

Basın Bülteni

12 Nisan 2012

TS/BAS-BÜL/11-23

TÜSİAD
AVRUPA İŞ DÜNYASI
KONFEDERASYONU
BUSINESSEUROPE
ÜYESİDİR

“Yeni Dönemde Türk-Amerikan Ekonomik İlişkileri: Daha Güçlü Bir Stratejik Ortaklık İçin Analiz ve Öneriler” Özet Bulgular

İstanbul

Masrutiyet Caddesi,
No: 46 Tepebaşı 34420
İstanbul – Türkiye
T +90 (212) 249 19 29
F +90 (212) 249 13 50
E tusiad@tusiad.org

Ankara

İran Caddesi, No: 39/4
Gaziosmanpaşa 06700
Ankara – Türkiye
T +90 (312) 468 10 11
F +90 (312) 428 86 76
E ankoffice@tusiad.org

Brüksel

13, Avenue des Gaulois, 1040
Brussels – Belgium
T +32 (2) 736 40 47
F +32 (2) 736 3993
E brisoffice@tusiad.org

Washington D.C.

1250 24th Street,
N.W. Suite Nr. 300,
Washington D.C. 20037 USA
T +1 (202) 776 77 70
F +1 (202) 776 77 71
E usoffice@tusiad.us

Berlin

Märkisches Ufer, 28
Berlin 10179 Germany
T +49 (30) 288 786 300
F +49(30) 288 786 399
E berlinoffice@tusiad.org

Paris

33, Rue de Galilée 75116
Paris – France
T +33 (1) 44 43 55 35
F +33 (1) 44 43 55 46
E parisoffice@tusiad.org

Pekin

Beijing Lufthansa Centre,
Office C-319, Beijing 100016
P. R. China
T +86 (10) 6462 2066
F +86 (10) 6462 2067
E tusiad.china@usccc.com.cn

www.tusiad.org

TÜSİAD ve ABD Ticaret Odası (US Chamber of Commerce – USCC) iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerini konu alan “Yeni Dönemde Türk-Amerikan Ekonomik İlişkileri: Daha Güçlü bir Ortaklık için Analiz ve Öneriler” başlıklı bir rapor hazırlamıştır.

ABD Ticaret Odası ve TÜSİAD’ın stratejik iş geliştirme birimi TÜSİAD International bünyesinde faaliyet gösteren ABD Çalışma Grubu’nun koordinasyonunda Sidar Global Advisors tarafından hazırlanan rapor, Türkiye ile ABD arasındaki ikili ekonomik ilişkileri geliştirmeye yönelik çalışmalar kapsamında oluşturulmuştur. Rapor, iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerinin mevcut durumunu ve yasal boyutunu analiz ettikten sonra, küresel ve çok taraflı bir çerçevede içerisinde başarılı sektör ve firma örneklerine de dikkat çekerek ikili ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik önerilerde bulunmaktadır.

Rapor, 14 Mart 2012 tarihinde ABD Ticaret Odası Bakan Yardımcısı Michael Camuñez’in katılımıyla Washington D.C.’de düzenlenen bir toplantı ile kamuoyuna tanıtılmıştır. Türkiye’de ise 12 Nisan 2012 Perşembe günü, İstanbul Ceylan Intercontinental Oteli’nde düzenlenen bir seminer ile kamuoyuna tanıtılmıştır.

“Yeni Dönemde Türk-Amerikan Ekonomik İlişkileri: Daha Güçlü Bir Stratejik Ortaklık İçin Analiz ve Öneriler” başlıklı raporda şu bulgular yer almaktadır:

“Yeni Dönemde Türk-Amerikan Ekonomik İlişkileri: Daha Güçlü Bir Stratejik Ortaklık İçin Analiz ve Öneriler” adlı rapor USCC (U.S. Chamber of Commerce - ABD Ticaret Odası) ve TÜSİAD sponsorluğunda Washington merkezli Sidar Global Advisors tarafından hazırlanmış olup iki kuruluşun başkanlarının önsözüyle yayınlanmıştır. Raporun amacı, Türkiye-ABD ekonomik ilişkilerinde yaşanan ivme kaybına ilişkin genel mahiyette bir tahlil sunmak ve ilişkilerin stratejik/model ortaklık düzeyine yükseltilebilmesi için pratikte uygulanabilir bir dizi öneri geliştirmektir. Çalışmada özetle:

- ticaret ve yatırımlar konusunda iki taraftaki piyasa ve mevzuattan kaynaklanan engel ve fırsatlar gözden geçirilmekte,
- ABD-Türkiye ekonomik ilişkilerinin askeri/güvenlik ekseninden çok boyutlu stratejik bir eksene kaydırılabilmesi için yeni bir yasal ve kurumsal çerçeve önerilmekte,
- G20-B20 plaformunun nasıl aktif bir Türk-Amerikan işbirliği forumuna dönüştürülebileceği tartışılmaktadır.

Raporun Washington tanıtımı 14 Mart 2012 Çarşamba günü ABD Ticaret Bakanlığı Müsteşarı Michael Camunez ile TÜSİAD Uluslararası Koordinatörü Bahadır Kaleağası'nın katıldığı bir toplantı ile USCC'de yapılmıştır.

Rapor şu tespitlerde bulunmaktadır:

- En üst düzeyde dile getirilen bütün siyasi söylemlere rağmen Türk-Amerikan ticari ve yatırım ilişkileri son on yılda gerilemiştir. Özellikle Türkiye'nin ABD'ye ihracatı artmamakta, Türk dış ticaret açığı büyümekte, ABD'den Türkiye'ye yabancı sermaye akışı istenen düzeye getirilememektedir.
- ABD ticaret ortamı liberal olmakla birlikte Türk ihracatçıları özellikle yüksek rekabet sebebiyle ABD piyasasında kayda değer bir yer edinme aşamasına gelememişlerdir. Türkiye'nin ABD'yi hedefleyen ihracat stratejileri de istenilen sonuçlara ulaşamamıştır. Türkiye'nin ABD'ye yaptığı ihracatın yapısı hala yüzde kırk oranında emek-yoğun mallardan oluşmakta ve ABD'nin ithalat kompozisyonuyla uyumsuzluk arz etmektedir.
- ABD piyasası giderek Doğu Asya tedarik zincirlerine entegre olurken Türkiye ile ekonomik entegrasyon daha da marjinalize olma tehlikesiyle karşı karşıyadır.
- Obama ve Erdoğan hükümetleri ikili ilişkileri ekonomik bağların çeşitlendirilmesi ve derinleştirilmesi yoluyla bir “model ortaklık” düzeyine çıkarmak istemekle birlikte, henüz ortak bir strateji çerçevesinde hareket etmemektedirler. Türkiye ve ABD halihazırda birbirinden kopuk bir şekilde karşı ülke pazarına girmeye yönelik ihracat stratejileri uygulamaktadırlar (2023 İhracat Stratejisi ve U.S. National Export Initiative).
- Türkiye'nin ticaret politikaları genel itibarıyla liberal olmakla birlikte son dönemde ekonomik kriz çerçevesinde korumacı bazı tedbirler yürürlüğe sokulmuştur. Aynı şekilde ABD hükümeti de kriz çerçevesinde Türk özel sektörünü de etkileyen bazı korumacı ticari tedbirlere başvurmuştur. Türkiye'nin uluslararası doğrudan yatırım rejimi ise son yıllarda hükümetin aldığı tedbirler sayesinde birçok sektörde çok açık hale gelmiştir.
- Türkiye'nin iç mevzuat ve politika değişiklikleriyle kaydettiği ilerlemeler henüz ikili anlaşmalara yansıtılmamıştır. Türkiye ve ABD arasındaki ekonomik ilişkiler hala beklentileri karşılamaktan uzak ve modernize edilmeye muhtaç anlaşma ve düzenlemelerle yönetilmeye çalışılmaktadır. İkili ekonomik çerçeve Türkiye piyasasındaki açıklığı uluslararası garanti altına almamakta ve ABD iş çevrelerine yeterince güven telkin etmemektedir.

Raporda şu önerilere yer verilmektedir:

- 1985 tarihli Türkiye-ABD Yatırımların Karşılıklı Teşviki Anlaşması ile Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşmalarını revize eden yeni bir “Stratejik Ekonomik Ortaklık Paktı” düşünülmelidir. Bu Pakt ile Türk üreticilerinin ABD merkezli tedarik zincirlerine entegrasyonu hedeflenmeli ve içerisine Türkiye’nin tercihli ihracat yapabileceği özellikle otomotiv gibi katma değer yaratacak sektörleri hedefleyen ilave bir tercihli ticaret anlaşması ile modern ticaret anlaşmalarında bulunan tedarik zincirlerini teşvik edici yeni (“WTO-plus”) kurallar dahil edilmelidir. Güncellenecek olan Yatırımların Karşılıklı Teşviki Anlaşması’nda ABD’li yatırımcılar özellikle Türk mevzuat değişiklikleri konusunda bilgilendirilme ve ‘önceden görüş bildirebilme’ gibi bir dizi şeffaflık önlemi ile anlaşmazlıkların hallini de içeren bazı ayrıcalıklara kavuşturulabilirler.
- Ekonomi Bakanlığı koordinasyonunda Türkiye’nin ihracat ve yatırım promosyon stratejileri birarada düşünülerek, Türk özel sektörünü ABD eksenli değer zincirlerine entegre etmeyi hedefleyen yeni bir strateji geliştirilmelidir. Söz konusu “ABD ihracat stratejisi”, Türkiye’nin rekabet gücüne sahip hizmet ve imalat sektörlerini merkeze almalı, Türk işadamlarının ABD piyasasındaki lojistik altyapı eksikliklerini giderecek, onları ABD’deki dağıtım mekanizmalarına eklemleyecek önlemler içermelidir.
- Türk ihracatını ABD ithalat kompozisyonuyla uyumlaştıracak, emek-yoğun mallardan sermaye ve teknoloji-yoğun mallara dönüştürecek bir ihracat stratejisine ihtiyaç vardır. Strateji çerçevesinde Türkiye’nin AB ile Gümrük Birliği sayesinde rekabet gücü kazandığı sektörlerdeki ticaret ve yatırımların artırılması amaçlanmalıdır. Bu kapsamda başarılı ortak girişimlerin (joint venture) arttırılması, özellikle de 3. ülke piyasalarına birlikte girmek için, özendirilmelidir.
- İlişkilerin sağlıklı bir şekilde genişletilmesi ve derinleştirilebilmesi için ABD ve Türkiye’nin uygulamakta olduğu ihracat stratejilerinin uyumlaştırılması faydalı olacaktır. Bunun için iki ülkenin ilgili ticaret ve ekonomi kurumları arasında istişareler başlatılarak ortak projeler, kriterler ve hedefler yoluyla ticaret ve yatırımların artırılması için birlikte çalışılmalıdır. Ortak stratejinin bir parçası olarak 3. ülke piyasalarına ortak girişimler yoluyla birlikte girmek özendirilmeli, enerji, müteahhitlik, sağlık hizmetleri gibi sektörlerde ortak girişimlerin finansmanını artıracak teşvik programları düşünülmelidir.
- Türk iş dünyası başarılı sonuçlar vermeyen eski yöntemleri bir kenara bırakarak, ABD piyasasına ABD’li şirketler ile birlikte girmeye yönelik yaratıcı stratejiler geliştirmelidir. Bu konuda öne çıkan Türk ve yabancı başarı hikayeleri (ABD piyasasında Mavi Jeans, AB piyasasında Vestel gibi) takip edilerek ortak pazar araştırması, ARGE yoluyla ABD tüketicisine hitap eden ürünler geliştirilmesi, yaratıcı pazarlama ve marka stratejisi yöntemleriyle Türk ürünlerinin rekabet gücü artırılmalıdır. Ayrıca belli başlı ABD liman ve şehirlerinde ortak lojistik ve yatırım/ticaret bilgi merkezleri kurulabilir.
- Mevcut ikili mekanizmaların ötesinde Türk ve ABD’li işadamlarını biraraya getirecek yeni sektörel programlar düşünülmelidir. Özellikle Türk tedarik firmaları ile ABD’li çok uluslu şirketleri biraraya getirecek “networking” etkinlikleri ve senelik Türk-Amerikan CEO konferansları düzenlenmesi faydalı olacaktır.
- G20 Türkiye ve ABD’nin ekonomik alanda işbirliği yapabilecekleri yeni bir platformdur. Ancak, Türkiye gerek özel sektörün G20 gündemine yabancı olması, gerekse bürokratik kurumlar arasında eşgüdüm sağlanamaması ve kapasite sorunları sebebiyle şimdiye kadar yüksek

profilli bir varlık gösterememiştir. Türkiye'nin 2015 yılında G20 başkanlığını almış olması, iki ülkenin ortak ekonomik çıkarları çerçevesinde gündemi şekillendirmeleri açısından önemli bir fırsat teşkil etmektedir.