



TÜRK SANAYİCİLERİ VE İŞADAMLARI DERNEĞİ

Türk-Amerikan Ekonomik ve Ticari İlişkilerinin Analizi ve Geleceğe Yönelik Öneriler

Aralık 2002

(Yayın No. TÜSİAD-T/2002-12/347)

Meşrutiyet Caddesi, No.74 80050 Tepebaşı/İstanbul
Telefon: (0212) 249 07 23 • Telefax: (0212) 249 13 50

© 2002, 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 : 975-8458-52-3

Lebib Yalkın Yayınları ve Basım İşleri A.Ş.

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 varolduğu 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 ahlakı 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.

Bu rapor, Türk-Amerikan ekonomik ilişkilerini karşılıklı ticaret ve yatırımlar açısından analiz etmekte ve önümüzdeki dönemde bu ilişkilerin arzu edilen bir seviyeye çıkarılması için öneriler getirmektedir. TÜSİAD Dış İşleri Komisyonu tarafından, iki ülke arasında sürekli ve yapıcı bir ekonomik işbirliğinin sağlanmasına katkıda bulunmak amacıyla hazırlanan “Türk-Amerikan Ekonomik ve Ticari İlişkilerinin Analizi ve Geleceğe Yönelik Öneriler” başlıklı bu çalışma Türk Dış Ticaret Vakfı Başkan Yardımcısı Bülent Şahinalp tarafından kaleme alınmıştır.

Aralık 2002

SUNUŞ

Bu çalışma oldukça uzun bir süredir düşünmekte olduğum ve aslında gecikmiş bir projenin ürünüdür. Başlangıç noktası, dünyanın tek süper gücü olduğu tartışmasız kabul edilen Amerika Birleşik Devletleri ile ülkemiz arasındaki ekonomik ilişkilerin bir türlü arzu edilen düzeye erişmemesi ve siyasi ve askeri ilişkilerin gölgesinde kalması. Aslında bu konu son yıllarda Türk kamuoyunda sık tartışılan, ancak tüm yönleriyle kapsamlı olarak ele alınıp değerlendirmesi yapılmayan bir konu.

TÜSİAD tarafından teklif edilen bu proje uzunca bir süredir Türk- Amerikan ilişkilerinde mevcut sorun ve çözüm önerileri üzerinde değerlendirmelerde bulunma isteğimle örtüşmekteydi. Aslında, T.C. Washington Büyükelçiliğinde görev yaptığım 6 yılı aşkın bir sürede bu konu üzerinde fiilen çalışma fırsatını buldum. Bu dönem zarfında, düşüncelerimi hazırlanan raporlarda dile getirmek yanında, Türk ve ABD tarafında kamu ve özel sektör yetkilileri ile yaptığım görüşmelerde bu konulardaki tespit ve önerilerimi iletme fırsatını bulmuştum. Şimdi bunların tamamını tek bir metin haline getirme fırsatını bana verdiği için TÜSİAD yönetimine teşekkür borçluyum.

Aslına, bu projenin gerçekleşmesinde çok kişiye teşekkür borçluyuz. Her şeyden önce TÜSİAD Dış İlişkiler Komisyonuna, Genel Sekreter Yardımcısı Hale Hatipoğlu ve Dış İlişkiler Bölümü Uzmanı Zafer Gazi'ye, ayrıca raporun ilk çerçevesini okuyarak katkıda bulunan Dış İlişkiler Komisyonu Başkanı F. Şadi Gücüm, Prof. Çelik Kurdoğlu, Dr. Yılmaz Argüden başta olmak üzere tüm Komisyon üyelerine, müteşekkirdüğümü belirtmek istiyorum.

Projenin hazırlanması sırasında gerekli bilgi kaynaklarına ulaşmamızda yardımcı olan, katkıda bulunan ve değerli görüşlerini bizlerle paylaşan Washington Büyükelçisi Faruk Loğoğlu'na, Dışişleri Bakanlığı Müsteşar Yardımcısı Baki İlkin'e, Hazine Müsteşarlığı Yabancı Sermaye Genel Müdürü Melek Us'a, Teşvik ve Uygulama Genel Müdürü Dr. Turan Serdengeçti'ye, Washington Büyükelçiliği Elçi Müsteşarı M. Naci Sarıbaş'a, Ekonomi Müşaviri Ali Ümit Gönülal'a, Dünya Bankası İcra Direktörü M. Emin Dedeoğlu'na, Kalkınma Bankası Genel Müdürü Taci Bayhan'a, Dış İşleri Bakanlığı Ekonomik İşler Genel Müdür Yardımcısı Mehmet Gücük'e, Dış Ticaret Müsteşarlığı Anlaşmalar Genel Müdür Yardımcısı Hüsnü Dilemre'ye, Dış Ticaret Müsteşarlığı mensuplarından İzzet Fehmi Güneş ve Aycan Mütevellioğlu'na, Bilkent Üniversitesi öğretim üyesi Prof. Dr. Sübidey Togan'a, ODTÜ Öğretim üyesi Prof. Dr. Hüseyin Bağcı'ya, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği Başkanı Umut Oran'a, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) Direktörü Çiğdem Tüzün'e en içten dileklerle

teşekkürlerimi sunuyorum. Ayrıca, projenin ilk aşamalarında değerli fikirlerini bizimle paylaşan, kaynakça ve temas kurulacak kişilerin tespitinde yardımcı olan Ankara'daki ABD Büyükelçiliği Ticaret Müsteşarı John D. Breidenstein, Ticaret Ataşesi Erik Hunt ve Ekonomi Müşaviri Aldo Sirotik'e de teşekkür borçluyum.

Projenin ABD ayağında, gerek yazılı olarak gerekse değerli zamanlarını ayırarak konuyla ilgili değerli düşüncelerini bizimle paylaşan ABD'nin Ankara eski Büyükelçisi Marc R. Parris, ABD Ticaret Temsilciliği Avrupa Direktörü David M. Birdsey, Özel Tekstil Müzakerecisi David M. Spooner, ABD Dışişleri Bakanlığından Güney Avrupa Direktörü Lawrence R. Silverman ve Judy W. Cartson, ABD Ticaret Bakanlığı Avrupa Bölümünden Eilenn Hill ve David de Falco, ABD Ticaret Odası Başkan Yardımcısı Gary Litman, Amerikan Türk Konseyi Başkanı Lincoln McCurdy, CSIS Türkiye projesi direktörü Bülent Alırıza ve Seda Çiftçi, White and Case ortaklarından Carolyn B. Lamm, Arnold and Porter ortaklarından Paul S. Berger, Stonebridge International Başkan Yardımcısı Charles M. Ludolph, Baker Donelson Berman & Caldwell Hukuk Müşaviri Charles R. Johnston, Jr., GE International'dan Selig S. Merber, Zara Law Offices'den Robert M. Zara ve ITKIB Association Inc. Müdürü Ziya Sükun'a şükranlarımı sunmayı bir borç biliyorum.

Projenin ilk gününden itibaren, projenin gerçekleşmesi için elinden gelen her şeyi esirgemeyen, en içten yardım ve desteği sağlayan TÜSİAD Washington Temsilciliğinden başta Abdullah Akyüz olmak üzere, Yakup Beriş, Aslı Gürkan ve Oya Tanrıver'e son derece değerli katkılarından dolayı teşekkürlerimi sunuyorum.

Ayrıca, raporun ilk taslaklarını gözden geçirerek, gerekli düzeltme ve katkılarda bulunan değerli dostlar Aycan Mütevellioğlu, İzzet Fehmi Güneş ve Aydın Sezer'e yardımlarından dolayı teşekkürlerimi sunuyorum.

En önemlisi, projenin Washington ayağında ABD bakış açısının projeye yansıtılması amacıyla ihracat ve yatırımlarla ilgili sektör analizleri ve değerlendirmelerini hazırlayan Çiğdem Akın'a, Türkiye bölümünde kaynakların taranması, değerlendirilmesi ve gözden geçirilmesini sağlayan Gül Tunaçağlar'a, tüm destek ve katkıları için sonsuz teşekkürlerimi sunuyorum. Eminim, her ikisinin de yardımları olmasa idi, bu proje başarılamazdı.

Saygılarımla.

Ankara, 30 Aralık 2002

Bülent Şahinalp

ÖZGEÇMİŞ

Bülent ŞAHİNALP

1955 yılında Ankara’da doğan Bülent Şahinalp, 1976 yılında A.Ü. Siyasal Bilgiler Fakültesi Uluslararası İlişkiler Bölümünden mezun olmuştur. Meslek hayatına Maliye Bakanlığı Hazine Genel Müdürlüğü ve Uluslararası Ekonomik İşbirliği Teşkilatı’nda başlayan Bülent Şahinalp, aynı yıl Ticaret Bakanlığı Dış Ticaret Genel Sekreterliğine intisap etmiştir. İthalat ve İhracat Genel Müdürlüklerinde çeşitli görevlerde bulunduktan sonra, 1982-1985 yılları arasında Washington Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği, Merkezde sırasıyla İhracat Genel Müdürlüğünde Şube Müdürü ve Daire Başkanlığı görevlerinde bulunan Şahinalp, 1990-1993 yılları arasında Moskova Büyükelçiliğinde Ekonomik ve Ticaret Başmüşaviri olarak görev yapmıştır. 1993-1994 yılları arasında HDTM İhracat Genel Müdürü, 1995-1997 yılları arasında Dış Ticaret Müsteşarlığı Müsteşar Yardımcısı olarak görev yapan Şahinalp, 1997-2001 yılları arasında Washington Büyükelçiliğinde Ticaret Başmüşaviri olarak görev yapmıştır. Şahinalp Ocak 2002 ayında kendi isteği üzerine emekliye ayrılmıştır. Meslek hayatı boyunca Tarış Yönetim Kurulu üyeliği, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGE-ME) Genel Sekreterliği ve Yönetim Kurulu üyeliği görevlerinde bulunmuş olup, çeşitli vakıfların kurucu üyesidir. Türkçe, İngilizce ve Rusça olarak basılan çok sayıda gazete ve dergide makale ve yazıları yayınlanan Bülent Şahinalp İngilizce bilmekte olup, evli ve bir çocuk babasıdır.

KISALTMALAR

| | |
|----------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| ADV | Anti Damping Vergisi (Anti Dumping Duty-AD) |
| AGOA | Afrika Ticaret ve Kalkınma Yasası (African Growth and Opportunity Act) |
| ATC | Amerikan Türk Konseyi (American - Turkish Council) |
| BDT | Bağımsız Devletler Topluluğu (Commonwealth of Independent States - CIS) |
| CBERA | Karayipler Havzası Ekonomik Kalkınma Yasası (The Caribbean Basin Economic Recovery Act) |
| CBTPA | Karayipler Havzası Ticaret Ortaklığı Yasası (Caribbean Basin Trade Partnership Act) |
| CCC | ABD Ürün Kredi Kurumu (Commodity Credit Cooperation) |
| COMECON | Karşılıklı Ekonomik İşbirliği Teşkilatı (Council for Mutual Economic Cooperation) |
| CUFTA | Kanada-ABD Serbest Ticaret Anlaşması (Canada - USA Free Trade Agreement) |
| CUŞ | Çok Uluslu Şirketler (Multinational Companies) |
| DEİK | Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu |
| DOC | ABD Ticaret Bakanlığı (US Department of Commerce) |
| ECO | Ekonomik İşbirliği Örgütü (Economic Cooperation Organization) |
| FDA | ABD Gıda ve İlaç Teşkilatı (Food and Drug Administration) |
| GATT | Gümrük ve Ticaret Genel Anlaşması (The General Agreement on Trade and Tariff) |
| GB | Gümrük Birliği (Customs Union-CU) |
| GLOBE | Çevrenin Yararlarını Gözleme ve Global Anlama Anlaşması (Global Learning and Observations to Benefit Environment) |
| GPS | Genel Preferanslar Sistemi (Generalized System of Preferences-GSP) |
| GYÜ | Gelişme Yolundaki Ülkeler (Developing Countries) |
| IPR | Fikri Mülkiyet Hakları (Intellectual Property Rights) |
| MFA | Çok Elyafılar Anlaşması (Multi Fiber Agreement - MFA) |
| MFN | En Çok Kayrılan Ülke (Most Favored Nation) |
| NAFTA | Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (North American Free Trade Agreement) |

| | |
|---------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| NSB | Nitelikli Sanayi Bölgeleri (Qualified Industrial Zone - QIZ) |
| OECD | Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (Organization for Economic Cooperation and Development) |
| OEK | Ortak Ekonomik Komisyon (Joint Economic Committee - JEC) |
| OPIC | Denizaşırı Özel Yatırımlar Kurumu (Overseas Private Investment Corporation) |
| OGT | Ortak Gümrük Tarifesi (Common Customs Tarif-CCT) |
| OTP | Ortak Ticaret Politikası (Common Commercial Policy) |
| PhRMA | ABD İlaç Sanayicileri Birliği (Pharmaceutical Research and Manufacturers of America) |
| RCD | Bölgesel İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (Organization of Regional Cooperation and Development) |
| SBA | ABD Küçük İşletmeler İdaresi (US Small Business Administration) |
| SEİA | Savunma ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması |
| STA | Serbest Ticaret Anlaşması (Free Trade Agreement - FTA) |
| TAI | Türkiye Uzay ve Havacılık San. A.Ş (Turkish Aerospace Industries) |
| TEV | Telafi Edici Vergi (Countervailing Duty-CVD) |
| TGSD | Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği |
| TIFA | Ticaret ve Yatırım Çerçeve Anlaşması (Trade and Investment Framework Agreement) |
| TİM | Türkiye İhracatçılar Meclisi |
| TGA | Tekstil ve Giyim Anlaşması (Agreement on Textiles and Clothing-ATC) |
| TOBB | Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği |
| TÜSİAD | Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği |
| TRIPS | Ticaret Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (Agreement on Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights) |
| USITC | ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (US International Trade Commission) |
| USTR | ABD Ticaret Temsilciliği (Office of the United States Trade Representative) |

İÇİNDEKİLER

| | |
|---------------------------------------------------------------------|-----------|
| Giriş | 15 |
| 1. ABD Ekonomisi | 21 |
| 1.1. Genel Durum | 24 |
| 1.2. Son Gelişmeler | 26 |
| 1.3. Ekonomi ve Ticaret Politikası | 29 |
| 1.4. Politika Oluşturma ve Karar Mekanizması | 32 |
| 1.5. Dış Ticaret | 36 |
| 1.5.1. Mal Ticareti..... | 38 |
| 1.5.1.1. İhracatın Gelişimi | 40 |
| 1.5.1.2. İthalatın Gelişimi..... | 43 |
| 1.5.2. Serbest Ticaret Anlaşmaları | 46 |
| 1.5.2.1. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması | 47 |
| 1.5.2.2. ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması | 51 |
| 1.5.2.3. Nitelikli Sanayi Bölgeleri Uygulaması | 52 |
| 1.5.2.4. ABD-Ürdün Serbest Ticaret Anlaşması | 55 |
| 1.5.2.5. Devam Etmekte Olan Müzakereler | 56 |
| 1.5.2.6. Bölgesel Girişimler ve Amerika Serbest Ticaret Alanı | 58 |
| 1.5.3. Tercihli Ticaret Düzenlemeleri | 58 |
| 1.5.3.1. Karayipler Havzası Ticaret Girişimi (CBI)..... | 58 |
| 1.5.3.2. Afrika Kalkınma ve Ticaret Yasası (AGOA) | 59 |
| 1.5.4. Genel Preferanslar Sistemi | 60 |
| 1.5.5. Tarife Dışı Engeller | 62 |
| 1.5.5.1. Anti Damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları | 62 |
| 1.5.5.2. Tekstil ve Hazır Giyim İthalatındaki Kota Uygulaması | 64 |
| 1.5.5.3. "Section 201" Soruşturmaları | 64 |
| 1.5.5.4. "Special 301" Hükmü | 65 |
| 1.6. Gümrük Sistemi | 66 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 1.7. ABD-AB İlişkileri | 69 |
| 1.7.1. Transatlantik Gündemi | 69 |
| 1.7.2. Atlantik Ötesi İş Diyalogu | 71 |
| 1.8. İki Özel İlişki | 73 |
| 1.8.1. İsrail ile Her Alana Yansıyan Stratejik İlişkiler | 73 |
| 1.8.2. AB Üyesi İngiltere ile İlişkiler | 74 |
| 1.9. Dünya Ticaret Örgütü ve ABD | 75 |
| 1.9.1. Mevcut Düzenlemeler Kapsamında ABD'nin Konumu | 77 |
| 1.9.2. DTÖ'ye Katılma Başvurusunda Bulunan Ülkelerle İlişkiler | 80 |
| 2. Türkiye-ABD Ekonomik İlişkilerinin Çerçevesi | 83 |
| 2.1. Hukuki ve Kurumsal Çerçeve | 88 |
| 2.1.1. Yasal Altyapı | 88 |
| 2.1.2. Kurumsal Altyapı | 92 |
| 2.1.3. Özel Sektör Kuruluşları Arasında İşbirliği İmkanları | 99 |
| 2.1.4. Mevcut Yapının Değerlendirmesi | 100 |
| 2.1.5. Apalaçya-Türkiye Ticaret Projesi (ATTP) | 103 |
| 2.2. ABD'nin Türkiye'ye Ticari Açından Bakışı | 103 |
| 2.2.1. 2002 Yabancı Ticaret Engelleri Ulusal Tahmin Raporu | 103 |
| 2.2.2. 2001 Ekonomik Politikalar ve Ticaret Uygulamaları Raporu | 109 |
| 2.2.3. 2001 (Mali Yılı) Türkiye Ülke Ticaret Rehberi | 117 |
| 2.2.4. ABD İlaç Sanayicileri Birliği 2002 Yılı Raporu | 119 |
| 3. İkili Ticaret | 121 |
| 3.1. Mevcut Problemler | 128 |
| 3.1.1. Ülkemizin Genel Preferanslar Sistemi'nden Yararlanma İmkanlarının Genişletilmesi | 128 |
| 3.1.2. Tekstil ve Hazır Giyim Kotaları | 129 |
| 3.1.3. Anti Damping (ADV) ve Telafi Edici Vergi (TEV) Uygulamaları | 131 |
| 3.1.4. Tarife Kotası (Kontenjanı) | 131 |
| 3.1.5. Yaş ve Kuru Meyve İhracatında Yaşanan Sorunlar | 132 |

| | |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 3.2. ABD Pazarına İhracat | 132 |
| 3.3. Türkiye’den İhracat Potansiyeli Yüksek Sektörler | 135 |
| 3.4. Türkiye’nin Rekabet Gücü | 157 |
| 3.5. Tehditler | 160 |
| 3.5.1. Serbest Ticaret Anlaşmaları ve Tercihli Ticaret İmkanlarının Yarattığı Tehditler | 160 |
| 3.5.2. 2004 Yılı Sonunda Tekstil-Hazır Giyim Ticaretinde Ülkemizi Bekleyen Tehditler..... | 165 |
| 3.6. Siyasi İlişkilerin Ekonomik ve Ticari İlişkilere Etkisi..... | 166 |
| 4. Yatırımlar | 171 |
| 4.1. Dünyada Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları | 176 |
| 4.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Ülkelerin Gelişmişlik Düzeyine Etkisi..... | 177 |
| 4.1.2. Yatırımlar ile Dış Ticaret İlişkisi | 178 |
| 4.2. ABD’nin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları | 179 |
| 4.2.1. ABD Yatırımlarında Yüksek ve Düşük-Orta Gelire Sahip Ülkelerin Payı | 182 |
| 4.2.2. NAFTA Ortaklarındaki ABD Yatırımları..... | 183 |
| 4.2.3. ABD Şirketleri En Çok Hangi Ülkede Firma Satın Alıyor? | 185 |
| 4.2.4. İmalat Sanayi veya Hizmetler Sektörü | 188 |
| 4.2.5. ABD Çıkışlı Doğrudan Yatırımlar Hangi Sektörlerde Yoğunlaşıyor? | 190 |
| 4.3. Türkiye ve Yabancı Sermaye..... | 191 |
| 4.3.1. Türkiye’deki Yatırım Ortamı | 196 |
| 4.3.2. ABD’nin Türkiye’deki Yatırım Ortamına Bakışı | 197 |
| 4.3.3. Türkiye’de Yatırım Potansiyeli Yüksek Sektörler..... | 199 |
| 5. Kurumsal İşbirliği ve Yasal Çerçeveye İlişkin Öneriler | 223 |
| 5.1. İki Ülke Özel Sektör Kuruluşları Arasında İşbirliği | 225 |
| 5.2. İlişkilerin Bir Çerçeveye Oturtulması ve Tek Elden Yönetilmesi Zorunluluğu..... | 226 |

| | |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|
| 5.3. Önümüzdeki Dönemde ABD ile Oluşturulabilecek Yasal Çerçeve | 228 |
| 5.3.1. Tercihli Ticaret | 229 |
| 5.3.1.1. AB'ye Uygulanan Gümrük Rejiminin Aynen Uygulanması | 229 |
| 5.3.1.2. Türkiye'ye Uygulanan Tekstil ve Konfeksiyon Kotalarının Kaldırılması | 230 |
| 5.3.1.3. Türkiye-ABD Arasında Gümrük Vergilerinde Simetri Uygulanması..... | 230 |
| 5.3.1.4. Bir Anlaşmaya Dayalı Karşılıklı Ticaret Kolaylığı | 231 |
| 5.3.2. Türkiye'de Nitelikli Sanayi Bölgeleri Oluşturulması | 232 |
| 5.3.3. Türkiye-ABD Serbest Ticaret Anlaşması..... | 235 |
| 5.3.3.1. Türkiye-AB İlişkileri Çerçevesinde STA İmkânı | 237 |
| 5.3.3.2. Gümrük Birliği ve STA'nın Birarada Sürdürülmesi | 240 |
| 5.3.3.3. ABD ile STA Gümrük Birliğinden Vazgeçilmesi Anlamına Gelecekse, Bunun Sonuçları Nelerdir?..... | 241 |
| 6. Sonuç..... | 245 |
| 6.1. ABD Yatırımlarını Ülkemize Çekmek İçin İzlenebilecek Yollar | 249 |
| 6.2. ABD Çıkışlı Yatırımlarda Hedef Sektörler | 253 |
| 6.3. Ticari İlişkileri Geliştirmek için Çerçeve | 256 |
| 6.4. ABD'ye İhracatın Arttırılması İçin Yapılması Gerekenler | 259 |
| 6.5. ABD Pazarında Rekabet Şansı Olan Sektörler | 264 |
| 6.6. Son Söz..... | 267 |

GİRİŞ

GİRİŞ

Türk-Amerikan ilişkilerinin önümüzdeki dönemde nasıl bir şekil alacağına ilişkin 2001 yılının son döneminde ortaya çıkan tartışmalarda eksikliği görülen bir önemli konu da, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin nasıl bir strateji çerçevesinde yürütüleceği hususudur. Bu bağlamda, iki ülke arasında ekonomik ve ticari konularda varolan sorunların tespit edilmesi, bunların çözümü için alternatif öneriler getirilmesi ve iki ülke arasındaki ekonomik ortaklığın geliştirilebilmesi için yeni stratejiler sunulması, bu çalışmanın ana hedeflerini oluşturmaktadır.

Türkiye açısından bakıldığında, ABD ile ilişkilerde ivedilikle üzerinde durulması gereken önemli bir konu ekonomik işbirliğidir. Günümüzde uluslararası alanda ekonomik güç en az askeri güç kadar etkili bir hale gelmiş bulunmaktadır. Ulusal ekonomilerin artan ölçüde karşılıklı bağımlılığı, uluslararası sistemde daha etkili konuma gelmek isteyen ülkeler için ekonomik işbirliğinin kaçınılmaz olduğuna işaret etmektedir. Ülkemiz de ekonomik olarak daha güçlü konuma gelebilmek için diğer ülkelerle ekonomik işbirliğini arttırmak zorundadır. Bu çerçevede, halihazırda Avrupa Birliği ve Japonya'nın yanında, dünyanın en büyük ekonomik güç odaklarından biri konumunda bulunan ABD ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi hususu özellikle büyük önem taşımaktadır.

ABD, büyük bir pazar ve sermaye kaynağı olarak Türkiye için kaçırılmaması gereken imkanlar yanında fırsatlar da sunmaktadır. ABD, dünyanın en büyük pazarı ve ithalatçısı olma özelliğinin yanısıra, yine dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı ve alıcısı konumu ile, gelişmiş ülkeler yanında tüm gelişme yolundaki ülkelerin de yöneldiği bir hedef konumundadır. Nitekim, II. Dünya Savaşı sonrasında Avrupa'nın ekonomik büyümesinde, Japonya ile başlayıp daha sonra diğer Uzak Asya ülkelerine yayılan ekonomik mucizenin temelinde de, ABD ile olan yatırım ve ticaret ilişkilerinin yattığı, konuya yakın tüm çevreler tarafından kabul gören bir gerçektir.

ABD, bir yandan bu ülkelere yaptığı doğrudan yabancı sermaye yatırımları ile büyük ölçekli sanayilerin kurularak gelişmesine, üretimin ve istihdamın artmasına, teknoloji transferine öncülük etmiş, diğer bir yandan da bu ülkelerden gerçekleştirdiği büyük ithalat miktarları ile anılan ülkelerin ihracatının artmasına, döviz kazanmalarına ve yeni atılımlarına sürekli destek olmuştur.

Ancak, bugüne kadar ülkemiz, ne bu büyük pazara gerçekleştirdiği ihracat ile, ne de dünyadaki ABD çıkışlı doğrudan yabancı sermaye hareketleri içindeki payı ile arzu edilen yere bir türlü sahip olamamıştır. Bu nedenle, Avrupa Birliği (AB) ile ülkemiz arasındaki tam üyelik süreci önümüzdeki dönemde nasıl gelişir ise gelişsin, Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ilişkilerin bugünkü durumunun yakından incelenmesi ve gelecek için kapsamlı ve gerçekçi stratejiler geliştirilmesi mutlak gerekli bulunmaktadır.

İşte bu düşünceden hareketle, elinizdeki bu çalışma ile, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerin, potansiyel işbirliği alanlarının, atılması gereken adımların, her iki ülkenin ikili ve çok taraflı ilişkileri de göz önünde bulundurularak, incelenmesi ve somut hedefler ortaya konulması amaçlanmış bulunmaktadır.

Bilindiği üzere, ülkemiz, 30 yılı aşkın bir süredir Avrupa Birliği ile var olan ilişkileri çerçevesinde, AB ile tüm sanayi mallarının ve işlenmiş tarım ürünlerinin serbest dolaşıma tabii olduğu Gümrük Birliğini 1996 yılında tamamlamış, bilahare Aralık 1999 tarihinde düzenlenen Helsinki Zirvesi sırasında da diğer adaylar ile eşit koşullarda Türkiye'nin aday üye olduğu resmen onaylanmış bulunmaktadır. Son olarak, Aralık 2002'de Kopenhag'da gerçekleşen zirve toplantısı sonucunda, Aralık 2004'de yapılacak gözden geçirme sırasında ülkemizin Kopenhag siyasi koşullarını yerine getirdiğinin görülmesi halinde, gecikmeksizin tam üyelik müzakerelerine başlanılacağı açıklanmış bulunmaktadır. Dolayısıyla, Türkiye, dünyanın önde gelen ekonomik ve siyasi güçlerinden biri olan Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda, tüm sıkıntı, problem ve gecikmelere rağmen ilerlemeye devam etmektedir.

Bu nedenle, elinizde bulunan bu çalışmada yer alan tüm değerlendirmeler, AB ile varolan ilişkiler ve özellikle Gümrük Birliği ve adaylık süreci olgusu gözardı edilmeksizin kaleme alınmış bulunmaktadır. AB'ye tam üyeliğin gerçekleşmesi, doğal olarak, ülkemizin ekonomik ve ticari politikalarını tamamen Brüksel eksenine çekecek ve AB-ABD ilişkilerindeki gelişmelere bağımlı hale getirecektir. Buna karşılık, tam üyeliğe giden dönemde ya da ilişkilerde arzu edilmeyen bir noktaya gelinmesi halinde, ABD ile ikili bazda sürdürülecek ilişkiler ülkemiz ekonomisi açısından belirleyici bir nitelik taşıyacaktır. Bu çerçevede, bu araştırmada bir yandan da tam üyeliğin gerçekleşeceği güne kadar ABD ile özel statülü bir durum yaratılabilir mi, ABD ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalanabilir mi sorularına cevap aranmaya çalışılmıştır.

Çalışmanın birinci bölümünde ABD ekonomisi, ekonomi ve ticaret politikası, karar mekanizmaları, mevzuatı, ikili ve çok taraflı ilişkileri ve anlaşmalardan doğan taahhütleri ele alınıp incelenmiştir. İkinci bölümde ise, Türkiye-ABD ilişkileri irdelenerek, yasal ve kurumsal altyapı, son gelişmeler, mevcut problemler gözden geçirilmiş ve sonrasında, ABD pazarının genel bir değerlendirmesi yapılarak, ihracat potansiyeli olan sektörler ele alınmış, Türkiye'nin rekabet edebilirliği yanında mevcut ve muhtemel tehditler gözden geçirilmiştir. Üçüncü bölümde ise, öncelikle Dünya'da ve ABD'de doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ülkemize gelen yabancı sermaye yatırımları konuları ele alınarak, ABD'nin Türkiye'deki yatırım ortamına bakışı değerlendirildikten sonra, ülkemizde yatırım potansiyeli yüksek sektörlerin analizi yapılmıştır. Dördüncü bölümde, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirmek üzere yapılması gereken kurumsal işbirliğine ve oluşturulması gereken yasal çerçeveye değinilmiş, bu bağlamda uzunca bir süredir Türk kamuoyunun gündeminde olan Serbest Ticaret Anlaşması, Nitelikli Sanayi Bölgeleri konuları değerlendirilmiştir. Son bölümde ise, gerek kurumsal bazda, gerekse hukuki çerçevede yapılması gerekenler tek tek ele alınarak somut önerilerde bulunulmuştur.

Bu çerçevede bir hususun altını özellikle çizmek istiyorum. Bu kitap, eksiklikleri bulunsa da, Türk-Amerikan ekonomik ve ticari ilişkileri konusunda yapılmış ilk kapsamlı çalışma özelliğini taşıyor. Ancak, bu çalışmada, gerek ticaret gerekse yatırımlar konusunda sınırlı sayıda seçilmiş sektörü inceleyerek değerlendirmekle yetinmek zorunda kaldık. Zira, böyle bir rapor kapsamında daha detaylı bir sektörel analize girişilmesi zaten mümkün olamazdı. Ümit ediyorum ki, önümüzdeki dönemde İhracatçı Birlikleri ya da ilgili meslek kuruluşları daha kapsamlı sektörel çalışmalar ve değerlendirmeler yaparak veya yapılmasına öncülük ederek, bu çalışma ile başlatılan kapsamlı bir strateji arayışına katkıda bulunur ve firmalarımızın ABD pazarına yönelik faaliyetlerine destek olurlar.

B Ö L Ü M

ABD EKONOMİSİ

1. ABD EKONOMİSİ

Amerika Birleşik Devletleri, kısaca ABD, 290 milyonu aşkın nüfusu ve yaklaşık 10 trilyon dolar düzeyindeki gayri safi yurt içi hasılası (GSYİH) ile, şüphesiz dünyanın en büyük ekonomik gücü, aynı zamanda en zengin ve geniş piyasalarından birisi konumundadır. ABD, 20. yüzyılda yaşanan savaşlardan ve tüm dünyayı etkileyen büyük ekonomik krizlerden eskisinden daha güçlü bir yapı ile çıkmakla kalmamış, aynı zamanda 21. yüzyıla dünyadaki egemen siyasi ve ekonomik güç olarak girebilmeyi başarmıştır.

Dünya çapında kapitalist ekonomik sisteminin en büyük örneği olarak gösterilen ABD ekonomisinde, üretim ve hizmetlerin çok büyük bir kısmı özel sektör tarafından sağlanmakta ve bu açıdan bakıldığında dünya çapında üretim alanında kamunun bu kadar az yer aldığı bir başka ekonomi bulunmamaktadır. Bununla birlikte, ABD hükümeti, bazı üretim ve hizmetlerin özel sektör yerine devlet tarafından sağlanmasının uzun vadede kamu çıkarına olduğu görüşünde olup; savunma, hava ve uzay sanayi, telekomünikasyon, bilişim gibi pek çok alanda devletin hâlâ önemli bir rolü bulunduğu yadsınamaz bir gerçektir.

Amerikan ekonomik sisteminde yapısal olarak önemli rol oynayan iki temel unsur bulunmaktadır. Bunlardan ilki zengin doğal kaynakları, diğeri ise nitelikli işgücüdür. ABD, verimli toprakları, zengin mineral yatakları, elverişli iklim koşulları ve diğer doğal kaynakları ile ekonomik büyümenin sağlanması açısından çok uygun bir ortama sahip bulunmaktadır.

Amerikan ekonomik sisteminde önemli rol oynayan diğer bir faktör ise nitelikli işgücüdür. Ekonominin gelişimi ve büyümesini sağlayacak yeterli sayıda ve verimli işgücüne sahip olması, Amerikan ekonomisinin iki büyük savaştan ve tüm dünyayı etkileyen krizlerden yara almadan çıkmasına yardımcı olmuştur. Bu işgücünün sağlanmasında I. Dünya Savaşı sonrası ABD'ye Avrupa, Latin Amerika ve Asya'dan gelen göçmenlerin etkisi büyüktür. Yeterli sayıda işgücünün sağlanması yanında, bu gücün daha etkili ve verimli çalışması için teknik ve mesleki eğitime her zaman ağırlık verilmiştir. Eskiden olduğu gibi, bugün de "insana yatırım", ekonomik ilerlemede temel unsur olan gören ABD, telekomünikasyon, bilgisayar ve bilim gibi alanlarda kolay uyum sağlayabilen ve yetenekli işgücünün eğitime büyük önem vermekte ve tüm dünyada "beyin göçü" olarak adlandırılan, bilim ve teknoloji dallarında eğitim almış yetenekli ve zeki gençlerin ABD ekonomisine kazandırılmasını altın bir anahtar olarak görmektedir.

Doğal kaynakların ve işgücünün yanında, bunların etkili kullanımı da ekonomiyi etkileyen önemli bir unsurdur ve bunu sağlayan ise yöneticilerdir. Geçmişte Amerikan ekonomisi, daha çok iş bölümü ve işin yapılma aşamasında farklı bölümlerde sorumlu yöneticilerin işbirliği içinde çalışması, daha çok yukarıdan aşağı doğru sıralanan hiyerarşi olarak tanımlanabilecek bir yapıdan oluşuyordu. 20. yüzyılın sonlarına gelindiğinde ise, gittikçe kuvvetlenen global rekabet neticesinde, Amerikan işletmelerindeki bu sivri uçlar daha yumuşak bir yapıya bürünerek, daha geçişken bir şekil almıştır. Diğer bir deyişle, yaratıcılığı ve çalışma şevkini körelten eski yapı ve düzen yerine, sınırların daha şeffaf, yönetici sayısının daha az olduğu ve sorumluluğun takım kaptanlarına verildiği bir çalışma modeli benimsenmeye başlanmıştır.

ABD'nin son 10 yıllık global performansına bakıldığında bu değişimin hiç de yanlış olmadığı çok açık olarak görülmektedir. 1990'lı yıllara kadar dünya ekonomik liderliğini Avrupa ve özellikle Japonya'ya kaptırmak üzere olduğu sık sık tartışılan ABD, ekonomik alandaki liderliğini 1990'lı yıllarda perçinlemiş bulunmaktadır. Esasen, bu başarıda etkin olan ve yukarıda sıralanan tüm unsurların yanında, değişime açık ve sürekli kendini yenileyen yapısı, ABD'nin dünya ekonomisinde söz sahibi olmasının en önemli unsurlarından biri olarak görülmektedir.

1.1. Genel Durum

Uluslararası düzeyde liberal ekonomik düzenin yerleşmesi ve gelişmesi, ulusal ekonomiler arasında ticaretin daha serbest bir yapıya ulaşması ve doların konvertibilesinin artması gibi yaşanan süreçlerin sonunda ABD, İkinci Dünya Savaşı ertesinde etkileri günümüzde de göz ardı edilemeyecek esas bazı politikaların temelini atmış bulunmaktadır. Bu dönem sonunda Truman Doktrini ve Marshall Planı bir anlamda bütünleşmiş, Bretton Woods ile yerleştirilen yeni düzen nihayetinde ise, dolar tüm dünyada geçerli bir para birimi haline dönüşmüştür.

Sovyetler Birliği ile 40 yılı aşkın bir süre devam eden soğuk savaş dönemi içinde artan bütçe açıkları, fiyat istikrarsızlıkları ve yüksek işsizlik oranları gibi problemler ile sürekli karşı karşıya kalan ABD, devamlı kendini geliştiren yenilikçi yapısı nedeniyle 1990'lı yıllara gelindiğinde tarihinin en büyük istikrar ve büyüme periyoduna girmiş bulunmaktadır. Bu sıradışı büyüme, yeni iş imkanlarının ve üretimde sağlanan hızlı artışın bir göstergesidir. Yurt dışından gelen sermaye akışının, tüketime, yatırımın ve enflasyonist etkilerin dizginlenebilmesi, emek piyasasındaki sıradışı daralmanın yerine ABD ekonomisinin büyümesinde etkin olmuşlardır.

ABD ekonomisinde resesyonun sona erdiği 1991 yılından 1996 yılı başına kadar geçen süre zarfında ABD ekonomisinin temel karakteristiği, GSMH'deki reel hızlı büyüme, gerileyen işsizlik ve düşük enflasyon oranları olmuştur. Ancak, 1996 yılının ortalarından itibaren 2000 yılına kadar geçen dönem içinde büyüme hızının yüksekliği dikkat çekici bir seviyeye ulaşmıştır. Nitekim, 1993 yılının ilk çeyreğinden 2000 yılının 3. çeyreğine kadar olan dönemde GSMH'deki reel büyüme yıllık ortalama % 4 seviyesinde olmuştur. (Bu oran 1973-1993 arasındaki seviyeden yaklaşık % 46 daha yüksektir). Nitekim, ABD Merkez Bankası (kısaca FED), büyüme hızının potansiyel büyüme hızının üzerinde gerçekleşmesi ve ekonominin soğutulmaması halinde er ya da geç enflasyonist baskıların oluşacağı endişesiyle, ekonomiyi enflasyonist olmayan sürdürülebilir bir büyüme yapısına oturtabilmek ve ekonomide canlılık dönemini uzatmak üzere, kısa vadeli faiz oranlarında kısa aralarla artırmaya gitmiş bulunmaktadır.

Sanayileşmiş bir ülke için alışılmadık derecede yüksek kabul edilmekte olan bu 9 yıllık sürekli büyümenin temelinde başlıca 4 faktör vardır. Bunlardan ilki, üretimde sağlanan hızlı artış olup, 1995'den 2000 yılına kadar olan dönemde üretimde sağlanan artış 1973-95 arası dönemin iki katından daha fazladır. İkinci neden, enflasyon ve işsizlik oranlarının bu dönemde çoğunlukla düşük seviyelerde seyretmesidir. Üçüncü unsur, geleneksel federal bütçe açıklarının sona ermesi ve bütçenin uzun süredir ilk defa fazla verir hale gelmesidir. Federal kamu maliyesi politikaları iktisadi büyümenin sağlandığı dönemlerde daha genişlemeci bir yapıda olmuş ve 2000 yılına kadar olan 8 yıllık sürede ise federal bütçe muazzam bir açıktan bütçe fazlası verir hale gelmiştir. Dördüncü ve son neden ise, ABD'nin iktisadi performansının diğer sanayileşmiş ülkelere göre çok daha güçlü olması hususu olarak belirtilebilir.

Söz konusu başarılı performansın gerçekleştirilmesinde, ekonominin genelinde 1990'lı yılların başlarından itibaren yaşanan başta piyasaların deregüle edilmesi (özellikle telekomünikasyon, kara ve demir yolu taşımacılığı ve finansal alanlarda) hususu olmak üzere, yeniden yapılanma süreci ve doların 1995 yılından itibaren değer kazanmasıyla oluşan artan rekabet ortamı çerçevesinde, firma bazında uygulamaya geçirilen maliyet azaltıcı tedbirler ve teknolojik ilerlemenin sağladığı artan verimlilik düzeyi de önemli rol oynamıştır.

Ayrıca, son yıllarda bilgi teknolojisinin büyük bir ilerleme kaydetmesi ve ABD'nin bu alanda önder konumda bulunmasının getirdiği avantajdan etkin bir şe-

kilde yararlanması, ekonomide sağlanan gelişmede önemli bir rol oynamıştır. Nitekim, bu dönemde bilgi teknolojisi alanında yıllık patent alımları sürekli artış kaydetmiş, 1992-2000 döneminde bilgisayar, yarı iletkenler, telekomünikasyon cihazları üretimindeki reel artış geçmiş döneme nazaran 13 kat daha fazla olmuş, aynı dönemde bu endüstri dallarındaki istihdam seviyelerinde ise hızlı artışlar yaşanmıştır. 1995-1999 döneminde üretimde sağlanan büyümenin yaklaşık 1/3'ünün bilgi teknolojisindeki gelişmelerle sağlandığı ifade edilmektedir. Özellikle 1999 yılında işletmelerdeki toplam donatım ve yazılımlarda yaşanan % 14 oranındaki reel büyümenin, % 11'inin bilgi teknolojisi donatım ve yazılımları sayesinde sağlandığı belirtilmektedir.

ABD ekonomisinde yaşanan hızlı büyümenin altında yatan bir diğer neden ise, kamu ve özel sektör politikalarında sağlanan yapısal değişiklikler neticesinde verimlilikte süregelen artıştır. Özel sektördeki yeni üretim metodları, insan kaynakları yönetim pratikleri, yeni üretici-tüketici ilişkileri ve yeni finans yapısı, ABD ekonomisinde verimlilik artışının başlıca nedenleri olmuş, ayrıca kamu alanındaki politikalarda meydana gelen değişiklikler (insana ve teknolojiye yapılan yatırım, iç ve dış yeni pazarlara açılma ve global entegrasyona uyumlu bir kurumsal yapı) ise, özel sektörün verimlilik artışının iskeletini oluşturmuştur. İzlenen temel iktisadi politikalar, firmaları, yeni teknolojilere ayak uydurmalarını sağlayarak, rekabet temelini dayandırmış, böylece firmaları bir anlamda değişmeye zorlarken aksine davrananların geride kalarak yaşamakta güçlük çekeceğini göstermiştir. İktisadi politikaların bir diğer sonucu ise, ABD teknoloji sektörünün dışa açılmasını sağlayarak bilgi teknolojilerinin daha da gelişmesine, yatırım ve ticarete varolan engellerin azaltılmasına yardımcı olmasıdır. Bu tür dışa açılma politikaları, ABD'li üreticilerin her tür hammadde ihtiyacını uygun şartlarla temin etmelerini ve çok daha üretken bir yapıya kavuşmalarını sağlamıştır.

1.2. Son Gelişmeler

ABD ekonomisinde yaşanan bu uzun süreli ve eşi görülmedik büyümenin ardından, 2000 yılı 3. çeyreğine gelindiğinde yavaşlamanın ilk sinyalleri görülmeye başlamış ve 2001 yılının başlarında durgunluk dönemine girilmiştir. Ekonomide yaşanan bu kötüye gidişin altında yatan temel nedenler ise, sanayi üretimdeki ani düşüş, yatırımların ve ihracatın çalışma saatlerinin ve istihdam oranlarının azalmasıydı. GSYİH'deki reel büyüme bir önceki yıla kıyasla 2000 yılında % 2,75 oranında azalmış ve 2001 yılının ikinci çeyreğinde ise yıllık bazda sadece % 0,25 olmuştur.

Ekonomideki bu zayıflama iş dünyasını ve tüketicileri bir güven bunalımı içine sokan ve aynı zamanda iş kayıplarına da sebep olan 11 Eylül terörist saldırılarıyla bir darbe daha almıştır. Sonuç olarak, durgunluğun temelindeki etmenler ve terörist saldırılardan kaynaklanan geçici aksaklıklar, 2001 yılının üçüncü çeyreğinde reel GSYİH'de % 1,25 oranında düşüşe yol açmıştır.

Bu olumsuz gelişmelere cevap olarak, ABD mali ve parasal politikalarında önemli gevşemeye gidilmiştir. ABD Merkez Bankası tarafından 2001 yılının ilk yarısında kısa vadeli faiz oranlarında 6 kez yapılan indirim, Federal Hükümet tarafından önümüzdeki 11 yıllık bir dönem için yaklaşık 1,35 trilyon dolarlık vergi indrimi ile desteklenmeye çalışılmıştır. Nitekim, üretim dördüncü çeyrekte yıllık olarak % 1.75 ve 2002 yılının ilk çeyreğinde % 6.25 yükselmiştir. Son verilere göre, bazı olumlu işaretler varsa da, ikinci çeyrekte büyüme hızının yavaşladığına dair işaretler ve ekonomideki iyileştirme hareketlerini sürdürme çabaları göz önüne alındığında, belirsizliklerin hââl devam ettiği görülmektedir. Bu arada, bilişim teknolojisi sektöründe yaşanan balonun patlaması da ekonomideki durgunluğu tetiklemiş bulunmaktadır. Teknoloji ağırlıklı NASDAQ endeksi, Mart 2002 ayında ulaştığı zirve sonrasında % 60 oranında gerilemiş ve kârlarda ani bir düşüş yaşanmıştır.

11 Eylül olayları, zaten zayıflamakta olan ABD ekonomisine bir darbe daha vurmuştur. Saldırıların ardından denge fiyatları, tüketiciler ve iş dünyasında ani bir güven kaybı yaşanmış, buna bağlı olarak hava ulaştırma sistemi ve New York finansal altyapısının bazı kısımları dahil olmak üzere tüm ekonomik faaliyetler altüst olmuştur. Buna rağmen, hızlı ve güçlü politik tedbirlerin alınması saldırıların kısa vadede negatif etkilerini hafifletmiş ve yıl sonuna gelindiğinde, fiyatlardaki denge ve güven unsuru saldırılardan önceki seviyelerine ulaşmıştır. Bunun sonucu olarak, ekonomi üzerindeki orta vadedeki etkilerin ılımlı olması beklentisi ortaya çıkmıştır.

2002 yılının son çeyreğine girilirken, ABD Borsasının 3 temel endeksinin arkaya düşüşler yaşadıkları görülmektedir. Dow Jones ve NASDAQ düzenli olarak altıncı aylık düşüşlerini görmekte, S&P 500 endeksi ise 3. çeyrekte % 15'in üzerinde bir kayıpla son 50 yılın beşinci en kötü dönemi ve 1949'dan beri ikinci en kötü 3. çeyreğini yaşamaktadır. Kimi uzmanlar 2002 yılının son çeyreğinin daha kötü haberleri beraberinde getireceğini, kimileri ise piyasanın rahatlayacağını tahmin etmektedir. Fakat yaşanan gelişmeler durumun pek iç açıcı olmadığını göstermektedir. Halihazırda FED, faiz oranlarını son 40 yılın en düşük seviyesi olan % 1.75 oranına indirdi ise de, hâlâ sürekli bir iyileşme görülmemektedir. Bir çok ekonomistin

ABD'nin Japonya'nın yaşadıklarını en azından "henüz" yaşamayacağını düşünmesine rağmen, ABD ekonomisi durgunluğun sinyallerini vermektedir. ABD borsalarında olabileceklerin en kötüsü ise; Dow Jones'un etkisiyle gelen büyük bir iflasın, Amerikan ekonomisinde bir krizin yaşanmasına ve domino etkisiyle Dünya piyasalarında panik yaratmasına ve tüm dünyanın büyük bir krize girmesine neden olmasıdır.

Uluslararası Para Fonu (IMF) tarafından Eylül 2002 ayında yayımlanan Dünya Ekonomik Durumuna ilişkin raporda ise, istatistiki verilerde yapılan son düzeltmeler sonucu, 2000 yılının büyük bir kısmında ve 2001 yılı başında GSMH'da gerçekleşen büyüme hızının başlangıçta düşünüldüğünden daha düşük olduğu, fakat 2001 yılındaki durgunluğun tarihsel normlara göre daha kısa ve yumuşak yaşandığı yorumu yapılmaktadır. Rapora göre, bu husus, büyük ölçüde Amerikan yönetiminin gelişmelere zamanında ve güçlü politikalarla cevap vermesinden kaynaklanmış, buna ayrıca ABD'nin mali durumunda 1990'lı yıllar boyunca sağlanan gelişmeler ve FED parasal politikalarına olan güven de önemli katkıda bulunmuştur. Ekonominin iyi-kötü ayakta kalmasını sağlayan bir husus ise, gayrimenkul sektöründeki canlılıktır. Faiz oranlarının düşüklüğü yeni ev talebini körüklemiş, bu ise ev fiyatlarını artırarak sektörü canlandırmış, hisse senetlerinden darbe yemiş olan Amerikalılar ise artan ev değerleri üzerinden kredi alarak para harcamış ve ekonominin daha da kötüye gitmemesine yardımcı olmuştur. Bu duruma katkıda bulunan bir diğer husus ise, 2001 yılının ikinci yarısı ve 2002 yılı başında verimlilikte sağlanan önemli artıştır. Verimlilikte sağlanan artış, gerçek ücretlerdeki artışı desteklemiş ve 2001 yılı başında tarihindeki en düşük seviyelerine düşen kârlarda daha fazla gerilemeye engel olmuştur.

İleriye dönük beklentilerin, yılın ikinci yarısı ve sonrasında talebin gücüne bağlı olduğu belirtilmektedir. Hisse senetleri piyasalarında son zamanlarda yaşanan hızlı düşüşlerin, ileriye dönük, özellikle 2003 yılındaki talep üzerinde önemli bir etkisi olacak ise de, bu husus bir ölçüde uzun vadeli faiz oranlarındaki indirim ve doların değer kaybı ile dengelenecektir. Ekonomide durgunluktan çıkışın devam etmesi beklenmekte ise de, bunun hızı başlangıçta düşünülen önemli oranda düşük olacaktır. Düşük hisse senetleri fiyatları nedeniyle tüketim artışı bastırılmış kalmaya devam edecektir. Yatırımların ise başlangıçta düşünülen yavaş artacağı tahmin edilmektedir.

1.3. Ekonomi ve Ticaret Politikası

ABD ekonomisinin büyüklüğü ve genellikle liberal ve rekabetçi bir ticaret politikası uygulaması, bu ülkeyi dünyanın en büyük pazarı ve dünya kalkınmasının motoru haline getirmektedir. ABD, dünyanın en liberal ticaret ve yatırım rejimine sahip ülkesi ise de, birkaç önemli alanda pazara girişi zorlaştıran ciddi engeller bulunmaktadır. Bu nedenle, ABD ekonomisindeki büyümenin yavaşlaması tüm dünyayı endişeye düşürerek tedbir alınması yolunda talepte bulunmaya itmekte, ayrıca ABD ithalatındaki korumacı uygulamalar sıklıkla ciddi yakınma ve şikayetlere neden olmaktadır. Bu itibarla, dünya ekonomik büyümesinin motoru olan ABD'nin izlemekte olduğu ticaret ve yatırım politikaları gerek gelişmiş, gerekse gelişme yolundaki tüm ülkeler tarafından her zaman çok yakından ve dikkatle izlenmektedir. Nitekim, son yıllarda çoğunlukla yaşandığı üzere, ABD ekonomisindeki durgunluk ve hatta büyümenin yavaşlaması bile dünya çapında endişelere neden olmaktadır.

ABD ticaret politikası çok sayıda baskı grubu tarafından etkilenerak oluşmakta, ayrıca çoğu kez iç mevzuat ile uluslararası yükümlülükler arasında sıkışmış bir görünüm vermektedir. Bu nedenle, anılan politikalar zaman zaman ciddi tutarsızlıklar ile şaşırtıcı eksiklikler içermekte olup, yakından takip edenleri bile şaşırtan gelişmelerle dolu bulunmaktadır. Nitekim, Amerikan ticaret politikası en iyi şekilde, ABD yönetiminin esaslarını oluşturan çok sayıda gücü ve bu politikanın günlük uygulamasını iyi anlamak yoluyla, zihinlerde berrak hale gelebilir.

ABD'de ekonomi ve ticaret politikası, farklı güçler tarafından şekil verilerek yönetilen, birbirinden oldukça farklı iki ayrı olgudur. Bu itibarla, her zaman aynı yönde ve aynı amaca yönelik olarak hareket etmezler. ABD ithalat ve ihracat politikalarında diğer sanayileşmiş ülke politikalarından ayrılık gösteren, çok sayıda ekonomik ve siyasi özellik bir arada bulunmaktadır. Siyasi yetkilerin, güç odakları arasında aşırı derecede paylaşılmış olması, ticaret ile ilgili politikaların formülasyonu ve yönetiminde eşsiz bir denge işlevini sunmaktadır. Gücün, Anayasal olarak, yönetim organları arasında paylaşılması ve çok sayıda yasanın, yürütmenin bu yöndeki davranışlarına somut biçimde yol göstermesi, diğer ülkelerde eş benzeri bulunmayan bir yapıyı ortaya çıkartmaktadır. Nitekim, bu durum çoğu kez konuya yeterince hakim olmayan çevrelerin, ticaretle ilgili bazı kararları, uygulamaları veya karşı tedbirleri yeterince değerlendirememesi gibi sonuçlar da doğurabilmektedir.

Öte yandan, ticaret konusunda farklı Amerikan yaklaşımına katkıda bulunan bir diğer önemli bir faktör ise, ithalat ve ihracatın hâlâ ABD gayri safi milli hasılası için-

de mukayeseli olarak küçük bir paya sahip olmasıdır. Gerçekten bu oranlar, son yıllarda ticarete sağlanan önemli gelişmelere rağmen, hâlâ diğer sanayileşmiş ülkelere nazaran düşük seviyelerde olup, dünyanın en düşük oranlarından birisidir. Nitekim, mutlak büyüklükte ulaşılan seviyeye rağmen, dış ekonomik ilişkilerin toplam ekonomik faaliyetleri etkilemesi anlamında, Kanada, Avrupa Birliği ya da Japonya'daki kadar büyük bir etken değildir. 1990'lı yıllarda ABD mal ihracatının GSMH'ya oranı % 7'den biraz fazla iken, Almanya ve Kanada için benzer oranlar sırasıyla % 25 ve % 22 gibi oldukça yüksek seviyelerdedir.

Bu genel açıklamalardan sonra, ABD ithalat politikasının dünyada pek eşi bulunmayan 3 temel özelliği şöylece sıralanabilir:

- Amerikan halkının ithalat eğiliminin oldukça yüksek düzeyde bulunması,
- Amerikan dolarının uluslararası piyasalarda hakim rolü ve
- Mukayeseli olarak ABD iç ekonomik planlamasının yokluğu.

Dünyanın önde gelen sanayileşmiş ülkeleri ile mukayese edildiğinde, ABD hem ithalata yönelik aşırı bir satın alma eğilimine sahip bulunmakta (milli gelirde sağlanan artıştan yabancı malı alımına harcanan oran anlamında), hem de yerli sanayiye zarar veren ithalata karşı bir ölçüde gösterdiği tolerans ile de öne çıkmaktadır.

Yüksek oranlı ithalat eğiliminin arkasında büyük ölçüde, ABD'nin geleneksel süper güç statüsünün etkisi bulunduğu yorumları yapılmaktadır. Diğer taraftan, bu toleransın gerisinde doların yaklaşık 100 yıldır temel uluslararası rezerv ve işlem birimi olarak oynadığı rol önemli yer tutmaktadır. Yabancı kişiler ve hükümetler sürekli olarak dolar cinsinden varlık tutmaya istekli olmakta, daha sonra da bunun bir kısmını borç olarak vermekte ya da yatırım yapmaktadır. Böylece ABD, ithalatının neredeyse tamamını kendi milli parasını kullanarak ödeyen tek ülke olmakta ve diğer ticaret ortaklarının aksine, cari işlemler açığını (mal ve hizmetler) finanse etmek için ayrıca döviz kazanmak çabasına girmemektedir. Öte yandan, bu durumun bir sonucu olarak, ithalatta tarife dışı engeller ile haksız ithalata karşı korunma tedbirlerine, yalnızca yerli sanayinin maruz kaldığı çok ciddi ve haksız bir ithalat rekabetine karşı ve geçici bir süre için başvurulmaktadır. Nitekim, bu tür uygulamaların uzun dönemli bir milli ekonomik kalkınma vizyonu olarak kullanılmasına asla izin verilmemektedir.

ABD'nin ihracat politikasının temel yapısını ise, diğer ülkelerle mukayese edildiğinde, ABD yönetiminin bu konuya yönelik alışılmadık derecede isteksiz yaklaş-

mı belirlemektedir. Oysa ki, gelişmiş veya gelişme yolundaki pek çok ülke uzun yıllardır ihracatı arttırmayı politikalarının birinci derecede önemli hedefi haline getirmiş bulunmaktadır. Nitekim, ABD’de dış politika hedeflerini yerine getirmek adına, ihracat kontrol sınırlamalarının çok sayıda ülkeye karşı sık sık kullanılması, ABD’nin ihracat artırma hedefini ikinci plana düşürme tercihini (ya da kolaylıkla göz ardı edebileceğini) açıkça göstermektedir. Öte yandan, ABD yönetimi, hükümet kaynaklarının Amerikan mallarını satın almaya istekli ülkelere karşı sübvansiyonlu ihracat finansmanında (Eximbank ya da Ürün Kredi Kurumu kredileri gibi) kullanılmasına da fazla istekli ve kararlı gözükmemektedir.

ABD yönetimi, ihracat kontrollerini, soğuk savaş döneminde Sovyetler Birliği ve Komünist blok üyelerine karşı, daha sonraki yıllarda ise, insan haklarını koruma yolundaki girişimlere (Güney Afrika Cumhuriyeti, Çin Halk Cumhuriyeti), devlet sponsorluğunda yapılan terörizmle mücadele (Irak, İran, Libya, Sudan), askeri saldırıların püskürtülmesi (Irak, Sırbistan, Kuzey Kore), demokratik olarak seçilmiş hükümetlerin yerine geçmesi talepleri (Haiti) ve yakın geçmişte nükleer gücün barışçı amaçlarla kullanılmaması (Hindistan, Pakistan) gibi birbirinden çok farklı amaçlar için kullanmış bulunmaktadır.

ABD ihracat politikasının bir başka belirleyici özelliği ise, en azından 1980’lerin ortalarından itibaren, özellikle bazı malların yabancı pazarlara girişini sınırlayan ticaret engellerine karşı alışılmadık derecede saldırgan girişimler ve yaptırımlar uygulanmasıdır. Bu tür karşı çabaların yöneldiği ülkelerin pek çoğunun ABD’ye karşı dost ülkeler olması da olayın bir başka ilginç boyutunu ortaya koymaktadır.

Yukarıda belirtildiği üzere, 1990’lı yılların başından itibaren devam etmekte olan uzun ve güçlü büyüme dönemi sonunda, ABD’deki ekonomik büyüme son zamanlarda önemli ölçüde yavaşlamış ve ithalat da azalmaya başlamıştır. Ekonomik ortamdaki bu değişim şüphesiz ticaret politikasının uygulanmasını da etkileyecek ve yavaşlayan ekonomi, artan gümrük kontrolleri ve devlet yardımları için baskıyı arttıracaktır. 2000 yılı sonuna gelindiğinde ABD cari işlemler açığı gayri safi milli hasılanın % 4,5’u seviyelerine ulaşmış olup, bu açık, sermaye girişi özellikle yatırım girişi şeklinde finanse edilmektedir. Bu sermaye girişi, ABD dolarının nominal gücündeki sürekliliğinin de temel faktörüdür. Her ne kadar bu durum yerli sanayiye bir baskı yaratıyorsa da, son 10 yıl içinde verimlilikte sağlanan artış, Amerikalı firmaların yabancı rakiplerine karşı rekabetçi kalmalarına imkan sağlamış bulunmaktadır.

1.4. Politika Oluşturma ve Karar Mekanizması

ABD Anayasası uluslararası ticareti düzenleme konusunda esas olarak Kongre'yi yetkilendirmiş bulunmaktadır. Amerikan tarihinin ilk dönemlerinde, bu alandaki problemlerin çeşitliliği ve politik yapıları nedeniyle, Kongre, uluslararası ticareti yürütmenin kararları ile düzenlemenin imkansız olduğunu görmüştür. Bu yüzden Kongre, ticaret politikasının esaslarını ve genel mekanizmasını düzenleme rolünü kendisinde tutmuş, ticaret yasalarının uygulama ve takibini ise Başkana ve yürütme organlarına bırakmıştır. ABD ticaret politikalarının tarihi gelişimi sonucu, Başkan esas olarak Kongre'ye yeni politikalara ilişkin öneride bulunma önceliğini taşımakta ancak, son 20 yıl içinde Kongre ve yürütme organlarının rolleri arasında bazı değişiklikler meydana gelmiş bulunmaktadır. Nitekim bugün, genel ekonomik  er veyi tespit kadar, sektörel bazda ticaret politikalarını belirlemeye çalışan bir Kongre kimliği görmekteyiz.

Yukarıda belirtildiği üzere, ana hatları ABD Anayasası tarafından belirlenmiş olan dış ticaretin düzenlenmesi sürecinde, Başkan ve yürütme organlarının rolleri kaba hatları ile şöyle açıklanabilir.

ABD Başkanı

ABD Başkanı, yürütmenin başı olarak, Federal Hükümet kurum ve kuruluşlarına yönelik politikaları belirler ve yürütülmesini sağlar. Buna ilave olarak, yasal olarak, Başkan gümrük, vergiler ve diğer ticari konularda karar vermek ve tedbirler almak konusunda yetkili kılınmıştır. Geleneksel olarak, Başkan tarafından verilen kararlar ve alınan tedbirler, bildiriler, Başkanlık kararları, memorandumlar şeklinde olup, bunların hepsi Resmi Gazete'de (Federal Register) yayımlanmaktadır. Başkan vergi oranlarını değiştirmek, ticaret anlaşmalarından doğan tavizleri geri çekmek veya ticaret engellerine karşı tedbirleri uygulamaya koyma hakkına sahip bulunmaktadır.  demeler dengesinde arzu edilen dengenin sağlanması amacıyla, geçici ithal kotaları veya geçici gümrük vergisi artırımları ilan etmeye veya ithal sınırlamaları ya da yasaklamalarını kaldırmaya ve gümrük vergilerinde geçici olarak indirim yapmaya yetkilidir.

ABD Başkanı ayrıca, ithalata karşı ve ithal rekabetinden zarar gören yerli sanayiye, işçilere ve toplum kesimlerine yeniden yapılandırma yardımı sağlamak amacıyla tedbir alıp almama konusunda nihai sorumluluğa sahip bulunmaktadır. Söz

konusu tedbirler, gümrük vergisi oranlarını arttırma, miktar kısıtlaması (kota), tarife kontenjanı kotası veya yabancı ülkelerle düzenli pazarlama anlaşmalarını sonuçlandırma şekillerinde olabilir. Başkan ayrıca, yabancılara karşı farklı ya da ayırımci uygulamalar ve diğer haksız ticari uygulamalarda bulunan ülkeler ile mücadele etme ve karşı tedbir alma yetkisine de sahip bulunmaktadır. Eğer yabancı bir ülke, ithalatında sınırlama veya yasaklama uyguluyor veya ABD gibi üçüncü ülkelere karşı ihracatta sübvansiyon sağlıyorsa, Başkan, ABD Ticaret Temsilciliği (USTR) aracılığıyla ticaret anlaşmaları tavizlerini askıya alma, ilave vergi ya da başka sınırlamalar koyma yoluna gidebilmektedir.

Başkan ayrıca, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu'nun (USITC) yabancı ülkelerin haksız ticari uygulamalardan sorumlu olup olmadığı konusundaki karar verme sürecinde, nihai karar verme yetkisini taşımakta ve bu uygulamalara karşı, ithal sınırlamaları veya mevcut tercihleri (preferans) sona erdirmeye yetkisine sahip bulunmaktadır. Başkan, ayrıca, müzakereler sonunda ticaret ortakları ile ikili ticaret anlaşmaları yapma, Kongre tarafından belirlenen somut şartlar çerçevesinde ticaret ortaklarına En çok Kayrılan Ülke (MFN) statüsü tanıma (verme) yetkisine sahip bulunmaktadır.

ABD Ticaret Temsilcisi

Hukuken ABD Başkanının ticari danışmanı ve sözcüsü olan ABD Ticaret Temsilcisi (USTR) Büyükelçi ünvanına sahip olup, aynı zamanda Kabine üyesidir. Ticaret Temsilcisi ikili ve çok taraflı ticaret müzakerelerinde ABD'nin baş temsilcisi olup, ayrıca gümrük ve ticaret anlaşmaları müzakerelerinde yürütme organları arasında koordinasyon görevini, Kongre ve Kongre komiteleri ile Hükümetin temel ilişki noktası olma görevlerini yerine getirmektedir. Öte yandan Ticaret Temsilcisi, ithalata karşı korunma tedbirleri, Genel Preferanslar Sistemi (GPS) uygulamaları, anti dumping ve fark giderici vergi kararlarının diğer ticaret politikalarıyla koordinasyonu, pazarların açılması yolunda ikili ve çok taraflı ticaret anlaşmaları, yatırım ve mal ticareti politikalarında liderliği, enerji ile ilgili ticari konular ve ihracatı geliştirme politikalarında ise koordinasyonu sağlamakla görevli bulunmaktadır. Bir başka önemli sorumluluğu ise, "Section 301" olarak adlandırılan uygulama (yabancı ülkelerde ABD sanayinin fikri mülkiyet haklarının korunması politikalarını içermektedir.) çerçevesinde, ilgili soruşturmanın yürütülmesi ve muhtemel tedbirlerin alınması konusundadır.

Ulusal Ekonomik Konsey

Doğrudan Başkan'a bağlı olarak çalışan Konsey, ticaret dahil tüm ekonomik konularda Başkan'a sunulacak olan nihai politikaları gözden geçirme ve öneride bulunma yetkisine sahiptir. Konseyin yapısı ve faaliyetleri bir yasa ile belirlenmemiş olup, özellikle Başkan Reagan döneminden bu yana Ulusal Ekonomik Konsey, Kabin seviyesinde ticaret politikaları tespitinde belirleyici bir role sahip bulunmaktadır.

Ticaret Bakanlığı

Ticaret Bakanlığı, tarım dışı ürünler (sanayi) uluslararası ticaretinde ihracatın geliştirilmesi, yurt dışı ticaret temsilcilikleri, anti damping ve fark giderici vergi yasalarının uygulanması, ihracat kontrolleri, ABD'nin taraf olduğu uluslararası anlaşmalara uygunluğun denetimi gibi pek çok konuda muhtelif fonksiyonları yerine getirmektedir. Ticaret Bakanlığı ayrıca, artan ithalata karşı başlatılan anti damping soruşturmalarında malın gerçek değerinin altında satılıp satılmadığının analizini yapmakta, fark giderici vergi soruşturmalarında ise ithal malının telafi edilecek bir sübvansiyondan yararlanıp yararlanmadığını tespit etmektedir. Öte yandan Ticaret Bakanlığı, ithal veya ihraç edilecek tarım ürünleri dışındaki tüm mallarda, uluslararası kuruluşlar tarafından oluşturulan standartlar da dahil olmak üzere, teknik standartların geliştirilmesi ve uygulamasının sağlanması ile, bunların denetlenmesinden de sorumlu bulunmaktadır. Ticaret Bakanlığı ayrıca, serbest ticaret bölgelerinin kurulması ve faaliyetlerinden, İhracat Yönetimi Yasası çerçevesinde ihracat kontrolleri denetiminden ve kendine bağlı Sayım Bürosu (Devlet İstatistik Enstitüsü karşılığı kuruluş) kanalıyla ithalat ve ihracat istatistiklerinin toplanması ve yayımlanmasından da sorumlu bulunmaktadır.

ABD Tarım Bakanlığı

ABD Tarım Bakanlığı tarımsal ürünler dışı ticareti konusunda tek yetkili kurum olup, bu çerçevede çeşitli tarımsal ürünler ithalatındaki soruşturmaları yürüterek, ithal kotalarını uygulamaktan sorumludur. Bakanlık aynı zamanda, ABD Ticaret Temsilciliği ile birlikte, ikili ve çok taraflı tarımsal ticaret ve uluslararası standart anlaşmalarını müzakere etmektedir. Tarım Bakanlığı ayrıca, tarım ürünleri ihracatının geliştirilmesi amacıyla çalışmalarda bulunarak tanıtım programları düzenlemekte, mali yardım sağlamakta, yurt dışındaki Tarım Müşavirlikleri kanalıyla tarım ürünleri ihracatına yönelik faaliyetlerde bulunmakta, tarım ürünleri ve gıdalar ile ilgili standart-

ları belirlemekte, gıda güvenliği yanında hayvan ve bitki sağlığı ile ilgili kontrolleri yerine getirmekte, ithal gıda ve tarım ürünlerinde ithalat öncesi gerekli inceleme ve kontrolleri yapmaktadır. Bakanlığa bağlı Gıda ve İlaç Teşkilatı (Food and Drug Administration–FDA) gıda ürünlerinin ve ilaçların üretim, ithalat ve ihracat aşamalarında denetlenmesi ve onaylanmasından sorumludur. Tarım Bakanlığına bağlı bir diğer kuruluş olan Ürün Kredi Kurumu (Commodity Credit Corporation-CCC) ise, tarımsal ürünler ihracatının geliştirilmesi amacıyla muhtelif kredi ve sigorta programları uygulamaktadır.

Gümrük Teşkilatı

Gümrük Teşkilatı Hazine Bakanlığına bağlı bir kurum olup, temel fonksiyonu gümrük yasalarının idaresi ve yürütülmesinden sorumlu olmasıdır. Bu faaliyetler esas olarak, ithalatın sınıflandırılması ve değerlendirilmesi, ithal mallara uygulanacak uygun vergi ve diğer harç oranlarının tespit edilmesi, hesaplanması ve tahsil edilmesinden oluşmaktadır. Gümrük Teşkilatı bu çerçevede, ABD'ye gelen ve giden gemilerin, kara taşıtlarının ve uçakların girişini ve boşaltılmasını denetler. Ayrıca, değişik tipte mal ve malzemenin ithalini yasaklayan yasaların uygulanmasından, kaçakçılığın önlenmesinden, kotaların ve sağlık, güvenlik, çevre hükümleri ile ticari yasakların takibinden sorumlu bulunmaktadır.

ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu

1974 tarihli Ticaret Yasası ile sorumluluk alanı büyük ölçüde genişletilmiş olan Uluslararası Ticaret Komisyonu (USITC), ABD dış ticaretinin gelişimi, ithalatın ülke ekonomisindeki etkileri, ticaretin gelişimi ile gümrük vergileri arasındaki ilişkiler konularında sürekli olarak inceleme ve araştırmalar yapmak ve raporlar yayımlamaktan sorumlu bulunmaktadır. Ayrıca, muhtelif yasaların verdiği görevler uyarınca, ABD malı ile yabancı menşeli ithal mallar arasındaki fiyat mukayesesi, ithalatın tarımsal programlara etkilerine ilişkin araştırmalar ile, uluslararası ticaret istatistiklerinin analizlerini de yapmaktadır. Öte yandan, Komisyon uluslararası ticaret anlaşmaları ile bağlantılı olarak, ABD tarafından gerçekleştirilebilecek gümrük vergisi tavizlerinin muhtemel etkilerini inceleyen soruşturmalar yaparak, oturumlar (hearing) düzenlemekte ve raporlar hazırlamaktadır. Ayrıca, "Escape Clause" olarak adlandırılan bir uygulama ile, ithalata karşı korunma tedbiri öngören yasal prosedür kapsamında açılan soruşturmalarda, ithal malın yerli sanayine zarara veya zarar tehdidine neden olup olmadığının tespiti konusunda, etkin bir role sahip bulunmaktadır. Bu sürecin sonunda Komisyon, yasalardaki şartların yerine getirildiğine karar verir-

se, sağlanacak korunma tedbirinin şekli ve miktarı konusunda doğrudan Başkan'a tavsiyede bulunmaktadır. Ticaret Komisyonu ayrıca, anti damping ve telafi edici vergi soruşturmalarında Ticaret Bakanlığı tarafından soruşturması yapılan fiyat farklılaşması veya sübvansiyon sağlanmasının, yerli sanayide oluşan zarara ya da zarar tehdidine neden olup olmadığı (başka bir deyişle iki eylem arasında fiziksel ilişki bulunup bulunmadığı) kararının oluşturulmasından da sorumludur.

1.5. Dış Ticaret

1970'li yılların başı gerek uluslararası ekonomik ilişkilerde, gerekse ABD ticaret politikasında tamamıyla yeni bir döneme geçişin başlangıcı olmuştur. ABD ekonomisinin büyüklüğü ve gücü ülkenin askeri kudreti ile birleştiğinde, global ekonomik liderliğinde sürekli kalmasını garanti altına almış bulunmaktadır. Bu arada, izlenen ticaret politikası ABD'nin uluslararası alandaki rekabet gücünün azalmasından büyük ölçüde etkilenmiştir. Bu durum, ABD'de yaşanan oldukça yüksek enflasyon seviyesinden ve Batı Avrupa ile Japonya'nın temel uluslararası rakipler olarak piyasaya dönmelerinden kaynaklanmış, bu ise anılan ülkelerin kendi para birimlerini dolara karşı düşük değerde tutmaları ile daha da hızlanmıştır. Bu gelişim, ABD ticaret fazlasında meydana gelen sürekli, fakat yavaş bir gerileme ile açık olarak görülmektedir.

1980'li yıllar ülkenin iç ekonomik politikalarında sağlanan devrim niteliğindeki değişikliklerden büyük ölçüde etkilenmiştir. Vergilerdeki önemli azalma ve bütçe açığındaki artış, sıkı para politikaları ile birleştiğinde, üretimin üzerinde bir ulusal harcama ve yetersiz tasarruf arzını ortaya çıkartmıştır. Bu durum ise, ancak, artan ticaret açığı ve yoğun sermaye girişi ile dengelenebilmiştir. Kaydedilen rekor seviyedeki dış ticaret açığına rağmen (1987 yılında 152 milyar dolara ulaşmıştır.), ABD dolarının aşırı değer kazanması, pek çok tarım ve sanayi sektöründe uluslararası piyasalardaki rekabet gücünü önemli ölçüde etkileyen seviyelere ulaşmıştır. Bu ise, doğal olarak her kesimde serbest piyasa ekonomisine karşı olan tepkileri arttırmış bulunmaktadır. ABD yönetimi ise, ithalatı azaltmak yerine ihracatı arttırmak yoluyla dış ticaret açığını azaltma şeklinde, ekonomik olarak anlamlı bir strateji olan karşılıklılık (reciprocity) politikasını benimsemeye başlamıştır.

1990'lı yılların başından itibaren ABD önderliğinde dünya ekonomisinde başlayan küreselleşme süreci ile birlikte, ABD ekonomisi hızlı bir büyüme performansı yakalamış bulunmaktadır. Nitekim, ABD yönetimi son 8 yıl içinde başta Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA) olmak üzere 270'i aşkın ticaret antlaş-

ması imzalayarak bu sürece önemli katkıda bulunmuştur. Bu anlaşmaların yarattığı yeni ortam, bir yandan ABD'nin ithalatında liberalizasyona yol açarken, bir yandan da Amerikan mallarının üçüncü ülkelerde karşılaştıkları ticari engellerin azalmasına ya da tamamen ortadan kalkmasına yardımcı olmuştur. Böylece, Amerikan sanayinin ihtiyacı olan ithalatın daha uygun koşullarla gerçekleşmesinin yolu açılırken, ihracattaki artışın sürekli kılınabilmesi için elverişli bir ortam yaratılmıştır.

Bu çerçevede, geleneksel yapının aksine, son yıllarda ekonomide dış ticaretin önemi artmış ve ekonomide sağlanan büyümenin 1/3 ünün ihracattaki artıştan kaynaklandığı ifade edilmeye başlanmıştır.

Tablo I. ABD'nin Başlıca Ticaret Ortakları ile İkili Ticareti ve Ticaret Açıklarının GSMH'ye Oranı 2001 yılı (milyar \$)

| | Nominal GSMH | ABD İhracatı | ABD İthalatı | Ticaret Açığı | Ticaret Açığının GSMH'ye oranı |
|-----------------------|-------------------------|-------------------------|-------------------------|--------------------------|-------------------------------------------|
| Ticaret Ortağı | milyar dolar | | | | Yüzde |
| Avrupa Birliği | 8.281 | 147.327 | 218.911 | -71.584 | 0,70 |
| Japonya | 4.129 | 53.546 | 126.139 | -72.593 | 0,70 |
| Çin Halk Cumhuriyeti | 1.160 | 17.959 | 102.069 | -84.110 | 0,80 |
| Kanada | 728 | 144.621 | 216.836 | -72.215 | 0,70 |
| Meksika | 590 | 90.537 | 130.509 | -39.971 | 0,40 |
| ABD | 10.208 | 666.021 | 1.132.635 | -466.614 | 4,60 |

Kaynak; ABD İstatistik Bürosu, Uluslararası Ticaret Komisyonu

Yukarıda da belirtildiği gibi, ABD ekonomisinde dış ticaretin önemi son yıllarda hızla artmaya başlamıştır. Nitekim, ABD mal ve hizmet ticareti 1970-2001 döneminde yaklaşık 24 kat, Uruguay Round uygulamalarının başlangıcından bir önceki yıl olan 1994 yılından bu yana ise % 70 oranında artış göstermiş bulunmaktadır. Aynı dönemde mal ve hizmet ihracatındaki artış sırasıyla 20 kat ve % 58 iken, ABD mal ve hizmet ithalatında gerçekleşen artış 28 kat ve % 82 oranıyla, ihracatın üzerinde gerçekleşmiştir.

Özellikle 1970-2001 döneminde ticarete sağlanan gelişme, gerek nominal, gerekse gerçek değer olarak ABD ekonomisinde sağlanan gelişmeden daha hızlı gerçekleşmiş bulunmaktadır. ABD toplam dış ticareti 1970 yılından bu yana nominal olarak % 10,8 oranında artarken, Gayri Safi Milli Hasıla (GSMH) artış ortalaması % 7,7 de kalmıştır. Gerçek değer olarak ise, ticarete sağlanan büyüme GSMH'nin iki katını aşmış olup, % 6,6 oranına karşılık % 3,1 seviyesindedir.

ABD dış ticaretinde yaklaşık 30 yıldır sağlanan sürekli artış eğilimi 2001 yılında ilk defa yerini gerilemeye bırakmıştır. 2001 yılında ABD mal ve hizmet ticareti bir önceki yıla nazaran yaklaşık % 4 oranında azalarak 3,2 trilyon \$ seviyesinde gerçekleşmiş bulunmaktadır. Bu rakam bile, ABD'nin sadece ekonomik açıdan değil, uluslararası ticaret açısından da dünyanın en büyük ülkesi olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. ABD ticaretinde 2001 yılında yaşanan bu gerileme 2000 yılında yaşanan % 17 seviyesindeki güçlü büyümeden sonra meydana gelmiş olup, toplam ticaret hacminde 1982 yılında yaşanan % 3 oranındaki azalmadan sonra kaydedilen ilk gerileme olma özelliğini taşımaktadır. Ticarete 2001 yılında yaşanan bu gerileme, büyük ölçüde ABD ekonomisinin yavaşlamaya başlamasından ve çok sayıdaki ticaret ortağının ekonomilerindeki durgunluktan kaynaklanmıştır.

2001 yılında ithalatta yaşanan gerilemenin, ihracatın üzerinde gerçekleşmesi sonucu, mal ve hizmet ticaret açığı 20 milyar \$ düzeyinde azalarak 378 milyar \$ düzeyinden (GSMH'nin yaklaşık % 3,8'i) 358 milyar \$'a gerilemiş bulunmaktadır (GSMH'nin yaklaşık % 3,4'i). Bu ise, 1995 yılından (0,3 milyar \$) bu yana mal ve hizmet ticaret açığında yaşanan ilk gerileme ve 1991 yılından (50 milyar \$) bu yana gerçekleşen en büyük gerileme olma özelliğini taşımaktadır.

Yalnızca mal ticareti ele alındığında ise, dış ticaret açığı 25 milyar \$'lık azalma ile 452 milyar \$'dan (GSMH'nin % 4,6 sı) 427 milyar \$'a (GSMH'nin %4,2 si) inmiş bulunmaktadır. Bununla birlikte, hizmet sektöründeki ticaret fazlası sınırlı bir artış ile, 2000 yılında 76 milyar \$'dan 2001 yılında 81 milyar \$'a yükselmiştir (hâlâ GSMH'nin % 0,8'i seviyesindedir.).

2001 yılında ABD hizmet ihracatı ise, son 40 yıl içinde ilk kez gerileyerek % 3 azalma ile 284,1 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. 1994 yılından bu yana yaklaşık % 41 oranında büyüyen hizmet ihracatı, mal ihracatının hemen hemen % 39'una teka-bül etmektedir. Benzer şekilde hizmet ithalatı da 2001 yılında gerileme göstermiş ve % 7 oranında azalma ile 203,1 milyar \$ olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır.

1.5.1. Mal Ticareti

2001 yılında ABD toplam mal ticaret hacmi son 10 yıl içinde ilk kez gerilemiş olup, yaklaşık % 6 oranında (mutlak değer olarak 119 milyar \$) bir azalma ile 1,8 trilyon \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Gerçekleşen bu seviye GSMH'nin % 18'ine karşılık gelmekte olup, dış ticaretin GSYİH'ya katkısının önümüzdeki yıllarda Dünya Ticaret Örgütü kararları çerçevesinde kotaların kaldırılması ve gümrük vergilerinde

yapılacak indirimler sonucu daha da artacağı ve % 25' lere kadar yükseleceği ifade edilmektedir. Nitekim, ABD Ticaret Temsilcisi Robert B. Zoellick tarafından 7 Şubat 2002 tarihinde ABD Temsilciler Meclisi'nde yapılan konuşmada, ihracatın 1990-2000 döneminde ABD'nin kesintisiz ekonomik büyümesinin % 25'ini gerçekleştirdiği, yaklaşık 12 milyon kişiye istihdam yarattığı ve ihracata yönelik çalışan işçilerin, benzer işlerde çalışan işçilere nazaran % 13-18 arasında daha fazla ücret aldıklarını ifade etmiştir. 2001 yılının bir başka özelliği de, 2000 yılında 452,2 milyar \$'dan 2001 yılında 427,1 milyar \$'a inen dış ticaret açığının, son 10 yıllık dönemde ilk kez gerilemiş olmasıdır.

ABD ve Dünya ekonomilerinin 2001 yılına azalan bir büyüme hızıyla girmiş olması ve bunun yıl içinde devam etmesi, mal ticareti performansına olumsuz etkide bulunmuştur. Nitekim, 2000 yılının yaz aylarında ekonominin yavaşlamaya başladığını işaret eden göstergeler, 11 Eylül terörist saldırılarının zaten zorlanmakta olan ekonomik durumu daha da kötüleştirmesiyle, 2001 yılının üçüncü çeyreğinde şiddetini arttırmış bulunmaktadır.

Tablo II. ABD ile İkili Ticaret Hacminde İlk 10 ülke - 2001 yılı (milyar \$)

| Ülkeler | Toplam Ticaret Hacmi | Ülkeler | ABD Ticaret Açığı | Ülkeler | Ticaret Fazlası |
|-----------|----------------------|---------|-------------------|------------|-----------------|
| Kanada | 380,69 | Çin HC | -83,045 | Hollanda | 10,024 |
| Meksika | 232,94 | Japonya | -69,962 | Avustralya | 4,465 |
| Japonya | 184,24 | Kanada | -53,244 | Hong Kong | 4,422 |
| Çin HC | 121,52 | Almanya | -29,037 | Belçika | 3,394 |
| Almanya | 89,27 | Meksika | -29,923 | Singapur | 2,172 |
| İngiltere | 82,19 | Tayvan | -15,239 | Yunanistan | 790 |
| Kore C | 57,38 | İtalya | -13,907 | BAE. | 1,445 |
| Fransa | 50,19 | Kore C. | -12,988 | Mısır | 2,899 |
| Tayvan | 51,54 | Fransa | -10,399 | Panama | 946 |
| İtalya | 33,74 | Malezya | -12,956 | Jamaika | 875 |

(Ticaret Hacmi = İhracat + İthalat)

Beklenenden kötü şirket ve sektörel performanslar ile azalan verimlilik ve dünya ekonomilerinin çoğunda büyüme oranlarının yavaşlamaya başlaması, yatırımların ve harcamaların olumsuz yönde etkilenmesine neden olmuştur. Ayrıca, ABD dolarının başlıca ticaret ortaklarının paralarına karşı devam etmekte olan gücü, ABD'nin yabancı pazarlardaki rekabet gücünü önemli ölçüde azaltmıştır.

1.5.1.1. İhracatın Gelişimi

Bir önceki yıl yaşanan % 14 oranındaki önemli artıştan sonra, ABD mal ihracatı 2001 yılında % 6 oranında gerileyerek 718 milyar \$ seviyesine inmiştir. Toplam ihracatın % 88'ini oluşturan imalat sanayi ürünleri ihracatında son yıllarda gözlenen hızlı artış, ABD ekonomisinin performansını açıkça ortaya koymaktadır. Ancak, 2001 yılında imalat sanayi ihracatı % 6 oranında azalma göstermiş, imalat sanayi içinde önemli yer tutan yüksek teknoloji ihracatı ise % 10 oranında azalmıştır. Bununla birlikte, toplam ihracatın yalnızca % 7 sini oluşturan tarımsal ürünler ihracatı % 4 oranında sınırlı bir artış göstermiştir. Belli başlı mamul kategorileri olan yatırım malları ihracatı % 8, otomotiv ve yan sanayi ihracatı % 7 ve sanayi yarı mamul ve ham maddeleri ihracatı ise % 6 oranında gerilemiş bulunmaktadır.

1994 yılından bu yana, ABD ihracatında yatırım malları % 60 ve tüketim malları % 50 oranında büyüme gösterirken, sektörel bazda ileri teknoloji ürünleri % 69, genel imalat sanayi % 50 ve tarım ürünleri ihracatı % 19 oranında artış göstermiştir. Bu dönemde ABD toplam ihracatı mutlak değer olarak 226 milyar \$'lık artış göstermiş olup, bu artışın % 54'ünü yatırım malları, % 18'ini sanayi malları ve malzemeleri ve % 13'ünü tüketim malları oluşturmuştur. Dış talebin kısıtlı olduğu, ABD'nin dünyanın en çekici pazarı konumunda bulunduğu bir dönemde bile, sanayi ihracatının bu denli yüksek oranda artış göstermesi Amerikan ekonomisinin rekabet gücünün en önemli göstergesidir.

Tablo III. ABD Mal İhracatı

| İhracat | | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 00-01 | 94-00 |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------|-------|-------|-------|---------|-------|
| | | Milyar ABD doları | | | | Değişim | |
| Toplam | | 670,4 | 684,6 | 772,2 | 728,3 | 5,7 | 44, 8 |
| - Gıda Maddeleri, yiyecek, içecek. | | 46,4 | 45,5 | 47,5 | 48,9 | 2,5 | 15,9 |
| - Sanayi malları ve malzemeleri | | 148,3 | 147 | 171,9 | 161,6 | -6 | 33,1 |
| - Yatırım malları, otomotiv hariç | | 299,4 | 310,9 | 357 | 327,7 | -8,2 | 59,8 |
| - Otomotiv ve oto yedek parçaları | | 72,4 | 75,1 | 80,2 | 74,7 | -6,8 | 29,4 |
| - Tüketim malları | | 80,3 | 82 | 90,6 | 90,1 | -0,5 | 50,2 |
| - Diğerleri | | 35,4 | 36,3 | 34,8 | 35,5 | 2,2 | 34,1 |
| Alt grup | - Tarımsal Ürünler | 52 | 48,2 | 53 | 55,3 | 4,3 | 19,4 |
| Alt grup | - İmalat sanayi | 595,2 | 611,8 | 691,5 | 647,9 | -6,3 | 50,4 |
| Alt grup | - Yüksek Teknoloji ürün | 186,4 | 200,3 | 227,4 | 203,7 | -10,4 | 68,7 |

Kaynak; ABD İstatistik Bürosu, Uluslararası Ticaret Komisyonu

Bölgesel bazda ise, 2001 yılında ABD ihracatı Çin Halk Cumhuriyeti (ÇHC) ve Latin Amerika ülkeleri (Meksika hariç) dışında, başlıca bölgelerin hemen hemen tamamına karşı gerilemiş bulunmaktadır. Öte yandan, ihracat yüksek gelir düzeyine sahip ülkelere karşı % 6 ve düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkelere karşı ise % 5 oranında azalmış bulunmaktadır.

Bununla birlikte, 1994 yılından bu yana düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkelere yönelik ihracat, yüksek gelir düzeyine sahip ülkelere nazaran daha yüksek artış göstermiştir (% 51'e karşı % 39). Bunun sonucu olarak 2001 yılı itibariyle ABD toplam ihracatında düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkelerin payı % 44'e ulaşmış bulunmaktadır.

Tablo IV. Seçilmiş Ülke ve Bölgelere Göre ABD İhracatı

| İhracat | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 00-01 | 94-00 |
|-------------------------------------|-------------------|-------|-------|-------|---------------|-------|
| | Milyar ABD doları | | | | Yüzde Değişim | |
| Toplam | 670,4 | 684,6 | 772,2 | 728,3 | 5,7 | 44, 8 |
| Kanada | 156,6 | 166,6 | 178,9 | 164,7 | -8 | 43,9 |
| Avrupa Birliği | 149 | 151,8 | 165,1 | 161,5 | -2,1 | 49,9 |
| Japonya | 57,8 | 57,5 | 64,9 | 58,5 | -9,8 | 9,4 |
| Meksika | 78,8 | 86,9 | 111,3 | 101,6 | -8,8 | 99,8 |
| Çin Halk Cumhuriyeti | 14,2 | 13,1 | 16,2 | 19,2 | 18,6 | 106,8 |
| Pasifik, Japonya-ÇHC hariç | 95,3 | 103,2 | 121,5 | 105,4 | -13,2 | 24 |
| Latin Amerika, Meksika hariç | 63,4 | 55,2 | 59,3 | 59,3 | 0 | 42,2 |
| Alt grup: Yüksek gelir ülkeleri | 394,4 | 406,3 | 442,9 | 416,8 | -5,9 | 50,9 |
| Alt grup: Düşük-orta gelir ülkeleri | 287,3 | 289,1 | 338,7 | 321,2 | -5,2 | 50,9 |

Kaynak : ABD İstatistik Bürosu, Uluslararası Ticaret Komisyonu

NAFTA Anlaşmasının yürürlüğe girmesinden bu yana geçen 8 yıllık sürede Kanada ve Meksika'ya yönelik ihracat % 87 oranında artarak, büyük bir gelişme göstermiştir. Nitekim, 1993 yılında **NAFTA** üyelerine yönelik ihracat toplam ihracatın % 31'ini oluştururken, bu pay 2001 yılı sonunda % 36'ya yükselmiştir. Toplam ihracatın % 23'ünün yöneldiği **Kanada** ABD'nin en büyük pazarı olma özelliğini sürdürmektedir. Kanada'ya yönelik ihracat 1994-2001 döneminde % 44 oranında artmış olmakla birlikte, 2001 yılında % 8 azalmış bulunmaktadır. Toplam ihracatın % 14'ünün yöneldiği ve ABD'nin 2.inci büyük ihracat pazarı olan **Meksika**'ya yönelik ihracat,

pezo krizinin başladığı 1995 yılından bu yana ilk kez gerilemiş ve 2001 yılında % 9 oranında azalmış bulunmaktadır. Oysa ki, NAFTA anlaşmasının uygulamaya girmesinden bu yana, başka bir deyişle 1994-2001 döneminde Meksika'ya ihracat yaklaşık 2 kat artmış bulunmaktadır.

ABD'nin başlıca ticaret ortaklarından **Avrupa Birliği**'ne yönelik ihracat 2001 yılında % 2'lik sınırlı bir oranda azalmış olmakla birlikte, toplam ihracat içinde AB ülkelerinin payı % 22'de kalmıştır. 1994 yılından bu yana AB'ye yönelik ihracat yaklaşık % 50 oranında artış göstermiştir.

Japonya ekonomisinde yaşanmakta olan durgunluğa ve GSMH'sinin % 1 oranında azalmasına bağlı olarak, Japonya'ya yönelik ihracat 2001 yılında % 10 oranında gerilemiştir. Japon ekonomisinde 1994-2001 döneminde yaşanan durgunluk sonucu GSMH % 3.6 oranında gerilemiş, buna bağlı olarak ABD'den Japonya'ya yönelik ihracat ancak % 9 oranında çok sınırlı bir artış göstermiştir. Nitekim, Japonya'ya yönelik ihracat son 5 yıl içinde 4 kez gerilemiş olup, ihracatta yaşanan gerileme hemen tüm sektörleri ve ürünleri kapsamaktadır.

Son yıllarda ABD Yönetiminin başlıca hedeflerinden birisi olan **Çin Halk Cumhuriyeti**'ne yönelik ihracat 2000 yılında % 23 oranında artış gösterdikten sonra, 2001 yılında hız kesmiş ise de % 19 oranında gelişme göstermiştir. Son 7 yıllık dönemde ise Çin'e yönelik ihracat yaklaşık 2 kat artmış bulunmaktadır. Çin'e yönelik ihracatta yatırım malları ve sanayi ürünleri ve malzemeleri toplam ihracatın % 85'ini oluşturmaktadır. 1998 yılındaki Asya mali krizinden bu yana sürekli artış eğiliminde olan **Asya Pasifik** ülkelere (ÇHC ve Japonya hariç) yönelik ihracat ise, 2001 yılında ilk kez % 13 oranında gerilemiş bulunmaktadır.

1990'lı yıllarda ABD ihracatının hızla yönelmeye başladığı **Latin Amerika** ülkelere (Meksika hariç) yönelik ihracat 2000 yılında % 7.5 oranındaki sınırlı artıştan sonra, 2001 yılında sabit kalmıştır. 1994-2001 döneminde ise anılan ülkelere yönelik ihracat % 42 oranında artmış bulunmaktadır.

ABD ihracatı **Karayipler Havzası Girişimi** programının yarattığı genel ticaret genişlemesinden yararlanmış olup, 2000 yılı sonunda Karayipler bölgesinde yer alan ülkelere yönelik ihracat 20.7 milyar \$'a ulaşmış, bu rakam bölge ülkelerini Fransa, Singapur ve Hollanda gibi ülkelerin önünde ABD ihracatı için 9. büyük pazar yapmıştır (ABD toplam ihracatının yaklaşık % 3'ü).

1.5.1.2. İthalatın Gelişimi

2001 yılında ABD ithalatı, ekonomide yaşanan son durgunluk yılı olan 1991 yılından bu yana ilk kez bir önceki yıla göre % 5 oranında azalmış bulunmaktadır. İthalatta son 3 yıldır yaşanan yüksek oranlı artışlardan sonra (1998'de % 5, 1999'de % 12 ve 2000'deki % 19 artış) meydana gelen bu ilk gerilemenin temel nedeni, ABD ekonomisinde yaşanan genel güçsüzlük ve büyümenin yavaşlamasıdır.

Toplam ithalatın % 83'ünü oluşturan imalat sanayi ithalatı 2001 yılında % 6 oranında gerilemiş, öte yandan yüksek teknoloji ithalatı % 11 oranında azalırken, toplam ithalatın yalnızca % 3'ünü oluşturan tarımsal ürünler ithalatı % 1 oranında artış göstermiştir. Toplam ithalat içinde yatırım malları ithalatı % 13, sanayi ürünleri ve malzemeleri ithalatı % 6 ve otomotiv ve yan sanayi ithalatı % 4 oranında gerilemiş bulunmaktadır. Toplam ABD ithalatının yaklaşık % 75'ini yatırım malları, tüketim malları ve sanayi ürünleri ve malzemeleri ithalatı oluşturmakta olup, anılan gruplar toplamda sırasıyla % 26, 25 ve 24'lük paylara sahip bulunmaktadır.

1994 yılından bu yana geçen dönem zarfında tüketim malları ithalatı yaklaşık 2 katına çıkarken, sanayi malları ve malzemeleri, yatırım malları ve otomotiv sanayi ithalatı sırasıyla % 74, 64 ve 60 oranlarında artış göstermiş bulunmaktadır. İleri teknoloji ürünleri ithalatı % 100'ün üzerine büyürken, imalat sanayi ürünleri ve tarım ürünleri oranında artmış bulunmaktadır.

Tablo V. ABD Mal İthalatı

| İthalat | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 00-01 | 94-00 |
|-----------------------------------|-------------------|-------|--------|--------|---------------|-------|
| | Milyar ABD doları | | | | Yüzde Değişim | |
| Toplam | 917,1 | 1030 | 1224,4 | 1160,6 | -5,2 | 73,6 |
| - Gıda Maddeleri, yiyecek, içecek | 41,2 | 43,6 | 46 | 46,8 | 1,7 | 51 |
| - Sanayi malları ve malzemeleri | 2001 | 222 | 299,8 | 282,6 | -5,7 | 74,3 |
| - Yatırım malları, otomotiv hariç | 269,5 | 295,3 | 346,7 | 302,4 | -12,8 | 64 |
| - Otomotiv ve oto yedek parça | 148,7 | 179 | 195,9 | 189,1 | -3,5 | 59,9 |
| - Tüketim malları | 217 | 241,7 | 281,4 | 285,8 | 1,6 | 95,4 |
| - Diğerleri | 35,4 | 43 | 48,3 | 48,5 | 0,3 | 127,9 |
| Alt grup | 35,7 | 36,7 | 39,2 | 39,7 | 1,2 | 52,8 |
| Alt grup | 792,4 | 882,7 | 1012,9 | 956,1 | -5,6 | 71,4 |
| Alt grup | 156,8 | 181,2 | 222,1 | 197,5 | -11,1 | 101,3 |

1994-2001 döneminde ithalat hacminde meydana gelen 492 milyar \$ seviyesindeki genişlemenin önemli bir kısmı, % 28 seviyesinde artış gösteren tüketim malları, % 25 oranında artış gösteren sanayi ürünleri ve yatırım malları ithalatından kaynaklanmış bulunmaktadır.

Bölgesel bazda ise, 2001 yılında sınırlı da olsa artış gösteren AB ve ÇHC hariç, hemen tüm ülke ve bölgelerden yapılan ithalat gerileme göstermiştir. 1994 yılından bu yana ABD'nin düşük ve orta gelir grubu ülkelerden yaptığı ithalat % 99 oranında artarken, yüksek gelir grubu ülkelerden yapılan ithalat % 57 oranında artış göstermiştir. Böylece, düşük ve orta gelir grubu ülkelerden yapılan ithalat toplam ithalatın % 48'ini temsil eder hale gelmiştir.

Tablo VI. Seçilmiş Ülke ve Bölgelerden Yapılan ABD İthalatı

| İthalat | 1998 | 1999 | 2000 | 2001 | 00-01 | 94-00 |
|-------------------------------------|-------------------|-------|--------|--------|---------------|-------|
| | Milyar ABD doları | | | | Yüzde Değişim | |
| Toplam | 917,1 | 1030 | 1224,4 | 1160,6 | -5,2 | 73,6 |
| Kanada | 173,3 | 198,7 | 230,8 | 219,9 | -4,7 | 71,3 |
| Avrupa Birliği | 176,4 | 195,2 | 220 | 222 | 0,9 | 85,9 |
| Japonya | 121,8 | 130,9 | 146,5 | 127,8 | -12,8 | 7,2 |
| Meksika | 94,6 | 109,7 | 135,9 | 131,9 | -3 | 166,5 |
| Çin Halk Cumhuriyeti | 71,2 | 81,8 | 100 | 102,7 | 2,7 | 164,7 |
| Pasifik, Japonya ve ÇHC hariç | 134,7 | 147,1 | 171,5 | 148,7 | -13,3 | 44 |
| Latin Amerika, Meksika hariç | 50,3 | 58,5 | 73,3 | 68,4 | -6,8 | 77,8 |
| Alt grup: Yüksek gelir ülkeleri | 497,2 | 552,8 | 630,7 | 602,7 | -4,4 | 56,6 |
| Alt grup: Düşük-orta gelir ülkeleri | 414,7 | 471,9 | 587,3 | 552,5 | -5,9 | 98,5 |

Kaynak : ABD İstatistik Bürosu, Uluslararası Ticaret Komisyonu

2001 yılında **NAFTA** ülkelerinden yapılan ithalat % 4 oranında azalmış olmakla birlikte, NAFTA anlaşmasının yürürlüğe girmesinden bu yana ithalat tüm beklentilerin çok üzerinde % 133 oranında artmış bulunmaktadır. Uzun yıllar Uzak Asya ülkelerinin hegemonyasında kalan ABD pazarında, NAFTA ortakları olan Kanada ve Meksika'nın toplam ithalat içindeki payı 1993 yılında % 26'dan 2001 yılında % 31'e yükselmiş bulunmaktadır. İthalatta yaklaşık % 19 pay ile en büyük tedarikçi ülke haline gelen **Kanada**'dan yapılan ithalat 2001 yılında % 5 oranında gerilemiştir. İthalatta yatırım malları, otomotiv ve yan sanayi ile tüketim malları, sırasıyla % 15, 10 ve 2 oranında azalma göstermiştir. Bununla birlikte, gıda maddeleri, yemler ve içecekler ithalatı % 12, sanayi ürünleri ve malzemeleri ithalatı % 3 oranında artmıştır.

Kanada'dan yapılan ithalat, NAFTA anlaşmasının yarattığı avantaj ile birlikte, 1994 yılından bu yana yaklaşık % 71 oranında artış göstermiştir.

ABD ithalatında üçüncü büyük tedarikçi olan ve 1986 yılından bu yana ilk kez ithalatında 2001 yılında % 3 oranında azalma yaşanan **Meksika** ise, hâlâ toplam ithalatın % 12'sini oluşturmaktadır. Söz konusu gelişme, esas itibariyle NAFTA sonrası Meksika'daki ABD yatırımlarının büyük ölçüde artması ile izah edilmektedir. Ancak, Meksika'dan sanayi malları ve malzemeleri ithalatı 2001 yılında % 11 oranında azalırken, yatırım malları, otomotiv ve yedek parçaları ithalatı % 1 oranında gerilemiştir. Genel olarak ele alındığında, ABD'nin Meksika'dan gerçekleştirdiği ithalat NAFTA anlaşmasından sonra 1994-2001 döneminde % 167 oranında gelişmiş bulunmaktadır.

Bilindiği üzere, ABD ile **Avrupa Birliği** arasındaki ticari ilişkilerde son yıllarda oldukça gergin bir dönem yaşanmaktadır. Tarafların birbirlerine karşı ayrımcı politikalar uyguladığı suçlamaları, çoğu kez ilave vergi konulması ya da ithalat yasakları ile sonuçlanmakta, bunu takiben konu çoğu kez Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) kadar götürülmektedir. Avrupa Birliği'nden yapılan ithalat ABD toplam ithalatının yaklaşık % 19'unu oluşturmakta olup, 2001 yılında gerçekleşen % 1 oranında artış ile sabit kalmıştır.

Japonya ile olan ticari ilişkiler ise, özellikle yaklaşık 10 yıldır Japon ekonomisinde yaşanan resesyondan olumsuz yönde etkilenmeye devam etmektedir. ABD ithalatında ikinci büyük tedarikçi konumunda bulunan Japonya'dan yapılan ithalat, 1980'li yıllardaki güçlü artıştan sonra yavaşlamış olup, 1994-2001 döneminde yalnızca % 7 oranında gelişme göstermiş ve geçtiğimiz yıl % 13 oranında gerilemiş bulunmaktadır. Bunun sonucu olarak, 1994 yılında Japonya ABD mal ithalatının % 18'ini karşılamakta iken, bu oran 2001 yılında % 11'e gerilemiştir.

ABD'nin **Çin Halk Cumhuriyeti** ile ticari ilişkileri ise, ÇHC'nin 11 Aralık 2001 tarihinde DTÖ üyeliğinin gerçekleşmesine kadar, oldukça gergin bir dönem geçirmiş bulunmaktadır. Çin Halk Cumhuriyetinden yapılan ithalat 2001 yılında % 3 oranında artmış olmakla birlikte, bu 1983 yılından bu yana sürmekte olan iki basamaklı ithal artış hızının önemli ölçüde yavaşlaması anlamına gelmektedir. Nitekim, bir önceki yıl olan 2000 yılında ÇHC'den yapılan ithalat % 22 oranında artmış olup, 1994 yılından bu yana ithalattaki artış % 165 seviyesindedir. ÇHC'den yapılan ithalat esas olarak oyuncak, hazır giyim ürünleri ve elektronik ürünler gibi düşük kat-

ma değerli tüketim malları olup, anılan mallarda ABD toplam ithalatının % 66' sını oluşturmaktadır. Japonya ve ÇHC hariç **Pasifik çanağı** ülkelerinden yapılan ithalat ise, 2001 yılında % 13 azalmış olmakla birlikte, 1994 yılından bu yana % 44 gelişmiş bulunmaktadır.

ABD'nin Orta ve Güney Amerika ülkeleri ile olan ticari ilişkilerinde son yıllarda önemli gelişme kaydedilmiştir. Bununla birlikte, bölge ülkelerinin zaman zaman kriz ortamına girmesi gelişmeleri olumsuz yönde etkileyen yegane faktör olarak görülmektedir. Meksika hariç **Latin Amerika** ülkelerinden gerçekleşen ithalat 1994 yılından bu yana % 78 oranında artmış olup, 2001 yılında ise % 7 oranında gerilemiştir. İthalatta önemli kalemler olan gıda maddeleri, yemler ve içecekler ithalatı % 9 oranında gerilerken, yatırım malları ithalatı % 6, otomotiv ve yedek parçaları ithalatı ise % 4 oranında artmıştır. **Karayipler Havzası Girişimi** kapsamındaki 34 ülke ve bağımsız bölgeden yapılan ithalat 1984-2000 döneminde 2,5 kat artışla 22,2 milyar \$ seviyesine erişmiş olup, anılan ülkelerin toplam ithalat içindeki payı % 1,8'dir. Bu ülkeler ile ticarette 1997 yılına kadar devam eden ABD ticaret fazlası, yerini 1998 yılında ilk kez ticaret açığına bırakmış, 2000 yılında ise ticaret açığı 1,4 milyar \$ seviyesine kadar çıkmıştır.

Yukarıda da belirtildiği üzere, ABD ekonomisinde uzunca bir süredir yaşanmakta olan canlılık ile birlikte ithal talebi artmakta, bu gelişme ise gayet doğal olarak dış ticaret açığının artmasına yol açmaktadır. ABD bu dönemde önemli ticaret ortaklarından daha yüksek seviyede bir büyüme süreci içinde bulunmakta ve bu durum ise Amerikan yatırımcısı ve tüketicisinin ithal mallarına olan talebini arttırırken, ABD mallarına olan dış talep yeteri kadar artmamaktadır. Öte yandan, doların euro'ya karşı değerinin yüksekliği de bu gelişmeyi destekleyen bir başka faktör olmuştur.

1.5.2. Serbest Ticaret Anlaşmaları

1980'li yılların ortalarına kadar herhangi bir Serbest Ticaret Anlaşması (STA) oluşumuna katılmayan ABD, bu tarihten günümüze kadar 4 ayrı Serbest Ticaret Anlaşması (STA) oluşturmuş olup, halihazırda çok sayıda ülke ile yeni anlaşma müzakerelerine başlamış ya da bunun arayışı içinde bulunmaktadır.

Bu çerçevede, ABD'nin taraf olduğu ve nihai uygulama aşamasında bulunan Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)'nın gerçekleşmiş olması ve 2005 yılında Amerika kıtasındaki 34 ülkeyi birbirine bağlaması hedeflenen Amerika Ser-

best Ticaret Anlaşması (FTAA)'nın 2001 yılında müzakerelerine başlanmış olması çok önemli gelişmelerdir. Ayrıca İsrail ile mevcut bir STA'sı bulunmaktadır. Ürdün ile imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması ve Vietnam ile imzalanan ikili ticaret Anlaşması 2001'de Kongrenin onayından geçmiş bulunmaktadır. Bunların yanı sıra, ABD'nin Şili ve Singapur ile başlatmış olduğu ikili STA müzakereleri de halen sürmektedir.

ABD Serbest Ticaret Anlaşmaları oluşturma konusunda son yıllarda önemli adımlar atmış olmakla birlikte, hâlâ ticaret ortaklarının bu konudaki çabalarına nazaran geri durumdadır. Nitekim, bu husus ABD'li yetkililer tarafından zaman zaman yapılan açıklamalarda dile getirilmektedir. 2002 yılı itibariyle Avrupa Birliği 29 bölgesel ve ikili serbest ticaret veya özel gümrük anlaşmasına sahip olup, bu anlaşmaların 22 tanesi son 10 yıl içerisinde tamamlanmış bulunmaktadır. AB, ayrıca, 12 ülke ile daha müzakere sürecini sürdürmektedir. Meksika bile, NAFTA anlaşmasından sonra 28 ülke ile 8 ayrı Serbest Ticaret Anlaşması tamamlayarak, bu konuda ABD'yi geçmiştir. Japonya ise, Singapur ile STA anlaşmasını tamamlamış ve ASEAN ülkeleri, Kanada, Meksika, Kore ve Şili ile anlaşma ihtimallerini araştırmaktadır. Kısa bir süre önce DTÖ'ye katılan Çin bile ASEAN ülkeleri ile bir STA oluşturma arayışına girmiş bulunmaktadır.

Halihazırda dünya çapında yaklaşık 130 bölgesel serbest ticaret ve gümrük anlaşması mevcut olup, ABD yalnızca bu anlaşmalardan 4 tanesine dahil bulunmaktadır. Bu yüzden ABD yönetimi STA'lar yoluyla piyasaların açılması olgusuna büyük önem vermekte, son yıllarda bu konuda bir yandan Kongre'den yetki alınması yolunda büyük çaba gösterirken, bir yandan da ticaret ortakları ile ön görüşme ve hazırlıkları sürdürmektedir.

Yukarıda belirtildiği üzere, 1985 yılında imzalanan ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması ve 1994 yılında yürürlüğe giren Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)'ndan sonra ABD 2001 yılında Kongre tarafından onaylanarak yürürlüğe giren ABD-Ürdün STA ile dördüncü Serbest Ticaret Alanını tamamlamış bulunmaktadır. Bu bölümde anılan STA'ları kısaca inceleyerek, temel özelliklerini değerlendireceğiz.

1.5.2.1. Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması

Kuzey Amerika Ticaret Anlaşması ile, ABD, Kanada ve Meksika arasındaki ticarette gümrük vergisi ve tarife dışı engellerin önemli ölçüde ortadan kalktığı bir Ser-

best Ticaret Alanı yaratılmış bulunmaktadır. NAFTA başlangıcından beri bir gümrük birliği oluşturma çabasında olmayıp, bu yüzden tarafların üçüncü ülkelere karşı gümrük vergisi ve tarife dışı engel uygulamaları herhangi bir sınırlamaya tabii bulunmamakta ve bağımsız olarak belirlenmektedir (Nitekim Meksika, daha önceki bölümde belirtildiği üzere, son yıllarda çok sayıda Serbest Ticaret Anlaşması imzalamış bulunmaktadır. Bu ülkeler Latin Amerika'daki gelişme yolundaki ülkelerin yanında EFTA ülkeleri ve Avrupa Birliği gibi sanayileşmiş ekonomilerdir.). ABD-Kanada Serbest Ticaret Anlaşmasının 28 Eylül 1988'de imzalanması ve 1 Ocak 1989'da yürürlüğe girmesinden sonra, Kuzey Amerika kıtasındaki bu iki ülkeye Meksika'nın da eklenmesi sonucu Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması 8 Aralık 1993 tarihinde imzalanmış ve ABD Kongresi tarafından Kasım 1993'de onaylanmış bulunmaktadır.

1 Ocak 1994 tarihinde yürürlüğe giren NAFTA, yaklaşık 11 trilyon dolarlık mal ve hizmet üreten ve 414 milyon kişiyi kapsayan dünyanın en büyük serbest ticaret alanını yaratmış bulunmaktadır. Nitekim, ticari engelleri ortadan kaldırma ve pazarları birbirine açma olgusu, her üç ülkede ekonomik büyümeyi ve refah artışını sağlamıştır. NAFTA aynı zamanda bir ticaret anlaşmasının parçası olarak, çalışma hayatı ve çevresel işbirliği hükümleri taşıyan en kapsamlı anlaşma olma özelliğini de taşımaktadır.

NAFTA düşüncesinin temelindeki yaklaşım oldukça basittir. Bu dünyanın 2 gelişmiş ülkesinin alt yapı, sanayi, finansman ve teknolojisi ile, Meksika gibi tüketim ihtiyacı yüksek nüfusu, ucuz işgücü, doğal kaynakları olan bir ülkenin birlikte yaratacağı sinerjidir. Gümrük vergilerini düşürerek, mal, hizmet ve sermaye dolaşımını serbest bırakan 3 ülke de bundan önemli fayda sağlamışlardır. Bu durum istihdamı ve üretimi arttırmış, tüketicinin rekabetçi fiyatlarla mal tercihinin genişletmiş ve bölgede refahın yükselmesine önemli katkıda bulunmuştur.

NAFTA anlaşmasının özellikle Meksika ekonomisine etkilerini değerlendirirken, gözardı edilmemesi gereken iki unsur bulunmaktadır. Meksika'da NAFTA'nın uygulamaya girdiği 1994 yılında başlayan kriz ve Pezo'nun bir yılda % 125 değer kaybetmesi, bu konuda değerlendirmeleri zorlaştıran unsurlardan birisidir. Nitekim, 1995 yılında Meksika ekonomisi % 6,2 oranında küçülerek savaş sonrası dönemin en kötü günlerini geçirmiştir. Ancak, Meksika bu krizden NAFTA sayesinde IMF'den temin edilen 50 milyar dolarlık kredi yoluyla kurtulmuştur. Değerlendirmeyi zorlaştıran bir diğer unsur ise, 1995'te Uruguay Round müzakerelerinin sonuçlanarak

ABD'nin gümrük vergilerini % 35 oranında indirmesidir. Meksika'da "maquiladoras" adı verilen ve genellikle ABD sınır bölgelerinde kurulan ihracata dönük montaj fabrikalarının sayısında NAFTA anlaşmasından sonra büyük artış olmuştur.

Anlaşmanın uygulamaya girmesinden önceki yıl olan 1993'den 2001 yılına kadar geçen 7 yıllık süre zarfında NAFTA üyeleri arasındaki ticaret hacmi yaklaşık % 109 oranında olağanüstü sayılacak bir artış göstermiş ve 297 milyar \$ seviyesinden 622 milyar \$'a yükselmiştir. Bugün itibariyle, NAFTA ortakları arasındaki günlük ticaret hacmi 1,7 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır. Nitekim, ABD'nin Kanada ve Meksika ile 2 yönlü ticarete ulaştığı seviye, Avrupa Birliği ve Japonya ile ticaretinin toplamını bile aşmaktadır.

NAFTA anlaşması sonrası hızla entegre olan Kuzey Amerika pazarı bölgeye sermaye akışını harekete geçirmiş, teknolojinin dağılımını teşvik etmiş ve verimlilik artışı ile ücretlerdeki yükselmeye katkıda bulunmuştur. 1994-2000 döneminde NAFTA ülkelerine doğrudan yabancı sermaye (FDI) girişi 1,3 trilyon \$ seviyesine ulaşmış olup, bu dünyadaki toplam sermaye akışının yaklaşık % 28'ine tekabül etmektedir. Anılan sermaye girişi, bu dönem zarfında, Kuzey Amerika kıtasının tamamındaki ekonomik kalkınma ve büyümeye önemli katkıda bulunmuştur. Bu 7 yıllık dönemde ABD yaklaşık 110.2 milyar \$ ile en büyük yabancı sermaye girişinin yöneldiği ülke olmuştur. 1994-2000 yılları arasında Kanada'ya yıllık ortalama yabancı sermaye girişi 21.4 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiş olup, bu seviye NAFTA'nın imzalanmasından önceki 7 yıllık dönemde gerçekleşen ortalamanın tam 4 katıdır. Aynı dönemde Meksika'ya yıllık ortalama yabancı sermaye girişi ise NAFTA anlaşmasından önceki 7 yıl ortalamasının 3 katı olup, 1,7 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiştir.

NAFTA anlaşmasının temel unsurları arasında, gümrük vergilerinin tamamen kaldırılması, teknik standartlarda harmonizasyon, üçüncü ülkelerden yapılan ticarette trafik sapmasını önlemek, anlaşmada belirtilen bazı ürünler dışında ticaretteki kota kısıtlamalarını ve tarımsal vergi ve sübvansiyonları kaldırmak gibi hususlar sayılabilir.

NAFTA anlaşması sadece Kuzey Amerika menşeli mallardaki vergileri düşürmekte ya da tamamen kaldırmakta olup, bu uygulamadan yararlanabilmek için ürün içeriğinin önemli bir kısmının bölge ülkelerinde üretilmiş olması gerekmektedir. Örneğin, taraflardan birisinin ülkesinde küçük değişime uğramış ürünler, temel "transformasyon" geçirilmedikçe bölge menşeli kabul edilmez ve vergi muafiyetin-

den yararlanamazlar. Ne ölçüde transformasyon yapılması gerektiği ise (başka bir deyişle bölgesel katkı oranının ne kadar olduğu hususu), Harmonize Tarife Cetvelinde (HTSUS) her bir ürün ve tarife numarası için açıkça belirtilmiş bulunmaktadır (bu oran % 50 ile 60 arasında değişmektedir). Ayrıca, tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin uygulamadan yararlanabilmesi için NAFTA anlaşması kapsamında özel menşe kuralları tespit edilmiş bulunmaktadır. Buna göre, pek çok hazır giyim ve ev tekstil ürününde kullanılan ipliğin, bu ülkeler menşeli elyaftan ve bu ülkelerde üretilmiş olması gerekmektedir. Nitekim "Fiber forward" olarak adlandırılan bu özel uygulama, pamuk ve sentetik elyaftan imal edilmiş pek çok ürün için geçerli bulunmaktadır. Bölge ülkelerinde arzın yetersiz olduğu ipek, keten gibi elyaflardan üretilmiş kumaşlar ile bazı gömleklik kumaşlar için ise, tercihli uygulamaya özel izin verilmiştir.

Tarımsal ürün ticareti konusundaki yükümlülükler ise, tamamen NAFTA tarafları arasında ikili bazda müzakere edilmiş ve sonuçlandırılmıştır. Dolayısıyla Kanada-ABD arasındaki anlaşma hükümleri bu iki ülke arasındaki tarımsal ürün ticaretini düzenlerken, ABD-Meksika ve Kanada-Meksika arasındaki tarımsal ürünler ticareti ise bu ülkeler arasındaki ikili anlaşmalar çerçevesinde düzenlenmektedir.

2000 yılı itibariyle ABD tarafından Meksika'dan yapılan ithalata uygulanan ortalama gümrük vergisi oranı % 0.9 ve Kanada'dan yapılan ithalatı ise % 0,8 seviyesindedir. Kanada'dan yapılan tarım dışı ürünler ithalatı tamamen gümrük vergisinden muaf iken, Meksika'dan yapılan ithalatı ise ortalama gümrük vergisi % 0,4'dür. Meksika'dan yapılan sanayi ürünleri ithalatında henüz gümrük vergisi muafiyeti bulunmayan ürünler, deriler ve postlar, kimyasal ürünler, ayakkabı ve bereler, ulaştırma araçlarıdır. Anlaşma hükümleri uyarınca, ABD, Kanada ve Meksika, geçiş dönemi süresindeki 4. NAFTA hızlandırılmış vergi indirimi dilimini 1 Ocak 2002 tarihinde tamamlamış bulunmaktadır. Buna göre, ABD ve Meksika kauçuk ve plastik ayakkabılarda vergileri ortadan kaldırırken, Meksika motorlu taşıtlar, elektrikli ve elektronik eşyalar ve ilaç sanayinde halihazır ABD gümrük vergisi oranlarına ulaşmıştır. Kanada ve Meksika ise, birbirlerinden yaptıkları ticarete 2 benzer paket kapsamındaki mallarda karşılıklı olarak vergileri kaldırmışlardır.

Bu çerçevede, NAFTA anlaşmasının tüm hükümlerinin hizmetler, yatırımlar, devlet ihaleleri ve standartlar da dahil olmak üzere, 1 Ocak 2003 tarihi itibariyle tamamen uygulamaya geçirilmesi planlanmaktadır. Nitekim, anlaşmanın geçiş dönemi hükümlerinin Ocak 2008 tarihinde tamamlanması öngörülmektedir. NAFTA ay-

rica, Meksika ve Kanada'daki ABD yatırımcılarına ayırım yapmaksızın muamele, belirli uygulama şartlarına tabi olmama (yerli katkı veya rakiplere teknoloji transferi şartı gibi ön şartlar), yatırımdan elde edilen kârların serbestçe transferi dahil olmak üzere bazı temel korunma hükümlerini sağlamış bulunmaktadır.

1.5.2.2. ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması

ABD ile İsrail arasında 11 Haziran 1985 tarihinde imzalanarak 1 Eylül 1985 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması, geçiş dönemi süresince yapılacak tedrici gümrük vergisi indirimleri sonucu, 1995 yılı ile birlikte tüm sanayi ürünlerinde gümrük vergilerinin ortadan kaldırılmasını öngörmektedir. Nitekim, ABD ile İsrail arasındaki gümrük vergilerinin çoğu ortadan kalkmış olup, sadece ABD tarım ürünleri ihracatının bir kısmında gümrük vergileri ve bazı tarife dışı engeller etkili olmaya devam etmektedir.

Söz konusu anlaşmayı takiben ABD Kongresince kabul edilen "ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası" çerçevesinde, İsrail'den ABD'ye ihraç edilen ve en az % 35 oranında İsrail katkısına sahip olan tüm mallar gümrük vergisinden muaf olarak ABD'ye girebilmektedir. Nitekim, 2000 yılı itibariyle ABD'nin İsrail'den gerçekleştirdiği ithalata uygulanan ortalama gümrük vergisi oranı % 0,8 seviyesinde olup, sanayi ürünleri itibariyle bu oran yalnızca % 0,4'dür.

1985 tarihli STA sonrasında yaratılan ortam sonucu, iki ülke arasındaki ikili ticaret hacmi yaklaşık 20 milyar \$ seviyesine ulaşmış ve karşılıklı yatırımlarda önemli gelişmeler gözlenmiştir. 2001 yılı sonunda ABD'nin İsrail'e karşı ticaret açığı bir önceki yıla nazaran 730 milyon \$'lık bir artışla 4,5 milyar \$'a ulaşmıştır. 2001 yılında ABD'nin İsrail'e yönelik mal ihracatı % 3,4 oranında gerileyerek 7,5 milyar \$'a düşerken, İsrail'den yaptığı mal ithalatı % 7,7 oranında azalmış ve 12 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Buna ilave olarak, 1996 yılında ABD ve İsrail arasında Tarımsal Ürünler Ticareti Anlaşması (TAPA) imzalanmıştır. Anılan anlaşma, 31 Aralık 2001 tarihine kadar, gıda ürünleri ve tarımsal ürünlerde tedricen yapılacak indirimlerle pazara girişi sağlayan bir liberalizasyon programı öngörmektedir. Söz konusu anlaşma, geçici bir dönem için ve bir ölçüde ABD-İsrail STA'sının tarımsal ürünler ticaretine nasıl uygulanacağı konusundaki farklı görüşleri ortaya koymak üzere müzakerelere edilmiştir.

Anlaşma ile, ABD malı, gıda ve tarım ürünleri İsrail pazarına 3 ayrı kategoride, sınırsız gümrük vergisinden muaf, gümrük vergisinden muaf tarife kontenjanı ve

tercihli gümrük vergileri (genellikle İsrail tarafından uygulanan En Çok Kayrılan Ülke-MFN oranlarından en az % 10 daha düşük olarak belirlenmiştir.) ile girme şansına sahip olmuştur. İki ülke arasındaki tarımsal ürünler ticaretinde geriye kalan engellerin de ortadan kaldırılması amacıyla, Tarımsal Ürünler Ticareti Anlaşması, tarife kontenjanı ve tercihli vergi oranları (MFN oranlarından indirim oranları) 2001 yılı seviyesinde kalmak kaydıyla, 2002 yılı sonuna kadar uzatılmış bulunmaktadır. Halihazırda ABD'nin İsrail pazarına yönelik tarım ürünleri ihracatının yaklaşık % 80'i, DTÖ çerçevesindeki taahhütler ve ABD-İsrail STA çerçevesinde, gümrük vergisinden muaf ve kotasız olarak girebilmektedir.

İki ülke arasındaki ilişkilere yatırımlar açısından bakıldığında ise, 2001 yılı sonu itibariyle İsrail'deki ABD doğrudan yabancı sermaye stokunun 2000 yılına nazaran % 12,3 artışla 3,4 milyar \$ düzeyine ulaştığı görülmektedir. İsrail'deki ABD çikışlı doğrudan yabancı sermaye yatırımları büyük ölçüde imalat sanayi, hizmet ve finansman sektörlerinde yoğunlaşmış bulunmaktadır. 2001 yılı sonunda 750'yi aşkın ABD firmasının İsrail'de temsilciliği bulunduğu ifade edilmekte olup, ABD'de temsilciliği olan İsrailli firma sayısının ise 300-500 civarında olduğu tahmin edilmektedir.

1.5.2.3. Nitelikli Sanayi Bölgeleri Uygulaması

Yukarıda kısaca açıklandığı üzere, ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası'nda Kasım 1996 ayında yapılan bir değişiklik ile, ABD'ye yapılacak ithalatta gümrük vergisi muafiyeti kapsamına, Batı Şeria, Gazze Şeridi ve oluşturulacak Nitelikli Sanayi Bölgelerinde (Qualified Industrial Zones- QIZ) üretilen malların da dahil edilmesi konusunda ABD Başkanına yetki verilmiştir. Söz konusu değişiklik ile sağlanan bu imkanın gerisindeki temel düşünce, bölge ülkelerinin kalkınmasını hızlandırmak ve aralarındaki ekonomik işbirliğini geliştirmek suretiyle Orta Doğu barış sürecine katkıda bulunmak olarak ifade edilebilir.

Başka bir deyişle, ABD Kongresi tarafından kabul edilen değişiklik sonucu yasa eklenen "İlave Açıklama Yetkisi" başlığını taşıyan 9. bölüm ile, Batı Şeria, Gazze şeridi veya İsrail ve Ürdün veya İsrail ve Mısır'daki Nitelikli Sanayi Bölgeleri (NSB) menşeli malların, % 35 oranındaki katkı şartına uyulmak kaydıyla, menşe kümülasyon sistemi ile ABD pazarına gümrük vergisinden muaf olarak ithal edilebilmesine imkan tanınmıştır.

Yukarıda belirtilen düzenleme ile Nitelikli Sanayi Bölgelerinin tanımı da yapılmış ve bu çerçevede bir bölgenin NSB ilan edilebilmesi için,

- İsrail ve Ürdün veya İsrail ve Mısır toprakları üzerinde kurulması,
 - Yerel otoritelerce ticarete konu malların gümrük vergisi ve diğer harçlardan muaf olarak girmesine imkan tanıyan özel bir bölge olarak belirlenmesi,
 - ABD Başkanı tarafından bu yasaya göre NSB olarak tayin edilmesi,
- gerekmektedir.

Uygulamada bu yetki Başkanın yetkiyi devrettiği USTR tarafından kullanılmaktadır.

Yukarıda belirtilen şekilde NSB'lerin hukuki temellerinin ABD Kongresi tarafından atılmasının ardından, İsrail ve Ürdün hükümetleri arasında yapılan görüşmeler neticesinde ilk NSB Anlaşması 16 Kasım 1997'de imzalanmıştır. Bu anlaşma ile Ürdün ve İsrail, kendi topraklarında belirlenmiş olan alanları, menşe ülkesi neresi olursa olsun malların, gümrük ve diğer vergiler ödenmeksizin girebilecekleri bölgeler olarak tespit etmişlerdir. Ayrıca, İsrail ile Ürdün arasındaki anlaşma gereğince, NSB'lerde faaliyette bulunacak firmaları belirlemek üzere bir İsrail ve bir Ürdünlü yetkiliden oluşan bir komite oluşturulmuş ve anılan komiteye gözlemci olarak bir Amerikalı temsilcinin eklenmesi kararlaştırılmıştır. Nitekim, yalnızca ortak komite tarafından uygun görülerek onaylanan ürünler muafiyet rejimi altında ABD'ye ithal edilebilmektedir. Komite, her yıl gümrük vergisi muafiyetinden yararlanan şirket ve ürünleri gözden geçirmekte ve komitenin öngördüğü amaç ve hedefler dışında faaliyet gösteren şirketleri tespit etmesi halinde, bu şirket ve ürünler için muafiyeti sona erdirmektedir. Anılan komitenin yaptığı çalışmalarda, gümrük muafiyetinden yararlanacak ve ortak yatırım sonucu üretilecek ürünleri belirlerken, İsrail ve Ürdün arasındaki ekonomik ilişkilerin gelişmesine yol açacak projelere öncelik verdiği açıkça görülmektedir.

NSB'den ihraç edilecek bir ürünün, gümrük vergisinden muaf olarak Amerikan pazarına girebilmesi için ürünün en az % 35'lik bölümünün anılan sanayi bölgelerinden üretilmesi şartı bulunmakla birlikte, yerli girdi şartına yeni bir boyut getirilmiş ve bu oranın en az 1/3'ünün (yaklaşık % 11,7'si) bölgelerde faaliyette bulunan Ürdünlü veya İsrailli üretici tarafından gerçekleştirilmesi öngörülmüş bulunmaktadır. Kalan bölüm ise, anılan bölgelerde üretilen girdiler ile tamamlanabileceği gibi,

Batı Şeria, Gazze Şeridi, İsrail ve ABD’de üretilen girdilerle tamamlanması da mümkün kılınmıştır. Buna göre, bir üretim faaliyetinin İsrail ve Ürdün arasında esaslı ekonomik işbirliğine dayanıp dayanmadığına aşağıdaki 3 yöntemle göre karar verilebilecektir.

1) NSB’nin Ürdün tarafındaki imalatçı ve İsrailli imalatçının her biri % 35’lik katkı payının 1/3 ünü sağlarsa,

- a. % 11,7 İsrailli imalatçı,
- b. % 11,7 QIZ’ deki Ürdünlü imalatçı,
- c. % 11,7 İsrail, Batı Şeria, Gazze Şeridi ve ABD ,

olmak üzere % 35 İsrail, NSB, Batı Şeria, Gazze şeridi ve ABD (malzemeler ve doğrudan işçilik maliyeti), % 65’i ise diğer ülkeler olabilmektedir.

2) NSB’nin Ürdün tarafındaki imalatçı ve İsrailli imalatçının her biri gümrüksüz girişe uygun malın toplam üretim maliyetinin en az % 20’sini sağlarsa, kâr hariç olmak üzere bu maliyet unsurları şunları içerebilir: orijinal malzemeler, ücretler ve maaşlar, dizayn, ar-ge, yatırım malı amortismanı, pazarlama giderleri dahil genel giderler. Bu takdirde paylar şu şekilde olmaktadır:

- a. % 20 İsrailli imalatçı,
- b. % 20 NSB’ deki Ürdünlü imalatçı,
- c. % 60 Diğer ülkeler,

3) Bu iki yöntemin dışında, uygulamada iki ayrı yöntem daha söz konusudur.

- a. Yukarıda belirtilen iki yöntemin karışımı,
- b. % 15 ABD ve % 20 NSB, Batı Şeria ve Gazze şeridi.

Bu çerçevede, yerli girdi şartına uyan ve İsrail ile yapılan anlaşmadaki şartları yerine getiren tüm ürünler, gümrük vergisinden muaf olarak ABD’ye girmekte ve diğer ülkeler çıkışlı rakip ürünlere karşı çok önemli bir avantaja sahip olmaktadır.

Bugüne kadar ABD Ticaret Temsilciliği sayıları 11’e ulaşmış olan Nitelikli Sana-yi Bölgelerini Başkanın devrettiği yetkiye istinaden bu çerçevede ilgili bölgeler olarak ilan etmiş bulunmaktadır (Irbid, Gateway, Al-Kerak, Ad-Dulayl, Al-Tajamouat, Aqaba, Jordan Cyber City, Al Qastal, Mushatta International Comlea, El Zai Ready Wear Manufacturing Co.). Ürdün Yatırım Kurulu tarafından yapılan açıklamaya gö-

re, NSB'deki firmalarında çalışan toplam işçi sayısı ise 20.681 kişiye ulaşmış bulunmaktadır.

Bölgelerde üretimde bulunabilecek sektörler açısından herhangi bir kısıtlama bulunmamaktadır. Mevcut NSB'lerde faaliyet gösteren firmaların tekstil ve hazır giyim, kimyevi ürünler (boya, ilaç, veterinerlik ilaçları, deterjan, şampuan, sabun, kozmetik, gübre), elektrik ve makine parçaları (çivi, kablo, su pompaları, boru, pil, konserve kutuları, plastik çakmak, mücevher ve döküm), ve mobilya sanayi (mobilya, tıbbi yatak ve çarşaf, sünger yatak) gibi sektörlerde faaliyet gösterdiği görülmektedir. Ancak, firmaların çok büyük bir kısmının tekstil ve hazır giyim sektöründe faaliyet gösterdiği anlaşılmaktadır.

1.5.2.4. ABD-Ürdün Serbest Ticaret Anlaşması

ABD ile Ürdün Krallığı arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması 24 Ekim 2000 tarihinde imzalanarak 17 Aralık 2001 tarihinde yürürlüğe girmiş olup, anılan anlaşma ABD'nin İsrail, Kanada ve Meksika'dan sonra dördüncü bir ülke ile ve bir Arap ülkesi ile imzaladığı ilk STA olma niteliğini taşımaktadır. Anılan anlaşma 2001 yılı başlarında ABD Kongresi ve Ürdün Parlamentosu tarafından onaylanarak yürürlüğe girmiştir.

Söz konusu Serbest Ticaret Anlaşması, ABD ve Ürdün menşeli ürün ve hizmetler ticaretinde, karşılıklı olarak tüm gümrük vergisi ve ticari engellerin önemli bir kısmının derhal, diğerlerinin ise bir geçiş dönemi sonunda ortadan kaldırılmasını öngörmüş bulunmaktadır. ABD-Ürdün STA'sında ayrıca, bir Serbest Ticaret Anlaşması metninde ilk defa olarak ticaret ve çevre, ticaret ve çalışma hayatı, elektronik ticarete ilişkin kapsamlı hükümler yer almaktadır. Anlaşmada yer alan diğer hükümler, fikri mülkiyet haklarının korunması, ödemeler dengesi, menşe kuralları, ithalattan koruma tedbirleri, anlaşmazlıkların çözümü mekanizmaları gibi kapsamlı hususlardır.

ABD-Ürdün STA uyarınca, bir malın "Ürdün malı" olarak gümrük vergisinden muaf bir şekilde ABD'ye ithal edilebilmesi için, aşağıdaki hususları yerine getirmesi gerekmektedir.

- a. Tamamının Ürdün ürünü, yapımı ve imalatı olması ve doğrudan Ürdün'den ABD'ye ithal edilmiş olması, veya,
- b. Ürdün'de üretilmiş, yapılmış ve imal edilmiş yeni ve farklı bir mal olması ve doğrudan Ürdün'den ABD'ye ithal edilmiş olması, ve,

- c. (1) Ürdün'de üretilen malzemenin fiyatı yada değeri ile, (2) Ürdün'de yapılan işleme sürecinin net bedeli toplamının, malın ABD'ye giriş anındaki değerinin % 35'inden daha az olmaması,
- d. Eğer % 35 oranındaki yerli katkı-içerik oranının belirlenmesinde ABD gümrük alanında üretilen malzemelerin değer ya da fiyatı ilave edilmiş ise, malın giriş anındaki değerinin % 15'ini aşmayan bir kısmı, % 35'in hesaplanmasında ABD değer ya da fiyatı olarak kabul edilebilir.

Anlaşma uyarınca, basit biraraya getirme veya paketleme işlemi veyasadece su veya başka bir madde ile sulandırma işlemi, menşe vermek için yeterli bulunmamaktadır.

ABD-Ürdün STA'sının imzalanmasından sonra, bazı çevreler tarafından NSB ile sağlanan imkanın yararsız hale geldiği ifade edilmiş ise de, STA ve NSB uygulamasının detaylarına göz atıldığında iki uygulamanın birbirlerine avantajlı yanları açıkça görülecektir. NSB uygulaması, ABD pazarına ivedi vergi indirimi ile kotasız giriş imkanı tanımaktadır. Oysaki STA kapsamında vergi ve kotalar ancak bir zaman dilimi içinde tamamen ortadan kalkacaktır. Ayrıca, STA anlaşması % 35 oranında Ürdün katma değeri aramaktadır. Örneğin, ABD pazarına girerken % 30 oranında vergi ile karşılaşan Ürdün menşeli bir hazır giyim ürünü için, bu vergiler STA çerçevesinde 10 yıl içinde kademeli olarak azalırken, % 35 oranında Ürdün katma değerini karşılama şartı devam edecektir. NSB uygulamasında ise, katma değer farklı menşelerden oluşabildiği gibi, vergi muafiyeti de derhal başlayabilmektedir. Dolayısıyla, NSB uygulaması gümrük vergilerinin tamamen ortadan kalkacağı önümüzdeki 10 yıllık dönem zarfında Serbest Ticaret Anlaşmasına nazaran avantajını sürdürmeye devam edecektir.

1.5.2.5. Devam Etmekte Olan Müzakereler

ABD Yönetimi bazı ticaret ortakları ile yeni serbest ticaret anlaşmaları başlatma yolundaki arzusunu son yıllarda muhtelif vesileler ile dile getirmiş ve Başkanın Kongre'den ticaret anlaşmalarını müzakere etme yetkisini almasını müteakip süratle müzakerelere başlanılacağını ifade etmiş bulunmaktadır. Yapılan açıklamalarda, anılan anlaşmaların serbest ticaret için yeni kapılar açacağı, bio-tech, high-tech ve hizmetler gibi değişen veya yükselen sektörlerde liberalizasyonun temellerini atacağı, ticaret hedeflerinin geliştirilmesi için diğer ülkelerle dostça koalisyonlar oluşturacağı, ABD'nin dünya çapında ticari rekabet gücünü artıracığı ifade edilmekte-

dir. Nitekim, söz konusu yetkinin Başkan Bush'a tanınmasına imkan veren "Ticaret-i Geliştirme Yasası'nın (TPO) (Geçmişte "Fast Track" olarak adlandırılmıştır.) 3 Ağustos 2002 tarihinde Kongre tarafından onaylanmasını müteakip, Yönetim bu konuda gerekli girişimleri başlattığını açıklamış bulunmaktadır. Yönetim tarafından yapılan açıklamalarda, Şili ve Singapur ile STA'nın biran önce tamamlanması amacıyla süratle hareket etmek ve bazı Orta Amerika ülkeleri, Fas, Güney Afrika, Avustalya ve son olarak Güney Doğu Asya (ASEAN) ve bazı Sahra Afrika'sı ülkeleri ile ilgili olarak yeni çabalar başlatmak arzusunda olduğu ifade edilmiştir.

ABD ile Şili arasında bir STA oluşturma konusunda taraflar arasındaki müzakerelere 1999 yılında başlanmış ve bu güne kadar çok sayıda toplantı yapılmış bulunmaktadır. Benzer şekilde Singapur ile bir STA yapılmasını teminen müzakereler bir süredir sürdürülmekte olup, tamamlanan müzakereler sonucunda epey mesafe alındığı ifade edilmektedir. Nitekim, USTR Robert Zoellick tarafından yapılan bir açıklamada, her iki STA müzakeresinin 2002 yılı sonuna kadar tamamlanmasının hedeflendiği açıklanmıştır. Kasım 2002 ayı başında yapılan açıklamada ise, Singapur ile STA anlaşmasının temel unsurlarında anlaşmaya varıldığı bildirilmiştir.

Öte yandan, Ocak 2002 ayında Başkan tarafından açıklanan ve Karayipler Havzası Ticaret Ortaklığı Yasası (CBTPA)'nın görüşmeleri sırasında Kongre tarafından da desteklendiği şekilde, ABD Yönetimi Orta Amerika ülkeleri ile de bir STA oluşturulması imkanlarını araştırmaya başlamış bulunmaktadır. Benzer şekilde, Afrika Kalkınma ve Ticaret Yasası (AGOA) ile de, bazı Sahra Afrika'sı ülkeleri ile STA müzakerelerine başlanılması öngörülmektedir.

2002 yılı Ocak ayında ABD ve Avustralya yetkilileri arasında yapılan görüşmelerde, ABD-Avustralya arasında bir STA'nın ne şekilde başarılabilceği yolunda ön temalar yapılmıştır. Yine 2002 yılı içinde, Fas Kralının ABD'yi resmi ziyareti sırasında Fas ile de bir Serbest Ticaret Anlaşması imkanlarının araştırılması kararlaştırılmıştır. Son olarak, Yönetim tarafından yapılan bir açıklamada Tayvan ile bir STA imzalanması imkanlarının araştırıldığı ifade edilmiştir. Benzer şekilde, Başkan Bush tarafından Ekim 2002 ayında ilan edilen yeni bir ticaret girişimi de ASEAN ülkeleri ile STA imkanlarını içermektedir.

Bu çerçevede, son olarak, ABD Ticaret Temsilciliği tarafından 5 Kasım 2002 tarihinde Kongre'ye yapılan yazılı bildirimlerde, Yönetimin 90 gün içinde Şili, Singapur, Avustralya, Fas, Güney Afrika Gümrük Birliği üyesi 5 ülke (Botswana, Lesot-

ho, Namibia, Güney Afrika ve Swaziland), Orta Amerika Ekonomik Entegrasyon Sistemi üyesi 5 ülke (Kosta Rika, El Salvador, Guatemala, Honduras, ve Nikaragua) ile de serbest ticaret anlaşmaları müzakerelerine başlanılacağı bildirilmiştir.

1.5.2.6. Bölgesel Girişimler ve Amerika Serbest Ticaret Alanı

Batı yarımküresi ülkelerini tek bir serbest ticaret anlaşması çerçevesinde birleştirme yolundaki çabalar, ilk kez Aralık 1994 ayında Miami'de düzenlenen Amerika Kıtaları Zirvesi sırasında başlamıştır. Bölgedeki 34 demokratik ülkenin Devlet ve Hükümet Başkanları, anılan zirvede karşılıklı ticaret ve yatırımlardaki engellerin tedricen ortadan kaldırılacağı ve anlaşmaya ilişkin müzakerelerin 2005 yılına kadar tamamlanacağı bir Amerika Kıtaları Serbest Ticaret Alanı veya kısa adıyla FTAA'nın oluşturulması konusunda mutabık kalmışlardır.

FTAA Anlaşmasının hazırlık aşamasında Bakanlar düzeyinde 4 toplantı yapılarak, müzakerelere yol gösterecek amaçlar ve genel prensipler belirlenmiş ve müzakere sürecine resmen Nisan 1998 tarihinde başlanmıştır. Müzakere kapsamında spesifik konulara göre görev yapacak 9 ayrı müzakere grubu oluşturulmuştur. Müzakere gruplarının çalışmaları sonucunda hazırlanan FTAA anlaşması taslak metni Nisan 2001 tarihinde Quebec City'de toplanan 3. Zirve toplantısı sırasında taraflara sunulmuştur. FTAA sürecinde şeffaflığın sağlanması amacıyla eş görüşmedik bir uygulama ile, FTAA anlaşması taslak metni kamuoyuna açıklanmış ve kamuoyunun, ilgili çevrelerin ve baskı gruplarının yorum ve katkılarının beklendiği duyurulmuştur. Bilahare, müzakerelere ilişkin usul ve esaslar belirlenerek 15 Mayıs 2002 tarihinde "Pazara Giriş" müzakerelerine resmen başlanılmıştır.

Anlaşmaya ilişkin müzakerelerin tamamlanması ve yürürlüğe girmesinde herhangi bir gecikme olmaması için tarih limitleri belirlenmiş bulunmaktadır. Buna göre, müzakerelerin Ocak 2005 tarihinde tamamlanması ve anlaşmanın yürürlüğe girmesinin Aralık 2005 tarihinden geç olmamak üzere biran önce sağlanması öngörülmektedir.

1.5.3. Tercihli Ticaret Düzenlemeleri

1.5.3.1. Karayipler Havzası Ticaret Girişimi (CBI)

Karayipler ve Orta Amerika ülkelerinin ekonomik kalkınmalarına katkıda bulunmak amacıyla 1984 yılında uygulanmaya başlanan Karayipler Havzası Girişimi ile, ABD'nin bölge ülkelerinden yapmış olduğu ithalatta kahve, muz, mineral yakıtlar gibi geleneksel temel ürünlerden oluşan yapı büyük ölçüde değişmiştir. Nitekim,

2000 yılında hazır giyim, elektrikli ve elektronik makineler gibi imalat sanayi ürünleri bölge ihracatının yarısından fazlasını oluşturmaya başlamıştır.

1983 tarihli Karayipler Havzası Ekonomik Kalkınma Yasası (CBERA) ile belirli ürünlerde Başkan tarafından tek taraflı gümrük vergisi muafiyeti tanınmasını öngören sistem, ithalatın doğrudan o ülkeden yapılması, yararlanan ülkelerde minimum % 35 yerli girdi içermesi ve lehdar bir ülke malı, ürünü ve imalatı olması veya önemli ölçüde başka ya da yeni bir mala dönüştürülmesi şartlarının yerine getirilmesini gerektirmektedir. 1990 yılında yapılan bir değişiklikle pazara giriş imkanları arttırılarak, bazı deri ürünlerinde vergi oranları % 20 oranında azaltılmış, ayrıca hazır giyim ve petrol ürünleri hariç % 100 ABD girdisi ile üretilen malların programdan yararlanan ülkelere ithalatında gümrük muafiyeti getirilmiştir.

Bilahare 2.10.2000'de yürürlüğe giren Karayipler Havzası Ticaret Ortaklığı Yasası (CBTPA) ile de, ABD ipliğinden üretilen ve kesilen kumaştan, CBI ülkelerinde üretilen hazır giyim ürünlerine sınırlı vergi muafiyeti ve kotasız ithal uygulaması getirilmiştir. Eğer kumaş parçaları ABD yerine CBTPA ülkelerinde kesilmiş ise, giyim eşyası ABD malı iplik ile dikilmelidir. Kumaşı oluşturan ipliğin ABD malı olması halinde, vergi ve kota dışı uygulama CBI'de üretilen kumaştan üretilen bazı örgü giyim eşyaları için de mümkün olmaktadır. Örme giyimdeki bu "bölgesel kumaş" avantajı yıllık miktar kısıtlaması yani kotaya tabii olup, münhasıran t-shirtler için oluşturulan ayrı bir sınırlama bulunmaktadır.

Hazır giyim sektörüne tanınan bu avantaja ilave olarak, CBTPA, NAFTA çerçevesinde bazı Meksika mallarına tanınan vergi avantajını da aynen sağlamaktadır. Bu ürünler; ayakkabılar, konserve ton balığı, petrol ürünleri, saat ve parçaları, el çantaları, valizler, iş eldivenleri, deri giyim ve eşyadır.

1.5.3.2. Afrika Kalkınma ve Ticaret Yasası (AGOA)

Mayıs 2000 tarihinde Kongre tarafından kabul edilerek yasalaşan 2000 yılı Ticaret ve Kalkınma Yasası isimli kapsamlı Kanunun, "Afrika Kalkınma ve Fırsatlar Yasası (AGOA)" başlığını taşıyan bölüm ve hükümleri, 48 Afrika ülkesine belli şartları (piyasa ekonomisi ve hukukun üstünlüğü, ABD yatırım ve ihracatına karşı engellerin kaldırılması, uluslararası kabul görmüş işçi haklarının korunması, yolsuzlukla mücadele vb.) yerine getirmeleri halinde ekonomik ve ticari avantajlar sağlanmasını öngörmektedir. AGOA'nın yasalaşmasını müteakip 35 Sahra Afrika ülkesi AGOA'dan yararlanabilecek ülkeler olarak ilan edilmiştir.

Genel Preferanslar Sistemi çerçevesinde, AGOA ülkelerinden gerçekleştirilen bazı ürünlerin ithalatı (en az gelişmiş ülkeler kapsamında) ABD pazarına gümrük vergisinden muaf olarak girmektedir. Öte yandan, AGOA, Amerikan malı kumaş ve iplik ile Sahra Afrika ülkelerinde üretilmiş hazır giyim ürünlerine kotasız ve gümrük vergisinden muaf ithal imkanı sağlamaktadır. AGOA ayrıca, Amerikan veya Sahra Afrika ülkeleri menşeli iplikten, Sahra Afrika'da üretilen kumaştan (bölgesel kumaş) imal edilen hazır giyim ürünlerinin de tercihli uygulamadan yararlanmasına imkan tanımaktadır. Ancak, bu şekilde ABD'den yapılacak ithalat yıllık sınırlamalara tabi bulunmaktadır.

Nisan 2002 itibariyle, AGOA çerçevesinde hazır giyim avantajından yararlanabilecek 12 Sahra Afrika'sı ülkesi çıkışlı giyim ürünlerindeki tüm vergiler kaldırılmış olup, ABD'li yetkililerin ilave 8 ülke ile ilgili değerlendirmeleri devam etmektedir.

1.5.4. Genel Preferanslar Sistemi

Genel (leştirilmiş) Preferanslar (Tercihler) Sistemi "GPS", gelişmekte olan ülkelerin bazı ihracat mallarına, gelişmiş ülkeler tarafından karşılıksız ve ayırım gözetmeksizin imtiyaz tanınmasına imkan sağlayan bir düzenlemedir. GPS'nin amacı, gelişmekte olan ülkelerin ihracat gelirlerini artırmak, sanayileşmelerini teşvik etmek ve ekonomik büyümelerini hızlandırmaktır. Bu çerçevede ABD, 1 Ocak 1976 tarihinden bu yana gelişmekte olan ve en az gelişmiş ülkelere önceden belirlenmiş bir ürün listesi çerçevesinde GPS uygulamakta, başka bir deyişle bu ülkelerden yapılan seçilmiş ürünler ithalatına gümrük vergisi muafiyeti tanımaktadır. GPS uygulamasından yararlanan ABD'li ithalatçı, örneğin ülkemiz menşeli malları daha ucuza ithal etmekte, Türk ihracatçısı ise rakip ülkeler karşısında rekabet üstünlüğü kazanmaktadır.

GPS çerçevesinde gümrük vergisinden muaf uygulamaya tabi olabilmesi için, ürün, öncelikle GPS'ye tabi ürünler listesinde yer almalı, programdan yararlanan bir ülke kaynaklı olmalı ve söz konusu ülke o madde özelinde GPS uygulamasına tabi olmalı, ayrıca ürün katma değer şartına uygun ve bu ülkeden direkt olarak ithal edilmiş olmalıdır. Ayrıca, ihracatçı/ithalatçı ürünün teslim evrakının üstündeki tanımlayıcı gümrük tarife istatistik pozisyon numarasının önüne "A" işareti koymak sureti ile gümrükten muaf uygulamayı talep etmelidir.

GPS programı kapsamındaki esas liste 4.650 ayrı ürünü içermekte ve bütün GPS lehdarı ülkeleri kapsamaktadır. Programa 1996 yılında eklenen ikinci bir liste ise

yaklaşık 1.770 ürünü kapsamakta ve sadece en az gelişmiş ülkelerden yapılan ithalatı konu almaktadır. Tekstil anlaşmalarına konu olan tekstil ürünleri, saatler, ithalata hassas elektronik ürünler, ithalata hassas çelik ürünleri, ayakkabı, el çantaları, bavullar, iş eldivenleri, deri giyim, ithalata hassas mamul ve yarı mamul cam ürünleri, tarife kotasına konu olan tarım ürünleri, ayrıca ABD Başkanı'nın ithalata hassas olduğuna karar verebileceği diğer ürünler, GPS uygulamasına tabi bulunmamaktadır.

Programın özelliği uyarınca, herhangi bir ülke, kendisinden yapılan bir ürün ithalatında ulaşılan seviyenin rekabet ihtiyacı limitini (competitive need limits) geçmesi, ülkenin programdan çıkartılması, ürünün katma değerinin GPS uygulamasına yeterli olmaması ve ülke yeterli dokümana sahip olmaması ya da ABD'nin diğer gümrük gereklerini yerine getirmemesi halinde, GPS uygulamasını kaybedebilmektedir. Rekabet ihtiyacı limiti bir tavanı ifade etmekte olup, bu limitin geçilmesi halinde herhangi bir ülke herhangi bir üründe otomatik olarak GPS uygulamasını kaybedebilir. "De minimis waiver" olarak adlandırılan bir başka hüküm gereğince, Başkan, tüm lehdar ülkelerden yapılan "küçük değerde" sayılabilecek ithalata rekabet ihtiyacı limitinin yüzde şartının uygulanmasından feragat etmeye karar verebilir. Bu durum rekabet ihtiyacı limitinin uygulanmasında olduğu gibi otomatik olarak devreye giren bir üst limitle sınırlandırılmıştır ve her yıl yeniden belirlenmektedir. 2001 yılı "de minimis waiver" limiti 16 milyon dolardır. Programdan çıkarılma ise iki tür olabilmektedir. Lehdar ülkenin bir ya da birkaç üründe limitleri aşması nedeniyle bu maddeler için GPS uygulamasından çıkarılması, ya da lehdar ülkenin kişi başına düşen milli gelirinin Dünya Bankası tarafından belirlenmiş yüksek gelirli ülkeler grubuna ilişkin eşiği aşması ve bundan böyle gelişmekte olan ülke sayılmaması halinde söz konusu ülkenin tümüyle GPS uygulaması dışında tutulması. Programdan çıkarılma her halükârda ancak Başkan'ın kararı ile gerçekleşebilir.

ABD GPS Programı her yıl gözden geçirilmekte ve bu çalışmalar sırasında programdan yararlanan ülke ve ürünlerin ABD piyasasındaki rekabet durumları değerlendirilerek, yeni ürün başvuruları da ele alınmaktadır. ABD Ticaret Temsilciliğine bağlı bir alt komite GPS ile ilgili değişiklikleri yapmakta, değişiklikler daha sonra Başkana sunulurken, onayını takiben resmi gazetede yayınlanmaktadır.

Menşе kuralları açısından, maliyetin toplamı ya da lehdar ülkede üretilen malın değerini ile doğrudan işleme maliyetlerinin toplamı, ürünün ABD'ye girişi esnasındaki takdir edilen değerinin en az % 35'ine eşit olmalıdır. İthal edilen girdiler,

GPS'ye tabi materyalin oluştuğu yeni ve farklı bir forma dönüştükleri taktirde % 35 menş kuralı geçerli olabilir. Şayet ürün, aralarında bölgesel ekonomik entegrasyon olan ve gümrükten muaf geçiş uygulayan ülkelerin ortak üretimi ise, buradaki üretimin % 35'i esas alınır ve katma değer düzeyi tek bir ülkeden yapılan ithalat gibi değerlendirilir. Program uyarınca, ürün herhangi başka bir ülkenin alanına girmeksizin ABD'ye lehdar ülkeden doğrudan yüklenmeli, şayet başka bir ülkeden yükleniyorsa o ülkede ticari dolaşıma girmemiş olmalıdır. Diğer bir deyişle, yükleme ile ilgili tüm yasal dokümanların ürünün ABD'ye varmak üzere yüklendiğini göstermesi gerekmektedir.

1.5.5. Tarife Dışı Engeller

İlk bakışta Amerikan piyasası düşük gümrük vergisi oranlarıyla girilmesi kolay bir pazar, buna paralel olarak ABD ithalat politikası son derece liberal, serbest gözükmekle birlikte, ithalata karşı gerçek koruma sektör, ürün ve ülke bazında uygulanan tarife dışı engeller yoluyla sağlanmaktadır.

Halihazırda ABD tarafından ithalatta uygulanan başlıca engeller, gümrük vergileri (tarife) ile tarife kotası ya da kontenjanı (tariff rate quotas-TRQ's), Bölüm 201 çerçevesindeki korunma tedbirleri ile, vergi dışı kotalardan oluşan tarife dışı engeller olarak sayılabilir. Şüphesiz söz konusu uygulamalar ülkemiz de dahil olmak üzere ihracatçı ülkelerin pazara girişini zorlaştırmakta, ticareti engellemekte ve büyük ölçüde kayıplara neden olmaktadır. Nitekim, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından Temmuz 2002 ayı içinde yayımlanan bir rapora göre, yukarıda belirtilen ithalat engellerinin tamamının temel yıl olarak alınan 1999 yılında kaldırılması yani liberalizasyonu halinde, bunun ABD ekonomisine net refah kazancının 14,35 milyar \$ olacağı tahmin edilmektedir.

1.5.5.1. Anti Damping ve Telafi Edici Vergi Uygulamaları

ABD'nin liberal görünen ithalat politikasında en önemli korunma tedbiri, yerli sanayiye zarar verdiği gerekçesi ile açılan soruşturmalar sonunda sanayinin zarar gördüğünün tespit edilmesi ve bunun artan ithalattan kaynaklandığının belirlenmesi halinde uygulanan, anti damping (anti dumping-AD) ve telafi edici vergi (countervailing duty -CVD) uygulamalarıdır.

1930 tarihli ABD Gümrük Kanunu uyarınca oluşturulan ve bilahare 1979, 1984, 1988 Ticaret Yasaları ve son olarak 1994 tarihli Uruguay Round Anlaşması Yasası ile

değiştirilen anti-damping mevzuatı hükümlerine göre, yabancı bir ülkeden yapılan ithalatın, ABD sanayinde zarar veya maddi zarar tehdidine neden olduğuna karar verilmesi halinde, ithalat anti-damping vergisine konu olmaktadır. Söz konusu soruşturmalar, bir sanayi kolunun ya da şirketin, yukarıda açıklanan gerekçelerle belirli mallar ithalatında şikayette bulunması üzerine açılmakta ve damping marjını tespitten sorumlu Ticaret Bakanlığı ve zarar tespitinden sorumlu ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından birbirine paralel iki soruşturma halinde sürdürülmektedir.

Bu çerçevede, gerek açılan gerekse anti-damping vergisi konulması ile -başka bir deyişle müspet olarak- sonuçlanan soruşturma sayısı yıldan yıla değişmekle birlikte, 1998-2000 döneminde artış göstermiş bulunmaktadır. Doğası gereği, bu tür soruşturmaların açılması, pek çok soruşturmada geçici vergilerin ilanı ve uygulanmaya başlaması nedeniyle, ticarete caydırıcı bir etki sağlamaktadır. ABD tarafından son 5 yıl içinde açılan yeni AD soruşturması sayısı 1997'de 15, 1998'de 46, 1999'da 45, 2000'de 45 ve 2001 yılında 57 adettir. Aynı dönemde vergi konulmak suretiyle sonuçlanan soruşturma sayısı ise 1997'de 7, 1998'de 9, 1999'da 19, 2000'de 20 ve 2001 yılında 30'ya ulaşmıştır.

Telafi Edici Vergi mevzuatı ise, esas itibariyle yine 1930 tarihli Gümrük Yasası ile oluşturulmuş olup, uygulama benzer şekilde Ticaret Bakanlığı ve USITC tarafından ortaklaşa olarak yürütülmektedir. Mevzuatın amacı, ABD'ye gerçekleştirilen ithalatta yabancı ülkeler tarafından sağlanan sübvansiyonların telafi edilmesidir. CVD prosedürü AD uygulamasına çok büyük benzerlikler taşımakta olup, soruşturmanın maddi zarar tespiti bölümü Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından gerçekleştirilirken, sübvansiyon marjı ile ilgili geçici ve nihai karar Ticaret Bakanlığı tarafından verilmektedir.

1997-2001 döneminde başlatılan CVD soruşturması sayısı 1997'de 6, 1998'de 11, 1999'da 11, 2000'de 7 ve 2001'de 18 olup, vergi kararı ile sonuçlanan soruşturma sayısı ise 1997'de 0, 1998'de 1, 1999'da 6, 2000'de 6 ve 2001'de ise 6 olmuştur. Diğer taraftan, Uruguay Round çerçevesinde yapılan ve "Sun-set review" olarak adlandırılan gözden geçirme sürecinde, 2000 yılında devam eden 54 CVD davasında, 29 CVD uygulamasının sona erdirilmesine, 25 tanesinde ise uygulamaya devam edilmesine karar verilmiştir. 2001 yılında ise yapılan 2 sun-set review'da ise uygulamanın devam ettirilmesine karar verilmiştir.

Merkezi Washington DC’de bulunan Progressive Policy Institute (PPI) tarafından yapılan bir çalışmaya göre, ABD’de halihazırda yürürlükte olan 247 anti-damping kararından yaklaşık % 70’i maden ürünlerine yöneliktir. Nitekim, demir-çelik ürünlerine yönelik 97, boru, tüp, bilye, rulman gibi demir-çelik ürünlerine yönelik 56 ve silikon manganez, çinko, bakır, vanadyum, gibi diğer metallere karşı 23 anti-damping vergisi yürürlükte bulunmaktadır.

1.5.5.2. Tekstil ve Hazır Giyim İthalatındaki Kota Uygulaması

1974 tarihli Çok Elyafıllar Anlaşması (Multi Fiber Arrangement-MFA) ve bu anlaşmanın yerini almak üzere Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmasının bir parçası olarak yürürlüğe giren Tekstil ve Giyim Anlaşması (Agreement on Textiles and Clothing-ATC), tekstil ve hazır giyim ürünleri ticaretinde istisnai olarak tazminata gerek olmaksızın kota uygulanmasına izin vermektedir. ATC anlaşması ayrıca, tekstil ve giyim sektörünün yeniden DTÖ rejimine entegrasyonunu teminen özel geçiş dönemi hükümleri getirmiş bulunmaktadır. (1998 yılında Norveç’inde tüm kotaları kaldırmasından sonra, halihazırda dünyada tekstil ve hazır giyim ithalatında kota uygulayan ülkeler ABD, AB ve Kanada’dır.)

Tekstil ve Giyim Anlaşması uyarınca, ABD tarafından uygulanmakta olan tüm tekstil ve hazır giyim kotaları 10 yıllık bir geçiş dönemi sonunda tamamen kalkacak olup, bu dönem 1 Ocak 2005 tarihinde sona ermektedir. Tekstil ve hazır giyim sektöründe tam liberalizasyona giden bu süreçte, yıllık kota artış oranları ile kategoriler arasında ve yıldan yıla aktarma imkanını veren esneklik oranlarında önemli artışlar söz konusudur.

Dünyanın en büyük tekstil ve giyim ithal eden ülkesi olan ABD’de, 2000 yılı itibarıyla 48 ülkeden sayıları 1.000 civarında olan muhtelif kategorilerde tekstil ve giyim ithalatına kota uygulanmakta olup, anılan ithalat, toplam tekstil ve giyim ithalatının % 84’ünü kapsamaktadır. (Bu kotalar, bu ürünler ithalatında oldukça yüksek seviyedeki gümrük vergilerine ilave olarak uygulanmaktadır.) Anılan 48 ülkeden 38 tanesi Dünya Ticaret Örgütü üyesi olup, bakiye 10 ülkeye Başkan tarafından 1956 tarihli Tarım Anlaşmasının 204. bölümü çerçevesinde kota uygulanmaktadır.

1.5.5.3. "Section 201" Soruşturmaları

1974 tarihli ABD Ticaret Yasası’nın 201. bölümü (kısaca "Section 201" olarak adlandırılmaktadır.) artan ithalattan ciddi zarar gören yerli sanayiye, Başkan tarafından

geçici bir süre ile gümrük vergisini arttırma veya tarife kontenjanı ilan etmek suretiyle, korunma tedbiri (safeguard measures) sağlayan bir prosedür içermektedir. İthalatta yaratılan bu geçici rahatlık, yerli sanayiye kendini yeniden yapılandırması ve rekabete hazırlanması amacıyla bir süre sağlamaktadır. İthalattaki bu geçici rahatlatma 4 yıllık bir başlangıç dönemi için sağlanmakta ve maksimum 8 yıla kadar uzatılabilmektedir.

Uluslararası Ticaret Komisyonu, "Section 201" çerçevesinde ithalatta korunma tedbiri isteyen yerli sanayi için, artan ithalatın yerli sanayine ciddi bir zarar ya da zarar tehdidinde neden olup olmadığı tespitinde bulunmakta, kararın olumlu olması halinde ise Başkan'a korunma tedbiri şeklini önermekte, Başkan ise, bu öneriyi veya kendi uygun göreceği başka bir korunma tedbirini ilan etmektedir.

1 Ocak 2001 tarihi itibarıyla, iki ayrı ürün grubunda korunma tedbiri uygulaması devam etmektedir. Ekonomik durgunluğun başlangıç döneminde birkaç çelik üreticisinin iflasını istemesi üzerine, Başkan, Haziran 2001'de korunma tedbiri soruşturması yanında, ticaret ortakları ile dünya üzerindeki aşırı kapasiteyi ortadan kaldırmayı ve çelik ticaretindeki kurallar konusunda mutabakat hususlarını içeren kapsamlı bir çelik girişimi başlatmıştır. Nitekim, bu girişimin sonucunda, 1.3.2002 tarihinden itibaren 3 yıl süre ile geçerli olmak üzere Kanada ve Meksika hariç tüm ülkeler çıkışlı çelik tel ithalatında bir tarife kontenjanı uygulaması başlamıştır. Öte yandan, dikişli boru ithalatında Kanada ve Meksika hariç tüm ülkelere yapılan ithalatta, 9.000 kısa tonu aşan ithalat, artan ilave gümrük vergisi oranlarına tabi bulunmaktadır. Ayrıca, geçmiş yıllarda kuzu eti ve buğday glüteneinde uygulanmakta olan korunma tedbirleri ise, 2001 yılı içinde sona ermiş bulunmaktadır.

1.5.5.4. "Special 301" Hükmü

ABD Ticaret Yasası'nın "Special 301" olarak adlandırılan hükmü çerçevesinde ise, ticaret ortağı diğer ülkelerdeki fikri mülkiyet haklarının korunmasının yeterliliği ve etkinliği ABD Ticaret Temsilciliği tarafından her yıl incelenmekte ve sonuçları bir rapor halinde açıklanmaktadır. Yapılan değerlendirmeye göre, fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda eksiklikleri bulunan ülkelere baskı yapılmakta ve kimi durumlarda Genel Preferanslar Sistemi'nden yararlanma imkanlarının sınırlandırılması veya tamamen kaldırılması gibi muhtelif yaptırımlar uygulanmaktadır.

Fikri mülkiyet haklarının global korunmasına ilişkin 2001 yıllık "Special 301" raporunun açıklanmasıyla ilgili olarak, ABD Ticaret Temsilcisi Robert B. Zoellick ta-

rafından 30 Nisan 2002 tarihinde yapılan açıklamada, "Bu raporun, ABD yönetiminin dünya çapında fikri mülkiyet haklarının etkin korunmasını sağlamaya yönelik süregelen taahhüdünü yansıttığını, bu alandaki öncelikleri belirlemek üzere Kongre ile birlikte çalışmaya devam edeceklerini" ifade etmiştir.

2001 yılı değerlendirmesinde, 51 ülkenin fikri mülkiyet haklarının korunması yönünden durumu ve ABD'li hak sahiplerinin pazara giriş imkanları incelenmiş bulunmaktadır. Rapora göre, DTÖ Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle ilgili Yönleri Anlaşması (TRIPS Anlaşması) uygulamasının bir sonucu olarak, 2001 yılında Fikri Mülkiyet korunmasına ilişkin standartlar ve uygulamada önemli ölçüde gelişme sağlanmış bulunmaktadır. Bununla birlikte, son iki yılın raporunda olduğu gibi, ticari korsanlık ve sahteciliğe karşı hükümetlerin uygulamaya ilişkin etkili tedbirleri almamış olması raporda dile getirilen temel sorunlardan birisidir.

Fikri mülkiyet haklarının korunmasına ilişkin hukuki ya da uygulamadan kaynaklanan eksiklikler, bu yönde atılan adımlar ve gösterilen çabaların derecesine göre, bu yılın raporunda, Ukrayna "Öncelikli Yabancı Ülke" (a Priority Foreign Country) statüsünde tek başına yer alırken, 15 ülke* "Öncelikli İzlenen Ülkeler" listesinde (Priority Watch List) yer alırken, 33 ülke ise** "İzlenen Ülkeler" listesinde (Watch list) yer almışlardır.

Ülkemizin Fikri Mülkiyet Hakları konusundaki mevcut durumu, sorunlar ve çözüm yolları ilerideki bölümde detaylı olarak ele alınacaktır.

1.6. Gümrük Sistemi

ABD, birkaç küçük istisna dışında hemen tüm ticaret ortaklarına karşı, en çok kayırlan ülke (MFN) statüsü olarak adlandırılan tercihli gümrük vergi oranlarını uygulamaktadır. ABD gümrük tarife sisteminde Ocak 2002 itibarıyla MFN hükümlerinden yararlanamayan sadece 5 ülke bulunmakta olup, bu ülkeler şunlardır: Afganistan, Küba, Kore Demokratik Halk Cumhuriyeti, Laos, Sırbistan ve Montenegro.

Rusya ve diğer Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) ülkelerine -Belarus hariç, (bu ülke için anılan statü her yıl yenilenmek zorundadır.)- ayrıca DTÖ'ye katılma-

(*) Arjantin, Brezilya, Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti, Avrupa Birliği, Mısır, Macaristan, Hindistan, Endonezya, İsrail, Lübnan, Filipinler, Rusya Federasyonu, Tayvan ve Uruguay

(**) Ermenistan, Azerbaycan, Bahamalar, Belarus, Bolivya, Kanada, Şili, Kosta Rika, Yunanistan, Guatemala, İtalya, Jamaika, Kazakistan, Kore, Kuveyt, Letonya, Litvanya, Malezya, Yeni Zelanda, Pakistan, Peru, Polonya, Katar, Romanya, Suudi Arabistan, Slovak Cumhuriyeti, Tacikistan, Tayland, Türkiye, Türkmenistan, Özbekistan, Venezüella ve Vietnam

sını müteakip Çin Halk Cumhuriyetine, koşulsuz olarak en çok kayrılan statüsünü tanıyan yasa 2000 yılı içinde Kongre’de kabul edilmiş ve böylece bu statünün her yıl yenilenmesi uygulaması sona ermiş bulunmaktadır. En çok kayrılan ülke statüsü uyarınca, imzalanan bir ticaret anlaşması ile bir ülkeye gümrük vergisi oranları düşürüldüğünde, bu oran ABD’nin diğer ticaret ortakları için de otomatik olarak geçerli olmaktadır.

- a. Diğer gümrük vergisi oranlarına nazaran daha düşük seviyeli bu oranlar ABD Harmonize Tarife Cetvelinin (HTSUS) 1. kolonunda yer almaktadır. Ülkemiz de MFN statüsünden yararlandığı için, ülkemizden yapılan ithalata (Genel Preferanslar Sistemi kapsamında yer alıp gümrük vergisi muafiyetinden yararlanmıyorsa) bu kolondaki vergi oranları uygulanmaktadır.
- b. Harmonize cetvelin 2. kolonu ise ABD’nin serbest ticaret anlaşmaları veya tercihli ticaret anlaşmalarındaki vergi oranlarını içermektedir. Bunlar sırasıyla Genel Preferanslar Sistemi (A veya A*), NAFTA (CA, MX), ABD-İsrail STA (IL), ABD Ürdün STA (JO), Karayipler Havzası Ekonomik Kalkınma Yasası (E veya E*), Afrika Kalkınma ve Fırsatlar Yasası (D), Otomotiv Ürünleri Ticaret Yasası (B), Sivil Uçaklar Ticareti Anlaşması (Ci) olarak sıralanmakta olup, uygulama parantez içinde belirtilen özel bir harf ile belirtilmektedir.
- c. Tarife cetvelinin 3. kolonunda yer alan yüksek oranlı gümrük vergileri ise, sadece en çok kayrılan ülke statüsüne sahip olmayan ve yukarıda belirtilen 5 ülkeye uygulanmaktadır.

ABD’ye ithal edilen ticari nitelikli tüm malların ithalatı, malın değerine ve gümrük vergisine konu olup olmadığına bakılmaksızın ABD gümrük alanına girmeden önce belli prosedüre tabiidir. Bir ticari malda uygulanacak gümrük vergisi, o malın değerine ve harmonize ABD gümrük tarife cetvelindeki tarife sınıflandırmasına bağlıdır. Yapılacak sınıflandırma normalde "ad valorem" (malın değeri üzerinden) olan ithal malın fob değeri üzerinden uygulanacak gümrük vergisi oranını belirtmektedir. Ayrıca, ABD’nin NAFTA anlaşmasından bu yana muhtelif ülkelerle Serbest Ticaret Anlaşmaları yapmış olması ve Genel Preferanslar Sistemi gibi gelişme yolundaki ülkelere tercihli gümrük programları uyguluyor olması nedeniyle, uygulamada malın menşe ülkesinin belirlenmesi büyük önem taşımakta ve bu konuya büyük hassasiyet gösterilmektedir.

ABD, 1989 yılı başında uluslararası nomankülatör ve harmonize mal tanımı ve kod sistemine uyum sağlamak amacıyla, gümrük tarife cetvelinde değişikliğe gitmiş-

tir. Yeni harmonize sistem 20 bölüm ve 96 alt bölümde 10.000' den fazla maddeyi kapsamakta ve detaylı ürün tanımlarını içermektedir. Her bir pozisyon 8 basamaklı bir kodu içermekte ve diğer amaçlarla (örneğin tekstildeki ithal kotaları) oluşturulan ekleriyle birlikte 10 basamağa çıkmaktadır.

ABD toplam ithalatının kompozisyonu incelendiğinde, ülkeye giren ithalatın önemli bir çoğunluğunun gümrük vergisi muafiyeti ya da düşük vergi oranlarına tabi olduğu görülmektedir. Nitekim, tüm gümrük tarife pozisyonlarının yaklaşık 1/3'ünün vergi oranı % 0 düzeyindedir. 2000 yılı itibariyle, bütün ithal ürünleri için MFN vergi oranları ortalaması % 5,4 olup, bu oran tarımsal ürünlerde % 10,6 ve tarım dışı ürünler için % 4,5 seviyesindedir. En yüksek vergi oranları özellikle gıda ve tütün ürünleri, hazır giyim, tekstil ve ayakkabı ithalatında uygulanmakta olup, sanayi dallarında vergi oranları malın gördüğü işlem seviyesine göre yükselme eğilimindedir.

Tablo VII. ABD tarafından uygulanan Gümrük Vergisi Yapısı

| Yıllar | Gümrük Vergisinden Muaf İthalat | Spesifik Birleşik Vergi Oranı | Uygulanan Basit Vergi Oranı | Tarımsal Ürünlerde Ortalama G.V. | Tarım Dışı Ürünlerde Ortalama G.V. |
|--------|---------------------------------|-------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|------------------------------------|
| 1996 | 21,40% | 24,40% | 6,40% | 10,00% | 5,70% |
| 1998 | 13,80% | 14,30% | 5,90% | 10,30% | 5,00% |
| 1999 | 29,70% | 12,90% | 5,70% | 10,70% | 4,70% |
| 2000 | 31,00% | 12,60% | 5,40% | 10,40% | 4,50% |

ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu (USITC) tarafından Temmuz 2001 tarihinde yayımlanan bir rapora göre, 1999 yılı itibariyle ABD'nin toplam mal ithalatındaki (muaf ve sıfır dahil) ortalama gümrük vergisi oranı % 1,71 olup, bu oranın dünyanın en düşük koruma seviyesi olduğu ifade edilmektedir.

"Ad valorem" oranlar dışındaki "spesifik" (malın ağırlığı üzerinden, örneğin 5 sent/pound) ve "birleşik" (%12 + 5 sent/pound) vergi oranları, esas olarak, tarımsal ürünlere, ayakkabı ve başlık, bazı hassas cihazlar, kimyasallar ve kimya ürünleri, tekstil ve temel metallere uygulanmaktadır. Genellikle spesifik ve birleşik vergilerdeki koruma oranları, ad valorem vergilere nazaran daha yüksek olmaktadır.

ABD, gümrük vergilerinde avantaj yaratacak şekilde tercihli ticaret uygulamalarını, tek taraflı olarak bazı Andean, Afrika ve Karayip ülkelerine ve ayrıca Genel Preferanslar Sisteminden yararlanan ülkelere uygulamaktadır. Kapsamında "Afrika

Kalkınma ve Fırsatlar Yasası" ile "Karayip Havzası Ticaret Ortaklığı Yasası" hükümlerini içeren ülkelere, "2000 yılı Ticaret ve Kalkınma Kanunu" ile bazı Sahra Afrika ve Karayip ülkelerine somut avantajlar yaratılmış bulunmaktadır.

1.7. ABD – AB İlişkileri

Ticaret ve hizmetler sektörleri birlikte ele alındığında, ABD ve Avrupa Birliği (AB), birbirlerinin en büyük ticaret ortağı ve karşılıklı ilişkileri de dünyanın en büyük ikili ticaret ilişkisi olma özelliğini taşımaktadır. AB istatistiklerine göre, 2000 yılında ABD'ye yönelik AB mal ihracatı 231 milyar \$'ı (toplam AB ihracatının % 24,7'si) aşarken, AB'nin ABD'den yapmış olduğu ithalat 197 milyar \$'a (toplam AB ithalatının % 19,3'ü) ulaşmıştır. Benzer şekilde, AB ve ABD dünyanın en kapsamlı ikili yatırım ilişkilerine de sahip olup, birbirlerinin en önemli yabancı sermaye kaynağı ve yöneldiği ülke konumundadır. Yine 2000 yılı itibarıyla, iki yönlü yabancı sermaye (ABD'den AB'ye ve AB'den ABD'ye) miktarı toplamı 272 milyar \$'a ulaşmış olup, bu seviye AB genel yatırım akışının % 65'inden fazlasını oluşturmaktadır.

AB ve ABD gerek politik gerekse ekonomik olarak önemli bir işbirliği ajandasına kendilerini bağlamış bulunmaktadırlar. Bu işbirliğinin temelleri 3 Aralık 1995 tarihinde Madrid'de gerçekleştirilen AB-ABD Zirve toplantısı sırasında imzalanan, Yeni Transatlantik Gündem (New Transatlantik Agenda-NTA) ve buna ek AB-ABD Ortak Aksiyon Planı ile atılmış bulunmaktadır. Yeni Transatlantik Gündemi, esas olarak, AB ve ABD'yi, uluslararası alanda mevcut işbirliği çabalarını azaltmadan, Atlantik'in iki tarafında mal, hizmet ve sermaye akışını güçleştiren engellerin tedrici olarak ortadan kaldırılması veya azaltılması konusunda taahhüt altına almış bulunmaktadır.

1.7.1. Transatlantik Gündemi

Transatlantik Gündemi (TAG) ve AB-ABD Ortak Aksiyon Planı, Atlantik'in iki yakasındaki ilişkileri yeni bir çerçeveye oturtmakta ve ilişkilerde danışmalarda bulunmaktan ziyade, aşağıda sıralanan 4 önemli alanda ortak hareket etmeye doğru ilişkileri geliştirmeyi hedeflemektedir.

- Dünyada barışı, demokrasiyi, istikrarı ve gelişmeyi desteklemek,
- Küresel sorunlarla savaşmak (uyuşturucu trafiği, terörizm, çevrenin korunmasına yönelik faaliyetler, salgın hastalıklar gibi),

- Dünya ticaretinin ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine katkıda bulunmak,
- Atlantığın iki yakasında bir köprü oluşturmak (kamu desteğini sağlamaya yönelik, kültürel, bilimsel, sosyal, ticari ve eğitim alanlarındaki ilişkileri güçlendirecek faaliyetler ve anlaşmalar gibi).

TAG'ın kabul edilmesinden bu yana, taraflar, aksiyon planında öngörülen işbirliği alanlarının ve hedeflerinin gerçekleşmesi yönünde önemli adımlar atmışlardır. Bu kapsamda, 1995 yılından beri kaydedilen gelişmeler arasında; Mayıs 1997 tarihli AB-ABD Zirvesi sırasında imzalanan "Gümrükle İlgili Konularda Karşılıklı Yardımlaşma ve İşbirliği Anlaşması"nı; haberleşme ekipmanları, ilaçlar, tıbbi cihazlar, elektrik güvenliği gibi alanları kapsayan "Karşılıklı Tanıma Anlaşması"nı; 20 Temmuz 1999 tarihinde imzalanan ve taraflar arasındaki canlı hayvan ve hayvansal ürünler ticaretini kolaylaştırmayı hedefleyen "AB-ABD Veterinerlik Alanında Denklik Anlaşması"nı; tarafların rekabet kurallarının tanınmasını öngören ve 4 Haziran 1998 tarihinde imzalanan "Pozitif Yorumlama İlkelerinin Uygulanması Hakkında Anlaşma"yı ve AB bilimsel kuruluşları ile bir dizi ABD devlet araştırma kurumları arasında işbirliğinin tesisi ve yaygınlaştırılmasını hedefleyen 5 Aralık 1997 tarihli "Bilim ve Teknoloji Anlaşması"nı sıralamak mümkündür.

Taraflar, TAG kapsamındaki yaklaşımın bir devamı niteliğinde olmak üzere, 18 Mayıs 1998 tarihinde Londra'da gerçekleştirilen Zirve ile "Transatlantik Ekonomik İşbirliği" (TEİ) 'ni kabul etmişlerdir. TEİ hem ikili (ticarette teknik engellerin kaldırılması) hem de çok taraflı (uluslararası ticaret ile ilgili konularda güçlerin birleştirilmesi yoluyla ileri liberalizasyonun sağlanması) unsurlar içermektedir.

TAG sadece ikili ilişkilerde değil, çok taraflı ekonomik veya siyasi ilişkiler bağlamında da taraflar arasında diyalog ortamı yaratmış, politik işbirliğinin kurumsallaşması yönünde bir adım atılmasını sağlamış ve AB-ABD ilişkilerinin danışmalarda bulunmanın ötesinde ortak eyleme dönüştürülmesini hedeflemiş, sonuçları her zaman başarılı olmasa da, iki önemli güç odağı olarak taraflara, uluslararası meselelerde öncü bir rol oynamalarına imkan verecek veya en azından diyalog ortamı yaratacak bir zemin oluşturmuştur. Bu çerçevede, işbirliğinden elde edilen sonuçlar değişik olmuş, ortak hareket edilen bazı alanlarda başarılı sonuçlar elde edilmiş, buna karşın işbirliğinin oluşturulamadığı alanlarda hayal kırıklığı ile karşılaşmıştır.

TAG kapsamındaki çalışmaların yakın takibini temin amacıyla AB Komisyon ve Konsey Başkanları ile ABD Başkanı yılda iki kere gerçekleştirilen "Zirve"de bir ara-

ya gelmektedir. Zirve hazırlıkları ise üst düzey temsilcilerin oluşturduğu (Komisyon, AB Başkanlık Divanı ve ABD Dışışleri Bakanlığından üst düzey ikişer temsilci) bir grup (Senior Level Group) tarafından gerçekleştirilmektedir. Bu grup 6 ay içerisinde 2-3 kere toplanmakta ve yapılan çalışmalar ile kaydedilen gelişmeler hakkında Zirve'ye rapor sunmaktadır. Grubun çalışmaları TAG Eylem Gücü tarafından desteklenmekte ve günlük faaliyetleri izlenmektedir. Buna ilaveten çeşitli konularda uzmanlaşmış üst düzey çalışma grupları da oluşturulmaktadır.

Özellikle 11 Eylül'ün hemen ertesinde, terörizm ile mücadele bağlamında kaydedilen olumlu gelişmeler, bu kapsamda karşılıklı yapılan olumlu demeçler, Amerika'nın dış ticaret politikasında ağırlık verdiği tek taraflı (unilateral) yaklaşımı terk edeceği ve çok taraflı bir yaklaşım sergileyeceği beklentisini doğurmuştur. Ancak 11 Eylül'ün üzerinden bu yana geçen 1 yılın sonunda ABD'nin izlediği dış ticaret politikası tam ters yönde bir gelişme göstermektedir. ABD içerisinde anti-Avrupacı bir yaklaşım giderek artmakta, Avrupa'da ise Amerika'nın izlediği politikalara yönelik eleştiriler giderek yoğunlaşmakta ve netlik kazanmaktadır. 2 Mayıs 2002 tarihinde gerçekleştirilen AB-ABD Zirvesi, Atlantik ötesi pek çok işbirliği alanına dikkat çekmekle birlikte, diğer bazı önemli konularda ise bir uzlaşma ortamı yaratamamıştır. Bunun en tipik yansımalarından birini, ABD'nin savunma bütçesindeki kayda değer artış miktarında görmek mümkündür. Bu artışın ABD'nin dış ticaret politikası üzerindeki yansımaları şimdiden ortaya çıkmaya başlamış bulunmaktadır. ABD'nin bütçe açığının kapatılması için önümüzdeki dönemde daha korumacı politikalar izlemesi ve bu durumun da Atlantik'in iki yakası arasındaki ilişkiler üzerinde olumsuz etkiler yaratması kaçınılmaz olacaktır.

1.7.2. Atlantik Ötesi İş Diyalogu

Atlantik Ötesi İş Diyalogu (AİD) olarak adlandırılan girişim, Atlantik'in iki yakasındaki iş çevreleri ile hükümetler arasında geniş bir işbirliğinin çerçevesini oluşturmaktadır. 1995 yılında tesis edilen AİD, Amerikan ve Avrupa Şirketleri ile özel kuruluşlarını, AB-ABD arasında ortak politika önerileri geliştirmek amacıyla bir araya getiren gayri resmi bir oluşumdur. AİD'in ana amacı; Atlantik ötesi ticaret ve yatırım olanaklarının geliştirilmesini teminen bu alanlarda varolan engellerin ortadan kaldırılmasına çalışılması ve gelecekte ortaya çıkabilecek sorunların ise diyalog yoluyla engellenmesidir. AİD'in 2002 yılı hedefleri aşağıda belirtilen alanlarda, hükümetlere gelecek yıllarda ilerlemeler kaydedebilmelerini teminen ortak tavsiyelerde bulunmak olarak belirlenmiştir.

- *Sermaye Piyasaları:* Sermaye akışına engel teşkil eden hususların vurgulanması,
- *Anlaşmazlıkların balli:* Özellikle erken uyarı yöntemleri ile var olan sorunların giderilmesine katkıda bulunulması ve yeni sorunların ortaya çıkmasını önleyecek tavsiyelerde bulunulması,
- *Elektronik ekonomi:* E-ticareti geliştirilecek yöntemler önerilmesi, AB ve ABD'nin bu alandaki yasal düzenlemelerine ilişkin öneriler getirilmesi,
- *Düzenleyici politikalar:* Özellikle iş çevreleri üzerinde etkili olacak politikaların hedeflenmesi ve uluslararası standart ve harmonizasyonun desteklenmesi,
- *DTÖ Gündemi:* Özellikle sanayiye ilgilendiren konulara yönelik tavsiyeler getirilmesi.

AİD her yıl, şirket yöneticileri, üst düzey devlet yöneticileri ve yasama temsilcilerinin katılımı ile üst düzey yöneticiler (CEO) toplantıları düzenlemektedir. AİD'in yoğunlaştığı pek çok konu teknik düzeyde ve detaylı çalışmayı gerektirmektedir. Bu amaca yönelik olarak, her konu için şirket yöneticilerinin iş çevreleri ile birlikte çalışarak hazırlayacakları önerileri, yıl ortasında yapılan toplantılarda veya CEO konferanslarında ele almaları öngörülmektedir.

25-26 Eylül 1998 tarihlerinde AB Komisyonu önderliğinde yapılan bir toplantıda ilk defa resmi olarak bir araya gelen her iki tarafın tüketici örgütleri temsilcileri, Atlantik Ötesi Tüketici Diyalogu (ATD) adı altında diyalog tesisi ve bir çalışma programı oluşturma kararı almışlardır. ATD, hükümetler nezdinde tüketici çıkarını gözetmek, ABD ve AB'ye ortak tavsiyeler oluşturmak ve geliştirmek üzere, her iki taraf tüketici örgütlerinden oluşmuş bir platform niteliğindedir. ATD, diğer diyalog alanları gibi, TAG ve TEİ bünyesinde oluşturulmuştur. ATD'nin ana amacı, yürütülen müzakere ve anlaşmalarda hükümetlere tüketim politikaları alanında girdi sağlamak ve uluslararası seviyede tüketici görüşlerini güçlendirmektir. ATD, TEİ'nin çalışmalarının yakından takip etmekte ve tüketiciyi doğrudan ilgilendiren konulara katılım sağlamakta, ayrıca, OECD ve DTÖ' nün çalışmalarını da izlemekte ve gıda, e-ticaret, fikri mülkiyet hakları ve ticaret gibi konularda tavsiyelerde bulunmakta ve bildiri yayımlamaktadır. ATD, Sekreteryası, Yönlendirme Komitesi ve Çalışma Gruplarından oluşmakta olup, halihazırda 45 AB ve 20 ABD tüketici örgütü ATD'nin ça-

lişma gruplarına iştirak etmektedir. Bunların çoğunluğunun iştiraki çalışma gruplarına katılım şeklinde olmaktadır. Katılım sadece AB ve ABD tüketici örgütlerine açık olmakla birlikte, bunun dışında tüketici örgütleri veya tüketici örgütü tanımına uymayan gruplar da gözlemci sıfatıyla çalışma grubuna davet edilebilmekte, fakat karar verme aşamasında herhangi bir etkileri bulunmamaktadır. ATD bünyesinde oluşturulmuş bulunan, Gıda, e-ticaret ve Ticaret Çalışma Gruplarına Mayıs 2001 tarihinde Fikri Mülkiyet Hakları Çalışma Grubu da ilave edilmiştir.

1.8. İki Özel İlişki

1.8.1. İsrail ile Her Alana Yansıyan Stratejik İlişkiler

ABD'nin gözünde Orta Doğu'da stratejik öneme sahip bir müttefik olan İsrail, zaman içinde bu süper güç ile "özel bir ilişki" biçimine sahip olmuştur. ABD ile kurduğu özel ilişki biçimi sayesinde İsrail en fazla Amerikan yardımı alan ülke durumuna gelmiştir. Yılda ortalama 1,8 milyar \$ askeri ve 1,2 milyar \$'ı da ekonomik yardım olmak üzere 3 milyar \$ civarında Amerikan yardımı alan İsrail'in, 1967 yılından 1991'e kadar aldığı toplam yardımların (enflasyona göre düzeltilindiğinde) 77 milyar dolara ulaştığı ifade edilmektedir. Bu özel ilişkide ABD'deki Yahudi lobisi, ABD'deki lobiler arasında olağanüstü iyi bir organizasyona sahip olması, medyayı kullanmadaki eşsiz gücü ve arkasındaki güçlü mali destek ile, klasik lobi kavramının dışında özel bir yere sahip olmuştur. Elit bir yapılanma modeli ile, Kongre ve ABD dış politika yapıcılarını üzerinde önemli bir etkiye sahip olan Yahudi lobisi, ayrıca ABD'deki Yahudi toplumunun tek vücut halinde desteğini de almıştır.

1985 yılında imzalanan ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması sonrası geçen dönemde iki ülke arasında ekonomik ve ticari ilişkilerde büyük gelişme sağlanmıştır. Nitekim, iki ülke arasındaki karşılıklı ticaret hacmi 2000 yılı sonunda 20 milyar \$'ı aşmış olup, İsrail ABD'ye karşı yaklaşık 5 milyar \$ seviyesinde bir ticaret fazlası vermektedir.

Bu arada, İsrail'de yapılan özelleştirme çalışmaları ve Orta Doğu Barış süreci de Amerikalı ve Avrupalı yatırımcıları İsrail'e çeken başlıca faktörler olmuştur. Nitekim, İsrail'deki ABD çıkışlı sermaye stoku yaklaşık 3,5 milyar dolara ulaşmış olup, imalat, hizmetler ve finansman sektörlerinde yoğunlaşmaktadır. İsrail'i dış pazarlara açmada bir araç olarak kullanma imkanına sahip olan bu yatırımcılar, İsrail'in dış yardımlara olan ihtiyacını önemli ölçüde azaltmıştır.

Başka bir deyişle, siyasi ilişkileri yanında İsrail, aynı zamanda ABD'nin bölgedeki en büyük iş ve ticaret ortağı durumuna gelmiş bulunmaktadır. Nitekim, 1990'lı yıllarda İsrail'in GSMH'da sağlanan yıllık büyüme seviyesi ortalama 4 milyar \$ civarında olup, bu rakam Ürdün'ün toplam GSMH'sından bile fazladır. Kişi başına ortalama 17.800 \$'lık gelir düzeyine ulaşan İsrail, bu seviye ile İspanya'yı geçmiş durumdadır.

1.8.2. AB Üyesi İngiltere ile İlişkiler

20. yüzyıl boyunca hemen hemen tüm uluslararası politika sorununda ABD ve İngiltere aynı saflarda yer almıştır. Her ne kadar gücü ve sınırları üzerinde tam bir mutabakat bulunmuyor ise de, ABD ile İngiltere arasında "özel bir ilişki" olduğu kolaylıkla söylenebilir. Bu ilişki, özü ve şekli itibarıyla diğer ülkeler arasındaki ilişkilerden çok farklıdır. İkinci Dünya Savaşı, soğuk savaş gibi konjonktürel olaylar bu ilişkinin gelişimine sürekli destek olmuştur, fakat bu ilişkinin gücü daha derinlere dayanmaktadır. Ayrıca, zamanla gelişen farklı ulusal çıkarların erozyon etkisine rağmen, bu özel ilişki zaman içinde şekil değiştirse de günümüze değin etkisini son derece canlı bir şekilde ortaya koymuştur. Elbette bu "özel ilişki"nin de istisnaları bulunmaktadır. Fakat bu münferit olaylar bu özel ilişkinin olmadığını veya azaldığını ortaya koymaktan çok uzaktır.

ABD ile İngiltere arasındaki işbirliğinin uluslararası güvenlik, terörizmle mücadele, ortak istihbarat gibi çok hassas alanlarda etkisini sürdürmesi, hatta bu alanlarda diğer alanlara göre daha güçlü olması etkisinin derinliğini de göstermektedir. ABD'nin teknolojik işbirliği İngiltere'nin entellektüel birikimiyle birleşince, bu durum iki ülkeyi bu işbirliğinden vazgeçemeyecek bir noktaya getirmiş bulunmaktadır. Savunma teknolojileri alanında da İngiltere'nin ABD'ye bağımlılığı üst düzeyde olup, bu konuda başta uzun menzilli füzeler, nükleer silah taşıyıcıları gibi alanlarda ABD katkısı tartışılmayacak kadar önemlidir.

ABD açısından bakıldığında ise, İngiltere hemen hiçbir uluslararası olayda ABD'yi yalnız bırakmamakta, etkilediği geniş bir uluslararası grup ve Afrika'dan Uzak Doğu'ya yayılan siyasi nüfuz ve ağırlığı ile çok önemli destek sağlamaktadır. Özellikle Avrupa'da giderek daha sık gündeme getirilen ABD karşıtı sesler karşısında ABD'yi doğal müttefiki olarak gören İngiltere, ABD için vazgeçilemeyecek bir destek ve avantajdır. 11 Eylül tarihinde ABD'de meydana gelen terörist saldırıların hemen sonrasında İngiltere'nin, AB üyeleri dahil tüm ülkelere önce gösterdiği

şiddetli tepki ve koşulsuz destek bu ilişkileri daha da perçinleştiren önemli bir olaydır.

Ekonomik ve ticari ilişkiler açısından ise, İngiltere, ABD'nin önde gelen ortaklarından birisidir. Nitekim, İngiltere 1998 yılı sonu itibariyle sahip olduğu 178,6 milyar \$'lık doğrudan yatırım portföyü ile ABD çıkışlı doğrudan yatırımların yöneldiği 1. ülke konumunda olup, yurt dışındaki toplam ABD stok miktarının % 18,2 sine sahip bulunmaktadır (15 AB ülkesinin toplamı 433,6 milyar \$). Ayrıca, ABD ile İngiltere arasındaki karşılıklı ticaret hacmi yıllık 82,1 milyar \$ düzeyine ulaşmış olup, ABD'nin ticaret ortakları arasında Kanada, Meksika, Japonya, Çin Halk Cumhuriyeti ve Almanya'dan sonra 6. sırada yer almaktadır.

1.9. Dünya Ticaret Örgütü ve ABD

Bilindiği gibi, II. Dünya Savaşı'nın hemen ertesinde, ekonomik büyümeyi canlandırmak ve yeniden yapılanmayı hızlandırmak, dünyada serbest ticareti geçerli kılmak ve uluslararası pazarların açılması hedefleri ile oluşturulan Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) çerçevesinde bugüne kadar 8 tur toplantı (round) yapılmış olup, ilk toplantıya katılan ülke sayısı 23 iken, yarım yüzyıldan daha fazla bir süre içerisinde, Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) üye ülke sayısı 144'e yükselmiştir. Daha önce düzenlenen müzakerelerde asıl amaç, dünya ticaretinde uygulanmakta olan gümrük vergileri oranlarının azaltılması iken, 1986-1994 yılları arasındaki dönemi kapsayan "Uruguay Round" sonucunda gümrük tarifelerindeki indirimlerin yanı sıra, uluslararası ticaret sisteminin güçlendirilmesi, genişletilmesi, yaygınlaştırılması, tarım ve tekstil ticaretinin serbestleştirilmesi, anlaşmazlıkların hali prosedürünün güçlendirilmesi, hizmetler ticaretine yeni kuralların eklenmesi ve fikri mülkiyet haklarının korunmasına yönelik bir dizi kural ve anlaşma DTÖ'ye taraf olan ülkelere kabul edilmiştir.

Uruguay Round ertesinde, sanayileşmiş ve gelişme yolundaki ülkeler arasında uluslararası ticaretin kapsamlı bir şekilde serbestleştirilmesine yönelik çalışmalar yoğunlaşmış ve bu amaçla 30 Kasım 1999 tarihinde Seattle Bakanlar Konferansı toplanmış, ancak yeni bir müzakere sürecinin başlatılması yönünde bir karar alınması mümkün olamamıştır. Yeni bir müzakere sürecinin başlatılması yönündeki çalışmalar bu toplantı ertesinde de sürdürülmüş ve Kasım 2001 tarihinde yapılan Doha Bakanlar Konferansı çerçevesinde bu çalışmalara devam edilmiştir. Hızla değişen dünyadaki sosyal, ekonomik ve politik şartlara uyum sağlanması açısından ticaret siste-

minin mevcut kurallarında değişiklik yapılması gereği, küreselleşme karşıtlarının bile bir ölçüde kabul etmek zorunda olduğu bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Doha'da alınan kararlar çerçevesinde gerekli değişikliklerin ve yeni kuralların müzakeresi yolunda önemli adımlar atılmıştır.

ABD, gerek GATT gerekse onun yerini alan DTÖ Anlaşması çerçevesindeki Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri sürecinde, her zaman aktif bir rol oynamakta ve pazara giriş, gümrük vergisi ve tarife dışı engellerin azaltılarak ortadan kaldırılması, sübvansiyonların yasaklanması vb. konularda aktif çaba göstermektedir.

Seattle toplantısında yaşanan başarısızlıktan sonra, Kasım 2001 ayında Doha, Katar'da yapılan DTÖ IV. Bakanlar Toplantısı'nda dünya ticaretinde liberalizasyonu hedefleyen yeni müzakerelere başlanılmasına ilişkin mutabakat sağlanması sürecinde ABD önemli bir rol oynamıştır. DTÖ kapsamındaki yeni çok taraflı ticaret müzakereleri, özellikle tarım, imalat sanayi ve hizmetler sektörlerindeki ticaret liberalizasyonu gibi 2005 yılına kadar tamamlanması hedeflenen çok iddialı yeni bir müzakere süreci başlatmış bulunmaktadır. Söz konusu sürecin sonuçları Uruguay Round'da olduğu gibi tüm ülkeler açısından bağlayıcı olacak ve bir paket olarak aynı anda yürürlük kazanacaktır. ABD, Doha Konferansı ertesindeki çalışmaları desteklemekte ve bu kapsamda 2005 yılında tamamlanmak üzere tarım, imalat sanayi ve hizmetler gibi alanlarda ileri liberalizasyonu öngörmektedir.

Kısaca değinmek gerekirse, anılan hedefler, tarımda pazara girişte önemli iyileştirmeler sağlanması, ihracat sübvansiyonlarının her şeklinin kaldırılması nihai hedefine paralel olarak tedricen azaltılması ve ticareti bozan iç desteklerde önemli indirimle gidilmesi, konularını içeren kapsamlı müzakereler öngörülmektedir. İmalat sanayinde ise, ABD'nin Enformasyon Teknolojisi Anlaşması (ITA) gibi farklı tarife liberalizasyonu girişimlerine imkan veren, sanayi ürünlerinde gümrük vergilerini ve tarife dışı engelleri azaltmayı veya kaldırmayı öngören bir müzakere yetkisi sağlanmıştır. Anılan müzakere yetkisi, DTÖ üyeleri tarafından, hiç bir sektör ve ürünün kapsam dışı tutulmayacağı bir yapıdadır. Hizmetler sektöründe ise, Doha Deklarasyonu telekomünikasyon, mali hizmetler, ses ve görüntü sistemleri, taşımacılık ve dağıtım hizmetleri gibi ABD açısından temel sayılan birkaç sektörde pazarların açılması için çok iddialı bir takvim öngörmüş bulunmaktadır.

ABD'nin, müzakere gündemi konusunda fazla iddialı olmadığı dikkate alındığında, AB'ye oranla daha esnek davrandığı söylenebilir. ABD açısından en büyük

başarı, hiç şüphesiz Seattle başarısızlığından sonra Konferans'ın, siyasi açıdan sıkıntılı bir dönemde, başarıyla tamamlanarak liberalleşme yönünde bir adım daha atılmış olması ve çok taraflı sisteme duyulan güvenin teyit edilmesidir. Diğer taraftan, ABD her zaman özel bir önem verdiği tarım müzakereleri konusundaki Doha sonrası kapsamlı önerilerini belirleyerek bir süre önce DTÖ Sekreteryası'na iletmıştır. Bu önerilerin, bütün ihracat sübvansiyonlarının 5 yıllık bir dönem sonunda ortadan kaldırılması, tarımsal ürün ithalatındaki gümrük vergilerinde şiddetli bir indirimle ortalama koruma oranının % 62'den % 15'e indirilmesi ve her ülkenin tarımsal üretiminin % 5'ini aşmamak üzere sınırlayan bir tavan belirlemesi suretiyle izin verilebilir ticareti bozucu tarım sübvansiyonlarını 100 milyar \$'a indirmek, hususlarından oluştuğu açıklanmış bulunmaktadır.

1.9.1. Mevcut Düzenlemeler Kapsamında ABD'nin Konumu

ABD, dünya ticaretindeki önemli konumu çerçevesinde, uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi, şeffaf ve uygulanabilir kuralların oluşturulmasına yönelik müzakerelerde başından beri aktif bir rol oynamıştır. DTÖ platformu aynı zamanda, ihracatı artırma, yeni iş olanakları ve ihracatçılara yeni pazar imkanı yaratmada önemli bir araç olarak da değerlendirilmektedir. ABD dünyanın en serbest ticaret ve yatırım rejimine sahip olmakla beraber bazı alanlarda pazara giriş açısından önemli engeller bulunmaktadır. Bu alanlar ve DTÖ çerçevesindeki değerlendirmeler, ana hatları ile aşağıdaki paragraflarda özetlenmektedir.

- Tarifeler açısından bakıldığında ABD'nin, diğer Gelişmiş Ülkeler (GÜ) gibi, tarifelerinin % 100 oranında GATT' a bağlı olduğu ve bağlı tarifelerinin basit ortalamasının % 3,9 oranında kaldığı görülmektedir. Diğer Quad ülkelerinde bu ortalamanın Kanada'da % 5,2, AB'de % 4,1, ve Japonya'da % 3,5 olduğu dikkate alındığında, GÜ'ler arasında ABD'nin liberalizasyon açısından önemli bir noktaya ulaştığını söylemek mümkündür. Ancak, bu düşük tarife ortalamaları bazı ürünler itibarıyla uygulanmakta olan yüksek vergileri (tariff peak) saklamaktadır. ABD açısından yüksek tarifeler özellikle tarım ürünleri, tekstil, hazır giyim ve ayakkabı gibi ürünlerde bulunmakta, et, süt ürünleri şeker ve şekerli ürünler, fıstık, tütün ve pamuk gibi ürünlerin ithalatında da tarife kotaları uygulanmaktadır.
- Anti-damping ve telafi edici önlemler ABD tarafından aktif bir şekilde kullanılmaktadır. DTÖ verilerine göre, ABD 2000 yılında açtığı 47 AD soruşturma-

sı ile en çok soruşturma başlatan ülke konumunda olup, 2001 yılının ilk yarısında ise 39 AD soruşturması başlatmıştır. 2000 yılı itibariyle en çok AD önlemi uygulaması bulunan ülke ABD'dir. Buna karşın 2000 yılında ABD aleyhine 12 soruşturma açılmıştır. 1995 yılından bu yana açılan AD soruşturmalarından en çok etkilenen ülkeler AB (287 soruşturma), ÇHC (229 soruşturma), Güney Kore (127 soruşturma) ve ABD (93 soruşturma)'dır. CVD önlemleri AD uygulamalarına göre daha az sayıda olmakla beraber, 2001 yılı ortası itibariyle, ABD bu alanda da en fazla önlem (21) uygulayan ülke konumundadır. ABD'nin korunma önlemlerine ilişkin mevzuatı, özellikle dumping ve zararın belirlenmesine ilişkin hükümleri çerçevesinde, bazı DTÖ ülkelerinin itirazlarına neden olmaktadır.

- ABD tarafından miktar kısıtlamaları esas itibariyle DTÖ Tekstil ve Giyim Anlaşması kapsamında uygulanmakta ve kota uygulanan kategoriler giyim eşyaları ithalatının yarısından fazlasını, tekstil ithalatının % 32'sini kapsamaktadır. Tekstil ve Giyim Anlaşması (ATC) entegrasyon programına göre, ülkeler 1990 yılı ithalat hacminin % 16'sını 1995 yılında ve % 17'sini 1998 yılında GATT'a entegre etmelidirler. Ayrıca, yıllık kota seviyelerinin sırasıyla % 16 ve % 25 artırılması da öngörülmektedir. ABD ilk aşama itibariyle herhangi bir entegrasyona gitmemiş, ikinci aşamada ise 24 ürün kategorisinde tamamen veya kısmen kotaları kaldırmıştır. Üçüncü entegrasyon aşamasında ise, ülkelerin 1990 yılı toplam ithalat hacminin % 18'ini entegre etmeleri hedeflenmektedir. DTÖ üyesi ülkelerin 12 ay öncesinden Tekstil Gözetim Organı'na bildirimde bulunma yükümlülükleri çerçevesinde, ABD, 20 DTÖ ülkesini etkileyen 38 kategoriyi DTÖ'ye entegre etme taahhüdünde bulunmuştur.
- ABD, iç yasal düzenlemesi gereği, karasularında sadece kendi ülkesinde üretilen gemilerin seyir edeceğini hükme bağladığı için diğer ülkelerin gemi ihracatını tümüyle engellemektedir. Bu tür kısıtlayıcı ithalat uygulamalarını ve sübvansiyonları ortadan kaldırarak, vergi politikalarını düzenleyecek olan 1994 tarihli Gemi İnşa Anlaşması, ABD'nin söz konusu Anlaşmayı henüz onaylamamış olması nedeniyle yürürlüğe girememektedir.
- ABD, BSE ve şap riski ihtimaline karşı alınan önlemler de dahil, hayvan ve bitki sağlığı mülahazaları ile ithalatı yasaklayıcı ve sınırlayıcı önlemler getirebilmektedir. Örneğin, Mart 2001 tarihinden bu yana şaptan etkilenen ülkelere yapılacak her türlü kullanılmış tarım ekipmanı ithalatı yasaklanmıştır.

2001 yılı sonu itibariyle, Sağlık ve Bitki Sağlığı Önlemlerinin Uygulanmasına İlişkin Anlaşma (SPS) kapsamında, DTÖ' ye en çok bildirimde bulunan ülke ABD (526 bildirim)'dir.

- Standartlar, etiketleme, uygunluk değerlendirmesi alanlarını düzenleyen DTÖ Ticarete Teknik Engeller Anlaşması (TBT) kapsamında da ABD, aynı dönem itibariyle DTÖ' ye 32 önlem bildiriminde bulunmuştur. Ayrıca Federal hükümetin uluslararası normlardan farklı standart uygulamaları, eyaletlerin çok sayıdaki teknik düzenlemeleri, DTÖ üyesi ülkeler ihracatçıların şikayetlerine konu olmaktadır.
- Kamu alımları alanındaki ABD uygulamaları, anılan alımlarda % 50'den fazla yerli ürün olmak kaydıyla ülkesinde üretilen malların kullanılabilmesi, federal hükümetin küçük işletmeleri koruyacak şekilde programlar geliştirmesi ve eyalet uygulamalarının şeffaflıktan uzak olması da, DTÖ üyesi ülkeler tarafından eleştirilmektedir.
- Ulusal Güvenlik kavramının ABD tarafından ithalat, alımlar ve yatırımlarla ilgili düzenlemelerde zaman zaman korumacı bir amaçla kullanılması da DTÖ bünyesinde rahatsızlıklara neden olmaktadır. Bu kapsamda, ABD, yaklaşık 30 ülkeye ithalat ve ihracat kontrolü anlamında kısıtlama uygulamaktadır.
- Fikri ve sınai mülkiyet hakları ile ilgili düzenlemeleri ile uluslararası taahhütler arasındaki farklılıklar da ABD aleyhine DTÖ'nün ilgili organlarında şikayete konu kılınmakta ve ABD uygulamalarının TRIPS anlaşmasına uygunluğu konusunda soru işaretlerine neden olmaktadır.
- ABD ticaret politikasının temel amacı ihracatçılarına yeni pazarlar yaratmak olup, bu amaca yönelik bazı iç düzenlemeler (1974 tarihli Ticaret Anlaşmasının 301-310. bölümleri ve Mayıs 2000 tarihli "Caracul Değişiklikleri") kapsamında ihracat yapılan ülkelerde, ticarete zarar verecek uygulamaların tespiti amacıyla yapılan incelemeler ve alınan telafi edici önlemler, DTÖ üyelelerinin şikayetlerine ve ABD aleyhine alınan Panel kararlarına neden olmaktadır. Uluslararası ticarete sübvansiyonların azaltılmasını destekleyen ABD'nin, federal düzeydeki ihracat sübvansiyonlarında azalma kaydedilmekle beraber, eyaletler tarafından sağlanan sübvansiyonlar açısından şeffaf bir kayıt bulunmamaktadır. Tarım sektöründe bildirim tabi tutulan ihracat sübvansiyonları süt ürünleri ile sınırlıdır. Düşük ihracat kredisi garantisi yolu ile tarım-gıda

ürünleri ihracatı desteklenmeye devam edilmektedir. OECD üyeleri arasında, sağlanan toplam üretici desteği açısından % 36 ile AB başta gelmekte, onu % 24 ile Japonya ve % 20 ile ABD izlemektedir. Genel olarak tarım ve tarım dışı alanlarda verilen teşviklerde bir azalma kaydedilmekle birlikte, özellikle AB ve ABD'nin bu alandaki uygulamalarında şeffaflığı sağlamaları ve uluslararası ticarete rekabeti bozucu uygulamalardan kaçınmaları zaruridir. Dış Satım Şirketleri'nin, dış ticaret gelirlerinde vergi muafiyetine imkan sağlayan FSC (Foreign Sales Corporation) yasası da, AB'nin şikayeti bağlamında oluşturulan panel çerçevesinde DTÖ Temyiz Organı tarafından yasaklanmış bir ihracat sübvansiyonu olarak değerlendirilmiş ve bu uygulamadan etkilenen ülkelerin karşı önlem alma hakkı doğmuştur.

GATS Anlaşması kapsamında 120'nin üzerinde sektörde taahhüdü bulunan ABD'nin bu alandaki çeşitli uygulamaları da DTÖ üyelerinin şikayetlerine konu olabilmektedir. (Mali Hizmetler; bankacılık hizmetleri dışındaki alanlarda ulusal ve ayırıcı uygulamalar, deniz taşımacılığı; kabotaj kanunları ve sübvansiyonlar, hava taşımacılığı; yabancı sahipliğe getirilen kısıtlamalar, güvenlik düzenlemeleri kapsamındaki tek taraflı uygulamalar, haberleşme sektörü; 1999 yılından bu yana getirilen düzenlemeler ile yerel ve uluslararası hizmetler açısından daha rekabetçi bir ortam yaratmakla beraber, özellikle uydu hizmetleri alanındaki özelleştirmenin daha ileriye götürülmesi gereği, mesleki hizmetler; federal düzenleme yerine bu alandaki yetkinin eyaletlere bırakılmış olması nedeniyle farklı ve ayırıcı uygulamaların varlığı.)

ABD ayrıca, Gelişme Yolundaki Ülkeler (GYÜ)in lehine ticaretin serbestleştirilmesi ve GYÜ'lerin uluslararası ticaret sistemine entegre edilmelerini sağlayacak önlemlerin alınmasında da aktif bir rol oynamaktadır. GYÜ ve en az gelişmiş ülkeler menşeli ürünlere tek taraflı tercihli rejim uygulamaları (GPS, Afrika Gelişme ve İmkan Yaratma Paktı, Andean Tercihli Ticaret Paktı, Karayip Bölgesi Tercihli Ticaret Paktı) ve ABD pazarına vergiden muaf girmesine imkan tanınmasının yanı sıra, ABD her yıl, ikili veya çok taraflı ticari kapasite artırım programlarına 300 milyon \$'ın üzerinde katkı sağlamaktadır.

1.9.2. DTÖ'ye Katılma Başvurusunda Bulunan Ülkelerle İlişkiler

DTÖ'ye üye olmak üzere başvuruda bulunan her ülke için, DTÖ bünyesinde bir çalışma grubu oluşturulmakta, Çalışma Grubu'nda hem başvuruda bulunan ül-

kenin mevzuatının uluslararası kurallara uygunluğu incelenmekte hem de ikili ve ya çok taraflı müzakerelerle, tarife, tarife dışı engeller ve pazara giriş taahhütleri belirlenmektedir. Dünyanın önde gelen ekonomilerine sahip ÇHC ve Tayvan'ın sırasıyla 11.12.2001 ve 1.01.2002 tarihlerinde DTÖ' ye üye olmaları için ABD diğer ülkelerle birlikte büyük çaba göstermiş ve ÇHC ile 15, Tayvan ile 9 yıldır sürdürülmekte olan üyelik müzakerelerinin tamamlanması yönünde büyük gayret sarf etmiştir. Bu iki ekonominin DTÖ ticaret sistemine ve kurallarına entegre edilmesi ile, ABD ihracatçılarının otomobilden haberleşmeye, tarımdan kimyasallara kadar uzanan geniş bir yelpazede yeni pazar imkanlarına kavuşması hedeflenmiştir.

Diğer taraftan, dünyanın en önemli ekonomik güçlerinden biri olan Rusya'nın 1993 yılında yapmış olduğu başvuru çerçevesinde ise DTÖ bünyesindeki çalışmalar sürdürülmekte olup, oluşturulan Çalışma Grubunun 25 üyesinden birisi de ABD'dir. Rusya ile ABD arasındaki bütün ticari düzenlemeler, ABD-Rusya Ticaret Anlaşması çerçevesinde düzenlenmektedir. Söz konusu Anlaşma MFN hadlerinin Rusya menşeli ithalata uygulanmasına imkan tanımakla birlikte, Jackson-Vanik değişikliği ile getirilen kısıtlamalar çerçevesinde, Rusya MFN hadlerinden yararlanamamaktadır. Buna karşın, Rusya 1993 yılından bu yana, ABD hükümetinin GPS'den faydalanan GYÜ'ler ve geçiş dönemindeki ekonomiler listesinde yer almaktadır. Rusya'nın ABD ile ticaretinde DTÖ üyesi olmaması nedeniyle karşılaştığı diğer bir güçlük ise, damping soruşturmalarında ortaya çıkmaktadır.

Rusya tarafından DTÖ'ye sunulan ve şu ana kadar bir kaç kez değişikliğe uğrayan ülke raporu ile ilgili ilk çalışma grubu değerlendirmelerine göre, özellikle, tarım destekleri, gümrük sistemi, yabancı sermaye yatırım mevzuatı, hizmet sektörü, teknik mevzuat ve standartların yanı sıra, idari yapı ve fikri mülkiyet hakları alanındaki mevzuatının güçlendirilmeye ve DTÖ kurallarına uygun hükümler getirilmesine ihtiyaç duyulduğu anlaşılmaktadır. DTÖ, üyelik başvurusunda bulunan ülkelerin özel düzenlemeler yapmasını bir ön şart olarak gündeme getirmezken, Rusya'nın katılımı ile ilgili ülkeler, Rusya'nın DTÖ'ye katılımından önce, pazarın yabancı rekabete açılımını sağlayacak uluslararası kurallara uygun düzenlemeleri yapmasını ve hatta bu yöndeki taslak metinlerin DTÖ'ye sunulmasını talep etmektedirler. Özellikle Putin yönetimindeki Rusya'nın öncelikleri arasında yer aldığı gözlemlenen DTÖ üyeliği konusundaki çalışmalara büyük önem verilmekle beraber, DTÖ yükümlülükleri ötesinde "DTÖ-plus" bir talebin Rusya'nın önüne konulmasına şiddetle karşı çıkmaktadır. Nitekim, Rus hükümetinin DTÖ üyeliği konusundaki çabala-

rına rağmen, Duma içerisinde, üyeliğin Rusya'ya getireceği herhangi bir avantaj olmadığı yönündeki görüşler de ele alınmaktadır.

ABD hükümetinin resmi görüşü, Rusya ile ilişkilerde soğuk savaşın sona ermiş olduğu ve yeni bir döneme girilmiş olduğu şeklindedir. Bu kapsamdaki hedef, Rusya'nın DTÖ'ye katılımı yönündeki çabalara devam edilmesi şeklindedir. Soğuk savaş döneminin kapandığının bir göstergesi olarak, Bush yönetimi, Jackson-Vanik değişiklikleri uygulamasının sona erdirilmesi yönünde Kongre nezdinde girişimlerde bulunmaktadır. Jackson-Vanik Yasası'nın, Rusya'nın DTÖ'ye katılımında bir koz olarak kullanılması yönündeki bazı görüşler ise, Bush yönetimi tarafından ABD'nin ticari ve dış politika çıkarları ile çelişeceği gerekçesi ile kabul görmemektedir. Ancak, dış politikasını ihracatının arttırılması ve üreticilerine yeni pazarlar yaratılması üzerine inşa etmiş olan ABD'nin, DTÖ kapsamındaki ikili görüşmeleri çerçevesinde, damping veya tarife hadleri gibi konuları gerektiğinde bir koz olarak kullanmaktan kaçınmayacağı açıktır.

B Ö L Ü M 2

TÜRKİYE-ABD EKONOMİK İLİŞKİLERİNİN ÇERÇEVESİ

2. TÜRKİYE-ABD EKONOMİK İLİŞKİLERİNİN ÇERÇEVESİ

1947 yılındaki Truman doktrini ile oldukça sıkı ilişkiler içine giren ABD ile Türkiye, Türkiye'nin NATO'ya üyeliği ile birlikte aralarındaki ilişkileri ittifak düzeyine çıkartmışlardır. İki ülke arasındaki siyasi ve askeri ilişkiler bundan sonra, büyük ölçüde NATO çerçevesinde imzalanan değişik anlaşmalara paralel olarak yürümüştür. Bu dönemde Türkiye'nin 3 temel nedenle ABD ile ittifak kurduğu söylenebilir. Bunlar sırasıyla, güvenliğini sağlamak, ABD'den askeri ve ekonomik yardım elde etmek ve ülkesinde Batı tipi devlet yapısını güçlendirmektir. Bu dönemde Amerikan yönetimini Türkiye ile ittifak ilişkileri kurmaya iten başlıca nedenler ise, ABD'nin Orta Doğu'daki çıkarları ve Sovyetler Birliği'ni çevreleme politikası açısından Türkiye'nin taşıdığı stratejik önem idi. Bu dönem zarfında Türkiye - ABD ilişkileri genel olarak siyasi ve askeri alanlarda gelişme göstermiş, ilişkilerin ekonomik ve ticari boyutu ise arzu edilen düzeyde bir gelişme göstermeyerek, ne yazık ki hep ikinci planda kalmıştır.

1980'lerde Türk-Amerikan ilişkilerinin çerçevesini belirleyen önemli bir husus iki ülke arasında 29 Mart 1980 tarihinde imzalanan ve kısaca "SEİA" olarak adlandırılan Savunma ve Ekonomik İşbirliği Anlaşmasıdır. Bu dönemde ikili ilişkilere olumlu yönde etki eden bir başka gelişme ise, Türkiye'nin İsrail ile olan ilişkilerini geliştirme süreci içine girmesidir. Türkiye ile İsrail arasında siyasi, ekonomik ve ticari ilişkilerde sağlanan gelişme, şüphesiz Türkiye ABD ilişkilerine de olumlu katkıda bulunmuştur.

Nitekim, bölgesel olarak oldukça karışık bir coğrafyada yer alan Türkiye, bugünkü ABD - Avrupa güvenlik mimarisini oluşturan askeri ve ekonomik organizasyon ağının merkezinde yer almaktadır. Ayrıca, Türkiye, politikaları ve eylemleri ile, kaynakları bölgesel anlaşmazlıkların görüşülmesine ve çözümüne katkıda bulunmaya çalışmaktadır.

Bunlar sırasıyla,

- ABD'nin Birleşmiş Milletler öncülüğünde çözümünü desteklediği Kıbrıs,
- Kuzey Irak'ta istikrarı sağlamak üzere oluşturulan uçuş yasağı bölgesine Türkiye'nin sağladığı katkı,
- Kosova'daki NATO operasyonlarına Türkiye'nin verdiği destek,

- Afganistan’da barış ve istikrarın sağlanması amacıyla oluşturulan uluslararası güce Türkiye’nin başkanlık etmesi,

gibi hususlardan oluşmaktadır.

NATO’nun kurucu üyelerinden ve AB’ye tam üyeliğe aday olan Türkiye, NATO ile AB güvenlik bağlarını oluşturmada ve Avrupa’yı korumada ABD’nin sırtındaki yükü hafifleten bir anahtar niteliğinde bulunmaktadır. Bu noktada unutulmaması gereken bir gerçek NATO’da en büyük ikinci orduya sahip olan Türkiye’nin, bütçesinde önemli bir yer tutan askeri araç ve gereç alımlarını büyük oranda ABD’den temin ettiği hususudur.

1980 sonrasında Türkiye’nin ekonomide liberalizasyon yolunda attığı adımlar, gerçekleştirdiği reformlar, ABD yönetimi ve şirketleri tarafından da çok olumlu karşılanan bir gelişmedir. Türkiye’ye yönelik bakış açısındaki bu önemli değişiklik, ikili yatırım ve projelerin artması yanında ticaret hacminde de önemli gelişmelere neden olmuştur. Bu dönem zarfında Türkiye özellikle ABD’den yaptığı askeri alımlar yanında, ülkemiz tarımında rekolte düşüklüğü yaşanan yıllarda başta buğday, arpa, mısır, pamuk olmak üzere çeşitli tarımsal ürünler, hurda demir-çelik, muhtelif kimyasallar, gibi önemli kalemlerin ithalatını bu ülkeden gerçekleştirirken, anılan pazara yönelik ihracatının arzu edilen düzeylerde gerçekleşmemesi sonucu, ülkemiz uzunca bir süredir ticaret ortağına karşı kronik bir ticaret açığı vermektedir.

Bunun temel nedenlerinden birisi, Türk ihracatçısının Avrupa’yı esas alan yatırım, üretim ve ihracat planlaması sonucu Amerikan pazarının hep ulaşılması güç, büyük, zor bir pazar olarak, başka bir deyişle ikincil bir hedef olarak görülmesidir. Bu durumun doğal sonucu olarak ABD pazarı, Türk sanayicisi ve ihracatçısı açısından, Avrupa’daki kriz ya da durgunluk dönemlerinde ya da doların aşırı güçlendiği zamanlarda hatırlanarak yöneldiği bir alternatif pazar olarak kabul edilmiştir. Yukarıda belirtilen şartlar oluştuğunda zorunlu olarak ABD piyasasına yönelen Türk sanayicisi ve ihracatçısı, şartların yeniden değiştiğini gördüğünde, kolaylıkla tekrar geleneksel pazarı ve müşterisi olan Avrupa’ya yönelmiştir.

1980’li yıllarda ekonomide sağlanan gelişmeler ile birlikte, Cumhurbaşkanı Turgut Özal’ın ABD ile ilişkilerde "daha fazla yardım yerine, daha fazla ticaret" ilkesini ön plana çıkartması ve Amerikan pazarının Türk mallarına açılması isteği, ilişkilerde yeni bir dönemin açılmasının ilk işaretiydi. Nitekim, 1983 yılı başından itibaren özellikle Türk tekstil ve hazır giyim ihracatçıları ABD pazarına yönelik ilk ince-

leme ve temaslarda bulunmaya ve pazara girmeye başlamıştır. ABD pazarına ilk kez pamuklu t-shirt, dokuma gömlek, çarşaflik kumaş gibi ürünlerle girmeye başlayan ülkemiz tekstil sanayicisi, aynı yıldan başlamak üzere, bunu zorlaştıran, yapmak istediği ihracatı sınırlayan tekstil kotaları ile tanışmaya başlamıştır.

Bu dönem zarfında, ABD şirketlerinin ülkemizdeki (hızlı büyüme çabalarına paralel) altyapı yatırımlarına ve yeni projelere artan ilgisi sonucu, ABD Ticaret Bakanlığı 1994 yılında Türkiye'yi gelecekte yükselecek 10 büyük ekonomiden biri olarak (10 Big Emerging Markets) ilan etmiş bulunmaktadır. Aynı dönemde iki ülke arasındaki karşılıklı ticaret hacmi 5,5 milyar \$'ın üzerine ulaşmış olup, önemli bir oranda ülkemiz aleyhine (dolayısıyla ABD lehine) ticaret açığı vermektedir (bazı yıllarda anılan açık ülkemiz aleyhine 2 milyar \$ seviyesine kadar ulaşmıştır.).

Tekstil ve hazır giyim ihracatında yaşanan kota olayına paralel olarak, ihracatta yaşanan bir diğer sorun ise, ABD pazarına ilk kez ve miktar olarak düşük seviyelerde girilen bazı ürünlerde fiyat düşüklüğü ve sübvansiyonlu satış yapıldığı gerekçesiyle karşılaşılan anti dumping ve fark giderici vergi soruşturmalarıdır. Anılan soruşturmaların bir ilginç yönü de, tekstil ve konfeksiyon, bazı demir ve çelik ürünleri gibi kapasite ve kalite açısından ülkemiz sanayinin belli bir alt yapıya sahip olduğu ürünlerin yanı sıra, aspirin gibi çok düşük seviyelerde üretim ve ihracat potansiyeline sahip olduğumuz bazı mallarda açılmış olmasıdır.

Uzun yıllar ihmal edilmiş ve ilk kez ticari ölçülerde girmeye başladığımız Amerikan pazarında karşılaşılan bu tür sorunlar, bunların ortadan kaldırılmasına yönelik çabalar, özellikle Türk tekstil ürünlerine uygulanan kotaların kaldırılması ya da kota seviyelerinin yükseltilmesi, bu tarihten günümüze kadar Türk-Amerikan ilişkilerinde gündemin değişmez konularından biri olacaktır. Öte yandan, çok sayıda Türk sanayicisi ve ihracatçısı ilk kez girdiği, kâr marjı düşük, sipariş miktarı, kalite, ambalaj, teslim süresi gibi konularda geleneksel Avrupa pazarına nazaran daha katı ve özel talepleri olan bu pazarda karşılaştığı bu tür engeller sonucu, ABD pazarına yıllar sonra tekrar dönmek üzere bir süre ara vermek zorunda kalmıştır.

İkili ticari ilişkilerde bir başka önemli dönüm noktası ise, Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1 Ocak 1996 tarihinde uygulanmaya başlanan Gümrük Birliği olmuştur. Gümrük Birliği ile birlikte her iki tarafın birbirinden ithal ettiği sanayi mallarını gümrük vergisinden muaf hale getirmesi sonucu, ülkemiz ithalatında Avrupa Birliğine doğru ciddi bir kayma başlamış, bu ise doğal olarak, ABD'den yapılan it-

halatı olumsuz yönde etkilemeye başlamıştır. Nitekim, 1996 yılından itibaren ülkemizin ABD'den gerçekleştirdiği ithalatın genellikle sabit kaldığı, hatta zaman zaman gerilediği görülmektedir.

1990'lı yılların ikinci yarısından itibaren, ABD, Türkiye ile Avrupa Birliği ilişkilerinde hep önemli bir rol oynamıştır. ABD, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne tam üyeliği konusuna stratejik bir önem vermekte ve bu üyeliğin, sorunlu komşuluk ilişkileri yaşayan Türkiye'nin çok daha istikrarlı bir yapı içinde olmasını sağlarken, ekonomisini ve demokrasisini geliştireceğini düşünmektedir. Bu bakış açısının doğal sonucu olarak, Amerikan Yönetimi Aralık 1999 Helsinki Zirvesi'nde Türkiye'nin Avrupa Birliği genişleme sürecinde aday ülke ilan edilerek üyelik perspektifi verilmesi öncesinde aktif bir tutum izlemiş ve bunun başarılmasında da önemli bir rol oynamıştır.

2.1. Hukuki ve Kurumsal Çerçeve

Son 10 yıl içerisinde ABD ile ülkemiz arasında ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine yönelik olarak bir dizi yasal düzenleme gerçekleştirilmiştir. Anılan ikili anlaşmalar bir taraftan karşılıklı ticaret ve yatırımların arttırılması için yeni imkanlar yaratırken, bir yandan da ilişkilerin gelişmesi için uygun ortam ve koşulların oluşmasını sağlamaya yöneliktir. Ayrıca, söz konusu anlaşmalar ile, iki ülke kamu ve özel sektörleri arasında belli aralıklar ile biraraya gelerek görüşmelerde bulunan muhtelif istişare mekanizmaları da oluşturulmuştur.

2.1.1. Yasal Altyapı

Halihazırda, Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin hukuki çerçevesini belirlemek üzere yürürlükte bulunan anlaşmaların önemli olanları aşağıda belirtilmiştir:

- Ticaret ve Seyrüsefain Muahedenamesi (1 Ekim 1929),
- Ticaret Anlaşması (1 Nisan 1939),
- Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (3 Aralık 1985),
- Bilimsel ve Teknik İşbirliği Anlaşması (14 Haziran 1994),
- Tarımsal İşbirliği Mutabakat Zaptı (18 Ocak 1995),
- Gelir Üzerinden Alınan Vergilerde Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması (26 Mart 1996),

- Türkiye ile ABD Arasında Gümrük İdareleri Arasında Karşılıklı Yardımlaşma Anlaşması (28 Mart 1996),
- İş İmkanlarını Geliştirme Konseyinin Kurulmasına ilişkin Mutabakat Zaptı (15 Kasım 1996),
- Ticari İstişare Mekanizması Kurulmasına İlişkin Mutabakat Zaptı (20 Ocak 1998),
- Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma (29 Eylül 1999),

Esasen iki ülke arasında, örneğin 29 Mart 1980 tarihinde imzalanan Savunma ve Ekonomik İşbirliği Anlaşması (SEİA) gibi bazı yasal belgeler, askeri alımlarla ilgili olması ve bu alımların bazı istisnalar dışında resmi istatistiklerde ticari işlemler başlığı altında değerlendirilmemesi nedeniyle, söz konusu listeye dahil edilmemiştir. Diğer taraftan incelenen belgelerin bir kısmı iki ülke arasındaki kurumsal çerçeveyi oluşturan yasal dokümanlar niteliğindedir.

İki ülke arasında yürürlükten kalkmış bulunan 1 Nisan 1939 tarihli Ticaret Anlaşması ise, tarihsel süreç içerisinde gelişim göstermesi ve Anlaşma ekindeki listeler çerçevesinde tercihli düzenleme mahiyetinde bir Anlaşma olması nedeniyle, kısa bir bilgi vermek amacıyla çalışma kapsamı içine alınmıştır.

Yukarıda belirtilen anlaşmaların önemli olanları hakkında kısaca şu bilgiler verilebilir:

Türkiye Cumhuriyeti ile Amerika Birleşik Devletleri Arasında Ticaret ve Seyrüsefain Muahedenamesi (1 Ekim 1929)

Türkiye Cumhuriyeti ile ABD arasındaki ticari ve ekonomik ilişkilere dair ilk Anlaşma 1 Ekim 1929 tarihinde Ankara'da imzalanmıştır. Yayımlı tarihi olan 21 Nisan 1930 tarihinden başlamak üzere geçerli olan söz konusu anlaşma üç yıllık bir süreyi kapsayacak şekilde düzenlenmiş, anlaşmanın 5. maddesinde anlaşmaya taraf ülkelerden herhangi birinin fesih talebi olmadıkça yürürlük süresinin uzaması hükmüne bağlanmıştır. İki ülke, karşılıklı olarak birbirlerine en çok kayırılan ülke statüsünü (MFN) bu anlaşma ile tanımışlardır. Ayrıca karşılıklı ticarete uygulanan gümrük vergisi ve eş etkili resim ve harçları, mevcut seviyesinde tutmayı ve daha fazla artırmamayı kararlaştırmışlardır.

Bu anlaşmada ayrıca, Osmanlı İmparatorluğu döneminde üçüncü ülkelere sağlanan ayrıcalıklı statülere atıfta bulunularak, söz konusu tercihli rejimlerin ve aynı şekilde ABD'nin Küba ve Panama için tanıdığı ayrıcalıklı rejimlerin süreceği hususlarına yer verilmektedir.

Söz konusu anlaşmanın 3. maddesinde denizcilik ve deniz ticaretine ilişkin hükümler yer almaktadır. İnsan, bitki ve hayvan sağlığını ilgilendiren hususlar ise, bu anlaşmanın kapsamı dışında bırakılmıştır.

Uluslararası ticaretin ve ekonomik ilişkilerin uluslar üstü bir organizasyon yapısından yoksun olduğu bir dönemde Cumhuriyetin ilk yıllarında imzalanan bu temel anlaşma, iki ülke arasındaki ticarete ilişkin genel hükümler içermektedir.

Bu anlaşma iki ülke arasında halihazırda yürürlükte bulunmaktadır.

Türkiye Cumhuriyeti ile Amerika Birleşik Devletleri Arasında Ticaret Anlaşması (1 Nisan 1939)

Türkiye ile ABD arasında 1 Nisan 1939 tarihinde imzalanan Ticaret Anlaşması 5 Mayıs 1939 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu anlaşmanın ekinde yer alan iki ayrı listede Türkiye'den ABD'ye, ABD'den de Türkiye'ye ithal ve ihraç edilecek ve tercihli rejimden yararlanacak mallara dair listelere yer verilmiştir. Söz konusu listeler kapsamındaki kontenjanlar dahilinde, yapılacak gümrük indirimi ve/veya muafiyetleri belirlenmiştir.

Bu tercihli düzenleme uygulaması 1952 yılına kadar sürmüş, 2 Ekim 1952 tarihinde iki ülkenin ortak iradesiyle bu anlaşma yürürlükten kaldırılmıştır.

Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması Anlaşması (3 Aralık 1985)

İki ülkedeki karşılıklı yatırımların garanti altına alınması ve daha fazla yatırım yapılmasının teşvik edilmesi amacıyla 3 Aralık 1985 tarihinde imzalanan bu anlaşma, 18 Mayıs 1990 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Söz konusu anlaşma ile iki ülkenin karşılıklı olarak ülkelerinde yapacakları yatırımların yasal altyapısı belirlenmiş, yatırımlara uygulanacak milli muamele, en çok kayrılan ülke kuralları ile, kâr transferi, uyuşmazlık halinde uygulanacak rejim gibi hususlar hükme bağlanmıştır.

Durum böyle iken, ne yazık ki, anlaşmanın imzalanmasından bu yana geçen zaman zarfında ülkemize yönelik ABD çıkışlı yatırımlarda arzu edilen düzeyde bir gelişme sağlanamadığı görülmektedir.

Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması (26 Mart 1996)

Müzakereleri 1998 yılından itibaren yürütülmekte olan Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması 26.03.1996 tarihinde Washington'da imzalanmış ve ancak, 1997 yılı sonunda yürürlüğe girebilmiştir. Bununla birlikte anılan tarihten sonra ülkemizde yaşanan istikrarsızlık ve uluslararası piyasalarda ve bilahare ülkemizde yaşanan ekonomik krizler nedeniyle, ABD ile ekonomik ilişkilerde özellikle yatırımlarda arzu edilen şekilde bir artış olmadığını üzümlere tespit etmekteyiz.

Bu konuda enteresan bir husus ise, iki ülke arasında 1998 yılına kadar bir vergi anlaşması bulunmaması nedeniyle, ABD şirketlerinin ülkemizde gerçekleştirdiği yatırımlarının pek çoğunun üçüncü ülkelerdeki ABD yatırımları (subsidiary) kanalıyla yapılmış bulunmasıdır.

Türkiye ile ABD Arasında Gümrük İdareleri Arasında Karşılıklı Yardım- laşma Anlaşması (28 Mart 1996)

İki ülke arasında, gümrükler açısından suç teşkil eden faaliyetleri engellemek, izlemek ve incelemek amacıyla, iki ülke gümrük idareleri arasında işbirliğini öngören anlaşma 28 Mart 1996 tarihinde Washington'da imzalanmış ve 30 Haziran 1996 tarihli Resmi Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir.

Türkiye ile ABD Arasında Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma (29 Eylül 1999)

Türkiye ile ABD arasında kısaca TİFA olarak adlandırılan Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma 29 Eylül 1999 tarihinde Washington'da imzalanmıştır. Söz konusu anlaşma ile, taraflar, iki ülke arasındaki mal ve hizmetlerin değişiminin kolaylaştırılması ve teşvik edilmesini temin amacıyla, bu konularda istişare toplantıları düzenlemek, ticaret ve yatırımlara engel hususları tespit etmek ve ortadan kaldırılması konusunda çalışmalar yapmayı kararlaştırmışlardır.

Anlaşma'da ayrıca, iki ülke arasında 1993 yılından itibaren düzenli olarak toplanan Ortak Ekonomik Komisyon'a ve 2.1.1998 tarihli Mutabakat Zaptı ile oluşturulmuş bulunan Ticari İstişare Mekanizması'na atıfta bulunmaktadır. Bu anlaşmanın işleyişini ve iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerindeki gelişmeleri düzenli olarak izlemek üzere bir Ticaret ve Yatırım Konseyi oluşturulmuştur.

5 yıllık bir süreyi kapsayacak şekilde düzenlenen TİFA Anlaşmasında, bu sürenin sonunda tarafların aksine bir girişimleri olmadığı takdirde, anlaşmanın birer yıllık sürelerle otomatik olarak uzaması öngörülmektedir.

2.1.2. Kurumsal Altyapı

Bir önceki bölümde belirtildiği üzere, ülkemiz ile ABD arasında son yıllarda imzalanan çok sayıdaki ekonomik ve ticari içerikli anlaşma ile, iki ülke kamu kurumları ve özel sektör kuruluşları arasında belli aralıklarla bir araya gelerek görüşmelerde bulunan muhtelif istişare mekanizmaları oluşturulmuş olup, bunların bir listesi aşağıda verilmektedir.

Söz konusu anlaşmalar ile oluşturulan çok sayıdaki danışma mekanizmasının içerik, amaç ve yöntem bakımından benzer özellikler taşıdığı kolaylıkla söylenebilir. Nitekim, bu platformların hemen hepsi belli sıklıklarla gerçekleştirdikleri toplantılarda (genellikle yılda bir kez) karşılıklı yatırımların ve ikili ticaretin geliştirilmesi, ilişkilerin önündeki engellerin kaldırılması, üçüncü ülkelerde ortak faaliyetler gibi konuları ele alarak değerlendirmekte ve ilgili taraflara tavsiyelerde bulunmaktadır.

- Ortak Ekonomik Komisyon
- İş İmkanlarını Geliştirme Konseyi
- Ticari İstişare Mekanizması
- Ticaret ve Yatırım Konseyi
- Ekonomik Ortaklık Komisyonu
- Amerikan - Türk Konseyi

Yukarıda belirtilen kurumsal mekanizmaların kuruluşu, yapısı ve faaliyetleri ile, bugüne kadar düzenlenen periyodik toplantılara ilişkin olarak aşağıda kısaca bilgi verilmektedir.

Türkiye ile ABD Arasında Ortak Ekonomik Komisyon Kurulmasına İlişkin Ortak Bildiri (9 Aralık 1993)

Türkiye Cumhuriyeti Başbakanı ile ABD Devlet Başkanı arasında 1993 yılında yapılan görüşmelerde varılan mutabakat çerçevesinde oluşturulan, Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyon (JEC)'un ilk toplantısı 8-9 Aralık 1993 tarihinde Ankara'da yapılmış ve 9 Aralık 1993 tarihinde bir ortak bildiri ile üzerinde görüş birliği-ne varılan konular ortaya konulmuştur. Söz konusu OEK Toplantısı sırasında ele alınan konularda sürdürülen görüşmeler sonucunda 8 Mart 1994 tarihinde bir Muta-bakat Zaptı imzalanmıştır.

Ortak Ekonomik Komisyon yılda bir kez toplanmakta ve ikili ticari ve ekonomik ilişkileri, yatırım imkanlarını ve mevcut sorunları ayrıntılı bir şekilde ele almakta, hükümetlere ve özel sektör taraflarına tavsiyelerde bulunmaktadır.

Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyonu II.Toplantısı (29/30 Mart 1995)

Türkiye-ABD OEK ikinci toplantısı 29-30 Mart 1995 tarihlerinde Washington'da düzenlenmiş bulunmaktadır. Söz konusu toplantı gündeminde yer alan ve görüşülen başlıca konular şunlardır:

- İki ülke arasında, GLOBE (Global Learning and Observations to Benefit Environment) Anlaşması bu görüşmeler sırasında parafe edilmiştir.
- Toplantılar sırasında iki ülke EXIMBANK'ları arasında bir "İşbirliği Çerçeve Anlaşması" imzalanmıştır.
- "Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması" ele alınmış ve bu anlaşmanın teknik düzeyde sürdürülen müzakerelerinde ilerleme kaydedilmiştir.
- Türkiye'de özelleştirme faaliyetleri, ABD'nin Gelişen Büyük Pazarlar (Big Emerging Markets) stratejisi çerçevesinde iki ülke özel sektör firma ve kuruluşları arasında işbirliği, Orta Asya ve Kafkasya petrol ve doğal gazının Türkiye üzerinden Batı pazarlarına ulaştırılması, ABD'nin Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi uygulaması, tekstil ticareti, anti-damping ve fark giderici vergi uygulamaları ele alınmıştır.

Görüşmeler, 1- Ticaret ve Tarım, 2-Yatırım ve Finansman, 3-Genel konular (çevre, bilim ve teknoloji vb.) olmak üzere üç çalışma grubu oluşturmak suretiyle sürdürülmüştür. Bu toplantılarda ele alınan konulara ilişkin olarak hazırlanan Mutabakat Zaptı 16 Mayıs 1996 tarihinde Ankara'da imzalanmıştır.

Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyonu III.Toplantısı (18 Ekim 1996)

18 Ekim 1996 tarihinde yapılan III. Dönem OEK Toplantısında ise aşağıdaki konular ele alınmıştır:

- ABD'nin Türk menşeli ürünlere uyguladığı anti-damping ve fark giderici vergi gibi korunma önlemleri,
- Tekstil ticaretinde engellerin kaldırılması,
- Uluslararası tahkim,
- Türkiye'deki enerji projeleri ve ABD firmalarının bu projelere katılımı,
- Orta Asya ve Kafkasya petrol ve doğal gazının Türkiye üzerinden Batı pazarlarına ulaştırılması.

Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyonu IV.Toplantısı (8/9 Aralık 1997)

OEK IV. Toplantısı sonrasında açıklanan ortak bildiride, komisyon toplantılarının 1993 yılından itibaren düzenli olarak yapıldığına atıfta bulunulmakta ve görüşülen konular olarak aşağıdaki başlıklara yer verilmektedir:

- Türkiye'deki enerji projeleri,
- Nükleer enerjinin barışçı amaçlarla kullanımı alanında bir anlaşma imzalanmasına ilişkin görüşmeler,
- İki ülke arasındaki 1948 tarihli "Denizaşırı Özel Yatırımlar Şirketi (OPIC) Anlaşması"nın tadili,
- Gümrük idareleri arasında işbirliği,
- 1996 yılında imzalanan "Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi Anlaşması"nın TBMM de onaylanması konusundaki gelişmeler,
- Tekstil ticaretinde yaşanan kota problemleri,
- Türkiye'nin tarımsal ürünleri ihracatındaki sorunları,
- Fikri mülkiyet hakları ve bu konudaki uygulamalar,
- Anti-damping ve fark giderici vergi uygulamaları,
- Orta Asya ve Kafkasya petrol ve doğal gazının Türkiye üzerinden Batı pazarlarına ulaştırılması,
- Türkiye ile ABD arasında "İş İmkanlarının Geliştirilmesi Konseyi"nin toplanması.

Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyonu V.Toplantısı (21 Ekim 1998)

OEK'un V. toplantısında iki ülke arasında düzenli olarak müzakere edilen aşağıdaki başlıklarda yer alan konular görüşülmüştür:

- Türkiye'nin tarımsal ürünleri ihracatında karşılaştığı sorunlar ve Gıda ve İlaç Teşkilatı (FDA) ile ilişkiler,
- Tekstil ticareti,
- Nükleer enerjinin barışçı amaçlarla kullanımı konusunda işbirliği,
- Anti-damping ve fark giderici vergi uygulamaları,

- Bakû-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı Projesi,
- İstanbul ve Çanakkale Boğazlarından Gemi Geçiş Trafik Sistemi Projesi.

Türkiye-ABD Ortak Ekonomik Komisyonu VI. Toplantısı (23/24 Mart 2000)

Ortak Ekonomik Komisyon'un Washington'da düzenlenen VI. toplantısında, Türk tarafı Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile ABD Ticaret Odası arasında işbirliğini başlatmak üzere bir eylem planı sunmuş, ayrıca taraflar ABD Küçük İşletmeler İdaresi (SBA) ile KOSGEB arasında işbirliği amacıyla niyet mektubu imzalanmasından duydukları memnuniyeti ifade etmişlerdir.

Toplantı kapsamında ele alınan başlıca konular aşağıda belirtilmiştir:

- İki ülke arasında tarımsal ürün ticaretinin geliştirilmesi ,
- Türkiye'deki fikri mülkiyet haklarının gelişmesi yolunda sağlanan başarı,
- ABD Yönetiminin AD ve FGV uygulamalarından duyduğu endişeler,
- Türkiye'deki ekonomik reformlar, özelleştirme çalışmaları,
- Bakû-Tiflis-Ceyhan Boru Hattı başta olmak üzere, enerji konularında işbirliği,
- Uluslararası Tahkim yolunu açan Anayasa değişikliği,

Türkiye ile ABD Arasında İş İmkanlarını Geliştirme Konseyi Kurulmasına İlişkin Mutabakat Zaptı (15 Kasım 1996)

Konsey, 1994 yılında ülkemizin ABD Ticaret Bakanlığı tarafından "Gelişmekte Olan 10 Büyük Pazar" dan birisi olarak ilan edilmesi sonrası başlatılan çalışmalar çerçevesinde, iki ülke arasında iş ve ticaret imkanlarının geliştirilmesi amacıyla, ABD tarafının önerisi üzerine kurulmuştur. Türkiye ile ABD arasında 15 Kasım 1996 tarihinde Ankara'da imzalanan Mutabakat Tutanağı ile oluşturulan İş İmkanlarını Geliştirme Konseyi'nin (Business Development Council) kuruluş ve işleyişine ilişkin ortak esaslar ise aynı tarihte imzalanan bir Mutabakat Zaptı ile belirlenmiştir.

Bu Konseyin kuruluş amacı, iki ülke arasında yatırım, ticaret ve finans ilişkilerini düzenlemek ve geliştirmek için genel bir çerçeve oluşturmaktır. Konseyin Türk tarafı başkanlığını dönüşümlü olarak Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıkları, ABD tarafını ise Ticaret Bakanlığı üstlenecektir.

Toplantılara katılımları desteklenen özel sektör firma ve kuruluşları için ise Genel Sekreterin yönetiminde bir Sekreteryaya oluşturulmuştur. Bu Sekreteryaya, özel sektör temsilcilerinin toplantılara katılımını organize etmek amacıyla kurulmuştur. Konsey, belirli konularda ortak çalışma grupları kuracaktır. İş İmkanlarını Geliştirme Konseyi'nin Türk ve ABD tarafında bir Başkan, bir Başkan Yardımcısı ve bir Genel Sekreter bulunmaktadır. Ayrıca kamu ve özel sektör temsilcileri, heyetlerde üye olarak yer alacaklardır. Konseyin dönüşümlü olarak ABD ve Türkiye'de yılda en az bir kere toplanması da hükme bağlanmıştır.

Türkiye ile ABD Arasında Ticari İstişare Mekanizması Kurulmasına Dair Mutabakat Zaptı (20 Ocak 1998)

20 Ocak 1998 tarihinde, iki ülke arasında Ticari İstişare Mekanizması oluşturulmasına ilişkin Mutabakat Zaptı imzalanmıştır.

Bu mekanizmanın tarafları olarak, ABD Ticaret Bakanlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın bağlı bulunduğu Devlet Bakanlığı yer almaktadır. Yürütülecek görüşmelerin Türk tarafı başkanlığını Dış Ticaret Müsteşarı, ABD tarafı başkanlığını ise ABD Ticaret Bakanlığı Müsteşarı üstlenecektir.

Türkiye ile ABD Arasında Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma (29 Eylül 1999)

Türkiye ile ABD arasında, kısaca TİFA olarak anılan "Ticaret ve Yatırım İlişkilerinin Geliştirilmesine İlişkin Anlaşma" 29 Eylül 1999 tarihinde Washington'da imzalanmıştır.

Söz konusu anlaşmada iki ülke arasında 1993 yılından itibaren düzenli olarak toplanan Ortak Ekonomik Komisyon ile, 2.1.1998 tarihli Mutabakat Zaptı ile oluşturulmuş bulunan Ticari İstişare Mekanizması'na da atıfta bulunmaktadır. Bu anlaşmanın işleyişini ve iki ülke arasındaki ticaret ve yatırım ilişkilerindeki gelişmeleri düzenli olarak izlemek üzere bir "Ticaret ve Yatırım Konseyi" oluşturulmuştur.

5 yıllık bir süreyi kapsayacak şekilde düzenlenen TİFA Anlaşmasında, bu sürecin sonunda tarafların aksine bir girişimleri olmadığı takdirde, anlaşmanın, birer yıllık sürelerle otomatik olarak uzaması öngörülmektedir.

Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konseyi I. Toplantısı (28 Mart 2000)

TİFA toplantılarının ilki 28 Mart 2000 tarihinde Washington'da gerçekleşmiş olup, taraflar özellikle ikili ticaretin geliştirilmesini temin amacıyla pazara girişin önemini vurgulayarak, aşağıdaki konular üzerinden kapsamlı değerlendirmeler yapmışlardır.

- Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatında ABD tarafından uygulanan kotalar,
- ABD Yönetiminin muhtelif ürünlerdeki anti-damping ve fark giderici vergi uygulamaları,
- Gıda ürünlerindeki FDA uygulamaları,
- Tarım ürünleri ithalatındaki yüksek vergiler.

Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konseyi II. Toplantısı (12 Temmuz 2001)

TİFA toplantılarının ikincisi 12 Temmuz 2001 tarihinde Ankara'da yapılmış olup, taraflar özellikle ikili ticaretin geliştirilmesini temin amacıyla pazara girişin önemini vurgulayarak, aşağıdaki konular üzerinden kapsamlı değerlendirmelerde bulunmuşlardır.

- Türk tekstil ve hazır giyim ürünleri ihracatına ABD tarafından uygulanan kotalarda yaşanan sıkıntı,
- Türkiye'nin tarımsal ürünler ithalatında kontrol sertifikası uygulamasının olumsuz etkileri ,
- Hububat ithalatındaki vergiler ve ihracat sübvansiyonları,
- Türk çekirdeksiz kuru üzüm ihracatındaki Gıda ve İlaç Teşkilatı uygulamaları,
- Türk makarna ve çelik ürünlerine uygulanan anti-damping ve fark giderici vergi soruşturmaları,
- Türk Hükümetinin ithal ilaçlara ilişkin fiyat politikaları.

Türkiye-ABD Ticaret ve Yatırım Konseyi III. Toplantısı (25 Nisan 2002)

TİFA toplantılarının üçüncüsü 25 Nisan 2002 tarihinde Washington'da yapılmış olup, ele alınan başlıca konular şunlardır:

- Türkiye ile ABD arasında bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması imkanı,
- Ülkemizde Nitelikli Sanayi Bölgeleri kurulması,
- Fikri mülkiyet haklarının korunması,
- GPS uygulamasında rekabet ihtiyacı limiti konusu,
- ABD'nin Gıda ve İlaç İdaresi (FDA)'nin gıda ve tarımsal ürün ithalatında uyguladığı normlar.

Türkiye-ABD Ekonomik Ortaklık Komisyonu I. Dönem Toplantısı (26/27 Şubat 2002)

Başkan George W. Bush ve Başbakan Bülent Ecevit, Ocak 2002'de Washington'da yaptıkları görüşmede, Türkiye-ABD ekonomik ilişkilerini siyaset ve güvenlik konularında paylaşılan stratejik ortaklık seviyesine çıkartmak için siyasi irade göstermiş ve bunun sonucunda yeni bir platform olarak Ekonomik Ortaklık Komisyonu oluşturulmasını kararlaştırmışlardır.

Nitekim, bu konuya ilişkin olarak, anılan ziyaret sırasında ABD Dışışleri Bakanlığı, 16 Ocak 2002 tarihinde yapılan basın açıklamasında aynen, ".. ABD ve Türkiye uzun zamandır yakın bir stratejik işbirliği içerisinde. Şu anda ekonomik işbirliğini de aynı düzeye çıkartmak için anlaşmış bulunuyoruz. İlişkilerimizdeki bu yeni dönemin ilk girişimi ABD-Türkiye Ekonomik Ortaklık Komisyonu'nun toplanması olacaktır. Bu yeni oluşum, ticaret ve ticari ilişkilerin zenginleştirilmesi, yatırımların artırılması ve Türkiye'nin sürdürdüğü reform programının başarı ile uygulanması üzerinde yoğunlaşarak, ekonomik diyalogun genişletilmesini sağlayacaktır" demiştir.

Söz konusu mutabakat uyarınca, iki ülke Dışışleri Bakanlıkları, 26-27 Şubat 2002 tarihlerinde Ankara'da Ekonomik Ortaklık Komisyonu olarak adlandırılan bir toplantı düzenlemişlerdir.

Komisyonun ilk toplantısında taraflar, EOK'un yukarıda sözü edilen temel siyasi talimatın yerine getirilmesinin temini için düzenli olarak toplanmasını kararlaştırmıştır. EOK'da ayrıca, gündeminde yer alan ikili ilişkilerin arzu edilen düzeyde gelişmesini engelleyen faktörler ile, yeni işbirliği alanları ve projeler üzerinde durulmuştur. Anılan toplantılardan çıkan en somut sonuç ise, ülkemizde ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası ile uyumlu, Nitelikli Sanayi Bölgeleri'nin (NSB) kurulması için gerekli temelin atılması hususunda, iki heyet arasında varılan mutabakat olmuştur.

Nitekim, bu husus toplantı sonrasında hazırlanan mutabakat zaptına ".. ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası'nda 1996 yılında yapılan değişiklik çerçevesinde, Türkiye'de Nitelikli Sanayi Bölgeleri (NSB) kurulması ile Türkiye, önemli kapsamda üründe ABD'ye gümrük vergisinden muaf ihracat yapma ve üçüncü ülkelere ihracatını artırma olanağı bulacaktır. .." ifadesi ile yansımış bulunmaktadır.

Bu çerçevede, söz konusu Komisyon toplantısı, iki ülke arasındaki ekonomik ilişkileri daha yüksek seviyelere çıkarmak yönünde uzun vadeli bir çabanın başlangıcı olma iddiasıyla düzenlenmiştir.

Kuruluşu ve işleyişine ilişkin düzenleyici bir yasal metnin bulunmadığı Komisyon toplantılarında, Türk ve ABD heyetlerine Dışişleri Bakanlıkları Müsteşarları başkanlık etmiş ve aşağıdaki konular ele alınmıştır:

- Türkiye’de Nitelikli Sanayi Bölgeleri’nin kurulması,
- Genel Preferanslar Sistemi uygulamaları ve programa yeni ürünlerin ilave edilmesi,
- Tekstil ticareti,
- Turizm,
- Bakû-Tiflis-Ceyhan Petrol Boru Hattı,
- Türkiye’nin FMS borçlarının hafifletilmesi.

2.1.3. Özel Sektör Kuruluşları Arasında İşbirliği İmkanları

Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu (DEİK) bünyesindeki Türk - ABD İş Konseyi (ATC) kurulduğu günden bu yana Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesine yönelik çalışma ve faaliyetler içinde bulunmaktadır. Konsey bu amaca yönelik olarak tekstil, medya, sivil toplum örgütleri ile ilişkiler, turizm, gayrimenkul, telekomünikasyon, IT, finans, gıda, perakendecilik, inşaat, savunma ve enerji sektörlerine yönelik ikili işbirliğinin geliştirilmesine büyük önem vermektedir. Nitekim, bu çerçevede son yıllarda ABD’de gayrimenkul konusunda "Urban Land Institute", perakendecilik alanında "National Retail Federation", enerji alanında "U.S. Energy Association", tekstil alanında ise "Industrial Fabrics Association" ile ikili işbirliği başlatılmıştır.

Bir özel sektör kuruluşu mahiyetindeki Amerikan Türk Konseyi Derneği ise iki ülke arasındaki ticari ilişkileri; ekonomik, savunma ve kültürel işbirliğini geliştirmek amacıyla kurulmuştur. Konsey, iki ülke arasındaki ticari ilişkilerde karşılaşılan sorunları çözmeyi, ticaret ve yatırım ilişkilerini desteklemeyi, kamu ve özel sektör kurumlarını iki ülke arasındaki stratejik ortaklık düşüncesi çerçevesinde, kamuoylarını ise iki ülkenin sorunları konusunda bilgilendirmeyi ve kamu sektörü ile özel sek-

tör kuruluşları arasındaki diyaloga katkıda bulunmayı amaçlamaktadır. Konseyin yapılanmasında çeşitli komiteler bulunmakta, bu yapılanma aracılığıyla iki ülke arasında mevcut konular üye firma ve kuruluşların katılımlarıyla derinliğine incelenmektedir.

Konseyin en önemli faaliyeti ise, her yıl Washington'da düzenlenen yıllık konferanslardır. Bu konferanslara Konsey üyelerinin yanı sıra iki ülke resmi kurum ve kuruluşlarının yetkilileri de katılmakta ve ilişkilerin her yönüyle ele alındığı bir platform oluşmaktadır. Söz konusu yıllık konferanslar DEİK bünyesindeki Amerikan Türk İş Konseyi Toplantıları ile eş zamanlı olarak gerçekleştirilmekte, Türk tarafının katılımıyla ilgili organizasyon DEİK'in katkılarıyla hazırlanmaktadır.

ATC'nin en önemli fonksiyonu, iki ülke resmi ve özel sektör kurum ve kuruluşlarını bir araya getirerek mevcut işbirliği konularını görüşmek ve sorunların giderilmesi için uygun bir ortam hazırlamaktır.

2.1.4. Mevcut Yapının Değerlendirmesi

Yukarıda yapılan açıklamalardan anlaşılabacağı üzere, Türkiye ile ABD arasında, Amerikan Türk Konseyi (ATC) tarafından son yirmi yıldır organize edilen, yıllık konferansları dışarıda tuttuğumuzda, resmi kurumların katılımıyla (askeri alımlarla ilgili toplantılar hariç) yapılan ilk düzenli toplantılar 9 Aralık 1993 tarihli ortak bildiri ile oluşturulmuş bulunan Ortak Ekonomik Komisyon'un düzenlediği toplantılardır. Ortak Ekonomik Komisyon bugüne değin düzenli olarak 6 kez toplanmıştır. Yapılan toplantılarda ele alınan konular incelendiğinde görüşmelerin üç genel başlık altında toplanabileceği görülmektedir: birincisi Türkiye'nin talep ve isteklerinin ağırlıklı olduğu ticaret ve tarım ana başlığı, ikincisi ABD'nin taleplerinin ağırlıklı olduğu yatırım ve finansman konuları, üçüncüsü ise ABD tarafı taleplerinin ağırlıkta olduğu çevre, bilim ve teknoloji gibi genel konulardır.

Görüşmelerin seyri içerisinde Türkiye'deki enerji projelerinde ABD firmalarının da yer alması, Türkiye'de fikri mülkiyet ve patent gibi konulardaki ihlallerde yaptırım uygulanması, tarım ürünlerinde tarife yüksekliği sorunları ve bazı tarım ürünlerindeki kısıtlamalar gibi konularda kayda değer ilerlemeler sağlanmıştır.

Buna karşın, Türkiye'nin en önemli sorunu olan tekstil ürünlerinde ABD'nin ülkemize uyguladığı miktar kısıtlamaları ve bu konudaki anlaşmadan kaynaklanan haklarımızın kullanımı konuları ABD ile yapılan her toplantıda gündemimizin ilk maddesini oluşturmasına rağmen, konuya kalıcı bir çözüm getirilememiştir. Gün-

demde süregelen diğer bir konu ise, ABD Gıda ve İlaç İdaresi'nin uyguladığı dünya standartlarının da üzerindeki normların Türkiye'nin ABD'ye yönelik tarım ürünleri ihracatında yarattığı sorunlardır. ABD bazı ihraç ürünlerine GPS kapsamında gümrük muafiyeti tanımakta, bu konuda ikili görüşmeler aracılığıyla çözümlenebilecek mahiyetteki sorunlar (örneğin programa yeni ürünler ilavesi, ya da limitlerin aşılması nedeniyle program dışına çıkan ürünlerin tekrar yararlanmaya başlaması gibi) ABD tarafının olumsuz yaklaşımları nedeniyle uzun bir süredir çözümlenememektedir.

Anlaşmazlık konusu olan başlıklardan tekstil kotaları haricindeki Türk tarafı talepleri Türkiye ile ABD arasındaki ticareti önemli boyutlarda artıracak mahiyette değildir. Buna rağmen bu taleplerin ABD tarafınca kabul edilmeyişinin nedenleri arasında, ikili istişare mekanizmalarının yapısından kaynaklanan eksiklikler de yer almaktadır.

Ülkemizin ticaret ortağı diğer ülkelerle, Karma Ekonomik Komisyon, Ortak Ekonomik Komite veya diğer isimlerle oluşturulmuş bulunan ikili istişare mekanizmaları incelendiğinde, 1990 yılı öncesinde bu tür ilişkiler, sadece COMECON bloğu ve gelişmekte olan bazı komşu ülkeler ile uygulanan ve ekonominin kısmen veya tamamen devlet kontrolünde bulunduğu planlı ekonomik sistemlere özgü mekanizmalar olarak algılanmaktaydı.

1990 öncesinde ikili istişareleri bir yöntem olarak benimsemeyen Batı Avrupa ülkelerine paralel olarak ABD de, bu yıldan sonra Türkiye ile ekonomik konularda düzenli temaslara imkan sağlayan mekanizmalara önem vermeye başlamıştır.

İlk istişare mekanizması olan Ortak Ekonomik Komisyon şifahi bir mutabakat üzerine oluşturulmuş, daha sonra bu mekanizmanın esasları belirlenmiştir. İki ülke arasında 15.11.1996 tarihinde İş İmkanlarını Geliştirme Konseyi kurulması kararlaştırılarak, imzalanan mutabakat Zaptı ile Konseyin yapısı ve işleyişi ile ilgili esaslar tespit edilmiştir. Bu girişimin bir özelliği ise ABD'nin "Big Emerging Markets" stratejisi çerçevesinde Türkiye'nin gelişen pazar olarak tespit edilmesi sürecine rastlamasıdır. Bu Konseyin diğer önemli bir özelliği de, kamu ve özel sektör işbirliğini, esasları belirlenen kurumsal bir yapı içerisinde şekillendirecek unsurlara sahip olmasıdır. Ancak bu Konseye işlerlik kazandırılmamıştır.

İşlerlik kazandırılmayan bir diğer mekanizma da, ABD Ticaret Bakanlığı ile Dış Ticaret Müsteşarlığı arasında 20.1.1998 tarihinde imzalanan Mutabakat Zaptı ile

oluşturulan Ticari İstişare Mekanizması'dır. Bu mekanizmanın kuruluşundaki temel felsefe de, yatırım ve ticaret konularının ayrılarak konuların teknik detaylarının daha rahatlıkla ele alınabilmesine olanak sağlanmasıdır.

Ancak, bu noktada ABD'nin yaklaşımları ile Türkiye'nin beklentileri arasında ciddi farklılıklar ortaya çıkmaktadır. Yukarıdaki bölümde detaylı olarak açıklandığı üzere, Başbakan Bülent Ecevit'in 2002 Ocak ayında ABD'yi ziyareti sırasında iki ülke arasında bir Ekonomik Ortaklık Komisyonu kurulması kararlaştırılmış ve bu konuda 2002 Şubat ayında Ankara'da bir toplantı yapılmıştır.

Bu toplantının en önemli özelliği, daha önceki toplantıların aksine bu defa Dışişleri Bakanlıkları koordinasyonunda gerçekleştirilmesidir. Bu suretle konuların teknik detaylarının incelenmesi zorunluluğu ortadan kalkmış olmakta, iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerin gölgesinde genel değerlendirmelerin yapılabildiği bir toplantı süreci gerçekleşmektedir.

Bu toplantılar sırasında tekstil ticareti ile ilgili taleplerimizin yinelenmesi üzerine, ABD tarafı Türkiye'den ithal edilecek "el dokuması halılara" da GPS çerçevesinde gümrük muafiyeti tanıyacağını açıklamış ve bunu Türkiye'ye tanınan önemli bir imkan olarak lanse etmiştir. Bu konu, basın ve yayın organlarında geniş yer bulmuş ve Türkiye'nin ABD'ye yönelik ihracat artışına katkıda bulunacak bir gelişme olarak nitelenmiştir. Esasen tanınan bu GPS olanağı sadece otantik özelliklere sahip, yerel motifleri içeren kilim benzeri el dokuması olan ve sertifikalandırılarak gümrük muafiyetinden yararlanabilecek bir ürün olup Türkiye'nin bu ihracat kalemindeki ihracat olanağının birkaç milyon dolar düzeyinde bile olmadığı düşünülmektedir.

Bu konunun, teknik düzeyde müzakereye olanak vermeyen bir platformda ele alınmak zorunda kalınmasından dolayı, ABD'den herhangi önemli bir taviz alınmadığı halde, çok fazla kazanım elde edilmiş görüntüsü yaratılmıştır. Aynı toplantılarda Türkiye'de oluşturulacak Nitelikli Sanayi Bölgeleri kapsamına tekstil ürünlerinin alınması yönündeki teklifimiz ABD tarafınca reddedilmiş ve ABD'nin tekstil ve konfeksiyon ürünlerinde uyguladığı yüksek gümrük vergilerinin aşılmasına olanak sağlayacak bir düzenleme gerçekleştirilememiş ve ciddi bir ihracat potansiyeli yitirilmiştir.

Bu nedenle, ABD ile ekonomik ilişkilerimizde geleneksel dostluk kalıplarının dışında, karşılıklı ekonomik çıkarların sağlanması ve korunması düşüncesine önem verilmesinin, ekonomik konulardaki kurumsal istişare mekanizmalarının uzman ku-

rum ve kuruluşlar tarafından yapılarak siyasi konulardan ayrı mütalaa edilmesinin daha yararlı olacağı düşünülmektedir.

2.1.5. Apalaçya-Türkiye Ticaret Projesi (ATTP)

West Virginia Senatörü Robert Bird'ün önderliğinde yaklaşık iki sene önce başlatılan Apalaçya-Türkiye Ticaret Projesi, ABD'nin Apalaçya (Appalachian) olarak adlandırılan doğu bölgesindeki 13 eyalet ile (Alabama, Georgia, Kentucky, Maryland, Mississippi, New York, North Carolina, Ohio, Pennsylvania, South Carolina, Tennessee, Virginia ve West Virginia) Türkiye arasındaki ticari ve ekonomik işbirliğinin artırılmasını öngörmektedir. Projeye ilişkin ilk toplantı, DEİK ABD-Türk İş Konseyi'nin de katkılarıyla, 23 Mart 2001 tarihinde West Virginia'da düzenlenmiştir.

Anılan proje çerçevesinde yapılan değerlendirmeler sonucu, Kuzey ve Güney Carolina'da endüstri makineleri üretimi, doğu Tennessee'de çevre teknolojileri, Alabama ve Mississippi'de mobilya üretimi, Kuzey Carolina, Tennessee ve Virginia'da örme tekstil, New York'ta elektronik endüstrisi, Pennsylvania ve Ohio'da plastik endüstrisi, Pennsylvania'da tıbbi malzemeler alanında işbirliği imkanlarının geliştirilmesinin mümkün görüldüğü açıklanmıştır.

Proje ile ilgili ikinci toplantı Türk-ABD İş Konseyi / Amerikan-Türk Konseyi Ortak Yıllık Konferansını takiben, 21-22 Mart 2002 tarihinde Pittsburg'da gerçekleşmiştir. 4-11 Mayıs 2002 tarihlerinde ise "Apalaçya-Türkiye Ticaret Projesi" kapsamında West Virginia eyaletinden, ağırlıklı olarak madencilik, savunma sanayi ve inşaat malzemeleri sektörlerine yönelik bir ticaret ve yatırım heyetinin Türkiye'yi ziyareti gerçekleşmiştir.

2.2. ABD'nin Türkiye'ye Ticari Açidan Bakışı

ABD Ticaret Temsilciliği, Dışişleri ve Ticaret Bakanlıkları gibi ABD Hükümeti'nin değişik organları her yıl yayınladıkları muhtelif raporlarda, ABD ihracatçısının, yatırımcısının, genel olarak iş aleminin dış pazarlarda karşılaştığı engel ve güçlükleri değerlendirerek yayımlamakta, böylece aşılması gereken engeller belirlenmektedir. Aşağıdaki bölümde, bu çerçevede yayımlanan son raporların ülkemizle ilgili bölümlerinde dile getirilen başlıca konuları ele alarak, değerlendireceğiz.

2.2.1. 2002 Yabancı Ticaret Engelleri Ulusal Tahmin Raporu

1974 tarihli Ticaret Yasası uyarınca her yıl yayımlanan raporda, ABD mal ve hizmetler ihracatını, Amerikan vatandaşlarının doğrudan yatırımlarını ve fikri mülkiyet

haklarının korunmasını etkileyen çok önemli ticaret engellerinin bir envanteri yapılmaktadır. Anılan raporlar, mümkün olduğu ölçüde, bu tür yabancı uygulamaların etkisinin miktar olarak değerlendirmesini yapmakta, ayrıca bu politika ve uygulamaların ortadan kaldırılması için atılacak adımlarla ilgili bilgiler içermektedir. 2002 yılı raporunun ülkemizle ilgili bölümünde, Türkiye-ABD ekonomik ve ticari ilişkileri konusunda genel bilgiler verildikten sonra, ithalat politikası, standartlar, devlet alımları, ihracat sübvansiyonları, fikri mülkiyet hakları, hizmetlerdeki engeller ve yatırım engelleri başlıkları altında muhtelif tespitlerde bulunmaktadır.

"İthalat politikaları-Tarifeler ve Miktar kısıtlamaları"

- AB ile tamamlanan Gümrük Birliği sonrasında Türkiye, ABD dahil üçüncü ülkelere Ortak Gümrük Tarifesi (CCT) uygulamakta, böylece ortalama koruma oranı % 11'den % 6'ya düşmektedir. Yapılacak ilave indirimler ABD ihracatını önemli ölçüde etkilemekte, bununla birlikte Türkiye yerli üreticisini korumak için tarım ve gıda ürünlerinde yüksek vergi oranlarını sürdürmektedir.
- Tarım ürünlerinde vergi oranları yerli rekolteye göre yıldan yıla değişim gösterebilmekte, bu oranlar meyve ve meyve sularında % 140'a, çekirdeksiz kuru üzüm'de % 58'e, hububat'ta % 85'e, pirinç'te % 35'e ve etlerde % 232'ye kadar yükselebilmektedir. Geçtiğimiz yıllarda mısırdaki gümrük vergisi % 10 ile % 60 arasında dalgalanmış, değirmenlik buğdayın gümrük vergisi ise % 5 ile % 55 arasında değişmiştir.
- Dünya Bankası Türkiye'ye dahili desteklerin azaltılmasını, tarımsal ürünlerde gümrük vergilerinin düşürülmesini ve diğer ticaret engellerinin kaldırılmasını tavsiye etmiştir.

"İthalat Lisansları ve diğer kısıtlamalar"

- Tarife dışı engeller, tarımsal ürünler ticaretini tıkayan masraflı gecikmelere, bekleme süresi ücretlerine (demurrage) ve diğer belirsizliklere neden olmaktadır.
- İthalat politikalarındaki ve sağlık gereksinimlerindeki değişiklikler DTÖ'ye bildirilmemekte ve genellikle değişiklikler yazılı olarak değil sözlü olarak ifade edilmekte, bazı ürünlerde evvelce Tarım Bakanlığı'na bağlı giriş limanındaki yetkililerce düzenlenen ithal izinleri, bir süredir Bakanlık merkez teşkilatınca onaylanmaktadır.

- Buğday ithalat hakkı sadece un ürünleri ihracatçılarına ve AB kotası sahiplerine verilmektedir. 2000 yılında ithal mısır için spesifikasyonlar hiçbir bilimsel gerekçe gösterilmeden sınırlandırılmıştır. Tarım Bakanlığı, çeltik pirinç için verilen izinleri yerli pirinç hasat dönemi olan Eylül-Kasım 2000 arasında durdurmuştur. Ayrıca, AB'ye 28.000 ton pirinç için gümrüksüz ithal kotası tanınmış, bu durum Amerikan ihracatçılarına olumsuz yönde etkilemiştir. Tarım Bakanlığı'nın her bir ithal iznini 200 metrik ton ile sınırlaması ve yeni bir laboratuvar sertifikası talep etmesi, 2000 yılı Aralık ayında fasulye için de benzer bir uygulamaya gidilmesi (izin başına 50 mt), üstelik bu 2 üründe her seferde sadece bir izin verilmesi sonucu, daha büyük ve maliyeti düşük yükleme yapmanın cazip yönü kalmamıştır.
- Alkollü içeceklerin ithal işlemlerinde hem Tarım Bakanlığı'nın kontrol belgesi düzenlemesi, hem de TEKEL'in izin vermesi dolayısıyla, ticareti ve dağıtım kanallarını sınırlayıcı ve aşırı derecede karmaşık bir yapı ortaya çıkmıştır.

"Standartlar, Testler, Etiketleme ve Ruhsatlar"

- Tarım Bakanlığı ithal edilen gıda içeriklerinde (dioksin seviyeleri de dahil olmak üzere) laboratuvar sonuçlarını gösterir resmi sertifika istemeye başlamıştır. ABD yetkili kuruluşları ise, bu tür sonuçları içeren test ya da sertifika düzenlememektedir.
- Canlı hayvan ithalindeki yasak Ağustos 1999 ayında kaldırılmış olmakla birlikte, Tarım Bakanlığı'nın büyük baş hayvan ithalatı için katı kurallar koymuş olması nedeniyle, geçen yıl yalnızca birkaç bin damızlık sığır ithal edilebilmiştir.
- 1999 yılından bu yana uygulamada olan mevzuatın bir önceki yıl üretilen bazı inşaat ekipmanlarının ithalini yasaklaması sonucunda, bu uygulama ABD'li üreticilerin Türkiye'ye ihracatını sınırlamaktadır.
- Ayrıca, sanayi ürünleri için genellikle ithal lisansı gerekmezken, ofis makineleri, beyaz eşya, elektronik ve elektrikli tüketim ürünleri, gelişmiş bilgi işlem araçları ve dizel jeneratörleri gibi satış sonrası hizmet gerektiren ürünler ile, tıbbi ve tarım ürünleri için lisans gerekmektedir.

"Devlet Alımları"

- Türkiye, "DTÖ Kamu Alımları Anlaşması"nı imzalayan devletler arasında yer almamaktadır.

- Türkiye’de açılan ihalelerde bazen ABD şirketleri uzun ve karışık açık artırma ve müzakere süreçlerinde başarısız olmaktadır. Bazı ihaleler, özellikle ortak üretim içeren büyük projeler, açılmakta, iptal edilmekte, yenilenmekte, bazı durumlarda, birden fazla "en iyi" teklif talebi gelmekte ve bir seçim yapılmadan yıllar geçmektedir.
- Son olarak 2002 yılı başında TBMM kamu ihalelerinde reform yapan bir kanunu kabul etmiştir.

"İhracat Teşvikleri"

- AB ve DTÖ standartlarına uyum amacıyla, son yıllarda azalmış olmakla birlikte, ihracatı geliştirmek amacıyla bazı teşvikler uygulanmaktadır. Şeker ve buğday dahil olmak üzere bazı tarımsal ürünler ihracatında teşvik sağlanmaktadır.
- IMF ve Dünya Bankası anlaşmalarında yer alan hükümlere uyulması sonucu bunların kalkması beklenmektedir.
- DTÖ çerçevesinde taahhüt edilen buğdaydaki sübvansiyon tavanı 2001 yılında aşılmış bulunmaktadır.

"Fikri Mülkiyet Hakları’nın Korunması"

- 1995 yılında AB ile uyum çerçevesinde TBMM’de yeni patent, ticari marka ve telif hakları yasaları kabul edilmiştir. Türkiye aynı zamanda bazı çok taraflı fikri mülkiyet hakları anlaşmalarını kabul etmiş, yeni yasalar fikri mülkiyet haklarının korunmasında gerekli hukuki alt yapıyı geliştirmiştir.
- Buna karşın, bu yasaların DTÖ Fikri Mülkiyet Haklarının Ticaretle İlgili Yönleri Anlaşması (TRIPS)’nda yer alan standartlar ile uyumlu hale gelmesi için ıslah edilmesi gerekmektedir.
- Türkiye, 1992 yılından bu yana Special 301 “Öncelikli İzlenen Ülkeler” listesinde yer almaktadır. 1997 yılı Special 301 gözden geçirme sürecinde, bu statünün gelişmesi için Türkiye’ye 6 maddeden oluşan bir liste iletilmiş, (bu hususlar: 1- yerli filmler ile vergilerin eşitlenmesi, 2- Devletin lisanslı yazılım kullanmasının sağlanması, 3- kamuoyunda korsanlık karşıtı (anti-piracy) kampanyanın sürdürülmesi, 4- geçmişe dönük koruma sağlayacak şekilde patent ve telif yasalarının ıslah edilmesi, 5- sinema, video ve müzik eserleri

yasasının daha yüksek cezalar içerecek şekilde düzenlenmesi, ve 6- uygulama (enforcement) çabalarının sürdürülmesinden oluşmaktadır), bu maddelerde bir gelişme olmaması halinde ülkemizin Genel Preferanslar Sistemi programından sağladığı avantajların genişletilmeyeceği 1998 yılında Türkiye'ye iletilmiştir. Bu 6 maddelik listede yer alan 5 ya da 6 başlık konusunda önemli gelişmeler sağlanmış ve 6. problemin çözümü konusunda da belirgin bir gelişme görülmüştür.

- 1998 yılında, tüm kamu kurumlarında lisanslı yazılım programları kullanılması hususunda bir genelge yayınlanmış, 1999 yılında cezalar % 800 oranında artırılmış ve enflasyona endekslenmiştir. Buna karşılık ABD endüstrisi mahkemelerin uyguladığı para cezalarının ve cezaların bir caydırıcılığının olmadığını savunmaktadır.
- Öte yandan, Türkiye'deki IPR gelişmelerine bakarak ABD Ticaret Temsilciliği (USTR), 2001 yılında Türkiye'yi Special 301 "Öncelikli İzleme" listesinden çıkararak, "İzlenen Ülkeler" listesine koymuştur.
- Fikri mülkiyet hakları sahipleri Türkiye'yi bu gelişmelerden dolayı takdir ederken, üreticiler, yayıncılık alanındaki uygulamalara ilişkin mevzuatın hak sahiplerini yeteri kadar korumadığını iddia etmektedirler. Ticari marka sahipleri ise, genellikle markalarının Türkiye'de geniş ve karışık bir yöntemle taklit edildiğini iddia etmektedir.

"Hizmetler Sektöründeki Engeller-Muhasebe"

- Yabancıların Türk muhasebe firmalarını satın almalarına, hisse almasına, onlarla ortaklık oluşturmalarına ve birleşmelerine izin verilmemektedir. Benzer şekilde Türkiye'de yerleşik bir muhasebe firmasının sahiplerinin ya da çalışanlarının yabancı firmaları satın almalarına, onların hisselerini almalarına, onlarla ortaklık oluşturmalarına ve birleşmelerine izin verilmemektedir.
- Avukatlık Hizmetleri alanında, Türk hukuku uygulaması ve Barolara üyelik Türk vatandaşları ile sınırlı tutulmaktadır. Türk hukuk uygulaması konusunda sertifikası olmayan kişiler, yabancı ya da uluslararası hukuk konusunda danışmanlık yapamamakta, Türk hukukçularının yabancı hukukçularla ortaklık kurmasına izin verilmemekte, bununla birlikte bazı yabancı hukuk şirketleri Türk hukukçu çalıştırarak, temsilcilik ya da şube açabilmektedir.

- Mimarlık ve mühendislik mesleği yine Türk vatandaşları ile sınırlanmıştır.
- Türk Hükümeti kamu inşaat projelerinde yerli firmalara belli bir ölçüde öncelik vermekte, bununla birlikte barajlar, enerji santralleri, otoyollar ve demiryolları gibi bazı büyük altyapı projelerinde uluslararası ihaleler açılmaktadır. Yabancı firmalar genelde yerli ortaklarla, Türk Hazinesi ve DPT tarafından onaylanan yabancı kredili ya da yabancı kredi garantili projelere katılabilmektedir. Ancak IMF stand-by programı ve anti-enflasyon programı çerçevesinde yeni projelere Hazine garantisi önemli ölçüde azalmıştır.

"Telekomünikasyon Hizmetleri"

- Türk Hükümeti kendisine ait olan Türk Telekom hisselerini 2002 yılı sonuna kadar satmayı, ancak yine de "Altın" hisse olan yaklaşık % 33'lük payı tutmayı planlamaktadır. ABD tam ve eksiksiz bir özelleştirme yönünde Türk Hükümetine çağrıda bulunmaktadır.
- Öte yandan, sektörde bağımsız düzenleyici organ olan "Telekomünikasyon Düzenleme Kurulu" oluşturulmuş ve lisans verme kriterleri kamuoyuna açıklanmıştır.
- Buna rağmen, lisans süreci hâlâ şeffaflık içermemekte, firmalar arası rekabete izin verilmesine rağmen Türk Telekom ile kâr paylaşılmasından kaynaklanan şikayetler sürmektedir.

"Yatırım Engelleri"

- ABD-Türkiye İkili Yatırım Anlaşması 1990 Mayıs ayında yürürlüğe girmiştir. Liberal bir yatırım rejimine sahip olan Türkiye'de yabancı yatırımlara milli muamele (national treatment) ve en çok gözetilen ülke temeline dayanan bir gözden geçirme işlemi uygulanmakta, onay alınmasını müteakip yabancı sermayeli firmalara yerli firma muamelesi yapılmaktadır.
- Türk özel sektörüne açık olan hemen tüm alanlar yabancı yatırımlara açıktır. Sadece finans ve petrol alanındaki kuruluşlar özel izine tabi bulunmakta, yabancı sermaye payı yayıncılıkta % 20, havacılık, telekomünikasyon hizmetleri ve gemi taşımacılığı sektörlerinde ise % 49 ile sınırlı tutulmaktadır.
- Bununla birlikte, mısır tatlandırıcıları üretimine sınır getirilen yasada olduğu gibi, yatırımcılar bir kez kendilerini Türk pazarına bağladıklarında, bazen tar-

tısmalı bir yasal işlem ile başlangıç yatırımlarında kayda değer ölçüde azalma olduğunu öne sürmektedirler.

- 1999 yılında Parlamento'nun yaptığı Anayasa değişikliği ile yabancı şirketlerin imtiyaz sözleşmelerinde Uluslararası Tahkim yolu açılmış, 2000 yılında ise Türk sözleşmelerinde uluslararası tahkimin kapsamını daha da genişleten bir yasa kabul edilmiştir.
- Türkiye'de yabancı yatırım için yasal rejim oldukça liberal iken, özel sektör yatırımları çoğu kez, milliyet farkı gözetmeksizin, aşırı bürokrasiden, politik ve makro ekonomik belirsizliklerden, yargı sistemindeki zayıflıklardan, yüksek vergi oranlarından, şirket yönetimi için zayıf bir çerçeveden ve bazen belirsiz yasal ve düzenleyici etkenlerden, olumsuz yönde etkilenmektedir.
- Türk Hükümeti yatırımlara yönelik diğer engelleri ve bürokrasiyi azaltmak üzere, yasal ve diğer değişiklikleri düşünmektedir.

"Anti-Rekabetçi Uygulamalar"

- AB ile gerçekleştirilen Gümrük Birliği'nin bir parçası olarak, Türkiye AB'nin rekabet ve tüketicinin korunmasına ilişkin standartlarını benimseme sözü vermiş, 1997 yılında Rekabet Kurulu oluşturularak uygulamaya geçilmiştir.

2.2.2. 2001 Ekonomik Politikalar ve Ticaret Uygulamaları Raporu

1988 tarihli "Ticaret ve Rekabetçilik Çerçeve Yasası"nın 2202 bölümü uyarınca, ABD Dışişleri Bakanlığı tarafından her yıl Ekonomik Politikalar ve Ticaret Uygulamalarına ilişkin ülke raporları hazırlanarak Kongre'ye sunulmaktadır. Yasa uyarınca, ABD'nin önemli ekonomik ve ticari ilişkilere sahip olduğu ülkelerin ekonomik politikaları ve ticari uygulamalarının detaylı olarak ele alındığı raporların son olarak yayımlanan onüçüncü raporunda, toplam 76 ülke değerlendirilmekte olup, ülkemize ilişkin bölümde ele alınan konular aşağıda kısaca özetlenmektedir.

Raporun Türkiye bölümünün "**Genel Politika Çerçevesi**" başlıklı giriş kısmında, aşağıdaki tespitlere yer verilmektedir.

"Giriş"

- 1980'li yılların ilk dönemlerinden itibaren Türk iktisat politikasını oluşturanlar, korumacı tedbirleri azaltarak, ekonomiyi ticaret ve yatırımlar kanalıyla dı-

şa açmış, Cumhuriyetin ilk kurulduğu dönemdeki devletçi yapıdan uzaklaşmıştır.

- 1996 yılı Ocak ayında Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğine giriş, Türkiye pazarının dışa açılmasında bir mihenk taşı niteliğinde olmuştur.
- 1990'lı yıllarda Türk ekonomisi nispeten yüksek oranlı bir büyüme gösterse de, geniş kamu sektörü açıkları, sürekli yüksek enflasyon oranları ve çeşitli hükümetlerin harcamalarını artırması periyodik krizlere katkıda bulunmuştur.
- Türkiye, 1999 Aralık ayında yapısal mali problemlerine bir çözüm getirmek için IMF destekli 3 yıllık bir anti-enflasyon ve yapısal gelişim programı başlatmıştır. Program mali disiplin, oldukça ileri yapısal reformlar ve 2001 yılı Şubat ayına kadar hedef enflasyona bağlı bir kur sistemine dayandırılmış, bir önceki yıl % 69 olan enflasyon oranını, 2000 yılında % 39'a çekmiştir.
- Bununla birlikte, finans sektöründeki güçsüzlük, politik olarak kötü yönetilen kamu bankaları, 2000 yılı Kasım ayında finansal bir krizin meydana çıkmasına neden olmuştur. Bu kurumların sorunlu borçlarının üstlenilmesi sonucu, devletin iç borç stoku bir anda yükselmiş ve bu artış, devletin yapısal reformlara tam olarak sahip çıkmaması ile birleşince Şubat 2001'de bir krize daha sebep olmuş; gecelik faiz oranlarının % 1550'ler dolaylarına tırmanması sonucu, dalgalı kur sistemine geçilerek Türk lirası dalgalanmaya bırakılmıştır. Bu tarihten günümüze, Türkiye yüksek faiz ve enflasyon oranlarını düşürmeye çalışmakta ve üretimde ciddi bir düşüş ile karşı karşıya kalmaktadır.
- Eylül 2001'de ABD'de yaşanan terörist saldırıları takiben gelişen piyasalarda yaşanan çökme, Türkiye'de kamu finansmanı ve kur dengesine ilave baskı yaratmıştır.
- Yaşanan krizin bir sonucu olarak, Türkiye ekonomik büyüme hedeflerini 2001 yılı için % -8,0 olarak yenilemiştir. Ancak bir çok gözlemci gerilemenin daha derin olacağını düşünmekte, Türk hükümeti ise 2002 yılında % 4 civarında bir büyümeye dönüleceğini tahmin etmektedir.
- Enflasyon oranının ise 2001 yılında % 85 seviyesine yükselmesi, fakat 2002 yılında % 35'e gerilemesi öngörülmektedir.

"Yapısal Reformlar"

- Türkiye, ticaret, yatırım ve kambiyo rejimlerinin liberalizasyonunda büyük ilerleme kaydetmiş, bununla birlikte, ardı ardına gelen hükümetlerin yapısal reformları tamamlamadaki başarısızlıkları, özel sektörün büyümesini ve ekonomik kaynakların etkin dağılımını sınırlamıştır.
- Ayrıca KİT'ler devlet bütçesine ciddi yükler getirmekte, devletin temel perakende fiyatlarındaki, özellikle enerji ve kamu hizmetleri sektörlerindeki kontrolün, örneğin bazı politik nedenlerle fiyatların seçim öncesi sabit tutularak ve seçim sonrası hızlandırılması yoluyla manipüle edilmesi, piyasanın sağlıklı bir şekilde işlemesine engel olmaktadır.
- İstikrar tedbirleri ve IMF programı tarafından büyük oranda sınırlandırılmış olsa bile, devlet, tarım sektörünü hem girdi fiyatlarını sübvans ederek, hem de yüksek alım fiyatlarıyla büyük ölçüde desteklemektedir.
- IMF programı ile, Türkiye, diğer sektörler yanında bankacılık, enerji, sivil havacılık ve telekomünikasyonda ulaşılması zor yapısal reformlara imza atmış, yeni bankacılık mevzuatı ile devletin gözetimini artırarak gelecekte yeni banka krizlerinin ortaya çıkması ihtimalini azaltmıştır.
- Hükümet Türk Telekom'un yaklaşık olarak % 100'unu özelleştirmeyi planlamakta, ayrıca 2004 yılına kadar telefon hizmetlerini liberalize etmeyi taahhüt etmektedir.
- Elektrik enerjisinde pazarı düzenleyen ve bağımsız bir düzenleyici organ oluşturan "Elektrik Piyasası Yasası" Şubat 2001'de kabul edilmiş, ayrıca, THY ve Tüpraş gibi diğer kamu iktisadi kuruluşları da özelleştirilme kapsamına alınmıştır.
- Yatırımlar konusunda ise, hem yerli, hem de yabancı yatırımcılar için çeşitli yatırım teşvikleri sunulmuş, kârdan alınan bazı vergilerde, katma değer vergisinde ve bazı makine ve araçlarının ithalinde alınan gümrük vergilerinde muafiyetler tanınmıştır.
- Ayrıca AR-GE faaliyetlerine tercihli krediler verilmekte, ülkenin doğu ve güney doğu bölgelerinde yatırımlarda indirimli hizmet ücretleri ve bazı vergi avantajları sağlanmaktadır.

"Borç Yönetimi Politikaları"

- 2001 yılının Haziran ayı itibariyle Türkiye'nin dış borç stoku % 56'sı devlet borçları olmak üzere yaklaşık 111,9 milyon \$'dır (GSMH'nin % 65'si). Ancak Türkiye, geçmişte dış borç ödemelerinde hiç bir problemle karşılaşmamış olup, anti enflasyonist program sonucu TL cinsinden hazine bonolarının faiz oranları 1999 yılında ortalama % 110 dan % 35-40 seviyelerine kadar inmiştir.
- Bununla birlikte Kasım 2000 ve Şubat 2001'deki bankacılık sektörü krizleri hazine bonusu faiz seviyelerini tekrar % 90 seviyelerine çıkartmış, bunun sonucu 2002 yılında ciddi bir iç borcu çevirme problemi ile karşılaşması ihtimali ortaya çıkmıştır.

"ABD İhracatına Engeller"

- Türkiye'nin 1996 yılında AB ile gümrük birliği'ni gerçekleştirmesi ABD sanayi ürünleri ihracatındaki gümrük vergisi oranlarının azalması sonucunu doğurmuş, AB/EFTA dışı olan ülkelere uygulanan ağırlıklı koruma oranı yaklaşık % 10'dan % 5'e düşmüştür. Buna karşılık, 1995 yılında AB ve EFTA ülkelerinden ithal edilen sanayi ürünlerinde koruma oranı yaklaşık % 6 iken, şimdi tüm bu ürünler gümrük vergisinden muaf olarak ithal edilmektedir.
- Yapılan bu düzenlemelerin Türkiye ile olan ticaretlerini rahatsız ettiği yolunda ABD'li ihracatçıdan az sayıda şikayet alınmıştır.
- Çok sayıda ABD firması ise, gümrük birliğinin Avrupa'daki kardeş şirketlerinden yaptıkları ihracatta, gümrük vergisinin inmesi sonucu, faydalı olduğu yolunda görüş bildirmektedir. Ayrıca, Türkiye anlaşmanın bir parçası olarak, ticaret, rekabet ve teşvik politikalarında AB standartlarını karşılamak üzere değişikliklere gitmiştir.
- Gümrük birliği, tarım ürünlerini kapsamamakta, bu ürünlerin çoğunda Türkiye hâlâ yüksek vergi ve tarife dışı engelleri uygulamaya devam etmektedir. Bu arada AB menşeli 300.000 ton buğday ve 28.000 ton pirinçin gümrük vergisinden muaf olarak girmesine izin verilmesi, ABD'li ihracatçıların şikayetlerine neden olmaktadır. Damızlık sığır ithalindeki yasak 1999 yılında kaldırılmış olmakla birlikte, halen Tarım Bakanlığı'nca sınırlı sayıda izin düzenlenmekte, besilik sığır ve et ithalatındaki yasak ise sürmektedir.

"İthalat Lisansı"

- Genellikle sanayi ürünleri ithalatı için lisans şartı olmasa da, fotokopi makineleri, ADP araçları, dizel jeneratörler gibi satış sonrası servis ihtiyacı olan ürünler ile, bazı tarımsal ürünler ve işlenmiş ürünlerde lisans gerekmektedir.
- Buna ek olarak, insan ve veteriner ilaçları ile gıda maddeleri ithalatında, kalite standartlarının karşılanmış olmasını teşvik amacıyla laboratuvar testleri ve belgelendirme şartı bulunmakta, gıda ithal kontrol sertifikaları birkaç hafta içinde alınabilmektedir.
- Tarım Bakanlığı merkez teşkilatında sık gecikmeler olmakta, devletin test imkanlarının sınırlı olması da ithalatı olumsuz yönde etkilemektedir.
- Mısır, pirinç ve muz gibi bazı gıda ürünleri ithalatında prosedür ve standartlarda son dönemlerde yapılan değişiklikler caydırıcı olmakta, bazı ABD'li ihracatçılar, belli bazı ürünlerin ithalatını sınırlayıcı yeni bir mevzuatın, ithalatından birkaç ay önce imal edilmiş makineleri de kapsam dışı tutacak şekilde tartışmalı olarak uygulandığını bildirmektedir.

"Hizmetler Sektöründeki Engeller"

- Bankacılık, sigortacılık ve petrol sektörü de dahil olmak üzere, mali hizmetler sektöründeki şirket kuruluşu için Türk hükümetinden özel izin alınması gerekmektedir.
- Yabancı hissedarların pay oranları yayıncılıkta % 20, havacılıkta, telekomünikasyon hizmetlerinde ve deniz taşımacılığında ise % 49 ile sınırlandırılmıştır.

"Devlet İhaleleri"

- Türkiye, "DTÖ Kamu Alımları Anlaşması"na henüz taraf olmamıştır.
- Düzenlenen ihalelerde rekabetçi teklif prosedürü uygulanmakta, ABD'li firmalar zaman, uzun ve çoğu kez karışık teklif ve müzakere prosedürlerinden hayal kırıklığına uğramaktadır. Bazı ihaleler, özellikle ortak üretim içeren büyük projeler, açılmakta, iptal edilmekte, yenilenmekte, bazı durumlarda, birden fazla "en iyi" teklif talebi gelmekte ve bir seçim yapılmadan yıllar geçmektedir.
- Devlet, kamu ihaleleriyle ilgili yeni bir yasanın hazırlanmakta bu yasanın yürürlüğe girmesiyle şeffaflığın sağlanması beklenmektedir.

"Yatırım Engelleri"

- Türkiye açık bir yatırım rejimine sahip bulunmaktadır. Ancak tüm firmalar, milliyetlerine bakılmaksızın, aşırı bürokrasiye, politik ve makro ekonomik belirsizliklere ve bazen de net olmayan yasal şartlara maruz kalmaktadır. Yabancı yatırımlar için, En Çok Kayrılan Ülke (MFN) kuralına dayalı bir ön inceleme süreci mevcut bulunmakta, bir kere kabul edildiğinde, yabancı sermayeli firmalar yerli firmalar gibi muamele görmektedir.
- Türk hükümeti, yabancı yatırımcı ile devlet arasındaki yatırım anlaşmazlıklarında bağlayıcı uluslararası tahkimi kabul etmiştir. 1999 yılında Parlamento, imtiyaz sözleşmelerinde yabancı şirketlerin uluslararası tahkime gitmesine Anayasal imkan tanıyan değişiklik paketini kabul etmiştir. Hükümet 2000 yılında tahkim uygulamasına ilişkin mevzuatı tamamlamış, son olarak 2001 yılında, Parlamento, sözleşmelerde uluslararası tahkimin kapsamını daha da genişleten bir yasayı kabul etmiştir.

"İhracat Sübvansiyon Politikaları"

- Türkiye, AB mevzuatı ve DTÖ standartlarına uyum sağlamak amacıyla geçtiğimiz yıllarda kapsamı daraltılmış olsa da, ihracatını geliştirmek üzere bazı teşvikler uygulamıştır. 2000 yılında buğdayda hububat sübvansiyon limitleri aşılmıştır. Dünya Bankası'nın da yardımı ile, üretim sübvansiyonlarından daha etkili olan çiftçiye doğrudan gelir desteğine geçilmiş, ayrıca Türk Eximbank tarafından ihracatçıya krediler, kredi garantileri ve sigorta programları sağlanmıştır. Ayrıca, ihracatçıya bir takım vergi kolaylıkları da sağlanmaktadır.

"ABD Fikri Mülkiyet Haklarının Korunması"

- Gümrük birliği öncesinde Türkiye'nin AB'ye sağlamakta olduğu uyumun bir parçası olarak, Türk Parlamentosu yeni Patent, Ticari Marka ve Telif Hakları yasalarını 1995 yılında kabul etmiştir. Türkiye aynı zamanda Çok Taraflı Fikri Mülkiyet Hakları (IPR) Konvansiyonu'nu da kabul etmiş, 2001 yılında ise, Parlamento Telif Hakları Yasasına ek yaparak, geçmişe dönük koruma sağlamış, korunmaya alınan maddeler listesini genişletmiş ve korsanlığa karşı caydırıcı cezaları ağırlaştırmıştır. Bu değişiklikler Türkiye'nin "DTÖ Ticaretle ilgili Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması"(TRIPS)'na uyumlu hale gelmesini sağlamıştır.

- Nitekim Türkiye'nin IPR alanında gösterdiği gelişmeler göz önüne alınarak, USTR, Türkiye'yi Special 301 "Öncelikli İzlenen Ülkeler" listesinden çıkartmış ve 2001 yılında "İzlenen Ülkeler" listesine koymuştur.
- Ayrıca, her ne kadar, fikri mülkiyet hakkı sahipleri Türkiye'yi yasal rejimlerindeki belirgin ilerlemeden dolayı methediyor olsalar bile, en azından bir firma, yayıncılığı düzenleyen uygulama mevzuatının fikri mülkiyet üreticilerinin haklarını yeterince korumadığını iddia etmektedir.
- Yazılım alanında ise, 1998 yılında tüm kamu kurumlarının ofislerinde yasal yazılım kullanmalarını zorunlu kılan bir tebliğ yayınlanmıştır. Aynı yıl kamuoyunda korsanlık karşıtı bir kampanya başlatılmış ve hükümet, yasanın etkileri konusunda işadamlarını, tüketicileri, yargıçları ve savcılarını eğitmeye çalışmıştır. Ocak 1999'da gümrük birliğine uyum çerçevesinde patent koruması, ilaçları da kapsayacak şekilde genişletilmiştir. Ticari marka sahipleri, markalarının Türkiye'de yaygın ve genellikle şaşırtıcı taklitlerinin yapıldığını iddia etmektedir.
- Polis ve savcılar ise, marka, patent ve telif hakları sahipleri ile iş birliği halinde çalışarak korsanlara karşı baskınlar düzenlemekte pek çok sayıda dava başarılı sonuca ulaşmaktadır. ABD sanayi temsilcileri bu uygulamanın sürekliliğinin çok önemli olduğunu düşünmektedir.

"Çalışma Hakları"

- "Dernek kurma hakkı"na ilişkin olarak, polis ve askeri personel hariç, tüm çalışanların serbestçe örgütlenme ve temsilci sendika kurma hakkı bulunmaktadır. Bu hak öğretmenler de dahil olmak üzere tüm kamu çalışanlarını kapsamakta, anayasal bir hak olan grev hakkı ise sınırlandırılmış bulunmaktadır.
- Kamu personeli içinde, yaşam ve malın korunmasından sorumlu çalışanların ve maden ve petrol endüstrisi, sağlık işleri, milli savunma ve eğitim alanında çalışan işçilerin grev yapmasına izin verilmemekte, ayrıca, Türk hukuku grev öncesi toplu pazarlık yapılmasını şart koşmaktadır.
- "Örgütlenme hakkı ve toplu pazarlık" konusunda ise, tüm sanayi çalışanları yasal olarak örgütlenme ve toplu pazarlık hakkına sahip bulunmaktadır. Bazı kamu sektörü tarım işçilerinin de örgütlenme hakkı vardır.

- "Zorla yada mecburi çalıştırılmanın yasaklanması"na ilişkin olarak, Anayasa ve ilgili mevzuat, çocuklar dahil zorla çalıştırmayı yasaklamakta ve hükümet genellikle bu hükmün uygulamasını takip etmektedir.
- "Çocuk İstihdamında Minimum Yaş Sınırı"na ilişkin olarak ise, Anayasa ve çalışma yasaları 15 yaşından küçük çocukların tam zamanlı olarak çalışmalarını yasaklamakta, fakat 13-14 yaşlarındaki çocuklar okula ya da mesleki eğitime kayıtlı olmaları halinde hafif ve part-time işlerde çalışabilmektedir. Ayrıca, Anayasa'da, "Hiç kimsenin yaşına, cinsiyetine ve kapasitesine uygun olmayan bir işte çalıştırılmayacağı" hükmü yer almaktadır.
- Bu madde ve ilgili yasalar ile, Türk hükümeti, çocukları yeraltı madenciliği ve gece çalışma gibi fiziki güç gerektiren işlerde çalıştırmaktan korumaktadır. Çalışma Bakanlığı bu hükmü sadece organize sanayi sektöründe etkili bir şekilde uygulamaktadır. Pratikte ise, pek çok çocuk ailelerinin ek gelir ihtiyaçlarından dolayı çalışmaktadır. Resmi olmayan bir sistem ile genç erkek çocuklar çok düşük ücretlerle, örneğin araba tamirhanelerinde çalışmakta, genç kızlar ise genellikle çalışma hayatında görülmemekte, ancak özellikle kırsal kesimlerde el sanatlarında çalışmak üzere okuldan alınmaktadır.
- Çocuk işçi çalıştırma çoğunlukla kırsal alanlarda meydana gelmekte ve çoğu kez geleneksel aile yapısına bağlı olarak, örneğin çiftçilikte ve hayvan yetiştiriciliğinde görülmektedir. Devlet, gün geçtikçe büyüyen çocuk işçi istihdamı problemini görmüş ve bunun boyutlarını ve belirlemek ve çözümler bulmak için Uluslararası Çalışma Örgütü (ILO) ile birlikte çalışmaktadır. 1997 yılında 8 yıllık zorunlu eğitim programının kabul edilmesiyle birlikte, işçi çocuk sayısı önemli ölçüde gerilemiştir. Çocuklar 6 veya 7 yaşında okula başlamakta ve 14 veya 15 yaşına kadar devam etmektedir.
- "Kabul Edilebilir Çalışma Koşulları" konusunda ise, Çalışma Bakanlığı'nın yasa gereği asgari ücreti 2 yılda bir Devlet-Sendika-Sanayi Kurulu vasıtasıyla belirlemesi gerekmektedir. Son yıllarda bu uygulama yıllık olarak yapılmış, 2000 yılında ise iki kez düzeltme yapılmış olmakla birlikte, toplam artış enflasyonun altında kalmıştır.
- Toplu iş sözleşmelerinin parçası olan kamu çalışanları da enflasyon endeksi artışı ve % 5 refah payı kadar artış almaktadır. Pek çok sendika daha az saat çalışma pazarlığı yapsa bile, çalışma yasası, haftada 45 saat çalışma sınırı koy-

makta, aynı zamanda işverenin isteyebileceği fazla mesaiyi de sınırlamaktadır.

- Türkiye'deki bir çok çalışan, ulaşım ve yemek gibi ücret dışı avantajlardan, bazıları ise konut ve sübvansiyonlu tatil imkanından yararlanmaktadır.
- Son yıllarda, işçiye ücret dışı olarak sağlanan faydalar sanayi sektöründeki toplam ücretlerin 2/3'sine ulaşmıştır.
- Çalışma Yasası mesleki güvenlik ve sağlık tedbirleri ve prosedürlerini zorunlu kılmakta, fakat uygulamada sınırlı kaynaklar ve güvenlik bilincinin olmaması, çoğu zaman yetersiz kontrol ve uygulama sonucunu doğurmaktadır.
- ABD yatırımlarının bulunduğu sektörlerde şartlar farklılık göstermemektedir.
- Parlamento, kısa bir süre önce, uygulandığında Türkiye'deki işçi haklarını güçlendirecek, bir anayasa değişikliği paketini onaylamıştır.

2.2.3. 2001 (Mali Yılı) Türkiye Ülke Ticaret Rehberi

ABD Dışişleri Bakanlığı tarafından yayınlanan Türkiye Ülke Ticaret Rehberi "FY 2001 Country Commercial Guide: Turkey" başlıklı rapor ise, ekonomik, politik ve piyasa analizleri kullanarak, ABD'li iş çevrelerine Türkiye'deki iş ortamı hakkında kapsamlı bir bakış sunmaktadır. Anılan rapor Ticareti Geliştirme Koordinasyon Komitesi'nin tavsiyesi uyarınca, ABD Büyükelçilikleri tarafından yıllık olarak hazırlanmaktadır.

Raporda, Türk ekonomisinde yapısal ve dönemsel olarak yaşanan ekonomik krizler, enflasyonla mücadele ve istikrar programı, reformlar yolunda atılan adımlar, kur politikaları, tüketim, yatırımlar, enflasyon, ücret ve para politikaları, ekonomide devletin rolü, ödemeler dengesi, gibi konularda kapsamlı ve yukarıda belirtilen 2 raporda yer alan hususlara paralel açıklamalar ve yorumlar yer almaktadır. Bu itibarla, anılan hususlara bu bölümde bir kez daha yer verilmemiştir.

Raporda ülkemizin Avrupa Birliğine tam üyelik süreci hakkında ise şöyle denilmektedir:

" Türkiye'nin Avrupa Birliği için bir aday olarak kabul edilmesi, uzun zamandır ABD'nin stratejik hedefleri arasında yer almaktadır. 2000 yılında tamamlanacak olan Türkiye'nin Katılım Ortaklığı Belgesi insan hakları, demokratikleşme ve

Türkiye'nin AB üyeliğine geçişi için gerekli olan yolu takip etmesi açısından bir "yol haritası" niteliğinde olacaktır. Bu süreç 1999'da temeli atılan, demokratik evrim ve Türkiye'deki insan hakları açısından Müslüman dünyasına örnek oluşturacaktır...."

Öte yandan, 2002 yılı Türkiye Ülke Ticaret Rehberinde ABD iş çevreleri için gerek ihracat açısından, gerekse yatırımlar açısından, en fazla ümit vadeden sanayi ve hizmet sektörleri sıralanarak, bu sektörlerdeki gelişmeler ve iş imkanları konusunda açıklamalarda bulunmaktadır. Bu sektörler sırasıyla şunlardır.

- 1- Elektrikli enerji sistemleri,
- 2- Franchising (bayilik imtiyazları),
- 3- Telekomünikasyon cihazları,
- 4- Bilişim
- 5- Petrol ve boru hatları
- 6- Tıbbi araç ve gereçler,
- 7- Telekomünikasyon hizmetleri,
- 8- Çevre bakım ve temizlik (kirlilik kontrol) cihazları,
- 9- Mimari, yapı ve mühendislik hizmetleri,
- 10- İnşaat malzemeleri
- 11- Savunma sanayi ürünleri
- 12- Otomobil yedek parçaları ve servis hizmetleri

Raporda, benzer şekilde, ABD Tarım sektörü açısından Türkiye'ye ihracatı ve yatırımlar açısından da en fazla gelişme imkanı taşıyan tarımsal ürünler belirtilmiş bulunmaktadır:

- 1- Buğday,
- 2- Arpa,
- 3- Mısır,
- 4- Soya ve soya fasulyesi,
- 5- Tütün,
- 6- Pamuk,

- 7- Donyağı,
- 8- Pirinç,
- 9- Bitki yağları,
- 10- Perakende gıda ürünleri ,

2.2.4. ABD İlaç Sanayicileri Birliği 2002 Yılı Raporu

ABD Ticaret Temsilciliği tarafından sonuçları 30 Nisan 2002 tarihinde açıklanan 2002 yılı incelemesinde dikkate alınmak üzere, ABD İlaç Sanayicileri Birliği (PhRMA) tarafından hazırlanan ve ABD Ticaret Temsilciliği (USTR)'ne sunulan raporda, ülkemizde ilaç patentleri alanında halen önemli sorunlar yaşandığı iddia edilerek, ülkemizin ticari yaptırım uygulanmasını gerektiren "öncelikli ülkeler listesi"ne alınması talep edilmiştir.

PhRMA, özellikle Türkiye’de verilerin münhasıran korunması (data exclusivity) alanında eksiklikler bulunduğunu (ABD firmaları tarafından satışa sunulan ilaçların araştırma verilerine dayanan yerli jeneriklerine Sağlık Bakanlığı tarafından satış ruhsatı veriliyor olması) ve sosyal sigortalar kurumlarınca yabancı ilaçlara karşı ayırmacı uygulamalar bulunduğu (sosyal sigortalar kuruluşlarının kimyasal eşdeğer ilaçlar arasında en ucuz fiyatlı ilaçlarının bedellerini ödeme politikası çerçevesinde, yerli jenerik ilaçlara rekabet sağlıyor olması) iddialarında bulunmaktadır.

Ayrıca, ABD sermayeli ilaç firmaları Türkiye’de pazar payı kaybına uğradıkları yolundaki şikayetlerini her fırsatta dile getirmekte, bu durumu ülkemizde yapmayı öngördükleri yatırımlara karşı engel olarak göstermektedirler.

B Ö L Ü M

İKİLİ TİCARET

3. İKİLİ TİCARET

Ülkemiz ile ABD arasındaki ikili ticari ilişkiler 1993-1996 yılları arasında yaşanan duraklamadan sonra, 1997 yılı başından itibaren hızla gelişmeye başlamıştır. 1998 yılında 6 milyar \$'lık bir seviyeyi ilk defa aşan ticaret hacmi son yıllarda yaklaşık 6-6,5 milyar \$ seviyesinde seyretmektedir. Özellikle ülkemizde son iki yıldır yaşanmakta olan ekonomik kriz ortamına bağlı olarak, ithalat hacmimizde yaşanan daralma ABD'den yapılan ithalata da aynen yansımış bulunmaktadır.

Bu dönemin bir başka önemli özelliği ise, sürekli olarak ülkemiz aleyhine açığa veren ticari ilişkilerin, ABD'den yapılan ithalatın sabit kalması ya da azalmasına karşılık ihracatımızda yaşanan artış sonucu, uzun yıllardır ilk defa dengeye ulaşılmış olmasıdır. Gerçekten de, ülkemizden ABD'ye yönelik ihracatın firmalarımızın bu yöndeki planlı ve kararlı faaliyetleri sonucu sürekli artması ile, geleneksel olarak ABD lehine oluşan ticaret açığı 2001 yılı itibariyle ilk kez dengeye ulaşmıştır.

AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği olgusuna rağmen ikili ticarete yaşanan bu sürekli ve hızlı gelişmenin arkasında yatan nedenler aşağıda maddeler halinde özetlenebilir:

1. Ülkemizin ABD'den gerçekleştirdiği ithalat açısından bakıldığında, bazı sektör ve ürünlerde ülkemiz alt yapısı ABD teknolojisine paralel olarak yapılandırıldığından, modernizasyon ve kapasite artırımı nedenleriyle ilave alımlar ve yedek parça alımları yine aynı ülkeden yapılmaktadır. Örneğin, uçak, uçak yedek parçaları, telekomünikasyon cihazları, makine, silah, teçhizat, gibi.
2. Bazı sektör ve ürünlerde ise ABD'nin dünyanın önde gelen tedarikçi ülkelerinden biri konumunda bulunması nedeniyle, belirli miktarda ithalat zaman zaman sürdürülmektedir.
3. Gerek ABD Eximbank, gerekse ABD Tarım Bakanlığı'na bağlı Ürün Kredi Kurumu (Commodity Credit Corporation-CCC) tarafından sağlanan cazip koşullu ihracat kredileri de, buğday, arpa, pamuk, pirinç, soya fasulyesi ve yağ gibi bazı tarımsal ürünler ithalatının ABD'den gerçekleştirilmesinde belirleyici faktör olmaktadır.
4. Yukarıda açıklanmaya çalışılan bu gelişmeye ihracatımız açısından bakıldığında ise, ABD ekonomisinde yaklaşık 9 yıl süren hızlı büyümenin ithal ta-

lebini tahrik etmesi ve doların diğer para birimlerine karşı göreceli üstünlüğü, son yıllarda Türk sanayicisi ve ihracatçısını uzun vadeli bir planlama ile bu pazara yönelmeye ve kalıcı olmaya itmiştir. Bunun sonucu olarak ihracatımızda sınırlı da olsa sürekli bir artış meydana gelmeye başlamıştır.

Nitekim, son 8 dönem zarfında ABD'ye yönelik ihracatımız 1 milyar \$ seviyesinden 3 milyar \$'lık bir büyüklüğe ulaşarak, yaklaşık % 200 oranında artış göstermiştir. Özellikle 1996-1999 arası 3 yıllık dönemde ihracatımız 1,77 milyar \$'dan 3,04 milyar seviyesine yükselerek, yaklaşık % 100 artmış bulunmaktadır. Ancak, 2000 yılı Kasım ayında ülkemizde yaşanmaya başlanan ekonomik kriz, ABD'den yapılan ithalat yanında bu ülkeye yönelik ihracatı da olumsuz yönde etkilemiş ve iki ülke arasındaki ticaretin gelişimini geçici bir duraklama dönemine sokmuştur.

Yukarıda açıklandığı üzere, son yıllarda ihracatımızda gözlenen bu yüksek oranlı artışa rağmen, 2001 yılı sonundaki 3,05 milyar \$'lık ihracat seviyesi ile ABD toplam ithalatı içindeki payımızın sadece % 0,23 seviyesinde olduğu dikkate alındığında, ülkemizin dünyanın en büyük pazarı olan Amerikan piyasasından yeterli ölçüde yararlanamadığı gerçeği ortaya çıkmaktadır. Nitekim, ülkemiz, aynı yılda ABD pazarına mal tedarik eden tüm ülkeler arasında ancak, 42. sırada yer almaktadır. Nüfusu, ekonomisinin büyüklüğü itibarıyla ülkemiz ile mukayese bile edilemeyecek pek çok ülkenin bu sıralamada daha ön sıralarda yer alması, şüphesiz üzerinde uzun uzun durulması ve sonuçlar çıkarılması gereken bir husustur. Anılan ülkelerin pek çoğu ihracata hatta ABD pazarına yönelik teknoloji, üretim ve pazarlama yapıları ile, ülkemiz ihracatçısından çok önce pazara girmiş ve kalıcı olmayı başarmış bulunmaktadır.

Benzer şekilde, ABD'nin 2001 yılı sonunda ülkemize gerçekleştirdiği 3,09 milyar \$'lık ihracat seviyesi (ülkemiz açısından ABD'den gerçekleştirilen ithalat) ABD toplam ihracatı içinde % 0,31'lik sınırlı paya sahip bulunmaktadır.

ABD'ye yönelik ihracatımızda tüketim malları % 54'lük oran ile en büyük paya sahip olurken, ara malları % 36 ve yatırım malları ise % 10'luk paya sahip bulunmaktadır. Buna karşılık, ABD'den gerçekleşen ithalatın ise ara malları % 62, yatırım malları % 28, tüketim malları % 8 ve diğerleri % 2'sini oluşturmaktadır.

Son 10 yıllık dönem gelişmeleri incelendiğinde iki ülke arasındaki ticari yapının ülkemiz lehine geliştiği görülmektedir. İstatistik verilere sektörel açıdan bakıldığında ise aşağıdaki tespitler yapılabilir:

- Türkiye tarımsal üretim bakımından net ithalatçı konumunda olup, yılda ortalama net 654 milyon \$ tutarında tarımsal ürün satın almaktadır. Bu ürünler genellikle tarımsal sanayiye hammadde girdisi konumunda olan ürünlerden oluşmaktadır. Buna karşılık işlenmiş tarımsal ürünler ve gıda maddeleri alanında ABD'ye bir miktar ihracatta bulunmakta ise de, mal ticaretinin yönü ağırlıklı olarak Türkiye'ye yöneliktir.
- Tekstil ve hazır giyim alanında ABD net ithalatçı pozisyonunda olup, ülkemizden yıllık net 1 milyar \$'ın üzerinde hazır giyim ürünü ithal etmektedir. Bu rakama tekstil (dokumacılık) ürünleri de dahil edildiğinde bu alandaki yıllık ihracat 1,5 milyar \$ seviyesine kadar çıkmaktadır.
- Makine ve ulaşım araçları alanında mal ticareti, ağırlıklı olarak ülkemize yöneliktir. Bu alanda karşılıklı olarak ticaret yapıldığı gözlemlenmekte ise de, Türkiye ağırlıklı olarak enerji üretimine yönelik makine ve cihazlar ile hava ulaşım araçları ithal ederken, ABD ağırlıklı olarak ulaşım araçları parçaları ithal etmektedir.
- Kimyasallarda ise ülkemiz net ithalatçı pozisyonunda olup, ABD'den Türkiye'ye yönelik ortalama yıllık 430 milyon \$ seviyesinde bir satış söz konusudur.

Son yıllarda ABD'ye yönelik ihracatımızın kompozisyonu incelendiğinde, genel olarak ihracatımızda yaşanan yapısal sorunların ABD'ye yönelik ihracatımıza aynen yansdığı gözlemlenmektedir.

ABD'ye yönelik ihracatımızda son dönemde sınırlı da olsa ürün çeşitlenmesi yolunda önemli adımlar atılmış olmasına rağmen, büyük bölümü kotaya tabi olan tekstil ve hazır giyim ürünleri, ihracatımızın yaklaşık % 50'sini (2001 yılında % 47,5 ve 2002 yılında % 48,7'si) oluşturmakta ve en önemli kalemi teşkil etmektedir. Tekstil ve hazır giyim gibi dünya ticaretinde aşırı derecede korunan bir dalda, tek bir sektöre bu denli aşırı bağımlılık, kotalar dolduğunda ya da fiyat rekabeti yönünden sıkıntı yaşanan dönemlerde ülkemiz ihracatı açısından ciddi sorunlara neden olmaktadır. Nitekim, anılan ürünler ihracatında gelişme olduğu dönemlerde, toplam ihracatımız artış trendine girmekte, tersine bu sektör satışlarında duraklama ya da azalma olduğu zamanlarda ise toplam ihracatımız da olumsuz yönde etkilenmektedir.

Anılan sektörümüzü son dönemde, ihracatı hızla arttıran başta mücevherat olmak üzere, turbo jetler, gaz tribünleri ve yedek parçaları, elektrikli makineler ve ci-

hazlar gibi gelişmekte olan yeni sektör ve ürün grupları yanında, gıda maddeleri, demir ve çelik ürünleri, tütün, çimento, halılar ve yer döşemeleri, cam ve seramik ürünleri, deri eşya gibi daha klasik sektör ve kalemler izlemektedir.

Son yıllarda ABD pazarına yönelik ihracatta büyük gelişme gösteren dallardan birisi mücevherat sektörü olup, tekstil ve hazır giyim ürünlerinden sonra ikinci önemli sektör konumuna gelmiştir.

Ancak, ülkemiz sanayinde ve ihracatındaki rolü ve önemi son yıllarda artmış bulunan dayanıklı tüketim malları, otomotiv ve yan sanayi gibi sektörlerde halen ABD pazarında önemli bir gelişme sağlanamamış olması da düşündürücüdür. Ayrıca, uzun yıllar ABD'ye yönelik ihracatta önemli bir yere sahip olan işlenmiş tarım ve gıda ürünlerinin, son yıllarda mukayeseli önemi giderek azalmış bulunmaktadır.

İthalatımızda ise, hava taşıtları (uçaklar) ve uçak parçaları uzun yıllardır en önemli kalemler olma özelliğini sürdürmekte olup, makine ve teçhizat, çeşitli kimyasallar, silah ve mühimmat, telekomünikasyon cihazları, hurda demir ve çelik, sigara ve tütün, buğday, mısır, soya fasulyesi ve soya yağı, pamuk, gübreler, kömür önemli yer tutan diğer kalemlerdir.

Özellikle ABD Tarım Bakanlığı tarafından açılan, oldukça cazip koşullu GSM-102 ve GSM-103 kredi programları çerçevesinde, son yıllarda ABD'den pamuk, yemlik hububat, yağlı tohumlar, pirinç, bitkisel yağlar, hayvansal yağlar ve irmik ithalatımız artış göstermektedir. Nitekim, 120 güne kadar vadeli GSM-102 programı kapsamında 2001 mali yılında ilan edilen 360 milyon \$'lık kredinin tamamı (359,90 milyon \$) yapılan müracaatlar üzerine ihracatçıya tahsis edilmiştir. Programdan yararlanarak ABD'den ithal edilen başlıca kalemler, sırasıyla, pamuk (104,80 milyon \$), proteinli yemler (67,30 milyon \$), yağlı tohumlar (56,70 milyon \$), yemlik hububatlar (46,40 milyon \$) ve bitkisel yağlar (34,60 milyon \$), olarak sıralanabilir.

Diğer taraftan, yatırıma yönelik orta vadeli kredi programı olan GSM-103 kapsamında ise, ülkemize tahsis edilen 5 milyon \$ seviyesindeki krediden kullanım ise ancak, 0,7 milyon \$ seviyesinde kalmıştır. Anılan program kapsamında ise hayvansal genetik, damızlık sığır, besilik canlı hayvanlar, damızlık kümes hayvanları, ithal edilebilmektedir.

İkili ticaret ile ilgili bir başka husus ise, ABD ve Türk dış ticaret istatistikleri arasında çok büyük rakamlara varmamakla birlikte belli ölçüde farklılık bulunmasıdır.

Bu durumun bir nedeni fiili ihracat ve ithalat işlemlerinin gerçekleştirilmesi ara-

sında meydana gelen zaman farkıdır. Diğer bir husus ise, üçüncü ülkeler vasıtasıyla yapılan mal ticaretinde ihracatçı ülkeden başka bir ülkeye ihracat olarak görülen sevkiyatın (örneğin Türkiye’den AB ülkelerine yapılan ihracat) nihai alıcı ülke olan ABD tarafından, menşe ülke nedeniyle ithalat rakamlarına "ABD’nin Türkiye’den ithalatı" olarak yansıtılmasıdır. Bu farklılıkların varlığına rağmen, bu bölümde Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından yayımlanan ülkemiz ihracat ve ithalat rakamları esas alınmıştır.

Tablo VIII. Türkiye-ABD ikili ticareti (1996-2001)

| | İhracat (Milyar \$) | Genel İhracatımız İçindeki Pay (%) | A.B.D.’nin İthalatı İçindeki Pay (%) | İthalat (Milyar \$) | Genel İthalatımız İçindeki Pay (%) | A.B.D.’nin İhracatı İçindeki Pay (%) | Hacim (Milyar \$) | Denge (Milyar \$) |
|------|--------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|--------------------------------|-------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------|------------------------------|------------------------------|
| 1996 | 1,626 | 6,9 | 0,2 | 3,269 | 7,6 | 0,5 | 4,895 | -1,643 |
| 1997 | 2,027 | 7,6 | 0,2 | 4,33 | 8,9 | 0,6 | 6,357 | -2,303 |
| 1998 | 2,233 | 8,1 | 0,2 | 4,053 | 8,7 | 0,6 | 6,286 | -1,82 |
| 1999 | 2,437 | 9 | 0,2 | 3,081 | 7,6 | 0,4 | 5,518 | -0,644 |
| 2000 | 3,135 | 10,8 | 0,3 | 3,911 | 7,2 | 0,5 | 7,046 | -0,77 |
| 2001 | 3,121 | 10 | 0,27 | 3,253 | 8 | 0,5 | 6,373 | -0,133 |

Ülkemiz istatistiklerine göre, yıllık istatistik verilerin mevcut olduğu son yıl olan 2001 yılı sonu itibariyle, ABD’ye yönelik ihracatta ve ABD’den yapılan ithalatta yer alan başlıca kalemler aşağıdaki tabloda sunulmaktadır.

Tablo IX. ABD’ye ihracatımızda başlıca kalemler (\$)

| Madde | 2001 | (%) |
|-----------------------------------------------|---------------|------------|
| Örme giyim eşyası ve aksesuarları | 535.589.796 | 17,1 |
| Örülmemiş giyim eşyası ve aksesuarları | 472.445.309 | 15,1 |
| Hava taşıtları ve bunların aksam ve parçaları | 301.752.773 | 9,6 |
| İnciler ve kıymetli taşlar | 208.839.573 | 6,7 |
| Mensucattan mamul diğer eşyalar | 202.767.571 | 6,5 |
| Demir ve çelik ürünleri | 187.415.788 | 6,0 |
| Nükleer reaktörler, kazanlar, su depoları | 162.650.975 | 5,2 |
| Tütün ve tütün mamulleri | 143.081.783 | 4,5 |
| Pamuk, pamuk ipliği ve pamuklu kumaşlar | 62.498.542 | 2,0 |
| Toplam | 3.120.074.026 | 100,0 |

Tablo X. ABD'den gerçekleşen ithalatta başlıca kalemler (\$)

| Madde | 2001 | (%) |
|-----------------------------------------------|---------------|------------|
| Nükleer reaktörler, kazanlar ve su depoları | 862.206.926 | 26,5 |
| Pamuk | 244.402.177 | 7,5 |
| Elektrikli makinalar, ve cihazlar | 237.313.334 | 7,3 |
| Optik, fotoğraf, sinema cihazları | 230.977.699 | 7,1 |
| Tütün ve tütün mamulleri | 180.868.495 | 5,5 |
| Hava taşıtları ve bunların aksam ve parçaları | 162.389.777 | 5,0 |
| Organik kimyasallar | 160.220.862 | 4,9 |
| Eczacılık ürünleri | 129.554.149 | 3,9 |
| Hayvansal ve bitkisel yağlar | 91.220.573 | 2,8 |
| Plastik ve plastikten mamuller | 86.069.657 | 2,6 |
| Toplam | 3.253.887.259 | 100,0 |

3.1. Mevcut Problemler

3.1.1. Ülkemizin Genel Preferanslar Sistemi'nden yararlanma imkanlarının genişletilmesi

Giriş bölümünde belirtildiği üzere, ABD, Genel Preferanslar Sistemi (GPS) çerçevesinde, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 137 gelişmekte olan ve az gelişmiş ülkeden yapılan belirli mallardaki ithalatında gümrük muafiyeti imkanı tanımaktadır. Diğer taraftan, 1988 tarihli ABD Ticaret Yasası, ABD'nin ihracatını olumsuz yönde etkileyen ülkelere yönelik karşı tedbirler uygulanması için ABD Başkanına yetki vermektedir.

Bu çerçevede, Türkiye'de Fikri Mülkiyet Hakları (FMH) konusunda eksiklikler bulunduğu ve bu durumun Amerikan ihracatını olumsuz etkilediği ileri sürülerek ABD Ticaret Temsilciliği (USTR) tarafından yapılan incelemeler sonucunda, ülkemiz önce 1989 yılında "izleme listesi"ne, bilahare 1992 yılında ise "öncelikli izlenecek ülkeler listesi"ne alınmıştır. Bunun sonucu olarak, Türkiye'nin GPS çerçevesindeki çıkarlarının genişletilmesini, ABD tarafı, fikri mülkiyet hakları mevzuat ve uygulamalarında eleştirilerin yoğunlaştığı noktalarda sağlanacak gelişmeler ile doğrudan ilişkilendirmiştir. 2001 yılında ise, ülkemizde fikri mülkiyet haklarının korunması alanında kaydedilen olumlu gelişmeler dikkate alınarak Türkiye'nin "izleme listesi"ne alındığı açıklanmıştır.

Söz konusu listeler, eleştirilerin en yoğun olduğu ve ilgili ülkeye ABD tarafından ticari yaptırım uygulanmasını gerektiren "öncelikli ülkeler listesi", ilgili ülkenin ticari çıkarlarının genişletilmesini önleyen "öncelikli izlenecek ülkeler listesi" ve fikri mülkiyet hakları alanında büyük ölçüde uluslararası normlara uyum sağlamış olan, ancak mevzuat veya uygulamada halen bazı eksiklikleri olduğu düşünülen ülkelerin izlendiği "izleme listesi"ni kapsamaktadır.

Bu dönem zarfında, son yıllarda ülkemiz ihracatında gelişme potansiyeli bulunan ve vergi avantajı sağlandığında bundan yararlanabilecek çok sayıda ürünün GPS programı kapsamına alınması yolundaki müracaatlarımız, ABD yönetimi tarafından uygulamaya geçirilmemiştir. Benzer şekilde, ihracat seviyesi itibariyle Rekabet İhtiyacı Limitinin aşıldığı altın kolye ve zincir gibi bazı ihraç kalemlerinde, anılan limitlerin askıya alınması yolundaki müracaatlarımız da kabul edilmemektedir. Her iki olumsuz gelişme de, ülkemizin ABD pazarına yönelik uzun vadeli gelişme planlarını olumsuz yönde etkilemeye devam etmektedir.

Son olarak, 2002 yıllık gözden geçirme süreci çerçevesinde ülkemizden Arpaş İhracat İthalat Pazarlama firmasının altın kolye ve zincir ihracatımızdaki (TSUSA 7113.19.50) rekabet ihtiyacı limitinin kaldırılması talebi, USTR tarafından yıllık gözden geçirme sürecine dahil edilmiş bulunmaktadır. Anılan talebin kabul edilmesi halinde, şu an için ABD pazarına 250-300 milyon \$'lık ihracat imkanı bulunan önemli bir sektörde, bir süre öncesine kadar olduğu gibi, limitsiz olarak gümrük vergisinden muaf ithalatın yolu yeniden açılmış olacaktır (giriş bölümünde açıklandığı üzere, rekabet ihtiyacı limitlerini aşan ürünlerde gümrük vergisi tahsili başlamaktadır). Mevzuat gereğince bu konudaki süreç 31.01.2003 tarihinde tamamlanacak ve gözden geçirme sonuçları açıklanacaktır.

3.1.2. Tekstil ve hazır giyim kotaları

Türkiye'nin Amerikan pazarına yönelik tekstil ve konfeksiyon ihracatı, 1985 yılından itibaren Türkiye ile ABD arasındaki GATT Çok Elyafılilar Anlaşması (MFA) çerçevesinde, 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren ise DTÖ Tekstil ve Giyim Anlaşması çerçevesinde imzalanan kısıtlama anlaşmaları ile düzenlenmektedir. Bilindiği gibi, ABD yönetimi, NAFTA ortakları olan Kanada ve Meksika, STA imzaladığı İsrail ve Centilmenlik Anlaşması (Gentlemen's Agreement) yaptığı AB üyesi ülkelere gerçekleştirdiği tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatı dışında, tüm gelişme yolundaki ülkeler çıkışlı ithalata kota uygulamaktadır.

Bu gerekçeden hareketle AB ile gerçekleştirilen gümrük birliğini takiben ülkemiz, Türk tekstil ve hazır giyim ihracatına uygulanan kotaların da kaldırılması gerektiğini bir devlet politikası olarak benimseyerek, ABD yönetimi ile yapılan her seviyedeki görüşmede bu hususu ifade etmiş ise de, bu konuda bir netice elde edilmesi mümkün olmamıştır. Zira, ABD’li yetkililer, İspanya ve Portekiz’e uygulanan tekstil kotalarının AB tam üyeliğini müteakip ve bir geçiş dönemi sonunda kaldırdığını, Türk tekstil ve giyim sanayinin anılan ülkelerdeki sektörlerden daha gelişmiş ve entegre olduğunu, ayrıca Tekstil ve Giyim Anlaşması’nın (ATC) ABD tekstil sektörüne geçiş döneminde başka liberalizasyon adımı atılmayacağı taahhüdü karşılığında kabul ettirilebildiğini ifade etmişlerdir.

2002 yılı itibariyle Türkiye’nin kısıtlama kapsamındaki kategorilerdeki ihracatı, Türkiye’nin ABD’ye yönelik toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatının yaklaşık % 80’ini kapsamakta olup, kısıtlamanın büyük bir bölümünü ülkemiz sanayinin göreceli üstünlüğe sahip olduğu pamuklu ürünler oluşturmaktadır. Halen, ABD, 21 tekstil ve 21 konfeksiyon kategorisinde Türkiye’ye kota uygulamaktadır.

Uzun yıllar ülkemiz kota seviyeleri dolmaz iken, Avrupa piyasasındaki durgunluk ve ABD dolarının değer kazanması sonucu Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü 1997 yılından itibaren yeniden ABD pazarına yönelmiş ve bazı kategorilerdeki kota seviyeleri talebi karşılamakta yetersiz kalmaya başlamıştır. Bu itibarla, Tekstil ve Giyim Anlaşması kapsamında bir liberalizasyon sürecinde olunması ve tedarikçi ülkelerden vaki kota artırım talepleri olumlu karşılanmaz iken, ülkemiz ABD Yönetimi ile önce 1998 yılında yapılan görüşmelerde, bilahare ülkemizde yaşanan deprem felaketi sonrasında 1999 yılında yapılan müzakerelerde sağlanan esnekliklerle sınırlı düzeyde de olsa kota seviyelerinde bazı artışlar sağlayabilmiştir.

Bununla birlikte, 2002 yılı itibariyle kategoriler bazında kullanım oranları değerlendirildiğinde, geçmiş yıllarda olduğu gibi, yılın son bölümünde bazı ürünlerde kota seviyelerinin tamamen kullanılarak tüketileceğini ve yeterli olmayacağını söylemek gerçekçi olacaktır (söz konusu kategoriler sırasıyla, pamuklu örgü t-shirt ve sweat-shirtler, pamuklu ve suni elyaf pantolon ve şortlar, pamuklu çarşaf, pamuklu ve suni elyaf gecelik ve pijamalar, pamuklu bornoz ve sabahlıklar, yünlü pantolonlar, olarak sıralanabilir).

Ancak, ABD’ye yönelik tekstil ve giyim ihracatındaki ana sorun, sektörün yapısal sorunlarına paralel olarak, ihracatın 8-10 kategoriye aşırı bağımlı olması, buna

mukabil kotaya tabii olmayan ya da kotası olsa bile bir türlü dolmayan 100'ü aşkın pamuklu, suni elyaf, yünlü ve diğ er bitkisel elyaftan ürün kategorisinde, kota a ı-sından kısa dönemde hiçbir sıkıntı bulunmaz iken, firmalarımızın fazla faaliyette bu-lunmamasıdır.

Dünya Tekstil ve Hazır Giyim ticaretini düzenleyen Tekstil ve Giyim Anlaşma-sı (ATC) gereğince, 2002 yılı başından itibaren DT   yesi ithalat i ülkeler, kota ser-bestleştirilmesinde üçüncü kademeye geçmiş bulunmaktadı . Bu kapsamda, ABD'nin kota uygulamasını sona erdirerek serbestleştirdiğı kategorilerden Türkiye sadece "Kategori 350" (pamuklu örme-dokuma bornoz, sabahlık ve liz zler)'den ya-rarlanma imkanı bulmuştur. Dolayısıyla, Türkiye bu kategoride 2002 yılı başından itibaren ABD pazarına kota kısıtlaması olmaksızın girebilmektedir.

3.1.3. Anti Damping (ADV) ve Telafi Edici Vergi (TEV) Uygulamaları

ABD'ye yönelik ihracatımızda potansiyel arz eden bazı ürünlerimiz 1985 yılın-dan başlamak üzere ADV ve TEV soruşturmalarına muhatap olmuş ve konulan ila-ve vergiler nedeniyle rekabet şanslarını yitirerek piyasa paylarını kaybetmişlerdir. Ancak,  lkemizde nakit teşviklerin kaldırılması, firmaların işbirliğıne yanaşıp bu so-ruşturmalara daha aktif olarak katılmaya başlamaları ve böylece yıllık idari incele-melerde vergi oranlarının düşürülmesi sonucu, uygulanan ADV ve/veya TEV oran-ları azalmış olmakla birlikte, etkileri hâlâ bazı ürünlerde devam etmektedir.

Bununla birlikte, ABD tarafından ülkemiz menşeli muhtelif ihraç ürünlerine uy-gulanmakta olan anti-damping ve telafi edici vergiler, anılan  r nlerimizin ABD'ye ihracatını olumsuz yönde etkilemeye devam etmektedir.

Halihazırda, ABD'nin ülkemizden gerçekleştirdiğı ithalatta aspirin ve inşaat de-mirleri anti-damping vergisine (ADV), kaynaklı karbon  elik borular ile makarna ise hem anti-damping hem de telafi edici vergilere (TEV) tabidir.

3.1.4. Tarife Kotası (Kontenjanı)

ABD Ticaret Yasası "Section 201" mevzuatı çerçevesinde, ABD, yerli  elik sana-yine korunma tedbiri sağlamak amacıyla, tedarikçileri arasında Türkiye'nin de bu-lunduğı çeşitli ülkelerden ithal edilen muhtelif  elik ürünleri aleyhine soruşturma açmıştır.

Soruşturma sonucunda, ülkemizin gelişmekte olan ülkeler statüsünden yarar-lanması nedeniyle, söz konusu soruşturmaya konu olan 10 ürün kategorisinden sa-

dece bir kategoride (nervürlü demir) ülkemiz çıkışlı ihracata ilave önlem getirilmiştir. Bu çerçevede, ülkemizden yapılan nervürlü demir ithalatında normal vergi oranlarına ilave olarak, ilk yıl % 15, ikinci yıl % 12 ve üçüncü ve son yılda ise % 9 oranlarında ek vergi tahsil edilecektir.

Başkan Bush tarafından alınan karar ile, her ne kadar ülkemizin, ABD toplam ithalatındaki payı % 3'ün altında kalan 10 ürün itibariyle korunma tedbirinden muaf tutulması olumlu karşılanmakta ise de, bu karar ABD'ye yönelik toplam 860.000 ton seviyesindeki ihracatımızın yaklaşık % 30'una tekabül eden 253.000 tonluk nervürlü demir ihracatı üzerinde olumsuz etkilere neden olacaktır.

3.1.5. Yaş ve Kuru Meyve İhracatında Yaşanan Sorunlar

İhracatçılarımızın ABD'ye yönelik yaş ve kuru meyve ihracatında karşılaştığı en büyük sorun, Gıda ve İlaç Teşkilatı (FDA) tarafından ithalat öncesi yapılan uygulamalardan kaynaklanmaktadır. Firmalarımız tarafından yapılan açıklamalara göre, özellikle 11 Eylül olaylarından sonra, FDA tarafından ithalattan önce yapılmakta olan kontrollerin daha da sıkıştırılmasına bağlı olarak zaman kayıpları yaşanmakta, tüm konteynır içindeki mallar aynı olsa bile kontrollerde tüm konteynerler boşaltılmakta, bu ise yükleme-boşaltma masraflarının artmasına neden olmaktadır. Bu konuda FDA'ya yapılan itirazlarda muhatap bulmakta güçlük çekildiği, ayrıca gümrük işlemlerinin yavaş ve sorunlu yürüdüğü ihracatçılarımız tarafından ifade edilmektedir.

Bu konuda sevindirici bir gelişme ise, ülkemiz menşeli çekirdeksiz kuru üzüm partilerinde yüksek oranda pestisid ve kurşun kalıntısının bulunduğu iddiasıyla, uzun bir süredir yaşanan problemlerin son zamanlarda hafiflemesidir. Ege İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliğinin bildirdiğine göre, son zamanlarda içinde barındırdığı kurşun ve tarım ilaçları kalıntılarının uluslararası limitlerin üzerinde olması nedeniyle, FDA tarafından bu ürün üzerinde yapılan tüm testlerde, partilerin hemen hemen tamamı sağlıklı bulunmuştur.

3.2. ABD Pazarına İhracat

ABD pazarının sektör ve ürün bazında detaylı bir analizini sunmaya başlamadan önce, ülkemiz üretim ve ihracat yapısı açısından kısa bir değerlendirme yapılmasının yararlı olacağı düşünülmektedir. Söz konusu değerlendirme ile daha sonraki bölümde yapılacak olan ABD sanayinin genel görünümü ve sektör/madde ana-

lizleri bir araya geldiğinde ise, daha sağlıklı bir değerlendirme yapılmasının mümkün olabileceği açıktır.

Kabul etmek gerekir ki, tarım, Türkiye ekonomisinin dışa kapalı ve verimsiz sektörlerinden birisidir. Bu nedenle, özellikle uluslararası piyasalarda yaygın olarak ticareti yapılan ürünlerde (buğday, mısır, pamuk, ayçiçeği, pirinç, soya fasulyesi vb.) ülkemiz mamullerinin dış pazarda ihraç imkanı sınırlı bulunmaktadır. Bu tür ürünlerde ABD ya da dünya pazarlarına giriş ile ilgili birinci husus malın fiyatı ise, ikinci husus da malın kalitesidir. Dünya fiyatında bir mamul üretimi için ülkemizde, tarım alanında AR-GE çalışmalarına, ekonomik ölçekte bir tarım arazisine, seçilen tarımsal üretime uygun makine ve ekipmana, yeterli sayıda ve kalitede idari ve teknik personele ve finansman gücüne sahip profesyonel işletmelere ihtiyaç bulunmaktadır. Tarım sektörüne yönelik bu yapılanma uzun vadeli ve istikrarlı çalışmalar gerektirmektedir.

Kısa vadede ise, tütün, işlenmiş meyve ve sebze (turşu, salça, reçel, biber, konserve, kurutulmuş ve dondurulmuş ürünler vb.) ile dünyada hareketlenmeye başlayan organik tarım ile ilgili kapsamlı ve sürekli çalışmalar yapılması halinde ABD'ye ihracat imkanı bulunabileceği düşünülmektedir. Bununla birlikte, tarım tüm dünyada hassas bir sektör olarak ele alındığından tarımsal ürünler ticaretini kısıtlayan en önemli husus bu ürünlere getirilen oldukça katı standart uygulamalarıdır. Bu itibarla, uygulanacak üretim metodlarının hedef olarak seçilen ülke ya da ülkelere göre başlangıçta şekillenmesi gerekmektedir.

Madencilik alanında iki ülke arasındaki mevcut durum ise, küçük ölçekte petrol türevi ile maden cevheri ihracatından oluşmaktadır. Ülkemiz dünya ölçeğinde yaygın kullanımı bulunan petrol, kömür, demir cevheri vb. yönünden yetersiz rezervlere sahip olmakla birlikte, krom, bor, bakır, çinko ve kurşun madenleri açısından işlenebilir ekonomik rezervlere sahip bulunmaktadır. Bu sektörde uzun vadede, ekonomik değeri bulunan doğal kaynakların uygun teknoloji ile işlenerek dünya pazarlarına sunulması hedeflenmelidir. Kısa vadede ise, madencilik ile ilgili olarak, ABD pazarında değerlendirilebilecek bazı potansiyel imkanların bulunduğu düşünülmektedir. Özellikle inşaat sektöründe kullanılan mermer, granit ve diğer dekoratif taşların işlenerek pazarlanması imkanının yüksek olduğu düşünülmektedir. Bu alanda ülkemizde bulunan işletmelerin ellerindeki mevcut tesisler ile uluslararası piyasada talep görebilecek kalitede mal üretmeleri mümkün bulunmaktadır.

Özellikle ABD'ye yönelik ihracatta maliyet hesabında önemli bir yer tutan nakliye-ye yönelik destekler (işlenmiş ürünlere yönelik) ile birlikte yoğun bir tanıtım ve pazarlama çalışması yapılması halinde bu alanda başarı sağlanabileceği düşünülmektedir.

İmalat sanayi ise dünya ticaretinde en büyük mücadelenin verildiği alan olarak ortaya çıkmaktadır. Bu alanda tüm gelişmiş ve gelişmekte olan ülkeler, dünya ticaretini düzenlemeye yönelik uluslararası anlaşmalara rağmen iç sanayilerini korumaya, buna karşılık dünyadaki pazar paylarını arttırmaya yönelik önlemler almaktadır. Bu önlemler daha önceki bölümlerde değinildiği üzere miktar kısıtlamaları, gümrük vergileri ve tarife dışı engeller olarak ortaya çıkmaktadır. Bu anlamda sahip olduğumuz üretim maliyetleri ne ölçüde düşük olursa olsun, yapılan ihracatın ABD firmalarının pazarını etkilediği (pazar bozulmasına neden olduğu) ölçüde kısıtlamaya ya da karşı tedbirlere tabi olacağı açıktır.

Nitekim, Dış Ticaret Müsteşarlığınca hazırlanan "Türkiye Dış Ticaret Stratejisi 2005-2023" isimli raporun, Türkiye'nin dış pazarlarda rekabet gücü yüksek mallar başlıklı bölümünde, "...ABD pazarında rekabet gücü yüksek olan ürünler çok çeşitli olmakla birlikte, Türkiye'nin ağırlıklı olarak "hazır giyim" (SITC. 84), "dokuma" (SITC. 65) ve "yaprak tütün" (SITC. 21) gibi dallarda yoğunlaştığı, bu üç ürün grubunun toplam ihracatımızın yarısını oluşturduğu..." ifade edilmektedir.

Aynı bölümde ayrıca, dokuma grubu içinde giderek daha fazla karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü kazanan "pamuklu dokuma" (SYTC. 652), "sentetik ve suni elyaf-tan dokuma" (SITC. 653) ve "sunî elyaf dışı liflerde dokuma" (SITC. 654)'nın ABD ithalatı içindeki payının azaldığı, hazır giyim grubu içinde "erkekler için örme giyim eşyası" (SUITC. 843)'nda ABD'nin giderek daha fazla ithalat yaptığı ve Türkiye'nin bu pazardaki rekabet gücünün artmakta olduğu ifade edilmektedir.

Ülkemizin ABD "yaprak tütün" (SITC. 121) pazarında önemli bir satıcı olmaya devam etmesine karşın, bu ürünün ABD ithalatı içerisindeki ağırlığının azaldığının belirtildiği raporda, "işlenmemiş mineral maddeler" (SITC. 278), "bitkisel yağlar" (SITC. 421), "taş ve topraktan inşaat malzemeleri" (SITC. 661), "metal tellerden muller" (SITC. 693)'in karşılaştırmalı rekabet üstünlüğü olan ve 1990-99 döneminde Türkiye'nin RCA (Karşılaştırmalı Üstünlük Katsayısı)'sını artırdığı mallar arasında olduğu, ancak ABD'nin bu mallarda yaptığı ithalatın payının düştüğü ya da aynı seviyede kaldığı belirtilmektedir.

Ayrıca, raporda, AB pazarında Türkiye'nin hakimiyetini arttırdığı mallardan birisi olan "televizyon alıcıları" (SITC. 761)'nda, Türkiye'nin ABD pazarında rekabet gücü yüksek ürünler arasında bulunmadığı açıklanmaktadır.

Buna göre, mevcut ticaret hacminin, yukarıda belirtilen yasaklama ve engellerle karşılaşmadan, ülkemiz lehine geliştirilebilmesi için:

- seçilen üretim alanlarının ABD'de üretimi olmayan, üretimi terkedilmiş ya da ciddi bir üretim kapasitesi olmayan alanlarda yoğunlaşması (deri giyim, deri ayakkabı, saraciye ürünleri, çimento, turşu, salça, el halısı, seramik ve cam eşya vb.),
- yapılan ihracatın ABD iç pazarında, ciddi bir zarar tehdidine neden olacak pazar payına sahip olmaması,
- yapılan ihracatın ABD'de üretimi yapılan güçlü sektörlerle ara malı teminine yönelik olması,
- üretilen ürünün her halükarda teknoloji açısından ileri teknoloji içeren bir ürün olması,

gerektiği düşünülmektedir.

ABD'nin ticaretle ilgili politikaları göz önüne alındığında, iç ya da dünya pazarına sunduğu ürünlerin üretiminde kullanılan hammadde ve ara malların ithalatında herhangi bir kısıtlamaya gitmez iken, net alıcı olduğu nihai mallarda hem miktar hem de ülke bazında seçicilik yaptığı açıkça görülmektedir. (Örneğin tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında kota uygulamasında AB gibi bazı ülkelerin muaf tutulması, ya da anti-damping ve anti-sübvansiyon soruşturmalarındaki seçicilik gibi).

3.3. Türkiye'den İhracat Potansiyeli Yüksek Sektörler

Gıda ve İçecek Ürünleri

İşlenmiş gıda ve içecek sektörü ABD imalat sanayinin önde gelen dallarından birisi olup, toplam sanayi üretiminin yaklaşık 1/6'sını karşılamaktadır. ABD yıllık 486,7 milyar \$ düzeyindeki satışları ile dünyanın en büyük yiyecek ve içecek pazarı olup, 2000 yılı itibarıyla 25,4 milyar \$'lık gıda ve içecek ithalatına karşılık aynı ürünlerde 24,8 milyar \$'lık ihracat gerçekleştirmiş bulunmaktadır. Böylece, ABD son

20 yıllık dönemde ilk defa, 1999 yılında ihraç ettiğinden daha fazla gıda ve içecek ürünü ithal ederek net ithalatçı ülke konumuna gelmiştir. Sektörde çalışanların sayısı toplam 1.527.000 kişi olup, saat başına ortalama ücret 12,08 \$ seviyesindedir. İthalatın % 32'si NAFTA, % 10'u Latin Amerika, % 33'ü Batı Avrupa, % 4'ü Japonya-Çin ekonomik alanı ve % 11'i diğer Asya ülkeleri tarafından karşılanmaktadır. ABD gıda ve içecek ithalatında önde gelen ilk 5 ülke sırasıyla, Kanada, Meksika, Fransa, İtalya ve İngiltere'dir.

Önemli bir gıda ürünleri ihracatçısı olan Türkiye, ne yazık ki halihazırda ABD pazarının ilk 25 tedarikçi ülkesi arasında yer almamaktadır. ABD pazarının büyüklüğü ve ekonominin canlılığı, bireylerin alım gücü ve gıda ürünleri tüketim seviyesi göz önünde bulundurulduğunda, ülkemiz gibi tarımsal ürünlerde kendi kendine yeterli olan bir ülkenin ABD pazarında büyük bir potansiyele sahip olması gerektiği düşünülmektedir. Ancak, çok geniş bir ürün yelpazesine sahip olan Türk gıda sektörünün ABD'ye gerçekleştirdiği ihracat 2001 yılında 326 milyon \$ seviyesinde kalmış ve tütün ihracatındaki gerilemeye bağlı olarak 1997 yılındaki 448 milyon \$'lık seviyenin bile gerisine düşmüştür. Halihazırda ABD gıda pazarında sınırlı da olsa payı bulunan ya da önümüzdeki dönemde rekabet şansı bulabileceği düşünülen belli başlı ihraç kalemleri şunlardır:

- Fındık

Fındık ülkemizden ABD'ye gerçekleştirilen ihracatta artık geleneksel hale gelmiş bir ihraç kalemidir. Dünyanın en büyük fındık üretici ülkesi olan ve dünya üretiminin yaklaşık % 75'ini tek başına gerçekleştiren ülkemizden ABD'ye fındık ihracatı yıldan yıla dalgalanmalar göstermekle birlikte yaklaşık 5.000-7.500 ton civarındadır. Nitekim, ülkemizden ABD'ye yapılan fındık ihracatı 2001 yılında 21,5 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Ülkemizden ithal edilen fındığın tamamına yakını çikolata ve pasta sanayinde girdi olarak kullanılmakta, halkın kuruyemiş olarak doğrudan tüketme alışkanlığı ise yok denecek kadar az bulunmaktadır. Doğal olarak, dünyanın en büyük badem üreticisi ve ihracatçısı olan ABD'nin badem üretimi ve fiyat politikası fındık ihracatımızı doğrudan etkilemektedir. Fındık pazarında başlıca rakip ülkeler İtalya ve İspanya olup, Amerika'nın yıllık 2.000 ton gibi düşük seviyelerde gerçekleşen yerli üretiminin tamamına yakını Oregon eyaletinde gerçekleştirilmektedir. Ülkemiz fındık ihracatçılarının ABD'ye yönelik pazarlama ve tanıtım faaliyetleri son yıllarda yoğunlaşmıştır. Oregon Fındık Üreticileri Birliği ile yapılan temas ve görüşmeler sonunda, fındığın ABD çapında tanıtımını yapmak ve tü-

ketimini artırmak üzere ortak faaliyette bulunulması kararlaştırılmıştır. Bu amaçla, ortak bir komite kurularak, ortak tanıtım bütçesi oluşturulmuş olup, bu faaliyetlerin önümüzdeki dönemde ABD çapında fındık tüketimini geliştirmesi ve ülkemizden yapılan ithalatı da artırması beklenmektedir.

- Kuru Meyveler

Ülkemizden ABD pazarına ihracat potansiyeli bulunan bir başka önemli gıda maddesi ise kuru meyvelerdir-özellikle kuru incir ve kayısı-. Türkiye, dünyanın en önemli taze incir üreticisi olmasının verdiği bir avantaj ile kuru incir ihracatında lider konumunda olup, dünya taze incir üretiminin % 23,5'ini ve kuru incir üretiminin de % 51,6'sını karşılamaktadır. Nitekim, pazardaki başlıca rakipleri Yunanistan ve Suriye olan Türkiye, 2001 yılında ABD'ye 2 milyon \$ değerinde kuru incir ihracatı yapmıştır. Ayrıca, dünya yaş ve kuru kayısı üretiminde birinci sırada yer alan ülkemiz, toplam kuru kayısı ihracatının % 59,1'ini en önemli beş pazar olan ABD, İngiltere, Almanya, Fransa ve Rusya Federasyonu'na yapmaktadır. Nitekim, 2001 yılında ABD'ye gerçekleşen kuru kayısı ihracatı 18,5 milyon \$'a ulaşmıştır. Gerek kuru kayısı, gerekse kuru incir, ağırlıklı olarak pasta, bisküvi ve tahıl sanayinde girdi olarak kullanılmakta olup, kuru kayısının ABD'de son yıllarda yaygınlaşan doğal gıda dükkanlarında ve süper marketlerde paketli ya da dökme olarak satışı hızla artmaktadır.

- Zeytin ve Zeytinyağı

Türkiye, sahip olduğu iklim özellikleri sayesinde, İtalya, İspanya, Yunanistan ve Tunus gibi ülkeler ile birlikte dünyanın önde gelen zeytin ve zeytinyağı üreticilerinden olup, dünya sofralık zeytin üretiminde ikinci, yağlık zeytin ile zeytinyağı üretiminde ise dördüncü büyük üretici konumundadır. Son yıllarda dünya çapında zeytinyağına yönelik talebin artması Türkiye için yeni ihrac pazarlarının ortaya çıkmasını sağlamış ve daha önce zeytinyağı ihracatı yapılmamış ülkeler, Türkiye'ye yeni olanaklar sunmuştur. Ülkemiz açısından en önemli ve istikrarlı zeytinyağı ithalatçılarından birisi ABD olup, bu pazarın ihracatımızdaki payı son beş yıl itibariyle % 23 seviyesine kadar yükselmiştir. Ülkemiz, İtalya ve İspanya'dan sonra ABD'nin üçüncü veya dördüncü büyük zeytinyağı tedarikçisi konumunda olup, 2001 yılında ABD'ye 19 milyon \$'lık zeytinyağı ihrac edilmiştir. Ancak, İtalya ve İspanya'nın, pazarı, geniş dağıtım kanalları aracılığıyla ellerinde tutmaları, ülkemiz ihracatçılarının pazara kendi markaları ile girmelerini sınırlamaktadır. Dünya zeytinyağı tüketimin-

de son yıllarda oluşan önemli bir eğilim de, zeytinyağının kaliteli ve mümkün olduğunca doğal şartlarda üretilmiş olmasıdır. Türk zeytinyağı üreticilerinin gelecek dönemde ABD pazarında kalıcı olabilmek için, kaliteli ve doğal zeytinyağı üretimine yönelmeleri, ayrıca, pazarda kendi markaları ile satışa önem vermeleri gerekmektedir. Dünyada giderek artan sağlık bilinci ve doğal yollarla üretilmiş olan gıdalara talep nedeniyle, önümüzdeki yıllarda dünya ticaretinde zeytinyağının öneminin daha da artması beklenmektedir. Diğer taraftan, ABD yıllık 204 milyon \$ seviyesindeki ithalatı ile dünyanın en büyük zeytin ithalatçısıdır.

- Yaş Meyve Sebze ve Kesme Çiçek

Yıllık yaklaşık 40 milyon ton civarında yaş meyve ve sebze üretimi ile dünyanın önemli üreticilerinden birisi konumunda bulunan ülkemizde, ihracat oranı oldukça düşük seviyelerde olup, aynı şekilde ABD pazarındaki payımız önemsiz seviyelerdedir. Oysa ki, ABD 2001 yılı sonundaki 1,61 milyon \$ düzeyindeki tropik meyve, 308 milyon \$ düzeyindeki narenciye ve 1,06 milyon \$ seviyesindeki diğer yaş meyve ithalatıyla dünyanın en büyük ithalatçı ülkelerinden birisidir. Pazardaki başlıca tedarikçiler ise, son yıllarda meydana gelen gelişmeler sonucu Meksika, Şili, Ekvator, İspanya ve İtalya'dır. En büyük ithal kalemleri, domates (755 milyon \$), üzüm (580 milyon \$), biber (505 milyon \$), karpuz (285 milyon \$), salatalık (200 milyon \$), soğan (168 milyon \$) ve mango (152 milyon \$)'dur. Bir başka önemli ithal kalemi olan kesilmiş çiçek ithalatı ise yıllık 600 milyon \$ düzeyindedir. Ülkemizin ABD pazarına coğrafi uzaklığı bu tür ihrac kalemlerinde en büyük engel gibi gözükse de, İspanya'nın mandalina, ya da Şili'nin taze üzüm pazarındaki egemen konumları bu unsurun aşılabildiğini göstermesi açısından değerlendirilmesi gereken bir husustur. Günümüz dünyasında meyve üretim ve ticaretini etkileyen önemli unsurlardan birisi olan yeni çeşitlerin geliştirilmesinin yanı sıra, üzerinde en fazla durulan konulardan birisi de kimyasal girdi kullanımını azaltan entegre meyve üretimi (IFP) tekniklerinin önem kazanmasıdır. Ülkemizin tarım alanlarının gelişmiş ülkeler düzeyinde zarar görmemiş olmasının yanında, ihracata konu meyve ve sebzelerin uluslararası piyasalarda talep edilen çeşitlere uygun hale getirilmesi, ambalaj konusuna gerekli önemin verilmesi ve üretimden tüketime miktar ve kalite kayıplarının azaltılması halinde, bu pazarda şansımızın fazla olduğu düşünülmektedir.

- Dondurulmuş Meyve ve Sebze

Ülkemizde dışa dönük gıda sektörlerinin başında gelen dondurulmuş meyve-sebze üretiminin yaklaşık % 70'i ihrac edilmekte olup, başlıca ihrac pazarı olan AB

lkeleri yanında, ABD ve Japonya diğer önemli pazarlar arasındadır. ABD'nin 2001 yılında gerçekleştirdiği 2,64 milyar \$'lık dondurulmuş sebze ve 117 milyon \$'lık dondurulmuş meyve ithalatında en önemli kalemler ise, 340 milyon \$ tutarındaki ithalat seviyesi ile dondurulmuş patates, onu takiben yıllık 160 milyon \$'lık ithalat seviyesi ile dondurulmuş brokolidir. Geleneksel hale gelmiş ürün gruplarının yanı sıra, zgn biçimde işlenmiş, katma değeri yüksek, perakende tüketime hazır ürünler ile organik ürünlerin pazar paylarının artması beklenmektedir. Hiçbir katkı maddesi içermeksizin, organik olarak üretilmiş dondurulmuş meyve ve sebzeler grubu gelişmiş ülke pazarlarında geniş ölçüde alıcı bulmaya devam edecektir.

- Konserve Meyve ve Sebze

İlerinde 11 adet yabancı sermayeli şirketin de bulunduğu toplam 130 küçüklü büyüklü işletmeden oluşan ülkemiz konserve meyve ve sebze sektörü, ihracata yönelik yapısı ile önemli bir gıda sektörüdür. Nitekim, sektördeki dünya ihracatının % 2'den biraz fazla kısmı ülkemiz tarafından karşılanmakta olup, dünyanın en büyük ihracatçısı konumundaki Çin Halk Cumhuriyeti yerli üretiminin fazla olmasından yararlanırken, Hollanda, ABD ve Fransa gibi ülkeler üretimleri çok aşır olmamakla birlikte gıda üretim teknolojisinde yakaladıkları yüksek seviyeden yararlanmaktadır. Ülkemiz ihracatında en önemli pazarlar Almanya, Hollanda ve İngiltere'den sonra ABD'dir. ABD pazarı 2001 yılında 1,49 milyon \$'lık konserve sebze ve mantar, 559 milyon \$'lık konserve meyve ithalatı gerçekleştirmiş olup, ülkemizden yapılan ithalat ise yalnızca 13 milyon \$ seviyesindedir. Dünyada dondurulmuş meyve ve sebzeler konserve ürünlerin tüketimini frenlemekte ise de, kısa dönemde tüketimde bir gerileme beklenmemektedir.

- Meyve ve Sebze Suyu ve Konsantresi

Ülkemizin dünya meyve suyu ve konsantresi ihracatı içindeki payı miktar olarak 1989 yılında % 0,4 iken, bu oran 1997 yılında % 2,4'e çıkmıştır. Ancak, önde gelen meyve ve sebze suyu ithalatçılarından birisi olan ABD pazarındaki payımız hâlâ çok sınırlı seviyelerdedir. Nitekim son yıllarda ABD meyve ve sebze suyu ithalatı değer olarak 700-800 milyon \$ civarında değişmekle birlikte, ülkemizin bu pazardaki payı 1997'de 7,1 milyon \$'dan 2001 yılına gelindiğinde ancak 9,8 milyon \$'a yükselmiştir. Piyasadaki başlıca tedarikçi lkeler Arjantin (110 milyon \$), Brezilya (89 milyon \$), şili (59 milyon \$), Meksika (58 milyon \$) ve Filipinler (49 milyon \$)'dir. İthalatta yer alan başlıca meyve ve sebze suyu kalemleri ise, elma suyu (230 milyon \$), portakal suyu (185 milyon \$) ve ananas suyudur.

- Organik Tarım Ürünleri

Türkiye’de sözleşmeli yetiştiricilik sistemi ile başlayan organik tarım ürünleri üretimi, talep yaratma çabalarının yoğunluk kazanması sonucu son yıllarda bağımsız projelerle de desteklenmeye başlamıştır. 1985-86 yıllarında ihracata konu olan organik tarım ürünleri sadece kuru üzüm, kuru incir ve kuru kayısı iken, 2000 yılında sektör ve ürün yelpazesi genişlemiştir. Nitekim, son yıllarda organik ürünler üretim ve ihracatı, sert kabuklu ve kuru meyveler, dondurulmuş meyve ve sebzeler, yaş meyveler ve sebzeler, baharatlar ve bakliyat sektörlerinde yoğunlaşmış, gülsuyu, gülyağı, zeytinyağı ve pamuk, üretim ve ihracatı gerçekleştirilen diğer organik ürünler olmuştur. Dünya çapında organik gıda satışları sürekli artış eğiliminde olup, satışlar 1996-2000 yılları arasında ABD’de %128,6 oranında artış göstererek 8 milyar \$’a, Japonya’da % 150 artarak 2,5 milyar \$’a, Kanada’da % 135,7 artarak 825 milyon \$’a ve Avustralya’da % 200 artarak 150 milyon \$’a ulaşmıştır. Buna ek olarak sağlık ve çevresel konularda bilinçli tüketicilerin sayısının artması ve destekleyici hükümet politikaları ile organik gıdalara olan talebin büyüyerek devam etmesi beklenmektedir. ABD pazarında organik gıda satan mağazaların sayısındaki hızlı artış, internet ortamında yapılan satışlardaki patlama, bu sektörde Türkiye açısından önemli ihracat fırsatlarının bulunduğunu göstermektedir.

- Makarna

Dünya makarna üretimi ve ihracatında söz sahibi ülkelerinden birisi olan ülkemiz, makarna ihracatçıları arasında miktar bazında 1993 yılında 4. ve 1994-1997 döneminde ise 3. ülke konumunda bulunmaktadır. Nitekim, Türkiye dünya makarna ihracatının miktar bazında 1993 yılında % 3,9’unu gerçekleştirirken, 1995 de bu rakam % 6,5’e ve 1997 yılında da ise % 6,2’ye yükselmiştir. Öte yandan, ihracatımızın neredeyse tamamını oluşturan pişirilmemiş makarna ürünleri esas alınarak aynı değerlendirme yapılırsa; 1996 ve 1997 yılları itibariyle İtalya ve Çin’den sonra 3. ve 1998 yılı içerisinde de İtalya’dan sonra dünyanın 2. büyük ihracatçısı olduğumuz görülmektedir. ABD dünyanın en önemli makarna ithalatçılarından birisi olup, 2001 yılı itibariyle toplam 1,90 milyon \$ değerinde ithalat gerçekleştirmiştir. İthalatta en büyük tedarikçi ülke İtalya olup, bu ülkeyi Fransa ve Türkiye izlemektedir. Ülkemiz makarna sanayinin ilk kez ABD pazarına girmesini müteakip, açılan AD ve CVD soruşturmaları sonucu ihracatımıza konulan vergiler, makarna sanayinin pazarda büyüme ve gelişme çabalarına büyük ölçüde engel olmuştur. Bununla birlikte, son zamanlarda yıllık gözden geçirme süreçlerinde vergi oranlarında meydana

gelen indirimler, sektörün pazar şansını yeniden yakalayabileceği ümidini vermektedir.

- Baharatlar

ABD'nin baharat ithalatı yıllık 550-630 milyon \$ düzeyinde dalgalanmakta olup, ülkemizden yapılan ithalat yıllardır 18-19 milyon \$ civarında durağan bir seyir izlemektedir. Pazardaki başlıca rakiplerimiz Endonezya (106 milyon \$), Madagaskar (79 milyon \$), Hindistan (69 milyon \$), Meksika (42 milyon \$) ve Brezilya (35 milyon \$)'dan oluşmaktadır.

- Çay

Dünyanın belli başlı çay ithalatçılarından birisi olan ABD yıllık 250 milyon \$ seviyesinde ithalat gerçekleştirmektedir. Büyük bir ihracat potansiyeline sahip olan ülkemiz ilk kez 1990'lı yılların sonunda piyasaya girmiş olup, 2001 yılı sonunda 1,2 milyon \$ düzeyinde ihracat gerçekleştirmiştir. İthalatta başlıca ülkeler Kanada (54 milyon \$), Arjantin (33 milyon \$), Hindistan (25 milyon \$), Çin (23 milyon \$) ve Kenya (16 milyon \$)'dır. Her yıl çay üretiminde arz fazlası sorunu yaşayan ve üretimin özel sektöre açılmasıyla kalite ve ambalaj konularında büyük atılım yapan çay sektörünün, ABD pazarında büyük şansı olduğu düşünülmektedir.

- Tütün ve Tütün Mamulleri

Tütün, ihracatımızda çeşitlenmenin başladığı 1980'li yılların ortalarına kadar, ABD'ye yönelik toplam ihracatımızın önemli bir bölümünü oluşturmaktadır. Ülkemiz menşeli şark (oriental) tipi tütünün hemen hemen tüm sigara cinslerinde belli bir oranda kullanılması zorunluluğu ve Amerika'da yerli üretiminin bulunmaması, ülkemiz yanında Bulgaristan, Yunanistan, Makedonya gibi ülkelere her yıl belli miktarda şark tipi tütün ithalatı yapılmasını zorunlu kılmaktadır. ABD'nin yaklaşık 1 milyar \$ düzeyindeki tütün ithalatında ülkemiz ilk sırayı almakta olup, Brezilya, Malawi, Arjantin, Bulgaristan ve Yunanistan diğer önemli tedarikçi ülkelerdir. Ancak, son zamanlarda sigaranın sağlığa zararı konusunda kamuoyunun bilinçlenmesi ve bazı eyaletlerde sigaranın verdiği zararlar konusundaki davaların çok büyük tazminat miktarları ile sonuçlanması, buna bağlı olarak sigara üzerine yüklü miktarlarda vergi konulması, ABD'de sigara tüketimini ve dolayısıyla sigara sanayini olumsuz yönde etkilemektedir. Bunun doğal bir sonucu olarak, Amerika'nın toplam tütün ithalatı ve bu ülkeye yönelik ihracatımız genel bir gerileme eğilimi içerisine girmiş bulunmaktadır. Nitekim, 1980-90 döneminde yıllık 300-350 milyon \$ seviyesin-

de gerçekleşen tütün ve mamülleri ihracatımız 2001 yılında 162 milyon \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu çerçevede, iç talepte meydana gelen gerilemeye bir çözüm olarak ABD sigara sanayi son yıllarda yurt dışı yatırımlara ve çalışmalara yönelmiş bulunmaktadır.

- Şarap ve Bira

ABD yıllık toplam 4,6 milyar \$'a ulaşan ithalat seviyesi ile dünyanın en büyük şarap (2,2 milyar \$) ve bira (2,4 milyar \$) ithalatçısı ülkesi konumundadır. İthalatta ilk sıralarda yer alan ülkeler, başta Meksika (878 milyon \$) olmak üzere, Fransa (812 milyon \$), Hollanda (784 milyon \$), İtalya (637 milyon \$) ve Avustralya (345 milyon \$)'dır. Ülkemizden dökme olarak gerçekleştirilen şarap ithalatı istikrarlı bir seyir izlememekte ve yıllık 200-300 bin \$ civarında değişmektedir.

Bir bütün olarak ele alındığında ise, çok sayıda gıda alt sektörünün ve ihrac kaleminin ABD pazarında rekabet şansı bulunduğu düşünülmekte olup, karşılaşılan en önemli sorunlar, sırasıyla, yaklaşık % 20-25'lere varan yüksek oranlı gümrük vergileri, rakip ülkelerin yıkıcı rekabeti ve gıda ürünlerinde dünya örneklerinin üzerindeki standart uygulamaları, konularında yaşanmaktadır. Bu amaçla, standartlardan en ufak taviz vermeden, kalite ve ambalaja önem verilmeli, ayrıca doğrudan, gıda perakende zincirleri ile temas kurmaya yönelinmelidir.

Tekstil ve Hazır Giyim

İstihdam ve ihracat açısından ülkemizin en önemli sektörlerinden birisi olan, aynı zamanda hazır giyimde dünyanın 7. büyük ihracatçısı konumunda bulunan Türk tekstil ve hazır giyim sektörü, uzun yıllardır yaşadığı problemlere ve gösterdiği çabalara rağmen ABD pazarında bir türlü arzu ettiği yere gelememiştir. Dünyanın en büyük tekstil ve hazır giyim ithalatçısı olan ABD, 2000 yılında yaptığı 66,3 milyar \$'lık ithalat seviyesi ile dünya hazır giyim ithalatının % 33,3'ünü tek başına gerçekleştirmektedir. Ülkemiz yaklaşık % 2,4'lük pazar payı ile ABD'nin 15. tedarikçisi konumundadır. Bu durumun temelinde, ülkemizin ABD pazarına 1980'li yılların ikinci yarısından itibaren oldukça geç bir tarihte girmesi sonucu, daha düşük kota seviyeleri ile sınırlandırılması, pazara daha önce giren başta Uzak Asya ülkeleri olmak üzere geleneksel tedarikçilerin daha büyük piyasa payları (kota) ile pazara hakim olmaları gerçeği yatmaktadır. Bununla birlikte ülkemizden yapılan tekstil ve hazır giyim ithalatı sınırlı da olsa her yıl artmaya ve pazar payını büyütmeye devam etmektedir.

ABD tekstil ve hazır giyim sanayi, çok sayıda farklı kaynaktan yönelen ve giderek artan bir global rekabet ortamı ile karşı karşıyadır. Geleneksel Uzak Asya ülkelerinden gelen ucuz ithalat, pazara giren yeni tedarikçiler ile birleştğinde, iç piyasada rekabetçi kalmaya çalışan yerli üreticileri yeni arayışlara yöneltmektedir. Meksika, Orta Amerika ve Karayip ülkeleriyle gerçekleştirilen "üretim paylaşımı" (production sharing) modeli, yerli üreticilerin Uzak Asya ülkeleri ile rekabet etmelerine imkan sağlamıştır. Üretim paylaşımı modeli çerçevesinde, Amerikan firmaları hazır giyim parçalarını birleştirilmek üzere bu ülkelere göndermekte ve dikilen giysileri kota ve vergi avantajı altında ülkelerine ithal etmektedirler. Bu ülkelerde gerçekleştirilen işlemler, yerli üreticiye emek yoğun işlemlerde ucuz işçilikten yararlanmaları fırsatını sağlarken, dizayn, pazarlama ve dağıtım gibi sermaye ve bilgi yoğun işlemler ABD’de gerçekleştirilmektedir. Yakın bir süre öncesine kadar, bu ülkelere gönderilen malzemeler basit dikiş gibi standart işlemler ile bazı küçük değişiklikleri kapsamaktaydı. Ancak, Amerikan üreticileri, maliyetleri daha da düşürmek üzere, son zamanlarda daha yüksek düzeyde beceri gerektiren işlemleri de bu ülkelere taşımışlardır.

NAFTA sonrası, ABD yatırımlarının Meksika’da yoğunlaşması, Meksika’yı en önemli hazır giyim tedarikçisi haline getirmiş, ayrıca diğer NAFTA ortağı Kanada da pazardaki payını hızla artırmıştır. Nitekim, toplam tekstil ve hazır giyim ithalatındaki artışın önemli bir kısmı Meksika ve Kanada’dan kaynaklanmaktadır. Meksika’dan gerçekleşen ithalatın 2/3’ü Amerikan orijinli girdi içerirken, Asya ülkelerinden yapılan ithalatta Amerikan girdisi yok denecek seviyelerdedir. 1998 yılında Meksika’dan yapılan tekstil ve hazır giyim ithalatı ilk kez Çin’i geçmiş, Meksika bu sektör ithalatında 1. tedarikçi ülke konumuna gelmiştir.

Ülkemizin ABD pazarındaki rakiplerine bakıldığında, Meksika ve Karayip ülkelerine ilave olarak, ilk 15 ülke içerisinde özellikle iş gücü maliyetlerinin düşüklüğü nedeniyle büyük bir rekabet gücüne sahip olan Çin, Bangladeş, Pakistan ve Endonezya’nın pazardaki paylarını hızla artırdıkları görülmektedir. Bu itibarla, dünya ticaretinde kotaların kalkacağı 2005 yılından sonra pazardaki rekabetin daha da artacağını söylemek doğru olacaktır.

Şüphesiz, Türkiye’nin ABD ve dünya tekstil pazarındaki geleceğini etkileyecek en önemli gelişme Çin’in 2001 tarihinden itibaren Dünya Ticaret Örgütüne üye olmasıdır. Söz konusu anlaşma tekstil ve hazır giyim sektöründe uygulanmakta olan kotaların 2005 yılına kadar kademeli olarak kaldırılmasını gerekli kılmaktadır. Çin’in

DTÖ üyeliği, tekstil ve hazır giyim sanayisinin sahip olduğu özellikler ile birlikte düşünüldüğünde, diğer tekstil ve hazır giyim ihracatı yapan ülkelerin tedirgin olması kaçınılmazdır. Diğer taraftan 1,5 milyar nüfusluk Çin pazarı da dünyaya açılmak durumunda kalacak, Çinli üreticiler liberalleşen iç pazarda yabancı firmaların rekabetiyle karşı karşıya kalacaklardır. Öte yandan, Çin ile ABD ve AB arasında yapılan ikili anlaşmalar uyarınca, 2009 yılına kadar olan dönemde, ABD'nin Çin'den gerçekleştireceği tekstil ve hazır giyim ithalatındaki artışın pazarı bozucu etkisi olması durumunda, ABD korunma önlemlerine başvurabilecektir.

Rekabetin giderek daha da artacağı bir ortamda ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörünün piyasanın daha üst katmanlarına hitap ederek, katma değeri yüksek, moda ve markaya yönelik mallara ağırlık vermesi, pazarlamada yeni ve modern tekniklere eğilmesi, pamuk egemen yapısından farklı ve karışık elyaf cinsleri kullanımını özendirilmesi, sektörün geleceği açısından izlenmesi gereken stratejinin temel unsurları olarak görülmektedir.

Deri ve Deri Mamulleri

Deri işleme kapasitesinde % 22'lik payı ile bu alanda İtalya'dan sonra Avrupa'nın 2. büyük üreticisi konumunda olan Türk deri sanayi, gerek üretim değeri, gerekse ihracat potansiyeli açısından sürükleyici sektörlerden birisidir. Ayrıca, dünyada örnek olarak gösterilen, çevreye uygun arıtmalı deri sanayi bölgelerine sahip olan Türk deri sanayi, alt yapı, teknoloji ve ihracata yönelik performansı dikkate alındığında önemli rekabet gücüne sahip bir sektördür. Ancak, deri sektörünün temel girdisi olan ham derinin ülke içi üretiminin yeterli olmaması nedeniyle, ham ve yarı işlenmiş deri talebi ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Sektörün toplam ihracatında ABD, deri eşyada 2000 yılında 10,4 milyon \$ ile birinci sırada, deri giyim eşyası ihracatında ise 20 milyon \$ ile beşinci sırada yer almaktadır.

ABD'nin deri giyim, deri mamulleri ve ayakkabı ithalatı 1999 yılında % 1,5 artarak 18 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiştir. Bu talebin karşılanmasında Çin % 51'lik pay ile birinci sırada yer almış, ardından dünya dericiliğinin ve modanın lideri İtalya % 9 pay ile ikinci sıraya yerleşmiş, Brezilya, Meksika ve Endonezya ise toplam % 15 lik pay elde etmişlerdir.

İthalatta en büyük kalemi deri (kauçuk olmayan) ayakkabı ithalatı oluşturmakta olup, yaklaşık 1,3 milyar çift (kişi başına 4 çift ayakkabıdan fazla bir ithalat seviyesi) ve 11,4 milyar \$ düzeyindedir. Deri ayakkabı ithalatında ilk 5 ülke Çin (payı

% 74), Brezilya (% 11), Endonezya (% 5), İtalya (% 4) ve İspanya (% 1,5) olup, anılan ülkeler toplam ithalatın % 91'ini gerçekleştirmektedir.

İthalatta diğer önemli bir kalem olan valiz ve diğer şahsi deri ürünleri (çanta, bayan çantası, cüzdan, eldiven, vs.) ithalatı ise 5,1 milyar \$ seviyesine ulaşmış olup, toplam tüketimin yaklaşık % 83'ü ithalat yoluyla karşılanmaktadır. En büyük kalem olan 2,45 milyar \$ tutarındaki deri valiz ithalatında başlıca tedarikçiler Çin (% 39), Tayland (% 12), Filipinler (% 9), Güney Kore ve Tayvan (% 6'sar)'dır. El çantaları ithalatı 1,02 milyar \$ düzeyinde olup, toplam tüketimin % 89'u ithalat yoluyla karşılanmaktadır. İthalatta % 62'lik pay ile Çin en büyük tedarikçi olup, İtalya % 17 paya sahip bulunmaktadır.

ABD'de palto, manto, ceket ve diğer giyimden oluşan deri giyim eşyası talebi mevsimsel olması ve moda ile yakından ilgili olması nedeniyle dalgalanmalar göstermekte, tüketimin yaklaşık % 86'sı ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Yıllık ithalat seviyesi 1 milyar \$ civarında olup, ithalatın % 59'unu karşılayan Çin büyük fark ile ilk sırada yer almakta, onu İtalya (% 8) ve Pakistan (% 7) izlemektedir.

Son dönemlerde ucuz iş gücünün varlığına bağlı olarak yabancı sermayeli tanınmış firmalar Çin, Endonezya, Pakistan, Hindistan gibi ülkelerde yatırım yaparak, deri üretimi ve ihracatını sürekli artırmaktadırlar. Bu gelişmeler ülkemiz ürünlerinin piyasadaki şansını ve rekabet gücünü zayıflatmaktadır. Türkiye'nin ucuz ve düşük kaliteli deri mamulleri üretiminden, katma değeri yüksek, kaliteli, moda ve dizaynı ön plana çıkaran ürünlere kayması rekabetçi avantajını koruması için önemli bir adım olacaktır. Ayrıca, ülkemizde ham deri ithalatına olan bağımlılığı azaltıcı tedbirler alınmalı, sektörün girdi maliyetleri konusundaki sorunlarına da el atılmalıdır. Amerikan deri ve deri mamulleri pazarı Türk ihracatçıları için önemli bir pazar oluşturmakta olup, uzun vadeli ve yoğun tanıtım faaliyetine ihtiyaç bulunmaktadır.

Demir Çelik Ürünleri

Gerek imalat kapasitesi, gerek ürün kalitesi bakımından ülkemizin önemli ihracat potansiyeline sahip sektörlerden birisi olan demir-çelik sektöründe, ABD her zaman önde gelen hedef pazarlardan birisi olmuştur. Nitekim, sektör 2001 yılında ABD'ye 228 milyon \$'lık demir-çelik ihracat etmiş olup, bunun 50 milyon \$'lık bölümünü nervürlü inşaat demiri oluşturmaktadır. 2001 yılı demir çelik ihracatı içinde değer olarak en büyük pay % 40 ile uzun ürünlere ait olup, bunu sırasıyla %14 ile borular, %13 ile yassı ürünler ve % 12 ile kütükler takip etmektedir.

Sektörde yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen ABD, 2000 yılında 144 milyar \$ olarak gerçekleşen dünya çelik ithalatında, 18,4 milyar \$ ve % 11 pay ile ilk sırada yer alan ülke olmuştur. Bu bağlamda, Amerikan çelik talebinde önümüzdeki dönemlerde % 2'lik bir artış beklenmekte ve Amerikan pazarının Türkiye dahil demir çelik ihracatçıları için oldukça cazip bir pazar olma konumunu sürdürmesi beklenmektedir. Amerikan pazarında en büyük demir çelik ihracatçıları ise, 3,7 milyar \$'lık ihracatı ile Japonya, 2,6 milyar \$ ile Kanada, 1,4 milyar \$ ile Rusya, 1,3 milyar \$ ile Güney Kore ve 1,17 milyar \$ ile Meksika'dır.

Dünya çelik pazarında ihracat şansı yakalamaya çalışan Türkiye'nin karşılaştığı en önemli sorunlardan birisi, dünya üretim potansiyelindeki fazlalıktan dolayı fiyatların düşmesi ve bunun sonucu gelişmiş pazarlarda ortaya çıkan anti-damping soruşturmaları ve sonrasında uygulanan vergilerdir. Nitekim Japonya, Rusya ve G. Kore'den yapılan ithalat nedeniyle son dönemde Kuzey Amerika'da çelik fiyatları aşırı derecede düşmüş ve rekabette zorlanan bazı çelik üreticileri ABD yönetimine baskı uygulayarak, 5.03.2002 tarihinden itibaren çelik ithalatında gümrük vergilerinin % 8'den % 30'a yükseltme kararının alınmasını sağlamışlardır. Bu durumun ABD'ye çelik ihraç eden pek çok ülkeyi rahatsız etmesi sonucu, anılan ülkeler konuyu Dünya Ticaret Örgütü'ne (DTÖ) götürmüşlerdir. ABD'nin çelik ithalatında gümrük vergilerini % 30'a yükseltmesi kararından, kısmen de olsa Türkiye de etkilenecektir. Zira, çelik ihracatındaki 10 kategorinin 9'unda % 3'lük limitlerin altında kaldığı için ABD'nin gümrük vergisinden muaf tutulan Türkiye, demir-çelik boru ve tüpler, soğuk hadde sac, nervürlü inşaat demiri, çelik çubuk-filmaşın (TEV), soğuk haddelenmiş çelik ürünlerine uygulanmakta olan anti-damping ve telafi edici vergilerden etkilenmeye devam etmektedir.

ABD'nin demir çelik ürünlerinde birçok ülkeye yüksek oranda vergi koymasından sonra dünyadaki 15 milyon ton demir-çelik ürünün AB ülkelerine yönelebileceği kaygısıyla Avrupa Birliği de, 28.03.2002 tarihi itibarıyla 15 kalem demir-çelik ürünü ithalatında genel tarife kotası uygulamaya başlamıştır. Nitekim, AB ile hem gümrük birliği kararı, hem de AKÇT anlaşması bulunan Türkiye'nin de bu uygulama kapsamında tutulması, ihracatçılarımız tarafından tepkiyle karşılanmıştır. Ülkemiz 2 milyon 670 bin tonluk ihracat seviyesi ile AB'ye en fazla ihracat yapan ülkelerin başında gelmekte olup, söz konusu kota uygulamasına muhatap olduğu takdirde ihracatın 1 milyon 600 bin tonluk kısmının bundan etkilenmesi beklenmektedir.

Yapı ve İnşaat Malzemeleri

Son yirmi yıllık dönemde Türk inşaat sektörünün yaşadığı dinamizm sayesinde, inşaat malzemeleri ve hırdavat sektörleri hem üretimde hem de ihracatta büyük bir gelişme göstermiştir. Dış ticaretin serbestleşmesi ve Türk inşaat malzemeleri pazarına gittikçe artan sayıda uluslararası firmanın girmesi, sektör dış ticaretinin daha da büyümesine ve Türk ürünlerinin dış pazarlarda aranılan bir kaliteye ulaşmasını sağlamıştır..

Türkiye'nin inşaat malzemeleri ve hırdavat ürünleri ihracatı son yıllarda artış göstermiş ve 2001 yılında 950 milyon \$ seviyesine ulaşmıştır. 2001 yılında sektör tarafından en fazla ihraç edilen ürün grubu toplamdaki % 21 oranıyla yer ve duvar kaplamaları olup, diğer ihraç edilen önemli ürün grupları, plastik borular (% 9), elektrik devresi tertibatları (% 7) ve elektrik kabloları (% 7) dir. İhracatta başlıca pazarlar Almanya ve İngiltere olup, üçüncü büyük ihraç pazarı olan ABD'ye olan ihracat 2000 yılında 54 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir,

Amerikan yapı ve inşaat malzemeleri sektörü 1998 yılı itibariyle 6,7 milyar \$ seviyesinde bir ithalat gerçekleştirmiştir. Bu pazarda başlıca ihracatçıların % 30'luk pazar payı ile Kanada, % 14 ile İtalya, % 13 ile Meksika, % 9 ile Çin ve % 5 ile İspanya olduğu görülmektedir. Ülkemiz menşeli inşaat malzemeleri ve hırdavat ürünlerinin, sahip olduğu kapasite, teknoloji seviyesi ve kalite itibariyle, bu pazarda önemli bir rekabet şansına sahip olduğu düşünülmektedir.

Yapı malzemeleri sektöründe bir diğer önemli gelişme de prefabrike binalar ve yapı sistemleri konusunda yaşanmaktadır. Ülkemizde 1999 yılında yaşanan depremin ardından depreme dayanıklı yapı ihtiyacı daha da belirgin hale gelmiş ve bu amaçla çelik yapı sistemleri, prefabrik yapılar üretiminde ve ithalatında artış yaşanmıştır. Önümüzdeki dönemde Türkiye'de bu sektöre olan talebin 1 milyar \$ civarında olacağı tahmin edilmekte olup, Amerikan prefabrik konut üreticileri bu pazarı önemli bir yatırım ve ticaret alanı olarak görmektedirler.

Seramik

Ülkemiz seramik malzemeleri sanayi, dünya üretiminde altıncı, tüketiminde dokuzuncu, ihracatında ise üçüncü sırada yer almakta olup, Avrupa'da ise, hem üretimde hem de ihracatta İtalya ve İspanya'dan sonra üçüncü durumda bulunmaktadır. Seramik sektörü, üretiminin yaklaşık % 30'unu ihraç etmekte olup, 2000 yılı so-

nunda toplam 182 milyon \$'lık ihracat gerçekleştirmiştir. İhracatın yaklaşık % 80'i AB ülkelerine yapılmakta olup, bu ülkelerden sonra en fazla ihracat yapılan ülkeler ABD ve Kanada'dır. İhracatta en önemli ürün grubu, % 60 pay ile kaplama malzemeleri olup, ikinci sırayı % 23,8'lik pay ile sağlık, banyo ve mutfak gereçleri, üçüncü sırayı ise % 8,7'lik pay ile sofras ve süs eşyaları almaktadır.

Dünya seramik kaplama malzemeleri üretiminde ise, en büyük üreticiler sırasıyla Çin, İtalya, İspanya, Brezilya, Endonezya ve Türkiye olup, dünyanın en büyük üreticisi olan Çin, 2000 yılında dünya üretiminin yaklaşık % 32'ini gerçekleştirmiştir.

Seramik sağlık gereçleri üretiminde ise ülkemiz, 2000 yılı itibariyle, Avrupa'da üçüncü üretici ve 58 milyon \$'lık ihracatı ile altıncı büyük ihracatçı ülke konumundadır. Aynı şekilde, Türkiye, sırlı seramik kaplama malzemelerinde İtalya, Tayland, Endonezya, Japonya ve Malezya'dan sonra 6. büyük ihracatçı konumunda olup, 2000 yılında 9 milyon \$'lık ihracat geliri elde etmiştir.

Bu çerçevede ülkemiz seramik sanayinin kapasitesi, sahip olduğu teknoloji seviyesi, dış pazarlarda kazandığı tecrübe, çözüm, desen ve kalitesi ile, ABD pazarında ciddi bir rekabet şansına sahip olduğu düşünülmekte olup, son yıllarda ihracatta yaşanan yüksek artışlarda bu savı doğrular niteliktedir.

Cam Ürünleri

Türk cam sanayi dünya üretiminde üçüncü, Avrupa'da ise ikinci sırada yer alan, dünya ölçeğinde gelişmiş bir sanayi dalıdır. Türkiye'nin dünya cam üretiminde aldığı pay % 1,5 civarında olup, Avrupa üretiminde ise % 5'lik bir paya sahip bulunmaktadır. Bunun sonucunda ülkemiz, cam ürünleri ihracatında önemli bir tedarikçi olup 1986 yılında 50 kadar ülkeye ihracat yapılırken, 2001 yılı itibariyle yaklaşık 150 ülkeye 410,7 milyon \$'lık cam ürünleri ihracatı yapılmıştır. İhracatın yaklaşık % 50'si AB ülkelerine yapılmakta olup, AB dışında önemli alıcılar arasında ABD ön sıralarda yer almaktadır. İhracatta başta gelen ürün grupları, cam ev eşyası (% 52), düz cam (% 17) ve cam kaplar ve muhafazalardır (% 4).

ABD 2000 yılında gerçekleştirdiği 4,5 milyar \$'lık düz cam, emniyet camları, ayna, cam ev eşyası ve ambalaj ürünleri ithalatı ile dünya çapında birinci büyük alıcı konumunda bulunmaktadır. İthalatta önde gelen kalemlerden birisini oluşturan düz camlarda yıllık ithalat seviyesi 510 milyon \$ seviyesinde olup, başlıca tedarikçi ülkeler Kanada, Meksika ve Almanya'dır. Ülkemizden ABD'ye gerçekleştirilen cam

ürünleri ihracatı sürekli bir gelişme trendi içinde bulunmakta olup, yıllık 40 milyon \$ civarındadır. Pazarda önde gelen cam türleri cam ev eşyası, cam kaplar, muhafaza eşyası ve aksesuarlardır. Türk cam sanayinin son yıllarda kazandığı teknoloji seviyesi, kapasitesi, tecrübesi ve pazarda oluşturduğu müşteri ilişkileri ile rekabetçi bir konumda olduğu düşünülmekte olup, önümüzdeki yıllarda ihracat performansının daha da gelişmesi beklenmektedir.

Çimento

Türk çimento sektörü 1998 yılında gerçekleştirdiği 844 milyon \$ değerindeki ihracat seviyesi ile, çimento üreticileri arasında dünyada dokuzuncu, Avrupa'da ise birinci sırada yer almaktadır.

ABD ise, son yıllarda giderek artan çimento ihtiyacını büyük ölçüde ithalat yoluyla karşılamakta olup net ithalatçı ülke konumundadır. 2000 yılında ABD çimento ithalatı 1,08 milyar \$ düzeyini aşarken, gerçekleşen ihracat 60 milyon \$ seviyesinde kalmıştır. Nitekim, ithalatın Amerikan iç tüketiminden aldığı pay % 23'e kadar yükselmiştir. Kanada, Çin, İspanya, Yunanistan, Venezuela, Kolombiya, Meksika gibi ülkeler önemli ihracatçı ülkelerdir. 1997 yılından itibaren Çin'den yapılan çimento ithalatında büyük artış yaşanmakta olup, Çin ithalatı 2. sıraya kadar yükselmiş bulunmaktadır. Son yıllarda ülkemizden ABD'ye yapılan çimento ihracatında bir artış görülmekte ise de, bu hâlâ arzu edilen düzeyden uzaktır. Coğrafi uzaklık nedeniyle ulaştırma maliyetlerinin yüksekliği bir dezavantaj olarak görülmekle birlikte, ABD'nin net ithalatçı konumunu, sektörün dış pazar tecrübesi, son yıllarda yapılan özelleştirmeler, sektöre yeni giren yabancı sermayeli üreticiler, ülkemizin ABD pazarındaki avantajını artırıcı unsurlar olarak görülmektedir.

Motorlu Taşıt Araçları ve Yan Sanayi

Otomotiv ana ve yan sanayi ülkemiz imalat sanayinin lokomotif sektörlerinden birisi olup, tekstil ve gıdadan sonra üçüncü büyük sektör konumundadır. İmalat sanayi içindeki payı % 6,5 civarında olan sektörün, gerçekleştirdiği ihracat son yıllarda sürekli artış eğiliminde olup, 2000 yılında toplam ihracatının % 8'ini oluşturmaktadır. AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği sonrasında iç pazarın rekabete açılması ile birlikte, yerli üreticiler kapasitelerini büyütmüş, teknoloji seviyelerini yükseltmiş, kalitelerini artırmış ve başarı ile ihracata yönelmişlerdir. Nitekim, 2001'de otomotiv sektörü toplam üretiminin % 80'ni ihraç etmiş olup, ihracat 1,885 milyar \$'lık rekor bir seviyeye ulaşmıştır.

Türk otomotiv yan sanayi yüksek kapasitesi, geniş ürün yelpazesi ve dünya standartlarıyla yerli otomotiv endüstrisine parça sağlamasının yanında, ihracat potansiyeli yüksek olan bir sektördür. Otomotiv yan sanayinde 1.000'in üzerinde firma faaliyet göstermekte olup, ana sanayiye doğrudan orijinal parça imal eden, uluslararası pazarlarda rekabet ederek ihracat yapan firma sayısı 300–350 civarındadır. Üretim kapasitesi yılda 9 milyar \$ düzeyine çıkacak potansiyele sahip olmasına rağmen, 2000 yılında ancak 4,65 milyon \$ seviyesinde kalmış ve bunun yaklaşık 1 milyar \$'lık kısmı ihracata yönelmiştir. Yüksek ihraç potansiyeli ve coğrafi avantajından dolayı, oto yan sanayi yabancı yatırımcıları kendine çekmeye devam etmektedir. Halihazırda, oto yan sanayinde 138 adet yabancı yatırımcı yer almakta olup, Amerikan firmaları dahil olmak üzere dünyanın önde gelen şirketleri ortak yatırımlar yapmıştır. Oto yan sanayi ürünleri dünyanın pek çok ülkesine ihraç edilmekte olup, ana pazarlardan birisi de ABD'dir. 2001 yılında oto yan sanayi ihracatının % 60'ı AB ülkelerine gerçekleştirilmiş olup, ABD'ye 2001 yılında 43 milyon \$'lık ihracat yapılmıştır.

Otomotiv ana ve yan sanayi göz önüne alındığında Türkiye yaklaşık 750.000 araçlık üretim potansiyeline rağmen, henüz dünya ihracatı içinde önemli bir konuma gelememiştir. Dünya otomotiv ana ve yan sanayi ihracatında, Türkiye'nin payı % 0,39 civarında olup, Avrupa ülkelerindeki pazar payı ise % 1 civarındadır.

Amerikan otomotiv pazarına baktığımızda ise, 2000 yılında 209 milyar \$ seviyesinde motorlu taşıt ve yan sanayi ithalatının büyük çoğunlukla NAFTA ülkeleri olan Kanada ve Meksika'dan temin edildiği görülmektedir. Japonya, Almanya ve İsveç diğer önemli ihracatçı ülkeler konumundadır. NAFTA Anlaşması sonrasında Meksika'nın büyük ölçüde Amerikan otomotiv yatırımlarını çektiği ve Latin Amerika ülkelerine yapılan ihracatta önemli bir üretim merkezi haline geldiği görülmektedir.

Bütün bu gelişmeler değerlendirildiğinde, Türkiye'nin Amerikan pazarına gerek Amerikan otomotiv ürünlerinden farklı üretim yapısı, gerekse rekabetçi koşullar nedeniyle halihazırda ihracat potansiyelinin sınırlı olduğu, ancak bazı yan sanayi ürünlerinde pazar şansının bulunduğu düşünülmektedir. Öte yandan, motorlu taşıtlar ve yan sanayinde Türkiye içerisinde mevcut Amerikan yatırımları değerlendirildiğinde, coğrafi avantaj ve ihracat üssü olması dolayısıyla Türkiye'nin çevre ülkelere güçlü bir ihracat potansiyelinin varlığı görülmektedir. Orta ve uzun vadede ise, mutlak suretle Türkiye'nin bölgesinde önemli bir araç ve yan sanayi mamulü tedarik merkezi olması hedeflenmelidir. Bu amaçla araç ve yan sanayinin ihracata yö-

nelmesi, AR-GE ve co-design yeteneğini arttırması yolunda Amerikan otomotiv sektörü yatırımlarının çekilmesi, büyük önem kazanmaktadır.

Mobilya

Türk mobilya sanayi geleneksel yöntemler ile çalışan atölye tipi küçük işletmelerin ağırlıkta olduğu bir görünüme sahip olup, toplam imalat sanayi üretimi içindeki payı % 1'dir. Buna karşın, özellikle son 15-20 yıllık süreçte küçük ölçekli işletmelerin yanı sıra orta ve büyük ölçekli tesislerin sayısı artmaya başlamış ise de, genelde iç piyasaya dönük yapılanması ve modern üretim tekniklerinin kullanılmayışı nedeniyle, sektörün toplam ihracat içindeki payı 2001'de % 0,58 olarak gerçekleşmiştir. Sektörün gelişmesi mobilya ihracatının artmasına bağlı olup, ihracat son on yıllık dönem zarfında 1991 yılında 26,2 milyon \$ seviyesinden 2001 yılında 180,7 milyon \$ düzeyine ulaşmıştır. Ancak, mobilya sektöründe ulaşılan ihracat değeri, varolan potansiyelin hâlâ çok altındadır. İhracatta en büyük pazar Almanya olup, bu ülkeyi İsrail, Fransa, Hollanda ve Avusturya'dan sonra ABD takip etmektedir.

ABD'ye olan mobilya ihracatımız 2001 yılında 7,4 milyon \$ düzeyinde gerçekleşmiş olup, motorlu taşıtlarda kullanılan türden oturmaya mahsus mobilyalar, aksesuar parçaları ve ahşap işleri ABD'ye yapılan ihracattaki belli başlı kalemlerdir.

ABD, dünya mobilya ithalatında 2000 yılında gerçekleştirdiği 20,6 milyar \$'lık ithalat değeri ile ilk sırada yer almaktadır. 1991-2001 döneminde mobilya ithalatı her yıl ortalama % 14 oranında artmış olup, bunun sonucu ithalatın toplam piyasa payı % 12'den % 19'a yükselmiştir. Dünya mobilya üretiminde uzmanlaşmış teknolojileri, mobilya tasarımındaki başarıları ve güçlü alt sektörleri ile İtalya, Almanya, Fransa gibi Avrupa ülkeleri Amerikan pazarının % 19'una hitap etmektedirler. Coğrafi yakınlık avantajını en iyi şekilde kullanan Kanada ve Meksika mobilya ithalatının % 28'ini, ucuz işgücü avantajına sahip Çin ise % 22'sini karşılamaktadır. Aynı zamanda, Amerikan mobilya üreticileri de dünya çapındaki % 8,1 pazar payları ile, hâlâ önemli rekabet gücüne sahip olan bir sektör konumundadır.

Türkiye, dünya mobilya ticaretinden oldukça küçük bir pay almakta olup, 1998'de dünya mobilya ihracatındaki payı % 0,25, 2000'de ise % 0,31 gibi çok düşük seviyelerde gerçekleşmiştir. Bu açıdan bakıldığında, halihazır şartlar altında Türkiye'nin Amerikan mobilya pazarında rekabet şansı sınırlı düzeyde gözükmekte ise de, mobilya sektörünün kurulması düşünülen Nitelikli Sanayi Bölgeleri kapsa-

mında değerlendirilerek gümrük vergisi avantajı sağlanması halinde bu şansın önemli ölçüde artabileceği düşünülmektedir.

Beyaz Eşya

Ülkemizde beyaz eşya üreticileri basit montaj hatlarıyla başladıkları imalatlarını bugün kendi tasarım ve teknolojilerini yaratacak, hatta dışarı teknoloji transfer edecek düzeye getirmişlerdir. Nitekim, sektörün önde gelen firmaları yılda milyonlarca adet beyaz eşya ve komponent üretim kapasitesine sahip olmuşlar ve milyonlarca euro'luk cirolarıyla Avrupa'nın ilk on beyaz eşya üreticisi arasına girmişlerdir. Şirketlerimiz 2002 yılı itibariyle yurt dışında, Almanya, Avusturya, Romanya ve Çin'deki tesislerinde üretim yapar duruma gelmişlerdir. AB ile gerçekleşen gümrük birliğinin ardından beyaz eşya sektöründe faaliyet gösteren yerli ve yabancı firmaların sayısı artmış, kalite yanında, teknoloji, üretim kapasiteleri ve ihracat seviyesinde büyük sıçramalar kaydedilmiştir. Beyaz eşya ve yan sanayi ihracatı 1999-2001 döneminde hızla büyüyerek 2002 yılında 900 milyon \$ seviyesine yaklaşmıştır. Aksam ve parça ihracatı bu rakam içindeki yalnızca % 10'luk bir paya sahip bulunmaktadır. İhracatta önde gelen kalemler, buzdolabı (330 milyon \$), fırınlar ve ocaklar (200 milyon \$), çamaşır makinesi (145 milyon \$) olup, pazar payına baktığımızda İngiltere, Fransa ve Almanya'nın toplam % 45'lik pay ile ilk beş sırada yer aldığını, ABD'ye ihracatın ise toplam ihracat içindeki payının ancak % 1 civarında kaldığı görülmektedir. ABD'de farklı ürün standartları ve ölçülerin kullanılması, bu pazara sunulacak ürünlerin özel tasarımını ve imalatını zorunlu kılmakta, bu da maliyetleri yükseltmektedir. Buna ek olarak navlun maliyetleri ve yanı sıra ABD pazarındaki Çin ve Uzak Doğu rekabeti bu ülkeye yönelik ihracatımızın önündeki diğer önemli zorluklardır.

ABD, dünya beyaz eşya ithalatında, 2000 yılında gerçekleştirdiği 7,3 milyar \$'lık ithalat ile birinci durumda olup, pazardaki en büyük tedarikçiler arasında Çin, Meksika, Kanada, Güney Kore ve Tayvan bulunmaktadır. Ucuz işgücü avantajına bağlı olarak Çin 1998 yılında Amerikan beyaz eşya ithalatı pastasından % 29'luk, NAFTA çerçevesinde Amerikan beyaz eşya üreticilerinin yoğun olarak yatırım yaptıkları Meksika ve Kanada ise % 30'luk pay almışlardır. Uruguay Round Ticaret Müzakereleri çerçevesinde, 1995 yılından itibaren, 5 yıllık bir dönemde beyaz eşya sektöründeki gümrük vergilerinde büyük ölçüde indirimler yapılmış olup, buzdolabı, derin dondurucu, fırın, su ısıtıcılar, elektrik süpürgesi gibi pek çok büyük beyaz eşyada vergiler tamamen kaldırılmıştır. Çamaşır makinesi, bulaşık makinesi ve bunların dı-

şında kalan beyaz eşyada ise, gümrük vergileri % 1,4 ile % 3,4 arasında çok düşük seviyelere inmiş bulunmaktadır. Seyahat ütü gibi küçük eşyalarda ise, vergiler hâlâ % 2 ile % 3,5 arasındadır. Diğer taraftan, gelişme yolundaki ülkelerden yapılan beyaz eşya ithalatı GPS sisteminden faydalanmakta olup, ilk 15 tedarikçi içinde bir tek Tayland bu programdan yararlanabilmektedir. Zira, Çin, Güney Kore, Tayvan ve Hong Kong gibi başlıca tedarikçi ülkelerin GPS programından yararlanması sona erdirilmiştir. Diğer ülkelere GPS programı ile yaratılan vergi muafiyeti avantajının, ucuz işçilik ile sağlanan avantajı dengeleyemediği anlaşılmaktadır.

Dünya beyaz eşya ihracatındaki payı % 1,2 civarında bulunan ülkemiz, bugüne kadar ABD beyaz eşya pazarından önemli bir pay elde edememiş ise de, son yıllarda sektörde yapılan teknolojik yatırımlar sonucu, sektörün bazı segmentleri itibariyle rekabet şansının bulunduğu düşünülmektedir.

Endüstriyel Madenler

Maden ihracatının ülkemiz toplam ihracatı içindeki payı yıldan yıla değişiklik göstermekte olup, 2000 yılında % 2 seviyesinde olan bu pay, ekonomik krizden etkilenen ihracatın 2001 yılında 557 milyon \$ olarak gerçekleşmesi sonucu, % 1,7'ye kadar düşmüştür. İhracatta en önemli pazarlar AB, Kuzey Amerika, diğer Avrupa ve Asya ülkeleri olmuştur. Dünya maden sektöründe rekabet gücümüzün yüksek olduğu en önemli madenler bor, toryum, bakır, çinko, linyit, mermer, manyezit, nadir toprak elementleri, zeolit, trona, barit, feldspat ve sodyum sülfattır. Bilindiği gibi, endüstriyel minerallerde dünya rezervlerinin % 2,5'i, bor mineralleri rezervlerinin % 62'si, bentonit rezervlerinin % 20'si ve perlit rezervlerinin de yarısından fazlası ülkemizde yer almaktadır. Ticari olarak üretilen diğer maden ve mineraller ise, refrakter ve seramik killeri, alçı, sepiyolit, diatomit, zeolit, kükürt, kurşun, gümüş, antimon, alüminyum cevheri, alçıtaşı, fosfat, tuz, sodyum sülfat, kuvars, endüstriyel kum, dolomit, talk, wollastonit, kıyanit, kalsit, zımpara taşı ve kalsiyum flüorittir.

ABD endüstriyel madenler ticareti 1990'lı yıllarda önemli gelişme göstermiş olup, ithalat bu dönemde 220 milyon \$ seviyesinden 2,8 milyar \$'a yükselmiştir. Gerçekleştirilen ithalatın dahili tüketimdeki payı, endüstriyel maden cinslerine göre büyük dalgalanmalar göstermektedir. Örneğin, flourpar, grafit, levha mika ve strontium madenleri tamamen ithalata bağımlı iken, barit, doğal taşlar, iodine, peat, potasta % 50'den fazla ithalata bağımlı bulunmaktadır. ABD pazarına gerçekleşen ihracatta mermer ve ferrokrom gibi bazı maden ürünleri GPS sistemi çerçeve-

sinde gümrük vergisinden muaf olarak ithal edilmekte olup, ihracatımızda yer alan en önemli madenler aşağıda kısaca değerlendirilmektedir.

- Bor Mineralleri

Ülkemiz, 640 milyon tonun üzerindeki görünür rezervi, 870 milyon tonun üzerinde muhtemel rezervi ile dünya bor rezervlerinin üçte ikisine sahip bulunmakta olup, bor minerali üretiminde ABD'den sonra dünyada ikinci büyük üreticidir. Çok geniş kullanım alanına sahip olan bor mineralleri ve kimyasallarının kullanıldığı başlıca sanayi dalları, cam ve seramik sanayi, temizleme ve beyazlatma sanayi, yanmayı önleyici madde yapımı, tarım, metalürji ve nükleer uygulamalardır. Ülkemizde üretilen bor minerallerinin % 10'u doğrudan mineral olarak kullanılırken, geriye kalan kısmı bor türevlerinin üretimi için kullanılmaktadır. Türkiye, bor minerali ihracatında ham maddenin yanı sıra, asit borik, susuz boraks, boraks pentahidrat, boraks dekahidrat ve sodyum perborat gibi rafine ürünler ihraç etmektedir. Tabii boratlar ihracatımız 2001 yılında bir önceki yıla göre % 16 azalma göstererek 96 milyon \$ gerçekleşmiş olup, ABD, İtalya, İspanya, Hollanda, Japonya ve Çin önemli alıcı ülkeler olarak dikkat çekmektedir.

- Kromit

Metalik cevherler grubunda yer alan krom, özellikle metalürji, kimya, refrakter ve döküm sanayilerinin ana ham maddesidir. Ülkemiz, Dünya Kromit madenciliğinde 25 milyon tonluk rezervleri ile % 6'lık üretim payına sahip bulunmaktadır. Üretim ve ihracatta en önemli ürün ferro-krom olup, en önemli ihracat pazarları ise ABD, Hollanda ve Belçika'dır.

- Manyezit

Özellikle ısıya dayanıklı refrakter malzeme yapımında kullanılan manyezit, ülkemizin maden sektöründe rekabet edebileceği madenlerden biridir. Dünyada önemli rezervlerden birine sahip olan Türkiye'nin manyezit rezervi 168,4 milyon tondur. Manyezit ihracatı 2001 yılında % 3'lük artışla 36 milyon \$ olarak gerçekleşirken, ABD, Avusturya, Ukrayna, İran ve İspanya en önemli alıcı ülkeler olmuştur.

- Mermer ve Diğer Doğal Taşlar

Türkiye'nin görünür muhtemel doğal taş rezervleri toplamı 5,2 milyar m³ - 13,9 milyar ton civarındadır. Türkiye'de mermer üretiminde faaliyet gösteren tesislerde

yıllık 1,2 milyon ton mermer işletmekte olup, ihracat blok veya kesilmiş-parlatılmış mermer olarak gerçekleşmektedir. Sektörün ihracat potansiyeli yatırımlara paralel olarak hızla gelişmekte olup, özellikle işlenmiş mermer ihracatı sürekli artış eğilimindedir. Nitekim, 2001 yılında toplam doğal taş ihracatımız bir önceki yıla göre değer bakımından % 20 oranında artarak 223 milyon \$ olarak gerçekleşmiş olup, bu değer 154 milyon \$'ı işlenmiş mermer, 53 milyon \$'ı blok mermer ihracatı, 16 milyon \$'ı ise granit ve diğer sert taşların ihracatına aittir. İşlenmiş mermer ihracatında en önemli pazarlar başta ABD olmak üzere, İsrail, Türkmenistan, Suudi Arabistan ve İspanya olmuştur.

- Ponza Taşı

Türkiye, ponza rezervleri açısından önemli bir potansiyele sahip olup, ağırlıklı olarak tekstil sektöründe kullanılan ponza taşı, sektördeki eğilimlere bağlı olarak değişim göstermekte ve son zamanlarda tekstil sektöründeki daralmanın etkisiyle düşüş trendine girmiş bulunmaktadır. 2001 yılında ponza ihracatı 5 milyon \$ seviyesine ulaşmış olup, ihracatın yöneldiği başlıca ülkeler Hollanda, ABD, Fas ve Tunus'tur.

- Alüminyum

2000 yılındaki 206 milyon \$'lık ihracat ile ülkemizin bir diğer önemli endüstriyel maden ihraç kalemi olan alüminyum ve alüminyum mamullerinde, ABD ithalatı son yıllarda hızlı artış eğilimi içinde bulunmaktadır. ABD'de alüminyum kullanımında taşıt sanayi (ulaşım) temel sektör konumunda olup tüketimin yaklaşık % 35'ini karşılamakta, bu sektörü tüketimdeki % 25 payı ile paketleme sanayi izlemektedir. İnşaat, elektrik, dayanıklı tüketim malları, makine ve ekipmanlar, alüminyum kullanımındaki diğer bazı temel sektörlerdir. İthalatta başlıca tedarikçi ülkeler ise, alüminyum mamulleri ve hurda alüminyumda % 55 pay ile Kanada, ham metal ve alüminyum alyajlarında Rusya ve alüminyum çubuklarındaki % 30 pay ile Meksika'dır.

ABD ile ekonomik alanda işbirliğini arttırmayı düşündüğümüz şu dönemde maden sektörü Amerikan yatırımları için önemli bir adres olabilir. 8. Beş Yıllık Kalkınma Planı DPT Özel İhtisas Komisyonu Madencilik Raporu'nda belirtildiği gibi, Türk madencilik sektörünün arama ve işletme alanındaki teknoloji ve finansman açısından eksikliğini gidermek için, yabancı sermayeli firmalarla ortaklıklara gidilmesi, madencilik sektörünün gelişmesine büyük katkıda bulunacaktır. Ayrıca sektör için

önemli bir sorun olan pazarlama problemini de bir ölçüde çözümleyecektir. Bu açıdan bakıldığında, her ne kadar hâlâ sektörün % 15'lik küçük bir bölümü özel sektör eliyle işletilse de, Amerikan yatırımlarının Türkiye'ye çekilmesi madencilik sektörünün modernizasyonu ve gelişmesi açısından büyük önem taşımaktadır.

Altın ve Mücevherat

Türkiye'de altın mücevherat ihracatının geçmişi son on yıllık döneme dayanmakla birlikte, ihracat performansı yıldan yıla büyük bir hızla artmakta ve dünya ihracatındaki payımız % 2,9'a ulaşmış bulunmaktadır. Nitekim, ülkemiz altın mücevherat ihracatı 1992 yılında 12,7 milyon \$ seviyesinde iken, 2001 yılında bu değer 430,8 milyon \$'a ulaşmış bulunmaktadır. 2001 yılı itibariyle, ihracatta önde gelen ülkeler ise, ABD (toplam ihracatın % 48'i bu ülkeye yönelmektedir.), BAE, İsrail, Almanya ve Avusturya'dır. Türkiye'den ihraç edilen ve yurtiçinde turistlere satılan altın mücevherat miktarı ise, sektörün toplam üretiminin yaklaşık % 50'sini oluşturmaktadır. Sektörde yaklaşık 200 civarında ihracatçı bulunmakta olup, bunların yaklaşık 30 tanesi büyük ölçekli firmalardır. Ayrıca sektörde, "Anagold Dış Tic. A.Ş" ismini taşıyan bir de Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) bulunmakta olup, bu şirket çatısı altında 50 tane üretici yer almaktadır.

Türk altın mücevherat ihracatında birinci sırada yer alan ABD'nin 2001 yılı toplam altın mücevherat ithalatı 4 milyar 705 milyon \$ seviyesindedir. Bu seviye ile ABD, dünya altın ithalatının % 42,8'ini tek başına gerçekleştirmekte olup, toplam içerisinde Türkiye'den yaptığı ithalatın payı ise % 4 olmuştur. Türkiye'nin bu pazarda en önde gelen rakipleri ise, İtalya, Hindistan, Tayland, Hong Kong, Çin, İsrail, Kanada, Dominik Cumhuriyeti, Güney Kore, Meksika ve Peru'dur. Amerikan mücevherat pazarında ithal ürünlerin ağırlığı, gümrük vergilerinin % 5 seviyelerine inmesi ile birlikte, % 14'ten % 54'e çıkmıştır. Önümüzdeki dönemde DTÖ müzakereleri sonucunda tarifelerin daha da aşağı çekilmesi ile beraber ithalatın sahip olduğu bu oranın daha da artacağı düşünülmektedir. Genelde kuyumculuk, özelde ise altın mücevherat ürünleri, zincir mağazalar, büyük mağazalar, indirimli ve ucuz ürün mağazaları, kuyumcular ve TV ve internet kanalıyla müşterilerine satılmaktadır. Önde gelen zincir mağazalardan Zale Corporation 2,350 mağazası ile 1,8 milyar \$, Sterlin Jewelers 999 mağaza ile 1,4 milyar \$, Friedman's 635 mağaza ile 377 milyon \$, Fred Mayer Jewelers 426 mağaza ile 361 milyon \$ ve Whitchall Jewelers 350 mağaza ile 355 milyon \$ seviyesinde mücevherat toplam cirosuna sahip bulunmaktadır.

Ülkemizden gerçekleşen altın mücevherat ithalatının büyük bir ağırlığını altın kolye ve bilezikler oluşturmaktadır. Altın mücevherat ithalatı GPS programı kapsamında gümrük vergisi muafiyetinden yararlanmakla birlikte, sektörün geçmiş dönemde ulaştığı ihracat rakamı ile rekabet ihtiyacı limitlerine ulaşılmış olup, bunun sonucu gümrük vergisi muafiyeti sona ermiş (vergi tahsilatı başlamış) bulunmaktadır. Buna rağmen, sektörün pazarda gösterdiği akılcı pazarlama stratejisi, ABD pazarında örgütlenmeye verilen önem, ürün kalite ve çizimlerinde ulaşılan seviye ile doğru orantılı olarak, Amerikan pazarında tarifelerin inmesi ile daha büyük bir pazar payı elde edebileceği düşünülmektedir. Nitekim, New York'un mücevher bölgesi olarak bilinen 47. ve 48. sokaklarında faaliyet gösteren Türk kuyumcuların sayısı her geçen gün artmaktadır.

3.4. Türkiye'nin Rekabet Gücü

Türkiye ile ABD arasındaki ekonomik ve ticari ilişkiler daha çok ülkemizin ekonomik yapısı, sahip olduğu rekabet gücü ve yabancı firmalara sunduğu yatırım ortamı ve siyasi gelişmelere bağlı olarak değişmektedir. ABD'nin üretim, ihracat, verimlilik ve yabancı sermaye girişi yönünden dünya ekonomisindeki lider pozisyonu göz önüne alındığında, önümüzdeki dönemde iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin daha çok Türkiye'nin performansına göre gelişeceği söylenebilir. Bu anlamda, sağlıklı bir ticaret politikasının, ABD'deki ekonomik gelişmeleri veri olarak kabul eden ve ülkedeki yatırım ve üretim yapısını buna göre şekillendiren sistemlerden oluşması gerekmektedir.

Ülkemiz gibi kalkınma stratejilerini dışa açık büyüme politikasına dayandıran ülkelerin ekonomi politikalarının temel hedefi, uluslararası piyasada talep görebilecek kalitede ve fiyatta mal ve hizmet üretimi olmalıdır. Bu çerçevede, ülkemizde üretim maliyetlerini ve dolayısıyla rekabeti etkileyen unsurlar üzerinde kısaca durmanın gerekli olduğunu düşünüyorum.

İşgücü maliyetleri

Gelişmekte olan ülkelerin rekabet açısından kullanabilecekleri en önemli üretim faktörü şüphesiz emektir. Anılan ülkeler, dolaşım imkanı bulunan ve dış pazar fiyatı belli olan sermaye ve teknolojiyi satın alma durumunda olduklarından, bu faktörler gelişme yolundaki ülkeler açısından veri olarak kabul edilmelidir. Bununla birlikte, mutlak değer olarak ele alındığında, emek fiyatının düşüklüğü rekabet

yönünden genel olarak avantajlı olarak kabul edilse de, bu husus her durum için geçerli değildir. Örneğin, gelişme yolundaki ülkelerde tekstil sektöründe istihdam edilen personel maliyetleri gelişmiş ülkelerdeki seviyelerinin çok altında olmasına rağmen, İtalya ve Fransa gibi gelişmiş ülkelerde yaratılan ürünlerin bir tasarım ve marka içermesi nedeniyle bu ülkelerde üretilen ürünlerden farklı bir fiyat ile satış imkanına sahip olmakta, bu ise gelişme yolundaki ülkeler açısından uluslararası piyasalarda bir avantaj oluşturmamaktadır. Bu açıdan ele alındığında, anılan ülkelerde üretilen mallar farklı olup bu sektördeki işgücü maliyetlerinin düşüklüğü bu kesimdeki mallar için bir avantaj yaratmamaktadır. Başka bir deyişle, işgücü maliyetlerinin parasal değeri, sadece aynı standartta üretim yapılan ülkeler açısından önem taşımaktadır.

Ülkemizde işgücü maliyetlerini arttıran bir diğer etken de, işgücü üzerinden alınan vergi ve sosyal güvenlik ödemeleridir. Halihazırda ülkemizde net ücretin yaklaşık % 50'si vergi, sosyal güvenlik kesintileri ve fonlardan oluşmaktadır. Bu oran ABD'de % 25, Almanya'da ise % 40 seviyelerindedir. Üstelik bu ülkelerden yapılan kesintilerin önemli bir kısmı çalışanlara yönelik sosyal hizmetler olarak geri dönmektedir. Ülkemiz gibi işsizliğin yüksek olduğu bir ülkede istihdam üzerinden alınan vergi ve sosyal ödemelerin net ücretin % 50'sinden fazla olması, doğal olarak kişileri kayıt dışı istihdama yöneltmektedir. Alınan vergi ve sosyal ödemelerin tutarı, devletin verdiği hizmetin piyasa fiyatının üzerinde ise, kayıt dışı istihdam kaçınılmaz olmaktadır. Ayrıca, alınan sosyal güvenlik primlerinin sosyal güvenlik işlevlerini tam olarak görmemesi de, firma ile emek sahibinin anlaşmasını kolaylaştırarak, bu konudaki direnci arttırmaktadır.

Verimlilik

Rekabete yönelik çalışmalarda işgücü ile ilgili bir diğer husus ise, emeğin verimliliğidir. Verimlilik esasen eğitim ile doğrudan ilgili bir husus olmakla birlikte, üretimde kullanılan teknoloji de büyük önem taşımaktadır. Ülkemizde 90'lı yıllarda uygulanan sosyo-ekonomik politikalar verimlilik artışına yönelik ciddi tedbirler içermediği gibi, verimliliğin artmasına yönelik bilinçli teknoloji seçimi, planlı eğitim ve işgücü kalitesinin yükseltilmesine de yerince değinilmemiştir. Oysa tüm gelişmiş ülkeler, hem mevcut çalışanların verimliliğinin artırılması amacıyla işletmelere spesifik destekler sağlamakta, hem de ülkenin gelişme trendine uygun bir eğitim politikası ile geleceğe yönelik işgücü talebini karşılamaya çalışmaktadır.

Finansman maliyetleri

Ekonomik faaliyetlerin yürütülebilmesi için gerekli kaynak, ancak sermaye ilavesi ya da dışarıdan kredi temini şeklinde gerçekleşebilir. Buna göre, sermayenin alternatif maliyeti ile, ekonomik faaliyetler için kullanılacak kredilerin faiz ödemeleri işletmelerin finansman maliyetini oluşturur. Sermayenin yapılması tasarlanan ekonomik faaliyet yerine başka alanda değerlendirmesi halinde sağlanacak getiri, örneğin mevduat faiz oranı ise, sermayenin alternatif maliyetidir.

Sabit yatırım projelerinin ya da işletme faaliyetlerinin kredi temini yoluyla finansmanı piyasa faiz oranında bir maliyet yaratmaktadır. Bu manada, piyasadaki reel faiz oranının yüksekliği, dünya pazarını hedefleyen ülkemiz işletmelerini rakipleri karşısında haksız rekabete uğratmaktadır. Nitekim, vadenin uzaması istikrarsızlığın yaşandığı ülkelerde yatırımın, dolayısıyla tahsis edilen kredinin riskini arttırdığından, bu tür durumlarda kredi faiz oranı ve teminatlar da yüksek olmaktadır. Ülkemizde reel faiz oranı % 30'lar düzeyinde iken, dünya piyasalarında aynı oranın % 5-7 civarında olmasının nedeni budur. Dış piyasalar ile ülkemiz piyasası arasındaki faiz farkına rağmen, ekonomik istikrarsızlık nedeniyle oluşan belirsizlik ve risklerdeki artış sonucu, dış kaynak akışı yavaş ve yüksek maliyetlidir.

Teknoloji maliyetleri

Günümüzde teknoloji malın fiyatı içinde en fazla katma değeri yaratan üretim faktörüdür. Bu nedenle, teknolojiye sahip olan ülkeler AR-GE çalışmalarına yoğunlaşmış, üretimin diğer aşamalarını başka ülkelere kaydırma (devretme) eğilimine girmişlerdir. Teknoloji dışında kalan diğer üretim faktörleri ise, dünya pazarında göreceli olarak bol bulunduğu için eski önemlerini yitirmişlerdir. Bu genellemeden yola çıkıldığında, dışa açık bir ekonomide, ülke içinde yaratılan katma değer artmasının büyük ölçüde ülkede teknoloji alanında sağlanan gelişmelere bağlı olduğu ortaya çıkmaktadır.

Gerçekten, dünya ticaretinde yaşanan gelişmeler ve globalleşme hareketleri uluslararası pazarda fiyatların düşmesini sağlamıştır. Buna göre, örneğin çiçek üretiminde teknolojik üstünlüğe sahip olan Hollanda, teknolojisini, Türkiye'deki iklim şartlarını kullanarak verimliliğe ulaştırmıştır. Yine benzer şekilde, üretim, vasıflı emeğin yoğun olduğu ülkelerde yaratılan teknolojinin, vasıfsız ama ucuz emeğin olduğu ülkelerde kullanılması sonucu yapılmaktadır. Bu şekilde dünya ölçeğinde verimlilik sağlanmış olmaktadır.

Yukarıda da belirtildiği üzere, teknolojik gelişmeler AR-GE çalışmaları ile doğrudan ilgilidir. Dolayısıyla ülkede yaratılan katma değer artırılması ve teknolojik üstünlüğün ele geçirilmesi için, AR-GE çalışmalarına ağırlık verilmesi ve yeni üretim tekniklerinin geliştirilmesi gerekmektedir. Bugün itibarıyla dünya çapındaki AR-GE harcamalarına bakıldığında, teknolojik üstünlüğe sahip ülkelerin bu üstünlüğü nasıl elde ettikleri kolayca görülebilmektedir. Ülkemizde AR-GE harcamalarının GSMH'ya oranı ancak % 0,5 seviyesinde iken, bu oran ABD'de % 2,7, Japonya'da % 2,9, Almanya'da % 2,4, Fransa'da % 2,3, İsveç'te % 3,9 ve Kore'de ise % 2,9 seviyesindedir.

Yukarıda kısaca özetlenen üretim faktörleri yanında, ülkede yaşanan ekonomik istikrarsızlık, altyapı eksiklikleri, enerji maliyetleri, idari sıkıntılar, hammadde ve yarı mamul tedarik olanakları da bir ülkenin rekabet gücünü etkileyen belli başlı unsurlardır.

Bu olumsuzlukların giderilerek Türk menşeli malların, özelde ABD ve genelde diğer pazarlarda avantaj sağlaması için kısa ve uzun vadeli uyumlu ve istikrarlı programların uygulamaya alınması gerekmektedir. Buna göre, kısa vadede; karşılaşılan idari sıkıntıların giderilmesi, bürokratik işlemlerin azaltılması ile mevcut üretim potansiyelinin etkin kullanımına yönelik çalışmaların yapılması gerekirken, uzun vadede; ekonomik istikrar, altyapı eksikliklerinin tamamlanması ve dünya pazarına tam entegrasyonun sağlanması gerekmektedir.

3.5. Tehditler

3.5.1. Serbest Ticaret Anlaşmaları ve Tercihli Ticaret İmkanlarının Yarattığı Tehditler

Geçtiğimiz yıllarda ABD yönetimi tarafından oluşturulan ve önümüzdeki dönemde oluşturulmaya devam edileceği anlaşılan çok sayıda Serbest Ticaret Anlaşması (halihazır İsrail, Ürdün STA ve devam eden Şili, Singapur, Fas, Tayvan, Avusturya müzakereleri) ile, tek taraflı olarak kabul edilen yasal düzenlemeler ile (CBTPA ile Karayip Ülkeleri ve AGOA ile Sahra Afrika'sı ülkeleri) oluşturulan tercihli ticaret imkanları, kısa vadede olmasa bile, orta ve uzun vadede ABD pazarında ülkemiz ihracatı için belli tehditler yaratacak niteliktedir.

NAFTA dışında, ABD'nin bu güne kadar STA imzaladığı iki ülke olan İsrail ve Ürdün ölçek olarak oldukça küçük ekonomiler olup, özellikle sektör ve ürün kom-

pozisyonları açısından ülkemize benzeyen özellikleri az olan ülkelerdir. Ayrıca, İsrail dışında tek ülke olan Ürdün ile STA imzalanmasından bu yana geçen süre, sağlıklı bir değerlendirme yapılması için oldukça bir kısa süredir. Diğer ülkelere yönelik olarak yapılacak yorumlar ise, STA imzalandıktan sonra henüz gerçek etkisi tespit edilemeyen, sektörel bazda değerlendirmeler olacaktır.

STA olgusunun doğal bir sonucu olarak, gümrük vergilerinin azaltılması ve tarife dışı engellerde yapılacak düzenlemeler, taraf ülkeler arasında tercih (üçüncü ülkeler aleyhine) yaratarak, karşılıklı ticaret hacmini hızlandıran etkiye sahip bulunmaktadır. Nitekim, ABD'nin gerek NAFTA, gerekse İsrail STA sonrasında ikili ticaret hacimlerinde önemli artışlar meydana gelmiş bulunmaktadır.

Bu itibarla, anılan ülkelerin sektör ve ürün kompozisyonları incelendiğinde, aşağıdaki değerlendirmeleri yapmak mümkündür.

ABD - İsrail ticareti : ABD'nin 2001 yılında İsrail'den gerçekleştirdiği yaklaşık 12 milyar \$ düzeyindeki ithalatın 5,4 milyar dolarlık kısmını kıymetli taşlardan mücevherat oluşturmaktadır. Bu temel ihrac kalemini elektrikli makineler ve cihazlar (1,63 milyar \$), Nükleer reaktörler, kazanlar ve su depoları (765 milyon \$), optik, fotografik ve sinematografik cihazlar (712 milyon \$), ilaç sanayi ürünleri (509 milyon \$), hava taşıtları ve bunların aksam ve parçaları (371 milyon \$), hazır giyim (320 milyon \$), organik kimyasallar (247 milyon \$) ve plastik ürünleri (214 milyon \$) izlemektedir.

ABD - Ürdün ticareti : Önce Ürdün'deki NSB uygulamasının, bilahare STA anlaşmasının yürürlüğe girmesi ile birlikte, iki ülke arasındaki karşılıklı ticaret hacmi özellikle de ABD'ye yönelik Ürdün ihracatı hızla artmaya başlamıştır. Nitekim, 1992 yılında 257 milyon \$ olan ABD'nin Ürdün'e ihracatı 2001 yılında 339 milyon \$ seviyesine, 73 milyon \$ olan ABD'nin Ürdün'den gerçekleştirdiği ithalat ise 229 milyon \$'a ulaşmıştır. ABD'nin Ürdün'den gerçekleştirdiği ithalat ilk sırayı örgü giyim eşyaları (119 milyon \$) alırken, bunu örülmemiş giyim eşyaları (64,7 milyon \$) ve deri saraciye ürünleri (15,5 milyon \$) izlemekte olup, bu 3 ürün ithalatın % 86'sını oluşturmaktadır.

ABD - Şili ticareti : 1992 yılında toplam 3,85 milyar \$ seviyesinde bulunan ABD - Şili ikili ticareti 2001 yılı sonunda 7,61 milyar \$ seviyesini aşmıştır. Bu dönem zarfında ABD ihracatı 2,46 milyar \$'dan 3,11 milyar \$'a çıkarken, bu ülkeden yaptığı ithalat 1,38 milyar \$'dan 3,49 milyar \$'a ulaşmıştır. Böylece ABD lehine 1,07

milyar \$ fazla veren ikili ticaret 9 yıllık bir dönem sonunda 0,37 milyar \$'lık ticaret açığına dönüşmüştür. ABD'nin Şili'den yaptığı ithalatta kuru ve kabuklu meyveler (628 milyon \$) ilk sırada yer alırken, bunu ham ve işlenmiş bakır (476 milyon \$), balık ve diğer deniz mahsulleri (469 milyon \$), ağaç ve ağaç ürünleri (454 milyon \$) ve alkollü içkiler (137 milyon \$) izlemektedir.

ABD - Singapur ticareti : Son 10 yıllık dönem zarfında ABD - Singapur ikili ticareti yaklaşık % 100 oranında artış göstererek 32,65 milyar \$'lık önemli bir seviyeye ulaşmıştır. 2001 yılı sonunda ABD'nin Singapur'a gerçekleştirdiği ihracat 17,69 milyar \$'a erişirken, bu ülkeden gerçekleştirdiği ithalat 15,0 milyar \$'a ulaşmıştır. İkili ticaret ABD aleyhine yaklaşık 2,58 milyar \$ açık vermektedir. Singapur'dan yapılan ithalatta ilk sırayı nükleer reaktörler, kazanlar ve su depoları, makine ve mekanik cihazlar (8,19 milyar \$) alırken, diğer önemli kalemler elektrikli makineler ve cihazlar (2,95 milyar \$), organik kimyasallar (821 milyon \$), optik, foto grafik ve sinematografik cihazlar (728 milyon \$) ve örgü giyim eşyası (237 milyon \$)'ndan oluşmaktadır.

ABD - Tayvan ticareti : ABD'nin geleneksel olarak büyük ticaret açığı verdiği ülkelerin başında gelen Tayvan ile olan karşılıklı ticareti 1992-2001 döneminde 39,84 milyar \$'dan 51,49 milyar \$'a çıkmıştır. Bu dönem zarfında ABD aleyhine ticaret açığı 9,34 milyar \$'dan 15,25 milyar \$'a ulaşmıştır. Aynı dönemde ABD ihracatı % 19 artış ile 15,25 milyar \$'dan 18,12 milyar \$'a yükselirken, ABD ithalatı yaklaşık % 25 artış ile 24,59 milyar \$'dan 33,37 milyar \$'a erişmiştir. Tayvan'dan gerçekleşen ithalatta ilk 2 sırayı nükleer reaktörler, kazanlar ve su depoları, makine ve mekanik cihazlar (11,06 milyar \$) ve elektrikli makineler ve cihazlar (9,03 milyar \$) alırken, bu iki sektör toplam ithalatın % 60,4'ünü oluşturmaktadır. İthalatta diğer önemli kalemler ise, demir-çelik ürünleri (1,25 milyar \$), taşıt araçları ve yedek parçaları (1,12 milyar \$), örgü giyim eşyası (1,07 milyar \$), plastik ürünleri (946 milyon \$), mobilya, yatak, ışıklandırma vb. (941 milyon \$), oyuncak, oyun, spor ekipmanları (711 milyon \$)'dır.

ABD - Fas ticareti : Geçtiğimiz 2001 yılı sonunda ABD'nin Fas'a ihracatı 475 milyon \$, Fas'tan ithalatı ise 450 milyon \$ düzeyinde olup, yıllık ticaret hacmi yaklaşık 1 milyar \$ seviyesindedir. ABD ihracatındaki önemli kalemler uçak, mısır ve muhtelif makineler olup, ABD yönetimi tarafından yapılan değerlendirmeye göre, STA'dan yararlanacak başlıca Amerikan ihraç ürünleri kısa vadede buğday, yemlik hububat, soya fasulyesi ve soya ürünleri ile, orta vadede et ve işlenmiş gıda ürün-

leridir. Buna karşılık, halihazırda Fas ihracatında önemli yer tutan kalemler, elektrikli makineler ve cihazlar (97 milyon \$), tuz, sülfür ve doğal taşlar (66 milyon \$), mineral yakıtlar (54 milyon \$) olup, orta ve uzun vadede transistörler ve yarı iletkenler, fosfat ve diğer minerallerin STA'dan yarar sağlaması beklenmektedir.

ABD - Avustralya ticareti : ABD'nin geleneksel olarak ticaret fazlası verdiği ülkelerin başında gelen Avustralya ile karşılıklı ticareti 1992-2001 döneminde yaklaşık % 40 oranında genişlemiş bulunmaktadır. 1992 yılı sonunda 8,87 milyar \$ düzeyinde olan ABD'nin Avustralya'ya ihracatı 2001 yılında 10,93 milyar \$'a çıkarken, bu ülkeden yaptığı ithalat 3,67 milyar \$'dan 6,47 milyar \$'a erişmiştir. Avustralya'dan yapılan ithalatta ilk sırayı et (1,023 milyar \$) alırken, bu kalemi taşıt araçları ve yedek parçaları (434 milyon \$), inorganik kimyasallar (388 milyon \$), mineral yakıtlar (367 milyon \$), alkollü içkiler (346 milyon \$) ve optik, fotografik ve sinematografik cihazlar (337 milyon \$) izlemektedir.

ABD – Karayip ülkeleri ticareti : ABD'nin CBERA programından yararlanan 24 ülkeden yaptığı toplam ithalat 22,1 milyar \$'a ulaşmış olup, anılan ülkeler toplam ABD ithalatının % 1,8 ini karşılamaktadır. İkili ticaretin yaklaşık % 70'ini oluşturan tekstil ve hazır giyim sektörü 14,9 milyar \$ ile en önemli sektörü oluşturmaktadır. Karşılıklı ticaret ağırlıklı olarak "üretim paylaşımı" modeli çerçevesinde Amerikan malı hazır giyim parçalarının bölgeye gönderilerek, birleştirilmesi (dikilmesi) ve tekrar ABD'ye ithal edilmesi esasına göre yürütülmektedir. Başlıca tedarikçi ülkeler Dominik Cumhuriyeti, Honduras, El Salvador, Guatemala ve Kosta Rika olup, CBERA çerçevesinde ilk defa gümrük muafiyeti sağlanması sonucu ticaretin daha da gelişmesi beklenmektedir. Bu uygulamadan yararlanan başlıca kalemler, t-shirtler, sweat shirtler, kazaklar, ve pantolon ve şortlardır. Diğer bir önemli ithal kalemi olan petrol ve doğal gaz ürünlerinde ise, Trinidad ve Tobago, Aruba ve Hollanda Antilleri başlıca tedarikçi ülkeler konumundadır.

ABD - Sahra Afrika ülkeleri ticareti : ABD ile Sahra Afrika ülkeleri arasındaki karşılıklı ticaret hacmi 2000 yılında % 50 oranında genişleyerek 29,4 milyar \$'a ulaşmıştır. ABD'nin bölge ülkelerine ihracatı % 6,4 artış ile 5,9 milyar \$'a ulaşırken, bölgeden ithalat % 67,2 artarak 23,4 milyar \$'a erişmiştir. Halihazırda Sahra Afrika ülkeleri ABD ihracatının % 1'inden daha azını oluştururken, ithalatta bu oran % 2'ye yaklaşmaktadır. Bununla birlikte, ABD Sahra Afrika ülkelerinin en büyük ticaret ortağıdır. Afrika ile yapılan ticaret, ithalat ve ihracata egemen olan sadece birkaç ürün ve birkaç ülke ile yoğunlaşmış bulunmaktadır. ABD'nin 4 en büyük pazarı olan Gü-

ney Afrika, Nijerya, Kenya, Angola bölgeye yapılan toplam ihracatın % 72'sini oluştururken, ABD ithalatındaki ilk 4 ülke olan Nijerya, Güney Afrika, Angola ve Gabon toplamda % 87'lik paya sahip bulunmaktadır.

Yukarıdaki açıklamalardan görüleceği üzere, önümüzdeki dönemde ABD ile STA yaparak ülkemize karşı gümrük vergisi avantajı kazanması muhtemel ülkelerden, Fas ve halihazırda STA'ya sahip Ürdün, ekonomilerinin büyüklüğü, çeşitliliği ve teknoloji seviyesi itibariyle ülkemiz sanayi açısından ciddi bir tehdit oluşturmaktadır.

Buna karşılık, çok kısa bir süre içinde STA anlaşması imzalayarak, FTAA'nin ilk adımı olması beklenen Şili'nin, başta kuru ve kabuklu meyveler olmak üzere, muhtelif gıda ürünlerimiz açısından bir tehdit unsuru oluşturduğu düşünülmektedir.

Benzer şekilde, Avustralya'nın taşıt araçları ve yedek parçaları, inorganik kimyasallar, optik, fotografik ve sinematografik cihazlar sektörlerinde ciddi bir rekabet avantajı kazanması ihtimali yüksek bulunmaktadır.

Ülkemizin sanayi ve ihracat yapısı itibariyle, en ciddi tehlike oluşturması muhtemel 2 ülke ise Uzak Doğu kaplanları olarak anılan Tayvan ve Singapur'dur. Singapur reaktörler, kazanlar ve su depoları, makine ve mekanik cihazlar, elektrikli makineler ve cihazlar, organik kimyasallar, optik, fotografik ve sinematografik cihazlar, örgü giyim eşyası sektörlerinde; Tayvan ise reaktörler, kazanlar ve su depoları, makine ve mekanik cihazlar, elektrikli makineler ve cihazlar, demir-çelik ürünleri, taşıt araçları ve yedek parçaları, örgü giyim eşyası, plastik ürünleri, mobilya, yatak, ışıklandırma vb., sektörlerinde ülkemize çok ciddi tehdit oluşturacak görünümdedir.

Özet olarak, son zamanlarda tamamlanan ya da müzakereleri devam etmekte olan Serbest Ticaret Anlaşmaları ve yaratılan tek taraflı Tercihli Ticaret düzenlemeleri, önümüzdeki yıllarda Türk ihracatçıları açısından ciddi rekabet ortamı yaratacak özelliktedir. Anılan ülkeler çıkışlı pek çok ürün, sahip olacakları gümrük vergisi avantajı ile ABD pazarında karşımıza rakipler olarak çıkacak ve sınırlı da olsa sahip olduğumuz pazar paylarını bile tehdit edeceklerdir. Bu itibarla, gerek kamu kesiminin, gerekse özel sektörün, söz konusu tehditleri şimdiden değerlendirerek, beraf edici politika ve tedbirlerin alınması için bir an önce çalışmalara başlamasında sonsuz yarar bulunmaktadır.

3.5.2. 2004 Yılı Sonunda Tekstil-Hazır Giyim Ticaretinde Ülkemizi Bekleyen Tehditler

Daha önceki bölümde kapsamlı olarak açıklandığı üzere, son yıllarda ABD tarafından tek taraflı olarak oluşturulan iki ayrı yasal düzenleme ile, önce Karayip ülkeleri, daha sonra ise bazı Afrika ülkeleri çıkışlı, belli şartları yerine getiren hazır giyim ürünlerine sınırlı gümrük vergisi muafiyeti ve kotasız ithal uygulaması getirilmiş bulunmaktadır.

Karayip Havzası Ticaret Ortaklığı Yasası (CBTPA) ile de, ABD ipliğinden ve kesilen kumaştan, bölge ülkelerinde üretilen hazır giyim ürünlerine sınırlı vergi muafiyeti ve kotasız ithal uygulaması getirilmiş, bilahare 2000 yılı Ticaret ve Kalkınma Yasası (AGOA) isimli kapsamlı kanun ile de, 12 Sahra Afrika'sı ülkesi çıkışlı hazır giyim avantajından yararlanabilecek giyim ürünlerindeki tüm vergiler kaldırılmıştır. Bu konuda ABD'li yetkililerin ilave 8 ülke ile ilgili değerlendirmelerinin devam etmekte olduğu da açıklanmıştır.

Böylece, NAFTA anlaşması sonrasında ABD tekstil ve hazır giyim piyasasının 1. tedarikçisi olan Meksika'ya ilave olarak, önce Karayip Havzası ülkeleri önemli bir tedarikçi grubu haline gelmiş, şimdi ise halihazır etkileri sınırlı olsa da yeni bir tedarikçi grubu ortaya çıkmaya başlamıştır. Karayip Havzası ve Sahra Afrika'sı ülkelerinin bir önemli özelliği de, ABD çıkışlı iplik ve kumaş kullanmaları nedeniyle, ABD tekstil sanayine talep yaratmalarıdır. Bu uygulama ile, ABD tekstil sektörü, rekabette zorlandığı, kârların azaldığı, istihdamın gerilediği ve fabrikaların kapatıldığı bir dönemi hızla atlatmış, sermaye ve teknoloji yoğun bir sektör olarak uluslararası piyasalarda yeniden rekabet gücüne sahip olmuştur. Emek yoğun yapısı nedeniyle ABD içinde rekabet edemeyeceğini anlayan Amerikan hazır giyim sektörü ise, coğrafi yakınlığı olan, ucuz, ve hepsinden önemlisi yerli tekstil altyapısı bulunmayan (böylece ABD orijinli iplik ve kumaş kullanmaya itiraz etmeyen) ülkelerde yerleşerek, rekabet edebilir hale gelmiş ve kendi tekstil sektörüne sürekli bir talep yaratmayı başarmıştır.

Öte yandan, daha önceki bölümde belirtildiği üzere, DTÖ Tekstil ve Giyim Anlaşması uyarınca ABD tarafından uygulanmakta olan tüm tekstil ve hazır giyim kotaları 10 yıllık bir geçiş dönemi sonunda tamamen kalkacak olup, bu dönem 31 Aralık 2004 tarihinde sona ermektedir. Başka bir deyişle, ABD tekstil ve hazır giyim ithalatında ülkemiz yanında tüm tedarikçi ülkelere uygulanan bütün kotalar 1 Ocak 2005 günü kalkmış olacaktır.

Bu durumun beklenen sonucu, diğer kota uygulayan gelişmiş ülkeler pazarlarında olduğu gibi, Amerikan tekstil ve hazır giyim pazarında da rekabetin daha da artacak olmasıdır. Kota sınırlamalarının kalkmasının doğal bir sonucu, kotaya tabii olmayan ya da yüksek kota seviyeleri ile pazara girişi garantileyen ülkelerin (guaranteed access level) pazar paylarına, pazara geç giren ancak küçük kota seviyeleri nedeniyle bir türlü payını büyütemeyen ülkeler tarafından yapılacak saldırılardır.

2004 sonrasında hangi ülkelerin pazar payını artırarak "*Kazananlar*" olacağı, hangi ülkelerin ise mevcut pazar paylarını kaybederek "*Kaybedenler*" olacağı yolunda bu güne kadar çok tartışma yapıldı. Farklı ülkeler bazında farklı değerlendirmeler olmakla birlikte, konuya yakın tüm çevrelerin ortak yorumu, en başta gelen kazananın "Çin Halk Cumhuriyeti" olacağı yolundadır. Bu ülkeyi takiben diğer kazanacak ülkeler arasında ise, hammadde temini, iplik ve kumaş üretim kapasitesi, ürün kalitesi, teknoloji seviyesi, hazır giyim alt yapısı, moda ve marka yaratabilme imkanı gibi faktörlere göre farklı değerlendirmeler yapılmaktadır. Bu farklı değerlendirmelere göre, kazanacak ülkeler arasında çoğu kez Hindistan, Pakistan, Bangladeş, Tayland, Malezya, Sri Lanka ve Türkiye gibi ülkelerin adı sayılırken, kaybedecek ülkeler arasında Tayvan, Kore Cumhuriyeti, Singapur gibi nispeten gelişmiş ülkelerin adı yer almaktadır.

3.6. Siyasi İlişkilerin Ekonomik ve Ticari İlişkilere Etkisi

Başlangıç bölümünde belirtildiği üzere, ülkemiz ile ABD arasındaki ilişkiler uzun yıllar boyunca siyasi ve askeri alandaki ilişkiler ile sınırlı kalmış, ekonomik ve ticari ilişkiler ise arzu edilen düzeyde gelişmemiş bulunmaktadır.

Öte yandan, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerde siyasi ve askeri bakış açısı hep etkili olmuş, dünya konjonktürü, bölgesel gelişmeler ve hatta liderler arası ilişkilerin iki ülke arasında yakınlaşma sağladığı dönemlerde, siyasi ilişkiler ekonomik ve ticari ilişkileri olumlu yönde etkilemiştir. Buna karşılık, iki ülke arasında görüş farklılıklarının arttığı, Kıbrıs sorunu gibi siyasi ilişkilerin soğuduğu dönemlerde ise, ambargo örneğinde olduğu gibi, bu durum ekonomik ve ticari ilişkilere de negatif olarak yansımıştır.

ABD yönetiminin Türkiye'ye bakış açısının Sovyetler Birliği'nin 1991 yılında dağılmasını takiben değişmeye ve ilişkilerde ekonomik boyutun ön plana çıkmaya başladığını görüyoruz. 1995 yılında ABD Ticaret Bakanlığının Türkiye'yi hızla geli-

şen 10 pazardan biri ilan etmesinden sonra, Yönetimin bu kararı Amerikan özel sektörünün ülkemize yönelmesinde önemli bir teşvik unsuru olmuştur. ABD yönetiminin bu olumlu tavrına karşılık, gerek çeşitli lobilerin etkisinde olan Amerikan Kongresi'nin muhtelif yasa girişimlerinde ülkemiz aleyhtarı tutumları, gerekse ülkemizin ABD'deki imajı, fikri mülkiyet hakları, tahkim yasası ve bunlara ilişkin beklentiler, bazı ABD şirketlerinin karşılaştıkları münferit olaylar, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri sınırlandıran etmenler olmuştur.

Nitekim, Cumhurbaşkanı Turgut Özal döneminde Körfez savaşı sonrasında Türkiye "yardım yerine daha fazla ticaret" sloganıyla ortaya çıkmış ve yapılan müzakereler sonucunda ülkemize tanınan tekstil ve hazır giyim kotalarında % 50 artış sağlanmıştır. Bu gelişmenin bir ilginç yönü ise, anılan adımların çok kısa bir sürede ve Amerikan tekstil ve hazır giyim pazarındaki tüm geleneksel tedarikçi ülkelerin benzer taleplerine, şiddetli itirazlarına rağmen gerçekleştirilmiş olmasıdır.

Bu dönem zarfında, Türk-ABD ilişkileri 1990'lı yılların başında, "Zenginleştirilmiş ortaklık" (Enhanced partnership) kavramı çerçevesinde ele alınmaya başlanmış ve son yıllarda ise "Stratejik ortaklık" olarak geliştirilmiş bulunmaktadır.

Başkan Clinton döneminde, iki ülke arasında siyasi ilişkiler alanında sağlanan bütün ilerlemeye rağmen, ekonomik ve ticari ilişkilerde arzu ve ifade edilen gelişme bir türlü sağlanamamıştır. Bu dönem zarfında, Clinton yönetiminin Helsinki Zirvesi öncesinde Türkiye'ye aday ülke statüsünün verilmesi konusunda verdiği güçlü destek ise hâlâ hafızalardadır.

Bu dönemin bir başka önemli olayı ise, New York eski Senatörü Patrik Moynihan tarafından ABD Kongresine sunulan "ABD ile Türkiye Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmasına dair yasa tasarısı"nın Kongrenin yasal süresini tamamlamasına kadar geçen süre zarfında komisyonlarda bile ele alınmayarak, gündemden düşmesidir.

Son yıllarda ise, gerçekleşen Başkanlık seçimleri sonrasında tam tersi bir politik görüş sahibi yeni yönetimin göreve gelmesi, Başkan Bush ve yönetimin tüm üyelerinin her vesile ile Türkiye'yi desteklediğini ifade etmesi, ülkemizde yaşanan ekonomik krizler sonrasında göreve gelmeden bir süre önce yabancı ülkelere yapılacak yardımlar konusunda çok sert ifadeleri bulunan Hazine Bakanı Paul O'Neill'in göreve başladıktan kısa bir süre sonra IMF ile yapılan programa destek olması ve önemli bir destek paketinin verilmesini sağlaması, ülkemiz açısından unutulmaması gereken olaylardır.

Özellikle ülkemizde son 2 yıldır süregelmekte olan ekonomik kriz ve milletvekili erken seçimlerine ilişkin kararın TBMM’de alınmasını müteakip yaşadığımız süreç, ABD yönetimini ve buna bağlı olarak ABD şirketlerini "bekle ve gör" politikası izlemeye yöneltmiş, bu ise yeni bir adım atılmasını, tartışılmasını, projeler ortaya konularak uygulanmasını ve ortaklıklar kurulması sürecini sürekli olarak ertelemiş bulunmaktadır.

Son yıllarda ikili ilişkilere kalıcı izler bırakan bir diğer önemli olay ise, 11 Eylül 2001 tarihinde ABD’de meydana gelen terörist saldırılardır. 11 Eylül’de New York ve Vaşington DC’ de yaşanan üzücü olaylar sonrası Türkiye’nin ABD yönetimine verdiği destek, Afganistan hareketına Türkiye’nin siyasi ve bilahare askeri desteği, iki ülkeyi her anlamda birbirine daha da yakınlaştıran olaylardır. Aynı dönem zarfında, ABD yönetimi Başkan George Bush ve Başkan Yardımcısı Dick Cheney tarafından her platformda Türkiye’nin AB’ye tam üyeliğinin desteklendiğinin açıkça ifade edilmesi, muhtelif düzeydeki Amerikalı yetkililerin AB yöneticilerine bu konudaki hassasiyetlerini ifade etmesi (hatta bazı AB yetkililerinin bu destekten rahatsız olduklarını açıklayacak noktaya gelmeleri) iki ülke arasındaki ilişkilerin daha da gelişmesini sağlamıştır.

11 Eylül olayları, Türkiye’nin gerek jeopolitik konumu, gerekse bölgedeki ilişkileri açısından İslam ülkelerine bir model olma niteliği ile önemini bir kez daha ortaya çıkartmıştır. Bu doğrultuda daha da önem kazanan siyasi ilişkilerin ekonomik platforma yansımaları için neler yapılabileceği konusu, bu kez her iki tarafta da ciddi olarak tartışılmaya başlanmıştır. Nitekim, iki ülke arasında ekonomik ve ticari ilişkilerin geliştirilmesi için neler yapılabileceği hususu, ilk kez ABD başkentinde, yönetim organları yanında çeşitli sivil toplum örgütlerinde ve merkezlerde konuşulur ve tartışılır hale gelmiştir.

2002 yılı ortalarından itibaren Irak rejiminin uluslararası alanda alınan kararların aksine yeniden kitle imha silahları yapımına başladığı ve tehdit haline geldiği iddiasıyla başlayan gerginlikte, iki ülke arasındaki birliktelikte değerlendirme ve danışma mekanizmasının önemi bir kez daha ortaya çıkmıştır. Bu dönem zarfında ABD basın organlarında, muhtemel bir Irak hareketinin beklenenden daha kısa süreceği, hareket sonrasındaki dönemde Irak’ın yeniden imarında Türkiye’nin ekonomik kazanımları olacağı, ayrıca, hareket nedeniyle uğrayacağı ekonomik kayıpların karşılanması için ülkemize destek (hibe ve kredi) sağlanacağı yolunda çeşitli haberler yer almıştır.

ABD'nin Irak'taki Saddam yönetimini kitle imha silahlarını üretmek ile suçlama-ya başlamasının ardından muhtemel bir Irak harekatı nedeniyle, bölgedeki gerginliēin artması, bu konuda Birleşmiş Milletler tarafından alınan karar ve bunun sonrasında BM adına silah denetçilerinin Baēdat'a giderek incelemelerine başlamalarını takiben, ABD'nin ülkemize her halükarda bir ekonomik yardım saēlamayı dřndēēi şeklindeki açılmaların sayısı artmış, ancak bu yardımın ne şekilde olacaēı hususu henüz netlik kazanmamıştır.

B Ö L Ü M

YATIRIMLAR

4. YATIRIMLAR

Günümüzün küreselleşen dünyasında, bilgi ve iletişim teknolojilerinin katkısıyla, en fazla dolaşım serbestisi elde eden üretim faktörünün sermaye olduğu herkes tarafından kabul edilen bir gerçektir. Uluslararası üretim sürecinin doğal sonucu olarak değerlendirilen doğrudan yabancı sermaye yatırımları (DYSY), gittikleri ülkelerde sermaye ile birlikte yönetim becerisi, know-how ve yeni teknoloji transferi sağlaması yanında pazarlama, ihracat ve istihdam olanaklarını arttırması nedeniyle, 1990'lı yılların başından itibaren önem kazanmaya başlamıştır. Nitekim, son yıllarda bu yatırımların ülkeye çekilmesi sadece gelişmekte olan ülkelerin değil, sanayileşmiş ülkelerin ekonomi politikalarının da ana öğelerinden birisi haline gelmiştir. Ekonomilerin sürdürülebilir şekilde büyümesinde ve büyüme hızının artırılmasındaki yadsınamaz rolü ile doğrudan yabancı sermaye yatırımları, ulusal ekonomilerin yeni global ekonomiye entegrasyonu için önemli bir anahtardır.

Bu çerçevede, doğrudan yabancı sermaye yatırımları geldikleri ülke ekonomilerine birkaç yönden katkı sağlamaktadır.

- Ciddi bir sermaye akışı sağlamaktadır; öyle ki küresel bazda resmi kalkınma finansmanının, toplam uluslararası finansman içindeki payı sürekli azalmış ve 1990 yılında % 56 iken, 1996 yılında % 10'a kadar gerilemiştir. Buna karşılık, özel finansmanın payı % 44'ten % 90'a çıkmış olup, özel finansmanda meydana gelen bu artışta yabancı sermayenin rolü büyüktür.
- Yabancı yatırımcıların uzun vadeli yaklaşımları istikrarsız ekonomiler üzerinde istikrar sağlayıcı bir etki yaratmaktadır. Asya krizi sırasında ticari bankalar milyarlarca dolar krediyi birkaç gün içinde geri çekerken, doğrudan yabancı sermaye yatırımları mevcut seviyelerini korumuş, bazı durumlarda ise iyileşme beklentisi nedeniyle artış dahi kaydetmiştir.
- Lojistik ve pazar talepleriyle uyumlu olarak hareket eden doğrudan yabancı sermaye, yeni buluş ve teknolojilerin ülkeler arasında yayılmasına da yardımcı olmakta, istihdam ve büyümeye sağladığı katkının yanı sıra ülkeye teknoloji ve yönetim tecrübesi getirmekte, dış pazarlara açılmayı kolaylaştırmaktadır.
- Yukarıdaki pek çok unsurun doğal sonucu olarak, ülkelerin yabancı sermaye çekmedeki performansları ile, uluslararası piyasalarda sahip olduğu rekabet gücü arasında doğru bir ilişki bulunmaktadır.

- Yabancı sermaye aynı zamanda, ülkedeki yeniden yapılanma ve özelleştirme çabalarının en etkin araçlarından birisidir.
- Ülkede sağladığı yatırım ve üretimin doğal sonucu olarak, doğrudan yabancı sermaye yatırımları yan sanayilerin oluşmasına da destek olmaktadır.
- Günümüzde doğrudan yabancı sermayenin kâr transferleri çok düşük seviyelere inmiş bulunmaktadır. Elde edilen kârlar, teknoloji yenileme, darboğaz giderme, AR-GE ihtiyaçları için yeniden yatırıma dönüştürülmekte, böylece istihdam ve büyümeye katkısı süreklilik kazanmaktadır.

Geçtiğimiz yıllarda, doğrudan yabancı sermaye yatırımları ve bu yatırımların sonucu yabancı ülkelerde kurulan ya da edinilen şirketler, giderek artan ölçüde uluslararası ticarete şekil vermektedir. Çok Uluslu Şirketler (ÇUŞ), ana ülke dışındaki bağlı şirketlerinin yatırımları yoluyla, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının çoğuna sahip bulunmaktadır. Çok uluslu şirketler yabancı ülkelerde pek çok farklı neden ile ticari bir varlık oluşturmakta olup, bunlardan bazıları şöyle sıralanabilir: Yabancı pazarlara daha fazla giriş, daha düşük işçilik ücreti, hammadde veya özelliikli bir işgücüne ulaşma, imalat işlemini ya da mal sahibine ait bilgileri daha yakından izleme. Buna karşılık, doğrudan yabancı sermaye yatırımını alan taraf ise, teknoloji, istihdam ve ekonomik büyümenin motoru olan sermayeye daha geniş ulaşma imkanı ile, sosyal hedefleri izleme ve ticari dengesizlikleri geçici olarak dengeleme gibi, imkanlardan yararlanmaktadır.

Son yıllarda, önemli sayıda çok uluslu şirketin yabancı ülkelerdeki faaliyetleri toplam işlerinin büyük bir yüzdesini oluşturmaya başlamış olup, bu husus global ekonominin bir gerçeği haline gelmiş bulunmaktadır. Örneğin, ABD orijinli bir şirket olan General Electric (GE) Birleşmiş Milletler tarafından yapılan sıralamaya göre, 97.4 milyar dolarlık toplam yabancı varlıkları ile dünya çapında ilk sırayı almakta olup, bu pek çok ülkenin sahip olduğu GSMH'yı aşan bir büyüklüktür. Bir başka enteresan istatistik ise, 1997 yılında GE'nin satışlarının % 27'sinin, varlıklarının % 32'sinin, ve istihdamının % 40'ının, ABD dışı faaliyetlerinden sağlanmakta olmasıdır. Benzer şekilde, Ford Motor Company, toplam dış varlıklar açısından dünyada ikinci sırada yer almakta olup, 1997 yılında 37 ülkede faaliyetleri olan şirketin satışlarının % 31'i, varlıklarının % 26'sı ve istihdamının % 48'i ABD dışından sağlan-

maktadır. Ford Motor Company'nin 1999 yıllık raporuna göre, Ford'un ABD dışında 40 ülkede faaliyeti bulunmaktadır.

Tüm ÇUŞ'ların yabancı ülkelerdeki bağlı (affiliates) şirketlerinin faaliyetleri, satışlar açısından ölçüldüğünde, dünya çapındaki sınır aşan ticaret hacminden daha kapsamlı hale gelmiş bulunmaktadır. 1997 yılı itibariyle, tüm ÇUŞ'ların yabancı ülkelerdeki bağlı şirketleri ile yaptıkları satışların toplamı 9,7 trilyon \$'a ulaşmış olup, bu ise 1990 yılından bu yana yıllık ortalama % 9,4 oranında artışı yansıtmaktadır. Buna karşılık, tüm ülkelerin sınır aşan ihracat hacmi 5.3 trilyon \$ seviyesinde olup, 1990 yılından bu yana yıllık ortalama % 6,6 oranında artmış bulunmaktadır. Yine anılan ÇUŞ'ların yabancı ülkelerdeki bağlı şirketlerinin toplam hasılası (katma değer) 1997 yılında 2,3 trilyon \$ olarak belirlenmiş olup, aynı yıl 29,1 trilyon \$'lık global hasıla ve 2 trilyon dolarlık ihracat seviyesi ile mukayese edildiğinde önemli bir büyüklüğü ifade etmektedir.

Şüphesiz, ABD, sürekli olarak, dünyanın en büyük doğrudan yabancı sermaye kaynağı ve alıcısı konumunda bulunmaktadır. 1997 yılı itibariyle, ABD'den çıkan yıllık doğrudan yabancı sermaye (US Outbound Direct Investment) akışı 110 milyar \$ ve gelen doğrudan yabancı sermaye akışı (US Inbound Direct Investment) ise 109,3 milyar \$ olarak ölçülmüştür. Bu sermaye akışı ve yabancıların sahip olduğu şirketlerin faaliyetleri (ABD şirketlerinin yabancı ülkelerdeki faaliyetleri ve yabancı şirketlerin ABD'deki faaliyetleri) kanalıyla, gerek ABD ekonomisi ve gerekse pek çok sanayileşmiş ülke ekonomisi üzerinde belirgin bir etkisi bulunmaktadır.

Bugün yabancı şirketler, mal ve hizmetlerini Amerikalı tüketiciye yurt dışından ABD'ye ihracat yoluyla sağlamaktan çok, Amerika'da yerleşik bağlı şirketleri kanalıyla sağlamaktadırlar. 1997 yılında, ABD pazarında yabancıların sahip olduğu bağlı şirketlerin toplam satışları 1.7 trilyon \$ düzeyine ulaşmış olup, aynı yıl ABD'nin tüm dünyadan yaptığı mal ve hizmet ithalatı toplamı 1.0 trilyon \$ seviyesindedir. Nitekim, ABD'de yabancıların sahip olduğu bağlı şirketler, aynı yıl içinde özel sektör gayri safi hasılasının % 5.4'ünü, istihdamın % 4.8'ünü, ihracatın % 16'sını ve ithalatın % 26'sını oluşturmaktadır. Buna karşılık, yabancı ülkelerde ABD'nin sahip olduğu kardeş şirketlerin satışları ise 2.4 trilyon \$ seviyesine erişmiş olup, söz konusu yılda ABD'den dış dünyaya yapılan mal ve hizmet ihracatı toplamı ancak 928 milyar \$ seviyesindedir.

Bundan sonraki bölümlerde, gerek dünya çapında, gerekse ABD’de, Amerikan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının ve ABD’deki yabancı sermaye yatırımlarının boyutu, bağlı şirketlerin faaliyetlerinin yapısı ve yatırımlar ile dış ticaret arasındaki ilişkiyi inceleyeceğiz.

4.1. Dünyada Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Dünya ekonomisinde uluslararası üretimin rolünün giderek artmasına paralel olarak, doğrudan yabancı sermaye hareketleri genişlemeye devam etmektedir. Nitekim, 2000 yılında global doğrudan yabancı sermaye miktarı % 18 oranında artarak 1.3 trilyon \$’a ulaşmış olup, bu aynı yıl dünyadaki üretim, sermaye birikimi ve ticaretinde yaşanan büyüme hızından daha yüksektir. Bununla birlikte, 2001 yılında doğrudan yabancı sermaye hareketlerinde azalma beklenmektedir. Son yıllarda hızlı bir artış trendi gösteren uluslararası yabancı sermaye yatırımları 1989-1994 yılları arasında, yıllık ortalama 200 milyar \$ civarında seyrederken 1999 yılında 1.075 milyar \$, 2000 yılına gelindiğinde ise 1.271 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır.

Sanayileşmiş ülkeler global sermaye girişinin yaklaşık 3/4’üne sahip olarak doğrudan yabancı sermayenin temel hedefi olmaya devam etmektedir. Sınır ötesi şirket birleşmeleri (evlilikleri) ve satın almaları doğrudan yabancı sermayenin arkasındaki ana itici güç olup, bu işlemler hâlâ gelişmiş ülkeler arasında yoğunlaşmaktadır.

Uluslararası doğrudan yabancı sermaye yatırımları açısından kayda değer bir önemli gelişme de, büyük miktarda yabancı sermaye girişi alan ülkelerin aynı zamanda büyük miktarda yabancı sermaye ihraç eden ülkeler olmasıdır. Bunun en belirgin örneği ise ABD’dir.

Bir ülkeyi DYSY açısından çekici yapan faktörler, firmaları dışarıda yatırım yaparak genişlemeye teşvik eden şartlara ve rekabetçi avantajlara bağlı bulunmaktadır. Uluslararası doğrudan yabancı sermaye yatırımları bu artışları gösterirken uluslararası krizlerden de, genel anlamda, pek fazla etkilenmemekte, ancak, bölgesel kaymalar olabilmektedir. Örneğin, 1998 yılında, bazı Asya ülkelerindeki finansal kriz ve ekonomik durgunluk, Rusya Federasyonu’ndaki ekonomik ve finansal kriz ve bu krizlerin bazı Latin Amerika ülkelerindeki yansımaları, dünyadaki üretim, ticaret ve mal fiyatlarındaki düşüş, bankaların kredilerindeki azalma, portföy yatırımlarındaki düşme ve özelleştirme hareketlerindeki azalma gibi olumsuz ekonomik şartlara rağmen, uluslararası doğrudan yabancı yatırımları gelişmeye devam etmiştir. Nitekim, 1997 yılında 478 milyar \$ olan doğrudan yabancı sermaye yatırım hacmi, % 44,9’luk önemli bir artış göstererek 1998 yılında 693 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır.

4.1.1. Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımlarında Ülkelerin Gelişmişlik Düzeyine Etkisi

Gelişmiş ülkeler açısından bakıldığında, doğrudan yabancı sermaye olarak bu ülkelere 1995 yılında 203 milyar \$ sermaye girişi olurken, bu miktar 1999 ve 2000 yıllarında sırasıyla 830 ve 1.005 milyar \$ seviyesine kadar çıkmıştır. Bu dönemde anılan ülkelere yapılan sermaye ihracında da büyük bir artış yaşanmıştır. 1995 yılında 306 milyar \$ olan gelişmiş ülkelere doğrudan yabancı sermaye ihracı 1999 ve 2000 yıllarında sırasıyla 946 milyar \$ ve 1.046 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Son iki yılda en fazla doğrudan yabancı sermaye ihracı gerçekleştiren ülkeler İngiltere, ABD, Belçika ve Lüksemburg, Fransa ve Almanya olmuştur. Avrupa Birliği ülkeleri, gelişmiş ülkelere giren toplam sermayenin yaklaşık yarısını alarak yüksek oranda yabancı yatırımı çeken ülkeler grubunu oluşturmuştur. Gelişmiş ülkelerde, özellikle ABD ve Avrupa Birliği arasındaki doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının dikkat çekici bir özelliği, bunların çoğunlukla şirket birleşme ve satın almaları şeklinde gerçekleşmeleridir.

Gelişmekte olan ülkeler açısından bakıldığında ise, 1995, 1999 ve 2000 yıllarında gelişmekte olan ülkeler sırasıyla 49 milyar \$, 58 milyar \$ ve 100 milyar \$'lık sermaye ihraç etmişlerdir. Bu dönem zarfında anılan ülkelerin doğrudan yabancı sermaye girişleri ise, sırasıyla 113 milyar \$, 222 milyar \$ ve 240 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiştir. Ne var ki, gelişmekte olan ülkelerin dünya çapında doğrudan yabancı sermaye girişleri içindeki payı, yıllar itibariyle sürekli azalma göstermektedir. 1996 yılında bu ülkelerin toplamda aldıkları pay % 34 iken, bu oran sürekli azalma göstererek 2000 yılında % 18'e kadar düşmüştür. Bu ülkeler içinde Çin ve Brezilya doğrudan yabancı sermaye yatırımı çekme açısından önde gelen ülkelerdir.

1990'lı yıllardaki dünya çapında doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının gelişimi incelendiğinde dikkat çeken bir önemli nokta, gelişmiş ülkelerin bu yatırımlardan aldıkları payın 1998 yılına kadar azalma gösterirken, bu yıldan itibaren artmaya başlamış olmasıdır. Bu çerçevede gelişmiş ülkelerin toplam doğrudan sermaye yatırımları içindeki payının 1989-1994 yıllık ortalaması % 68.51, 1997 % 56.78 ve 2000 yılı payı ise % 79.10 olarak gerçekleşmiştir. Bunun tersi yönde bir gelişme ise, gelişmekte olan ülkeler ve merkezi ve doğu Avrupa ülkeleri açısından yaşanmıştır. Gelişmekte olan ülkelerin dünyadaki doğrudan sermaye yatırımları içindeki payı söz konusu yıllar için % 29.77, % 39.20 ve % 18.90 olarak gerçekleşirken, merkezi

ve doğu Avrupa lkelerinin payları da % 1.72, % 4.01 ve % 2.00 olmuştur. Yukarıdaki açıklamalardan görüldüğü üzere, gelişmekte olan ülkelerin payları 1998 yılına kadar bir artış gösterirken, bu yıldan sonra azalmaya başlamıştır. Bu durum 1997 yılından itibaren gelişmekte olan ülkelerde yaşanan krizlerin bir sonucu olarak yabancı sermayenin daha istikrarlı ülkelere yönelmesinden ve son yıllarda yabancı sermaye yatırımları içinde sınır ötesi şirket birleşme ve satın almaların ağırlıklı bir konuma gelmesinden kaynaklanmaktadır.

Yukarıda belirtildiği üzere, son yıllarda doğrudan yabancı sermaye yatırımları açısından dikkat çeken bir başka uygulama, bu yatırımların şirket birleşme ve satın almaları şeklinde gerçekleşmesidir. Sınır tesi şirket birleşme ve satın almaları doğrudan yabancı sermaye yatırımlarında görülen artışın itici gücü olmuştur. Örneğin, 1997 yılında yapılan doğrudan yabancı sermaye yatırımları içinde değeri 1 milyar \$'ın üzerinde olan 64 adet birleşme ve satın alma işlemi yer almaktadır. Bu yatırımların toplam tutarı 129,2 milyar \$'dır. 2000 yılına gelindiğinde ise bu işlemlerin sayısı 175'e çıkarken, tutarı ise 866 milyar \$ seviyesine yükselmiştir. şirketleri bu uygulamaya yönelten temel nedenler arasında, ticaretin, yatırımların ve sermaye akımlarının liberalizasyonuna paralel olarak piyasaların açılması, bazı sektörlerde kısıtlamaların azaltılması, küreselleşme ve teknolojik değişikliklerin neden olduğu yoğun rekabetçi baskılar sayılabilir.

4.1.2. Yatırımlar ile Dış Ticaret İlişkisi

Son yıllarda arka arkaya gerçekleştirilen ticaret anlaşmaları, artan bir şekilde ticaret liberalizasyonu ve doğrudan yabancı sermaye liberalizasyonu konularını gündeme getirmektedir. Nitekim, bu tür liberalizasyonları gerçekleştirme çabaları, politikacıların iki tür liberalizasyon arasında yakın bir sinerji olduğu inancına dayanmaktadır. Başka bir deyişle, konuya ilişkin çevrelerde, sağlanacak bir ticaret liberalizasyonunun yatırımlarda bir liberalizasyon ile birleştiğinde veya tam tersi olduğunda, sağladığı faydaların daha fazla olduğu inancı hakim bulunmaktadır.

Ekonomistler ticaret liberalizasyonu ile ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin farklı sonuçları konusunda tartışsalar bile, doğrudan yabancı sermaye yatırımı ile birlikte gelen sermaye ve teknoloji transferinin büyümeyi teşvik ettiği, özellikle gelişme yolundaki ülkeler açısından açık bir husustur.

Bununla birlikte, eğer ticaret liberalizasyonu yatırım liberalizasyonunun yokluğunda gerçekleştirilmiş ise, doğrudan yabancı sermaye miktarının artıp azalacağı hususu yeterince açık değildir. Ülkeye gelen yabancı sermayenin bir kısmı, vergilerdeki sıçrama motivasyonu ile gelmektedir (örneğin, daha önce doğrudan mal ihracatı yoluyla hizmet edilemeyen ya da etkin olarak hizmet edilemeyen bir pazara hizmet etmek üzere gelmiştir.). Bu nedenle, mal ticaretini liberalize etmek doğrudan yabancı sermayeyi daraltmaktadır.

Diğer taraftan, bu ilişkide önemli miktarda firma içi ticaret (intra firm trade) olduğu da bir başka gerçektir. Örneğin, ABD'ye giren ve çıkan doğrudan yabancı sermaye birlikte düşünüldüğünde, ABD mal ihracatının % 35'ini ve ABD ithalatının % 40'ını firma içi ticaretin oluşturduğu belirtilmektedir. Başka bir deyişle, ticaret liberalizasyonu yabancı sermaye üzerinde canlandırıcı bir rol görmektedir. Ayrıca, doğrudan yabancı sermaye yoluyla kurulan yabancı bağlı şirketler önemli bir ihracat miktarı yaratmakta ve böylece ticaret liberalizasyonu, yabancı bağlı şirketler kanalıyla pazara giriş imkanlarını artırarak üretimi desteklemektedir. Böylece, ticaret engellerinde sağlanacak bir indirim, bu faktörler arasındaki etkileşimin derecesine bağlı olarak, doğrudan yabancı sermayeyi canlandırmakta ya da alıkoymaktadır.

Nitekim, ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından "Ticaret Liberalizasyonunun Yabancı Sermaye Yatırımlarına Etkisi" konusunda Ekim 2001 ayında yapılan bir çalışmanın sonuçlarına göre, ticaret liberalizasyonu ile doğrudan yabancı sermaye girişi arasında bir ilişki bulunmakta, fakat bu ilişkinin derecesi arz ve talep tarafından şekillenen küçük unsurlar ile belirlenmektedir.

Anılan çalışmada yer alan analize göre, İngiltere ve ABD gibi gümrük vergilerinin oldukça düşük seviyelerde bulunduğu ülkeler arasında küçük ölçüde bir artış sağlanabileceği, buna karşılık libere edilebilecek yüksek ticari engellere (gümrük vergileri) sahip gelişme yolundaki ülkeler açısından, ticaret liberalizasyonunun doğrudan yabancı sermaye girişini etkileme ve bunu takiben ekonomik büyüme potansiyeline katkısının daha fazla olduğu ifade edilmektedir.

4.2. ABD'nin Doğrudan Yabancı Sermaye Yatırımları

Tanım olarak, yurt dışındaki ABD yatırımları ya da dışa giden ABD yatırımları ifadesi, ABD'li ortağın, yabancı anonim şirkette % 10 veya daha fazla oylama hak-

kına sahip olduğu veya anonim olmayan şirketlerde bunun eşiti bir hisseyi kontrol etmekte olduğu, yabancı ülkelerdeki bağlı şirketlerine olan yatırımlarını yansıtmaktadır.

Gelişmiş OECD ülkeleri yurt dışındaki ABD yatırımlarının başlıca lokasyonları olup, bu durum ABD firmalarının yurt dışındaki yatırımlarını, bir ölçüde geniş pazarlarda yer tutma amacıyla yaptığını göstermektedir. 1990-1998 döneminde hemen hemen her yıl aynı ülkeler yurt dışındaki ABD yatırımlarının yöneldiği ilk 10 ülke listesinde yer almış bulunmaktadır. Bu ülkeler sırasıyla, İngiltere, Kanada, Hollanda, Almanya, Bermuda, Fransa, Japonya, Brezilya, İsviçre ve Avusturya'dır.

Aşağıdaki tablonun incelenmesinden görüleceği üzere, başlıca OECD ülkelerindeki ABD doğrudan yatırımları uzun vadeli yatırım eğilimine uymaktadır. Bermuda'daki yatırımlar ise, bu adanın başlıca off-shore finansal merkezlerden birisi olması statüsünden kaynaklanmakta ve büyük miktarda sermaye burada yerleşik mali kurumlar kanalıyla gitmektedir. İlk 10 ülke listesindeki tek gelişmekte olan ülke olan Brezilya'daki ABD doğrudan yatırımları ise, 1995 yılından bu yana sürekli artmaktadır. Bu gelişmenin gerisinde 3 temel neden olup, bunlar sırasıyla Brezilya hükümetinin elektrik üretim şirketleri, bankalar ve perakende kuruluşlar dahil çok sayıda devlet şirketini özelleştirmiş olması, ülke Anayasası'nın petrol, gemicilik, telekomünikasyon ve doğal gaz endüstrilerinde doğrudan yabancı sermayeye izin verecek şekilde değiştirilmiş olması ve patent reformu mevzuatının yabancı sermayeye teşviki artırmış olmasıdır. Örneğin, Brezilya'da gerçekleşen en büyük ABD yatırımlarından birisi olan MCI WorldCom şirketini 1998 yılında Brezilya uzun mesafe telefon şirketi Embratel'i 2,3 milyar \$ bedelle satın almıştır.

Tabloda yer alan ilk 10 ülke, 1998 yılı itibariyle ABD'nin doğrudan yatırım pozisyonunun % 64,5'ine sahip bulunmaktadır. İngiltere 1998 yılında sahip olduğu 178,7 milyar \$ ya da toplam içindeki % 18,2 pay ile, ABD doğrudan sermayesine ev sahipliği yapan ülkelerin başında gelmektedir. Keza, Kanada ve Hollanda % 10,6 ve % 8,1'lik paylara sahip olarak ABD çıkışlı doğrudan yatırımlarda önemli bir paya sahip bulunmaktadır. Bununla birlikte, zaman içinde bazı yeni ülke gruplarının ABD doğrudan yatırımlarını alan önemli ülkeler olacağı yolunda göstergeler bulunmaktadır. Nitekim, İngiltere, Hollanda ve Brezilya dışında ABD çıkışlı doğrudan yatırımlara ev sahipliği yapan ilk 10 ülkenin her birindeki yatırımlar, 1990'lı yıllarda genel artış oranından daha yavaş bir oranda artmaktadır.

Tablo XI. 1990 -1998 Yılları Başlıca Ülkeler İtibariyle ABD Doğrudan Yatırım Pozisyonları (milyon dolar)

| | 1990 Yatırım Stoku | % | 1998 Yatırım Stoku | % | 1990-1998 Yıllık Ort. Artış % si | GSMH |
|---------------|-----------------------------------|----------|-----------------------------------|----------|-------------------------------------------------|-------------|
| Arjantin | 2531 | 0,6 | 11489 | 1,2 | 2,1 | 298131 |
| Avustralya | 15110 | 3,5 | 33676 | 3,4 | 10,8 | 359935 |
| Belçika | 9464 | 2,2 | 18920 | 1,9 | 9,7 | 248776 |
| Bermuda | 20169 | 4,7 | 41076 | 4,2 | 9,8 | 2253 |
| Brezilya | 14384 | 3,3 | 37802 | 3,9 | 13,4 | 778209 |
| Kanada | 69508 | 16,1 | 103908 | 10,6 | 5,3 | 581308 |
| Şili | 1896 | 0,4 | 9132 | 0,9 | 23,4 | 76322 |
| Çin | 354 | 0,1 | 6348 | 0,6 | 49,6 | 946316 |
| Fransa | 19164 | 4,5 | 39188 | 4 | 9,6 | 1428750 |
| Almanya | 27609 | 6,4 | 42853 | 4,4 | 7,1 | 2125710 |
| Hong Kong | 6055 | 1,4 | 20802 | 2,1 | 17,1 | 163562 |
| Endonezya | 3207 | 0,7 | 6932 | 0,7 | 11,2 | 94156 |
| İrlanda | 5894 | 1,4 | 15936 | 1,6 | 14,4 | 80952 |
| İsrail | 746 | 0,2 | 3067 | 0,3 | 21,3 | 125031 |
| İtalya | 14063 | 3,3 | 14638 | 1,5 | 1 | 1171870 |
| Japonya | 22599 | 5,2 | 38153 | 3,9 | 7,1 | 3782960 |
| Kore | 2695 | 0,6 | 7365 | 0,8 | 14,1 | 317079 |
| Luxemburg | 1697 | 0,4 | 14930 | 1,5 | 38 | 17263 |
| Meksika | 10313 | 2,4 | 25877 | 2,6 | 12,4 | 410302 |
| Hollanda | 19120 | 4,4 | 79386 | 8,1 | 20,5 | 381260 |
| Hol,Antilleri | -4501 | -1 | 4472 | 0,5 | 2597,7 | * |
| Norveç | 4209 | 1 | 7609 | 0,8 | 8,7 | 145998 |
| Panama | 9289 | 2,2 | 26957 | 2,7 | 14,8 | 9144 |
| Singapur | 3975 | 0,9 | 19783 | 2 | 22,5 | 882773 |
| İspanya | 7868 | 1,8 | 12807 | 1,3 | 7,8 | 554051 |
| İsveç | 1787 | 0,4 | 6053 | 0,6 | 33,5 | 226492 |
| İsviçre | 25099 | 5,8 | 37616 | 3,8 | 5,7 | 263631 |
| Tayvan | 2226 | 0,5 | 4937 | 0,8 | 10,6 | 267186 |
| Karayipler | 5929 | 1,4 | 15713 | 1,6 | 14,1 | * |
| İngiltere | 72707 | 16,9 | 178648 | 18,2 | 12,3 | 1361020 |
| D, Avrupa | 127 | 0 | 8143 | 0,8 | 81,2 | 894509 |
| A.B. | 183935 | 42,7 | 433658 | 44,2 | 11,4 | 8088591 |
| Bütün Ülkeler | 430521 | 100 | 980565 | 100 | 10,9 | 21282101 |

Doğrudan yatırım pozisyonları, ABD'li şirketlerin yabancı ülkelerdeki bağlı şirketlerindeki yabancı ortak hisseleri ile (sağlanan kârlar dahil), bu şirketlere sağladığı net borçlarının toplamıdır.

(*) temin edilemedi.

Toplam yatırım stoklarından daha hızlı oranda ABD çıkışlı yatırım alan ve 1998 yılı sonunda 10 milyar \$'dan daha fazla stoka sahip olan ülkeler ise, İrlanda, Panama, Meksika, Hong Kong, Singapur, Lüksemburg ve Arjantin'dir. İrlanda'da yatırım yapmış olan Amerikalı şirketlere bu ülkede yatırım yapılmasının başlıca nedenleri sorulduğunda, yüksek düzeyde eğitim görmüş ve İngilizce konuşan nüfus, düşük şirket vergi oranları, yeni yapılmış alt yapı yatırımları ve İrlanda'nın Avrupa Para Birliği'ne katılması sayılmaktadır. 1990'lı yıllarda İrlanda'daki başlıca ABD yatırımları arasında, Pentium II chip üretmekte olan Intel'in 2.5 milyar \$ tutarındaki wafer-üretim tesisi ve Avrupa, Afrika ve Orta Doğuya satılan tüm Dell PC'lerin üretildiği Dell'in kişisel bilgisayar fabrikası sayılabilir. Yalnızca bu iki tesis bile İrlanda'da yaklaşık 9.000 kişiye istihdam yaratmaktadır.

Çin'deki ABD çıkışlı doğrudan yatırım stoku son yıllarda çok hızlı bir artış göstermiş ise de, bu gelişme 1990 yılındaki 354 milyon \$'lık çok düşük bir seviyeden başlamış bulunmaktadır. Nitekim, 1990-98 döneminde Çin'deki Amerikan doğrudan yatırımları yıllık ortalama % 49,6 oranında artış göstermiştir. Ayrıca, Lüksemburg ve İsveç'teki ABD çıkışlı doğrudan yatırım stoku da hızlı bir artış göstermiştir. Lüksemburg'daki ABD çıkışlı doğrudan yatırımları yıllık ortalama % 38 oranında artarak 14,9 milyar \$'a ulaşırken, İsveç'teki ABD yatırımları yıllık % 33,5 artarak 6,1 milyar \$ düzeyine erişmiştir. Bununla birlikte, bu ülkelere yönelik hızlı yatırım artışı, anılan ülkelerin oldukça küçük paylara sahip olması nedeniyle ABD toplam yatırım stoku üzerinde hâlâ oldukça küçük etkiye sahip bulunmaktadır. Somutlaştırmak gerekirse, 1998 yılında Lüksemburg ABD toplam yatırım stoku içinde % 1,5 paya sahip olurken, Çin ve İsveç hâlâ % 0,6'lık paylara sahip bulunmaktadır.

4.2.1. ABD Yatırımlarında Yüksek ve Düşük - Orta Gelire Sahip Ülkelerin Payı

1998 yılı itibariyle ABD çıkışlı yatırım stokunun önemli bir bölümü olan % 78,9'u yüksek gelir ekonomileri olarak adlandırılan ülkelerde bulunmakta olup, bu husus Amerikan firmalarının geniş tüketici piyasalara giriş için yatırım yapmakta olduğu fikrini güçlendirmektedir. (Dünya Bankası tarafından yapılan sınıflandırmaya göre, 1998 yılında kişi başına GSMH seviyesi 9.361 \$'ın üzerinde olan ülkeler yüksek gelir ekonomileri olarak kabul edilmektedir.) Bununla birlikte, bu ülkelerdeki yatırımların toplam stok içindeki payı 1990 yılındaki % 84,4 seviyesinden bu yana azalma eğilimi içinde bulunmaktadır.

Buna karşılık, düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkelerdeki yatırımların, toplam ABD çıkışlı yatırım stoku içindeki payı 1990 yılında % 15,6 seviyesinden %

21,1'e yükselmiştir. 1990-98 döneminde yüksek gelir düzeyine sahip ülkelerdeki ABD çıkışlı yatırım stoku % 10 oranında artış göstermiş olup, bu % 10,9'luk genel ortalamanın biraz altındadır. Buna karşılık, düşük ve orta gelir düzeyindeki ülkelerdeki ABD doğrudan yatırımları % 15,1 oranında ortalamanın üzerinde bir seviyede artış göstermiştir.

Her ne kadar, düşük ve orta gelir düzeyine sahip ülkelerdeki Amerikan doğrudan yatırımları 1990-98 döneminde hızla artmış ise de, bu ülkelerdeki yatırım stokunun değeri mukayeseli olarak hâlâ düşük seviyededir. (Yine Dünya Bankası'na göre, 1998 yılında kişi başına GSMH seviyesi 761 ila 9.360 \$ arasında olan ülkeler orta gelir düzeyine sahip ülkeler, 760 \$'a eşit ya da altında olan ülkeler ise düşük gelir düzeyine sahip ülkeler olarak kabul edilmektedir.) Yukarıda da belirtildiği üzere, tek istisna olan Brezilya hariç, ilk 10 ülke içindeki ülkelerin tamamı yüksek gelir ekonomileridir. Brezilya ise, 1998 yılında toplam 38 milyar \$ ya da ABD doğrudan yatırım stokunun % 3.9'una ev sahipliği yapmaktadır. 27 milyar \$ yatırım stokuna ev sahipliği yapan Panama ile 26 milyar \$ yatırım stokuna ev sahipliği yapan Meksika, yurt dışındaki Amerikan doğrudan yatırım stokunda anlamlı payı bulunan orta ve düşük gelire sahip iki ülkedir. Düşük gelir ekonomileri arasında Endonezya ve Çin, Amerika çıkışlı toplam yatırımlar içinde en büyük paya ev sahipliği yapmışlardır. 1998 yılında toplam yatırım stoku içinde, Endonezya 6,9 milyar \$ ve % 0,7'lik paya sahip olurken, Çin 6,3 milyar \$ ve % 0,6 paya sahip olmuştur.

4.2.2. NAFTA Ortaklarındaki ABD Yatırımları

ABD'nin NAFTA ortakları Kanada ve Meksika'daki doğrudan yatırımları 1998 yılı sonunda 127.8 milyar \$ düzeyine ulaşmış olup, bunun 103.9 milyar \$'ı Kanada, yaklaşık 26 milyar \$'ı ise Meksika'da yatırılmış bulunmaktadır. İki ülkede mevcut yatırımlar ABD çıkışlı yatırım stokunun % 13,2'sini oluşturmaktadır. 1990-98 döneminde anılan ülkelerdeki doğrudan yatırım stoku ortalama yıllık % 6,3 oranında artış göstermiş olup, bu oran aynı dönemde ABD çıkışlı toplam yatırım stoku artış hızının daha altındadır.

Kanada'daki Amerikan doğrudan sermaye stoku 1990-98 yılları arasındaki dönemde % 5,3 oranında artış gösterirken, NAFTA'nın yürürlüğe girmesinden önceki 1990-93 döneminde bu oran yalnızca % 0,1 seviyesinde idi. Halbuki, NAFTA anlaşmasının yürürlüğe girmesinden sonraki 1993 yılından 1998 yılına kadar Kanada'daki Amerikan yatırımları önemli sayılacak bir seviyede % 8,4 oranında artmıştır.

Tablo XII. 1990-98 dönemi NAFTA Ortaklarındaki ABD Yatırım Stokunun Ortalama Yıllık Artış Hızı (%)

| Ülkeler | 1990-93 | 1993-98 | 1990-98 |
|----------------------|---------|---------|---------|
| Kanada | 0,1 | 8,4 | 5,3 |
| Meksika | 14 | 11,5 | 12,4 |
| Dünyanın diğer kısmı | 10,6 | 12,4 | 11,7 |

Kaynak: Survey of Current Business, Ağustos 1995, Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analizler Bürosu

Meksika'daki ABD çıkışlı yatırım stoku ise 1990-98 döneminde ortalama % 12,4 oranında artış göstermiştir. Meksika'daki Amerikan yatırımları 1990-93 döneminde yıllık % 14 oranında gelişirken, 1993-98 döneminde artış hızı % 11,5 olmuştur. NAFTA sonrası dönemde yaşanan bu yavaş büyüme oranının nedeni büyük ölçüde 1994 yılında yaşanan Meksika Pezo krizidir. Pezo cinsinden aktiflerin dolar cinsinden daha az değerli hale gelmesi sonucu, krizi takip eden yıl Meksika'daki ABD yatırım stokunun değeri % 0,6 oranında azalmış, daha sonra 1995-98 döneminde yeniden yıllık % 15,6 seviyesinde büyümeye başlamıştır.

1990-98 döneminde Kanada'daki ABD çıkışlı yatırımların sektörel dağılımı önemli bir değişiklik göstermemiştir. Gerek dönemin başında gerekse sonunda imalat sanayi Kanada'daki toplam ABD yatırım stokunun yarısından biraz daha fazlasına sahip olmuş, finans ve petrol sanayileri ise bu stokun ikinci ve üçüncü en büyük parçasını oluşturmuştur. Stokun bütününde ise, 1990-98 döneminde hiçbir sanayi dalının toplam ABD yatırım stoku içindeki payı % 5' ten fazla değişikliklik göstermemiştir. Buna karşılık, Meksika'daki ABD yatırım stokunun kompozisyonu aynı dönemde önemli ölçüde değişmiş bulunmaktadır. Nitekim, bu dönemde Meksika imalat sanayindeki ABD yatırımları hızla artarken, hizmetler sektörü daha hızlı bir artış göstermiştir.

Tablo XIII. 1990-98 Yılları Kanada'daki ABD Doğrudan Yatırımlarının Dağılımı

| Sektörler | 1990 milyon \$ | Toplam % | 1998 milyon \$ | Toplam % |
|----------------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| Petrol | 11,388 | 17,0 | 12,559 | 12,1 |
| İmalat Sanayi | 31,79 | 47,4 | 46,428 | 44,7 |
| Toptan Ticaret | 4,138 | 6,2 | 7,265 | 7,0 |
| Finansman | 12,41 | 18,5 | 23,26 | 22,4 |
| Hizmetler | 1,927 | 2,9 | 4,598 | 4,4 |
| Diğerleri* | 5,379 | 8,0 | 9,799 | 9,4 |
| Toplam | 67,033 | 100,0 | 103,908 | 100,0 |

1990-98 Yılları Meksika'daki ABD Doğrudan Yatırımlarının Dağılımı

| Sektörler | 1990 milyon \$ | Toplam % | 1998 milyon \$ | Toplam % |
|----------------|-------------------|----------|-------------------|----------|
| Petrol | 80 | 0,9 | 235 | 0,9 |
| İmalat Sanayi | 7,196 | 76,6 | 14,267 | 55,1 |
| Toptan Ticaret | 508 | 5,4 | 1,092 | 4,2 |
| Finansman | 439 | 4,7 | 4,797 | 18,6 |
| Hizmetler | 149 | 1,6 | 1,108 | 4,3 |
| Diğerleri* | 1,025 | 10,9 | 4,378 | 16,9 |
| Toplam | 9,298 | 100,0 | 25,877 | 100,0 |

Not : Diğer sektörler tanımına, tarım, madencilik, inşaat, ulaştırma, elektrik, doğal gaz, ve perakende ticareti girmektedir.

Kaynak: Survey of Current Business, Eylül 1999, Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analizler Bürosu

1998 yılı itibariyle Meksika'daki ABD çıkışlı toplam yatırımlar içinde imalat sanayinin payı % 75,6'dan % 55,1'e düşürmüştür. Bu eğilimin arkasındaki temel neden, Meksika finans sektörüne yapılan yoğun yatırımlardır. Böylece, anılan sektörün Meksika'daki toplam Amerikan yatırım stoku içindeki payı % 4,3' ten % 16,3'e yükselmiştir. Aynı dönemde Meksika'daki toplam ABD doğrudan yatırımları içinde diğer sektörlerin payı % 10,9'dan % 16,9'a yükselmiş olup, bunlar arasında öne çıkan sektörler taşımacılık, telekomünikasyon, elektrik, doğal gaz ve sağlıkla ilgili sektörler dahil olmak üzere alt yapı hizmet sektörleridir.

4.2.3. ABD Şirketleri En Çok Hangi Ülkede Firma Satın Alıyor?

KPMG Corporate Finance isimli şirket tarafından derlenen istatistik bilgilere göre, ABD şirketleri 1990-97 döneminde yurt dışında toplam 9.362 adet yabancı tüzel kişiliği satın almış ya da birleşerek ortalık kurmuştur. ABD'nin bu şekilde elde ettiği İngiliz şirketlerinin sayısı 1.511'e ulaşmış olup, toplamın % 16,1'ini oluşturmaktadır. ABD tarafından çok sayıda tüzel kişiliğin edinildiği diğer başlıca ülkeler ise, Kanada, Fransa, Almanya ve Çin olup, edinilen şirket sayısı sırasıyla 1.171, 666, 646 ve 486'dır. ABD tarafından yurt dışında edinilen tüzel kişiliklerin değerleri de benzer sonuçları vermektedir. İngiltere'de ABD şirketleri tarafından satın alınan varlıkların toplam değeri 76.9 milyar \$ ya da 1990-97 dönemindeki toplamın % 22,1'ini oluştururken, Kanada, Fransa, Almanya ve Çin'de edinilen şirketlerin değeri toplam içinde sırasıyla % 10,7, % 7,1, % 5 ve % 4 paylara sahip oldular.

Tablo XIV. 1990 - 1997 Dönemi Satan Ülkeler İtibariyle ABD'ce Satın Alınan Şirketler (milyon \$)

| Satan Ülkeler | İşlem sayısı | Toplam % | İşlem değeri |
|----------------------|---------------------|-----------------|---------------------|
| Cezayir | 7 | 0,1 | 1,412 |
| Arjantin | 202 | 2,2 | 10,153 |
| Avustralya | 353 | 3,8 | 24,554 |
| Azerbeycan | 14 | 0,2 | 1,145 |
| Belçika | 103 | 1,1 | 3,12 |
| Bermuda | 21 | 0,2 | 2,151 |
| Brezilya | 230 | 2,5 | 7,002 |
| Kanada | 1,171 | 12,5 | 37,267 |
| Şili | 40 | 0,4 | 2,656 |
| Çin | 486 | 5,2 | 13,876 |
| Danimarka | 91 | 1,0 | 3,697 |
| Fransa | 666 | 7,1 | 17,53 |
| Almanya | 646 | 6,9 | 12,987 |
| Hong Kong | 114 | 1,2 | 3,517 |
| Hindistan | 240 | 2,6 | 4,635 |
| Endonezya | 58 | 0,6 | 2,348 |
| İrlanda | 69 | 0,7 | 2,938 |
| İsrail | 64 | 0,7 | 2,316 |
| İtalya | 321 | 3,4 | 8,67 |
| Japonya | 389 | 4,2 | 5,953 |
| Meksika | 220 | 2,4 | 13,17 |
| Hollanda | 241 | 2,6 | 6,902 |
| Yeni Zelanda | 84 | 0,9 | 5,569 |
| Norveç | 64 | 0,7 | 2,999 |
| Pakistan | 7 | 0,1 | 1,889 |
| Polonya | 95 | 1,0 | 1,811 |
| Portekiz | 35 | 0,4 | 1,939 |
| Rusya | 84 | 0,9 | 10,928 |
| Singapur | 99 | 1,1 | 2,379 |
| İspanya | 206 | 2,2 | 4,539 |
| İsviçre | 112 | 1,2 | 6,704 |
| Türkiye | 26 | 0,3 | 661 |
| İngiltere | 1,511 | 16,1 | 76,928 |
| Venezuela | 42 | 0,5 | 10,4 |
| Toplam | 9,362 | 99,0 | 350,94 |

Kaynak : KPMG Corporate Finance, Ağustos 1999

ABD çıkışlı yatırımlarda kayda değer paylara sahip olan ülkelerin, aynı zamanda Amerikan şirketleri tarafından satın alınan yabancı şirket sayısı ve değerine ilişkin yukarıdaki tabloda da ön sıralarda yer alması şaşırtıcı bulunmamalıdır. Ayrıca, Çin’de Amerikan şirketleri tarafından satın almaların sayısının ve değerinin yüksek oluşu, son zamanlarda bu ülkede ABD çıkışlı yatırımlardaki hızlı artış eğilimi ile de tamamen örtüşmektedir.

Temmuz 1997’de başlayan Asya finansal krizi 1990’lı yılların başındaki eğilimi tersine çevirerek, 1997 ve 1998 yıllarında Asya Pasifik bölgesine yönelik ABD çıkışlı yatırım akış seviyesini azaltmış bulunmaktadır. Nitekim, kriz öncesi 1990-96 yılları arasında yıllık ortalama % 13,7 seviyesinde artış gösteren bölgeye yönelik ABD yatırımları, 1997 yılında yavaşlayarak % 5,1’e inmiş ve bilahare 1998 yılında tekrar % 10,4 ‘e ulaşmıştır. Ülke bazında yatırım akışının kısa bir analizi yapıldığında, 1997 yılında krizden en fazla etkilenen ülkeler olan Endonezya, Kore, Malezya, Filipinler ve Tayland’a yönelik Amerikan yatırımlarının gerilemediği görülmektedir.

1997 yılı itibariyle dünya çapında ABD şirketlerinin sahip olduğu kardeş şirketlerin satışlarının toplamı 2.356,34 milyar \$ düzeyine ulaşmıştır. İngiltere’deki bağlı şirketler 337,9 milyar \$ ve % 14,3 pay ile satışlar içinde en yüksek paya sahip olmuştur. ABD şirketlerinin sahip olduğu kardeş şirketlerin yüksek satış gösterdiği diğer ülkeler arasında Kanada, Almanya, Japonya, Fransa ve Hollanda yine ön sıralarda yer almakta olup, anılan ülkelerin toplam satışlar içindeki payları sırasıyla % 11,6, % 10, % 8,7, % 5,6 ve % 5,5’dir.

Ekonomik krizlerin ülkelerin yatırım kararlarını nasıl etkilediği yolunda en iyi örneklerden birisi de, Asya krizi sonrası ABD şirketlerinin bölge ülkelerine yönelik tutumudur. Temmuz 1997’de başlayan Asya krizi sonrasında gerek 1997 gerekse 1998 yılında, 1990’lı yıllarda yaşanan artış eğilimi tersine çevrilmiş ve Asya Pasifik ülkelerine yönelik ABD çıkışlı yatırımlar önemli ölçüde yavaşlamıştır. 1990-96 yılları arasında Asya-Pasifik ülkelerine yönelik ABD doğrudan yatırımları yıllık % 13,7 oranında büyürken, 1997’de % 5,1 oranında gerilemiş ve sonra 1998 yılında tekrar % 10,4 artış göstermiştir.

Yatırım akışının ülkeler bazında bir analizi yapıldığında ise, Asya krizinin ABD çıkışlı yatırımlar üzerindeki etkisi daha açıkça görülmektedir. Nitekim, 1997 yılında yatırım akışının gerilediği ülkeler krizden en şiddetli şekilde etkilenen Endonezya,

Malezya, Filipinler ve Kore'dir. 1998 yılında ise Endonezya ve Tayland'a olan yatırım akışı eski seviyesine ulaşırken, Kore, Malezya ve Filipinlerde ise gerilemeye devam etmiştir.

4.2.4. İmalat Sanayi veya Hizmetler Sektörü

Hizmetler sektörü ABD çıkışlı doğrudan yatırım stoku içinde en büyük paya sahip bulunmaktadır. 1998 yılında hizmetler sektöründeki ABD çıkışlı yatırım stoku 578,2 milyar \$ düzeyinde olup, toplam yatırım stokunun yaklaşık % 59'unu oluşturmaktadır. 1990 yılında hizmetler sektörünün ABD çıkışlı yatırım stoku içindeki payı % 47,3 iken, anılan tarihten bu yana payı hızla artmaktadır. Buna karşılık, imalat sanayinin toplam yatırım stoku içindeki payı 1990 yılında % 39.5'dan 1998 yılında % 31,1'e gerilemiş bulunmaktadır.

1990-98 döneminde hizmetler sektöründeki doğrudan yatırım stoku yıllık ortalama % 14 oranında artış göstermiştir. Anılan oran aynı dönemde toplam Amerikan yatırım stokunun artış oranı olan % 10,9'dan yüksektir. Buna mukabil imalat sanayindeki ortalama artış oranı ise % 7,7 olup, bu ise genel ortalama seviyesinin gerisindedir.

ABD'nin sınır ötesi şirket satın alma eğilimi, aynı zamanda, 1990'lı yıllarda özelleştirme ve globalizasyon sürecine giren yabancı telekomünikasyon, finansal ve enerji piyasaları gibi hizmet sektörlerindeki egemenliğini de temsil etmektedir. Nitekim, 1990-97 yılları arasında hizmetler sektöründeki şirket satın almaları ABD'nin yurt dışındaki toplam şirket satın almalarının % 60'ını oluştururken, imalat sanayi ve petrol endüstrisi sırasıyla % 33,5 ve % 4,4'lük paylara sahip olmuşlardır.

Tablo XV. 1990-98 Yılları Sektörel Bazda ABD Doğrudan Yatırım Stokunun Gelişimi

| Sanayi | Milyon \$ | Toplamda Payı % | Milyon \$ | Toplamda Payı % | Yıllık Ortalama Değişim |
|----------------------|------------------|----------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------------------|
| Petrol | 51,155 | 119 | 83,515 | 8,5 | 6,4 |
| İmalat sanayi | 170,164 | 39,5 | 304,69 | 31,1 | 7,7 |
| Gıda | 15,57 | 3,6 | 33,871 | 3,5 | 10,5 |
| Kimya | 37,988 | 8,8 | 83,589 | 8,5 | 10,7 |
| İlaç | 9,314 | 2,2 | 31,911 | 3,3 | 18,8 |
| Metaller | 10,52 | 2,4 | 17,098 | 1,7 | 7,2 |
| Makina | 30,875 | 7,2 | 34,755 | 3,5 | 1,9 |
| Diğer imalat | 75,212 | 17,5 | 135,377 | 13,8 | 7,7 |
| Elektronik | 15,55 | 3,6 | 34,531 | 3,5 | 11,1 |
| Tekstil-Giyim | 1,761 | 0,4 | 3,124 | 0,3 | 7,6 |
| Ulaşım ekipm. | 21,522 | 5,0 | 35,615 | 3,6 | 7,0 |
| Diğer imalat | 36,379 | 8,4 | 62,107 | 6,3 | 7,0 |
| Hizmetler | 203,652 | 47,3 | 578,17 | 59,0 | 14,0 |
| Toptan ticaret | 43,681 | 10,1 | 75,188 | 7,7 | 7,3 |
| Perakende ticaret | 6,996 | 1,6 | 13,028 | 1,3 | 8,2 |
| Sigorta, gayrimenk | 109,657 | 25,5 | 337,6 | 34,4 | 15,2 |
| Finans (banka hrç) | 23,297 | 5,4 | 98,962 | 10,1 | 21,1 |
| Sigorta | 18,547 | 4,3 | 46,963 | 4,8 | 12,6 |
| Holding şirketleri | 65,937 | 15,3 | 189,688 | 19,3 | 14,2 |
| Mevduat/Bankalar | 20,67 | 4,8 | 42,029 | 4,3 | 9,5 |
| Diğer hizmetler | 13,446 | 3,1 | 52,514 | 5,4 | 18,9 |
| Sinema, TV | 2,019 | 0,5 | 2,57 | 0,3 | 4,9 |
| Petrol ve Gaz hizm | 1,671 | 0,4 | 7,598 | 0,8 | 21,9 |
| Taşımacılık | 2,328 | 0,5 | 7,536 | 0,8 | 17,1 |
| Haberleşme/altyapı | 4,425 | 1,0 | 41,1 | 4,2 | 33,0 |
| Haberleşme | 2,925 | 0,7 | 16,284 | 1,7 | 24,1 |
| Elektrik, gaz vs | 1,5 | 0,3 | 24,816 | 2,5 | 50,6 |
| Tarım (hizmet hariç) | 614 | 0,1 | 512 | 0,1 | (12,8) |
| Madencilik | 4,936 | 1,1 | 13,578 | 1,4 | 14,6 |
| Tüm sektörler | 430,521 | 100,0 | 980,565 | 100,0 | 10,9 |

Kaynak : Survey of Current Business, Eylül 1999, ABD Ticaret Bakanlığı Ekonomik Analizler Bürosu

ABD doğrudan yatırım varlığının sektörel bazda analizi de benzer sonuçları vermektedir. 1997 yılında hizmetler sektöründeki yatırım stoku 2,4 trilyon \$ ile ABD toplam yatırım stokunun % 65'ini oluşturmaktadır. 1990 yılında 749 milyar \$'lık seviyesi ile toplam ABD yatırım stokunun % 48'ini oluşturan hizmetler sektörü, anılan tarihten itibaren önemli derecede artmış bulunmaktadır. Buna karşılık, imalat sanayinin toplam dış varlıklar içindeki payı 1990'da % 31,7'den 1998 yılında % 26'a gerilemiştir.

4.2.5. ABD Çıkışlı Doğrudan Yatırımlar Hangi Sektörlerde Yoğunlaşıyor?

Finansal hizmetler sektörü ABD çıkışlı doğrudan yatırım stoku içinde tek başına en büyük paya sahip bulunmaktadır. Finansal hizmetler tanımı franchising, sigorta, emlakçılık, holding şirketleri ve diğer finansal hizmetlerden oluşmaktadır. 1998 yılı itibariyle, finansal hizmetler sektöründeki yurt dışına yönelik doğrudan yatırım stoku 337,6 milyar \$ seviyesinde olup, hizmetler sektöründeki Amerikan yatırımlarının % 58,3'ünü ve toplam doğrudan yatırım stokunun ise % 34,4'ünü oluşturmaktadır.

Finansal hizmetler sektöründeki ABD doğrudan yatırımlarına en fazla miktarda ev sahipliği yapan başlıca ülkeler arasında İngiltere (% 19,5), Hollanda (% 12,7) ile off-shore mali piyasalar olan Bermuda (% 11,7), Panama (% 7,4) sayılabilir. Finansal hizmetler sektöründeki güçlü doğrudan yatırımlar, yabancı ülkelerdeki büyük mali kurumların özelleştirilmesi yanında, başlıca mali piyasalardaki düzenleyici reformları ve vergisel amaçlarla holding şirketlerinin kullanılmasını yansıtmaktadır.

İmalat sanayi içinde kimya sektörü toplam 83,6 milyar \$ seviyesi ile en büyük yatırım stokuna sahip bulunmakta olup, anılan sektör 1998 yılında imalat sanayinde ABD çıkışlı yatırımlarının % 27,4'ünü ve toplam doğrudan yatırım stokunun % 8,5'ini oluşturmaktadır. Kimya sektöründe Amerikan doğrudan yatırımlarından en büyük payı alan başlıca ülkeler ise, İngiltere (% 20,8), Hollanda (% 12,2), Kanada (% 9,9), Brezilya (% 6,6) ve Belçika (% 6,4)'dır. Kimya sanayindeki yoğun doğrudan yatırımlar, araştırma ve geliştirme çalışmalarını yapabilmek için gerekli finansal ve bilimsel kaynaklar için bir havuz oluşturulması ihtiyacından kaynaklanmaktadır.

Bu dönem zarfında, başlıca hizmet sektörlerindeki doğrudan yabancı sermaye yatırımları toplam yatırım stoku artışından daha hızlı artış göstermiştir. Elektrik, doğal gaz, sağlık hizmetleri sanayileri ile telekomünikasyon sektörlerindeki ABD çı-

kışlı yatırım stokları, sırasıyla % 50,6 ve % 24,1 artış göstererek, en hızlı artış gösteren sektörler olmuştur. Bu sektörlerdeki Amerikan doğrudan yatırım stokunun hızlı artışı, elektrik hizmetleri ve telekomünikasyon sektörlerinde devam etmekte olan özelleştirmeler ile, bu tür global altyapı hizmetleri piyasalarındaki düzenleyici reformları yansıtmaktadır. Özellikle, Amerikan şirketleri 1990'lı yıllarda gelir kaynaklarını çeşitlendirmek ve yabancı enerji pazarlarındaki varlıklarını daha da geliştirmek amacıyla, İngiliz ve Avusturya elektrik piyasalarında önemli ölçüde yatırımlar yapmışlardır.

ABD yatırım stokunun diğer bütün sanayi dallarından daha da hızlı arttığı imalat sanayi ise ilaç ve elektronik sektörleri olup, anılan sektörler sırasıyla yıllık ortalama % 18,8 ve % 11,1 oranlarında artmış göstermişlerdir. İlaç sanayinde ABD çıkışlı yatırımlardaki hızlı artış, mali kaynakları bir araya getirme ihtiyacı, rekabetçi kabililmek için çözüm arayışları ve firmalara ticaretten ziyade yatırımlar yoluyla pazara giriş imkanı tanıyan mevzuatın yaygınlaşmasından kaynaklanıyor olabilir. Elektronik ve elektrikli cihazlar sanayilerinde ABD çıkışlı yatırımlardaki artışın hızlanması ise, bilgisayar parçalarında üretim maliyetlerinin azalması ve bunu izleyen off-shore üretimleri olarak değerlendirilmektedir.

4.3. Türkiye ve Yabancı Sermaye

Ülkemizin, benzersiz coğrafi konumu, nitelikli işgücü, dinamik ekonomisi ve liberal mevzuatı ile yabancı sermaye yatırımlarından hak ettiği payı alamadığı bir gerçektir. Bu gerçekten hareketle, gerek kamu gerekse özel sektör tarafından çok yönlü ve koordineli olarak yürütülmeye çalışılan tanıtım ve teşvik faaliyetleri, ülke kalkınmasında yabancı sermayeden beklenen katkının sağlanmasını hızlandıracaktır. Nitekim, ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik koşullar ve global durgunluk ortamı bu çabaların önemini giderek arttırmaktadır.

Türkiye'ye gelen yabancı sermaye miktarı yıllar itibariyle artış göstermekle birlikte, ülkemiz yukarıda belirtilen dünya çapındaki doğrudan yabancı sermaye payından henüz yeteri kadar yararlanamamaktadır. 1989 - 1994 yılları arasında Türkiye'nin dünyada dolaşan doğrudan yabancı sermaye yatırımlarındaki payı % 0,35 iken, bu oran 1999 ve 2000 yıllarında sırasıyla % 0,7 ve % 0,8'e ulaşmıştır. Türkiye'nin gelişmekte olan ülkeler içindeki payı ise anılan dönemler için sırasıyla % 1,19, % 0,35 ve % 0,40 seviyesinde olmuştur.

Diğer taraftan, Türkiye'ye gelen yabancı sermaye miktarı diğer ülkeler ile karşılaştırılırken, karşılaştırma yapılan ülkelerin ve uluslararası kuruluşların kabul ettik-

leri yabancı sermaye tanımlarına iyi bakmak gerekmektedir. Bu çerçevede değerlendirildiğinde, bizim yabancı sermaye tanımımızın uluslararası kuruluşların ve bazı ülkelerin yabancı sermaye tanımlarından daha dar kapsamlı olduğu görülmektedir. Örneğin, Türkiye OECD tanımından farklı olarak yabancı ortaklarca sağlanan kısa, orta ve uzun vadeli kredileri, yabancı ortağın mevcut ve alacaklarını ancak şirket sermayesine dahil edilmesi halinde, yabancı sermaye olarak kabul etmekte, aksi takdirde yabancı sermaye girişi olarak saymamaktadır. Bu durum ise ülkemize gelen yabancı sermayenin olduğundan daha az gözükmesine neden olmaktadır.

Nitekim, Hazine Müsteşarlığı tarafından yapılan açıklamaya göre, İş-Tim'in yabancı ortağı Telecom Italia'nın sağladığı yaklaşık 1,4 milyar \$'lık kredi, bu miktarın ilerde sermayeye dahil edileceği ifade edildiğinden 2001 yılında gerçekleşen 3.044 milyon \$'lık fiili giriş içine dahil edilmiş bulunmaktadır.

31 Aralık 2001 tarihi itibarıyla ülkemizde izin verilen yabancı sermaye tutarı kümülatif olarak 31,3 milyar \$ seviyesine ulaşmış bulunmaktadır. 2001 yılı içinde izin verilen yabancı sermaye tutarı 2.739 milyon \$ olup, bu miktar bir önceki yıl olan 2000 yılında 3.060 milyon \$, 1999 yılında ise 1.700 milyon \$'dır. 2001 yılında verilen yabancı sermaye izni 1999 yılına göre % 61,1 oranında artarken, 2000 yılına göre % 10.5 oranında azalmıştır.

1980 - 1989 yılları arasında verilen yabancı sermaye izin tutarı toplamı 4.6 milyar \$'a ulaşırken, yıllık ortalama izin tutarı ancak 456,3 milyon \$'dır. 1990-1999 döneminde ise verilen yabancı sermaye izin tutarı 21 milyar \$'a ulaşırken, yıllık ortalama izin büyüklüğü ise 2,1 milyar \$ düzeyine çıkmıştır. İş-Tim Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş. tarafından gerçekleştirilecek GSM yatırımı, İskenderun Enerji Üretim ve Tic. A.Ş. elektrik enerjisi üretimi yatırımı, Kordsa Sabancı Dupont End. İplik Kord Bezi San. A.Ş.,'ne ait endüstriyel iplik üretimi yatırımı ve ToyotaSa Toyota Sabancı Oto. Tic. A.Ş.'nin ihracata dönük otomotiv yatırımı gibi yatırımlar, 2000 yılında izin verilen önemli projeler olarak sıralanabilir. Bu dönemde verilen izinler iletişim, enerji üretimi ve haberleşme gibi alt sektörlerde yoğunlaşmıştır. 2001 yılında verilen büyük miktartlı izinler arasında ise Demirbank Tic A.Ş.(HSBC), Toyota Sabancı Otomotiv ve San. A.Ş., Abbott Laboratuvarları İthalat ve İhracat Ticaret Ltd. Şti. ve Turkcell İletişim Hizmetleri A.Ş. gibi yabancı ortaklı firmalara verilen izinler sayılabilir. Bu dönemde verilen izinler ise bankacılık ve finans, otomotiv ve iletişim gibi alt sektörlerde yoğunlaşmıştır.

Son üç yıllık dönem zarfında, izin verilen yabancı sermayenin sektörel dağılımı içinde imalat ve hizmetler sektörlerinin ağırlıklı bir yere sahip olduğu görülmektedir. 1999 yılında imalat sanayi ağırlıklı bir konuma sahip iken, bu durum müteakip yıllarda hizmetler sektörü lehine gelişmiştir. 2001 yılında hizmetler sektörü % 48 ile en fazla izin verilen sektör iken, bunu % 46 pay ile imalat sanayi takip etmiş bulunmaktadır. Tarım ve madencilik sektöründe ise verilen izinler itibariyle önemli bir gelişme kaydedilmemiştir.

2001 yılı itibariyle verilen yabancı sermaye izinleri imalat sanayinde; taşıt araçları imalat sanayi, taşıt araçları yan sanayi, kimyasal ürünler, elektronik sanayi, gıda sanayi, basım yayın sanayi, içki sanayi, hizmetler sektöründe ise; bankacılık ve diğer finansal hizmetler, ticaret, haberleşme, yatırım finansmanı, otel pansiyon ve kamping işletmeciliği ve sigortacılık alt sektörlerinde yoğunlaşmış bulunmaktadır. Verilen toplam yabancı sermaye izinlerinin sektörel dağılımına bakıldığında ise, imalat sanayinin % 54,4 ile ilk sırada yer aldığı, bunu % 42,8 ile hizmetler sektörünün izlediği, tarım ve madencilik sektörlerinin ise sırasıyla % 1,5 ve % 0,8'lik bir paya sahip oldukları görülmektedir.

İzin verilen yabancı sermayenin ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde OECD üyesi ülkelerin geleneksel ağırlıkları devam etmektedir. Türkiye'ye gelmesine izin verilen yabancı sermayenin yaklaşık % 90 oranındaki kısmı OECD ülkelerinden ve bunların içinde de büyük bölümü AB ülkelerinden gelmektedir. Yabancı sermaye izinleri içinde ağırlıklı bir paya sahip olan AB ülkeleri içerisinde ise, kümülatif olarak bakıldığında, ilk sıraları Fransa, Hollanda, Almanya ve İngiltere'nin aldığı görülmektedir. Ancak, son 5 yıllık dönem dikkate alındığında, ülkemize en çok yabancı sermaye ihraç eden ülke olarak gözüken, Fransa'nın, Hollanda, Almanya, ABD, İngiltere, İtalya ve Japonya'nın arkasında yedinci sırada yer aldığı anlaşılmaktadır.

Türkiye'de 2001 yılı itibariyle 5.841 adet yabancı sermayeli firma faaliyet göstermekte, bunların toplam sermayeleri 6.184 trilyon TL. ve bunun içindeki yabancı sermaye miktarı da 3.914 trilyon TL. olup, bu miktar toplam sermayenin % 63,2'sine tekabül etmektedir. 1999, 2000 ve 2001 yıllarında ülkemizde sırasıyla 417, 378 ve 513 adet yabancı sermayeli firma kurulmuş bulunmaktadır.

Tablo XVI. İzin Verilen Toplam Yabancı Sermayenin Ülkelere Göre Dağılımı

| Ülkeler | Miktar (Milyon \$) | Toplamda payı (%) |
|-----------|--------------------|-------------------|
| Fransa | 5.535 | 17,7 |
| Hollanda | 4.271 | 13,6 |
| Almanya | 4.003 | 12,8 |
| A.B.D. | 3.623 | 11,6 |
| İngiltere | 2.489 | 7,9 |
| Diğer | 11.427 | 36,4 |
| Toplam | 31.349 | 100 |

İzin verilen yabancı sermayenin yatırım türlerine göre dağılımına bakıldığında ise, 2000 yılında yeni ve iştirak yatırımları en yüksek paya sahip iken, 2001 yılında sermaye artışları ve iştirak yatırımlarının en yüksek paya sahip oldukları görülmektedir. 1980-2001 yılları arasındaki dönem ele alındığında ise, yeni yatırımlar % 36 oran ile verilen yabancı sermaye izinleri içerisinde en yüksek paya sahip iken, bunu % 30 ile sermaye artışı takip etmekte, iştirak ve tevsii türü izinler ise sırasıyla % 21 ve % 13'lük oranlara sahip bulunmaktadır

Hazine Müsteşarlığı verilerine göre, 2001 yılı Ekim ayı sonu itibariyle ülkemize yabancı sermaye fiili giriş miktarı kümülatif olarak 14,9 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu oran, izin verilen yabancı sermaye miktarının yaklaşık olarak % 47,6'sına tekabül etmektedir. 2000 ve 2001 yıllarında fiili girişlerde geçmiş yıllara göre önemli bir artış olmuş ve ilk defa 1 milyar \$'ın üzerinde bir girişe ulaşılmıştır. 1990-2001 (Ekim sonu) yılları arasında fiili girişler toplam 13,1 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bunun 102 milyon \$'lık kısmını 1995-2001 yılları arasında yurt dışına transfer edilmeyerek sermayeye katılan birikmiş kârlar oluşturmaktadır. 1990-1994 yılları arasında ise, toplam 365 milyon \$'lık birikmiş kâr yeniden yatırıma döndürülmüştür. Bu dönemde yurt dışına yapılan kâr transferleri toplamı ise 4,2 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. Bu miktar 13,1 milyar \$'lık fiili giriş toplamının % 32,1'ine tekabül etmektedir.

Anılan dönem içinde toplam 1,4 milyar \$'lık bir miktar, yabancı sermayeli yatırımların tasfiyesi, iştirak şeklinde devredilmesi gibi işlemlerin sonucu olarak yurt dışına transfer edilmiştir. Bu rakam ise, bu dönemdeki toplam fiili girişlerin % 10'una karşılık gelmektedir. Yurt dışından gelen yabancı sermaye girişleri ve yurt dışına olan bu transferler birlikte değerlendirildiğinde, anılan dönem için net fiili giriş ra-

kamı 11.7 milyar \$ olmaktadır. Bu rakam dikkate alındığında, bu dönem için yıllık ortalama fiili giriş miktarı ise 977 milyon \$ seviyesinde olmaktadır.

Son üç yıllık dönem zarfında fiili girişler hizmetler ve imalat sektörlerinde yoğunlaşmıştır. Tarım ve madencilik sektörlerinde ise kayda değer bir gelişme olmamıştır. Bu kapsamda, 1999 ve 2001 yıllarında hizmetler sektörü, 2000 yılında ise imalat sanayi en fazla girişlerin olduğu sektörlerdir. İzin verilen yabancı sermaye itibarıyla ise 1999 yılında imalat sanayi, 2000 ve 2001 yıllarında ise hizmetler sektörü birinci sırada yer almaktadır. Son üç yıllık dönemde fiili girişlerin ülke gruplarına göre dağılımı incelendiğinde, verilen izinlerde olduğu gibi OECD ülkelerinin en yüksek paya sahip oldukları, Ortadoğu ülkelerinin ise daha sonra gelen grubu oluşturduğu görülmektedir.

Yabancı sermaye fiili girişlerinin ülkelere göre dağılımı incelendiğinde ise 1999 yılında gerçekleşen 953 milyon \$'lık miktarın % 67'sini oluşturan bölümünün ABD (254 milyon \$ ve % 27), Almanya (228 milyon \$ ve % 24) ve Bahreyn (153 milyon \$ ve % 16) tarafından paylaşıldığı görülmektedir. 2000 yılında gerçekleşen 1.70 milyar \$ tutarındaki fiili girişlerin 1.28 milyar \$'lık kısmıyla ilgili dağılım ise Hollanda (597 milyon \$ ve % 35), İtalya (261 milyon \$ ve % 15), ABD (257 milyon \$ ve % 15) ve Bahreyn (170 milyon \$ ve % 10) şeklindedir. 2000 yılında Hollanda ve İtalya'nın paylarında görülen artışla büyük ölçüde Hollanda menşeli SASA Dupont Sabancı Polyester San. A.Ş. ve İtalyan menşeli İş-Tim Telekomünikasyon Hizmetleri A.Ş.'den kaynaklanmaktadır. 2001 yılında gerçekleşen fiili girişlerin de büyük bir kısmı İş-Tim ortaklığının sağladığı finansal destekten kaynaklanmaktadır. 2001 yılında gerçekleşen fiili girişlerin artışındaki bir başka önemli etken ise, İngiltere menşeli HSBC Bank A.Ş.'nin bankacılık sektöründe Demirbank'ı satın alarak gerçekleştirdiği yatırımdır.

Geleneksel olarak verilen yabancı sermaye izinlerinin yarısı kadar bir miktarda gerçekleşen fiili girişler, 2000 ve 2001 (Ekim) yıllarından itibaren daha yüksek oranlı gerçekleşmeye başlamıştır. Verilen yabancı sermaye izinleri ile fiili gerçekleşmeler arasındaki farklar çeşitli nedenlerden kaynaklanmakta olup, bunlardan en önemlisi yatırımların gerçekleşme süreleridir. Yapılan yatırımlar bazı durumlarda izin verildiği yılda tamamlanamamakta ve sonraki yıllarda da devam edebilmektedir. Bu da fiili girişlerin yıllara yayılarak gecikmeli gerçekleşmesine neden olmaktadır. Fiili gerçekleşmelerle izinler arasındaki farkın bir başka nedeni ise çeşitli sebeplerle verilen izinlerin yatırıma dönüştürülememesidir.

4.3.1. Türkiye'deki Yatırım Ortamı

Yabancı yatırımcı açısından bakıldığında, eksik ve tamamlanması gereken pek çok hususun yanında, ülkemizin cazip bir yatırım ortamı olarak nitelendirilmesini gerektirecek önemli sayıda özelliğe sahip olduğu düşünülmektedir.

a. Ekonominin büyüklüğü : Son yıllarda yaşanan ekonomik krizlerdeki daralmaya rağmen, ülkemiz dünyanın ilk 20 ekonomisi içinde yer alan bir büyüklüğe sahiptir.

b. Genç nüfus : Ülkemizde 0-14 yaş grubunun genel nüfusa oranı % 28 olup, bu oran İspanya'da % 14,6, İrlanda'da % 21,4, Macaristan'da % 17 ve Çin'de % 25,4'dür.

c. Nitelikli işgücü : Çalışkan, uyum sağlayabilen, kolay eğitilebilir, motivasyonu yüksek bir işgücünün varlığı da önemli bir avantajdır.

d. Dinamik özel sektör : 1980 sonrasında sanayide devletin rolü minimuma inerken, özel sektörün ekonomi içindeki payı giderek artmış, özel sektör hızla dışa açılarak tecrübe ve birikim kazanmış bulunmaktadır.

e. Liberal kambiyo rejimi : Aynı dönemde yapılan reformlar ile Türkiye ileri derecede liberalleşmiş bir kambiyo rejimine sahip olmuştur.

f. Stratejik konum : Türkiye, Güneydoğu Avrupa'ya, Ortadoğu'ya, Karadeniz ülkelerine, Orta Asya Cumhuriyetlerine kolay erişilebilen bir konumda yer almaktadır. Bu özelliği ile çok uluslu şirketlerin bölge merkezleri olmak için son derece uygundur. Ayrıca, Orta Asya ve Hazar petrolü ve doğal gazının dünya pazarlarına açılması açısından da stratejik bir konuma ve öneme sahip bulunmaktadır.

Diğer taraftan, bütün bu olumlu özelliklerine rağmen, Türkiye'nin bugüne kadar yabancı sermaye çekmede başarılı olamamasının nedenleri arasında aşağıdaki noktaların önemli yer tuttuğu hususunda genel bir mutabakat bulunmaktadır.

- Siyasi istikrarsızlık ve siyasi irade eksikliği,
- Yabancı sermayeye duyulan kuşku ve bir devlet politikası olarak kabul görmemesi,
- Kesintisiz ve kronik enflasyon,
- Vergi oranlarının yüksekliği (Türkiye, dünyada en yüksek kurumlar vergisine sahip ülke konumuna gelmiştir.),

- Yetersiz hukuksal altyapı, ani ve sık yasa değişiklikleri, yasaların etkin uygulanmaması, geriye dönük uygulamalar,
- Fikri mülkiyet haklarını korumaya yönelik yeterli önlem alınmaması,
- Yatırımcıya sunulan teşviklerin yetersiz olması ya da bir kısmının uygulanmaması,
- İşgücü verimliliğinin düşük olması (işçilik maliyetlerinin rakip ülkelere nazaran yüksek olması ve yetersiz eğitim düzeyi),
- Eğitim ve teknoloji kullanımının düşük düzeyde olması, yetersiz AR-GE harcamaları,
- Tanıtım ve bilgi eksikliği,
- Altyapı ve lojistik kapasite eksikliği,
- Kanunsuz ödemelere ihtiyaç duyulması ve yolsuzluk,
- Kayıt dışı ekonominin varlığı ve büyüklüğü,
- Pazar büyüklüğü, satın alma gücünün hâlâ sınırlı olması,
- Finans sektörü desteğinin yetersizliği.

4.3.2. ABD'nin Türkiye'deki Yatırım Ortamına Bakışı

Daha önceki bölümlerde belirtildiği üzere, ABD şirketlerinin Türkiye'deki yatırım ortamı ile ilgili değerlendirme ve şikayetleri ABD yönetiminin farklı kurumları tarafından yayımlanan raporlara büyük ölçüde yansımış bulunmaktadır.

Anılan raporlarda, liberal bir yatırım rejimine sahip olan ülkemizde onay alınmasını müteakip yabancı sermayeli firmalara yerli firma muamelesi yapıldığı, yerli özel sektöre açık tüm alanların yabancı yatırımlara açık olduğu, sadece finans ve petrol alanındaki kuruluşların özel izine tabi olduğu, yabancı sermaye payının yayıncılıkta % 20 ve havacılık, telekomünikasyon hizmetleri ve gemi taşımacılığı sektörlerinde % 49 ile sınırlı olduğu belirtilmektedir.

Bununla birlikte, yatırımcılar bir kez kendilerini Türk pazarına bağladıklarında, mısır tatlandırıcıları üretimine sınır getirilen yasada olduğu gibi, bazen tartışmalı yasal bir işlem ile başlangıç yatırımlarının kayda değer ölçüde azaldığını öne sürmektedirler. Türkiye'de yabancı yatırım için yasal rejim oldukça liberal iken, özel sektör yatırımlarının çoğu kez milliyet farkı gözetmeksizin, aşırı bürokrasiden, politik

ve makro ekonomik belirsizliklerden, yargı sistemindeki zayıflıklardan, yüksek vergi oranlarından ve şirket yönetimi için zayıf bir çerçeveden, olumsuz yönde etkilendiği açıklanmaktadır.

Yatırımlar açısından, halihazırda iki ülke arasında gündemde olan başlıca projeler ile, ABD tarafından en çok şikayete neden olan ve üzerinde tartışılan konular şunlardır:

Savunma Sanayi: Yaklaşık 50 yıllık bir dönemde ABD, Türkiye'nin en büyük savunma sanayi tedarikçisi olmuştur. Günümüzde ise, Bell Textron, Boeing, General Dynamics, Sikorsky, Lockheed Martin ve Raytheon, alanlarında güçlü tedarikçiler konumundadır. Öte yandan, United Defence, General Electric ve General Automics şirketlerinin savunma sanayinde ihaleler veya ortak yatırım yoluyla Türkiye'ye ilgileri söz konusudur.

Diğer taraftan, ABD'li yetkililer terörizm ile mücadelede Türkiye'nin üstlenmiş olduğu yükü bir derece olsun hafifletmek adına, ülkemizin uzun yıllar ABD'den yapmış olduğu askeri alımlar sonucu oluşan Dış Askeri Satışlar (FMS) kapsamındaki borçlarının (tamamının ya da en azından bir kısmının) silinmesi ve donanma helikopterleri için US Eximbank desteğine kadar çeşitli destekler üzerinde durmaktadırlar.

Enerji: Bilindiği üzere, ülkemiz enerji ihtiyacının önemli bir bölümünün ithal edilmek zorunda bulunması, artan enerji ihtiyacının karşılanabilmesi için sisteme her yıl yeni üretim kapasiteleri eklenmesi ve buna paralel yeni iletişim ve dağıtım tesislerinin kurulması zorunluluğu bulunmaktadır. Bu yatırımların finansman ihtiyacının kamu kaynaklarından karşılanması zorunluluğu, Enerji Bakanlığı'nı "Yap+İşlet (Yİ)" ve "Yap-İşlet-Devret (YİD)" gibi finansman modelleri ve "oto-produktör" modeli ile, kamunun işletmekte olduğu elektrik tesislerinin rehabilitasyonu ve ilave kapasite yatırımlarının yapılmasına olanak tanıyan "İşletme Hakkı Devri (İHD)" modeli yoluyla enerji sektöründeki altyapı yatırımlarına yerli ve yabancı yatırımcıların katılmalarını temine itmiştir. Bu çerçevede, son yıllarda ABD'li enerji şirketlerinin ülkemiz enerji piyasasına ilgi ve çalışmaları da artarak devam etmiştir.

ABD tarafının enerji sektöründeki temel sıkıntısı, Türk hükümetinin enerji politikasındaki değişiklik sonucu enerji projelerine verilen hazine garantilerinin kaldırılmasıdır. Belli sayıda ABD'li enerji firması söz konusu Yap- İşlet-Devret ve İşletme Hakkı Devri projelerinin hazırlık çalışmalarına milyonlarca dolarlık yatırım yapmış

bulunmakta ve anılan projeler için hazine garantisi istemektedir. Ayrıca faaliyete geçen 4 Yap-İşlet-Devret projesi için ödemeler henüz tamamlanmamıştır.

ABD tarafı, yeni enerji politikasının Türk hükümetinin Uluslararası Para Fonu ve Dünya Bankası ile yapılan görüşmeler sonucu uygulamaya konulduğunu düşünmekte ve sektördeki yatırımcı şirketlere hiç danışılmadan uygulanmasını şiddetle eleştirmektedir.

Bu çerçevede, ABD özel sektörü, yeni enerji politikasının uzun vadede yapıcı sonuçlar getirecek olsa da, içinde bulunduğumuz geçiş döneminde birçok ABD'li enerji şirketini Türkiye'ye yatırım yapmaktan alıkoyacağını düşünmektedir.

Telekomünikasyon: Telekomünikasyon sektöründeki bir ABD şirketi ile bir Türk şirketi arasında yaşanan anlaşmazlık konusu, gerek ABD'li yetkililer gerekse özel sektör temsilcileri tarafından her vesile ile dile getirilmekte ve söz konusu durumun ABD'li şirketlerin Türkiye'deki projelerini olumsuz yönde etkilediği ve yeni yatırımlardan alıkoyduğu ifade edilmektedir.

4.3.3. Türkiye'de Yatırım Potansiyeli Yüksek Sektörler

Kimya Sanayi

Kimya sanayi, imalat sanayi üretimindeki % 30 ve istihdamdaki % 7'lik payı ile Türk sanayinin önde gelen sektörlerinden birisidir. Kimya sanayi üretimi içinde başlıca alt-sektörler ise, petro-kimyasallar (toplam kimya sanayinin % 30'u), gübreler (% 25'i), ilaçlar, sentetik elyaf ve iplikler, sabun ve deterjanlar ile boyalar olarak sayılabilir. Buna karşılık ABD kimya sanayi, yıllık 391 milyar \$ seviyesine ulaşan üretim seviyesi ile dünyanın en büyük kimyasal ürünler tedarikçisi olup, dünya kimyasal ürünler üretiminin yaklaşık % 25'ini tek başına gerçekleştirmektedir. Kimya sanayi ABD imalat sanayinde yaratılan katma değerinin % 11,5'unu, GSYİH' nin % 1,9'unu karşılamakta ve yaklaşık 1,04 milyon kişiye istihdam (toplam işgücünün % 5,5'u) sağlamaktadır.

Dünya kimya sanayi toplam ihracatı 2000 yılında 445 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiş olup, dünya toplam mal ihracatı içindeki payı % 12,4'tür. İhracatta AB ülkeleri, ABD ve Japonya önde gelmekte olup, ABD 2000 yılında kimya sektöründe gerçekleştirdiği 82 milyar \$'lık ihracat ve 76 milyar \$'lık ithalat seviyesi ile dünya ticaretinden en büyük payı almaktadır. ABD'ye ihraç edilebilecek kimyasal ürünler içerisinde inorganik kimyasallar, gübreler, tekstil sanayinde kullanılan organik pig-

mentler, renk verici maddeler, yakıtlar büyük yer tutmaktadır. ABD ile yaptığımız kimya ürünleri ticaretinde, ihracatta bor ürünlerine dayalı inorganik kimyasallar ve gübre önemli kalemler olarak göze çarpmakta, ithalatta ise eczacılık ürünleri ilk sırada bulunmaktadır.

Türk kimya sanayinin % 44 oranında ithal ürünlere dayalı üretim yapısı, ABD kimya sanayinin satış, ihracat ve ithalat büyüklüğü, ABD çıkışlı dış yatırımlar içerisinde kimya sektörünün 83,5 milyar \$'lık portföy ve % 27,4 pay ile ilk sırada yer alması hususları göz önünde bulundurulduğunda, ABD ile kimya sektöründe yatırım ve ticaret ilişkilerini geliştirmenin yolları mutlak suretle aranmalıdır. Kimya sanayindeki Amerikan dış yatırımları ilaç sanayi üzerinde yoğunlaşmakta olup, gelişmekte olan ülkeler arasında Brezilya bu yatırımlardan en büyük payı alan ülke durumundadır. Sermaye yoğun yapısı ve katma değeri yüksek ürünler üreten bir sektör olarak, kimya sektörünün ülkemizde geliştirilmesi için ABD çıkışlı yatırımların önemli bir fırsat oluşturduğu düşünülmektedir.

Plastik Sanayi

Ülkemiz plastik sektöründe yer alan kuruluşların pek çoğu hammadde, yarı mamul ve bitmiş mamulleriyle dünya pazarlarında teknoloji, kalite, fiyat bakımından rekabet edebilecek durumdadır. Plastik işleme sanayi aynı zamanda bir yan sanayi durumunda olup, her türlü nihai mal üreten sanayi dallarına ara ürünler tedarik etmektedir. Sektörde yaklaşık 6.000 civarında işyeri mevcut olup, 2001 yılı itibariyle Türkiye'de faaliyet gösteren yabancı ortaklığıyla kurulmuş firma sayısı 65'tir. Sektörde hammadde temini % 40 yerli üretimle (büyük bir kısmı PETKİM tarafından) karşılanmakta olup, geri kalan kısmı ise ithal edilmektedir. Türkiye'nin plastik işleme sanayi ürünleri ihracatı 2001 yılında 800 milyon \$ (Dünya plastik işleme sanayi ihracatı içinde Türkiye'nin payı % 2) olarak gerçekleşmiş ve sektör bu ihracat değeri ile Türkiye'nin toplam ihracatı içinde % 2,6 paya sahip bulunmaktadır. Bu miktarın 254 milyon \$'ı plastik yarı mamuller ve 550 milyon \$'ı da mamul eşya ihracatı şeklinde gerçekleşmiştir. Başlıca ihraç ürünleri PE, PP şeritlerden çuval ve torbalar, plastikten levhalar, yapraklar, pelikül ve lamalar, plastik ambalaj ürünleri, plastik boru ve bağlantı parçaları, plastikten ayakkabı ve terlikler, plastik emdirilmiş sıvanmış vs. mensucat, plastik sofa ve mutfak eşyası ve plastik inşaat malzemesidir. İhracatta başlıca pazarlar ise Almanya, Rusya Federasyonu, İngiltere ve Ukrayna'dır. Ülkemiz plastik ithalatı ise 2001 yılında 782 milyon \$'a ulaşmış olup, ithalat yaptığımız başlıca ülkeler Almanya, İtalya, Çin, Fransa, Belçika, ABD, Tayvan ve Hollanda'dır.

Dünya plastikten mamul eşya ithalatı 2000 yılında 37,9 milyar \$ olarak gerçekleşmiştir. ABD, Almanya, Fransa, Meksika, Çin, İngiltere, Kanada ve Hong Kong başlıca ihracatçı ülkelerdir. ABD 2000 yılında gerçekleştirdiği 4.720 milyon \$'lık ihracat, 2.344 milyon \$'lık ithalat seviyesi ile plastik ürünlerinde net ihracatçı ülke konumundadır. Amerikan ihracatında başlıca pazarlar Kanada, Meksika, Belçika, Japonya, ve Hollanda'dır. Buna karşılık, NAFTA ülkeleri Amerikan plastik ithalatının % 48'ini, Batı Avrupa % 30'unu ve Asya ülkeleri % 20'sini karşılamaktadır.

DPT Plastik Ürünleri İhtisas Komisyonu raporlarında belirtildiği üzere, plastik sektörünün rekabet gücü göstergelerine topluca bakıldığında, genel olarak sektörün uzmanlaşma düzeyinin yüksek olmadığı, ithalata aşırı derecede bağımlı olduğu ve iç piyasaya yönelik olarak faaliyet gösterdiği tespit edilmektedir. Bu durumda, Türkiye'nin Amerikan plastik pazarında büyük ölçüde bir rekabet şansının bulunmadığını söylemek yanlış olmayacaktır. Bununla birlikte, Türkiye'de ileri teknoloji ile üretim yapan Amerikalı firmaların yatırımlarının, iç piyasadan ziyade Batı Avrupa, BDT ve Ortadoğu ülkeleriyle olan plastik ürünleri ihracat potansiyeli göz önüne alındığında önemli sonuçlar verebileceği düşünülmektedir.

İlaç Sanayi

Türk ilaç sanayinde antibiyotikler ve analjezikler başta olmak üzere fermentasyon, ekstraksiyon ve sentez yoluyla bir çok ilaç etken maddesi üretilmekte olup, üretimde kullanılan hammaddelerin yaklaşık % 80'i ithalat yoluyla karşılanmaktadır. Sektörde 85'i ilaç üreticisi, 11'i hammadde üreticisi ve 38'i ithalatçı olmak üzere toplam 134 firma faaliyet göstermekte olup, bunlardan 8'i üretici olmak üzere 35 adet yabancı sermayeli firmalardır. Son yıllarda dünya ilaç üretiminde merkez konumunda olan Almanya, ABD ve Japonya gibi ülkelerin aralarında bulunduğu 50'den fazla ülkeye ihracat yapılmakta ve 2000 yılında ihracat 53 milyon \$ olarak gerçekleşmiş bulunmaktadır. Türk ilaç sektöründe genellikle çok yeni, yüksek teknoloji gerektiren veya biyoteknoloji ürünü olduğu için belirli üretim merkezlerinde yapılabilen ilaçlar ile tüketimi az olduğu için üretimi ekonomik olmayan ilaçlar ithal edilmekte olup, bunlar arasında bazı serum ve aşılar, kanser ilaçları, hormonlar, radyo kontrast maddeler, radyofarmasötikler, bazı oftalmik preparatlar, transdermal terapötik sistemler gibi ilaçlar yer almaktadır. Bu ilaçların yanı sıra, ilaç üretiminde kullanılan hammaddelerinde büyük bir kısmı ithal edilmektedir. Nitekim, ülkemiz ilaç ve diğer eczacılık ürünleri ithalatı 2001 yılında 1,088 milyar \$ seviyesine ulaşmıştır.

Yüksek yaratıcılık ve çok ileri teknoloji seviyesi ile ABD ilaç endüstrisi uluslararası pazarlarda rekabetçi konumunu sürdürmektedir. Sürekli olarak yeni ürünlerin piyasaya sürülmesi ABD ilaç sanayinin büyüme ve rekabetçiliğinin arkasındaki temel unsurdur. Nitekim ABD dünya çapında yeni ilaç buluşlarında ve AR-GE harcamalarında başı çekmektedir. İlaç endüstrisi satışlarına nazaran AR-GE yatırımlarına en fazla harcama yapan sanayi dalı olup, ABD ilaç sanayinin bu alandaki yatırımları 1999 yılında 24 milyar \$ seviyesini aşmıştır. ABD ilaç sanayinin gerçekleştirdiği ihracat 2000 yılında 12,4 milyar \$ seviyesine, ithalat ise 17,8 milyar \$'a ulaşmış olup, ülke net ihracatçı konumundadır. İthalatta başlıca tedarikçi ülkeler Almanya, İrlanda, İngiltere, Japonya ve İsviçre'dir. Son yıllarda ilaç ithalatı hızlı bir artış eğiliminde olup, bunun başlıca nedenleri büyük şirketlerin araştırma ve üretim tesislerini ABD dışına kaydırması, uluslararası şirket evlilikleri ve serbest ticaret bölgelerinin vergi muafiyeti altında nihai üretim yapılması için kullanımının hızlanması sayılabilir. ABD ilaç sektörünün uluslararası piyasalarda rekabet gücünü etkileyen unsurlar ise, patent, marka, ticari sırların yetersiz korunması, fiyat sınırlamaları ve pazara giriş engelleridir.

Dünya ilaç sektörünün uluslararası rekabetin yoğun olduğu bir sektör olması ve çok uluslu firmaların dünya pazarında önemli etkinliği bulunması nedeniyle, Türk ilaç sanayinin dış pazarlara açılabilmesi için, ihracatını uzun vadeli ve kalıcı bir yapıya kavuşturması ve gelişmiş ve ekonomik gücü yüksek olan batı pazarlarına daha çok önem vermesi gerekmektedir. Bu bağlamda ABD ile ilaç sanayi konusunda işbirliği olanakları yaratılmalı ve İrlanda örneğinde olduğu gibi biyoteknoloji ve ilaç sanayinde ileri teknolojiye dayalı araştırma laboratuvarların ve üretim tesislerinin kurulması için alt yapı çalışmaları yapılmalıdır.

Biyoteknoloji

TÜSİAD'ın "Uluslararası Rekabet Stratejileri: Biyoteknoloji" konusunda hazırlanan raporunda açıkça değinildiği gibi, biyoteknoloji konusunda Türkiye uluslararası platformda oldukça geriden gelmektedir. Tıp, eczacılık, veterinerlik, tarım, kimya sanayi gibi alanlarda geniş uygulamaları olan biyoteknoloji ve gen mühendisliği sektörü için Türkiye'de yıllık yaklaşık bir milyar \$'lık bir pazar bulunmaktadır. Eczacılık ürünleri, ölçüm cihazları, aşılar, gıda sektöründe kullanılan ürünler, biyolojik muameleyi gerektiren çevre ürünleri, biyo-gaz üretimine dayalı ürünler, kimyevi maddeler ve endüstriyel enzimler en çok talep edilen biyoteknoloji ürünlerini oluşturmaktadır. Son yıllarda moleküler biyoloji alanında araştırma ve eğitim yapan

üniversiteler ve devlet kuruluşlarının sayısı hızla artmakta olup, ayrıca önümüzdeki dönemde tarım sanayinde genetik yapısı değiştirilmiş tohum ve bitkilere olan talebin 300 milyon \$'ı bulacağı tahmin edilmektedir. Türkiye'de biyoteknoloji alanında ciddi bir yatırıma ihtiyaç duyulmakta olup, bu yatırımlarda en büyük sorunun ülkemizde fikri mülkiyet haklarının korunması konusunda yaşanan sorunlar olduğu belirtilmektedir.

ABD ülkemiz biyoteknoloji pazarında önemli bir ihracatçı ülke konumundadır. Amerikan dış yatırımları içerisinde ilaç ve biyoteknoloji sanayi oldukça büyük yer tutmakta ve özellikle İrlanda, İngiltere gibi Avrupa Birliği ülkelerine bu alanda büyük yatırımlar yapılmaktadır. Bu bağlamda değerlendirildiğinde, Türkiye'de biyoteknoloji altyapısının ve insan kaynaklarının geliştirilmesinde Amerikan yatırımları açısından cazip bir ortam bulunduğu düşünülmekte olup, bu konuda temas ve çalışmalarla vakit geçirmeden başlanması büyük önem taşımaktadır.

Sağlık Hizmetleri ve Sağlık Araç Gereçleri Sektörü

ABD Ticaret Bakanlığının Türk sağlık sektörü araştırmasına göre, bu sektörün sabit yatırımları 2002 yılında 1,6 milyar \$'a ulaşarak toplamdaki payı % 4,7'yi bulmuştur (1,2 milyar \$'ı özel sektör tarafından gerçekleştirilmiştir.). Sağlık araç ve gereçleri sektörünün büyüklüğü (dişçilik araç ve gereçleri dışında) 2000 yılında 800 milyon \$'a ulaşmış ve aynı yıl 650 milyon \$ tutarında araç ve gereç ithal edilmiştir. Sağlık araçları ithalatında 180 milyon \$ ile en büyük tedarikçi ülke, yüksek kalite ve teknolojiye sahip cihazları ile ABD'dir. Yerli üretimin düşük teknolojiye sahip ürünleri ile sınırlı olduğu bu pazarda, yüksek teknolojiye dayalı sağlık araç ve gereçleri distribütör şirketler aracılığı ile pazara girmektedir.

Bu çerçevede, ülkemiz sağlık araç ve gereçleri sektöründe ABD yatırımlarını çekme açısından büyük bir potansiyel bulunduğu düşünülmektedir. ABD Ticaret Bakanlığı tarafından yapılan araştırmalar, Türkiye'yi bu sektörde Orta Asya, Ukrayna ve Rusya pazarına açmada önemli bir merkez olarak göstermektedir. Nitekim, Amerikan sağlık araç gereçleri üreticileri distribütörlük ve ihracata dayalı joint-venture olanaklarını değerlendirmek istemektedirler. Geçmiş yıllarda Amerikan sağlık hizmetleri yatırımcıları ülkemizde dünya standartlarında örnek hastaneler ile bazı yatırımlar yapmışlardır. Son zamanlarda İngiltere ve Ortadoğu ülkeleri ile yapılan anlaşmalar çerçevesinde yabancı hastaların ülkemizde tedavi edilmesi uygulamasına başlanılmış olup, bu durum yüksek standartlarda hizmet veren özel hastanelere

olan talebin artmasına yol açacaktır. Bu çerçevede, hastane yatırımları ve işletmeciliği, sağlık araç ve gereçleri ortak üretimi konularında Türkiye ile ABD arasında büyük işbirliği olanakları bulunduğu düşünülmektedir.

Dövme ve Döküm Sanayi

Makine, elektrikli makineler, taşıt araçları ve inşaat sektörlerinde ara mamul temin eden döküm ve dövme ürünleri, ayrıca pompa ve kompresör, işleme tezgahı, klima cihazı, kazan, ocak, kaynak, inşaat, ağır sanayi, delme, kesme ve bükme, ağaç işleme, tekstil, gıda işleme, kaldırma ve taşıma, dikiş gibi birçok makinenin parça ve aksesuarı olarak kullanılmaktadır. Türk makine sanayi dökme ve dövme ürünleri uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek fiyat ve kalitede üretim yapmaktadır. Üretimdeki ortalama yerli katkı payı % 80-85 civarında olup, Türk üreticileri Avrupa standartlarında üretim yapmaktadır. Bu gelişmelere bağlı olarak 1990 yılında döküm ve dövme ürünleri ihracatı 22,1 milyon \$ seviyesinde iken, 2001 yılında 965 milyon \$'a yükselmiştir. Söz konusu ihracatta otomotiv sanayi parçaları, makine aksam ve parçaları ve inşaat sanayi için döküm parçaları üç önemli grubu oluşturmaktadır. 2001 yılında 137 ülkeye gerçekleştirilen döküm ve dövme ürünleri ihracatımızda en büyük paya Almanya sahip olup, ABD'ye yapılan ihracat 59 milyon \$ ile % 7,5'lik paya sahip bulunmaktadır.

1999 yılında 65,9 milyon ton olan dünya metal döküm üretiminde ilk iki sırayı alan ABD ve Çin, dünya üretiminden toplam % 40 pay almaktadır. Aynı yıl Türkiye 874 bin tonluk üretim seviyesi ile dünya üretiminden %1,3 lük pay almış ve dünya üretim sıralamasında on altıncı sırada yer almıştır. Avrupa'da ise Türk döküm sanayi üretim miktarı açısından beşinci sırada yer almaktadır. 2000 yılı döküm ve dövme ürünleri dünya ihracatında ABD 32,4 milyar \$'lık ihracat seviyesi ve % 18'lik pay ile birinci sırada yer almaktadır. "2000 yılı Amerikan Sanayi ve Ticaretinin Görünümü" başlıklı raporda belirtildiği üzere, dünyadaki belli başlı dövme ve döküm ürünleri üreticisi gelişmiş ülkeler, fiyat rekabeti sağlamak ve bu sektörlerin kendi ülkelerinde çevreye olan etkisini en aza indirebilmek amacıyla, gelişmekte olan ülkelere bu alanda doğrudan yatırımlar yapmakta ve makine parçaları taleplerini "outsourcing" yolu ile bu ülkelere karşılamaktadırlar. Örneğin Avrupalı ve Amerikalı dövme ve döküm imalatçıları Çin, Tayland, Endonezya, Hindistan, Meksika ve Brezilya gibi ülkelerdeki yatırımları ya da makine üretimi yapan yerli rekabetçi şirketlerle ortaklık yolu ile teknoloji transferinde bulunmaktadır.

ABD şirketlerinin Avrupa makine pazarına girmeyi düşündüğü bu dönemde, Avrupa CE standardında üretim yapan Türk şirketleriyle ortaklığa girilmesi, hem Türk sanayisinin gelişmesine önemli bir katkı sağlayacak, hem de 35,7 milyar \$ dövme ve döküm ürünleri ithalatı yapan ABD pazarına daha fazla ürün satabilmek için yeni imkanlar açacaktır. Bu bağlamda dövme ve döküm sanayi Türk - ABD yatırım olanaklarının arttırılabileceği sektörler arasında görülmelidir.

Makine İmalat Sanayi

Ülkelerin gelişme sürecinde imalat sanayi içerisinde makine imalat sanayinin payı giderek artmakta olup, yüksek katma değer içeren makine imalat sanayinin üretimdeki payının başta ileri sanayi ülkeleri olmak üzere tüm ülkeler genelinde artış gösterdiği görülmektedir. Ülkemizde ise makine imalat sanayi ihracatı yıllar itibarıyla artış eğilimi içinde olup, 1995 yılında 691 milyon \$ olan makine ihracatımız, 2000 yılında 1.4 milyar \$, 2001 yılında ise 1.75 milyar \$'a yükselmiştir. 2001 yılında makine imalat sanayi ihracatının toplam ihracat içindeki payı % 5.5 olup, ihracatta ağırlıklı olarak Almanya, ABD (162 milyon \$) ve İtalya'ya yapılmaktadır. İhracatta en önemli kalemler ise, motorlar ve aks parçaları, buzdolapları ve dondurucular, inşaat ve maden makineleri, metal ve ağaç işleme makineleri, çamaşır makineleri, tarım alet ve makineleri, hava,vakum, sıvı pompa ve kompresörleri, muslukçu-borucu eşyası ve rulmanlardan, transmisyon milleri-kolonlardan, contalardan oluşan makine elemanlarıdır. Ayrıca takım tezgahları sektöründe Avrupa Birliği standartlarının ve ISO 9000 kalitesinin yakalanması ile birlikte, ülkemiz dünya üretiminde 16. sıraya yerleşmiş ve önemli ölçüde ihracat başarısı yakalamıştır.

Dünya makine sanayi ihracatı 1999 yılında 769.5 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiş ve bu ihracatın büyük bölümü gelişmiş ülkeler tarafından yapılmıştır. Dünyaya makine sanayi ihracatında önde gelen ilk üç ülke ABD, Almanya ve Japonya olup, ABD 125,5 milyar \$'lık makine sanayi sektör ihracatıyla birinci sırada yer almaktadır. Dünya makine sektör ithalatı ise 1999 yılında 800 milyar \$ düzeyinde gerçekleşmiş olup, en büyük ithalatçı ülke yine ABD'dir.

Amerikan imalat sanayi doğrudan dış yatırımları içerisinde makine sanayi 34,75 milyar \$ ile %11,4 paya sahip bulunmakta olup, en önemli makine tedarikçileri arasında Kanada, Meksika, Japonya, Almanya ve Çin başta gelmektedir. Dış yatırımlara bağlı olarak makine sanayi yatırım yapılan ülke ile ABD arasında büyük ölçüde dikey entegrasyona ve teknoloji transferine imkan sağlamaktadır. ABD'nin son

dönemde yerli makine imalat sanayini yüksek teknoloji içeren akıllı makinelere doğru kaydırıldığı, diğer makineleri ise ithalat yoluyla karşıladığı görülmektedir.

Makine sektörü ihracatı henüz çarpıcı boyutlara ulaşmamakla beraber gelişme trendi gelecek vaat etmektedir. Sektör emek yoğun karakterini korumakta olup, bu yapı gelişmiş ülkeler için bir dezavantaj yaratmaktadır. Çok az sayıda makine tipi hariç, seri imalat teknikleri sektörde uygulanmamakta olup, son yıllarda dünya çapında müşteri istekleri doğrultusunda makine imalatına yönelinmesi söz konusudur. Ek bir mühendislik çalışması gerektiren bu talepler batılı ülkelerde fiyatların artmasına sebep olmakta, ülkemizde ise işçilik yanında mühendislik hizmetlerinin de nispeten ucuz olması, makine imalatçı firmalarının rekabet şansını arttırmakta ve bu üstünlüğün yakın bir gelecekte de devam edeceği düşünülmektedir. Ayrıca, bu alandaki Türk firmaların teknolojik birikimleri rekabete imkan verecek düzeydedir. Buna ek olarak, makine imalat sanayi savunma sanayi, otomotiv, elektronik ve inşaat gibi diğer birçok sektörde ara ürün olması dolayısıyla son derece önem arz etmektedir. Makine sanayine mutlaka Amerikan yatırımlarının çekilmesi özendirilmeli ve sektörün ucuz işçilik ve mühendislik hizmetleri ve AB standartlarında üretim yapabilme yeteneği değerlendirilmelidir. İhracat ve dış yatırımlar sayesinde Türk makine imalat sanayi standart emek yoğun makine imalatında önemli bir ülke olabilir, böylece aynı zamanda ileri teknoloji üretiminde ilerleme kaydedebilir. Bu amaçla makine imalat sektörü önümüzdeki dönemde Türk sanayinin yüksek katma değerli ürünlere geçişinde stratejik sektörlerden biri olarak görülmeli, sektör AR-GE ve uzun vadeli ihracat kredileri ile desteklenmelidir.

Türkiye’de Amerikan yatırımlarının çekilebileceği makine imalat sanayi sektörlerinden ilk göze çarpanlar arasında tekstil makineleri gelmektedir. Türkiye tekstil ve hazır giyimde dünyanın en önemli üreticilerinden biri olmasına karşın, neredeyse bütün dokuma ve iplik makinelerini dışarıdan ithal eden, tekstil makineleri üretiminde son derece geri bir ülke konumundadır. AB’den gümrüksüz ithalat yapabilme avantajına bağlı olarak Alman, İsviçre ve İtalyan tekstil makineleri sektörde ağırlıklı olarak ithal edilmektedir. ABD tekstil ve tekstil makineleri üreticileri son dönemde işçilik maliyetleri nedeniyle düşük katma değerli ürünleri, başta Meksika ve Karayipler olmak üzere gelişmekte olan ülkelere kaydırarak, kendi üretimlerini teknoloji yoğun tekstil makineleri sektörüne yöneltmişler ve bu alanda büyük bir rekabet avantajı elde etmişlerdir. Nitekim Türkiye pazarında da bilgisayarlı ve otomatik Amerikan kesme, taşlama, dokuma ve dikim makineleri tercih edilmektedir.

1999 yılı itibariyle Türkiye'nin tekstil makineleri ithalatı 1 milyar \$ civarında gerçekleşmiş, bunun yalnızca 50 milyon \$'lık kısmı ABD'den ithal edilmiştir. Tekstil makineleri alanında ABD ile ortak büyük yatırım alanları mevcut olup, Amerikalı üreticiler de Türkiye'yi güçlü tekstil sektörü dolayısıyla BDT ülkelerine ihracatta önemli bir ülke olarak görmektedirler.

ABD yatırımları için bir diğer önemli alan ise ambalaj makineleri sanayinde görülmektedir. ABD ambalaj sanayi sektörü yıllık 100 milyar \$'lık cirosu ile, Brezilya, Rusya, Meksika, Macaristan ve Türkiye gibi ülkelerde joint-venture'lar aracılığı ile yatırım yaparak ihracat kapasitesini arttırmayı hedeflemektedir. İşlenmiş gıda ürünleri makineleri sektörü ise, gıda üretiminin globalleşmesi ile beraber önemli bir yatırım alanına dönüşmektedir. ABD işlenmiş gıda sanayinde toplam satışlar 1999 yılında 486 milyar \$ seviyesinde gerçekleşmiş olup, ABD Brezilya, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Rusya ve Asya ülkelerinin de içinde bulunduğu 140 kadar ülkeye işlenmiş gıda ürünleri makineleri ihraç etmektedir. Tarım ve hayvancılık ürünlerinde ülkemizin geniş pazar potansiyeli çerçevesinde, işlenmiş gıda ve paketleme sektörü pazar büyüklüğü 1999 yılında 360 milyon \$ seviyesine yükselmiş olup, bu piyasada Alman şirketlerinin payı % 39 civarında iken, Amerikan şirketlerinin payı yalnızca % 5 civarındadır. Bu itibarla, bu alanda da büyük ölçekte Amerikan yatırımı çekebilmek için fırsat bulunduğu düşünülmektedir.

Ayrıca, özellikle GAP bölgesindeki inşaat, alt yapı, sulama ve tarım yatırımları göz önünde bulundurulduğunda, inşaat makineleri ve tarım makineleri alanında da geniş ortak yatırım imkanları bulunduğu düşünülmektedir.

Elektrikli Makineler Sanayi

Elektrikli makineler imalat sanayinde, önceleri ithalat yoluyla temin edilen birçok elektrikli makine ve malzemenin bugün Türkiye'de üretimi gerçekleştirilmekte, ayrıca lisans ve know-how anlaşmalarıyla ülkeye teknoloji transferi gerçekleştirilmiş bulunmaktadır. Sektörde büyük uluslararası yabancı sermaye ortaklıkları olan şirketler ile yerli sermayeli ve lisans ile çalışan orta büyüklükteki şirketler birlikte çalışmaktadır. İSO'nun 1995 yılı verilerine göre, sektördeki 30 büyük şirketteki yabancı sermaye payı % 30 seviyesindedir. Alçak gerilim sistemlerinden 420 kilo volt gerilim kademesine kadar her türlü santral, enerji hattı, transformatör merkezi, dağıtım sistemleri ve endüstriyel tesislerin anahtar teslim hizmetlerini veren Türk firmaları bulunmakta, ayrıca çok sayıda Türk üreticisi CE işaretini kullanabilecek stan-

dartlara ulaşmış bulunmaktadır. 2001 yılında elektrikli makineler sektöründe 902 milyon \$'lık ihracat gerçekleşmiş olup, en önemli ihraç kalemleri elektrik transformatörler, elektrik akümülatörleri, elektrik motorları ve jeneratörleridir.

2000 yılında dünya elektrikli makineler sanayi ihracatı toplam 126,1 milyar \$ olarak gerçekleşmiş olup, Japonya 20,8 milyar \$ ile birinci sırada, ABD 14,8 milyar \$ ile ikinci sırada, Almanya 14,4 milyar \$ ile üçüncü sırada yer almaktadır. 2000 yılı dünya elektrikli makineler imalat sanayi ithalatı ise 135,9 milyar \$ seviyesinde olup, başlıca ithalatçılar ABD, Almanya, İngiltere, Fransa ve Hong Kong'dur. ABD pazarında varlık gösteren ülkeler arasında ise 3,2 milyar \$ ihracatı ile Meksika, 1,3 milyar \$ ile Japonya, 1,3 milyar \$ ile Kanada, 774 milyon \$ ile Almanya ve 566 milyon \$ ile Çin ön sıralarda yer almaktadır. ABD şirketleri özellikle motor ve jeneratör üretiminde maliyetleri düşürmek amacı ile üretimlerini Meksika'ya kaydırmakta, ayrıca Çin, Malezya, Tayland ve Kore gibi ülkelere artan oranlarda ithalat yapmaktadır.

Türk-Amerikan ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesinde elektrikli makineler sanayinin önemli bir yatırım potansiyeli arz ettiği düşünülmektedir. Enerji yatırımları çerçevesinde enerji tribün ve jeneratörleri alanında Türkiye'de Amerikalı şirketler için büyük yatırım ve işbirliği alanları mevcut bulunmaktadır. Ayrıca Amerikan elektrikli makineler sanayinin dünya çapında rekabetçi olduğu alanlar içerisinde buhar tribünleri, hidrolik tribünler, gaz tribünleri, rüzgar ve güneş enerjisi ile çalışan jeneratör ve tribünler, rüzgar gücüne dayalı elektrik jeneratörleri de girmektedir. Ayrıca, ülkemizde yenilenebilir enerji kaynaklarının geliştirilmesi için bu alanda Amerikan yatırımlarının da büyük bir potansiyel oluşturduğu açıktır.

Elektronik Sanayi

Elektronik sanayi, son yirmi yılda dünya ekonomisine damgasını vuran ve 1,3 trilyon \$'ı aşan pazar hacmi ve istihdam yeteneği ile küreselleşme sürecinin merkezinde yer alan temel sektördür. Türkiye'de elektronik sanayi üretimi 1999 yılında ulaştığı 2,4 milyar \$'lık üretim seviyesi ile GSMH'nin yaklaşık % 1,3'ünü temsil etmekte olup, sektörde toplam 1.163 milyon \$'lık ihracat gerçekleştirmiştir. Buna karşılık elektronik sektörü ithalatı 5,4 milyar \$ düzeyinde olup, büyük ölçüde ithalata bağımlı olan sektörün, toplam ihracat içindeki payı % 4,4, toplam ithalat içindeki payı ise % 13,4 seviyesine ulaşmıştır. Türk elektronik sektörünün alt sektörler itibarıyla üretimine baktığımızda tüketim cihazları payının % 47,2 ile en büyük alt sek-

tör olduğu, bunu telekomünikasyon cihazlarının takip ettiği, son 10 yıllık zaman dilimi içinde askeri elektronik ve parça üretiminde bir miktar artış sağlanmış olsa da payının oldukça düşük olduğu görölmektedir.

Renkli TV, işitsel cihazlar, video, yazar kasa, hesap makineleri, audio-video kasetler, anten ve alıcılar, elektronik tartı ve cihazları gibi belli başlı ürünleri içeren tüketici elektroniğinde ise Türkiye oldukça rekabetçi bir yapıya sahip bulunmaktadır. Tüketici elektroniğinde son yıllarda büyük atılım yapan sektör, renkli TV’de Avrupa piyasasında % 25,7 pay ile en büyük tedarikçi ülke konumuna gelmiştir. Türkiye’de bu alanda faaliyette bulunan yabancı üreticilerin yanı sıra, kendi dizayn, üretim ve ihracat gücü ile ön planda olan yerli üreticiler de bulunmaktadır. Bilgisayar alt sektöründe ise ülkemiz henüz gelişme safhasında bulunmakta olup, her 1000 kişiye düşen 26 adet bilgisayar ile orta gelir seviyesindeki ülkeler ortalaması olan 30.2 rakamının oldukça altındadır. Türkiye’de bilgisayar üretimi sadece montaj ağırlıklı olup, monitör, mainboard, HDD memory gibi aksamaların büyük bölümü ithal edilmektedir.

Türkiye, gelişme ve kalkınmasında arzu edilen atılımı yapabilmek için mutlak suretle, kaynaklarını katma değeri yüksek ve ileri teknoloji ağırlıklı, üretimin tüm diğer sektörlerle sağladığı sinerji ile küresel ekonominin lokomotifi haline gelmiş bulunan elektronik ve telekomünikasyon sektörüne kaydırmak zorundadır. Tüketici elektroniği alt sektöründe Çin, Japonya, Meksika, Malezya, Kore gibi ülkelerin bu pazardaki etkinliği, fiyatların sürekli düşmesi, üretim teknolojilerinin standartlaşması, yeni ürünlere sürekli artan talep nedenleriyle, son derece rekabetçi bir hale gelmiş ve bu alt sektörün katma değer yaratmadaki ağırlığı giderek düşmüştür. Halbuki Türkiye için atılım yapılabilecek alanlar olan bilgisayar, telekomünikasyon, endüstriyel ve askeri cihazlar alt sektörleri ise, yüksek katma değeri, sürekli yenilenen teknolojik yapısı ve sanayide girdi olarak kullanılma özelliği ile son derece büyük önem taşımaktadır.

ABD elektronik ve telekomünikasyon alanında dünyanın en büyük teknoloji üreticilerinden biridir. Yüksek derecede AR-GE gerektiren ve ürünlerin kullanım zamanlarının teknolojik gelişmelere ve talebe bağlı olarak son derece kısaldığı elektronik sektöründe, rekabetçi avantajın korunması, maliyetlerin aşağı çekilmesine ve yetişmiş insan gücünün varlığına bağlı bulunmaktadır. Bu bağlamda ABD elektronik sanayi üretimini büyük ölçüde global üretim ağı içerisinde gerçekleştirmektedir. Sektörün toplam Amerikan dış yatırımları içindeki payı % 11 civarında bulunmak-

tadır. Özellikle parça (component) üretiminde Güney Kore, Malezya, Singapur, Brezilya, Hong Kong, Çin gibi ülkeler gerek montaj aşamasında, gerekse ürün dizaynı ve üretiminde yetişmiş insan kaynakları ve ucuz işçilik maliyetleri sayesinde en fazla Amerikan yatırımı çeken ülkeler konumundadır. Özellikle bilgisayarlar ve telekomünikasyon ekipmanları gibi başlıca ürünlerin ana girdisi olan yarı iletkenler ve DRAM üretiminde Tayvan ve Güney Kore, ABD'nin en büyük tedarikçileridir. Brezilya ise, telekomünikasyon, navigasyon ekipmanları, tıbbi cihazlar, elektronik sistemleri ve ulaşımda yoğun olarak kullanılan transistör, transformatör, güç jeneratörleri gibi pasif komponentler üretiminde ABD'nin önemli off-shore üretim merkezlerinden birisidir. İrlanda, Doğu ve Orta Avrupa ülkeleri, Hindistan ve Vietnam gibi ülkeler de son zamanlarda Amerikan yatırımlarının yöneldiği yeni ülkeler arasındadır.

Kişisel bilgisayar, yüksek kapasiteli vericiler ve networks ekipmanları üretiminde ABD dünya üretiminde % 29'luk payı ile birinci sırada bulunmakta, Tayvan ise Japonya'dan sonra bu alanda dünya üçüncüsü konumundadır. Amerikan off-shore bilgisayar üretimi yerli üretimin 6 katı büyüklüğe ulaşmış olup, Asya-Pasifik ülkeleri ve Avrupa en önemli "contract manufacturing" off-shore üretim merkezleridir.

Bilgi Teknolojisi

Elektronik ekipmanların gelişmesine bağlı olarak hızla büyüyen bilgi teknolojileri, yazılım talebinin ve internet teknolojilerinin kullanımının artmasına yol açmakta olup, IT ve internet teknolojileri endüstrisi ABD'de son 5 yıllık dönemde GSMH artışının 3 katı daha hızlı büyümüş ve 5 kat daha hızlı istihdam yaratmıştır. Bu alanda ABD dünyanın en büyük yazılım ve internet teknolojileri üreticisi ve ihracatçısı konumunda bulunmakta, ayrıca sektördeki firmaların küçük ve orta ölçekli işletmeler olması ve daha çok yetişmiş insan gücüne dayanması nedeniyle, risk sermayesi sisteminin geliştiği görülmektedir. ABD'deki üretimin yanı sıra Brezilya, İsrail, Polonya, Rusya, Meksika, Hindistan gibi ülkelerde de maliyet avantajına bağlı olarak programcılık, yazılım, web tasarımı üretiminde uzmanlaşmış Silikon Vadisi benzeri gelişmeler yaşanmaktadır.

Son yıllarda bilgi teknolojilerinin hızla küreselleşmesi sonucu yeni bir hizmet sektörü daha doğmuş olup, özellikle global iletişim imkanlarının çoğalması ile birlikte data ve bilgi işlemciliği sektöründe yoğun bir "outsourcing" faaliyeti yaşanmaktadır. Nitekim, işgücü maliyetlerinin yüksek olduğu ABD ve AB gibi gelişmiş ülke-

ler, emek yoğun data ve bilgi işlem gerektiren işlerini İngilizce'nin anadil veya ikinci dil olarak kullanıldığı, işgücü maliyetlerinin hâlâ düşük olduğu Hindistan, Filipinler, Karayipler, Güney Afrika ve Jamaika gibi ülkelere kaydırmaktadırlar. Dünya Bankası'nın bir araştırmasına göre, Filipinler bilgi işlemciliği ve data processing alanında çalışan 2.000 adet şirket ile birinci sırada yer almakta olup, bu şirketler basit veri girişi hizmetleri, dikte, rapor yazımı gibi alanlarda faaliyet göstermektedirler. İşçilik ücretlerinin ABD'de saatte 7-8 \$ olduğu düşünüldüğünde, ortalama 1-2 \$ seviyesinde saat ücretleriyle Filipinler gibi ülkeler önemli ölçüde maliyet avantajı sağlamaktadırlar. Son zamanlarda Çin'de bu sektöre girmiş olup, Kaliforniya kökenli dijital görüntü üreticisi bir şirket temel veri girişi işini tamamen Pekin'e kaydırmış bulunmaktadır. Yine Barbados'ta toplam işgücünün % 2'sini oluşturan 3,000 kişi bu sektörde çalışmakta ve büyük çoğunluğunu kadınlar oluşturmaktadır. İletişim imkanlarının gelişmesi ile birlikte bu hizmetlerin alınıp satılmasında veya ulaştırılmasında coğrafi engeller ortadan kalkmıştır. Saat farkı avantajı sayesinde dünya çapında önemli bir verimlilik artışı yaşanmaktadır. Bu sektörün gelişimine bağlı olarak optik karakter okuyucu araç gereçler, dijital okuyucular, bar kodları, CD'ler, data yükleme kapasitesi yüksek bilgisayar yatırımlarına ihtiyaç bulunmaktadır. Emek yoğun bu sektörde ağırlıklı bilgisayar ortamında çalışabilen genç işgücü istihdam edilmektedir.

Sonuç olarak, dünyadaki örnekler ve gelişmeler ışığında Türkiye'de elektronik sektörünün geliştirilmesi ve ABD dış yatırımlarının çekilmesi açısından son derece uygun bir konjonktür bulunduğu düşünülmektedir. Son zamanlarda gündemde bulunan NSB'lerde, yüksek teknoloji ürünlerine ağırlık verilmesi fikri, bu yolla ülkemizde elektronik sektörünün geliştirilmesi, yabancı yatırımların ivme kazanması ve ihracat potansiyeli yaratması, kısaca ülkemizin elektronik, bilgisayar ve iletişim teknolojileri alanında atılım yapabilmesi, açısından önemli bir fırsat olarak görülmelidir. Hindistan bu sektörde yıllık 13 milyar \$ düzeyinde ihracat gerçekleştirmektedir. Elektronik sektörü aynı zamanda otomotiv, savunma sanayi gibi daha birçok sektör için de sinerji yaratacaktır. Ancak Türkiye'nin bu alanda yatırımlardan azami düzeyde faydalanabilmesi için Güney Kore, Brezilya ve Hindistan'daki uygulamalarda görüldüğü gibi, öncelikle eğitim sistemini ve insan kaynakları potansiyelini bu alana yönlendirmesi gerekmektedir. İSO'nun çalışmasında belirtildiği gibi, Türkiye'de halen 30.000 programcıya ve mühendise ihtiyaç bulunmakta ve internet networking alanında yetişmiş insan gücü açığı ise % 45 civarında bulunmaktadır. Ayrıca Türki-

ye’de bilgi, iletişim ve telepatik teknolojileri altyapısında ciddi eksiklikler bulunmakta ve internet hizmetlerine erişim son derece düşük seviyede bulunmaktadır. Bu eksikliklerin mutlaka giderilmesi ve gelişmiş ülkelerle olan dijital uçurumun bir an önce kapatılması büyük önem taşımaktadır. Telekomünikasyon hizmetlerinde modernizasyona gidilmesi bu açıdan büyük önem taşımaktadır. Türkiye’nin AR-GE kapasitesinin artırılması, üniversitelerle işbirliğinin güçlenmesi, yabancı sermayenin ülkeye çekilmesi, endüstri parkları kurularak sektörde ölçek ekonomilerinin sağlanması, elektronik sektörünün güçlenmesi için atılması gereken önemli adımlardır.

Telekomünikasyon Hizmetleri

Türkiye’de telekomünikasyon pazarının bugünkü büyüklüğü yaklaşık 8 milyar \$ civarında olup, telekomünikasyon hizmetlerinin 2004 yılında serbestleşmesi ile 15 milyar \$’lık bir potansiyel yaratılacağı ifade edilmektedir. Sabit telefon ve internet hizmetlerinin yanı sıra, GSM cep telefonları, işletme lisansları, telekomünikasyon ekipmanları bu pazardaki önemli hizmetlerdendir. Türk Telekom’un holding yapısına kavuşturularak sabit telefonlar, internet hizmetleri, cep telefonları, dış telefon hizmetleri, kablolu TV, vb. alanlarda faaliyet gösteren sekiz şirkete bölünmesi planlanmaktadır. Ayrıca Türkiye’de 4 özel cep telefonu operatörü 25 milyon aboneye hizmet vermekte olup, cep telefonu kullanımı sabit telefon kullanımını son dönemde geçmiş bulunmaktadır.

Türk Telekom’un özelleştirilmesi ile birlikte, Türkiye’de fiber optik ağlar, yerel telsiz vericileri, telefon hatları, cep telefonu, microwave ekipmanları, internet altyapısı, uydu vericileri ve istasyonları, kablolu televizyon alanlarında büyük yatırım ve modernizasyon imkanlarının açılacağı şüphesizdir. İşte bu aşamada, telekomünikasyon hizmetleri alanında Amerikan yatırımcıları için önemli fırsatlar bulunduğu düşünülmektedir.

Savunma Sanayi

Türkiye, NATO bünyesindeki ikinci büyük orduya sahip olması ve milyarlarca dolarlık savunma harcamaları bütçesi ile dünya savunma sanayinde önemli bir pazar konumundadır. Türk savunma sanayi ihtiyaçlarının % 80’ini dış alım yolu ile karşılamakta ve her yıl yaklaşık 2.5 milyar \$ harcama yapmaktadır. Amerikan silah ve savunma sanayi yıllık 800 milyon \$ tutarındaki toplam ihracatı ile Türkiye’nin en büyük tedarikçisidir. Fransa, İsrail, Almanya, İngiltere ve İspanya da, Türkiye’nin di-

ğer önemli tedarikçileri arasındadır. Günümüzde Amerikan şirketlerinden Bell Textron 4,5 milyar \$'lık Atak helikopteri projesi ile, Boeing 1,5 milyar \$lık 4-6 AEW sistemleri programıyla, General Dynamics 8 milyar \$'lık 1000 MBT Tank programı, Sikorsky Blackhawks ve Seahawk helikopterleri, Lockheed Martin F-16 ve diğer projeleri ile, Raytheon, elektronik sistemleri konusunda, United Defense FNSS ile ortak yatırımda, General Electrics ile uçak motorları programlarıyla, General Atomics şirketlerinin savunma sanayinde ihaleler veya ortak yatırım yoluyla Türkiye'ye ilgileri söz konusudur.

Ülkemizde 1985 yılından itibaren ofset anlaşmaları çerçevesinde yerli savunma sanayini geliştirmeye yönelik ilk uygulamalar başlamış ve Türkiye'de yerli savunma sanayi yatırımlarına ve yabancı ortaklıklara gidilmiştir. Bugün Türk savunma sanayinde % 100 yerli ya da yabancı ortaklı, elektronik sistemlerinden, güç jeneratörlerine, sivil askeri araçtan, iletişim cihazlarına, roket ve füze sistemlerinden, savaş uçağı, helikopter ve nakliye uçakları montajı ve üretimine, jet motorları üretiminden silah ve mühimmat sanayine kadar geniş bir yelpazede faaliyet gösteren çok sayıda firma bulunmaktadır. Nitekim, savunma sanayi sektörü son yıllarda iç talebin karşılanması yanında ihracata büyük hız vermeye de başlamıştır. Örneğin, 2000 yılında ASELSAN savunma sanayi elektroniğinde 56 milyon \$'lık ihracat gerçekleştirmiş, TEI bünyesinde üretilen jet motorlarının ihracatından 70 milyon \$ elde edilmiş, ayrıca TAI son dönemde 16 milyar \$ değerinde 196 askeri kargo uçağının üretiminde Avrupa ülkeleri ile ortak projelere katılmış bulunmaktadır. Nitekim, ülkemiz hava taşıt aksam ve parçalarında 2001 yılında ABD'ye toplam 301 milyon \$ tutarında ihracat gerçekleştirmiştir.

Türkiye önümüzdeki dönemde havacılık ve savunma sanayi üretiminde Brezilya ve İsrail örneklerinde olduğu gibi yerli sanayiye ve ihracatı geliştirmeye özel çaba göstermelidir. Brezilya'nın EMBRAER şirketi 1969 yılında başlattığı uçak üretimi ile bugün askeri havacılıkta dünyanın en önemli ihracatçı ülkesi konumuna gelmiş ve ticari uçak üretiminde dünyanın dördüncü büyük üreticisi olmuştur. Askeri uçaklarda ise erken uyarı uçağı, deniz devriye denizaltı savaş uçaklarında büyük potansiyele sahip olan EMBRAER'in yıllık satışı 3,5 milyar \$'ı aşmaktadır. Türkiye, gerek Brezilya gerekse İsrail örneklerinde olduğu gibi, yerli üretim ve ihracat potansiyelinin artırılması amacına yönelik olarak, ABD şirketleri ile savunma sanayi elektroniği, havacılık ve makine imalat sanayi konularında işbirliğini geliştirmelidir.

Gemi İnşa ve Onarım Sektörü

TÜSİAD 2001 Sektörel Durum Analizi Raporu'nda belirtildiği gibi, tam kapasite ile çalışabilmesi durumunda Türk gemi inşa sanayisi, yılda yeni gemi inşa ve bakım faaliyetlerinden toplam 400.000 ton çelik işleme, proje bazında 1,000,000 DWT yeni gemi inşa, 60-70 metrelik mega yatlar ve gezinti tekneleri inşası, 12,500,000 DWT bakım onarım kapasitesine sahip bulunmaktadır. Bu potansiyelin etkin kullanımı halinde ise, yeni gemi inşasından 1,5 milyar \$, bakım onarımdan 1 milyar \$ olmak üzere toplam 2,5 milyar \$ civarında döviz girdisi sağlanması yanında, 100.000 kişiye doğrudan ve dolaylı iş imkanı, 500 civarında yan sanayi iş koluna istihdam olanağına sahip bulunmaktadır. Örneğin, Bodrum ve Marmaris bölgesinde ahşap guletler inşa eden çok sayıda atölye bulunmaktadır.

Türk özel sektör tersaneleri mega yat ve gemi inşa faaliyetlerinde İtalya, Amerika/Kanada ve Hollanda'dan sonra dünyada dördüncü sırada yer almakta, ülkemizi İngiltere, Almanya ve Fransa izlemektedir.

Dünya tersaneleri ile Türk özel sektörü tersanelerinin yeni gemi inşa üretim değerleri mukayese edildiğinde, Japonya ve Kore'nin dünya üretiminde tartışmasız liderliği ortaya çıkmaktadır. Buna mukabil, ülke gruplarına ait üretim verileri ile kıyaslandığında ülkemizin ciddi bir rekabet gücüne sahip olduğu görülmektedir.

ABD, gemi yapımı ve onarımında % 1,29'luk gros tonaj payı ile, dünyada Tayvan, İspanya, Fransa ve Finlandiya'nın ardından 12. sırada yer almaktadır.

Amerikan gemi yapım ve onarım sanayi ihracat ağırlıklı yapısını sürdürerek, 1992-1996 yılları arasında yıllık 10 milyar \$ civarında katma değer yaratmıştır. En büyük ihracatçı ülkelerini Finlandiya (% 77), Kanada, Norveç, Singapur ve Polonya oluşturmaktadır. Gemi inşa ve onarım sektöründeki toplam ithalatı, 1998 yılı itibarıyla, 145 milyon \$'dır. Bu sektör, ticari gemi üretiminin yanı sıra Amerikan donanması için savaş gemileri, denizaltılar ve diğer askeri gemi inşalarında da önemli bir rol oynamaktadır. Sektörü desteklemek amacıyla ABD hükümeti çok sayıda farklı teşvik programı uygulamaktadır.

Diğer taraftan, Türk gemi inşa ve onarım sektörüne gerekli devlet teşviklerinin sağlanması, sektörün kredi ve teminat mektubu bulma, vergiler, vb. sorunlarına çözüm getirilmesi, hammadde, işçilik gibi maliyetlerin rekabetçi düzeye çekilmesi halinde ülkemiz sanayisi, Amerikan gemi yapım ve onarım ithalat pastasında pay ala-

bilecek duruma gelecektir. Bu bağlamda, ayrıca, teşvik tedbirleri kapsamında gemi onarım ve inşaa sektörü desteklenmeli, Tuzla bölgesinde oluşturulacak ihtisas bölgeleri ile yan sanayi arasındaki bağlantı güçlendirilerek, sektörün rekabet gücü arttırılmalıdır.

Gemi inşaa ve onarım sektörünün halihazırda % 30 kapasite ile çalıştığı göz önünde bulundurulursa, yabancı bayraklı gemilerin, yat ve gezinti teknelerinin tersanelerimizde onarım görmesinin sektörü canlandırmada ne kadar büyük bir fırsat olacağı açıkça görülmektedir. Yabancı armatörlerin Malta ve Karadeniz'deki tersaneleri tercih etmelerinin önlenmesi amacıyla, yüksek vergi ve ücretlerin indirilmesi büyük önem taşımaktadır. Bütün bu değerlendirmeler ışığında, gemi onarım ve inşaa sanayinin Türkiye ve ABD ekonomik ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesinde önemli bir sektör olacağı açıkça görülmektedir.

İnşaat ve Müteahhitlik Hizmetleri

Türkiye ve ABD arasındaki bir diğer önemli yatırım ve ticaret işbirliği alanını, inşaat ve müteahhitlik hizmetleri oluşturmaktadır. Amerikan inşaat ve müteahhitlik sektörü yaratmış olduğu 700 milyar \$'lık katma değer ile, toplam GSMH'nın % 8'ini oluşturmaktadır. Amerikan şirketleri 1999 yılında dünyadaki toplam ihalelerin % 24'üne tekabül eden 29 milyar \$ tutarında uluslararası ihaleyi kazanmıştır. Nitekim, 2000 yılında dünyadaki en büyük 10 müteahhitlik ve inşaat firmasından 3'ünü Amerikan şirketleri oluşturmuştur.

Diğer taraftan, inşaat ve müteahhitlik sektörü Türkiye ekonomisinin de lokomotif sektörlerinden birisi sayılmaktadır. Üretim açısından inşaat sektörü GSMH'dan ortalama % 5.8'lik pay almaktadır. Müteahhitlik hizmetleri kapsamında 49 ülkede faaliyet gösteren Türk inşaat firmaları 1999 yılında yurt dışında 44 milyar \$'lık iş üstlenmiş ve bu işlerin 28 milyar \$'lık bölümünü tamamlamıştır.

Yurtdışı müteahhitlik hizmetleri sayesinde Türk firmaları teknoloji birikimine ve uluslararası standartlara ulaşarak, kurumsallaşma ve büyük projelerde yerli ve yabancı konsorsiyumlara katılabilme yeteneğine kavuşmaktadır. Özellikle büyük ölçekli, entegre ve anahtar teslimi projelerin gerçekleştirilmesinde Türk müteahhitlik firmaları ülkeler arası işbirliğinin geliştirilmesinde önemli görevler üstlenmektedir. Türk müteahhitlik firmaları yurt dışındaki birçok büyük inşaatın gerçekleştirilmesinde dünyanın dev firmaları ile rekabet edebilmektedir. Bugün yurtdışındaki 7 Türk firması dünyanın en büyük 225 uluslararası inşaat firması arasında yer almaktadır.

Bu noktadan hareketle, Amerikalı inşaat firmalarının Türk firmaları ile ortak telekomünikasyon, petrol dağıtımı, enerji ve altyapı projelerine katılmaları Amerikan yatırımlarının ülkemize çekilmesi açısından faydalı olacaktır.

Türk ve Amerikan inşaat firmalarının üçüncü ülkelerde geniş işbirliği imkanları bulunmaktadır. Örneğin, Afganistan'ın yeniden yapılandırılması sürecinde ulaşım, elektrik, su, telekomünikasyon, sağlık, altyapı alanlarında birçok proje bulunmaktadır. Bu projelerin finansmanı ABD EximBank, Birleşmiş Milletler Kalkınma Programı, Asya Kalkınma Bankası, Dünya Bankası gibi kurumlar tarafından sağlanacak ve 10 yıllık süreç içerisinde 14.6 milyar \$'lık bir kaynak yaratılacaktır. Afganistan'a ek olarak Türk ve Amerikan inşaat firmaları Orta Asya petrollerinin Akdeniz'e taşınması ve petrol boru hatları projelerinde de ortak işbirliği alanları yaratmışlardır. Saddam sonrası Irak'ın yeniden yapılandırılması konusunun gündemde olduğu şu günlerde, Irak'ta ortak projeler üstlenilmesi hususu, üzerinde düşünülerek çalışılması gereken konuların başında gelmelidir.

Enerji Sektörü

Yıllık ortalama % 9 düzeyindeki talep artışı nedeniyle ülkemizde enerji sektörünün 2010 yılına dek her yıl 4.5 milyar \$ civarında yatırım ihtiyacı olduğu tahmin edilmekte, bu nedenle dünya enerji yatırımlarında Türkiye, Çin ve Hindistan'dan sonra en büyük üçüncü pazar konumunda bulunmaktadır. Ülkemiz dahili enerji üretimi iç talebin ancak % 34'ünü karşılamakta ve sektör yoğun olarak ithal enerjiye bağımlı bulunmaktadır. Enerji yatırımlarının bir an önce tamamlanması amacıyla özelleştirilmeye ağırlık verilerek, yap-işlet-devret ve işletme hakkı devirleri ile yabancı yatırımcıların hidrolik, doğalgaz, termal ve yenilenebilir enerji alanlarında Türkiye'de faaliyetlerini özendirici teşvikler ve vergiler uygulanmaktadır.

Diğer taraftan, ülkemizde hidrolik ve fosil yakıtlara bağlı enerjiye ek olarak, son dönemde doğal gazı dayalı enerji kullanımı artmakta olup, 2020 yılına dek doğal gaz ile üretim yapan 32,219 MW'lık enerji santralleri kurulması planlanmaktadır. Doğal gaz talebindeki bu artışı karşılamak amacı ile Rusya, İran ve Orta Asya Cumhuriyetleri ile çok sayıda doğal gaz antlaşması imzalanmıştır. Bu bağlamda Türkiye, önümüzdeki yıllarda Bakü-Ceyhan Petrol Boru Hattı ve Hazar Doğal Gaz Boru Hatları'nın faaliyete geçmesi ile birlikte, Doğu Batı Avrasya enerji koridoru üzerinde önemli bir bağlantı ve dağıtım ülkesi konumuna gelecektir. Orta Asya ve Kafkas ülkelerini dünya pazarlarına bağlayacak olan bu boru hatlarının, bölge kalkınmasına

büyük katkısı bulunmasının yanı sıra, ülkemizin petrol ve doğalgaz talebini de büyük ölçüde karşılaması beklenmektedir.

Enerji üretimi, doğalgaz ve petrol boru hatları alanlarında ABD ile büyük yatırım ve işbirliği olanakları mevcut bulunmaktadır. Gerek Başkan Clinton, gerekse Başkan Bush liderliğindeki ABD yönetimleri, 1999 yılında imzalanan Bakü-Ceyhan Petrol Boru hattı ve Hazar Doğal Gaz Boru Hatları projelerine, fikrin ilk ortaya çıkışından itibaren büyük ölçüde destek vermiştir.

Konuya dış yatırımlar açısından baktığımızda, 1998 yılı itibariyle dünya çapındaki ABD çıkışlı dış yatırımlar içerisinde elektrik ve doğalgaz üretim ve dağıtım hizmetleri sektörü 24.8 milyar \$'lık, petrol endüstrisi ise 83.5 milyar \$'lık yatırım yaparak % 12'lik önemli bir pay almıştır. Türkiye enerji piyasasının özelleştirilmesi ile beraber Amerikan yatırımcıları için önemli olanaklar doğacağı görülmektedir. Diğer taraftan, Orta Asya, Kafkaslar ve Ortadoğu gibi üçüncü ülkelerdeki enerji yatırımları için Türk ve Amerikan şirketlerinin önünde önemli işbirliği fırsatları bulunduğu düşünülmektedir.

Çevre Teknolojileri ve Hizmetleri

AB'ye entegrasyon süreci hazırlıkları kapsamında ülkemizde kurumsal yapının oluşturulması, Türk çevre mevzuatının Avrupa müktesebatına uyumu ve dış ticaret ve yatırımlarda sürdürülebilirlik için çevreye duyarlılığın önem kazanması ile birlikte, devlet, üniversiteler, sanayi ve yerel yönetimlerin çevreye duyarlı teknolojileri kullanma ve geliştirme alanındaki hassasiyetinde ve toplumdaki çevre bilincinin gelişmesinde gözle görülür bir artış kaydedilmiştir. Buna bağlı olarak, ülkemizde katı ve zararlı atıkların bertaraf edilmesi, arıtma, hava, toprak ve su kirliliğinin önlenmesi, geri dönüşüm, yenilenebilir enerji kaynakları, çevreye duyarlı teknolojilerin sanayide kullanımı gibi konularda mühendislik ve danışmanlık hizmetlerine ihtiyaç duyan büyük bir pazar oluşmaktadır.

Türkiye'deki çevre teknolojileri pazarının büyüklüğü yıllık 1 milyar \$ olarak tahmin edilmekte olup, Dünya Bankası, Avrupa Yatırım Bankası ve muhtelif ülkeler tarafından açılan kredi anlaşmaları ile desteklenen 3 milyar \$ değerindeki katı atık, su arıtma, içme suyu, sulama, geri dönüşüm, afet sonrası çevre düzenlemeleri gibi projeler, başta GAP bölgesi olmak üzere, organize sanayi bölgeleri ve çeşitli belediyeler bünyesinde halen devam etmektedir. Ülkemizde çevre korumaya yönelik projelerin % 70'ini atık su arıtma, gaz filtresi vb. kirliliği bertaraf edici uygulama-

malar oluşturmakta olup, geriye kalan projelerin % 15'ini çevreye duyarlı üretim sürecine geçiş, % 10'unu atık dönüşümü ve geri kazanımı ve % 5'ini ise evre düzenlemeleri oluşturmaktadır. Ülkemizde atık su arıtma ekipmanları ve hizmetleri konusunda güçlü bir pazarın varlığına rağmen, emisyon kontrol cihazları, katı atık bertaraf, zararlı maddelerin yok edilmesi konusunda hem ürün, hem de mühendislik ve danışmanlık hizmetleri konusunda eksiklikler yaşanmaktadır. İzmit'te bulunan yıllık 35.000 ton kapasiteli katı atık yakma nitesi dışında, sanayi atıklarının büyük bir bölümü mevzuata rağmen çevreye zararlı bir biçimde depolanmaktadır. Bu veriden anlaşılacağı gibi, Türkiye'de evre teknolojileri, mühendislik ve danışmanlık hizmetleri konularında ciddi bir yatırıma ihtiyaç bulunmaktadır. Bu sektördeki Amerikan ıkışlı yatırımların payının % 15'ten az olduğu ve pazarın daha çok Avrupalı firmalar tarafından kontrol edildiği de bilinmektedir.

Amerikan evre teknolojileri ve hizmetleri sektörü 1997 yılında 468 milyar \$lık dünya evre teknolojileri sektörü pastasından 177 milyar \$'ına sahip olmuş ve 18.4 milyar \$ civarında ihracat geliri elde etmiştir. Önde gelen Amerikan evre teknolojileri şirketleri yirminin üzerinde ülkede temsilcilik, ofis açmış ve doğrudan yatırım faaliyetinde bulunmuştur. Bu veriler işığında, ABD ile Türkiye arasında evre teknolojileri ve hizmetleri sektöründe ciddi bir yatırım imkanı doğacağı düşünülmektedir. Yerli üreticiler ile doğrudan yatırım imkanlarının araştırılması yanında, uluslararası kuruluşlar ve ABD kredi kuruluşları vasıtasıyla çevreye duyarlı tesislerin Türkiye'ye kazandırılması yolunda işbirliğinin büyük faydalar sağlayacağı şüphesizdir.

Eğitim

ABD ve Türkiye arasındaki bir diğer önemli yatırım ve işbirliği alanı da eğitim sektörüdür. Son yıllarda lkemizden ABD, Kanada ve İngiltere'ye büyük çapta dil, lisans ve yüksek lisans eğitimi amaçlı ğrenci akışı yaşandığı ve bu öğrencilerin iş idaresi, mühendislik, bilgisayar ve finans gibi alanlarda yoğunlaştıkları gözlenmiştir.

2001 yılında 26.000 Türk öğrencisinin dil eğitimi amaçlı yurt dışı programlarından faydalandığı ifade edilmektedir. Amerika'daki yüksek ğretim kurumlarında lisans programlarının % 31'ini ve yüksek lisans programlarının % 11'ini yabancı öğrenciler teşkil etmekte olup, bu rakam içerisinde Türkiye'nin de aralarında bulunduğu Ortadoğu ülkelerinden gelen öğrencilerin oranı % 6.7'dir.

Son dönemde Orta ve Doğu Avrupa lkeleri, Latin Amerika ve bazı Asya lkelerindeki özel üniversitelerin sayısındaki artışa bağlı olarak Amerikan yurtdışı eği-

tim hizmetleri yatırımlarında büyük artış yaşanmıştır. Örneğin, Sylvian Learning Systems Inc. isimli şirket İspanya, Şili ve Meksika'daki üniversitelere yapmış olduğu yatırımlarla 55.000 öğrenciye eğitim veren bir üniversite ağı oluşturmuştur. Suriye'nin son dönemde eğitim sektörünü yabancı yatırımcılara açacağını belirtmesi, bu alandaki Amerikalı yatırımcıların dikkatini çekmektedir. Özel eğitim kurumlarının yanı sıra ABD'nin köklü üniversiteleri de yurt dışındaki üniversitelerle eğitim alanında ortak çalışmalar yapmaktadırlar. Örneğin John Hopkins Üniversitesi SAIS Programı'nın İtalya ve Çin'de yüksek lisans programları bulunmaktadır. Ayrıca, Bulgaristan, Lübnan vs. gibi dünyanın çeşitli ülkelerinde de Amerikan üniversiteleri açılmaktadır.

Türkiye ABD ile ilişkilerini geliştirmeyi düşündüğü alanlar içerisinde eğitim hizmetlerini mutlaka eklemelidir. Her yıl binlerce Türk öğrencisinin Amerika'ya eğitim amaçlı gittiği düşünülürse, Türkiye'de bir Amerikan üniversitesi açılması veya mevcut özel ve devlet üniversiteleri ile işbirliğinin artırılmasının sayısız yararları olacaktır. Bu işbirliği çerçevesinde ABD'den öğretim üyelerinin getirilmesi ve Türk akademisyenlerin Amerikan üniversitelerinde çalışabilme olanaklarının sağlanması, öğrenci değişimi programları ile Amerikalı gençlerin Türkiye'de eğitim görmesi, gerek pozitif bilimlerde, gerekse sosyal bilimler alanında Türkiye'deki araştırma, kütüphane, laboratuvar vs. imkanlarının güçlendirilmesi için Amerikan üniversitelerinin ve eğitim kurumlarının Türkiye'ye olan yatırımlarının artırılmasına çalışılmalıdır.

Turizm

Türkiye ve ABD arasındaki ekonomik ilişkilerin geliştirilmesi yolunda turizm en büyük potansiyele sahip sektörler arasında yer almaktadır. Dünya gayri safi milli hasılasının % 7'si turizm ve seyahat sektöründen elde edilmektedir. 1999 yılı baz alındığında dünyadaki toplam turizm gelirleri 439 milyar \$ olarak hesaplanmış ve seyahat eden insan sayısı 670 milyon olarak tespit edilmiştir.

Türkiye ise 1980 sonrası turizm alanındaki atılımları ile 1998 yılında dünyada en fazla turizm geliri elde eden ilk on beş ülke arasına girmiş bulunmaktadır. Türk turizm endüstrisi 2001 yılını % 10'luk bir büyüme ile 11.6 milyon turist ve 8.1 milyar \$'lık bir gelirle kapatmıştır. Ulaşılan bu büyüme hızı Akdeniz çanağının en yüksek büyüme hızıdır. İspanya'nın 1998 yılında 45 milyon turist ile 29 milyar \$'lık bir gelir elde ettiği düşünülürse, ülkemizin turizm alanında hâlâ ne kadar büyük bir potansiyel taşıdığı anlaşılabilir. Ülkemize gelen turistlerin profili incelendiğinde, genel-

likle Avrupa ülkelerinden gelen ziyaretçilerin ağırlıkta olduğu görülmekte olup, ABD çıkışlı turist sayısı son on yılda % 250'lik bir artış ile 515.000 kişiye ulaşmıştır. Bu rakam 2000 yılında ülkemize gelen turist sayısının % 5'ine karşılık gelmekte ve Türkiye ile ABD arasında ciddi bir potansiyelin varlığına işaret etmektedir. Türkiye'ye gelen turistleri ortalama harcamaları açısından ele aldığımızda, turist başına ortalama 740 \$ olan harcama Amerikalı turistlerde 900 \$'a yükselmekte, Japon turistlerde 2.100 \$'a kadar çıkmaktadır. Amerikalı turist profili diğer Avrupa ülkeleri ile karşılaştırıldığında, üst-orta ve zengin gelir grubu kategorisine girmektedir.

2000 yılında ülke dışına çıkan yaklaşık 61 milyon Amerikalı turistin en çok tercih ettikleri ülkeler sıralamasında Türkiye 22. sırada yer almıştır. Diğer taraftan, Akdeniz çanağı içindeki Fransa, İtalya ve İspanya ilk sıralardaki yerlerini korurken, İsraill 18. ve Yunanistan 20. sırada bulunmuştur.

Bütün bu tespitlerden yola çıkıldığında, ABD'de Türkiye'nin turizm potansiyelinin tanıtılması ve üst-orta ve yüksek gelir grupları turistlerinin Türkiye'ye çekilmesi için kapsamlı bir strateji geliştirilerek Akdeniz çanağındaki diğer ülkelerle rekabet edebilir bir altyapıya kavuşturulması önem taşımaktadır. Bu noktadan hareketle, Türk turizminin son dönemde sıkışmış olduğu ucuz kitle kıyı turizmi kısır döngüsünden sıyrılması büyük önem taşımaktadır. ABD ile turizm potansiyelinin geliştirilmesi için izlenecek strateji aşağıdaki unsurlardan oluşabilir:

- ABD'de Türkiye'yi tanıtım kampanyalarına ağırlık verilmesi,
- Turizm alanındaki yabancı sermayeyi arttırıcı politikalar üreterek, Amerikalı otel zincirlerinin ve seyahat acentelerinin Türkiye'de yatırımlarının teşvik edilmesi,
- Kongre ve kültür turizmine ağırlık vererek turizm potansiyelini yeterince değerlendiremeyen İstanbul'a Amerikalı yatırımcıların gelmesinin sağlanması,
- Turizmi çeşitlendirerek kış turizmi, eko-turizm, gençlik turizmi, din turizmi, konferans turizmi ve sağlık turizmi alanlarında altyapı yatırımlarının tamamlanması,
- Dünya yolcu ve yük taşımacılığının % 25'nin gerçekleştiği Akdeniz koridorunda yer alan Türkiye'de üst gelir gruplarına hitap eden yat turizminin geliştirilmesi, yabancı yat işletmelerinin sayısının arttırılması, gemi ve yat yapımı-onarımı alanında tersanelerinin geliştirilmesi, sektörde seyahat gemileri

yatırımlarının özendirilmesi ve limanlardaki vergi ve diğer harç oranlarının rekabet ettiğimiz ülkeler seviyesine çekilmesi,

- Akdeniz ve Ege'de Yunanistan, Karadeniz'de komşu ülkeler ile turizm alanında işbirliğine giderek Amerikalı turistler için cazip olabilecek kruvaziyer turizmi, yat turizmi, doğa turizmi, kültür turizmi, vs. gibi alternatif imkanların yaratılması,
- Din turizmi alanında İsrail, Ürdün gibi ülkelerle işbirliği olanaklarının değerlendirilmesi,
- İspanya, İtalya ve Yunanistan'da uygulandığı gibi yabancıların mülk edinmesine olanak veren yasal düzenlemenin ve altyapının hızla tamamlanması,
- Akdeniz, Ege ve Karadeniz bölgelerinin çevre ve altyapı eksikliklerinin, ayrıca denizyolu, demiryolu ve karayolu ulaşımındaki eksikliklerinin giderilmesi.

Bankacılık, Sigortacılık ve Yatırım Hizmetleri

1980'li yıllarda gerçekleşen reformların ardından Türk bankacılık sektörü teknolojik altyapısını ve hizmetlerini yenilemiş, bankacılık uygulamalarını AB standartlarına adapte etmiş ve uluslararası bankacılık faaliyetlerinde yer almaya başlamıştır. 2000 yılında yaşanan mali krizin ardından Türk bankacılık sektörü büyük bir darbe almış, birçok özel ve kamu bankası Tasarruf Fonuna devredilmiş, sektörün sermaye yeterliliği son derece zayıf bir hale gelmiştir. Sektörün sağlıklı bir yapıya kavuşturulması için özerk bir kurum oluşturulmuş ve bankacılık hizmetlerinin ve yapısının uluslararası standartlarda yeniden yapılandırılması için çalışmalara başlanmıştır. Türk bankacılık sektörü krizin ardından yabancı yatırımcılar için cazip hale gelmiş bulunmakta olup, bunun da etkisiyle son dönemde HSBC ve Citibank Türkiye'deki varlıklarını ve şube ağlarını genişletmişlerdir. Kriz sonrasında Türk bankacılık sektöründe yabancı ortaklıkların sayısında artış beklenmekte olup, bu ise ABD ve Türkiye arasında bankacılık sektöründe ortak yatırım ortamının varlığına işaret etmektedir,

Amerikan bankacılık sektörü ise 1998 yılında dünya çapında 42 milyar \$'lık doğrudan dış yatırım gerçekleştirmiş olup, buna ek olarak sigortacılık hizmetlerini içine alan finans sektörünün doğrudan dış yatırımları 337 milyar \$'a ulaşmıştır. Bu iki sektörün ABD çıkışlı dış yatırımlar toplamındaki payı % 38 seviyesine ulaşmış olup, hizmet sektöründe ise en büyük payı almışlardır.

Diğer taraftan, Türk sigortacılık sektörü, 2000 yılı itibariyle 4,2 milyar \$ tutarında bir aktif büyüklüğe ulaşmış olup, 2.6 milyar \$ prim toplamıştır. Ülkemizde bireysel emeklilik fonlarının kurulması ve hayat, sağlık ve deprem sigortalarındaki artışa bağlı olarak, sigortacılık sektöründe büyük bir potansiyel mevcut bulunmaktadır. Nitekim, önümüzdeki dönemde Amerikan International Group (AIG) gibi bireysel emeklilik ve sigortacılık devlerinin ortaklıklar yolu ile Türk pazarına girmesi ihtimalinin bulunduğu ifade edilmektedir. Portföy yatırımlarında, son on yılda İstanbul Menkul Kıymetler Borsası'nın performansına bağlı olarak Amerikan kurumsal yatırımcıları (sigorta ve emeklilik şirketleri) zaman zaman Türkiye'ye yatırım yapmışlardır.

Perakende Sektörü

Amerikan tüketim kültüründe önemli yere sahip olan perakende sektörü gerçekleşen satışlar açısından dünyanın en büyük piyasalarının başında gelmekte olup, Walmart, Kroger, Home-Depot, Sears, K-Mart, Macy's, Hechts, Gap, Toys R Us, vb. gibi perakendeciler, yiyecek içecek sektöründen giyime, mobilyadan motorlu taşıt araçlarına, oyuncaktan yapı malzemelerine kadar birçok alanda faaliyet göstermektedir. Amerikan perakende zincirleri genel olarak Kuzey Amerika'da faaliyet göstermelerine rağmen, son dönemde Amerikan mallarına yönelik artan tüketim eğilimine bağlı olarak gelişmekte olan ülke pazarlarına da girmeye başlamışlardır. Örneğin Arjantin, Brezilya, Çin, Almanya, Kore, Meksika, Çek Cumhuriyeti, Porto Riko ve İngiltere pazarında Amerikan perakende zincirleri faaliyetlerini doğrudan yabancı yatırımcı olarak ya da yerel perakendeciler ile ortaklıklar şeklinde sürdürmektedir. Her ne kadar bu perakende zincirleri Amerikan ürünlerinin dış pazarlarda satışına yardımcı olmakta ise de, bir yanda da birçok ürünü yerel üreticilerden tedarik etmekte ve bazı ürünlerin Amerikan pazarına girişine de yardımcı olmaktadır.

Türkiye'de ise, son dönemde Avrupa kaynaklı büyük perakende zincirleri muhtelif yatırımlar yaparak piyasaya girmişler, ancak Amerikan perakende zincirleri önemli bir adım atmamışlardır. Bu bağlamda, Amerikan perakende zincirlerinin önümüzdeki dönemde Türkiye'de yatırım yapmalarının, iç piyasada rekabet ortamının gelişmesi yanında, yeni Türk ihraç ürünlerinin ABD pazarına girişi açısından olumlu sonuçlar verebileceği düşünülmektedir.

B Ö L Ü M

KURUMSAL İŞBİRLİĞİ VE YASAL ÇERÇEVEYE İLİŞKİN ÖNERİLER

5. KURUMSAL İŞBİRLİĞİ VE YASAL ÇERÇEVEYE İLİŞKİN ÖNERİLER

5.1. İki Ülke Özel Sektör Kuruluşları Arasında İşbirliği

Son yıllarda sağlanan bazı gelişmelere rağmen Türk ve ABD özel sektör ve meslek kuruluşları arasındaki işbirliğinin arzu edilen düzeyde olduğunu söylemek oldukça zordur.

Son dönemlerde bu konu üzerine gündeme getirilen önemli projelerden birini, ABD Ticaret Odası'nın önerisi olan "Türkiye-ABD İş Ortaklığı Girişimi"ne ilişkin çalışma oluşturmaktadır. Söz konusu proje üzerindeki anlaşma, ABD Ticaret Odası Yönetim Kurulu Başkanı Thomas Donahue'nun 17-19 Nisan 2002 tarihlerinde ülkemize gerçekleştirdiği ziyaret sırasında sağlanmıştır. ABD Ticaret Odası ve Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) ile DEİK/Türk Amerikan İş Konseyi önderliğinde yürütülmesine karar verilen bu proje ile, KOBİ'ler arasında ticaret ve yatırım ilişkilerinin geliştirilmesi ve teknoloji transferinin teşvik edilmesi hedeflenmektedir.

ABD Ticaret Odasının daha önce Tayland ve Singapur ile başlattığı orta ölçekli firmalara yönelik işbirliği programına, ABD tarafının aynı yardımda bulunacağı, Türk tarafının ise ilk yıl için 850.000 dolarlık bir katkı yapmasının beklendiği, ayrıca projeye Dünya Bankasının katkısı ve ABD tarafından maddi katkı için araştırmalar yapıldığı açıklanmıştır.

Yapılan hazırlık toplantılarında KOBİ veri tabanı için TOBB ve KOSGEB'in veri tabanlarından yararlanılması, her iki tarafın firma seçiminde güvenilirliğe dikkat edilmesi, sektör seçiminde Hazine Müsteşarlığının yatırım teşvik uygulaması kapsamında bulunan sektörlerin, bu çerçevede bilişim, tarım ve gıda, kimya ve ilaç, otomotiv yan sanayi, makine imalat, savunma sanayi, seramik, kuyumculuk, deri ve gemi inşaatı gibi sektörlerin, göz önüne alınması gerektiği vurgulanmıştır. Projeye ilişkin hazırlık çalışmalarına ve özellikle kaynak oluşturma konusundaki araştırmalara devam edilmektedir.

Türk ve Amerikan şirketleri arasındaki karşılıklı teması, ticaret ve yatırım ilişkilerini arttıracak bir diğer adım ise, Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'na bağlı Küçük ve Orta Boy Sanayi Geliştirme Başkanlığı (KOSGEB) ile ABD Küçük İşletmeler İdaresi (SBA) arasında imzalanan işbirliği protokolüdür. Anılan protokol ile, her iki kurumun portföyünde bulunan ve sayıları on binleri aşan küçük ve orta boy işletme-

nin, her türlü mal ve hizmet alım ve satımı, ortaklık, yeni yatırım, modernizasyon, teknoloji transferi konularındaki taleplerini birbirlerine iletmeleri yanında, iki ülkede ortak toplantı ve ziyaretler düzenlenmesi öngörülmektedir.

İki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkileri geliştirecek bir diğer önemli adım, her sektördeki profesyonel meslek kuruluşları arasındaki ikili temasların artırılması ve bunun yaratacağı sinerjiden yararlanılmasıdır. Bilindiği üzere, ABD’de diğer tüm sivil toplum örgütlenmelerinde olduğu gibi, mesleki örgütler de aşırı derecede ihtisaslaşarak, üyelerine sağladıkları hizmetler yanında sektör bazında hükümet ve kamuoyunu etkileme kuruluşları gibi hareket etmektedir. Nitekim, bu meslek kuruluşları, gerek Federal Hükümet üzerinde etkin bir lobi çalışması yürütmekte, gerekse dış ilişkilerde önemli bir rol oynamaktadır. Bu itibarla, sektör bazında sorunlarımızı, karşılıklı temaslarla muhataplarımıza anlatmak ve ikna etmek, ticaret ve yatırım alanlarında ortak çıkar esasına dayalı çalışma alanları tespit etmek üzere, Türk meslek kuruluşları ile ABD’li karşıtları arasındaki ilişkileri kurmak ve geliştirmek zorunludur.

5.2. İlişkilerin Bir Çerçeveye Oturtulması ve Tek Elden Yönetilmesi Zorunluluğu

ABD yönetiminin ve karar alma mekanizmasının bir önemli özelliği de, karar alma sürecine fertlerin, şirketlerin, dernek, birlik, cemiyet gibi baskı gruplarının aktif olarak katılmasıdır. Nitekim, yeni bir ülke ile STA yapılmasından GPS sistemine yeni bir ürün ilavesine kadar pek çok konuda, ABD yönetimi tarafından bir karar alınmadan önce, bu konudaki "ilgili taraflara" (ithalatçı, ihracatçı, sanayi grubu, firma ya da dernek, yabancı ülke, yabancı ülke çıkar grupları vb.) çağrıda bulunularak, görüşlerini yazılı bildirmeleri istenmekte, ayrıca "ilgili tarafların" lehte ya da aleyhte görüşlerini, düzenlenen "hearing"lerde şifahi olarak ifade etmelerine de imkan tanınmaktadır. Bu durumun doğal sonucu olarak, yönetim tarafından alınan nihai kararda, lehte ya da aleyhte tarafların karşılıklı olarak görüşleri alınmış, ve karar alma sürecine de katkıları sağlanmış olmaktadır. Böylece kararın çıkmasından sonra gelebilecek itirazlar asgariye indirilirken, kamuoyundan olabildiğince geniş bir destek kazanılmaktadır.

Bu nedenle, ABD’ye yönelik ticari ve ekonomik ilişkilerin geliştirilmesine ilişkin ABD Yönetimi tarafından alınacak her türlü kararda (ikili anlaşma, tek taraflı yasal düzenleme, vb.), bu sürece ABD’li muhtelif baskı (çıkarcı) gruplarının katılımı özel bir önem taşımaktadır. Anılan baskı gruplarının böyle bir girişimi destekleme-

leri ya da olumlu yaklaşımları girişimin şansını büyük ölçüde artırırken, karşı çık-maları ya da olumsuz tavır almaları aynı girişimin şansını azaltıcı etki yapabilmek-tedir.

Bu amaca ulaşmada en önemli unsur, Türk özel sektör örgütleri ile karşıtları ABD'li kuruluşlar arasında profesyonel ilişkilerin geliştirilmesi ve birlikte ortak çıkar noktalarının bulunmasıdır. Bu konuda son yıllarda belirli gelişmeler sağlanmış ol-makla birlikte, ulaşılan seviye hâlâ tatmin edici olmaktan uzaktır.

Özellikle, TOBB, TÜSİAD, TİM, TGSD gibi meslek kuruluşlarının Avrupa Birli-ği ülkelerindeki son derece başarılı çalışmaları, ABD'ye ilerisi için büyük ümit ver-mektedir. Benzer girişim ve çabaların diğer meslek örgütleri ve sektörler tarafından da geliştirilerek sürdürülmesi, yalnızca yukarıda belirtilen hedefe hizmet etmekle kalmayarak, ticaretin artırılması, yatırımların geliştirilmesi ve teknoloji transferi ko-nularında da büyük katkı sağlayacaktır.

Bu çerçevede, TÜSİAD tarafından Washington'da açılmış olan Temsilcilik iki ül-ke özel sektör meslek kuruluşları arasındaki ilişkilerin geliştirilmesine katkı sağla-yacak çabalara en iyi örnektir. Açılışından bu yana anılan Temsilcilik tarafından dü-zenlenen toplantılar, gerçekleştirilen ziyaretler, yayın, web sayfası faaliyetleri ikili ilişkilere orta ve uzun vadede büyük yararlar sağlayacak girişimlerdir.

Diğer taraftan, devlet ve özel sektör arasındaki bu ilişkileri koordine edecek ve bilgi akışını sağlayacak şekilde bir çerçeveye oturtulmasında büyük yarar bulundu-ğu düşünülmektedir. Bu amaçla, yukarıda belirtilen şekilde özel sektör kuruluşları arasında oluşturulan işbirliği ve koordinasyon mekanizmasının, ilgili devlet kurum-ları olan Dışişleri Bakanlığı, Hazine Müsteşarlığı, Dış Ticaret Müsteşarlığını da içine alacak şekilde, bir danışma kuruluna (örneğin "İhracat ve yabancı sermaye promos-yon Danışma Kurulu") dönüştürülmesinde büyük yarar bulunduğu düşünülmekte-dir. Anılan kurul, belli sürelerde (örneğin 6 ayda ya da yılda bir kez) bir araya ge-lerek, hem gelişmeleri gözden geçirecek, hem de ilerisi için politika önerilerinde bulunacak, "İhracat ve Yabancı Sermaye Promosyonu" alanında genel hedef ve po-litikaları belirleyecektir. Buna ek olarak, ihracat yanında yabancı sermayeyi bir dev-let politikası olarak benimsemiş hemen bütün ülkelerde olduğu gibi, yabancılara ül-kemizdeki yatırım ortamını tanıtacak, yatırımcıları yönlendirecek ve destekleyecek, ihracatın gelişmesine katkıda bulunacak bir ajans "*İhracat ve Yatırım Promosyon Ajansı (Export and Investment Promotion Agency)*" kurulmalıdır.

Söz konusu ajans,

- Bağımsız ve özerk bütçeli olmalı ve özel sektör temsilcilerinin ağırlıklı olduğu bir Yönetim Kurulu tarafından idare edilmelidir.
- Sermaye ihraç eden ülkelerde ve başlıca pazarlarda tanıtım yapabilecek vasıflarda, iş dünyası bilgi ve deneyimine sahip temsilciler istihdam etmelidir.
- Ajans hedef olarak belirlenen ülke ve sektörlerdeki orta boy şirketlerin (Çok uluslu dev şirketler bu işi zaten kendisi yapmaktadır.) Türkiye'ye çekilmesi konusunda aktif pazarlama yapmalıdır. Aynı zamanda dışa açılmak, yabancı ortak bulmak, teknolojisini yenilemek isteyen Türk firmalarına da yardımcı olmalıdır.
- Tanıtımın yanı sıra, yabancı firmalara yer seçimi, kuruluş ve teşvik aşamalarında yardımcı olmalı, yatırımın tamamlanıp firma çalışmalarına tam anlamıyla başlayıncaya kadar bu desteğe devam etmelidir.
- Yabancı sermaye ve ihracat konusunu, geniş katılımlı forumlar vasıtasıyla tartışmaya açarak, kamuoyu oluşturmaya teşvik etmelidir.
- Tüm bu faaliyetlerin gerektiği üzere yapılabilmesi amacıyla yeterli bütçeye sahip olmalıdır. Bu amaçla AB, Dünya Bankası ve IFC gibi kuruluşlardan finansman desteği sağlanmalıdır.
- Hedef olarak belirlediği sektörlerle yönelik olarak, ABD'nin belli başlı iş ve finans merkezlerinde bürolar açarak, hizmeti müşterinin ayağına kadar götürmelidir.

Yukarıda belirtilen amaçlara hizmet etmek üzere, Dış Ticaret Müsteşarlığına bağlı İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, yabancı sermaye konusunu da içerecek şekilde yeniden yapılandırılabilir. Esasen, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi idari ve bütçe güçlüklerine rağmen, kuruluşundan bu yana kazandığı tecrübe ile son zamanlarda başarılı çalışmalar yürütmektedir. Ancak, Merkezin genel bütçeye bağlı yapısı ve bunun yarattığı bürokratik engeller, yukarıda belirtilen çalışmaların gerçekleştirilmesindeki en büyük engeller olarak karşımıza çıkmaktadır.

5.3. Önümüzdeki Dönemde ABD ile Oluşturulabilecek Yasal Çerçeve

Yukarıda da açıklandığı üzere, içinde bulunduğumuz dönemin en güncel konularından birini, ABD ile ülkemiz arasındaki mevcut ekonomik ve ticari ilişkilerin daha da geliştirilmesi yönünde iki ya da tek taraflı ne tür hukuki düzenlemelerin

yapılabileceği hususu oluşturmaktadır. Nitekim, son zamanlarda değerli köşe yazarlarından işadamlarına, bürokratlardan siyasetçilere kadar pek çok kişi tarafından, bu alanda yapılabilecekler konusunda yeni öneriler getirilmekte ve kapsamlı tartışmalar yapılmaktadır. Önümüzdeki dönemde, ABD'li yetkililer ile yapılacak resmi temaslar ve düzenlenecek toplantı ve müzakereler öncesinde, yapılan tüm bu önerilerin lehte ve aleyhte tüm yönleriyle dikkatlice irdelenmesinde büyük yarar bulunduğu düşünülmektedir.

Aslında, ABD ile ülkemiz arasındaki ticarete Türkiye'ye avantaj sağlayacak tavizler elde edilmesi konusu, genellikle iki ülke arasındaki siyasi ilişkilerin gelişme gösterdiği dönemlerde gündeme gelmektedir. Bu alanda ilerleme kaydedilebilmesi ise, siyasi istegin yanı sıra, teknik düzeyde uluslararası kurallar (DTÖ) ve Türkiye'nin ikili anlaşmaları (AB ile aramızda mevcut gümrük birliği ilişkisinin getirdiği yükümlülükler) ile bağlantılı bir dizi hususu da gündeme getirmektedir.

Bu itibarla, aşağıda bu noktalara tek tek değinilerek söz konusu önerilerin uygulanabilirliği, avantaj ve dezavantajları ile izlenmesi gereken yöntemler gibi konularda, akıllarda oluşabilecek sorulara cevap aranacaktır.

5.3.1. Tercihli Ticaret

Basında yer alan haberlere göre, bazı kesimler tarafından Türkiye ile ABD arasında bir tercihli ticaret anlaşması yapılması fikri ortaya atılmaktadır. Bu çerçevede, bir kısım görüş sahibi, ABD'nin AB'ye uyguladığı ticari rejimin (gümrük vergileri ve kotalar) Türkiye'ye de aynen uygulanmasını belirtirken, diğer bir bölümü, Türkiye'nin gümrük birliği kapsamında gümrük vergilerinde önemli indirimler yaptığını, bu itibarla ABD'nin de gümrük vergilerini (koruma oranlarını) Türkiye'nin seviyesine indirmesi gerektiğini, diğer bir ifadeyle vergisel simetri uygulanmasını, ve iki ülke arasında gerçekleştirilecek bir anlaşmaya dayalı karşılıklı ticaret kolaylığı sağlanabileceğini ileri sürmektedir.

5.3.1.1. AB'ye Uygulanan Gümrük Rejiminin Aynen Uygulanması

Bu konuda basına yansıyan görüşlerden, *"ABD'den AB'ye uygulanan gümrük rejimi aynen talep edilsin"* şeklindeki açıklamalar aslında kolaylıkla anlaşılabilir talepler değildir. Zira, giriş bölümünde açıklandığı üzere, AB ve ABD arasındaki ticari ilişkiler "En Çok Kayrılan Ülke (MFN)" kuralı çerçevesinde sürdürülürken (GATT çerçevesinde uygulanan bazı kotalar hariç), ABD, diğer gelişme yolundaki ülkeler yanında ülkemize de Genel Preferanslar Sistemi kapsamında AB'den daha tavizli bir rejim uygulamaktadır. Bu nedenle, burada kastedilen hususun büyük bir ihti-

malle, tekstil ve konfeksiyon kotaları ve anti-damping vergileri olabileceği düşünülmektedir. Bir başka ifadeyle, halihazırda, GPS uygulamaları nedeniyle ABD'ye ihraçta gümrük vergileri açısından Türkiye ile AB ülkeleri arasında, Türkiye aleyhine değil lehine bir fark bulunduğu açıktır.

5.3.1.2. Türkiye'ye Uygulanan Tekstil ve Konfeksiyon Kotalarının Kaldırılması

ABD ile AB arasındaki tekstil ve hazır giyim ticaretinde tarafların birbirine karşı kota koymalarını engelleyen bir "Centilmenlik Anlaşması" bulunduğu bilinmektedir (Bu konudaki genel kanaatin aksine, genel olarak dünya ticaretinde, özelde ABD ithalatında kota uygulaması yalnızca bu ürünler için söz konusu olup, ayakkabıdan seramik ürünlerine, oto yedek parçasından çimentoya, ve diğer sanayi ürünlerinde, hiçbir ülkeye karşı kota uygulaması bulunmamaktadır.). Anılan anlaşmanın yazılı olduğuna dair hiçbir ipucu bulunmamakta birlikte, muhtemelen sözlü mutabakata dayanan bir anlayış (Centilmenlik Anlaşması) söz konusudur. Bu itibarla, ABD'ye tekstil ve hazır giyim ihracatı sırasında kota uygulaması bakımından AB ülkeleri ile Türkiye farklı konumda olup, Türkiye bu açıdan dezavantajlı durumda bulunmaktadır. Bu çerçevede, anılan isteğin AB ülkeleri ile eşit bir uygulama istemek bakımından oldukça haklı bir talep olarak değerlendirilmesi gerekmektedir.

Bu düşünceden hareketle, Türkiye (özellikle de tekstil ve hazır giyim sektörü), son yıllarda ABD tarafının ülkemize uyguladığı kotaların kaldırılması gerektiği hususundaki haklı talebini ısrarla sürdürmeye devam etmektedir. Ancak, Türkiye'nin bu haklı taleplerine ABD yönetimi, DTÖ uyarınca kotaların 2004 yılı sonu itibarıyla kaldırılacağı, bunun bir paket olarak ABD sanayine güçlükle kabul ettirildiği ve bundan bir sapma yapılamayacağı, İspanya, Portekiz ve Yunanistan'a uygulanan benzer kotaların ise, ancak tam üyeliğin gerçekleşmesi sonrasında kalktığı, gerekçeleri ile ilk günden bu yana karşı çıkmaktadır. Kongre tarafından herhangi bir yasal düzenleme gerektirmeyen, ABD yönetiminin alacağı bir idari karar ile sona erebilecek olan bu konu üzerinde, ne yazık ki bugüne kadar yönetimin tavrında herhangi bir yumuşama kaydedilmemiştir.

5.3.1.3. Türkiye-ABD Arasında Gümrük Vergilerinde Simetri Uygulanması

AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği sonrasında, ülkemizin koruma oranlarını indirdiği, bu nedenle ABD ve Türkiye arasında gümrük vergilerinde simetri uygulanmasının gerektiğini talep eden bu yaklaşım, bu konuyla ilgili dile getirilen diğer tüm görüşler içerisinde gerçeğe en uzak öneri olarak görülmektedir. Aslında, ülke-

mizde sanayi ürünlerindeki vergiler AB Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) hadlerine paralel olduğundan, bu vergi oranlarının aritmetik ortalaması % 4,2 seviyesinde bulunmakta ve halihazırda % 4,3 seviyesinde bulunan ABD ortalama koruma hadleri ile arasında ciddi bir farklılık bulunmamaktadır. Bu itibarla, esas olarak, bu konudaki sorunun ürün bazında ABD vergilerinin % 30'lara kadar ulaştığı bazı hassas sektörlerden, özellikle de tekstil ve hazır giyim ürünlerindeki gümrük vergilerinden kaynaklandığı düşünülmektedir.

Bilindiği üzere, ülkemiz, AB ile gümrük birliğini tarihsel ve hukuksal bir ilişkinin doğal sonucu olarak, başka bir deyişle tam üyelik hedefi doğrultusunda, kendi arzusuyla oluşturmuş ve bunun karşılığında takvim uyarınca zaten gerçekleştirmesi gerektiği gümrük vergisi indirimlerini yapmış bulunmaktadır. ABD'nin, uyguladığı vergileri Türkiye'nin seviyelerine indirmesi, diğer bir ifadeyle ABD'nin Avrupa Birliği OGT hadlerini benimsemesi, gerçekleştirilebilir bir hedef değildir. Aslında Türkiye sanayi ürünlerindeki vergilerini (prensip olarak tarım ürünlerini de) GB nedeniyle kendi başına indiremeyeceği için, simetriyi sağlayacak olan ABD tarafı olacaktır. Konuya AB ve ABD ilişkilerinin halihazır durumu açısından bakacak olunursa, bugün için her iki tarafın da kısa vadeli gündemlerinde böyle bir hedef bulunmadığı görülmektedir.

5.3.1.4. Bir Anlaşmaya Dayalı Karşılıklı Ticaret Kolaylığı

Böyle bir düzenlemenin DTÖ Anlaşmasının en çok kayırlan ülke hükmüne sapma getiren Serbest Ticaret Anlaşmaları ve gümrük birliği maddesi ile, GPS ve gelişme yolundaki ülkeler arası tercihli ticarete cevaz veren bölümlerinde bir yeri bulunmaması nedeniyle, bu husus ancak ABD'nin DTÖ'den sapma (derogasyon) alabilmesi halinde gerçekleşebilir. Böyle bir anlaşmanın yapılması halinde ise, bütün GYÜ'ler ABD'den benzer talepte bulunacağı için uygulanması oldukça zor olacaktır. Öte yandan, ABD halihazırda Şili ve Singapur ile STA müzakereleri sürdürürken ve Orta Amerika ülkeleri, Tayvan, Avustralya, Fas ve Sahra Afrika ülkeleri ile STA müzakeresi başlatmayı düşünürken, bu tür bir adım çok kolay başarılabılır bir hedef olarak gözükmemektedir. Nitekim, Türkiye için istisnai bir ticari kolaylık sağlamayı düşünen ve buna yöntem arayan ABD yönetiminin, bu denli karmaşık işler içerisine girmesine gerek olmadığı düşünülmektedir. Zira, yönetimin bu konuda ciddi bir kararlılık göstererek, bunu, öncelikle kotaları kaldırması, sonra bazı ürünlerdeki tarifelerini tek taraflı olarak indirmesi ile başarması mümkün olacaktır. Görüldüğü üzere, ABD ile AB arasında tercihli bir ticaret rejimi bulunmaması nedeniy-

le, ticari ilişkiler bağlamında Türkiye açısından kotaların kalkması dışında ne yazık ki örnek alabileceği bir model mevcut bulunmamaktadır.

ABD'den yukarıda sayılanların dışında bir tavizli ticaret imkanı elde edilebilmesi için yapılacak müzakerelerde ise, varılacak uzlaşmaya AB ile Türkiye arasındaki serbest dolaşıma zarar vermediği sürece, AB'nin bir itirazı olmayacağı varsayılabilir. Bunun ötesindeki tavizler için ise, itiraz ve engellerin daha çok DTÖ çerçevesinde ve muhtemelen üçüncü ülkelerden kaynaklanabileceği düşünülmektedir. MFN kuralı çerçevesinde, ABD'den özel taviz alınması teorik olarak imkansız gibi görünse de, ABD'nin uluslararası alandaki konumu ve öneminden kaynaklanan bir "kaçış kapısı"nın her zaman mevcut olduğu düşünülmektedir. Ayrıca, bu noktada, bu tip bir adım için mevcut uluslararası konjonktürün de son derece uygun olduğu unutulmamalıdır.

5.3.2. Türkiye'de Nitelikli Sanayi Bölgeleri Oluşturulması

Daha önceki bölümlerde açıklandığı üzere, ABD, Ortadoğu barış sürecine katkıda bulunabilmek, Ürdün ile İsrail arasındaki ilişkileri geliştirmek ve İsrail'e tanındığı ticari avantajları belli kurallar ve sınırlamalar çerçevesinde Ürdün'e de tanıyabilmek amacıyla, ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası kapsamında "Nitelikli Sanayi Bölgeleri (NSB)" adı altında bir proje geliştirmiştir.

Başbakan Bülent Ecevit'in 15-18 Ocak 2002 tarihlerinde ABD'ye gerçekleştirdiği ziyaret ve Başkan George W. Bush ile görüşmesi sırasında gündeme gelen ülkemizde Nitelikli Sanayi Bölgeleri kurulması konusu ise, 26-27 Şubat 2002 tarihleri arasında Ankara'da gerçekleşen I. Ekonomik Ortaklık Komitesi toplantısının da en önemli gündem maddesini oluşturmuştur. Yapılan görüşmeler sonunda taraflar, Türkiye'nin "önemli sayıdaki üründe" ABD'ye gümrüksüz satış yapabileceği ve üçüncü ülkelere karşı ihracatını artırabileceği, ve Nitelikli Sanayi Bölgesinin ABD İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasasında 1996 yılında yapılan değişiklikler çerçevesinde ülkemizde de kurulması konusunda anlaşmışlardır.

Senatör John B. Breaux önderliğindeki bazı ABD'li Senatörler tarafından 20 ve 24 Haziran 2002 tarihlerinde ABD Senatosu ve Temsilciler Meclisine peş peşe sunulan "ABD-İsrail STA'sı Uygulama Yasası'na Ek Yasa Tasarısı"nda, Türkiye'de kurulacak NSB'de vergi istisnası tanınmayacak ürünler arasında, tekstil, hazır giyim, ayakkabı, deri giyim eşyası ve saraciye ile ABD Başkanı tarafından hassas olarak değerlendirilecek diğer ürünler sıralanmıştır. Anılan tasarı daha geniş kapsamlı bir yasa teklifinin parçası olarak 18 Eylül 2002 tarihinde Senato alt komitesinden geçmiş bulunmaktadır.

7 Ekim 2002 tarihinde Temsilciler Meclisi, "2002 Çok Amaçlı Ticaret ve Teknik Düzenlemeler Yasası" olarak adlandırılan bir paket yasa kapsamında, 1985 tarihli ABD-İsrail Serbest Ticaret Anlaşması Uygulama Yasası'na yaptığı bir ilave ile, Türkiye'de oluşturulacak NSB'lerde üretilecek malların (belirli istisnalar dışında) ABD'ye gümrük vergisinden muaf olarak girmesine olanak sağlayan hükmü kabul etmiştir. Söz konusu yasanın yürürlüğe girmesi için Kongre'nin ikinci kanadı olan Senato'da kabul edilmesinden sonra, Başkan George W. Bush tarafından onaylanması gerekmektedir (Yetkililer, Temsilciler Meclisi Genel Kurulunda kabul edilen metnin komisyondan gelen şekil üzerinde bazı değişiklikler içermesi nedeniyle, tasarının Senato'da kabulünden sonra Senato - Temsilciler Meclisi ortak oturumunda görüşülerek kabul edilmesi gerektiğini ifade etmektedirler.) Ancak, Kasım 2002 ayı başındaki ABD Senato ve Temsilciler Meclisi ara seçimleri nedeniyle, söz konusu tasarının Senato'da görüşülmesi mümkün olamamıştır.

Bu yasa tasarısının sunulması ve tartışılması sırasında tasarı kapsamına getirilen çok sayıda istisna nedeniyle, Türk tarafındaki sektör temsilcileri yasa kapsamında Ürdün örneğinde olduğu gibi hiçbir istisna bulunmaması gerektiğini ısrarla savunarak, bu haliyle tasarının kabul edilmemesi gerektiğini ifade etmişlerdir.

Nitekim, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği tarafından yapılan bir çalışmaya göre, hassas oldukları gerekçesi ile NSB yasa tasarısı kapsamında gümrük muafiyetinden yararlanmaması öngörülen mallardaki toplam ABD ithalatı ve ülkemizden yapılan ithalat ve payı incelendiğinde, ülkemizin payının oldukça düşük olduğu ve ABD pazarı için ciddi bir tehdit oluşturmadığı görülmektedir. Söz konusu veriler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir.

Tablo XVII. ABD'nin Hassas Ürünler İthalatında Türkiye'nin payı - 2001 (milyon dolar)

| Ürün | Toplam ABD İthalatı | TR'den İthalat | TR'nin Payı |
|------------------------------------|---------------------|----------------|--------------|
| Hazır Giyim | 56460 | 1044,8 | % 1,9 |
| Tekstil | 13779 | 406,1 | % 2,9 |
| Deri Giyim | 2868 | 27,2 | % 1 |
| Ayakkabı | 16020 | 0,4 | % 0,002 |
| Deri Eşya | 4625 | 16,7 | % 0,4 |
| Toplam (yukarıdaki ürünler) | 93570 | 1495 | % 1,6 |

Diğer taraftan, ABD yönetiminin kurulacak NSB'lerde ileri teknoloji ürünleri içeren yatırımlar yapılarak, bu ürünlerin ABD'ye ihraç edileceği yolundaki görüşle-

ri ise, kısa vadede netice vermeyecek bir öneri durumundadır. Orta ve uzun vadede, ABD'nin ileri teknoloji içeren ürünlerde uyguladığı gümrük tarifelerinin düşük oranlarda olması nedeniyle böyle bir uygulamanın katkısının marjinal düzeyde olacağı unutulmamalıdır. Bilindiği gibi, ABD yerli sanayiye korumak amacıyla emek yoğun sektörlerde yüksek gümrük vergisi oranları uygularken, teknoloji ürünlerinde bu oranları çok düşük tutmaktadır.

Bu tür kalemlerde, ABD'nin ülkemizden 2001 yılında gerçekleştirdiği ithalat seviyesi, toplam içindeki payları ile, bu ürünlerdeki azami vergi oranlarını gösteren tablo aşağıda verilmektedir.

Tablo XVIII. ABD'nin Türkiye'den Teknoloji Ürünleri İthalatı (\$) ve Azami Vergi Oranları

| HTS | Tanım | 2001 | TR'nin payı | Gümrük Vergisi |
|-----------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|---------------|----------------|
| TOPLAM İTHALAT | | 3.236.878.879 | % 100 | |
| 8411 | Turbojetler, türbo propeller ve diğer gaz türbinleri | 71.194.928 | % 2,20 | % 2,5 |
| 8413 | Sıvılar için pompalar, sıvı elevatörleri | 9.601.729 | % 0,30 | % 2,5 |
| 8418 | Buzdolapları, dondurucular ve diğer soğutucu cihazlar | 7.789.579 | % 0,24 | % 1,9 |
| 8421 | Santrifüjler (santrifüjlü kurutma makineleri dahil) | 1.071.848 | % 0,03 | % 2,5 |
| 8422 | Bulaşık yıkama makineleri | 57.259 | % 0,00 | % 2,4 |
| 8450 | Ev veya çamaşırhane tipi yıkama makineleri | 208.068 | % 0,01 | % 2,6 |
| 8452 | Dikiş makineleri | 135.893 | % 0,00 | % 2,5 |
| 8462 | Metalleri işlemeye mahsus takım tezgahları | 3.298.871 | % 0,10 | % 4,4 |
| 8471 | Otomatik bilgi işlem makineleri | 530.294 | % 0,02 | Muaf |
| 8481 | Borular, kazanlar, tanklar, depolar vb. için musluklar | 38.392.038 | % 1,19 | % 5,6 |
| 84 | Nükleer reaktörler, kazanlar, makineler, mekanik cihazlar, aksam ve parçaları | 154.303.591 | % 4,77 | |
| 8504 | Elektrik transformatörleri, statik konvertörler | 41.873.230 | % 1,29 | % 6,6 |
| 8509 | Ev işi. kullanıl. mahsus elek. motorlu elek-mekan. cihaz. | 1.241.042 | % 0,04 | % 4,2 |
| 8516 | Elektrikli su ısıtıcılar ve daldırma tipi ısıtıcılar | 4.731.915 | % 0,15 | % 3,9 |
| 8544 | İzole edilmiş teller, kablolar, fiber optik kablolar | 8.960.048 | % 0,28 | % 5,3 |
| 85 | Elektrikli makine ve cihazlar, bunların aksamı, ses ve görüntü cihazları | 64.184.732 | % 1,98 | |
| 8609 | Özel konteynerler | 201.901 | % 0,01 | Muaf |
| 86 | Demiryolu, vb. taşıtlar, malzeme ve aksamı | 201.901 | % 0,01 | |
| 8803 | Hava taşıtlarının aksam ve parçaları | 21.969.900 | % 0,68 | Muaf |
| 88 | Hava taşıtları, Uzay araçları aksamı vb. | 21.969.900 | % 0,68 | |
| 9001 | Optik lifler ve optik lif demetleri, optik lif kabloları ... mercekler (kontak lensler dahil) | 1.859.739 | % 0,06 | %6,7 |
| 9006 | Fotoğraf makineleri (sinematografik olanlar hariç) | 6.100 | % 0,00 | % 6,8 |
| 9018 | Tıpta, cerrahide, dişçilikte ve veterinerlikte kullanılan cihazlar, diğer elektro medikal cihazlar ve göz | 1.501.204 | % 0,05 | Muaf |
| 90 | Optik alet, cihaz, fotoğraf, tıbbi cihazlar, aksam | 8.259.219 | % 0,26 | |

Sektör temsilcileri ülkemizde kurulacak NSB'lerin, Ürdün örneğinde olduğu gibi, tüm sanayi ürünlerini kapsamasını, bu çerçevede menşe kuralları ve doğrudan girdi tanımının Ürdün NSB'leri ile aynı olması gerektiğini, Kongre gündeminde bulunan yasa tasarısı nedeniyle, içinde bulunulan duruma bir çözüm olarak hassas sektörlerde vergi muafiyetinden yararlanabilmek için minimum ABD girdi kullanımının zorunlu olabileceğini (% 5 ila 10 arasında) ifade etmektedir (oysaki Ürdün'deki NSB'de ABD girdisi mecburiyeti yoktur ve bu husus isteğe bağlıdır). Böyle bir durumda, elyaf, ipelik, tekstil makineleri, paketleme, kağıt, elektronik, metal ürünleri, plastik, petrol ürünleri, pamuk, nebati yağ, tekstil kimyasalları ve boyalar, deri ve aksesuarları gibi başlıca Amerikan ürünlerinin, ABD ve İsrail'e ihraç edilmek ve Türkiye'de kullanılmak üzere NSB'deki üreticiler tarafından satın alınmasının yolu açılmış olacaktır.

Bu amaçla, halihazırda Kongre gündeminde bulunan yasa tasarısına münhasıran hassas ürünler için, *"... ancak % 5-10 oranında ABD doğrudan girdisi içeren bu hassas ürünler ABD pazarına vergiden muaf giriş hakkını elde edecektir."* şeklinde bir ifade eklenmesi yeterli olacaktır.

Böyle bir NSB uygulaması ile, Amerikan menşeli hassas ürünlerin üretimi ve ihracatı artacak, Amerikan girdisi içermeyen üçüncü ülke ürünleri ithalatı azalacak ve bu düzenlemeye taraf olan ABD, İsrail ve Türkiye arasında ekonomik, sosyal ve kültürel ilişkilerin artmasına katkıda bulunulmuş olacaktır.

Nitelikli Sanayi Bölgeleri ile ilgili bir diğer önemli husus da, anılan bölgelerin nerelerde kurulacağı, bölgelerin yeniden mi kurulacağı, yoksa halihazır bazı bölgelerin (organize sanayi bölgeleri veya serbest bölgeler) ya da tesislerin NSB olarak mı ilan edileceğidir. Amerikalı yetkililer bu konuda alınmış bir karar olmadığını, bölgelerin yanında bir tek fabrikanın bile ilan edilebileceğini, bunun karşılıklı yapılacak görüşmeler yoluyla çözümleneceğini belirtmektedir. Türk tarafında ise, NSB'lerin, bölgesel farklılıkları gidermek üzere, Doğu ve Güney Doğu'da kurulması, yeni bölgelerin ilan ve inşasının en azından 2-3 yıllık bir süre gerektirmesi nedeniyle halihazır bölgeler içinden uygun olanların NSB olarak ilan edilmesi, şeklinde son derece haklı görüşler bulunmaktadır.

5.3.3. Türkiye-ABD Serbest Ticaret Anlaşması

Türkiye, arada kesintiler yaşanmış olsa bile, 1989 yılından beri ABD ile ticari ilişkilerini bir Serbest Ticaret Anlaşması modeline oturtmak için çaba göstermiş, an-

cak Avrupa Birliği ile ilişkilerde yaşanan gelişmeler ya da kendi iç sorunları nedeniyle bu konuda kararlı ve tutarlı bir politika izleyememiştir.

Önceki bölümlerde belirtildiği üzere, bu dönem zarfında, eski New York Senatörü Patrick Moynihan'ın şahsi girişimi ile Türkiye ile ABD arasında bir serbest ticaret anlaşması imzalanması konusunda Başkana yetki veren "The U.S.-Turkey Free Trade Agreement Act of 1999" isimli yasa tasarısı 18 Ekim 1999 tarihinde Senato'ya sunulmuş ise de, yönetimin bu konuda herhangi bir inisiyatif göstermemesi nedeniyle tasarı komisyonda bile görüşülmemiş ve yasama yılının sonunda kadük hale gelmiştir.

Bazı çevreler, Türkiye'nin ABD ile serbest ticaret anlaşması imzalamasının, AB ile sürdürülmekte olan gümrük birliğinin ilkelerine ve ruhuna aykırı olması nedeniyle, teoride ve pratikte mümkün olmadığını ve tam üyelik sürecine zarar vereceğini, ABD ile bu tür bir anlaşma yapılmasının ancak Türkiye'nin AB ile gümrük birliği ilişkisinden tamamen vazgeçmesi halinde söz konusu olabileceği görüşünü ileri sürmektedir. Buna karşılık diğer çevreler, böyle bir adımın Türkiye'nin tam üyelik sürecindeki pazarlık gücünü arttıracadığını, ayrıca ihracat ve yatırımlarda sağlanacak artış yoluyla dolaylı olarak, tam üyeliğe hazırlık dönemindeki kıt olduğu ifade edilen AB ekonomik yardımına da katkıda bulunacadığını iddia etmektedir.

Olaya uluslararası hukuk açısından yaklaştığımızda, GATT'ın en çok kayırılan ülke prensibine bir istisna şeklinde değerlendirilen gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşmaları, GATT'ın 24'üncü maddesi çerçevesinde düzenlenmiş bulunmaktadır. Söz konusu düzenlemelerin bölge ticaretine sağladığı önemli katkılar, bu çerçevede ticaretin serbestleştirilmesi yönünde kaydedilen kapsamlı gelişmeler, yıllar içerisinde bu oluşumların daha detaylı bir şekilde düzenlenmesi gereğini de ortaya çıkar mış ve Uruguay Anlaşması sonucunda, XXIV'üncü madde dahil diğer ilgili hükümler, ilave ve açıklayıcı bazı düzenlemeler ile, DTÖ'ye taşınmıştır.

Gümrük birliği ve serbest ticaret anlaşmalarının temel amacı, taraf ülkeler arasındaki ticarete serbestliğin tedricen tesis edilmesi ve yeni engellerin ihdas edilmesidir. Bunlara ilaveten gümrük birliğine (GB)'ye veya STA'lara üye olmayan ülkeler açısından daha kısıtlayıcı uygulamalar veya daha korumacı politikalar izlenmemesi gerekmektedir. Diğer önemli bir kriter de, GB'ye veya STA'ya taraf olan ülkeler arasındaki ticaretin tamamına yakınının (substantially all) bu düzenlemeler kapsamına alınmasıdır.

Gümrük birliği ve STA'lar arasındaki en büyük fark ise, gümrük birliğine taraf olan ülkelerin üçüncü ülkelere karşı ortak bir gümrük vergisi ve ticaret politikaları uygulaması gerekirken, STA'ya taraf olan ülkelerin ise böyle bir politika izleme zorunlulukları bulunmamasıdır.

5.3.3.1. Türkiye-AB İlişkileri Çerçevesinde STA İmkânı

DTÖ kapsamındaki bu genel değerlendirmelerden sonra, Türkiye ile AB arasındaki Ortaklık Anlaşmalarının ve 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının ticaret politikasına ilişkin hükümlerinin gözden geçirilmesinde yarar olacaktır.

a) Ankara Anlaşması

Türkiye ile Avrupa Ekonomik Topluluğu arasındaki ortaklık ilişkisinin çerçevesini çizen ve gümrük birliğinin temelini oluşturan 12 Eylül 1963 tarihli Ankara Anlaşması'nın konuyla doğrudan ilgisi olduğu değerlendirilen maddeleri, özetle aşağıda yer almaktadır.

Anlaşmanın 7'inci maddesinin ikinci paragrafında, *"Tarafların, Anlaşmanın amaçlarının gerçekleşmesini engellemeye yönelik önlemler almaktan kaçınacağı"* hükme bağlanmıştır. Yine aynı Anlaşmanın 10'uncu Maddesinin 2'inci paragrafında; *"Gümrük birliğinin, Türkiye'nin üçüncü ülkelerle ticaretinde Topluluğun Ortak Gümrük Tarifelerini benimsemesi ve Topluluğun dış ticaret ile ilgili diğer mevzuatına yaklaşması anlamına geldiği"* belirtilmektedir. Ankara Anlaşmasının 21'inci ve 25'inci maddelerinde ise bu konudaki koordinasyonun ve ortaya çıkabilecek anlaşmazlıkların ne şekilde ele alınacağına ilişkin hükümler yer almaktadır.

b) Katma Protokol

Gümrük birliğine geçiş dönemine ilişkin usul, esas ve süreleri belirleyen ve 23 Kasım 1970 tarihinde imzalanarak 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol'ün 17-20'inci maddelerinde, *"Türkiye'nin öngörülen geçiş süreleri sonunda Topluluğun Ortak Gümrük Tarifelerini uygulamaya başlayacağı"* belirtilmektedir.

Protokol'ün 53'üncü maddesinde ise, *"Tarafların, geçiş dönemi içerisinde üçüncü ülkelerle ilişkilerde ticaret politikalarının koordinasyonu için danışmalar da bulunacakları, akdedilen ticari anlaşmalar ve dış ticaret rejimlerinde yaptıkları değişiklikler hakkında yararlı tüm bilgileri verecekleri ve söz konusu değişiklik veya anlaşmaların ortaklığın işleyişi üzerinde doğrudan veya özel bir etkisi olması"*

halinde ise Ortaklık Konseyinde danışmaların yapılacağı" hükme bağlanmıştır. Yine aynı madde kapsamında, "Geçiş döneminin sona ermesinden sonra, tarafların ortak ilkelere dayalı bir ticaret politikasının izlenmesini teminen Ortaklık Konseyindeki danışmaları güçlendirmesi kararlaştırılmıştır."

Katma Protokol'ün 55'inci maddesinde, 1964 yılında Türkiye, İran ve Pakistan arasındaki bölgesel ekonomik işbirliğini geliştirmek amacıyla kurulmuş olan Kalkınma İçin Bölgesel İşbirliği Teşkilatı (RCD) ile ilgili olarak, *"RCD uygulaması konusunda Ortaklık Konseyinde danışmalar yapılacağı"* ifadesi yer almaktadır. Madde hükmünde ayrıca *"Ortaklık Konseyinin gerekli hükümleri kararlaştırabileceği ve bu hükümlerin ortaklığın iyi işlemesini engellememesi gereğine"* de işaret edilmektedir.

c) 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı

Türkiye ile AB arasında gümrük birliğini tesis eden ve 6 Mart 1995 tarihinde imzalanan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının Ticaret Politikasına ilişkin 12'inci maddesinde *"Kararın yürürlüğe girmesi ile birlikte, Türkiye'nin Topluluk üyesi olmayan ülkelerle ilişkilerinde Topluluğun ticaret politikasına benzer hükümleri uygulayacağı"* hükmü yer almaktadır.

Ortaklık Konseyi Kararının Ortak Gümrük Tarifesi ve Tercihli Tarife politikalarına ilişkin bölümünde yer alan 13'üncü maddesinde ise, *"Anlaşmanın yürürlüğe girmesi ile birlikte, Türkiye'nin Topluluk üyesi olmayan ülkelere yönelik olarak Ortak Gümrük Tarifesini uygulamaya başlayacağı ve gerekli düzenlemeleri yapacağı"* ifade edilmektedir. Müteakip madde ise, *"uygulamanın eş zamanlı gerçekleşemediği durumlarda Gümrük Birliği Ortak Komitesinin belirli bir süre tanınmasını kararlaştırabileceği, ancak hiç bir koşulda Türkiye'ye herhangi bir ürün için Ortak Gümrük Tarifesinden daha düşük bir gümrük tarifi uygulama yetkisi veremeyeceği"* hükme bağlanmaktadır (Madde 14). Aynı maddenin son paragrafı ise, *"sana-yinin ihtiyaçları doğrultusunda gümrük vergilerinin OGT'den farklı olarak askıya alınması veya yeniden uygulanmasına imkan tanımak amacıyla yönelik olarak, Topluluğun bu konudaki mevzuatına uygun olarak izlenecek prosedür çerçevesinde istisnai bazı uygulamalar yapılabilmesine imkan tanımaktadır."* (Mevcut uygulama çerçevesinde gümrük vergisi askıya alınacak ürünler, konuya ilişkin Komite de ortaklaşa belirlenmekte ve Topluluk listeleri ile Türkiye'nin listeleri büyük ölçüde paralellik arz etmektedir.)

Aynı bölümün 16'ncı maddesinde, *"Türkiye'nin ticaret politikasını Topluluğunkine uyumlaştırma amacına yönelik olarak Topluluğun otonom rejimleri ile tercihli ticaret anlaşmalarını 5 yıllık bir süre içerisinde üstleneceği"* öngörülmektedir. Bu kapsamda Türkiye, ilgili ülkelerle karşılıklı çıkar temeline dayalı anlaşmalar müzakere edecek ve gerekli önlemleri alacaktır. Bu maddeye ilişkin olarak, 1/95 sayılı OKK'nın 10 sayılı ekinde Topluluğun belli başlı otonom rejimleri ve tercihli ticaret anlaşmaları sıralanmış olmakla birlikte, Topluluk dış ticaret politikasının dinamik yapısı çerçevesinde Türkiye'nin Toplulukla danışmalar halinde değişiklikleri izlemesi ve uyarlamalarını buna göre güncelleştirmesi gerekmektedir. Halihazırda, söz konusu otonom rejimlerin ve tercihli ticaret anlaşmalarının büyük bir kısmı Türkiye tarafından üstlenilmiş bulunmaktadır.

Bütün bunlara ilaveten, 1/95 sayılı OKK'nın Danışma ve Karar Usullerine ilişkin İkinci Bölümünün ilgili maddelerinde de, *"gümrük birliğinin işleyişini doğrudan ilgilendiren konularda danışmalarda bulunulacağına"* dair hükümler yer almaktadır.

DTÖ'nün gümrük birliğine ilişkin hükümlerinde özetle belirtildiği üzere, gümrük birliğine taraf olan ülkelerin üçüncü ülkelere yönelik politikalarında ortak bir tutum ve tarife sistemi uygulamaları esastır. Nitekim, Türkiye ile Topluluk arasındaki ilişkilerin yasal temelini oluşturan düzenlemeler de benzer bir uygulamayı garanti altına alacak hükümler içermektedir.

Bu kapsamdaki tek istisna, Katma Protokol'ün 55'inci maddesi çerçevesinde o zamanki adıyla RCD (şimdiki adıyla ECO Ekonomik İşbirliği Örgütü) için tanınmış gibi gözüксе de, bu ülkelerle ticarette uygulamanın hiçbir zaman OGT hadlerinin veya Topluluğun bu ülkelere yönelik GPS hadlerinin altına düşmemiş olması nedeniyle, bir sorun ile karşılaşılmamıştır. Kaldı ki RCD'nin temelleri AB ile bir gümrük birliği ilişkisinin tesisinden önce atılmıştır.

Nitekim, Topluluğa aday diğer ülkelerin, Topluluk üyesi ülkeler dışındaki ülkeler ile ilişkileri incelendiğinde, söz konusu aday ülkelerin üçüncü ülkelerle varolan veya müzakere etmeyi planladıkları ticaret anlaşmaları konusunda Topluluğu yakından bilgilendirmeleri gerektiği ve aykırı durumların giderilmesini teminen gerekli önlemlerin en kısa sürede alınmasına ilişkin hususların, Toplulukça hazırlanan "İlerleme Raporları" kapsamında eleştiri konusu kılındığı görülmektedir. Örneğin bu çerçevede, Macaristan ile ilgili son İlerleme Raporunda, adı geçen ülkenin Ocak

2002 tarihinde ABD ile sonuçlandırdığı tercihli olmayan anlaşmaya işaret edilmekte, tarife indiriminin de öngörüldüğü söz konusu anlaşma kapsamında, bazı durumlarda tarifelerin OGT hadlerinde tutulduğu, 70 üründe ise GPS hadlerinin uygulanmasının hedeflendiği belirtilerek, AB'nin konuya ilişkin olarak yeterince bilgilendirilmemiş olmasına dikkat çekilmektedir. Ayrıca, metinde, tam üyelik öncesi diğer aday ülke İlerleme Raporlarında da belirtildiği üzere, üçüncü ülkelerle imzalanmış tüm uluslararası anlaşmaların yeniden müzakere edilmesi veya iptal edilmesi gereğine de işaret edilmektedir.

AB ile ABD arasındaki ekonomik ve ticari ilişkiler, özellikle Transatlantik Gündemi ve bu kapsamda oluşturulan Transatlantik Ekonomik İşbirliği çerçevesinde bir ivme kazanmış gibi gözükmeyle birlikte, henüz karşılıklı tercihli ticaret temeline dayalı bir ilişki tesis edilememiştir.

Diğer taraftan, Türkiye ile AB arasındaki yasal düzenlemeler, Türkiye tarafından Topluluğun OGT hadlerinin uygulanacağına, otonom rejimleri ile tercihli ticaret anlaşmalarının uyarlanacağına ilişkin açık hükümler içermekle beraber, gümrük birliği üzerinde etkisi olabilecek her türlü uygulama veya sorunun danışma veya karar alma organlarında ele alınması yolunu da açık bırakmaktadır. Ancak Türkiye'nin ABD ile STA yapılması yönündeki bir girişiminin, Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliğinin, DTÖ kapsamındaki değerlendirmeleri açısından sorunlar yaratabileceğini unutmamak gerekmektedir. Bu itibarla, ABD ile STA yapılması yönündeki bir niyetin somut bir şekilde oluşması halinde, konunun vergisel boyutları dahil Türkiye-AB dış ticaretindeki olumlu veya olumsuz etkilerinin kapsamlı bir şekilde değerlendirilmesini müteakip, öncelikle Türkiye-AB Ortaklık Organları bünyesinde ele alınması uygun olacaktır.

5.3.3.2. Gümrük Birliği ve STA'nın Birarada Sürdürülmesi

Bu temel soruya olumlu yanıt verilmesi, her iki tercihli ticaret sisteminin dayandığı temellerin doğru algılanmadığını göstermektedir. Yukarıdaki bölümde belirtildiği üzere, gümrük birlikleri malların serbest dolaşımı ilkesine dayanır ve taraflar arasında yerli veya ithal her türlü mal, anlaşmalarda öngörülen koşulları sağladığında tercihli ticaret ilişkisinden yararlanırlar ve malın menşeyinin tercihli ticaret üzerinde hiçbir etkisi yoktur. Bu nedenle, Türkiye ile AB arasında gümrük birliği kapsamında menşe kuralları yoktur. Bu bağlamda, ülkemizde üretilen, ithal edilen, ithal girdilerden elde edilen her türlü mal, AB'ye tercihli ticaret kapsamında ihraç edile-

bilmektedir. Diğer bir ifade ile, Ankara'dan İstanbul'a satılması mümkün olan bir "X" malının Londra'ya satılması önünde herhangi bir engel bulunmamaktadır. Malın yerli üretim veya ithal olması ya da, üretiminde ithal girdi kullanılması ise bu durumu değiştirmez. Sistemin böyle kurulmuş olmasının temelinde, birliğe taraf olan ülkelerin kendi aralarındaki ticarete gümrük vergilerini kaldırmış olmalarının yanı sıra, üçüncü ülkelere karşı Ortak Ticaret Politikası (OTP) uygulaması yatmaktadır. Böylece, taraflardan herhangi birisine ihraç edilen ürün, gümrük birliği içerisinde serbest dolaşıma girmiş kabul edilmektedir.

Gümrük birliği uyarınca (1/95 OKK Md.13-16) ülkemizin AB'nin Ortak Ticaret Politikasına uyum yükümlülüğü bulunmakta ve AB ile ABD arasında ise herhangi bir tercihli ticaret ilişkisi bulunmamaktadır. Bu durumda, Türkiye ile ABD arasında bir anlaşma imzalanması bu yükümlülükle çelişmektedir. Bu temel çelişkinin ötesinde, gümrük birliğinde, tarafların farklı tercihli rejim uygulaması "trafik sapması" ihtimalini ortaya çıkarmaktadır. Başka bir deyişle, Türkiye ile ABD arasında imzalanacak bir STA kapsamında tercihli olarak ülkemize ithal edilen ABD malının, AB'ye ihracını kontrol edecek herhangi bir mekanizma bulunmamaktadır. Dolayısıyla, doğrudan AB'ye gönderilmesi halinde vergili olarak ithal edilecek ürün, Türkiye üzerinden AB'ye ihraç edildiğinde gümrük vergisi ödemediği ticarete konu olabilmektedir.

Türkiye ile ABD arasında mevcut ticaret hacmini bir kenara koysak bile, dünyanın en büyük iki ticari gücü arasındaki ticaretin bir bölümünün dahi bu yolla ülkemiz üzerinden yapılması ihtimalinin, AB'nin tepkisini çekmeye yeterli bir husus olduğu düşünülmektedir.

5.3.3.3. ABD ile STA Gümrük Birliğinden Vazgeçilmesi Anlamına Gelecekse, Bunun Sonuçları Nelerdir?

Ülkemizin ithalat ve ihracat yapısı incelendiğinde, ağırlıklı olarak (% 80'den fazla) ara malı, ham madde ve yatırım malları ithal ettiği, buna karşılık aynı oranda tüketim ve ara mallarını ihraç etmekte olduğu görülecektir. Bu basit tespitin en önemli sonucu, üretimin ve dolayısıyla ihracatın ithalata bağımlı olduğu gerçeğidir. Bu tespitin tercihli ticari düzenlemeleri ile yakından ilişkisi bulunmakta olup, özellikle ihracatımız açısından serbest dolaşım ve menşe kavramları devreye girmektedir. AB ile ilişkiler bağlamında, Türkiye, ithal ettiği ürünleri aynen AB'ye satabildiği gibi, ithal girdi kullanarak ürettiği malları da ne ölçüde yerli katkı olduğuna bakmaksızın

ihraç edebilmektedir. Oysa, STA'lar kapsamında ticaret menşee kuralları esasına göre yapılır ve sadece ihracatçı ülke menşee taşıyan ürünler tercihli ticarete konu olabilirler. Bu bağlamda, ithal girdilerin kullanım oranı son derece sıkı kurallar çerçevesinde kontrol edilir. Başka bir deyişle, gümrük birliklerindeki ihracat esnekliği STA'larda kaybolmaktadır.

Bu açıdan değerlendirildiğinde, ülkemizin serbest dolaşım hakkından feragat etmesi, ihracatının yaklaşık yarısının doğrudan etkilenmesi sonucunu doğurabilecektir. Zira, toplam ihracatımızın yarısından fazlası AB'ye yapılmaktadır. Burada doğabilecek muhtemel kayıpların, kısa vadede sıkı menşee kuralları kapsamında ABD'ye yapılacak ihracat ile telafi edilip edilemeyeceği hususu ise oldukça şüphelidir.

Ülkemizin ABD'ye ihracatının fiili durumunun incelenmesi, gelecekteki beklentileri de biçimlendirebilecektir. Bilindiği üzere, ABD'ye ihracatımızı şekillendiren iki temel husustan birincisi, Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GPS) çerçevesinde düşük gümrük vergileri ile ihracat imkanıdır. Yukarıda da belirtildiği üzere, Türkiye GPS tavizleri nedeniyle, ABD pazarına AB'den daha uygun koşullarda girme imkânına sahiptir. Nitekim, halihazırda ihracatımızın önemli bir kısmının GPS'den yararlandığı bilinmektedir. Ayrıca, ABD'nin tekstil hariç diğer sanayi ürünlerinde düşük tarifeleri olduğu dikkate alındığında, STA kapsamında vergilerin kaldırılmasının ciddi ticaret doğurucu etki yapması söz konusu değildir.

İkinci husus ise tekstil ürünlerine uygulanmakta olan kotalardır. Tekstil ürünlerinde uygulanmakta olan kotaların tamamının kısıtlayıcı etki yapmadığı ve bir bölüm kotanın doldurulamadığı bilinmektedir. Kotaların sınırlayıcı etki yaptığı ürünlerde kısıtlamaların kaldırılmasının, ne ölçüde ihracat patlaması yapacağının da iyi hesaplanması gerektiği düşünülmektedir. Zira ihracatın üretim imkanları ile sınırlı olduğu ve bu nedenle gümrük birliği sonrasında AB'nin ülkemiz tekstil ve hazır giyim ürünlerine yönelik kotaları kaldırmasının ardından ihracatta bir patlama yaşanmadığı hatırlanacaktır. Bu nedenle ABD'ye ihracat patlaması beklentilerinin de somut analizlere dayandırılmasında büyük yarar görülmektedir.

Dikkate alınması gereken bir diğer önemli nokta ise, ABD ile yapılacak müzakerelerin ne kadar bir süreç alacağı hususudur. En hızlı bir şekilde müzakere edilmesi halinde dahi, anlaşmanın yürürlüğe girişine ilişkin asgari sürenin 3 yıl olduğu tahmin edilmektedir. Bu durumda, anlaşmanın en erken 2005 yılında yürürlüğe gir-

mesi mümkündür. 2005 yılı itibariyle tekstil kotalarının kaldırılacağı ve DTÖ taahhütleri çerçevesinde gümrük vergilerinin ihmal edilebilir seviyelere ineceği göz önüne alındığında, anlaşmadan beklenen faydaların dikkatle tanımlanmasında fayda mülhaza edilmektedir. Ayrıca, tekstil ürünlerindeki kotaların ve vergilerin hemen kaldırılacağı beklentisinin, ABD - İsrail anlaşması kapsamındaki uygulamalar çerçevesinde değerlendirilmesinin uygun olacağı düşünülmektedir. Zira ABD'nin İsrail'e dahi, gümrük vergilerini yavaş bir indirim takvimi içinde uzun bir geçiş dönemi sonunda kaldırdığı, keza kotaların kaldırılmasının da zaman aldığı bilinmektedir.

Diğer taraftan, AB ile mevcut GB rejiminin değiştirilmesi ve menşe esasına dayanan bir STA'ya dönülmesinin, ülkemizin ABD ve bu arada diğer ülkelerle tercihli ticaret ilişkisi içerisine girmesi bakımından yeni olanaklar yaratabileceği düşüncesi de temelden yoksun bulunmaktadır. Zira, gümrük birliğinin bir uzantısı olarak tüm Avrupa ülkeleri ile STA'lar tamamlanmış olup, Kuzey Afrika ülkeleri ile de müzakereler sürdürülmektedir. Bu ülkeler ülkemizin en doğal ve yakın ticari partnerleri olup, bu çerçevede dışında kalan önemli ülke olarak sadece Rusya bulunmaktadır. Esasen AB'nin yakın bir gelecekte Rusya ile müzakerelere başlaması da söz konusudur. Dolayısıyla GB çerçevesinde anlaşma imzalanan veya imzalanması öngörülen ülkeler zaten ciddi bir pazar imkanı yaratmaktadır.

Buraya kadar yapılan Türkiye eksenli değerlendirmelerin ötesinde, bir de ABD tarafından olaya yaklaşmakta yarar bulunmaktadır. Körfez krizi döneminde ülkemizin verdiği desteğin 11 Eylül sonrasında verdiği destekten daha az olmadığı herkesin malumudur. Türkiye'nin ABD'den "yardım yerine daha fazla ticaret" talep etmesi fikrinin temelleri o zaman atılmıştır. Karşılığında ise, dolmayan kategoriler dahil % 50 kota artışı ile yetinmek zorunda kalınmıştır.

Esasen bugün mevcut olduğu belirtilen olumlu konjonktür o zaman da vardı ve ABD, kotaları kaldırma konusunda bir esneklik göstermemiştir. Bunun maliyeti ise hiçbir zaman ABD ekonomisini sarsacak boyutlara ulaşmazdı.

B Ö L Ü M

S O N U Ç

6. SONUÇ

Türkiye'nin Avrupa Birliğine tam üyelik yolunda attığı önemli adımlar, olumlu ya da olumsuz ne tür bir sonuç verirse versin, önümüzdeki dönemde ABD ile ekonomik ve ticari ilişkilerin arttırılarak sürdürülmesi, hükümetlerden özel sektör çatı kuruluşlarına kadar toplumun tüm kesimlerinin önceliklerinden birisi olmak zorundadır.

Bu çerçevede, iki ülke arasındaki ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişimi bir ölçüde makro alanda alınacak tedbirlere ve atılacak adımlara bağlı olmakla birlikte, ABD'ye yönelik olarak bazı spesifik çalışmalar yapılması halinde ikili ilişkilerin bugünkü mevcut seviyenin çok daha üstüne çıkabileceği düşünülmektedir. Bu amaçla, mutlak suretle ABD çıkışlı yatırımları geliştirmeye ve bu büyük pazar ihracatını arttırmaya yönelik, kapsamlı, uzun vadeli, kamu ve özel sektörün birlikte hazırlayıp uygulayacakları bir eylem planına ihtiyaç duyulmaktadır. Bu plan, bir yandan ABD çıkışlı doğrudan yatırımları geliştirerek, teknoloji transferini gerçekleştirmeye yönelik somut adımların atılmasını öngören, bir yandan da anılan ülkeye ihracatın artırılmasına yönelik genel ve sektörel bazlı tedbirleri içermelidir.

Ancak unutulmamalıdır ki, ABD, son yıllarda gerçekleştirmiş olduğu ve giriş bölümünde açıklanmaya çalışılan Serbest Ticaret Anlaşmaları ve Tercihli Ticaret düzenlemeleri yanında, müzakereleri devam etmekte olan ya da önümüzdeki dönemde gerçekleştirmeyi planladıkları anlaşmalar ile, ekonomik ve ticari ilişkilerinde NAFTA'dan sonra yeni bir dönemin hazırlıklarını yapmaktadır. Nitekim, ABD, bir yandan NAFTA anlaşmasını başta Şili olmak üzere Orta ve Latin Amerika ülkelerini de içine alacak şekilde genişletirken, bir yandan da Sahra Afrikası'ndan Singapur'a, Fas'tan Avustralya'ya çok sayıda yeni ticari düzenlemeyi gündeme getirmekte ve serbest ticaret anlaşmaları imzalamaktadır. Oldukça farklı sanayi yapıları ve ürün kompozisyonlarına sahip olan bu ülkeler, ABD'den büyük ölçüde doğrudan sermaye yatırımı çekmeye başlamıştır. Söz konusu ülkeler, sahip oldukları (ya da olacakları) gümrük vergisi avantajları ile de, pek çok sektör ve üründe ülkemize karşı yeni rakipler olarak ortaya çıkmaktadır.

Bu itibarla, söz konusu strateji ABD'deki mevcut ekonomik ve ticari yapıyı esas alan durağan bir plandan ziyade, günlük gelişmeleri yakından izleyen ve oluşan gelişmelere göre yeniden şekillenen bir yapıda olmak zorundadır. Anılan strateji ABD ile yapılması gereken ikili anlaşmalardan, tek taraflı ticaret tavizlerine kadar hukuk-

sal düzenlemeleri, iki ülke arasında oluşturulması gereken kurumsal yapıyı, benzer şekilde Türk kamu ve özel sektör kuruluşlarının yurt dışı örgütlenmesini, finansman, sigorta, taşımacılık, vergi, teşvikler, fikri mülkiyet hakları, tanıtım, gibi pek çok konuyu ele alarak, yapılması gereken hususlarda ya da düzeltilmesi gereken konularda, somut öneriler içermelidir.

Bu strateji, konuyla ilgili kamu kurum ve kuruluşları ile özel sektör meslek kurumlarını, kuruluşları ve hatta pazarda başarılı bazı müteşebbisleri (şahıs olarak) bir araya getiren bir "*İhracat ve Yatırım Danışma Kurulu*" (kamu-özel sektör diyalogu) tarafından oluşturulmalı ve gelişmelere göre zaman zaman gözden geçirilmelidir. Anılan danışma kurulu, ihracat ve yatırımlar konusunda alınması gereken tedbirleri belirleyerek, Hükümete ve başta Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıkları olmak üzere ilgili kamu kurumlarına vakit geçirmeksizin hedeflenen sonuçlara ulaşılmasını sağlayacak önlemlerin alınmasını titizlikle takip edecektir.

Bu amaçla, ülkemizde kurulması öngörülen Nitelikli Sanayi Bölgeleri (NSB) konusunda oluşturulan ve bir süredir gerek yurt içinde, gerekse ABD'de başarılı çalışmalar yapan ve temaslarda bulunan, TÜSİAD, TOBB, TİM ve TGSD temsilcilerinden oluşan grubun, diğer başka sektör temsilcilerini (TİSK, Otomotiv SD, Taşıt Araçları Yan SD, Demir-Çelik Üreticileri Derneği, Beyaz Eşya SD, Deri SD, Ayakkabı SD, Kimya SD, Turizm sektörü gibi) de içerecek şekilde genişleyerek, sürekli bir yapıya kavuşması mümkün olmaktadır.

İhracat ve Yatırım Danışma Kurulu belli sıklıkla, örneğin yılda bir kez ya da 6 ayda bir kez, düzenli olarak toplanmalı, gelişmeleri gözden geçirerek, yeni hedefler koymalıdır. Anılan kurula gerek ilgili kamu kurumları, gerekse meslek kuruluşlarından sürekli bilgi akışı sağlanmalıdır. Anılan kurulun sekreteryası görevi, kurulması önerilen bağımsız, özerk bütçeli, dünya örneklerine benzer, sektör temsilcilerinin ağırlıklı olduğu bir Yönetim Kurulu tarafından idare edilecek "*İhracat ve Yatırım Promosyon Ajansı (Export and Investment Promotion Agency)*" tarafından yerine getirilmelidir.

Hiç şüphe yok ki, bu çalışma grubu, ajans tarafından kendisine sunulan bilgiler ışığında, bir yandan ihracat ve yatırımların artırılması yolunda proje, fikir ve öneriler geliştirirken, bir yandan da rakip ülkelerin ve şirketlerin tehdit analizlerini yapacak ve karşı tedbirler alınmasını önerecektir. Bu çerçevede, ABD pazarının yanı sıra, yasal çerçeve ve mevzuattaki gelişmelerin, bunların ülkemize etkilerinin, ekonomik ve ticari gelişmeler gibi ihtisas gerektiren pek çok konunun izlenerek,

süratle gerçekçi yorum ve değerlendirmeler yapılması zorunluluğu bulunmaktadır. Bu nedenle, bu çalışmanın yapılmasında yurt içinden ve yurt dışından uzman kişilerin ve danışmanlık şirketlerinin kullanılması hemen hemen bir zorunluluk gibi görülmektedir.

6.1. ABD Yatırımlarını Ülkemize Çekmek İçin İzlenebilecek Yollar

Dördüncü bölümde belirtildiği üzere, sermaye çok hızlı bir şekilde daha yüksek kârlar sağlayacağı yatırım alanlarına ve bölgelerine hareket etme yeteneğine sahip, yani likiditesi yüksek bir üretim faktörüdür. Ülkeler arasında dolaşan uluslararası sermayenin hareket alanını ve yönünü belirleyen etkenler de getiri ve risktir. Bu noktada, Amerikan şirketlerinin siyasi yakınlık gibi ekonomi dışı etkenlerden ziyade, Türkiye’de faaliyette bulunmaları halinde sağlayacakları getiri ve bu faaliyet nedeniyle maruz kalacakları risklere göre hareket etmeleri beklenmelidir.

Bu bağlamda, bir hususun altını çizmek gerekir. Halihazırda ülkemizde bulunan bir iki ABD çıkışlı yabancı sermayeli şirket, başlarından geçen talihsiz olaylar neticesinde negatif bir yaklaşım getirirken, uzun yıllardır ülkemizde kârlı bir şekilde çalışmakta olan çok sayıda diğer Amerikan şirketlerinin sessiz kalmaları düşündürücü bir husustur. Bu şekilde, hiçbir sorun olmadan ülkemizde uzun yıllardır çalışan Amerikan şirketlerinin tecrübelerini muhtemel yeni yatırımcılarla paylaşmalarına, başka bir deyişle Türkiye’deki gerçek ortamın yansıtılmasına imkan veren bir düzenleme yapılabilir (Örneğin Yabancı Sermaye Derneği -YASED- bu konuda öncü olabilir.).

Dolayısıyla, rakip ülkelerde olduğu gibi, ülkemiz de yabancı sermayeye yönelik uygulamalarında yabancı sermayenin getirisini artıracak ve riskini azaltacak önlemlere yer vermelidir. Teknik açıdan düşünüldüğünde bu durum ancak, ülkede katma değer yaratma kabiliyeti olan ciddi bir sermaye girişi, ve yabancı sermayenin yönlendiği Çin, Polonya ve Brezilya gibi ülkelere daha yüksek getiri ve daha düşük risk taşıyan ortamların sağlanması halinde söz konusu olabilecektir.

Ülkemizde Kasım-Aralık 2000 ve Şubat 2001 aylarında patlak veren krizler toplumun her kesimini olduğu kadar, yabancı yatırımcıların da ülkemize bakışını olumsuz yönde etkilemiş bulunmaktadır. Ancak, Mayıs 2001 tarihinde açıklanan "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı" çerçevesinde bugüne kadar gerçekleştirilen yapısal reformlar, ilgili tüm çevrelerden olumlu tepki almaktadır. Aynı şekilde, AB’ye tam

üyelik yolunda yapılan anayasal değişiklikler ve atılan yasal adımlar, sistemin iyileştirilmesi yolunda önemli gelişmeler sağlamış, 3 Kasım 2002 tarihli erken genel seçimler sonrasında ortaya çıkan siyasi tablo da, güven ve istikrar yolunda gerek iç gerekse dış piyasalarda ve iş çevrelerinde olumlu beklentilerin artmasına neden olmuştur.

Bu çerçevede, önümüzdeki dönemde yapılması gerekenler iki ayrı bölüm halinde ele alınmalıdır:

1. Birinci bölüm, ekonomik, sosyal ve siyasi hayatın düzene sokulması gibi genel nitelikli konulardan oluşmaktadır.

Özellikle son yıllarda ülkemizde yaşanan siyasi ve ekonomik istikrarsızlıklar, sermayenin getirisini azalttığı gibi riskini de arttırmış bulunmaktadır. Ekonomik faaliyetlerin inişli çıkışlı seyir izlemesinin getirdiği belirsizlik ortamı geleceğe yönelik sağlıklı değerlendirmeler yapma imkanını ortadan kaldırmaktadır. Bu durum, ülkeye sermaye girişini engellediği gibi, bir süre sonra yerli sermayenin de dışarıya kaçmasına sebep olmaktadır. Bu itibarla, devletin siyasi ve ekonomik kararlarında kararlılık, tutarlılık ve süreklilik sağlanmalı, prestij ve güvenilirliğin erozyonu (azalması) önlenmeli, hukuksal alt yapı iyileştirilmeli, yasalar ve kararnameler sık değiştirilmemeli, mevzuat değişikliklerinde müktesep haklar mutlak korunmalı, enflasyonla mücadele kesintisiz sürdürülmeli, AB adaylık sürecinde duraklama olmaksızın hızla yol almaya devam edilmeli, vergi yükü azaltılmalı, finans sektöründeki reformlar tamamlanmalı, özelleştirmeye kararlılık ile devam edilmeli, ülke çapında eğitim seferberliği başlatılmalı, altyapı ve lojistik kapasite arttırılmalı ve yolsuzlukla sürekli olarak mücadele edilmelidir.

2. İkinci bölümde ise, yabancı yatırımların bir devlet politikası olarak benimsenmesi ve buna bağlı spesifik uygulamalar yer almaktadır. Bu çerçevede, hükümet programlarında, kalkınma planlarında ve bütçelerde yabancı sermayeye yönelik kesin ve kararlı bir taahhütte bulunulması önem taşımaktadır. Yabancı sermayenin ülke kalkınmasındaki rolü akademik kuruluşlarda tartışılmalı, okul ve üniversite programlarında yer almalı, sivil toplum örgütleri vasıtasıyla yabancı sermayeye ilişkin konular tartışmaya açılarak, toplumdaki ön yargı yıkılmalı ve kamuoyu oluşturulmasına katkıda bulunulmalıdır.

Spesifik uygulamalar ise, yabancı sermaye girişi için geliştirilen destek mekanizmaları ile firmalara sağlanan muafiyet, istisna ve imtiyazlardan oluşmaktadır. Bu uy-

gulamalar yabancı sermayenin getirisini maksimize etmeye ve böylece onu ÷lkeye çekmeye yöneliktir. Bu uygulamaların yeterliliğı ve tabi oldukları mevzuatın uygulanabilirliğı, yabancı sermaye girişinde önemli ölçüde etkili olmaktadır. Genelde yabancı sermaye girişine yönelik politikalar geliştiren ÷lkeler az gelişmiş ya da gelişmekte olan ÷lkeler olduklarından, önemli ölçüde ekonomik ve sosyal sorunlara sahiptir. Bu nedenle, ÷lkeler ekonomik ve sosyal sorunlarının çözümüne kadar geçen süre içinde, yabancı sermayeyi çekebilmek amacıyla sorunların yarattığı maliyetlerin üzerinde bir destek imkanı sağlayan teşvik sistemleri geliştirmiştir. Bu teşvikler ÷lkeye sağladıkları kazanca bağılı olarak verilmekte ve sabit sermaye yatırımı niteliğinde olanlara yüksek, kısa vadeli sermaye hareketlerine de daha düşük olacak şekilde uygulanmaktadır. Burada esas amaç, şüphesiz, ÷lkede yaratılan katma değerin artırılmasıdır.

Bu alanda ÷lkemiz uygulamaları ele alındığında göze çarpan önemli eksiklikler ve yapılması gerekenlerin başlıcaları şunlardır:

a. ÷lkede sermaye verimliliğini artıracak ekonomik ve sosyal altyapının sağlanması gerekmektedir. Bu noktada, hedefleri ve amaçları zaman itibariyle değişmeyen, ciddi ve tutarlı ekonomik istikrar programlarının, tavizsiz olarak uygulanması ve yatırımcı üzerinde bu programların değişmeyeceğine dair kanaatin yerleştirilmesi gerekmektedir.

b. Yasal düzenlemelerin her türlü ekonomik faaliyeti tanımlaması ve yabancı sermayenin hareket imkanını kısıtlamaması, bunun yanı sıra mevzuatın, yabancı sermayeye yönelik hakların korunması yanında gerekli güvenceleri de içermesi gerekmektedir. Aynı zamanda, yasaların mümkün olduğu ölçüde bürokrasiden uzak olması, üzerinde mutabakat bulunan konuların başında gelmektedir.

c. Bu noktada, başta ABD çıkışlı olmak üzere, genelde yabancı sermayeli şirketlerin ÷lkemizde enerji, telekomünikasyon ve gıda sektörlerinde mevcut yatırımlarında yaşanan sorunlarının, nedenleri ne olursa olsun, bir an önce çözüme kavuşturulması için her türlü çaba harcanmalıdır.

d. Yabancılar aleyhine ayrımcılık önlenmelidir. Yabancı sermaye çeken bir çok ÷lkede stratejik olarak adlandırılan alanlarda yabancı yatırımcıya çoğunluk hissesi vermemek şeklinde kısıtlamalar bulunmakta olup, ÷lke kimliğinin korunması, güvenlik gibi makul nedenlere dayananlar dışındakiler daha çok yerli sanayini korumak amacıyla yönelik olarak değerlendirilmekte ve caydırıcı olmaktadır. Bu kap-

samda, ülkemizde yabancı yatırımcılar ve yabancıların kontrolündeki yatırım alanlarına ilişkin sınırlamalar gözden geçirilmelidir.

e. Teşvik uygulamaları basit ve etkin hale getirilerek, istikrara kavuşturulmalı ve gelişen sistemden yerli ve yabancı yatırımcının eşit derecede faydalanması sağlanmalıdır. Türkiye'nin yatırım konusunda rekabet ettiği başlıca ülkelerin ve AB ülkelerinin yatırım ve ihracat destekleri gözden geçirilmeli, mevcut sistemin buna uyumu sağlanmalı ve etkinliğin korunması temin edilmelidir. Teşvik politikası yüksek teknolojiye öncelik verecek şekilde ele alınmalı, teknopark ve teknoloji bölgelerine ağırlık verilmelidir.

f. Spesifik olarak yabancı sermaye girişinin sağlanması amacıyla yürütülen çalışmaların değişen ekonomik koşullar ölçüsünde yeniden ele alınması gerekmektedir. Gerçekten uluslararası piyasalar ve ülke içi gelişmeler, ülkemizin yabancı sermaye politikasının, hem mevzuat yapısı, hem idari yapılanmaları, hem de sağlanan imkanların yeterliliği konularında yeniden gözden geçirilmesini zorunlu kılmaktadır.

g. Nitelikli Sanayi Bölgeleri konusunda alınacak sonuca bağlı olarak, ülkeye mutlak çekmek istediğimiz seçilmiş sektörlerdeki yabancı sermayeye tercihli imkanların sağlanacağı bazı serbest bölgeler ya da organize sanayi bölgeleri, yabancı sermayeye tefrik edilebilir (örneğin münhasıran elektronik veya biyoteknoloji ya da ilaç sanayine yönelik bölgeler gibi).

h. Sadece üretilen mal ve hizmetleri değil, aynı zamanda ülkemizin elinde bulundurduğu imkanları ve mevcut potansiyeli de pazarlamak için, uzun vadeli, kapsamlı ve yoğun bir tanıtım programı uygulanmalıdır. Bu çerçevede, yatırım ortamının tanıtımını üstelenecek bir "*İhracat ve Yatırım Promosyon Ajansı*" kurulmalıdır. Bu ajans, yabancı sermayeyi bir devlet politikası olarak benimsemiş hemen bütün ülkelerde olduğu gibi, yabancılara ülkemizdeki ihracat ve yatırım ortamını, sağlanan imkanları tanıtacak, yatırımcıları yönlendirecek ve destekleyecek bir ajans olarak kurulmalıdır.

1. *İhracat ve Yatırım Promosyon Ajansı* hedef olarak belirlediği sektörlerle yönelik olarak, ABD'nin belli başlı iş ve finans merkezlerinde (eski büyük merkezlerden ziyade, yeni yükselen bölge ve şehirler) bürolar açarak, hizmeti müşterinin ayağına kadar götürmelidir. Bu bürolar, hedef sektörlerde, bölgelerindeki şirketler arasından Türkiye'ye yatırım yapmasını arzuladığı hedef firmaları belirlemeli ve bunla-

ra yönelik aktif pazarlama yapmalıdır. Bu büroların sayısı, personeli ve bütçesi konusunda muhafazakar olunmaması gerekmektedir. Zira, diğer başka ülkeler örneklerinde olduğu gibi, bu bürolar her yıl yapacakları harcamanın yüzlerce kat fazlasını, ülkeye çekeceği bir tek yatırım ile karşılamış olacaktır.

i. Kamu kurumlarınca ülke dışında görevlendirilen profesyonel kadroların daha etkin kullanımı da son derece önemlidir. Buna göre, protokol hizmetleri ya da bulunulan ülkenin standart ekonomik verilerini içeren bilgi ve raporlar üzerinde çalışılması yerine, ikili ilişkilerde gelinilen nokta, yapılması gerekenler ve özel sektör birimleri ile yürütülen somut çalışmalara göre personel verimliliği değerlendirilmelidir.

j. Her yıl önceden tespit edilecek bir program çerçevesinde ABD'nin muhtelif bölge ve eyaletlerine yönelik, belirlenmiş sektörler ağırlıklı road-show'lar düzenlenmeli, hedeflenen Amerikan şirketlerinin ülkemizde yatırım yapmaları için müşteriye özel tanıtım ve görüşmeler yapılmalıdır. Bu Amerikan şirketlerine, tanıtımın yanı sıra, yer seçimi, kuruluş ve teşvik aşamalarında yardımcı olunmalı, yatırım tamamlanıp çalışmalarına tam anlamıyla başlayıncaya kadar bu desteğe devam edilmelidir.

k. ABD'de, ülkemize yönelik yazılı ve görsel enstrümanlar yanında, elektronik ortamın kullanılması suretiyle yoğun tanıtım faaliyetlerinin yürütülmesi de önemlidir. Bu kapsamda, örneğin, faaliyet alanlarına göre sıralanmış firma listelerinin olduğu bir internet alanı tesisi halinde, bu sayfanın, ABD işletmelerinin ülkemize yönelik mal alımı, satımı ya da ortaklık kurma amaçlı çalışmalarında ilk başvuru yeri olabileceği düşünülmektedir.

Firmalar arasında irtibat ve üretilen mamulün tanıtımını hedef alan çalışmalar, ticarete önem kazanmaya başlamıştır. Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın geliştirdiği "e-ticaret" ve KOSGEB'in oluşturduğu "Kobinet" sistemi bu anlamda değerlendirilebilecek önemli çalışmalardan bazılarıdır.

6.2. ABD Çıkışlı Yatırımlarda Hedef Sektörler

ABD Uluslararası Ticaret Komisyonu tarafından hazırlanan rapora göre, pazar büyüklüğü, kişi başına düşen milli gelir, yüksek Ar-Ge kapasitesi, yetişmiş işgücü, düşük ücret seviyesi, rekabetçi vergi oranları, fikri mülkiyet hakları ve sermayeyi koruyan hukuki altyapı, ulaşım maliyetleri ve teknoloji yoğunlaşması yüksek sana-

yi kollarının varlığı gibi faktörler, Amerikan dış yatırımlarının yönünü tayin etmede belirleyici olmaktadır.

ABD, Türkiye'yi, iktisadi potansiyeli yüksek, 68 milyonun üzerindeki nüfusu, sürekli büyüyen pazarı, büyüme hızına bağlı olarak artan alım gücü, coğrafi konumu nedenleriyle Ortadoğu, Kafkasya ve Orta Asya ülkelerine açılım merkezi, yeni teknoloji ürünlerini pazarlayabileceği ve hizmetler sektöründeki hızlı gelişimden pay alabileceği bir ülke olarak görmektedir. Ancak, daha önce belirttiğimiz nedenlerden dolayı, ülkemiz bugüne dek kendi ölçeğindeki ve konumundaki bir ekonomiden beklenen düzeyde Amerikan yabancı sermayesini çekememiş bulunmaktadır.

Önümüzdeki dönemde Avrupa Birliği'ne tam üyelik yolunda atılan adımlar yanında, ekonomik istikrarın sağlanması, özelleştirme programı, yabancı sermaye lehine siyasi niyet, hukuksal yapı, teşvik önlemleri ve iyileştirilmiş bir yatırım ortamının oluşturulması halinde, başta AB ve ABD çıkışlı olmak üzere, Türkiye'ye yönelik yabancı sermaye girişinde büyük artış olması beklenmektedir.

Nitekim, Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu tarafından yaptırılan bir çalışmaya göre, iyileştirilmiş yatırım koşullarında Türkiye'nin 2005 yılında 15 milyar \$'lık doğrudan yabancı yatırım girişi potansiyeline sahip olduğu, 10 yıllık bir sürenin sonunda ise 29-30 milyar \$'a ulaşmasının beklendiği ifade edilmektedir. Bu tahminler doğrudan yabancı yatırım girişinin GSYİH'nın 2005 yılında % 5,5 (Portekiz'in 1999 değeri), 2010 yılında ise % 8'ine ulaşacağı varsayımına dayanmaktadır.

Bu çerçevede, ABD'den Türkiye'ye çekilmesinde yarar bulunan ya da çekilebilecek öncü sektörlerin, aşağıdaki sektörler olabileceği düşünülmektedir:

- Sermaye ve teknoloji yoğun yapısı, katma değeri yüksek ürünler üreten bir sektör olarak, *kimya, özellikle de ilaç ve biyokimya sektörünün* ülkemizde yeni yatırımlara yönelmesi, iç pazar yanında Ortadoğu, Kafkaslar ve Orta Asya ülkelerine yönelik ihracat potansiyeli açısından özel önem taşımaktadır.

- Benzer şekilde, ABD şirketleri ülkemizi *hastane yatırımları ve işletmeciliği yanında, sağlık araç ve gereçleri sektöründe* Orta Asya, Ukrayna ve Rusya pazarına açılmada önemli bir merkez olarak görmekte, öte yandan Amerikan üreticileri ise distribütörlük ve ihracata dayalı ortak yatırım olanaklarını değerlendirmek istemektedir.

- Henüz büyük ölçüde ihracat kapasitesi bulunmasa da, ucuz işçilik ve mühendislik hizmetleri, AB standartlarında üretim yapabilme yeteneği ile *makine sanayi*, Amerikan yatırımlarının çekilmesi açısından mutlak suretle değerlendirilmesi gereken bir sektör olup, yapılacak üretimin ABD'ye ihraç edileceği dikey bir entegrasyon sağlanması hedeflenmelidir. Bu çerçevede, özel ilgi gösterilmesi gereken dalların başında, dövme ve döküm sanayi, elektrikli makine sanayi, özellikle de tekstil makineleri yer almalıdır.

- Ülkemiz ile gelişmiş ülkeler arasındaki teknolojik farkın kapatılmasında büyük önem taşıyan ve aynı zamanda otomotiv, telekomünikasyon, savunma sanayi gibi daha birçok sektör için de sinerji yaratacak konumda bulunan *elektronik sanayinin*, ülkemizde gelişmesi için ABD yatırımları mutlak suretle özendirilmeli ve ülkeye çekilmesi için özel çaba harcanmalıdır.

- Türk Telekom'un özelleştirilmesine bağlı olarak, ülkemizde fiber optik ağlar, yerel telsiz vericileri, telefon hatları, cep telefonu, microwave ekipmanları, internet altyapısı, uydu vericileri ve istasyonları, kablolu televizyon alanında büyük yatırım ve modernizasyon imkanları açılacak olup, *telekomünikasyon hizmetleri* alanında Amerikan yatırımcıları için önemli fırsatlar bulunduğu düşünülmektedir.

- *Havacılık ve savunma sanayinde*, yerli sanayiye geliştirmeye ve ihracatı arttırmaya özel çaba gösterilmeli, bu konuda dünya lideri konumunda bulunan ABD ile savunma sanayi elektroniği, havacılık ve makine imalat sanayi konularında işbirliği ve ortak yatırımlar artırılmalıdır.

- Mevcut sorunlarına çözüm getirilmesi, girdi maliyetlerinin rekabetçi düzeye çekilmesi, gerekli teşviklerin sağlanması halinde, *Türk gemi inşa ve onarım sektörünün* Amerikan gemi yapım ve onarım ithalat pastasında pay alabilecek duruma geleceği gözardı edilmemelidir.

- Son yıllarda Türk *müteahhitlik sektörü* firmalarının uluslararası piyasalarda kazandığı tecrübe sonucu, iki ülke inşaat firmalarının *telekomünikasyon, petrol dağıtımı, enerji ve altyapı projelerine* ortaklaşa katılmaları Amerikan yatırımlarının ülkemize çekilmesi açısından önemli bir unsurdur. Bu bağlamda, Türk ve Amerikan inşaat firmalarının başta *Afganistan'ın yeniden yapılandırılması süreci* (ulaşım, elektrik, su, telekomünikasyon, sağlık, altyapı alanları) ve *Ortadoğunun yeniden imarı* olmak üzere, üçüncü ülkelerde eşsiz işbirliği imkanları bulunmaktadır. Ayrıca, Orta Asya petrollerinin Akdeniz'e taşınması ve petrol boru hatları projeleri de ortak işbirliği alanları olarak öne çıkmaktadır.

- Ülkemizde *enerji üretimi, dağıtımı, doğalgaz ve petrol boru hatları* alanlarında ABD firmaları ile büyük yatırım ve işbirliği olanakları mevcut olup, bunların yanında, Orta Asya, Kafkaslar ve Ortadoğu'daki enerji yatırımları için Türk ve Amerikan şirketlerinin önünde önemli işbirliği fırsatları bulunduğu düşünülmektedir.

- Başta su arıtma, katı atık temizleme, çevreye duyarlı sanayiler konuları olmak üzere, ABD şirketleri için ülkemizde *çevre teknolojileri ve hizmetleri* sektöründe ciddi bir yatırım imkanı bulunduğu düşünülmektedir.

- ABD'de *eğitim* yapan 12.000'i aşkın lisans ve lisans üstü öğrenci olduğu göz önünde bulundurulduğunda, iki ülke arasında eğitim alanında geniş bir işbirliği potansiyeli bulunduğu açıktır.

- Bir diğer önemli işbirliği ve yatırım alanı olan *turizm* alanında, ortak yatırımlar, sağlık, din, yat turizmi gibi alternatif turizm imkanlarının yaratılması, işbirliğinin güçlendirilebileceği alanlardan sadece bir kaçıdır.

- *Bankacılık, sigortacılık ve bireysel emeklilik* ise önümüzdeki dönemlerde gelişme göstermesi beklenen diğer önemli alanlar olup, ülkemiz ekonomik performansındaki gelişmeye bağlı olarak *portföy yatırımlarının* da artması beklenmektedir.

- Önümüzdeki dönemde, Amerikan perakende satış sektöründe çalışan mağaza zincirlerinin ülkemizde yatırım yapmaları, sektörde artan rekabet yanında, yeni Türk ihraç kalemlerinin ABD pazarına girmesi, istikrarlı ve büyük ölçekli alımlar yapılması gibi konularda olumlu sonuçlar sağlayacaktır.

6.3. Ticari İlişkileri Geliştirmek İçin Çerçeve

Daha önceki bölümlerde açıklandığı üzere, ABD ile mevcut ticari ilişkilerin hızla geliştirilerek arzu edilen seviyeye yükseltilmesi yönünde, firma ve sektör bazında yapılacak çalışmalara ilave olarak, hükümetler arası ikili bazda yapılacak bazı anlaşmalar ya da ABD yönetiminin tek taraflı yasal düzenlemeleri ile, yepyeni ufuklar açılacak ve imkanlar yaratabilecektir. ABD ile mevcut ticaret ilişkilerinin daha da geliştirilmesi amacıyla önümüzdeki dönemde ABD ile yürütülecek görüşmelerde, izlenmesi gereken genel strateji, sağlanacak tek taraflı yasal düzenlemeler ve yapılacak ikili anlaşmalara ilişkin öneriler ise şu şekilde sıralanabilir:

a. Türkiye, ABD'nin AB'ye uyguladığı ticaret rejimi yerine, bizim açımızdan hem daha adil hem daha avantajlı olan ABD'nin diğer aday ülkelere uyguladığı ti-

caret rejimini aynen talep etmelidir. Bu durumda, hem Türk tekstil ve hazır giyim ürünlerine uygulanan kotaların ortadan kalkması sağlanmış olur, hem de ihracat ürünlerimiz GPS çerçevesinde gümrük vergisi muafiyetinden yararlanmaya bir süre daha devam etme imkanına sahip olabilir. Üstelik ABD yetkilileri, her fırsatta Türkiye'nin AB ile bütünleşmesini savunmakta ve son aylarda bu konudaki somut desteğini de açıkça ortaya koymaktadır. Türkiye, ABD ile olan ticari sorunlarını çözmek amacıyla, önce sorunları AB ile masaya yatırmalı, bunun için Türkiye-AB-ABD ticaret temsilcileri arasında bir üçlü toplantı yapılmasını talep etmelidir. Konuyla bağlantılı olarak yeni DTÖ müzakereleri ve yapılacak STA görüşmelerinde AB ile Türkiye arasında kurumsal işbirliği sağlanması için, Türkiye ve AB Ticaret Bakanları arasında yakın bir işbirliği tesis edilmelidir.

b. Türkiye ile ABD arasında GPS'nin konsolidasyonuna dayanan bir düzenleme yapılması gündeme getirilebilir. Bilindiği üzere, AB ve ABD gibi gelişmiş ülkeler gelişme yolundaki ülkeler (GYÜ) ile en az gelişmiş ülkeler için farklı rejimler uygulamaktadır. ABD sisteminde tekstil ve konfeksiyon, demir-çelik hassas sektörler olduğu için, Türkiye'nin de aralarında yer aldığı GYÜ'lere karşı ciddi bir taviz bulunmamaktadır. Yalnızca, Türkiye'ye "terör ile mücadele" kapsamında EAGÜ veya diğer Orta Amerika ülkelerine sağlanan tarzda bazı kolaylıklar tanınması istenebilir ve bu çerçevede, ülkemize GPS tavizlerinin kapsamının geliştirilmesi talebi üzerinde yoğunlaşılabilir. Ülkemiz için önemli olan bazı yeni ürünlerin GPS kapsamına alınması, eskiden kapsamda olup da çıkarılan bazı ürünlerin yeniden sisteme dahil edilmesi, ülkemiz açısından GPS sistemi dışına çıkarılmadaki rekabet ihtiyacı limitlerinin kaldırılması, yasal bir düzenleme gerekmeksizin Yönetim tarafından sonuçlandırılabilir taleplerdir. Kısaca söylemek gerekirse, Türkiye'nin ABD'den talep etmesi gereken, ikili bir anlaşmadan ziyade sanayi ürünleri itibarıyla tek taraflı tavizlerdir.

c. Daha önceki bölümlerde değinildiği üzere, Nitelikli Sanayi Bölgeleri konusunda ABD Temsilciler Meclisi'nde kabul edilen yasa tasarısında, tekstil, hazır giyim, ayakkabı, deri giyim ve deri eşya ile ABD Başkanı tarafından hassas olarak nitelenecek sektörlerin NSB kapsamında gümrük muafiyetinden yararlanamayacağı hususu yer almaktadır. ABD, başta bilgi teknolojisi (IT) ürünleri olmak üzere teknoloji yoğun ürünlerin bu programdan yararlanarak, ülkemize sermaye ve teknoloji transferine öncü olmasını istemektedir. Ancak, bu ürünler ITA anlaşması kapsamında gümrük vergisi oranları önemli ölçüde düşürülmüş ürünlerdir. Nitekim, yasa

kapsamı dışında tutulan hassas ürünlerde efektif koruma % 13,3 iken, diğer tüm ürünlerde bu oran % 1,2'dir. Bu nedenle, TOBB, TUSİAD, TİM ve TGSD öncülüğünde çok sayıda sektör temsilcisi itiraz edip, anılan yasanın bu hali ile çekilmesini isterken, elektronik, otomotiv ve bilişim sektörleri temsilcileri NSB'nin hayata geçirilmesinin ülkemiz ekonomisine olumlu katkıda bulunacağını ifade etmektedir. Bu çerçevede, yasa tasarısına "hassas sektörlerde vergi muafiyetinden yararlanabilmek için minimum ABD girdi kullanımının zorunlu olabileceği (örneğin % 5 ila 10 arasında)" şeklinde bir ilave yapılması için, ABD yönetimi nezdinde vakit geçirmeksizin girişimde bulunulmalıdır. Bunun başarılması halinde, ABD yönetimi kısa vadede ülkemizin ekonomik olarak sıkıntı yaşadığı bir dönemde önemli bir destek sağlamış olacak, ayrıca ülkemizin AB'ye tam üyeliğe hazırlanmasına katkıda bulunmuş olacaktır. Diğer taraftan, NSB'lere ülkemize teknoloji transferi için bir fırsat gözüyle bakılmalı, teknoloji yoğun sektörlerle önem verilmeli, ABD'den Ar-Ge amaçlı mali destek ve uzman değişimi, özellikle bilişim sektörü konusunda destek çabasına girilmelidir.

d. AB Kopenhag Zirvesi'ni takiben bugün itibariyle geline aşamada, ABD ile gerçekleştirilecek olası bir serbest ticaret anlaşması, gümrük birliğinden vazgeçmek anlamına gelecektir. Avrupa Birliği tam üyeliğine aday ülke konumundaki Türkiye'nin gümrük birliğinden vazgeçmesinin ticari ve ekonomik ilişkilerin gerilemesine neden olacağı ve gerilemenin de ötesinde tam üyelik perspektifi ile çelişki yaratacağı açıktır. Bu ise, toplumun % 70-75'i tarafından desteklenen tam üyelik hedefine odaklanmış ülkemizin pozisyonunu çok yanlış bir noktaya yönlendirecektir. Nitekim, tam üyelik yönünde diğer 12 aday ülke, en geç 2004 ve 2007 yıllarında üye olmak üzere hızla ilerlemekte; Türkiye ise, henüz müzakerelere başlamamış olması nedeniyle sürekli vakit kaybetmektedir. Ancak, unutulmamalıdır ki, gümrük birliği Türkiye açısından büyük bir avantaj yaratmaktadır. Malların serbest dolaşımı, rekabet, fikri ve sınai mülkiyet hakları, gümrük birliği, dış ekonomik ilişkiler vb. konu başlıklarında Türkiye'nin gümrük birliği ilişkisi nedeniyle mevzuat uyumu açısından kaydettiği ilerleme, katılım müzakerelerinin daha hızlı tamamlanmasında önemli ölçüde belirleyici olacaktır. ABD ile bir serbest ticaret anlaşması imzalamak için gümrük birliğinden vazgeçilmesi halinde, tam üyelik hedefinin de öngörülemeyecek bir geleceğe ertelenmiş olacağını unutmamak gerekmektedir.

Sonuç olarak, Kongre'ye sunulan NSB yasa tasarısında "minimum ABD girdi kullanımının zorunluluğu" ile hassas sektörlerde vergi muafiyetinden yararlanılma-

sını sağlayacak bir değişiklik için çaba harcanmalı, Türkiye’de QIZ kuruluş hazırlık çalışmaları bir an önce tamamlanmalı, bu husus ABD ve İsrail sermayesi ve teknolojinin ülkemize çekilmesi için bir fırsat olarak değerlendirilmelidir. Ülkemizden yapılan tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatına uygulanan kotaların bir an önce kaldırılması için AB devreye sokulmalı ve "mekik diplomasisi" başlatılmalıdır. Ancak bu imkanın yaklaşık 2 yıllık kısa vadeli bir imkan yaratacağı unutulmamalıdır. Türkiye ile ABD arasında yapılacak görüşmelerden AB her aşamada haberdar edilmeli, ABD ile AB arasındaki transatlantik sürece, Türkiye’nin etkin katılımı sağlanmalıdır. ABD ile Türkiye arasındaki her türlü ticari ilişkinin, tam üyelik sürecine destek olunması temin edilmelidir.

6.4. ABD’ye İhracatın Artırılması İçin Yapılması Gerekenler

Özelde ABD pazarına, genelde diğer tüm pazarlara yönelik ihracatın hızlanarak artırılması için, kamu sektöründeki kurum ve kuruluşlar arasında, benzer şekilde kamu ile özel sektör kuruluşları arasında dengeli, sağlıklı ve sürekli bir dayanışma ve işbirliğine ihtiyaç olduğu yadsınamaz bir gerçektir. Bu amaçla, bir yandan devletin yapması gerekenler olduğu gibi, bir yandan da özel sektörün, meslek kuruluşlarının yerine getirmesi gereken hususlar bulunmaktadır. ABD gibi dünyanın en gelişmiş ve büyük pazarında başarılı olabilmek için tüm bu unsurları içeren, kamu ve özel sektörün birlikte oluşturacakları, kapsamlı, orta ve uzun vadeli, bir strateji oluşturulması gerekmektedir.

"Devletten neler beklemeliyiz ?"

Bu noktada, "devletten neler beklemeliyiz" sorusuna cevap aranırken unutmamalıyız ki, ülkemizin GATT ve DTÖ sübvansiyonlar anlaşmasına taraf olması yanında, AB ile mevzuatın uyumlaştırılması çerçevesinde yatırım ve ihracata yönelik devlet yardımlarında yapılan değişiklikler sonucu, ihracatçımıza performansına dayalı olarak özel bir yardım (teşvik) sağlanması mümkün bulunmamaktadır. Bu itibarla, devletin rolü, makro planda özel sektör faaliyetleri için dünya örneklerine uygun ortamı sağlamak, ABD ile ilişkileri geliştirmeye yönelik hukuki alt yapıyı yaratmak (yaratılabilecek ticari avantajlar ile ikili ve tek taraflı düzenlemeler yukarıda açıklanmıştır) ve enformasyon, eğitim, yayın, tanıtım konularında yardım şeklinde olacaktır.

Bu çerçevede, makro planda devletin yapması gerekenler, bir yandan kur politikası (ileriye görmede çok önemli bir unsur olarak karşımıza çıkmaktadır.) sanayinin ihracata yönelmesini teşvik edici bir işlev görürken, bir yandan da bu politi-

kanın ithalatın haksız bir şekilde yerli rakiplerine karşı avantaj sağlamasına engel olacak bir seviyede oluşması, yatırımların özellikle imalat sanayi yatırımlarının teşvik edilerek, sermaye yoğun ve ileri teknoloji içeren sanayi malları üretimi ve ihracatının özendirilmesi, Eximbank'a yeterli ve düzenli kaynak akışının sağlanması, sanayiciye enerji, hammadde, vergi, iş gücü maliyetleri, ulaşım gibi temel yük ve girdilerin rakipleri ile eşit şartlarda sağlanması, hususlarıyla sınırlı kalmaktadır.

Bunlara ilave olarak, Devlet, sanayici ve ihracatçı firmalara:

a. Teknik, diplomatik ve hukuki destek,

- Türk ihracatçısının ABD pazarında karşılaştığı, kota, anti dumping, anti sübvansiyon, gıda normları gibi sorunlarda yardım edilmesi, bunların çözümü için yerinde, ivedi ve etkin bir destek sağlanması,
- Firmalar açısından karşılanması güç olan masrafların karşılanması ve destek olunması (avukat ya da danışman masrafları gibi),

b. Pazarla ilgili bilgilerin analizi ve bilgi sağlanması,

- Pazardaki eğilimler ve spesifik ürün ve sektörlerdeki gelişmelerin analizi; pazarın sunduğu imkanlar konusunda bilgilendirilmesi,
- ABD hükümeti tarafından yayımlanan ekonomi, ticaret ve piyasa ile ilgili bilgilerin derlenmesi ve analizi, açılan ihalelerin tespiti ve teklif hazırlayan firmalara yardım sağlanması, off-set imkanlarının araştırılması,
- Amerikan ve rakip ülkeler malları ile Türk mallarının üretim maliyetlerinin analizi ile, hava, deniz ve diğer ulaştırma ücretleri, liman imkanları ve diğer konularda bilgi sağlanması,
- Türk ihraç ürünlerinin üretiminde kullanılabilecek ABD girdilerinin, fiyatlarının ve temin imkanlarının araştırılması,
- Ülkeyi, ekonomiyi ve sektörü tanıtıcı kitapçık ve broşürler hazırlanması,
- ABD şirketlerine yönelik İngilizce ve sürekli yenilenen elektronik ortamlar oluşturulması,

c. İhracatta Devlet Yardımları,

- DTÖ ve AB normlarına uygun İhracatta Devlet Yardımlarının etkin kullanımının sağlanması,

- ABD pazarına yönelik özel programların hazırlanması (örneğin ofis, mağaza, depo desteğinin veya fuar sergi desteğinin ABD için daha etkin ve kullanılabilir hale getirilmesi),
- ABD’de internet ve e-ticaretin rolü ve önemi nedeniyle, firmalara ve kuruluşlara web sayfası kurulması (web design) ve e-ticareti destekleyici programlar hazırlanması, bunların teşvik edilmesi,

d. Finansman ve garanti programları,

- Eximbank kredilerinin kapsamının ve etkinliğinin artırılması,
- Eximbank garanti ve sigorta programlarının genişletilmesi ve maliyet yükünün azaltılması,
- ABD’ye ihracatın çoğunluğunun gemi ile yapılması zorunluluğu nedeniyle, daha uzun süreli kredi programları sunulması,

e. Firmaları bir araya getirme ve buluşturma (match-making) imkanı,

- Türkiye’nin sanayi ve ihraç ürünlerinin ABD’ye tanıtılmasına yardımcı olunması,
- Önceden belirlenen programlar çerçevesinde üst düzey yetkililerin başkanlığında (Bakan, Müsteşar vb.) ABD’ye ticaret heyetleri organize edilmesi; konferanslar, toplantılar ve ikili görüşmelerde bulunulması (her seferinde ABD’nin yeni bölgelerinde 3-4 eyalete yönelik özel paket programlar),
- Fuar ve sergi organizasyonlarına sponsorluk edilmesi, bu konuda mali destek sağlanması,
- Firmalar arası görüşmelere arabuluculuk edilmesi,

f. Eğitim,

- ABD pazarına özgü eğitim seminerleri ve toplantı organizasyonu,
- Özel sektör meslek kuruluşlarının ABD pazarı konusunda faaliyetlerinin yönlendirilmesi,
- ABD’li benzer meslek kuruluşları ile temaların teşvik edilmesi,

g. Temsilcilik ve alım ofisi açılması,

- ABD’li mağaza zincirlerinin (department store, supermarket, diğer özellikli mağaza zincirleri) Türkiye’de temsilcilik, alım ofisi, hatta mağaza açmalarının teşvik edilmesi,

yoluyla destek ve yardım sağlanabilir.

Tüm bu amaçlarla, konuyla ilgili devlet kurumları, başta Dış Ticaret Müsteşarlığı olmak üzere, yurt dışındaki Ticaret Müşavirlikleri, Gümrük Müsteşarlığı merkez ve taşra teşkilatı, Türk Eximbank, İGEME, hatta Büyükelçiliklerimiz bir devlet dairesi gibi değil, birer danışman gibi, ihracatçıya yardımcı, iş adamına destek sağlayıcı yönde çalışmalıdır.

"Özel sektör neler yapmalı?"

ABD pazarının uzaklığı, dağıtım ve satış kanallarının yapısı, ölçeklerin büyüklüğü, bu hususların KOBİ niteliğindeki firmalar üzerinde yarattığı psikolojik etkiler göz önünde bulundurulduğunda, ihracatçı firmalarımızın ABD pazarına yönelik pazarlama, tanıtım, fuar/sergi organizasyonu faaliyetlerinde sektör meslek kuruluşlarına özel bir takım görevler düştüğüne inanılmaktadır. Zira, ABD pazarında en önemli iki unsur olan fiyat ve kalitenin uygun olması yanında, ambalaj, zamanında teslim, tanıtım, reklam gibi konulara yeterli önem verilmesi halinde, pek çok sektör ve üründe pazarda rekabet şansımızın bulunduğu açıktır.

Diğer taraftan, pazarın yapısı, alıcıların niteliği, siparişlerin büyüklüğü (örneğin hazır giyim sektöründe Avrupa pazarında adet ile olan siparişlerin benzerleri, Amerikan piyasasında düzine ile verilmektedir; 10.000 adet t-shirt siparişi yerine 10.000 düzine t-shirt) gibi hususlarda Avrupa pazarından büyük farklılıklar göstermesi nedeniyle de, ihracatçı firmalarımızın ABD pazarına yönelik çabalarını Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) ya da Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) kanalıyla organize bir şekilde yapmalarında; bu kuruluşların hammadde, finansman, sigorta, ulaştırma konusunda sağlayacakları avantajlar yanında, tecrübe ve birikimlerinden yararlanmalarında fayda bulunmaktadır.

Bu çerçevede, ABD pazarına yönelik olarak meslek kuruluşları ve sanayici ihracatçı firmalarımız tarafından yapılabilecekler sırayla aşağıda sıralanmaktadır:

- a. Her düzeyde profesyonel meslek kuruluşunun ABD'li karıştları ile diyalog ve işbirliğinin kurulması ve geliştirilmesi (örneğin Amerikalı derneklerin yıllık toplantılarının Türkiye'de yapılmasının sağlanması), ortak faaliyetler düzenlenmesi,
- b. Üyelerine daha iyi hizmet verebilmek amacıyla Türk meslek kuruluşları tarafından ABD'de temsilcilik ve show room açılması (TUSİAD Washington Temsilciliği gibi), faaliyette bulunulması,
- c. Küçük ve orta boy firmaların kendi başlarına bu pazara girmelerinin güçlüğü nedeniyle, SDŞ ve DTSS'ler kanalıyla ABD'ye ofis, show room ve mağaza açımına ağırlık verilmesi, bunlar kanalıyla etkin pazarlama yapılması,
- d. Firma yetkililerinin yılda en az bir kez ABD'ye iş seyahatleri gerçekleştirerek, müşterileri ile biraraya gelmeleri yanında, pazardaki gelişmeler, yeni ürünler, rakipler, teknoloji konularında kendilerini yenilemeleri,
- e. KOBİ niteliğindeki firmaların fuar ve sergilere (özellikle ihtisas fuarları) katılımlarının arttırılması (bu konuda da meslek kuruluşları ve SDŞ'ler etkin rol oynayabilirler),
- f. Elektronik ticaret ve internet kullanımının yaygınlaşması, firmaların İngilizce web sayfası oluşturmalarının sağlanması,
- g. ABD'li firmalarla şirket evlilikleri ve ortaklıklar kurma konusunda aktif girişimlerde bulunulması,
- h. ABD'li danışmanlık ve halkla ilişkiler şirketlerinin profesyonel hizmetlerinden yararlanılması,
- i. Yatırım kararlarından önce ABD girdisinin alternatif analizinin yaptırılması (Gümrük vergisi dezavantajı bulunmasına rağmen),
- j. ABD Eximbank tarafından sağlanan cazip koşullu kredi ve garanti programlarından, benzer şekilde ABD Tarım Bakanlığı tarafından verilen kredilerden yararlanılması,
- k. Pek çok sektörde ABD'li firmalar ile "production sharing" (üretim paylaşımı) yoluyla en azından üretimin bir kısmının ülkemizde gerçekleştirilmesi ni sağlayacak arayışlarda bulunulması,

- l. Farklı standartlar, teknik kurallar, elektrik voltajı, sağlık normları gibi nedenlerle bugüne kadar ABD'ye ihracatta başarılı olunmayan sektörlerde, bu pazara yönelik üretim bandı arayışında bulunulması,
- m. Yerli hammadde tedarikinin yeterli olmadığı ve ithal girdi ile çalışan sektörlerde ABD orijinli hammadde tedariki imkanlarının araştırılması (özellikle kotası olmayan ya da dolmayan hazır giyim kategorilerinde).

6.5. ABD Pazarında Rekabet Şansı Olan Sektörler

1980 sonrası dışa açılma döneminde ülkemiz ihracat alanında hiç de yadsınmayacak bir tecrübe edinmiştir. Türk sanayisi tarafından üretilen, otomobilden buzdolabına, gemiden bilgisayar parçalarına kadar binlerce kalem, Rusya Federasyonunun en ücra köşelerinden Güney Afrika Cumhuriyetine, Kanada'dan Hong Kong'a kadar tüm pazarlarda beğeni ile satın alınmakta ya da üretimde girdi olarak kullanılmaktadır.

Türk sanayisinin halihazırdaki yapısı, mevcut kapasitesi, sahip olduğu altyapı, ulaştığı teknoloji seviyesi, kazandığı iş tecrübesi ve müteşebbis yeteneği, ABD pazarında mevcut ihracat seviyesinin çok üzerinde bir piyasa payına sahip olabileceğini göstermektedir. Bunu yaparken, ABD pazarında mevcut olduğumuz sektörlerde yapılması gerekenler yanında, bugüne kadar bu büyük pazara hiç girmemiş pek çok yeni sektör ve üründe de yapılabilecek şeyler bulunmaktadır. Bu noktada, iki ülke arasındaki uzaklık ulaştırma maliyetlerini yükselten önemli bir unsur olarak ortaya çıkmakta ve pek çok mal ve sektör için ABD ile yapılan ihracatta rekabet gücünü azaltıcı rol oynamaktadır.

Türk sanayisi bugünkü yapısı ile üretim ve ihracatta ancak belli bir seviyede artış sağlayabilir. Bu gelişmenin istenilen seviyede ve sürekli kılınabilmesi için, Türk sanayinde yeni yatırımlar ile kapasitenin artırılması zorunlu bulunmaktadır. Katma değeri yüksek ve ileri teknoloji içeren ürünlerin üretimi yoluyla Türkiye'nin ihracat yelpazesi genişletilmeli, bunun için de ABD'den teknoloji transferine özel önem verilmeli, İrlanda ve Singapur gibi ülkelerin Amerikan ileri teknoloji şirketlerini ülkelerine çekmek ve tesislerini geliştirmek için yaptıkları iyi analiz edilmelidir. Ayrıca, yüksek katma değer ve teknoloji ürünleri ihracatında uzmanlaşmış bir ülke olan İsrail ile NSB'de teknoloji ortaklıkları kurulmalıdır.

- *Tarımsal ürünler ve işlenmiş gıda sanayinde*, tütün, kuru kayısı, incir, fındık gibi geleneksel ürünlerin yanında, işlenmiş meyve ve sebze (turşu, salça, reçel, biber, konserve, meyve ve sebze suyu, kurutulmuş ve dondurulmuş

ürünler vb.), şekerleme, pastacılık ürünleri, zeytinyağı, makarna, kuru baklagiller, baharatlar, şarap ile dünyada giderek talebi artan organik tarım ürünlerinde, işletme ölçeklerinin verimli hale getirilmesi, çağdaş tekniklerin kullanılması ve piyasa ile ilgili kapsamlı ve sürekli çalışmalar yapılması halinde, ABD'ye ihracatta yeni imkanlar sağlanabileceği veya piyasa payımızın artabileceği düşünülmektedir.

- *Endüstriyel mineraller sektöründe*, işlenebilir ekonomik rezervlere sahip bulunduğumuz bor mineralleri, kromit, manyezit, işlenmiş mermer, granit ve diğer dekoratif taşlar, ponza taşı ve çimentoda ihracat ve piyasada rekabet şansının yüksek olduğu düşünülmektedir.
- ABD'ye yönelik ihracatın yaklaşık % 50'sini oluşturan *Tekstil ve Hazır Giyim sektöründe*, önümüzdeki dönemde giderek artacak rekabet göz önünde bulundurularak, kısa vadede pamuk yanında yünlü, suni elyaf, keten, rami, ipek gibi alternatif elyaflardan mamul, kotasız mallara; orta ve uzun vadede ise, İtalyan stratejisine benzer politikalar uygulayıp ucuz tekstil ürünleri üretim ve ihracatından kurtularak, pazarın üst dilimlerine hitap eden, moda, marka ve katma değeri yüksek mallara yönelinmelidir. Bunu başarmak için, yerli tasarımcılar desteklenmeli, onlara Fransız ve İtalyan modaevlerinde çalışmalarını için staj imkanları sağlanmalıdır. İstanbul şehri Paris, Milano gibi uluslararası moda faaliyetlerine ev sahipliği yapmak üzere desteklenmelidir. İtalyan, Fransız ve Alman modaevleri ile Nitelikli Sanayi Bölgeleri'nde üretim ve sonra ABD'ye gümrüksüz ihracat yapacak ortak yatırımlar oluşturulmalıdır. Tekstil sektöründe ise, yarı mamul mal satışı yerine, kendi markası ile imal edilmiş ev tekstili, döşemelik, perde, aksesuar, gibi tüketiciye yönelik nihai mal satışına ağırlık verilmelidir.
- Son yıllarda, ucuz ve düşük kaliteli üretimden katma değeri yüksek, kaliteli, moda ve dizaynı ön plana çıkaran ürünlere kaymış olan *Deri giyim eşyası, aksesuar ve diğer şahsi deri ürünleri sektörünün*, ucuz ve düşük kaliteli Uzak Asya ürünleri ile pahalı ve kaliteli Avrupa ürünleri arasında, pazarda rekabet şansının bulunduğu düşünülmektedir. Bu amaçla, hazır giyim sektörüne benzer şekilde bu sektörde de pazarın üst dilimlerine hitap eden, moda, marka ve katma değeri yüksek mallara yönelinmelidir.
- Sektörde yaşanan tüm bu olumsuzluklara ve ithalata karşı alınan tedbirlere rağmen, ABD pazarında son iki yıldır payını artıran *demir ve çelik ürünleri*

sanayinin, boru ve tüpler, soğuk hadde sac, nervürlü inşaat demiri, çelik çubuk-filmaşın, soğuk haddelenmiş çelik ürünleri gibi muhtelif ürünlerde ihracat şansının oldukça yüksek olduğu değerlendirilmektedir.

- Benzer şekilde, son yıllarda Türk müteahhitlik sektörünün uluslararası başarılarına paralel olarak, yüksek kalitede, uluslararası standartlarda üretim yapan ve dış pazarlarda büyük başarılar yakalayan *inşaat malzemeleri ve birkavut ürünleri* (yer ve duvar kaplamaları, plastik borular, elektrik devresi tertibatları, kablolar, vb.) sektörünün de ABD pazarında rekabet şansının bulunduğu açıktır.
- Dünyanın önde gelen seramik üreticilerinden birisi olan ve son yıllarda yapılan yeni yatırımlarla kapasitesini artırarak, teknolojisini yenileyen ülkemiz *seramik sanayinin*, yer ve duvar kaplama, mutfak, banyo, lavabo ve aksesuarlar gibi çeşitli ürünlerde, ABD pazarında ciddi bir rekabet şansına sahip olduğu düşünülmektedir. Sektördeki firmalarımızın münferit çabalar yerine, ABD pazarında toplu bir şemsiye altında pazarlama, tanıtım ve benzer faaliyetleri sürdürmesinde yarar bulunmaktadır.
- Benzer şekilde, Türk *cam sanayi* son yıllarda kazandığı teknoloji seviyesi, kapasitesi, tecrübesi ve pazarda oluşturduğu müşteri ilişkileri ile ABD pazarında rekabet şansı en yüksek sektörlerden birisi olarak görülmekte ve ayna, cam ev eşyası, aksesuar, cam kaplar ve muhafazalar ihracat şansı yüksek ürünler olarak değerlendirilmektedir.
- *Beyaz eşya sektörü*, son yıllarda yapılan yatırımlarla ölçek ekonomisine ulaşarak teknolojisini yenilenmiş ve başta AB pazarı olmak üzere ihracatta belli bir başarı sağlamış bulunmaktadır. Sektörün bazı segmentleri itibarıyla rekabet şansının bulunduğu düşünülmekte olup, ABD pazarının teknik gereksinimleri, standartları, tüketici tercihleri göz önünde bulundurularak, yatırım, üretim ve satış planlamasında bulunulmalıdır.
- Yüksek kapasitesi, geniş ürün yelpazesi ve uluslararası standart düzeyi ile, yerli sanayine ve dış pazarlara mal sağlayan otomotiv yan sanayinin, sınırlı da olsa bazı aksam ve parçalarda (far, balata, akü, ses ve ışık düzenleri, aksesuar, oto döşeme) ABD piyasasına ihracat şansının bulunduğu yadsınamaz bir gerçektir. Önümüzdeki dönemde modern ve teknolojik arabalar için üretilen yüksek teknoloji parçalarda (kompüter chip, hava yastığı ve diğer güvenlik sistemleri gibi) uzmanlaşmaya ağırlık verilmelidir.

- ABD pazarına yönelik ihracatta son yıllarda en büyük atılım yapan sektör, hiç şüphesiz altın kolye ve bilezik başta olmak üzere *mücevherat sektörüdür*. Sektör ulaştığı üretim seviyesi ve kalitesi, kazandığı tecrübe, kurduğu müşteri ilişkileri, pazarda örgütlenme (firma ve mağazalar açma) ile önümüzdeki dönemde en fazla gelişme göstermesi beklenen sektör konumuna gelmiş olup, yıllık yaklaşık 5 milyar \$'a ulaşan ithalat pastasından aldığı payı artırması beklenmektedir.

6.6. Son Söz

Her ne kadar her iki ülke birbirlerini "Stratejik Ortak" olarak tanımlamış olsalar da, Truman doktrininden bu yana yaklaşık 50 sene geçmiş olmasına rağmen, iki NATO ortağı arasındaki askeri ve güvenlik ilişkileri, hâlâ Türk Amerikan ilişkilerini belirleyici konumdadır. 11 Eylül'de yaşanan trajik olaylar ve sonrasında Amerika'nın Türkiye'ye yönelik ilgisi, her iki taraf için de çok büyük bir fırsatı önümüze sermektedir. Nitekim, bu olaylar sonrasında Müslüman aleminde ABD'ye karşı oluşan önyargının kırılması için, ABD Türkiye'ye farklı bir gözle bakmaya başlamıştır. Türkiye bulunduğu çok önemli coğrafya içinde, en gelişmiş ve demokratik ülke olarak, tüm Müslüman alemi için örnek alınabilecek bir modeldir. İşte bu modelin başarılı olması için Türkiye'nin çabalarına ekonomik anlamda destek olunması gerekmektedir.

Türk-Amerikan ilişkileri, geçmişte olduğu gibi önümüzdeki dönemde de savunma- güvenlik boyutlu ve savunma sanayi ağırlıklı ticari ilişkiler ile sınırlı kaldığı takdirde, bu ilişkinin çok sağlıklı bir şekilde gelişemeyeceği açıktır. Toplumun her kesiminin üzerinde uzlaştığı Avrupa Birliği'ne tam üyelik hedefinden uzaklaşmadan, iki ülke arasındaki ilişkilerin sağlam ve kalıcı temeller üzerine oturtulması için, ekonomik alanda artık ciddi adımlar atılması gerekmektedir.

Bu noktada bir hususu açıklığa kavuşturmakta fayda bulunmaktadır. Son zamanlarda, ülkemizde, Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne girişini destekleyenler ile ABD ve İsrail'e yaklaşmasını destekleyenler arasında bir tartışma yaşanmaktadır. Oysa ki her ikisi tamamıyla ayrı ilişkilerdir. İngiltere, bunun en iyi örneğini oluşturur. Bir AB üyesi olarak, 60 yılı aşkın bir süredir bu özel ilişkiyi sürdüren İngiltere, şüphesiz ABD'nin en güçlü stratejik ortağıdır. Türkiye'nin de, AB ya da ABD'yi diğerine tercih etmesi için bir neden ya da ihtiyaç bulunmamaktadır. Her ikisi de Türkiye'nin geçmişinde çok önemli bir yere sahip olmuştur ve geleceğinde de son derecede önemli rol oynayacaklardır.

Bu aşamada, Türk-Amerikan ekonomik ve ticari ilişkilerinin geleceği açısından ABD yönetimi tarafından atılması gereken adımlar büyük önem ve öncelik taşımaktadır. Dünyanın en büyük ekonomisi ve pazarı olan ABD, Türkiye ile ekonomik ve ticari ilişkilerini geliştirmek için artık somut ve hızlı adımlar atmak zorundadır. Bu konudaki adımların pek çoğu, Amerikan Kongresinin onayını bile gerektirmeyen idari kararlardan ibarettir. Diğer taraftan, Kongre tarafından Başkan'a verilen yetki ile bazı ticari konularda (STA müzakereleri gibi) ne denli hızlı adımlar atılabildiği de son aylarda görülmüş bulunmaktadır. Diğer taraftan, yok denecek seviyede olan ülkemize yönelik ABD yatırımlarının da önümüzdeki dönemde artırılması için, ABD yönetiminin ciddi desteğine ve teşviğine ihtiyaç duyulmaktadır.

Türkiye ise, ekonomik olarak istek ve önceliklerini gayet açık bir şekilde belirleyip, bunun gereği olan altyapıyı ciddiyetle hazırlamalı, gerekli politikaları benimsemeli ve kararlı bir şekilde Amerikalı muhatapları ile biran önce masaya oturmalıdır. Aynı zamanda, özel sektör ile sıkı bir işbirliği içerisinde, ABD pazarına daha fazla ihracat yapmak ve bu ülkeden daha fazla yatırım çekmek için ülke içinde yapılması gerekenler konusunda samimi ve hızlı adımlar bir an önce atılmalıdır. Ciddi bir strateji ve gerekli ön hazırlıklar ile başlatılacak olan bu süreç, ayrıca ciddi bir izleme ile pekiştirilmelidir. Türkiye'nin atması gereken bir diğer önemli adım ise, öncelikle kendi içinde başlattığı reformlara aynı kararlılıkla devam etmesidir. Bu çerçevede, AB'ye tam üyelik yolunda atacağımız her adım, IMF destekli program çerçevesinde alacağımız her tedbir ve uygulama, ABD ile olan siyasi, bundan daha önemlisi ekonomik ve ticari ilişkilerin gelişmesine ve hızlanmasına katkıda bulunacaktır.

Bir dünya gücü olan ABD'nin her alandaki rakipsiz konumu ve ağırlığı dikkate alındığında, bu ülkenin global stratejilerinde Türkiye'nin önemli bir yer tutması, ülkemiz için bir şans olarak değerlendirilmelidir. Önemli ve gerekli olan husus, bu ilişkiyi Türkiye lehine daha çok geliştirecek strateji ve politikaların bilinçli bir şekilde benimsenmesi ve uygulanmasıdır. Zira, ilişkilerin bugüne kadar arzu edilen seviyeye çıkamamasında, ABD tarafı kadar Türk tarafının da payı olduğu tartışılmaz bir gerçektir. Türkiye, ikili ilişkilerde geçmişte kendi payına düşen çalışmaları yapamamış, rol ve önemini yeteri kadar ortaya koyamamış ve ilişkinin kendi lehine sonuçlar verecek şekilde gelişmesi için gereğince talepkar olamamıştır. Ümit edelim ki, önümüzdeki dönemde bu hatalar bir kez daha tekrarlanmaz ve gerek iki ülke, gerekse tüm dünyanın zenginliği ve mutluluğu için bu adımlar bir an önce atılır ve meyvelerini verir.

KAYNAKÇA

- Abdullah Akyüz, "Türk-Amerikan İlişkileri Üzerine Gözlemler" Eylül 2002.
- Avrupa Birliği Komisyonu İstatistikleri.
- ABD Çalışma Bakanlığı İstatistikleri.
- ABD Nüfus Bürosu Ticaret İstatistikleri.
- Amerikan–Türk Konseyi (ATC) 2002 Yıllık Toplantısı Komite Raporları, Mayıs 2002.
- American – Turkish Council (ATC), Annual Report 2001
- Baker, Donelson, Berman & Caldwell, "Access to the US Market, A Legal and Policy Guide", April 1997, Washington DC.
- Bruce Stokes, "The Challenge to Lead US Global Responsibilities in the 21st Century", Committee for Economic Development, Washington DC. 1999.
- Bülent Şahinalp "Nitelikli Sanayi Bölgeleri (QIZ) Çözüm mü?, Yoksa Başlangıç mı?", Made in Turkey Dergisi", Ankara, Mart / Nisan 2002 sayısı.
- Can Fuat Gürseler & M. Faruk Demir "Dünyada Çok Taraflı Denge ve Türkiye İçin Yakın Gelecek" İstanbul Ticaret Odası Yayınları, No.2002/20.
- Christopher Conte & Albert R. Karr, "An Outline of the US Economy", US State Department, 2000.
- Congressional Research Service, The Library of Congress, "US International Trade: Data and Forecast", Washington DC, 22 May 2002.
- Congressional Budget Office, "A CBO Study; The Budget and Economic Outlook: An Update" Washington DC, August 2002.
- Cynthia A. Beltz, "The Foreign Investment Debate", Opening Markets Abroad or Closing Markets at Home? The AEI Press, Washington DC, 1995.
- Çiğdem Kılıçkaya, "Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması (NAFTA)", Dış Ticarete Durum Dergisi, Eylül 2002.
- Devlet İstatistik Enstitüsü tarafından yayımlanan dış ticaret istatistikleri.
- Devlet Planlama Teşkilatı "Avrupa Topluluklarını Kuran Temel Anlaşmalar" cilt I,

Ankara, Ağustos 1993.

- Devlet Planlama Teşkilatı "Ankara Anlaşması ve Katma Protokol" cilt II, Ankara, Ağustos 1993.
- Devlet Planlama Teşkilatı "Avrupa Birliği İlişkileri Özel İhtisas Komisyonu Raporu" Ankara, 2000.
- Devlet Planlama Teşkilatı "Deri ve Deri Mamulleri Sanayi Özel İhtisas Komisyonu Raporu".
- Devlet Planlama Teşkilatı "Madencilik Özel İhtisas Komisyonu Raporu".
- Devlet Planlama Teşkilatı "Elektrik Makineleri Sanayi İhtisas Raporu 2000".
- Devlet Planlama Teşkilatı Sektör Raporları.
- Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Türkiye Dış Ticaret Stratejisi" Ağustos 2002.
- Dış Ticaret Müsteşarlığı "Türkiye Ekonomisi ve Dış Ticareti Raporu".
- Dış Ticaret Müsteşarlığı, "ABD Ülke Raporu", Temmuz 2002.
- DEİK-Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu Türk-Japon İş Konseyi "Türkiye'nin Yabancı Sermaye Ortamının Değerlendirmesi, Engeller-Öneriler", İstanbul, Aralık 2000.
- DEİK-Dış Ekonomik İlişkiler Kurulu, Türk-Amerikan İş Konseyi'nin muhtelif raporları.
- Edward Gresser, "A Middle East Trade Policy to Win the Peace", Progressive Policy Institute, Washington DC, January 2002.
- Edward Gresser, "A New US Trade Relationship with Turkey", Progressive Policy Institute, Washington DC, September 2002.
- Eric Sundström, "Trade Developments in the European Union", Progressive Policy Institute, Washington DC, October 2002.
- Erkan Çakıroğlu, "ABD ile Bir Serbest Ticaret Anlaşması", 4 Şubat 2002.
- European Commission, "Market Access Sectoral and Trade Barriers Database, United States", Brussels, 18.12.2001.
- European Commission, "Report on Unites States Barriers to Trade and Investment

2001", Brussels, July 2001.

- Foreign Investment Advisory Service, International Finance Corporation and the World Bank (FIAS) "Turkey : A Diagnostic Study of Foreign Direct Investment Environment" February 2001.
- Grace Chomo, "Free Trade Agreements between Developing and Industrialized Countries Comparing the US-Jordan FTA with Mexico's Experience under NAFTA" Office of Economics, International Trade Commission, Working Paper No 2002-01-B, January, 2002.
- Hazine Müsteşarlığı "Yabancı Sermaye Genel Müdürlüğü 2001 yılı Raporu" Ankara, 2002.
- Haluk Nuray, "ABD ile Türkiye arasında Tercihli Ticaret Olasılıkları ve AB", Şubat 2002.
- Heinz Kramer, "Avrupa ve Amerika Karşısında Değişen Türkiye", Timaş Yayınları, İstanbul, Eylül 2001.
- Helzi Noponen, Julie Graham and Ann R. Markusen, "Trading Industries Trading Regions", The Guilford Press, New York London, 1993.
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), "ABD Genel Preferanslar Sistemi - GSP Kılavuzu", Ankara, 2002.
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), "ABD Ülke Profili", Ankara.
- İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi (İGEME), "Sektör Raporları".
- Insight Turkey, April-June 2002, Volume. 4 No. 2.
- International Monetary Fund (IMF), "World Economic Outlook" Washington DC, September 2002.
- International Monetary Fund (IMF), "USA Country Report No. 02/165", Washington DC, Ağustos 2002.
- International Monetary Fund (IMF), "Turkey Country Report No. 02/166", Washington DC, Ağustos 2002.
- İstanbul Sanayi Odası, "Elektronik ve Telekomünikasyon Sektörü Raporu", Yayın No 2001/17, 2001.

- İzzet Fehmi Güneş, "Türkiye ile Kuzey Amerika Ülkeleri Arasındaki Ticari İlişkiler", Boğaziçi Üniversitesi Vakfı Kampüs A.Ş. Ocak 2002.
- Jeff Faux. "Rethinking the Global Economy", Viewpoints, Economic Policy Institute, Washington DC, 2002.
- Judith M. Dean (July 2002) "Do Preferential Trade Agreements Promote Growth? An Evaluation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act" Office of Economics Working Paper No 2002-07-A US International Trade Commission.
- OECD, "Economic Outlook", Paris, 2002.
- OECD, "Trends and Recent Developments in Foreign Direct Investment", Directorate for Financial, Fiscal and Enterprise Affairs, September 2002.
- Office of the US Trade Representative , "A Guide to the United States Generalized System of Preferences", Washington DC, March 1999.
- Office of the US Trade Representative, "America and the World trade Organization", Washington DC.
- Office of the US Trade Representative, "Annual 'Special 301' Report on Global Intellectual Property Protection", Washington DC, April 30, 2002.
- Office of the US Trade Representative, "Comprehensive Report of the President on U.S. Trade and Investment Policy Toward Sub-Saharan Africa and Implementation of the African Growth and Opportunity Act", Washington DC, May 2001.
- Office of the US Trade Representative, "Fourth Report to Congress on the Operation of the Caribbean Basin Economic Recovery Act", Washington DC, December 31, 2001.
- Office of the US Trade Representative, "NAFTA at Eight", Washington DC, 2002.
- Office of the US Trade Representative, "National Trade Estimate Report 2002", Washington DC, 2002.
- Office of the US Trade Representative, "Operation and Effect of the NAFTA", Washington DC, 1997.
- Robert B. Zoellick, "Statement by Robert B. Zoellick, US Trade Representative

before the Committee on Ways and Means of the US House of Representative", February 7, 2002.

- Robert B. Zoellick, US Trade Representative "American Trade Leadership: What is at Stake", The Institute for International Economics, September 24, 2001.
- Robert B. Zoellick, "Bringing Down the Barriers", Financial Times, New York, July 26, 2002.
- Sedat Laçiner, "ABD- İngiltere; Özel Bir İlişki", Avrasya Dosyası, Yaz 2000 cilt: 6 sayı: 2.
- Serdar Kumbaracı, "Türkiye-ABD Tercihli Ticaret Görüşmelerine İlişkin Bazı Değerlendirmeler", 21 Şubat 2002.
- Stephen Gill & David Law, "The Global Political Economy", Harvester and Wheatsheaf, New York, 1988.
- Stephen D. Cohen, Joel R. Paul, Robert A. Blacker, "Fundamentals of US Foreign Trade Policy", Economics, Politics, Laws and Issues, Westview Press, Colorado, USA, 1996.
- Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TUSİAD), "Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2000-I", Kasım 2000, Yayın No. 2001-11/288.
- Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TUSİAD), "Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2000-II ve 2001-I", Ağustos 2001, Yayın No. 2001-08/307.
- Türk Sanayici ve İşadamları Derneği (TUSİAD), "Sektörel Durum Analizi Sorunlar ve Çözüm Önerileri 2001-II", Mayıs 2002, Yayın No. 2002-05/320.
- Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, "ABD-İsrail-Türkiye Nitelikli Sanayi Bölgeleri", TOBB, TIM, TUSİAD, Ağustos 2002.
- Türkiye ve ABD arasında imzalanan muhtelif anlaşma, protokol ve mutabakat zabıtları.
- United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD), "World Investment Report 2000: Foreign Direct Investment and the Challenge of Development", United Nations, New York, 2000.
- US Department of Commerce, "Direct Investment Positions for 2001: Country and Industry Detail, Survey of Current Business", BEA, July 2002.

- US Department of Commerce, "Foreign Direct Investment in US", Bureau of Economic Analysis (BEA).
- US Department of Commerce, "Operations of US Multinational Companies, Survey of Current Business", BEA, March 2002.
- US Department of Commerce, "US Direct Investments Abroad, Operations of US Parent Companies and their Foreign Affiliates", BEA, 1997.
- US Department of Commerce, "US Industry and Trade Outlook 2000", May 2001.
- US Department of State, "2002 Country Reports on Economic Policy and Trade Practices", Bureau of Economic and Business Affairs, March 2002.
- US Department of State, "Washington File" International Information Program, muhtelif basın açıklamaları.
- US International Trade Commission, "Assessment of the Economic Effects on the US of China's Accession to the WTO", September 1999 Publication 3229.
- US International Trade Commission, "The Direct Effects of Trade Liberalization on Foreign Direct Investment; A Partial Equilibrium Analysis", Office of Economics Working Paper, October 2001.
- US International Trade Commission (USITC), "Effects of Significant Import Restraints", Washington DC, July 2002.
- US International Trade Commission, "Examination of U.S. Inbound and Outbound Direct Investment", Office of Industries, Washington DC, January 2001 Publication 3383.
- US International Trade Commission, "The Impact of the Caribbean Basin Economic Recovery Act", Washington DC, Publication 3447, September 2001.
- U.S. International Trade Commission, "The Impact on the US Economy of Including the United Kingdom in a Free Trade Arrangement with the United States, Canada and Mexico", Publication 3339, August 2000.
- US International Trade Commission, "Production-Sharing Update: Developments in 2001", Office of Industries, Washington DC, July 2002.
- United States International Trade Commission, "Shifts in US Merchandise Trade 2001" Investigation no. 332-345.

- US International Trade Commission, "Recent Trends in U.S Services and Trade 2002 Annual Report", May 2002, Publication No. 3514.
- US International Trade Commission, "US Trade and Investment with Sub-Saharan Africa", Washington DC, December 2001 Publication 3476.
- US & Foreign Commercial Service and US Department of State, "Turkey- Country Commercial Guide FY 2002", 2002.
- US Industry and Trade Outlook 2000, US Department of Commerce and International Trade Administration.
- Washington Büyükelçiliği Ticaret Müşavirliği muhtelif raporları.
- Walter Adams, "The Structure of American Industry, 8th Edition", Macmillan Publishing Company, New York, 1990.
- World Bank, "World Development Indicators 2001", Washington DC, 2002.
- World Economic Forum, "World Competitiveness Report", Geneva, October 7, 2001.
- World Economic Forum, "The Lisbon Review 2002/2003 - The Assessment of Policies and Reforms in Europe", Geneva. 2002
- World Trade Organization (WTO) Trade Policy Review Body, "Review of the United States", Geneva September 19, 2001.