30. maddesinin sadece Devletten kaynaklanan ve kendi içinde üye devletler arasındaki ticaretin önünde kısıtlar oluşturan önlemleri yasaklamakla kalmadığını, aynı zamanda bir üye devletin, malların serbest dolaşımının önünde özel bireylerin eylemleri de dahil olmak üzere Devlet'in yol açmadığı engellerin ortadan kaldırılması için gereken önlemleri kabul etmekten kaçındığı durumlarda da uygulanabileceğini hüküm altına almıştır. Bu dava, Fransız çiftçiler tarafından, toptan ve perakende satıcıların tehdit edilmesi, sadece Fransız ürünlerini stoklamaya zorlanmaları ve asgari satış fiyatlarının empoze edilmesi ve yabancı kamyonlara ve ürünlere vandalizm uygulanması da dahil olmak üzere, Fransa'ya ithal edilen İspanyol ürünlerine (özellikle çilek) karşı gerçekleştirilen tahrip edici eylemler sebebiyle Komisyon tarafından açılmıştı. Ayrıca 2679/98 sayılı Konsey Tüzüğü (EC) de üye devletlerin Anlaşma uyarınca malların kendi topraklarında serbest dolaşımını sağlamak için gerekli ve orantılı önlemleri almakla yükümlü olduklarını belirtmektedir.

59 10 Aralık 1982 tarihli Birleşmiş Milletler Deniz Hukuku Sözleşmesi (Montego Bay Sözleşmesi) (transit taşımacılığın serbestleştirilmesine dair Madde 3.1b ve c); 8 Temmuz 1965 tarihli Birleşmiş Milletler Denize Çıkışı Olmayan Devletler Transit Ticaret Sözleşmesi (New York Sözleşmesi) (transit taşımacılığın serbestleştirilmesini öngören Madde 2.2d ve e) ve Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşmasının V. maddesi (transit özgürlüğü).

Metin Kutusu 14: AB'nin Türk karayolu taşımacılık işletmecilerine uyguladığı transit izinleri ticaret maliyetlerini yükseltiyor

Türk taşımacılık işletmecileri AB'de karayolu ile mal taşırken ya Yunanistan'dan ya da Bulgaristan'dan geçmek zorundadır. Yunanistan'da, transit kotaları ile ilgili bir sorun bildirilmemesine rağmen ikili kotalar ile ilgili olarak zaman zaman sorunlar yaşanmıştır. Yunanistan her yıl Türkiye ile 35.000 transit izni değişmektedir ve gidiş/dönüş 100 €'luk bir ücret uygulamaktadır. Bulgaristan'daki temel kısıt transit izinlerinin sabit sayıdır. Bulgaristan için, Türk karayolu taşımacılık işletmecileri yıllık 250.000 transit izni almakta ve gidiş/dönüş için 86 €'luk bir ücret ödemektedir. Avusturya'da, çevre koruma gerekçesi ile değişimi yapılan izin sayısı çok düşük olduğundan dolayı Türk taşımacıların RO-LA (kamyonun tren ile taşınması) kullanması gerekmektedir. Türk karayolu taşımacılık işletmecileri, temel olarak varış noktalarının yüzde 70'ini oluşturan Almanya'ya ulaşmak için Avusturya'dan yılda 130.000 kez geçmektedir, ancak sadece 15.000 izin alabilmektedirler. Dolayısıyla kalan transit geçişler RO-LA ile gerçekleştirilmekte ve bunun 250 €/kamyon/geçiş düzeyinde bir ek maliyeti olmaktadır. RO-LA ayrıca transit belgelerinin beklenmesi sebebiyle uzun gecikme sürelerine yol açmaktadır (4-5 gün). Yolculuk normal olarak 4 gün sürmekte, ancak RO-LA kullanımında bu süre iki katına çıkmakta ve bu durum özellikle bozulabilen malların sevkiyatında sorun yaratmaktadır. Türk taşımacılar Macaristan'dan 24.000 ücretsiz izin ve 16.400 ücretli izin (500 €/transit gidiş dönüş) almaktadırlar –ikincisi sınırsızdır. İtalya'da kota sistemi kısıtlayıcıdır. Her yıl yaklaşık 100.000 Türk kamyonu İtalya'dan transit geçiş gerçekleştirmektedir; bunun yüzde 70'i kuzeye, yüzde 30'u batıya gitmektedir. Türk kamyonları RO-RO ile Trieste'ye gidip daha sonra kuzeye, örneğin Almanya'ya devam ettiklerinde herhangi bir kısıtlama ile karşılaşmamaktadır, ancak batıya devam ederlerse izne ihtiyaç duymaktadırlar. Türk karayolu taşımacılık işletmecileri yılda sadece 6.000 izin alabilmekte, ilave izin satın almalarına izin verilmemektedir. Eğer izinleri yoksa doğu-batı ekseninden İtalya'dan transit geçiş yapamamaktadırlar. İtalya da Türkiye gibi boş kamyonlar için izin talep etmektedir. İtalya'da sadece izinleri ile ilgili gecikmeler Türk taşımacılara günlük kamyon başına 250 €'ya mal olmaktadır. Şekil 14'te 6.000 kota sınırından etkilenen güzergah yeşil olarak gösterilmektedir. Kırmızı güzergah daha erişilebilir bir güzergahtır ancak 1.000 km daha uzundur. Romanya için, ücretsiz kotaların tükenmesi halinde, Türkiye'nin 1.200 €/gidiş-dönüş ücret üzerinden istediği kadar transit izni almasına izin verilmektedir. Bazı ülkelerde bazı transit kotaları yolculuk süresinin 36 saatin altında olması halinde ücretsizdir. Ancak, bazı AB üye devletlerinde izin kotasının tükenmesi halinde, Türk karayolu taşımacılık şirketleri tarafından gerçekleştirilen ticaret fiilen durmaktadır.

Şekil 14: Türkiye'den Portekiz'e olası karayolu taşımacılık güzergahları



113. Çok taraflı anlaşma yararlı olabilir, ancak AB ile ilgili olarak Avrupa Komisyonu'nun öncü bir rol oynadığı daha esnek düzenlemeler düşünülmelidir. Avrupa Komisyonu, Türkiye ile kendi adına ve üye devletler adına karayolu taşımacılığı kotalarını ve transit izinlerini müzakere edebilmek için 28 üye devletten yetki talep etmelidir. Örneğin, hem Türkiye'nin hem de AB'nin bir bütün olarak bir hizmetler gündemi bağlamında ikili karayolu taşımacılığını tamamen serbestleştirmeyi istemesi halinde, taraflar arasında uluslararası karayolu taşımacılığının tamamen serbestleştirilmesi düşünülebilir. Türkiye için bu üçüncü ülke taşımacılığının Litvanya, Romanya ve Bulgaristan gibi önemli rakiplerine açılmasını içerecektir. Bir başka seçenek, Avrupa Komisyonu'nun Macaristan ve Romanya ile imzaladığı anlaşmalara benzer bir karayolu transit anlaşmasının müzakere edilmesi olabilir (Metin Kutusu 15). Alternatif olarak, AB ile Türkiye arasında GB kapsamındaki malların taşınmasını serbestleştiren bir karayolu taşımacılığı anlaşması müzakere edilebilir. Ayrıca yukarıdaki-lerden önce veya onlara paralel olarak alınabilecek bağımsız önlemler de bulunmaktadır. Örneğin Türkiye'nin katılım müzakereleri bağlamında müktesebatın Ulaştırma Politikası Faslı ile ilgili müzakereler açılabilir.

Metin Kutusu 15: Romanya'nın AB ile olan karayolu transit taşımacılık anlaşması

Romanya ile imzalanan anlaşmanın ana esasları Madde 6'da belirtilmektedir:

- Taşımacılık piyasalarına karşılıklı erişim ile ilgili olarak, Taraflar her bir AB üye devleti ile Romanya arasında imzalanan ikili anlaşmalardan veya diğer ikili düzenlemelerden kaynaklanan mevcut hakların korunmasını kabul etmiştir.
- İkili rejimlerde sağlanan yetkilendirmelere ek olarak, Taraflar, her bir takvim yılı için, birbirlerine Topluluk üye devletlerinin ve Romanya'nın toprakları üzerinden geçen mal taşıma araçlarının transit trafiğine aşağıdaki yetkiler yoluyla erişim sağlamayı kabul etmiştir:
 - a) Topluluk her yıl Romanya'da geçerli 14.000 yetki belgesi alacaktır;
 - b) Romanya her yıl Topluluk üye devletlerinde geçerli, 7.000 yetki belgesi ve ekli yapışkan pulları alacaktır;
 - c) Romanya her bir Topluluk üye devleti için 3.000 yapışkan pul alacaktır.
- Yukarıdaki (a) ve (b) fıkralarında belirtilen yetki belgeleri, asgari olarak EURO 1 emisyon standartlarını veya "yeşil tır sertifikası" hükümlerini karşılayan araçlar tarafından kullanılabilir. Bunlar Komisyon'un ilgili birimleri tarafından Romanya'nın yetkili mercilerine, veya Topluluk için üye devletlerin yetkili mercilerine, sunulacaktır. Yetkili merciler 'Motorlu taşıt tescil numarası', 'Gidiş yolculuğu' ve 'Dönüş yolculuğu' başlıkları dışında yetki belgesinin ilgili bölümlerini dolduracak ve sadece makul idari masrafları karşılayacak bir ücretle taşımacılık işletmecilerine verecektir.
- Yukarıdaki (c) fıkrasında belirtilen yapışkan pul Komisyon tarafından Romanya'nın yetkili mercilerine verilecektir. Kullanılmadan önce yetki belgesine ekli olacak ve yetki belgesinin hangi üye devlet veya üye devletler için geçerli olduğunu belirtecektir.



V. Türkiye'nin AB ile Ticaret İlişkilerinin Genişlemesine Yönelik Fırsatlar: Potansiyel Etkiler ve Olası Yöntemler



114. Gümrük Birliği özellikle müktesebat bölümlerinin kabulü olmak üzere bazı alanlarda 'derin' entegrasyonun bir örneğini oluşturmakla birlikte, kapsamı eksiktir. Örneğin, Gümrük Birliği birincil tarım ürünlerini⁶⁰, Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun (ECSC) demir ve çelik ürünlerini (bunlar AB ile ayrı bir STA kapsamındadır), hizmetleri ve kamu ihalelerini kapsamamaktadır.

115. Türkiye katılım süreci kapsamında bu alanlardaki AB kurallarından bazıları kabul etmiştir, ancak yasal açıdan daha bağlayıcı bir düzenleme her iki taraf için de yararlı olacaktır. Kapsam dışındaki ürünlerin ticareti için, AB bugün bazı durumlarda diğer üçüncü ülkelere Türkiye'ye sağladığından daha uygun piyasaya erişim imkanları sunmaktadır. Örneğin AB-Şili, AB-Fas ve AB-Güney Afrika Serbest Ticaret Anlaşmaları birincil tarımı kapsamaktadır ve AB-Şili STA aynı zamanda hizmetler ile ilgili hükümler içermektedir.

Tarım

116. AB ile Türkiye arasındaki tarım ürünlerine ilişkin asimetrik ikili anlaşma sebebiyle, her iki taraf da bazı ürünlerin ithalatına kısıtlamalar getirmesine rağmen, Türkiye birincil tarım ürünleri bakımından AB pazarına önemli düzeyde bir erişim elde etmiştir. İki tarafın dış ticaret koruma düzeyi de farklılık göstermektedir ve bu durum iki ekonomi arasında potansiyel olarak önemli fiyat farklılıklarına yol açmaktadır. Türkiye tam AB üyeliği elde ettiğinde Türkiye ile AB arasındaki ticaret engelleri ortadan kaldırılacak ve dış koruma düzeyleri uyumlaştırılacaktır. Üyelik ayrıca Türkiye'nin OTP ile tutarlı yerli destek politikaları kabul etmesini gerektirecektir. Türkiye'nin entegrasyonunun sağlanması ve ciddi ayarlamalar gerektirebilecek bir "büyük patlamanın" önlenmesi için, Türkiye'nin AB tam üyelik perspektifi tarımsal ticaret düzenlemelerinin ve iç politikaların uyarlanması gerektirmektedir.

117. Bu alt bölüm, ister mevcut STA'nın birincil tarımı da kapsayacak şekilde derinleştirilmesi, ister Gümrük Birliğinin genişletilmesi, isterse AB'ye tam katılım ve OTP'nin kabulü yoluyla olsun, birincil tarım ile ilgili olarak AB-Türkiye arasındaki ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin ekonomik etkilerini incelemektedir. Ekonomik açıdan, iki tür tarımsal ticaret engelinin uyumlaştırılması hem AB hem de Türkiye için refahı artırıcı etki yaratacaktır. Bununla birlikte, sadece teorik olarak AB ile Türkiye arasındaki tarımsal ticaret engellerinin azaltılmasının Türkiye'de refahı arttıracığından emin olamayız. Türk ihracatçıların karşı karşıya oldukları ticaret engellerinin azaltılmasının ticaret koşullarını iyileştirerek Türkiye'de refahı arttıracığı neredeyse kesindir. Bununla birlikte, Türkiye'nin AB'den yaptığı ithalatın önündeki ticaret engellerinin azaltılması, pazardaki artışlar sayesinde oluşturulan ticaretin, ticaretin saptırılmasından kaynaklanacak kayıplardan ağır basıp basmayacağına bağlı olarak refahı artırabilir ya da azaltabilir. Türkiye'nin bu ticaret engellerini azaltması ile birlikte, AB'den yapılacak ithalat daha verimli üçüncü ülke tedarikçilerinden yapılan ithalatın yerini alacak ve hem tarife gelirlerini düşürecek hem de Türkiye'deki genel ekonomik refahı düşürecektir. Dış ticaret engellerinin uyumlaştırılmasının refahı artırması veya azaltması, cevabı ancak ampirik olarak belirlenebilecek bir başka sorudur. Dolayısıyla, bu alt bölümde Türkiye ve AB arasındaki mevcut ticaret engelleri ile bu engellerin önem derecesini belirleyen ticaret kalıpları incelenerek tarımsal ticaret reformlarının

⁶⁰ GB dışında, Türkiye ile AB arasında 1998 yılında imzalanan ve AB'nin 2004 yılındaki genişlemesini dikkate almak amacıyla 2006 yılında bir kez uyarlanan bir ikili ticaret anlaşmasında, tarımsal ticarete ilişkin asimetrik tercihler yer almaktadır. AB Türkiye'ye bazı tarife kotaları dışında kıymet üzerinden alınan vergiler ile ilgili genel bir muafiyet sunmaktadır. Bunlardan ve bazı tarım ürünlerine yönelik gümrüksüz AB MFN oranlarından dolayı, AB tarımsal tarife satırlarının yüzde 67'si Türk ihracatçıları için serbestleştirilmiştir. Ortalama olarak, 2008-10 döneminde Türkiye'nin AB'ye ihraç ettiği tarımsal ürünlerin yüzde 85'i AB'ye gümrüksüz bir şekilde girmiştir ve Türkiye tarımında AB ile olan ticaretinde geleneksel olarak ticaret fazlasına sahiptir. Türkiye'nin AB'ye tarım ürünleri ihracatı 2012 yılında 4,64 milyar ABD\$ olarak gerçekleşmiştir (bunların 4,31 milyar ABD\$'lık bölümü birincil tarım ürünleri). Aynı dönemde tarım ürünleri ithalatı 2,72 milyar ABD\$ (birincil tarım ürünleri için 2,14 milyar ABD\$) olarak gerçekleşmiştir. Türkiye'nin uyguladığı dana eti yasağının ardından AB 1998 yılında misilleme olarak iki tarımsal ürüne tekrar gümrük vergisi uygulamaya başlamıştır (domates salçası ve karpuz). Bazı ürünlere yönelik (kuru incir, biber) SPS standartlarının karşılanıp karşılanmadığına ilişkin AB kontrollerinin sıklığı artırılırken, bazıları için ise gevşetilmiştir (domates). Türkiye'de, tarifeler tarımı korumaya yönelik kullanılan araçların başında gelmektedir.

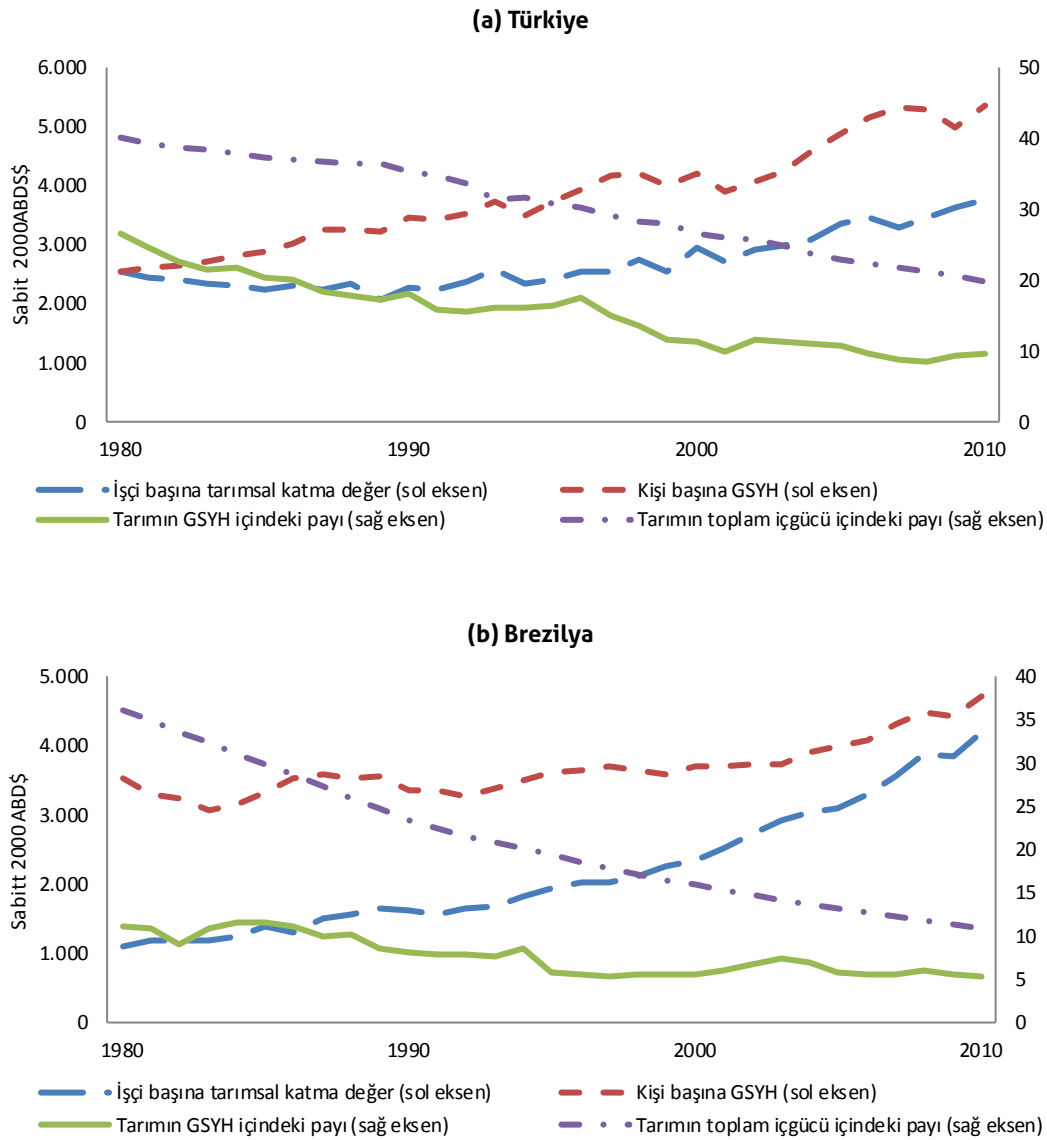
etkileri değerlendirilmektedir. Tarım sektörünün rekabet gücü ve genel ekonomik refah üzerinde önemli etkilere sahip olabileceklerinden dolayı, her bir tarafın tarımsal üretkenliğinde yaşanan değişiklikler ile birlikte yerli destek düzeyleri de incelenmektedir. Bu inceleme farklı tür ticaret reformlarının daha resmi ve modele dayalı bir analizinin temelini sunmaktadır. Bu alt bölüm ayrıca Türkiye ile AB’de halihazırda uygulanmakta olan yerli destek programlarının karşılaştırmalarını sunmakta ve AB destek politikalarının Türkiye için uygunluğunu değerlendirmektedir.

118. Tarım Türkiye ekonomisinin kilit bir sektördür. Tarım Türkiye’de GSYH’nin yaklaşık yüzde 10’unu ve istihdamının dörtte birini oluşturmaktadır. Türkiye’de tarımda küçük ölçekli aile çiftlikleri hakimdir. Yetiştirilen başlıca ürünler buğday, arpa, mısır, meyve ve sebze, sert kabuklu yemişler, tütün, pamuk ve şekerdir. Türkiye ayrıca dünyadaki en büyük süt üreticilerinden birisidir ve üretilen süt temel olarak iç tüketime yönelik peynir ve yoğurt üretimi için kullanılmaktadır. Öte yandan, Türkiye önemli bir tarımsal ürün ihracatçısıdır; 2012 itibarıyla toplam ihracatı içinde tarımın payı yüzde 10’dur.

119. Türkiye’nin tarımdaki karşılaştırmalı avantajı Akdeniz ikliminden, sahip olduğu geniş arazilerden ve kilit ihracat pazarlara göre stratejik konumundan kaynaklanmaktadır. Türkiye’nin kuzeyde AB’ye ihracatındaki artışta dar tarımsal iklim kuşaklarında yetiştirilmeye en uygun yüksek değerli ürünler olarak taze meyve ve sebze ihracatı önemli bir rol oynamıştır. Güneyde ise, Türkiye’nin MENA ülkelerine ihracatı ise o bölgenin su kısıtları sebebiyle üretim kapasitesinin sınırlı olduğu lifli hububat ürünleri ile artan nüfus sebebiyle talep artışı yaşanan katma değerli gıda ürünleri önemli bir yer tutmaktadır. Yükselen gelir düzeyleri özellikle Arap Yarımadasındaki daha zengin ülkelerde olmak üzere yüksek değerli ürünlerin ihracatını arttırmaktadır.

120. Ekonominin hizmetler ve imalat sektörlerine doğru kayması ile birlikte Türkiye’nin tarım sektöründe yapısal değişiklikler yaşanmaktadır. Şekil 15a tarımın Türkiye ekonomisindeki rolünü etkileyen devam etmekte olan birkaç eğilimi göstermektedir. 1980 yılında yaklaşık yüzde 40 olan istihdam payının 2010 yılında yüzde 24,6’ye düşmesinin gösterdiği gibi işgücü tarım sektöründen çıkmaktadır. Bununla birlikte, işgücü sektörden çıkmasına rağmen sektör büyüdüğü için dolayı, işçi başına düşen ortalama katma değer sabit bazda yükselmiştir – aynı dönemde 2.500 ABD\$’dan 3.700 ABD\$’na. Ancak, tarımsal gelirler ulusal ortalamasının oldukça altındadır. Şekil 15b aynı dönem için Brezilya’ya ait istatistikleri göstermektedir. 1980-2010 döneminde, Brezilya’da tarımın istihdamdaki payı yüzde 35’ten yüzde 11’e, GSYH içindeki payı ise yaklaşık yüzde 5’e düşmüştür. Kişi başına düşen GSYH reel bazda 1.000 ABD\$ artarken (yani Türkiye’deki yaklaşık 2.500 ABD\$’lık reel kazanımın altında), tarımsal gelir ile ekonominin diğer sektörlerindeki gelir arasındaki fark, işgücü payının düşmesi sebebiyle *kapanmıştır*. Tarımsal gelir ile ortalama gelir arasındaki farkın kapanması, işgücü sektörden çıkarken ve sermaye girerken güçlü tarım sektörlerine sahip çoğu orta gelirli ekonominin takip ettiği kalkınma yollarının ayırıcı özelliklerinden birisidir. Türkiye henüz bu geçiş sürecini tamamlamamıştır.

Şekil 15: Tarımsal işgücü ve gelir yapısı, 1980-2010

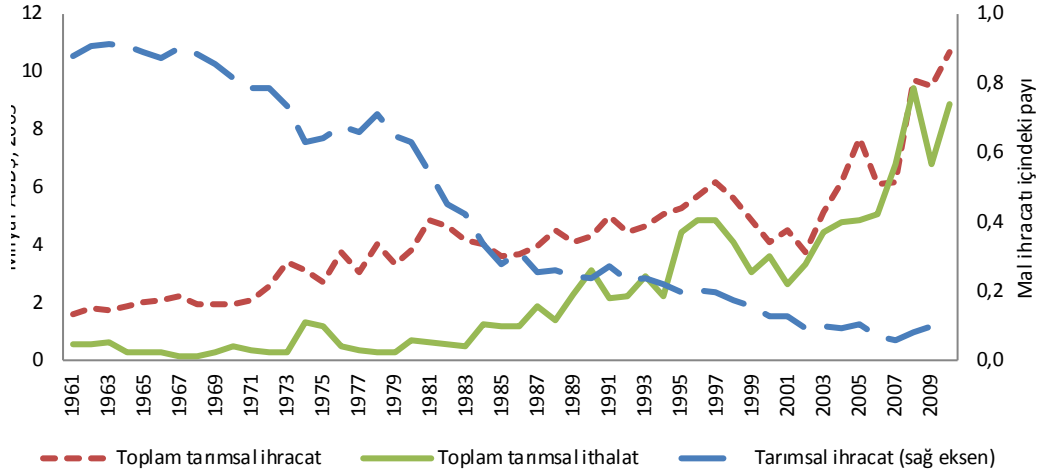


Kaynak: Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri.

121. Türkiye’de tarımsal ticaretin toplam ticarete göre rolü, ekonomiyi bir bütün olarak etkileyen yapısal değişim ile aynı tür bir değişimi yansıtmaktadır. Türkiye’de toplam ticaret içindeki payı azalsa da tarımsal ticaret genişlemektedir (Şekil 16a). Türkiye’nin tarımsal ihracatının hedef pazarları da son yıllarda değişmiştir. AB Türkiye’nin tarımsal ihracatı için en önemli pazar konumundadır; 2010 yılı itibariyle toplamın yüzde 37,5’ini oluşturmaktadır. Bununla birlikte, son beş yıl içerisinde MENA bölgesine yapılan ihracat da artmıştır ve 2010 yılında toplam tarımsal ihracatın yüzde 28,6’sını oluşturmaktadır (Şekil 16b).

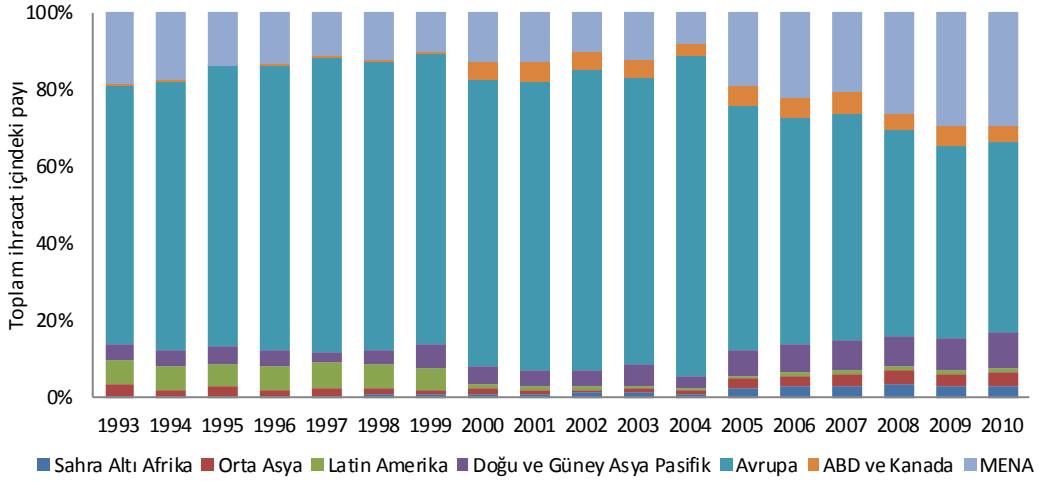
Şekil 16: Türkiye'nin tarımsal ticareti

(a) Tarımsal ithalat ve ihracatın toplam mal ticareti



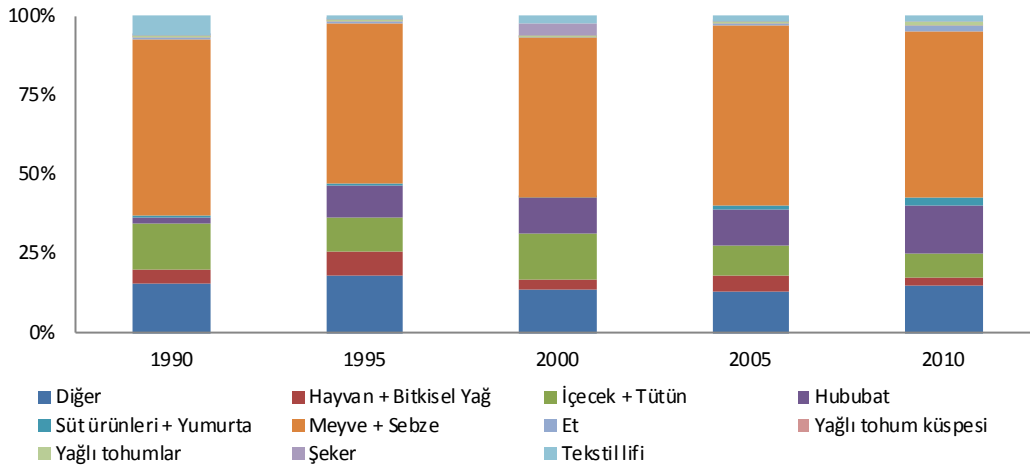
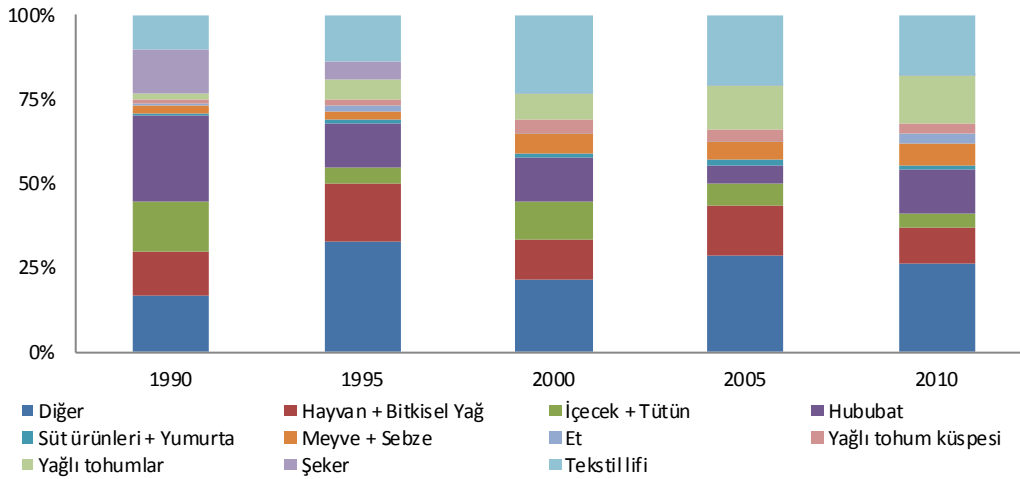
Kaynak: BM Comtrade.

(b) Türkiye'nin tarımsal ihracatının hedef pazarları içindeki payları



Kaynak: FAO.

122. MENA bölgesinin Türkiye için bir ticaret ortağı olarak artan önemi, Türkiye'nin tarımsal ticaretinin bileşiminde kademeli bir değişime yol açmıştır. Şekil 17 Türkiye'den çilek ihracatının önemini ve büyük bir kısmı MENA'ya olan artan buğday unu ihracatından kaynaklanan hububat ihracatının artan önemini göstermektedir.

Şekil 17: Türkiye'nin tarımsal ticaretinin bileşimi**(a) Tarımsal ihracat****(b) Tarımsal ithalat**

Kaynak: BM Comtrade.

123. Türkiye AB ile tarımsal ticaretinde önemli bir ticaret fazlasına sahiptir. 2012 yılında Türkiye'nin AB'ye tarımsal ihracatı 4,64 milyar ABD\$ olarak gerçekleşmiştir (bunun 4,31 milyar ABD\$'lık bölümü birincil tarım ürünleri). Aynı dönemdeki ithalatı ise 2,72 milyar ABD\$ olarak gerçekleşmiştir (bunun 2,14 milyar ABD\$'lık bölümü birincil tarım ürünleri).⁶¹ Türkiye AB'nin yedinci en büyük tarımsal ihracat pazarıdır ve AB'ye tarımsal ihracat yapan altıncı büyük ülkedir. Türkiye'nin AB'ye ihraç ettiği başlıca ürünler özellikle fındık, domates, kiraz ve kayısı olmak üzere meyve ve sebzelerdir.

124. Tarımdaki ikili ticarete belirli ölçüde bir serbestleşme olmuştur. GB kapsamında hem AB hem de Türkiye'nin aralarındaki işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde tarifelerinin tüm endüstriyel bileşenlerini düşürmeleri gerekmiştir; ayrıca Türkiye'nin üçüncü ülkelerden ithal edilen işlenmiş tarım ürünlerinin endüstriyel bileşenleri ile ilgili olarak AB'nin ortak gümrük tarifelerini kabul etmesi gerekmiştir.⁶² Katma Protokoldeki tarımsal ürünler ile ilgili bir maddede ikili ticaretin tamamen serbestleştirilmesi OTP ile uyumlaşma öngörülmüştür. 1998 yılında birincil tarım ürünlerinin ticareti ile ilgili spesifik bir ikili anlaşma yürürlüğe girmiştir ve bu anlaşma AB'nin 2004 yılındaki genişlemesini dikkate almak amacıyla 2006 yılında uyarlanmıştır (Metin Kutusu 16).⁶³ AB üye devletleri Türkiye'nin önce sığır ürünleri üzerindeki ithalat kısıtlamalarını kaldırması yönünde güvence aradıkları için tarımla ilgili ikili anlaşma daha fazla derinleştirilmemiştir.

61 TÜİK verileri kullanılmıştır.

62 İşlenmiş tarım ürünlerine uygulanan tarifelerin tarımsal bileşeni etkilenmedi.

63 Avrupa Komisyonu-Türkiye Ortak Konseyinin, 2/98 sayılı Kararın 1 ve 2 no'lu Protokollerini değiştiren 17 Ekim 2006 tarihli ve 2/2006 sayılı Kararı. OJL No. 367, 22 Aralık 2006.

Metin Kutusu 16: Türkiye ile AB arasındaki birincil tarım ürünleri ticaretinde tarife tercihleri

Ankara Anlaşması kapsamında, AB Türkiye'ye ham tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındık için tarife kotaları vermiştir. Katma protokol kapsamında, Türkiye belirli peynir türleri, şarap ve balık ürünleri gibi AB'den ithal edilen sınırlı bir ürün grubu için tercihli uygulama hakkı tanımıştır. O zamandan bu yana, tarım ürünlerine ilişkin bir ikili ticaret anlaşması, temel olarak salça, koyun ve keçi eti, zeytinyağı, peynir, belirli meyve ve sebzeler, fındık, marmelat ve reçel ticaretini etkileyen mevsimsel imtiyaz tarifeleri ve genişletilmiş tarife kotaları yoluyla Türk ihracatçıları için bir niş pazar oluşturmuştur. AB-Türkiye Ortaklık Konseyinin 1/98 sayılı Kararının üç protokolünden ikisi tarım ürünlerin tarifelerinde birçok ülkenin fiili bir tarım STA'sı olarak gördüğü düzeye kadar geniş bir indirim öngörmektedir. Üçüncü protokol ise menşe kuralları ile ilgilidir. Bunlardan veya bazı tarım ürünlerine uygulanan gümrüksüz AB MFN oranlarından dolayı AB tarımsal tarife satırlarının yüzde 67'si Türkiye'nin ihracatları için serbestleştirilmiştir. Ortalama olarak, Türkiye'nin AB'ye ihraç edilen tarım ürünlerinin yüzde 85'i 2008-2010 arasında AB'ye gümrüksüz olarak girmiştir.

125. Bununla birlikte, AB ile Türkiye arasındaki tarımsal ticaretin önündeki engeller varlığını sürdürmektedir. En büyük kısıtlama, Türkiye'nin AB'den dana eti ve sığır ithalatını sınırlamasıdır.⁶⁴ 1996 yılında bazı AB ülkeleri Deli Dana hastalığından etkilenmiş ve Türkiye bu ülkelere ithalatı durdurmuştur. Salgın sonrası kısıtlama 2010 yılına kadar devam etti ve 2010 yılında Türkiye sınırlarını bazı AB ülkelerinden ithal edilen dana eti ve sığırlara açtı. O zaman ithalat vergileri önemli ölçüde düştü (Türkiye'de canlı hayvan için tarife koruması yurt içi fiyatlara bağlı) ve Türkiye yeterli bulunan 14 üye devlete yetki belgesi verdi. Bu değişikliğin etkisi oldukça büyük oldu: 2011 ve 2012 yıllarında Türkiye AB'nin dana eti ve sığır ihracatı için en büyük hedef pazar haline geldi. Bununla birlikte, yetkilendirmeler tüm AB üye devletlerini kapsamamaktadır. AB tek bir gümrük bölgesi olmasına rağmen yetkiler tek tek veriliyor. Türkiye'nin sığır için uyguladığı kısıtlamalara cevap olarak AB tarafından 1998 yılında iki önemli misilleme uygulamaya konuldu (Türk domatesine ve karpuzuna yönelik ithalat vergilerinin tekrar uygulamaya konulması) ve tam erişim sağlanıncaya kadar bunlar devam ettirilmektedir. Kasım 2012'de üzerinde mutabık kalınan yol haritasının uzun süredir devam etmekte olan bu sorunu çözeceği yönünde beklentiler mevcuttur. AB tarafında, Türkiye'nin ısıl işlem görmüş kanatlı eti de dahil olmak üzere Türk menşeli hayvansal ürünleri (balık hariç) AB'ye ihraç etmesine henüz izin verilmemektedir. Yakın geçmişte altı Türk işletmesi AB'ye süt ürünleri ihraç etmek üzere yetkilendirilmiştir. Türkiye'nin AB'ye ihracatı içinde önemli bir paya sahip olan bazı bitkisel kaynaklı ürünler için de bazı özel koşullar uygulanmaktadır (örneğin fındık ve incir için aflatoksin kontrolü, meyve ve sebze için zirai ilaç kalıntısı kontrolleri).

126. AB tam üyeliği OTP'nin kabul edilmesini gerektirecektir. Bu, Türkiye'nin sınır koruma düzenlemelerinde ve doğrudan çiftlik ödemeleri gibi yurt içi desteklerde ayarlamalar yapılmasını da içerecektir. Buna yönelik atılacak adımlar arasında şunlar bulunabilir: i) AB'nin tarım ürünlerine yönelik ortak gümrük tarifesi ile uyumlaşma; ii) muhtemelen zararlı çıkan taraflara sağlanabilecek bazı telafi edici önlemler ile birlikte, Türkiye ile AB arasında bazı tarımsal ticaret engellerinin azaltılması; iii) doğrudan OTP'de modellenen bir koruma sistemine geçişi ve Türkiye ile AB arasındaki ticaret engellerinin ortadan kaldırılmasını da içerecek şekilde i) ve ii)'nin bir kombinasyonu.

127. OTP'nin sınır korumadan çiftlik bazında ödemelere doğru kayması, AB'nin Türkiye gibi ticaret ortaklarına daha iyi piyasa erişim imkanı sunmasını kolaylaştırmıştır. AB'nin tarımsal politika araçları geçtiğimiz on yılda önemli bir geçiş yaşamış ve büyük ölçüde tarife korumasına ve emtia ile ilişkilendirilmiş ödemelere dayalı bir sistemden uzaklaşarak üretimden bağımsız olarak kırsal toplulukları destekleyen bir sis-

⁶⁴ Türkiye sığır ürünlerine yönelik kısıtlamayı sadece AB'ye karşı değil hastalığın olduğu tüm ülkelere karşı getirmiştir.

teme yaklaşmıştır.⁶⁵ Tarihsel olarak, AB ihracat sübvansiyonları yoluyla önemli miktarda destek sağlamıştır. Bu önlemlere olan bağımlılık önemli ölçüde azalmıştır. 2004 yılında 5 milyar ABD\$ olan bu önlemlerin toplamı 2011 yılında 270 milyon ABD\$'na düşmüştür. (OECD, 2012).

128. Sonuç olarak, AB aktif olarak üçüncü ülkeler ile Türkiye'nin tercihlerine zarar vermeyen birincil tarımı da içeren STA'lar imzalamaktadır. AB'nin tarımı içeren STA'larının sayısında önemli bir artış olmuştur. Meksika (2000), Güney Afrika (2000) ve Şili (2005) ile daha önce imzalanan anlaşmalara ek olarak, 2010 yılında Avustralya İsrail ve Kore ile de ticaret anlaşmaları imzalanmış veya yürürlüğe konulmuştur; ayrıca Ocak 2012'de Norveç ile bir anlaşma yürürlüğe girmiştir. AB ile Panama, Guatemala, Kosta Rika, El Salvador, Honduras ve Nikaragua gibi Orta Amerika ülkeleri 2010 yılında tarım ürünlerini içeren bir anlaşmaya varmıştır. 2009 ve 2010 yıllarında İsviçre ve Fas ile ikili anlaşmalar imzalanmıştır. Hindistan, ASEAN, MERCOSUR, Kanada, Malezya, Singapur ve ABD ile de değişik aşamalarda ticaret anlaşması müzakereleri devam etmektedir. Ayrıca, Karadağ, Arnavutluk ve Sırbistan AB'ye katılmak için başvuruda bulunmuştur.

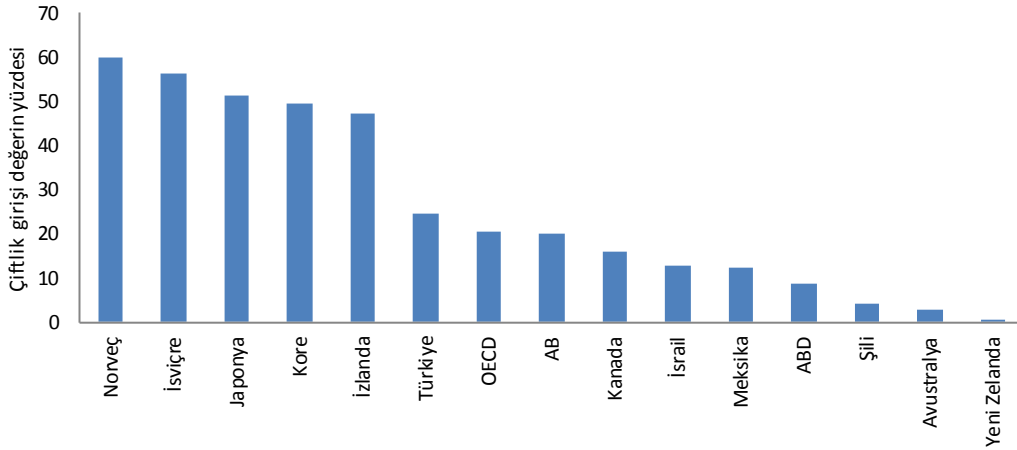
129. Her ne kadar Türkiye'de tarımı etkileyen mevcut politika araçları üreticiler için önemli destekler sağlasa da, Türkiye'deki tarım politikaları da önemli ölçüde değişmiştir. 20. yüzyılın sonlarına kadar Türkiye'nin tarım politikasında kamu alımları ve satışları ile desteklenen sabit emtia fiyatları hakimdi. Çiftlik girdileri sübvansiyonla ediliyordu ve devlet sulama ve diğer altyapı türlerine yoğun bir şekilde yatırım yapıyordu. Tarım Reformu Uygulama Projesi (TRUP) kapsamında 2001 yılından itibaren tarım politikası giderek piyasalara daha fazla dayalı hale geldi. TRUP kapsamında, kamuya ait işletmeler yeniden yapılandırıldı ve 2001-08 döneminde devlet tarafından belirlenen fiyatlar kaldırıldı. Geçiş sürecinin kolaylaştırılması için, bir Ulusal Çiftçi Kayıt Sistemi (UÇKS) kuruldu ve çiftçilikle uğraşan hanehalklarına üretimlerinden bağımsız olarak doğrudan gelir desteği verilmeye başlandı. Türkiye'nin tarım politikası üzerindeki etkilerden biri de, tarım sektöründe ve gıda sektöründe uygulanan kuralların müktesebat ile uyumlaştırılmasına yönelik çabalarıdır. Bununla birlikte, üreticiler bir dizi ithalat tarifesi ve çiftçilere OECD ülkelerinin çoğundan daha yüksek düzeylerde destek sağlayan diğer önlemler yoluyla uluslararası rekabette korunmaktadır (Metin Kutusu 17).

Metin Kutusu 17: Türkiye'de tarımsal üreticilere sağlanan destekler

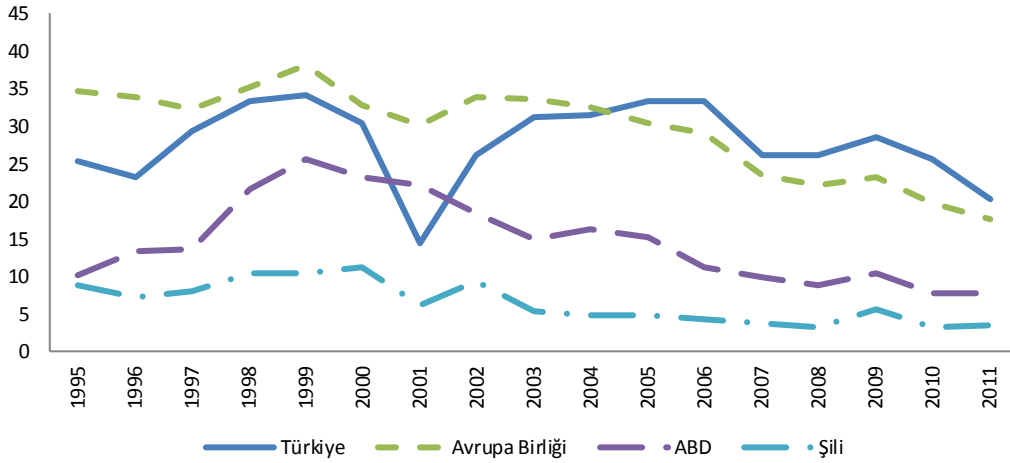
Hububat, şeker ve tütünde, taban fiyatlar doğrudan alımlar yoluyla desteklenmektedir. Şeker pancarı için üretim kotaları mevcuttur. Elma ve işlenmiş meyve ve sebze, türev gıda ürünleri, beyaz et ve yumurta Türkiye'nin DTÖ taahhütlerine uygun olarak ihracat sübvansiyonları almaktadır. Tütün ve fındık üreticileri başka ürünlere geçişlerine yardımcı olan bir programdan yararlanabilmektedir. Arz açığı olduğu düşünülen ürünler (örneğin yağlı tohumlar, zeytinyağı, pamuk, hububat, çay ve baklagiller) prim ödemelerinden yararlanabilmektedir. Faiz ödemeleri ve doğrudan ödemeler besiciliğin geliştirilmesini ve arazi iyileştirmelerini teşvik etmektedir. Üretimden bağımsız gelir desteği kademeleli olarak uygulamadan kaldırılmıştır ancak çiftçiler ürüne göre farklılık gösterebilen mazot ödemeleri ve gübre ödemeleri alabilmektedir. Hayvancılık sektörü çeşitli hayvan besiciliği desteklerinden yararlanabilmektedir. Tarım ürünleri, meyve bahçeleri, seralar, büyükbaş ve küçükbaş hayvan yetiştiriciliği ve arıcılık için dolu, don ve hayvan ölümlerine karşı yatırılan sigorta primlerinin yarısını devlet karşılamaktadır. Çoğu üretici aynı zamanda gelir vergisinden de muaftır. Tüm bu politikalar birlikte ele alındığında çiftçiler için çoğu OECD ülkesinden daha yüksek bir destek sağlanmaktadır (Şekil 18a). Bununla birlikte, Şekil 18b'de görüldüğü gibi, durum her zaman böyle değildir. Türkiye'deki çiftçiler Şili veya ABD'deki çiftçilerden daha yüksek düzeylerde destek almalarına rağmen, çiftçilere sağladığı desteklerin başarılı bir şekilde düşürüldüğü ve ayrıştırıldığı son zamanlara kadar AB'deki düzeylerden daha düşük olmuştur. Genellikle Türk çiftçiler desteklerin çoğunu ithalat tarifelerinin ve ihracat sübvansiyonlarının sağladığı koruma yoluyla daha yüksek fiyat şeklinde, daha küçük bir oranını ise belirli ürünler için sağlanan prim ödemeleri şeklinde elde etmiştir.

⁶⁵ Bununla birlikte, belirli ürünler halen tarifeler yoluyla ağır bir şekilde korunmaktadır. Örneğin, hububat ve şeker tarifeler, tarife kotaları ve ihracat sübvansiyonları yoluyla korunmaktadır. Şeker fiyatları da üretim kotaları ve depolama rejimleri yoluyla desteklenmektedir; bazı hububat ürünleri için kamu müdahaleleri yoluyla taban fiyatlar korunmaktadır. Yumurta, beyaz et ve şeker fiyat ile tetiklenen "özel koruma önlemlerinden" yararlanmaktadır.

Şekil 18: Seçilen OECD Ülkeleri için Üretici Destek Tahminleri⁶⁶
(a) Ortalama Değer, 2009-11



(b) Yıllık Değerler, 1994-2011



Kaynak: OECD (2012).

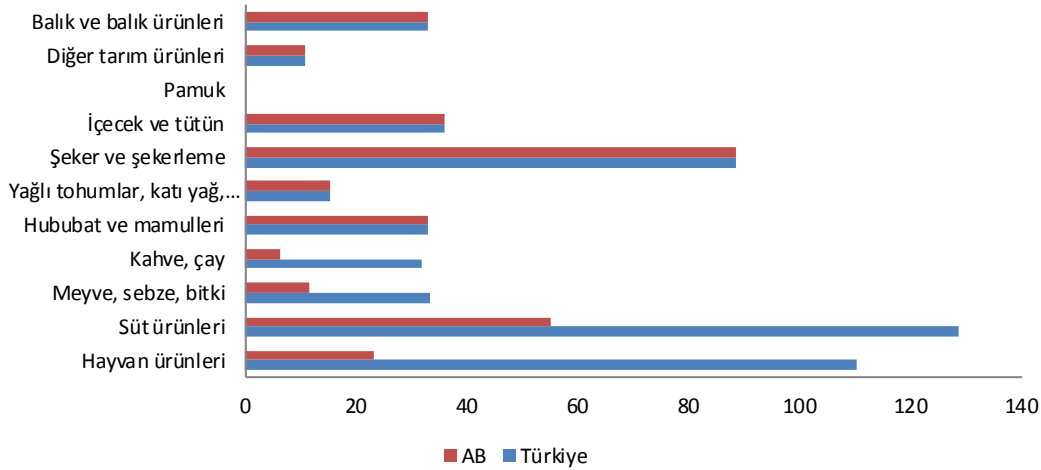
130. Türkiye'nin tarımsal ürün ithalatı için uyguladığı MFN tarifeleri genellikle çok yüksektir; dolayısıyla ikili ticaretin serbestleştirilmesi ve tarım için AB'nin ortak gümrük tarifesinin kabul edilmesi belirli ürünlere yönelik ithalat korumasının önemli ölçüde düşmesi anlamına gelecektir. DTÖ'ye göre, 2011 yılında Türkiye'nin tarımsal ithalat tarifelerinin ortalaması yüzde 41,7 iken, AB'nin ortalaması ise 13,9'dur.⁶⁷ Türkiye OECD ülkeleri arasında tarımsal ithalat koruması oranı en yüksek ülkelerden birisidir. Ek 15'te görüldüğü gibi, işlenmiş ve canlı hayvan, bazı süt ürünleri (örneğin kreması alınmış süt ve krema) ve çay için uygulanan ithalat tarifeleri özellikle yüksektir. Buğday, pirinç ve kırmızı et gibi ürünlere uygulanan tarifeler de iç üretimin öncelikli olarak tüketilmesini sağlamak amacıyla geçici ayarlamalara tabi tutulmaktadır. Ancak, Türkiye ile AB arasındaki uygulanan tarife oranları karşılaştırıldığında, bazı tarımsal ürün kategorilerindeki ortalamalar benzer düzeydedir (Şekil 19 ve Ek 16). Bu, statik anlamda, Gümrük Birliğinin tarımı da kapsayacak şekilde genişletilmesinin sonuçlarının temel

⁶⁶ Üretici Destek Tahminleri, çiftçilerin ürettikleri çıktılarının çiftlik girişi değerine (destekler dahil) göre çeşitli tür müdahalelerin hesaplanarak üreticiler için tahmini bir değerin bulunduğu bir OECD metodolojisine dayanmaktadır. Metodoloji, ticaret engelleri ve sübvansiyon edilen sigorta gibi benzeşmeyen müdahaleleri değer eşdeğerlerine dönüştürdüğü için, bu politikaların toplam etkilerini göstermek için kullanılmaktadır.

⁶⁷ Türkiye tüm tarife satırının yüzde 98'ine kıymet üzerinden oranlar uygulamakla birlikte, temel olarak yoğurt ve makarnadan oluşan işlenmiş tarım ürünlerini içeren 113 tarife satırı için bileşik vergiler uygulamaktadır. Yine tarımsal nitelikte olan ve tereyağı, şekerleme, çikolata, malt ve hazırlanmış patates gibi ürünleri içeren 84 tarife satırı için değişken vergiler uygulamaktadır. Türkiye'nin tüm tarımsal tarifeleri zorunlu tarife oranları niteliğindedir, ancak yüksek oranlardır. Türkiye ayrıca yasal tarife de uygulamaktadır; bu tarifeler gerekli görüldüğünde uygulanan tarife oranlarının yüzde 150 kadar yükseltilmesi için kullanılabilir, ancak toplam oran DTÖ kapsamındaki zorunlu oranları geçmemektedir. Türkiye AB'ye ihracat edilenler de dahil olmak üzere belirli tarım ürünlerinde ticareti desteklemek için ihracat sübvansiyonları kullanabilmektedir; DTÖ taahhütleri 44 ürün grubunda ihracat sübvansiyonuna izin vermektedir. Türkiye'nin ihracatında aşırı sübvansiyon sağlandığı gerekçesi ile AB'de şikayetler dile getirilmiştir.

olarak Türkiye ile AB arasındaki ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasından kaynaklanacağını göstermektedir. Dinamik anlamda ise, hem AB hem de Türkiye tarımda STA'ların peşinde gitmektedir. Bununla birlikte Türkiye'nin oranlarının çok daha yüksek olduğu canlı hayvan ve süt ürünlerinde çarpıcı farklılıklar mevcuttur.

Şekil 19: Türkiye ve AB'nin ortalama uygulanan MFN tarifeleri, 2011



Kaynak: DTÖ Dünya Tarife Profilleri.

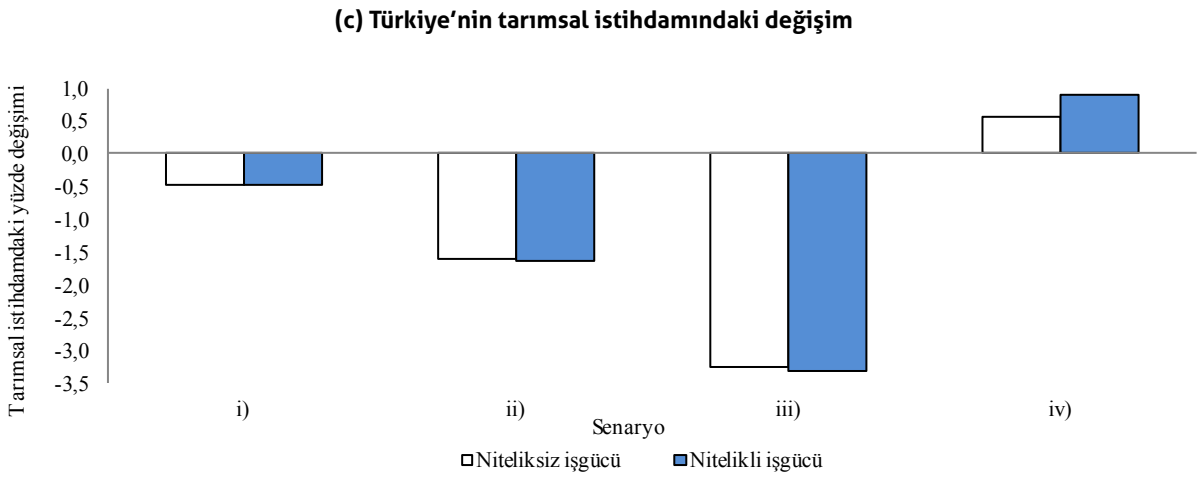
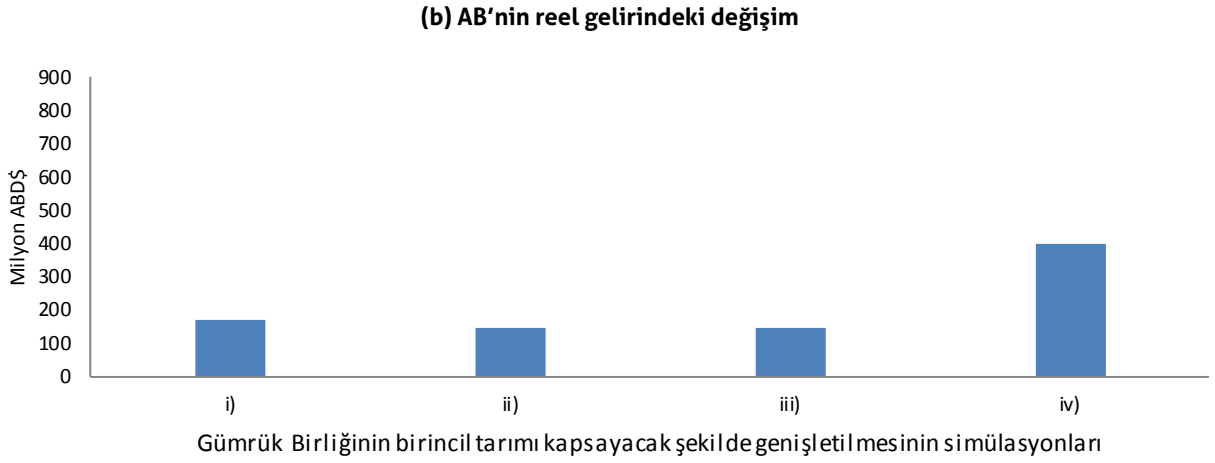
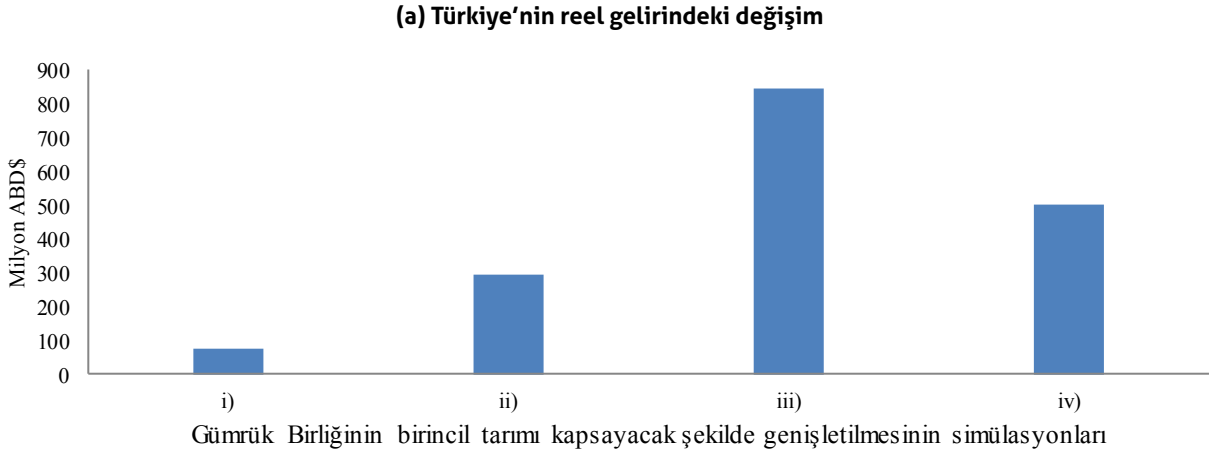
131. Birincil tarımda AB ile ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin etkilerini araştırmak için CGE modeli kullanılarak yapılan simülasyonlar Türkiye'de kırsal istihdam üzerinde olumsuz etkiler muhtemel olmakla birlikte hem Türkiye hem de AB için olumlu refah etkileri ortaya koymaktadır. Aşağıdaki dört senaryo altında ticaret, GSYH ve refah üzerindeki etkileri analiz etmek amacıyla GTAP kullanılarak simülasyonlar gerçekleştirilmiştir:

- Birincil tarımda AB ile Türkiye arasındaki ticaretin tamamının gümrüksüz ve kotasız olması (yani kapsamlı bir STA);
- Senaryo i'e ek olarak, Türkiye'nin ortak gümrük tarifelerini dünyanın diğer ülkelerinden yapılan tarımsal ithalat için AB tarife oranı kotalarını kabul etmesi;
- Senaryo ii'ye ek olarak, Türkiye'nin AB STA'larının ve GTS'nin birincil tarım bileşenlerini kabul etmesi (yani gümrük birliğinin birincil tarım ticaretini de kapsayacak şekilde genişletilmesi); ve
- Senaryo iii'e ek olarak Türkiye'nin OTP'yi kabul etmesi.

132. Tüm senaryolar altında, Türkiye'deki ve AB'deki reel gelirin (ekonomik refahın) arttığı bulunmuştur. Türkiye için, refah artışı en çok (iii) senaryosunda gerçekleşmektedir (843 milyon ABD\$). Türkiye'nin OTP'yi kabul etmesinin, kaynakları imalattan tarıma yönlendirdiği için daha düşük refah artışı ile sonuçlanacağı bulunmuştur (Şekil 20). Sonuç olarak, Türkiye'nin birincil tarım üretimi ve ihracatı mamul mallarda azalma pahasına artacaktır. Ortalama olarak, Türkiye'nin pazarları rekabete açılacağından dolayı, tüm senaryolar altında tarımsal ürünlerin tüketici fiyatları düşecektir. Senaryo (iii) altında fiyatlar senaryo (ii) ve (i)'e göre daha fazla düşecek, tarımsal üreticilere sağlanan ilave sübvansiyonlar üretimi arttıracığından dolayı senaryo (iv) altında fiyatlar daha da düşük olacaktır. AB için ise, refah kazanımı en çok senaryo (iv) altında gerçekleşecektir (399 milyon ABD\$). Ancak, Türkiye için senaryo (i), (ii) ve (iii) altında tarımsal istihdamın yüzde 0,5 ile 3,25 arasında azalacağı öngörülmektedir. Bu olumsuz etkileri dengelemek için, Türkiye'nin tarımında üretkenliği arttırmaya yönelik önlemler düşünülmelidir. İyi performans gösteren tarım sektörlerinde, üretkenlik artışı işçi başına gelir kazanımlarındaki artışın önemli bir bileşenini oluşturur. Üretkenlik kazanımları çiftçiler arasında yaygınlaştırıldığında, üretkenlik artışı aynı zamanda kırsal yoksulluğun azaltılmasına da önemli ölçüde katkıda bulunabilir. Sürdürülebilir üretkenlik artışının önemli bir bileşeni, yüksek getiri oranları sağladığı kanıtlanan temel tarımsal araştırmalara yatırım yapmaktır⁶⁸.

68 Altson ve diğerleri (2011) Amerika Birleşik Devletleri'nde, yayılma etkileri hesaba katıldığında kamu harcamaları için 32:1'lik bir fayda-maliyet oranı tahmin etmektedir.

Şekil 20: Birincil tarımda AB-Türkiye ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin simüle edilmiş etkileri



Kaynak: GTAP versiyon 8.

133. Her ne kadar Türkiye'nin üretkenlik avantajını koruduğu bazı ürünler bulursa da, Türkiye'nin tarımsal üretkenliği özellikle güneydeki üye devletler olmak üzere AB ülkelerinin gerisindedir. Daha yüksek tarımsal üretkenlik artışı tarımsal ihracatın rekabet gücünde, dolayısıyla dünyadaki pazar payında da artış sağlar. Türkiye için yapılan son uluslararası karşılaştırmalar, son on yıl içerisindeki Toplam Faktör Verimliliği (TFC) artışının AB'deki artış düzeyinin altında olduğunu göstermektedir (Ek 19). Şili ve Güney Afrika gibi rakip ülkelerdeki artış düzeyinden de düşüktür. AB üye devletleri ile Türkiye arasındaki üretkenlik artışı farklılıklarının kümülatif etkisi oldukça büyüktür. 1960 yılından bu yana kuzey AB ülkelerinin tüm girdi düzeylerindeki üretkenlik artışı çıktıkları Türkiye'ye göre yüzde 20 daha fazla arttırmıştır. Aynı dönemde daha doğrudan bir şekilde rekabet edilen güney AB ülkeleri ile olan fark daha da fazla açılmıştır – neredeyse yüzde 50. Ancak, bazı ürünler için, Türkiye hektar başına verim bakımından Güney Avrupalı üreticilere karşı bir üretkenlik avantajına sahiptir (Tablo 14).

Tablo 14: Kuzey ve Güney Avrupa'ya göre Türkiye'deki ürün verimleri

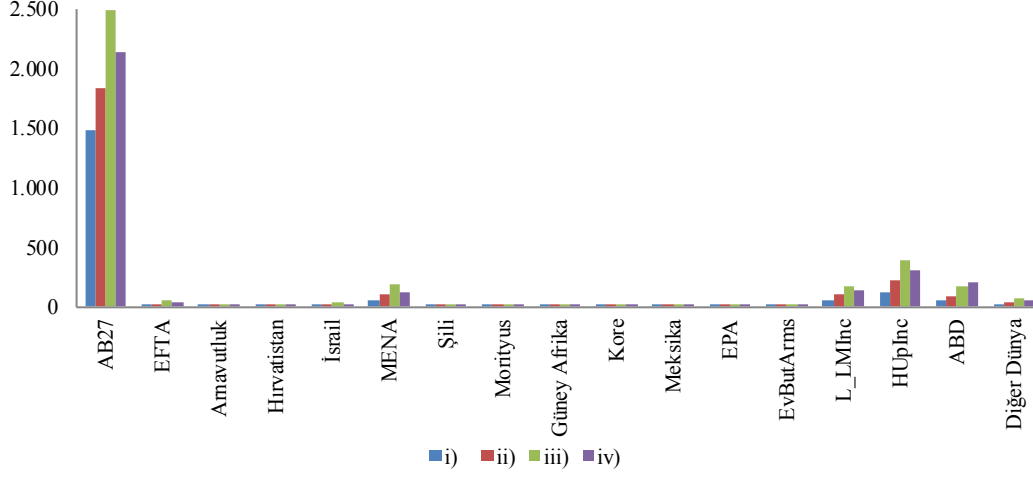
	1994-96	1999-2001	2004-06	2009-11
Türkiye'de hektar başına verim				
Üzüm	6.30	6.42	7.33	8.97
Portakal	24.02	29.37	34.96	38.73
Şeker pancarı	34.75	40.51	44.24	54.05
Buğday	1.96	2.06	2.31	2.55
Kuzey Avrupa'da hektar başına verim				
Üzüm	1.57	3.75	3.80	5.97
Şeker pancarı	0.82	0.84	0.85	0.88
Kuzey Avrupa'da hektar başına verim				
Buğday	0.31	0.32	0.35	0.41
Üzüm	1.06	0.89	0.98	1.21
Portakal	1.32	1.54	1.73	1.91
Şeker pancarı	0.79	0.82	0.80	0.91
Buğday	0.69	0.73	0.74	0.75

Kaynak: FAO.

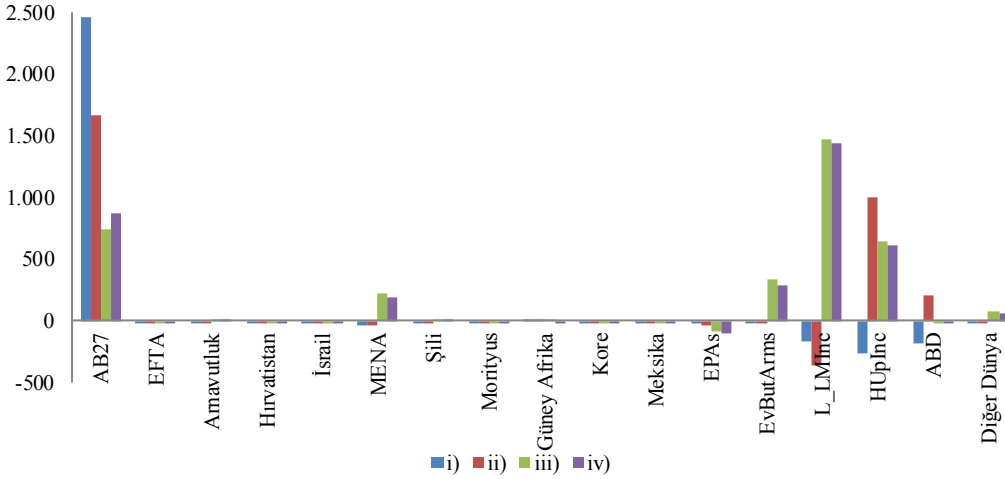
134. Bazı tarım ürünleri için ticaretteki büyük artışlar sağlık ve bitki sağlığı önlemlerinin karşılanabileceği varsayımına dayanmaktadır. Senaryo (iii) altında, Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatındaki en büyük artışlar sebze, meyve ve kabuklu yemiş, bitkisel yağlar ve katı yağlar, süt ürünleri, seker ve gıda ürünlerinde yaşanacaktır (Ek 17). Senaryo (iii) altında tarımsal ürün ithalatındaki en büyük artışlar buğday, sebze, meyve ve kabuklu yemiş, (sığır) et ürünleri ve süt ürünlerinde yaşanacaktır (Ek 18). Türkiye'nin ticaretindeki en büyük artışlar AB ile ticarete yaşanacaktır (Şekil 21). Bununla birlikte, bu sonuçlar her iki tarafında sağlık ve bitki sağlığı önlemlerinin karşılanmasında güçlüklerle karşılaşmayacağı varsayımına dayanmaktadır. AB'de gıda güvenliği, veterinerlik ve bitki sağlığı ile ilgili düzenlemeler çok sıkı olduğundan ve Türkiye'nin bu düzenlemeleri karşılaması maliyetli olacağından dolayı, bu güçlü bir varsayımdır. Dünya Bankası (2010) çalışmasına göre gıda güvenliği ile ilgili AB müktesebatının karşılanabilmesi için süt ürünleri, et, hayvansal yan ürünler ve balık ile ilgili gıda işletmelerinin modernizasyonu için 2 milyar €'ya ihtiyaç duyulacaktır.

Şekil 21: Birincil tarımda AB-Türkiye ticaret anlaşmasının derinleştirilmesinin Türkiye'nin ticaretinde hedef pazarlara göre yol açacağı değişikliklerin simülasyonu

(a) Türkiye'nin ihracatı (milyon ABD\$)



(b) Türkiye'nin ithalatı (milyon ABD\$)



Kaynak: GTAP versiyon 8.

Notlar: EPA AB'nin Ekonomik Ortaklık Anlaşması imzaladığı ülkelerdir; EvButArms ülkeleri AB'nin GTS sistemindeki Silah Harici Herşey değişikliğinden yararlanan en az gelişmiş ülkelerdir; L_LMInc diğer düşük ve alt-orta gelirli ülkelerdir; HUplnc diğer yüksek gelirli ülkelerdir.

135. Bazı tarımsal sektörlerde uyarılma ile ilgili endişeler bulunmasına rağmen, daha derin bir STA bağlamında tarımın karşılıklı olarak daha fazla açılması uygulanabilir bir seçenek olabilir. Bazı ürünler için her iki tarafta da hassasiyetler olabilir ve bunlar özellikle ithalatta büyük artış potansiyelinin bulunduğu durumlarda ticaret reformunu engelleyebilir.⁶⁹ Ürün bazında ikili taraflı piyasa erişimini müzakere edilmesi bu hassasiyetlerin aşılmasına yardımcı olabilir. Örneğin, Türkiye AB'ye zeytinyağı ihracatını arttırmak, AB de Türkiye'ye hayvan ihracatını arttırmak ile ilgilenmektedir. Bununla birlikte, böyle bir pozitif liste yaklaşımı bir bütün olarak tarım sektörü için yavaş bir ticaret serbestleştirilmesi getirecektir, dolayısıyla genel refah kazanımlarını sınırlayacaktır.

⁶⁹ Örneğin, bazı AB üyesi Akdeniz ülkeleri Türkiye ile belirli meyve ve sebzelerin ticaretinin daha fazla serbestleştirilmesi konusunda isteksiz olabilirler.

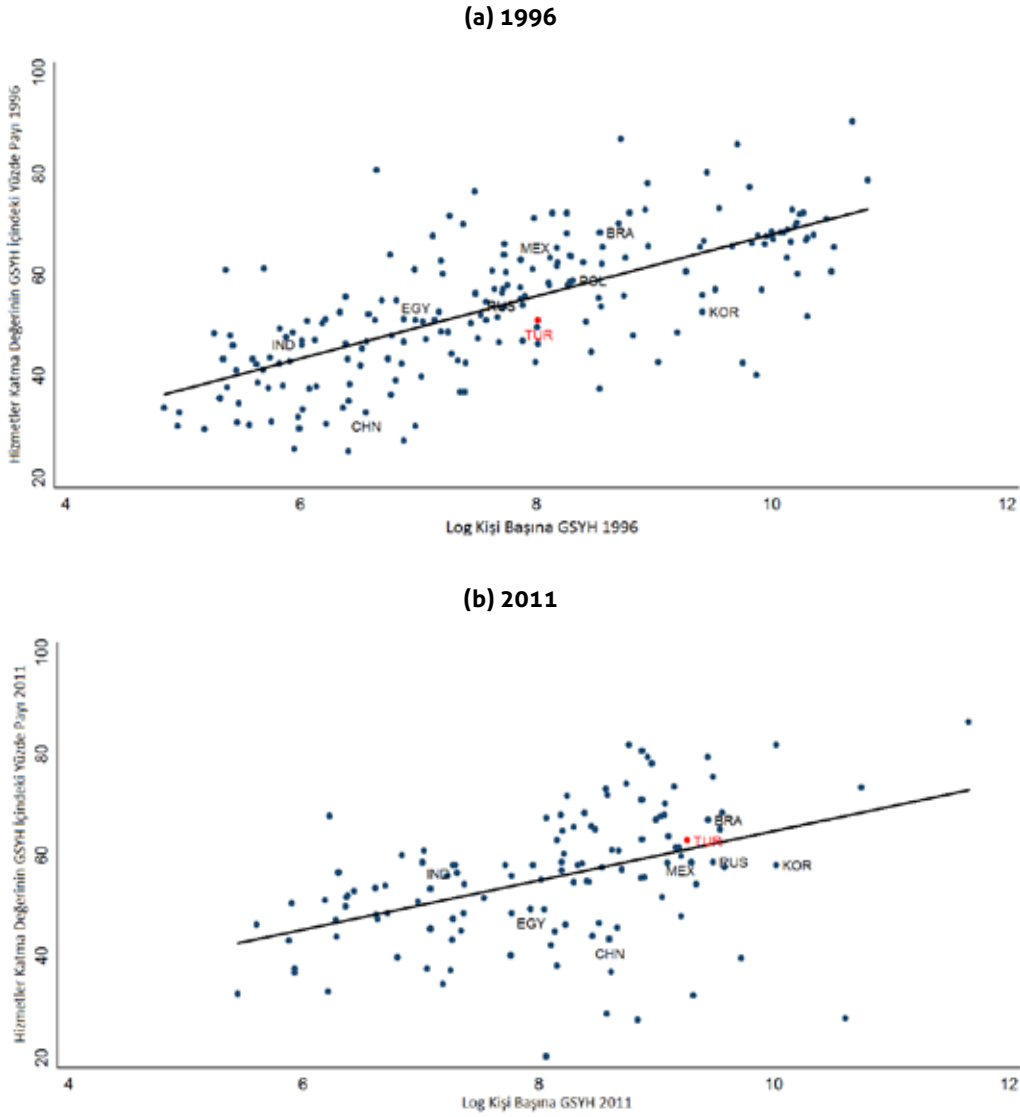
Hizmetler Ticareti

136. AB ile Türkiye arasında hizmetler ticaretinin önemi artmaktadır ve her iki tarafın ticaret entegrasyon gündemine alınması gerekmektedir. Bunun birkaç sebebi bulunuyor. İlk olarak, hizmetler ticareti, küresel değer zincirlerinin ortaya çıkmasından ve ticaretin, yatırımların ve hizmetlerin birbirine bağımlı olmasından dolayı önemlidir (örneğin görev ticareti). İkinci olarak, hizmetler Türkiye'nin ekonomik kalkınması için kritik öneme sahip olmasına rağmen Türkiye'de hizmetler ticareti potansiyelinin altındadır ve bu alanda AB ile ikili ticareti artırma fırsatları bulunmaktadır. Üçüncü olarak, hizmetler Türkiye'nin genel tam AB üyeliği amacı için önemlidir.

137. Bu alt bölüm Türkiye'de hizmetler ticaretinin performansını ve hizmetler ticaretinin AB ile olan ikili ilişkilere entegrasyonunun olası etkilerini ve bunun için izlenebilecek olası yöntemleri analiz etmektedir. Bu alt bölümde Türkiye benzer kalkınmışlık düzeyine sahip ülkeler ile karşılaştırılmaktadır: Brezilya, Çin, Mısır, Hindistan, Meksika, Polonya, Rusya ve Güney Kore. Ticari hizmetler (yani kamu hizmetleri dışındaki hizmetler) üç ana kategori altında analiz edilmektedir: taşımacılık, seyahat ve "diğer". "Diğer" hizmetler kategorisi de iletişim hizmetleri, inşaat hizmetleri, sigortacılık hizmetleri, finansal hizmetler, bilgisayar ve bilişim hizmetleri, redevans ve lisans ücretleri, diğer iş hizmetleri ve kişisel, kültürel ve eğlence amaçlı hizmetler olarak alt kategorilere ayrılmaktadır.

138. Hizmetler sektörü Türkiye'nin ekonomisine en önemli katkıyı yapan sektördür. İmalat ve tarım da önemli sektörler olmakla birlikte, GSYH'nın yüzde 60'tn fazlasını oluşturan ve büyük ölçüde turizm sebebiyle net ihracatçı konumundaki hizmetler sektörü Türkiye'nin ekonomisinde büyük bir ağırlığa sahiptir. Hizmetler sektörünün Türkiye'nin toplam GSYH'ndaki payı, Türkiye'nin diğer ülkelere göre kişi başına düşen GSYH'sı ile uyumludur. Ayrıca, hizmetler sektörünün Türkiye'nin GSYH'ndaki payı son 15 yıldır artmaktadır (Şekil 22).

Şekil 22: GSYH'nın payı olarak hizmetler katma değeri



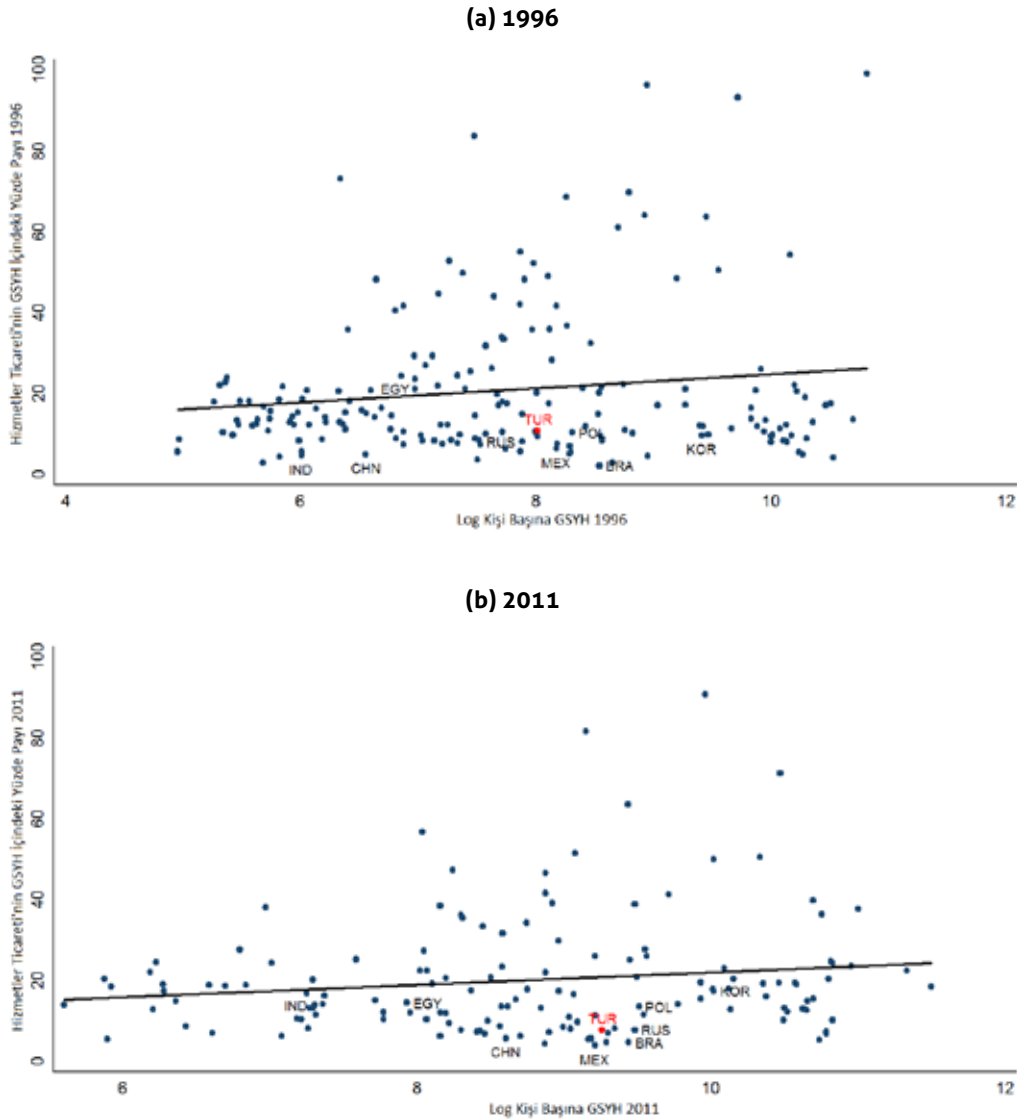
Kaynak: Dünya Kalkınma Göstergelerine (2013) dayalı olarak hesaplanmıştır.

139. Katma değer bakımından hesaplandığında Türkiye'nin hizmetler sektörünün yüzde 42 olan toplam ihracata katkı oranı, benzer ülkeler arasındaki en yüksek orandır. Bu durum Türkiye için hizmetlerin diğer ihracat sektörleri için önemli bir girdi oluşturduğu ve hizmetlerin ülkenin rekabet gücü için büyük öneme sahip olduğu gerçeğini teyit etmektedir. Bununla birlikte, eğer taşımacılık, dağıtım ve seyahat gibi geleneksel hizmet faaliyetleri dışarıda tutulursa, diğer özel sektör hizmetleri (örneğin iş, profesyonel ve finansal hizmetler) sadece yüzde 16'lık bir katkıda bulunmaktadır ve bu en düşük oranlardan birisidir.⁷⁰

140. Türkiye'nin GSYH'sında hizmetler ticaretinin payı büyük ölçüde bir değişikliğe uğramamıştır. Hizmetlerin küreselleşmesi, küresel olarak ticareti yapılan hizmetlerin GSYH'deki payının artmasına yol açmıştır. Bununla birlikte, Türkiye'de bu ortan yüzde 10'lar civarında kalmıştır (Şekil 23) ve bu durum henüz kullanılmayan hizmetler ticareti potansiyeli bulunduğunu göstermektedir.

⁷⁰ Hizmetler sektörünün Türkiye'nin ihracatına doğrudan katkısı, hem katma değer hem de dolaylı paylar olarak ölçülen şekilde tahmin edilmiştir. Dolaylı paylar iki şekilde ölçülmektedir. Bunlardan birincisi, diğer sektörlerdeki nihai ihracattaki ileriye dönük bağlantıları içermektedir. İkincisi ise, belirli bir sektördeki nihai ihracatta ara bağlantılar yoluyla yer alan yukarı yönlü sektörlerdeki katma değere baktığımız geriye dönük bağlantıları içermektedir. Türkiye'nin resmi istatistik toplama sisteminin, dağıtım, iş, meslek, bilgisayar ve bilgi hizmetleri alanlarında tutarlı ticaret verileri sunmadığını belirtmek gerekir. Dolayısıyla, bu alt sektörlerde ticaretin ayrıntılı bir analizini yapmak güçtür.

Şekil 23: GSYH'nın payı olarak hizmetler ticareti



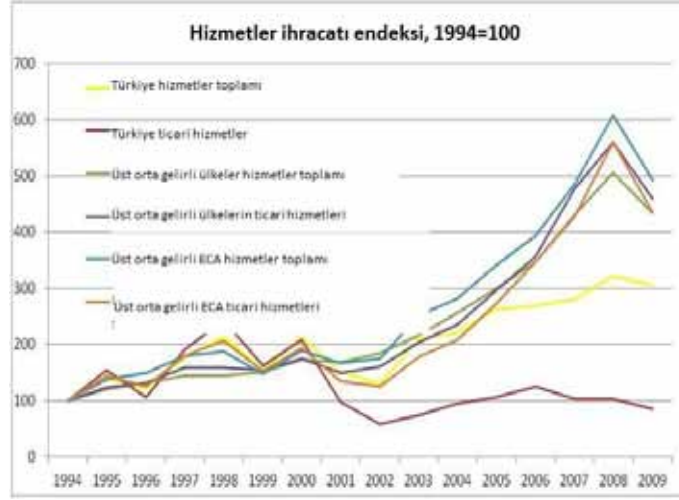
Kaynak: Dünya Kalkınma Göstergelerine (2013) dayalı olarak hesaplanmıştır.

141. Turizm dışında, Türkiye'nin hizmetler ihracatı diğer üst-orta gelirli ülkeler ile karşılaştırıldığında nispeten yavaş büyümektedir. Modern üretici ilişkili hizmetler halen Türkiye'nin ihracatının nispeten küçük bir bölümünü oluştururken (Şekil 24), seyahat ve taşımacılık Türkiye'nin hizmetler ihracatının yüzde 85'ini oluşturmaktadır.⁷¹ Bununla birlikte, birkaç üretici ilişkili sektör (örneğin sigortacılık hizmetleri, bilgisayar ve bilişim hizmetleri) 2000-11 döneminde çift haneli yıllık büyüme performansı yakalamıştır. Ayrıca, 2008-09 yıllarında, Türkiye'nin hizmetler ihracatı, diğer iş hizmetleri dışında finansal krize karşı dayanıklı kalmıştır.

71 2011 yılında Türkiye seyahat ve taşımacılık hizmetlerinde sırasıyla 8. ve 11. en büyük ihracatçı olmuş ve bu iki sektörün dünya ihracatındaki payı yüzde 2,1 ve yüzde 1,3 olmuştur. Turizmde, 2001 ve 2011 yılları arasında ziyaretçi sayısı üç kat artışla 11,5 milyondan 31,5 milyona ulaşmıştır ve turizm geliri 23 milyar ABD\$'na ulaşmıştır.

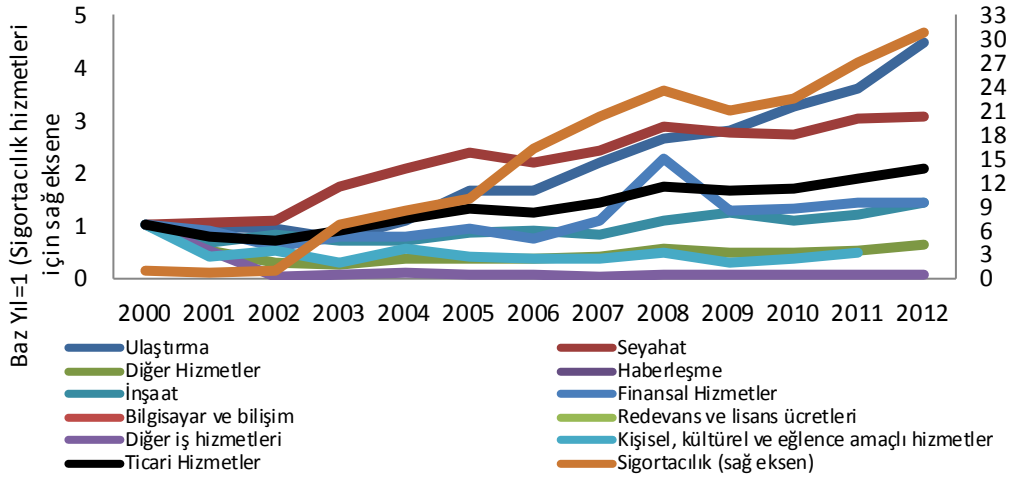
Şekil 24: Türkiye'nin hizmetler ihracatındaki artış

(a) Hizmetler ihracatı endeksi, 1994=100



Kaynak: Hizmetler Ticareti Veri Tabanı

(b) Hizmet alt sektörlerine göre artış



Kaynak: UNCTADSTAT, 2013'e dayalı olarak hesaplanmıştır.

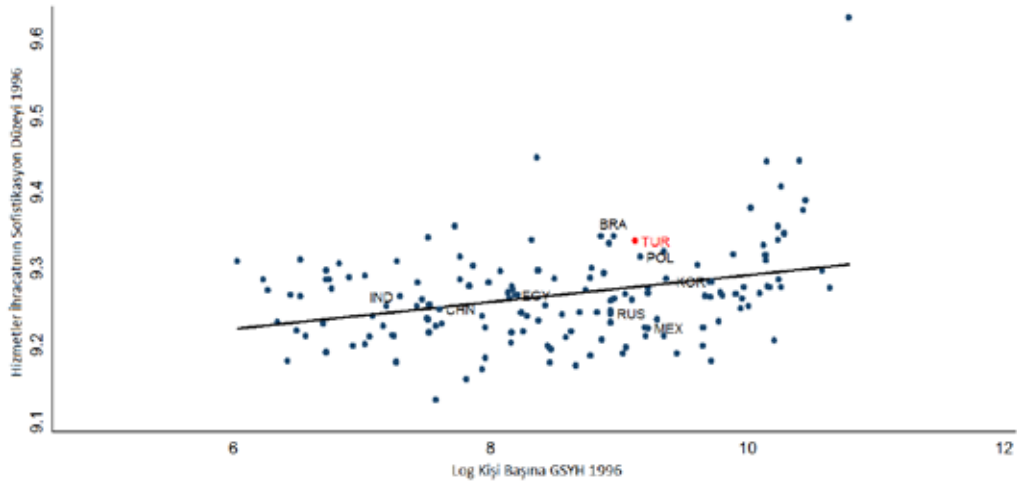
142. Türkiye'nin hizmetler ihracatının sofistikasyon düzeyi zaman içinde düşmüştür. Kişi başına gelir ile hizmetler ihracatının sofistikasyon düzeyi arasında pozitif bir bağıntı vardır (Ek 20). Finansal hizmetler ve sigortacılık hizmetleri veya bilgisayar ve bilişim hizmetleri gibi yüksek katma değerli hizmetler daha çok yüksek gelirli ülkeler tarafından ihraç edilir. Bununla birlikte, Şekil 25, 1996 ile 2008 yılları arasında Türkiye'nin hizmetler ihracatının sofistikasyon düzeyinin yükselmediğini, aksine düştüğünü göstermektedir.

143. Türkiye benzer ülkeler ile karşılaştırıldığında nispeten kısıtlayıcı olmayan bir hizmetler ticaret rejimine sahiptir. Hizmetler ticareti açıklığının genel düzeyi Brezilya, Kore ve Rusya ile benzerdir, ancak Polonya'dan önemli ölçüde daha kısıtlayıcıdır (Şekil 26).

144. İnşaat ve finansal hizmetler dışında ticaret bakımından açık olmakla birlikte, Türkiye'nin sınır ötesi hizmetler ithalatı benzer ülkeler kadar hızlı artmamıştır. Benzer ülkelerde hizmetler ithalatının neredeyse tüm kategorileri 2000-12 döneminde tek tip bir büyüme düzeni izlemiştir (Şekil 27). Bununla birlikte, Türkiye'de çoğu hizmetler sektöründe önemli bir ithalat artışı yaşanmamıştır.

Şekil 25: Türkiye'nin hizmetler ihracatının sofistikasyon düzeyi

(a) 1996

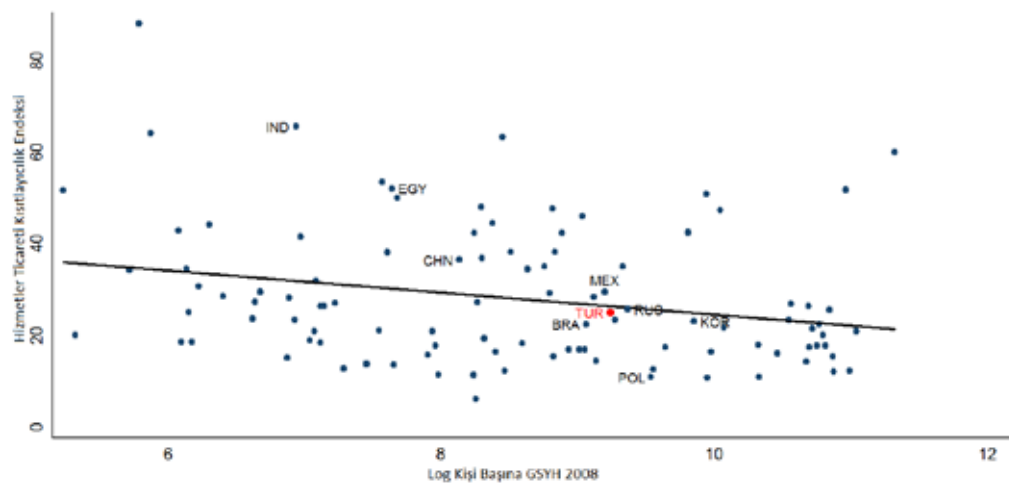


(b) 2008



Kaynak: Dünya Kalkınma Göstergeleri 2013'e dayalı olarak hesaplanmıştır

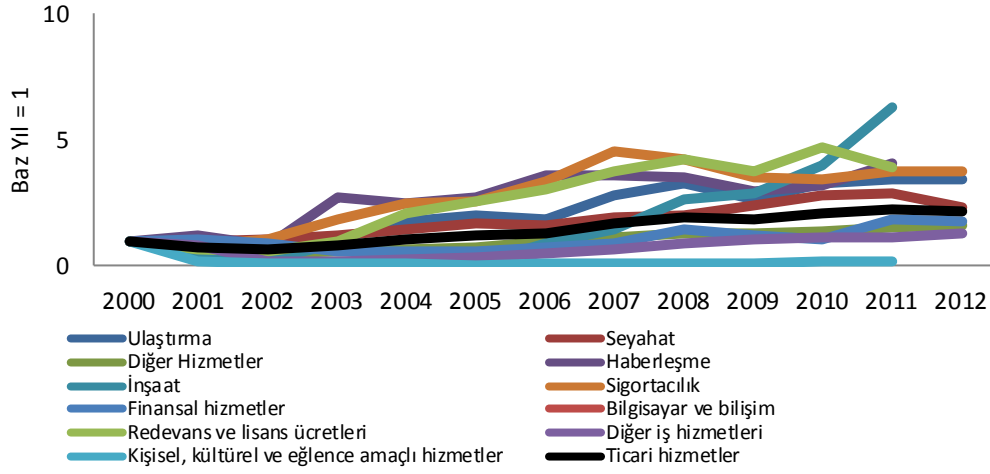
Şekil 26: Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi ve GSYH, 2008



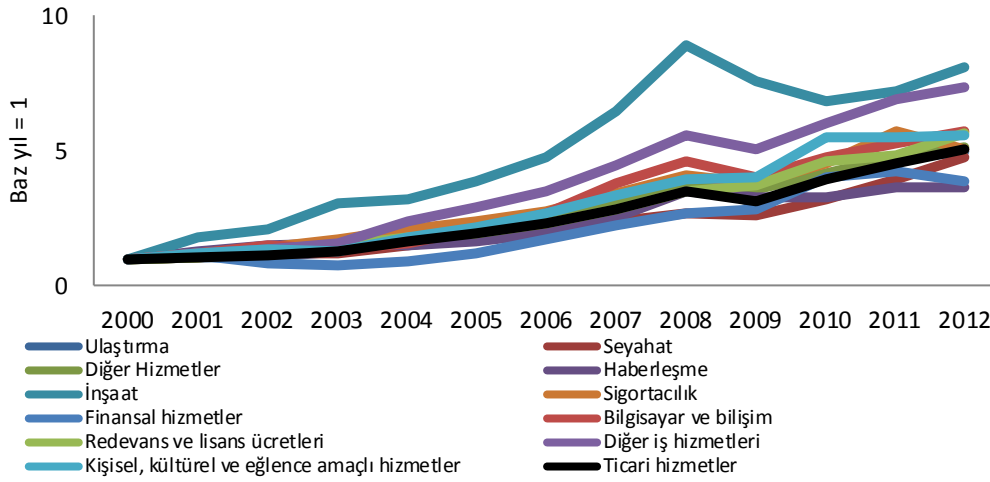
Kaynak: Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergeleri 2013 verilerine dayalı olarak hesaplanmıştır.

Şekil 27: Hizmetler ithalatındaki artış, 200-12

(a) Türkiye



(b) Benzer ülkeler (toplam)

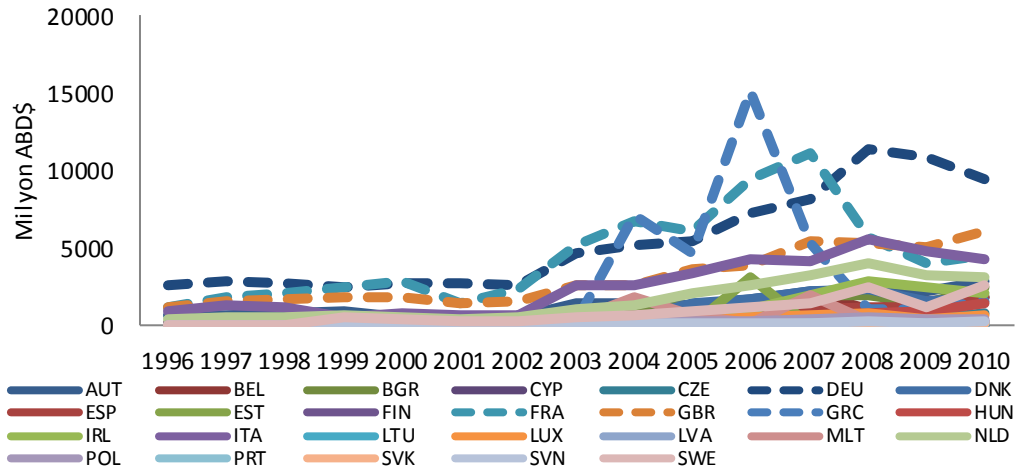


Source: Calculated based on UNCTADSTAT, 2013.

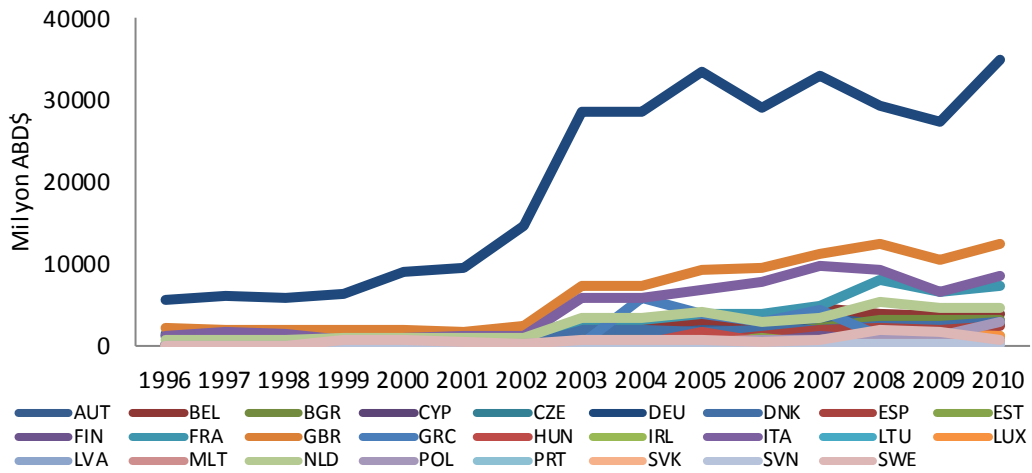
145. Türkiye neredeyse tüm AB üye devletleri ile hizmetler sektöründe potansiyelin altında ticaret yapmaktadır; bu durum ikili ticareti arttırmak için bir potansiyelin mevcut olduğunu göstermektedir. AB içerisinde, Türkiye'nin hizmetler ticareti en çok Almanya iledir. Diğer önemli hizmetler ithalatı kaynakları arasında İngiltere, Fransa ve İtalya yer almaktadır (Şekil 28). Sabit etkili yerçekimi çerçevesi kullanıldığında (Ek 21), Türkiye'nin çoğu AB üye devletine hizmet ihracatı potansiyelin altındayken birkaç üye devlete (örneğin Macaristan) fazla hizmet ihracatı yaptığı bulunmuştur. Ayrıca, birçok AB üye devletinin Türkiye'ye potansiyelin altında ihracat yaptığı görülmektedir (Şekil 29). Bu durum hizmetler alanında AB ile Türkiye arasındaki ticaretin daha fazla entegrasyonu için imkan bulunduğunu göstermektedir. Statik bir CGE tahmini, Türkiye'nin AB de dahil olmak üzere tüm kaynaklardan temin ettiği hizmetler ile ilgili olarak sınır politikalarında reform yapması halinde bunun 1,1 milyar ABD\$ tutarında bir ekonomik refah artışı sağlayacağını göstermektedir (Ek 22). Dinamik bir simülasyona göre ise, AB ile ikili tarımsal ticaretin serbestleştirilmesi ve bunun yanında tüm kaynaklardan hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi halinde, Türkiye'nin reel GSYH'sı 2018 yılında baz duruma göre yüzde 0,37 daha yüksek olacaktır. Diğer hizmet türlerinin serbestleştirilmesinden ve bu sektörlerde artan rekabet ve daha verimli uygulamaların benimsenmesi karşısında hizmetlerin girdi fiyatları düşeceğinden dolayı bu serbestleşmenin yol açacağı üretkenlik artışlarından daha fazla kazanımlar beklenebilir.

Şekil 28: Türkiye'nin AB ile olan hizmetler ticareti

(a) Hizmetler ithalatı

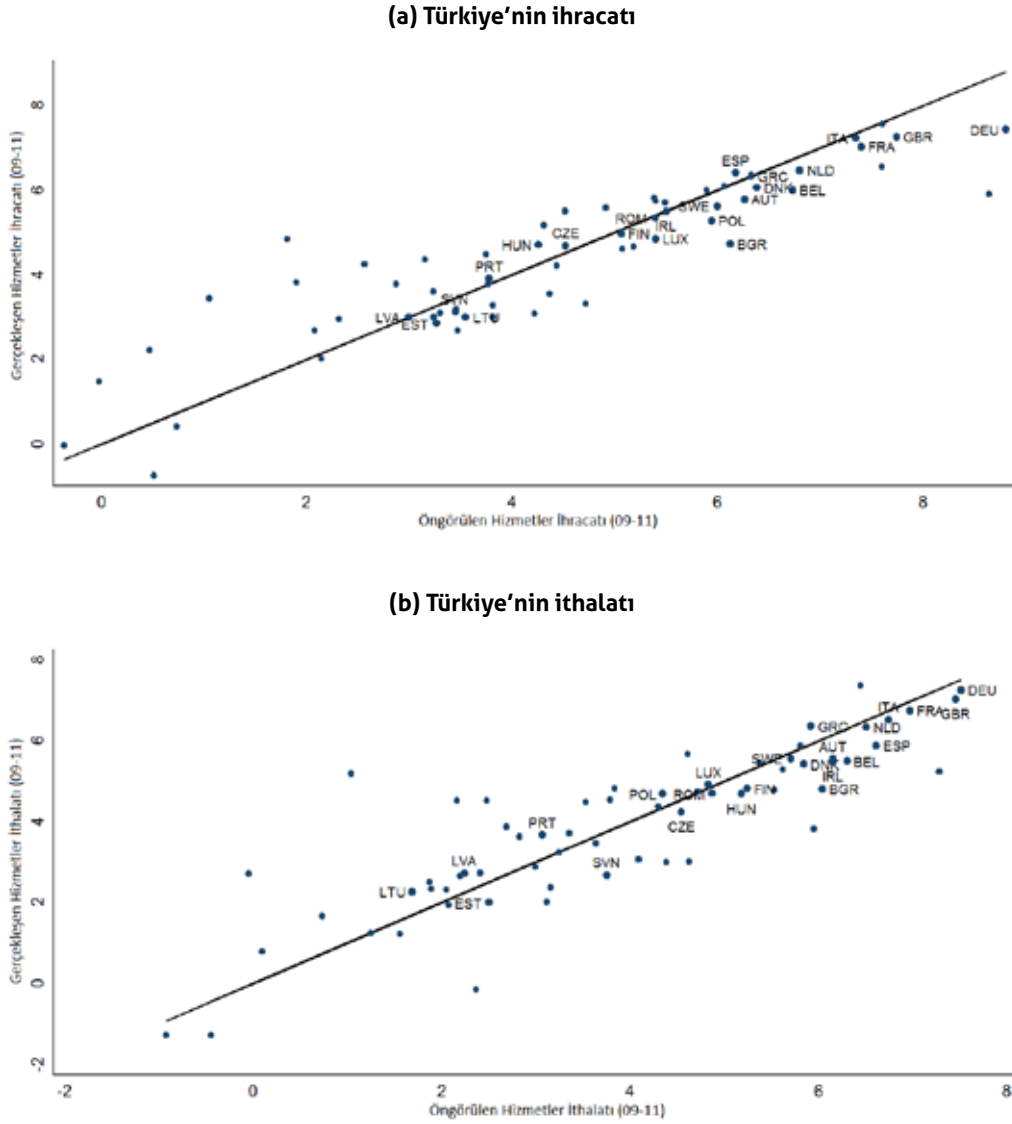


(b) Hizmetler ihracatı



Kaynak: Hizmetler Veritabanından Ticaret.

Şekil 29: Türkiye'nin AB ile olan ticaretinin yerçekimi modeli, 2009-11⁷²



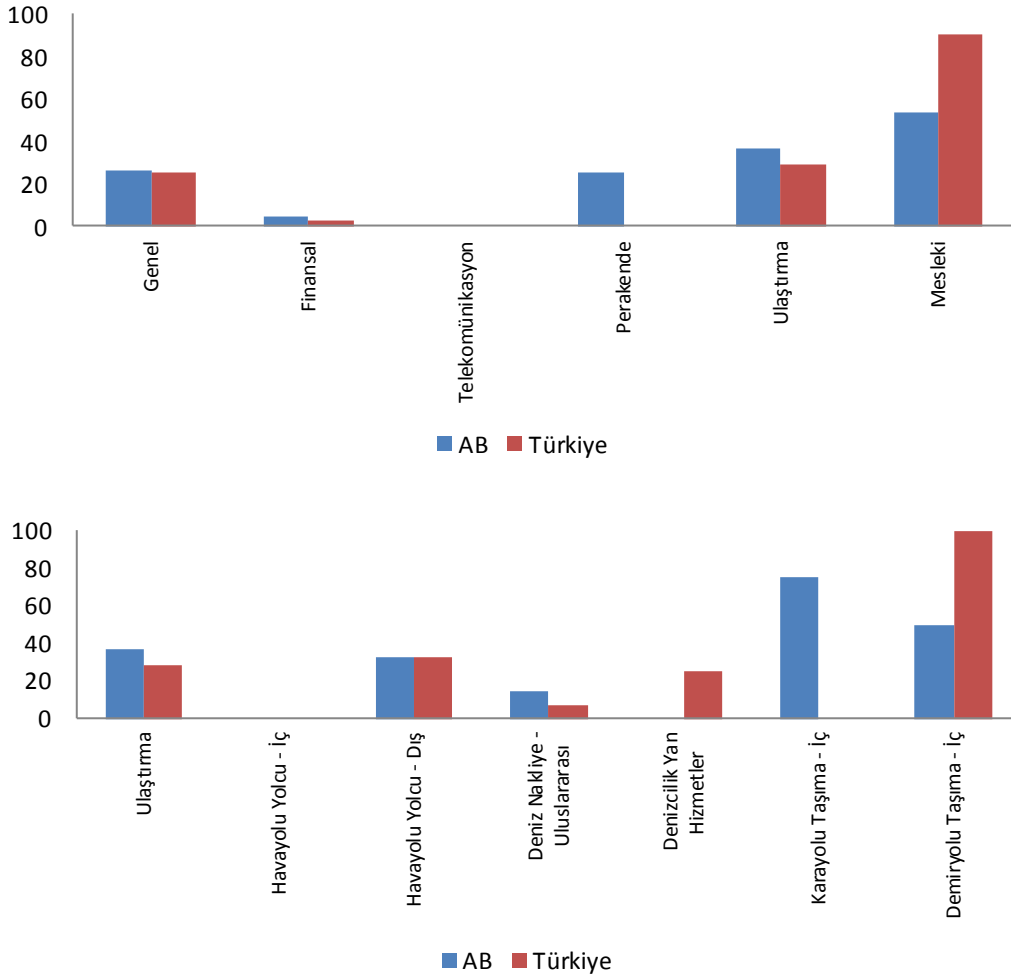
Kaynak: Dünya Bankası uzmanlarının, Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Veri Tabanı, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Kısıtlamaları Veri Tabanı ve CEPII verilerine dayalı olarak yaptıkları hesaplamalar.

146. Türkiye ve AB'deki hizmetler ticareti düzenleyici rejimleri genel olarak benzer açıklık düzeylerine sahip olmakla birlikte, bu genel bakış bazı alt sektörlerdeki önemli farkları gizlemektedir. Türkiye ile AB arasındaki hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi, Türkiye ekonomisinin kilit sektörlerinde gerçek rekabetin ortaya çıkmasına izin vereceğinden ve bunun da bu hizmetleri girdi olarak kullanan tüm sektörlerde maliyetleri düşüreceğinden dolayı Türkiye üzerinde daha derin bir etki yaratmasını beklemek mümkün olmakla birlikte, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi (STRI) verileri kullanılarak yapılan analiz, genel olarak, iki taraf arasındaki açıklık düzeylerinin benzer olduğunu göstermektedir (Şekil 30). Bu bulgu, 2009-11 döneminde Türkiye ve her bir AB üye devletinin karşılaştığı ortalama tarife eşdeğerleri ile ilgili hesaplamaların sunulduğu Ek 23 ile teyit edilmektedir. Tarife eşdeğeri tahminleri Türkiye ve AB üye devletleri arasında oldukça homojendir. Bununla birlikte sektörel düzeyde önemli farklılıklar görülmektedir. Örneğin,

⁷² Şekil 29'da, iki yönlü yerçekimi denklemi ile bulunan Türkiye'nin gerçekleşen ve öngörülen ikili ticaret ilişkileri açık gri noktalar ile gösterilmektedir. Soldaki grafikte, Türkiye'nin AB üye devletleri ile ikili ihracatı siyah renk ile gösterilmiştir ve üç haneli ISO kodlarına göre etiketlenmiştir. Eğer bir gözlem 45 derecelik çizginin üzerinde (altında) ise, 2009-11 dönemindeki ortalama gözlenen ihracat ilişkisi modelin öngördüğünden fazladır (azdır) ve Türkiye'nin ticaret ortağı ile ticaret fazlası (açığı) olduğu değerlendirilir. Sağdaki grafikte, Türkiye'nin ikili ithalat ilişkileri gösterilmektedir.

STRI verilerine dayalı yapılan ölçümlerin gösterdiği gibi, perakende hizmetleri ve bazı ulaştırma hizmetlerinde AB Türkiye'den daha yüksek kısıtlayıcılık indekslerine sahiptir.⁷³ Ancak, en büyük fark mesleki hizmetler (hukuk ve muhasebe) ve demiryolu hizmetleri sektörlerinde görülmektedir; buralarda Türkiye AB'den daha kısıtlayıcı bulunmuştur.

Sekil 30: Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi
(0- tamamen açık, 100- tamamen kapalı)



Kaynak: Borchert et al, 2012.

147. AB ile hizmetler ticareti Türkiye'nin katılım müzakereleri kapsamında ele alınmaktadır.⁷⁴ Tam AB üyeliği Türkiye ile mevcut üye devletler arasında hizmet alışverişini ve şirket kurma olanağını sağlayacaktır⁷⁵. Katılım süreci Türkiye'nin rekabet ve ekonomik politika alanlarındakiler hariç olmak üzere temel olarak piyasaya erişimin serbestleştirilmesi ve ulusal uygulama etrafında odaklanan tüm hakları ve AB Anlaşması yükümlülüklerini (birincil hukuk) kabul etmesini gerektirecektir. Türkiye ayrıca geçmişte kabul edilen tüm AB mevzuatına (müktesebat) uyma yükümlülüğünü de kabul edecektir.

⁷³ AB'nin perakende hizmetleri alanındaki yüksek kısıtlayıcılık endeksi değeri kısmen ilaç ve alkol gibi bazı ürünlerin tüketicilerin korunması amacıyla düzenlemeye tabi tutulmasından kaynaklanmaktadır. STRI metodolojisi bir kısıtlamanın coğrafi dağılımını dikkate almamaktadır, dolayısıyla varsayımsal olarak küçük bir Üye Devletteki bir kısıtlama bir bütün olarak AB için piyasa öneminin üzerinde bir ağırlığa sahip olabilir.

⁷⁴ Özellikle Fası 3 (iş kurma hakkı ve hizmet sunumu serbestisi), Fası 9 (finansal hizmetler), Fası 10 (Bilgi Toplumu ve Medya), Fası 14 (Ulaştırma Politikası) ve Fası 15 (Enerji) ile ilgili olarak.

⁷⁵ İş kurma hakkı bir ekonomik işletmeciyeye başka bir AB üye devletinde yerli yatırımcı gibi iş kurma hakkı tanımaktadır.

148. Deneyimler AB tam üyeliğine geçiş sürecinde ülkelerin entegrasyon için farklı yollar takip edebileceklerini göstermektedir. Türkiye'nin AB üyeliği iki tarafın hizmetler piyasalarının entegrasyonunun en iyi yolu olmakla birlikte, bu hedefe ulaşmaya kadar atılabilecek ara adımlar da olabilir. Örneğin, Gümrük Birliği hizmetleri kapsamamakla birlikte, GB anlaşmasından önceki anlaşmaların kapsamında yer almaktadır (Metin Kutusu 18).

Metin Kutusu 18: İkili hizmetler ticareti ile ilgili AB-Türkiye anlaşmaları

Roma Anlaşması sonrası hazırlanan 1963 tarihli Ankara Anlaşması Türkiye ile AET arasında bir ortak pazarın oluşturulmasını öngörüyordu. İkili hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesinin, sermaye ve işgücünün serbest dolaşımını sağlamaya yönelik önlemler ile birlikte, mal ticareti ile koşut olarak ilerlemesi öngörülüyordu. Bunun ardından, 1970 yılında Gümrük Birliğinin ve diğer serbestilerin tamamlanmasına yönelik bir takvim belirleyen Katma Protokol imzalandı. Ankara Anlaşmasının 13. ve 14. maddeleri ile Katma Protokolün 41(2). maddesi hizmetler ticaretinin ve iş kurma serbestisinin önündeki kısıtlamaların kaldırılmasını öngörüyordu. Ancak, hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik çabalar 1974 yılında askıya alındı. Bu çabalar 1987 yılında tekrar başlatıldı ancak o tarihten sonra mal ticareti üzerinde odaklandı ve hizmetler ticareti ile iş kurma serbestisi konularında herhangi bir ilerleme kaydedilmedi. Araştırma amaçlı görüşmelere rağmen, nihai GB anlaşması hizmetler ile ilgili hüküm içermiyordu. Hizmetlerin serbest dolaşımı, iş kurma serbestisi ve sermayenin serbest dolaşımı gibi hususlar halen başka anlaşmaların kapsamında yer almalarına rağmen 1/95 sayılı Karar bu hususlara değinmemektedir. 2001-04 döneminde Gümrük Birliğinin hizmetler ticaretini de kapsayacak şekilde genişletilmesine yönelik müzakereler yapılmıştır. Ancak, birkaç sebepten dolayı bir mutabakata varılamamıştır: Gümrük Birliğinin asimetrik yapısı; kişilerin serbest dolaşımı ve kamu ihaleleri ile ilgili hassasiyetler; ve yeterliliklerin tanınması.

Metin Kutusu 19: AEA Anlaşmasında Hizmetler

EFTA ülkeleri AEA Anlaşmasına taraf olarak aynı zamanda AB müktesebatına uyum yükümlülüğünü de kabul etmektedirler. Bu amaçla, AEA Anlaşması müktesebatı yansıtan ilave düzenlemelerin oluşturulmasına yönelik bir mekanizma oluşturmaktadır: Anlaşmanın, Avrupa Komisyonu ve EFTA ülkelerinden oluşan ana taraflarını temsil eden bir organ. Tarafların yetkililerinden oluşan bu ortak organa Ortak Komite adı verilmektedir ve bu komite AB mevzuatını AEA bağlamına uyarlayarak AEA kanunları niteliğinde yeni AB tüzükleri oluşturarak, bunları yeni ikincil AEA kanunları olarak uygulamaya koymaktadır. AEA Anlaşması kapsamında yer alan bir alanda yeni bir AB ikincil mevzuatının Ortak Konsey tarafından kabul edilmesinden sonra, karar taraflar için bağlayıcı hale gelmektedir. AB kanunlarının ulusal mevzuata aktarılması ile ilgili olarak, EFTA ülkelerinin müktesebata uyum için mevzuatlarını değiştirmeleri ve AEA ikincil mevzuatındaki değişiklikler karşısında kendi mevzuatlarını değiştirmeye devam etmeleri gerekmektedir.

149. Seçeneklerden birisi, Türkiye'nin uygulamada AB üye devletleri ile aynı koşullarda AB'nin hizmetler ile ilgili tek pazarına katılmasına izin vermek olacaktır. Örneğin, AEA Anlaşması, iş kurma veya hizmetler ticareti serbestisini kısıtlayan önlemleri yasaklaması bakımından AB yaklaşımını izlemektedir. Ek olarak, bu alanlarda iç pazarın gerçekten genişlemesini sağlamak için, AB yasal çerçevesini yeniden oluşturan yeni bir yasal ve kurumsal çerçeve oluşturmaktadır (Metin Kutusu 19).

150. Bir başka seçenek de hizmetler ile ilgili bir STA imzalamak olacaktır. Türkiye Cenevre'de gerçekleştirilen çok taraflı hizmetler müzakerelerine katılmaktadır. Bu müzakereler, başarı ile sonuçlanmaları halinde Türkiye ile AB arasında hizmetler ticareti alanında piyasa erişiminin ve ulusal uygulamanın iyileştirilmesine olanak tanıyacaktır. AB ayrıca hizmetler ile ilgili bölümler içeren STA'lar imzalamıştır. Bu anlaşmaların temel hükümleri normal olarak mevzuat uyumu gerektirmeyen Hizmet Ticareti Genel Anlaşması (HTGA)+ niteliğindedir. Bir başka deyişle, piyasa erişimi ve ulusal uygulama ile ilgilidirler ve müktesebat gibi ilave destekleyici düzenlemelerin kabulünü gerektirmemektedirler. Temel hukuki yükümlülüklerin anlaşmada sunulması ve taraflar spesifik sektörlerde ticareti kolaylaştırıcı düzenlemelerin geliştirilmesi konusunda anlaşmaya varmadığı sürece ilave mevzuatla ilgili yükümlülüklerin kabulünün gerekmemesi halinde böyle bir anlaşma statik bir anlaşma olacaktır. Dolayısıyla, bir ikili anlaşma, kanun veya düzenlemelerin esaslı bir şekilde uyumlaştırılmasını gerektirmeyeceğinden ve karşılıklı tanıma anlaşmaları gibi hizmetler ticaretinin kolaylaştırılmasına yönelik yükümlülükler getirmediğinden dolayı Türkiye ve AB arasında hizmetler piyasasının entegrasyonunun daha az derin bir yolu olacaktır. Elbette ki herhangi bir anlaşmanın kesin yapısı ve kapsamı taraflar arasındaki müzakereye tabidir. Dolayısıyla, bir anlaşma tam mevzuat uyumu öngörmese bile (bu örneğin katılım müzakereleri bağlamında ele alınacağı için), yine de sektörel bazda veya piyasaya erişim ve ulusal uygulama taahhütlerine paralel bir mevzuat uyumu derecesi gerektiren karşılıklı tanıma anlaşmaları kapsamında düzenleyici ilkeler geliştirilebilir. Örneğin, AB-Ukrayna Derin ve Kapsamlı Serbest Ticaret Anlaşması (DKSTA), klasik STA'ların aksine hem hizmetler alanında ve hizmet dışı alanlarda sınırlı rezervasyonlara tabi olarak iş kurma serbestisi hem de Ukrayna müktesebatı etkili bir şekilde uyguladığında bir dizi kilit hizmet sektörü için iç pazarın genişletilmesini sağlayan, dolayısıyla dinamizm getiren bir bölüm içermektedir. Anlaşma hizmetler sektöründe ve hizmet dışı alanlarda iş kurma hakkı (ticari mevcudiyet karşısında) sağlamaktadır. Bu hak bir negatif listede belirlenen bir dizi çekinceye tabidir. Bu yaklaşım AB için daha önce uygulanmayan bir yaklaşımdır ve istisna listesinde yer almadığı sürece yeni hizmetlerin otomatik olarak kapsama alınmasını ve serbestleştirilmenin genişletilmesini güvence altına almaktadır. Bu finansal hizmetler, telekomünikasyon hizmetleri, posta ve kurye hizmetleri ve uluslararası denizcilik hizmetleri alanlarında bir yasal yakınsama süreci ile tamamlanmaktadır. Ukrayna'nın bu sektörlerde mevcut ve gelecekte oluşturulacak müktesebatı kabul etmesini gerektirecektir ve bundan sonra Ukrayna şirketlerine ilgili sektörler için AB iç pazarına erişim imkanı sağlanacaktır.

Vize Kısıtlamaları

151. Mallar ve hizmetler uluslararası sınırları başboş bir şekilde geçmemektedir; uluslararası ticaretin teknik ve yönetsel meslek uzmanlarının hareketi ile kolaylaştırılması gerekmektedir. İşadamlarının ürünlerini tanıtmak ve ürün özellikleri, teslimat koşulları ve ödeme planları gibi sözleşme ayrıntıları üzerinde anlaşmak için başka ülkelerden işadamları ile bizzat görüşmeleri gerekir. Mühendislerin ve teknik uzmanların kendi alanlarındaki en son gelişmeleri takip edebilmeleri ve başka ülkelerden meslektaşları ile görüşebilmeleri için konferanslarına ve ürün lansman toplantılarına katılmaları gerekir. Özellikle hizmetler sektöründe olmak üzere çoğu durumda bir ihracat şirketinin teknik veya pazarlama yetkilisinin kullanıcılara teknik ayrıntılar konusunda yardımcı olabilmek için ürüne eşlik etmeleri gerekir. Bir işlemin ardından karışıklığın veya ihtilafın ortaya çıkması halinde tarafların veya yasal temsilcilerinin sorunları gidermek için bir araya gelmeleri gerekir. Tüm bu hususlar, GB gibi daha derin bir ekonomik entegrasyon bağlamında daha anlam kazanır. Bir başka deyişle, meslek uzmanlarının hareketliliği önündeki engeller bir ticaret anlaşmasının potansiyel faydalarını kolaylıkla yok edebilir.

152. Ortaklık Anlaşmasının Katma Protokolü, AB üye devletlerinin hizmet sunumuna ilişkin yeni kısıtlamaları getirmelerini önleyen bir hüküm içermektedir. Katma Protokolün 41(1). maddesi "Akit Taraflar, aralarında, iş kurma hakkı ve hizmetlerin serbest edimine yeni kısıtlamalar koymaktan sakınırlar" şeklin-

de mevcut durumun korunmasına yönelik bir hüküm içermektedir. Dolayısıyla, Katma protokolün yürürlüğe girdiği 1973 yılından sonra getirilen her türlü yeni kısıtlamaya itiraz edilebilmektedir.⁷⁶ 1973 yılında beş AB ülkesi Türk hizmet sağlayıcılar için vize gerekliliği uygulamıyordu ve hiçbir AB üye devleti iki aydan kısa süreli kalışlar için vize gerekliliği uygulamıyordu. Bununla birlikte, Türk uyruklu kişiler için uygulanan vize gereklilikleri ile ilgili yakın geçmişteki bir kararında⁷⁷, Avrupa Adalet Divanı mevcut durumun korunmasına yönelik hükümde atıfta bulunulan hizmet sunum serbestisinin, hizmetlerin alıcı konumundaki Türk uyrukluların hizmet almak için AB üye devletlerini ziyaret etme serbestisini kapsamadığını teyit etmiştir.

153. AB üye devletlerinin Türk meslek sahipleri için uyguladıkları mevcut vize rejimi, AB-Türkiye arasındaki ticaret ve iş ilişkileri üzerinde potansiyel etkilere sahiptir. AB tarafından Türk meslek sahipleri için uygulanan vize rejimi, diğer vize ülkeleri (AB ile STA'sı bulunan ülkeler dahil olmak üzere) için uygulanan rejimle aynı olmakla birlikte, vize işlemleri Türk işadamları ve meslek sahipleri tarafından GB uygulama sürecindeki en başta gelen şikayet konularından birini oluşturmaktadır. Şikayetler arasında yüksek vize ücretleri, vizelerin kısa süreli ve tek girişli olması, inceleme sürecindeki belirsizlikler ve aşırı evrak istekleri gibi çeşitli sorunlar yer almaktadır. 2010 yılında, 625.000 Türk uyruklu kişi AB üye devletlerini ziyaret etmek için seyahat vizesi başvurusunda bulunmuştur. 2009-11 döneminde Türk uyruklular tarafından C tipi⁷⁸ vizeler için ödenen vize ücretlerinin toplamı yıllık 100 milyon € olmuştur.

154. Türkiye AB ile vizesiz rejimi bulunmayan tek aday ülkedir. Vize serbestleştirme diyalogunun başlaması ile birlikte, Türkiye 16 Aralık 2013 tarihinde bir Geri Kabul Anlaşması imzalamıştır. Bazı AB üye devletlerinin⁷⁹ vatandaşları da Türkiye'ye girebilmek için vize almak zorundadır. Bu vizeler giriş havalimanına ulaştıktan sonra 15 €'luk bir ücret ödenerek alınabilmektedir ve 90 gün boyunca çoklu giriş olanağı tanımaktadır (Kıbrıs, Macaristan, Polonya ve Slovakya vatandaşları için 30 gün).⁸⁰

155. İşadamları ve diğer meslek sahipleri için uygulanan maliyetli vize işlemleri, AB'nin genel göç gündemi ile ilgili endişelerinin bir sonucudur. Birinci endişe, vize kısıtlamalarının gevşetilmesi halinde Türkiye'den Avrupa'ya kalıcı ve muhtemelen kaçak göçün artması ve geçtiğimiz 5 yıllık dönemde göç eden kişilere milyonlarca yeni göçmenin katılmasıdır. İkinci endişe Afrika, Orta Doğu ve Güney Asya'dan gelen milyonlarca kaçak göçmenin Türkiye üzerinden Yunanistan sınırına ulaşarak Schengen bölgesine girmesidir. Son ekonomik krizin Avrupa'daki işgücü piyasaları üzerindeki etkisi ve birçok AB üye devletindeki mali dengesizlikler göz önüne alındığında, göç yeniden kamuoyu ve siyaset tartışmalarında hassas bir nokta haline gelmiştir. Dolayısıyla, Türkiye vatandaşlarına uygulanan vize kısıtlamalarının kısa süreli iş seyahatleri için bile olsa gevşetilmesi güçlü bir muhalefetle karşılaşabilir.

156. AB vize rejimi ve etkileri ile ilgili bu hassasiyetin gerçek gerekçesini araştırmak için Türkiye'deki şirketler arasında kapsamlı bir anket uygulanmıştır⁸¹. Anket ülkedeki yedi büyük şehrin Sanayi ve Ticaret Odaları işbirliği içerisinde gerçekleştirilmiştir – İstanbul, Ankara, İzmir, Adana, Antalya, Kayseri ve Gazian-

76 Avrupa Adalet Divanı, Katma Protokolün 41(1). maddesi, Protokolün yürürlüğe girdiği tarihten itibaren, Türkiye'de kurulu şirketlerde çalışan Türk vatandaşlarına hizmet sunumu için AB üyesi bir ülkeye girişlerinde vize şartı getirilmesine engel teşkil eder şeklinde yorumlanmalıdır; çünkü o tarihte böyle bir vize gerekliliği bulunmamaktaydı" kararını vermiştir. Ancak, bu Kararın uygulanması çok fazla bir kolaylık sağlamamıştır. Örneğin, Alman ya vize prosedürüne benzer bir 'vize muafiyet prosedürü' uygulamaktadır.

77 Leyla Ecem Demirhan ile Almanya Federal Cumhuriyeti arasındaki C-221/11 no'lu davada verilen 24 Eylül 2013 tarihli karar.

78 Üç tür Schengen vizesi bulunmaktadır: C tipi vizeler bir, iki veya birkaç ziyaret için verilen kısa süreli. Geçerlilik süresi değişiklik gösterir ve altı aylık bir dönemde üç aya kadar kalmalara izin verir. B tipi vizeler, üçüncü bir ülkeye devam etmeden önce bir veya daha fazla Schengen Devleti topraklarından geçmesi gereken kişilere verilen Transit Vizeleridir. Bu vize bir, iki veya (nadiren) daha fazla geçiş için verilebilmektedir ve her bir geçişin süresinin beş günden uzun olmaması gerekmektedir. A tipi vizeler, bir başka üçüncü ülkeye uçan ancak bir Schengen Devleti havaalanında aktarma yapan üçüncü ülke vatandaşları için verilen havaalanı transit vizeleridir. Aktarma sırasında, kişinin havaalanının uluslararası transit bölgesinde kalması gerekir. Schengen dışı ülkeler de bu üç ana vize tipini kullanmaktadır.

79 Örneğin, Avusturya, Belçika, Macaristan, İrlanda, İspanya, Slovakya, İngiltere, Kıbrıs ve Hollanda vatandaşları.

80 2014 yılından itibaren, artık Türkiye'ye giriş noktasında vize almak mümkün olmayacaktır. Türk Hükümeti seyahat eden kişilerin konsolosluga gitmelerine gerek kalmadan vizelerini önceden alabilecekleri online bir sistem kurmaktadır.

81 Anket, Türk vatandaşlarının vize işlemlerinde karşılaştıkları sorunları tespit etmek amacıyla Türkiye'de yapılan diğer araştırmaları tamamlayıcı niteliktedir. Örneğin, Vize Şikayet Hattı (<http://www.esiweb.org/pdf/IKV.20Visa.20Hotline.20Project.20Final.20Report.pdf>) ile Kasım 2009 ve Ocak 2010 arasında şikayetlerin alınması için şikayet hatları oluşturulmuştur. Bu dönemde 944 çağrı alınmıştır. Proje şikayetlerin çoğunluğunun turist vizesi ve ticari vize başvuruları üzerinde yoğunlaştığını ve vize taleplerinin çoğunun ret ile sonuçlandığını ortaya çıkarmıştır. En fazla şikayetin alındığı AB üye devletlerinin listesinin en başında Almanya bulunurken, onu Fransa, Belçika ve Hollanda takip etmektedir. Proje boyunca alınan şikayetler Türk vatandaşlarının vize işlemlerinin her aşamasında farklı sorunlarla karşı karşıya kaldıklarını göstermektedir; bunlar arasında vize başvurularının reddi, ret gerekçelerini öğrenememe, istenilen belgelerin miktarı ve niteliği ve istenen vize ücretleri yer almaktadır.

tep.⁸² Anketin 1.020 şirketten oluşan örneklemini Türkiye'deki kayıtlı şirketlerin sektörel ve coğrafi dağılımını geniş bir şekilde temsil etmektedir (Ek 24). Bu şirketlerin yarısı değişik düzeylerde de olsa uluslararası ticaret ile iştigal etmektedir.

157. Genel istatistikler ile uyumlu şekilde, AB, ankete katılan şirketlerinana ihracat pazarlarını ve ithalat kaynaklarını oluşturmaktadır. AB üye devletleri doğrudan yabancı yatırımlarda da başı çekmektedir.. Çıktılarının ihracatına ve girdilerinin ithalatına bağımlı olan şirketler için AB daha da büyük önem kazanmaktadır. Bu şirketler için, AB'deki ticaret ortakları ticaret hacimlerinin yarısından fazlasını oluşturmaktadır. Yabancı yatırımcıların çoğunluğu AB'dendir ve Türk şirketlerinin yurt dışındaki bağlı ortaklıklarının çoğunluğu AB'de yer almaktadır.

158. İş seyahatleri Türk işletmeleri için oldukça yaygındır ve bu iş seyahatlerinin çoğunluğunu AB'ye gerçekleştirmektedirler. Şirketlerin yüzde 70'ten fazlası son iki yıl içerisinde en az bir üst düzey yöneticilerinin (işletme sahibi, genel müdürü, pazarlama müdürü, teknik müdürü) bir uluslararası iş seyahatine çıktığını bildirmektedir. Şirketlerin yüzde 23'ünün yöneticisi aynı sürede 20'den fazla iş seyahatine çıkmıştır. Beklenebileceği gibi, daha büyük şirketler ve daha fazla ticaret yapan şirketler daha fazla seyahate çıktıklarını bildirmektedirler. Bir iş seyahati gerçekleştirdiklerini belirten şirketler arasında (yaklaşık 800), 680'den fazlası bir AB üye devletine en az bir ziyaret gerçekleştirdiğini bildirmiştir. Ayrıca bu 800 şirket arasında 350'den fazlası seyahatlerinin çoğunluğunu AB'ye gerçekleştirmiştir.

159. Bu iş seyahatleri, hedef ülkeye göre değişiklik gösteren çok çeşitli amaçlara sahiptir. Örneklemdaki şirketler için AB üye devletleri en fazla iş seyahati düzenlenen ülkelerdir ve her amaç için yapılan seyahatlerin mutlak sayısında başı çekmektedir. Bununla birlikte, nispi bazda, özellikle ana seyahat amacının müşterilerle görüşmek olduğu MENA ve eski SSCB ülkeleri ile karşılaştırıldığında, AB ülkelerine yapılan iş seyahatlerinin en önde gelen sebepleri tedarikçiler ile görüşmek ve teknik ve pazarlama toplantıları yapmak olarak tespit edilmiştir.

160. AB üye devletleri arasında, en fazla iş seyahati gerçekleştirilen ülke Almanya'dır. AB'ye iş seyahati gerçekleştiren 680 şirketten 532'si Almanya'ya en az bir seyahat gerçekleştirirken, Almanya'yı İtalya (310 seyahat) ve Fransa (245 seyahat) takip etmektedir. Almanya'ya gerçekleştirilen iş seyahatlerinin en yaygın sebebi iş fuarlarına ve teknik fuarlara katılmak ve tedarikçilerle görüşmektir. Fransa'ya ve İngiltere'ye gerçekleştirilen iş seyahatlerinin ana sebepleri müşteriler ile görüşmek iken, İtalya'ya gerçekleştirilen iş seyahatlerinin ana sebebi tedarikçiler ile görüşmektir.

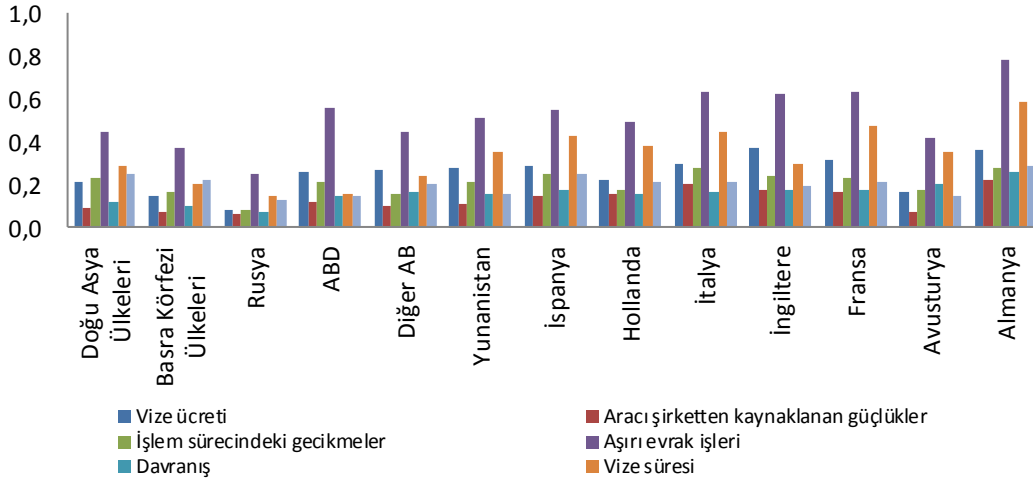
161. Bununla birlikte, iş adamları diğer önemli ticaret ortakları ile karşılaştırıldığında AB üye devletlerinden seyahat vizesi almanın daha güç olduğunu bildirmektedir. Ankette sorulan sorulardan birisi şuydu: AB üyelerinden oluşan bir ülkeler grubu ile AB üyesi olmayan bir ülkeler grubu karşılaştırıldığında iş seyahati için vize almak ne kadar kolay? Katılımcılardan 1 (çok kolay) ile 5 (çok zor) arasında bir puan vermeleri istenmiştir. Avusturya ve İngiltere 3,96 puan ortalaması ile vize almanın en güç olduğu ülkeler olarak değerlendirilirken, bunları Almanya (3.83), İspanya (3.66) ve Hollanda (3.64) takip etmiştir. Vize işlemleri bakımından en kolay ülke komşu Yunanistan olmuştur (3.23). Diğer dünya ülkeleri arasında, ABD (3.44) ve Suudi Arabistan (3.37) vize almanın en güç olduğu ülkeler olarak belirlenmiştir, ancak bu ülkelerin puanları yine de neredeyse tüm AB ülkelerinin altında kalmıştır.

162. Anketin vize işlemleri ile şikayetler hakkındaki başlıca bulguları şunlardır (Şekil 31):

- Aşırı evrak işleri ve vize süreleri en sık dile getirilen sorunlardır.
- Vize ücretlerinin düzeyi ve işlem sürelerindeki gecikmeler de sürecin önündeki engeller olarak belirtilmiştir.
- Vize başvurularının reddi de önemli bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır; en yüksek ret oranları Almanya (yaklaşık yüzde 10), Fransa (yüzde 7) ve İngiltere (yüzde 7) seyahatleri için bildirilmiştir.

82 Anketin kilit özellikleri ile ilgili ayrıntılı bilgi Ek 24'te sunulmaktadır.

Sekil 31: Çeşitli AB ve AB Dışı ülkelerin vize işlemleri ile ilgili başlıca şikayet kaynakları



Kaynak: Türk işletmelerinin karşı karşıya olduğu Vize kısıtlamaları konusundaki Dünya Bankası Anketi.

163. Türk işletmeler için en kritik sorunlardan biri vize başvurusunun reddedilmesi olasılığıdır. Eğer bir başvuru sahibinin programlanmış bir toplantısı, sunumu veya başka bir etkinliği varsa, vize reddi mevcut ve gelecekteki iş ilişkilerine ciddi zarar verebilir. Ankete katılanlar arasında başvuru reddinin en fazla olduğu ülke yüzde 10 ile Almanya olmuştur. Fransa ve İngiltere yüzde 7’lik ret oranı ile Almanya’yı takip etmektedir. İtalya, İspanya ve Yunanistan en düşük ret oranlarına sahiptir –yaklaşık olarak diğer dünya ülkeleri ile aynı düzeyde.

164. Vize başvuru sürecinde aracı şirketlerin rolü kritik hale gelmiştir ve aynı zamanda bir şikayet kaynağı oluşturmıştır. AB ülkeleri, lisanslandırılmış aracı şirketlerin seyahat edecek kişilerden tüm bilgi ve belgeleri toplayıp konsolosluklara sunduğu bir sistem benimsemiştir. Bu aracı şirketler düzenlemeleri ve prosedürleri iyi bildikleri için bu sistem süreci kolaylaştırmayı amaçlamaktadır. Bununla birlikte, bu durum tüm başvuru sahipleri için genel maliyeti önemli ölçüde yükseltmektedir.

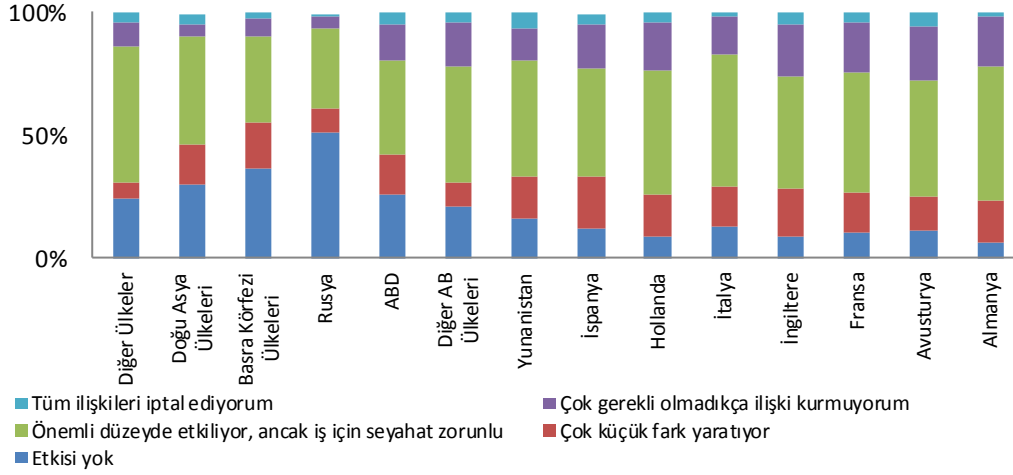
165. Algı, vize başvuruları ve ret durumları ile ilgili şikayetlerin önemli bir boyutunu oluşturmaktadır. Ankara’daki AB yetkilileri tarafından sunulan verilere göre, iş amaçlı yapılan vize başvurularında ret oranı yüzde 1’in altındadır. Dolayısıyla, AB yetkililerinin ve Türk işletmelerin beyanları arasındaki farkın sebeplerinin araştırılması önemlidir. Bunun en olası sebeplerinden birisi aracı şirketlerin rolüdür. Örneğin, eğer başvuru dosyasında bir eksik varsa veya aracı şirketin bir hatası sebebiyle işleme konulmamış ise ve bu durum başvuru sahibine bildirilmemişse, bu büyük ihtimalle başvuru sahibi tarafından başvurusunun reddedildiği şeklinde algılanırken konsolosluğun istatistiklerinde eksik başvuru olarak görünecektir.

166. Vize başvurusu ret oranları yüksek görünmese de, başvuruların sonucu ile ilgili belirsizlikler yine de vize başvurusu olasılığını etkileyebilmektedir. Ret olasılığı sebebiyle şirketlerinde vize başvurusunda bulunmama kararı alan bir kişi olup olmadığı sorulduğunda, birçok katılımcı “evet” cevabını vermiştir. Bu oran, AB üye devletleri arasında yüzde 70 (Almanya için) ile yüzde 11 (Yunanistan için) arasında değişmektedir. Diğer dünya ülkeleri arasında da değişiklikler görülmektedir. ABD için bu oran yüzde 26 iken, diğer tüm ülkeler için çok düşük düzeydedir. Bunu takip eden soruda ise, vize başvurusu reddedildiğinde veya hiç başvuruda bulunulmadığı durumlarda iptal edilen seyahatlerin hangi amaçlarla planlandığı sorulmuştur. Bu seyahatler de normal seyahatlerin amaçlarının dağılımı ile aynı dağılımı göstermektedir; iş fuarları (yüzde 30), ihracat veya ithalat görüşmeleri (her biri yaklaşık yüzde 20). Ancak bu sebeplerden dolayı iptal edilen teknik toplantı amaçlı seyahatlerin oranı biraz daha düşüktür. Şirketin buna karşı nasıl hareket ettiği sorulduğunda ise, katılımcıların çoğunluğu (yüzde 65’ten fazla) seyahatin iptal edildiğini belirtmiştir. Diğer cevaplar (seyahatin yeniden programlanması veya başvuru sahibi yerine bir başkasının gönderilmesi) ise eşit şekilde dağılmıştır.

167. Şirketler vize işlemlerini ve kısıtlamalarını işlerinin önünde ciddi bir güçlük olarak görüyor. Bu, etki bakımından belki de en kritik husustur. Eğer şirketler vize kısıtlamalarının bedelini karşılamak istiyor ve davranışlarını değiştirmiyorlarsa, etkisi küçük oluyor. Bu soru sorulduğunda, çoğu durumda (yaklaşık yüzde

50) şirketler iş seyahati yapmaları gerektiğinde vize düzenlemelerini ve işlemlerini “önemli güçlükler” olarak gördüklerini belirtiyorlar (Şekil 32). Şirketlerin yüzde 20’si vize işlemleri sebebiyle çok gerekli olmadığı sürece AB şirketleri ile iş ilişkileri kurmadıklarını belirtiyor. Yüzde 5’lik bir bölümü ise tüm iş ilişkilerini iptal ettiklerini belirtiyor. Bu cevaplar ABD ve diğer ülkeler söz konusu olduğunda çok daha düşüktür (sırasıyla toplam yüzde 20 ve yüzde 7).

Şekil 32: Seçilen AB Ülkeleri ve AB Dışı Ülkeler için vize düzenlemelerinin iş faaliyetleri üzerindeki etkisi



168. Vize düzenlemelerinden en fazla etkilenen iş alanları da ülkeler arasında farklılık gösteriyor. Her bir ülke için vize düzenlemelerinden etkilenen ticaret alanları sorulduğunda, Türk ithalatçıların AB üye devletlerinden daha fazla etkilendikleri ortaya çıkmaktadır. Örneğin, şirketlerin neredeyse yüzde 40’ı Almanya ve İtalya’dan makine ithalatlarının etkilendiğini belirtmiştir. Şirketlerin yüzde 10’dan azı diğer ülkelerden bu alandaki ithalatlarının etkilendiğini belirtmiştir. Hammaddede ithalatı için, oranlar birbirine daha yakındır – AB ülkeleri için yaklaşık yüzde 20 ve AB dışı ülkeleri için yüzde 15. Son olarak, Almanya’ya ihracat yapan Türk şirketlerinin yüzde 40’ı ve Fransa ve İngiltere’ye ihracat yapan Türk şirketlerinin yaklaşık yüzde 50’si etkilendiklerini bildirmiştir. AB dışı ülkeler arasında bu oran daha yüksektir ve Rusya, ABD ve Basra Körfezi ülkeleri için yüzde 60’a ulaşmaktadır. Teknik veya pazarlama ile ilgili fuarlara ve toplantılara katılım gibi ticaret ile ilgili olmayan alanlar için verilen cevaplar da benzer düzeydedir. Şirketlerin yaklaşık yüzde 60’ı AB üye devletlerine pazarlama etkinlikleri için yapacakları ziyaretlerin etkilendiğini bildirmiştir. Teknik etkinlikler için bu oran yüzde 40’tır.

169. Şirketler vize kısıtlamalarına çok çeşitli şekillerde cevap vermektedir. İş uygulamalarını nasıl uyarladıkları sorulduğunda, şirketlerin yüzde 43’ü iş ilişkilerinde bir değişiklik yapmadıklarını bildirirken, diğerleri değiştirdiklerini bildirmiştir. Strateji değişikliği durumunda, şirketlerin yüzde 12’si daha çok iç pazar üzerinde yoğunlaşmaktadır, yüzde 9’u diğer Avrupa ülkeleri ile daha fazla ticaret yapmaktadır, yüzde 5’i ABD ile daha fazla ticaret yapmaktadır, yüzde 11’i Rusya ve eski SSCB ülkeleri ile daha fazla ticaret yapmaktadır, yüzde 14’ü MENA ülkeleri ve yüzde 6’sı Asya ülkeleri ile daha fazla ticaret yapmaktadır. Son olarak, 1.020 katılımcıdan 156’sı başvurularının reddedileceğini düşündükleri için vize başvurusunda bulunmaktan kaçındıklarını bildirmiştir.

170. Anket sonuçları vize işlemlerinden etkilenen iş ilişkileri ve şirketlerin bu zorluklara nasıl cevap verdikleri bakımından önemli kalıpları vurgulamaktadır. Durumun nasıl iyileştirilebileceği ile ilgili önerileri sorulduğunda, katılımcıların çoğu sorumluluğun Türk hükümetinde olduğunu (yüzde 35) belirtmekte, bunu AB üye devletlerinin hükümetleri (yüzde 25) ve Avrupa Komisyonu (yüzde 20) takip etmektedir. En sık dile getirilen öneri belki de daha az belge şartı ile birlikte bir vize feragati şeklinde özel bir iş vizesi kategorisinin oluşturulmasıdır. Daha spesifik olarak, Sanayi ve Ticaret Odalarının işlemlerin hızlanması için konsolosluklara sunulmak üzere üyelerine yazı vermesi önerilmektedir. Önceden yeterliliği tespit edilen iş insanları için vize gerekliliğinin kaldırılması için, iş seyahatlerine yönelik APEC İş Seyahat Kartı programına benzer özel



bir seyahat programı düşünülebilir.⁸³ Bu süreç iş seyahati için başvuruda bulunacakları turistlerden ve özellikle Türk vatandaşı olmayanlar olmak üzere AB üye devletlerine yerleşmek isteyenlerden ayıracaktır. Kritik olarak belirtilmesi gereken bir başka husus da, bu vizelerin hızlı bir şekilde alınabilmesi, öngörülebilir olması, daha uzun süreli olması ve çoklu giriş imkanı tanınması gereğidir.

171. Yöneticilerin ve diğer iş insanlarının yoğun bir şekilde seyahat etmesi gerekmektedir. Ne yazık ki, AB vize kısıtlamaları *hem* Türkiye'deki *hem de* AB'deki işletmeler için önemli maliyetler doğurmakta ve gümrük birliğinin potansiyel faydalarının gerçekleşmesini sınırlamaktadır. Bu etkiler sektöre ve bölgeye göre farklılık göstermektedir ve şirketler bunlarla farklı yollarla başa çıkmaya çalışmaktadır.

172. AB'nin göç politikaları için ilave riskler doğurmadan bu engelleri azaltmak için bazı seçenekler mevcuttur. Bu yönde atılabilecek ilk kritik adım, artık Türkiye'nin Geri Kabul Anlaşmasını imzaladığı da düşünüldüğünde, tarafların bir araya gelip diyalog başlatması olacaktır. Olası bir ikinci aşama önceden yeterliliği tespit edilen iş insanları için spesifik vize kategorilerinin belirlenmesidir. Bu Türkiye'nin her ilinde kurulu Ticaret ve Sanayi Odaları ile koordinasyon içerisinde gerçekleştirilebilir. İlgili odalardan gerekli belgeleri olan üye şirketlerin üst düzey yöneticileri daha az evrak gerektirecek ve daha hızlı işleyecek bir süreç ile vize alabilecektir.

173. Vizelerin hızlı, öngörülebilir, daha uzun süreli ve çok girişli olması gerekir. Evrak işlerinin azaltılmasının yanı sıra bunlar da kritik hususlardır. Çok sayıda kişiye çok kısa süreli ve tek girişli vize verilmektedir. ABD'nin uyguladığı politika gibi önceden yeterliliği tespit edilenler için çok yıllık ve çok girişli vizelerin verilmesi çok sayıda iş insanı için önemli bir fark yaratacaktır. İş insanları Gümrük Birliğinin ve katılım sürecinin en doğal destekçileridir ve iş insanlarının hareketliliğini kısıtlayan politikaların ortadan kaldırılması çok önemli olacaktır.

174. Nihai hedef, AB'ye seyahat etmek isteyen tüm Türk vatandaşları için adil, güvenli ve öngörülebilir bir vize rejimi oluşturmak olmalıdır. Bu AB'ye katılım sürecinin bir parçasını oluşturmaktadır ve Türkiye ile AB arasındaki ekonomik entegrasyonun önemli bir bileşenidir.

Kamu İhaleleri

175. Kısıtlı finansal kaynaklarından azami düzeyde yararlanmayı amaçlayan hükümetler, kamu kuruluşlarının mal ve hizmet alımlarını vergi mükelleflerinin ve seçmenlerin amaçlarına uygun bir şekilde gerçekleştirmelerini sağlamak için çeşitli prosedürler ve mekanizmalar geliştirmişlerdir. Hükümetler halka sundukları mal ve hizmetlerin üretimi için girdi olarak ürünler satın alırlar. Devletin rolü ne kadar büyük olursa, kamu alım sürecinin verimliliği de o kadar önemli olur. Bu süreçteki ortak bir unsur, potansiyel isteklilerin kamu işleri için teklif vermelerini sağlayarak piyasayı takip etmektir.

176. Bununla birlikte, rekabetin altında yatan maliyetleri en aza indirme amacı genellikle başka amaçlarla dengelenmektedir. Bunlar arasında yerli sanayi teşvik edilmesi; belirli tür şirketlerin desteklenmesi (örneğin KOBİ'ler); veya ulusal güvenliğin gözetilmesi yer almaktadır. Bunun sonucunda, maliyetlerin en aza indirilmesi önemli bir amaç olsa da, ihale uygulamaları genellikle yabancı tedarikçilere karşı ayrımcılık gözetmektedir. Kamu ihale piyasalarının karşılıklı olarak serbestleştirilmesinin potansiyel faydalarını değerlendirmek için, bu rapor Türkiye'nin kamu ihale piyasası üzerinde odaklanmakta ve Avrupalı tedarikçilere karşı olası sınırlamaların kapsamını belirlemeye çalışmaktadır. Ancak, Türkiye'nin de AB'nin ihale piyasasında eşit derecede güçlü menfaatleri olduğunu belirtmek gerekir. AB piyasasında Türk şirketlerinin aldığı sözleşmelerin mevcut payı ile ilgili konsolide bazda veri bulunmadığından dolayı, çıkarılacak sonuçlar farazi olacaktır.

177. Türkiye'de kamu alımları GSYH'nin yaklaşık yüzde 7'sine tekabül etmektedir. Dolayısıyla ayrımcı alım uygulamalarının maliyetinin de potansiyel olarak yüksek olabileceği düşünülebilir. 2003 yılına kadar uzun bir süre boyunca Türkiye'nin kamu ihale sistemi içe dönüktü, şeffaf değildi ve ayrımcıydı. İhale ilanlarının yayınlanması zorunlu değildi ve ihale sonuçları kamuoyuna açıklanmıyordu. Çok daha fazla (70'in üzerinde) istisna vardı ve yeterlilik gereklilikleri farklılık gösteriyordu. Çok sayıda kamu kurumu kamu ihale mevzuatının kapsamı dışındaydı Bakanlar Kurulu'nun onayı ile kendi ihale mevzuatlarını yayımlayabilmekteydi; bu durum farklı kurulların uygulandığı dağınık bir yapı oluşturmaktaydı. Yargı incelemesi dışında kapsamlı bir sistem yoktu.

⁸³ APEC İş Seyahat Kartı Programı, APEC üye ülkeleri arasında önceden yeterliliği tespit edilen iş insanları için vize gerekliliğini ortadan kaldıran özel bir seyahat rejimidir. Daha ayrıntılı bilgiye <http://www.apec.org/about-us.about-apec/business-resources/apec-business-travel-card.aspx> adresinden ulaşılabilir.

178. 2003 yılından itibaren Türkiye'nin Kamu İhale Kanununda AB müktesebatı ile uyumlaşma için reformlar yapılmaya başlanmıştır. Gümrük Birliği, Ortaklık Konseyinin AB ile Türkiye arasındaki kamu ihale piyasalarının GB yürürlüğe girdikten sonra mümkün olan en kısa süre içerisinde karşılıklı olarak açılmasına yönelik müzakerelerin başlatılması için bir tarih belirlemesini öngörmüştür. Bununla birlikte, bu oldukça genel ifade kamu ihalelerinin GB kapsamı dışında tutulduğu şeklinde yorumlanmış, ve Türkiye'deki kamu ihale reformu katılım müzakereleri bağlamında gerçekleşmiştir. AB Direktiflerine dayalı olarak modellenen, önceden ihale ilanı yayınlanmasını, ihale kararının verilmesi ile sözleşme imzalanması arasındaki süreyi, e-ihale düzenlemelerini, ihale ilanlarının yayınlanmasına ilişkin daha kısa süre sınırlarını, sadeleştirilmiş prosedürleri ve tedarikçiler için daha kısa süre sınırlarını ve daha sıkı gözden geçirme düzenlemelerini içeren yeni araçlar uygulamaya konulmuştur. Üç tip ihale yöntemi uygulanabilmektedir: açık ihale, belirli isteklilere açık ihale ve pazarlık usulü.

179. Kamu İhale Kurumu (KİK) ikincil mevzuatın oluşturulmasından ve şikayet inceleme işlevinin yerine getirilmesinden sorumlu resmi kamu organıdır. İnceleme süreci kapsamında, ihale sürecinin KİK kapsamında olup olmadığını belirlemeye yönelik prosedürler mevcuttur. Ayrıca incelemeler için belirlenmiş zaman sınırları bulunmaktadır. Şikayet sahipleri KİK kararlarını Türk mahkemeleri nezdinde temyiz etme hakkına sahiptir. Son on yılda KİK tarafından incelenen şikayet sayısında artış yaşanmıştır. 2003 yılında 897 ihale incelemeye konu olurken, 2012 yılında bu sayı 5.000'i aşmıştır.

180. Türkiye kısa süre önce zamandan tasarruf etmek ve yolsuzluk olasılığını azaltmak için e-ihale sistemini uygulamaya koymuştur. 2010 yılında geliştirilen EKAP sisteminin başlangıçta üç ana amacı bulunuyordu: i) ihale ilanlarını hazırlamak; ii) ihale dokümanlarını hazırlamak; ve iii) isteklilerin kamu dokümanlarını görmelerini sağlamak. Daha sonraki gelişim aşamalarında, teklif değerlendirmeleri ve en sonunda sözleşme yönetimi de sistem üzerinden gerçekleştirilecektir. Sistem aynı zamanda kamu ihale istatistikleri de sunacaktır. Şu anda elektronik ihale ilanları yayınlanabilmektedir. İhaleyi düzenleyen idareler sistem üzerinden ihale dokümanlarını hazırlayabilmektedir ve çerçeve sözleşmeler kapsamında elektronik teklif sunumu mümkündür. İhale dokümanları ekonomik işletmecilere satılmamakta, sadece sisteme kaydolmaları gerekmektedir.⁸⁴ Bu bakımdan, sistemin dış rekabet açısından eksikliklerinden birisi yabancı şirketlerin şu an için sisteme kaydolamamalarıdır.⁸⁵

181. Türkiye'nin Kamu İhale Kanununun dış rekabete ne ölçüde izin verdiği değerlendirilirken, üç hususun göz önünde bulundurulması gerekmektedir. Bunlar: i) son zamanlarda genişletilen kamu ihale kanunu istisnaları ve muafiyetleri; ii) çeşitli sektörlerde uygulanan yerli fiyat tercihleri; ve iii) altında olması halinde katılımın yerli şirketler ile sınırlanabildiği eşik değerler.

182. Çoğu ihale açık olmakla birlikte, istisnalara ve muafiyetlere başvurularak kamu ihale politikalarının zayıflatıldığına dair endişeler bulunmaktadır. İstisnalar, Toplu Konut İdaresi (TOKİ) Başkanlığı ve kar maksimizasyonu esasına benzer bir şekilde düzenlemeye tabi piyasalarda faaliyet gösteren Kamu İktisadi Teşebbüsleri tarafından Kamu-Özel Sektör İşbirliği (KÖİ) bağlamında kamu kaynaklarının kullanımı ile ilgilidir.⁸⁶ KÖİ kapsamındaki ihaleler yabancı isteklilere açıktır. KÖİ modelinde sözleşme çerçevesi ile ilgili hususlar piyasaların karşılıklı olarak açılması yoluyla ele alınabilecek konular değildir. TOKİ'nin gelir paylaşımı modeline dayalı ihale yöntemi, düzenlemenin doğrudan veya örtülü kar maksimizasyonu teşvikleri yarattığı düzenlemeye tabi piyasalardaki KİT uygulamalarına benzer şekilde ticari konut projelerine yönelik ticari uygulamaları takip etmektedir. Bu düzenlemenin kalitesi ve KİT finansmanının şeffaflığı müktesebat bağlamında oldukça önemli konulardır, ancak kamu alımlarının serbestleştirilmesi kapsamının dışındadır. Bununla birlikte, AB direktifleri kapsamında, düzenlemeye tabi piyasalarda faaliyet gösteren kamu işletmelerinin alımları özel bir mevzuata tabi iken, Türkiye'de henüz böyle bir mevzuat kabul edilmemiştir (bu konuda düzenlenen bir tasarı bir süredir Maliye Bakanlığı'nda beklemektedir). Bu alanda AB direktifleri ile uyumlaşma, piyasaların karşılıklı olarak açılması kapsamındaki taahhütlerin bir parçasını oluşturabilir ve kendi kamu kaynaklarının yönetimi bakımından Türkiye için faydalar sunabileceği savunulabilir. Ayrıca savunma, güvenlik ve istihbarat alanları için de istisnalar mevcuttur. İstisnaların genel anlamdaki önemi ile ilgili kabaca bir tahmin, bunların GSYH'nin yüzde 0,5'i düzeyinde olduğunu göstermektedir – bu OECD'nin bildirdiği toplam kamu

⁸⁴ Gelecekte, tüm ihale sürecinin 2-3 saat içinde tamamlanacağı güvenli bir sistem geliştirilecektir. Ancak tüm istekliler sistemi hemen kullanamayacaktır: öncelikle mal alımları için uygulamaya konulacak ve daha sonra hizmetleri de kapsayacak şekilde yaygınlaştırılacaktır.

⁸⁵ Ancak yine de yabancı isteklilerin ihaleyi düzenleyen kuruluşlardan ihale dokümanlarını temin etmeleri ve teklif sunmaları mümkündür.

⁸⁶ TOKİ ve KİT'ler KİK kapsamında faaliyet göstermektedir; buradaki istisnalar KİK (4734) kapsamında yer almayan dolayısıyla KİK tarafından takip edilmeyen alımlar ile ilgilidir.

harcamalarına göre kamu ihalelerinin ortalama payı ile KİK tarafından bildirilen gerçekleşen kamu ihaleleri hacmi arasındaki farka eşittir.⁸⁷

183. Kamu ihale kanununun uygulamasına ilişkin istisnalar kanununun 3. maddesinde düzenlenmektedir. Bunlar küçük miktarlı sözleşmeleri ve spesifik sektörleri kapsamaktadır (yabancı ülkelerde yapılan yatırımlar ve uluslararası anlaşmalar kapsamındaki personel gibi bazı farklar dışında çoğunlukla AB'dekilere benzer). Kamuya ait tarım işletmeleri tarafından çiftçilerden tarım ürünlerinin alımı da AB direktiflerinden farklılık göstermektedir. Son zamanlarda kanunda yapılan bazı değişiklikler bu istisnaların kapsamını genişletse de, KİK'in bildirdiği kadarıyla değer bazında istisnalar toplam kamu ihale harcamalarının yüzde 7,55'ini oluşturmaktadır –bu oran 2005-2012 döneminde yüzde 12-13 idi. Bir başka deyişle, istisnaların AB rekabetine açık piyasanın potansiyel büyüklüğünü yaklaşık yüzde 0,5 azalttığı görülmektedir. İstisnalara ek olarak, KİK son yıllarda tüm sözleşmelerin yaklaşık yüzde 7-10'unun rekabete kapalı bir şekilde verildiğini bildirmektedir (bu oran birkaç yıl öncesinde yüzde 15 civarında idi). AB'li tedarikçiler ile bazı doğrudan sözleşmeler yapmak –örneğin tıbbi ilaçlar için- mümkün olmakla birlikte, tek kaynaktan alım yabancıların tekliflerine açık piyasanın büyüklüğünü daha da küçültebilir. Ancak, kanudaki tek kaynaktan temin ile ilgili hükümler uluslararası en iyi uygulamalar ile uyumludur.

184. Sözleşme değerinin yüzde 15'ine kadar uygulanan yerli fiyat tercihleri de dış rekabeti sınırlamaktadır. 2010-12 döneminde kamu ihale kanunu kapsamında yapılan tüm ihalelerin değer bazında yaklaşık üçte ikisi yabancı isteklilere açıldı- bu yaklaşık 45 milyar TL'lik bir potansiyel pazar anlamına gelmektedir. 2012 yılında, kamu ihale kanunu uyarınca yabancı isteklilerin katılabileceği ihalelerde, sözleşmelerin değer bazında yüzde 41,70'i için yerli fiyat tercihi uygulanmıştır.⁸⁸ Bu oran 2010 yılında yüzde 21,12 idi. Bu oranlar 2010 yılında 7,6 milyar TL, 2012 yılında da 20,5 milyar TL'lik bir sözleşme tutarına tekabül etmektedir. Kamu İhale Kurumu'ndan elde edilen verilere göre, AB üye devletlerinden yükleniciler ile imzalanan sözleşmelerin toplam değeri 2010 yılında 0,79 milyar TL, 2011 yılında 3,49 milyar TL ve 2012 yılında 1,05 milyar TL olmuştur. Bununla birlikte, Türkiye'de üretim yapan AB mülkiyetli şirketlere de fiyat tercihi uygulanabildiğinden ve Avrupalı şirketler tarafından tedarik edilen mal ve hizmetler tipik olarak Türkiye'nin yerli kapasitesinin sınırlı olduğu pazar segmentlerini kapsadığından dolayı, yerli fiyat tercihlerinin Türkiye'nin kamu ihale pazarına AB katılımının sınırlanmasında etkili olup olmadığı açık değildir.

185. Kamu ihale eşik değerleri AB'deki eşik değerlerin iki katı kadardır. Eşik değerler, yabancı katılımcılar için ilan sürelerinin ve bazı yeterlilik kriterlerinin belirlenmesi için kullanılmaktadır. Eşik değerler yapım işleri için 29 milyon TL ve mal ve hizmet tedarikleri için 800.000-1,3 milyon TL arasındadır.

186. Genel olarak, Türkiye'deki mevcut kamu ihale uygulamalarının AB'li potansiyel yükleniciler için bir engel oluşturduğu görünmektedir, ancak AB'nin bu alandaki ticaret çıkarlarının boyutları belirsizliğini korumaktadır. Daha yüksek eşik değerler ve yerli fiyat tercihleri, Türkiye'yi benzer pazar segmentlerinde ve Türkiye ile benzer kalitede mal ve hizmet sunabilecek diğer orta gelirli ülkelerden kaynaklanacak rekabetten büyük ölçüde korumaktadır. Aynı zamanda, Türkiye'nin de AB ihale pazarında önemli ticari çıkarlara sahip olması mümkündür ancak bu ilgili verilerin eksikliğinde bu değerlendirmenin doğrulayamayacağı bir tahmindir. Kamu alımlarında artan rekabetin sağlayacağı yenilikçilik de her iki taraf için daha dinamik makro-ekonomik faydalar getirebilir. Dolayısıyla, pazarların karşılıklı olarak açılması halinde –veya potansiyel olarak ABD ile STA görüşmeleri bağlamında- karşılıklı kazanımların mümkün olabileceği görülmektedir. DTÖ Kamu Alımları Anlaşması (GPA) kapsamında ihale pazarlarının çok taraflı bir şekilde açılması, Türk tedarikçileri AB veya ABD ile karşılıklı bir açılıma göre daha büyük bir rekabet ile karşı karşıya bırakabilir. Bununla birlikte, bir ihale anlaşması kapsamında karşılıklı taahhütlerin kapsamının, AB'li yüklenicilerin Türkiye'nin bekleyen büyük KÖİ stoku da dahil olmak üzere daha genel anlamda Türkiye'deki sözleşme çerçevesi ile ilgili endişelerini gidermesi mümkün görünmemektedir. AB ile Türkiye arasında kamu alımlarının karşılıklı olarak açılmasına ilişkin ikili müzakereler 2002 yılında başlatılmıştır. Dört müzakere turunun ardından ve 2004 yılında katılım müzakereleri sürecinin başlaması ile birlikte, bu sorun katılım öncesi çerçevede ele alınabileceği için ikili müzakereler durdurulmuştur. Bununla birlikte, üçüncü ülke mal ve hizmetlerinin AB kamu ihale piyasalarına erişimi hakkındaki taslak AB Tüzüğü'nün ve AB mal ve hizmetlerinin üçüncü ülke kamu ihale piyasalarına karşılıklı erişimine dair müzakere yaklaşımının muhtemel kabulü, piyasa erişimine dair genel görüşmelerde ele alınabilecek bir husustur.

⁸⁷ İhale düzenleyen idareler tarafından KİK istisnaları kapsamında bildirilen sözleşmelerin miktarı 2012 yılı için yaklaşık 7,12 milyar TL civarındadır.

⁸⁸ 2012 yılında, KİK uyarınca yabancı isteklilerin katılabilecekleri ihalelerin sayı bazında yüzde 11,07'si için yerli fiyat tercihi uygulanmıştır.

VI. Sonuçlar ve Tavsiyeler



187. AB ile Türkiye arasındaki ticaret entegrasyonu son yirmi yılda belirgin bir şekilde artmıştır. İki taraf arasındaki ikili ticaretin *değeri* 1996 yılında bu yana dört kattan fazla artmıştır. AB'den Türkiye'ye olan DYY akışındaki artış da, Türk ve Avrupalı şirketler arasındaki ürün ağlarının entegrasyonundaki derinleşme gibi önemli düzeyde gerçekleşmiştir. GB bu gelişmeleri desteklemiş ve çoğu sanayi ürünündeki ithalat tarifelerinin düşürülmesi yoluyla söz konusu dönemde Türkiye'nin üretkenlik artışlarına katkıda bulunmuştur. GB aynı zamanda kalite altyapısını geliştirerek ve Türkiye'deki teknik düzenlemelerde Türk tüketiciler için de yararlı olacak şekilde yapılan reformları kolaylaştırarak AB müktesebatı ile uyum sürecine yardımcı olmuştur. GB ayrıca Türk Gümrük İdaresinin (TGI) modernizasyonu gibi yollarla Türkiye'de ticaretin kolaylaştırılmasına ve gümrük reformuna önemli bir ivme kazandırmıştır.

188. AB gibi Türkiye'nin ticaret ilişkileri de değişmektedir. Türkiye Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgesindeki pazarlar gibi yeni hedef pazarlara ihracatını çeşitlendirmektedir. Bu eğilim diğer yükselen piyasa ekonomilerinde gözlenen eğilim ile benzerdir ve küresel olarak gözlenen "doğuya yönelme" eğilimi ile tutarlıdır. Bununla birlikte, Avrupa pazarının büyüklüğü ve sofistikasyon düzeyi AB ile entegrasyonun daha da artırılmasından elde edilebilecek kazanımların çok fazla olduğu anlamına gelmektedir. Bu değerlendirmede sunulan kanıtlar AB'ye ihracatın şirket istihdamına, ortalama ücretlere ve üretkenliğe en fazla katkıda bulunan ihracat olduğunu göstermektedir. Benzer şekilde, Türkiye'de yükselen orta sınıf Avrupalı üreticilerin önümüzdeki on yıllarda faydalanabilecekleri büyüyen bir tüketici pazarı sunmaktadır. Türkiye'nin diğer yükselen pazarlara yönelik ticaretinin artması, AB şirketlerinin Türkiye'deki iştiraklerinin bu pazarlardaki yeni fırsatlardan yararlanmak için iyi bir konumda oldukları anlamına da gelmektedir.

189. Hem Türkiye hem de AB'nin amacı, mükemmel gümrük birliğine ulaşmaktan ziyade daha fazla entegrasyon sağlamak olmalıdır. Bu değerlendirmenin temel bulgusu, entegrasyon çerçevesi ister mevcut gümrük birliğinin daha derin ve geniş bir versiyonu şeklinde isterse örneğin tam AB üyeliği yoluyla alternatif ticaret politikası düzenlemeleri şeklinde olsun, AB ile Türkiye arasında daha fazla ticaret entegrasyonunun her iki tarafın da çıkarına olduğudur. Değerlendirmede sunulan kanıtlar birincil tarım ve hizmetler alanlarındaki –halihazırda GB'nin kapsamadığı iki alan- daha geniş ticaret entegrasyonunun potansiyel olarak her iki taraf için de refah kazanımları sağlayacağını göstermektedir. Değerlendirme ayrıca alternatif bir STA yerine Gümrük Birliğinin faydalarının, menşe kurallarına duyulan ihtiyacı azalttığı ve ortak gümrük tarifesi kapsadığı ürünler için Türkiye'nin ithalat tarifelerine bir "çıpa" sunduğu için önemli olduğunu göstermektedir. Bununla birlikte, bu ticaret ilişkisinin yeni alanları da kapsayacak şekilde genişletilmesi bağlamında bir "ya / ya da" önermesi olarak düşünülmemelidir. Buradaki temel husus, bu alanlarda daha derin entegrasyonun nasıl sağlandığının, her iki taraf için ekonomik faydalar düşünüldüğünde daha fazla entegrasyon yönünde nasıl ilerleneceğinden daha az önemli olduğudur. Bu bakımdan, ticaret entegrasyonunun iyileştirilmesi için GB tasarımında değişiklikler içeren veya içermeyen bazı tavsiyeler sunmaktayız.

Politika Önerileri

190. Türkiye ile uygun istisnalar ve çeşitli taraflar arasında paralel müzakereler için resmi yapıların geliştirilmesi yoluyla ortak ticaret politikasının formülasyonundaki dengesizliklerin giderilmesi. Türkiye'nin AB Komitelerine katılımı veya GTS ve Ticaret Politikası Komitesi de dahil olmak üzere bu komiteler altında Türkiye'nin Dostları çalışma gruplarının oluşturulması gümrük birliğinin işleyişini iyileştirecektir. Ortak ticaret politikasının oluşturulmasında taraflar arasında ikili diyalogun geliştirilmesine yönelik iyi yönetilen paralel müzakereler, AB'nin gelecekte müzakere edeceği STA'ları Türkiye'nin de müzakere etmesini sağlayacaktır. AB ile Türkiye'nin STA müzakerelerini yaklaşık olarak aynı zamanda başlatmasını ve sonuçlandırmasını sağlamayı amaçlayan ve üçüncü ülkeler ile temel AB müzakerelerini yansıtan paralel müzakereler en akla yatkın çözüm olacaktır. Bu süreç kapsamında, Türkiye Maddesi, üçüncü ülkelerin (karşılıklı anlaşma ile uzatılmadığı sürece) belirlenen bir süre zarfında Türkiye ile STA imzalamalarını sağlayacak şekilde güçlendirilebilir. Aynı zamanda, her iki taraf, AB serbest ticaret anlaşmalarının ikili kümülasyon hükümleri bağlamında, Türkiye menşeli olan ve GB'de serbest dolaşımda olan malların AB menşeli olarak kabul edilmesi hususunu düşünmelidir.

191. Özellikle transit için olmak üzere, karayolu taşımacılığı izinleri, en azından GB kapsamında yer alan mallar için serbestleştirilmelidir. Kota müzakeresi içeren ikili karayolu taşımacılığı anlaşmaları bireysel AB üye devletlerinin bağımsız yetkisi altında olmakla birlikte, karayolu taşımacılığı izinleri malların serbest dolaşımını önünde engel oluşturarak Gümrük birliğinin tam anlamıyla işleyişini aksatmaktadır. Avrupa Komisyonunun kendi adına ve üye devletler adına müzakere yapabilmek için 28 üye devletten yetki alabildiğini varsaydığımızda, eğer hem Türkiye hem de bir bütün

olarak AB bir hizmetler ticareti gündemi bağlamında ikili karayolu taşımacılığı faaliyetlerini tamamen serbestleştirmek istiyorlarsa, Türkiye ile AB üye devletleri arasında uluslararası karayolu taşımacılığının tamamen serbestleştirilmesi düşünülebilir. Bir başka seçenek, Avrupa Komisyonu'nun Macaristan ve Romanya ile imzaladığı anlaşmalara benzer bir karayolu transit anlaşmasının müzakere edilmesi olabilir. Alternatif olarak, AB ile Türkiye arasında GB kapsamındaki malların taşınmasını serbestleştiren bir karayolu taşımacılığı anlaşması müzakere edilebilir. Ayrıca yukarıdakilerden önce veya onlara paralel olarak alınabilecek bağımsız önlemler de bulunmaktadır. Örneğin Türkiye'nin katılım müzakereleri bağlamında müktesebatın Ulaştırma Politikası Faslı ile ilgili müzakereler açılabilir.

192. İş amacıyla AB'ye seyahat eden önceden yeterlik almış Türk meslek sahipleri için uzun süreli, çoklu giriş imkanı veren ve belge gereklilikleri sadeleştirilmiş spesifik bir vize kategorisinin oluşturulması. Türkiye AB ile vizesiz rejimi bulunmayan tek aday ülkedir. İş adamları ve diğer meslek sahipleri için maliyetli vize süreci ticaretin önünde bir engel olarak algılanmaktadır. Vize başvuru süreci ile ilgili başlıca şikayetler arasında aşırı evrak gereklilikleri, kısa vize süreleri, vizelerin tek giriş için verilmesi ve vize ücretleridir. Sanayi ve Ticaret Odalarının, ilgili konsolosluklara sunulmak üzere üyelerine bir yazı vermesi yoluyla bu sürecin hızlandırılması desteklenebilir. Bu işlem iş seyahati için başvuruda bulunanların turistlerden ve AB üye devletlerine yerleşmek isteyenlerden ayrıştırılmasına olanak tanıyacaktır.

193. İyi tasarlanmış bir İhtilaf Çözüm Mekanizmasının (İÇM) kurulması. Bu tavsiye, GB içerisinde ikili ticareti etkileyen çeşitli "ticareti caydırıcı etkenlerden" kaynaklanmaktadır. Gümrük Birliğindeki mevcut İÇM, halihazırda sadece koruma önlemlerinin süresi ile ilgili anlaşmazlıklarla sınırlı olduğundan dolayı etkili değildir. Tek bir tarafın çok daha çeşitli konularda dava açabileceği bir İÇM'ye geçiş ticaretin önündeki caydırıcı etkenlerin ortadan kaldırılmasında daha etkili olacaktır.

194. Bildirim açığının azaltılması için bir "diyalog getirisinin" oluşturulması. GB kapsamında yer alan alanlardaki teknik düzenlemelerin uyumlu olmasını sağlamada bir bildirim açığı söz konusudur. En iyi çözüm katılım müzakerelerinin ilerletilmesi olacaktır; bu mevcut eksikliklerin çoğunu giderecek ve yenilerinin ortaya çıkmasını önleyecektir. Öte yandan, mevcut düzenlemenin daha iyi işlemesi, yani GB kapsamındaki alanlarda taraflar arasındaki etkili istişare ve karar verme mekanizmalarının iyileştirilmesi için mevcut düzenlemenin uygulamasında yapılabilecek bazı değişiklikler mevcuttur. Daha etkili istişare ve karar verme Türkiye mevzuatının GB'nin kapsadığı alanlarda müktesebata uyumunu kolaylaştırabilir. Gümrük Birliği Türkiye'nin ek komitelere katılımına ancak GB'nin ana karar verme organı olan Ortaklık Konseyinin karar alması halinde izin vermektedir. Alternatif olarak, Avrupa Komisyonu 1/95 sayılı Kararın 59. maddesi uyarınca üye devletlerden Türkiye'yi çeşitli komitelere davet etmelerini –gözlemci statüsü ile de olabilir- isteyebilir. Ek olarak, örneğin CLP tüzüğünde yapılacak bir değişiklik yoluyla Türk şirketlerinin doğrudan ECHA'ya kaydolarak kendi dosyalarını sunmalarını sağlamanın seçenekleri araştırılabilir.

195. AB ile Türkiye arasında ticaret entegrasyonunun genişletilmesi için düşünülmeli gereken alanlardan birisi de hizmetlerdir. Seçeneklerden birisi, Türkiye'nin pratikte AB üye devletleri ile aynı koşullarda AB'nin hizmetler tek pazarına katılımına izin verilmesi olabilir. Bir başka seçenek de her iki tarafın piyasaya erişim ve ulusal uygulamalar ile ilgili taahhütlerde bulunacağı ancak mevzuat uyumu gerektirmeyecek HTGA+ tipi bir anlaşma ile birlikte bir STA'nın oluşturulması olabilir.

196. Birincil tarımda daha fazla ticaret entegrasyonu da karşılıklı kazanımlar sağlayabilir. Hem Türkiye'de hem AB'de, tarımsal istihdamın azalmasından kaynaklananlar da dahil olmak üzere bazı tarımsal sektörlerde uyum ile ilgili endişeler mevcut olmakla birlikte, birincil tarımda şu anda mevcut olandan daha derin bir STA bağlamında tarımın karşılıklı olarak daha fazla açılması, hem en uygulanabilir seçenek olabilir hem de Sağlık ve Bitki Sağlığı önlemleri karşılanabilirse Türkiye ve AB için kazanımlar getirebilir. Ürün bazında karşılıklı piyasa erişiminin müzakere edilmesi mümkün olabilir, ancak böyle bir pozitif liste yaklaşımı bir bütün olarak tarım sektörü için ticaretin serbestleşmesinin çok yavaş ilerlemesine yol açacaktır.

197. Bu bölümde sunulan tavsiyeler tek tek veya genel bir paket kapsamında ele alınabilir. Gümrük Birliği henüz tam olarak kullanılmayan bir potansiyele sahiptir. 1995 yılında imzalandığında Türkiye ekonomisine kazandırdığı ivme gibi, AB ile reforme edilen ve derinleştirilen bir ticaret düzenlemesi yine Türkiye ekonomisine ciddi bir katkıda bulunma potansiyeline sahiptir. AB ile Türkiye arasındaki müzakere süreci bağlamında mevcut caydırıcı etkenlere karşı olası çözümler hakkında önerilerde bulunmak bu değerlendirmenin konusu olmamakla birlikte, bugüne kadar sorunların tek tek çözümü ile ilgili olarak edinilen deneyimler bunun çok zaman alabileceğini göstermektedir. Aynı zamanda, yukarıda sıralanan sorunlardan bazılarının aciliyet arz etmesi, bu sorunların çözümünün sağlayacağı potansiyel kazanımlar ve küresel ekonomi ve ticaret ortamındaki dinamik değişiklikler hızlı ilerlemeyi önemli kılmaktadır. Paket bir düzenleme kapsamında; dış ticaret politikası ile ilgili karar verme süreçlerindeki asimetriklerin giderilmesi, müktesebatın ulusal mevzuata aktarılması, önceden yeterlilik alan Türk meslek sahipleri için spesifik bir iş vizesi kategorisinin oluşturulması, ihtilaf çözüm süreçlerinin iyileştirilmesi, ticari korunma araçları ile ilgili koordinasyonun sağlanması ve tercihli ticaretin hizmetleri ve kilit birincil tarım ürünlerini kapsayacak şekilde genişletilmesi ile ilgili önlemler ele alınabilir. Böyle bir paket tamamen katılım süreci ile uyumlu bir şekilde tasarlanabilir ve böylelikle katılım müzakereleri yavaş ilerlese bile AB'ye katılım nihai hedefinin ilerletilmesini sağlayabilir. Bu değerlendirmede sunulan analizler, böyle kapsamlı bir yaklaşımın, artan riskler ile dolu bir mevcut durumda her iki taraf için de önemli faydalar sağlayacağını göstermektedir.



- Alston, J., M. Andersen, J. James, and P. Pardey (2011), 'The Economic Returns to U.S. Public Agricultural Research,' *American Journal of Agricultural Economics* 93 (5); PP. 1257-1277.
- Bown, C. (2012), 'Turkey and Trade Policy after the Great Recession', Development Research Group, Trade and International Integration, World Bank, Washington, D.C..
- Bown (2013), *Temporary Trade Barriers Database*, World Bank, <http://econ.worldbank.org/ttbd/>
- Bown, C. and M. Crowley (2013), 'Emerging Economies, Trade Policy and Macroeconomic Shocks', World Bank Policy Research Working Paper No. 6315, January, World Bank, Washington, D.C..
- Bureau, J., R. Chakir and J. Gallezot (2007), 'The Utilization of Trade Preferences for Developing Countries in the Agri-Food Sector', *Journal of Agricultural Economics* Vol. 58(2); pp. 175-198.
- Cadot, O. and J. de Melo (2007), 'Rules of Origin for Preferential Trading Arrangements. Implications for the ASEAN Free Trade Area of EU and US Experience', *Journal of Economic Integration* 22; pp. 256-287.
- Cadot, O., J. de Melo and E. Ponard (2006), 'Evaluating the Consequences of a Shift to a Value-Added Method for Determining Origin in the European Union's GSP Preferential Scheme', Report prepared for the European Commission, Brussels.
- Carrere, C. (2006), 'Revisiting the Effect of Regional Trade Agreements on Trade Flows with Proper Specification of the Gravity Model', *European Economic Review* 50, pp. 223-247.
- Cebeci, T., A. Fernandes, C. Freund and D. Pierola (2012), 'Exporter Dynamics Database', World Bank Policy Research Working Paper No. 6229, October, World Bank, Washington, D.C.
- Cebeci, T. (2013), 'Impact of Export Destinations on Firm Performance', Development Economic Research Group, Trade and Integration Unit, World Bank, Washington, D.C..
- Corrado, C., C. Hulten and D. Sichel (2005), 'Measuring Capital and Technology: An Expanded Framework', in Corrado, C., J. Haltiwanger, and D. Sichel (eds.), *Measuring Capital in the New Economy, Studies in Income and Wealth*, Vol. 65, pp. 11-45. The University of Chicago Press, Chicago.
- Council of the European Union (2007), 'Strengthening the European Neighborhood Policy. Presidency Progress Report', General Affairs and External Relations Council (GAERC), June 18-19.
- Daily Hürriyet (2013), 'Revise Customs Union or cancel it totally, Turkey tells EU, March 28, Istanbul.
- Dutz, M., S. Kannebley, M. Scarpelli and S. Sharma (2012), 'Measuring Intangible Assets in an Emerging Market Economy: An Application to Brazil', The World Bank, Washington, D.C..
- European Commission (2006), 'Communication from the Commission to the Council and the European Parliament on Strengthening the European Neighborhood Policy', COM(2006)726, Brussels.
- European Commission (2011), 'Turkey 2011 Progress Report', Commission Staff Working Paper, SEC(2011) 1201 final, Brussels.
- European Commission (2012), 'Turkey 2012 Progress Report', Commission Staff Working Paper, SWD(2012) 336 final, Brussels.
- European Commission (2013), 'Turkey 2013 Progress Report', Commission Staff Working Paper, SWD(2013) 417 final, Brussels.
- Fontagné, L., A. Guillin and C. Mitaritonna (2011), 'Estimations of Tariff Equivalents for the Services Sectors', Working Paper No. 2011-24, Centre D'Etudes Prospectives et D'Informations Internationales (CEPII), Paris.
- Francois, J. (2001), *The Next WTO Round: North-South Stakes in New Market Access Negotiations*, Adelaide: Centre for International Economic Studies.
- Francois, J., H. van Meijl, and F. van Tongeren (2003), *Economic Benefits of the Doha Round for the Netherlands*, The Hague: Agricultural Economics Institute.
- Francois, J. B. Hoekman and M. Manchin (2006), 'Preference Erosion and Multilateral Trade Liberalization', *The World Bank Economic Review* 20(2); pp. 197-216.
- Fuglie, K. (2010), 'Total Factor Productivity in the global agricultural economy: evidence from FAO data', Chapter 4 in Alston, J., B. Babcock and P. Pardey (eds.), *The shifting patterns agricultural productivity worl-*

- dwide*, CARD-MATRIC Electronic Book, Center for Agricultural and Rural Development, The Midwest Agribusiness Trade Research and Information Center, Iowa State University, Ames, Iowa.
- Hertel, T. W. (1997), *Global Trade Analysis, Modeling and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hausmann, R., J. Hwang and D. Rodrik (2007), 'What you Export Matters', *Journal of Economic Growth*, Vol. 12; pp. 1-25.
- Kirişçi, K. (2013), 'Turkey and the Transatlantic Trade and Investment Partnership: Boosting the model partnership with the United States', Turkey Project Policy Paper No. 2, Center on the United States and Europe at Brookings.
- Krueger, A. (1999), 'Trade Creation and Trade Diversion under NAFTA', NBER working paper No. 7429.
- Lall, S. (2000), *The Technological Structure and Performance of Developing Country Manufactured Exports, 1985-1998*, University of Oxford.
- Levinsohn, J., and A. Petrin (2003). 'Estimating Production Functions Using Inputs to Control for Unobservables', *Review of Economic Studies* 70; pp. 317-341.
- Manchin, M. (2006), 'Preference Utilization and Tariff Reduction in EU Imports from ACP Countries', *The World Economy* 29(9); pp. 1243-1266.
- Ministry of EU Affairs (2012), '2012 Progress Report prepared by Turkey', Ministry of EU Affairs, Ankara.
- Naumann, E. (2011), 'The EU GSP Rules of Origin: An Overview of Recent Reforms', tralac Working Paper, No. S11WP12/2011, Stellenbosch.
- OECD (2011a), 'Agricultural policy monitoring and evaluation 2011: OECD countries and emerging economies', Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD (2011b), 'Evaluation of OECD Policy Reforms in Turkey', Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD (2012), 'Agricultural Policy Monitoring and Evaluation 2012: OECD Countries', Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- Park, S.C. (2002), 'Measuring Tariff Equivalents in Cross-Border Trade in Services', Working Paper No. 02-15, Korea Institute for International Economic Policy, Seoul.
- Peers, S. (1996), 'Living in Sin: Legal Integration under the EC-Turkey Customs Union', *European Journal of International Law*, Vol. 7, No. 3; pp. 411-430.
- SQIT (2012), 'Country Report 2012' Strengthening Quality Infrastructure in Turkey Project.
- Togan, S. (2012), 'The EU-Turkey Customs Union: A Model for Future Euro-Med Integration', MEDPRO Technical Report No. 9, Mediterranean Prospects, Socio-economic Sciences and Humanities Programme of DG Research of the European Commission's Seventh Framework Research Programme.
- Ülgen, S. and Y. Zahariadis (2004), 'The Future of Turkish-EU Trade Relations: Deepening Versus Widening', EU-Turkey Working Paper No. 5, Centre for European Policy Studies.
- UNECE (2008), 'Quantitative Restrictions Imposed on International Road Transport of Goods Transmitted by the Government of Turkey', Working Party on Road Transport, ECE/TRANS/SC.1/2008/5, United Nations Economic Commission for Europe, Geneva.
- Walsh, K. (2006). 'Trade in Services: Does Gravity Hold? A Gravity Model Approach to Estimation Barriers to Services Trade', Discussion Paper No. 183, The Institute for International Integration Studies, Dublin City University Business School, Dublin.
- World Bank (2010), 'Needs Assessment for Modernization of Food Establishments', Report of II Gap Analysis of Agri-Food Enterprises, Turkey Food Safety Programmatic Technical Assistance, World Bank, Washington, D.C..
- World Bank (2012), 'Turkey Trade Competitiveness Assessment', World Bank, Washington D.C..
- World Economic Forum (2013), 'Enabling Trade: Valuing Growth Opportunities', World Economic Forum in collaboration with Bain & Company and the World Bank.
- WTO (1998), 'Trade Policy Review: Turkey', Report by the Secretariat, WT/TPR/S/44, World Trade Organization, Geneva.
- WTO (2012), 'Trade Policy Review: Turkey', Report by the Secretariat, WT/TPR/S/259, World Trade Organization, Geneva.



Ek 1: Türkiye'nin AB'ye Katılım Süreci ve Kaydedilen İlerleme

1. Türkiye 10-11 Aralık 1999 tarihlerinde Avrupa Konseyi'nin Helsinki Zirvesinde tam üyelik için aday ülke statüsüne kavuşmuştur. Müzakereler 3 Ekim 2005 tarihinde başlamıştır. AB'ye katılım Türkiye'nin AB hukukunun tamamını oluşturan AB müktesebatının 35 faslından 33'ü üzerindeki müzakereleri başarılı bir şekilde tamamlanmasını gerektirmektedir. Daha sonra, AB üye devletlerinin oybirliği ile Türkiye'ye aday statüsünün verilmesi konusunda karar vermesi gerekmektedir. Bununla birlikte, bazı üye devletler müzakereleri bloke etmiştir; Türkiye'nin limanlarını ve havaalanlarını Kıbrıs'a açmayı reddetmesi üzerine, sekiz fasıl üzerindeki müzakereler AB Bakanlar Konseyi tarafından dondurulmuştur. Şimdiye kadar AB Başkanlığının takdiri ile sadece 14 fasıl müzakereye açılmıştır (Tablo 15).
2. Her bir fasıl için, AB gerekliliklerinin tartışılması için bir toplantı yapılmaktadır. Bu toplantılardan sonra, Türkiye her bir fasıl için Komisyon ile ikili toplantılar gerçekleştirmekte ve bu toplantılarda pozisyonunu, uyumlaşma için yapılanları ve kanun ve yönetmeliklerinin nasıl olduğunu sunmaktadır. İkili toplantıların sonunda, AB perspektifinden Türkiye'nin durumunun değerlendirildiği bir tarama raporu hazırlanmaktadır. Bu raporlar Komisyon tarafından hazırlanmakta ve Bakanlar Konseyinde tüm üye devletler tarafından kabul edilmektedir. Tarama raporları her bir fasılın açılması ile ilgili gereklilikleri sunmaktadır. Kabul edildikten sonra, müzakerelerin açılması için Türkiye'ye bir resmi yazı gönderilmektedir. Daha sonra kalan hususlar ile ilgili bir pozisyon belgesi hazırlanmakta ve AB karşılanması gereken kapanış kriterleri için nelerin yapılması gerektiğine ilişkin ortak pozisyonunu sunmaktadır.
3. Her bir fasıl AB'nin kapanış kriterlerini hazırlamasına tabi olarak kapanabilmektedir. Türkiye şimdiye kadar bir fasıl kapatabilmiştir (Bilim ve Araştırma) ancak Konsey'in 2006 yılında aldığı Kıbrıs ile ilgili karar sebebiyle diğerlerini kapatamamaktadır.
4. Hiçbir fasılın açılmadığı iki yıldan uzun bir süre sonunda, AB ile müzakere sürecini destekleyici ve tamamlayıcı nitelikteki AB-Türkiye ortak çıkarları üzerinde odaklanabilmek için bir Pozitif Gündem tasarlanmıştır. Pozitif Gündem geçici bir çözüm olarak sunulmuştur. Pozitif Gündem kapsamında açık olan sekiz fasıl ile ilgili çalışma grupları oluşturulmuştur. Bugüne kadar yapılan çalışma grubu toplantıları sonucunda, üç fasıl kapsamında beş kapanış kriterinin Türkiye tarafından karşılandığı teyit edilmiştir.

Tablo 15: Türkiye'nin müktesebatın kabulü ile ilgili müzakerelerdeki durumu

Fasıl	Tarama başlama tarihi	Tarama tamamlama tarihi	Fasıl açılış tarihi	Fasıl kapanış tarihi
1. Malların Serbest Dolaşımı	16 Ocak 2006	24 Şubat 2006		
2. İşçilerin Serbest Dolaşımı	19 Temmuz 2006	11 Eylül 2006		
3. İş Kurma Hakkı ve Hizmet Sunumu Serbestisi	21 Kasım 2005	20 Aralık 2005		
4. Sermayenin Serbest Dolaşımı	25 Kasım 2005	22 Aralık 2005	19 Aralık 2008	
5. Kamu Alımları	7 Kasım 2005	28 Kasım 2005		
6. Şirketler Hukuku	21 Haziran 2006	20 Temmuz 2006	17 Haziran 2008	
7. Fikri Mülkiyet Hukuku	6 Şubat 2006	3 Mart 2006	17 Haziran 2008	
8. Rekabet Politikası	8 Kasım 2005	2 Aralık 2005		
9. Finansal Hizmetler	29 Mart 2006	3 Mayıs 2006		
10. Bilgi Toplumu ve Medya	12 Haziran 2006	14 Temmuz 2006	19 Aralık 2008	
11. Tarım ve Kırsal Kalkınma	5 Aralık 2005	26 Ocak 2006		
12. Gıda Güvenliği, Veterinerlik ve Bitki Sağlığı Politikası	9 Mart 2006	28 Nisan 2006	30 Haziran 2010	
13. Balıkçılık	24 Şubat 2006	31 Mart 2006		
14. Taşımacılık Politikası	26 Haziran 2006	28 Eylül 2006		
15. Enerji	15 Mayıs 2006	16 Haziran 2006		
16. Vergilendirme	6 Haziran 2006	12 Temmuz 2006	30 Haziran 2009	
17. Ekonomik ve Parasal Politika	16 Şubat 2006	23 Mart 2006		
18. İstatistik	19 Haziran 2006	18 Temmuz 2006	26 Haziran 2007	
19. Sosyal Politika ve İstihdam	8 Şubat 2006	22 Mart 2006		
20. İşletmeler ve Sanayi Politikası	27 Mart 2006	5 Mayıs 2006	29 Mart 2007	
21. Trans-Avrupa Şebekeleri	30 Haziran 2006	29 Eylül 2006	19 Aralık 2007	
22. Bölgesel Politika ve Yapısal Araçların Koordinasyonu	11 Eylül 2006	10 Ekim 2006	5 Kasım 2013	
23. Yargı ve Temel Haklar	7 Eylül 2006	13 Ekim 2006		
24. Adalet, Özgürlük ve Güvenlik	23 Ocak 2006	15 Şubat 2006		
25. Bilim ve Araştırma	20 Ekim 2005	14 Kasım 2005	12 Haziran 2006	12 Haziran 2006
26. Eğitim ve Kültür	26 Ekim 2005	16 Kasım 2005		
27. Çevre	3 Nisan 2006	2 Haziran 2006	21 Aralık 2009	
28. Tüketicinin ve Sağlığın Korunması	8 Haziran 2006	7 Temmuz 2006	19 Aralık 2007	
29. Gümrük Birliği	31 Ocak 2006	14 Mart 2006		
30. Dış İlişkiler	10 Temmuz 2006	13 Eylül 2006		
31. Dış Güvenlik ve Savunma Politikaları	14 Eylül 2006	6 Ekim 2006		
32. Mali Kontrol	18 Mayıs 2006	30 Haziran 2006	26 Haziran 2007	
33. Mali ve Bütçesel Hükümler	6 Eylül 2006	4 Ekim 2006		
34. Kurumlar	Kabul edilecek bir şey yok			
35. Diğer Konular	Kabul edilecek bir şey yok			
İlerleme	33 / 33	33 /* 33	14 / 35	1 / 35

Ek 2: AB-Türkiye Gümrük Birliğinde Ticaret Oluşumunun ve Saptırılmasının Ölçümüne Yönelik Bir Yerçekimi Modeli

1. Bu ek, AB-Türkiye Gümrük Birliğinin sanayi malları ticareti üzerindeki etkilerinin değerlendirilmesi için kullanılan bir yerçekimi modelini açıklamaktadır. Model Dünya Bankası ülke listesindeki tüm ülkeler arasındaki ikili ticareti kapsamaktadır ve 1990-2010 dönemine ait panel veriler ile tahmin edilmiştir. Doğru sayıdaki kukla değişkenlerin dahil edilmesi, GB'nin sebep olduğu Vineryen ticaret yaratma ve ticaret saptırma etkilerinin belirlenmesini sağlarken, tahmin yöntemi her ticaret ortağı çiftinin gözlenemeyen özelliklerini, şirketlerin uluslararası ticarete katılma isteğinin gözlenemeyen heterojenliğini, ve veri tabanında birçok sıfır bulunmasından dolayı potansiyel seçim yanlılığını dikkate alır.

Veriler

2. Model yaklaşık 150 ülkenin 1990-2010 dönemine ait verileri kullanılarak tahmin edilmiştir. Ticaret verileri UN COMTRADE veri tabanından alınmıştır. İkili ihracat verileri ayna verilerinden elde edilmiştir. GSYH ve döviz kurları gibi zamanla değişen ülkeye özgü değişkenler Dünya Bankası'nın Dünya Kalkınma Göstergelerinden alınmıştır. Uzaklık ve dil gibi zamanda değişmeyen değişkenler CEPII uzaklık veri tabanından alınmıştır.

Metodoloji

3. Kruger (1999) ve Carrere (2006) metodolojisi takip edilmiştir. Aşağıdaki şekilde bir toplulaştırılmış zaman serileri kesitler arası regresyonu tahmin edilmiştir:

$$\begin{aligned} \ln(X_{ijt}) &= \beta_0 + \beta_1 \ln(D_{ij}) + \beta_2 \ln(GDP_{it}) + \beta_3 \ln(GDP_{jt}) + \beta_4 \ln(GDPPC_{it}) + \beta_5 \ln(GDPPC_{jt}) \\ &+ \beta_6 cont_{ij} + \beta_7 lang_{ij} + \beta_8 col_{ij} + \beta_9 comcol_{ij} + \beta_{10} R_i + \beta_{11} R_j + \alpha_1 CU_{EU-TUR,t} + \alpha_2 DM_{CU,t} \\ &+ \alpha_3 DX_{CU,t} + \gamma_{ij} + \gamma_t + \mu_{ijt} \end{aligned}$$

Burada X_{ijt} i ülkesinin j ülkesine t yılındaki toplam ihracat değeridir.⁸⁹ D_{ij} ihracatçının başkenti ile ilgili ithalatçının başkenti arasındaki "büyük daire" mesafesidir. GDP_{it} ($GDPPC_{it}$) ve GDP_{jt} ($GDPPC_{jt}$) sırasıyla ihracatçının ve ithalatçının t yılındaki HSYH (kişi başına düşen GSYH) değerleridir. $cont_{ij}$, $lang_{ij}$, col_{ij} , $comcol_{ij}$ sırasıyla eğer ülkeler bir sınır paylaşıyorlarsa, ortak bir dile sahipse, geçmişte sömürgecilik bağlar varsa, ve 1945 yılından sonra aynı sömürgeci altında yönetilmişler ise 1 değerini alan kukla değişkenlerdir. R_i (R_j) ülkenin ticaret ortaklarından uzaklığının ağırlıklı (GSYH'ye göre) ortalamasıdır. $CU_{EU-TUR,t}$ eğer ithalatçı veya ihracatçı AB veya Türkiye ise 1 değerini alan (aksi takdirde 0 değerini alan) kukla değişkendir. Kukla değişken blok içi ticareti dikkate alır. DM_{CU} eğer ithalatçı AB veya Türkiye ihracatçı da diğer dünya ülkelerinden birisi ise 1 değerini alır (aksi takdirde 0 değerini alır). Bu kukla değişken ROW'dan (dünyanın geri kalanı) blok ithalatı dikkate alır. DX_{CU} eğer ithalatçı diğer dünya ülkelerinden biri, ihracatçı da AB veya Türkiye ise 1 değerini alır (aksi takdirde 0 değerini alır). Bu kukla değişken ROW'a (dünyanın geri kalanı) blok ihracatı dikkate alır. Son olarak, γ_{ij} ve γ_t ihracatçı-ithalatçı kümeleri ve sabit yıl etkileridir. Bu denklemin tahmini Helpman ve diğerlerinin (2008) yöntemini takip eder. Bu yöntem sadece sıfır ticaret akışını değil aynı zamanda ihracat pazarlarındaki şirketlerin kendi kendilerine seçimlerini kontrol eder. Birinci aşamada ticaret ortaklarının seçimine yönelik bir denklem, ikinci aşamada bir ticaret akışı denklemini kullanan iki aşamalı bir tahmin prosedürünü içerir. Dışlama kısıtlaması, eğer ülkeler zaman içindeki belirli bir noktada aynı ise 1 değerini alan bir kukla değişkendir; çünkü bu bilginin gerçek ihracat düzeyini değil geçmişte ikili ticaret bağlarının mevcudiyetini açıklaması gerekir.

4. α_1 , α_2 ve α_3 arasındaki ilişki, ticaret yaratma / ticaret saptırma analizini sunacaktır. $\alpha_1 > 0$ olduğunu varsayın; bu referansa göre tahmin edilenden daha fazla blok içi ticarete karşılık gelir ve yerli üretim veya diğer

89 Farklı tür ikili sanayi ihracatları test edilecektir; örneğin toplam sanayi ihracatı, petrol dışı sanayi ihracatı, ve enerji dışı sanayi ihracatı.

dünya ülkelerine ihracat yerine konulabilir. Bunun ticaret yaratmaya mı yoksa ticaretin saptırılmasına mı karşılık geldiğini belirlemek için, α_2 ve α_3 katsayılarının işaretleri inceleyebilir. Eğer α_1 daha düşük bir diğer dünya ülkelerinden ithalat eğilimi ile gerçekleşirse, ($\alpha_2 < 0$) o zaman bu ticaretin saptırılmasını gösterecektir; bölge içi ticaretteki artış, diğer dünya ülkelerinden bölgesel ithalattaki azalma ile tamamen dengelenirse, o zaman açık bir ticaretin saptırılmasını gösterecektir. Eğer bölge içi ticaretteki artış diğer dünya ülkelerinden ithalattaki azalmadan daha fazla ise, o zaman hem ticaret oluşumunu hem de ticaretin saptırılmasını gösterecektir. Ayrıca, eğer $\alpha_1 > 0$ ve $\alpha_2 > 0$ ise, o zaman açık bir ticaret oluşumu vardır. Son olarak, ile karşılaştırılarak üye olmayan devletler için refah ile ilgili çıkarımlarda bulunulabilir. Örneğin ($\alpha_1 > 0$, $\alpha_3 < 0$) baskın bir ticaretin saptırılmasını gösterecektir, dolayısıyla üye olmayan ülkeler için refah düşüşü anlamına gelecektir. Özetle, AB-Türkiye Gümrük Birliği sonrası, [$\alpha_1 > 0$ and $\alpha_2 > 0$ ($\alpha_3 > 0$)] ithalat (ihracat) bakımından açık bir ticaretin yaratma [$\alpha_1 > 0$ and $\alpha_2 < 0$ ($\alpha_3 < 0$)], ithalat (ihracat) bakımından ticaret saptırması gösterir.

5. Analiz için Gümrük Birliğinin bölge içi ticaret üzerindeki olumlu ve istatistiksel olarak anlamlı etkilerinin bulunması çok önemlidir. Aksi takdirde, ticaret oluşumu ve ticaretin saptırılması analizi anlamsız olacaktır.

6. Tablo 16 model sonuçlarını göstermektedir; sütun 1 ve 2 sonuç tahminlerini ve Heckman seçim modelinin seçim denklemlerini göstermektedir. Standart yerçekimi değişkenleri arasında, uzaklık negatiftir ve istatistiksel olarak anlamlıdır; sömürge ilişkisi, ortak sömürgeci, ortak resmi dil ve ülke büyüklüğü (GSYH ve kişi başına GSYH'ya göre) ikili ihracat ile pozitif ilişkilidir ve istatistiksel olarak anlamlıdır. Ancak, GB'nin etkisini yakalayan bir kukla değişken geleneksel düzeylerde anlamlı bulunmamıştır. Bu AB ile Türkiye arasında gözlenen ticaretin değerinin, yerçekimi modelinde diğer değişkenler ile öngörülen düzeye benzer olduğu anlamına gelir. Bu sonuç zaman içinde katı değildir; GB'nin etkisinin katsayıları herhangi bir yılda anlamlı bulunmamıştır (Tablo 17). GB'ni etkisinin anlamsız düzeylerde olmasını açıklayabilecek diğer faktörler şunlardır: i) model sektörel farkları dikkate almamaktadır, sadece toplam ihracatı dikkate almaktadır; ii) analiz edilen zaman dilimi AB-Türkiye arasındaki ticaret üzerinde olumsuz bir etkiye yol açan finansal kriz dönemini içermektedir; iii) analiz edilen dönemde Uruguay Turu taahhütleri uygulanmaktadır; iv) Çin'in DTÖ'ye katılımı; ve v) referans ülkeler grubu içindeki diğer ticaret serbestleştirme çabaları.

Tablo 16: İkili ticaretin ve AB-Türkiye GB etkilerinin yerçekimi tahmini, (2005-10)

Değişkenler	Sonuç	Seçim
Ln (uzaklık)	-1.46*** (0.010)	-0.461*** (0.005)
Komşuluk kukla değişkeni	0.778*** (0.036)	-0.207*** (0.023)
Ortak dil kukla değişkeni	0.682*** (0.019)	0.256*** (0.010)
Sömürge kukla değişkeni	1.099*** (0.038)	-0.005 (0.031)
Ortak sömürgeci kukla değişkeni	0.983*** (0.023)	0.289*** (0.011)
AB-Türkiye GB kukla değişkeni	0.2 (0.128)	-0.632*** (0.196)
$D_{MCU,t}$	0.137*** (0.035)	0.079*** (0.023)
$D_{XCU,t}$	0.142*** (0.037)	1.068*** (0.027)
Ln (GSYH ihracatçı)	1.353*** (0.098)	-0.963*** (0.050)
Ln (GSYH ithalatçı)	1.127*** (0.103)	-1.102*** (0.051)
Ln (kişi başına GSYH ihracatçı)	1.714*** (0.099)	0.983*** (0.050)
Ln (kişi başına GSYH ithalatçı)	0.341*** (0.103)	1.252*** (0.050)
Aynı ülke kukla değişkeni		0.953*** (0.313)
Z1_tot	5.572*** (0.124)	
Z2_tot	-1.596*** (0.044)	
Z3_tot	0.147*** (0.005)	
Mills oranı	2.051*** (0.039)	
Sabit	8.211*** (2.378)	36.641*** (1.200)
Gözlemler	420,286	420,286

Not: Standart hatalar parantez içinde verilmiştir. *** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

Tablo 17: İkili ticaretin ve AB-Türkiye GB etkilerinin yerçekimi tahmini (ikinci aşama, kesitler)

Değişkenler	Ortalama katsayı	Maksimum	Minimum
Ln (uzaklık)	-1.256	-1.298***	-1.153***
Komşuluk kukla değişkeni	1.142	1.320***	0.995***
Ortak dil kukla değişkeni	0.761	0.920***	0.573***
Sömürge kukla değişkeni	0.948	1.168***	0.724***
Ortak sömürgeci kukla değişkeni	1.098	1.134***	1.041***
AB-Türkiye GB kukla değişkeni	-0.177	-0.064	-0.296
$D_{MCU,t}$	0.392	0.433***	0.348***
$D_{XCU,t}$	0.155	0.257***	0.074
Ln (GSYH ihracatçı)	1.119	1.197***	1.033***
Ln (GSYH ithalatçı)	0.951	0.987***	0.902***
Ln (kişi başına GSYH ihracatçı)	0.144	0.194***	0.108***
Ln (kişi başına GSYH ithalatçı)	0.065	0.071***	-0.002
Gözlemler	36,470		

Notlar: *** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

Bu tablo, yerçekimi modelinin ikinci aşamasında bir dizi kesit için (yani tek bir yıl için) ilgili değişkenlerin ortalama, maksimum ve minimum katsayılarını göstermektedir. Regresyon ithalatçı ve ihracatçı sabit etkilerini içermektedir.

Ek 3: Sektörler Arasında Mülkiyet Türüne Göre Türk Şirketlerinin Sayıları

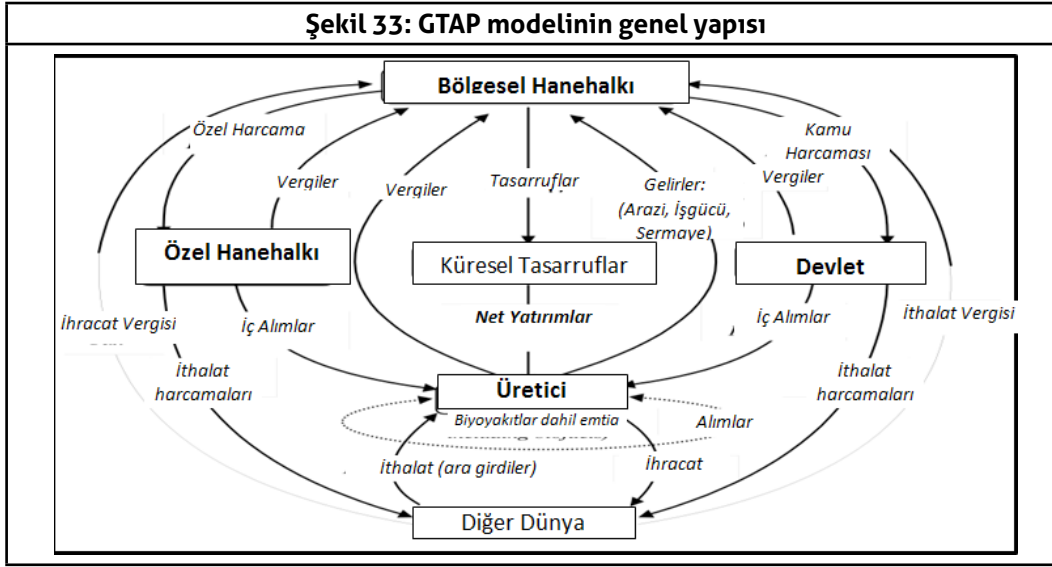
Tablo 18: Sektörler Arasında Mülkiyet Türüne Göre Türk Şirketlerinin Sayıları
(ortalama 2006-09)

2-Haneli ISIC Kodu	Sektör	Yerli şirketler	Sayılar	
			Çoğunluk hissesi AB ülkelerine ait olan şirketler	Çoğunluk hissesi diğer ülkelere ait olan şirketler
15	Gıda ürünleri ve içecek imalatı	1,726	48	8
16	Tütün ürünleri imalatı	11	9	1
17	Tekstil ürünleri imalatı	2,480	25	7
18	Giyim eşyası imalatı	2,836	29	6
19	Deri ve deri ürünleri imalatı	503	19	2
20	Ahşap ve ahşap ürünleri imalatı	260	1	
21	Selüloz, kağıt ve kağıt ürünleri imalatı	353	13	3
22	Basım ve yayım, kayıtlı medya çoğaltılması	386	3	1
23	Kok kömürü, rafine edilmiş petrol ürünleri ve nükleer yakıt imalatı	28	3	1
24	Kimyasal madde ve ürünleri, insan yapımı lif imalatı	495	70	12
25	Lastik ve plastik ürünler imalatı	907	35	10
26	Diğer metal dışı mineral ürünlerin imalatı	1,330	25	6
27	Ana metal imalatı	581	9	2
28	Makine ve ekipman hariç metal eşya imalatı	1,880	35	6
29	Başka yerde sınıflandırılmamış makine ve ekipman imalatı	1,449	33	5
30	Büro, muhasebe ve bilgi işleme ekipmanları imalatı	16	2	1
31	Başka yerde sınıflandırılmamış elektrikli makine ve cihazların imalatı	532	26	4
32	Radyo, televizyon ve haberleşme teçhizatı ve cihazları imalatı	87	6	1
33	Tıbbi aletler, hassas ve optik aletler ve saat imalatı	166	8	4
34	Motorlu kara taşıtı, römork ve yarı römork imalatı	639	51	9
35	Diğer ulaşım araçlarının imalatı	521	13	5
36	Başka yerde sınıflandırılmamış diğer imalatlar	1,093	16	4
37	Geri dönüşüm	19	1	0

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

Ek 4: Hesaplanabilir Genel Denge (CGE) Çerçevesinin Kısa Bir Açıklaması

1. CGE modelleri bir sektördeki değişikliklerin ekonominin diğer alanlarına nasıl yansıdığını, bağımlı sektörleri, ticaret kalıplarını, gelir ve tüketimi nasıl etkilediğini ve makroekonomik istikrar ve büyüme hedeflerinin yakalanabilmesi için gerekli uluslararası finansman düzeylerini takip etmeye yönelik güçlü araçlardır. CGE modelleri ayrıca etkileri birden fazla piyasa yoluyla iletilebilecek politikaların toplam refah ve dağılımsal etkilerinin analiz edilmesi için de yaygın olarak kullanılmaktadır. Ayrıca spesifik araçların veya araçlar bileşiminin etkilerinin analiz edilmesi için de kullanılabilirler.
2. Bu analiz için seçilen model GTAP (Küresel Ticaret Analiz Projesi) modelidir – bu küresel ölçekte çok çeşitli mal ve hizmetlerin üretimini, tüketimini ve ticaretini takip eden çok emtialı, çok bölgeli bir hesaplanabilir genel denge modelidir.
3. GTAP modeli Cambridge University Press (Hertel, 1997) tarafından yayınlanan bir kitapta belgelenmiştir ve kitapta modelde yer alan davranışsal denklemlerin teorisi ve türetilmesi ile ilgili ayrıntılı açıklamalar sunulmuştur. Standart GTAP modeli, genel dengenin sağlanması için Walrasyan ayarlaması ile tüm piyasalarda ölçek ve tam rekabetin sabit getirileri ile ilgili basit ancak sağlam varsayımlar kullanır. Şekil 33’de görüldüğü gibi, bölgesel hanehalkı (örn. Türkiye) bölgesindeki tüm gelirleri toplar ve üç harcama türü bazında harcar – özel hanehalkı (tüketici), devlet, ve tasarruflar - Cobb-Douglas fayda fonksiyonuna tabi olarak. Temsili bir şirket, birincil faktörler ile nihai bir malı üretmek için gereken ara girdileri birleştiren bir iç-içe Sabit İkame Esnekliği (CES) üretim fonksiyonuna tabi olarak karlarını maksimize eder. Şirketler arazi, işgücü, sermaye ve doğal kaynak kullanımı karşılığında bölgesel hanehalkına maaş/kira ücreti öder. Şirketler çıktılarını diğer şirketlere (ara girdiler), özel hanehalklarına, kamuya ve yatırımlara satar.



4. Bu küresel bir model olduğu için, şirketler aynı zamanda ticareti yapılabilir malları ihraç eder ve diğer bölgelerden ara girdiler ithal eder. Armington varsayımına göre, Bu malların bölgelere göre farklılaştığı varsayılır; dolayısıyla model ikili ticaret akışlarını takip edebilir. Vergiler (ve sübvansiyonlar) özel hanehalklarından, kamudan ve şirketlerden bölgesel hanehalkına net vergi gelirleri (sübvansiyon harcamaları) olarak gider. Diğer dünya ülkeleri özel hanehalklarına, şirketlere ve devlete ihracat yaparak gelir elde eder. Bu gelirler ihracat vergileri ve ithalat tarifeleri için harcanır ve sonuçta bölgesel hanehalkına gider. Diğer Dünya bileşimi diğer bölgelerden oluşur – Şekil 33’in en üstündeki bölgesel hanehalkı ile aynı fayda ve üretim fonksiyonlarına sahiptirler.
5. Standart CGE modellerinin çoğu gibi, GTAP modeli, doğrusal olmayan davranışsal denklemlerden ve makroekonomik muhasebe bağlantılarından (farklı piyasalardaki başa baş noktaları açıklayan doğrusal ilişkiler) ve farklı piyasalar/ülkeler arasındaki mal akışından oluşur.
6. Model, 3-4-5 adımlı bir ekstrapolasyon yöntemi olan bir Euler algoritması kullanılarak GEMPACK (Genel Denge Modeli Paketi) kapsamında çözülür.

7. Türkiye ekonomisi şirketlerden (57), hanehalklarından ve devletten oluşan açık bir ekonomi olarak modellenmiştir. Üç tür üretim faktörü bulunmaktadır; işgücü, sermaye, arazi ve doğal kaynaklar. Hanehalkı, işgücü ve kırsal/kentsel veriler hanehalkı anketlerinden alınmaktadır.

8. Malların/hizmetlerin, sermayenin ve işgücünün sektörler arasında hareketli olduğu varsayılmaktadır. Model ekonomide malların ve hizmetlerin dairesel akışını temsil etmekte, ve i) ekonomik aktörlerin davranışlarında esnekliğe izin vermekte; ii) mal ve hizmet talepleri arasında ikame/tamamlama ilişkilerini yakalamakta; ve iii) değişen arz ve talep koşullarından kaynaklı fiyat değişikliklerini hesaplamaktadır.

9. Ara tüketim 12 tarım ürünü (çeltik, buğday, diğer tahıl ürünleri, meyve ve sebze, kabuklu yemişler, yağlı tohumlar, şeker ürünleri, bitkisel lifler, diğer ürünler, sığır, diğer hayvanlar, mandıralar, yün ve ipek) ve 45 tarımsal olmayan ürünü içermektedir .

10. Tüm ara mallar yerli veya ithal olarak menşelerine göre ayrıştırılmaktadır. Menşe ülkelerinin ithalatı Armington özelliğini takip etmektedir.

11. Model kapanışı yatırımlar ile tasarruflar arasında denge olduğunu varsayar. Hanehalklarının ve şirketlerin tasarrufları ve vergiler yatırımları ve kamu harcamalarını finanse eder. Özel tüketimden kaynaklanan faydanın fiyatı özel hanehalkı tüketim harcamasının düzeyine bağlıdır.

Türkiye ve Diğer Dünya için sektör bileşimi (57)

Tarımla ilgili (12)

12. Çeltik veya pirinç; buğday; tahıllar ve diğer; sebze, meyve, kabuklu yemiş; yağlı tohumlar; şeker kamışı, şeker pancarı; bitkisel lifler; tarımsal ürünler ve diğer; sığır, koyun ve keçi; hayvansal ürünler ve diğer; ham süt; yün, ipek-koza.

Enerji ile ilgili (5)

13. Kömür madenciliği; ham petrol; doğal gaz çıkarma; rafine edilmiş petrol ürünleri; petrol; kömür ürünleri; ve elektrik.

Enerji yoğun sektörler

14. Mineraller ve diğer; kimyasal, lastik, plastik ürünleri; mineral ürünleri ve diğer; demirli metaller; metaller ve diğer.

Diğer sektörler ve hizmetler

15. Ormancılık, balıkçılık; sığır, koyun ve keçi; et ürünleri; bitkisel ve katı yağlar; süt ürünleri; işlenmiş çeltik; şeker; gıda ürünleri ve diğer; içecek ve tütün ürünleri; tekstil; girim eşyaları; deri ürünleri; ahşap ürünler; kağıt ürünleri, yayım; metal ürünleri; motorlu taşıtlar ve parçaları; ulaşım cihazları ve diğer; elektronik cihazlar; makine ve ekipman ve diğer; su; inşaat; doğal gaz üretimi ve dağıtımı; ticaret; ulaştırma ve diğer; deniz taşımacılığı; havayolu taşımacılığı; haberleşme; finansal hizmetler ve diğer; sigortacılık; iş hizmetleri ve diğer; eğlence hizmetleri ve diğer; kamu idaresi ve savunma, eğitim; konut mülkiyeti.

Tablo 19: CGE modeli bölgeleri

CGE modelindeki ekonomiler	GTAP Data V 8.1 ülkeleri/bölgeleri
1 Türkiye	Türkiye
2 AB	Avusturya, Belçika, Kıbrıs, Çek Cumhuriyeti, Danimarka, Estonya, Finlandiya, Fransa, Almanya, Yunanistan, Macaristan, İrlanda, İtalya, Letonya, Litvanya, Lüksemburg, Malta, Hollanda, Polonya, Portekiz, Slovakya, Slovenya, İspanya, İsveç, İngiltere,
3 EFTA	İsviçre, Norveç, Diğer EFTA
4 Arnavutluk	Arnavutluk
5 Hırvatistan	Hırvatistan
6 İsrail	İsrail
7 Mısır	Mısır
8 Diğer Kuzey Afrika, XNF (Cezayir, Libya, Batı Sahra)	XNF
8 Diğer Batı Asya, XWS (Irak, Ürdün, Lübnan, Filistin, Suriye, Yemen)	XWS
9 Fas	Fas
10 Tunus	Tunus
11 Şili	Şili
12 Morityus	Morityus
13 Güney Afrika	Güney Afrika
14 Kore	Kore
15 Meksika	Meksika
16 Belirli EPA ekonomileri	Kamerun, Fildişi Sahili, Gana, Kenya, Botswana, Namibya
17 Belirli “Silah Hariç Her Şey” ekonomileri	Kamboçya, Lao Demokratik Halk Cumhuriyeti, Bangladeş, Nepal, Ekvator, Benin, Burkina Faso, Gine, Senegal, Togo, Orta Afrika Cumhuriyeti, Etiyopya, Madagaskar, Malavi, Mozambik, Ruanda, Tanzanya, Uganda, Zambiya
18 Belirli düşük ve orta gelirli ekonomiler	Çin, Moğolistan, Endonezya, Filipinler, Tayland, Vietnam, Hindistan, Pakistan, Sri Lanka, Bolivya, Kolombiya, Paraguay, Peru, Kosta Rika, Guatemala, Honduras, Nikaragua, Panama, El Salvador, Ukrayna, Kırgızistan, Ermenistan, Azerbaycan, Gürcistan, İran İslam Cumhuriyeti, Nijerya, Zimbabve
19 Belirli yüksek gelirli ekonomiler	Avustralya, Yeni Zelanda, Hong Kong, Japonya, Tayvan, Malezya, Singapur, Kanada, Arjantin, Brezilya, Uruguay, Venezuela, Belarus, Rusya Federasyonu, Kazakistan, Bahreyn, Kuveyt, Umman, Katar, Suudi Arabistan, Birleşik Arap Emirlikleri
20 Amerika Birleşik Devletleri	Amerika Birleşik Devletleri
21 Diğer Dünya	Diğer Okyanusya, Diğer Doğu Asya, Diğer Güneydoğu Asya, Diğer Güney Asya, Diğer Kuzey Amerika, Diğer Güney Amerika, Diğer Orta Amerika, Karayipler, Diğer Doğu Avrupa, Diğer Avrupa, Diğer Eski Sovyetler Birliği, Diğer Batı Afrika, Güney Orta Afrika, Diğer Doğu Afrika, Diğer Güney Afrika Gümrüğü, Diğer Dünya

Kaynak: GTAP, <https://www.gtap.agecon.purdue.edu/databases/regions.asp?Versiyon=8.211>

Ek 5: Henüz STA İmzalanmamış AB-STA Ortaklarından Tarifelerin Kaldırılması Durumunda Türkiye'nin İhracatındaki Değişimlerin Sektörlere Göre Simülasyonları

Tablo 20: Türkiye'nin dünyaya ihracat hacmindeki yüzdelik değişim

Sektör	Meksika	Güney Afrika	Kolombiya	Peru	Panama	Kosta Rika	Guatemala	El Salvador	Honduras	Nikaragua
Çeltik	-0.568	-0.580	-0.195	-0.021	-0.002	-0.011	-0.008	-0.002	-0.003	0.000
Buğday	-0.517	-0.528	-0.179	-0.019	-0.002	-0.010	-0.008	-0.002	-0.003	0.000
Tahıllar, bys	-0.156	-0.158	-0.053	-0.006	-0.001	-0.003	-0.002	0.000	-0.001	0.000
Sebze, meyve, kab. yem.	-0.215	-0.221	-0.074	-0.008	-0.001	-0.004	-0.003	-0.001	-0.001	0.000
Yağlı tohumlar	-0.239	-0.243	-0.082	-0.009	-0.001	-0.005	-0.004	-0.001	-0.001	0.000
Şek. kamışı, şek. pancarı	-0.342	-0.355	-0.119	-0.013	-0.002	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Bitkisel lifler	-0.228	-0.229	-0.077	-0.008	-0.001	-0.004	-0.003	-0.001	-0.001	0.000
Tarım ürünleri, bys	-0.375	-0.382	-0.130	-0.014	-0.002	-0.007	-0.006	-0.001	-0.002	0.000
Sığır, koyun, keçi, at	-0.282	-0.286	-0.096	-0.010	-0.001	-0.005	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
Hayvansal ürünler, bys	-0.168	-0.171	-0.058	-0.006	-0.001	-0.003	-0.002	-0.001	-0.001	0.000
Ham süt	-0.500	-0.510	-0.172	-0.018	-0.002	-0.010	-0.007	-0.002	-0.003	0.000
Yün, ipek-koza	-0.793	-0.795	-0.237	-0.031	-0.003	-0.013	-0.012	-0.002	-0.004	-0.001
Ormancılık	-0.025	-0.135	-0.099	-0.010	-0.003	-0.006	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
Balıkçılık	-0.151	-0.156	-0.054	-0.006	-0.001	-0.003	-0.002	-0.001	-0.001	0.000
Kömür	-0.156	-0.138	-0.027	-0.008	-0.002	-0.003	-0.004	0.000	-0.001	0.000
Petrol	-0.087	-0.078	-0.013	-0.002	0.000	-0.001	-0.001	0.000	0.000	0.000
Gaz	0.032	0.025	0.016	-0.006	0.000	0.001	-0.001	0.000	0.000	0.000
Mineraller, bys	-0.064	-0.079	-0.025	-0.003	-0.001	-0.002	-0.002	0.000	0.000	0.000
Sığır eti ürünleri	-0.550	-0.564	-0.194	-0.020	-0.002	-0.011	-0.008	-0.002	-0.003	0.000
Et ürünleri, bys	-0.631	-0.647	-0.222	-0.023	-0.003	-0.013	-0.009	-0.002	-0.004	-0.001
Bitkisel ve katı yağlar	-0.388	-0.399	-0.137	-0.014	-0.002	-0.008	-0.006	-0.001	-0.002	0.000
Sür ürünleri	-0.518	-0.533	-0.183	-0.019	-0.002	-0.011	-0.008	-0.002	-0.003	0.000
İşlenmiş çeltik	-0.341	-0.351	-0.121	-0.013	-0.001	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Şeker	-0.361	-0.372	-0.128	-0.013	-0.002	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Gıda ürünleri, bys	-0.261	-0.269	-0.092	-0.010	-0.001	-0.005	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
İçecek, tütün ürünleri	-0.159	-0.164	-0.056	-0.006	-0.001	-0.003	-0.002	-0.001	-0.001	0.000
Tekstil	0.394	0.229	-0.032	0.027	-0.001	-0.006	0.011	-0.001	-0.002	0.000
Giyim eşyaları	1.062	0.443	-0.129	-0.002	-0.001	-0.005	-0.005	-0.001	-0.002	0.001
Deri ürünleri	0.009	-0.045	-0.170	-0.018	-0.002	-0.002	0.001	-0.002	-0.003	0.000
Ahşap ürünleri	-0.268	0.198	-0.115	-0.014	0.006	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Kağıt ürünleri, yayım	-0.321	3.073	-0.087	0.000	0.001	-0.007	-0.005	-0.001	0.002	0.000
Petrol, kömür ürünleri	0.304	0.217	-0.013	-0.001	0.000	-0.001	0.001	0.000	0.000	0.000
Kimy., lastik, plastik ür.	-0.148	-0.104	-0.049	0.019	0.000	-0.003	0.003	0.001	-0.002	0.000
Mineral ürünleri, bys	-0.121	-0.238	-0.099	0.003	0.030	0.032	0.028	0.002	0.012	0.001
Demirli metallar	-0.247	-0.258	-0.089	-0.009	-0.001	-0.005	-0.003	-0.001	-0.002	0.000
Metaller, bys	0.015	-0.329	-0.114	-0.012	-0.002	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Metal ürünleri	-0.305	-0.287	-0.126	-0.002	-0.001	-0.008	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Motorlu taş. ve parçaları	0.411	0.626	0.532	0.002	-0.001	-0.004	0.001	0.002	0.001	0.000
Ulaşım ekipmanları, bys	-0.571	-0.590	-0.203	-0.021	-0.002	0.220	-0.007	-0.002	-0.003	-0.001
Elektronik cihazlar	-0.506	-0.479	-0.172	-0.019	-0.002	-0.011	-0.008	-0.002	-0.003	0.000
Makine, ekipman, bys	-0.258	-0.194	0.007	0.006	-0.001	-0.006	0.000	0.003	0.008	0.001
İmalatlar, bys	0.059	0.178	-0.047	0.009	-0.002	0.007	0.003	-0.001	0.004	0.002
Elektrik	-0.228	-0.234	-0.079	-0.008	-0.001	-0.005	-0.003	-0.001	-0.001	0.000
Gaz üretimi, dağıtım	-0.454	-0.467	-0.161	-0.017	-0.002	-0.009	-0.007	-0.002	-0.003	0.000
Su	-0.452	-0.466	-0.160	-0.017	-0.002	-0.009	-0.007	-0.001	-0.003	0.000
İnşaat	-0.267	-0.274	-0.094	-0.010	-0.001	-0.005	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
Ticaret	-0.313	-0.322	-0.110	-0.011	-0.001	-0.006	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Taşımacılık, bys	-0.214	-0.221	-0.076	-0.008	-0.001	-0.004	-0.003	-0.001	-0.001	0.000
Deniz taşımacılığı	-0.079	-0.081	-0.027	-0.003	0.000	-0.002	-0.001	0.000	0.000	0.000
Havayolu taşımacılığı	-0.233	-0.240	-0.083	-0.009	-0.001	-0.005	-0.003	-0.001	-0.001	0.000
Haberleşme	-0.316	-0.326	-0.113	-0.012	-0.001	-0.007	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Finansal hizmetler, bys	-0.305	-0.313	-0.108	-0.011	-0.001	-0.006	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
Sigortacılık	-0.306	-0.314	-0.108	-0.011	-0.001	-0.006	-0.005	-0.001	-0.002	0.000
İş hizmetleri, bys	-0.295	-0.304	-0.105	-0.011	-0.001	-0.006	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
Eğlence hizmetleri	-0.288	-0.296	-0.102	-0.011	-0.001	-0.006	-0.004	-0.001	-0.002	0.000
Kamu idaresi, sağlık	-0.324	-0.332	-0.114	-0.012	-0.001	-0.006	-0.005	-0.001	-0.002	0.000

Ek 6: Türkiye'nin Farklı Düzeylerde TTIP'ye Katılımı Hallerinde Türkiye'nin İhracatındaki Değişimlerin Sektörlere Göre Simülasyonu

Tablo 21: Türkiye'nin dünyaya ihracatındaki değişim

Sektör	AB-ABD STA – Türkiye'ye kapalı		AB-ABD STA – Türkiye'ye açık		AB-ABD-Türkiye STA	
	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%
Çeltik	0.00	0.32	0.00	0.40	0.00	-1.15
Buğday	0.13	0.54	0.14	0.59	-0.19	-0.80
Tahıllar, bys	0.03	0.06	0.04	0.08	-0.10	-0.21
Sebze, meyve, kab. yem.	3.27	0.10	3.49	0.11	-10.46	-0.33
Yağlı tohumlar	0.13	0.12	0.15	0.14	-0.44	-0.42
Şek. kamışı, şek. pancarı	0.00	0.18	0.00	0.23	0.00	-0.62
Bitkisel lifler	0.57	0.25	0.78	0.34	-0.55	-0.24
Tarım ürünleri, bys	1.93	0.31	2.03	0.32	-4.05	-0.64
Sığır, koyun, keçi, at	0.02	0.18	0.02	0.19	-0.04	-0.47
Hayvansal ürünler, bys	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.37	-0.30
Ham süt	0.04	0.28	0.04	0.30	-0.14	-1.03
Yün, ipek-koza	0.05	0.69	0.05	0.76	-0.12	-1.86
Ormancılık	0.05	0.18	0.05	0.18	-0.10	-0.38
Balıkçılık	-0.53	-0.34	-0.50	-0.33	-0.78	-0.50
Kömür	0.00	0.14	0.00	0.14	0.00	-0.45
Petrol	0.00	0.00	0.01	0.13	0.00	0.01
Gaz	0.00	-0.16	0.00	0.16	0.00	0.31
Mineraller, bys	-0.97	-0.06	-1.01	-0.06	-1.99	-0.11
Sığır eti ürünleri	0.04	0.44	0.04	0.49	-0.08	-0.95
Et ürünleri, bys	0.28	0.62	0.30	0.68	-0.45	-1.01
Bitkisel ve katı yağlar	0.91	0.23	1.22	0.31	-2.69	-0.67
Sür ürünleri	0.72	0.43	0.79	0.47	-1.48	-0.87
İşlenmiş çeltik	0.00	0.20	0.00	0.22	-0.01	-0.59
Şeker	0.08	0.20	0.08	0.21	-0.26	-0.67
Gıda ürünleri, bys	6.87	0.20	7.58	0.22	-12.42	-0.35
İçecek, tütün ürünleri	0.19	0.05	0.21	0.05	-0.85	-0.21
Tekstil	-7.94	-0.06	12.59	0.10	537.21	4.08
Giyim eşyaları	-5.63	-0.07	4.84	0.06	378.50	4.42
Deri ürünleri	0.53	0.10	1.48	0.29	4.52	0.89
Ahşap ürünleri	4.13	0.26	4.81	0.30	-9.87	-0.61
Kağıt ürünleri, yayım	3.48	0.37	4.09	0.43	-4.02	-0.42
Petrol, kömür ürünleri	-4.40	-0.25	-4.07	-0.23	-2.30	-0.13
Kimy., lastik, plastik ür.	-16.25	-0.23	4.02	0.06	-50.31	-0.70
Mineral ürünleri, bys	-22.97	-0.65	-21.77	-0.62	39.03	1.11
Demirli metallar	9.07	0.10	14.53	0.17	-39.24	-0.45
Metaller, bys	-3.51	-0.14	-1.01	-0.04	-22.64	-0.89
Metal ürünleri	4.55	0.11	7.67	0.18	-29.28	-0.68
Motorlu taş. ve parçaları	-132.30	-0.82	-121.13	-0.75	-241.75	-1.49
Ulaşım ekipmanları, bys	-10.58	-0.55	-2.41	-0.13	-31.41	-1.63
Elektronik cihazlar	8.04	0.28	10.74	0.37	-28.20	-0.98
Makine, ekipman, bys	22.12	0.18	32.77	0.27	-111.48	-0.93
İmalatlar, bys	2.55	0.12	4.31	0.21	-14.88	-0.72
Elektrik	0.40	0.19	0.43	0.20	-0.79	-0.37
Gaz üretimi, dağıtım	0.00	0.36	0.00	0.36	0.00	-0.76
Su	0.07	0.49	0.07	0.50	-0.09	-0.62
İnşaat	0.36	0.05	0.52	0.06	-4.27	-0.53
Ticaret	4.44	0.24	4.53	0.24	-8.56	-0.45
Taşımacılık, bys	17.87	0.17	22.32	0.21	-33.25	-0.31
Deniz taşımacılığı	0.14	0.14	0.19	0.18	-0.38	-0.37
Havayolu taşımacılığı	7.09	0.16	11.94	0.26	-12.79	-0.28
Haberleşme	1.82	0.31	1.84	0.31	-2.30	-0.39
Finansal hizmetler, bys	3.40	0.40	3.49	0.41	-2.26	-0.27
Sigortacılık	3.61	0.43	3.71	0.44	-2.04	-0.24
İş hizmetleri, bys	1.99	0.27	2.09	0.28	-2.74	-0.37
Eğlence hizmetleri	3.94	0.28	4.23	0.30	-4.69	-0.34
Kamu idaresi, sağlık	6.36	0.40	6.60	0.42	-4.84	-0.30
TOPLAM	-83.84	-0.07	28.95	0.02	257.29	0.21

Ek 7 : İhracat Pazarları Bazında Türk İhracat Yapan Türk Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerinin Sahipliğine Göre Sayıları

Tablo 22: İhracat Pazarları Bazında Türk İhracat Yapan Türk Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerinin Sahipliğine Göre Sayıları

Mülkiyet Durumu	Yıl	Hedef Pazar																			
		Güney Afrika	Meksika	Cezayir	Guatemala	Honduras	El Salvador	Nikaragua	Kosta Rika	Panamama	Dom. Cum.	Kolombiya	Peru	Karayipler	Papua Yeni Gine	Seyşeller	ABD	Japonya			
AB çoğunluk hisseli	2006	47	33	39	5	*	*	*	*	*	*	*	*	3	4	14	6	9	*	81	30
AB çoğunluk hisseli	2007	58	26	37	6	*	*	*	*	*	*	*	3	4	7	17	6	11	*	100	39
AB çoğunluk hisseli	2008	54	29	48	6	*	*	*	*	*	*	*	*	*	5	20	12	10	*	93	42
AB çoğunluk hisseli	2009	59	30	44	3	*	*	*	*	*	*	*	*	3	6	16	6	9	*	90	28
Çoğunluğu yerli	2006	459	178	482	33	22	15	5	33	85	29	86	59	109	4	8	1,570	8	8	1,570	330
Çoğunluğu yerli	2007	437	194	519	30	22	8	7	30	80	35	92	72	110	3	12	1,436	12	12	1,436	322
Çoğunluğu yerli	2008	436	234	540	30	20	9	5	28	85	39	102	74	116	4	17	1,351	17	17	1,351	313
Çoğunluğu yerli	2009	413	177	540	40	19	9	5	32	64	36	97	73	122	6	16	1,177	16	16	1,177	251
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2006	7	6	5	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	21	11
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2007	7	5	5	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	13	5
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2008	15	5	10	*	*	*	*	*	*	*	4	*	*	*	*	*	*	*	23	7
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2009	12	*	7	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	*	21	7

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarım hesaplamaları.



Ek 8 : Hedef Pazarlar Bazında Türk İhracat Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerinin Sahipliğine Göre Ortalama İhracat Değerleri

Tablo 23: Hedef Pazarlar Bazında Türk İhracat Şirketlerinin Çoğunluk Hisselerinin Sahipliğine Göre Ortalama İhracat Değerleri

Mülkiyet	Yıl	Hedef Pazarlar (1000 ABD\$)															
		Güney Afrika	Meksika	Cezayir	Guatemala	Honduras	El Salvador	Nikaragua	Kosta Rika	Panamama	Dom. Cum.	Kolombiya	Peru	Karayipler	Papua Yeni Gine	Sejšeller	ABD
AB çoğunluk hisseli	2006	2,263	1,689	2,573	411	*	*	*	808	407	2,583	220	151	*	*	1,738	685
AB çoğunluk hisseli	2007	1,737	1,433	4,764	174	*	*	843	511	146	3,248	468	166	*	*	1,831	537
AB çoğunluk hisseli	2008	990	2,306	5,579	145	*	*	*	*	105	1,286	291	264	*	*	1,852	1,005
AB çoğunluk hisseli	2009	531	667	6,723	88	*	*	*	374	65	844	117	412	*	*	1,950	977
Çoğunluğu yerli	2006	863	249	794	177	226	26	184	67	137	82	74	468	82	30	1,614	368
Çoğunluğu yerli	2007	999	654	789	143	75	73	140	66	77	145	58	298	179	19	1,549	344
Çoğunluğu yerli	2008	934	205	1,232	255	217	55	195	763	234	354	746	930	174	55	1,777	543
Çoğunluğu yerli	2009	151	283	1,404	105	207	11	351	252	406	110	554	491	108	50	1,457	349
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2006	1,367	286	3,313	*						*	*	*	*	*	1,917	56
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2007	1,816	158	2,522	*				*		*	*	*	*	*	2,236	36
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2008	1,530	138	1,395	*			*	*		36	*	*	*	*	1,750	182
Çoğunluk hisse diğer yabancı ülkelere ait	2009	2,875	*	1,699	*			*	*		*	*	*	*	*	3,531	320

Kaynak: TÜİK'in Yapısal İşletme Anketlerine ve ihracatçı düzeyindeki gümrük işlemleri verilerine dayalı olarak Dünya Bankası uzmanlarının hesaplamaları.

Notlar: Karayipler, Jamaika, Trinidad ve Tobago, Haiti, Saint Lucia, Bahamalar, Antigua ve Barbuda, Guyana, Surinam, Barbados, Belize, Saint Vincent ve Grenadinler, Saint Kitts ve Nevis, Grenada ve Dominika'yı kapsamaktadır. * işaretli hücreler sadece 1 veya 2 şirketin bulunduğu ve bilgilerin gizlilik sebebiyle paylaşılmadığı hücrelerdir. Boş hücreler o pazara ihracat yapan, verilen mülkiyet türlerinde şirket bulunmadığını gösterir. Eğer bir şirket sütunlarda belirtilen birden fazla pazara ihracat yapıyorsa, o şirket ilgili hücrelerin hesaplamalarına dahil edilmemiştir.

Ek 9: Karmaşık AB Düzenlemelerinin Uygulanması: Kimyasal Maddeler ve Tıbbi İlaç Örnekleri

1. REACH ve CLP, kimyasal maddeler ve güvenli kullanımları ile ilgili AB tüzükleridir. 2007 yılında yürürlüğe girmişlerdir ve 11 yıllık bir dönemde kademeli olarak uygulamaya konulmuşlardır. Ortalama olarak, REACH kapsamındaki kimyasal maddeler listesine her yıl yaklaşık 55 madde eklenmektedir. REACH insan sağlığını ve çevreyi kimyasal tehlikelere karşı korumaktadır. REACH kapsamında, üreticiler kimyasal maddelerden kaynaklanan risklerin yönetilmesinden ve güvenlik bilgilerini sunmaktan sorumludur. REACH ve CLP ile ilgili spesifik yasal çerçeve, Türkiye’de bir AB teknik yardım projesi kapsamında kısa süre önce uygulamaya başlamıştır. Ancak, son iki ilerleme raporunda kimyasal maddeler alanında çok az ilerleme kaydedildiği ve etkili uygulama kapasitesinin halen zayıf olduğu belirtilmektedir (Avrupa Komisyonu 2011, 2012). Öte yandan, Türkiye hükümeti REACH ve CLP bağlamında Türkiye’nin bir üçüncü ülke olarak görülmesi konusunda endişelidir. GB ile ilgili konularda Türkiye’nin AB karar verme mekanizmalarına katılamaması, bazıları Avrupa Kimyasallar Ajansı (ECHA) gibi AB’de kurulu organlar tarafından yönetilmek üzere tasarlanan ve kendisini de etkileyen AB teknik düzenlemelerini şekillendirememesi anlamına gelmektedir. ECHA’nın tek idari organ olarak belirlendiği REACH ve CLP tüzüklerinin tasarımı ve uygulanması sırasında, Türkiye bir üçüncü ülke olarak düşünülmektedir; dolayısıyla ekonomik operatörleri REACH dosyalarını ve CLP bildirimlerini doğrudan ECHA’ya sunmamaktadır.
2. REACH ile olan asimetri Türkiye’nin sanayii üzerinde önemli bir etkiye yol açmıştır. Örneğin, kimyasal, çelik, metal, maden, mücevherat ve elektronik sektörlerini temsil eden İstanbul Maden ve Metaller İhracatçı Birlikleri (İMMİB), REACH kapsamındaki yükümlülüklerinin belirlenmesinde Türk ihracatçılara yardımcı olmak ve REACH gereklilikleri ile ilgili olarak sektörde bilinç düzeyini yükseltmek amacıyla 2007 yılında bir REACH yardım masası kurmuştur. Diğer hususların yanında, yardım masası resmi REACH yasal metinlerine, ECHA kılavuz belgelerine erişim, bir Sıkça Sorulan Sorular bölümü, ilgili müdürlüklere linkler ve REACH ile ilgili son haberler hakkında haberler sunmaktadır (hepsi Türkçe olarak). İMMİB REACH hakkındaki farkındalıklarını değerlendirmek amacıyla şirketler arasında anketler düzenlemiş ve Türkiye genelinde REACH ile ilgili seminerler düzenlemiştir. Birlik ayrıca bilgilendirme yazıları, REACH kitapçıkları ve aylık haber bültenleri yayınlamaktadır. İMMİB, AB üye devletlerinin ulusal REACH & CLP Yardım Masaları ağı (HelpNet) toplantıları yoluyla ECHA ile birlikte çalışmalar yapmış ve böylelikle Türk ihracatçıların REACH ile uyum konusunda karşılaştığı başlıca sorunlar hakkında ECHA’yı düzenli olarak bilgilendirmiştir.
3. Bir tarafta, Türk şirketleri yüksek uyum maliyetleri sebebiyle REACH’ten etkilenebilmektedir. Özellikle üretim sürecinde kullanılan kimyasalların belirlenmesi ve sadece Türk şirketlerinin değil aynı zamanda tedarikçilerinin de REACH’e uyumlu olmalarının sağlanması gereği sebebiyle, tedarik zinciri yönetimi maliyetleri artabilmektedir. Bugüne kadar, maliyetler temel olarak kayıt ile ilişkili olmuştur ve potansiyel olarak kimyasalların belirlenmesine ve REACH mevzuatının yönetilmesine yönelik personel tahsisi maliyetlerini; nihai ürün için kullanılan hammaddelerin ve girdilerin tescili ile ilgili maliyetleri; kimyasalların alternatiflerle ikame edilmesinin maliyetleri, tedarikçi değiştirme ihtiyaçları, tedarik zinciri iletişim maliyetleri, kayıt ve kimyasal yönetimine ilişkin bilişim araçlarına yapılacak yatırımların maliyetleri ve kimyasal test maliyetleri içerebilir. Diğer taraftan, Türk şirketleri REACH hakkında daha az bilgi sahibi olmaları beklenebilecek üçüncü ülke şirketlerine göre daha iyi bir konumda olabilir. REACH, idari gereklilikler ile baş edebilmek için kaynakları ve kapasiteleri sınırlı olduğundan dolayı KOBİ’ler için özellikle külfetlidir.
4. ECHA’ya kayıt dosyalarının doğrudan sunulmasına izin vermeyen yasal kısıtlama, Türk şirketleri AB’deki rakipleri ile aynı haklara sahip olmadıklarından dolayı GB içerisinde bir ticaret engeli olarak yorumlanabilir. Türk şirketlerinin REACH kayıt gerekliliklerine uyum için takip edebilecekleri üç yol bulunmaktadır. İlk olarak, AB’de yasal mevcudiyeti bulunan bir temsilci olan ve Türk şirketleri adına kayıt yükümlülüklerini yerine getiren “Tek Temsilciyi” kullanabilmektedirler. İMMİB üyeleri, gizli bilgilerin açıklanması, bu Tek Temsilciler tarafından sunulan hizmet standartlarındaki değişkenlikler, yüksek hizmet ücretleri ve Tek Temsilcilerin bulunmasında ve görevlendirilmesinde karşılaşılan zorluklar gibi endişe ve sorunlar bildirmektedir. İkinci seçenek, ithalatçılardan Türk şirketlerinin kimyasallarını kendi adlarına kaydettirmelerini istemektir. Bu da yine gizli bilgilerin açıklanmasını içermektedir. Üçüncü seçenek ise AB dışı tedarikçilerden kayıtlı kimyasal tedarikidir. Bunun için, Türk şirketleri kayıt numaraları, kimyasalların yapısına ilişkin yazılı dokümanlar ve tedarik edilen kimyasalların miktarı ile ilgili bilgiler istemektedir ve genellikle AB dışı tedarikçilerden bu bilgilerin temin edilmesinde sorunlar yaşamaktadırlar.

5. Sonuç olarak, kimyasal maddeleri kaydettirme yükümlülüğüne uyum için, İMMİB Brüksel’de REACH Global Services (RGS) adında bir Tek Temsilci Ofisi kurmuştur. RGS birçok sektörden şirkete kimyasal maddelerin kaydettirilmesi konusunda yardım sağlamakta ve değişen REACH düzenlemelerinin ve Türkiye’deki uygulamaların doğurduğu zorlukları yönetmektedir. Bu sektörler arasında petrokimyasallar, boya, kaplama, kozmetik, gübre, kaynak, çimento, yapıştırıcı, endüstriyel ve evsel kimyasallar, tekstil katkı maddeleri, demir ve çelik, metaller, cevherler ve polimerler yer almaktadır. RGS Türk şirketlerine kayıt masraflarını karşılayacak düzeyde bir ücret karşılığında hizmet vermektedir.

6. Tıbbi ilaçlar ile ilgili olarak, Türkiye’deki mevzuat karşılıklı tanımaya imkan vermemektedir. AB üye devletleri Türkiye tarafından verilen iyi imalat uygulamaları (GMP) sertifikalarını tanımamakta, Türkiye de piyasada satılmak üzere tıbbi ilaçların tescili için AB tarafından verilen sertifikaları tanımamaktadır. Müktesebat sadece tıbbi ilaçların iyi imalat uygulamalarına uygun olarak üretilmesini gerektirirken, karşılıklı tanımayı açık bir şekilde gerektirmemektedir. Türkiye’nin tanınmak için Avrupa İlaç Ajansına (EMA) başvurması gerekmektedir ve AB tarafından verilen GMP sertifikası ile Çin ve Hindistan’dan ithal edilen ilaçların sonradan güvenli olmadıklarının ortaya çıktığına dair şikayetler söz konusudur. Belki de en önemlisi, Türkiye vatandaşlarına oldukça cömert sağlık hizmetleri sunmaktadır ve ilaç maliyetlerinin yüzde 80-100’ü devlet tarafından karşılanmaktadır. En pahalı ilaçlara yönelik harcamaları kısmının yollarından birisi, 2010 yılından bu yana sadece yeni ilaçlar için geçerli olan iyi imalat uygulamalarıdır. Türkiye’de GMP sertifikalarını veren Sağlık Bakanlığı önemli bir GMP başvuru stokuna sahiptir (yaklaşık 500) ve bunların işleme konulabilmesi için sınırlı kapasiteye sahiptir. İlaç sektöründeki yabancı yatırımlar için etkinleştirilmiş bir program bulunmaktadır. AB pazarında satılan Türk ilaçları için üye devletlere başvuru yapılması gerekmektedir. Bununla birlikte, başvuru süresi ile ilgili bir sorun mevcuttur; AB yetkilileri başvuru için bir randevu tarihi vermekte ve ruhsat kararının bu tarihten itibaren 90 gün içinde verilmesi gerekmektedir. Başvuru randevu tarihleri çok ileri tarihlere atılarak ruhsat kararları geciktirilmektedir.

Ek 10: Türkiye'nin Kalite Altyapısında Kapasite Oluşturma Yardımı

1. 1996'da Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden bu yana Türkiye'nin kalite altyapısının reforme edilmesine ve geliştirilmesine yönelik çalışmalar, hem Türkiye Hükümeti'nin hem de Türk sanayiinin çabaları ile desteklenen birkaç proje etrafında organize edilmiştir. AB tarafından önemli düzeylerde finansal destek sağlanmış, Türkiye Hükümeti ve Türk işletmeleri tarafından da yüksek miktarlarda yatırımlar yapılmıştır. Türkiye'nin kalite altyapısının desteklenmesi amacıyla son zamanlarda gerçekleştirilen önemli projeler arasında aşağıdakiler bulunmaktadır.
2. AB iki önemli projeyi desteklemiştir. *Türkiye'de Kalite Altyapısına Destek* (SUPQUIT) projesi 2002 ve 2007 yılları arasında uygulanmıştır. SUPQUIT eğitim ve danışmanlık için uzmanlık birikiminin aktarıldığı bir teknik yardım projesiydi. Projenin hedef kitlesi, kalite altyapısının geliştirilmesi ve ticaretin önündeki teknik engellerin kaldırılması nihai hedefiyle uyumlaştırma sürecinde yer alan Türk özel ve kamu sektöründen yetkililer ve çalışanlardı.
3. *Türkiye'nin Kalite Altyapısının Güçlendirilmesi* (SQIT) projesi 2010 ile 2012 yılları arasında uygulanmıştır. Proje akreditasyon, standardizasyon, uygunluk değerlendirmesi ve metroloji/kalibrasyon ile ilgili teknik bilgi sağlamış ve TÜRKAK, TSE, TÜBİTAK, UME, Uygunluk Değerlendirme Kuruluşları, üniversiteler, KOBİ'ler ve tüketici birliklerinin piyasa gözetiminin doğru uygulanması ile ilgili görev ve sorumluluklarına ilişkin kapasitelerinin artırılması ve kalite altyapısının iyileştirilmesi yönünde faaliyetler gerçekleştirilmiştir.
4. TÜRKAK ayrıca kurulduğundan bu yana Almanya'nın sağladığı yardımdan yararlanmıştır (ekipman alımı ve eğitim).
5. Bir başka AB projesi de 2005-09 döneminde bir Ulusal Gıda Referans Laboratuvarının kurulmasını desteklemiştir. *Akredite Kalibrasyon Laboratuvarı Projesi* adındaki proje 17.025 kalite standardına uygun olarak Türkiye Halk Sağlığı Kurumu'nun sağladığı hizmetlerin kalitesini ve etkililiğini arttırmaktır.
6. *Kişisel Koruyucu Donanımların Piyasa Gözetimi ve Denetiminin Güçlendirilmesi için Test Laboratuvarı Kurulması Projesi* adındaki bir proje ise sadece Kişisel Koruyucu Donanımlar Direktifine uygun ürünlerin piyasaya sunulmasını sağlamak için piyasa gözetimine ilişkin test hizmetlerinin yürütülmesine yönelik ekipman ve kapasite sağlanmasını amaçlamaktadır.
7. *Kimyasal ve İyonlaştırıcı Radyasyon Altyapısının Geliştirilmesi Projesi* kapsamında, TÜBİTAK'ın, Ulusal Metroloji Enstitüsü'nün ve Türkiye Atom Enerjisi Kurumu'nun kurumsal kapasitelerinin güçlendirilmesine; bilgi transferi ve Avrupa kuruluşları ile gerekli ağların kurulması yoluyla insan kaynaklarının iyileştirilmesine; ve bu kurumlar arasında TÜBİTAK UME ve TAEK ile ilgili bilinç düzeyinin yükseltilmesine yönelik faaliyetler gerçekleştirilmiştir.
8. *TÜBİTAK UME'ye Kimyasal Metroloji Ekipmanı Temini* adındaki bir proje ise çevre ve gıda analizleri yapan Türk laboratuvarlarına karşılaştırılabilir ve izlenebilir ölçüm sonuçları üretebilmeleri için yardım sağlayabileceği şekilde TÜBİTAK UME'nin kurumsal kapasitesinin iyileştirilmesi amaçlanmaktadır. Projenin, proje ile sertifikalandırılan referans malzeme üretim ekipmanı bakımından TÜBİTAK UME'yi desteklemesi, uzmanlara eğitim sağlaması ve Türkiye'ye özgü yeni sertifikalandırılmış referans malzemelerin kullanımı yoluyla yeni uzmanlık test programları başlatması beklenmektedir.
9. İnsan Aşılı ve Serumları için Kalite Kontrol Testleri Projesi ile, Türkiye Tıbbi Cihaz ve İlaç Kurumu ve Araştırma Laboratuvarının AB Resmi İlaç Kontrol Laboratuvarı olarak atanması için yapılacak başvuru için akreditasyon hazırlıkları yapılmaktadır.
10. *Bilgi ve İletişim Teknolojileri Sektörü için Güçlendirilmiş Piyasa Gözetim Sistemi Projesi* kapsamında, bilgi ve iletişim teknolojileri alanında faaliyet gösteren ve telekomünikasyon piyasası gözetim ve denetleme faaliyetleri gerçekleştiren benzer bir kuruluş ile bir eşleştirme çalışması yapılacaktır. Ayrıca, ekipman satın alınarak şartnamelerin geliştirilmesi için eğitim sunulacak ve sektör için bir piyasa gözetim platformu oluşturulacaktır.

Ek 11: Türkiye ve AB Tarafından Ticaret Politikası Savunma Araçlarının Kullanımının Belirleyicileri

1. Belirli dönemlerde ticaret politikası savunma araçlarının (TPSA) kullanımını neler açıklar ve neler açıklamaz? Literatürde yeni ithalat korunma girişimlerinin konjonktürel olduğuna, yani ithalattan korunmanın ekonomideki krizler karşısında artma eğilimi gösterdiğine ilişkin çok eskiye dayanan çalışmalar mevcuttur. Diğer araştırmalar da döviz kurlarının değer kazanması karşısında ithalattan korunma önlemlerinin artabileceğini göstermektedir.
2. Bu ek, ekonomik dalgalanmalar ile Türkiye (1995-2010) ve AB (1999-2010) için TPSA kapsamında ortaya çıkan yeni ithalattan korunma önlemleri arasındaki bağlantıların incelenmesi amacıyla Bown ve Crowley (2013) tarafından kullanılan yaklaşımın bir uygulamasını sunmaktadır. Yaklaşım, belirli kontrollere ek olarak yurt içi ekonomik değişkenlerin ve ticaret ortağının ekonomik değişkenlerinin bir fonksiyonu olarak, ticaret ortağının uyguladığı yeni ticari korunma aracı incelemelerine tabi HS 6 haneli ürün satırlarının yıllık sayısının bir regresyon modelinin tahmin edilmesini içermektedir. Tablo 24, j ülkesinin (Türkiye veya AB) t yılında i ticaret ortağına karşı TPSA incelemesi başlattığı ithal ürünlerin sayısına dayalı olarak çeşitli toplam düzeydeki değişkenlerin tahmin sonuçlarını sunmaktadır. Bağımlı değişken bir sayı değişkeni olduğundan dolayı, yaklaşık bir negatif iki terimli regresyonun tahmin edilmesini ve ilgili açıklayıcı değişkenler için insidans hız oranı (IRR) tahminlerinin bildirilmesini içermektedir. Burada istatistiksel olarak birden büyük bir tahmini IRR değeri pozitif bir ilişkiyi gösterirken, birden küçük bir tahmin değeri negatif bir ilişkinin kanıtıdır. Tablo 24 her bir taraf (1) ve (5) için başlangıç durumunu ve sağlamlık kontrollerin sayısını sunmaktadır. Sütun (2) ve (6) ticaret ortağı sabit etkilerini düşürmekte, sütun (3) ve (7) yurt içi işsizlik oranındaki değişimden reel GSYH artış oranına geçişi göstermekte, ve sütun (4) ve (8) en derin resesyon yılları olarak 2009-10'un düşülmesi için örnekleme kısaltmaktadır.
3. Ortaya çıkan birkaç genel sonuç vardır. İlk olarak, reel döviz kurundaki değişim için IRR değeri tutarlı bir şekilde birin oldukça üzerindedir; bu yerli kurun değerlendirilmesinin ithal ürünleri yurt içinde üretilen ürünlere göre daha ucuz hale gelmesini ve bunun TPSA yoluyla daha fazla ithalattan korunma ile sonuçlandığını göstermektedir. Ayrıca, örneğin yurt içi işsizlik oranında bir artış (IRR birden büyük) veya reel GSYH'de düşüş (IRR birden küçük) ile ölçülen bir ekonomik krizin, sonrasında TPSA yoluyla daha fazla ithalattan korunma ile ilişkili olduğu görülmektedir. İthalattan korunma ile iş döngüsü arasındaki ilişkinin istatistiksel anlamlılığı, tipik olarak ekonominin sağlığının ölçülmesi için yurt içi reel GSYH artışı yerine işsizlik oranının kullanılmasından daha güçlü ve sağlamdır; ayrıca, yıllık verilerde bu özel ilişki 2009-10 öncesindeki dönemde daha güçlüydü.
4. Tahminde yer alan diğer kontrol değişkenleri için tahmin edilen insidans hız oranları arasında Türkiye için TPSA yoluyla ithalattan korunmanın 1995-20101 döneminde artarken, AB için ortalama olarak düştüğünü gösteren zaman eğilimleri yer almaktadır.

Tablo 24: Makroekonomik dalgalanmalar ve Türkiye ve AB için yeni ithalattan korunma girişimleriBağımlı Değişken: t yılında tüm ticari korunma araçları kapsamında başlatılan ikili (ij) ürün sayıları

	Türkiye 1995-2010				AB 1999-2010			
	Başlangıç Durumu	Sabit etki yok	İstihdam yerine GSYH	2009-10 Düş	Başlangıç Durumu	Sabit etki yok	İstihdam yerine GSYH	2009-10 Düş
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)	(8)
Açıklayıcı değişkenler								
İkili reel döviz kurunda %'lik değişim $ijt-1$	1.04*** (3.62)	1.04*** (2.63)	1.04*** (3.45)	1.05*** (3.81)	1.03** (2.50)	1.03*** (2.64)	1.03*** (2.60)	1.03** (1.95)
Yurt içi işsizlik oranında değişim $jt-1$	1.42 (1.62)	1.54** (2.12)	--	--	2.47*** (2.87)	2.51*** (3.03)		
Yurt içi reel GSYH artışı $jt-1$	--	--	0.94 (1.11)	0.85*** (3.09)	--	--	0.81 (1.45)	0.37*** (4.05)
Ticaret ortağının reel GSYH artışı $it-1$	1.15** (2.54)	1.15*** (3.17)	1.15** (2.51)	1.06 (1.14)	1.02 (0.35)	1.14*** (3.56)	1.00 (0.02)	0.92 (1.15)
DTÖ disiplinleri kapsamında ithal ürünlerin payındaki değişim $jt-1$	3.14*** (2.65)	4.36*** (3.47)	1.81** (1.95)	2.28** (2.54)	1.13 (0.33)	1.07 (0.16)	1.38 (0.90)	2.20** (2.01)
Ticaret ortağından ikili ithalat artışı $ijt-1$	1.42 (0.42)	1.63 (0.61)	0.99 (0.01)	0.51 (0.81)	0.97** (2.01)	0.99 (0.74)	0.97** (2.36)	0.94*** (3.60)
Zaman eğilimi	1.41*** (4.72)	1.42*** (4.61)	1.39*** (4.43)	1.77*** (7.22)	0.69*** (5.09)	0.71*** (4.52)	0.73*** (3.89)	0.92 (0.91)
İhracatçı sabit etkileri	Evet	Hayır	Evet	Evet	Evet	Hayır	Evet	Evet
Gözlemler	182	182	182	156	168	168	168	140

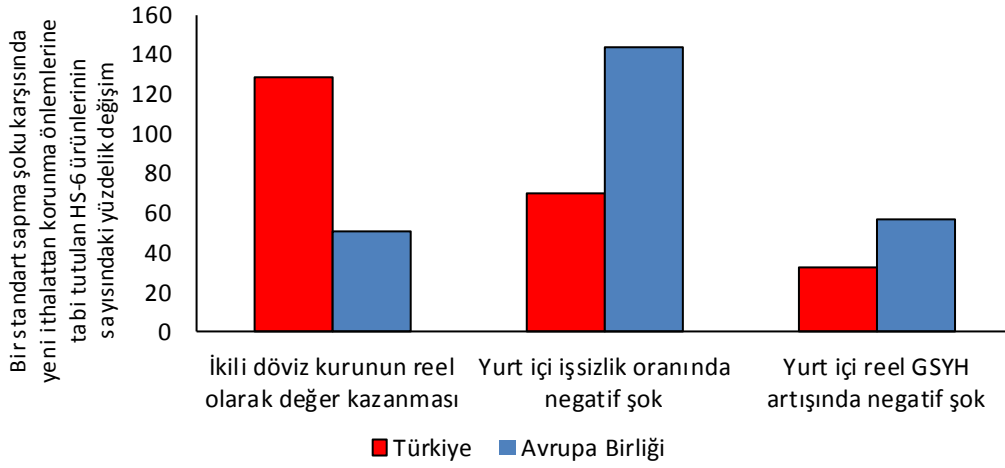
Notlar: i ticaret ortağına karşı politika uygulamaya koyan taraf j . Açıklayıcı değişkenlerin her biri $t-1$ yılında bir yıl geriye götürülmüştür. Katsayı tahminleri yerine insidans hız oranları (IRRs) bildirilmiştir (t istatistikleri parantez içinde verilmiştir). Model tahmini baskılanan bir sabit terim içermektedir. ***, ** ve * sırasıyla yüzde 1, yüzde 5 ve yüzde 10 düzeylerinde istatistiksel anlamlılığı gösterir.

5. Ayrıca, bir ülkenin ürün tarife satırlarının giderek artan bir oranının DTÖ tarife bağlayıcılıkları karşısında yükselmesi halinde o ülkenin TPSA'yı kullanma olasılığının yükseldiğini gösteren bazı kanıtlar da mevcuttur. Son olarak, toplam ikili ithalat artışının önemi ve ticaret ortağının makroekonomik koşulları farklı özellikler arasında istikrarlı değildir.

6. Negatif çift terimli regresyon modelinden IRR tahminleri ile ilişkili büyüklükleri anlamak karmaşık olduğu için, Şekil 34'de etkilerin büyüklüğü gösterilmektedir. Uygulama ilk olarak etkilerin büyüklüğünü daha iyi anlamak için tek seferde bir tane olmak üzere standart sapma şoklarının kilit değişkenlere uygulanmasından önce verilerin ortalaması üzerinden TPSA ithalattan korunma önlemine tabi tutulan ürünlerin sayısını tahmin etmektedir. Örneğin, Türkiye için Türk Lirasının başlangıç düzeyine göre tek standart sapma kadar değer kazanması, TPSA incelemesine tabi olacak belirli bir ticaret ortağından ithal edilen HS-6 haneli ürünlerin sayısında yüzde 128'lik bir artış ile sonuçlanmaktadır. AB için bu tek standart sapma şoku yeni bir ithalattan korunma önlemine tabi tutulan ürünlerin sayısında yüzde 51'lik bir artış ile sonuçlanmaktadır.⁹⁰ Ayrıca, hem reel döviz kuru hem de yurt içi ekonomi şokları her iki taraf için de yeni ithalattan korunma önlemleri üzerinde çok büyük etkiler yaratırken, Şekil 34 döviz kuru şoklarının Türkiye için yeni ithalattan korunma önlemleri üzerinde en büyük etkiye sahip olduğunu, AB için ise işsizlik oranlarındaki değişikliklerin en büyük etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

90 AB ve Türkiye'nin sonuçları arasındaki farkın sebeplerinden birisi, verilerdeki altta yatan değişkenliktir. Türkiye'nin reel döviz kuru serisi AB'ninkinden çok daha oynaktır. Bu tek standart sapma şoku Türkiye için yüzde 18,8'lik bir değer kazanma, AB için ise yüzde 13,7'lik bir değer kazanma anlamına gelmektedir.

Şekil 34: Ticari koruma önlemlerinin makroekonomik şoklara karşı hassasiyeti



Kaynak: Türkiye için Tablo 24'teki sütun (1) ve (3)'te, AB için sütun (5) ve (7)'de verilen tahminlere dayalı olarak.

7. Bu sonuçların bir anlamı, Türkiye ile AB her zaman işsizlik, reel GSYH artışı ve reel döviz kuru şoklarına aynı veya senkronize bir şekilde maruz kalmadıklarından dolayı, farklı uygulanan ticari koruma önlemlerinin birbirinden farklı bir şekilde ortaya çıkan değişiklikler sergilediğidir.

Ek 12: AB ve Türkiye'nin Yürürlükteki Ticaret Politikası Savunma Araçları ve İkili Ticareti Potansiyel Olarak Etkileyen Devam Etmekte Olan İncelemeler, 2012-13

1. Bu ekte, Türkiye ile AB arasındaki ticareti olumsuz etkileme potansiyeline sahip olan ve 2012-13 yıllarında yürürlükte olan veya inceleme süreci devam eden ticari korunma önlemleri ele alınmaktadır. Tablo 25, Türkiye'nin kullandığı TPSA'yı iki kategoriye ayırmaktadır – birincisi AB'li ihracatçılara yönelik uygulanan antidamping önlemleri, ikincisi ise ithalat kısıtlamaları bağlamında AB'li ihracatçıların muaf tutulmadığı küresel koruma önlemleridir. Son sütun yeni bir ithalat kısıtlamasından etkilenebilecek ticaretin potansiyel miktarının bir tahminini sunmaktadır.

Tablo 25: Türkiye'nin 2012-13 yıllarında yürürlükte olan veya inceleme süren ve potansiyel olarak AB'nin ihracatını etkileyen ticaret politikası savunma araçları

Politika ve ürün	İncelemenin başlatıldığı tarih	İnceleme sonucu	AB'den ithalat (milyon ABD\$)	AB dışı ülkelerden en büyük ithalat (milyon ABD\$)
Antidamping				
İtalya'dan PVC	Kasım 2001	Spesifik vergiler	39	202 (ABD)
Almanya'dan PVC	Kasım 2001	Spesifik vergiler	61	202 (ABD)
Romanya'dan PVC	Kasım 2001	Spesifik vergiler	102	202 (ABD)
Bulgaristan'dan bağlantı parçaları	Nisan 2005	Spesifik vergiler	3	9 (Çin)
Bulgaristan'dan Mono Etilen Glikol	Aralık 2008	Kıymet üzerinden vergiler	29	116 (Kuveyt)
Romanya'dan Dioktil Ftalat	Şubat 2011	Kıymet üzerinden vergiler	42	5 (Güney Kore)
İtalya'dan elektrikli su ısıtıcısı	Mart 2012*	Devam ediyor*	6	19 (Çin)
Romanya'dan renksiz düz cam	Kasım 2012*	Devam ediyor*	25	12 (Çin)
Koruma önlemi				
Ayakkabı	Ocak 2006	Spesifik vergiler	110	419 (Çin)
Elektrikli süpürge	Ocak 2006***	Fiyat girişimleri	43	72 (Çin)
Buharlı ütü	Ocak 2006***	Spesifik vergiler	35	25 (Çin)
Motosiklet	Ağustos 2006	Fiyat girişimleri	9	281 (Çin)
Gözlük çerçeveleri ve bağlantıları	Şubat 2007	Spesifik vergiler	18	31 (Çin)
Seyahat çantası	Haziran 2007	Spesifik vergiler	68	327 (Çin)
Belirli elektrikli cihazlar	Aralık 2007	Fiyat girişimleri	77	131 (Çin)
Pamuk ipliği	Mayıs 2008**	Kıymet üzerinden vergiler	29	175 (Çin)
Kibrit	Mayıs 2009	Fiyat girişimleri	<1	2 (Endonezya)
Polietilen Tereftalat	Şubat 2011	Kıymet üzerinden vergiler	88	104 (İran)
Tereftalik asit	Ocak 2013*	Devam ediyor*	265	33 (ABD)

Notlar: * İnceleme devam ediyor. ** 31 Aralık 2012 tarihinde Hindistan tarafından DTÖ nezdinde yapılan itiraz sonucu kaldırılmıştır. *** Önlemler 9 Ağustos 2012 tarihinde sona ermiştir. İthalatlar ilgili dönemdeki azami yıllık ithalatlardır.

2. Gümrük Birliği'nin yürürlüğe girmesinden bu yana, AB Türkiye'den yapılan ithalatı hedefleyen daha az sayıda ticari korunma aracı uygulamaya koymuştur. AB şu anda Türkiye için bir adet antidamping önlemi uygulamaktadır - demir ve çelikten yapılan belirli tüp ve boru parçalarının ithalatı. Bundan önce AB Gümrük Birliği yürürlüğe girdiğinden bu yana Türk ihracatçılar için sadece iki ayrı nihai antidamping ithalat kısıtlaması uygulamıştır: belirli demir veya çelik halat ve kablolar (2001-07) ve demir veya alaşımsız çelikten yapılmış belirli kaynaklı tüp ve borular (2002-08). 1989 yılından bu yana, AB Türkiye'ye karşı toplamda sadece 20 adet antidamping ve telafi edici gümrük vergisi incelemesi başlatmıştır. 1996—2008 arasında AB bazı başka Türk ihracat ürünleri için de antidamping incelemeleri başlatmıştır ancak inceleme sonucunda antidamping önlemi uygulamamıştır. Bunlar arasında pamuklu kumaş, çelik telli halat, parasetamol, renkli televizyon, yassı haddelemiş çelik, çelik profillerin boş kesitleri ve pentaeritrol yer almaktadır.
3. AB şu anda herhangi bir ticaret ortağına koruma önlemi uygulamamaktadır. Ancak, GB yürürlüğe girdiğinden bu yana, Türkiye'den yapılan ithalatlara istisna uygulamaksızın koruma önlemleri uygulamıştır. Bunlardan en önemlisi, 2002-03 yıllarında çelik ürünlerine uyguladığı koruma önlemdir. AB ayrıca mandalina (2004-07) ve somon balığı (2005-08) ithalatı için de koruma önlemleri uygulamıştır.
4. Öte yandan, AB yakın zamanda demir ve çelik ürünleri için bir antidamping incelemesi başlatmıştır; bu inceleme sonucunda AB ithalat kısıtlaması uygulamaya karar verseydi ikili ticarete 445 milyon ABD\$ bir olumsuz etki yaratabilecekti. (Tablo 26). Bu inceleme 13 Şubat 2013 tarihinde kapanmıştır.

Tablo 26: AB'nin 2012-13 yıllarında uyguladığı ve Türkiye'nin ihracatını olumsuz etkileyebilecek ticaret politikası savunma araçları

Politika ve ürün	İncelemenin başlatıldığı tarih	İnceleme sonucu	Türkiye'den ithalat (milyon ABD\$)	Türkiye dışındaki ülkelere en büyük ithalat (milyon ABD\$)
Antidamping				
Türkiye'den ithal edilen, demir ve çelikten yapılmış belirli tüp ve boru bağlantı parçaları	Kasım 2011	29 Ocak 2013'den bu yana ek vergi yürürlükte	18	92 (Çin)
Türkiye'den ithal edilen kaynaklı tüp/boru ve kare veya dikdörtgen kesitli delikli profiller	Mart 2012	İnceleme 13 Şubat 2013 tarihinde kapandı	445	145 (Ukrayna)

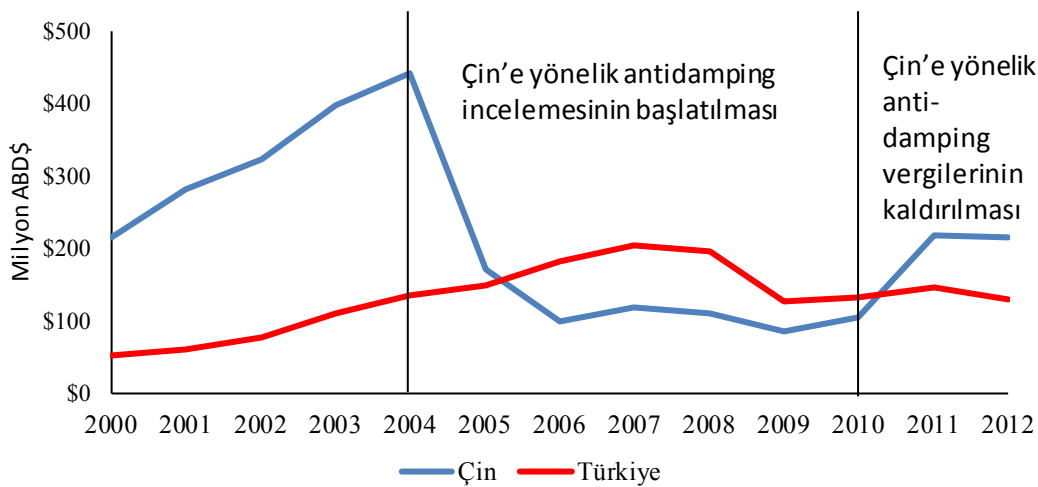
Not: İthalatlar ilgili dönemdeki azami yıllık ithalatlardır.

Ek 13: AB'nin Üçüncü Ülkelere Yönelik Ticari Korunma Önlemlerinin Türk İhracatçılar Üzerindeki Potansiyel Etkileri

1. Bu ekte iki spesifik örnek ele alınmaktadır: i) AB'nin 2010 yılında Çin'den ithal edilen belirli mamul polyester kumaşlar için uyguladığı antidamping vergilerinin kaldırılması, ve ii) AB'nin 2011 yılında Güney Kore'den ithal edilen gardırop tip buzdolapları için uyguladığı antidamping vergilerini kaldırması.

2. İlk örnekte, AB 2004 yılında Çin'den ithal edilen belirli tür mamul polyester kumaşlar için bir antidamping incelemesi başlatmış ve 2005 yılından itibaren antidamping vergisi uygulamaya başlamıştır. Şekil 35'te görüldüğü gibi, AB'nin Çin'den polyester kumaş ithalatı hızlı bir şekilde yükselmekteydi ve 2004 yılında 440 milyon ABD\$ ile zirveye ulaşmıştı. AB'nin antidamping vergisi Çin'in bu ürünlerdeki ihracat hacminin önemli bir şekilde düşmesine yol açmış – 2005 yılında 171 milyon ABD\$ – ve verginin yürürlükte olduğu 2006-2010 döneminde yıllık yaklaşık 100 milyon ABD\$ düzeyinde seyretmiştir. Bununla birlikte, 2010 yılında AB'nin antidamping vergisini kaldırması ile birlikte, Çin'in 2010 yılında 103 milyon ABD\$ olan ihracatı 2011 yılında yaklaşık iki kat artışla 218 milyon ABD\$'na ulaşmıştır.

Şekil 35: AB'nin seçilmiş kaynak ülkelerden mamul polyester kumaş ithalatı

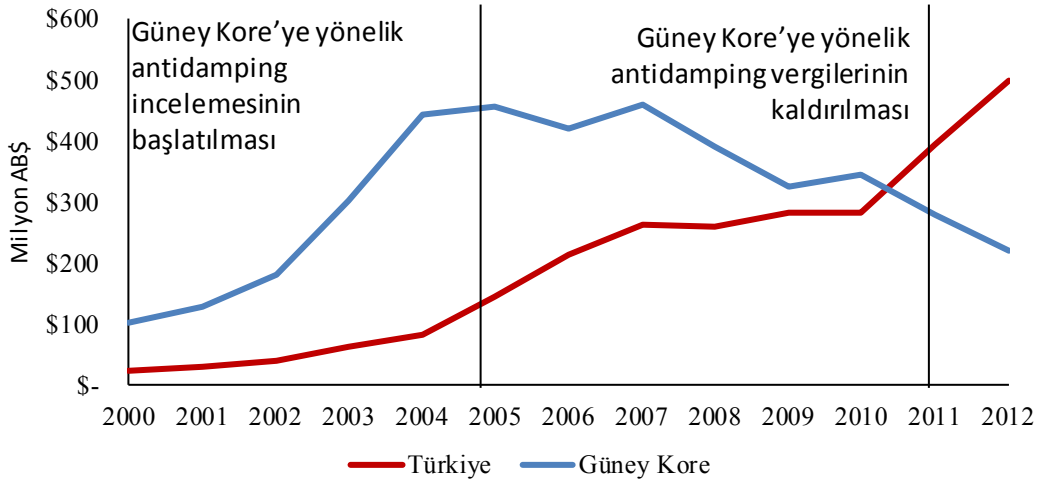


Kaynak: BM Comtrade.

3. Şekil 35 ayrıca AB'nin bu özel ticaret politikası uygulamasının Türkiye ihracatı için ilgisini de göstermektedir. Türkiye AB'nin antidamping incelemesini başlattığı zamanlarda bile bu ürünlerde önemli bir piyasa erişimi desteği bulunuyordu; 2004 yılında ikili ihracat 100 milyon ABD\$'nin üzerindedi. 2005 yılından itibaren AB'nin Çin'e uyguladığı antidamping vergilerinin Türkiye ve diğer ihracatçı ülkeler için sunduğu örtülü tercih, Türkiye'nin bu ürünlerdeki ihracatını istikrarlı bir şekilde arttırarak 2007 yılında 204 milyon ABD\$ ile en yüksek seviyeye çıkarmasını sağlamıştır. Bununla birlikte, 2008 yılında Türkiye'nin AB'ye ihracatı düşmeye başlamıştır; bu düşüşün belirli bir kısmını daha genel olaylara– örneğin 2008-09'da küresel ticarete yaşanan çöküş, ve borç krizi ile ilişkili olarak AB ithalat talebindeki genel düşüşler– atfetmek mümkün olmakla birlikte, AB'nin 2010 yılında Çin'e yönelik antidamping vergilerini kaldırması ile ilişkili tercih erozyonu da bir rol oynamıştır. AB pazarında aynı makroekonomik koşullarla karşı karşıya olmasına rağmen, Çin şirketleri bu kumaş ürünlerinin ihracatını 2010-2012 arasında arttırmayı başarırken, Türkiye'nin ihracatı düşmeye devam etmiştir. Nominal bazda, Türkiye'nin 2012 yılında bu ürünlerdeki ihracatı 2004 seviyelerinin bile altına inmiştir.

4. AB'nin üçüncü ülkelere yönelik belirli antidamping uygulamalarına ilişkin endişelerin ikinci bir örneği AB'nin 2011 yılının sonlarında Güney Kore'den ithal edilen gardırop tipi buzdolapları için uyguladığı antidamping vergilerini kaldırmasıdır. AB 2005 yılında Güney Kore'den ithal edilen bu buzdolapları için bir antidamping incelemesi başlatmış ve 2006 yılından itibaren antidamping vergisi uygulamaya başlamıştı. Şekil 36 Güney Kore'nin AB'ye buzdolabı ihracatının 2002 ile 2004 yılları arasında iki kattan fazla bir artışla 444 milyon ABD\$'na yükseldiğini göstermektedir. Bu örnekteki AB antidamping uygulamasının sonucu, bu ihracat artışının kesilmesi ve ikili ihracatın dengelenmesi gibi görünmektedir. Güney Kore'nin antidamping vergisi altında buzdolabı ihracatı 2008 yılında düşmeye başlamış –küresel ticaretteki çöküşün başlaması ile aynı zamanlarda– ve AB'nin 2011 yılında antidamping vergilerini kaldırmasına rağmen düşmeye devam etmiştir.

Şekil 36: AB'nin seçilmiş kaynak ülkelerden buzdolabı ithalatı



Kaynak: BM Comtrade.

5. Şekil 36 ayrıca Türk ihracatçıların bu AB pazar segmentindeki ve bu AB antidamping politikası uygulamasındaki ilgisinin bazı boyutlarını da göstermektedir. 2005 yılında AB'nin Güney Kore'den yapılan ithalatlar için antidamping incelemesini başlattığı zamanlarda, her ne kadar Güney Kore'nin AB'ye buzdolabı ihracatının üçte biri düzeyinde olsa da Türkiye de AB'ye önemli miktarda buzdolabı ihracatı gerçekleştirmekteydi -146 milyon ABD\$. Ancak, 2006 yılından itibaren AB'nin Güney Kore'ye uyguladığı antidamping vergilerinin Türkiye ve diğer ihracatçı ülkeler için sunduğu örtülü tercih, küresel ticaretteki çöküşe ve AB ithalat talebindeki genel düşüşe rağmen Türkiye'nin AB'ye buzdolabı ihracatını istikrarlı bir şekilde arttırdığı bir dönem başlatmıştır. Türkiye'nin AB'ye buzdolabı ihracatı 2011 yılında Güney Kore'yi geçmiş ve 2012 yılında neredeyse 500 milyon ABD\$'na ulaşmıştır.

6. Bununla birlikte, AB'ye buzdolabı ihraç eden Türk şirketlerinin potansiyel endişesi, AB pazarında tercih erozyonuna yol açabilecek iki politika gelişmesi sebebiyle son zamanlarda ihracat artışındaki bu başarılı sonucun baskı altına girmesidir. Bu politika gelişmelerinden birisi AB'nin 2011 yılında Güney Kore'den ithal edilen buzdolapları için antidamping vergisini kaldırmasıdır. İkincisi ise AB'nin kısa süre önce Güney Kore ile bir STA imzalaması ve bu anlaşmanın iki ekonomi arasında uygulanan tarifeleri daha da düşürecek olmasıdır.

7. Aslında, özellikle yükselen ekonomilerden yaptığı ithalat ile ilgili olmak üzere genel ticari korunma önlemleri kullanımındaki bir nispi azalma, son zamanlarda Güney Kore, Güney Afrika ve Meksika gibi ülkeler ile STA oluşumunu genişletmeye yönelik politika gündemi ile tutarlı olacaktır. Bununla birlikte, bu olguların her ikisi de – AB'nin yükselen pazarlardan ithalatı için uyguladığı ticari korunma araçlarının azaltılması ve AB'nin bu ekonomilere yönelik olarak tarife oranlarını MFN düzeylerinden tercihli oranlara düşürmesi– AB pazarında küresel ekonomideki benzer rakipleri karşısında Türk tercihinde bir kayıp olacağı anlamına gelmektedir.

Ek 14: Türkiye'nin İkili Anlaşma Yaptığı Seçili AB Ülkeleri ve 2009 ile 2012 Arasında Değişimi Yapılan İzinler

Tablo 27: Türkiye'nin İkili Anlaşma Yaptığı Seçili AB Ülkeleri ve 2009 ile 2012 Arasında Değişimi Yapılan İzinler

	İzin Türü	2009 KOTASI	2010 KOTASI	2011 KOTASI	2012 KOTASI	2013 KOTASI	Ücret € (Gidiş-Dönüş)
ALMANYA	İkili/Transit/ Üçüncü Ülke İzni (“evrensel”) ⁹⁰	37,500	37,500	37,500	37,500	37,500	
	Euro I	74,000	74,000	74,000	74,000	74,000	
	Euro II	25,000	25,000	25,000	25,000	25,000	
	Euro III	26,000	26,000	26,000	26,000	26,000	
	Euro IV	5,000	5,000	7,500	7,500	7,500	
	Çoklu Giriş	50	50	50	50	50	
AVUSTURYA	İkili/Transit	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	
	İkili Euro III	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
	Kabotaj İzni (Trieste'den çekme operasyonları için)	0	0	0	900		
	Üçüncü Ülke	500	500	500	500	1,500	
BELÇİKA	İkili/Transit (Çoklu Giriş)	5,000	5,000	5,000	5,000	5,000	
	İkili/Transit	500	500	500	500	500	
BULGARİSTAN	İkili	30,000	30,000	30,000	16,000	32,000	
	Transit (Ücretli)	250,000	250,000	250,000	250,000	250,000	86 €
	Dönüş Yükü	12,500	17,000	17,000	17,000	17,500	
	Üçüncü Ülke	500	1,000	1,000	1,000	1,100	
ÇEK CUM.	İkili/Transit	5,500	5,500	5,500	5,500	5,500	
	İkili	3,000	4,250	3,000	3,000	4,250	
	Üçüncü Ülke	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	
DANİMARKA	İkili	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	
	Üçüncü Ülke	300	300	300	300	300	
ESTONYA	İkili/Transit	400	400	400	400	400	
	Boş Giriş/ Üçüncü Ülke	100	100	100	100	100	
FİNLANDİYA	İkili/Transit	700	700	700	700	700	
FRANSA	İkili/Transit	27,000	27,000	30,000	30,000	30,000	
	İkili/Transit Çoklu Giriş	650	650	700	700	700	
	Toulon'dan Çekme İzni	0	0	5,000	5,000		
HIRVATİSTAN	İkili/Transit Euro II	5,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
	İkili/Transit Euro III	50,000	58,000	58,000	58,000	58,000	
	Üçüncü Ülke	1,500	1,500	1,500	1,500	1,500	
HOLLANDA	İkili/Transit (Çoklu Giriş)	3,500	3,500	3,500	3,500	3,500	
	İkili/Transit	1,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
	Üçüncü Ülke (Çoklu Giriş)	350	350	350	350	350	
	Üçüncü Ülke	750	1,000	1,000	1,000	1,000	
İNGİLTERE	İkili/Transit	22,000	Serbestleştirilmiş				
	Üçüncü Ülke	300	Serbestleştirilmiş				
İSPANYA	İkili/Transit	4,570	4,570	4,570	5,260	5,260	

91 “Evrensel” teknik özellikleri (Euro normları) fark etmeksizin anlamına gelir. Ülkelerin her biri için aksi belirtilmediği sürece, değişimi yapılan izinler evrenselidir. İki tür izin belirtildiğinde (örn. ikili/transit) iznin bu operasyonlardan birisi veya her ikisi için kullanılabileceği anlamına gelir.

	İzin Türü	2009 KOTASI	2010 KOTASI	2011 KOTASI	2012 KOTASI	2013 KOTASI	Ücret € (Gidiş-Dönüş)
İSVEÇ	<i>İkili/Transit Euro I</i>	400	400	400			
	<i>İkili/Transit Euro II</i>	1,000	1,000	1,000	400	400	
	<i>İkili/Transit Euro III</i>	3,600	3,600	3,600	4,600	4,600	
	<i>İkili/Transit Euro IV</i>				1,000	1,000	
	<i>Üçüncü Ülke</i>	150	150	400	500	1,000	
İTALYA	<i>İkili/Transit</i>	15,000	15,000	15,000	15,000	15,000	
	<i>İkili/Transit Euro III</i>	16,000	16,000	16,000	16,000	16,000	
	<i>Transit</i>	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	
	<i>Transit Limandan Limana</i>	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000	
	<i>Transit Limandan Limana (Güney Limanları)</i>	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000	
	<i>Trieste'den Çekme İzni</i>	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000	
LETONYA	<i>İkili/Transit</i>	500	500	700	700	700	
	<i>Üçüncü Ülke</i>	300	300	400	400	400	
LİTVANYA	<i>İkili/Transit</i>	800	800	800	800	800	
	<i>Boş Giriş</i>	300	300	300	350	350	
	<i>Üçüncü Ülke</i>	125	125	125	125	125	
LÜKSEMBURG	<i>İkili/Transit</i>	500	500	500	500	500	
MACARİSTAN (Türkiye Macaristan'a 19.400 transit, 6.250 üçüncü ülke izni tahsis etmiştir)	<i>İkili/Transit</i>	3,000	3,000	3,000			
	<i>İkili /Transit Euro III</i>	7,000	7,000	7,000	18,500	18,500	
	<i>İkili /Transit Euro IV</i>	11,500	11,500	11,500	5,500	5,500	
	<i>İkili /Transit (Ücretli)</i>	16,400	16,400	16,400	16,400	16,400	436 €
	<i>Üçüncü Ülke</i>	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000	
POLONYA	<i>Transit</i>	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
	<i>Boş Giriş/Üçüncü Ülke</i>	3,000	3,000	3,000	4,000	4,000	
PORTEKİZ	<i>İkili /Transit</i>	400	400	400	400	400	
	<i>Üçüncü Ülke</i>	100	100	100	100	100	
	<i>İkili /Transit (Çoklu Giriş)</i>	25	25	25	25	25	
ROMANYA (Türkiye Romanya'ya 20.000 transit, 4.500 üçüncü ülke izni tahsis etmiştir)	<i>Transit</i>	18,000	18,000	18,000	18,000	36,000	
	<i>Transit Euro III</i>	7,000	7,000	7,000	7,000	0	
	<i>Transit (Ücretli)</i>	23,000	23,000	23,000	23,000	23,000	236 €
SLOVAKYA	<i>İkili</i>	3,000	3,000	3,000	3,500	25,000	
	<i>Transit</i>	15,000	15,000	15,000	20,000		
	<i>Üçüncü Ülke</i>	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
SLOVENYA	<i>Transit Euro III</i>	9,000	17,000	17,000	17,000	17,000	
	<i>Transit Euro IV</i>	8,000	3,000	3,000	3,000	3,000	
	<i>Üçüncü Ülke</i>	500	1,000	1,000	1,000	1,000	
YUNANİSTAN	<i>İkili</i>	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	
	<i>Transit (Ücretli)</i>	35,000	35,000	35,000	35,000	35,000	100 €
	<i>İkili</i>	10,000	10,000	10,000	10,000	10,000	25€
Kaynak: Türkiye UND'den alınan veriler							

Ek 15: Türkiye'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011**Tablo 28: Türkiye'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011**

	Nihai zorunlu vergiler				MFN uygulanan vergiler			İthalat	
	Ortalama	Gümrüksüz (%)	Maks.	Bağlayıcı Kapsam (%)	Ortalama	Gümrüksüz (%)	Maks.	Pay (%)	Gümrüksüz (%)
Hayvansal ürünler	132.8	0.0	225	100	110.4	7.3	225.0	0.4	16.4
Süt ürünleri	169.8	0.0	180	100	128.6	0.0	180.0	0.1	0.0
Meyve, sebze bitkisel ürünler	38.8	0.0	146	100	33.2	8.8	146.0	0.5	18.7
Kahve, çay	80.3	0.0	168	100	31.6	8.3	145.0	0.3	41.5
Tahıl ve preparatları	68.6	0.0	180	100	32.9	7.2	130.0	1.0	3.7
Yağlı tohumlar, katı yağlar ve sıvı yağlar	24.4	0.0	68	100	15.1	16.5	50.0	1.7	8.1
Şeker ve şekerleme	107.3	0.0	135	100	88.6	1.1	135.0	0.0	13.8
İçecek ve tütün	79.6	0.0	167	100	36.0	20.1	75.0	0.3	8.5
Pamuk	10.9	0.0	13	100	0.0	100.0	0.0	1.1	100.0
Diğer tarımsal ürünler	30.8	0.2	75	100	10.9	39.5	75.0	0.6	31.4
Balık ve balık ürünleri	50.0	0.0	82	21.7	32.8	10.8	82.0	0.2	6.9

Kaynak: DTÖ Dünya Tarife Profilleri**Ek 16: AB'nin tarım için uyguladığı MFN tarifeleri, 2011****Tablo 29: AB'nin Tarım İçin Uyguladığı MFN Tarifeleri, 2011**

	Nihai zorunlu vergiler				MFN uygulanan vergiler			İthalat	
	Ortalama	Gümrüksüz (%)	Maks.	Bağlayıcı Kapsam (%)	Ortalama	Gümrüksüz (%)	Maks.	Pay (%)	Ortalama
Hayvansal ürünler	24.3	20.6	140	100	23.0	23	23.8	140	0.4
Süt ürünleri	57.6	0.0	226	100	55.2	55.2	0	205	0
Meyve, sebze bitkisel ürünler	10.4	22.8	170	100	11.5	11.5	18.8	170	1.5
Kahve, çay	6.2	27.1	25	100	6.2	6.2	27.1	25	0.9
Tahıl ve preparatları	20.3	6.3	167	100	32.9	16.3	12	167	0.4
Yağlı tohumlar, katı yağlar ve sıvı yağlar	6.6	48.2	171	100	15.1	7.1	43.5	171	1.4
Şeker ve şekerleme	28.3	0.0	131	100	88.6	29.1	0	131	0.1
İçecek ve tütün	21.8	23.0	175	100	36.0	19.2	19.8	162	0.6
Pamuk	0.0	100.0	0	100	0.0	0	100	0	0
Diğer tarımsal ürünler	4.4	65.9	131	100	10.9	4.8	65.1	131	0.4
Balık ve balık ürünleri	10.9	12.3	26	100	32.8	10.3	16.4	26	1.3

Kaynak: DTÖ Dünya Tarife Profilleri.

Ek 17: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması Halinde Türkiye İçin Tarımsal İhracat Etkileri

Tablo 30: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması Halinde Türkiye için Tarımsal İhracat Etkileri

(Türkiye'nin dünyaya ihracatındaki değişim)

Sektör	Türkiye'nin f.o.b. ihracatı için GTAP model verileri Milyon ABD\$	Senaryo							
		i		ii		iii		iv	
		Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%
Çeltik	0.2	0.5	323.7	0.5	343.7	0.6	370.5	2.4	1,569.3
Buğday	24.0	12.4	51.7	17.0	70.8	18.7	77.8	30.6	127.1
Tahıllar, bys	49.2	1.0	1.9	1.5	3.1	2.0	4.0	5.1	10.4
Sebze, meyve, kabuklu yemiş	3,143.0	230.3	7.3	270.9	8.6	328.9	10.5	930.4	29.6
Yağlı tohumlar	105.2	1.1	1.1	4.0	3.8	7.2	6.9	-62.4	-59.4
Şeker kamışı, şeker pancarı	0.1	0.0	0.2	0.0	2.3	0.0	5.1	0.1	63.0
Bitkisel lifler	229.7	1.7	0.7	4.1	1.8	7.2	3.1	38.7	16.9
Tarımsal ürünler, bys	631.8	18.6	2.9	39.8	6.3	89.0	14.1	425.7	67.4
Sığır, koyun, keçi, at	8.8	0.1	1.6	0.4	4.0	0.6	6.9	6.7	76.4
Hayvansal ürünler, bys	124.4	1.0	0.8	2.1	1.7	3.3	2.7	16.1	12.9
Ham süt	14.1	0.5	3.3	1.2	8.4	2.0	14.1	5.2	37.1
Yün, ipek-koza	6.6	0.3	4.7	0.9	13.9	1.5	22.8	12.4	189.0
Ormancılık	27.0	0.1	0.5	0.2	0.8	0.4	1.4	0.1	0.2
Balıkçılık	154.8	0.4	0.2	0.5	0.3	0.6	0.4	0.2	0.1
Sığır eti ürünleri	8.4	0.2	2.7	0.5	5.4	1.1	13.5	3.5	41.6
Et ürünleri, bys	44.3	2.5	5.6	4.4	9.8	6.4	14.4	14.1	31.8
Bitkisel yağlar ve katı yağlar	400.1	185.5	46.4	212.8	53.2	235.4	58.8	212.4	53.1
Süt ürünleri	169.2	110.9	65.5	118.4	70.0	127.2	75.2	133.7	79.0
İşlenmiş pirinç	1.9	1.2	65.6	1.3	66.8	1.3	71.6	1.4	73.3
Şeker	39.0	341.3	875.0	357.7	917.2	375.0	961.6	389.5	998.9
Gıda ürünleri, bys	3,518.9	160.0	4.5	228.4	6.5	274.7	7.8	295.8	8.4
İçecek ve tütün ürünleri	409.5	8.1	2.0	9.9	2.4	15.3	3.7	16.8	4.1
Tarım dışı sektörler dahil toplam	122,912.7	1,832.3	1.5	2,448.8	2.0	3,615.5	2.9	3,049.6	2.5

Notlar: Münferit tarım dışı sektörlerdeki ihracat değişimleri sadelik amacıyla gösterilmemiştir. Senaryolar: i) AB-Türkiye arasındaki tarım ürünleri ticareti gümrüksüz ve kotasız (yani bir tarım STA); ii) i) artı Türkiye'nin diğer dünya ülkelerinden tarımsal ithalatta AB tarifelerini ve TRQ'larını kabul etmesi; iii) ii) artı Türkiye'nin AB serbest ticaret anlaşmalarının ve GTS'nin tarımsal bileşenlerini kabul etmesi (yani GB'nin tarımı kapsayacak şekilde genişletilmesi) ; ve iv) iii) artı Türkiye'nin Ortak Tarım Politikasını kabul etmesi.

Ek 18: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması halinde Türkiye için Tarımsal İthalat Etkileri

Tablo 31: Birincil Tarımda AB ile STA Yapılması halinde Türkiye için Tarımsal İthalat Etkileri

(Türkiye'nin dünyadan ithalatındaki değişim)

Sektör	Türkiye'nin f.o.b. ihracatı için GTAP model verileri Milyon ABD\$	Senaryo							
		i		ii		iii		iv	
		Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%	Milyon ABD\$	%
Çeltik	4.4	0.7	16.0	0.8	17.1	0.5	12.2	-0.8	-17.2
Buğday	558.5	197.4	35.3	557.4	99.8	544.1	97.4	466.9	83.6
Tahıllar, bys	262.0	116.9	44.6	159.9	61.0	160.3	61.2	151.0	57.6
Sebze, meyve, kabuklu yemiş	336.7	53.2	15.8	77.1	22.9	329.7	97.9	244.5	72.6
Yağlı tohumlar	891.9	11.9	1.3	11.2	1.3	9.4	1.1	149.0	16.7
Şeker kamışı, şeker pancarı	1.7	0.0	1.0	0.0	0.3	0.6	38.0	0.2	12.5
Bitkisel lifler	1,261.4	-5.0	-0.4	-9.4	-0.7	-15.5	-1.2	-66.0	-5.2
Tarımsal ürünler, bys	583.0	76.7	13.2	115.5	19.8	291.9	50.1	188.5	32.3
Sığır, koyun, keçi, at	26.9	1.0	3.9	1.4	5.4	0.8	3.0	-6.1	-22.7
Hayvansal ürünler, bys	398.8	2.8	0.7	0.4	0.1	-1.5	-0.4	-28.1	-7.0
Ham süt	3.6	-0.1	-4.0	-0.2	-6.8	-0.4	-10.7	-0.7	-19.5
Yün, ipek-koza	21.9	-0.2	-1.1	-0.3	-1.2	-0.4	-1.9	-0.6	-2.6
Ormancılık	305.6	-0.6	-0.2	-0.8	-0.3	-1.2	-0.4	-0.6	-0.2
Balıkçılık	44.3	-0.1	-0.2	-0.1	-0.3	-0.2	-0.4	0.0	-0.1
Sığır eti ürünleri	121.2	39.0	32.2	8.0	6.6	275.3	227.1	238.7	196.9
Et ürünleri, bys	101.3	250.5	247.3	252.3	249.1	251.1	247.9	237.3	234.3
Bitkisel yağlar ve katı yağlar	828.4	30.7	3.7	313.1	37.8	410.3	49.5	431.8	52.1
Süt ürünleri	94.5	781.7	826.9	783.1	828.5	1,105.9	1,169.9	1,092.8	1,156.1
İşlenmiş pirinç	97.2	33.2	34.1	33.4	34.4	37.4	38.5	37.0	38.1
Şeker	38.4	12.2	31.7	9.5	24.9	21.8	56.9	20.7	53.9
Gıda ürünleri, bys	1,158.6	256.6	22.1	249.8	21.6	301.1	26.0	296.4	25.6
İçecek ve tütün ürünleri	566.8	2.2	0.4	3.0	0.5	1.5	0.3	0.1	0.0
Tarım dışı sektörler dahil toplam	170,029.0	1,706.6	1.0	2,327.8	1.4	3,395.9	2.0	3,333.2	2.0

Notlar: Münferit tarım dışı sektörlerdeki ihracat değişimleri sadelik amacıyla gösterilmemiştir. Senaryolar: i) AB-Türkiye arasındaki tarım ürünleri ticareti gümrüksüz ve kotasız (yani bir tarım STA); ii) i) artı Türkiye'nin diğer dünya ülkelerinden tarımsal ithalatta AB tarifelerini ve TRQ'larını kabul etmesi; iii) ii) artı Türkiye'nin AB serbest ticaret anlaşmalarının ve GTS'nin tarımsal bileşenlerini kabul etmesi (yani GB'nin tarımı kapsayacak şekilde genişletilmesi); ve iv) iii) artı Türkiye'nin Ortak Tarım Politikasını kabul etmesi.

Ek 19: Tarımda Toplam Faktör Verimliliği Artışı

Tablo 32: Tarımda Toplam Faktör Verimliliği Artışı

	1961-70	1971-80	1981-90	1991-2000	2001-09
Türkiye	0.63	1.65	1.27	2.85	0.55
Kuzeybatı AB	1.41	-0.36	2.67	2.55	2.14
Güney AB	1.70	2.20	1.09	1.71	2.58
Avustralya	1.40	0.19	-0.69	1.29	4.70
Kanada	0.85	1.48	1.55	1.80	2.75
Şili	1.97	2.03	1.30	2.42	3.04
Estonya	5.65	2.74	0.95	2.41	2.57
İsrail	2.42	2.17	1.11	1.51	2.43
Japonya	1.83	4.28	2.81	4.04	2.86
Güney Kore	2.65	2.17	-1.98	3.19	2.19
Meksika	1.47	1.39	1.84	3.20	3.14
Yeni Zelanda	0.92	0.91	1.18	0.56	2.37
Norveç	0.43	1.06	0.06	1.74	2.02
İsviçre	0.75	1.54	0.99	1.50	1.78
ABD	1.21	1.80	1.21	2.17	2.26
Brezilya	0.19	0.53	3.02	2.61	4.04
Çin	0.93	0.60	1.69	4.16	2.83
Hindistan	0.49	1.00	1.33	1.11	2.08
Endonezya	1.75	1.40	0.59	0.99	3.68
Rusya	0.88	-1.35	0.85	1.42	4.29
Güney Afrika	0.34	1.15	2.71	2.79	3.01
Ukrayna	0.41	-0.18	1.12	-0.07	5.35

Kaynak: OECD (2011a) ve Fuglie (2012).

Ek 20: Hizmetler İhracatı Sofistikasyon Düzeyinin Hesaplanması

EXPY'ler üç ihracat kategorisi için hesaplanabilir: tüm mallar, mamul mallar ve hizmetler. EXPY'lerin hesaplanabilmesi için, her bir mal, mamul mal ve hizmet ihracat kategorisi ihraç eden ülkenin gelir düzeylerine göre sıralanır. Yüksek gelirli ülkeler tarafından ihraç edilen ürünler (genel ekonomik büyüklük kontrol olarak alınarak) daha yoksul ülkeler tarafından ihraç edilen ürünlerden sıralamada daha üstte yer alır. Bu ürüne özgü hesaplamalar daha sonra birleştirilerek ihracat sofistikasyon düzeyi için ülke çapında endeksler oluşturulur. Spesifik olarak, ülkeler j ile, ürünler l ile endekslenir. p ihracat kategorisini temsil eder (mallar, mamul mallar veya hizmetler). Bu durumda, j ülkesinden p kategorisindeki toplam ihracat şuna eşittir:

$$X_j^p = \sum_l x_{jl}^p$$

Y_j j ülkesinin kişi başına gelirini gösterir. p kategorisindeki k ürününün verimlilik düzeyi kişi başına düşen GSYH'ların ağırlıklı ortalamasına eşittir; burada ağırlıklar her bir ülkenin o ürünlerdeki karşılaştırmalı avantajını temsil eder:

$$PRODY_k^p = \sum_j \frac{\left(\frac{x_{jk}^p}{X_j^p}\right) Y_j}{\sum_j \left(\frac{x_{jk}^p}{X_j^p}\right)}$$

$\left(\frac{x_{jk}^p}{X_j^p}\right)$ ağırlığının payı, ürünün ülkenin kategori p ihracat sepetindeki değer payıdır. $\sum_j \left(\frac{x_{jk}^p}{X_j^p}\right)$ ağırlığının paydası o kategorideki o ürünü ihraç eden tüm ülkeler arasında değer paylarının toplamıdır. Daha sonra, j ülkesinin mallardan, mamul mallardan ve hizmetlerden oluşan ihracat sepeti ile ilişkili üretkenlik seviyesini (ihracat sofistikasyon seviyesini) hesaplamak için $PRODY$ 'ler kullanılır. Spesifik olarak, bir ülke tarafından ihraç edilen belirli bir kategorideki tüm ürünler ile ilişkili üretkenlik seviyesi ve ortalama gelirdir. İlgili tüm $PRODY$ 'lerin ağırlıklı ortalaması olarak hesaplanır; burada ağırlıklar ilgili ürünün ülkenin ihracat sepetindeki payını temsil eder. Dolayısıyla;

$$EXPY_i^p = \sum_l \left(\frac{x_{il}^p}{X_i^p}\right) PRODY_i^p$$

$EXPY$ deki bir artış, ülkenin düşük verimli ürünlerden yüksek verimli ürünlere geçişi anlamına gelir; yani ihracat sepetinde yüksek verimli malların, mamul malların ve hizmetlerin payı artar. Genel olarak, yüksek katma değerli mallar ve hizmetler daha yüksek $PRODY$ değerine sahiptir.

Ek 21: Hizmetler Ticaretinin Yerçekimi Modeli

1. AB ile Türkiye arasında hizmetler ticaretinin arttırılabilmesi için potansiyel olup olmadığını değerlendirmek için, hizmetler ticareti için tahmini bir yerçekimi modeli kullanılmıştır. Yerçekimi modeli, Türkiye ve AB üye devletlerinin çiftler bazında ihracat ilişkilerinin değerlendirilebilmesi için ülkeler arası bir modeldir. İki ülkenin ikili ticaret düzeyi daha sonra model ile tahmin edilen ticaret potansiyelleri ile karşılaştırılır. İki-likli ticaret potansiyeli hesaplanmasının altında, yapısal belirleyicilerin (GSYH, coğrafi uzaklık, ortak dil, vs.) 2009-11 arasında ortalama ikili ihracat değerleri üzerindeki etkilerini tahmin eden bir regresyon modeli yatar. Her bir çift ülke için yapısal belirleyiciler ve tahmin edilen regresyon katsayıları kullanılarak ikili ticaret potansiyelleri hesaplanır. Bu ampirik çerçeve, gerçekleşen ikili ticaret değerleri ile modelin tahminleri arasındaki karşılaştırmaya dayalı olarak ikili ihracatın fazla ticaret veya eksik ticaret olarak kategorize edilmesine olanak tanır. Ek olarak, Türkiye ile AB üye devletleri arasındaki gözlenen ikili hizmetler ticaret düzeyinin açıklanmasında önemli belirleyiciler olup olmadıklarını değerlendirmek için, Dünya Bankası'nın Hizmetler Ticareti Kısıtlamaları Veri Tabanından o ülkeye ait Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksini regresyona dahil ettik.
2. Spesifik olarak, 102 ülkeye ait 2009-11 dönemine ilişkin ortalama ikili ihracat değerlerini aşağıdaki ülkeye özgü ve ikili özelliklere göre regresyona tabi tuttuk: uzaklık; komşuluk, ortak dil, ortak sömürge kukla değişkenleri; Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi; ekonomik kitleyi tensil edecek şekilde ihracatçı ülkenin ve ithalatçı ülkenin GSYH'sı. Tahmin sonuçları Tablo 33'de sunulmaktadır.
3. Yerçekimi denklemi için alternatif bir özellik çalıştırılmıştır ve burada ekonomik kitle değişkenleri GSYH ile değil 189 ülke için ihracatçı ve ithalatçı sabit etkileri (ikili yerçekimi denklemi) elde edilmiştir. Tahmin sonuçları Tablo 33'nin ikinci sütununda sunulmuştur (sabit etkiler üzerindeki katsayılar yer kazanmak için bastırılmıştır).
4. Yerçekimi modelinin sonuçları ihracatçı ülkenin Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksinin, o ülkenin ikili ihracatının belirlenmesinde önemli olduğunu göstermektedir. Hizmetler sektöründe daha kısıtlayıcı bir düzenleyici ortama sahip ülkelerin hizmet ihraç etme olasılıkları önemli ölçüde daha düşüktür. Ek olarak, hizmet ithal eden ülkeler, uygulanan hizmetler ticareti kısıtlamaları ile ikili hizmet ithalatları arasında negatif bir ilişkiye sahiptir; ancak bu ilişki istatistiksel olarak anlamlı bulunmamıştır.

Tablo 33: Hizmetler ticaretinin yerçekimi modeli

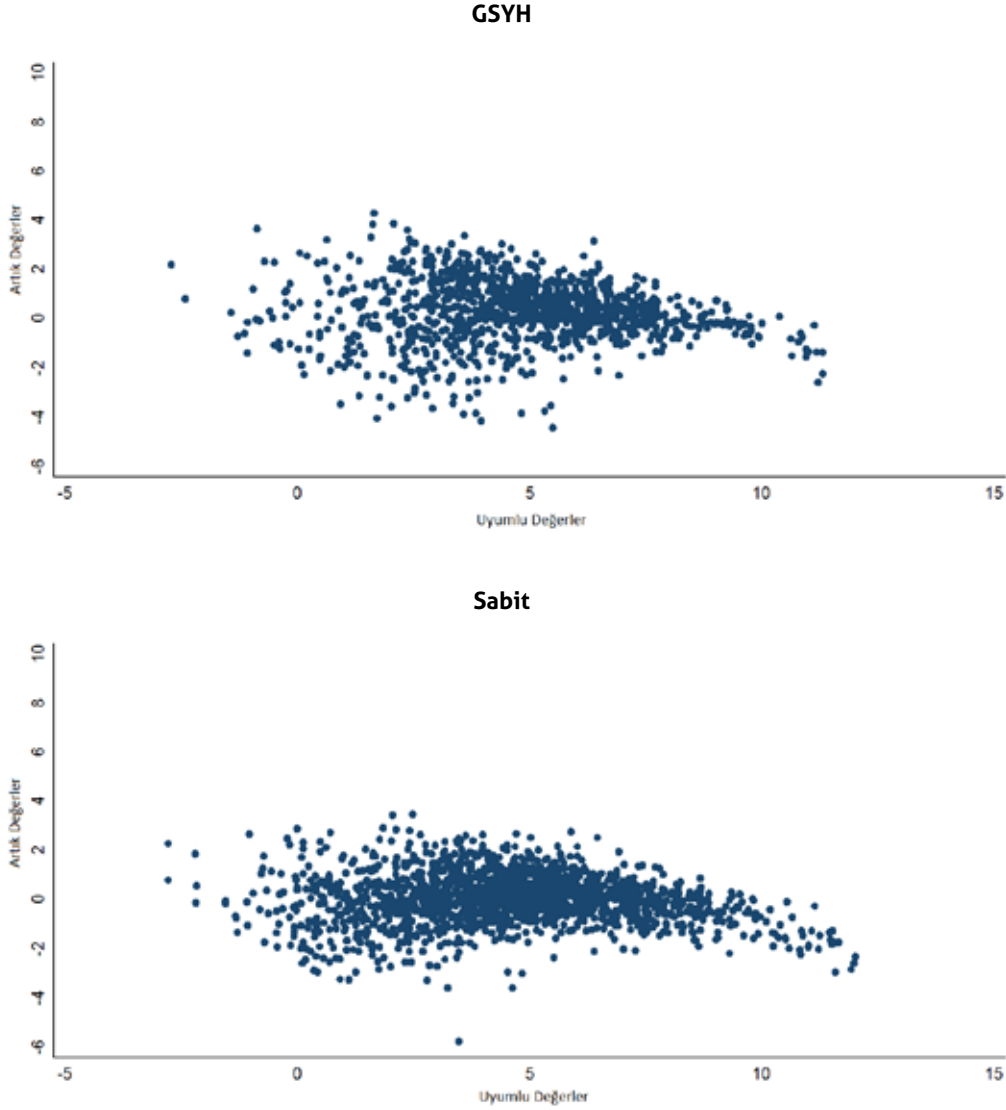
Bağımlı değişken: log (ihracat değeri)	Kasayı tahminleri	İkili katsayı tahminleri
Log (uzaklık)	-0.9748*** (0.038)	-0.9655*** (0.030)
Komşuluk	0.223 (0.170)	0.3501*** (0.109)
Ortak dil	1.047*** (0.125)	0.5473*** (0.083)
Ortak sömürge gücü	-0.248 (0.219)	0.5334*** (0.111)
İthalatçı Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi	-0.0017 (0.003)	
İhracatçı Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi	-0.0167*** (0.003)	
Log (ithalatçı GSYH)	1.0800*** (0.021)	
Log (ihracatçı GSYH)	1.0969*** (0.021)	
Gözlemler	2,528	4,740
Düzeltilmiş R-kare	0.702	0.827

Kaynak: Dünya Bankası uzmanlarının, Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Veri Tabanı, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Kısıtlamaları Veri Tabanı ve CEPII verilerine dayalı olarak yaptıkları hesaplamalar.

Not: Standart sapmalar parantez içindedir. *** p<0.01; ** p<0.05; * p<0.1

5. Sabit etki (ikili) tahminleri, ikili ticaret akışını etkileyen çok çeşitli ülkeye özgü özellikleri kontrol eder. Bir başka deyişle, doğrudan ölçümü çok zor olan ve ekonomik kitlenin dikte ettiğinin ötesinde bir ülkenin hizmet ticareti yapma becerisini etkileyen atlanmış değişkenleri kontrol ederler. Bu, örneğin Hizmetler Ticareti Kısıtlayıcılık Endeksi ile ölçülebileceklerin ötesindekiler de dahil olmak üzere tüm ülkeye özgü (ikili olmayan) ticaret politikası engellerini içerir. GSYH'nın ekonomik kitleyi temsil ettiği özellikte, bu ölçülemeyen ülkeye özgü nitelikler artık değerlerde kaybedilir. Şekil 37, iki özelliğin her biri için modelin x eksenindeki uyumlu değerleri karşısında y ekseninde artık değerleri göstermektedir. İkili model uyumlu değerlerinin daha düşük artık değerlerde daha iyi performans sergilediği görülebilir. Dolayısıyla, analizimiz için ikili model kullanılmıştır.

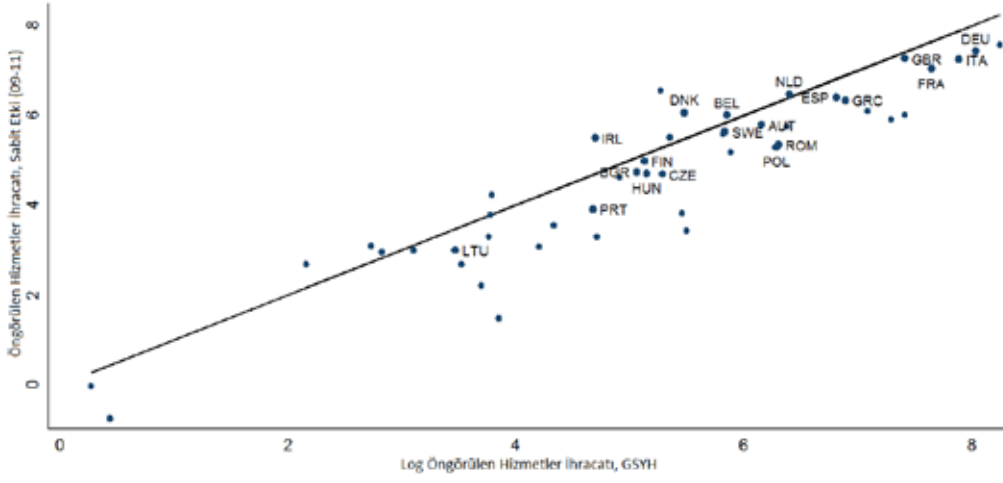
Şekil 37: GSYH ve sabit etki özellik modelleri ile tahmin edilen artık değerler ve uyumlu değerler, 2009-11



Kaynak: Dünya Bankası uzmanlarının, Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Veri Tabanı, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Kısıtlamaları Veri Tabanı ve CEPII verilerine dayalı olarak yaptıkları hesaplamalar.

6. İki model ile tahmin edilen ticaret potansiyelindeki farkların karşılaştırılmasında (Şekil 38), tahmin edilen düzeyler sabit etki özellikli modelde GSYH modelinden daha düşüktür. Bu durum, ülkeye özgü ticaret engelleri (örneğin STRI'ın yakaladıklarının dışındaki engeller) uygun şekilde kontrol edildikten sonra, bu engellerin Türkiye ile AB üye devletleri ve aynı zamanda diğer dünya ülkeleri arasındaki hizmetler ticaretini caydırdığını göstermektedir.

Şekil 38: GSYH ve sabit etki özellik modelleri ile tahmin edilen ticaret 2009-11



Kaynak: Dünya Bankası uzmanlarının, Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Veri Tabanı, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Kısıtlamaları Veri Tabanı ve CEPII verilerine dayalı olarak yaptıkları hesaplamalar.

Ek 22: Türkiye İçin Hizmetler Ticaretinin ve Tarımsal Ticaretin Serbestleştirilmesinin Ekonomik Etkileri

1. Bölüm 5.1’de CGE çerçevesi kullanılarak gerçekleştirilen ikili tarımsal ticaretin serbestleştirilmesine ilişkin simülasyonlar, Türkiye’nin tüm kaynaklardan hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi varsayımı ile yeniden tahmin edilmiştir. Tablo 34 iki makro değişkene göre sonuçları göstermektedir: reel GSYH ve ekonomik refah etkileri. Ekonomik refah etkileri (bir eşdeğer varyasyon ölçüsü) bir politika değişikliği sonucunda ekonomi genelindeki tüm etkilerin kapsamlı bir özetini sunar. Ticaret koşulları etkisinden dağılımsal etkiden oluşur (Ek 4’te açıklandığı gibi).

2. Tabloda gösterilen simüle edilmiş etkiler, Türkiye ile AB arasında gıda ve tarım için ikili tarifelerin kaldırılmasının (senaryo i) Türkiye için 2007 sabit fiyatları ile 72 milyon ABD\$ tutarında (veya GSYH’nın yüzde 0,01’i düzeyinde) ekonomik refah kazanımı sağlayabileceğini göstermektedir. Türkiye ile AB arasında gıda ve tarım için ikili tarifelerin kaldırılmasına ek olarak Türkiye’nin aynı zamanda hizmetler ve temel kamu hizmetleri ile ilgili sınır politikalarında reform yapması halinde, Türkiye’nin ekonomik refahı 1.2 milyar ABD\$ (veya GSYH’nın yüzde 0,19’u) kadar artmaktadır. GTAP veri tabanı hizmet ve temel kamu hizmeti ithalatını etkileyen politika önlemlerini içermediğinden dolayı, hizmetler ve temel kamu hizmetleri alanındaki politika reformu senaryoya dünyadan ithal edilen hizmetlerin ve temel kamu hizmetlerinin maliyetinde yüzde 10’luk bir azalma olarak dahil edilmiştir.⁹² Tablo 34’deki sonuçlar hizmetler/temel kamu hizmetleri politika reformunun ekonomik refah kazanımlarını 1,1 milyar ABD\$ arttırabileceğini göstermektedir.

Tablo 34: Tarım ve hizmetler ticareti simülasyon sonuçları: Türkiye’nin ekonomik refahı ve GSYH’sı üzerindeki etkiler

	AB ile tarımsal ticaretin serbestleştirildiği ve beraberinde hizmetler ticaretinin serbestleştirilmediği ve serbestleştirilmediği dört senaryo							
	Senaryo i		Senaryo ii		Senaryo iii		Senaryo iv	
	Hizmetler hariç	Hizmetler dahil	Hizmetler hariç	Hizmetler dahil	Hizmetler hariç	Hizmetler dahil	Hizmetler hariç	Hizmetler dahil
Ekonomik refah								
Değişim, milyon ABD\$	72	1,238	292	1,458	843	2,010	500	1,666
Değişim, %	0.01	0.19	0.05	0.23	0.13	0.31	0.08	0.26
Reel GSYH								
Değişim, milyon ABD\$	339	1,661	755	2,078	1,661	2,986	1,211	2,538
Değişim, %	0.05	0.26	0.12	0.32	0.26	0.46	0.19	0.39

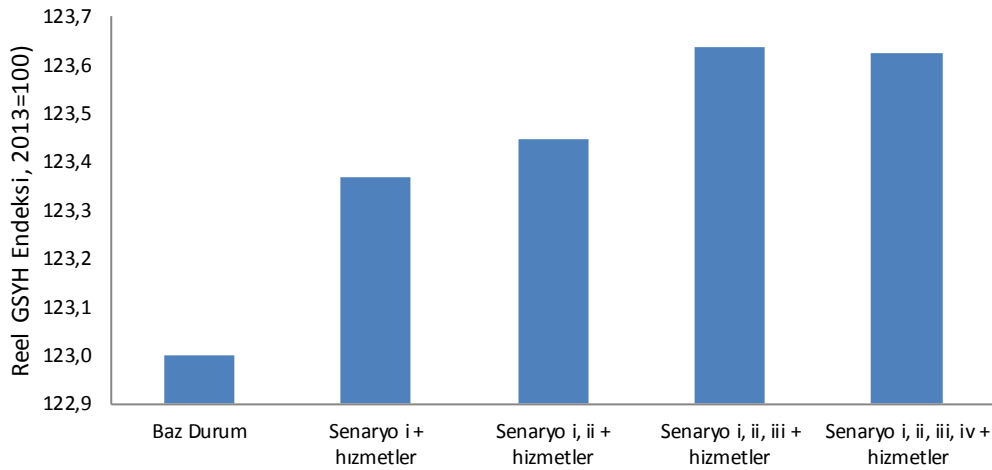
Kaynak: Türkiye’nin 2007 yılındaki GSYH’sına ilişkin GTAP verilerine dayalıdır.

Notlar: Dört senaryonun açıklaması şu şekildedir: i) Birincil tarımda AB ile Türkiye arasındaki ticaretin tamamının gümrüksüz ve kotasız olması (yani kapsamlı bir STA); ii) i) şikkına ek olarak, Türkiye’nin ortak gümrük tarifelerini dünyanın diğer ülkelerinden yapılan tarımsal ithalat için AB tarife oranı kotalarını kabul etmesi; iii) ii) şikkına ek olarak, Türkiye’nin AB STA’larının ve GTS’nin birincil tarım bileşenlerini kabul etmesi (yani gümrük birliğinin birincil tarım ticaretini de kapsayacak şekilde genişletilmesi); ve iv) iii) şikkına ek olarak Türkiye’nin OTP’ni kabul etmesi.

⁹² GTAP veri tabanı Türkiye’nin 2007 yılında yaklaşık 13 milyar ABD\$ tutarında (toplam ithalatının yaklaşık yüzde 7,5’i düzeyinde) hizmet ve temel kamu hizmeti ithal ettiğini göstermektedir.

3. Şekil 39, hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi ile birlikte ikili tarımsal ticaretin serbestleştirilmesine ilişkin dört senaryo altında baz duruma göre 2018 yılı için Türkiye'nin reel GSYH'sı üzerindeki etkilerin dinamik bir simülasyonunu göstermektedir. Bu şekil için, IMF'in GSYH artış istatistikleri kullanılarak 2007 GTAP veri tabanı üzerinden 2013 ve 2018 (simülasyonlar yoluyla) projeksiyonları üretilmiştir. Şekil 39'deki baz durum çubuğu herhangi bir politika değişikliği olmadan Türkiye'nin 2018 yılındaki reel GSYH'sının 2013 yılındaki reel GSYH'na göre yüzde 23 daha yüksek olacağını göstermektedir. İkili tarımsal ticaret ve hizmetler ticareti serbestleştirme senaryolarının 2018 yılındaki reel GSYH etkilerini hesaplamak için, politika değişiklikleri 2013 yılında uygulanmıştır ve Türkiye ekonomisi IMF istatistiklerinde öngörüldüğü şekilde büyütülmüştür. Hizmetler ticaretinin de serbestleştirildiği birinci tarımsal ticaret serbestleştirme senaryosundan simüle edilen etki, 2018 yılındaki reel GSYH'nın 2013 yılındaki reel GSYH'ya göre yüzde 23,37 daha yüksek olacağını göstermektedir.

Şekil 39: 2013 yılına göre 2018 yılında Türkiye'nin reel GSYH'sı: baz durum ve hizmetler ticaretinin serbestleştirilmesi ile birlikte AB ile ikili tarımsal ticaretin serbestleştirildiği dört senaryo



Kaynak: GTAP versiyon 8.

Ek 23: Hizmetler Ticaretinde Koruma Önlemlerinin Tarife Eşdeğerinin Ölçülmesi

1. Yurt içi hizmet piyasalarında düzenleyici koruma düzeyinin belirlenmesi için çeşitli yöntemler kullanılmaktadır. Burada, tarife eşdeğerlerini tahmin ederek hizmetlerin önündeki engelleri ölçmek için miktara dayalı bir yaklaşım kullanacağız. Literatürde en yaygın olarak kullanılan, Park (2002) tarafından önerilen yöntemi takip ediyoruz. Bu yöntemde hizmetler ticareti için tahmin edilen bir yerçekimi modelinin artık değerlerinden, her bir ithalatçı tarafından uygulanan ortalama koruma hesaplanmaktadır. Yaklaşım, gerçekleşen ticaret akışlarının düzeylerinin potansiyel ticaret düzeyleri ile karşılaştırılmasını içermektedir; burada potansiyel ticaret akışları ülkelerin ve ticaret ortaklarının fiziksel ve ekonomik özelliklerine dayalı olarak ticarete yönelik yerçekimi modeli kullanılarak tahmin edilmektedir. Artık değerler ticaret engellerinin ötesinde başka şeyleri de yakalayabileceğinden dolayı, gerçekleşen ve tahmin edilen ticareti, serbest ticaret ölçütü olduğu düşünülen teorik bir duruma göre normalleştiriyoruz. Bu ölçüt örneklem içinde tahmin edilen ithalata göre gerçekleşen ithalat düzeyi en yüksek olan ülke olarak seçilir.

2. Biçimsel olarak, j ithalat ülkesinin tarife eşdeğeri (τ_j) şu şekilde hesaplanır:

$$\ln(1 + \tau_j) = \left(\ln \left(\frac{\sum_{i \neq j} M_j^{actual}}{\sum_{i \neq j} M_j^{predicted}} \right) - \ln \left(\frac{\sum_{i \neq j} M_{benchmark}^{actual}}{\sum_{i \neq j} M_{benchmark}^{predicted}} \right) \right)^{1/-\sigma}$$

Burada $\sum_{i \neq j} M_j$ tüm ticaret ortaklarından ithalatın toplamıdır; M^{actual} ve $M^{predicted}$ ticarete yönelik yerçekimi modelinden elde edilen gerçekleşen ve tahmin edilen ithalat değerleridir, ve ikame esnekliğidir. Artık değerlerin hizmetler ticareti önündeki engelleri tam olarak yakalayabilmesi bakımından literatür ile uyumlu olmak için, STRI değişkenleri dışında yukarıdaki ile aynı yerçekimi modeli özelliği kullanılmıştır. $M_{benchmark}$ serbest ticaret ölçüt ülkesinin (gerçekleşen ithalatın tahmin edilen ithalata oranı en düşük ülke olarak seçilen) ithalatıdır. Sağlıkla amacıyla, literatüre uygun olarak ikame esnekliği için iki ayrı değer varsaydı ($\sigma = 1.95$ ve $\sigma = 5.6$).⁹³

3. Tablo 35, iki ayrı ikame esnekliği değeri için, 2009-2011 döneminde Türkiye ve örneklemdeki her bir AB ülkesinin ortalama tarife eşdeğerlerini sunmaktadır. Tarife eşdeğerlerinin büyüklükleri seçilen ikame esnekliğine oldukça duyarlı olmakla birlikte, ülkeler arasındaki sıralamalar korunmuştur. AB ile karşılaştırıldığında, Türkiye'nin tahmin edilen hizmetler ticareti engelleri sadece Belçika'dan daha düşüktür; düşük esneklik değerinde tahmini tarife eşdeğeri yüzde 62, yüksek esneklik değerinde tahmin edilen tarife eşdeğeri yüzde 117. Belçika'nın ortalama koruma düzeyi yüzde 63 (veya yüzde 118) ile AB ülkeleri arasındaki en yüksek düzey iken, İrlanda'nın koruma düzeyi yüzde 48 (veya yüzde 106) ile en düşük düzeydir. Ortalama bir AB ülkesinin tarife eşdeğeri yüzde 55 (veya yüzde 112)'dir. Bununla birlikte, genel olarak, tarife eşdeğeri tahminleri ilgili ülkeler arasında oldukça homojendir.

4. Bu tahminlerin sınır ötesi ticarete dayalı olduğunu, dolayısıyla DYY veya insanların dolaşımı şeklinde gerçekleşen hizmetler ticareti akışlarını yansıtmadığını akılda tutmak önemlidir. Tahminler ayrıca hangi hizmet sektörlerinin en fazla korunduğunu veya tahmin edilen koruma düzeylerinin altında yatan gerçek sebepleri belirtmemektedir.

93 Park (2002) tüm hizmet sektörleri için 5,6'lık bir ikame esnekliği değeri varsaymaktadır ve bu Fontagné ve diğerleri (2011) tarafından da kullanılmıştır. Walsh (2006) GTAP'a dayalı olarak, bir bütün olarak hizmetler sektörü için 1,95'lik bir ticaret-ağırlıklandırılmış ikame esneklik değeri kullanmıştır. Francois (2001) tarafından daha önce yapılan bir araştırmada, genel hizmetler için esneklik değeri 4 olarak kullanılırken, Francois ve diğerleri (2003) farklı hizmet sektörleri için 1,26 ile 1,68 arasında değişen esneklik değerleri kullanmıştır.

Tablo 35: Hizmetler ticareti önündeki engellerin tarife eşdeğerleri

İthalatçı	Tarife eşdeğeri (%)	
	$\sigma = 1.95$	$\sigma = 5.6$
Avusturya	57.66	113.90
Belçika	62.86	117.88
Bulgaristan	53.79	110.78
Çek Cum.	56.83	113.24
Almanya	59.39	115.25
Danimarka	51.35	108.73
İspanya	54.00	110.95
Estonya	51.46	108.82
Finlandiya	52.95	110.08
Fransa	60.73	116.28
İngiltere	56.44	112.93
Yunanistan	54.16	111.08
Macaristan	53.32	110.38
İrlanda	48.28	106.06
İtalya	56.93	113.32
Litvanya	54.11	111.04
Lüksemburg	51.94	109.23
Letonya	54.69	111.51
Hollanda	57.75	113.97
Polonya	56.45	112.94
Portekiz	54.35	111.23
Romanya	56.28	112.80
Slovenya	56.34	112.85
İsveç	53.34	110.40
Türkiye	61.93	117.18

Kaynak: Dünya Bankası uzmanlarının, Dünya Bankası Kalkınma Göstergeleri, Dünya Bankası Hizmetler Ticareti Veri Tabanı ve CEPII verilerine dayalı olarak yaptıkları hesaplamalar

Ek 24: Türk İşletmelerinin Karşı Karşıya Olduğu Vize Kısıtlamaları ile İlgili Anket

Anket Tasarımı ve Uygulaması

1. Anket için Dünya Bankası ekibi 8 farklı şehirdeki 9 farklı Sanayi ve/veya Ticaret Odası ile koordinasyon içerisinde bir çalışma gerçekleştirmiştir. Bunlar arasında Türkiye'nin büyük şehirleri (İstanbul, İzmir, Ankara, Bursa) ile birlikte çoğunlukla büyük şehirlerde yer alan AB ülkelerinin konsolosluklarına uzaklıklarından dolayı şirketlerin ilave kısıtlar yaşayabilecekleri Anadolu'daki daha küçük şehirler de yer almaktadır (Kayseri, Gaziantep, Adana, Antalya). Bu odalar İstanbul Sanayi Odası (İSO), İstanbul Ticaret Odası (İTO), Ankara Sanayi Odası (ASO), Kayseri Sanayi Odası (KAYSO), Gaziantep Sanayi Odası (GSO), Adana Sanayi Odası (ADASO), Ege Bölgesi Sanayi Odası (EBSO), Antalya Ticaret ve Sanayi Odası (ATSO), Bursa Ticaret ve Sanayi Odası (BTSO).

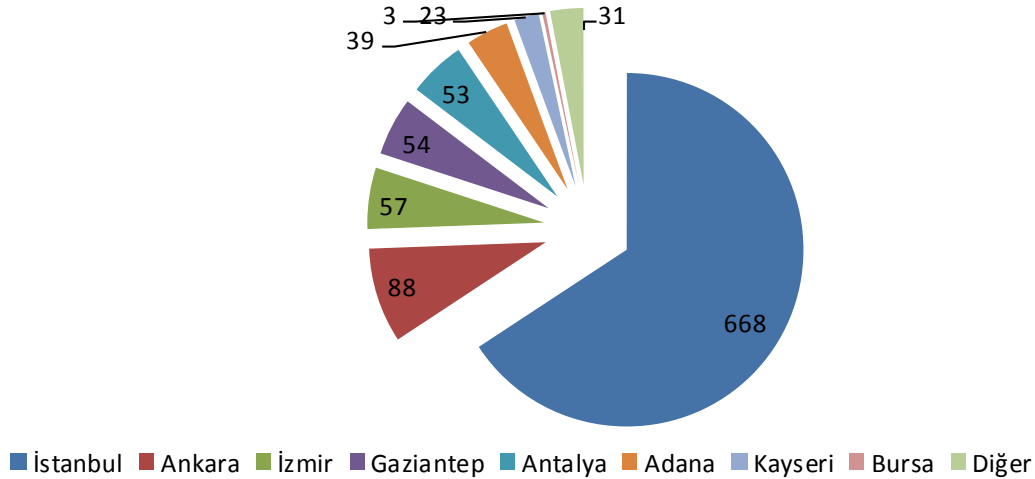
2. Anket davet mektubu yukarıda belirtilen Odaların tüm üyelerine gönderilmiş ve anket web sitesine bir link sunulmuştur (www.surveymoney.com). Projenin zaman kısıdı sebebiyle, veri toplama ve analizinde etkinliğin sağlanması için web tabanlı anket yöntemi seçilmiştir. Sistem ayrıca katılımcılara uygun oldukları zaman anket formunu doldurmaları için esneklik sağlamıştır.

3. Anketteki en büyük risk, katılımcıların klavyede yazma ve BT temel becerilerine sahip olmalarının ve bilgisayara erişimlerinin olmasının gerekmesiydi. Ayrıca, anket aracı elektronik sistem kısıtlarına ve anketi barındıran web sayfasına uyumlu olacak şekilde tasarlanmıştır.

Popülasyon ve örneklem büyüklüğü

4. Anketin hedef popülasyonu yukarıda sıralanan sanayi ve ticaret odalarına kayıtlı şirketlerden oluşuyordu. Potansiyel seçim yanlılığını kontrol etmek ve analizi ona göre gerçekleştirmek için şirketlerin büyüklüklerine ve sektörlerine göre dağılımlarını elde ettik. Bu raporun yazıldığı zaman itibarıyla, ankete 1.020 şirket katılmıştır. Katılımın yerlere göre dağılımı Şekil 40'da gösterilmiştir.

Şekil 40: Katılımcı Şirketlerin merkezlerinin bulunduğu illere göre dağılımı



Kaynak: Türk işletmelerinin karşı karşıya olduğu Vize kısıtlamaları konusundaki Dünya Bankası Anketi.

5. Ankete katılan 1.020 şirketten 668'i (yüzde 66) İstanbul'da yer almaktadır. Daha sonra Ankara (yüzde 9), İzmir, Gaziantep ve Antalya (her biri yaklaşık yüzde 5'in biraz üzerinde), Adana (yüzde 4), Kayseri (yüzde 2) ve diğer şehirler (yüzde 3) gelmektedir.

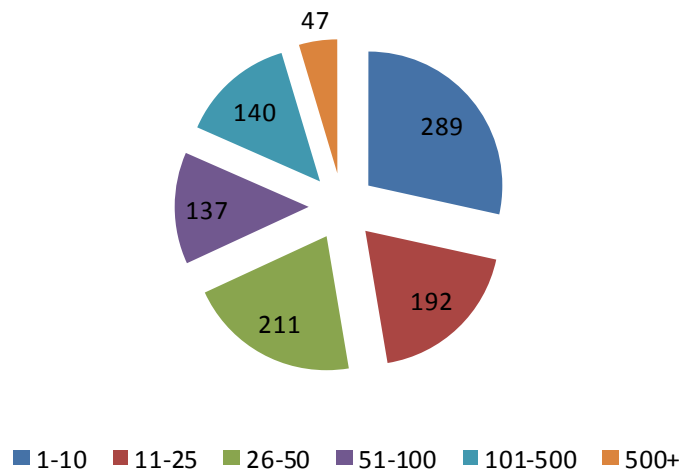
6. Şirketlerin sektörel dağılımı Tablo 36'da gösterilmiştir. Tekstil ve hazır giyim şirketleri en büyük grubu oluştururken (yüzde 14,9), daha sonra metal sektörü (yüzde 12,9) ve kimyasal, petrol ve plastik sektörü (yüzde 9,2) gelmektedir.

Tablo 36: Katılımcı Şirketlerin sektörel dağılımı

Sektörler	Sayı	Yüzde
Güvenlik	6	%0.6
Ahşap ve kağıt ürünleri	40	%3.9
Bilgi Teknolojisi	44	%4.3
Cam, çimento, vs.	14	%1.4
Çevre	7	%0.7
Eğitim	12	%1.2
Elektrik ve Elektronik	61	%6.0
Enerji	15	%1.5
Finans	9	%0.9
Gıda	59	%5.8
İnşaat	73	%7.2
Yönetim	10	%1.0
Kimyasal, petrol, plastik	93	%9.2
Sanat ve kültür	3	%0.3
Madencilik	14	%1.4
Medya ve haberleşme	18	%1.8
Metal	131	%12.9
Otomotiv	50	%4.9
Sağlık ve Sosyal Hizmetler	27	%2.7
Tarım	10	%1.0
Tekstil ve hazır giyim	151	%14.9
Satış ve Pazarlama	84	%8.3
Kişisel Hizmetler	10	%1.0
Turizm, Eğlence	18	%1.8
Ulaştırma ve Lojistik	57	%5.6

Kaynak: Türk işletmelerinin karşı karşıya olduğu Vize kısıtlamaları konusundaki Dünya Bankası Anketi.

7. Şekil 41’de görüldüğü gibi, katılımcı şirketler büyüklük bakımından önemli ölçüde çeşitlilik göstermektedir. En küçük şirketler (1-10 çalışan) en büyük grubu oluştururken (yüzde 28), bunu 11-25 çalışanı olan şirketler (yüzde 19) ve 26-50 çalışanı olan şirketler (yüzde 21) takip etmektedir. 51-100 çalışanı veya 100-500 üzeri çalışanı olan orta ölçekli şirketler birlikte yüzde 18’lik bir paya sahiptir. Son olarak, 500 üzeri çalışana sahip en büyük şirketler örneklemin yüzde 5’ini oluşturmaktadır.

Şekil 41: Katılımcı Şirketlerin istihdam düzeylerine göre dağılımı

Kaynak: Türk işletmelerinin karşı karşıya olduğu Vize kısıtlamaları konusundaki Dünya Bankası Anketi.



