

**GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE
AB'NİN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE YAPTIĞI
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ
AVRUPA VE TÜRK İŞ DÜNYASINA ETKİLERİ**





TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE AB’NİN ÜÇÜNCÜ ÜLKELERLE YAPTIĞI SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ AVRUPA VE TÜRK İŞ DÜNYASINA ETKİLERİ

Haziran 2008

(Yayın No: TÜSİAD-T/2008-06-467)

Meşrutiyet Caddesi, No. 46 34420 Tepebaşı/İstanbul
Telefon: (0212) 249 07 23 • Faks: (0212) 249 13 50

© 2008, TÜSİAD

Tüm hakları saklıdır. Bu eserin tamamı ya da bir bölümü, 4110 sayılı Yasa ile değişik 5846 sayılı FSEK uyarınca, kullanılmazdan önce hak sahibinden 52. Maddeye uygun yazılı izin alınmadıkça, hiçbir şekil ve yöntemle işlenmek, çoğaltılmak, çoğaltılmış nüshaları yayılmak, satılmak, kiralanmak, ödünç verilmek, temsil edilmek, sunulmak, telli/telsiz ya da başka teknik, sayısal ve/veya elektronik yöntemlerle iletilmek suretiyle kullanılamaz.

ISBN : 978-9944-405-40-9

Graphis Matbaa

Yüzyıl Mahallesi Matbaacılar Sitesi 1. Cadde No: 139 Bağcılar /İSTANBUL
Telefon: (0212) 629 06 07 Pbx Faks: (0212) 629 03 85
www.graphis.com.tr

ÖNSÖZ

TÜSİAD, özel sektörü temsil eden sanayici ve işadamları tarafından 1971 yılında, Anayasamızın ve Dernekler Kanunu'nun ilgili hükümlerine uygun olarak kurulmuş, kamu yararına çalışan bir dernek olup gönüllü bir sivil toplum örgütüdür.

TÜSİAD, demokrasi ve insan hakları evrensel ilkelerine bağlı, girişim, inanç ve düşünce özgürlüklerine saygılı, yalnızca asli görevlerine odaklanmış etkin bir devletin var olduğu Türkiye'de, Atatürk'ün çağdaş uygarlık hedefine ve ilkelerine sadık toplumsal yapının gelişmesine ve demokratik sivil toplum ve laik hukuk devleti anlayışının yerleşmesine yardımcı olur. TÜSİAD, piyasa ekonomisinin hukuksal ve kurumsal altyapısının yerleşmesine ve iş dünyasının evrensel iş ahlaki ilkelerine uygun bir biçimde faaliyette bulunmasına çalışır. TÜSİAD, uluslararası entegrasyon hedefi doğrultusunda Türk sanayi ve hizmet kesiminin rekabet gücünün artırılarak, uluslararası ekonomik sistemde belirgin ve kalıcı bir yer edinmesi gerektiğine inanır ve bu yönde çalışır. TÜSİAD, Türkiye'de liberal ekonomi kurallarının yerleşmesinin yanısıra, ülkenin insan ve doğal kaynaklarının teknolojik yeniliklerle desteklenerek en etkin biçimde kullanımını; verimlilik ve kalite yükselişini sürekli kılacak ortamın yaratılması yoluyla rekabet gücünün artırılmasını hedef alan politikaları destekler.

TÜSİAD, misyonu doğrultusunda ve faaliyetleri çerçevesinde, ülke gündeminde bulunan konularla ilgili görüşlerini bilimsel çalışmalarla destekleyerek kamuoyuna duyurur ve bu görüşlerden hareketle kamuoyunda tartışma platformlarının oluşmasını sağlar.

TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği Çalışma Grubu, AB'nin son dönemde üçüncü ülkelerle serbest ticaret anlaşmalarının gerçekleştirilmesi sürecinde bızla ilerlediğini ve Türkiye'nin de Gümrük Birliği nedeniyle AB'nin tercihli ticaret rejimini üstlenmek durumunda olduğunu göz önünde bulundurarak Türkiye'nin söz konusu anlaşmalar karşısındaki konumunu tartışmak üzere "Gümrük Birliği Çerçevesinde AB'nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmalarının Avrupa ve Türk İş Dünyasına Etkileri" başlıklı bir seminer düzenlemiş ve seminerde yer alan tartışmalar yayın haline dönüştürülmüştür.

"Gümrük Birliği Çerçevesinde AB'nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmalarının Avrupa ve Türk İş Dünyasına Etkileri" başlıklı bu rapor TÜSİAD tarafından 30 Nisan 2008 tarihinde İstanbul'da gerçekleştirilen seminerde yapılan tartışmaları içermektedir.

Haziran 2008

İÇİNDEKİLER

Açılış Konuşması: Haluk Dinçer	9
TÜSİAD Yönetim Kurulu Üyesi ve Dışişleri Komisyonu Başkanı	
Oturum.....	15
Oturum Başkanı Asım Barlın	
TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği Çalışma Grubu Başkanı.....	17
Cem Duna	
TÜSİAD Yönetim Kurulu Eski Üyesi.....	17
Cemalettin Damlacı	
T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı AB Genel Müdürü.....	22
Rasmus Wendt	
BUSINESSEUROPE Güney Kore ve Ukrayna ile STA Raportörü.....	33
Murat Peksavaş	
Koç Holding Avrupa İşleri Müşaviri.....	38
Soru ve Cevap.....	45
Sunumlar	
Sunum 1 : Gümrük Birliği Çerçevesinde Serbest Ticaret Anlaşmalarına Uyum.....	53
Sunum 2 : EU's Free Trade Agreements and their Effects on Turkish Business.....	75

Kısaltmalar

AB: Avrupa Birliği

AKP/ACP: Afrika, Karayipler ve Pasifik / Africa, Caribbean, Pacific

ANDEAN: And Topluluğu Ticaret Bloku

ASEAN: Association of Southeast Asian Nations (Güneydoğu Asya Ülkeleri Birliği)

BUSINESSEUROPE: Avrupa İşverenler Konfederasyonu

DTÖ/ WTO: Dünya Ticaret Örgütü / World Trade Organization

EFTA: European Free Trade Association

GATT: General Agreement on Tariffs and Trade

ILO: International Labor Organization (Uluslararası Çalışma Örgütü)

MERCOSUR: Güney Amerika Ortak Pazarı

NAFTA: North American Free Trade Agreement (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması)

STA/FTA: Serbest Ticaret Anlaşması / Free Trade Agreement

TÜSİAD
YÖNETİM KURULU ÜYESİ VE
DIŞİŞLERİ KOMİSYONU BAŞKANI
HALUK DİNÇER'İN
AÇILIŞ KONUŞMASI

Değerli Konuklar, Değerli Basın Mensupları,

“AB’nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmalarının Türk İş Dünyasına Etkileri” başlıklı seminerimize hoş geldiniz.

TÜSİAD Türkiye’nin AB ile sürdürdüğü üyelik müzakereleri sürecinin başlangıcından bugüne, süreci hem Avrupalıların hem de Türklerin bakış açısından görmeye çalışarak ve tüm çalışmalarında AB perspektifini dikkate alarak çalışmalarını sürdürmektedir. Bu bağlamda 1988 yılından bu yana üyesi olduğu Avrupa İşverenler Konfederasyonu BUSINESSEUROPE vasıtasıyla AB iş dünyasındaki gelişmeleri yakından takip etmekte, Türk ve AB’li iş çevreleri arasında karşılıklı bilgilendirme ve görüş alışverişi sağlamaktadır.

TÜSİAD 1996 yılında son aşaması tamamlanarak yürürlüğe giren AB-Türkiye Gümrük Birliğini de Türkiye’nin AB ile entegrasyonu için önemli bir adım olarak görmektedir.

Dünyanın en büyük ve en derin ekonomik bütünleşme modeli olan AB ile Gümrük Birliği’ne girmek Türkiye’ye sadece serbest ticaret fırsatları sağlamakla kalmamış aynı zamanda Türkiye AB’ye üyelik için gereken mevzuat uyumunun anlamlı bir kısmını da bu dönemde gerçekleştirmiştir. Türkiye’nin Gümrük Birliği bağlamında üstlenmek durumunda olduğu yükümlülükler yalnızca teknik bir mevzuat uyumunun ötesine geçerek ekonomik, hukuki ve idari yapılanmada, yönetim ve iş yapma anlayışında köklü bir değişikliği beraberinde getirmiştir.

Gümrük Birliği teknoloji içeren sektörlerin ihracatını artırmış ve bu sektörlerle rekabet gücü kazandırmıştır.

AB’ye yapılan ihracat, 1997 yılında yaşanan Asya Krizi, 1998 yılında yaşanan Rusya krizlerinde ve 1999 yılında AB dışı pazarlardaki daralmayı ikame etmiştir. Bu ikame etkisi kalıcı olmuştur. AB’nin ihracatımız içindeki payı artarken ithalatımız içindeki payı düşüş göstermiş, 2007 yılına gelindiğinde genel İhracatın ithalatı karşılama oranı %62,4 oranında kalırken, AB ile yapılan ticarete bu oran %88 olarak gerçekleşmiştir.

Diğer taraftan Türkiye 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı çerçevesinde AB'nin tercihli ticaret rejimini üstlenme yükümlülüğüne bağlı olarak AB'nin STA yaptığı ülkelerle aynı şekilde bu anlaşmaları yapmak durumundadır. Türkiye'nin STA imzalayabildiği ülkelerle ticareti de Türkiye'nin lehine gelişmiştir. 1996-2006 dönemine bakıldığında Türkiye'nin toplam ihracatı 267%, ithalatı 214% artarken aynı dönemde STA imzaladığı ülkelere ihracatı 402% artış kaydetmiş bu ülkelerden ithalatında ise 289% artış gözlenmiştir.

Ancak Türk sanayii Gümrük Birliği kapsamında AB tarafından sağlanması öngörülen mali ve teknik yardımları alamadığından uyum maliyetini kendi üstlenmek durumunda kalmıştır. Bu maliyetin yanı sıra son dönemde AB'nin büyük pazarlara sahip çok sayıda üçüncü ülkeyle yaptığı Serbest Ticaret Anlaşmaları da AB üyesi olmayan ve AB karar organlarında da yer almayan Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden doğan kazanımlarını zaafa uğraticı bir durum yaratmaya başlamıştır.

AB'nin son dönemde serbest ticaret anlaşmalarının gerçekleştirilmesi sürecinde hızla ilerlediğini ve Türkiye'nin de Gümrük Birliği nedeniyle AB'nin tercihli ticaret rejimini üstlenmek durumunda olduğunu göz önünde bulunduran TUSİAD, Türkiye'nin söz konusu anlaşmalar karşısındaki konumunu tartışmanın çok gerekli ve önemli olduğu kanaatine varmıştır.

Bazı üçüncü ülkeler, Türkiye ile aralarında böyle bir yükümlülük olmaması nedeniyle bu konuda müzakereye sıcak yaklaşmamaktadır. Türkiye'nin bu konudaki çözüm talebi Avrupa Komisyonu'na birçok sefer iletilmesine karşın Türkiye'nin AB üyesi olmaması sebebiyle üçüncü ülkelere yaptırım içeren bir baskı yapılmamaktadır.

Gümrük Birliği yükümlülüğü nedeniyle AB'nin özellikle Güney Kore, Ukrayna, ASEAN ve Hindistan gibi ülkelerle imzalayacağı anlaşmalar aynı anda Türkiye ile söz konusu taraflar arasında imzalanmaz ise özellikle tekstil, elektronik, otomotiv, demir-çelik ve kimya gibi Türkiye'nin lokomotifleri olan sektörlerin büyük zarar görmesi söz konusu olacaktır.

Türkiye'nin bu ülkelerle STA'sının gecikmesi sadece Türk firmalarını haksız rekabet ile karşı karşıya bırakmakla kalmayacak Türkiye'de ciddi yatırımları olan AB'li firmaların da çıkarlarını zedeleyecektir. Gümrük Birliği'nin karşılıklı fayda prensibine dayalı olduğu düşünüldüğünde hem Türk hem de Türkiye'deki AB yatırımlarına zarar veren

böyle bir sorunun çözümü için biran önce etkin ve kalıcı bir çözüm bulunması gereği görülmektedir.

Gümrük Birliği'nin sadece bir ticaret serbestliği değil aynı zamanda kurumsal alt yapımızı da modernleştiren bir sistem olduğu ve Türkiye'nin AB üyesi olması halinde Serbest Ticaret Anlaşmalarından doğan bu olumsuz etkinin bertaraf olacağı göz önünde bulundurulduğunda, ülkemizin AB'ye katılım müzakerelerinin mümkün olan en hızlı şekilde ilerlemesi büyük önem taşımaktadır.

AB üyeliği hedefinin Türkiye'nin değişmez bir politikası olduğu dikkate alındığında, Gümrük Birliği nedeniyle AB norm ve standartlarına ulaşma yolunda kaydedilen mesafeyi iyi kullanmak, özellikle adaylık süreci çerçevesinde Ulusal Program'da yer alan hedeflere yönelik olarak eksiklikleri gidermek ve en kısa sürede gerekli adımları atarak AB tam üyeliğine doğru hızla ilerlemek gerekmektedir.

Buna karşılık AB tarafının da bu süreçte yapıcı yaklaşımlar içinde olmasının ve Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden kaynaklanan sorunlarının en etkin ve erken çözümü için gerekli hukuki ve resmi adımları atmasının iki tarafa da fayda sağlayacağını düşünüyoruz. Bu çerçevede, TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği Çalışma Grubu'nun koordinasyonunda gerçekleştirilen bugünkü seminerin bu kapsamdaki tartışmalara olumlu katkı sağlayacağını umuyor, davetimizi kabul eden BUSINESSEUROPE Temsilcisi Sayın Rasmuss Wendt ve DTM AB Genel Müdürü Sayın Cemalettin Damlacı'ya teşekkürlerimi sunarak sözü TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği Çalışma Grubu Başkanı Sayın Asım Barlın'a bırakıyorum.

Beni dinlediğiniz için teşekkürler.

Oturum Başkanı:

Asım Barlın
TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği
Çalışma Grubu Başkanı

Konuşmacılar:

Cem Duna
TÜSİAD Yönetim Kurulu Eski Üyesi

Cemalettin Damlacı
T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı
AB Genel Müdürü

Rasmus Wendt
BUSINESSEUROPE Güney Kore ve Ukrayna ile
STA Raportörü

Murat Peksavaş
Koç Holding Avrupa İşleri Müşaviri

Asım Barlın:

Sayın Başkanım çok teşekkür ediyorum. Değerli arkadaşlarımız, bilindiği gibi, başkanımızın da ifadesiyle, bugüne kadar AB'nin üçüncü ülkelerle sebest ticaret anlaşmaları imzalamasının ardından biz de o ülkelerle STA anlaşmaları yapmak için ciddi gayretler sarfettik. Kimisiyle bunları yapabildik, kimisiyle de yapamadık. Örnek vermek gerekirse, Meksika gibi bir ülkeyle STA anlaşması bildiğimiz kadarıyla 2000 yılından bu yana ciddi bir sorun. Ama görülüyor ki, önümüzdeki dönemlerde daha ciddi sorunlarla karşılaşacağız. Haluk Bey'in de ifade ettiği gibi, Güney Kore, ASEAN ülkeleri ve takip eden pek çok ülke ya da toplulukla serbest ticaret anlaşmasının yapılması hem ülkemizdeki, hem de AB'deki pek çok sektörü derinden etkileyecektir. Dolayısıyla, TÜSİAD olarak bu konuda bir bilgilendirme semineri yapma gereği duyduk. Bunun için buradayız. Ben ilk sözü bu konuda büyük emeği geçmiş, Gümrük Birliği aşamasında fevkalade büyük çalışmaların içinde bulunmuş, konunun duayeni Cem Bey'e vermek istiyorum. Buyurun.

Cem Duna:

Teşekkür ederim. 1987 yılında, Nisan ayında Türkiye AB'ye tam üyelik müracaatını yaptı. Aradan 2 yıl geçti ve AB görüşünü yayınladı ve dedi ki: "AB şu esnada böyle genişleme müzakerelerine girmiyor. Avusturya, Türkiye vs olmak üzere birkaç tane talep var. Biz bunlarla müzakerelere başlamak yerine 2 senelik bir zaman istiyoruz. Her ne kadar Türkiye'nin tam üyelik müracaatını yapmaya ehil bir ülke olduğunu kabul etsek dahi bu zaman sonunda bir karar vereceğiz. Ama bu arada gelin ilişkilerimizi düzeltelim, daha ileriye götürelim. Çünkü bütün 1980'ler askıda geçti. Gümrük Birliği'ne girelim, zaten anlaşmalarımız da bunu öngörüyor."

Ben de o zaman Birleşmiş Milletler nezdinde Cenevre'de Büyükelçiydim. Rahmetli Turgut Özal Başbakanı. Beni çağırdı; "Cem, git bak bakalım neymiş şu Gümrük Birliği? İyi bir şey mi, kötü bir şey mi? Şunu bir müzakere edelim" dedi. 1950'li yıllarda ekonomik alanda dünyada 2 tane tartışma vardı. Bunlardan bir tanesi acaba serbest ticaret anlaşmaları ve serbest ticaret bölgeleri mi yararlıdır yoksa gümrük birlikleri mi yararlıdır? Gümrük birliklerinin serbest ticaret anlaşmalarından farkı, serbest ticaret anlaşmalarında ortak gümrük tarifeleri, ortak politikalar v.b. şartların olmamasıdır. Sadece iki ülke karşılıklı olarak birbirleri arasında gümrükleri sıfırladığını ilan eder. Yani işin özeti budur. Gümrük birlikleri daha ziyade ekonomik entegrasyon projeleridir.

Yani ekonomilerinizi birbirleriyle birleştirirsiniz. Burada üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifeleri vardır, ortak rekabet politikası, ortak ticaret politikası gibi ortak politikalar vardır. Gene hatırlayacaksınız, 1950'lerde 2 tane oluşum vardı. Bir tanesi Roma anlaşmasıyla beraber AB, diğeri de EFTA dediğimiz özellikle İskandinav ülkelerinin oluşturduğu ve serbest ticaret bölgesi öngören anlaşmaydı. II. Dünya Savaşı'nın hemen ertesinde ortaya çıkan Roma anlaşması dediğimiz şey esas itibariyle bir gümrük birliği anlaşmasıdır. Yani Roma Anlaşması'nın öngördüğü şey ana fikir olarak bir gümrük birliğidir. Klasik bir gümrük birliğinden farklı olarak buna bazı ortak politikaları da eklemiş ve bunu bir ekonomik entegrasyon projesi haline getirmiş olan bir anlaşmadır. Roma Anlaşması'na ek olarak AB'nin yapmış olduğu tüm akitlerde bu ana felsefe gözetilerek ileriye götürülmüş ve tek pazarın ve tek paranın oluşması bunların bir doğal sonucu olmuştur. 1959 yılında Türkiye'nin müracaatıyla müzakereler başladıktan sonra imzalanan ve 1964'te yürürlüğe giren Ankara Anlaşması da Roma Anlaşması'nın bir replikasıdır. Diğer bir ifadeyle, bu anlaşmanın temelinde öngördüğü unsur, bir gümrük birliği anlaşmasıdır. Niye bunlar olmuştur? Çünkü küreselleşme dünyada tam anlamıyla cereyan edememiş ve böyle yerel entegrasyon projeleri, bölgesel entegrasyonlar ve serbest ticaret anlaşmaları geçtiğimiz dönemin ana unsurlarından birini oluşturmuştur.

Ankara Anlaşması'na bakacak olursak, 3 aşamadan oluştuğu görülür. Birinci anlaşma hazırlık dönemidir. Burada Türkiye herhangi bir sorumluluk üstlenmemiştir. AB tek taraflı olarak mali protokoller vasıtasıyla Türkiye'ye kaynak transferi yapmaktadır ve Türk ekonomisini AB'ye tam üyeliğe hazırlamaya yönelik bir çaba içindedir. Bu malum katma protokolün ortaya çıkmasına kadar devam eden yani 1973'e kadar süren süredir. 1973'ten itibaren Türkiye kademeli olarak sorumluluk üstlenmeye başlamıştır ve bunun adına da geçiş dönemi denmiştir. Çünkü 2 tane liste vardır. 12 ve 22 yıllık listeler bunlar. Sanayide gümrük duvarlarının nasıl indirileceğini, hangilerinin ne zaman indirileceğine dair hazırlanmış olan listelerdir. 22 yıllık süre 1995 yılında tamamlandığı için de Gümrük Birliği dediğimiz ve Ankara Anlaşması'nın 28'nci maddesinde izah edilen bir sürecin başlaması gerekirdi ve nitekim başlamıştır. Dolayısıyla, 1995 yılının Mart ayında bu kararın alınmasının bir tesadüfi tarafı yoktur. Bu doğrudan doğruya bir ahdi sorumluluğun yerine getirilmesidir. Bunu eğer Türkiye yerine getirmemiş olsaydı o zaman Ankara Anlaşması'nın gerekliliği hükümlerini de yerine getirmemiş addedilecekti. Dolayısıyla, bir hukuki yükümlülük yerine getirilmiştir. Niye yerine getirilmiştir? Çünkü AB örneğin Doğu Avrupa ülkelerine karşı sahip olduğu siyasi iradeye, Türkiye'ye karşı sahip değildi. Yani AB Türkiye'yi tam üye yapmak için büyük bir heyecan duymadı-

ğından dolayı Türkiye hukuki zeminde kalıp, bunu gerçekleştirme politikasını izlemiştir. Buna bir anlamda “adım adımcılık” politikası denir. Hatırlayacaksınız, Ankara Anlaşması’nın 28’nci maddesi der ki, “Üçüncü dönem geldiğinde yani nihai dönem geldiğinde taraflar Gümrük Birliği’ni gerçekleştirir ve tam üyelik müzakerelerini görüşmeye başlar.” Dolayısıyla, müzakerelere başlamak için şartları yerine getirmek gerektiğini göz önünde tutmamız gerekir.

Bırakın bu hukuki zemini bir tarafa, Türkiye acaba Gümrük Birliği’ne niye girmiştir? Buna biraz bakalım. Her şeyden önce Türkiye 1980’den itibaren yani 24 Ocak kararlarından itibaren ekonomik bir politika değişikliğine, bir paradigma değişikliğine girmiş olan bir ülkedir. 1980’e kadar geçen dönem içinde içe dönük bir ekonomi sürdüren Türkiye, içeride yarattığı artı değeri yeniden yatırıma yönlendirerek, kalkınma politikası izlemiş olan bir ülkedir. Ama 24 Ocak kararlarıyla birlikte bu politikanın iflas ettiği ilan edilince dışa dönük bir politika izlemeye başlamıştır. Burada da ihracatın arttırılması, yabancı sermaye transferleri ve borçlanma 3 temel unsur halinde karşımıza çıkar. Her şeyden önce, Türkiye Gümrük Birliği’ne, 770.000 km² yüzölçümü ve o zaman daha 50 milyon nüfuslu olan ekonomik sahasını AB’nin ekonomik kitlesiyle bütünleştirerek, ekonomik parametrelerini büyütme amacıyla girmiştir. Yani siz artık sadece 50 milyon için bir üretime girmiyorsunuz fakat 250-300 milyon nüfusluk bir bölgeye ihracat yapmak için ve onlara üretim yapmak için kendi ekonomik düşünce kalıplarınızı bir anlamda zorlayarak, büyütüyorsunuz. Girişin temel etkeni budur. İkinci nedeni, o güne kadar rekabete açık olmayan bir ekonomiyi rekabete açmaktasınızdır. Yani hatırlayacaksınız, ithal ikamesi denen ekonomi genelinde siz paranızı nereye yatırırsanız yatırım, ithalat dışarıda tutulduğu için o yatırdığınız paranın size her zaman geri döndüğü ve bir kar getiren ekonomik modeli öngördüğü için esasında kaynak israfına yol açan bir modeldir. Yani siz göreceli avantajlarınızı kullanacağınıza herhangi bir alanı seçerek, yatırım yapma imkanına sahipken, birdenbire rekabete açarak ekonominizi akılcılığa götürüyorsunuz, rekabete hazır hale getiriyorsunuz. Bir nedeni de budur. Yani esasında rekabet imkanı olmayan bir sektöre yatırım yapmak yerine, rekabet imkanı olan bir sektöre yatırım yaparak kaynağınızı akılcı bir şekilde tahsis etmiş oluyorsunuz. Üçüncüsü, siz Gümrük Birliği’ne girmedığınız takdirde yahut ekonomik ilişkinizi belirli bir aşamaya götürmediğiniz takdirde bu boşluğun 24 saat içinde bir başka rakibiniz tarafından doldurulacağını göz önünde tutarsanız, bir giriş nedeniniz de Gümrük Birliği’ne pazar konsolidasyonu dediğimiz süreçtir. Nitekim, sayın Başkan’ın biraz önce verdiği rakamlar bunu tipik göstergesidir. AB, bizim en büyük ticaret ortağımızdır ve buradaki

rakamlar da giderek kapanmaktadır. Yani "giderek kapanmaktadır" lafı çok önemli. Buradaki eğilimler önemlidir. Çünkü siz gelişme yolunda bir ülkeyseñiz dış ticaretinizde her zaman açık verirsiniz. Gümrük Birliğı'ne yöneltilen çeşitli eleştirilerden bir tanesi de; "biz Gümrük Birliğı nedeniyle AB'yle ticaretimizde şu kadar açık veriyoruz" şeklindedir. Peki aynı soruna diğerk taraftan baksak: Siz Gümrük Birliğı'ne girmemiş olsaydınız bu açıklar daha küçük mü olacaktı yoksa daha büyük mü olacaktı? Bunun yegane cevabı, daha büyük olacaktı. Dolayısıyla, kolay eleştirilerden bir an önce kaçınmamızda fayda olacağını düşünüyorum.

Ayrıca Gümrük Birliğı krizlere karşı Türkiye'yi koruma konusunda son derece başarılı olmuştur. Hatırlayın, 1998 yılında ortaya çıkan Uzak Doğu'daki krizin Türkiye tarafından göreceli olarak daha rahat atlatılmasının sebebi, Gümrük Birliğı'nin sağlamış olduğu entegrasyonun Türkiye'ye getirmiş olduğu avantajdır.

Diğerk taraftan, Gümrük Birliğı'nin başarılı olmadığı 2 konuya gelmek istiyorum. Bunlardan birincisi, yabancı sermaye transferleridir. Gümrük Birliğı'nin ilk 10 yılında Türkiye'ye gelen yabancı sermaye hiçbir artış göstermemiş, tersine gerilemiştir. Ama bunun sebebi Gümrük Birliğı değil, Türkiye'nin içinden geçtiğı siyasi ve ekonomik istikrarsızlıktı. Yani bunun maliyetini Gümrük Birliğı'ne çıkarmak bence doğru bir yaklaşım değildir. Buna mukabil, şu konuda bir gerçeğı kabul etmemiz gerekir. Gümrük Birliğı'nin uygulaması dediğimiz şey, son derece başarısız olmuştur. Niye? Çünkü hem AB, hem de Türkiye kendine özgü nedenlerle Gümrük Birliğı'nin başarılı uygulamasından adeta kaçınmışlardır. Sanki başka bir gezegende cereyan ediyormuş gibi davranmışlardır. Gümrük Birliğı'nin iyi bir şekilde uygulanması konusunda AB bütünüyle umarsız kalmış, Türkiye de siyasi krizden siyasi krize geçtiğı için Gümrük Birliğı'ne ayıracak vakit bulamamıştır.

Değnilmesi gereken bir diğerk husus da Türkiye'ye vaat edilen 3 milyar dolarlık mali yardım konusudur. Bu mali yardım sözü Gümrük Birliğı'ne ek olarak tek taraflı niyet beyanına dayanır. Fakat hatırlayacaksınız, 1996 yılının başında Gümrük Birliğı vesilesiyle bu mali yardımın uygulanması beklenirken, Kardak krizi nedeniyle söz konusu yardım Türkiye'ye gelmemiştir. Çünkü Yunanistan bunu veto etmiştir ve zaten tek taraflı bir deklarasyon olduğu için de AB bunun hayata geçirilmesinde bir başarı gösterememiştir. Ama bütün bunlar Gümrük Birliğı için Türkiye'nin zararlı çıktığı bir

yargının bence doğruluğunu ortaya koymaz. Bir tek suali hemen sormamız gerekir. Şayet Türkiye Gümrük Birliği'ne girmemiş olsa idi bugün tam üyelik müzakerelerine başlayabilir miydi, başlayamaz mıydı? Benim cevabım, eğer Gümrük Birliği olmamış olsaydı Türkiye, AB ile tam üyelik müzakerelerine başlayamazdı. Avrupa'nın Türkiye'yi tam üye yapmak gibi bir siyasi iradesi olmadığı için Türkiye bir anlamda hukuki zemini zorlayarak ve hukuki gerekleri yerine getirerek bu tam üyelik sürecini başlatmış bir ülke haline gelmiştir. Gümrük Birliği'nin farklı olduğunu söyledim ve burada üçüncü ülkelere karşı uygulanan gümrük duvarları ve kendi içinde ticaretin serbestleşmesinin yanı sıra ortak politikalardan söz ettim. Bunlardan bir tanesi ortak ticaret politikasıdır, diğeri de ortak rekabet politikasıdır. Ortak rekabet politikasını bir kenara bırakacak olursak, ortak ticaret konusunda Türkiye'nin elini kolunu bağladığı bir gerçektir. Çünkü bağlamamış olsa o zaman ticaret sapması dediğimiz olay meydana gelir. Halbuki gümrük birliklerinin esas amacı ticaret oluşturmaktır. Ticareti saptırmak değildir. Dolayısıyla, bu politikanın dışına çıktığınız zaman sizin yaratacağınız dalgalanma piyasanın bütününde –piyasa derken, bütün Avrupa'nın tek pazarını kastediyorum- bir dalgalanmayı beraberinde getirecektir. Türkiye'nin bugünkü sıkıntısı da bütünüyle budur. Çünkü Türkiye'nin taraf olamadığı ticaret anlaşmaları AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı, Türkiye'nin piyasasında bozukluklara yol açmaktadır ve Türkiye'nin özel sektöründe oyuncularını etkilemektedir. Düzeltmesi gereken esas husus budur. Ama Gümrük Birliği'nin yanlış bir şey olduğu sonucunu beraberinde getirmez.

Ne yapılabilir? Ne vaat edildi? Buna bakmamız lazım. Şu andaki durumda Türkiye tam üye olamıyor. Tam üye olamadığı için de üçüncü ülkelerle yapılan serbest ticaret anlaşmalarını yapamıyor. Çünkü bu ülkelerden bazıları Türkiye ile böyle bir anlaşmaya girmek istemiyor. Buna karşılık siz Avrupa Komisyonu'na gidiyorsunuz, diyorsunuz ki: “Ey komisyon, böyle şey olmaz. Sen benden bir taraftan anlaşmalara taraf olmamı istiyorsun, öbür taraftan bana yardımcı olmuyorsun.” Türkiye bunu söylemekte haklıdır. Çünkü AB'nin üçüncü ülkelerle STA imzalarken bazı anlaşmalara eklediği “Türkiye Maddesi” denen bir madde olmakla beraber bu maddenin hiçbir bağlayıcılığı olmadığı için Türkiye'nin sorununa çözüm oluşturmamaktadır. Dolayısıyla, Türkiye bu maddenin zorunlu hale gelmesini talep etmelidir.

İkinci husus ise Gümrük Birliği'nin öngördüğü hükümlerden birisi olan istişare mekanizmalarıdır. Yani eğer AB Türkiye'yi de etkileyecek olan bir işe girişiyorsa, Türkiye ile istişare etmesi gerekir. Belki bu istişareler sonunda Türkiye'nin bir veto hakkı yok ama olayın

gidişine etkisi olabilir. Diğer bir deyişle, olayın cereyan ediş tarzına bir etkisi olabilir. Bunu Türkiye'nin talep etmesi gerekir. AB'nin de buna olumlu cevap vermesi gerekir. Gümrük Birliği Ortak Komitesi'nin toplantılarına bakıldığında sadece her iki tarafın hangi konularda sorunlu olduklarını alt alta dile getirmesinden ibaret olduğu görülür. Yani bu bir sonuca ulaşmayan toplantılar manzumesi haline gelmiştir. Bunun değiştirilmesi gerekir.

Söylediğim gibi, Türkiye'nin bu anlaşmalara taraf olamayışındaki zorluklarla ilgili eleştiriler haklıdır. Esas çözüm Türkiye'nin AB'ye tam üye olmasıdır. Eğer enerjimizi daha ziyade bu konuda atılacak adımlara, bu konuda yapılacak reformlara, bu konudaki ciddiyete, bu konudaki iradeye ve bu konudaki kararlılığa, milli seferberliğe bağlayabilirsek zannediyorum biz nerde yanlış yaptık diye tartışmaktan daha faydalı ve ileriye dönük sonuçlar alabiliriz.

Bu karşılıklı bir sorumluluktur. Biz ne kadar AB'ye girmek istiyorsak ve bu konuda üzerimize düşeni yapmamız gerekiyorsa AB'nin de bu gri sahalarda dediğimiz sahalardan bir an önce çıkıp, Türkiye'nin AB içindeki yerinin ne olması gerektiği konusunda artık Türkiye'ye karışık sinyaller vermekten vazgeçmesi gerekir diye düşünüyorum. Beni dinlediğiniz için çok teşekkür ederim. Bu bir açılış, bir zemin konuşmasıydı. Bunun üzerinde olabilecek tartışmalara, suallerinize her zaman hazırım.

Asım Barlın:

Çok teşekkür ederim sayın Büyükelçim. İzninizle şimdi Cemalettin Bey ile devam etmek istiyorum. Ama ondan önce bir iki şeyi gündeme getirmekte fayda görüyorum. Bilindiği gibi, Dünya Ticaret Örgütü, dünyadaki ticaretin her yönüyle kolaylaştırılmasından, rekabet denilen pazara girişinden, vergilerin düşürülmesinden yana çalışmalar sürdürüyor. Aynı şekilde AB de bu konuda ciddi gelişmeler ve çalışmalar içinde. Sanki iç içe bir rekabet de gündemde gibi görünüyor. Bütün bunlarla ilgili hususları geçmişte ülkemize dış ticaretin standardının oluşturulmasında fevkalade emeği geçmiş olan DTM AB Genel Müdürü Sayın Cemalettin Damlacı'dan başlayarak öğrenmek istiyoruz. Buyurunuz.

Cemalettin Damlacı:

TÜSİAD'ın değerli yöneticileri ve üyeleri, değerli konuşmacılar. Sözlerime başlamadan önce hepinizi saygı ile selamlıyorum. Ayrıca, TÜSİAD Dış Ticaret ve Gümrük Birliği Çalışma Grubu'na bu nazik davetleri için de teşekkür ediyorum.

Değerli konuşmacılar benden önce serbest ticaret anlaşmaları (STA)'nın Türkiye için dış ticaret ve ekonomi açısından ne kadar önemli olduğunu vurguladılar. Ben daha ziyade serbest ticaret anlaşmalarının teknik yönüyle izahını yapmaya çalışacağım ve Türkiye'nin bu süreçte gerçekleştirmiş olduğu uyum ve karşılaştığı zorluklarla ilgili sizlere bilgi vermeye çalışacağım.

Öncelikle, yasal dayanağı bilmek önemli. Bunun yasal dayanağının ilkinin elbette ki Gümrük Birliği kararının 16'ncı maddesi olarak zikredebiliriz. Diğer bir yasal dayanak ise, 1995 yılında AB'nin inisiyatifiyle ortaya konulan ve 2010 yılı itibariyle Akdeniz'in serbest bir ticaret gölü haline getirilmesini öngören Barselona sürecidir. Türkiye de bu sürece taraf olan üye ülkelerden bir tanesi. Tabii en önemlisi, küresel bazda GATT'ın 24'ncü maddesi çerçevesinde üye ülkeler birbirleriyle bölgesel entegrasyon anlaşmaları, serbest ticaret anlaşmaları yapabiliyorlar. Diğer taraftan, GATT Tokyo Turu ile ilgili yetki hükmü çerçevesinde de az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkeler kendi aralarında daha dar kapsamlı taviz değişimini öngören bu tür tercihli ticaret anlaşmaları yapabiliyorlar. GATT 24'le Tokyo ve Uruguay Turu arasındaki fark önemli. Çünkü 24'ncü madde bu türlü bölgesel entegrasyon anlaşmaları yapıldığında, mal ticaretinin mümkün olduğu kadar tamamının veya büyük bir kısmının kapsanmasını öngörüyor. Bu bağlamda da zaten Türkiye ile AB arasındaki Gümrük Birliği hala Dünya Ticaret Örgütü nezdinde ya da GATT nezdinde müzakereleri kapanmamış bir konu. Neden diyecek olursanız, baktığımızda, tarım ürünleri Gümrük Birliği kapsamı dışında. Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Anlaşması kapsamındaki demir-çelik ürünleri de Gümrük Birliği dışında kalıyor. GATT Tokyo Turu yetki hükmü çerçevesindeki anlaşmanın Türkiye açısından bir önemi var. Türkiye tarım ürünleri itibariyle önemli bir hassasiyete sahip ve yapmış olduğu serbest ticaret anlaşmalarında 15 ürün, 20 ürün veya 30 ürün gibi çok dar kapsamlı ürünler bazında taviz tanımaktadır. Dolayısıyla, GATT 24'ün öngördüğü ticaretin mümkün olduğu kadar büyük bir kısmını kapsamaması hükmünü karşılayamamaktadır.

1/95 sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16'ncı maddesine baktığımızda, burada öngörülen husus, 1996 yılından itibaren 5 yıl içerisinde yani 2001 yılına kadar sözkonusu kararın 10 nolu ekinde yer alan ülkeler itibariyle Türkiye'nin Topluluğun tercihli gümrük rejimine uyum sağlamasıdır. Bu uyum sadece serbest ticaret anlaşmalarını değil, aynı zamanda Topluluk otonom rejimlerini de kapsıyor. Fakat AB süreç içerisinde dış ilişkiler politikası çerçevesinde bu 10 nolu ekteki ülkeler dışındaki ülkelerle

de serbest ticaret anlaşması ya da ortaklık anlaşması yapma kararı almıştır. Bu itibarla Topluluğun tercihli gümrük rejimine uyum Türkiye için hareketli bir hedef haline gelmiş ve konulan 5 yıllık süre de maalesef uygulanabilir olmaktan çıkmıştır.

Diğer taraftan, yine bu madde çerçevesinde eğer Türkiye ile Topluluk arasında uygulamadan kaynaklanan vergisel farklılıklar var ise, bu takdirde bu 5 yıllık dönem içerisinde, ilgili sektörleri koruma anlamında Türkiye tarafından telafi edici vergi uygulanması öngörülmüştür. Tabii bunun belli şartları var. Ürünün bir defa menşeinin tespit edilebiliyor olması ve sözkonusu vergi farkının 5 puandan fazla olması lazım. Bu şartlar yerine getirildiği takdirde, Türkiye bunu uygulayabilir. Bugüne kadar Türkiye bunu uygulayabilmiş mi? Hayır. Bu hep teorik olarak, çeşitli platformlarda dile getirilmiş, bundan zarar gördüğümüz söylenmiş ama Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın sektörlerimize yöneltilen "hangi ürünlerden, hangi ülkeden zarar görüyorsunuz?" şeklindeki sorulara maalesef net yanıt alınamamıştır. Vergi farkının 5 puandan fazla olduğu tüm ürünlerde telafi edici vergi tahsili amacıyla menşe kontrolüne gitmemiz halinde ise AB ile olan ticaretimizin akışında sıkıntılar ortaya çıkacaktır. Onun için bu konuda trafik sapmasına yol açan ülke ve ürünlerin kesin olarak tespiti gerekiyor.

Bu konuyla ilgili geçmişten tek bir net örnek hatırlıyoruz. Türkiye'de akrilik iplik ve kumaş üreten bir firmamız Gaziantep'teki önemli miktarda mal alan müşterisinin kendisinden artık mal almaması üzerine konuyu araştırıyor ve şunu tespit ediyor. Gümrük vergisi %9 olan bu ürün doğrudan Meksika'dan Türkiye'ye geldiğinde %9 vergi ödeniyor, ama AB üzerinden ATR belgesine bağlanıp geldiği takdirde sıfır gümrükle Türkiye'ye giriş imkanı var. Aradaki komisyonu düştüğünüz zaman bile AB üzerinden gelen mal en az %5-6'lık bir ithal maliyeti avantajı elde ediyor. Antepli firma bu fiyatı daha avantajlı gördüğü için, AB üzerinden almayı tercih ediyor. Bunun üzerine biz Avrupa Komisyonu'na müracaat etmek istedik ama galiba daha sonra firmalar arasında bu konu bir şekilde halledildi ki konu tekrar bizim gündemimize getirilmedi. Dolayısıyla, Avrupa Komisyonu'na o konudaki müracaatımızı yapamadık. Yani bize bu konuda bir talep geldiği zaman, bunun ülke ve madde bazında net olarak ortaya konması lazım ki, Komisyon nezdinde biz bunu kovuşturabilelim, savunabilelim.

Diğer taraftan, 16'ncı maddenin getirmiş olduğu önemli bir yükümlülük de serbest ticaret anlaşmalarının getirdiği avantajdan yararlanabilmek için o anlaşmaların ekinde

bulunan menşe kriterlerinin karşılanmasıdır. Bu bağlamda da ortak menşe kuralları uygulanması gerekmektedir. Bu bağlamda Türkiye, AB'nin ilgili ülkelerle yapmış olduğu anlaşmaların ekindeki menşe kurallarının aynısını uygulamak zorundadır.

AB'nin şu anda yürürlükte olan tercihli gümrük rejimlerine baktığımız zaman, sadece serbest ticaret anlaşması değil, genelleştirilmiş tercihler sistemi denilen ve tek taraflı olarak en az gelişmiş ülkelere ya da gelişmekte olan ülkelere sağlanan tarife tavizleri sözkonusudur. Türkiye, Gümrük Birliği kapsamına giren ürünler itibariyle bir ülke hariç –siyasi nedenlerden dolayı- bu yükümlülüğünü de yerine getirmiştir. Diğer taraftan, AB, otonom rejimler kapsamında Bosna-Hersek, Sırbistan, Kosova, Moldova ve Afrika Karayip ülkelerine tek taraflı tavizler tanımıştır. Biz bunlardan şu anda sadece Kosova'ya karşı bu yükümlülüğümüzü yerine getirmiş durumdayız. Bosna-Hersek ile serbest ticaret anlaşmamız var. Sırbistan ile de müzakerelerimiz devam ediyor.

Gümrük Birliği kapsamında ise, AB'nin Türkiye dışında Andorra ve San Marino ile de Gümrük Birliği anlaşması sözkonusu. Ama tabii bunlar çok küçük ülkeler. Bir tanesi Fransa ve İspanya'nın arasında yer alan, diğeri de İtalya'nın yakınında yer alan çok küçük topraklar. Ancak Topluluğun çeşitli ülkelerle yapmış olduğu serbest ticaret anlaşmalarına baktığımız zaman, ya anlaşma metni içerisinde, ya da anlaşmaya eklenen bir deklarasyonla sözkonusu anlaşmanın San Marino ve Andorra için de geçerli olduğu zikredilmektedir. Bizim burada beklentimiz, AB'nin aynı yaklaşımı Türkiye için de göstermesi ve bu anlaşma Türkiye için de geçerlidir demesidir. Dolayısıyla, biz bu müzakerelerde karşılaşmış olduğumuz sıkıntıları otomatik olarak aşmış olacağız. Ama bugüne kadar bizim dile getirdiğimiz bu talepler, bu ülkelerin çok küçük olduğu, dolayısıyla Türkiye ile karşılaştırılabilir nitelikte olmadığı, Türkiye'nin pozisyonunun çok farklı olduğu, ilgili ülkeleri ikna etmede zorlandıkları gerekçesiyle olumlu karşılanmamıştır.

Topluluğun tercihli ticaret anlaşmalarına baktığımız zaman, EFTA ülkeleri ile serbest ticaret anlaşmaları var. Norveç, İzlanda ve Liechtenstein ile ortaklık anlaşması var. Fas, Tunus, İsrail, Filistin, Cezayir, Mısır, Ürdün ve Lübnan'la Avrupa-Akdeniz süreci çerçevesinde ortaklık anlaşması var. Meksika ve Şili ile yine ortaklık anlaşması var. Arnavutluk, Karadağ, Hırvatistan ve Makedonya ile ortaklık anlaşması var ve Güney Afrika Cumhuriyeti ile ortaklık anlaşması var. Biraz önce de bahsettiğim gibi, AB bu serbest

ticaret anlaşmaları ya da ortaklık anlaşmalarını giderek yaygınlaştırmaktadır. Çünkü özellikle Dünya Ticaret Örgütü şemsiyesi altında yürütülen ticaretin serbestleştirilmesi çalışmaları maalesef başarılı bir şekilde sonuçlanmadığı için ülkeler serbest ticaret anlaşmaları yapmaya ağırlık vermiştir. AB de tabi bu çerçevede sözkonusu ülke pazarlarında geride kalmamak için stratejisini değiştirerek, yeni serbest ticaret anlaşmaları yapma yönünde bir eğilim içerisine girmiştir ve ASEAN ülkeleri ve ANDEAN Topluluğu ile serbest ticaret anlaşması yapma konusunda inisiyatif başlatmıştır. Diğer taraftan, MERCOSUR, Körfez İşbirliği Konseyi, Ukrayna, Güney Kore ve Hindistan ile de aynı şekilde ortaklık anlaşması müzakereleri ve görüşmeleri devam etmektedir. Türkiye AB'nin bu ülkelerle müzakereye başlaması ertesinde sözkonusu ülkelerle müzakereye başlama arzusunu iletmekte ve mümkün olduğu takdirde, bu ülkelerle müzakerelere başlamaktadır.

AB, İsrail ile anlaşmasını 1995'de imzalamış, biz 1996'da imzalamışız. AB, EFTA ile 1992'de anlaşma imzalarken Türkiye AB'den 1 yıl önce 1991'de imzalamış. Hırvatistan AB ile 1991'de anlaşma imzalarken Türkiye ile 1992'de imzalamıştır. Makedonya ile biz AB'den önce anlaşmayı imzaladık ve yürürlüğe koyduk. Bosna-Hersek'le de yine aynı şekilde AB'den önce anlaşma imzaladık. Karadağ ile de görüşmeler gayet iyi yürüyor. 2008 Mayıs ayının sonunda üçüncü turu yapacağız. Öyle tahmin ediyoruz ki, yıl sonundan önce Karadağ ile anlaşmayı imzalayacağız. Fas'la AB 1996'da STA imzaladı. Biz ise, 2004'de ancak imzalayabildik. Yine aynı şekilde Tunus ve Filistin ile de STA imzalanmasında büyük bir gecikme var. Yani Akdeniz ülkeleriyle esasen arada imza ve müzakere tarihleri itibariyle önemli bir fark var. Sadece Suriye ile AB bizden önce anlaşmayı parafe etti ama bazı siyasi nedenlerle onay süreci şu anda askıya alınmış durumda. Ancak Türkiye, 2007 başı itibariyle Suriye ile anlaşmayı yürürlüğe koydu. Mısır'la yine aynı şekilde anlaşmamız yürürlüktedir. Arnavutluk ile AB 2006'da STA imzalarken Türkiye de 2006'da imzaladı ve 1 Mayıs 2008 itibariyle bu anlaşma da yürürlüğe giriyor. Diğer taraftan, Ürdün'le müzakerelerimiz halen devam ediyor. Ürdün'ün bu konuda birtakım çekinceleri var. Lübnan ile müzakereler siyasi nedenlerden dolayı yavaş yürüyor. Güney Afrika Cumhuriyeti maalesef göstermiş olduğu isteksizliği devam ettiriyor. 1 Mayıs 2008 tarihinde Güney Afrika Cumhuriyeti büyükelçisi ile bir görüşmemiz var. Umarız ki, önümüzdeki süreçte onlarla da müzakereye başlayabiliriz. Cezayir maalesef çeşitli nedenler öne sürerek müzakereye başlamada isteksizlik gösteriyor. Faroe Adaları ise sadece balıkçılık ürünleriyle ilgileniyor, bu nedenle bu ülke ile anlaşmayı tamamlamamız kısa sürede gerçekleşebilecek. Diğer taraftan AB, AKP (Afrika, Karayipler, Pasifik)

lkeleri ile biraz önce bahsettiğim otonom rejim kapsamında vermiş olduğu tavizleri karşılıklı tavizlere çevirmek istiyor. Yani, bu ülkeler ile STA yapmak istiyor. Bu konu ile ilgili görüşmeler devam ediyor. Aynı şekilde bizim de bu ülkeler nezdinde girişimlerimiz var. 2004 yılında bir istikşafi görüşmenin dışında Meksika ile müzakerelerde bir ge-lişme sağlayamadık. MERCOSUR lkeleri de aynı isteksizliği gösteriyordu ama önceki hafta Arjantin dönem başkanlığında bir toplantı yaptık ve tahmin ettiğimizin ötesinde olumlu bir yaklaşım gösterdiler. Kendi prosedürleri çerçevesinde öncelikle bir ereve anlaşması imzalamayı teklif ettiler ve bir taslak ereve anlaşması sundular. Öyle sanıyoruz ki, MERCOSUR ile önümüzdeki süreçte bu müzakere süreci hızlanacak. Ukrayna ile istikşafi bir görüşme yaptık. Yılın ikinci yarısında müzakerelere başlayacağız. Ancak, AB müzakerelere başlamış durumda. Hindistan'la da müzakere girişiminde bulunduk ve öyle tahmin ediyoruz ki, en geç yılın ikinci yarısında Hindistan'la da müzakerelere başlanacak. şili ile uzun bir durgunluk döneminden sonra geçen yıl görüşmelere başladık ve şili heyeti Temmuz'un ilk haftası ikinci tur müzakereler için Türkiye'ye gelecek. 2008 sonundan önce bu anlaşmayı bitirmeyi mit ediyoruz. Sanıyoruz ki, şili ile olan bu olumlu ge-lişme aslında MERCOSUR ülkelerini de hareketlendirdi ve bu çerçevede bize bir taslak ereve anlaşma metni tevdi ettiler. Güney Kore maalesef bugüne kadar Türkiye'ye karşı olumlu bir yaklaşım sergilemedi. Kendilerinin i pro-sedr gereği bir etki değerlendirme çalışması yapmaları gerekiyormuş. Kendilerine bu etki değerlendirmesini ortak yapmayı teklif ettik. 6 Mayıs'ta bir heyet Güney Kore'den İstanbul'a gelerek özel sektörle görüşmeler yapacak ve bu heyetin içerisinde de bu etki değerlendirme çalışmalarını yürüten insanlar var. Biz de o toplantıda bulunacağız ve kendilerini ikna etmeye çalışacağız. Diğer taraftan, ASEAN lkeleri de gündemlerinin dolu olduğunu söyleyerek, ancak iki yıl sonra Türkiye ile müzakereye girebileceklerini belirttiler. Ama biz girişimlerimizi devam ettiriyoruz. Orta Amerika lkeleri ile ilgili açıkçası herhangi bir girişimimiz şu an için olmadı. Zaten bu lkeler AB tarafından da yeni programa alınmış ülkeler ama gelecek dönemde tabii ki bu ülkelerle de STA m-zakerelerine başlama konusunda girişimlerimizi yapacağız.

Müzakerelerin başlaması konusunda çeşitli isteksizlikler var diye belirttik. Bunların çeşitli nedenleri var. Bu nedenlerden ilki, AB ile STA imzalayan ülkelerin mallarını serbest dolaşım ilkesi çerçevesinde ATR belgesi ile AB üzerinden kolaylıkla ülkemize sokabildikleri gerçeğidir. Dolayısıyla, bu yöntemi kullanmayı deniyorlar. Diğer taraftan Meksika, ASEAN lkeleri, Güney Kore gibi ülkelerin de özellikle gelişmiş ülkelerle veya kendi komşu ve evre ülkeleriyle serbest ticaret anlaşması yapma programları var.

Öncelikleri onlara verdikleri için de Türkiye'yi tabii ki geri plana atıyorlar. Sizinle müzakerelere ancak 1 yıl, 2 yıl sonra başlayabiliriz şeklinde cevaplar alıyoruz. Ürdün ve Lübnan gibi ülkeler ise, Türkiye'nin rekabet gücünden çekindiklerini, dolayısıyla anlaşma yapmak istemelerine rağmen bazı sektörleri anlaşmanın kapsamı dışında tutmak istediklerini belirtiyorlar. Ama bu kapsam dışı tutmak istedikleri ürünler de maalesef bizim o ülkelere ihracat potansiyelimiz olan ürünler. Dolayısıyla, biz de bu yaklaşımı kabul etmek istemiyoruz. Diğer taraftan, AB bu konuda bize gerçekten önemli bir destek vermiyor. "Turkey Clause" denilen Türkiye ile ilgili bir maddeyi son zamanlarında bazı anlaşmalara ekliyorlar. Anlaşmaya koydukları ifade ile ilgili ülkeyi Türkiye ile mümkün olduğu kadar kısa zamanda müzakerelere başlamaya ve geçiş döneminden önce bitirmeye davet ediyorlar. Bu ifade ilgili ülkeye, geçiş dönemi 6 sene ise, 6 sene sonuna kadar, 12 sene ise 12 sene sonuna kadar müzakereleri tamamlama esnekliğini veriyor. Dolayısıyla, bu madde sorunun çözümüne katkıda bulunmuyor.

Bu konuları Avrupa Komisyonu yetkilileri ile sürekli olarak görüşüyoruz. Gümrük Birliği Ortak Komitesi'nde görüşüyoruz. Non-paper veriyoruz. Talep ve önerilerimizi iletiyoruz. AB Komiserleri ile Bakanımız Sayın Kürşad Tüzmen bu konuları görüşüyor. Ancak, Komisyon bu taleplerimizi ve önerilerimizi not etmekten öte bir insiyatif almıyor. Burada bizim AB'den talebimiz, Gümrük Birliği'ne dahil olan sanayi ürünleri itibarıyla AB'nin yaptığı ama bizim yapamadığımız mevcut STA'ların Türkiye için de geçerli olmasını sağlayacak bir düzenlemenin yapılmasıdır. Bir az önce belirttiğim gibi Andor'a ve San Marino için bu yapılmış. Dolayısıyla Türkiye için de böyle bir şey sözkonusu olabilir. Tarım ürünleri bakımından ise Türkiye o ülkeyle ikili müzakere çerçevesinde bir liste belirler ve o düzenlemeye eklenebilir.

Güney Kore veya bir başka ülke bize, müzakerelere bir yıl sonra başlayalım veya iki yıl sonra başlayalım diyor. Ötelenmiş oluyoruz. En azından AB'den 2 yıl sonraya kalmış oluyoruz. Tabii AB'ye bunun Türkiye için bir haksızlık olduğunu söylüyoruz. Yani Türkiye AB üzerinden pazarını bu ülkelere açıyor ama Türkiye bu ülkelere AB'nin girdiği şartlarla giremiyor. Bu ülkelerle müzakerelerin eş zamanlı olarak başlanabilmesi için AB'nin bu ülkeleri ikna etmesini, bu ülkelere bir ön şart getirmesini talep ediyoruz.

Körfez İşbirliği Konseyi ülkeleri ile serbest ticaret anlaşması müzakeresi yapıyoruz. Şu anda AB de bu grup ile müzakereleri tamamlayabilmiş değil. AB, Körfez İşbirliği

Konseyi ülkeleri ile yaklaşık 22 tur müzakerede bulundu, biz ise 3 tur müzakere yaptık. Tabii bu müzakerelere girerken AB'nin o ülkeye gümrük vergileri ile ilgili, menşe kuralları ile ilgili neyi teklif ettiğini bilmemiz gerekir. Bunlar bilinmeden müzakereleri sonuçlandırmaya kalkarsak Gümrük Birliği'nin işleyişinde birtakım sıkıntılar olacaktır. Avrupa Komisyonu yetkililerinden bu konularda bilgi istediğimiz zaman; henüz müzakereler sonuçlanmadı, bunlar gizli bilgiler, çok kapsamlı bilgi veremeyiz cevabını alıyoruz. Halbuki, biz Gümrük Birliği oluşturmuşuz ve AB'nin ortak ticaret politikalarını uygulamak zorundayız. Bu zorunluluk işbirliğini de zorunlu hale getiren bir hadisedir. Avrupa Komisyonu bu ülkelerle müzakereye girmeden önce ve müzakereyi gerçekleştirdikten sonra müzakereler sırasında konuşulanları bize anlatmalı. Ayrıca, bu müzakerelere girerken, Türkiye'nin bu ülkeler açısından hangi sektörler itibariyle hassasiyetleri var, bunları da ilgili ülkeye aktarmalı. Ama biz çoğu zaman bu müzakerelerin seyri ile ilgili bilgileri Avrupa Ajansı vasıtasıyla duyuyoruz. Halbuki üye ülkelere yapıldığı gibi, bizim önceden bilgilendirilmemiz ve bu konudaki görüşlerimizin alınması gerekir. Bu aynı zamanda 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının ilgili hükümlerinin getirdiği bir zorunluluktur. AB, buna uymamaktadır. Diğer taraftan, daha önce ifade ettiğim, telafi edici vergi uygulaması için 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 16'nci maddesinde öngörülen 5 yıllık süre doldu. Bizim bugüne kadar yapmış olduğumuz STA'lar kapsamında buna pek de ihtiyacımız olmadı diyebiliriz. Yani Fas, Tunus, Suriye ve Mısır'la kolaylıkla rekabet edebiliyoruz. Buna ihtiyacımız olmadı ama bundan sonraki STA'lar itibariyle, yani bir Ukrayna ile yapacağımız STA konusunda demir-çelik ürünleri itibariyle önemli bir hassasiyetimiz var. Güney Kore ile yapacağımız STA kapsamında elektrik-elektronik ürünleri, bazı makineler, otomotiv sektörü ve diğer bazı sektörler itibariyle hassasiyetlerimiz var. Dolayısıyla, AB bunu dikkate almak durumundadır.

Biz AB ile eş zamanlı olarak bu ülkelerle serbest ticaret anlaşması imzalamadığımız takdirde, telafi edici vergi mekanizmasını işletmek durumundayız. Yani bu ülkeler itibariyle hassas ürünleri tespit edeceğiz ve bunu AB'ye bildirerek AB üzerinden ATR belgesi ile gelmiş olsa dahi menşe deklarasyonu isteyerek bu ürünlere telafi edici vergi uygulayacağız. Biz bunu 7 Nisan'da Brüksel'de komisyon yetkilileri ile yaptığımız toplantıda açıkça dile getirdik. Özel sektörümüzle bu konuda çalışmalar yaptığımızı, tespit edeceğimiz hassas ürünleri ülke bazında kendilerine bildireceğimizi, bu ülkelerle yapacakları müzakerelerde bunların dikkate alınmasını beklediğimizi anlattık. Önümüzdeki günlerde bu yapmış olduğumuz toplantının devamı Türkiye'de yapılacak. Henüz kesin tarih belirlenmedi ama biz özel sektörden bu konudaki bilgilerimizi topladık, listeleri-

mizi şu anda oluşturuyoruz, kendilerine ileteneğiz ve yaptıkları mőzakereler sırasında bunların dikkate alınmasını isteyeceğiz. Az önce de belirttiğim gibi, gerektiği takdirde de bu őrőnler için telafi edici vergi uygulayacağız.

Diğer taraftan tabii ki, Tőrkiye ile tercihli ticaret dőzenlemesi yapmak isteyen bazı komşu ve evre őrkelere var. Ama ortak ticaret politikası bağlamında biz bunları yapmıyoruz. Ancak, isterse AB bu konuda bize esneklik sağlayabilir. Yani biz AB'nin gőndeminde olmayan bir őrkeyle serbest ticaret anlaşması yaparız ve gőmrők vergisi 5 puanın őrzerinde olan mallar için AB telafi edici vergi alabilir. Ancak, bu konuda Avrupa Komisyonu nezdinde yapmış olduğumuz girişimler maalesef kabul görmemiştir. Bu söylediğimiz konuların, yani şu ana kadar bahsettiğim bu zorlukların sık sık grőřőlmesi, tartışılması gerekmektedir. Bunun için biz Komsiyon'a Gőmrők Birliği Ortak Komitesi çatısı altında bir tercihli ticaret anlaşmaları çalışma grubu kurulmasını önerdik. Bu nerimizin de henőz cevabını alabilmiş değiliz.

Tőrkiye'nin serbest ticaret anlaşmalarında asimetrik liberalizasyon modeli uygulanmaktadır. Bu gőne kadar yaptığımız anlaşmalarda, gőmrők vergilerini sanayi őrőnlerinde baştan sıfırlıyoruz, anlaşma imzaladığımız őrkelere ise bir hazırlık (geçiş) dönemi imkanı tanıyoruz. Hazırlık dönemi içerisinde gőmrők vergilerinin kademeli olarak indirilerek, sıfırlanmasını sağlıyoruz. Bu erevede, Tunus'la 2014, Fas'la 2015, Suriye ile 2019, Mısır'la 2020 ve Arnavutluk'la da 2013 itibariyle bu vergi sıfırlanma sőresi tamamlanmış olacak ve bu őrkelere itibariyle serbest ticaret anlaşmasının Tőrkiye'ye getirdiği faydayı o tarihlerde daha iyi grmőř olacağız. ėnkő şu anda kademeli olarak bir indirim sözkonusu. Ancak, vergilerinin sıfırlanması 2014, 2015, 2019 veya 2020'ye kalan őrőnler genelde çok az sayıdadır. Tarım őrőnlerinde ise, çok az sınırlı sayıdaki őrőn için karşılıklı taviz değişimi yapıyoruz.

Tőrkiye'nin Mısır ile yaptığı serbest ticaret anlaşmasına değinecek olursak indirim takvimleri açısından AB'nin Mısır'la yaptığı anlaşmayla kıyaslandığında sadece birer yıllık fark olduğu grőlmektedir.

Tőrkiye giderek evre ve komşu őrkelere ile serbest ticaret anlaşmalarını tamamlıyor. şili ve MERCOSUR ile anlaşma yaptığımız zaman, artık Okyanus tesi őrkelere de serbest ticaret anlaşmalarını yapmış olacağız.

Ortaklık anlaşmalarını ise sadece Tunus ve Suriye ile yaptık. Bu anlaşmaların serbest ticaret anlaşmalarından farkı çeşitli sektörler itibariyle ekonomik ve teknik işbirliği hükümleri içermesidir. Ortaklık anlaşmaları küçük ve orta ölçekli işletmelerin desteklenmesi, yatırımlar ve hizmetler sektörü itibariyle daha detaylı hükümler içeriyor.

Tarım ürünlerinde de miktar bazında MFN (En Çok Gözetilen Ulus) vergilerinden belirli oranda ya da %100 vergi indirimi yaparak, karşılıklı taviz sağlıyoruz. Türkiye'nin aldığı tavizler az sayıdaki ürün grubu için sözkonusu. Diğer taraftan, çapraz menşe kümülasyonu denilen bir kavram var. Bu menşe kriterini daha kolay karşılayabilmek için ortaya konmuş, kolaylaştırıcı bir mekanizma. Bu mekanizma şu anda AB, EFTA ülkeleri, Fas, Türkiye, Tunus, İsrail ve Mısır arasında çalışmaktadır. Örnek vermek gerekirse, çapraz kümülasyonun Akdeniz ülkeleri, Türkiye ve AB arasında devreye girmesiyle birlikte, örneğin pamuklu mensucat ihracatımızda AB'nin ihracatı düşerken ya da aynı seviyede kalırken, Türkiye'nin ihracatında önemli artışlar meydana gelmiştir. Bu da çapraz menşe kümülasyonunun sağladığı avantajları ortaya koyuyor.

AB'nin mevcut ve müzakerelerini yürüttüğü STA'lar Türkiye tarafından üstlenildiğinde, dünya nüfusunun, dünya gayrisafi milli hasılasının ve dünya ticaretinin yarısına sahip olan büyük bir pazara tercihli şartlarla girme imkanı elde etmiş olacağız. Ancak, aynı zamanda kendi pazarımızı da bu ülkelere karşı açmak durumunda kalacağız. STA imzalanan ülkeler ve AB ile dış ticaretimize baktığımızda, şunu görüyoruz: 107 milyar dolarlık ihracatımızın içerisinde 72 milyar dolarlık kısım hem AB, hem de STA ülkeleri bağlamında tercihli ticarete dönmüş durumda. İthalatımızın ise sadece 67 milyar dolarlık kısmını tercihli kapsamda yapıyoruz.

Şimdi biraz da STA'ların genel ekonomiye etkilerinden bahsetmek istiyorum. STA'ların dış ticaretimize yadsınamayacak ölçüde önemli etkileri var. Şurayı özellikle belirtmek istiyorum. Bir az önce ifade ettim, bugüne kadar yapmış olduğumuz STA'larda sözkonusu ülkelere karşı bir rekabet endişemiz olmadığı için herhangi bir etki değerlendirme çalışması yapmadan doğrudan müzakereye girdik. Ama bundan sonra Güney Kore, Ukrayna gibi ya da ASEAN ülkeleri gibi ülkelerle yapacağımız STA'ların ekonomimize ve ticaretimize ne gibi etkileri olacağını anlamak için çalışmalar yapıyoruz ve bu çerçevede yapmış olduğumuz çalışmalara göre Türkiye-Güney Kore STA'sı kapsamında tekstil ve konfeksiyon, elektrik, elektronik, makine, otomotiv ve demir-çelik sektörleri

hassas sektörler olarak tespit edildi. Türkiye-Ukrayna STA'sı kapsamında da demir-çelik sektörü hassas olarak tespit edilmiş durumda. Diğer taraftan, sadece Türkiye'nin bu ülkelerle yapmış olduğu STA bağlamında değil, bu ülkelerin AB ile yapmış olduğu STA'ların AB ile ticaretimize ne gibi etkileri olacağını da inceliyoruz. Çünkü bu husus da çok önemli. Netice itibariyle, söz konusu STA'lar nedeniyle Gümrük Birliği'nin Türkiye'ye AB pazarında sağladığı avantajlar aşınacak. Bunun gözardı edilmemesi lazım. Özel sektörle bu konuda sıkı işbirliği içerisinde çalışmalarımıza devam ediyoruz. Bunun yanı sıra, sadece dezavantajlı olduğumuz ya da hassas olan sektörlerimiz değil, avantajlı olacak sektörlerimizi de ayrıca belirliyoruz. Bu kapsamda Güney Kore ile ilgili olarak 18 Mart 2008 tarihinde, Ukrayna ile ilgili olarak da 11 Nisan 2008 tarihinde özel sektörümüzle bir araya geldik, gerekli istatistiki bilgileri verdik ve kendilerinden bu hassas ürünleri belirleyerek bize bildirmelerini talep ettik. Şu anda da bu bilgiler büyük çoğunlukla gelmiş durumda. STA'larda karşılaştığımız sorunların ve bazı ülkeler itibariyle taşıdığımız endişelerin, özel sektörümüzün AB ile yapmış olduğu doğrudan temaslarında ya da AB üyesi ülkelerdeki kendi muhataplarıyla yapmış olduğu temaslar sırasında dile getirilmesinde elbette ki fayda var. Bu anlamda bizim sektörlerimizin üyesi bulunduğu Eurotext, Eurofer, BUSINESSEUROPE gibi kuruluşlar nezdinde bunların dile getirilmesini talep ediyoruz. Esasen özel sektörümüz bu hususları dile getirdiğini de biliyoruz. Özel sektörümüz Euromed kapsamındaki Medatext nezdinde Lübnan, Ürdün ve Cezayir gibi Akdeniz ülkeleriyle tamamlayamadığımız STA'ların biran önce tamamlanması yönünde çabalarını sürdürüyorlar. İş konseyleri de tabii ki bu bağlamda kullanılabilecek önemli bir araçtır.

Beni sabırla dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.

Asım Barlın:

Bu teknik ve bilgi içerikli sunumunuz için çok teşekkür ediyoruz Bay Rasmus'la devam etmek istiyoruz.

Rasmus Wendt:

I would like to thank TUSIAD for holding this conference and inviting BUSINESSEUROPE to speak here. I'm working as chairman for some of the working groups that we have in BUSINESSEUROPE, involved with FTAs with South Korea and Ukraine. I am based in Copenhagen where I work for the Confederation of Danish Industry which has around 12.000 member companies. Some of the companies are globally known and some of them are very small companies with only a few employees. DI will account for around 50% of all privately employed persons in Denmark and therefore we are relatively large voice for industry in Danish context. Of course in a European context we are much smaller.

Now, I'll try to give you status of the FTAs seen from a European perspective, then I would like to touch upon the status of the EU – Turkish cooperation and then finally I'll say something about the impact on the industry which is actually the reason why I have been invited here today.

It is difficult to give clear cut answers to the last question, but I will try to do the best I can. Also I'll try to have the Turkish industry in focus and not talk too much about how the European industry will be impacted upon from the different FTAs.

First and foremost we should clarify that FTAs, or regional trade agreements, are definitely not a new invention. The first FTAs were launched more than 45 years ago. The number of agreements, especially since the beginning of 1990s, has skyrocketed. However, there has been a moratorium since the launch of the WTO Doha Round. This of course reflects that the member states have been very interested in having a successful conclusion of Doha Development Round, which has brought about this stand still on ratifying regional trade agreements - or FTAs - as they are also called. If we look closer on European FTAs, the EU has already more than 20 active free trade agreements around the world. Some of the agreements are more political than they are actually commercial. This is the case with the former colonies of the EU, the so-called ACP countries, African and Pacific countries. They are not listed here because right now the agreements are being renegotiated. These agreements account for the bulk of the FTAs actually signed by the EU.

You will also see that European FTAs targeting our neighboring countries within Europe, Turkey and in the rest of the Mediterranean region. These are of course made for commercial reasons, but there are also clear political motives. The EU wants to have a stable economic and political development among its neighbors, and of course this goes for Turkey as well.

We already know that there has been a long history of cooperation between Turkey and the EU. Perhaps it hasn't always worked as good as it could have, but still Turkey is an important partner for the EU on trade.

Perhaps I should also say that Chile and Mexico are exceptions to the FTAs so far negotiated by the EU. Chile and Mexico are primarily for economic reasons. Mexico is of course very important as part of the NAFTA region and Chile is also of importance as bridge to South America.

EU is very eager to engage in negotiations with other regional communities, like the ANDEAN and the Gulf community. One reason being that the EU wants to strengthen the idea of regional and economic political integration.

But still, of course, the EU also has agreements with single states, e.g. India, South Korea and Ukraine. Negotiations with Russia will start up as soon as Russia will enter into the WTO; we still don't know when that will happen. It has been discussed for quite some years now, and I think every time a person from BUSINESSEUROPE has been out giving a public presentation within the last 3 years, we have said we expect Russia join the WTO at the end of the year. This hasn't happened and we stopped predicting this because actually now we don't know what will happen in this political process.

But still the EU will have ongoing negotiations with ASEAN, India, Korea and very recently with Ukraine.

The negotiations with India and ASEAN are moving very slowly. There hasn't happened very much the last year. The only negotiations where there actually has been

some movement, or where things are developing rather fast, is South Korea which will actually including parts of North Korea. Maybe you will see a conclusion of these negotiations in July this year or at the latest in the autumn of 2008, probably being effective from 2009.

On Ukraine, the negotiations started in February when Ukraine joined the WTO and things can move relatively fast. There seems to be very positive signals from the Ukrainian government; they are eager to conclude the negotiations with the EU. However, the impression from the people in the Commission, negotiating with Ukraine, is that even though they are very eager to conclude the negotiations, it is difficult for them to deliver political results and for that reason this could take some time; but still I think a realistic guess would be that the EU will conclude with Ukraine in 2009.

I should also say something on the impact on the European industry. Companies who are less competitive, compared to companies in the countries in question will of course face difficulties - or changes - in the years to come when the negotiations are concluded. This could be the case for automobile industry in Europe, and it will also influence the automobile industry here in Turkey, especially with the conclusion of the negotiations with South Korea. The consumer electronic industry also affected negatively on this agreement. To some degree this will include the textile industry as well. These industries are often regarded as sensitive sectors and there will be a delay in the custom or tariff reduction, for 3 to 5 years. As for Ukraine, probably this will be steel industry and chemical industry which will be affected mostly by such an agreement and there will probably also be some kind of sensitive sectors paragraphed in that agreement. Also, I would say that neither Ukraine nor South Korea is interested in having a full FTA right away. They also have sensitive sectors so even though the EU is very eager to liberalize all sectors, these countries will hold back and not engage in all FTA right away and this is why we have these sensitive sector clauses in the negotiations.

On the other hand, the EU expects to gain from trade in the services industries through these negotiations. I haven't seen calculations for the other negotiations so far, but I guess they won't impact on the European industry much. But of course the Free Trade Agreements can have impact consumer electronics and to some extent also on the automobile industry and textile industry but still I haven't seen complete calculations on these.

When we look at the status of the EU-Turkey cooperation, we see the accession negotiations going on and I am not in a position where I can comment on that but, as I mentioned before, the Customs Union between the EU and Turkey is a milestone in this cooperation. Not so much because due to the tariff reduction, but primarily due to the political signals. The Customs Union itself and also the political reforms carried out by Turkey is properly more beneficial to Turkey in the long run, than the tariff reductions. If we analyze the reductions on tariffs, we can see that actual cuts are modest, properly because some sectors are kept out of the agreement. From the figures from the steel sector and agriculture sector you can see that weighted average tariff rates haven't changed much from the pre-Customs Union to the post-Customs Union. You can also see that it is actually Turkey who has given the biggest cut in the tariffs. So the Customs Union delivers political results perhaps more than economic results. Also, I'd like to say that the trade between, or commercial cooperation between the EU and Turkey is definitely on the rise and that is a very positive signal. When you talk about trading goods, you can see that the EU has a surplus, except the year of 2001 when Turkey experienced the economic slowdown. However, when we talk about services, Turkey has a surplus against the EU due to the important tourism sector.

So, all in all Turkey has a relatively small deficit in the trade with the EU. I think the deficit is around 3 to 4 billion Euros in annual basis, and I would say for country like Turkey this is not that bad. Turkey is actually doing quite well in these things, but of course you could do much better. Perhaps you should also take into consideration the development in the trading goods is definitely on the rise while on services things are moving quite slowly and this is probably one of the areas where Turkey and EU should step up their cooperation.

The most important Turkish export to the EU is textiles and clothing, Turkey also has very large export of transport equipment. Even though that Turkey has a trade deficit on transport equipment, you still have quite a large export, though I haven't gone into details here. My guess would be you export quite a lot spare parts for the transports sector into the EU. Then you have large export of machinery as well as agricultural products. Unfortunately these sectors are also the sectors which will be impacted most by the upcoming FTAs from especially South Korea and Ukraine. So if I should point out where I see major challenges for Turkey from the upcoming FTAs, I would point to Ukraine and South Korea FTAs. Finally, I would also include Romania and Bulgaria,

which both joined the EU very recently. They could also constitute a challenge to the Turkish economy because European companies might place investments in these two countries as an alternative to Turkey.

I will say something about where Turkey has its competitive advantages. I have compared the wage levels in a number of capitals. Copenhagen is by far the most expensive place to establish a company. Though, compared to Bucharest, Sofia and Kiev you will see that it is difficult for Istanbul to compete on salaries. This doesn't necessarily mean that Turkey cannot compete, but it gives a picture of where Turkey's competitive advantages are vis-à-vis the Eastern European countries and it is not within wages.

I would argue that Turkey should take a closer look of the investment pattern from the EU into Ukraine. The point is that there has been relatively large investment into Turkey for some years, and it is still growing. However, Ukraine is coming up very fast which reflect that a lot of European companies are investing in the western part of Ukraine gearing up from the upcoming Ukraine-EU FTA. Turkey and Ukraine, among others, are competing to attract these investments. Properly several of the investments could have been placed in Turkey, but instead investments will go into Ukraine. I think that the investments flow from the EU to its neighbors is one of the things that Turkish business has to look into. I would argue, that seen from a Turkish perspective there is reasons to be concerned. Basically you need to attract more investment from the EU.

I will conclude on saying something about trade barriers. I think one of the advantages that Turkey has vis-à-vis the countries that I mentioned before is the political set up. Turkey has quite a lot of experience on negotiating and dealing with EU on number of issues.

When companies want to place investment they will have various perspectives like wages, infrastructure, but another important element would be how the regulatory set up is in the country. If it is very difficult to re-export products into the EU from Turkey, companies will stay out of Turkey and go into a country where they will have regulatory environment which is more similar to that of the EU. Since 1995, you have actually worked on these issues and if you continue on that track I think that it would definitely help Turkey on these matters. If you have a legislation which is basically

very much in line with the legislation in the EU it is easier for your own companies to export into EU and it is easier to attract foreign investments for the purpose of re-exporting back to the EU.

Another thing I would like to highlight is that there is a growing concern among European consumers about how products are actually produced. They don't want to have products produced by child labor or production which causes a lot of pollution. So companies or sub-suppliers who can actually guarantee that their products are produced in manner where labor standards are high or at least acceptable from an ILO standard, or that the production would not do harm the environment will have an advantage. I think this is also one of the advantages of Turkey. Some of these soft values have already been incorporated into your business environment, so this is something Turkish business could work with and use as a competitive advantage when negotiating with other companies.

I will stop here and looking forward to fruitful discussion afterwards. Thank you.

Asım Barlın:

Çok teşekkür ediyoruz. Şimdi Sayın Murat Peksavaş'a söz vereceğiz. Buyurun.

Murat Peksavaş:

Çok teşekkürler. Konuyu ağırlıklı olarak özel sektör açısından değerlendirerek özel sektörün söz konusu anlaşmalardan hem nasıl etkileneceği, hem de neler yapabileceği konusuna odaklamak istiyorum. Bahsedildiği gibi, AB birtakım serbest ticaret anlaşmalarını imzaladı, imzalamaya devam ediyor, müzakere ediyor. Sayın Damlacı'nın da belirttiği gibi, bu anlaşmalar arasında Türkiye için daha az önemli olanları da var. Biraz daha tehlikeli olanlar da var. Ben özellikle Türk sanayii açısından tehdit olarak algılanan STA'lara odaklanmak istiyorum. Güney Kore, Uzak Doğu'daki bazı ülkelerin oluşturduğu ASEAN ülkeleri, Ukrayna örnekleri sayıldı. Bu serbest ticaret anlaşmaları elektronik, konfeksiyon, kimya, otomotiv, demir çelikte bizi ciddi şekilde etkileyecektir. Bir tehdit algılıyoruz diyoruz. Bu tehdidin nereden geldiğini doğru tespit etmek çok önemlidir. Türkiye bugüne kadar ağırlıklı olarak ihracatını ucuzluk üzerine oturtmuş. Yani ucuz mallar ihraç etmişiz. Markasız mallar ihraç etmişiz. Ancak bu ihracatımız

geçtiğimiz 10 yıl içinde biraz değişti. Artık markalı ihracat da yapıyoruz ama hala özellikle Uzak Doğu ülkeleriyle yapılacak anlaşmalardan çok ciddi bir tehdit algılıyoruz. Bu anlaşmalar özellikle bizim AB'ye sattığımız ucuz mallar açısından, markasız mallar açısından çok önemli. Çünkü STA imzalamayı düşündüğümüz bu ülkelerin diğer Uzak Doğu ülkelerinde yatırımları var ve stratejik bazı ürünleri bizden çok daha ucuz üretebiliyorlar ayrıca bu ülkelerin Çin'de yatırımları var. Bizim markasız ürünlerimizden çok daha ucuz maliyetli ürünleri Avrupa pazarına satabilecekler. Bu bizim için bir numaralı sıkıntı. İkincisi, bizim markasız ve ucuz ürünlerimiz belli bir fiyat seviyesinde şu an Avrupa'da satılırken elde edecekleri avantajlarla özellikle Güney Kore'nin markalı ürünleri neredeyse bizim markasız ürünlerimizle başa baş bu pazara girme fırsatı bulabilir.

Dışarıdaki tehditlerin yanı sıra bizim iç pazarımız açısından da bu anlaşmaların rekabeti bir şekilde olumsuz etkilemesi söz konusudur. Bazı sektörlerimizin, Türkiye'nin de AB'ye paralel olarak böyle bir serbest ticaret anlaşması imzalamaması halinde, çok ciddi sıkıntıya düşmeleri olasıdır. Böyle bir sonuca varıyoruz. Bunun nedenlerine ben özellikle değinmek istiyorum. Makro düzeyde, devlet düzeyinde, müzakereler seviyesinde alınabilecek bir takım önlemler var. Sayın Genel Müdür Cemalettin Damlacı da anlattı. Sayın Duna da bahsetti. Ancak, mikro düzeyde biz özel sektör açısından bunu düşünmek zorundayız. Devletimize biz görüşümüzü verdik, devletimiz masaya oturuyor ve müzakere ediyor. Karşı tarafta bir isteksizlik var. Devlet ne kadar iyi müzakere etse de, yani mümkün olabilecek en optimum müzakereyi yapsa da, AB'nin o ilgili ülkeyle imzaladığı anlaşmanın paralelinde bir anlaşma imzalamak zorunda. Dolayısıyla, AB orada 10 vermişken, biz 20 alamayız. Çok zor. Beklentimizi çok yüksek tutmamamız gerekiyor diye düşünüyorum. Devletimiz en iyi şekilde müzakere edecek ama bunun dışında bu yeni ticaret ortamına kendimizi adapte etmek için ne yapabiliriz? Size çok kısaca 21'nci yüzyılın gerçeklerinden bahsetmek istiyorum. Esasında bunu hepiniz biliyorsunuz. Bir cep telefonunu gözünüzün önüne getirin. Eskiden cep telefonu üretmek zor bir şeydi. Biz hayranlık duyardık. Ama 21'nci yüzyıl şartlarında bunu üretmek bir sır olmaktan çıktı. Ortalama bir cep telefonunu piyasada satın alıyorsunuz. Fiyatı bugün pazarda 200-300 dolar civarında. Bunun Uzak Doğu'daki üretim maliyetine bakıyorsunuz, 15-20 dolarlara kadar düşmüş. Ama birisi bunun üzerine Nokia, Samsung yazıyor, Motorola yazıyor ve 15-20 dolara Çin'de üretilen bu malı burada bizim pazarımızda 200-300 dolara satıyor. Dünya ekonomisi artık bu sistem üzerine dönüyor. Yani buradaki temel fark teknolojidir. Daha çarpıcı bir örnek vereyim size. Çay. Basit bir ör-

nek. Devletin subvansiyonlu alım fiyatı Türkiye’de ton başına yaklaşık 1000 dolar civarındadır ama bugün süpermarkette satılan çaya bakıyorsunuz, üzerinde Lipton yazıyor, poşete konulmuş, birtakım üretim pazarlama maliyetleri de var ama tonu 25.000 dolara geliyor. Yani bire 10, bire 25. Aradaki tek fark marka, teknoloji. Üretim gerçekten bir sır olmaktan çıktı. Eskiden Orta Asya Cumhuriyetlerine ilk açılım yapıldığında, Orta Asya’daki devlet başkanları Türkiye’ye gelirdi. Fabrikalarımızdan etkilenip derlerdi ki, “Siz Türkler atla gittiniz, çelik kanatlı uçaklarla döndünüz.” Ama bu dönemi biraz artık geçmeye başlıyoruz. Üretim gerçekten bir sır olmaktan çıktı. Artık çok daha ucuz maliyetlere dünyanın herhangi bir yerinde üretim yapabiliyorsunuz ve bizim serbest ticaret anlaşması imzalayacağımız ülkeler işte bu ülkeler.

Avrupa Uzak Doğu ile imzalayacağı bu serbest ticaret anlaşmalarından bizim kadar etkilenmiyor. Niçin etkilenmiyor? Çünkü Avrupa’ya baktığınızda, ekonomisini ağırlıklı olarak fikri mülkiyet temeline oturtmuş bir bölgeyle karşı karşıyayız. Yüksek maaşlar var. Üretim çok stratejik birtakım ürünler dışında Avrupa dışına da gidiyor, dışarıda yapılıyor, daha ucuza yapılıyor. Avrupa kendi içerisinde ağırlıklı olarak fikri mülkiyeti üreten, yani fikri mülkiyet derken, markayı, patenti, endüstriyel tasarımı kast ediyorum, ve bunun pazarlamasını, satışını yapacak çok kalifiye, pahalı işgücünü bulunduruyor. Onun dışında üretim bir şekilde zaten dışarı çıkmış durumda. Avrupa’nın dayanabilmesinin sebebi budur. Avrupa da zaten Uzak Doğu’da üretim yapıyor. Çok basit birtakım rakamlar vereceğim. Güney Kore örneğine atıfta bulunayım. Yapılan patent başvurularına toplantıya girmeden önce şöyle bir baktım. Samsung firması 600 tane patent başvurusu yapmış. LG keza 350 tane patent başvurusu yapmış. Bütün Türkiye’de geçen yılki patent başvurusu sayısı ise 1500 tane. Yani Güney Kore’nin sadece iki firması bizim bütün Türkiye kadar başvuru yapıyor. Avrupa neden korkmuyorsa geleceğim şimdi. Philips’in paten başvurusu 2000 tane. Yani Güney Kore’nin de ilerisinde. Bosch ve Siemens’e bakıyorsunuz, 1650 tane. Avrupa daha ileride de ondan korkmuyor. Avrupa’nın markası da daha güçlü durumdadır. Teknolojik açıdan Japonya güçlendi, Güney Kore de onu izliyor. Ancak Avrupa şu an hala daha kuvvetli. Biz tamamen ihracat stratejisini ucuz mala, markasız mala dayandırmış bir ülke olarak burada daha çok tehdit altındayız. Özel sektör olarak bir dönüşüm yaşamak zorundayız. Bunu Gümrük Birliği sonrasında da yaşadık. Şimdi de esasında imzaladığımız daha geniş kapsamlı bir Gümrük Birliği’ne benzetilebilir. Gümrük Birliği’nden bir bakıma karlı çıktık. Kendimizi çok daha rekabetçi bir ortamda bulduk ve rekabetçi hale geldik. Özel sektörün gerçekten marka, patent, fikri mülkiyet konularına bakışının değişmesi gere-

kiyor. Kendi iç dönüşümünü –mikro düzeyde konuşuyorum- tamamlaması gerekiyor. Biz özel sektör olarak patenti hala bir hukuki koruma belgesi olarak görüyoruz. Yani ilerde birgün birisi aynısını üretirse, mahkemeye götürdüğümde, gösterecek bir belgem olsun, veyahut marka işte, herkes alıyor ben de alayım diye marka alıyor. Oysa, ihracat ithalat açısından baktığınız zaman, özellikle Uzak Doğu'daki ülkeler açısından, patent, bir nevi ithalatı kesebilme hakkı esasında. Yani patenti çok daha stratejik bir husus olarak görmemiz gerekiyor. Patentinizi ihlal eden bir mala -ki Uzak Doğu'dan bu tip mallar çok çıkar- gümrükte el koydurabiliyorsunuz. Birtakım ülkeler bu silahı çok etkili kullanıyorlar. Gümrük memuru patentin ihlal edildiğini belirterek, İtalya örneğinde olduğu gibi, üstü kapalı olarak neredeyse tarife dışı engel olarak kullanıyor. İtalyanlar bunu kullanarak birtakım malların ithalatını gümrükte durduruyorlar. Patent aynı zamanda ihracat yapabilme hakkıdır. Çünkü siz bir patenti bulduğunuz takdirde ve onun yurtdışında korumasını aldığınız takdirde, o pazarlara girebiliyorsunuz. Çoğu firmanız patent alıyor, Türkiye de alıyor. Ancak bu onu yurtdışında hiçbir korumaya kavuşturmuyor. Yurtdışında korumasına almadığı patenti orada ücretsiz olarak ilgili firmalar özellikle de Uzak Doğu firmaları kullanıp üretim yapıyorlar ve oradan AB'ye ihraç ediyorlar. Bu gerçekten üretim sanayiini çok yakından ilgilendiren bir konudur. Patent aynı zamanda bir ucuza üretebilme hakkıdır. Bugün Türkiye'de gurur duyuyoruz. Biz diyoruz ki, bizim firmalarımız süper, televizyon da üretiyorlar, DVD de üretiyorlar vs. Ama ne ürettiğiniz değil, nasıl ve hangi maliyette ürettiğiniz çok önemli. Eğer hiçbir patentiniz yoksa, çok ağır şartlarda üretim yapıyorsunuz. Örneğin bir DVD ürettiniz, DVD ile ilgili olarak Philips'e her ürettiğiniz mal üzerinden belli bir patent lisans ücreti ödemek zorundasınız. Bir bakıyorsunuz, üretim maliyetiniz çok ciddi olarak artıyor ve sizin rekabet etmeye çalıştığınız ülkeler Uzak Doğu'da fikri mülkiyete de fazla dikkat etmeyen, AB'ye bunları çok daha ucuza sokan firmalar. Ben elektronikten örnek verdim. Benzer örnekler konfeksiyon için, kimya sanayi için de verilebilir. Her konuda verilebilir. Sıkıntımız buradan kaynaklanıyor. Dolayısıyla, Türkiye olarak, devletin yapabileceği de bir yere kadar, müzakerelerden mucize beklememek lazım. Karşımızda masaya oturmak dahi istemeyen ülkeler var.

Diğer taraftan, eş zamanlı anlaşma yapılmadığı takdirde, AB üzerinden gelen ATR belgeli ürünlere telafi edici vergiler uygulanması çok önemli. "Türkiye maddesi"nin zorunlu hale getirilmesi çok önemli. Hassas ürünlerin belirlenip, ayırt edilmesi de başka bir önemli husustur.

Müzakerelerde yapılabilecekler sınırlı ama bizim özel sektör olarak dikkat etmemiz gereken konular var. Biraz önce telefon örneğini verdim. Bizim sanayi olarak bu STA ortamına ayak uydurabilmek için AB'ye girebilmek için, AB'ye de girdiğimiz gün sanayimizin ayakta kalabilmesi için şuna karar vermemiz lazım: Telefon örneğinden yola çıkarak 20 dolara mı oynayacağız, 200 dolara mı oynayacağız? Bu sanayi olarak bizim belli bir gelişim, belli bir dönüşüm geçirmemiz gerektiğini gösteriyor.

Güney Kore, Türkiye açısından bir öncelik sırası yapılırsa belki de en düşündürücü ülke, en önemli ülke. Çünkü Güney Kore'nin AB ile imzaladığı müzakerelerde izlediği stratejiye de bakarsanız, bu menşe kurallarını gevşetmeye yönelik birtakım şeyler var ve AB size anlattığım sebeplerden dolayı bu menşe kuralının gevşetilmesine sıcak bakıyor. Bundan ne anlıyoruz? Güney Kore bir bakıma diyor ki, siz bana karışmayın, ben Çin'den de mal alayım, ya da orada da ürettireyim, sonra bu malın üzerine Güney Kore'de ufak bir ekleme yapalım ve Güney Kore malıymış gibi ihraç edelim ve ona karışmayın demeye getiriyor. Normalde sektör bazında birtakım yüzdeler vardır. Bir ürünün ağırlıklı bir yüzdesinin o ülkede üretilmesi lazım. Biraz yumuşatmaya çalışıyorlar. Avrupa bunu kabul eğiliminde diyoruz. Avrupa niçin kabul eğiliminde? Anlattığım sebeplerden dolayı kabul eğiliminde. Çünkü Avrupa da zaten orada üretiyor. Ayrıca, Avrupa'da teknoloji var, patent var, marka var. Üzerine Nokia vs. yazdığı zaman çok daha pahalıya satabiliyor. Bizim de sanayi olarak bir şekilde dikkat etmemiz gereken bu. En önemlisi belli bir dönüşüm yaşamak zorunda olduğumuzun bilincinde olmalıyız. Bilincinde olmayanların da bunun farkına varması çok büyük önem taşıyor. Bunları Gümrük Birliği öncesinde de tartıştık. Gümrük Birliği'ne karşı çıkanlar oldu, tamam diyenler oldu. Geldiğimiz nokta ise belli. Gümrük Birliği'nden sonra o dönüşüme ayak uydurabilenler ayakta kaldı. Bugün STAlarla yeni bir dönüşümü yaşayacağız. Buna da önceden ayak uydurabilmek için tedbirleri almamız gerekiyor. Serinkanlılık çok önemli. Bizim hedefimiz belli. Biz AB'ye girmeye çalışan bir ülkeyiz. Bu kulübe gireceksek, sadece STAlar için değil, AB içinde varolabilmek için de zaten bu dönüşümü yaşamamız gerekiyor.

Çok az bahsedildi ama Meksika örneği de var. Ona değineceğim. Meksika ile AB serbest ticaret anlaşması imzaladı ve yürürlüğe girdi. Meksika çok enteresan bir ülke. Türkiye ile benzerlikler taşıyan bir ülke. Biz Türkiye için Avrupa'nın üretim üssü tabirini kullanıyoruz. Meksika da bir bakıma o bölgede Amerika'nın üretim üssü. Meksika'ya dikkat ederseniz, bütün kuzeyi fabrika doludur. Amerika'dan çıkan çoğu

fabrika Meksika'ya yerleşmiştir. Çok rekabetçi şartlarda Amerikan pazarına ihracata yönelik üretim yapmaktadır. Şu an Meksika malları gümrüksüz AB'ye giriyor. Oradan da bir şekilde dolaşıp buraya gelenler de oluyordur ama Türkiye Meksika ile imzalanan STA'dan çok etkilenmedi. Bir anda pazar olarak Meksika mallarına boğulmadık. Ancak bir noktaya dikkat etmemiz gerekiyor: Uzak Doğu ülkeleri Meksika değil. Orada üzerine Samsung, LG yazılıp gönderilen mallar var. Orada bir marka var. Singapur'un da çok önemli markası var. Kore'nin de, başka ülkelerin de var. Her şeyden önce bu ülkelerin kendilerine ait ileri teknolojileri var. Orada oyunun kuralları aynı değil. Buna çok dikkat etmemiz lazım. Türk sanayiini dikkatli olması gereken günler bekliyor. Burada pembe bir tabloyu kimse çizmedi. Ben de çizmeyeceğim. Ama Türk sanayiinde zor şartlarda ortaya çıkan çok büyük bir rekabet gücü var. Kendini adapte edebilme gücü var. Ben şahsen bu güce inanıyorum. Ama dediğim gibi, yeter ki, önceden analiz edelim. Biz sanayi olarak devlete pozisyonumuzu bildirdik. Devlet yapabileceğini yapacak. Anlaşmalar bir süre sonra ortaya çıkacak. O şartlar içinde yaşayacağız. Ama bizim de kendimize düşen bu önlemleri almamız büyük önem taşıyor. Çok teşekkür ediyorum.

Asım Barlın:

Biz teşekkür ediyoruz. Soru ve cevaplar bölümüne geçebiliriz.

SORU VE CEVAP

Soru – Yorum:

Sayın Wendt sunumu sırasında Gümrük Birliği öncesi ve sonrası itibariyle ortalama gümrük vergilerinin durumu ile ilgili bir karşılaştırma yaptı. Ona çok katılamıyorum. Çünkü orada sanayi ve tarım malı ayrımı yapılmamıştı. Halbuki bizim Gümrük Birliğimiz tüm konuşmacıların da belirttiği gibi, sanayi mallarını kapsıyor. Oraya baktığınız zaman, sanayi ürünlerinde Türkiye'nin uyguladığı tarifelerdeki düşüşün yüksek olduğu görülmektedir.

Bu durum şunun için önemli: 1/95'in 16'ncı maddesindeki telafi edici vergi koşulu biliyorsunuz 5 puanlık farka dayandırılmış durumda. 5 puanlık fark şu anda ithalatımız açısından sadece tekstil ve hazır giyimi kurtarır. Geri kalan hiçbir sektörde menşe kuralını işleterek 5 puanlık farkla trafik sapmasını engelleyemeyiz. İkincisi, sayın Büyükelçinin söylediğine yüzde yüz katılıyorum. Türkiye'nin Gümrük Birliği'ne dayalı bir entegrasyonu aksi düşünülemez bir entegrasyondur ve 1996'dan beri son derece olumlu çalışmıştır. Ama bu yeni dönemde karşılaştıklarımız haksız bir uygulamadır. Yani Gümrük Birliği'nde olmamıza rağmen, komisyon kesinlikle bizi masada kabul etmiyor. Bu haksız rekabet yaratıyor. Sorum şu: Mesela Dünya Ticaret Örgütü'ne giderek, anlaşmazlıkların halli mekanizmasına başvurmak mümkün olamaz mı? Niye olmasın? Çünkü birisine şikayet etmemiz lazım. Tabii ki şikayet edebileceğimiz bir mekanizma öngörülmüş durumda. Ortaklık Konseyi. Ama bu konuyu Ortaklık Konseyi'ne götürmekten umudumuz var mı? Yok. Birbirimize Komisyon'u şikayet etmekten başka bir şeyler yapmalıyız. Bunu çok önemsiyorum ve de Avrupa firmalarının elde edeceği avantajı da vurgulayarak bitirmek istiyorum. Tabii ki, Gümrük Birliği bizim sanayimizi dış rekabete hazırlama anlamında son derece önemli katkı sağladı ama bundan sonraki süreç o kadar kolay değil. Dolayısıyla, bu STA akdedilecek ülkelerin pazarlarında Avrupa ile Türkiye'nin rekabeti, Avrupa pazarında Türkiye'nin üçüncü ülkelerle rekabetinden çok daha farklı bir şey ve ona hazır olduğumuzdan hiç emin değilim.

Yorum:

Biraz önce Sayın Damlacı'nın örnek olarak verdiği Gaziantep'teki akrilik iplik konusuyla ilgili konuşmak istiyorum. Meksika konusunda ben size somut örnek vermek istiyorum. Bizim Meksika'ya ihracat yaparken ödediğimiz gümrük vergisi %10. Onlar Türkiye'ye ihracat yaparken %4 vergi ödüyorlar. AB bizim üçüncü ülkelerle anlaşma yapmamızdan hoşnut değil, istemiyor zaten. Çünkü benim Avrupa'daki rakibim şu anda benden %10 daha avantajlı mal satıyor Meksika'ya. Bu Fas'ta da böyle oldu. Fas'ta

uygulanan gümrük oranını senelerce uzattırdılar. Bizim hayatımızı kolaylaştırmak için yapmamız gereken masaya baştan oturmak. Yoksa telafi edici vergilerle bu işin altından kalkmak çok zor. O nedenle, bütün enerjimizi AB ile bu müzakerelere oturmak için çalışmaya vermemiz gerektiğini düşünüyorum.

Soru:

Cemalettin Bey'e sormak istiyorum. Bay Rasmus Wendt konuşmasında Ukrayna ile STA'nın 2009 gibi bitirilmesinin hedeflendiğini belirtti. Bizim Ukrayna ile STAmızı bitirmek için hedeflediğimiz bir tarih var mı? İkinci sorum yine Cemalettin Bey'e olacak. Ukrayna ile STA'da demir-çelik sektörü için hassas sektör değerlendirmesi yapılacak mı?

Soru:

Ben de özellikle BUSINESSEUROPE'dan gelen misafirimize soru sormak istiyorum. Bizim serbest ticaret anlaşmaları ile ilgili yaşadığımız sıkıntıları çok farklı açılardan dinleme fırsatımız oldu. Siz Türkiye'nin bu sorununu çözmesi için özel sektör ve devlet kurumlarının nasıl bir çalışma yapmasını, nereye başvurmasını önerirsiniz? Ne gibi tavsiyelerde bulunabilirsiniz?

***Rasmus Wendt:**

Teşekkür ederim. Öncelikle Gümrük Birliği sonrası tarife kesintileriyle ilgili yoruma cevap vermek isterim. Belirttiğim hesaplamalar DTÖ tarafından yapılmış hesaplamalar ve tarifelerin ağırlıklı ortalamasından oluşuyor. Ancak dediğiniz gibi bu ortalamaya tarım ürünleri de katıldığı için tarife kesintisi sanayi ürünlerindeki tarife kesintilerini tam olarak yansıtmıyor.

STAlar sorunuyla ilgili ne tavsiye edebileceğim sorusuna gelince, önce şunu belirtmek isterim ki buraya gelmeden önce Türkiye'nin bu sorunundan haberdar değildim. Dolayısıyla bu benim için çok yeni bir konu. Bununla birlikte, Türk hükümetinin Komisyon'a baskı yapmaya devam etmesi gerektiğini düşünüyorum. Ben de buradan aldığım mesajı BUSINESSEUROPE'a ileteceğimi ve TÜSİAD'ı orada destekleyeceğimi söyleyebilirim. Çünkü açıkça görülüyor ki söz konusu durum Türkiye açısından hiç adil değil. Ancak bu olanlara çok şaşırmadığımı da belirtmeliyim. Çünkü AB bu müzakereleri üye devletlerden alınan vekalet ile yapıyor ama bu tartışmaları çok kapalı gerçekleştiriyor ve biz de müzakerelerde neler olduğuyla ilgili çok az bilgi edinebiliyoruz. Dolayısıyla Türkiye olarak bu çeşit sorunlarla karşılaşmanıza şaşırmadım ama elbette bir şeyler yapılması gerekiyor. Teşekkür ederim.

* Orijinalinden Türkçe'ye çevirilmiştir.

Cem Duna:

Ben öncelikle Murat Bey'i konuşmasından dolayı kutlamak istiyorum. Çünkü zannediyorum en can alıcı noktaya değindi. Ekonomi deneysel bir bilim değil. Yani ekonomide laboratuvar şartları yaratıp, şunu yaparsak şu olur şeklinde bir sonuç çıkarılamıyor. Ben bu müzakereler sırasında hatırlıyorum, en büyük destekçimiz tekstil sektörüydü. Kotalar kalkacak, miktar kısıtlamaları ortadan kalkacak, harikalar yaratacağız dendi. Kendisini en fazla tehdit altında gören sektörümüz de otomotivdi. Aradan 10 sene geçti. Tam tersi ortaya çıktı. Dolayısıyla, bu değişim kavramını çok yakından takip etmemiz gerektiği konusunda en ufak bir tereddüt yok. Bu değişime ayak uydurmak da Türkiye'nin bugüne kadar sadece ekonomide değil zannediyorum her yönde zorlandığı konulardan birisidir.

Dünya Ticaret Örgütü'ne başvurma konusuyla ilgili olarak şunu söyleyebilirim. Ben DTÖ'de de baş müzakerecilik yaptığım için biraz bildiğim bir konu ve mutlaka araştırılması gerektiğini düşünüyorum. Acaba biz bunu orada bir panel haline getirebilir miyiz diye araştırmakta fayda var. İzninizle ben konuyu biraz daha açacağım. Türkiye bugüne kadar yaklaşımlarında son derece "Ben böyleyim, beni böyle kabul ederseniz edin. Etmezseniz ne yapalım canınız sağ olsun" diyen bir ülke konumuna geldi. İki şey yapmak lazım. Birincisi, hukukun bütünlüğünü incelemek gerekiyor. Yani AB'nin bugünkü kendi asli üyeleri dahi hukukla hareket ediyorlar. Çünkü AB dediğiniz bir hukuk manzumesidir. Yani birikimin üst üste gelmesinden oluşan bir şey. Dolayısıyla, bırakın DTÖ'yü mesela Avrupa Adalet Divanı'na götürebilir miyiz? Buna bakmakta fayda var. Niye incelemiyoruz bunu? Bunun yapılabilmesi için özel sektörün, örneğin İKV'nin, TUSİAD'ın belirli bir miktar kaynak ayırarak Türk hukukçularla yabancı hukukçuları biraraya getirmesi gerekiyor. Çünkü 1/95 sayılı karara baktığınız zaman bunu yapmak için gerçekten birtakım imkanların olduğunu görüyorsunuz. Sadece hukuki yaklaşım da yeterli değil. Çok değerli bir hükümet üyemiz diyor ki, "Baş müzakereciliği götürmek için bizim ikinci bir bakana ihtiyacımız yok. Çünkü zaten ilişkiler o kadar kötü ki, geçinip gidiyoruz. Bu da nereden çıktı?" Yaklaşım bu ise, burada bir sorun var. AB ile ilişkiler sizin talepkar olduğunuz bir ilişki. Yani sizin, tabiri caizse, Brüksel'e çadır kurmanız gerekiyor. Bu konuları takip edebilecek hale gelelim. Konuşmamda da söylediğim gibi, bu biraz irade meselesi. Eğer biz bu iradeyi gösterirsek ve özellikle tam üyelik yönünde adımlarımızı ciddi atarsak, o zaman AB'ye dönüp "Ben istesen de istemesen de tam üye oluyorum. Sen "Türkiye maddesi"ni zorunlu hale getir yahut bu tip STAlarda bizi de ön görüşmeye ve daha sonra da politik oluşuma dahil et" diyebilir

ve bu talepleri çok daha haklı bir temel üzerine oturarak ileri sürmüş oluruz. Zannediyorum sorunun çözümü de burada yatıyor.

Cemalettin Damlacı:

Ben öncelikle telafi edici vergiyle ilgili olarak 5 puan ve üzerinde vergi ile korunan sektörlerle değinmek istiyorum. Bu 5 puanlık fark elektronik sektöründe de var, otomotivde de, demir-çelikte de var. Özellikle, Güney Kore bağlamında baktığımız zaman, az önce bahsettiğim etki değerlendirme çalışmasında ortaya çıkan sektörler itibariyle hepsi 5 puanın üzerinde vergiye tabi.

Konunun DTÖ'ye götürülmesinden önce bir defa ikili bazda bu işin halledilmesine çalışmak şart. STA konusundaki sıkıntılarımızı biz ikili bazda gündeme getiriyoruz. Ama AB Türkiye'yi o ülke pazarlarında, bir ortak değil, bir rakip olarak görüyor. Dolayısıyla, bu sorunun çözümüne öncelik vermiyor. İşin özünde AB'nin bu yaklaşımı var. Diğer taraftan konuyu Avrupa Topluluğu Adalet Divanı'na götürdüğünüz takdirde, çıkan karar lehimize olursa bu defa AB, bizim adımıza da STA müzakerelerini yürütecek. Bugüne kadar olan STA müzakerelerinde bizim fazla sektörel çekincemiz yoktu. Fas'tan, Tunus'tan, Suriye'den, Mısır'dan, Balkan ülkelerinden sanayi sektörleri itibariyle bir çekincemiz yok. Ama Güney Kore ile var. Ukrayna ile var. AB Güney Kore ile STA yapmayı dillendirmeye başladığı zaman, sıfıra sıfır yaklaşımını, yani anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile birlikte tüm vergilerin sıfırlanmasını teklif etti. Bu yaklaşım, Güney Kore bağlamında duyduğumuz sektörel endişelerimiz açısından benimseyeceğimiz bir yaklaşım değildir.

Ukrayna ile olan STA'do demir-çelik sektörü ile ilgili bir pozisyonumuz olup olmadığı soruldu. Buna cevap olarak şunu söyleyeyim: Biz bunu AB'ye sorduk. "Ukrayna Haziran ya da Temmuz'da Dünya Ticaret Örgütü'ne tam üye oluyor. Yani serbest ticaret anlaşmasının öncesinde dahi DTÖ'ye tam üye olması hasebiyle bu türlü miktar kısıtlamalarının ortadan kaldırılması lazım." "Kaldıracak mısınız?" diye sorduk. "Evet, kaldıracağız." dediler. Peki şimdiye kadar kendinizi kotalarla koruyordunuz bundan sonra nasıl koruyacaksınız? dediğimizde ise zaten oradaki firmaların çoğunu Avrupalı firmaların satın aldığını söylediler. Yani AB, bu konuda endişe duymadığını ifade ediyor. Türkiye'nin ise endişeleri var. Tabii ki biz ister istemez bu ülkelerle müzakere ederken, bu sektörleri hassas sektör olarak ortaya koyacağız. AB baştan sıfırlasa dahi, bu ürünleri mümkün olduğu kadar en hassas ürün statüsüne sokmaya veya belli bir geçiş dönemine tabi tutmaya çalışacağız. Politikamız bu olacak.

Netice itibariyle, siz STA'lar Türkiye'yi de kapsasın diye müzakere yetkisini Avrupa Komisyonu'na verirsiniz bu korumaları talep edemeyeceksiniz. Çünkü sizin öncelikleriniz, AB'nin öncelikleri değil. AB artık tekstilden, konfeksiyondan vazgeçmiş, televizyon üretiminden vazgeçmiş. Yani artık onun ilgi alanı üretim sektörü değil. Fikri mülkiyet haklarını esas alan, inovasyonu esas alan bir strateji uyguluyor ve özellikle Güney Kore'den beklentisi, mal ticaretinde bir kazanımdan ziyade, hizmetler ticaretinde kazanımdır. Oysa bizim politikamız farklı. Dolayısıyla, AB çekincelerimizi de dinlemeyecektir. Bunun hesabını iyi yapmamız lazım. Mesela, bugün menşe kurallarının gevşetilmesi ile ilgili süreçte de İspanya karşı, Portekiz karşı, İtalya karşı. Ama buna rağmen, Avrupa Komisyonu diyor ki, "Biz bunu yapacağız. Önce en az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler itibariyle yapacağız. Sonra bunu STAlara yaygınlaştıracacağız." Yani AB içerisinde itirazlar gelmesine rağmen, Komisyon belli konularda kararını veriyor ve bu karardan geri dönmüyor.

AB bu ülkelerle müzakereye başlamış ve bazı anlaşmaların tamamlanma süreci 3-5 yıl sürmüştür. AB bu ülkeleri nasıl ikna etmiş? Hibe yardımları vererek ikna etmiş. Ticaretinin %60'ını, %70'ini AB ile yaptığı için, bu ülkeler AB ile STA imzalamaya razı olmuş. Türkiye de Gümrük Birliği kapsamında ortak ticaret politikası uygulama zorunluluğu olduğunu, bu açıdan gümrük vergisi sıfırlanacak ürünler ve indirim takvimleri itibariyle AB ile paralel hareket etmemiz gerektiğini söyleyerek bu ülkeleri ikna etmeye çalışıyor.

AB-Ukrayna ile serbest ticaret anlaşmasını 2009'da bitirmeyi hedefliyor. Aslında Ukrayna da AB ile ortaklık anlaşması yapmaya çok istekli. Biz Ukrayna ile bir istikşafi görüşme yapabildik. Birkaç ay içerisinde müzakereye başlama isteğimizi kendilerine ilettik. Bize 2008'in ikinci yarısı için teklifte bulundular. Demir-çelik sektörümüzün hassasiyetini de dikkate alarak yürüteceğimiz STA müzakerelerini 2009 yılında sonuçlandırmayı ümit ediyoruz. Ancak takdir edersiniz ki, Ukrayna'nın ihracatı açısından da demir-çelik sektörü çok önemli. Bu nedenle bu alanda müzakereler çok sıkı geçecek. Ayrıca, tarım ürünleri müzakereleri de zorlu geçecek. Çünkü Ukrayna tarım ürünleri konusunda da Türkiye'den önemli tavizler talep edecektir. Yine de karşılıklı iyi niyet yaklaşımına bağlı olarak söz konusu STA 2009 yılında bitirilebilir diye düşünüyorum.

Asım Barlın:

Biz de teşekkür ediyoruz. Galiba bütün bu sorunları halletmenin bir tek çaresi var; AB'ye bir an önce üye olmak. Katılım için çok teşekkür ediyorum, iyi günler.

SUNUMLAR

T.C. BAŞBAKANLIK DİŞ TİCARET MÜSTEŞARLIĞI
Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü



**GÜMRÜK BİRLİĞİ ÇERÇEVESİNDE
SERBEST TİCARET ANLAŞMALARINA UYUM**

Cemalettin DAMLACI
AB Genel Müdürü

TÜSİAD, 30 Nisan 2008, İstanbul

SERBEST TİCARET ANLAŞMALARINA UYUMUN YASAL DAYANAKLARI

- Türkiye ile Avrupa Birliği arasında Gümrük Birliği'ni tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı (OKK)'nın 16. Maddesi
- Barselona Süreci (2010 yılına kadar Avrupa-Akdeniz Serbest Ticaret Alanının oluşturulması projesi)
- GATT 1994'ün XXIV. Maddesi
- Gelişme yolundaki ülkelere tercihli ticaret anlaşması yapma konusunda esnek uygulamalar sağlayan GATT Tokyo Round 1979 Yetki Hükmü (Enabling Clause)

1/95 SAYILI OKK'NIN 16. MADDESİ

- Türkiye'nin 1996 yılından itibaren **beş yıl içerisinde** Topluluğun tercihli gümrük rejimine aşamalı olarak uyum sağlaması öngörülmüştür.
- Bu uyum, **otonom rejimleri ve üçüncü ülkelerle yapılan tercihli ticaret anlaşmalarını** kapsamaktadır.
- Söz konusu üçüncü ülkeler, 1/95 sayılı OKK'nın 10 sayılı Eki'nde belirtilmiştir.
- Ancak, AB'nin dış ilişkiler politikası kapsamında, bu ülkelerin sayısı gidecek artmaktadır. Bu anlamda, Türkiye açısından uyum **"hareketli hedef"** haline gelmiştir.
- Bahse konu beş yıllık süre içerisinde Türkiye'nin Topluluk'tan farklı bir tarife politikası uygulaması durumunda, üçüncü ülkelere Topluluğa, menşe ülke veya ihracatçı ülke bakımından tercihli olarak ithal edilen ve serbest dolaşıma giren ürünlerin Türkiye'ye ithal edilirken, **telafi edici vergiye tabi tutulabileceği** hükme bağlanmıştır.
- Tercihli rejimler kapsamında tarife tavizlerinden yararlanılması, bu rejimler kapsamında yapılan düzenleme ve anlaşmaların ekinde yer alan Topluluk ortak menşe kurallarının karşılanmasına bağlıdır. Ülkemizin de tercihli rejimler kapsamında **üçüncü ülkelere yapılan ithalatta aynı menşe kurallarını uygulaması** öngörülmüştür.

AB'NİN YÜRÜRLÜKTE OLAN TERCİHLİ GÜMRÜK REJİMLERİ

- **Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi Kapsamında Tek Taraflı Taviz Tanınan Ülkeler**
 - 128 Gelişme Yolundaki Ülke
 - 50 En Az Gelişmiş Ülke
- **Otonom Rejimler Kapsamında Tek Taraflı Taviz Tanınan Ülkeler**
 - Batı Balkan Ülkeleri → **Bosna-Hersek, Sırbistan, Kosova**
 - Moldova
 - Afrika Karayip Ülkeleri → **76 Ülke**
- **Gümrük Birliği**
 - Türkiye, Andorra, San Marino
- **Tercihli Ticaret Anlaşmaları**
 - Serbest Ticaret Anlaşmaları → **EFTA Ülkeleri**
 - Ortaklık Anlaşmaları
 - Avrupa Ekonomik Alanı → **Norveç, İzlanda, Lihtenştayn**
 - EURO-MED → **Fas, Tunus, İsrail, Filistin, Cezayir, Mısır, Ürdün, Lübnan**
 - Latin Amerika Ülkeleri → **Meksika, Şili**
 - İstikrar ve Ortaklık Anlaşmaları (Batı Balkan Ülkeleri) → **Arnavutluk, Karadağ, Hırvatistan, Makedonya**
 - Güney Afrika Cumhuriyeti

AB'NİN MÜZAKERELERİ DEVAM EDEN TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARI

- **Serbest Ticaret Anlaşmaları**

- ASEAN Ülkeleri, ANDEAN Topluluğu, Orta Amerika Gümrük Birliği

- **Ortaklık Anlaşmaları**

- Latin Amerika → MERCOSUR

- Körfez İşbirliği Konseyi → Bahreyn, Birleşik Arap Emirlikleri, Katar, Kuveyt, Suudi Arabistan, Umman

- Ukrayna

- Güney Kore

- Hindistan

TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARININ MÜZAKERE SÜRECİ-1

	AB		Türkiye	
Ülke	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi
İsrail	1995	1995	1994	1996
EFTA Ülkeleri	1990	1992	1990	1991
Hırvatistan	2000	2001	2000	2002
Makedonya	2000	2001	1998	1999
Bosna-Hersek	2000	2007 (parafe edildi)	2002	2002
Sırbistan	2005	2007 (parafe edildi)	2007	Müzakereler devam ediyor
Karadağ	2006	2007	2007	Müzakereler devam ediyor
Fas	1995	1996	1999	2004
Tunus	1995	1995	2002	2004

TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARININ MÜZAKERE SÜRECİ-2

	AB		Türkiye	
Ülke	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi
Filistin	1995	1997	1999	2004
Suriye	1995	2004 (parafe edildi)	2004	2004
Mısır	1995	2001	1998	2005
Arnavutluk	2000	2006	2003	2006
Ürdün	1995	1997	2005	Müzakereler devam ediyor
Lübnan	1995	2002	2003	Müzakereler devam ediyor
Güney Afrika Cumhuriyeti	1995	1999	2004 (İstikşafi)	
Cezayir	1995	2001	Başlanamadı	
Faroe Adaları	-	1991	2000	-

TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARININ MÜZAKERE SÜRECİ-3

	AB		Türkiye	
Ülke	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi
AKP Ülkeleri	1998	2000	Başlamadı	-
Meksika	1998	2000	Başlamadı	-
MERCOSUR	Nisan 2000	Müzakereler devam ediyor	Nisan 2008 (İstikşafi)	-
KİK	1990	Müzakereler devam ediyor	Kasım 2005	Müzakereler devam ediyor
Ukrayna	Nisan 2008	Müzakereler devam ediyor	Haziran 2007 (İstikşafi)	-
Hindistan	Haziran 2007	Müzakereler devam ediyor	Şubat 2008 (Girişim)	-
Şili	2000	2002	Mart 2008	Müzakereler devam ediyor

TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARININ MÜZAKERE SÜRECİ-4

	AB		Türkiye	
Ülke	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi	Müzakere başlama tarihi	Anlaşmanın imza tarihi
Güney Kore	Mayıs 2007	Ocak 2008 (VI.Tur)	Ocak 2008 (Girişim)	-
ASEAN	Mayıs 2007	Müzakereler devam ediyor	Haziran 2007 (Girişim)	-
Orta Amerika	Eylül 2007 (İstikşafi)	Nisan 2008 (I. Tur)	Başlanmadı	-
ANDEAN Topluluğu	Eylül 2007 (İstikşafi)	Nisan 2008 (I. Tur)	Başlanmadı	-

STA'LARIN ÜSTLENİLMESİNDE KARŞILAŞILAN ZORLUKLAR

- AB ile STA imzalayan ülkeler serbest dolaşım ilkesi kapsamında mallarını AB üzerinden ATR belgesi ile Türkiye pazarına gümrüksüz olarak satma imkanına sahip olduklarından Türkiye ile STA imzalama konusunda isteksizlik göstermektedirler.
- Meksika, ASEAN ülkeleri ve Güney Kore gibi ülkeler önceliği gelişmiş ülkelerle ya da komşu veya bölge ülkeleri ile STA imzalamaya vermektedirler.
- Ürdün ve Lübnan gibi ülkeler Türkiye'nin rekabet üstünlüğünden çekindiklerini ifade ederek geniş kapsamlı istisnalar talep etmektedirler. Ayrıca, kendilerinin yüksek gümrük vergisi oranlarına karşılık Gümrük Birliği kapsamında Türkiye'nin son derece düşük seviyede gümrük vergisi uygulaması bu ülkeler açısından STA kapsamındaki kazanımları değersiz kılmaktadır.
- AB bu konuda Türkiye'ye somut ve sonuç alıcı destek vermemektedir.
- AB son dönemde imzaladığı STA'lara ilgili ülkeyi karşılıklı çıkar temelinde Türkiye ile de STA yapmaya davet eden "Türkiye Maddesi" eklemektedir. Ancak, bu hüküm bir yasal taahhüt içermediği ve müzakerelerin geçiş dönemine kadar bitirilmesine imkan tanıyan bir esneklik tanıdığı için hedeflenen sonuca ulaşamamaktadır.

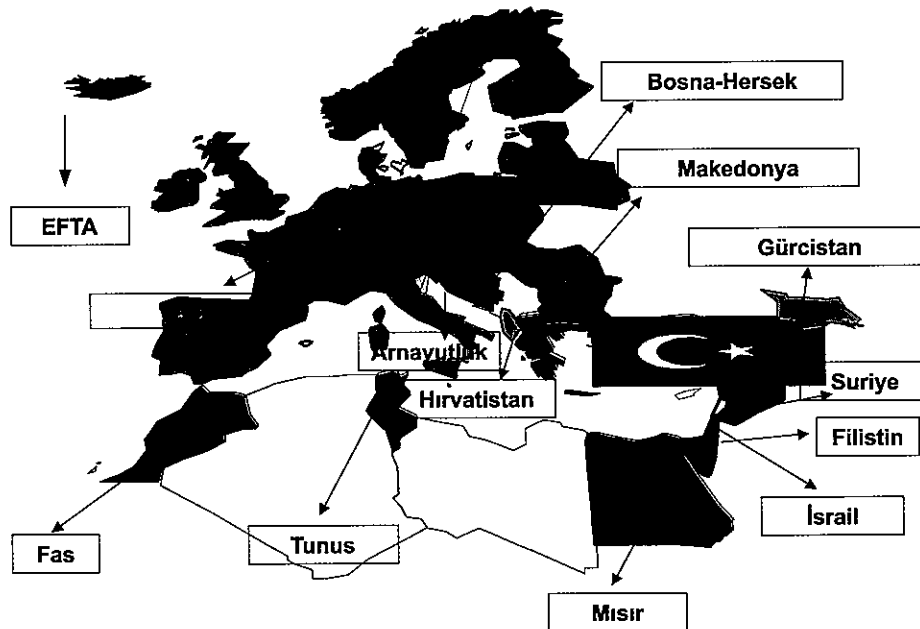
STA'LARIN ÜSTLENİLMESİNDE KARŞILAŞILAN ZORLUKLARIN AŞILMASINA YÖNELİK ÖNERİLER

- 28 Kasım 2007 tarihinde gerçekleştirilen Gümrük Birliği Ortak Komitesi (GBOK) toplantısında Avrupa Komisyonu'na iletilen çözüm önerilerimiz:
 - AB'nin mevcut STA'larının sanayi ürünleri açısından ülkemiz için de geçerli olmasının sağlanması, tarım ürünleri için tavizlerin ise Türkiye tarafından ilgili üçüncü ülke ile ayrı müzakere edilmesi,
 - AB'nin başlayacağı yeni STA müzakerelerine Türkiye'nin AB ile eş zamanlı olarak başlamasının temin edilmesi,
 - Komisyonun her STA müzakeresi öncesi ve sonrasında ülkemize müzakereler hakkında detaylı bilgi vermesi ve bu müzakereler sırasında ülkemizin sektörel hassasiyetlerini dikkate alması,
 - Komisyonun, akdedilmesi muhtemel STA'ların etki analizi raporlarına Türkiye'yi de dahil etmesi,
 - Avrupa Komisyonunun STA'lara ilişkin Komite toplantılarına Türkiye tarafından da katılım sağlanması,
 - Türkiye ile STA akdetme konusunda isteksiz olan ülkelere karşı 1/95 sayılı OKK'nın 16/3 ve 58/2 maddeleri kapsamında telafi edici vergi uygulanması,
 - Türkiye ile tercihli ticaret düzenlemesine gitmek isteyen bazı komşu ve çevre ülkeler ile STA imzalamasına Avrupa Komisyonu tarafından imkan sağlanması,
 - STA'ların üstlenilmesinde karşılaşılan sorunların daha detaylı ve düzenli olarak görüşülmesini teminen GBOK çatısı altında "Tercihli Ticaret Anlaşmaları Çalışma Grubu" kurulması.

TÜRKİYE’NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ GEÇİŞ DÖNEMLERİ

	Ülke	Anlaşmanın imza tarihi	Anlaşmanın Yürürlüğe Girişi	Sanayi Ürünlerine Uygulanan Gümrük Vergilerinin Sıfırlanması Takvimi
1	EFTA	10.12.1991	01.04.1992	01.01.1999
2	İsrail	14.03.1996	01.05.1997	01.01.2000
3	Makedonya	07.09.1999	01.09.2000	01.01.2008
4	Hırvatistan	13.03.2002	01.07.2003	01.01.2007
5	Bosna ve Hersek	03.07.2002	01.07.2003	01.01.2007
6	Filistin	20.07.2004	01.06.2005	01.06.2005
7	Tunus	25.11.2004	01.07.2005	01.07.2014
8	Fas	07.04.2004	01.01.2006	01.01.2015
9	Suriye	22.12.2004	01.01.2007	01.01.2019
10	Mısır	27.12.2005	01.03.2007	01.01.2020
11	Arnavutluk	22.12.2006	01.05.2008	01.01.2013

TÜRKİYE’NİN TERCİHLİ TİCARET ANLAŞMALARI



TÜRKİYE’NİN SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ MODELLERİ

Serbest Ticaret Anlaşmaları

- AB’nin STA Modeline paralel olarak sanayi ürünlerinde genelde asimetrik bazda tam liberalizasyonu,
- Tarım ürünlerinde AB’den farklı olarak sınırlı sayıda ürünler için anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren eş zamanlı uygulamaya konulan karşılıklı ve dengeli taviz değişimini içermektedir.

Ortaklık Anlaşmaları (Tunus ve Suriye ile yapılan Anlaşmalar)

- STA’lardaki hükümlere ilaveten “Ekonomik ve Teknik İşbirliği” hükümlerini de kapsamaktadır.

TÜRKİYE’NİN STA’LARINDA YER ALAN TEMEL HÜKÜMLER

- İkili ticarete tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması,
- Tarife indirimlerinin yol açabileceği olumsuzluklara karşı alınabilecek tedbirler ve uygulama esasları (bildirim, istişare ve tavizin askıya alınması dahil ticaret politikası savunma araçlarının uygulanması),
- Anlaşmanın doğru ve etkin uygulanmasından sorumlu ortaklık organlarının teşkili (Ortak Komite, Ortaklık Komitesi, Ortaklık Konseyi),
- Ortak menşe kuralları ve gümrük idareleri arasında işbirliği.

TÜRKİYE -MISIR SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Yürürlüğe Giriş Tarihi: 1 Mart 2007

SANAYİ ÜRÜNLERİNE İLİŞKİN HÜKÜMLER

- **Mısır menşeli sanayi mallarının Türkiye'ye ithalatında uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler 1 Mart 2007 tarihinde sıfırlanmıştır.**
- **Türkiye menşeli malların Mısır'a ithalatında uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili vergiler ise aşağıdaki takvime göre sıfırlanacaktır:**
 - a) **Liste 1'de yer alan mallar (hammaddeler ve yatırım malları) için 1 Ocak 2008 tarihinde,**
 - b) **Liste 2'de yer alan mallar (hammaddeler, yarı mamuller ve yapı malzemeleri) için 1 Ocak 2008 tarihinde başlanmak suretiyle 1 Ocak 2014 tarihinde,**
 - c) **Liste 3'de yer alan mallar (tekstil, giyim, elektrikli ev aletleri, kozmetikler, mobilya ve eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar) için 1 Ocak 2010 tarihinde başlanmak suretiyle 1 Ocak 2017 tarihinde**
 - d) **Liste 4'de yer alan mallar (yolcu taşımaya mahsus motorlu araçlar) için 1 Ocak 2011 tarihinde başlanmak suretiyle 1 Ocak 2020 tarihinde**

**AB VE TÜRKİYE MENŞELİ SANAYİ ÜRÜNLERİNİN MİSİR'A İTHALATINDA
UYGULANAN GÜMRÜK VERGİLERİNİN İNDİRİM TAKVİMİ**

	AB	Türkiye
Liste I	2004-2007	2007-2008
Liste II	2007-2013	2008-2014
Liste III	2009-2016	2010-2017
Liste IV	2010-2019	2011-2020

**TÜRKİYE MENŞELİ TARIM ÜRÜNLERİNİN, MİSİR'A İTHALATINDA
UYGULANACAK TAVİZLER**

Ürün Kodu	Ürün Tanımı	Miktar (ton)	MFN İndirimi (%)
0802.21, 22	Fındıklar	2.000	100
0804.20	İncirler	500	100
0809.20	Kirazlar (vişneler dahil)	500	100
0813.10	Kurutulmuş kayısılar	500	100
1507.90.91	Soya-fasulyesi yağı, yarı rafine edilmiş dökme halde	10.000	100
1512.11	Ham ayçiçeği veya aspir yağı	20.000	100
1512.19.91	Ayçiçeği tohumu yağı, yarı rafine edilmiş dökme halde		
1515.21	Ham mısır yağı	10.000	100
1517	Margarin	1.000	100
1704	Kakao içermeyen şeker mamulleri (beyaz çikolata dahil)	2.000	15
1806	Çikolata ve kakao içeren diğer gıda müstahzarları	1.000	15
1902	Makarna	1.000	15
1905	Ekmek, pasta, kek, bisküvi ve diğer ekmekçi mamulleri	1.000	15
2001.10	Hıyarlar ve kornişonlar, konserve	1.000	15
2008	Meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve yenilen diğer bitki parçaları, hazırlanmış veya konserve edilmiş	500	15
2009	Meyva suları (üzüm şırası dahil) ve sebze suları	500	15
2102.10	Canlı mayalar	3.000	15

**MISIR MENŞELİ TARIM ÜRÜNLERİNİN, TÜRKİYE'YE İTHALATINDA
UYGULANACAK TAVİZLER-1**

Ürün Kodu	Ürün Tanımı	Miktar (ton)	MFN İndirimi (%)
Fasıl 3	Balıklar ve kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve suda yaşayan diğer omurgasız hayvanlar (0301 hariç)	Sınırsız	50
0602	Diğer canlı bitkiler (kökler dahil), çelikler ve daldır- malar; mantar miselleri (0602.90.91, 99 hariç)	Sınırsız	100
0603	Kesme çiçekler ve çiçek tomurcukları	15	100
0701.90	Diğer patatesler, taze veya soğutulmuş	400	100
0703.20	Sarımsak, taze veya soğutulmuş	100	100
0705	Marul ve hindiba	600	100
0706	Havuçlar, şalgamlar, kırmızı pancar, teke sakalı, kök kerevizi, turplar ve benzeri yenilen kökler		
0709	Diğer sebzeler, taze veya soğutulmuş (0709.90.31, 39 hariç)		
0710	Sebzeler (pişirilmemiş veya buharda veya suda kay- natılarak pişirilmiş), dondurulmuş (0710.80.10 hariç)		
0711	Geçici olarak konserve edilmiş fakat bu halleriyle derhal yenilmeye elverişli olmayan sebzeler (0711.20, 40 hariç)		
0712	Kurutulmuş sebzeler		
0804.10	Hurma, taze veya kurutulmuş	5.000	100
0804.50	Guava armudu, mango ve mangost, taze veya kuru- tulmuş	1.000	100
0810.10	Çilekler, taze	200	100

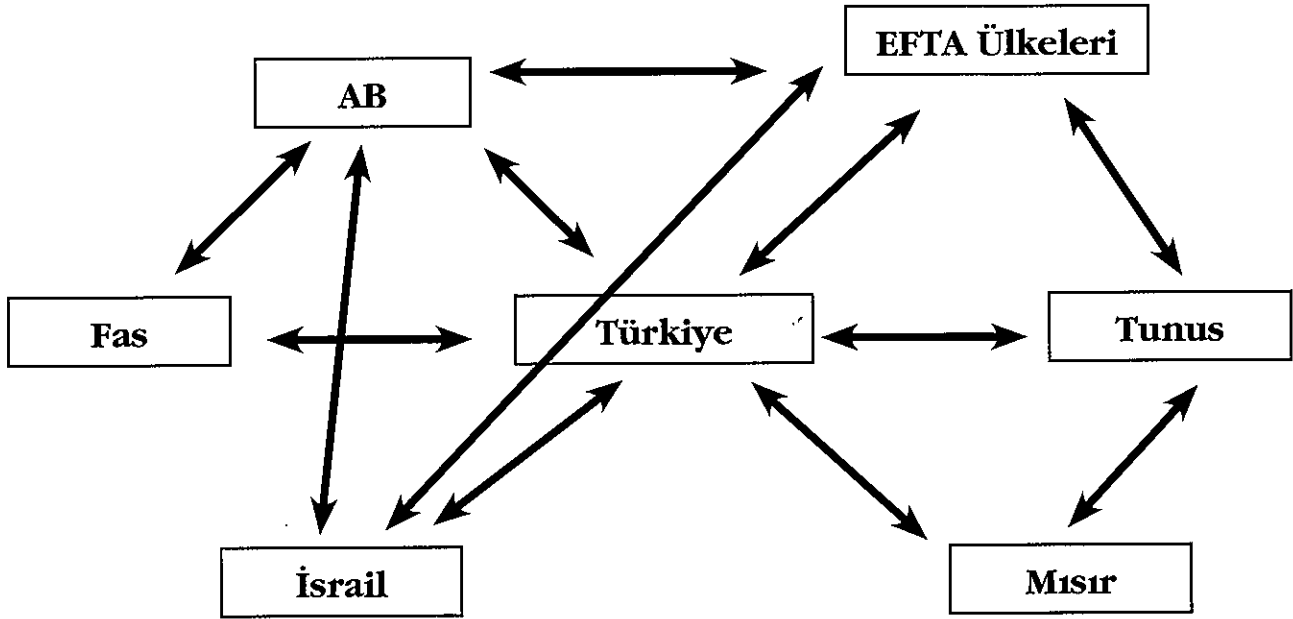
**MISIR MENŞELİ TARIM ÜRÜNLERİNİN, TÜRKİYE'YE İTHALATINDA
UYGULANACAK TAVİZLER-2**

Ürün Kodu	Ürün Tanımı	Miktar (ton)	MFN İndirimi (%)
0909	Anason, Çin anasonu, rezene, kişniş, kimyon, veya Karaman kimyonu tohumları, ardıç meyvaları	100	100
0910	Zencefil, safran, zerdeçal (curcuma), kekik, defne yaprakları, köri ve diğer baharatlar	100	100
1006.20	Kavuzu çıkarılmış (kahverengi) pirinç	30.000	100
1006.30	Yarı veya tam olarak değirmenden geçirilmiş pirinç, parlatılmış veya perdahlanmış olsun olmasın	10.000	50
1202	Yer fıstığı, kavrulmamış veya başka şekilde pişirilmemiş	500	100
1704	Kakao içermeyen şeker mamulleri (beyaz çikolata dahil)	2.000	15 (*)
1806	Çikolata ve kakao içeren diğer gıda müstahzarları	1.000	15 (*)
1902	Makarna	1.000	15 (*)
1905	Ekmek, pasta, kek, bisküvi ve diğer ekmekçi mamulleri	1.000	15 (*)
2001.10	Hıyarlar ve kornişonlar, konserve	1.000	15
2008	Meyvalar, sert kabuklu meyvalar ve yenilen diğer bitki parçaları, hazırlanmış veya konserve edilmiş	500	15
2009	Meyva suları (üzüm şırası dahil) ve sebze suları	500	15
2102.10	Canlı mayalar	3.000	15 (*)

(*) 1704, 1806, 1902, 1905 ve 2102.10 AS kodlarının altında yer alan ürünlerde ad-valorem vergiler kaldırılacak ve indirimler tarım payı üzerindeki vergilerden yapılacaktır.

PAN-AVRUPA-AKDENİZ ÇAPRAZ MENŞE KÜMÜLASYONU (PAAMK)'NUN UYGULANMASI

Çapraz menşe kümülasyonu, aralarında serbest ticaret anlaşması bulunan üç veya daha fazla sayıdaki ülkenin birbirleri menşeli girdileri kendi menşeli ürünü gibi üretimlerinde kullanarak, anlaşmaya taraf diğer ülkeye ihracatta tercihli rejimden yararlanmalarıdır.



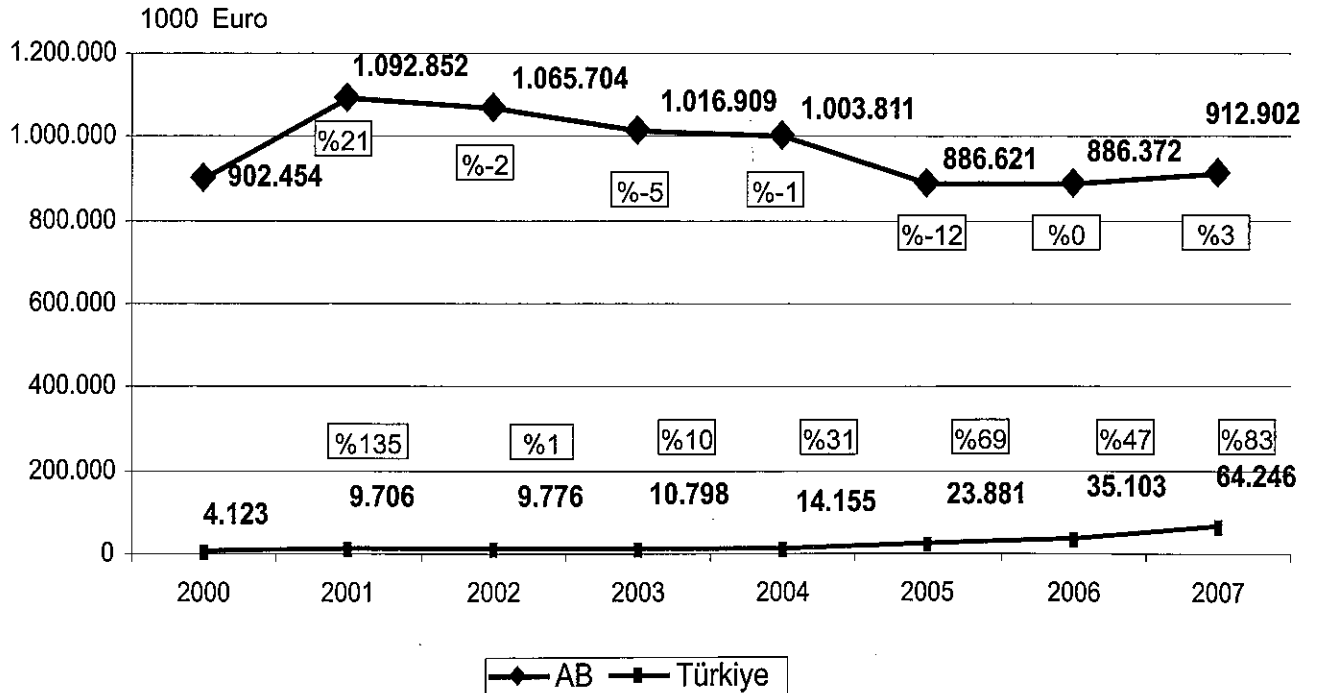
AB'nin, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi kapsamındaki ülkeler ve Batı Balkan ülkeleri (Hırvatistan, Makedonya, Sırbistan, Arnavutluk, Bosna-Hersek, Kosova) ile de çapraz menşe kümülasyonu sisteminin oluşturulması yönündeki çalışmaları devam etmektedir.

PAAMK'IN SAĞLAYACAĞI AVANTAJLAR

- Bölgede pazara giriş ve yatırım imkanlarını geliştirmek,
- Ekonomik işbirliğini ve partnerler arasındaki ticareti artırmak ve bölgesel bütünleşmeye katkıda bulunmak,
- Menşeli malzeme ve ürün sağlama olanaklarını artırmak,
- 42 ülkeden oluşan bir serbest ticaret alanı içerisinde üreticilerin ölçek ekonomisine ulaşmasını sağlamak,
- Akdeniz ülkelerinde gümrük uygulamalarını uyumlaştırmak.

PAAMK'IN SAĞLAYACAĞI AVANTAJLAR

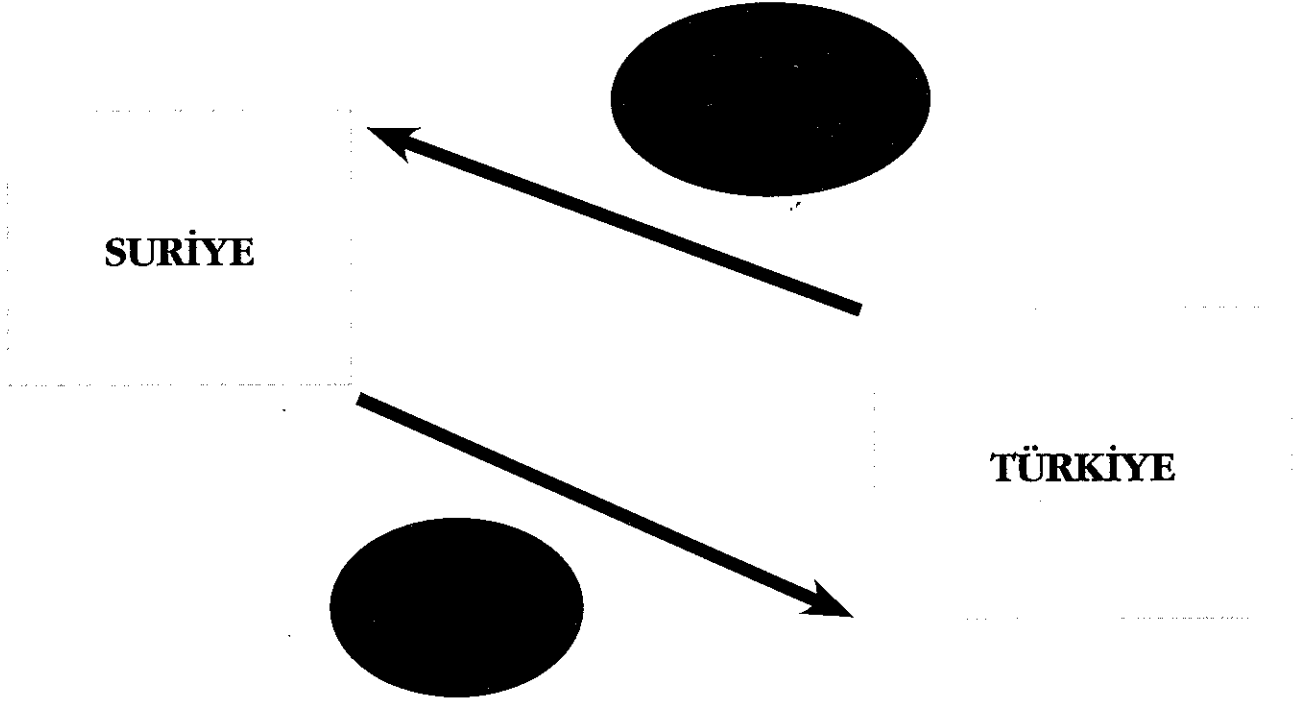
AB VE TÜRKİYE'NİN FAS VE TUNUS'A PAMUKLU MENSUCAT İHRACATI



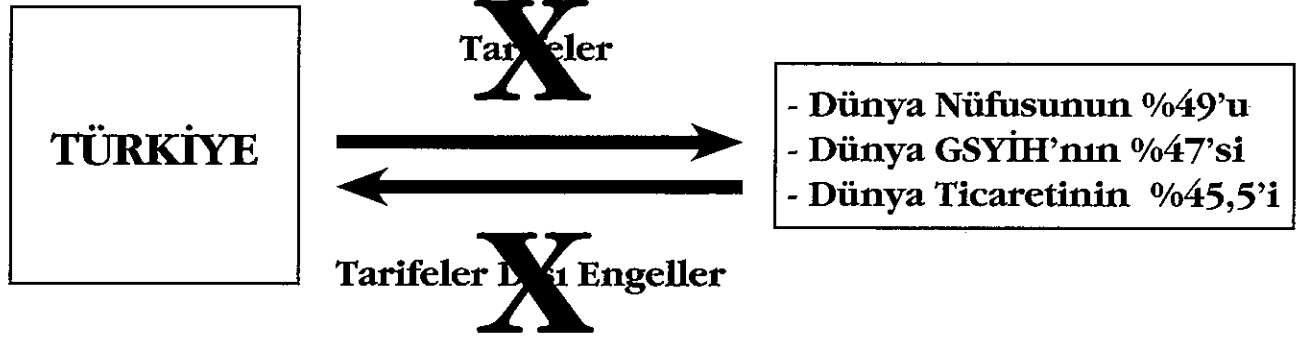
İKİLİ MENŞE KÜMÜLASYONU

İkili menşe kümülasyonu, aralarında serbest ticaret anlaşması bulunan iki ülkenin birbirleri menşeli girdileri kendi menşeli ürünü gibi üretimlerinde kullanarak, anlaşmaya taraf diğer ülkeye ihracatta tercihli rejimden yararlanmalarıdır.

ÖRNEK :

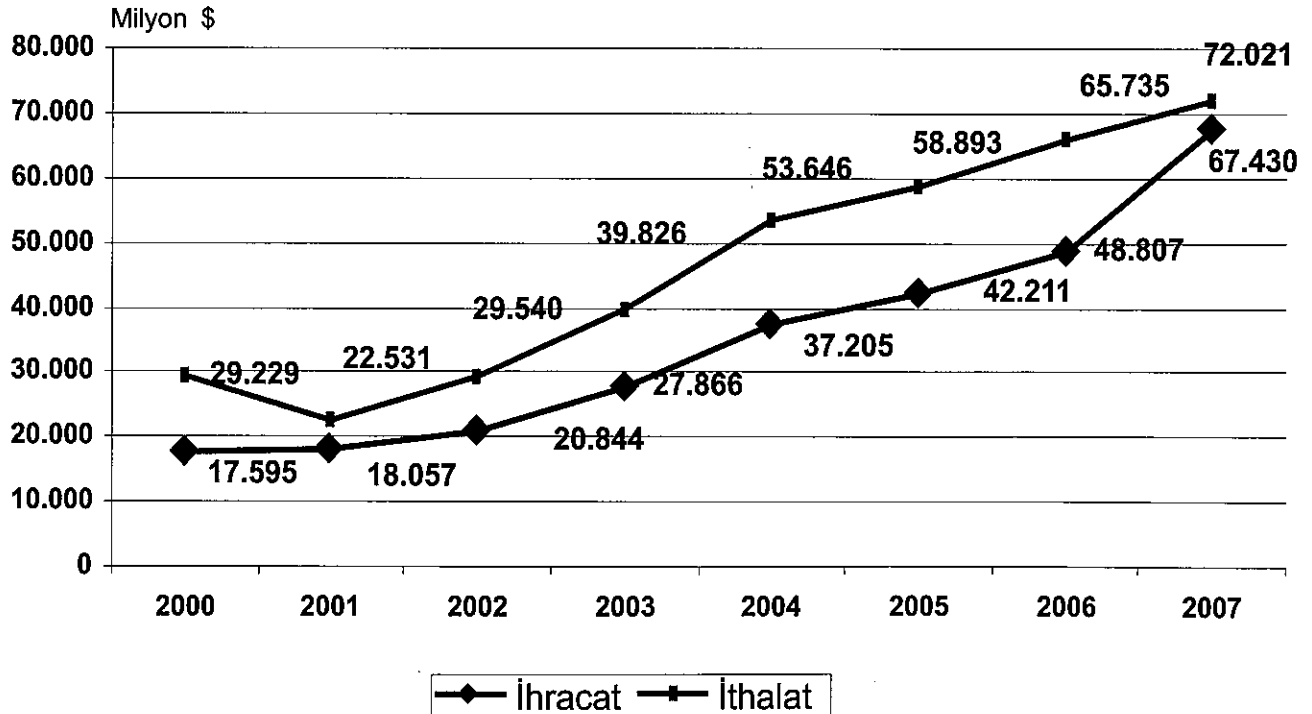


STA'LARIN TÜRKİYE'YE SAĞLAYACAĞI GENİŞ PAZAR POTANSİYELİ



Hedeflenen tüm müzakereler tamamlandığında Türkiye, Dünya nüfusunun %49'unu, GSYİH'nın %47'sini ve dış ticaretinin %45,5'ini kapsayan geniş bir pazara tavizli giriş imkanı elde edecek ve aynı zamanda pazarını bu ülkelere açmış olacaktır.

STA ÜLKELERİ ve AB ile DIŞ TİCARETİMİZİN GELİŞİMİ



STA'LARIN GENEL EKONOMİYE ETKİLERİ

- Ucuz Girdi Temini,
- Dışa Açık Rekabetçi Bir Ekonomik Altyapının Tesisi Suretiyle Uluslararası Rekabet Gücünün Artması,
- Muhtemel İç Pazar Daralmasının Ekonomi Üzerindeki Olumsuz Etkilerinin Azaltılması,
- Mal Ticareti Yanında Hizmetler Ticaretinde de Pazara Giriş İmkanlarının Sağlanması,
- Karşılıklı Yatırımların Artırılması İçin Daha Uygun Bir Ortamın Temini,
- Türkiye'nin Tercihli Ticaret İmkanlarından Yararlanmak İsteyen Doğrudan Yabancı Sermayeli Yatırımların Artmasının Sağlanması,

STA'LARIN DIŞ TİCARETE ETKİLERİ-1

- İhracatın Önündeki Tarife/Tarife Dışı Engellerin Kaldırılarak Sürdürülebilir Bir İhracat Artışının Sağlanması,
- İhracatın Ülke / Madde Bazında Çeşitlendirilmesi ve Batı Avrupa Pazarlarına Bağımlılığın Azaltılması,
- Üçüncü Ülke Pazarlarına Girişte AB ve Tercihli Giriş İmkanlarına Sahip Diğer Ülkeler ile Eşit Rekabet Şartlarının Temini,
- İkili ve Çapraz Menşe Kümülasyonu'nun İşletilmesi Suretiyle Rekabet Gücünün ve Taraflar Arasındaki Karşılıklı Ticaret Hacminin Artırılması.

STA'LARIN DIŞ TİCARETE ETKİLERİ-2

- STA imzalanan ÷lkeler ile dış ticaretimiz sürekli bir artış eğilimi içerisindedir.
- STA imzalanan ÷lkelerin genel dış ticaretimiz içerisindeki payı yükselmektedir.
- Ülkemizin STA ÷lkeleriyle ihracat ve ithalatı genel ortalamaların üzerinde artış göstermektedir.
- STA yapılan ÷lkelerin önemli bir bölümü tamamlayıcı ekonomi vasfından ziyade rakip ekonomi özelliğine sahiptir.
- Ülke tercihini bağımsız olarak belirleyememe ve AB ÷lkeleri ile STA'ları eşanlı gerçekleştirememe gibi bilinen ve çözümü için yoğun çaba sarf edilen problemlere rağmen STA'lar en etkin pazara giriş aracı olma özelliğini korumaktadır.
- Ayrıca, bölgesel ticaret anlaşmaları bakımından dünyada domino taşlarının düşmeye devam ettiğı ve pazara giriş bağlamında ülkemizin bu sürecin dışında kalmasının maliyetinin ağır olacağı dikkate alındığında, başlangıç ve yapılıő sebebi ne olursa olsun izlenen pazara giriş stratejisine sinerji sağlayacak STA'ların gerçekleştirilmesi önem arz etmektedir.

TÜRKİYE-GÜNEY KORE VE TÜRKİYE-UKRAYNA STA'SININ MUHTEMEL STATİK ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ ÇALIŞMASINDA ÖNE ÇIKAN HUSUSLAR-1

- Aşağıda yer alan sektörler Türkiye-Güney Kore STA'sı kapsamında hassas olarak tespit edilmiştir.
 - **Tekstil ve Konfeksiyon,**
 - **Elektrik-Elektronik,**
 - **Makine,**
 - **Otomotiv,**
 - **Demir-Çelik**
- Türkiye-Ukrayna STA'sı kapsamında **Demir-Çelik** sektörü hassas olarak tespit edilmiştir.
- Türkiye'nin Gümrük Birliği nedeniyle AB pazarında sahip olduğu gümrük vergisi avantajı AB-Güney Kore ve AB-Ukrayna STA'sının yürürlüğe girmesi ile birlikte aşınmaya uğrayacaktır.
- AB-Güney Kore ve AB-Ukrayna STA'sının Türkiye-Güney Kore ve Türkiye-Ukrayna STA'sından önce yürürlüğe girmesi durumunda, muhtemel trafik sapmasının yaratacağı olumsuzlukları önlemek amacıyla, AB'den yapılacak Güney Kore ve Ukrayna menşeli hassas ürünlerin ithalatında telafi edici vergi uygulanması gerekecektir. Gümrük Birliği Kararı'nın 16/3 ve 58/2 maddeleri buna imkan tanımaktadır.

TÜRKİYE-GÜNEY KORE VE TÜRKİYE-UKRAYNA STA'SININ MUHTEMEL STATİK ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ ÇALIŞMASINDA ÖNE ÇIKAN HUSUSLAR-2

- Türkiye-Güney Kore STA'sı kapsamında, **tekstil, kimya ve makine** sektörünün Güney Kore'ye ihracatının artması beklenmektedir.
- Türkiye-Ukrayna STA'sı kapsamında ise, **tekstil ve konfeksiyon, beyaz eşya, motorlu taşıtlar, mineral maddeler, plastik ürünleri ile bazı tarım ürünlerinin (turunçgiller, diğer taze meyveler, tütün, meyve suları)** Ukrayna'ya ihracatında artış öngörülmektedir.

STA MÜZAKERE SÜRECİNDE ÖZEL SEKTÖR VE KAMU İŞBİRLİĞİNİN ÖNEMİ

- DTM Koordinasyonunda Ortak Etki Değerlendirme Toplantıları
 - **Güney Kore** : **18 Mart 2008**
 - **Ukrayna** : **11 Nisan 2008**
- Özel Sektörün AB yetkilileri ve müzakere süreci devam eden ülkedeki muhatapları üzerinden STA müzakere sürecine destek sağlamaları
 - **AB** : **EUROTEX, EUROFER, BUSINESSEUROPE, EICTA**
 - **Euro-Med** : **MEDATEX**
 - **İş Konseyleri**

EU'S FREE TRADE AGREEMENTS AND THEIR EFFECTS
ON
TURKISH BUSINESS

Effects on Turkish and EU Business environment

Presentation by Rasmus' Wendt

Rapporteur on the EU-Korea & EU-Ukraine FTAs for BUSINESSEUROPE

TÜSIAD Conference, 30 April 2008

Confederation of Danish Industries

Confederation of Danish Industry (DI)

Including manufacturing and services industries

ENERGI 2

TDC

Carlsberg
PROBABLY THE BEST BEER IN THE WORLD

ISS

Microsoft

DI

GRUNDFOS

ABB

BL
GG 1640
KID KID KID

sm

Carl Bro
Intelligent Solutions

DOLLE

LEGO just imagine...

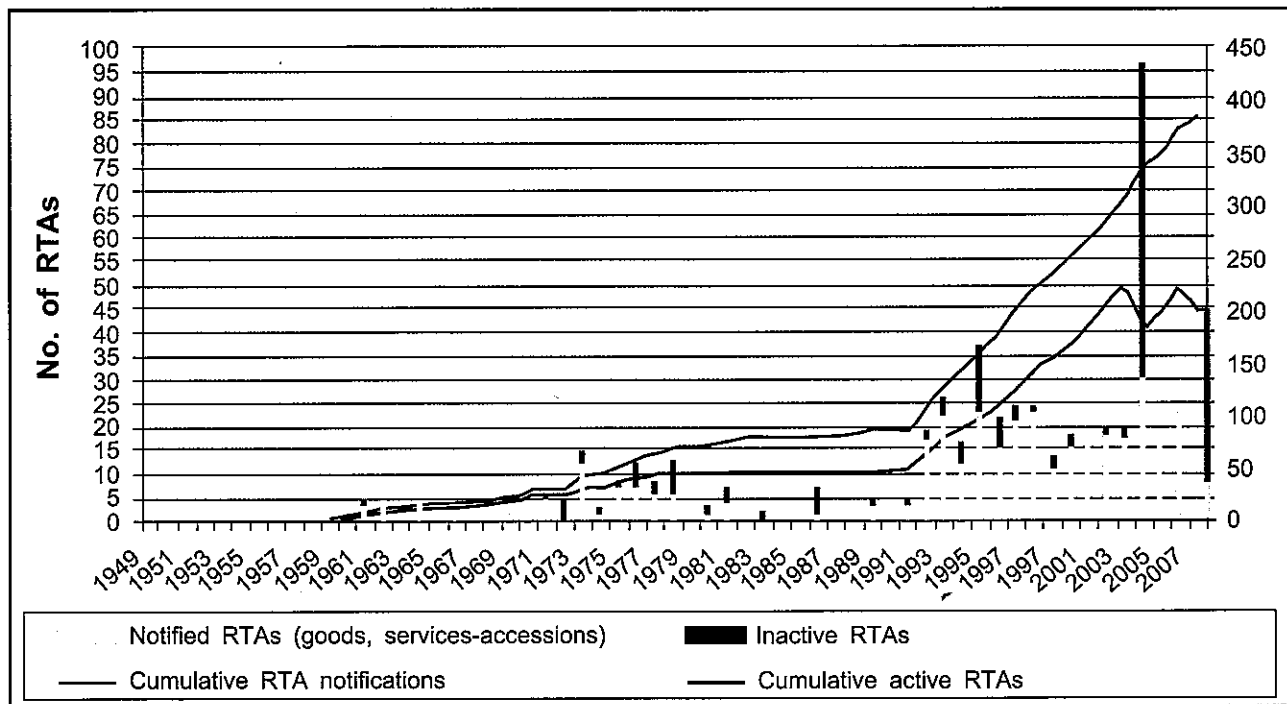
Confederation of Danish
Industries

EU's Free Trade Agreements and Their Effects on Turkish Business

Agenda

- Status on FTAs
- Status on EU-Turkey cooperation
- Impact upon the industry

Status on FTAs



Source: WTO

Status on FTAs

EU Regional Trade Agreements Notified to the GATT/WTO:

Montenegro	Jordan
Albania	Lebanon
Algeria	Mexico
Andorra	Morocco
Chile	OCTs (EU overseas countries and territories)
Croatia	Palestinian Authority
EFTA	South Africa
Egypt	Syria
Faroe Islands	Tunisia
F.Y.R.O. Macedonia	Turkey
Israel	

Status on FTAs

Ongoing EU FTA negotiations:

- ACP/EPA countries
- The Andean Community
- ASEAN
- GCC
- India
- Korea
- MERCOSUR
- Ukraine
- (Russia)

The list does not include Stabilisation and Association Agreements

Status for EU-Turkey Cooperation

EUEU-Turkey cooperation

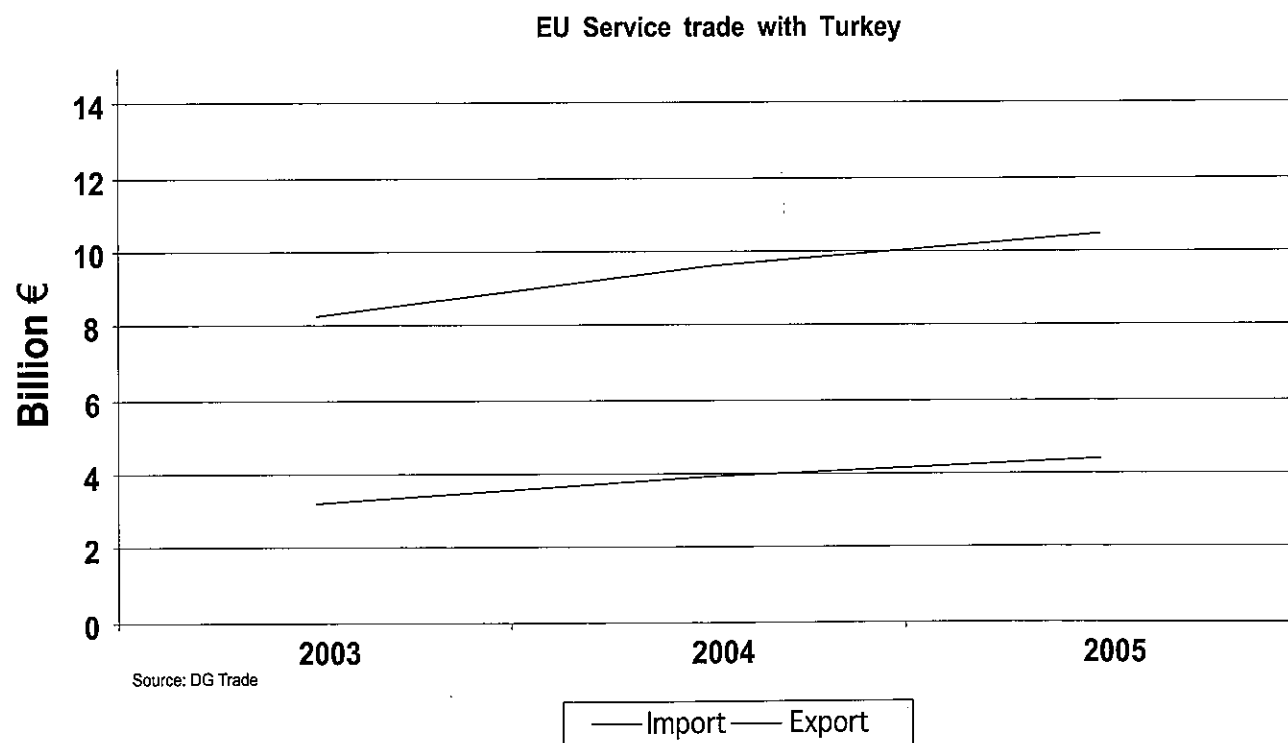
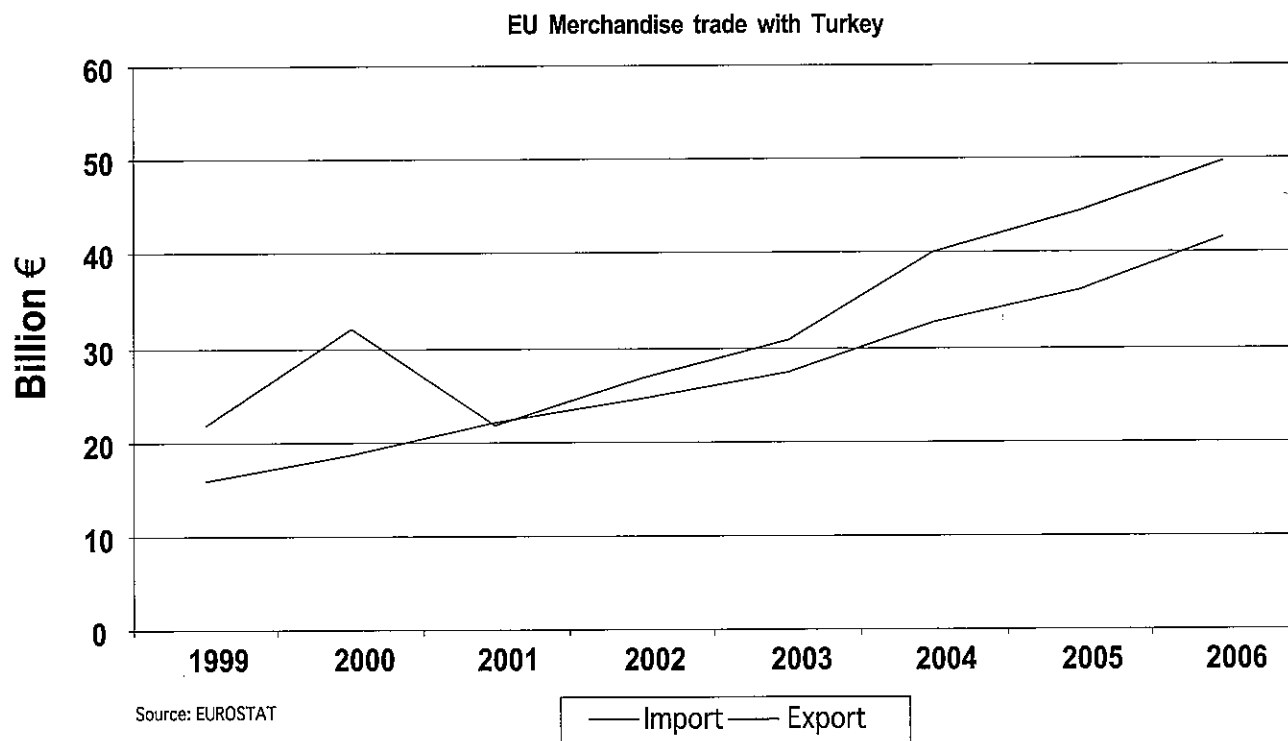
- Accession negotiations
- Customs Union

Status for EU-Turkey Cooperation

National weighted average tariff rates

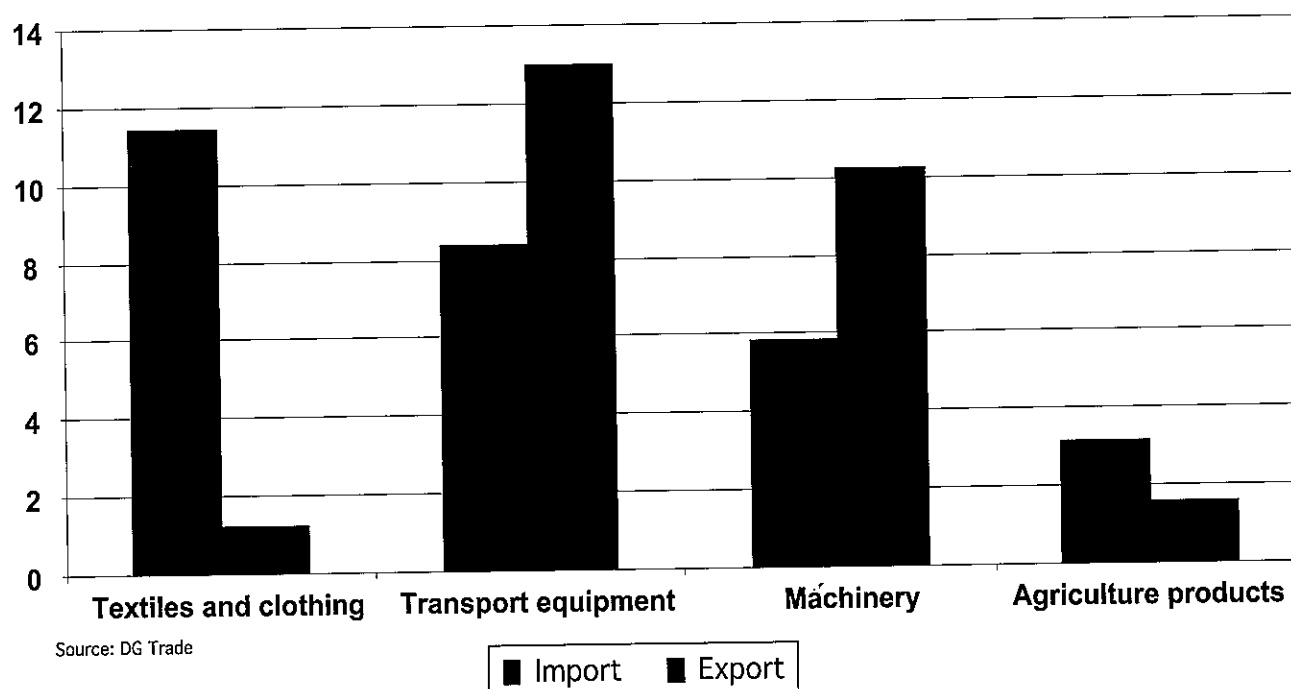
	Pre-CU	Post-CU
Turkey	12,3	8,3
EU	7,2	6,7
Source: WTO, 2007 (NB based on 1992-94 figures)		

Status for EU-Turkey Cooperation



Status for EU-Turkey Cooperation

Important Merchandise Trade by Product 2006



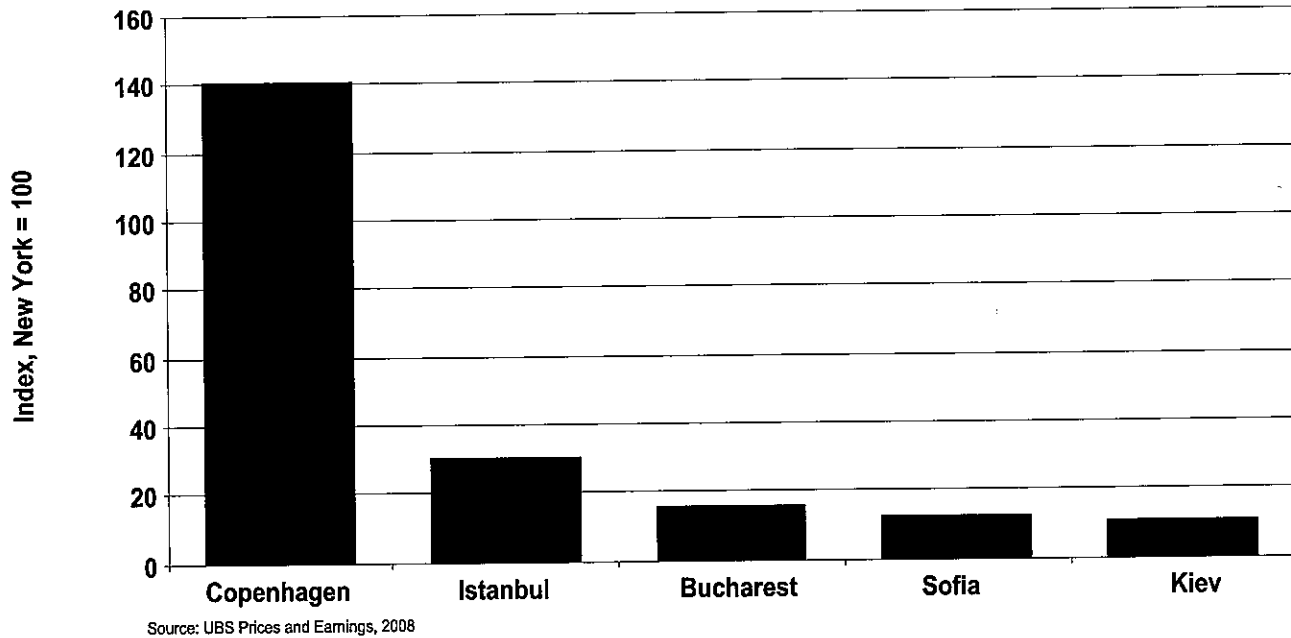
Impact upon the industry

Major Challenges:

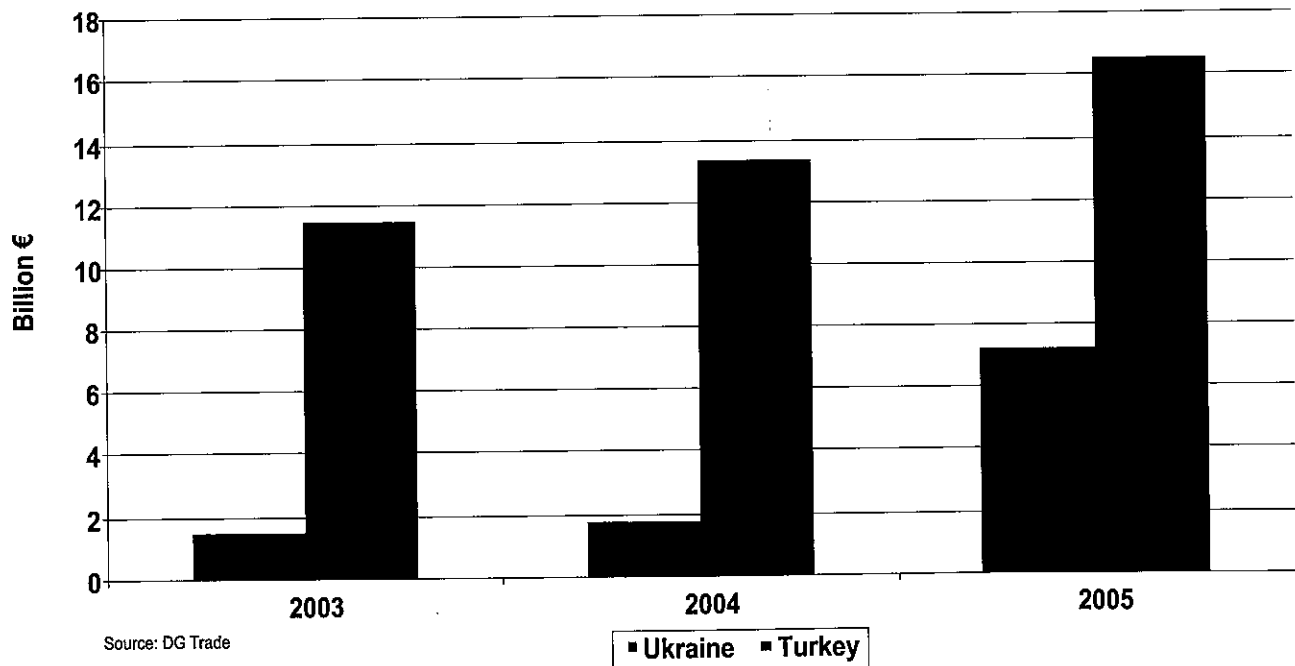
- EU-Ukraine FTA
- EU-Mediterranean FTA
- Romania & Bulgaria

Impact upon the industry

Wage levels (gross)



EU investment (Stocks)



Impact upon the industry

- **Standards-related measures** (certification, eco-labelling, SPS-measures- legislation in place better implementation capacity building)
- **Soft values** (Corporate Social Responsibility (CSR), human rights - political awareness)