T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

GÜNEY KORE AB-STA ANLAŞMASININ TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÜZERİNE YANSIMALARI

Yüksek Lisans Tezi

Adalet Büşra ÖZEN
1370Y75101

İstanbul, 2016

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
DIŞ TİCARET ENSTİTÜSÜ
ULUSLARARASI TİCARET ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI TİCARET YÜKSEK LİSANS PROGRAMI

GÜNEY KORE AB-STA ANLAŞMASININ TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÜZERİNE YANSIMALARI

Yüksek Lisans Tezi

Adalet Büşra ÖZEN
1370Y75101

Danışman: Doç. Dr. İ. Kahraman ARSLAN

İstanbul, 2016

T.C. İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ

T.C.
İSTANBUL TİCARET ÜNİVERSİTESİ
.....DIŞ TİCARET..... ENSTİTÜSÜ

YÜKSEK LİSANS TEZİ ONAY FORMU

.....ULUSLARARASI TİCARET.....

Anabilim Dalı .....ULUSLARARASI TİCARET.....

yüksek lisans programı 1370475101..... numaralı öğrencisi ...ADALET BÜŞRA ÖZEN..... "...GİZNEM KORE ...AB – STA ANLAŞMASININ TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÜZERİNE YANSIMALARI" başlıklı tez çalışması jürimiz tarafından Yüksek Lisans Tezi olarak kabul edilmiştir.

TEZ DANIŞMANI : DOÇ.DR. KAHRAMAN ARSLAN .....

JÜRİ ÜYESİ : DOÇ.DR. EİZEN YILDIRIM .....

JÜRİ ÜYESİ : YRD.DOÇ.DR. MUSTAFA C. ALTUNEL .....

İstanbul Ticaret Üniversitesi DIŞ TİCARET Enstitüsü Yönetim Kurulu'nun 23./05./2016 Tarih, 2016../58.. sayılı kararı ile onaylanmıştır.

ENS.FR.Y20 04.08.2015

GÜNEY KORE AB-STA ANLAŞMASININ
TÜRK HAZIR GİYİM SEKTÖRÜ ÜZERİNE YANSIMALARI

Özet

Günümüz uluslararası ticaretinin kural ve sınırlarını Dünya Ticaret Örgütü belirlemektedir. DTÖ'nün altyapısı Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması'na (GATT) dayanmaktadır. Serbest ticaret anlaşmaları da GATT'ın "En Çok Kayrılan Ulus Kuralının" istisnasını oluşturmaktadır. Bu istisna sayesinde DTÖ üyesi ülkeler, üçüncü ülkeler ile serbest ticaret anlaşması yapabilmektedir. Bu anlaşmalar ülkelerin dış ticaret hacmini yükseltmekte ve siyasi olarak da ülkeleri birbirlerine yakınlaştırmaktadır.

Bu çalışmada, dış ticaret kavram ve politikaları ile serbest ticaret anlaşmaları incelenmiş olup AB'nin G. Kore ile gerçekleştirdiği STA'nın Türkiye hazır giyim sektörü üzerine yansımaları incelenmiştir. Bu bağlamda, AB ve Türkiye'nin gerçekleştirmiş olduğu STA'ların nedenleri ve taraf ekonomilerine etkileri araştırılmıştır. Bu amaçla Türkiye ve G.Kore hazır giyim sektörleri incelenmiş ve her iki ülkenin hazır giyim sektörü dış ticaret verileri baz alınarak değerlendirilmeye çalışılmıştır.

Anahtar Kelimeler: DTÖ, GATT, Serbest Ticaret Anlaşmaları, AB-Güney Kore STA, Hazır Giyim

Abstract

World Trade Organization, sets the rules and limitations of today's international trade. WTO is based on The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Free trade agreements has been the exception of GATT's "Most-Favoured-Nation Rule". With this exception, the member countries of the WTO able to make free trade agreements with third countries. These agreements, increase foreign trade volume of the countries' and politically make closer to each other.

In this study, the concept of free trade agreements with foreign trade and politics are examined and will be review the reflections of EU-South Korea FTA on Turkish apparel sector. In this context, the causes of EU and Turkey's free trade agreements and their effects were investigated on the economical basis. For this reason, Turkish and South Korean apparel sector has been invested and both countries apparel sector has been compared based on their foreign trade statistics.

Keywords: WTO, GATT, FTA, EU-South Korea FTA, Apparel

İçindekiler

Sayfa No.

ÖZET .....İV

ABSTRACT V

İÇİNDEKİLER ..... **V**
TABLO LİSTESİ ..... **Vİİİ**
ŞEKİL LİSTESİ ..... **X**
KISALTMA LİSTESİ ..... **Xİ**
GİRİŞ **1**
1. DIŞ TİCARET POLİTİKALARI VE SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI **3**
1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Dış Ticaret Politikaları 3
1.2. Dış Ticaret Politikasının Amaçları 3
1.2.1. Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi 4
1.2.2. Dış Rekabetten Korunma 4
1.2.3. Ekonomik Kalkınma 4
1.2.4. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi 5
1.2.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi 5
1.2.6. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması 5
1.2.7. Hazineye Gelir Sağlamak 6
1.2.8. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma 6
1.2.9. Otarşi 6
1.2.10. Sosyal ve Siyasal Nedenler 6
1.3. Dış Ticaret Politikasının Araçları 7
1.3.1. Gümrük Tarifeleri 7
1.3.2. Tarife Dışı Kısıtlamalar 7
1.3.3. Karşılıklı Ticaret 7
1.3.4. İhracatın Özendirilmesi 8
1.4. Dış Ticaretin Geliştirilmesinde GATT ve DTÖ'nün Rolü ve Önemi 8
1.4.1. GATT'ın Temel İlkeleri 8
1.4.2. Dünya Ticaret Örgütü Yapısı ve Amaçları 11
1.5. Küreselleşme ve Bölgeselleşme Eğilimlerinin Dış Ticaret Politikası Üzerindeki Etkileri 13
1.5.1. Ekonomik Birleşme ve Bütünleşmeler 13
1.5.2. Bölgesel Ticaret Anlaşmaları 13

1.5.3. Serbest Ticaret Anlaşmaları 14
1.5.4. Serbest Ticaret Bölgeleri 14
1.5.5. Gümrük Birliği 14
1.5.6. Ortak Pazar 14
1.5.7. Ekonomik Birlik 15
1.5.8. Tam Ekonomik Birleşmeler 15
2. TÜRK DIŞ TİCARET POLİTİKALARI İÇİNDE SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ YERİ VE ÖNEMİ 16
2.1. Kavramsal Olarak STA'lar 16
2.1.1. STA Tanımı ve Fonksiyonu 16
2.1.2. Bölgeselleşme ve STA'lar 17
2.1.3. STA'ların Ekonomik Beklentileri 21
2.1.4. STA ile Gümrük Birliği Arasındaki Farklar 22
2.2. STA'ların DTÖ Bakımından Statüsü ve Dış Ticaretteki Yeri 22
2.2.1. STA'ların Statüsü ve Yeri 22
2.2.2. Taraf Devletlerin Yükümlülükleri 24
2.3. Türk Dış Ticaret Politikaları İçinde STA'ların Yeri ve Önemi 24
2.3.1. Türkiye'nin STA Yapma Nedenleri 24
2.3.2. Türkiye'nin Taraf Olduğu STA'lar ve Özellikleri 25
2.3.3. Türkiye'nin STA Girişiminde Bulunduğu Ülkeler 48
2.4. AB Gümrük Birliği Çerçevesinde Yapılan STA'lar 49
2.4.1. AB'nin İmzaladığı STA'ların Genel Özellikleri 50
2.4.2. AB'nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı STA'ların Türk Ekonomisi ve Dış Ticaretindeki Etkisi 53
2.4.3. Türkiye'nin AB STA'larına Dahil Olma Nedenleri 58
2.4.4. AB STA'larının Ortaya Çıkardığı Zorluklar ve Çözüm Yolları 59
3. TÜRK VE GÜNEY KORE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN MUKAYESESİ 61
3.1. Türk ve G. Kore Hazır Giyim Sektörü 61
3.1.1. Hazır Giyim Sektörünün Tanımı ve Kapsamı 61
3.1.2. Dünyada Hazır Giyim Sektörünün Durumu 62

3.1.3. Türkiye'de Hazır Giyim Sektörünün Durumu 66
3.1.4. G.Kore'de Hazır Giyim Sektörünün Durumu 73
3.2. Türk ve G. Kore Hazır Giyim sektörünün Çevre Analizi 76
3.2.1. Ekonomik Çevre Faktörleri 76
3.2.2. Teknolojik Çevre Faktörleri 78
3.2.3. Sosyo Kültürel Çevre Faktörleri 80
3.2.4. Yasal ve Politik Çevre Faktörleri 80
3.3. AB – G.Kore STA'sının Türk Hazır Giyim Sektörüne Yansımaları 81
3.3.1. Türkiye – AB Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi 81
3.3.2. AB – G.Kore Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi 83
3.3.3. Türkiye – G.Kore Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi 84
3.4. Türk Hazır Giyim Sektörünün Gelecek Hedefleri 85
SONUÇ 88
KAYNAKÇA 93

TABLO LİSTESİ

Sayfa No.

Tablo 1. Türkiye-EFTA Ülkeleri Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 26
Tablo 2. Türkiye-İsrail Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 27
Tablo 3. Türkiye-Makedonya Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 29
Tablo 4. Türkiye-Bosna-Hersek Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 31
Tablo 5. Türkiye-Filistin Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 32
Tablo 6. Türkiye-Tunus Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 33
Tablo 7. Türkiye-Arnavutluk Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 35
Tablo 8. Türkiye-Fas Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 36
Tablo 9. Türkiye-Suriye Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 37
Tablo 10. Türkiye-Mısır Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 40
Tablo 11. Türkiye-Gürcistan Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 41
Tablo 12. Türkiye-Karadağ Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 42

Tablo 13. Türkiye-Şili Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 43
Tablo 14. Türkiye-Sırbistan Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 44
Tablo 15. Türkiye-Ürdün Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 45
Tablo 16. Türkiye-Mauritius Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 46
Tablo 17. Türkiye-Güney Kore Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 47
Tablo 18. Türkiye-Malezya Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar) 48
Tablo 19. Hazır Giyim Sektörünün Bazı Ekonomilerdeki İthalat Rakamları, 1990-2014 (Milyon Dolar ve Yüzde) 63
Tablo 20. Hazır Giyim Sektörünün Bazı Ekonomilerdeki İhracat Rakamları, 1990-2014 (Milyon Dolar ve Yüzde) 63
Tablo 21. Türkiye'nin Ülkeler Bazında Hazır Giyim İthalatı (1000 ABD $) 67
Tablo 22. Türkiye'nin Ülkeler Bazında Hazır Giyim İhracatı (1000 ABD $) 68
Tablo 23. Tekstil ve Hazır Giyim Sektörleri Temel Göstergeleri 70
Tablo 24. G. Kore Ürün Bazında İhracat Rakamları 74
Tablo 25. G. Kore Ürün Bazında İthalat Rakamları 74
Tablo 26. G.Kore Üretim ve Tekstil Sektörü İstihdam Rakamları (2013) 74
Tablo 27. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İhracat Rakamları (1990-2014) 75
Tablo 28. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İthalat Rakamları (1990-2014) 75
Tablo 29. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü Ticaret Dengesi 76
Tablo 30. Türkiye-AB Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro) 81
Tablo 31. AB-G.Kore Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro) 83
Tablo 32. Türkiye-G.Kore Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro) 84

ŞEKİL LİSTESİ

Sayfa No.

Şekil 1. Dünyada Başlıca Tekstil ve Hazır giyim İhracatçıları (2014, milyar dolar)..... 65
Şekil 2. Yıllara Göre İstihdam Endeksi (2010=100)..... 71

KISALTMA LİSTESİ

AB	: Avrupa Birliği
ABD	: Amerika Birleşik Devletleri
AET	: Avrupa Ekonomik Topluluğu
ANDEAN	: AND Milletler Topluluğu
AKÇT	: Avrupa Kömür Çelik Topluluğu
APEC	: Asya-Pasifik Ekonomik Ortaklığı
ASEAN	: Güneydoğu Asya Uluslar Birliği
BTA	: Bölgesel Ticaret Anlaşmaları
STA	: Serbest Ticaret Anlaşmaları
DTÖ	: Dünya Ticaret Örgütü
GATT	: Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GATS	: Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması
MFN	: En Çok Kayırılan Ülke
FTA	: Serbest Ticaret Bölgesi
IMF	: Uluslararası Para Fonu
WTO	: Dünya Ticaret Örgütü
LAFTA	: Latin Amerika Serbest Ticaret Birliği
EFTA	: Avrupa Serbest Ticaret Birliği
CARIFTA	: Karayipler Serbest Ticaret Birliği
NAFTA	: Kuzey Amerika Ülkeleri Serbest Ticaret Anlaşması
MERCOSUR	: Güney Amerika Ortak Pazarı
LAIA	: Latin Amerika Entegrasyon Topluluğu
CARICOM	: Karayip Ortak Pazarı
TTA	: Tercihli Ticaret Anlaşması
TÜİK	: Türkiye İstatistik Kurumu

GTİP : Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu

GSYİH : Gayri Safi Yurt İçi Hasıla

GİRİŞ

Dış ticaret, mal ve hizmetlerin uluslararası platformda alınması ve satılması işlemidir. Dış ticaret bir ülkenin ekonomik yönden gelişmesine, millî gelirinin artmasına, ülkeler arası ilişkilerinin iyileşmesine, ülkelerin tanıtımına büyük katkıda bulunmaktadır. Uluslararası ticarette ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması önemli hedefler arasındadır. Ülkelerin bu hedeflere ulaşmak için aldıkları kararlar ve tedbirler dış dış ticaret politikasını oluşturur. Gerçekleştirilen uluslararası ticaretin tarafların ekonomilerine zarar vermemesi adına bir takım kurallar çerçevesinde yürütülmektedir. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerin gelişmiş ülkeler karşısında rekabet şansı olmadığından dolayı devletler yerli sanayiciyi korumak adına ithalat yasakları, yüksek vergiler, kota ve çoklu kur sistemi gibi politikalara başvurabilmektedir. Gelişmekte olan ülkelerde yerli sanayiyi korumak adına önlemler alınabileceği gibi dışa açık bir politika izlenerek ihracatın özendirilmesi de söz konusu olabilir. Dışa kapalı bir politika izleyerek ülkenin tam anlamıyla kendi kendine yetecek bir politika izlemesi imkansızdır. Bu daha önce Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkeleri tarafından denenmiş olsa da başarısızlıkla sonuçlanmıştır. Devletlerin dış ticarete müdahale etmek için kullandıkları dış ticaret politikası araçlarının arasında başta gümrük tarifesi olmak üzere tarife dışı kısıtlamalar, karşılıklı ticaret ve ihracatın özendirilmesi gibi araçlar uygulanmaktadır.

Daha önce korumacı bir sistemle yaklaşılan uluslararası ticaret, İkinci Dünya Savaşı'ndan sonraki yıllarda küreselleşmeye başlayan dünya sayesinde yerini Serbest Ticareti benimseyen bir anlayışa bırakmıştır. Bu anlayış doğrultusunda ülkeler arasındaki tarife ve tarife dışı engeller kaldırılarak serbest ticaret adına ilk anlaşma olan GATT Anlaşması imzalanmıştır. GATT kapsamında sekiz adet tarife turu yapılmış ve ticaretin önündeki engellerin kaldırılmasında önemli mesafeler kaydedilmiştir. Son tur olan Uruguay turu, en kapsamlı tur olarak değerlendirilmektedir. Uruguay müzakereleri sonucunda GATT kurumsal bir yapıya kavuşturularak Dünya Ticaret Örgütü kurulmuştur. Dünya Ticaret Örgütü ile birlikte yalnızca mal ticareti değil hizmetler ticareti ve fikri ve sınai haklar da

ticarete konu olmuştur. Ancak DTÖ'nün günümüz koşullarının ihtiyaçlarına cevap verememesi sonucu ülkeler arasında ikili anlaşmalar yapılmaya başlanmıştır. Bu ikili anlaşmalardan en yaygını Serbest Ticaret Anlaşmalarıdır. İkili anlaşmalar ile hem taraf ülkelerin menfaatleri doğrultusunda ticaret arttırılacak hem de üçüncü ülkelere karşı bireysel düzenlemelerini sürdürmelerine izin verilerek bağlayıcılık ortadan kaldırılacaktır. Serbest Ticaret Anlaşmaları, Dünya Ticaret Örgütü'ne üye ülkeler arasında "en çok kayırılan ulus" kuralının temel istisnasını oluşturmaktadır. En çok kayrılan ulus ilkesine göre DTÖ üyesi bir ülke, diğer DTÖ üyesi ülkelere karşı gümrük tarife oranları ve diğer ekonomik ve ticari önlemlerde herhangi bir ülkeye tanıdığından daha az avantaj sağlayamamaktadır. Serbest Ticaret Anlaşmaları ile taraf ülkeler sadece kendi aralarındaki dış ticareti kolaylaştırmayı amaçlamaktadır. Anlaşmalarda diğer ülkelerle olan ticari ilişkilerini kısıtlayan bir durum yoktur. Öyle ki taraflar arasında Serbest Ticaret Anlaşması olsa dahi eğer üçüncü bir ülkeden bir malı ithal etmek daha ucuz ve kolaysa tabii ki ucuz ve kolay olan ülkeden alım yapmak tercih sebebi olacaktır. Dış Ticaret tamamen ülkenin kendi inisiyatifi ve çıkarları doğrultusunda gerçekleşecektir.

Türkiye AB ile gerçekleştirmiş olduğu gümrük birliği anlaşması nedeni ile üçüncü ülkelere karşı AB ile ortak dış ticaret politikası yürütmek zorundadır. Dolayısı ile AB'nin STA gerçekleştirdiği ülkeler ile Türkiye'de STA gerçekleştirmek durumundadır. Hem bu zorunluluk sebebi ile hem de globalleşen dünyaya ayak uydurmak amacı ile üçüncü ülkeler ile STA imzalamaya başlamış ve hali hazırda 18 ülke ile STA'sı bulunmaktadır. AB Gümrük Birliği'ne uyum politikası çerçevesinde 13 ülke ile STA müzakereleri yürütülmektedir.

AB imzaladığı Serbest Ticaret Anlaşmaları ile kendi çıkarlarını göz önünde bulundururken Türkiye'nin AB'ye tam üyeliği söz konusu olmadığından üçüncü ülkeler ile gerçekleştirilen müzakerelerde söz sahibi olmaması nedeniyle Türkiye haksız rekabet ile karşı karşıya kalmakta ve kendi çıkarlarını gözetememektedir. AB'nin bu haksız rekabeti önleyebilmek adına alabileceği kararlar olmakla birlikte henüz böyle bir uygulama yoluna gitmeyi tercih etmemektedir.

1. DIŞ TİCARET POLİTİKALARI VE SERBEST TİCARET ANLAŞMALARI

1.1. Dış Ticaret Kavramı ve Dış Ticaret Politikaları

Kavram olarak dış ticaret; uluslararası mal ihracatı ve ithalatı ile ilgilidir ve ülke ekonomileri bakımından oldukça önemlidir. İhracat, ülkelerin kalkınmaları için gerekli olan yatırım mallarının satın alınması ve borçların ödenmesinde kullanılacak döviz girdisini sağlarken; ithalat, ülkenin kalkınması için gerekli olan yatırım mallarının elde edilmesi fırsatı sağlar. Dış ticaret ile amaç yalnızca ekonomik kalkınmayı sağlamak değildir. Ülkeler arasındaki faaliyetler arttığında hem temel ihtiyaçların karşılanması kolaylaşır hem de uluslararası barışa ve ilerlemeye yol açar.

Dış ticaret politikası, bir ülkenin dış ekonomik ilişkilerini düzenleyen önlemler bütünüdür. Dış ticaret politikalarının başında gümrük tarifeleri, ihracat teşvikleri, ithalat kotaları ve tarife dışı engeller yer almaktadır. Dış ticaret politikalarının en yaygın kullanılan aracı uzun süre gümrük tarifeleri olsa da, günümüzde her ne kadar DTÖ'nün kuralları sebebi ile faydalanmak kısıtlanmışsa da tarife dışı kısıtlamalar, ihracatı teşvik tedbirleri ve karşılıklı ticaret uygulamaları da tarifeler kadar önemlidir. Serbest ticaret koşulları ne kadar güçlü olursa olsun, uygulamada sınırlandırılmayan mal ve hizmet ticaretine rastlamak mümkün değildir. Bu nedenle serbest ticaret teorik olarak söz konusu olsa da mal ve hizmet ticaretinin esas belirleyicisi ülkelerin çıkarları olmaktadır. Ülkelerin dış ticareti kendi çıkarları doğrultusunda sınırlandırmak, özendirmek ya da dış ticaret işlemlerinin yapılış şekillerini düzenlemek amacıyla almış oldukları önlemler bütünü, dış ticaret politikasını oluşturmaktadır (Dinler,2004:501).

1.2. Dış Ticaret Politikasının Amaçları

Özellikle az gelişmiş ülkelerde hükümetler dış ticarete çeşitli sebepler ile müdahale ederek dış ticaret hacmini daraltma yoluna giderler. Bunlar ekonomik ve ekonomik olmayan sebepler olarak ikiye ayrılır.

Dış ticarete yapılan ekonomik müdahaleler; dış ödemeler bilançosunun açığının giderilmesini, yerli endüstrinin korunmasını ve ekonomik kalkınmanın sağlanmasını hedefler. Bunların haricinde piyasa aksaklıklarının giderilmesi, kendi kendine yeterlilik, kalkınma finansmanını sağlama, tekelleşmeyi önleme, istihdamı arttırma gibi ekonomik olmayan nedenler de söz konusudur.

1.2.1. Dış Ödemeler Dengesizliklerinin Giderilmesi

Az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerin en büyük problemi dış ödemeler dengesindeki açıktır. Bu ülkelerde dış ticaret politikasının amacı ithalatı kısıp ihracata teşvik etmek ve ülkeye yabancı sermaye girdisi sağlayarak dış açığı kapatmaya çalışmaktır. Dış ödemeler bilançosu açıkları elde bulunan döviz rezervlerinin tükenmesine ve yeniden borçlanma olanaklarının yitirilmesine yol açmaktadır. Bu durum dış ödemeler fazlası olan ülkelerde tam tersi işlemektedir (Öztürk, 2009:55).

1.2.2. Dış Rekabetten Korunma

Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde yeni kurulan sanayilerin gelişmiş ülkelerin olgunlaşmış sanayileri ile rekabet etme şansı yoktur. Bu doğrultuda bu ülkelerde ulusal sanayi sektörlerini yurtdışı rekabetin etkisinden korumak için ithalat yasakları, yüksek vergiler, kota ve çoklu kur uygulamaları gibi dış ticaret politikaları uygulanır. Yeni kurulan endüstriler belli bir olgunluğa ulaşıncaya kadar korunmaya ihtiyaç duyarlar. Bunun yanı sıra bazı gelişmiş ülkeler de kendi sanayilerini korumak adına, emek-yoğun sanayi ürünlerinde avantajlı olan gelişmekte olan ülkelere karşı ithalatı kısıtlayıcı önlemler aldıkları görülmektedir (Dinler, 2004:502).

1.2.3. Ekonomik Kalkınma

Kalkınmakta olan ülkelerin sanayileşme sürecinde dış ticarete müdahale yoluna gitmesi sık görülmektedir. Ayrıca ihracatın geliştirilmesi de ülke adına kalkınmanın anahtarlarından biri olabilir. Az gelişmiş veya gelişmekte olan ülkelerde ithal ikamesi gibi içe dönük bir sanayileşme stratejisi izleniyorsa dış ticaret politikasının amacı yerli endüstrinin korunmasıdır. Dışa açık bir politika izleniyorsa amaç ihracatın özendirilmesidir (Arslan,2014:42).

İthal ikamesi politikasını izleyen ülkeler tarife ve miktar kısıtlamaları ile sanayilerini dış rekabetten korumayı amaçlarlar. Dışa dönük politika izleyen ülkeler ise ihracatı özendirerek ekonomik kalkınma sağlamaya çalışırlar. Her iki durumda da ülkede yeterli dövizin olması kalkınma için tek yol olmaktadır (Öztürk,2009:57).

1.2.4. Piyasa Aksaklıklarının Giderilmesi

Yurt içinde bazı firmalar tekelleşme yoluna gitmektedirler. Ulusal ekonomide bu tekelci kuruluşların artması tüketicileri kalitesiz yerli mallarına yüksek fiyat ödemek zorunluluğu ile karşı karşıya bırakır. Bu tekelci firmaların güçlerinin kırılmasının yolu, firmaların arzını kontrol ettiği malların ithalatını kolaylaştırması ve varsa ithalat kısıtlamalarını kaldırmalarıdır (Dinler, 2004,504).

Ülke içinde herhangi bir malın piyasası tekel niteliği taşıyor ise hükümet gümrük tarife kısıtlamalarını ve diğer kısıtlamaları azaltarak iç piyasadaki rekabeti canlandırabilir. Piyasa aksaklıklarının ortadan kalkması bu tekellerin kırılmasına bağlıdır (Öztürk,2009:57).

1.2.5. Ekonominin Liberalleştirilmesi

Bu dış ticaret politikasını uygulayan ülkelerin amaçları, dış ticaret kısıtlamalarının kaldırılarak ticaretin serbestleştirilmesi ve dış ticaret kurallarına uygun olarak yönlendirilmesidir (Öztürk,2009:58). Bu şekilde ülkeler serbest dış ticarete ve karşılıklı üstünlükler kuramına göre uzmanlaşarak uluslararası işbölümünden en büyük yararı sağlamayı hedefler (Arslan,2014:44).

1.2.6. İç Ekonomik İstikrarın Sağlanması

İstihdamın arttırılmasında dış ticaret politikası araçları kullanılırsa dış ticaret ya sınırlandırılır ya da tam tersi olarak arttırılır. İstihdam azalıp işsizlik sorunu ile karşı karşıya kalındığında talebin arttırılması gerekir. Bu talep artırımında ithalatı kısıtlayıcı önlemlere başvuruluyorsa, daha önce ithal edilen malların üretimi yurtiçinde gerçekleşeceğinden istihdam artımı sağlanmış olacaktır. Fakat bu durumda bu ülkeye ihracat yapan ülkelerin, ihracatı azalacağı için o ülkelerde işsizlik sorunu ile karşılaşılmasına yol açar. İşsizlikle mücadele edebilmek için ihracatı artırma yoluna da gidilebilir. Bu durumda da ihracatın artması istihdamı da arttıracaktır (Dinler, 2004:503).

1.2.7. Hazineye Gelir Sağlamak

Devlet hazinesine gelir sağlamak adına az gelişmiş ülkeler ihracat ve ithalata ek vergiler koymaktadır. Bu vergiler, devlet hazinesinin önemli bir kısmını oluşturmaktadır.

1.2.8. Dış Piyasalarda Monopol Gücünden Yararlanma

Ülke, dış ticarette tekel konumunda olduğu herhangi bir mal üzerinde gelirlerini arttırmak istiyorsa bu ürünlerin ihracatına kota uygulayabilir. Tek üretici oldukları ürünler için ihracatı sınırlandırabilmekte veya az sayıda üreticisi bulunan ürünler için, bu ülkeler ile anlaşma yoluna da gidebilmektedirler. Bu şekilde malların fiyatı yükselecek ve dış ticaret hadleri kota uygulayan ülke lehine değişecektir (Öztürk, 2009:58).

1.2.9. Otarşi

Otarşi tam anlamıyla kendi kendine yeten bir ekonomi politikası izlenmesi, bir ekonominin tüm olarak uluslararası ticaret ve sermaye akışlarından soyutlanarak ihtiyaç duyulan her şeyin ülke içinde üretilmesine çalışılmasını ifade etmektedir (Karluk,1998:13). Ancak bir ülkenin tam anlamıyla kendi kendine yetecek bir politika izlemesi imkansızdır. Geçmişte Sovyetler Birliği ve Doğu Avrupa ülkeleri, Batılı Kapitalist ülkelere karşı bu stratejiyi uygulamaya çalışsalar da Sovyetler Birliği'nin yıkılması ile bağımsızlığına kavuşan diğer ülkeler yeniden dünya ekonomisi ile bütünleşme çabaları içine girmişlerdir (Öztürk, 2009:58).

1.2.10. Sosyal ve Siyasal Nedenler

Bazen hükümetler stratejik öneme sahip bazı malların ülke güvenliği sebebiyle ithalatını kısıtlama hatta yasaklamak gibi bir dış ticaret politikası izleyebilirler. Bunun yanı sıra dış rekabete dayanma gücü zayıf olan sektörlerde çalışan işçiler işlerini kaybetmek istemezler ve bu konuda hükümetler bazen belli bir üretici grubunu korumak amacıyla da o ürün grubuna ait mallardan alınan gümrük vergilerini yükseltebilirler. Bunun gibi ulusal güvenlik, çevre kirliliği, halk sağlığı, doğal kaynak rezervlerinin korunması gibi nedenler ile belirli malların ithali ve ihracı devlet tarafından kısıtlanabilmekte ve yasaklanabilmektedir (Seyidoğlu, 2009:141).

1.3. Dış Ticaret Politikasının Araçları

Devletlerin dış ticarete müdahale etmek için kullandıkları dış ticaret politikası araçlarının arasında başta gümrük tarifesi olmak üzere tarife dışı kısıtlamalar, karşılıklı ticaret ve ihracatın özendirilmesi gibi araçlar uygulanmaktadır.

1.3.1. Gümrük Tarifeleri

Gümrük tarifeleri malların ithalatı sırasında alınan vergilerdir. Ülkeler arasında malların serbest geçişine getirilen en önemli kısıtlamadır. Ülke için yararı olmayacağı düşünülen malların ülkeye girişini engeller. Özellikle gelişmekte olan ülkelerde yerli üreticiyi korumak amacıyla uygulanan bir yöntemdir. Gerçekleştirilen STA'lar ile son yıllarda gümrük tarifeleri önemini yitirmiştir.

1.3.2. Tarife Dışı Kısıtlamalar

Tarife dışı kısıtlamalar aynı tarife kısıtlamalarında olduğu gibi uluslararası mal alış verişlerini düzenlemek, ülke içindeki üreticileri dış rekabetten korumak veya bozulan ödemeler dengesini düzeltmek amacıyla uygulanır. Örnek olarak; miktar kısıtlamaları, tarife benzeri faktörler ve görünmez engeller gösterilebilir. Miktar kısıtlamaları, devletin direkt olarak belirli bir sayı ile sınırlandırmasıdır. Bunlar ithalat kotaları, ithalat yasaklamaları ve döviz kontrolü gibi önlemlerdir. Tarife benzeri faktörler, ithalatı pahalılaştırıp yerli üretimin karlılığını arttıran dış ticaret politikası aracıdır. Çoklu kur uygulamaları, yerli katkı oranları, ithal ikamesi endüstrilerine verilen sübvansiyonlar, vb. bu grupta yer alır. Görünmez engeller, devletin halk sağlığı, çevre korunması veya kamu güvenliği gibi nedenlerle yapmış olduğu dış ticaret sınırlamalarıdır.

1.3.3. Karşılıklı Ticaret

Karşılıklı ticaret, alıcı ve satıcı arasındaki değişimin ürün hizmet ve teknoloji transferi yoluyla gerçekleştirildiği bir işlemdir. Bu şekilde gerçekleşen ticarette nakit yerine, mal, hizmet, teknoloji transferi ve alacakların devri söz konusudur (Oktay, 2011). Büyük çoğunluğu ithalat kısıtlamalarına yönelik olan tarife dışı engeller özellikle gelişmekte olan ülkeleri karşılıklı ticaret uygulamalarına yönlendirmiştir (Seyidoğlu, 2001).

1.3.4. İhracatın Özendirilmesi

Dış ticaret politikası araçları, her zaman ithalatın sınırlandırılmasına yönelik olmaz. Amaç, bazen ihracatın ya da genel olarak döviz kazandırıcı işlemlerin özendirilmesi olabilir. İhracatın özendirilmesi kısa dönemde ihracatın ve döviz girdisinin arttırılmasına, uzun dönemde ise ülke kaynaklarının ihraç endüstrisine kaydırılmasını amaçlar (Şahin, 2001:3).

1.4. Dış Ticaretin Geliştirilmesinde GATT ve DTÖ'nün Rolü ve Önemi

1.4.1. GATT'ın Temel İlkeleri

Dünya ticaretini bir hukuk sistemine bağlama ihtiyacı, İkinci Dünya Savaşı'ndan hemen sonraki yıllarda hissedilmeye başlamış ve sürekli dünya barışı sağlamak için ekonomik işbirliğinin gerekliliği düşüncesi kabul görerek, dünya ticaretini serbestleştirmek amacıyla girişimler başlatılmıştır. Gümrük Tarifeleri Genel Anlaşması, İkinci Dünya Savaşı sonrasında ortaya çıkan ve dünya ticaretini serbestleştirme amacı taşıyan bir sistemi temsil etmektedir. Bu sistem uluslararası ticarette esas alınması gerektiğine inanılan bazı ilkelerden oluşmaktadır. Bu ilkeler, devletlerin karar almaları sırasında rehberlik eden hak ve yükümlülükleri bir çatı altında topladığından dolayı, GATT sistemine bir bütünlük kazandırmaktadır (Finlayson ve Zacher, 1993: 204).

GATT'ın amaçları, Genel Anlaşma metninin önsözünde açıklanmaktadır; tarafların hayat seviyelerinin yükseltilmesi, işsizliğin azaltılması ve tam istihdam, reel gelir ve efektif talep düzeyinde istikrarlı bir büyümenin sağlanması, üretim ve ticaretin arttırılması yoluyla ekonomik gelişmenin desteklenmesi ve dünya kaynaklarının tam kullanımının sağlanmasıdır. Bunun yanı sıra uluslararası ticarete engel getiren tüm önlemlerin kaldırılması belirtilen bu amaçların gerçekleştirilmesine katkı sağlayacağı için öncelik olarak dünya ticaretinin serbestleştirilmesi yönünde çalışılacağı belirtilmiştir.

GATT Genel Anlaşmasının, çok taraflı ticaret sisteminin uygulanması için getirdiği temel ilkeler,

- Üyeler arasında ayrımcılık yapmama ilkesi, uluslararası ticaretin tüm üye ülkeler arasında ayrım gözetmeksizin gerçekleşmesidir. Tarafların dış ticaret ilişkileri, GATT'ın birinci maddesinde yer alan "en çok kayrılan ülke" kuralı ve "ulusal işlem" kuralına göre

belirlenmiştir. En çok kayrılan ülke kuralına göre, taraf ülkelerden birinin bir diğerine sağlayacağı kolaylıklardan tüm üye ülkeler faydalanabilecektir. Bu kuralın tek istisnası ekonomik entegrasyonlardır. Ekonomik entegrasyona üye ülkeler, üçüncü ülkelere karşı GATT ilkelerine göre belirlenen tarifelerden yüksek olmaması kaydıyla, entegrasyon içi ticarette tarifeleri sıfırlayabilmektedirler. Ulusal işlem kuralına göre de bir malın kesin ithalatı gerçekleştikten sonra tüm ithal ürünlere karşı dolaylı vergiler vb. uygulamalar yoluyla yerli ürünlere fiyat ve pazar avantajı sağlamaktan kaçınılmalı, ithal ve yerli mallar arasında ayırım yapılmamalıdır.

- Koruma aracı olarak yalnızca gümrük tarifelerinin kullanılması ilkesi, tarafların gümrük vergileri dışında yerli sanayiyi korumak adına hiçbir önlem almamaları ve uyguladıkları tarifelerin koruyucu özellik taşımaması gerektiğidir.

- Müzakere ilkesi, taraflar arasındaki sorunların çözümleri için danışma yoluna gidilmesini ve tarifeler ile diğer ticaret engellerinin azaltılmasının müzakereler yoluyla gerçekleştirilmesini öngörür (İlkgelen, 1964: 11).

- Tarifelerin bağlayıcılığı ilkesi ile görüşmeler sonucunda kararlaştırılan tarife indirimlerinden geri adım atılmasını engellemek hedeflenmiştir.

- Üyeler arasındaki ticari anlaşmazlıklarda arabuluculuk ilkesi ile üye ülkeler arasında oluşabilecek anlaşmazlıkların GATT ilkeleri doğrultusunda çözüme kavuşturulması öngörülmektedir. Öncelikle danışmalar yoluyla sorun çözüme kavuşturulmaya çalışılır eğer çözüm bulunamıyorsa anlaşmanın öngördüğü mekanizmalar işletilerek panel ve çalışma grupları oluşturularak çözüme gidilir (Büyüktaşkın, 1997: 27).

GATT kuralları, dış ticaretin serbestleştirilmesi açısından en büyük engel olan ‘çıkarları zedelenen ülkelerin dirençlerini’ yumuşatmak amacıyla istisnalar belirlemiştir. Bu istisnalar ile azaltılan ticaret engelleri sonucunda çıkarları zedelenen ülkeler, belirli koşulların gerçekleşmesi durumunda tekrar korumacı politikalar izleyebilmekte ve GATT kurallarından kaçabilmektedirler.

GATT çerçevesinde ülkelerin korumacı politikalara yönelmesine zemin hazırlayan maddeler;

- XVI. ve VI. maddeler, üretimi ve ihracı sübvanse edilmiş olan ithal mallarına karşı telafi edici vergilerin uygulanmasına, dampingli ihracata karşı önlem alınmasına izin verir.

- XI. madde, standartların ve tarımsal destekleme politikalarının uygulanabilmesi amacı ile miktar kısıtlamalarına olanak sağlar.

- XII. madde, ödemeler bilançosunun dengeye getirilmesi amacıyla miktar kısıtlamalarına olanak sağlar.

- XVIII. madde, gelişmekte olan ülkelerin, ekonomik kalkınma ya da ödemeler dengesi sorunları nedeniyle dış ticaret kısıtlamaları uygulamalarına olanak sağlar.

- XIX. madde, belirli bir ürünün ithalatında ortaya çıkan ani yükselmelere karşı acil koruma önlemleri alınabileceğinin belirtir.

- XXI. madde, ulusal güvenlik önlemleri nedeniyle alınacak olan kısıtlayıcı önlemlere izin verir.

- XXIV. madde, belli koşullar altında gümrük birliği ve serbest ticaret bölgesi oluşturulmasına imkan tanır.

- XIX. madde, ABD hükümetinin imzalayacağı her ticaret anlaşmasında bir koruma maddesi olmasını öngören yönetmelik nedeniyle, ABD yönetiminin isteği üzerine GATT da yer almıştır. Böylece GATT'ı imzalayan ülkeler önceden tahmin edilemeyen gelişmelerden veya GATT sorumluluklarından kaynaklanan nispi ithalat artışlarının yerli sanayiye zarar vermesi veya tehlike arz etmesi durumunda XIX. maddeyi işleterek koruma önlemleri alabilmektedirler. Ayrıca, önlem alınmasındaki gecikmenin ortaya çıkarabileceği zararlara karşı istisnai olarak karşı ülkeye bildirmeden ve danışmalarda bulunmadan da kısıtlayıcı önlem alınabilmesi mümkün kılınmıştır (Bolat, 1986: 33-34).

GATT, 1947-1995 yılları arasında, çok taraflı bir anlaşma olarak uluslararası ticareti düzenlenmesine yarar sağlamak adına yürürlükte kalmıştır. GATT çerçevesinde yapılan tarife indirimi görüşmelerine, ticaret turları denilmektedir. Bugüne kadar sekiz tarife turu gerçekleştirilmiştir ve uluslararası ticaretin önündeki engellerin kaldırılması için önemli çalışmalar yapılmıştır. Sanayi malları alanında önemli orandaki tarife indirimleri, GATT'ın

en büyük başarısıdır (Yılmaz, 2004: 2-3). Uruguay Turu, GATT'ın son görüşme turu olup, 1986 yılında Uruguay'da başlamıştır. 123 ülkenin katılımı ile gerçekleşen bu müzakere turu, Dünya'nın en geniş katılımlı ticaret müzakeresi olmuştur. Sekiz yıl süren görüşmeler sonrasında, 1993 yılında sona ermiştir (Özcan, 2007: 2). Kuruluşunda geçici olması planlanan GATT, sekizinci tur olan Uruguay Turu sonrasında, IMF ve Dünya Bankasından sonra Bretton Woods kurumlarının üçüncü ayağını oluşturan DTÖ'nün kurulması ile kurumsallık kazanmıştır. Dünya ticaretinde serbestlik ve sınırlamalar ile tarife dışı engelleri kaldırmak amacıyla kurulan GATT'ın bu yaklaşımı zaman içinde yetersiz kalmaya başlamıştır. Gerçekleşen tüm görüşmeler sonucunda sadece miktar kısıtlamaları ve gümrük tarife indirimlerinin, ideal serbest ticarete ulaşılmasında yeterli olmayacağı anlaşılmaya başlanmıştır. Uluslararası bir anlaşma olan GATT, 1970'lerde meydana gelen petrol krizi, döviz kuru ve diğer global sorunların çözülmesinde yetersiz kalmış ve bu sorunların çözümü için koordineli çalışacak kurum ihtiyacı ortaya çıkmıştır (Turan ve Aykoç, 2002: 138).

1.4.2. Dünya Ticaret Örgütü Yapısı ve Amaçları

Uruguay Turuna taraf ülkelerin 15 Aralık 1993 yılında tamamladıkları görüşmeler, 15 Nisan 1994 yılında Fas'ın Marakeş şehrinde onaylanarak Marakeş Deklarasyonu adı altında imzalanmıştır. Marakeş Deklarasyonu ile GATT'ın devamı niteliğindeki DTÖ'nün 1 Ocak 1995 yılında kurulması sağlanmıştır. DTÖ oldukça kapsamlı bir anlaşma olup GATT kurallarına ek yeni hükümleri de içinde barındırmaktadır. Ticaret ile ilgili yatırım tedbirleri, ticarette teknik engeller, ithal lisansları prosedürü, tarım ürünleri, fikri mülkiyet hakları, hizmetler ve ticaret politikalarını gözden geçirme mekanizması, sübvansiyonlar ve telafi edici vergiler, devlet alımları, gümrük değerleme ve anti-damping anlaşmaları DTÖ kapsamına dahil edilmiş ve aynı zamanda uyma zorunluluğu getirilmiştir (GİB, 2009: 6-7).

DTÖ'de kararlar Konsey ve Komiteler aracıyla alınmaktadır. Bakanlar Konferansı iki yılda bir toplanmakta ve DTÖ'nün en yetkili karar organı konumunda bulunmaktadır. Bu sürecin dışındaki dönemlerde, Genel Konsey, Bakanlar Konferansı adına hareket ederek, olağan ve günlük çalışmaları yönetmektedir. Anlaşmazlıkların Halli ve Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Organları, üyeler arasındaki ticari anlaşmazlıkların çözüme kavuşturulması için Genel Konsey tarafından yürütülmektedir. Bununla birlikte Anlaşmazlıkların Halli

organına bağlı iki alt birim bulunmaktadır. Birincisi, ticari anlaşmazlıkların giderilmesinde uzman olan paneller, ikincisi ise, kararların yeniden gözden geçirilmesine yönelik temyiz taleplerini inceleyen temyiz organıdır. Genel Konsey'in alt birimi olarak mal ticareti, hizmetler ticareti ve fikri mülkiyet hakları ile ilgili konuların yürütülmesini sağlayan ve Genel Konsey'e karşı sorumlu olan Konseyler yer almaktadır. Konseylerin altında daha spesifik konularla ilgilenen alt komiteler yer almaktadır ve tarım, pazara giriş, sübvansiyonlar, anti-damping önlemleri gibi konular ile ilgilenmektedir. En altta da Sekretarya ve Bütçe yer almaktadır. DTÖ Sekretaryası Cenevre'de bulunmaktadır. Gelişmekte olan ve özellikle en az gelişmiş ülkelere teknik destek vermek, görüşmelerde ve anlaşmaların uygulanmasında idari ve teknik destek sağlamak, hukuk uzmanı personel vasıtası ile ticari anlaşmazlıkların çözümü ve DTÖ kurallarının yorumlanmasında yardımcı olmak, ticari performans ve politika analizlerini DTÖ ekonomi ve istatistik uzmanları vasıtasıyla yapmak, aday ülkelerin katılım müzakereleri ile ilgilenmek ve üye olmayı amaçlayan ülkelere danışmanlık hizmeti sağlamak DTÖ Sekretaryasının görevleridir. DTÖ bütçesi üye ülke bazında toplam ticarette göre belirlenen katkı payları ile sağlanır. Bütçenin bir bölümü Uluslararası Ticaret Merkezine ayrılmaktadır.

DTÖ' nün amaçları;

- Hayat standardının yükseltilmesi, istikrarlı bir şekilde artan gelir dağılımı ve talep hacmini sağlamak,

- Üretimi ve ticareti gerçekleştirirken dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine uygun olarak kullanımını sağlamak ve çevreyi korumak,

- Farklı ekonomik düzeydeki ülkelerin ihtiyaçlarına cevap vermek,

- Az gelişmiş ülkeler ve gelişmekte olan ülkelerin, artan dünya ticaretinden ihtiyaçları ile orantılı olarak pay almasını sağlamak,

- Bu hedeflere ulaşabilmek için uluslararası ticari ilişkilerde ayrımcılığı ve ticaretin önündeki engelleri kaldıran anlaşmalar yapmak,

- Çok taraflı ticaret sisteminin temellerini korumaktır (Karaca, 2003:87).

1.5. Küreselleşme ve Bölgeselleşme Eğilimlerinin Dış Ticaret Politikası Üzerindeki Etkileri

1.5.1. Ekonomik Birleşme ve Bütünleşmeler

Ekonomik birleşmeler, bir grup ülkenin aralarındaki ticareti serbestleştirmeye yönelik politikalar izlemelerini ve birbirlerine daha bağımlı hale gelmelerini hedeflemektedir (Seyidoğlu, 2009:205). Bunun yanı sıra bu ülkeler diğer ülkelere karşı bütünleşerek uluslararası politikada daha etkin rol oynamayı amaçlamaktadırlar. Ekonomik bütünleşme temelde iş bölümüne dayanmaktadır. Bütünleşmenin ilerleyen aşamalarında üretim faktörlerinin serbestçe dolaşımı amaçlanmaktadır. Ekonomik bütünleşme, mal ve hizmetlerin ve üretim faktörlerinin gideceği bölgeye göre ayrıcalıklar tanınmasını engellemeyi amaçlar (Machlup, 1979:63). Bölgesel işbirliği ve bütünleşmenin ticareti arttırmayı amaçlayan kurumsal yapısını Bölgesel Ticaret Anlaşmaları oluşturur. Bölgesel Ticaret Anlaşmalarının içinde Serbest Ticaret Anlaşmaları çok önemli bir yer tutmakla birlikte Tercihli Ticaret Anlaşmaları da bu kapsam içinde değerlendirilir ve dar kapsamlı bir ekonomik işbirliği örneğidir.

1.5.2. Bölgesel Ticaret Anlaşmaları

Bölgesel Ticaret Anlaşmaları, Serbest Ticaret Anlaşmalarını, Gümrük Birliklerini ve Tercihli Ticaret Anlaşmalarını kapsar. BTA kavramında son dönemde coğrafi yakınlık öneminin ortadan kalktığı çok uzak coğrafyalardaki ülkeler arasında da bu anlaşmaların yapıldığı görülmektedir. Çok taraflı ticaret sisteminin bir istisnası olan bölgesel ticaret anlaşmaları dünya ticaretinde yaklaşık %50 paya ulaşmış ve bir istisna olmaktan çıkarak uluslararası ticaret sisteminin en önemli unsuru haline gelmiştir (Gürlesel ve Alkin, 2010:28). Bu nedenle ABD ve AB başta olmak üzere gelişmiş ülkeler ikili ve çoklu ticaret anlaşmaları yoluna giderek ekonomik ve ticari çıkarlarını arttırmayı hedeflemektedirler. Bölgesel ticaret anlaşmaları mal ticaretinin yanı sıra hizmetler ticaretini de kapsamakta ve böylece serbestleşme yolunda yer alan müzakerelere takılmayarak avantajlar elde edilmesini sağlamaktadır (WTO, 2009).

1.5.3. Serbest Ticaret Anlaşmaları

Serbest Ticaret Anlaşması, iki veya daha çok ülke arasındaki ticaret engellerinin ortadan kaldırılarak taraflar arasında bir serbest ticaret alanı oluşturulmasını sağlayan, ancak taraf ülkelerin üye olmayan üçüncü ülkelerle ticaretlerinde bireysel uygulamalarını devam ettirmelerine izin veren anlaşmalar olarak tanımlanabilir (Pınar, Boran, Sevilmiş, 2013:4). Serbest Ticaret Anlaşmalarının temel hedefi, taraf ülkeler arasındaki ticaretin karşılıklı menfaatler doğrultusunda arttırılmasıdır.

1.5.4. Serbest Ticaret Bölgeleri

Serbest Ticaret Bölgeleri, hem ülkeler için önemli bir dış ticaret politikası aracı, hem de ticaretin serbestleştirilmesinde önemli bir araç konumundadır (Arslan, 2014:175). Serbest ticaret bölgelerinin amacı; ihracat için yatırım ve üretimi artırmak, yabancı sermaye ve teknoloji girişini hızlandırmak, ekonominin girdi ihtiyacını ucuz ve düzenli şekilde temin etmek, dış finansman ve ticaret imkânlarından daha fazla yararlanmaktır.

1.5.5. Gümrük Birliği

Gümrük Birliği; üye ülkelerin kendi aralarındaki ticarette tarifeleri ve vergileri kaldırdığı, birlik dışındaki ülkelere karşı ise ortak tarife ve vergiler belirledikleri bir ekonomik modeldir. Gümrük Birliklerinde üye ülkeler arasında yalnızca mal ve hizmetler için ortak bir piyasa yaratılması öngörülmüştür (Çiftçi, 2001: 31). Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilen gümrük birliği anlaşmasında ise sadece gümrük vergileri ve eş etkili vergilerin kaldırılması ve topluluğun üçüncü ülkelere uyguladığı ortak gümrük tarifesine uyum sağlanması değil, aynı zamanda bir tarafın diğer taraf üzerinde haksız rekabet avantajı sağlamasına neden olabilecek tüm bozucu mekanizmaların kaldırılması anlayışı benimsenmiştir. Fakat AB kendi çıkarlarını ön planda tutarak, Türkiye'nin çıkarlarını göz ardı etmektedir.

1.5.6. Ortak Pazar

Gümrük Birliği'ne üye ülkeler arasında üretim faktörleri birlik içerisinde serbestçe hareket edebiliyorsa, gümrük birliği için gerekli şartlar devam ettiği sürece bir ortak pazar oluşturulmuş demektir. Ortak pazar, gümrük birliğindeki üye ülkeler arasındaki üretim

faktörlerinin serbestçe dolaşmasını sağlayan ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifelerinin uygulandığı bir bütünleşme şeklidir. Ortak pazarın oluşabilmesi için üye ülkelerin ulusal sınırları içinde uyguladıkları her türlü fiziki, mali ve teknik engellerin ortadan kaldırılması gerekmektedir (Ünsal, 2005: 410).

1.5.7. Ekonomik Birlik

Ekonomik birlik, tek bir mali sistem, parasal birlik ve ortak bir dış ticaret politikasını içinde barındırır. Ayrıca bütün bu ekonomik politikaları belirleyecek yetkili bir organın varlığı da gerekmektedir. Bütünleşme sadece gümrük engellerinin kaldırılması ya da sermaye ve emek dolaşımının serbestleştirilmesiyle gerçekleşmez. Engelleyici politika araçları konusunda bir uyuma gidilmelidir. Bunun yanı sıra çevre sorunları gibi konularda de ortak politikalar izlenmelidir. Uluslararası kaynakların harekete geçirilmesini konularında ortak politikalar izlenmeli ve birlik içindeki rekabetçi yapıları engelleyen ve tekelleşmeye yönelik uygulamaları önlemeye dönük politikalarda işbirliğine gidilmelidir (Ünsal:2005:411).

1.5.8. Tam Ekonomik Birleşmeler

Tam ekonomik birleşmelerin ekonomik birlikten farkı; ülkelerin ekonomik olarak uluslar üstü bir otoriteye bağlı olması durumudur. Tam ekonomik birleşme için siyasi ve parasal birlik esastır. Birleşmenin amacı mal piyasalarındaki istikrar ve kaynaşmanın sağlanması ile para ve finans politikalarında ekonomik büyümeyi engelleyecek faktörlerin ortadan kaldırılması şeklinde açıklanabilir. Birleşmenin tam anlamı ile sağlanabilmesi için ortak bir Merkez Bankası kurularak ortak bir para biriminin kabul edilmesi ve kullanılması, bu sayede de birlik üyesi ülkeler arasında sermayenin serbest dolaşımının sağlanması gerekmektedir.

2. TÜRK DIŞ TİCARET POLİTİKALARI İÇİNDE SERBEST TİCARET ANLAŞMALARININ YERİ VE ÖNEMİ

Bu bölümde serbest ticaret anlaşmalarının kavramlar olarak incelenerek, DTÖ bakımından statüsü, Türk Dış Ticaretinde STA'ların yeri ve önemi ve AB Gümrük Birliği içerisindeki gerçekleştirilen STA'lar ele alınmıştır.

2.1. Kavramsal Olarak STA'lar

2.1.1. STA Tanımı ve Fonksiyonu

Serbest Ticaret Anlaşması, iki ya da daha fazla ülke arasında ticaret engellerinin ortadan kaldırılarak taraflar arasında bir serbest ticaret alanı oluşturulmasını sağlayan ancak taraf ülkelerin üye olmayan üçüncü ülkelerle ticaretlerinde bireysel düzenlemelerini sürdürmelerine izin veren anlaşmalar olarak tanımlanabilir (Pınar, vd. 2013: 3).

Serbest Ticaret Anlaşmaları, Dünya Ticaret Örgütü'ne üye ülkeler arasında "en çok kayırılan ülke" kuralının temel istisnasını oluşturmaktadır. En çok kayırılan ülke kuralına göre; DTÖ üyesi bir ülke, diğer DTÖ üyesi ülkelere karşı gümrük tarife oranları ve diğer ekonomik ve ticari önlemlerde herhangi bir ülkeye tanıdığından daha az avantaj sağlayamamaktadır (Karaca, 2003:86).

Serbest ticaret anlaşmaları, bir yönüyle tercihli ticaret anlaşmalarına (TTA) bir yönüyle de serbest ticaret alanları (FTA) anlaşmalarına benzemektedir. Tercihli ticaret anlaşmaları, anlaşmaya taraf ülkelerin tek yanlı veya karşılıklı olarak "belirli mallar" üzerindeki gümrük tarifelerinde indirimde bulunmalarına dayanan en dar kapsamlı iktisadi bütünleşme aşamalarından biridir. Üye ülkeler diğer ülkelerle olan tarife yapılarını aynen korurlar (Seyidoğlu, 2001: 205). Buna karşın FTA anlaşmasında, üye ülkelerin aralarındaki ticarette "bütün mallarda gümrük vergisi ve kısıtlamalarını büyük ölçüde kaldırmaları" ve üçüncü ülkelere karşı ortak gümrük tarifeleri oluşturmaksızın her üye ülkenin kendi milli

gümrük tarifesini uygulayabilmesi söz konusudur ve FTA'da, STA'da olduğu gibi menşe kuralları uygulanmaktadır (İİB, 2010).

Serbest Ticaret Anlaşmaları, sağladığı ticari ve ekonomik faydalarının yanı sıra siyasi ilişkileri de güçlendirmektedir. Ülkelerin karşılıklı işbirliği imkanlarını arttırmakta, birbirlerinin ekonomik ve ticari potansiyellerini ortaya koyarak farkındalıklarını anlamalarını sağlamaktadır. Bunun sonuncunda da ülkeler arasında karşılıklı dostluk ortamı oluşmaktadır. STA'lar aynı zamanda, ülkelerin belirli pazarlara olan bağımlılığını azaltarak, diğer ülke pazarlarında rakipleri ile eşit şartlara sahip olmasına da imkan tanımaktadır. Türkiye açısından durum incelendiğinde; Türkiye'nin uluslararası alanda ekonomik ve ticari gücünü arttırmasına katkıda bulunması bakımından STA'ların önemli bir yeri bulunmaktadır. STA'lar, Türkiye'nin hedef pazarlara giriş imkanlarının artırılması ve belirli pazarlara bağımlı olmasını engellemektedir. İhracatçılarımızın rakipleri ile eşit şartlara sahip olmasını sağlamaktadır. İhracatımızın, tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması suretiyle, ürün bazında çeşitlendirilmesini mümkün kılmaktadır. Türkiye ekonomisinin uluslararası rekabet gücünün artmasına hizmet etmektedir. Sanayicimize ucuz girdi teminini sağlamaktadır. Türkiye'nin tercihli ticaret imkanlarından yararlanmak isteyen doğrudan yabancı sermayeli yatırımların artmasına yol açmaktadır (Pınar, vd., 2013: 8-9).

AB, gelişmiş ülkeler grubu olarak uluslararası öncelikleri ve politik tercihleri doğrultusunda üçüncü ülkelerle anlaşma yaparken, zaten kendisi bir gelişmekte ülke olan Türkiye'nin, bu ülkelerle STA'lar yapmak zorunda olmasının benzersiz bir sorun yarattığı varsayılmaktadır. Bu sorunun yanında Türkiye'yi zorlayan bir diğer konu da AB ile STA imzalayan ve henüz Türkiye ile bir STA imzalamamış (veya imzalamakta isteksiz davranan) ülkelerin AB içinde serbest dolaşıma soktukları mallarını herhangi bir AB ülkesi üzerinden Türkiye pazarına gümrüksüz olarak sokma olanağına sahip olmalarıdır (Eren, 2013: 29).

2.1.2. Bölgeselleşme ve STA'lar

Bölgeselleşme, ülkelerin belirli bir coğrafi alanda birbirleriyle bütünleşmek için yaptıkları ticaret anlaşmalarıdır (Karluk, 2002: 223). Genellikle coğrafi olarak birbirine yakın olan ve aralarında ekonomik ilişkiler bulunan ülkeler, mal, hizmet ve sermaye akımlarını serbest

hale getirerek verimlilik ve rekabet güçlerini arttırma ve bir arada barış içinde yaşama amacını taşımaktadırlar (Şanlı, 2004: 16-19). Ülkelerin bölgeselleşme hareketlerine katılmalarının ana amacı ekonomik nedenlerdir. Ekonomik nedenler kendi içerisinde; ticaret kazançları, çok taraflı pazarlık gücünün arttırılması, oluşacak olan piyasaların avantajlarından yararlanma isteği, ortaya çıkabilecek ekonomik kayıplardan kaçınma isteği ve verimliliği arttırma isteği şeklinde gruplandırmak mümkündür. Ticaret engelleri üzerindeki imtiyazların karşılıklı olarak değiştirilmesi vasıtasıyla ticaret görüşmesine katılan tüm ülkelerin piyasalarında meydana gelecek olan ilerlemelerden kazanç sağlayacak olmaları düşüncesidir (Whalley, 1996: 14).

Bölgesel Anlaşmalara üye ülkeler serbest ticaret anlaşmalarından ziyade, üçüncü ülkelere karşı ortak dış ticaret engelleri ve ortak bir dış ticaret politikası öngören bir gümrük birliği oluşturarak çok taraflı ticaret görüşmelerinde ortak çıkarlarını büyük bir devlet etkisiyle savunabilir. Özellikle küçük ülkeler bölgesel bir oluşum çerçevesinde bir araya gelip birleşerek uluslararası ticari ilişkilerdeki etkileri açısından daha güçlü olmayı amaçlayabilirler (Özer, 2005, s.33). 1957 yılında AET'nin kurulmasının ana nedenlerinden biride ülkelerin ABD'ye karşı pazarlık güçlerini arttırma isteğiydi. 1950'li yılların son dönemlerinde bireysel olarak Avrupa ülkeleri, ABD ile hem ikili ticaret görüşmelerinde hem de çok taraflı ticaret görüşmelerinde düşük bir pazarlık gücüne sahipti. Ülkeler, ortak bir dış ticaret politikası çevresinde birlikte hareket ettiğinde pazarlık güçlerini arttırabilirlerdi (Whalley, 1996: 16–17).

Bölgeselleşme hareketlerinin bir diğer nedeni de ülkelerin birleşerek oluşturacakları daha büyük piyasalardan daha fazla yarar sağlayacak olduklarını düşünmeleridir. Ölçek ekonomilerinin yarattığı fırsatları değerlendirip bölgesel pazarı genişletip sermayeyi çekerek daha hızlı büyüme ve gelişme isteği, hem gelişmekte olan ülkelerde hem de gelişmiş ülkelerde bölgeselleşmenin ana nedenlerinden biridir (Nebioğlu, 1997, s.50).

Oluşturulan bölge dışında kalan ülkelerin bu bölgeyle olan ticari ilişkilerinde azalmalar ortaya çıkabilir. Ülkeler, bu etkilerden kaçınmak için bölgeye dahil olmak isteyebilirler. Ayrıca birlik dışında kalan ülkedeki üreticiler, oluşturulan bölgedeki ülkelerin piyasalarına girebilmek için bu ülkelere doğrudan yabancı sermaye yatırımları yapma yolunu tercih

edebilir. Bu durumda oluşturulan bölgedeki ülkelerin ekonomilerine doğrudan katkılar sağlar.

Bölgeselleşme hareketleri yalnızca ekonomik nedenlerden oluşmaz. Ekonomik faktörlere bağlı yapılacak bir açıklama, bazı bölgeselleşme hareketlerini açıklamakta yetersiz kalabilir. Güvenlik nedenlerinden dolayı birçok ülke bölgesel bütünleşmeler yapmaktadır. Çünkü bütünleşmelerin üye ülkeler arasında güvenliğin sağlanmasında ve korunmasında yardımcı olacakları düşünülmektedir. Bölge içinde ticareti arttırıcı politikaların uygulanmasının neticesinde bölge içi güvenliğin de artacağı düşünülmektedir (Özer, 2005, s.34).

Bu düşünce 1950'lerdeki Avrupa bütünleşmesinin oluşmasındaki merkezi amaçlardan biriydi. İkinci Dünya Savaşı sonrası, Almanya ile Fransa arasındaki ticaret akışını yönlendirecek bir bölgesel ticaret anlaşmasının oluşturulması bir başka savaşının çıkma olasılığını azaltabilirdi. Bölgesel bütünleşmelerle güvenlik arasında kurulan bu gibi 15 stratejik bağlantı, Avrupa'daki ticaret anlaşmaları görüşmelerinde ekonomik etkenlerin yanında önemli etkenlerden biri oldu. Bu tür görüşmeler diğer tüm bütünleşmelerin de temel amaçlarından oldu çünkü bahsedilen olgu çok önemliydi (Whalley, 1996, s.18).

Ekonomik olmayan nedenler arasında yalnızca bölge içi güvenliğin sağlanması yer almaz. Ülkeler ortak bir tehdide karşı koymak amacıyla da bölgesel bütünleşme yapabilirler. Ülkelerin ekonomik alanlarda ortak hareket etmeleri, güvenlik alanında da yapılacak olan uygulamaları hem daha kolay hem de daha inandırıcı yapabilir. Ülkelerin algıladıkları potansiyel tehdit genellikle bölgesel bir siyasi baskıdır (Genç, 2011: 15).

Bölgeselleşmenin, bölgeselleşme hareketlerine katılan ülkeler üzerindeki etkilerinden en önemlisi bütünleşme anlaşmasını yapan ülkeler arasındaki ticaretin artmasıdır. Anlaşmaya katılan ülkeler birbiriyle yaptıkları ticaretin önündeki engelleri azalttıklarında, iç piyasada fiyatları daha yüksek olan ürünler, diğer üye ülkelerden daha ucuza ithal edilebilecek ürünler ile ikame edilebilir. Böylece ihracata yönelik üretim için daha fazla kaynak yaratılmış olur. İlk aşamada ihracat olanaklarının arttırılması için yapılan ticaret ile bölge içi ticaretin artmasını sağlarken, sonrasında diğer bölgeler ile yapılan ticaretin de artması ve serbestleşmesi beklenir. Anlaşma öncesinde ülkeler arasında bütünleşme ne kadar

düşük, buna karşın birbirlerine uyguladıkları ticari engeller ne kadar çok ise anlaşmanın ticaret yaratma etkisinin o derece büyük olması beklenir (DPT, 2007, s.4).

Bölgesel bütünleşmeye giren ülkelerde artan ticaretin üye ülkelerin ekonomik büyümesini tetiklemektedir. Ticaretin serbestleştirilmesi hızlanan bilgi transferini, teknolojik değişme ve artan yatırım fırsatlarını ortaya çıkarması nedeniyle ekonomik büyümeyi yukarıya doğru itmektedir (Nebioğlu, 1997, s.56).

Bölgeselleşmenin diğer bir etkisi de ülkelerin oluşturdukları bütünleşmelerle kendi piyasalarını birleştirerek daha büyük piyasalar sağlamaları ve bu piyasaların olanaklarından daha fazla yararlanmalarıdır. Pazarın genişlemesi neticesinde teknolojik büyüme hızlanacak, üretim tekniklerinde ilerleme kaydedilecektir. Bu ilerleme ile birlikte diğer ülkelere karşı üretim üstünlüğü sağlanacak ve gelecek hakkında belirsizlikler azalacağından yeni projelere yatırımlar artacaktır. Yatırımlardaki bu artış ile birlikte sektörlerin büyümeleri ve firma sayılarının artması ile birlikte rekabetin de artması beklenmektedir. Rekabetin artması sonucunda fiyatlarda meydana gelecek düşüşler tüketicilerin reel gelirini yükseltebileceği gibi, bu tüketicilere alternatif mallar arasında daha kapsamlı seçme olanakları da tanınabilecektir (DPT, 2007, s.4).

STA'nın her zaman ülkelere yarar sağlayacağı gibi kesin bir yargıda bulunmak güçtür. STA'ya üye ülkelerin arasında istenmeyen sonuçlar da ortaya çıkabilir. Örneğin üye ülkeler arasındaki gelişmişlik seviyesi farklı olabilir, korunan sektörler birbirine benzemeyebilir, dışa karşı uygulanan koruma oranları farklılık gösterebilir. Ticaret politikalarında değişikler sonucunda üyeler büyük fedakârlıklara katlanmak zorunda kalabilirler. Ayrıca STA sonucunda gümrük vergilerinin azalması bu kaynaktan sağlanan vergi gelirlerinin düşmesine yol açabilir. Bunu gidermek için ülkelerin üçüncü ülkelere uygulayacağı gelir sağlayıcı politikalar şartları ağırlaştırabilir (Karluk, 2007, s.238). Özellikle gelişme düzeyleri farklı olan ülkeler arasında yapılan STA'ların temel sorunlarından biri de kutuplaşmadır. Farklı gelişme düzeyinde olan ülkelerin STA sürecine girmeleri durumunda mal ve faktör hareketlerinin serbestleştirilmesi, taraflar arasındaki gelişme farklılığını daha da arttırır. Zengin ülkelerin daha zenginleşmesi, yoksul ülkelerin daha yoksullaşması biçimindeki bu kümülatif gelişme mekanizması kutuplaşma teorisi olarak bilinir (Bayraktutan, 2003: 23–56).

2.1.3. STA'ların Ekonomik Beklentileri

Teknolojik gelişmeleri ve özellikle internet vasıtası ile iletişimin ve bilgiye erişimin kolaylaşması ülkeleri birbirlerine yakınlaştırmıştır. Küreselleşme olarak tanımlanan bu süreç ülkeleri ticaret alanında liberal adımlar atmaya yönlendirmekte ve bu sayede ticaretteki bütünleşmeye olanak sağlamaktadır. Yapılan araştırmalar sonucunda küreselleşen dünyada sınırların ortadan kalkması, dış ticaretin ivme kaydetmesini sağlamış ve uluslararası pazarlarda aktif rol oynayan ülkelerin, diğer ülkelere göre büyüme hızlarında ciddi farkların oluştuğu gözlemlenmiştir. Ülkeler küreselleşme ile birlikte uluslararası ticaretin gelişmesi için çalışmalar yapmakta ve bu doğrultuda bir yandan DTÖ çatısı altında müzakereler gerçekleştirmekte iken diğer yandan STA'lar ile birlikte ikili anlaşmalar yapmaktadırlar (Pınar, vd. 2013: 3).

Türkiye'nin serbest ticaret anlaşmaları akdetmesinden öncelikli ekonomik beklentileri şunlardır;

a. Serbest ticaret anlaşması yapılan ülkeler ile karşılıklı ticareti ve ticari bağımlılığı arttırmak,
b. Serbest ticaret anlaşması yapılan ülke pazarlarına erişim sağlamak, vergisiz ticaret olanaklarından yararlanmak ve bu ülke pazarlarına giren diğer ülkeler karşısında (anlaşması olmadığı için vergiye tabi olanlar) rekabet avantajı sağlamak,
c. Serbest ticaret anlaşması yapılan ülke pazarlarında vergisiz ticaret olanaklarından yararlanmak ve bu ülke pazarlarına daha önce yaptıkları anlaşmalar ile vergisiz mal satan ülkeler karşısındaki dezavantajlarını ortadan kaldırmak,
d. Serbest ticaret anlaşması yapılan yeni ve potansiyel ülke pazarlarına erişim olanağı sağlayarak, bu pazarlara öncelikli olarak girmek ve önemli pazar payı elde etmek,
e. Türkiye' de üretim yapan üretici ve ihracatçıların ihtiyaç duyduğu hammadde ve yarı mamulleri daha uygun koşullarda temin etmek, AB ve EFTA ülkelerinin üreticilerinin sahip olduğu avantajlara kavuşmak,
f. Serbest ticaret anlaşması yapılan ülkelere vergisiz ve avantajlı ihracat ve ticaret yapma olanaklarından ve üstünlüklerinden yararlanmak isteyen doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının Türkiye'ye gelmesi ve ekonomik katma değerin, üretimin, ihracatın ve istihdamın arttırılmasıdır.

Türkiye'nin AB 'nin ortak ticaret politikasına uyum amacı ile gerçekleştirdiği ve yukarıda belirtilen ekonomik faydaları elde etmeyi öngördüğü serbest ticaret anlaşmalarının ekonomik etkileri bu aşamada değerlendirilmektedir (Gürlesel ve Alkin, 2010: 55-56).

2.1.4. STA ile Gümrük Birliği Arasındaki Farklar

Gümrük birliği ve STA'lar temel özellikleri bakımından karşılaştırıldığında iki bütünleşme biçimi arasındaki farklar şu şekilde sıralanabilir;

- Gümrük birliği ülkeleri ortak gümrük tarifesi uyguladıklarından tarife gelirlerini arttırmak için girişimde bulunmazlar. Fakat serbest ticaret anlaşmalarında üye ülkelerin uyguladıkları tarifeler birbirinden farklıdır. Bunu sebebi de, üye olmayan ülkelerin ihracatlarını en düşük tarife uygulayan ülke üzerinden gerçekleştirmeleridir. Böylece vergi geliri en düşük tarifeli ülkeye gider ve diğer ülkeler kayıp ile karşılaşırlar.
- Serbest ticaret anlaşmasına taraf ülkeler, gümrük birliğine göre dış ticaret politikasını uygularken daha büyük ölçüde esnekliğe sahiptir.
- Gümrük birliği ülkeleri tarifeleri birlikte aldıkları kararlara göre belirledikleri için birlik dışı ülkelere karşı dış ticaret hacmini iyileştirebilirler. Serbest ticaret anlaşmalarında ise üyeler arasında ortak dış politika olmadığı için üye olmayan ülkelerin dış ticaret hacmini kötüleştirebilirler.
- Gümrük birliğinde korumacılık yönündeki lobi faaliyetleri birlik düzeyinde yürütülürken, serbest ticaret anlaşmalarında ülke düzeyinde sürdürülür (Küçükahmetoğlu, 2013: 72).

Bu farklara ek olarak başka bir ifadeyle, iki bütünleşme biçimi arasındaki en önemli ayırıcı farkı söylenecek olursa; gümrük birliğinde birlik dışı ülkelere karşı ortak bir tarife uygulanırken, serbest ticaret anlaşmalarında bölge dışı ülkelere karşı bireysel tarifeler uygulanmaktadır (İİB, 2010).

2.2. STA'ların DTÖ Bakımından Statüsü ve Dış Ticaretteki Yeri

2.2.1. STA'ların Statüsü ve Yeri

DTÖ anlaşmalarında ülkeler normal şartlar altında diğer üye ülkeler arasında ayrım yapamazlar. Bir ülkeye gümrük tarifelerinde indirimler gibi özel muameleler yapılması durumunda, diğer DTÖ üyesi ülkelere de aynı indirimler uygulanmak durumundadır. Bu

ilke En Çok Gözetilen Ulus (MFN) ilkesi diye bilinir ve GATT anlaşmasını ilk maddesidir. Bölgesel Ticaret Anlaşmaları (BTA) olarak nitelendirilen STA'lar ve Gümrük Birlikleri (GB), MFN kuralının temel istisnasını teşkil etmektedirler (Dolun, 2004: 9).

BTA ile ilgili kurallar GATT'ın 24. Maddesine göre düzenlenmiştir ve buna göre üye ülkelerin bazı şartların yerine getirilmesi koşulu ile BTA kapsamında diğer üçüncü ülkeler ile tercihli ticaret anlaşmaları yapmalarına olanak tanımaktadır. Bunun dışında, BTA'ların ticari ortaklar arasındaki ticareti engelleyecek teşvikler koyması ve ayrımcı politika izlememeleri konusunda sıkı şartlar konulmuştur. Bu şartlar içerinde en önemlisi de mal ticaretindeki sınırların ortadan kaldırılmasıdır. Ayrıca BTA dışındaki üye ülkeler için yüksek ticari engeller oluşturmaması gerekmektedir. Diğer taraftan, hizmetler ticaretinin gelişmesi için üçüncü ülkeler ile yapılan anlaşmalar da DTÖ çerçevesinde yapılmak durumunda ve Bölgesel Ticaret Anlaşmaları Komitesi (CRTA) tarafından denetlenmektedir. Gerçekleştirilen Ekonomik Bütünleşme Anlaşmaları ve Hizmetler Serbest Ticaret Anlaşmaları da (GATS) MFN kuralının istisnasıdır. GATS'ın 5. maddesinde, MFN kuralının istisnaları, çok sayıda sektörü kapsaması ve taraflar arasındaki hizmet ticaretindeki ayrımcılığı ortadan kaldırması şeklinde açıklanmıştır. Bunun yanı sıra, DTÖ üyeleri arasında bu güne kadar GATS kapsamında herhangi bir anlaşma gerçekleşmemiş, mal ticareti konusunda yapılan STA'larda hizmetler ticareti konularına yer verilmiştir. Başka bir deyişle, mal ve hizmet ticaretleri aynı STA'lar içerisinde bulunabilmektedir. DTÖ kuralları çerçevesinde olmayan ancak bölgesel ticaretin gelişmesinde önemli rol oynayan yatırım teşvikleri, teknik standartlar, mevzuat uyumları, gümrükler arası işbirliği, anti-dampig uygulamaları ve devlet yardımları gibi konular da STA'larda yer almaktadır (Karaca, 2003:86).

İkili anlaşmalarda, çalışanların korunması amacıyla bazı sosyal kuralların çerçevesi belirlenerek bu kurallara uyulma şartı gözetilebilir. Uyulmaması halinde başvurulabilecek ticari yaptırımlar sosyal hükümleri oluşturmaktadırlar. (Sur, 2000: 601).

İkili anlaşmaların birçoğu uyulması gereken sosyal kuralları bünyesinde barındırıyor olsa da, sosyal hedefler siyasi ve ekonomik çıkarların gerisinde kalmaktadır. Ülkelerin sosyal hükümlere uymaması durumunda uygulanacak önlemler, ihracatçı ülkenin "genelleştirilmiş tercihler sistemler" veya "MFN" gibi imtiyazlı ticari statü sağlayan düzenlemelerin dışında

tutulması; tarifelerin yükseltilmesi veya miktar kısıtlamaları yoluyla ticaretin engellenmesi ya da bu ülkeden ithalatın tamamen kısıtlanması gibi çeşitli şekillerde olabilir. Ülkeler ikili anlaşmalar yaparken sosyal hükümleri bu anlaşmalara dahil etmelerinin nedeni haksız rekabetin önüne geçebilmektir. Gelişmiş ülkeler tarafından korumacı amaçlarda kullanılacağı ve güçsüz ülkeler üzerinde baskı kuracağı gerekçesiyle gelişme yolundaki ülkeler sosyal hükümlere karşı çıkmaktadırlar. (Eraltuğ, 2012: 85-87).

2.2.2. Taraf Devletlerin Yükümlülükleri

Taraf devletler öngördükleri mal ve hizmetlerde aralarındaki vergi duvarlarını kaldırmakla yükümlüdür. Fakat üçüncü ülkelere karşı herhangi bir yükümlülükleri yoktur. STA'lar taraflar arasında rekabeti artırmakta, yerli üreticilere yabancı pazarlara daha rahat ve cazip şartlarla girebilme olanağı sağlarken, tüketiciler de gümrük vergileri düşük veya vergisiz oldukları için daha kolay bir şekilde ithal edilen ürünlere cazip bir şekilde erişebilmektedirler. Bu durumun sonucunda tarafların ekonomilerinde rekabet üstünlüğü amacına dayanan bir uzmanlaşma ve taraflar arasında karşılıklı bağımlılık oluşmaktadır (Aydın, 2004).

2.3. Türk Dış Ticaret Politikaları İçinde STA'ların Yeri ve Önemi

2.3.1. Türkiye'nin STA Yapma Nedenleri

Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarının temelleri 1980'li yıllarda başlayan ihracata dayalı büyüme stratejileriyle önem kazanmıştır. Bu büyüme stratejisi doğrultusunda Türkiye için yeni pazarlar bulmak ve ihracatı ürün bazında arttırmak hedeflenmiştir. Ayrıca bu süreçte dış ticaretin önündeki tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması ve Türkiye'nin rekabet gücünün arttırılması amaçlanmıştır (Pınar vd., 2013:4).

Türkiye, ihracata dayalı büyüme stratejisinin önemli bir parçası olarak serbest ticaret anlaşmaları imzalanmasına yönelik ilk görüşmelerini EFTA ülkeleri ile başlatılmış ve anlaşma 1992 yılında yürürlüğe girmiştir. Bu süreç zarfında Türkiye menşeli ürünlerin rekabet güçleri, ihracat teşvikleri ile arttırılmaya çalışılmıştır. Ancak serbest dış ticaretin önünde önemli bir sorun oluşturan tarife dışı engellerin yok edilmesine yönelik bir çaba geliştirilememektedir.

SSCB'nin dağılması ile ekonomik açıdan yeni bir yol arayışı içerisine giren Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri, AB ile ticari hükümler içeren anlaşmalar imzalamak için görüşmeler başlatmışlardır. Bu anlaşmalar ile AB pazarına girme şansını elde eden ülkeler, Türk malları ile rekabet gücü de yakalamıştır. Bir yandan ekonomik alanda yaşanan gelişmeler, diğer yandan AB ile gerçekleştirilen gümrük birliğinin AB ortak ticaret politikasının uygulanmasını zorunlu kılması nedenleriyle Türkiye, AB'nin tercihli anlaşmalarından başlayarak üçüncü ülkeler ile serbest ticaret anlaşması görüşmelerini hızlandırmak zorunda kalmıştır. Türkiye'nin EFTA ülkeleri ile başlattığı serbest ticaret anlaşmaları süreci AB'nin ortak ticaret politikası çerçevesinde sürdürülmektedir (Tezbaşaran, 2011: 124-125).

2.3.2. Türkiye'nin Taraf Olduğu STA'lar ve Özellikleri

Türkiye, bugüne kadar AB ile AKÇT(Avrupa Kömür Çelik Topluluğu) için yapılan da dahil olmak üzere 37 taraf ile serbest ticaret anlaşması imzalamıştır. Ancak bunlardan Merkezi ve Doğu Avrupa ülkeleri ile yapılan 11 adet serbest ticaret anlaşması, söz konusu ülkelerin AB'ye katılması ve Türkiye ile AB arasında Gümrük Birliği olması dolayısıyla feshedilmiştir. Üç tane STA, iç onay prosedürünün tamamlanmasını beklemektedir. Bir tanesi sadece Türkiye tarafından yürürlüğe konmuştur. Bir tanesinin de imza aşaması tamamlanmış ve iç onay prosedürünün başlaması beklenmektedir. Müzakeresi tamamlanmış lakin henüz imza edilmemiş olan bir adet STA mevcuttur. Bugün itibariyle AB ile AKÇT'ye konu ürünler için yapılan dikkate alınmaksızın 18 (1 STA askıda) tane serbest ticaret anlaşması (21 ülke ile) yürürlüktedir. Bunlar: EFTA (Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi – Türkiye'nin ilk STA'sıdır ve İzlanda, Norveç, İsviçre, Lihtenştayn ile ayrı ayrı STA'lar da akdedilmiştir. Ancak bunlarda EFTA ile yapılan Anlaşma temel alındığı için 18 adet STA'ya sadece bu dahil edilmiştir. Ayrıca EFTA üyesi olan Avusturya, İsveç ve Finlandiya da 1995'de AB'ye katılmıştır), İsrail, Makedonya, Bosna-Hersek, Filistin, Tunus, Fas, Suriye (Türkiye ile Suriye arasında serbest ticaret alanı tesis eden Ortaklık Anlaşması politik sebeplerden ötürü 6 Aralık 2011 tarihinde askıya alınmıştır), Mısır, Arnavutluk, Gürcistan, Karadağ, Sırbistan, Şili, Ürdün, Mauritius Cumhuriyeti (Republic of Mauritius-Republique de Maurice), Güney Kore ve Malezya'dır (Ekonomi Bakanlığı, 2015)

Türkiye-EFTA; Türkiye'nin ilk STA'sı olan EFTA Anlaşması, İsviçre, Norveç, İzlanda Devletleri Avrupa'daki ekonomik entegrasyon sürecine katılma isteklerini ve işbirliğinde bulunmaya hazır olduklarını ifade ederek 10 Aralık 1991 tarihinde imzalanmış ve 1 Nisan 1992 yılında yürürlüğe girmiştir (İİB,2010:7).

Türkiye, AB'nin ortak ticaret politikasını üstlenme yönündeki ilk adımını gümrük birliğinden önce EFTA ile yürürlüğe giren serbest ticaret anlaşması ile atmıştır. Taraflar arasındaki sanayi ürünleri ticaretinde gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller kaldırılarak malların serbest dolaşımı sağlanmıştır. Tarım ürünleri ticareti ise EFTA ülkeleri ile ikili çerçevede yapılan protokollerle düzenlenmiş ve belirli tarım ürünleri ticareti için %100'e yakın gümrük vergisi indirimleri elde edilmiştir (Pınar vd., 2013:5).

Tablo 1. Türkiye-EFTA Ülkeleri Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			Dış Ticaret Dengesi
	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
1986	171.638,97	8.022,09	-	307.568,03	21,17	-	8.000,92
1987	369.236,35	13.470,93	67,92	410.664,67	22,22	4,96	13.448,71
1988	278.755,23	17.405,47	29,21	384.882,86	26,59	19,66	17.378,88
1989	201.057,87	45.352,51	160,56	493.313,77	25,17	-5,35	45.327,34
1990	333.377,77	49.064,43	8,18	597.084,93	127,44	406,38	48.936,99
1991	285.840,76	48.257,53	-1,64	540.738,02	390,68	206,56	47.866,84
1992	298.428,50	63.279,44	31,13	791.106,81	754,95	93,24	62.524,49
1993	247.724,30	58.581,34	-7,42	727.095,88	774,54	2,59	57.806,80
1994	276.890,10	64.978,72	10,92	562.657,21	776,62	0,27	64.202,10
1995	293.754,49	90.093,99	38,65	892.037,30	1.071,96	38,03	89.022,03
1996	335.941,04	92.542,47	2,72	1.112.067,63	770,51	-28,12	91.771,97
1997	414.272,99	79.933,12	-13,63	1.287.219,65	298,95	-61,20	79.634,17
1998	356.677,18	110.324,23	38,02	1.169.225,01	1.527,46	410,95	108.796,77
1999	361.612,51	96.331,00	-12,68	926.069,82	1.467,27	-3,94	94.863,73
2000	324.252,14	95.789,80	-0,56	1.155.269,64	1.160,20	-20,93	94.629,60
2001	316.114,10	91.463,85	-4,52	1.480.929,40	506,12	-56,38	90.957,73
2002	409.042,62	104.980,30	14,78	2.511.999,05	736,05	45,43	104.244,25
2003	538.086,11	130.842,48	24,64	3.395.678,24	1.070,53	45,44	129.771,94
2004	666.587,70	144.483,40	10,43	3.911.430,33	1.341,12	25,28	143.142,28
2005	820.848,97	164.056,36	13,55	4.439.552,42	1.952,36	45,58	162.104,00
2006	1.189.266,71	147.461,34	-10,12	4.522.434,29	3.023,28	54,85	144.438,06
2007	1.327.976,72	184.280,53	24,97	5.774.587,08	3.452,52	14,20	180.828,01
2008	3.261.727,62	190.156,89	3,19	6.217.519,19	6.611,15	91,49	183.545,74

2009	4.335.559,52	161.234,04	-15,21	2.780.568,99	3.656,25	-44,70	157.577,79
2010	2.416.380,81	175.368,56	8,77	4.002.407,27	3.868,46	5,80	171.500,11
2011	1.887.252,35	185.109,79	5,55	5.845.715,60	3.564,31	-7,86	181.545,48
2012	2.601.134,21	200.328,66	8,22	5.238.264,54	2.842,96	-20,24	197.485,70
2013	1.661.908,19	193.735,43	-3,29	10.652.293,54	2.981,14	4,86	190.754,30
2014	3.795.179,95	170.358,53	-12,07	5.716.742,65	3.640,46	22,12	166.718,07
2015	6.202.331,84	138.668,26	-18,60	3.137.858,71	2.760,25	-24,18	135.908,00

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye EFTA ile STA öncesi hazır giyim sektöründe gerçekleşen ihracatımız 50 milyon dolar seviyesinde iken STA yürürlüğe girdikten sonra 10 yıllık süreçlerde yaklaşık %100'lük artışlar gerçekleştirmiştir. Buna karşılık EFTA ülkelerinden ithalatımız STA'nın yürürlüğe girdiği yıl %90'lık bir artış ve sonraki yıllarda da genel olarak artış göstermiş olmasına rağmen ihracatımız karşısında dikkate değer rakamlar söz konusu değildir.

EFTA ülkelerine hazır giyim sektöründeki ihracatımız, genel ihracatımız ile kıyaslandığında ise STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte 5 yıllık süreçte %15 seviyesinden %30 seviyesine yükselmiştir. 2005 yılında kotaların kaldırılması ile birlikte Uzak Doğu ülkelerinin Hazır giyim sektöründeki atılımı sonucu ihracatımız önemli oranda değer kaybetmiştir.

Türkiye-İsrail; Türkiye ile İsrail arasında karşılıklı mal ve hizmet ticaretinin genişletilmesi iki ülke arasındaki ticaretteki engellerin kaldırılması amacı ile 14 Mart 1996 tarihinde imzalanan ve 1 Mayıs 1997 tarihinde yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması kapsamında yaklaşık 200 üründe uygulanan gümrük vergileri kaldırılmış, böylece ihracatımızda ve ithalatımızda önemli oranda artış kaydedilmiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2016).

Küresel ekonomik krizi en hızlı atlatan iki bölge ekonomisi olan Türkiye ve İsrail, en büyük ticaret partnerleri olan ABD ve AB'de krizin etkilerinin devam etmekte olması nedeniyle doğal bir ticari ivme kazanmışlardır.

Tablo 2. Türkiye-İsrail Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	

1992	89.851,38	254,89	-	97.075,54	237,80	-	17,10
1993	80.232,20	302,12	18,53	121.792,91	274,64	15,49	27,47
1994	178.077,88	607,37	101,04	125.890,79	190,39	-30,68	416,99
1995	239.767,11	1.109,09	82,60	166.634,77	253,97	33,40	855,12
1996	254.780,69	2.896,78	161,19	254.780,69	355,78	40,09	2.541,00
1997	391.513,90	5.316,01	83,51	233.681,12	772,01	116,99	4.544,00
1998	479.506,91	11.915,35	124,14	282.827,45	1.185,59	53,57	10.729,75
1999	585.238,62	31.657,94	165,69	298.257,11	987,17	-16,74	30.670,77
2000	650.141,90	53.123,12	67,80	505.481,68	1.128,85	14,35	51.994,27
2001	805.217,56	64.061,33	20,59	529.489,36	1.318,91	16,84	62.742,42
2002	861.433,74	64.492,09	0,67	544.466,51	1.145,88	-13,12	63.346,22
2003	1.082.998,17	65.042,57	0,85	459.488,30	993,44	-13,30	64.049,12
2004	1.315.292,36	65.640,26	0,92	714.142,77	2.597,20	161,43	63.043,06
2005	1.466.912,92	67.509,48	2,85	804.690,52	1.618,57	-37,68	65.890,90
2006	1.529.158,10	76.089,23	12,71	782.149,47	1.969,65	21,69	74.119,58
2007	1.658.194,86	88.115,68	15,81	1.081.742,96	2.067,55	4,97	86.048,13
2008	1.935.234,79	102.619,38	16,46	1.447.918,83	1.700,50	-17,75	100.918,88
2009	1.522.436,02	91.718,87	-10,62	1.074.726,96	3.523,32	107,19	88.195,55
2010	2.080.147,77	110.721,54	20,72	1.359.638,70	337,87	-90,41	110.383,67
2011	2.391.148,26	127.229,52	14,91	2.057.313,74	489,59	44,90	126.739,94
2012	2.329.530,50	140.339,23	10,30	1.710.401,18	479,66	-2,03	139.859,57
2013	2.649.663,19	165.733,28	18,09	2.417.954,92	400,46	-16,51	165.332,82
2014	2.950.902,40	199.048,62	20,10	2.881.261,73	465,39	16,22	198.583,22
2015	2.698.131,01	222.586,31	11,83	1.672.501,32	639,28	37,36	221.947,03

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmasının ardından İsrail ile 2000 yılında 1 milyar dolar olan ticaret hacmimiz 2014 yılı itibarı ile 5,8 milyar dolara ulaşmıştır. Türkiye'nin İsrail'e yaptığı ihracat 2011 yılında %14,8 büyüme gerçekleştirmiş ancak 2012'de %2,5 oranında bir pazar kaybı yaşamıştır. Bu düşüş, 2013 yılında ise telafi edilmiş ve ihracat %13,7 gibi önemli bir oranda artarak 2.650 milyon dolar seviyesine yükselmiştir.

İsrail pazarında Türkiye'den çok çeşitli ürün yer almakla birlikte, iki grup yüksek paylarıyla öne çıkmaktadır. Bunlar, ülkeye yapılan ihracatın sırasıyla %17,3 ve %14,7'lik bölümlerini oluşturan demir-çelik ve motorlu kara taşıtlarıdır. Bunu, %7,3 ile elektrik-elektronik faslı izlemektedir. Öte yandan, 2013 yılında makineler, plastik ve örme olmayan giyim kategorileri de, en çok talep gören fasıllar arasında yer almıştır.

Söz konusu fasılların, 2013 yılında İsrail'e yapılan ihracatın büyüme kaydetmesinde nasıl bir rolü olduğu incelendiğinde, en belirgin cevap, yıllık %33,6 oranında artış kaydeden motorlu kara taşıtları ticaretinden gelmektedir (TIM, 2014: 97-98).

1997 yılında STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte hazır giyim sektörü ihracatımız sürekli artış göstermiş olup, STA öncesinde 1-2 milyon dolar seviyesindeki ihracatımız, 10 yıl içerisinde 100 milyon dolara ulaşmıştır. Hazır giyim sektöründeki ithalatımız da STA sonrasında artış göstermesine rağmen ihracatımız ile kıyaslanamaz. STA hazır giyim sektörümüzün ihracatında olumlu bir etki göstermiştir.

Türkiye-Makedonya; Gümrük Birliği dolayısıyla AB, üçüncü bir ülke ya da ülke topluluğu ile STA yapmadığı müddetçe Türkiye, AB'nin izni olmaksızın kendi başına söz konusu ülkelerle anlaşma imzalayamamaktadır. Türkiye, Makedonya ile STA yapmak istemiştir. Ancak AB, bu ülke ile tercihli bir ticaret anlaşması yapmadığını ileri sürerek bu duruma karşı çıkmıştır ve Türkiye-Makedonya STA'sını geciktirmiştir (İTO, 2008: 60).

Türkiye ve Makedonya, Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği'nden kaynaklanan yükümlülükleri ve Makedonya ile AB arasında işbirliği anlaşmasının gelişimini dikkate alarak GATT 1994 ve DTÖ'yü kuran anlaşmanın ekindeki mal ticaretine ilişkin diğer çok taraflı anlaşmaların hükümlerine uygun olarak anlaşmanın yürürlüğe girmesini izleyen en geç 10 yılda sona erecek bir geçiş döneminde ticareti kademeli olarak serbestleştirecekleri serbest ticaret anlaşmasını imzalamışlardır (İİB, 2010:22).

1 Eylül 2000 tarihinde yürürlüğe giren Türkiye-Makedonya Serbest Ticaret Anlaşması ile yatırımların özellikle de iki ülkedeki ortak yatırımların daha fazla desteklenmesi için koşulları oluşturmak, tarafların üçüncü ülke pazarlarındaki ticaretini ve işbirliğini arttırmak, tarım ürünlerini de kapsayan mal ticaretinde karşılaşılan güçlükleri ve kısıtlamaları ortadan kaldırmak hedeflenmiştir (İİB, 2010:22).

Başlıca ihraç ürünlerimiz; turunçgiller, tekstil, beyaz eşya, mobilya, metal ürünleri, ilaç. Başlıca ithal ürünlerimiz; demir-çelik, sentetik dokuma, tuğla, metal ürünleri, ham deri, hurda (EIU, Eurostat, 2015).

Tablo 3. Türkiye-Makedonya Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
1998	68.190,28	661,82	-	13.236,78	646,43	-	15,39
1999	93.669,65	768,66	16,14	7.877,79	69,34	-89,27	699,32
2000	107.765,12	525,00	-31,70	10.469,98	84,03	21,17	440,97
2001	89.815,71	930,52	77,24	9.114,67	6,36	-92,43	924,16
2002	101.316,28	986,86	6,05	14.913,72	36,31	471,06	950,54
2003	122.715,30	2.289,12	131,96	27.341,89	284,87	684,47	2.004,25
2004	149.330,27	3.568,03	55,87	51.935,43	300,01	5,31	3.268,02
2005	162.475,59	3.411,07	-4,40	52.080,30	462,51	54,17	2.948,56
2006	172.756,31	10.732,14	214,63	55.944,86	589,08	27,37	10.143,06
2007	271.744,49	45.005,86	319,36	55.818,48	987,63	67,66	44.018,23
2008	296.171,90	22.412,36	-50,20	29.712,78	1.101,72	11,55	21.310,64
2009	283.463,84	16.792,22	-25,08	39.879,04	1.269,20	15,20	15.523,02
2010	262.621,08	10.980,34	-34,61	52.399,17	1.436,25	13,16	9.544,09
2011	298.861,24	9.644,94	-12,16	91.963,39	800,08	-44,29	8.844,87
2012	274.497,28	11.248,40	16,62	103.223,83	1.037,64	29,69	10.210,76
2013	293.976,01	13.997,93	24,44	81.518,39	1.377,25	32,73	12.620,68
2014	347.964,78	17.153,09	22,54	79.194,40	921,43	-33,10	16.231,66
2015	324.636,48	19.341,85	12,76	80.904,79	3.619,37	292,80	15.722,48

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

2000 yılının sonuna doğru gerçekleştirilen STA ile birlikte Makedonya'ya hazır giyim sektöründeki ihracatımız STA yapmadan önceki yıllara göre %70 oranında artış göstermiştir. 7. yılın sonunda 45 kat artarak 45 milyon dolara çıkmıştır. Sonraki yıllarda kademeli olarak düşüş gerçekleşmiştir. Buna karşın, ithalatımız ise STA sonrasında kademeli bir artış göstermesine rağmen 2015 yılı itibarı ile 3,6 milyon dolar seviyelerinde kalmıştır.

STA öncesi hazır giyim sektöründe dış ticaret dengesi 440 bin dolar seviyesinde iken 2015 yılına gelindiğinde dış ticaret dengesi 15,7 milyon dolara ulaşmıştır.

Türkiye-Bosna Hersek; Türkiye ile Bosna-Hersek arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması 1 Temmuz 2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ülkemizin Bosna-Hersek'ten yaptığı ithalat içerisinde anlaşmanın yürürlük tarihinden itibaren bazı et ve et ürünleri hariç gümrük vergileri kaldırılmıştır.

Bosna Hersek ile ticari ilişkilerimizin gelişiminde 1 Temmuz 2003 tarihi itibariyle yürürlüğe giren Serbest Ticaret Anlaşması (STA) önemli bir rol oynamaktadır. Ülkemizin bugüne kadar Balkanlarda imzaladığı en liberal STA olan Anlaşma ile gümrük ve eş etkili vergiler 2007 başından bu yana sıfırlanmıştır.

Türkiye'nin Bosna-Hersek'e yönelik ihracatında mineral yakıtlar ve yağlar en büyük paya sahiptir. Ayrıca Türkiye, Bosna-Hersek'in doğrudan yabancı yatırımlar sıralamasında 8. sırada yer almaktadır (Ekonomi Bakanlığı).

Tablo 4. Türkiye-Bosna-Hersek Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2000	26.871,20	1.680,93	-	7.497,17	46,02	-	1.634,91
2001	27.585,77	1.857,87	10,53	4.926,28	18,23	-60,40	1.839,65
2002	43.263,77	2.862,02	54,05	6.317,46	6,45	-64,61	2.855,57
2003	63.227,28	4.454,46	55,64	8.342,74	19,01	194,71	4.435,45
2004	99.938,33	6.256,27	40,45	11.475,74	62,67	229,75	6.193,60
2005	128.217,36	7.334,00	17,23	15.399,05	157,62	151,49	7.176,38
2006	150.861,75	19.071,66	160,04	9.379,11	449,81	185,38	18.621,85
2007	445.172,81	28.259,80	48,18	21.469,12	219,12	-51,29	28.040,68
2008	572.348,65	32.010,03	13,27	24.545,11	484,47	121,10	31.525,56
2009	226.566,75	25.743,50	-19,58	52.058,79	396,41	-18,18	25.347,09
2010	224.299,34	24.969,48	-3,01	72.328,50	489,33	23,44	24.480,15
2011	268.941,65	28.885,73	15,68	90.252,18	959,92	96,17	27.925,81
2012	251.523,30	28.971,02	0,30	111.648,69	808,62	-15,76	28.162,40
2013	274.086,17	34.165,87	17,93	124.330,05	1.343,40	66,13	32.822,47
2014	322.022,06	47.168,28	38,06	171.424,36	1.836,72	36,72	45.331,56
2015	292.474,28	44.643,09	-5,35	250.088,76	1.100,44	-40,09	43.542,65

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

STA öncesinde Bosna-Hersek ile 2,8 milyon dolar civarında gerçekleştirilen hazır giyim sektörü ihracatımız STA sonrasında yaklaşık %120 artış göstermiştir. Sonraki yıllarda bu artış devam ederek 2015 yılında 44,6 milyon dolara ulaşmıştır. İthalatımız da kademeli

olarak artış göstermesine rağmen, dış ticaret dengesi 2015 yılı itibarı ile 43,5 milyon dolar ile lehimize olmuştur.

Türkiye- Filistin; Filistin ile Serbest Ticaret Anlaşması 20 Temmuz 2004 de imzalanmış ve 01 Haziran 2005 de yürürlüğe girmiştir. Anlaşmanın kapsamını mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, sağlık ve bitki sağlığı önlemleri, fikri, sınai ve ticari mülkiyet hakları, menşe kuralları, iç vergilendirme, Anti-damping, korunma önlemleri, ödemeler dengesi önlemleri, devlet yardımları, kamu ihaleleri, ekonomik işbirliği ve teknik yardımlar oluşturur.

Sanayi ürünleri için Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte taraflar arasındaki ticarette gümrük vergileri ve eş etkili vergiler karşılıklı olarak kaldırılmıştır. Türkiye, yalnızca Filistin menşeli hurma ürünü için tarife kotası kapsamında tarife muafiyeti tanımıştır.

Tablo 5. Türkiye-Filistin Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2000	5.621,65	4,25	-	152,63	0,00	-	4,25
2001	5.998,98	0,72	-83,06	98,38	1,75	-	-1,03
2002	4.729,31	3,54	391,67	12,85	0,00	-100,00	3,54
2003	6.489,11	5,18	46,36	453,90	0,00	-	5,18
2004	9.025,24	18,61	259,12	544,99	0,00	-	18,61
2005	9.401,16	33,21	78,49	303,96	0,00	-	33,21
2006	21.153,72	0,46	-98,63	500,60	0,80	-	-0,34
2007	21.246,61	1,49	225,66	761,90	0,00	-100,00	1,49
2008	20.690,15	10,44	602,83	428,80	0,00	-	10,44
2009	29.522,52	104,20	898,40	274,11	0,00	-	104,20
2010	40.304,82	2,87	-97,25	576,26	0,00	-	2,87
2011	49.092,05	1,97	-31,53	271,06	0,00	-	1,97
2012	62.695,70	0,00	-100,00	463,67	98,68	-	-98,68
2013	75.506,61	60,82	-	1.133,84	0,00	-100,00	60,82
2014	90.944,50	28,37	-53,36	2.502,29	11,58	-	16,79
2015	82.224,19	51,48	81,49	2.342,95	0,00	-100,00	51,48

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Filistin'e ihracatımız işlenmiş yiyecek ve içecekler, esası yiyecek ve içecek olan işlenmiş maddelerden oluşurken, ithalatımız sanayi için işlem görmemiş hammaddelerden oluşmaktadır (Ekonomi Bakanlığı).

Filistin ile STA öncesinde 18,6 bin dolar seviyesinde gerçekleştirilen hazır giyim sektörü ihracatımız STA ile birlikte %78 oranında artmıştır. Fakat sonrasında, Filistin'de yaşanan iç karışıklıklar nedeni ile ihracatımız da önemli oranda düşüş gerçekleşmiştir. STA'nın hazır giyim sektörü baz alındığında ithalat ve ihracata önemli bir etkisi olmamıştır.

Türkiye-Tunus; Türkiye ile Tunus arasındaki ekonomik ve ticari ilişkiler 2004 yılına kadar, Temmuz 1992'de Ankara'da imzalanan "Ticaret, Ekonomik ve Teknik İşbirliği Anlaşması" çerçevesinde yürütülmüştür. 25 Kasım 2004 tarihinde imzalanan ve Temmuz 2005'te yürürlüğe giren Türkiye ile Tunus arasında bir Serbest Ticaret Alanı kurulmasını öngören Ortaklık Anlaşması, ekonomik ve teknik işbirliği hükümleri de içermektedir.

Türkiye-Tunus Serbest Ticaret Anlaşması, sanayi ürünlerinde yedi ila dokuz yıl olmak üzere belirlenmiş iki ayrı liste temelinde kademeli olarak gümrük vergileri ve eş etkili vergilerin indirilmesini karara bağlamış, bu çerçevede, söz konusu vergilerin sanayi ürünleri için sıfırlanması süreci 1 Temmuz 2014'te tamamlanmıştır.

Türkiye ile Tunus arasındaki ticari ilişkiyi geçmiş yıllar boyunca incelediğimizde, ticaretin ülkemiz lehine bakiye verdiği görülmektedir. 2000 yılında ikili ticarette Türkiye lehine dış ticaret fazlası 97 milyon ABD Doları iken, 2014 yılında dış ticaret fazlası 6 katın üzerinde artarak 718 milyon ABD dolarına ulaşmıştır.

Tablo 6. Türkiye-Tunus Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2000	162.271,74	3.692,08	-	64.842,88	1.850,47	-	1.841,61
2001	140.592,63	2.755,10	-25,38	72.935,82	3.073,84	66,11	-318,74
2002	121.141,72	2.010,28	-27,03	71.800,65	4.579,07	48,97	-2.568,79
2003	220.015,18	1.781,54	-11,38	98.139,78	4.378,20	-4,39	-2.596,66
2004	256.162,19	1.997,28	12,11	100.409,57	5.384,39	22,98	-3.387,10
2005	294.785,23	7.207,15	260,85	117.372,42	6.185,34	14,88	1.021,81
2006	324.892,90	10.184,92	41,32	150.094,23	9.036,60	46,10	1.148,33

2007	530.276,89	9.942,50	-2,38	229.788,26	12.183,36	34,82	-2.240,87
2008	778.098,27	11.582,33	16,49	365.381,32	15.081,96	23,79	-3.499,63
2009	645.767,37	38.603,52	233,30	234.980,28	11.386,68	-24,50	27.216,84
2010	713.631,60	84.056,43	117,74	280.720,13	11.162,49	-1,97	72.893,93
2011	802.302,12	69.414,47	-17,42	249.790,09	15.851,76	42,01	53.562,72
2012	796.738,05	93.230,64	34,31	195.624,00	14.049,60	-11,37	79.181,05
2013	892.157,01	57.048,18	-38,81	289.268,00	30.394,80	116,34	26.653,38
2014	915.041,33	79.284,75	38,98	196.697,09	21.203,73	-30,24	58.081,03
2015	819.093,73	42.662,85	-46,19	144.077,03	15.046,06	-29,04	27.616,79

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Tunus'a zeytinyağı ve unlu mamuller işleme tesisi makine ve ekipmanlarının uygun fiyatlar nedeniyle kolay satılabildiği bilinmektedir. Tunus dış ticaret politikasının genel yaklaşımı ile de uyumlu olmak üzere, Tunus'a tekstil hammaddesi (iplik ve kumaş) ve tekstil makineleri, hububat (Tunus'un açığı bulunmaktadır), tütün ve mamulleri, demir-çelik ürünleri, metal eşya, otomotiv yan sanayi ürünleri, büro makineleri ve haberleşme cihazları, elektrikli ve elektriksiz makineler, ulaşım araçları ihraç edilmektedir.

2015 yılında Tunus'a ihracatımız bir önceki yıla göre %10,4 oranında azalarak 820 milyon ABD Dolar olarak gerçekleşmiştir. 2015 yılında Tunus'a ihraç edilen belli başlı ürünler, petrol gazları, pamuklu ve diğer kumaşlar, eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, kağıt tabakalar, demir veya alaşımsız çelikten yassı ürünler, otomobiller, alüminyum profil, demir veya çelikten profiller, buzdolapları, dondurucular, sentetik filament iplikten dokunmuş kumaşlar, plastik ambalaj malzemeleri ve kabuklu meyvelerdir (Ekonomi Bakanlığı).

STA öncesinde yaklaşık 2 milyon dolar seviyesinde gerçekleştirilen hazır giyim ihracatımız STA ile birlikte %260 değişim oranı ile birlikte 7,2 milyon dolara ulaşmıştır. Sonraki yıllarda da artık devam etmiş olup, 2015 yılı itibarı ile 42,7 milyon dolara ulaşmıştır. İthalatımız ise, STA öncesi 5,4 milyon dolar iken, artış ivmesi ihracatımız kadar yüksek olmadığından dolayı, 2015 yılında 15 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Hazır giyim sektöründe STA öncesinde dış ticaret dengesi 3,4 milyon dolar açık verirken, 2015 yılına gelindiğinde 27 milyon dolarlık dış ticaret fazlası söz konusudur. Bu durum STA'nın hazır giyim ihracatımızı olumlu yönde etkilediğinin göstergesidir.

Türkiye-Arnavutluk; Arnavutluk ile Serbest Ticaret Anlaşması 22 Aralık 2006 tarihinde imzalanmış ve 1 Mayıs 2008 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Anlaşma kapsamında taraflar arasındaki ekonomik işbirliğinin arttırılması ve güçlendirilmesi, mal ticaretindeki kısıtlamaların kaldırılması ve karşılıklı yatırımların teşvik edilmesi hedeflenmiştir. Bu anlaşma sanayi ürünlerindeki gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarının kaldırılması başta olmak üzere ticarette teknik engeller, tarım ürünlerindeki taviz değişimi, hayvan ve bitki sağlığı önlemleri, iç vergilendirme, yapısal uyum, damping, acil durumlar, devlet tekelleri, korunma önlemleri, ödemeler, menşe kuralları, devlet yardımları, fikri-sınai ve ticari mülkiyet hakları, kamu ihaleleri ve kurumsal hükümler konularında düzenlemeler içermektedir (İİB, 2010:19).

Arnavutluk'un 1991'de demokratik rejime geçişi sonucunda Türkiye ile ikili ilişkileri gelişmiştir. Türkiye ile birlikte İtalya, Almanya, Yunanistan ve Çin de Arnavutluk'un en büyük ticaret ortaklarıdır. Ülkemizde beşi hizmet, biri imalat biri de tarım sektöründe faaliyet gösteren toplam 7 Arnavutluk menşeli firma faaliyette bulunmaktadır. Türkiye ile Arnavutluk arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması ihracatçılarımıza, Arnavutluk pazarında Avrupa Birliği üyesi ülkelerin ihracatçıları ile eşit rekabet imkânı getirmektedir. Bu çerçevede anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte Arnavutluk menşeli sanayi mallarının Türkiye'ye ithalatında uygulanan gümrük vergileri sıfırlanacak; buna karşılık da Arnavutluk'a ihraç edilen Türk menşeli sanayi ürünlerinin %80'den fazlasının gümrük vergileri kaldırılacaktır. Arnavutluk tarafından Türkiye menşeli sanayi ürünleri için uygulanan gümrük vergileri 1 Ocak 2013 tarihinde tamamen sıfırlanmıştır. Tarım ürünleri bakımından ise Türkiye ve Arnavutluk, ticari potansiyeli olan seçilmiş bazı tarım ürünlerinde birbirlerine sıfır gümrük vergileri ile tavizler tanımışlardır (İİB, 2010:19).

Tablo 7. Türkiye-Arnavutluk Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2003	114.426,14	2.217,78	-	4.578,23	4,87	-	2.212,90
2004	161.028,26	2.912,66	31,33	15.528,51	94,58	1.840,56	2.818,08
2005	191.139,64	3.167,27	8,74	16.237,03	69,16	-26,87	3.098,10
2006	214.240,67	10.082,89	218,35	12.570,91	427,30	517,81	9.655,58
2007	294.507,64	13.006,17	28,99	23.842,47	318,59	-25,44	12.687,57

2008	305.736,79	20.511,87	57,71	36.696,79	876,77	175,20	19.635,11
2009	273.109,89	15.688,71	-23,51	4.694,09	615,42	-29,81	15.073,29
2010	241.066,43	14.443,44	-7,94	86.859,05	540,53	-12,17	13.902,91
2011	270.630,40	17.041,00	17,98	125.915,72	1.283,91	137,53	15.757,09
2012	255.949,99	17.035,60	-0,03	98.989,37	1.668,98	29,99	15.366,62
2013	266.543,60	21.500,22	26,21	82.390,10	1.650,90	-1,08	19.849,31
2014	318.540,93	24.805,24	15,37	96.281,28	1.861,28	12,74	22.943,96
2015	287.395,26	25.387,43	2,35	49.577,78	1.292,77	-30,54	24.094,66

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Ülkemizin Arnavutluk'a ihracatında en önemli ürünler unlu mamuller ve ekmekçi mamulleri (GTİP:19.05), demir ve alaşımsız çelikten filmaşin (GTİP: 72.13) ile ağaçtan yonga levhalardır (GTİP: 44.10) (Ekonomi Bakanlığı).

STA öncesinde 13 milyon dolar seviyesinde gerçekleştirilen hazır giyim sektörü ihracatımız, STA ile birlikte %57,7 oranında artarak 20,5 milyon dolar seviyesine ulaşmış olsa da, sonraki yıllarda büyüme de istikrar sağlanamamış olup, 2015 yılına gelindiğinde ancak 25 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. İthalatımızda da aynı şekilde bir istikrar gözlenememekte olup, buna rağmen 2015 yılı sonunda 24 milyon dolarlık bir dış ticaret fazlası elde edilmiştir.

Türkiye-Fas; Türkiye-Fas Serbest Ticaret Anlaşması'nın yürürlüğe girmesi için gerekli iç onay prosedürleri her iki ülke tarafınca Kasım 2005 içerisinde tamamlanmıştır. Avrupa'daki ve Akdeniz Havzasındaki iktisadi bütünleşme sürecine etkin olarak katılmak ve süreci kuvvetlendirmek için Türkiye ve Fas arasında 1 Ocak 2006 tarihinde yürürlüğe giren bir serbest ticaret anlaşması imzalanmıştır (İİB, 2010:25).

Anlaşmanın amaçları; Karşılıklı ticaretin genişletilmesi yoluyla, taraflar arasındaki iktisadi ilişkilerin ahenkli bir şekilde gelişmesini teşvik etmek, taraflar arasındaki ticarette adil rekabet şartlarını sağlamak, ticaretteki engellerin kaldırılması yoluyla dünya ticaretinin ahenkli gelişmesine ve genişlemesine katkıda bulunmak ve taraflar arasında işbirliğini artırmak (Ekonomi Bakanlığı).

Tablo 8. Türkiye-Fas Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat	İthalat	61 ve 62

Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Fasıl Dış Ticaret Dengesi
2002	138.330,68	87,01	-	68.314,87	1.954,78	-	-1.867,76
2003	180.779,23	619,11	611,52	76.989,91	4.064,76	107,94	-3.445,65
2004	330.058,66	693,40	12,00	105.778,12	18.796,56	362,43	-18.103,16
2005	370.824,72	1.125,10	62,26	143.231,17	25.939,90	38,00	-24.814,81
2006	551.377,11	2.527,85	124,68	173.902,43	26.782,84	3,25	-24.254,99
2007	721.594,69	3.228,54	27,72	198.460,09	34.035,08	27,08	-30.806,54
2008	957.768,65	4.805,07	48,83	360.519,63	42.983,29	26,29	-38.178,22
2009	598.540,65	5.495,81	14,38	234.729,26	38.808,04	-9,71	-33.312,23
2010	623.957,43	8.360,73	52,13	396.797,91	39.031,29	0,58	-30.670,56
2011	920.895,94	12.099,69	44,72	419.945,33	44.283,79	13,46	-32.184,10
2012	1.014.905,54	17.388,28	43,71	429.482,08	41.793,77	-5,62	-24.405,48
2013	1.192.899,96	23.774,20	36,73	572.205,83	54.294,59	29,91	-30.520,40
2014	1.406.565,85	29.612,54	24,56	639.849,13	51.387,28	-5,35	-21.774,74
2015	1.337.570,52	32.197,23	8,73	710.635,74	48.096,95	-6,40	-15.899,73

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye'nin Fas'a ihracatı 2015 yılında 1,3 milyar dolar olmuştur. Fas'a ihraç ettiğimiz başlıca ürünler, demir çelik, mücevherci eşyası, otomobil ve buzdolabı şeklindedir.

Türkiye'nin Fas'tan ithalatı 2015 yılında 710 milyon dolar olmuştur. Fas'tan ithal ettiğimiz başlıca ürünler otomobil, işlenmemiş altın, difosfor pentaoksit, işlenmemiş kurşun, tabii kalsiyum ve gümüştür (Ekonomi Bakanlığı).

STA öncesinde 1,1 milyon dolar seviyesinde gerçekleştirilen hazır giyim sektörü ihracatımız, STA ile birlikte istikrarlı bir artış göstererek 32,2 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. Buna karşın hazır giyim ithalatımızda da aynı istikrarlı büyüme gerçekleşmiş olup, 26 milyon dolardan 48 milyon dolara yükselmiştir. Ancak ihracat artış oranlarımız ithalat ile kıyaslandığında fazla olduğundan, dış ticaretimiz 2005 yılında 24,8 milyon dolar açık verirken, 2015 yılında bu açık 15,9 milyon dolara gerilemiştir.

Türkiye-Suriye; Türkiye ile Suriye arasında 22 Aralık 2004 tarihinde imzalanmış olan Serbest Ticaret Alanı Tesis Eden Ortaklık Anlaşmasının onaylandığına ilişkin Bakanlar Kurulu Kararı, 6 Kasım 2006 tarih ve 26338 sayılı Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Anlaşma, 1 Ocak 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir (Resmi Gazete, 2006).

Tablo 9. Türkiye-Suriye Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2002	266.771,54	19,07	-	314.770,37	7,71	-	11,37
2003	410.754,94	121,37	536,39	261.192,53	146,77	1.804,80	-25,39
2004	394.782,93	175,85	44,89	247.551,08	155,05	5,64	20,81
2005	551.627,27	146,03	-16,96	142.584,95	550,06	254,77	-404,03
2006	609.417,00	2.381,74	1.530,98	187.249,77	391,33	-28,86	1.990,41
2007	797.765,94	3.825,52	60,62	259.282,47	2.608,07	566,47	1.217,45
2008	1.115.012,52	6.164,50	61,14	323.697,39	3.316,91	27,18	2.847,58
2009	1.421.636,81	12.889,98	109,10	221.453,65	2.852,46	-14,00	10.037,52
2010	1.844.604,58	15.224,50	18,11	452.493,43	3.054,85	7,10	12.169,65
2011	1.609.861,22	8.869,45	-41,74	336.646,45	7.225,13	136,51	1.644,32
2012	497.960,23	8.557,89	-3,51	67.448,46	673,86	-90,67	7.884,03
2013	1.024.473,30	21.829,25	155,08	84.909,32	4,03	-99,40	21.825,22
2014	1.800.962,48	56.896,92	160,65	115.498,98	10,64	164,16	56.886,28
2015	1.522.627,21	22.093,26	-61,17	51.506,05	0,00	-100,00	22.093,26

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye ile Suriye arasındaki ticarette özellikle 1 Ocak 2007'de yürürlüğe giren STA sonrasında çok önemli artışlar kaydedilmiş, Anlaşma'nın olumlu etkileri iki yılda kendini göstermiştir. Öyle ki Suriye'ye 2008 yılı ihracatımız 2006 yılının yaklaşık iki katına ulaşmıştır. 2009 ve 2010 yıllarında da ihracattaki artış eğilimi devam etmiştir. 2010 yılı ihracatı %29,5 oranında artarak 1,8 milyar doları aşmıştır. Suriye'den yapılan ithalat ise dalgalı bir seyir izlemekle beraber 500 milyon doların altında seyretmiştir.

Suriye'de Mart 2011'de başlayan yönetim karşıtı gösterilerin aşırı güç kullanılarak bastırılması uluslararası toplumun tepkisine yol açmıştır. ABD ve AB Suriye yönetimine karşı ekonomik ve siyasi yaptırım uygulamaya başlamıştır. Bu ülkeleri 27 Kasım 2011'de Arap Birliği ve 30 Kasım 2011'de Türkiye'nin aldığı yaptırım kararları izlemiştir.

Türkiye'nin yaptırımları arasında; Suriye Merkez Bankası ile ilişkilerin durdurulması, Suriye hükümetinin Türkiye'deki finansal mal varlıklarının dondurulması, Suriye hükümeti ile kredi ilişkilerinin durdurulması, Suriye Ticaret Bankası ile işlemlerin durdurulması ve Suriye'deki altyapı projelerinin finansmanı için imzalanan Eximbank kredi anlaşmasının askıya alınması gibi önemli ekonomik kararlar mevcuttur.

Suriye, 4 Aralık 2011'de, STA anlaşmasının askıya alınması ve Suriye'den geçişlerde ek gümrük harcı alınması da dahil olmak üzere Türkiye'ye bir dizi karşı yaptırım kararları almıştır.

Türkiye de 14.12.2011 tarihli ve 28142 sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2011/2516 sayılı İthalat Rejimi Kararı'na Ek Karar ile ülkemiz ve Suriye arasında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşmasını askıya almıştır. Aynı tarih ve sayılı Resmi Gazete'de yayımlanan 2011/2517 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile "Suriye Arap Cumhuriyeti Menşeli Bazı Tarım Ürünleri İthalatında Tarife Kontenjanı Uygulanması Hakkında Karar" da uluslararası hukuk hükümleri ve mütekabiliyet ilkesi çerçevesinde yürürlükten kaldırılmıştır. Bu durum hali hazırda devam etmektedir.

2012 yılında çok keskin biçimde 500 milyon dolara gerileyen Suriye'ye ihracat sonraki yıllarda 1 milyar doların üzerinde seyretmiştir. 2015 yılında 1,5 milyar dolar düzeyinde gerçekleşmiştir.

Türkiye'nin 2015 yılı itibarıyla Suriye'ye en çok ihraç ettiği ürünler; insani yardıma konu eşya, ayçiçeği yağı, çimento, un, demir-çelik çubuklar, kamyon, bisküvi, margarin, bebek bezi, yumurta, canlı kümes hayvanı, hububat ürünlerinin kabartılması veya kavrulması suretiyle elde edilen gıda ürünleri, örme mensucat, kuru baklagil, tavuk eti, makarna, ambalaj için torba ve çuval, su ve alkolsüz içecekler, domates, demir-çelik, çikolatalı ürünler izole kablo ve teller ve deterjandır. 2014 yılında Türkiye Suriye'den en çok pamuk ve baharat ithal etmiştir (Ekonomi Bakanlığı).

Hazır giyim sektöründe 2006 yılında ihracatımızda başlayan yükseliş, 2007 yılında STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte istikrarlı bir şekilde artmaya devam etmiştir. İç karışıklıklar sebebi ile 2011 yılında ihracatımızda %41 oranında düşüş olmasına rağmen, sonraki yıllarda artış dalgalı bir şekilde devam etmiş olup, 2015 yılında 22 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. İthalatımız ise STA sonrasında artış gösterse de 2012 itibarı ile düşüşe geçmiş ve 2015 yılında sıfırlanmıştır.

Türkiye-Mısır; STA, 27 Aralık 2005 tarihinde Kahire'de imzalanmış olup, 1 Mart 2007 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Ülkemiz ile Mısır arasında Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi, Yatırımların Karşılıklı Teşviki ve Korunması, Ekonomik ve Teknik İşbirliği

Anlaşmaları ile diğer birçok alanı kapsayan işbirliği anlaşmaları mevcuttur. Bu anlaşmalara Serbest Ticaret Anlaşması'nın ilave edilmesi ile birlikte Mısır ile olan ticari ve ekonomik ilişkilerin yasal çerçevesi tamamlanmış bulunmaktadır.

Afrika kıtasında ülkemizin en fazla ihracat yaptığı ülke olan Mısır ile ülkemiz arasındaki ticarete ilişkin veriler incelendiğinde Mısır ile olan dış ticaret hacmimizin artış eğiliminde olduğu gözlemlenmektedir.

Tablo 10. Türkiye-Mısır Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2002	326.389,04	11.607,45	-	118.172,74	117,85	-	11.489,61
2003	345.778,77	5.273,28	-54,57	189.397,00	233,11	97,80	5.040,17
2004	473.145,31	7.073,67	34,14	255.241,80	1.675,89	618,94	5.397,78
2005	687.299,36	10.728,15	51,66	267.245,82	2.184,83	30,37	8.543,32
2006	709.353,12	13.836,37	28,97	392.523,77	4.433,97	102,94	9.402,40
2007	902.702,92	21.616,81	56,23	652.987,55	11.903,23	168,46	9.713,58
2008	1.426.449,76	31.383,54	45,18	886.237,27	29.834,63	150,64	1.548,91
2009	2.599.030,33	42.646,38	35,89	641.551,79	30.138,59	1,02	12.507,79
2010	2.250.576,88	48.036,16	12,64	926.476,32	46.265,28	53,51	1.770,88
2011	2.759.311,30	48.874,10	1,74	1.382.216,48	66.628,22	44,01	-17.754,12
2012	3.679.194,87	76.392,28	56,30	1.342.050,60	88.747,63	33,20	-12.355,35
2013	3.200.362,08	88.086,12	15,31	1.628.868,45	140.325,83	58,12	-52.239,71
2014	3.297.538,39	108.214,13	22,85	1.434.472,43	134.321,34	-4,28	-26.107,21
2015	3.124.967,53	122.421,56	13,13	1.215.905,09	130.289,69	-3,00	-7.868,13

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

STA öncesinde ihracatımız 700 milyon dolar ve ithalatımız 392 milyon dolar iken, STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte dış ticaret hacmimiz 1,5 milyar dolara yükselmiş sonraki yıllarda da düzenli olarak artış göstermiştir. 2013 yılındaki düşüşe rağmen Mısır, en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında 13. sırada yer almıştır. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2013 yılı itibariyle 4,8 milyar dolar düzeyindedir.

2015 yılında Türkiye'nin Mısır'a ihracatı bir önceki yıla göre bölgedeki istikrarsızlıktan dolayı %5 azalarak 3,1 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Mısır'a yapılan ihracatın toplam ihracatımızdaki payı bir önceki yıl gibi %2,1 oranında olmuş, en fazla ihracat yaptığımız ülkeler arasında 14. sıraya düşmüştür.

Mısır'a ihracatımızdaki önemli sanayi ürünleri; benzin, demir-çelik yarı mamuller, inşaat demiri, çimento, pamuklu mensucat, araba lastiği olarak sıralanabilir. İhraç ettiğimiz önemli tarım ürünleri ise kırmızı mercimek ve fındıktır (Ekonomi Bakanlığı).

Hazır giyim sektörü baz alındığında STA'nın ihracatımıza olumlu yönde etki gösterdiği görülse de, ithalatımızdaki artış miktarının fazla olması sebebi ile, STA öncesinde dış ticaret fazlası veren sektör, son yıllarda dış ticaret açığı veren bir pozisyona gerilemiş olup, STA'nın hazır giyim sektörü için olumlu yansımadığı görülmektedir.

Türkiye-Gürcistan; 1991 yılında bağımsızlığını kazanan Gürcistan ile ülkemiz arasındaki ekonomik ilişkiler, o tarihten bu yana gelişmektedir. Bu gelişim, 2000'li yıllarda ve özellikle 2004 yılındaki Gül Devrimi'nin ardından önemli bir ivme kazanmıştır.

Türkiye-Gürcistan Serbest Ticaret Anlaşması (STA) ve Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi (ÇVÖ) Anlaşması 21.11.2007 tarihinde Tiflis'te imzalanmıştır. 21.11.2007 yılında imzalanan Serbest Ticaret Anlaşması 01.11.2008 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Çifte Vergilendirmenin Önlenmesi anlaşması onay süreci ise halihazırda devam etmektedir.

Tablo 11. Türkiye-Gürcistan Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2003	155.069,89	888,40	-	268.562,04	19,55	-	868,84
2004	199.699,42	2.503,20	181,77	300.283,83	59,73	205,46	2.443,47
2005	271.828,49	2.857,16	14,14	289.834,04	1.885,43	3.056,65	971,72
2006	407.961,99	4.877,98	70,73	344.813,50	2.893,89	53,49	1.984,09
2007	646.082,29	6.862,88	40,69	289.568,06	4.034,48	39,41	2.828,40
2008	997.844,23	8.702,03	26,80	525.040,56	8.930,53	121,36	-228,50
2009	762.977,45	7.689,23	-11,64	285.485,78	13.959,25	56,31	-6.270,02
2010	769.270,91	11.022,52	43,35	290.725,48	21.232,75	52,11	-10.210,23
2011	1.092.320,55	18.881,60	71,30	314.352,21	20.719,83	-2,42	-1.838,23
2012	1.253.309,35	28.310,40	49,94	180.350,95	31.579,36	52,41	-3.268,96
2013	1.245.916,88	40.951,73	44,65	201.738,31	37.944,25	20,16	3.007,48
2014	1.443.790,14	59.087,27	44,29	232.595,84	54.463,20	43,53	4.624,07
2015	1.109.017,87	65.362,17	10,62	223.106,99	60.117,82	10,38	5.244,35

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

İki ülke arasındaki ihracatta plastik ve mamulleri, makine, demir ve çelikten eşya, elektrikli aletler, demir-çelik malları söz konusuyken demir ve çelik ürünleri, mineral yakıtlar, örülmüş hazır giyim, dokunmuş hazır giyim, gübre ithalata konu olan mallardır (Ekonomi Bakanlığı).

Gürcistan ve Rusya arasındaki savaş dolayısı ile STA yürürlüğe girdiği ilk yıllarda beklenen artış gözlenememekle birlikte, 2011 yılı itibarı ile ihracatımız 1 milyar dolar seviyelerindedir. İthalatımız ise dalgalı bir seyir ile birlikte ortalama 250 milyon dolar seviyelerindedir. Hazır giyim sektörü de aynı şekilde savaş sebebi ile STA'nın yürürlüğe girdiği yıllarda değil, 2010 yılı itibarı ile yükselişe geçmiş ve 2015 yılında 65,3 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Buna karşılık ithalatımız da 60,1 milyon dolar olarak gerçekleşerek, düşükte olsa dış ticaret fazlası vermiştir.

Türkiye-Karadağ; Türkiye-Karadağ Serbest Ticaret Anlaşması 26 Kasım 2008 tarihinde İstanbul'da imzalanmış, 1 Mart 2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu STA ile ihracatçılarımıza, Karadağ pazarında Avrupa Birliği ihracatçıları ile eşit rekabet imkânı sağlanmıştır. Sanayi mallarında, Karadağ-AB İstikrar ve Ortaklık Anlaşmasında düzenlenen tercihli rejim Türkiye-Karadağ Serbest Ticaret Anlaşması aynen yansıtılmıştır. Bu çerçevede, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte; Karadağ menşeli tüm sanayi mallarının Türkiye'ye ithalatında uygulanan gümrük vergileri sıfırlanmıştır.

Tablo 12. Türkiye-Karadağ Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2006	7.752,44	1.051,84	-	761,87	0,00	-	1.051,84
2007	19.860,60	2.746,87	161,15	156,67	17,24	-	2.729,63
2008	48.493,85	9.309,17	238,90	1.338,59	0,00	-100,00	9.309,17
2009	26.483,44	2.459,66	-73,58	5.845,47	0,00	-	2.459,66
2010	27.179,13	1.507,61	-38,71	6.213,98	0,00	-	1.507,61
2011	26.966,45	2.090,88	38,69	14.587,93	0,00	-	2.090,88
2012	29.131,28	2.163,28	3,46	17.935,75	0,00	-	2.163,28
2013	29.140,46	2.143,88	-0,90	11.515,34	0,00	-	2.143,88
2014	35.039,82	3.073,23	43,35	7.373,31	0,00	-	3.073,23
2015	38.304,36	5.307,43	72,70	8.001,39	0,00	-	5.307,43

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye ve Karadağ arasındaki karşılıklı ticaret hacmi 2008 yılında en yüksek seviyesine ulaşmış olmasına rağmen yine de 50 milyon doların üzerine çıkamamıştır. 2015 yılı itibariyle Karadağ'a olan toplam ihracatımız 38,3 milyon dolar, Karadağ'dan olan ithalatımız da 8 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir.

Ticarette plastik eşyalar, elektrikli makine ve cihazlar, makine ve cihazlar, motorlu taşıtlar ihracata konu olurken, demir-çelik ve deri ithalata konu olan mallardır (Ekonomi Bakanlığı).

2008 yılında 9,3 milyon dolar olarak gerçekleşen hazır giyim ihracatımız, sonraki yıllarda bu düzeye erişememekle birlikte, STA sonrasında Hazır giyim sektöründeki ihracatımız devam ederken, ithalatımızın olmaması, bu alanda dış ticaret fazlası vermemize neden olmuştur.

Türkiye-Şili; İki ülke arasında 1926 yılında imzalanan Dostluk Anlaşması ile ikili ilişkilerin sağlam temelleri oluşturulmuştur. İki ülke arasındaki ticari ilişkiler ise 1970'li yıllarda başlamış ve 2011 yılında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmıştır.

Tablo 13. Türkiye-Şili Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2006	34.788,06	1.007,17	-	441.924,52	1,17	-	1.006,01
2007	41.842,95	705,61	-29,94	533.968,78	0,42	-64,07	705,19
2008	150.267,47	1.828,79	159,18	324.109,88	0,00	-100,00	1.828,79
2009	37.434,96	815,59	-55,40	200.386,91	0,00	-	815,59
2010	81.221,78	615,52	-24,53	311.709,44	2,08	-	613,44
2011	130.616,24	984,58	59,96	474.340,87	2,96	42,36	981,61
2012	174.852,12	3.003,87	205,09	466.042,29	0,00	-100,00	3.003,87
2013	219.338,05	4.876,22	62,33	405.861,41	1,10	-	4.875,12
2014	198.579,33	5.164,90	5,92	363.303,86	0,23	-78,89	5.164,66
2015	187.918,82	4.642,81	-10,11	282.572,41	0,00	-100,00	4.642,81

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye ile Şili arasındaki ticaret yıllar itibarıyla incelendiğinde, söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracatın 2009-13 yılları arasında düzenli olarak arttığı, 2014 yılında ihracatımızda %9,4 oranında, 2015 yılında ise %5,3 düşüş gerçekleştiği görülmektedir. 2014 yılında Şili'den ithalatımız %10,5 oranında, 2015 yılında ise %22,2 oranında

azalmıştır. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2015 yılı itibarıyla 470 milyon Dolar olup, ülkemiz aleyhindeki dış ticaret açığının aynı yıl %42,6 düşüşle yaklaşık 95 milyon Dolar düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir.

Hazır giyim sektörü ihracatımız STA öncesi istikrarsız bir görünüm sergilerken, STA sonrasında %200 artış göstererek 3 milyon dolar seviyesine yükselmiş ve sonraki yıllarda da artış göstermiş olmasına rağmen, toplam ihracatımız içerisindeki payı 2015 yılında %2,42 olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye-Sırbistan; Sırbistan ile serbest ticaret anlaşması 6 Ocak 2009 tarihinde imzalanmış ve 1 Eylül 2010 tarihinde yürürlüğe girmiştir. İmzalanan Serbest Ticaret Anlaşması ile ülkemiz menşeli sanayi mallarına Sırbistan'da uygulanan gümrük vergisi oranları sıfırlanmıştır.

Gerek ikili ekonomik ilişkiler gerekse Türk ürünlerinin AB'ye ulaşımı açısından Sırbistan Türkiye için kilit bir ülke konumundadır.

Tablo 14. Türkiye-Sırbistan Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2006	278.784,35	20.079,50	-	49.081,20	360,33	-	19.719,17
2007	475.096,38	98.745,13	391,77	70.703,33	926,39	157,09	97.818,74
2008	458.102,57	29.374,91	-70,25	61.705,10	1.095,47	18,25	28.279,44
2009	306.468,72	11.609,10	-60,48	55.896,66	438,69	-59,95	11.170,41
2010	306.114,62	5.597,19	-51,79	109.523,85	1.336,24	204,60	4.260,95
2011	354.670,12	6.456,09	15,35	213.300,97	2.845,53	112,95	3.610,57
2012	380.869,40	8.567,67	32,71	205.537,81	3.599,11	26,48	4.968,56
2013	440.650,20	14.826,87	73,06	251.956,74	3.081,36	-14,39	11.745,52
2014	506.419,15	26.479,97	78,59	273.901,26	2.794,84	-9,30	23.685,13
2015	492.497,67	27.280,30	3,02	238.298,47	4.777,99	70,96	22.502,31

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

2015 yılı itibariyle söz konusu ülkeye ihraç ettiğimiz ürünler kumaş, elektriksiz makineler, kabuklu meyveler, örme eşya, yaş meyve sebze, plastik ve plastik eşya, otomotiv ana ve

yan sanayi, demir çelikte eşya, kağıt ürünleridir. İthalatımızdaki önemli ürünler ise; demir çelik, petrol yağları, sentetik kauçuk, arıtılmış bakır, bakır alaşımlarıdır.

Hazır giyim sektöründeki ihracatımız, Karadağ'ın Sırbistan'dan bağımsızlığını ilan ettiği ilk yıllardaki kadar fazla olmasa da, STA'nın sonrasında düzenli bir şekilde artış göstermiş olup, 2015 yılı sonunda 27 milyon dolara yükselmiştir.

Türkiye ile Sırbistan arasındaki dış ticaret global ekonomik krizden olumsuz yönde etkilenmiştir. 2015 yılında ticaret hacmi 731 milyon dolar civarında gerçekleşmiştir. İki ülke arasındaki ticaretin gerçek potansiyeli yansıtmadığı ve Sırbistan pazarında ülkemiz firmaları açısından önemli fırsatlar olduğu düşünülmektedir (Ekonomi Bakanlığı).

Türkiye-Ürdün; Türkiye ile Ürdün arasındaki Serbest Ticaret Anlaşması 1 Aralık 2009 tarihinde imzalanmış ve 1 Mart 2011 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Tablo 15. Türkiye-Ürdün Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2006	321.660,59	23.235,65	-	9.319,38	341,67	-	22.893,98
2007	389.305,08	23.071,55	-0,71	11.597,30	739,70	116,49	22.331,85
2008	460.738,14	21.280,06	-7,76	25.288,76	1.403,44	89,73	19.876,62
2009	455.352,40	20.499,16	-3,67	20.354,13	704,63	-49,79	19.794,53
2010	571.333,52	19.141,36	-6,62	42.449,93	420,94	-40,26	18.720,41
2011	506.838,55	25.285,27	32,10	66.480,01	617,04	46,58	24.668,23
2012	770.981,84	31.969,92	26,44	95.995,89	284,07	-53,96	31.685,85
2013	744.193,47	43.821,10	37,07	70.573,48	574,86	102,37	43.246,25
2014	907.021,37	52.198,84	19,12	126.068,38	579,77	0,85	51.619,07
2015	834.760,33	78.291,25	49,99	127.918,60	348,93	-39,82	77.942,32

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye'nin Ürdün'e gerçekleştirdiği ihracat ve Türkiye lehine seyreden dış ticaret dengesi yıllar içinde düzenli bir şekilde artmaktadır. 2015 yılında Ürdün'e olan ihracatımız bir

önceki yıla göre %8 düşerek 834 milyon dolar olarak gerçekleşmiş, ithalatımız ise bir önceki yıla göre %1,46 artış göstererek 127,9 milyon dolar olmuştur (Ekonomi Bakanlığı).

Hazır giyim sektörü özelinde bakıldığında, STA ile birlikte ihracatımızda düzenli bir artış olduğu, bunun yanı sıra ithalatımızın ise önemsiz düzeyde az olduğu gözlenmektedir. 2015 yılında ihracatımız %50 oranında artarak 78 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir.

Türkiye-Mauritius; Türkiye Cumhuriyeti ile Mauritius Cumhuriyeti arasında Serbest Ticaret Anlaşması 1 Haziran 2013 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Tablo 16. Türkiye-Mauritius Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2008	30.665,30	95,79	-	10.982,28	3.634,35	-	-3.538,56
2009	18.509,79	46,26	-51,71	6.799,32	2.520,51	-30,65	-2.474,26
2010	22.496,28	481,91	941,84	6.574,02	2.284,29	-9,37	-1.802,38
2011	44.542,58	100,35	-79,18	7.014,70	2.199,16	-3,73	-2.098,82
2012	35.549,62	184,90	84,27	6.167,35	1.751,87	-20,34	-1.566,97
2013	40.346,53	82,47	-55,40	7.784,36	2.206,83	25,97	-2.124,36
2014	37.801,52	195,50	137,06	7.939,43	2.571,00	16,50	-2.375,50
2015	34.295,48	21,72	-88,89	6.671,98	2.403,53	-6,51	-2.381,81

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye ile Mauritius arasındaki ticari ilişkiler çok büyük boyutlarda olmamakla birlikte genel olarak değişen bir eğilim göstermektedir. 2013 yılında Mauritius'a olan ihracatımız STA'nın yürürlüğe girmesi ile birlikte %13 artarak 40 milyon dolar dolar olmuş ancak 2011 yılı rakamını yakalayamamıştır. 2014 yılında Mauritius'a olan ihracatımız %6 azalarak 38 milyon dolar olmuş, 2015 yılında da %9 azalarak 34 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir (Ekonomi Bakanlığı).

Hazır giyim sektöründe ise ihracatımız önemsiz denecek kadar az iken ithalatımız, Mauritius'un en önemli ihracat kalemlerinden biri olması dolayısı ile 2 milyon doların üzerinde seyretmektedir.

Türkiye-Güney Kore; Güney Kore ile Serbest Ticaret Anlaşması 01.08.2012 yılında imzalanmış olup 01.05.2013 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Anlaşmanın kapsamını; Mal ticaretinde tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması, menşe kuralları gümrük ve ticaretin

kolaylaştırılması, ticarette teknik engeller, ticaret politikası önlemleri, anlaşmazlıkların halli, hizmet ticareti ve yatırım müzakereleri, fikri mülkiyet hakları, rekabet, şeffaflık, ticaret ve sürdürülebilir kalkınma ile kurumsal hükümler oluşturmaktadır. Taraflar karşılıklı olarak tüm tarife satırlarının %90'ını 1 Ocak 2023 tarihine kadar sıfırlamayı taahhüt etmişlerdir (Ekonomi Bakanlığı).

Kore, ülkemiz ihracatı açısından önem arz eden; fındık, tütün, kuru meyveler, buğday unu, bisküviler, makarnalar, zeytin ve ayçiçek yağı, bazı meyve ve sebze suları, konserve deniz ürünleri ve domates salçasındaki gümrük vergilerini indirime tabi tutarak azami 10 yıl içinde sıfırlamayı taahhüt etmiştir. Türkiye ise tarım sektörü kapsamındaki ürünlerin %52,7'sini liberalizasyona tabi tutarak 10 yıl içerisinde tarifelerini sıfırlayacaktır. Kore'den ithalatımız açısından söz konusu ürünler %92,7'ye (7,13 milyon dolar) tekabül etmektedir. Ülkemiz ayrıca 175 üründe Kore'ye genelde AB'ye tanınan indirimli tarifeleri uygulayacaktır. Öte yandan, tarım sektöründeki tarife satırlarının %47,3'ü (ortalama ithalatımızın %7,3'ü) liberalizasyon dışı bırakılmıştır. Ülkemizin Kore'den başlıca ithalat kalemleri olan hazır kahvelerde (3,9 milyon dolar) yürürlük tarihi itibariyle vergiler sıfırlanırken, tütünde (şark tipi hariç) (1,9 milyon dolar) 10 yıla kadar indirim takvimi uygulanacaktır (Erkoç, 2014: 10-13).

Tablo 17. Türkiye-Güney Kore Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2007	152.310,77	5.900,66	-	4.369.903,38	9.321,47	-	-3.420,80
2008	271.254,34	8.218,63	39,28	4.091.711,18	3.901,37	-58,15	4.317,26
2009	234.609,47	7.580,04	-7,77	3.118.213,75	2.562,89	-34,31	5.017,15
2010	304.300,61	7.756,76	2,33	4.764.056,73	2.770,74	8,11	4.986,02
2011	528.506,89	10.188,30	31,35	6.298.482,76	3.067,56	10,71	7.120,73
2012	527.993,44	12.300,29	20,73	5.660.093,07	4.135,74	34,82	8.164,55
2013	460.050,42	12.212,77	-0,71	6.088.317,62	4.278,88	3,46	7.933,89
2014	470.463,75	12.776,10	4,61	7.548.318,58	4.331,77	1,24	8.444,33
2015	568.635,38	12.062,28	-5,59	7.057.381,47	3.239,02	-25,23	8.823,26

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Güney Kore'ye ihracatımız genel olarak dalgalı bir seyir izlemesine rağmen, ithalatımız karşısında oldukça düşüktür. 2015 yılında gerçekleşen dış ticaret açığımız 6,5 milyar dolar seviyelerindedir.

Hazır giyim sektörü göz önüne alındığında ise, yıllar içerisindeki ihracatımız artış gösterse de, toplam ihracatımız içerisindeki yeri %2 seviyelerinde kalmıştır.

Türkiye-Malezya; Ülkemiz ile Malezya arasında STA imzalanmasına ilişkin olarak ilk tur müzakereler 31 Mayıs–1 Haziran 2010 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilmiş, bahse konu müzakereler 13-15 Ocak 2014 tarihlerinde Ankara'da gerçekleştirilen dokuzuncu tur müzakereler neticesinde tamamlanmış ve tarafların iç onay süreçlerini tamamlamalarının akabinde 1 Ağustos 2015 tarihinde yürürlüğe girmiştir.

Tablo 18. Türkiye-Malezya Hazır Giyim Ticaret Hacmi (Bin Dolar)

	İhracat			İthalat			61 ve 62 Fasıl Dış Ticaret Dengesi
Yıl	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	Genel	61 ve 62 Fasıl	61 ve 62 Fasıl Değişim %	
2010	224.842,79	697,00	-	1.124.036,30	7.138,07	-	-6.441,07
2011	182.587,05	1.260,98	80,91	1.567.502,65	6.547,61	-8,27	-5.286,63
2012	165.473,75	3.663,20	190,50	1.278.247,21	6.768,17	3,37	-3.104,97
2013	272.073,25	6.232,26	70,13	1.230.782,62	10.977,44	62,19	-4.745,18
2014	315.023,83	7.740,31	24,20	1.160.992,67	6.621,86	-39,68	1.118,45
2015	357.082,88	7.579,10	-2,08	1.339.193,89	4.711,67	-28,85	2.867,43

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Hazır giyim sektöründeki ihracatımız son yıllarda genel olarak artış göstermekle birlikte, STA'ya bağlı bir artıştan bahsetmek için henüz erkendir.

2.3.3. Türkiye'nin STA Girişiminde Bulunduğu Ülkeler

Türkiye ile AB arasında yapılan Gümrük birliği ile ilgili daha önce belirtilen hususlar dikkate alınarak Ukrayna, Kolombiya, Ekvator, Meksika, Japonya, Kongo Demokratik Cumhuriyet, Kamerun, Seyşeller, Körfez İşbirliği Konseyi (Gulf of Cooperation Council-GCC) , Libya, MERCOSUR (Güney Amerika Ortak Pazarı) , Peru ve Çad olmak üzere 13 ülke/ülke grubu ile serbest ticaret anlaşması müzakereleri devam etmektedir.

2000 yılında AB ile Meksika arasında yapılan Serbest Ticaret Anlaşmasının yürürlüğe konulmasından sonra Türkiye de Meksika ile bir serbest ticaret anlaşması yapma

girişimlerinde bulunmuştur. Şu an için gelinen noktada serbest ticaret anlaşmasının ilk tur müzakereleri için hazırlıklar yapılmaktadır.

Ayrıca ABD, Kanada, Tayland, Hindistan, Vietnam, Orta Amerika Topluluğu, AKP Ülkeleri (Afrika, Karayip, Pasifik Ülkeleri), Cezayir ve Güney Afrika Cumhuriyeti olmak üzere 10 ülke/ülke grubu ile serbest ticaret anlaşması müzakerelerine başlanılması için girişimlerde bulunulmuştur (Ekonomi Bakanlığı, 2014).

2.4. AB Gümrük Birliği Çerçevesinde Yapılan STA'lar

Türkiye ile AB arasında gümrük birliğini tesis eden 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 16. maddesine istinaden, Türkiye'nin AB ortak ticaret politikasına uyum yükümlülüğü bulunmaktadır. Bu durum, gümrük birliğinin doğal ve kaçınılmaz bir sonucudur.

16. madde;

"1. Türkiye, ticaret politikasını Topluluğun ticaret politikasına uyumlu hale getirmek amacıyla bu kararın yürürlüğe girmesinden itibaren beş yıl içinde Topluluğun tercihli gümrük rejimine aşamalı olarak uyum sağlar. Bu uyum, hem otonom rejimleri hem de üçüncü ülkelerle tercihli anlaşmaları kapsar. Bu amaçla, Türkiye gerekli önlemleri alır ve ilgili ülkelerle karşılıklı yarar temeline dayanan anlaşmaları müzakere eder. Ortaklık Konseyi, kaydedilen gelişmeleri düzenli aralıklarla inceler.

2. Birinci fıkrada anılan durumların her birinde bu tarife tercihlerinin tanınması, Topluluğun söz konusu tercihlerin tanınmasını düzenleyen menşe hükümleriyle aynı hükümlere uyulması şartına bağlıdır.

3. Birinci fıkrada sözü edilen süre içinde Türkiye'nin Topluluktan farklı bir tarife politikası uygulaması durumunda, üçüncü ülkelerden Topluluğa menşe veya ihracatçı ülkeler bakımından tercihli olarak ithal edilen ve serbest dolaşıma giren ürünler Türkiye'ye ithal edilirken, aşağıdaki hallerde telafi edici vergiye tabi tutulur:

-Türkiye'nin aynı tercihli tarifeyi tanımadığı ülkelerden ithal edilmişlerse,

-Bu ülkelerden ithal edilmiş oldukları saptanabiliyorsa,

-Türkiye'de ödenecek vergi Toplulukta uygulanan vergiden en az yüzde 5 puan daha fazlaysa,

-Bu mallarla ilgili önemli bir trafik sapması gözlenmişse" konularını içermektedir (DPT, 2007).

Bu madde kapsamında Türkiye, AB'nin ortak ticaret politikasına uyumu çerçevesinde beş yıllık dönem içerisinde Birliğin tercihli ticaret anlaşmaları ve tek taraflı ticari tavizlerin tanındığı otonom rejimlerini üstlenmeyi taahhüt etmiştir. Söz konusu maddede belirtilen beş yıllık süre 2001 yılında sona ermiştir. Serbest ticaret anlaşmaları gelişen bir süreç olduğu için Türkiye'nin uyum yükümlülüğü, AB tarafından anlaşmaların imzalandığı sürece devam edecektir. Ortaklık Konseyi kararının 16.maddesine ilişkin 10 sayılı ek, o dönemde Türkiye tarafından üstlenilmesi gereken tercihli anlaşmaları açıkça belirtmektedir. Türkiye, gümrük birliğinden doğan yükümlülükleri nedeniyle sadece AB'nin tercihli ticaret anlaşması yaptığı ülkeler ile benzeri anlaşmalar yapabilmekte, henüz bu tür ticaret anlaşması akdetmediği ülkelerle serbest ticaret anlaşması ya da benzeri tercihli ticareti amaçlayan anlaşmalar gerçekleştirememektedir.

2.4.1. AB'nin İmzaladığı STA'ların Genel Özellikleri

Sanayi Devrimi ile birlikte 19. Yüzyıl şekillenmiş ve en önemli özellik ulaşım alanında yaratılan ilerlemeler olmuştur.1860 yılında imzalanan İngiltere-Fransa ticaret anlaşması ile bölgeselleşmenin temelleri atılmış ve anlaşmanın yarattığı etkiler ile Avrupa'da ki serbestleşme sürecine de katkılar sağlamıştır. Fransız pazarına ihracat yapan ülkeler Fransa Pazarı'nın dışına itilmemek için Fransa ile benzer Anlaşmalar yapmak istemişlerdir.

Fransa MFN ağını Belçika 1861, Zollverein 1862, İtalya 1863, İsviçre 1864, İsveç, Norveç, İspanya, Hollanda 1865 ve 1866 yılında Avusturya ile genişletmiştir. Anlaşmalar yeni gümrük indirimleri sağlamıştır. MFN de ne kadar etkin bir araç olduğunu kanıtlamış ve ülkeleri MFN anlaşması yapmaya itmekle birlikte çok sayıda ikili anlaşmaya zemin hazırladığından Avrupa'nın düşük gümrükler ile kaplanmasına neden olmuştur (Genç, 2011: 21-22).

Robert Schuman (Fransız Dışişleri Bakanı) 9 Mayıs 1950'de bir Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu'nun (AKÇT) kurulmasını önerdi. Kömür ve çelik üretimi için yetkiler

paylaşılarak bir havuz oluşturulacaktı. Bu şekilde II. Dünya savaşından sonra bir barış ortamı da oluşturulmuş olacaktı. Avrupa bütünleşmesinde ilk adım, Belçika, Federal Almanya Cumhuriyeti, Fransa, İtalya, Lüksemburg ve Hollanda'nın kömür ve çelikte ortak pazar kurmalarıyla atıldı. Altı üye devlet, daha sonra Roma Antlaşması'nı imzalayarak çok çeşitli mal ve hizmetleri içeren ortak bir pazara dayalı Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET) inşa etmeye karar verdi. Altı ülke arasında gümrük vergileri 1 Temmuz 1968'de tamamen kaldırıldı ve 1960'larda özellikle ticaret ve tarımda ortak politikalar da oluşturuldu.

Bu girişimin başarısı nedeni ile Danimarka, İrlanda ve İngiltere, Topluluklara katılmaya karar verdi. İlk genişleme, 1973'te altı üyenin dokuza çıkmasıyla gerçekleşti. 1981'de Yunanistan Topluluklara katıldı, 1986'da onu İspanya ve Portekiz izledi.

Bu birleşme, Avrupa Topluluklarının üye devletleri arasında yarım yüzyıldan fazla sürecek bir barışçıl işbirliğinin başlangıcıydı. 1992 Maastricht Antlaşması ile Topluluk kurumları güçlendirildi ve daha geniş yetkilere sahip oldu ve böylece Avrupa Birliği (AB) doğdu.

Yeni Avrupa dinamizmi ve kıtanın değişen jeopolitiği nedeniyle AB'ye katılmaya karar veren Avusturya, Finlandiya ve İsveç, 1 Ocak 1995'te Birliğe katıldı.

1990'ların ortalarında on iki ülke daha (Bulgaristan, Çek Cumhuriyeti, Macaristan, Polonya, Romanya, Slovakya, Estonya, Letonya, Litvanya, Slovenya, Kıbrıs ve Malta) AB'ye üyelik başvurusunda bulundu. Başvuruları kabul eden AB, Aday Ülkelerle katılım müzakerelerini, Aralık 1997 Lüksemburg'da ve Aralık 1999'da Helsinki'de başlattı. Böylece Birlik, ilk kez bu denli büyük bir genişlemeye yöneldi. 10 Aday Ülkenin müzakereleri 13 Aralık 2002'de Kopenhag'da tamamlandı ve bu ülkeler 1 Mayıs 2004'te Avrupa Birliği'ne katıldı. Bulgaristan ve Romanya'nın da 1 Ocak 2007 tarihinden itibaren AB'ye katılmasıyla Avrupa Birliği 27 Üye Ülkeden oluşan 450 milyondan fazla vatandaşa sahip büyük bir aile oldu.

Avrupa Birliği'nin 1995 tarihli Barselona Deklarasyonu ile Akdeniz ülkeleriyle gerçekleştirdiği Akdeniz anlaşmaları; Afrika-Karayıp-Pasifik Ülkeleri ile imzaladığı Ekonomik İşbirliği Anlaşmaları; Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri ile yapılan Avrupa Anlaşmaları; Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlığını kazanan ülkeler ile

İşbirliği Anlaşmalarının temel özelliği, ticari ortaklara yönelik olarak yardım amaçlı olmalarıdır. Yardımın temelinde AB'nin anlaşma imzaladığı ülkelerdeki politik gücünü arttırma ve ülkeleri kendi politikaları çerçevesinde yönlendirme isteği yatmaktadır. Dolayısıyla Birlik ihracatçıları, ülkeler ile gerçekleştirilen ticaret anlaşmalarına ekonomik çıkarlar açısından fazla önem vermemektedir (Rodriguez, 2009, s.13-18).

Diğer anlaşmalar ise ticari ortaklara yönelik yardım amaçlı olmayan anlaşmalardır. Doha Kalkınma Gündemi müzakerelerinden istediği sonucu alamayan AB, uluslararası ticarette pazar payını koruyabilmek amacıyla özellikle hızlı ekonomik gelişme gösteren ülkeler ile serbest ticaret anlaşmaları gerçekleştirmeye başlamıştır. AB, yardım amaçlı olmayan serbest ticaret anlaşmaları imzaladığı ülkelerde ekonomik kalkınma potansiyeline sahip olması kuralını aramaktadır. Ayrıca ülkelerin tarife ve tarife dışı engeller vasıtasıyla AB'den ihraç ettiği ürünlere karşı koruma politikası uygulaması da gerekir. DTÖ'nün temelini oluşturan çok taraflılık ilkesi ile AB'nin akdettiği serbest ticaret anlaşmalarına uyum sorunu da tartışma konusudur. Birlik çok taraflılık ilkesine bağlı kalacağını beyan etmiştir. GATT'ın 24. maddesi, bölgesel ticaret anlaşmalarına, koruma duvarlarının yükseltilmemesi ve ortaklar arasında yapılan tüm ticareti kapsaması koşulları içinde izin vermektedir. AB Komisyonu, serbest ticaret anlaşmalarının ortaklar arasındaki ticaretin %90-95'ini kapsaması yönünde görüş bildirmektedir. Oran gelişmekte olan ticari ortaklar açısından düşük bulunmakta, AB'nin tarımsal ürünlerde ticari engellerin kaldırılmasına karşı çıkmasından ve tarım sektörünü liberalizasyon kapsamına almak istememesinden kaynaklanmaktadır. Ayrıca AB, akdettiği tüm serbest ticaret anlaşmalarında anti damping ile ithalatta ani artışa karşı korunma vergileri uygulama hakkını elinde tutmaktadır. Dolayısıyla Birliğin serbest ticaret anlaşmalarının DTÖ kuralları ile uyumlu olduğunu iddia etmek zordur. AB, imzaladığı serbest ticaret anlaşmalarının DTÖ'nün çok taraflılık ilkesine uygun olması isteğini taşıyorsa, öncelikle başta tarım sektörü olmak üzere hassas ürünlere yönelik yüksek koruma önlemlerinden vazgeçmelidir (Rodriguez, 2009, s.11). ABD'nin imzaladıklarının aksine, AB'nin akdettiği serbest ticaret anlaşmalarında tek bir model bulunmamaktadır. AB, üçüncü ülkelerle gerçekleştirdiği anlaşmalarda, kendi çıkarları doğrultusunda esnek davranmakta ve her ülkeye farklı bir model uygulamaktadır. (Woolcock, 2007, s.239) AB'nin serbest ticaret anlaşmaları çerçevesinde izlediği ticari politikalar, tarifelerin kaldırılmasının yanında, Doha Kalkınma Gündemi görüşmeleri

çerçevesinde fikri mülkiyet hakları, sağlık ve gıda standardizasyonu vb. hususları ikili anlaşmalar kapsamına dâhil etme çabası içerisindedir. Bu durum, AB'nin yürütmekte olduğu serbest ticaret anlaşmaları görüşmelerinin yavaşlamasına yol açmaktadır.

2.4.2. AB'nin Üçüncü Ülkelerle Yaptığı STA'ların Türk Ekonomisi ve Dış Ticaretindeki Etkisi

AB'nin üçüncü ülkelerle gerçekleştirdiği Serbest Ticaret Anlaşmaları yardım amaçlı ve yardım amacı taşımayanlar olmak üzere iki grupta ele alınabilir. Birliğin 1995 tarihli Barselona Deklarasyonu ile Akdeniz ülkeleriyle gerçekleştirdiği Akdeniz anlaşmaları; Afrika-Karayıp-Pasifik Ülkeleri ile imzaladığı Ekonomik İşbirliği Anlaşmaları; Merkezi ve Doğu Avrupa Ülkeleri ile yapılan Avrupa Anlaşmaları; Sovyetler Birliği'nin dağılmasından sonra bağımsızlığını kazanan ülkeler ile İşbirliği Anlaşmalarının temel amacı, ticari ortaklara yönelik yardımlaşmadır. Yani bu anlaşmalar ekonomik açıdan bir önem taşımamakta yalnızca AB kendi politik gücünü arttırmayı ve ülkeleri kendi politikaları doğrultusunda yönlendirmeyi hedeflemektedir.

Diğer gruptaki anlaşmalar ise yardım amaçlı olmayan anlaşmalardır. AB, uluslararası ticarette pazar payını koruyabilmek amacıyla özellikle hızlı ekonomik gelişme gösteren ülkeler ile serbest ticaret anlaşmaları gerçekleştirmektedir (Rodriguez, 2009: 13-18).

Avrupa Birliği'nin 1973 yılından itibaren gerçekleştirdiği birinci nesil serbest ticaret anlaşmaları döneminde öncelikle Avrupa'nın yakın coğrafyasında olan ülkelerle ticaretin serbestleştirilmesini öngörürken ikinci dönemde serbest ticaretin geliştirilmesini amaçlamıştır (Arslan, 2014:189-190).

Türkiye, AB'nin ortak ticaret politikasına uyum zorunluluğu çerçevesinde Birliğin serbest ticaret anlaşması imzaladığı ülkeye yönelik gümrük vergilerini, anlaşma kapsamında sıfırlamaktadır. Anlaşmaya taraf olan ülke ise, Türkiye'ye karşı mevcut gümrük vergilerini korumaktadır. AB'nin imzaladığı Türkiye'nin de uymak zorunda kaldığı STA'lar sonucunda, üçüncü ülkelerin malları AB pazarına girdikten sonra gümrüksüz bir şekilde Türkiye pazarına da girebilmektedir. Ayrıca Serbest ticaret Anlaşmaları ile AB'nin üçüncü ülkelere vermiş olduğu tavizleri, Türkiye de Gümrük Birliği kapsamında vermekle yükümlü bulunmaktadır (Oktay, 2011). Aynı zamanda Serbest Ticaret Anlaşması

gerçekleştirilen üçüncü ülkeler tarafından AB'ne tarife ve tarife dışı engeller kapsamında gösterilen tavizlerden Türkiye AB üyesi olmadığı için faydalanamamaktadır ve bu ülkeler Türkiye'den gerçekleştirdikleri ithalatlarına kota ve yüksek gümrük tarifeleri uygulamaya devam edebilmektedirler (Arslan, 2014:188).

AB; EFTA, Akdeniz ülkeleri, Meksika, Şili, Güney Afrika Cumhuriyeti, Güney Kore ve son olarak da 01.01.2016 tarihinde yürürlüğe giren Ukrayna ile serbest ticaret anlaşmalarını yürürlüğe koymuştur. Serbest ticaret anlaşmalarının müzakerelerinde serbest ticaret anlaşması imzalayan ülkeler, Türkiye pazarına sınırsız ve karşılıksız bir şekilde gireceklerini, kendi pazarlarını ise mevcut gümrük tarifeleri üzerinden Türkiye menşeli ürünlere karşı korumayı sürdüreceklerini bilmekte olup ayrıcalıklı konumlarını sürdürmek istediklerinden dolayı Türkiye, AB'nin gerisinde kalmaktadır.

Örneğin, AB ile gerçekleştirdiği serbest ticaret anlaşması kapsamında Meksika, Türkiye pazarına gümrüksüz girebilmekte, ancak Türkiye menşeli ürünlere üçüncü ülkelere uyguladığı %10 ile %20 arasında gümrük vergisi tarifeleri uygulamaktadır. Meksika İstatistik Kurumu'nun yayımladığı Meksika'nın Türkiye ile 2014 yılı dış ticaret rakamlarına göre Meksika'nın 2014 yılında Türkiye'den ithalatı bir önceki yıla göre %21,2 artarak 639,1 milyon, Türkiye'ye ihracatı ise %8,5 azalarak 327,8 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Ülkemiz resmi istatistikleri ise geçtiğimiz yıl ülkemizden Meksika'ya ihracatın 2013 yılına nazaran %30,7 artarak 312 milyon, Meksika'dan ithalatımızın da %5,6 düşüşle 944,7 milyon dolar olarak gerçekleştiğini göstermektedir (Meksika İstatistik Kurumu, 2015).

Türkiye'nin Meksika'dan gerçekleştirdiği ithalattaki artışın en önemli nedeni AB ve Meksika arasında yürürlüğe giren serbest ticaret anlaşması çerçevesinde Meksika ürünlerinin gümrüksüz şekilde Türkiye pazarına girme hakkı tanımasıdır. Türkiye'ye dış ticaret gerçekleştiren Meksikalı firmalar vergi yükümlülüğünden kurtulmak için, ticareti AB ülkeleri üzerinden gerçekleştirme yoluna gitmektedirler. Meksika'nın ABD ve AB ile STA'sı bulunmasına rağmen, ithalatta menşe kurallarına büyük önem verildiği için, serbest ticaret anlaşması bulunan ülkeler üzerinden son olarak Meksika'ya giden ülkemiz menşeli ürünlerin herhangi bir gümrük vergisi muafiyetinden yararlanması söz konusu değildir. Meksika'lı ithalatçıların tarihsel, lojistik ve kültürel nedenlerle ABD ve özellikle İspanya

gibi AB ülkelerinden ithalat yapmayı tercih etmeleri; gerekse ülkemizden Meksika'ya doğrudan mal sevkiyatının, bazı durumlarda hacim ve lojistik itibarıyla kârlı olmaması, doğrudan ticareti engellemekte, bu da sonuç olarak üretici/ihracatçılarımızın daha rekabetçi şartlarda Meksika pazarına ürün sokmasını engellemektedir (Meksika Ülke Raporu: 2014).

Örneğin Meksika, Türkiye'ye hazır giyim ürünlerini gümrüksüz ihraç ederken, Türkiye'den gerçekleştirdiği ithalatta benzer ürünler için yaklaşık %20-25 oranlarında gümrük vergisi uygulamaktadır. Bu durumda Türkiye aynı malı %20-25 daha pahalı satmaktadır.

Güney Afrika ile AB arasında 1999 yılında imzalanan ikili ticaret anlaşması 12 yıllık süre içinde taraflar arasındaki ticaretin %90 oranında serbestleşmesini öngörmüştür (Assarson, 2005: 7-8).

DTÖ kuralları çerçevesinde gümrük tarife sistemini yeniden belirleyen Güney Afrika Cumhuriyeti, tarife kategorilerini 80 değişik seviyeden 8'e indirmiştir. Tarife oranları genel olarak %0 ile %30 arasında olup, basit ortalama ile % 20'ler civarından % 5,8'e indirilmiştir. Tarife oranlarında yapılan söz konusu değişikliklere rağmen, bazı ürünlerde (genellikle tekstil ürünlerinde) tarife oranlarının %30'dan fazla olduğu, hatta hazır giyim ürünlerinde %45'e vardığı görülmektedir. Yüksek gümrük tarife oranları haricinde ithal ürünlerinden %14 oranında katma değer vergisi uygulaması mevcuttur. Bu uygulamalar, serbest ticaret anlaşmaları haricinde Güney Afrika Cumhuriyeti ile ticaret yapmaya çalışan ülkelerin önünde engeldir.

Gümrük vergileri, tekstil ve konfeksiyon sektörünün de dahil olduğu sınırlı ürün grubu hariç olmak üzere ad valorem vergilere dönüştürülmüş olup, Uruguay Round uyarınca Güney Afrika on iki yıllık bir tarife indirim süreci uygulamayı kararlaştırmıştır. AB ile STA gerçekleştirmiş olmasına rağmen hazır giyim sektöründe vergi oranlarını %20 oranlarında tutmuş ve tercihli anlaşmalar dışındaki ülkelere uygulanan gümrük vergileri 61. ve 62. fasıllar için %40-45 olarak belirlenmiştir.

AB ülkelerine sağlanan indirime karşılık ülkemiz ile henüz STA yapılmaması Meksika örneğinde olduğu gibi, Güney Afrika Cumhuriyeti ile olan ticaretimizde de haksız rekabet oluşturmaktadır. AB ile gerçekleştirdiği serbest ticaret anlaşması çerçevesinde Güney

Afrika Cumhuriyeti, AB pazarı üzerinden Türkiye'ye serbestçe girebilmekte, ancak Türk mallarına yüksek gümrük vergileri uygulamaya devam etmektedir.

Türkiye ile Güney Afrika arasındaki dış ticaret hacmi 1991 ila 2000 yılları arasında 200-275 milyon ABD Doları seviyesinde gerçekleşirken, 2002 yılından itibaren bu ülke ile ticaret hacmimiz artarak 2010 yılında 1,25 milyar dolar seviyesine, 2011 yılında ise 2,4 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2012 yılında bu rakam 1,7 milyar dolar seviyesine gerilemiştir. İki ülke arasındaki ekonomik ilişkilerde ticari göstergeler mevcut potansiyeli yansıtmamaktadır. Türk ihracatçılarının genel olarak Güney Afrika'nın yüksek koruma duvarlarından şikayetçi oldukları ve bazı firmaların bu duvarı doğrudan yatırım yaparak aşma yoluna gittikleri gözlemlenmektedir (DEIK, 2013).

AB ile ekonomik işbirliğini arttırmak ve Avrupa pazarlarına rahat ulaşım sağlayabilmek amacıyla Şili, 2002 yılında, AB ile serbest ticareti de kapsamına alan bir "Ortaklık Anlaşması" imzalamış ve anlaşma 01.02.2003 tarihinde yürürlüğe girmiştir. On yıllık geçiş dönemi çerçevesinde ürün ticareti üzerindeki tarife ve tarife dışı engellerin kaldırılması öngörülmüştür. Hazır giyim sektöründeki vergiler, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren kaldırılmıştır.

AB ile Şili arasında imzalanan serbest ticaret anlaşması, 2003-2008 yılları arasında her iki tarafın ihracat ve ithalatının yaklaşık %100 oranında artmasına yol açmıştır. Küresel ekonomik kriz nedeniyle Şili'nin AB'ye 2009 yılındaki ihracatı, bir önceki yıla oranla %36,8 düşerek 6.765 milyon Euro rakamına gerilemiştir.

Türkiye ile Şili, birbirinden çok uzak coğrafyalarda yer almasına rağmen, iki ülke halkı arasında özel bir sempati vardır. 1923'te kurulan Türkiye Cumhuriyeti'ni ilk tanıyan Latin Amerika ülkesi Şili olmuştur. Bu davranış Türkiye'de, Şili ulusunun milli bağımsızlığa ve ülkeler arasındaki dostluğa verdiği değerin somut bir ifadesi olarak kabul edilmiş ve her iki ülke arasında 1926 yılında imzalanan Dostluk Anlaşması ile ikili ilişkilerin sağlam temelleri oluşturulmuştur. İki ülke arasındaki ticari ilişkiler ise 1970'li yıllarda başlamış ve 2011 yılında Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmıştır.

Türkiye ile Şili arasındaki ticaret yıllar itibarıyla incelendiğinde, söz konusu ülkeye gerçekleştirilen ihracatın 2009-13 yılları arasında düzenli olarak arttığı, 2014 yılında

ihracatımızda %9,4 oranında, 2015 yılında ise %5,3 düşüş gerçekleştiği görülmektedir. 2014 yılında Şili'den ithalatımız %10,5 oranında, 2015 yılında ise %22,2 oranında azalmıştır. İki ülke arasındaki ticaret hacmi 2015 yılı itibarıyla 470 milyon Dolar olup, ülkemiz aleyhindeki dış ticaret açığının aynı yıl %42,6 düşüşle yaklaşık 95 milyon Dolar düzeyinde gerçekleştiği görülmektedir. Şili'ye 2015 yılı ihracatımızın %11'ini oluşturan ve ilk sırada yer alan demir-çelik çubukları %9,3 pay ile binek otomobilleri ve steyşın vagonlar izlemektedir. Eşya taşımaya mahsus motorlu taşıtlar, saf amonyak, demir-çelik profiller, kara taşıtları aksamı, halı ve kilim, traktörler, inşaat demiri, krom oksitleri, kağıt ve karton ambalaj malzemeleri ise bu ülkeye ihraç edilen diğer başlıca ürün gruplarıdır. Aynı dönem Şili'ye ihracatımızın %3,9'unu tarım ve gıda ürünleri oluşturmuştur (Ekonomi Bakanlığı).

Hazır giyim sektörü baz alındığında bazı ürünlerin vergileri, anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihte kaldırılırken, bazı ürünler için de kademeli bir indirim gerçekleştirilerek 2015 yılı başı itibarı ile vergiler sıfırlanmıştır.

Avrupa otomobil endüstrisinin AB-Güney Kore Serbest Ticaret Anlaşmasından duyduğu endişe müzakere sürecini yavaşlatmış; İtalyan otomobil şirketi Fiat'ın baskıları sonucunda İtalya'nın veto tehdidi onay sürecini de tehlikeye atmıştır. Diğer üye devletlerin çabaları sonunda, İtalya vetosunu çekmiş, ancak bunun karşılığında, 6 Ekim tarihinde imzalanan anlaşmanın, 2010 yılının sonunda değil 1 Temmuz 2011'de yürürlüğe girmesi kararlaştırılmıştır. Anlaşma, beş yıl içinde mevcut tüm gümrük vergilerinin %99'unun kaldırılmasını öngörmektedir (Kurtuluş, 2012: 166).

DTÖ Uruguay Raundu sonrası, gümrük oranlarında ve uygulamalarında önemli düzenlemelere gidilmiştir. Ortalama gümrük oranı %6,8 dur. Bu düşük ortalamaya rağmen çeşitli gıda ve balıkçılık ürünlerinde gümrük oranları çok yüksek seviyelerde tutulmaktadır. G. Kore birçok tarım ürününe %30-100 arasında gümrük tarife oranı uygulamaktadır. Güney Kore'nin tarım ürünleri bakımından gümrük vergisi ortalaması % 53,5'dir. Tarife kotasına tabi ürünler bakımından, kota aşımını müteakip tabi olunan vergiler % 100 seviyesine ulaşmaktadır. Güney Kore sanayi ürünleri pazarı liberal bir görünüm arz etmektedir. Sanayi ürünleri tarife ortalaması, % 6,5 seviyesindedir. Buna mukabil, bahse konu tarifelerin ayakkabılar ile tekstil ve konfeksiyonda sırasıyla % 10,1 ve

% 9,8 ile tavana ulaştığını vurgulamak yerinde olacaktır. Keza, hali hazırda inşaat malzemeleri ve kompresörler bakımından gümrük vergileri, % 8 düzeyinde bulunmaktadır. Yine, deri eşyalar, cam mamulleri ve minerallerde vergi % 8'dir. Bu ürünler dışında kalan sanayi kalemlerinde vergilerin düşük düzeylerde olduğu müşahede edilmiştir. Zira, vergiler, kimyasallarda % 5, demir çelik ürünlerinde % 2; mermer ve granitte % 3'e tekabül etmektedir. Sanayi ürünleri için geçerli tarife oranları ile ithalata matuf diğer uygulamalar nispeten serbest bir piyasaya işaret ederken, tarım ürünleri ithalatı karmaşık ve korumacı prosedürlere tabidir.

Sanayi ürünlerinde G. Kore ile AB 7 yıl içinde uyguladıkları gümrük vergilerini sıfırlamayı kabul etmiş olup, ülkemiz lehine bir yaklaşım uygulanacak ve Kore tarafı daha hızlı bir şekilde gümrük vergilerini kaldıracaktır.

Tekstil ve Konfeksiyon Sektörlerinde AB ile imzalamış olduğu STA'da da olduğu gibi "5106" ve "5111" sayılı tarife pozisyonunda yer alan ve 7 yıllık indirim kategorisine tabi tuttuğu 37 ürün dışında bu sektörlerdeki tüm ürünlerde uygulanan tarifelerini yürürlük tarihinde sıfırlayacaktır (Erkoç, 2014: 10-13).

AB ile G.Kore STA'sında olduğu gibi G.Kore, Türkiye ile gerçekleştirdiği STA'da da hazır giyim sektöründe anlaşma yürürlüğe girdiği tarihten itibaren tüm vergileri sıfırlamıştır. Buna karşılık Türkiye, hazır giyim sektöründe 7 yıllık bir süre zarfında tüm vergileri kaldırmayı taahhüt etmiştir.

2.4.3. Türkiye'nin AB STA'larına Dahil Olma Nedenleri

AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşmasına göre ortak ticaret politikası yürütme yükümlülüğü bulunmaktadır. Gümrük Birliği taraflar arasındaki ticarette mevcut gümrük vergileri, eş etkili vergiler ve miktar kısıtlamalarıyla, her türlü eş etkili tedbirin kaldırıldığı ve ayrıca birlik dışında kalan üçüncü ülkelere yönelik olarak da, ortak gümrük tarifesinin uygulandığı bir ekonomik entegrasyon modelidir. Bu çerçevede, üçüncü ülkelere yönelik olarak AB'nin tercihli ticaret sistemi üstlenilmiştir.

STA'lar, komşu ve çevre ülkelerle dış ticaretimizin geliştirilmesi ve ülkemizin uluslararası rekabet gücünün artması bakımından önem taşımaktadır. Bunun yanı sıra ülkemizin AB tarafından imzalanmış STA'ların içeriğini aynen kabul etme yükümlülüğü bulunmamakta

olup, gerçekleştirilen müzakerelerde sanayi ve ticaret politikası önceliklerimiz ile ülkemiz hassasiyetleri göz önünde bulundurulmaktadır.

Türkiye'nin STA'lar yapmak suretiyle elde etmeyi beklediği kazanımlar da aşağıdaki şekilde özetlenebilir;

- Üçüncü ülkelerden alınacak gümrük vergisi tavizleri sayesinde ihracata yeni pazar yaratmak,
- Bu pazarlara daha önce tavizli koşullarla girme olanağı bulmuş ülke malları karşısında Türk mallarının sahip olduğu dezavantajı yok etmek,
- Türk sanayicisinin gereksinim duyduğu hammadde ve yarı mamullerin daha uygun koşullarda temin etmek,
- Türkiye'nin coğrafi konumu, kültürel ve tarihi bağları nedeniyle Türk Cumhuriyetleri ve Ortadoğu ülkelerine yakınlığı dikkate alındığında, GB ve STA'larla ortak yatırımlar bakımından yeni olanaklar yaratmaktır (Dayıoğlu, 2003: 41-42).

2.4.4. AB STA'larının Ortaya Çıkardığı Zorluklar ve Çözüm Yolları

Ülkeler arasındaki rekabetin maksimum seviyede olduğu günümüzde yeni pazarlara vergisiz olarak ulaşmak, siyasi anlamda ülkelere yakın olmak, ucuz hammadde girdisi ile ürünleri çeşitlendirebilmek çok büyük avantaj yaratmaktadır. Türkiye gerek AB ile gerçekleştirmiş olduğu Gümrük Birliği nedeniyle ortak politika benimsemek zorunda olması nedeniyle gerekse kendi ihracatını arttırarak dış ticaret açığını azaltabilmek amacı ile Serbest Ticaret Anlaşmalarını en önemli dış ticaret politikası olarak benimsemelidir. Fakat Avrupa Birliği'nin üçüncü ülkelerle kurduğu serbest ticaret bölgelerine Türkiye'nin taraf olamaması, AB'nin bu ülkelerden ithal ettiği ürünlerin Türkiye pazarına serbestçe girmesine yol açmakta, ancak bu ülkelere ihraç edilen mallardan yüksek gümrük vergileri alınmaya devam edilmiştir.

Türkiye, AB'ye tam üye olmadığı için AB tarafından yürürlüğe konulan serbest ticaret anlaşmalarının müzakerelerine katılamamakta ve kendi çıkarlarını gözetememektedir. AB eğer isterse gerçekleştirdiği serbest ticaret anlaşmalarına ekleyeceği bir madde ile Türkiye'yi kapsam içine alabilir ya da benzer bir serbest ticaret anlaşması imzalanana kadar Türkiye'ye çıkarlarını korumak adına önlem alma hakkı tanıyabilir. En somut sonuca

ise Türkiye'nin tam üye olması durumunda kendi çıkarlarını gözetebilmesi ve haksız uygulamaların önüne geçilebilmesi ile varılabilecektir.

3. TÜRK VE GÜNEY KORE HAZIR GİYİM SEKTÖRÜNÜN MUKAYESESİ

3.1. Türk ve G. Kore Hazır Giyim Sektörü

3.1.1. Hazır Giyim Sektörünün Tanımı ve Kapsamı

Hazır giyim ve tekstil sektörü, elyaf ve ipliği kullanım eşyasına dönüştürecek süreçleri kapsayan işlemleri içerir. Bu tanıma göre; sektör elyaf hazırlama, iplik, dokuma, örgü, boya, baskı, apre, kesim, dikim üretim süreçlerini kapsamaktadır. Elyaftan iplik ve mamul kumaşa kadar olan kısım tekstil, kumaştan giyim eşyası elde edilene kadar olan süreç ise hazır giyim sektörünün içinde değerlendirilmektedir (Öngüt, 2007:4). Standart ölçülere göre seri olarak giysi üretimine hazır giyim denir. Hazır giyim istatistik verilerle elde edilen ortalama ölçüler esas alınarak seri halde yani çok sayıda üretilen ve alıcının ölçülerine göre satılan giyim eşyalarının tümünü içine almaktadır. Hazır giyim moda eğilimlerini üzerinde taşıyan ucuz ve kolay bir giyim şeklidir. Model bulma, kumaş seçme, giysiyi kime ve nasıl diktireceğine karar verme problemlerini yaşamaksızın beğendiği giysiyi üretimini beklemeden hemen giyme zevki ve rahatlığı yaşatmaktadır (Molla, 2007: 17-18).

Tekstil ve hazır giyim sektörü talep noktasında sıkıntısı olmayan, düşük sermaye ihtiyacı, düşük kalifiye işçilik, istihdam katkısı, yarattığı katma değer gibi birçok noktada avantajlı sektör olmasıyla bütün Dünya'da sanayileşmede önemli rol oynamıştır. 19. ve 20. yüzyılda İngiltere ile Japonya'da, 1950'lerde Tayvan ve Güney Kore'de sanayileşme sürecine tekstil sektörünün katkıları bilinmektedir. Sanayileşme için gerekli olan sermaye tekstil sektöründen sağlanmıştır. Ayrıca dış ticarette gerekli bilgi ve birikim yine tekstil ve hazır giyim sektörlerinden sağlanmıştır. Tekstil ve hazır giyim sektörünü sahip olduğu önem sektörün birçok ülke tarafından tarife ve tarife dışı engellerle en çok korunan sektörleri olmuştur (Acharya ve Daly, 2004).

Örme ve dokuma kumaştan imal edilmiş tüm giyim ürünleri ise hazır giyim sektöründe üretilmektedir. GTİP'in 61-62 fasıl grupları bu grupta değerlendirilmektedir. Hazır giyim

sektörü emek yoğun bir sektör olup, tekstil sektöründe üretilen ürünlerin moda sektörüne yönelik olarak işlendiği, katma değer yaratan, ancak emek yoğun olması dolayısıyla genelde işçiliğin ucuz olduğu gelişmekte olan ülkelerin yatırım yaptığı bir sektör olarak değerlendirilmektedir.

Küresel eğilimler incelendiğinde; yenilikçi ürünlere, spor kıyafetlere ve performans kumaşlarına ilginin artmaya devam edeceğini söylemek mümkündür. Bunun yanında özel seri veya sınırlı sayıda üretim, tasarımcı imzası taşıyan koleksiyonlar gibi belirli sayıda üretimi içeren kavramların, perakende sektöründe önemi her geçen gün artmaktadır. Markalar tarafından sunulan bu özel tasarımlar, standart müşteri kitlelerinin dışında farklı tüketici kitlelerine erişimi ve müşterinin marka bağlılığını arttırmaktadır.

İnternet satışlarında da hızlı bir büyüme trendi görülmekte, gelişmiş ülkelerce, kişiselleştirilebilen tasarımlar için teknolojik alt yapı çalışmaları hayata geçirilmektedir (BİLTEK, 2015).

3.1.2. Dünyada Hazır Giyim Sektörünün Durumu

Tekstil ve hazır giyim sanayii tarih boyunca dünyada en büyük gelir getirici sektörlerden biri olmuştur. Sektör, İngiltere, Kuzey Amerika ve Japonya'da erken sanayileşme döneminde hayati rol oynamıştır (Süresoy, 2014).

1980'lerden itibaren hız kazanan küreselleşme eğilimi tekstil ve hazır giyim sanayinde pazar ve ticaret aktivasyonunu hızlandırmıştır. Sektörün toplamda üretim kapasitesinin yarısı gelişmiş ülkelerden gelişmekte olan ülkelere doğru bir kayma gerçekleştirmiştir. (Ramaswamy vd., 2000: 186-210).

Aşağıdaki tablolarda 2009-2014 yılı verileriyle ülkelerin hazır giyim sektöründeki oranlar alınmış olup ihracat tablosuna baktığımızda gelişmekte olan ülkelerin ihracatında hazır giyimin önemli bir yer tuttuğu ve gelişmiş ülkelerden gelişmiş ülkelere kayma çok net bir şekilde görülmektedir.

Tablo 19. Hazır Giyim Sektörünün Bazı Ekonomilerdeki İthalat Rakamları, 1990-2014 (Milyon Dolar ve Yüzde)

	Değer (Milyon Dolar)					Ülke İthalatı İçindeki Yüzdesi	
	1990	2000	2012	2013	2014	2010	2014
AB	-	83.459	174.526	183.192	198.256	3,10	3,20
ABD	26.977	67.115	87.957	91.028	93.164	4,20	3,90
Bangladeş	14	174	559	607	692	0,60	1,60
Çin	48	1.192	4.522	5.335	6.124	0,20	0,30
Güney Afrika	108	223	1.813	1.900	1.866	2,00	1,90
Güney Kore	151	1.307	6.267	7.535	8.475	1,00	1,60
Hindistan	2	22	403	522	608	0,10	0,10
Japonya	8.765	19.705	33.942	33.632	31.161	3,90	3,80
Meksika	573	3.602	2.965	3.231	3.587	0,80	0,90
Singapur	920	1.881	2.389	2.916	2.584	0,60	0,70
Türkiye	16	264	2.677	3.140	3.229	1,50	1,30

Kaynak: WTO, International Trade Statistics 2015

Tablo 20. Hazır Giyim Sektörünün Bazı Ekonomilerdeki İhracat Rakamları, 1990-2014 (Milyon Dolar ve Yüzde)

	Değer (Milyon Dolar)					Ülke İhracatı İçindeki Yüzdesi	
	1990	2000	2012	2013	2014	2010	2014
AB	-	56.709	109.853	118.639	126.587	1,90	2,10
ABD	2.565	8.629	5.606	5.862	6.109	0,40	0,40
Bangladeş	643	5.067	19.788	23.501	24.584	77,40	80,90
Çin	9.669	36.071	159.610	177.414	186.607	8,20	8,00
Güney Afrika	85	218	478	503	496	0,50	0,50
Güney Kore	7.879	5.027	1.910	2.100	2.248	0,30	0,40
Haiti	63	245	738	811	836	90,20	91,10
Hindistan	2.530	5.965	13.928	15.542	17.742	5,00	5,50
Japonya	568	534	557	487	623	0,10	0,10
Kamboçya	-	970	4.294	5.025	5.869	59,10	54,30
Meksika	587	8.631	4.449	4.530	4.618	1,50	1,20
Türkiye	3.331	6.533	14.290	15.393	16.680	11,20	10,60

Kaynak: WTO, International Trade Statistics 2015

Tekstil ve hazır giyim ürünleri sanayinde istihdam edilen kişilerin büyük bölümü gelişmekte olan ülkelerde olduğu görülmektedir. Bu şekilde oluşmasının ana sebebi ise gelişmekte olan ülkelerin düşük iş gücü maliyetine sahip olması olduğu tahmin

edilmektedir. Gelişmiş ülkelerde ise tekstil ve hazır giyim sektöründeki yatırımları üretimden çok tasarım ve moda alanında geliştirdiği ve bunun yaratıcı sanayilerin bir parçası olduğu görülmektedir (Anderson vd., 2003). Tekstil ve hazır giyim gelişmekte olan ülkelerin tekeli altındadır. Özellikle Çin ve Asya'nın etkisi gün geçtikçe artmaktadır. İtalya veya ABD gibi sanayileşmiş ülkeler tekstil ve hazır giyimde hala güçlü ihracatçı ülkelerdir. Bununla birlikte gelişmekte olan ülkelerin dünya tekstil ihracatındaki payları %75 oranındadır (Allwood vd., 2006).

Tekstil ve hazır giyim sektörü dünya mal ticaretinin önemli bileşenini oluşturmaktadır. 2010 yılında dünya tekstil ve hazır giyim ihracat değeri 600 milyar dolar iken, bu rakam 2012 yılında 700 milyar doları geçmiştir. Bugün dünya tekstil ihracatının yarısı ve hazır giyim ihracatının da dörtte üçü gelişmekte olan ülkeler tarafından gerçekleştirilmektedir (Anz, 2012: 2).

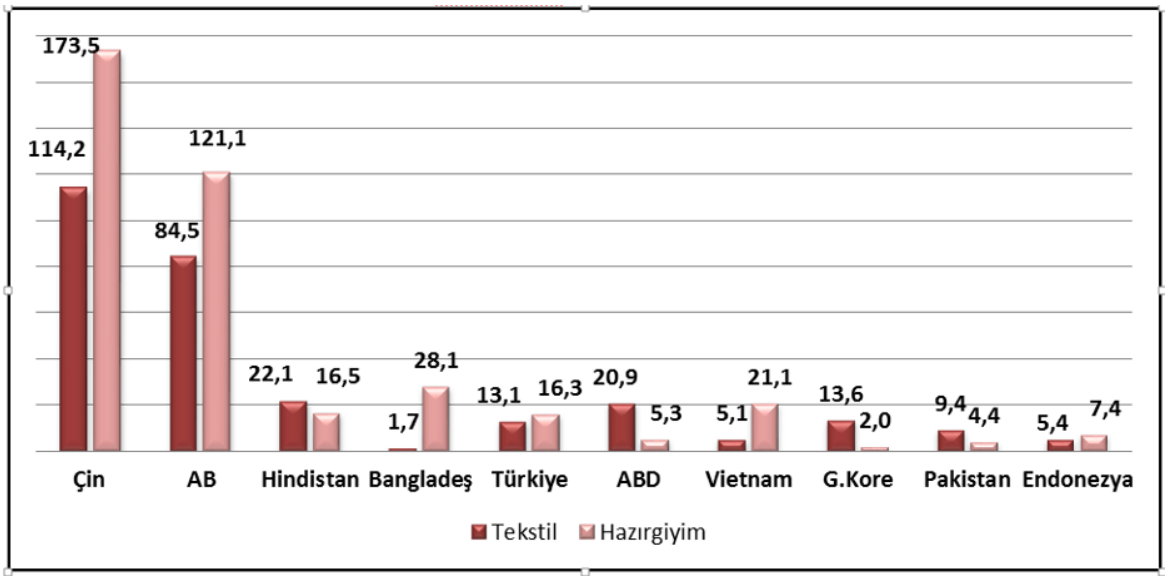
Tekstil ve hazır giyim sektörü nispeten emek yoğun bir sektör olmasından dolayı özellikle gelişmekte olan ülkelerde önemli bir istihdam alanı yaratmaktadır. Zira gelişmekte olan ülkelerin en çok sahip oldukları faktörlerin başında ucuz emek gelmektedir. Tekstil ve hazır giyim sektörü gelişmekte olan ülkelerde sanayi istihdamının %35'ini ve az gelişmiş ülkelerde ise %80-90'ını oluşturmaktadır (Keane vd., 2008: 11). Bu yönüyle tekstil ve hazır giyim sektörü gerek ulusal ekonomiye ve gerekse istihdama sağladığı katkılarından dolayı birçok az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde ekonominin lokomotifi olarak görülmektedir.

2012 yılında ihracat içerisinde tekstil ve hazır giyim sektörünün dünya mal ticaretindeki payı sırasıyla %1,6 ve %2,4 olarak gerçekleşmiştir. Tekstil ve hazır giyim sektörünün bu denli hızlı büyümesinde Asya ülkelerinin özellikle Çin ve Hindistan'ın büyük bir payı bulunmaktadır. Günümüzde Çin, dünya tekstil ve hazır giyim ihracatında lider ülke olmayı devam ettirmektedir. Çin'in dünya tekstil ve hazır giyim ihracatındaki payı sırasıyla %33 ve %38'dir (DTÖ, 2013: 56).

Dünya tekstil ve hazır giyim ticaretine etki eden en önemli olay, Çin'in 11 Aralık 2001 tarihinde DTÖ'ye 143. üye olarak girmesi olmuştur. Çin bu üyelikle, DTÖ'nün "Tekstil ve Konfeksiyon Anlaşması'na" tabii olmuş ve 2005 yılından itibaren kotaların kaldırılmasıyla tekstil ve hazır giyim ihracatını önemli oranda artırmıştır. Bununla birlikte, 1,3 milyarlık

nüfusa sahip olan Çin aynı zamanda önemli bir pazar durumuna gelmiştir (Ekonomi Bakanlığı, 2016).

Şekil 1. Dünyada Başlıca Tekstil ve Hazır giyim İhracatçıları (2014, Milyar Dolar)



Kaynak: Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) Trade Map

Dünyanın en büyük Tekstil ve Hazır Giyim üreticisi ve ihracatçısı olan Çin'in 2014 yılında dünya tekstil ihracatından aldığı pay %32, dünya hazır giyim ihracatından aldığı pay %37 civarındadır. Bu sektörlerde dünyanın ikinci büyük tedarikçisi olan AB ülkeleri; tasarım ve moda kavramlarıyla ön plana çıkmakta, tüketici alışkanlıklarını yönlendirebilmektedir. Üretimlerini Çin, Türkiye, Bangladeş, Hindistan ve Endonezya gibi büyük üreticilere yaptıran AB ülkeleri, aynı zamanda en büyük alıcı konumunda da yer almaktadır. Sadece AB ülkelerinin ihracatları sıralandığında Almanya, İtalya, İspanya, Hollanda, Belçika, Fransa ve Birleşik Krallık tekstil ve hazır giyim sektörlerinin her ikisinde de ön plana çıkmaktadır.

2013 yılı istatistiklerine göre AB'de Tekstil ve Hazır Giyim sektöründe yapılan yatırımlar toplamının %14,6'sı İtalya tarafından gerçekleştirilmiş, İtalya'yı sırasıyla Almanya (%6,8), Fransa (%5,9), İspanya (%3,3), Birleşik Krallık (%2,9) ve Polonya (%2,5) takip etmiştir.

Türkiye, ülke bazlı sıralamada, 2014 yılı dünya tekstil ihracatından aldığı %3,7'lik pay ile 5'inci ve dünya hazır giyim ihracatından aldığı %3,4'lük pay ile yine 6'ncı büyük ihracatçı konumundadır.

3.1.3. Türkiye'de Hazır Giyim Sektörünün Durumu

Türkiye tekstil ve hazır giyim sanayinin temelleri Osmanlı dönemine dayanmaktadır. Cumhuriyetin kuruluşuyla birlikte, tüm tekstil ve hazır giyim işletmeleri Sümerbank kuruluşu çatısı altına alınarak, tekstil ve hazır giyim sektörü daha kurumsal hale getirilmiştir. Ayrıca verilen teşviklerle özel sektörün tekstildeki payı da 1960'larda %68'i, 1980 sonrası uygulanan politikalarla 1990'larda %90'ı geçmiştir. 1980 yılından sonra uygulanan serbestleşme politikalarıyla kazanılan deneyim ve güç ile tekstil ve hazır giyim ihracatı artmaya başlamıştır. Ayrıca temel girdiler bakımından (kullanılan teknoloji hariç) %100 yurtiçi katkılı olduğu için katma değeri yüksek bir sektördür (Öngüt, 2007: 1-4).

Tekstil ve Hazır Giyim sektörü, 1970 ve 1980'lerden sonra sağlanan teşviklerle beraber ihracatımızın ödemeler dengesini finanse eden en önemli sektör haline gelmiştir. Tekstil ve hazır giyim sektöründe 1980'lerde yaşanan üretim artışının nedeni hazır giyim ihracatındaki artıştan kaynaklanmaktadır. 1989 yılında toplam ihracat içindeki %37'lik payı ile sektör Avrupa'nın en önemli tedarikçisiyken, yeniden yapılanmayla 1990'larda ülkenin en büyük endüstrisi haline geldiği görülmektedir (Aras, 2006:4).

Tekstil ve hazır giyim sektörü birlikte bir bütün olarak değerlendirdiğinde, sektör Türkiye'nin ihracatında en önemli kalemler arasındadır. İmalat ve istihdam açısından da değerlendirildiğinde, sektör işgücü ve hammadde anlamında ülkede önemli bir yere sahiptir. Yatırımlar, dışa açıklık ve makro-ekonomik büyüklükler açısından ekonomiye sağladığı dinamiklik ile güven anlamında Türkiye'de ilk sırada bulunan sektördür. Çin'in ardından gelen Türkiye tekstil makineleri yönünden en büyük yatırımcıdır. Hemen hemen her türlü iplik tiplerini üretebilmekte ve özellikle pamuk temelli üretimlerde var olan teknolojisini oldukça yüksek bir şekilde kullanmaktadır (MÜSİAD, 2008:39).

Tablo 21. Türkiye'nin Ülkeler Bazında Hazır Giyim İthalatı (1000 ABD $)

Ülkeler	2013	2014	2015	Değişim (%) (14/15)
Çin	829.573	828.250	752.948	-9,10%
Bangladeş	780.239	767.030	751.365	-2,00%
İtalya	145.894	160.260	143.197	-10,60%
Mısır	140.326	134.321	130.290	-3,00%
Hindistan	101.072	108.332	94.998	-12,30%
Kamboçya	63.312	94.013	83.667	-11,00%
Vietnam	68.782	84.629	75.334	-11,00%
İspanya	57.995	63.412	62.014	-2,20%
Gürcistan	37.944	54.463	60.118	10,40%
Fas	54.295	51.387	48.083	-6,40%
Mersin Serbest Bölge	36.951	47.832	46.023	-3,80%
Pakistan	30.991	39.229	43.662	11,30%
Sri Lanka	36.662	43.758	37.050	-15,30%
Portekiz	33.424	36.037	32.151	-10,80%
Romanya	34.257	38.194	31.428	-17,70%
Endonezya	31.204	30.436	30.361	-0,20%
Almanya	25.392	30.556	29.237	-4,30%
Bulgaristan	30.166	31.515	23.983	-23,90%
Tunus	30.395	21.204	15.046	-29,00%
İngiltere	16.549	14.080	14.080	-3,60%
Liste Toplamı (İlk 20 Ülke)	2.585.424	2.679.468	2.505.036	-6,50%
Genel Toplam	2.804.143	2.867.795	2.650.578	-7,60%

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı Bilgi Sistemi

Türkiye'nin hazır giyim ithalatı, kotaların kaldırılması süreciyle birlikte, özellikle 2003 yılından itibaren hızla yükselmeye başlamış ve 2011 yılı itibarıyla 2,9 milyar dolara ulaşmıştır. Ancak 2012 yılında hazır giyim ithalatımız %20,9 oranında gerileyerek 2,3 milyar dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. 2013 yılında ise sektör ithalatı yeniden artış göstererek 2,8 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. Söz konusu değer, 2014 yılında bir önceki yıla göre %2,3 oranında artış göstermiş ve yeniden 2,9 milyar dolar seviyesine ulaşmıştır. 2015 yılında ise sektör ithalatımız %7,6 oranında azalarak 2,7 milyar dolara gerilemiştir. Çin, Bangladeş, Hindistan, Vietnam, Kamboçya, Sri Lanka, Endonezya ve

Pakistan'dan gerçekleştirilen hazır giyim ithalatı 1998'de %7 payla sadece 14,5 milyon dolar iken, 2015 yılına gelindiğinde %70,5 payla yaklaşık 1,9 milyar dolara ulaşmıştır. Diğer taraftan son yıllarda Çin ve Bangladeş, ülkemiz ithalatında benzer Uzakdoğu pazarlarını geride bırakarak öne çıkmıştır. Hazır giyim ithalatımızda Çin 1. sırada, Bangladeş 2. sırada yer almaktadır.

Tablo 22. Türkiye'nin Ülkeler Bazında Hazır Giyim İhracatı (1000 ABD $)

Ülkeler	2013	2014	2015	Değişim (%) (14/15)
Almanya	3.115.131	3.321.488	2.687.549	-19,10%
İngiltere	2.055.205	2.354.640	2.093.158	-11,10%
İspanya	1.452.228	1.588.537	1.629.119	2,60%
Fransa	917.778	930.608	723.626	-22,20%
Hollanda	788.611	812.877	700.841	-13,80%
Irak	512.877	609.029	699.566	14,90%
İtalya	604.541	600.158	514.545	-14,30%
Romanya	241.784	451.373	465.181	3,10%
Polonya	303.365	403.822	415.808	3,00%
Danimarka	481.862	488.460	390.863	-20,00%
Belçika	378.781	372.891	291.195	-21,90%
A.B.D.	229.003	236.434	273.442	15,70%
Ukrayna	282.443	274.407	271.427	-1,10%
Suudi Arabistan	214.242	243.342	240.997	-1,00%
İsrail	165.733	199.049	222.704	11,90%
Slovakya	125.308	151.460	211.542	39,70%
İsveç	267.355	267.339	199.444	-25,40%
Cezayir	139.231	136.130	173.570	27,50%
Rusya	300.814	260.570	159.280	-38,90%
Libya	112.229	120.892	148.095	22,50%
Liste Toplamı (İlk 20 ülke)	12.688.530	13.823.504	12.511.952	-9,50%
AB-28 Toplamı	11.394.452	12.443.129	10.955.868	-12,00%
Genel Toplam	14.959.139	16.256.751	14.855.534	-8,60%

Kaynak: Ekonomi Bakanlığı Bilgi Sistemi

Türkiye, 2015 yılı hazır giyim ihracatının %69,5'ini ilk 10'da yer alan Almanya (%19,1), İngiltere (%14,1), İspanya (%11), Fransa (%4,9), Hollanda (%4,7), Irak (%4,7), İtalya (%3,5), Romanya (%3,1), Polonya (%2,8) ve Danimarka'ya (%2,6) gerçekleştirmiştir. Bu ülkelerden Almanya, uzun yıllardır Türkiye'nin en önemli hazır giyim pazarı durumundadır. Son 10 yıldır diğer ülkelere yapılan ihracatın gelişmesiyle, Almanya'nın payı 1996 yılında %47,3 iken 2015 yılında %18,1'e kadar gerilemiştir. Uzun yıllar Almanya ve ABD'nin ardından üçüncü önemli pazar olan İngiltere, 2002 yılında ikinciliğe yükselmiş ve günümüze kadar sıralamadaki yerini korumuştur. 2015 yılında hazır giyim ihracatımız %11,1 oranında azalış ile 2,1 milyar dolar tutarında gerçekleştirilmiştir. 2002 yılında İngiltere'nin ardından üçüncülüğe gerileyen ABD'ye gerçekleştirilen hazır giyim ihracatımız, 2003 yılında 1,2 milyar dolar ile en yüksek seviyesine ulaşmış; ancak, sonraki yıllarda büyük bir gerileme içine girerek 2015 yılı itibarıyla 273 milyon dolar seviyesinde gerçekleşmiştir. ABD, ülkemiz hazır giyim ihracatında %1,8 pay ile 12. sırada yer almaktadır.

Diğer taraftan Irak son yıllarda hazır giyim ihracatımızın en fazla artış gösterdiği pazarlardan birisi olmuştur. 2009 yılında Irak'a yönelik hazır giyim ihracatımız %90,5 oranında artış göstererek 161,4 milyon dolara ulaşırken, ülkemiz hazır giyim ihracatı içindeki payı %1,4'e yükselmiştir. Anılan ülkeye yapılan hazır giyim ihracatı 2010, 2011 ve 2012 yıllarında sırasıyla %6, %33 ve %52,7 oranlarında artış göstermiştir. 2013 yılında ise anılan ülkeye %47,7 artış ile 513 milyon dolar, 2014 yılında %18,7 artış ile 609 milyon dolar ve 2015 yılında ise %14,9 artış ile 700 milyon dolar tutarında ihracat gerçekleştirilmiştir. Bu ülkenin toplam hazır giyim ihracatımız içindeki payı %4,7'ye yükselmiş olup, ülkemiz hazır giyim ihracatında 6. sırada yer almaktadır. 2015 yılında hazır giyim ihracatımızda en fazla ihracat artışı sağlanan ülke Slovakya olmuştur. Slovakya'ya 2015 yılında %39,7 artış ile 211,5 milyon dolar hazır giyim ihracatı gerçekleştirilmiştir.

Hazır giyim alanında Türkiye'nin en önemli rakipleri, özellikle düşük ihraç fiyatlarına sahip Uzakdoğu ülkeleridir. 2005 yılında tekstil ve hazır giyim ticaretindeki kotaların kalkmasıyla dünyanın en büyük hazır giyim üreticisi ve ihracatçısı olan Çin, dünya tekstil ve hazır giyim pazarındaki liderliğini güçlendirmektedir. Diğer taraftan, 2007 yılının ortalarında ABD'de ortaya çıkan finansal kriz, 2009 yılında hem ABD'de hem de AB'de

daha da derinleşmiş ve büyük ölçüde bu pazarlara ihracat yapan gelişmekte olan ekonomilerde de daha yıkıcı etkiler yaratarak tüm dünyayı etkisine almıştır. Bu olumsuz koşullarda özellikle gelişmiş ülkelerdeki tüketicilerin zorunlu olmayan mallardaki tüketimlerini büyük ölçüde kısmaları pek çok üründe olduğu gibi hazır giyim harcamalarının da azalmasına yol açmış ve bu durumdan ülkemiz hazır giyim ihracatı da çok olumsuz bir biçimde etkilenmiştir. AB pazarındaki olumsuz gelişmelerin yanı sıra, son yıllarda komşu ve çevre ülkelerde yaşanan siyasi istikrarsızlık ile Dolar-Euro paritesindeki değişim tüm sektörlerde olduğu gibi hazır giyim ihracatımızı da olumsuz yönde etkilemiştir. Diğer taraftan; 2013 yılı itibarıyla AB ülkelerinin ekonomilerinde yaşanan toparlanmaya bağlı olarak daha önceki yıllarda %82 seviyelerinde olan AB ülkelerinin ihracatımızdaki payının yeniden artma eğilimine girdiği gözlenmektedir. 2015 yılı itibariyle AB'nin hazır giyim ihracatımızdaki payı 2015 yılında %73,7'dir.

Ülkemiz Tekstil ve Hazır Giyim sektörleri toplamda 70 milyar dolar cirosu, 31 milyar dolar ihracatı ve 1 milyon kişiye sağlamış olduğu (kayıtlı) istihdamla ülkemizdeki en önemli sektörlerden biri durumundadır. Sektörlerin kalite, moda, yenilikçilik ve tasarım anlamında bugün ulaştığı nokta küçümsenemez boyuttadır. Bu hali ile sektörler, küresel pazarda bizi ön sıralara taşımakta ve ülke imajını güçlendirmektedir.

Ülkemiz işgücü, hammadde ve pazarlama faktörleri dikkate alındığında Çin ve Hindistan ile birlikte dünyanın en rekabetçi ülkeleri arasında yer almaktadır (BİLTEK, 2015-2018).

Tablo 23. Tekstil ve Hazır Giyim Sektörleri Temel Göstergeleri

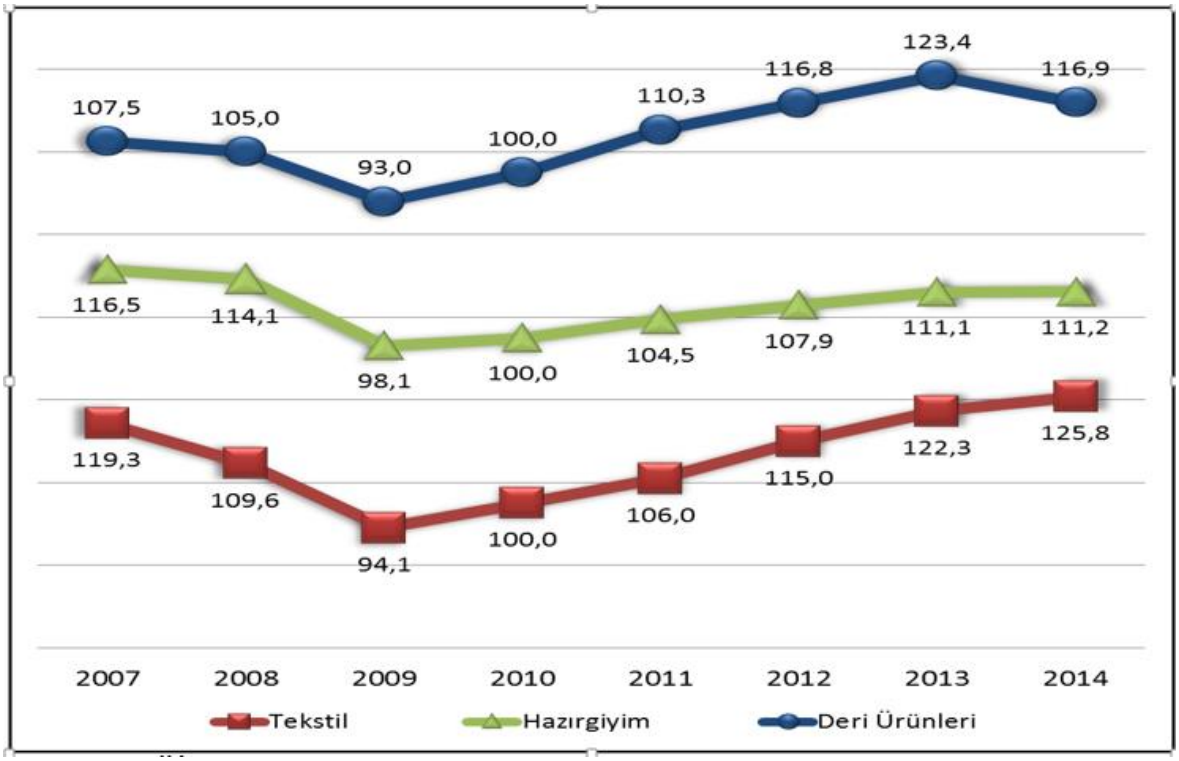
2014 Yılı	Üretim Değeri (milyar dolar)	İhracat (milyar dolar)	İstihdam Sayısı	Sektörlerde İşyeri Sayıları
Tekstil	33,5	13,1	441.972	17.520
Hazır Giyim	24,2	16,4	495.868	34.963
Toplam	57,7	29,5	937.840	52.483

Kaynak: Türkiye İstatistik Kurumu (TÜİK), Sosyal Güvenlik Kurumu (SGK)

Gayri Safi Yurtiçi Hasıla (GSYH) içindeki pay, sağlanan istihdam ve yüksek ihracat potansiyeli, Tekstil ve Hazır Giyim sektörlerinin ülke ekonomisinin lokomotif sektörleri olduğunun göstergesidir. Ülkenin imalat sanayi GSYH'sinin ortalama %15'ini ve imalat sanayinde yaratılan katma değerin ortalama %18'ini bu sektörler sağlamaktadır.

2014 yılı SGK kayıtlarına göre 13.240.122 sigortalı çalışan arasında 3.580.914'ü imalat sanayinde kayıtlı olup, bunlardan 444.156 kişi tekstil imalatında (17.522 firmada), 497.193 kişi hazır giyim imalatında istihdam edilmektedir. Buna karşılık sektörlerde kayıt dışılık dikkate alındığında, 2-2,5 milyon civarında kişinin çalıştığı tahmin edilmektedir. Sektörlerin emek yoğun yapısı ve küresel düzeyde işçilik maliyetlerinde yaşanan yoğun rekabet, kayıt dışı istihdamın sebepleri arasındadır. Kayıt dışı çalışmalar ve yan sanayi ile birlikte Tekstil ve Hazır Giyim sektörlerinin tüm sektörler içindeki toplam istihdam oranı %10 civarındadır.

Şekil 2. Yıllara Göre İstihdam Endeksi (2010=100)



Kaynak: TÜİK 2015 Verileri

TÜİK verilerine göre hem tekstil hem hazır giyim istihdamında 2013 yılına göre artış yaşanmıştır.

Rekabet giderek yoğunlaşmakta, dünya genelinde ülkelerin araştırma-geliştirme (Ar-Ge) harcamaları artmaktadır. Dünya Bankası 2011 yılı verilerine göre, GSYH içinde Ar-Ge harcaması payı dünya ortalaması %2,08, Ekonomik Kalkınma ve İşbirliği Örgütü (OECD) ortalaması %2,32 ve AB ortalaması %2,13 düzeyindedir. GSYH içinde Ar-Ge harcaması

payı en yüksek olan ülkeler sırasıyla Güney Kore, İsrail, Finlandiya, Japonya, İsveç, Danimarka, Almanya, Avusturya ve ABD'dir.

Türkiye'de 2002 yılından bu yana Ar-Ge harcamaları 4,4 kat artmıştır. 2023 hedeflerinde GSYH içinde Ar-Ge harcaması payı; Avrupa 2020 Stratejisi hedeflerinde olduğu gibi %3 olarak belirlenmiştir. Türkiye'de Ar-Ge harcaması (cari fiyatlarla) 2012 yılında, bir önceki yıla oranla % 17,1 artmış ve GSYH içinde Ar-Ge harcaması payı %0,92 olmuştur. Ar-Ge harcaması 2013 yılında, 2012 yılına oranla %13,4 artarak 14 milyar 807 milyon TL olarak hesaplanmış ve GSYH içinde Ar-Ge harcaması payı %0,95'e yükselmiştir. 2013 yılında ticari kesim Ar-Ge harcamasının toplam Ar-Ge harcamasına oranı %47,49'dur.

Tekstil ve Hazır Giyim sektörleri için küresel düzeyde Ar-Ge harcamaları incelendiğinde bu sektörlerde Ar-Ge'ye en çok harcama yapan ülkelerin sırasıyla Çin, Japonya, İtalya ve Güney Kore olduğu görülmektedir.

OECD istatistiklerine göre, ticari kesim Ar-Ge harcamalarında Tekstil ve Hazır Giyim sektörlerinin payı incelendiğinde ise İtalya Ar-Ge harcamalarının % 4'ünü, Çin % 2,7'sini, değer olarak düşük olmasına rağmen Türkiye %1,4'ünü, Japonya ve İspanya %1'ini, Fransa ve Güney Kore %0,5'ini, Almanya %0,25'ini Tekstil ve Hazır Giyim sektörlerinde yapmaktadır. Japonya dünyada 3. büyük ithalatçı durumunda olmasına rağmen Tekstil ve Hazır Giyim sektöründe Ar-Ge'ye ayırdığı pay ile dikkat çeken bir ülke konumundadır.

Türkiye'de 2013 yılı ticari kesim Ar-Ge faaliyetleri açısından; imalat sanayinde çalışan Ar-Ge personelinin %3'ü tekstil, %1'i hazır giyim ürünleri sektörlerinde çalışmaktadır.

Sektörlerde Ar-Ge faaliyetleri daha çok nano-teknoloji ile üretilmiş üstün performanslı ürünler, fonksiyonel tasarımlar, ekonomik çevreci yaklaşımlar, farklı kullanım sahalarına yönelik gelişmiş teknik tekstiller ve geri dönüştürülmüş ürünler üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Ekonomi Bakanlığı kayıtlarına göre 5746 sayılı Araştırma ve Geliştirme Faaliyetlerinin Desteklenmesi Hakkında Kanun kapsamında muafiyetlerden yararlanan 193 Ar-Ge merkezinin 8'i Tekstil ve Hazır Giyim sektöründe faaliyet göstermektedir (TÜİK, 2014).

3.1.4. G.Kore'de Hazır Giyim Sektörünün Durumu

İkinci Dünya Savaşı sonrası ekonomisi tamamen perişan olan Güney Kore dışardan gıda yardımı talep edecek duruma gelmiştir. 1965'lerde kişi başına milli geliri yıllık 88 USD, toplam GSYİH'sı ise sadece 3 milyar USD civarındaydı. Güney Kore'nin kalkınmasında Beş Yıllık Ekonomik Kalkınma Planlarının önemi çok büyüktür. 1962 ile 1997 yılları arasında "Ekonomik Planlama Kurulu" tarafından hazırlanan ve birbiri ardından uygulamaya konulan Beş Yıllık Ekonomik Kalkınma Planları yapılmıştır. Birinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1962 – 1966) kendi kendine yetebilen bir sanayi yapısı oluşturabilmek için atılacak ilk adımları içermektedir. Elektrifikasyon, gübre sanayi, petrol rafinerileri, sentetik elyaf ve çimento sanayi özellikle vurgulanan konulardır (TMMOB, 2007). İkame yolu ile ülkede kumaş ve tekstil ürünleri özellikle ihracat odaklı olarak oldukça hızlı gelişme imkanı bulmuş, 1962 yılındaki kumaş üretimi 1 milyon metrekareden 1990 yılında 3 milyar metre kareye yükselmiştir (TETSIAD, 2015).

Güney Kore'nin 2013 yılı itibariyle dünya tekstil ihracatı içindeki pazar payı %4,01, hazır giyim ihracatı içindeki pazar payı %0,44, deri ürünleri ihracatı içindeki pazar payı %1,4 düzeyinde gerçekleşmiştir. 50 milyon nüfusu ve 1.130 milyar dolar GSYH'si ile Güney Kore ihracata dönük kalkınma modelini benimsemiştir. Büyük oranda uluslararası ticaretle bağlantılı olan Güney Kore ekonomisinde dev şirketler baskın rol oynar ve bu dev şirketlerin banka sahibi olmalarına izin verilmez. Doğal kaynakların yetersiz, iş gücü maliyetinin yüksek olduğu Güney Kore, son dönemde KOBİ'lerin geliştirilmesine yönelik çalışmalara başlamıştır.

Ütü tutma, dayanım gibi özelliklerinden dolayı ve 2009'da yaşanan pamuk sıkıntısıyla beraber yapay ipliklerden üretilmiş kumaşlara eğilim artmaktadır. Yapay elyaflar, petrol türevi sentetik elyaflar ve selülozik veya protein türevi suni elyaflar olarak iki gruba ayrılmaktadır. 2012 yılında 86 milyon ton olan dünya elyaf üretimi içinde yapay elyaf payı %68'dir (58,6 milyon ton). Yapay elyaf içinde sentetik payı 53,65 milyon ton, selülozik (suni) payı 4,95 milyon tondur. Yapay elyaf üretiminde Çin, Hindistan, ABD, Tayvan, Güney Kore, Endonezya ve Japonya ilk sıralardadır.

Tekstil ve Hazır Giyim sektörleri, daha çok gelişmekte olan ülkelerin yatırım yaptığı sektörler olarak bilinse de dünyanın en büyük ihracatçıları arasında halen AB ülkeleri,

ABD ve Güney Kore'nin yer aldığı görülmektedir. Bu ülkeler üretmese de tasarım ve markada küresel pazarlarda söz sahibidir ve hala bu sektöre yatırım yapmaya devam etmektedirler (BİLTEK, 2015).

Tablo 24. G. Kore Ürün Bazında İhracat Rakamları

Ürünler	2011		2012		2013		2014	
	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t
Giysi	1.665	89	1.729	93	1.926	100	2.044	96
Örülmüş	878	45	900	46	943	48	1.000	46
Dokunmuş	755	44	799	47	953	52	1.016	50
Diğer	32	0,2	30	0,163	30	-	29	-
Diğer Ürünler	1.360	455	1.444	445	1.502	440	1.573	453
Total	3.025	545	3.173	537	3.428	540	3.618	549
Genel Toplam	15.932	2.714	15.595	2.712	15.955	2.743	15.939	2.734

Kaynak: Korea International Trade Association 2016

Güney Kore ise Sentetik flament demetleri ve sentetik devamlı liflerde (266) rekabet avantajına sahiptir.

Tablo 25. G. Kore Ürün Bazında İthalat Rakamları

Ürünler	2011		2012		2013		2014	
	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t	1 Mil.$	1,000t
Giysi	5.878	280	6.032	276	7.274	315	8.177	324
Örülmüş	1.871	96	2.003	101	2.368	116	2.598	120
Dokunmuş	3.842	183	3.895	173	4.773	197	5.441	203
Diğer	164	1	134	1	132	1	139	1
Diğer Ürünler	1.926	324	1.968	323	2.093	330	2.297	343
Total	7.804	604	8.000	598	9.367	645	10.474	667
Genel Toplam	12.628	1.579	11.989	1.512	13.520	1.631	14.655	1.712

Kaynak: Korea International Trade Association 2016

Tablo 26. G.Kore Üretim ve Tekstil Sektörü İstihdam Rakamları (2013)

Sınıflandırma	Firma Sayısı	İşçi Sayısı	Gayri Safi Üretim (Milyar Won)	Katma Değer (Milyar Won)
Üretim Sanayii	360.616	3.801.218	1.495.730	479.281
Tekstil Sanayii	45.475 (12,3)	301.188 (7,9)	45.163 (3,0)	16.663 (3,5)

Kaynak: Korea International Trade Association 2015

Tekstil sektöründe 45,475 adet firma bulunup total üreticilerin %12,3'ünü tekstil sektörü üreticileri oluşturmaktadır. İstihdam eden işçi sayısı ise 301,188 olup imalat sektöründeki işçi sayısının %7,9'unu oluşturmaktadır.

Tablo 27. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İhracat Rakamları (1990-2014)

Yıllar	1990	1995	2000	2005	2009	2011	2012	2013	2014
ABD $ milyon	14.766	18.656	18.783	13.946	11.634	15.943	15.595	15.955	15.939
1,000 Ton	2.863	2.399	3.593	2.810	2.458	2.714	2.713	2.744	2.734
$ / Mt	5,16	7,78	5,23	4,96	4,73	5,8	5,75	5,82	5,83

Kaynak: Korea International Trade Association 2015

Kore'de hazır giyim ve tekstil sektörü ihracatı 2014 yılında 15,9 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 2013 yılına göre %1'lik bir gerileme söz konusudur.

Tablo 28. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü İthalat Rakamları (1990-2014)

Yıllar	1990	1995	2000	2005	2009	2011	2012	2013	2014
ABD $ milyon	2.316	5.214	4.788	6.765	7.407	12.524	11.987	13.520	14.655
1,000 Ton	404	861	1.089	1.276	1.314	1.579	1.511	1.631	1.711
$ / Mt	5,73	6,06	4,4	5,3	5,64	7,69	7,93	8,29	8,55

Kaynak: Korea International Trade Association

Kore'de hazır giyim ve tekstil sektörü ithalatı 2014 yılında 14,6 milyar dolar olarak gerçekleşmiştir. 2014 yılına göre %8,4 oranında bir artış söz konusudur. Tabloda da görüleceği üzere G. Kore tekstil ve hazır giyim ürünleri ithalatı 1990 yılından bu yana belirgin bir biçimde artmıştır.

Tablo 29. G.Kore Tekstil ve Hazır Giyim Sektörü Ticaret Dengesi

Yıllar	1990	1995	2000	2005	2009	2011	2012	2013	2014
İhracat	14.766	18.656	18.783	13.946	11.634	15.943	15.595	15.955	15.939
İthalat	2.316	5.214	4.788	6.765	7.407	12.524	11.987	13.520	14.655
Denge	12.450	13.442	13.995	7.181	4.227	3.419	3.608	2.434	1.284

Kaynak: Korea International Trade Association

Güney Kore tasarım ve markada küresel pazarlarda söz sahibidir ve hala Tekstil ve Hazır Giyim sektörlerine yönelik yatırım yapmaya devam etmektedir.

G. Kore'de son zamanlarda uygulanmaya çalışılan çevre politikaları hazır giyim sektörünü de etkilemeye başlamış, bu çerçevede organik ürünler, doğal boyalarlar boyanmış giysiler, bambudan yapılmış ürünler tüketicilerin ilgisini çekmeye başlamıştır.

3.2. Türk ve G. Kore Hazır Giyim sektörünün Çevre Analizi

3.2.1. Ekonomik Çevre Faktörleri

Doğu Asya'daki ekonomik gelişim modellerine bir örnek olması itibariyle, 1997 Asya Ekonomik Krizi öncesinde G. Kore'nin gelişiminin üç önemli özelliği göze çarpmaktadır. Bunlar devletin iş dünyasını şekillendirmedeki tartışılmaz rolü, devlet bankalarının sıkı kontrolündeki finans sistemi ve değişik alanlarda farklılaşmış büyük aile şirketlerinin (cheaboller) tekelidir (Hahm, 2003: 79). 1961 yılında askeri bir darbeyle iş başına gelen General Park Chong Hee ile başlayan Kore'nin ekonomik kalkınma hamlesinin meyveleri 1970'lerin sonu itibariyle alınmaya başlanmıştır. Yabancı ortaklığının hiç olmadığı milli bir kalkınma modeli geliştirmek isteyen hükümet, hem devletin finansal kaynaklarını hem de yurtdışından elde etmiş olduğu kredileri devlete ait bankalar yoluyla, serbest piyasaya

göre oldukça makul olan faiz oranlarında chaebollerin kullanımına sunmuştu. Değişik mekanizmalarla sürekli teşvik gören chaeboller, Kore ekonomisini kontrol eder hale gelmişlerdir (Diaz, 2009:141 ve Lee, 2003:24).

Tablo 33 ve 34, 2014 yılı verilerine bakıldığında ise G. Kore'nin hazır giyim ve tekstil sektöründe ihracatta önceki yıllara göre gerileme ithalatta ise artış gerçekleştiği görülmektedir. Bunun en büyük nedeni G. Kore'nin gelişmekte olan ülke konumundan gelişmiş ülkeler konumuna geçişidir. Tablo 32 de ise 2013 göstergelerinde tekstil ve hazır giyim sektöründe 301.188 işçinin çalıştığı görülmektedir.

Tekstil ve hazır giyim sektörü, Türkiye'de de gerek üretim ve istihdama katkısı ve gerekse ihracat yoluyla ekonomiye döviz kazandırması nedeniyle ekonominin lokomotif sektörü olma özelliğini taşımaktadır. Tekstil ve hazır giyim sektörünün ekonomiye katkısı dikkate alındığında, rekabetçiliğinin arttırılması ve sürdürülmesi Türkiye açısından hayati önem taşımaktadır. Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünün üstünlükleri; yüksek üretim kapasitesi, hammaddenin bolluğu, endüstrideki deneyim ve bilgi birikimi, teslimat süresinin kısalığı, kaliteli üretim, uygun maliyet, esnek üretim ve ürün çeşitliliği gibi faktörlerden kaynaklanmaktadır (Kök ve Çoban, 2005; 78).

Türkiye'de 1963 - 1972 döneminden itibaren tekstil sektörüne yapılan yatırımlar, sektörde istikrarlı bir büyüme ve ihracatı da beraberinde getirmiştir. Planlı dönemde yapılan bu yatırımlar sektörün gelişmesine yardımcı olmakla birlikte, Türk tekstil sektörüne yapılan yatırım artışları temelde 1970 ve 80'li yıllarda gerçekleştirmiştir. Türkiye'de 24 Ocak 1980 Kararları sonrasında ihracata yönelik sanayileşme stratejisinin izlenmesiyle birlikte hızla gelişen sektör, bu yıllarda ülke ihracatında yaşanan artışın da asıl kaynağı olmuştur. 1980'li yılların başında daha ziyade iplik, elyaf, kumaş gibi tekstil mamulleri ihraç eden Türkiye'de, 1990'lı yıllarda ise ihracatta hazır giyimin ağırlığı artmıştır (Çakmak, 2005; 65).

AB ile gerçekleştirilen ve 1996 yılında yürürlüğe giren Gümrük Birliği anlaşmasıyla birlikte diğer birçok alanda olduğu gibi tekstil endüstrisinde de büyük beklentiler ortaya çıkmıştır. Bu ortamda firmalar finansal kaynaklarını ve Gümrük Birliği ile birlikte ortaya çıkabilecek etkileri dikkate almaksızın, büyük yatırımlar yaparak, üretim kapasitelerini artırmışlardır. 1990-1995 döneminde sadece tekstil makineleri satın almak için 6 milyar

dolarlık yatırım yapılmıştır. Bu durum, söz konusu dönemde Türkiye'yi tekstil makinelerinin en büyük müşterilerinden birisi konumuna getirmiştir. Buna karşın koordinasyonsuz bir şekilde yatırımlarda görülen bu ani artış, aşırı kapasitenin ortaya çıkmasına yol açmıştır. Aşırı kapasiteye ilaveten Euro'nun Dolar karşısında değer kazanmasıyla birlikte Avrupa piyasalarında görülen durgunluğun yanı sıra kapasite kullanım oranının düşmesine bağlı olarak üretim maliyetlerindeki artış, Türkiye tekstil ve hazır giyim sektörünü olumsuz yönde etkilemiştir (Kök ve Çoban, 2005; 75).

Türkiye'nin genel ihracatını incelediğimizde kotaların kalkmasının ardından 2005 yılında 11,5 milyar dolar, 2006 yılında ise % 1,7'lik bir düşüşle gerçekleşmiştir.

Hazır giyim sektöründe 2007 yılında 15,5 milyar dolar, 2008 yılında % 2,8'lik bir düşüşle 15,234 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleşmiştir. 2008 yılında yaşanan kriz sonrasında ise % 15,6 gibi büyük bir düşüş yaşanmış ve 12,8 milyar dolarlık bir ihracat gerçekleştirilmiştir. 2010 yılında ise ihracat tekrar yükselişe geçmiş ve 14,2 milyar dolarlık bir seviyeye ulaşmıştır. Tablo 29'da gösterildiği üzere 2014 yılı Türkiye'nin hazır giyim ihracat rakamı 16,4 milyar dolar, istihdam ise 495.868 kişidir.

3.2.2. Teknolojik Çevre Faktörleri

G. Kore ve Türkiye'nin tanık olduğu sektörel ve teknolojik değişim süreçleri ile inovasyon ve Ar-Ge yapılarını derinlemesine incelemeden önce, her iki ülkede de 1960'lardan günümüze kadar süre gelen inovasyon ve Ar-Ge dönemlerinin gelişimine göz atmak faydalı olacaktır. G. Kore'nin inovasyon ve Ar-Ge sisteminin gelişimi üç temel süreç dahilinde incelenebilir: İmitasyon Süreci (1960'lar ve 1970'ler), Transformasyon Süreci (1980'ler) ve İnovasyon Süreci (1990'lar ve sonrası). (OECD, 2009) İmitasyon sürecinde, emek yoğun sektörlerin ön planda olduğu ve doğrudan yabancı yatırımlar ve teknoloji transferi ile endüstrileşme sürecine katkı sağlandığı gözlemlenmiştir. İthal ikameciliğin ve korumacılığın etkilerinin azalmaya başladığı transformasyon sürecinde ise; tek başına teknoloji transferi ile üniversiteler ve kamu sektörü tarafından gerçekleştirilen araştırmaların yetersiz kaldığı düşünülerek; özel sektör, kendi Ar-Ge yapısını kurması ve geliştirmesi için teşvik edilmiştir. Üçüncü süreç olan inovasyon sürecinde ise, G. Kore hükümeti özellikle 1990'ların ikinci yarısında etkisini gösteren Asya krizi ile birlikte, teknoloji politikalarını, o zamana kadar ön planda olan büyük sanayi şirketlerinden, Ar-Ge

temelli ve büyük şirketlere kıyasla çok daha esnek, dinamik ve inovatif olan KOBİ'lere doğru yönlendirme ihtiyacı duymuştur. Bir başka deyişle, inovasyon süreci ile birlikte ve özellikle krizin ardından, küçük ölçekli Ar-Ge merkezleri ve teknoloji tabanlı küçük firmalar önem kazanmış; bu değişim, KOBİ'lerin Ar-Ge harcamaları ve yoğunluklarındaki artış ile de kendini göstermiştir (Arslanhan, 2010: 2).

1960 - 1980 yılları arasında ithal ikameci sanayilerin gelişimi, ucuz işgücü avantajı ile tarım, tekstil gibi sektörlerin ön planda olması, ülkeye doğrudan yabancı yatırımlar yapılmasını ve teknoloji transferlerinin yapılmasını sağlamıştır. Ayrıca bu dönemde ağır sanayiye geçiş ve Ar-Ge kapasitesinin geliştirilmesine ilişkin teşvikler yapılmıştır. 1980 yılından sonra tek başına teknoloji transferleri ve araştırma enstitülerinin yetersiz kalması ile firmalar kendi Ar-Ge sistemlerini kurmaya başlamışlardır. 1990 yılı sonrasında yüksek teknoloji sistemlerinde gelişmeler başlamış, 2000 yılı sonrasında da biyoteknoloji ve nanoteknolojiyi tüm sektörlere yaymaya başlamışlardır. Günümüzde tekstil sektöründe emek yoğun uygulamalardan vazgeçilmiştir. G. Kore, ihracata dayalı stratejisinde ileri teknoloji odaklı büyümenin önemini fark etmiş, ihracat kompozisyonunu bu yönde değiştirmeyi başarmıştır.

Türkiye ise, hammadde açısından dünyanın altıncı büyük pamuk ve Avrupa'nın ikinci büyük kimyasal elyaf üreticisi olmasına karşın, tekstil makineleri ve teknolojileri üretiminde ve dünya rekabeti için şart olan AR-GE çalışmalarında yetersiz kalmıştır (TÜBİTAK, 2003: 6). Ayrıca krizlerden kaynaklanan nedenlerle Tekstil ve Hazır Giyim sektöründe yerli sanayicinin özellikle Balkan ve Orta Asya ülkeleri gibi başka ülkelere yatırım yapması ve Ar-Ge çalışmalarına yeterli kaynak ayırmaması sebebi ile ülkemiz bu alanda rakiplerine göre oldukça geride kalmıştır. Küreselleşmeyle birlikte açılan pazarlar, fırsat ve imkanlar getirdiği gibi risk ve krizleri de bünyesinde taşımaktadır (İTKİB, 2005: 6).

Türkiye'nin geride kaldığı bu sürecin telafisi oldukça zor geçmektedir. Bu süreci kolaylaştırmak için hükümet tarafından başlatılan ve dünyada devlet tarafından marka oluşturmaya yönelik ilk program olan "Turquality" hayata geçirilmiştir. Turquality programı, bünyesinde bulunan farklı sektörlerden oluşan 54 markayı desteklemektedir.

Desteklenen bu markalardan 20 tanesinin tekstil sektörüne ait oluşması, sektöre verilen önemin açık bir göstergesidir (Güleryüz, 2011).

3.2.3. Sosyo Kültürel Çevre Faktörleri

Sosyo kültürel çevre, toplumun sosyal ve kültürel değerleri, yaşam biçimi, gelenekleri, inanç sistemleri gibi etkenleri içerir ve makro pazarlarda iş yapmada etkilidir. Globalleşen dünyada artan iletişim imkanları dolayısıyla ülkeler artık birbirine daha çok benzemeye başlamıştır. Bu etkilerin altında ülkeler artık birer tüketim toplumuna dönüşmüştür. Hazır giyim sektörü de bu tüketim toplumlarının ana malzemelerinde birini üretmektedir.

Hazır giyim sektöründe tüketici eğilimlerindeki değişimler sektörün değişimine büyük etki eden etmenlerden biridir. İnternet vasıtası ile artık bütün dünya birbirine yakındır. Dolayısıyla sosyo kültürel etmenler yerini kişilerin beğenilerine bırakmıştır.

3.2.4. Yasal ve Politik Çevre Faktörleri

Dünya Hazır giyim sektöründe üretim ve ticaretin şekillenmesinde en önemli unsurlardan birisi yasal ve politik etmenlerdir. Bunların başında hiç kuşkusuz Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) GATT anlaşması gelmektedir. Bu anlaşmayla dış ticaret üzerindeki engelleri kaldırarak serbest uluslararası ticarete dayalı bir dünya ekonomik sisteminin oluşturulması kararlaştırılmıştır. Bu anlaşmaya göre ülkeler gümrük tarifelerini yerli üretim dallarını korumanın tek aracı olarak kabul etmekte ve korumacı uygulamalara açıkça sınır koymaktadırlar.

Güney Kore'de daha önce bahsedilen Chaeboller, politik gerekçeler ile desteklendiğinden dolayı, ilk etapta sektör bu ailelerin tekelindeydi. Chaeboller, başarılı olan KOBİ'leri kendi altyapılarına katıp entegre ederek hızla büyüme imkanına sahiplerdi. Zayıf olan KOBİ'ler, chaebollerin gölgesinde ve onlardan arta kalan alanlarda faaliyet gösterebiliyorlardı. Hükümetin sınırsız desteğini ardına alan chaeboller, kolaylıkla teknolojik gelişmeleri takip ederek içselleştirdiler ve yeni ürünler ortaya koydular (Kong, 2000: 105 ve Park, 2008: 57). Gelişimlerinin ilk yıllarında ürün çeşitliliğinden ziyade bir kaç kalem ürünü seri üretimle ucuza mal etmeye çalışan chaeboller, zamanla kalitenin artırılması, ürünlerde farklılık ve teknolojik üstünlük sağlama gibi konularla meşgul oldular. İnsan gücüne dayalı üretimden, getirisi yüksek bilişim sektörüne geçişte chaebollerin rolü inkar edilememekle

birlikte özellikle son dönemdeki başarı grafiğinin ardında, 1997 Asya Ekonomik Krizi sonrasında hükümet politikaları ile desteklenen girişimci KOBİ'lerin rolü de inkar edilemez (OECD, 2002:150).

Güney Kore tekstil sektöründe ortalama %9.8 gümrük tarifeleri uygulamaktadır. Gümrük tarifeleri DTÖ üyeliği nedeni ile yerli sanayiciyi korumanın tek yolu olduğundan G. Kore yüksek vergi uygulama yolunu tercih etmektedir.

Türkiye'de ise Sümerbank ile başlayan sektörel yatırımlar, 1980'den itibaren tamamı ile özelleşmiş ve yurtiçinde serbest bir piyasa ekonomisi oluşturulmuştur. Dış ticaret için ise, Turquality gibi bir marka yaratma çabası ile bazı yerli üreticilere çeşitli imtiyazlar verilerek, ihracatın hedeflere ulaşması konusunda çalışmalar yapılmaktadır (Güleryüz, 2011: 4).

3.3. AB – G.Kore STA'sının Türk Hazır Giyim Sektörüne Yansımaları

3.3.1. Türkiye – AB Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi

AB ülkeleri, dünya hazır giyim ürünleri ithalatında ve ihracatında geleneksel olarak önemli bir konumdadır. 28 ülkenin üye olduğu birlik, dünya çapında hem önemli bir ihracat pazarı, hem de etkili bir tedarikçidir.

AB ülkeleri hazır giyim sanayisinde zaman içerisinde üretimlerini düşük maliyetli diğer ülkelere kaydırmalarına ve ithalatçı olmaya yönelmelerine rağmen, bu sanayilerde teknoloji, moda-tasarım ve yenilikçilik anlamlarında dünya çapında üretici ve ihracatçı olarak da öncü olmaya devam etmektedirler.

Günümüzde AB Hazır Giyim sektöründe faaliyet gösteren işletmeler, aynı zamanda üretici, ihracatçı ve ithalatçı olabilmektedir. Bu işletmeler, alımları ve yatırımları sayesinde diğer ülkelerdeki sektörel gelişmelerin organize edilmesinde de etkilidirler.

Tablo 30. Türkiye-AB Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro)

		İthalat	İhracat	Ticaret Hacmi	Ticaret Dengesi
2008	61. Fasıl	251,39	4.835,13	5.086,52	4.583,74
	62. Fasıl	322,01	3.078,24	3.400,25	2.756,24

	Toplam	573,40	7.913,37	8.486,77	7.339,97
2009	61. Fasıl	365,78	4.384,70	4.750,48	4.018,91
	62. Fasıl	287,37	2.672,84	2.960,21	2.385,46
	Toplam	653,16	7.057,54	7.710,69	6.404,38
2010	61. Fasıl	260,67	5.085,76	5.346,42	4.825,09
	62. Fasıl	371,28	3.026,95	3.398,24	2.655,67
	Toplam	631,95	8.112,71	8.744,66	7.480,76
2011	61. Fasıl	335,70	5.318,67	5.654,37	4.982,97
	62. Fasıl	437,43	3.231,21	3.668,65	2.793,78
	Toplam	773,13	8.549,88	9.323,01	7.776,75
2012	61. Fasıl	330,92	5.404,37	5.735,29	5.073,45
	62. Fasıl	413,12	3.362,95	3.776,07	2.949,83
	Toplam	744,04	8.767,32	9.511,36	8.023,28
2013	61. Fasıl	363,59	5.441,51	5.805,10	5.077,92
	62. Fasıl	475,27	3.322,35	3.797,62	2.847,07
	Toplam	838,86	8.763,86	9.602,72	7.924,99
2014	61. Fasıl	351,29	5.735,26	6.086,55	5.383,97
	62. Fasıl	531,42	3.472,75	4.004,18	2.941,33
	Toplam	882,71	9.208,01	10.090,73	8.325,30
2015	61. Fasıl	324,34	5.764,15	6.088,49	5.439,81
	62. Fasıl	575,03	3.673,01	4.248,05	3.097,98
	Toplam	899,37	9.437,16	10.336,53	8.537,79

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Hazır giyim sektöründe 61. ve 62. fasıllarda 2008-2015 verileri göz önünde bulunduğunda AB içerisindeki en önemli ticari partnerimiz Almanya'dır. 2008 yılında Almanya'ya 61. fasılda 1,61 Milyar Euro, 62. fasılda ise 800 Milyon Euro ihracatımız gerçekleşmiştir. 2009 küresel krizinin etkisi ile, toplam ihracatımız %8'lik düşüş ile 2,2 Milyar Euro'ya gerilemiş olsa da genel olarak bir artış göstermiştir. 2015 yılı itibarı ile Almanya, AB içerisindeki toplam hazır giyim ihracatımızın %27'sini oluşturmaktadır. Almanya'nın ardından İngiltere AB içerisindeki en büyük ikinci ticari ortağımızdır. 61 ve 62. fasıllarda genel olarak ihracatımız 1,5 Milyar Euro civarındadır.

Sonrasında sırası ile İspanya, Hollanda ve Fransa 61 ve 62. fasıllarda en fazla ihracat yaptığımız ülkelerdir.

Özellikle İspanya'ya 2008 yılında 61. fasılda 341 milyon Euro, 62. fasılda 374 milyon Euro'luk bir ihracat gerçekleştirilmiş olup, toplamda 715 milyon Euro seviyesinde iken,

yıllar içerisine sürekli artış göstererek 2015 yılına gelindiğinde, %112'lik bir artış ile 1,5 milyar Euro seviyesine ulaşmıştır. Bu da AB içerisindeki toplam ihracatımızın 2008 yılında %9'unu oluştururken, 2015'e gelindiğinde %16,1'ini oluşturmaktadır.

AB ülkelerinin gerçekleştirdiği 61. ve 62. fasıl ithalatlarında ülkemiz Çin ve Bangladeş'ten sonraki en büyük üçüncü ihracatçı ülke konumundadır.

3.3.2. AB – G.Kore Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi

AB – G.Kore STA öncesi 61. ve 62. fasıllarda G.Kore'nin AB'ye uyguladığı vergi oranı %13, AB'nin uyguladığı vergi oranı ise %12 idi. STA sonrasında taraflar arasındaki vergiler karşılıklı olarak sıfırlanmıştır.

Tablo 31. AB-G.Kore Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro)

		İthalat	İhracat	Ticaret Hacmi	Ticaret Dengesi
2008	61. Fasıl	105,03	117,15	222,18	12,12
	62. Fasıl	225,41	27,33	252,73	-198,08
	Toplam	330,44	144,48	474,91	-185,96
2009	61. Fasıl	71,76	73,53	145,28	1,77
	62. Fasıl	157,05	21,42	178,47	-135,63
	Toplam	228,80	94,95	323,75	-133,86
2010	61. Fasıl	79,66	107,74	187,40	28,08
	62. Fasıl	174,73	22,74	197,47	-151,98
	Toplam	254,38	130,48	384,87	-123,90
2011	61. Fasıl	101,61	113,19	214,80	11,58
	62. Fasıl	226,24	22,56	248,79	-203,68
	Toplam	327,85	135,75	463,60	-192,10
2012	61. Fasıl	126,41	93,61	220,01	-32,80
	62. Fasıl	271,19	26,97	298,16	-244,23
	Toplam	397,60	120,58	518,18	-277,02
2013	61. Fasıl	139,62	75,78	215,40	-63,84
	62. Fasıl	289,16	21,17	310,34	-267,99
	Toplam	428,78	96,95	525,73	-331,83
2014	61. Fasıl	174,61	83,30	257,91	-91,31
	62. Fasıl	324,31	20,52	344,84	-303,79
	Toplam	498,92	103,82	602,75	-395,10
2015	61. Fasıl	202,00	83,38	285,38	-118,62
	62. Fasıl	405,16	20,74	425,90	-384,42

	Toplam	607,16	104,12	711,29	-503,04

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Hazır giyim sektörü 61. ve 62. fasıllarda 2008-2015 verileri göz önünde bulundurulduğunda G.Kore için 61. fasılda AB pazarındaki en önemli ticaret partneri dalgalı bir seyir izlemekle birlikte Fransa'dır. Bu GTİP için Fransa'nın G.Kore'den ithalatı 2008-2015 yılları baz alındığında, 156,7 Milyon Euro seviyesindedir. 62. fasıl için ise yine dalgalı bir seyir izlemekte birlikte G.Kore'nin en büyük ticaret partneri İngiltere'dir.

STA öncesi ve sonrası değerlendirildiğinde G.Kore'nin hazır giyim sektöründe AB ülkelerine STA sonrasında ihracatında düzenli bir artış görülmektedir. Hazır giyim sektöründe AB'nin G.Kore'den ithalatının ihracatına oranla daha yüksek seviyede gerçekleştiği Tablo 31 de açıkça görülmektedir. Bu durumda hazır giyim sektöründe G.Kore STA sonrasında avantajlı olan taraftır. Bu avantaja rağmen 2008-2015 verileri baz alındığında toplamda G.Kore ihracatı 607 milyon Euro seviyelerinde kalmıştır. Söz konusu artışa rağmen, AB'nin hazır giyim ithalatında oldukça alt sıralarda yer almaktadır. 2015 senesi için AB ithalatından 61. Fasıl için G.Kore'nin aldığı pay %0,21 olup 25. Sırada yer alırken, 62. Fasıl için %0,07 pay ile 35. sırada yer almıştır.

G. Kore'nin hazır giyim ihracatında 61. ve 62. fasıllarda ilk üç sırayı Japonya, ABD ve Çin almaktadır.

3.3.3. Türkiye – G.Kore Hazır Giyim Sektörü Mukayesesi

AB'nin G. Kore ile gerçekleştirdiği STA sonrasında AB ile ortak politika yürütmek adına Türkiye de G. Kore ile STA gerçekleştirmiştir. STA öncesinde 61. ve 62. fasıllarda G.Kore'nin Türkiye'ye uyguladığı vergi oranı %13, Türkiye'nin G.Kore'ye uyguladığı vergi oranı ise %12 idi. STA ile birlikte G.Kore hazır giyim sektöründeki vergi oranlarını STA yürürlüğe girdiği tarihte sıfırlarken, Türkiye ise G.Kore'ye karşı vergilerini 7 yıllık bir süre zarfında sıfırlamayı taahhüt etmiştir.

Tablo 32. Türkiye-G.Kore Hazır Giyim Sektörü Ticaret Hacmi (Milyon Euro)

		İthalat	İhracat	Ticaret Hacmi	Ticaret Dengesi
2008	61. Fasıl	1,90	2,53	4,43	0,64
	62. Fasıl	0,75	3,03	3,78	2,28

	Toplam	2,64	5,56	8,20	2,92
2009	61. Fasıl	1,52	2,33	3,85	0,81
	62. Fasıl	0,33	3,09	3,42	2,76
	Toplam	1,85	5,42	7,27	3,57
2010	61. Fasıl	1,75	2,94	4,70	1,19
	62. Fasıl	0,35	2,87	3,22	2,52
	Toplam	2,11	5,81	7,92	3,71
2011	61. Fasıl	1,83	3,63	5,46	1,80
	62. Fasıl	0,38	3,72	4,10	3,35
	Toplam	2,21	7,36	9,57	5,15
2012	61. Fasıl	2,80	4,36	7,15	1,56
	62. Fasıl	0,41	5,24	5,65	4,83
	Toplam	3,21	9,60	12,81	6,38
2013	61. Fasıl	2,92	3,99	6,91	1,08
	62. Fasıl	0,29	5,26	5,55	4,96
	Toplam	3,21	9,25	12,46	6,04
2014	61. Fasıl	2,67	5,54	8,22	2,87
	62. Fasıl	0,56	4,03	4,58	3,47
	Toplam	3,23	9,57	12,80	6,34
2015	61. Fasıl	2,40	5,96	8,36	3,56
	62. Fasıl	0,52	4,87	5,39	4,36
	Toplam	2,92	10,83	13,75	7,92

Kaynak: TÜİK Dış Ticaret İstatistikleri 2016

Türkiye ve G.Kore hazır giyim sektöründe ticari ilişkiler Türkiye'nin lehine gerçekleşse de iki ülke arasında gerçekleştirilen ticarete STA önemli düzeyde etki etmemiştir. Yıllık ticaret hacmimiz 10-12 milyon Euro civarındadır. G.Kore'nin hazır giyim sektörü ihracatında Türkiye 38. sırada, ithalatında ise 13. sırada yer almaktadır.

3.4. Türk Hazır Giyim Sektörünün Gelecek Hedefleri

Tekstil sektörü Türkiye'nin cari açık ile mücadelesinde en önemli sektör olarak yerini korumaktadır. Türkiye'nin özellikle Avrupa Birliği ve diğer pazarlara yakınlığının avantajının toplam maliyet üzerindeki olumlu etkisi ve müşteri isteklerine kısa sürede yanıt verebilme becerisi sektörün rekabet gücünü zor şartlar altında da olsa devam ettireceği yönünde güven vermektedir.

Türkiye İhracatçılar Meclisi, Türkiye'nin 2023 yılında ihracatının 500 milyar dolara çıkarılması hedefi doğrultusunda ihracat hedeflerini; tekstil sektöründe 20 milyar dolar, hazır giyim sanayinde 52 milyar dolar olarak açıklamıştır. Türk tekstil sektörünün vizyonu; yenilikçi, rekabetçi, katma değeri yüksek ve teknoloji içeren ürün ve hizmet sunumları ile dünya ticaretindeki payın ve toplumsal refahın artırılması olarak belirlenmiştir (TİM, 2013).

Hazır giyim sektörü ile ilgili 2023 yılı hedefleri doğrultusunda aşağıdaki maddelere yer verilmiştir;

Yüksek ve istikrarlı büyümeye yönelik temel strateji; özel sektör öncülüğünde, dışa açık ve rekabetçi üretim yapısının geliştirilmesidir. Verimlilik artışı ve sanayileşme sürecinin güçlendirilmesi stratejisi temel yapı taşlarını oluşturmak,

Büyüme stratejisi; makroekonomik istikrarın güçlendirilmesi, beşeri sermayenin geliştirilmesi ve işgücü piyasasının etkinleştirilmesi, teknoloji ve yenilik geliştirme kapasitesinin artırılması, fiziki altyapının güçlendirilmesi ve kurumsal kalitenin iyileştirilmesi şeklinde 5 temel eksen üzerine oturmak,

Reel ekonomide köklü değişim yapılarak; üretim yapısındaki ileri teknolojiye dayalı yüksek katma değerli ürünlerin payını arttırmak ve insan gücünün niteliğini geliştirerek, iş ve yatırım ortamını iyileştirerek, stratejik sektörlerde dönüşümü gerçekleştirerek ve bilgi toplumuna dayalı bir altyapı oluşturmak,

İmalat sanayisinde yaşanacak dönüşümlerle mal ihracatında uzun dönemli hedef, dünya ihracatından yüzde 1,5 pay almak,

İhracatın kalitesini artırarak, orta ve yüksek teknolojili ürünlerin ihracat içerisindeki payını yaklaşık yüzde 40'a ulaştırmak,

Yerlilik oranını artırmak amacıyla, tedarik zincirindeki işletmeler arasındaki işbirliğini ve katma değer artışını sağlayacak kümelenme faaliyetlerini desteklemek,

İhracat desteklerinde etkililik esas alınarak, gelişme potansiyeli olan sektörlere öncelik vermek,

Türkiye'nin ikili ve çok taraflı yükümlülükleri dikkate alınarak yurtiçi üretimde yerli ara malı kullanımının ve katma değerin artırılmasını sağlamak,

Tüketime yönelik ihraç ürünlerinde özgün tasarım faaliyetlerini özendirerek, nitelikli tasarımcı yetiştirilmesini sağlamak,

Uluslararası marka oluşturulmasını destekleyecek, tanıtım ve pazarlama konusundaki destekleri, ihracatçıların ihtiyaçları doğrultusunda geliştirmek,

Dâhilde İşleme Rejiminde aksaklıkları engellemeye yönelik tedbirleri almak,

Yatırımlarda istihdam, yüksek katma değer ve ihracat artışına yönelik alanlara öncelik vermek,

Sanayide; Ar-Ge, yenilik ve nitelikli işgücüne dayalı yüksek katma değerli mal üreten şirketlere sahip, orta ve yüksek teknolojili ürünlerde Avrasya'nın üretim merkezi haline gelmiş bir ülke olma vizyonuyla hareket etmek,

Uluslararası rekabet gücünü ve dünya ihracatından aldığı payı artırmak için imalat sanayinde dönüşüm gerçekleştirmeye yönelik adımlar atılması gerektiğinin bilinciyle, yüksek teknolojili sektörlere yoğunlaşmaya önem vermek,

Tekstil ve hazır giyim sektörlerinin tarım sektörü ile entegrasyonunu güçlendirerek küresel rekabet gücünü arttırmaktır.

Yüksek teknolojili yatırımlara daha fazla destek vermek olarak belirlenmiştir. Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün geleceği belirlenen hedeflerin hayata geçirilip geçirilemeyeceği ile şekillenecektir.

SONUÇ

Dünya'da küreselleşme olarak adlandırılan uluslararası mal, hizmet ve sermaye dolaşımının serbestleştiği bir süreç yaşanmaktadır. Bu serbestleşme ile uluslararası ticaret hacminin ve tüm dünyadaki ekonomik büyüme potansiyelinin arttırılması hedeflenmektedir. Serbestleşmenin sağlanabilmesi için ülkelerin arasında gümrük birliği, serbest ticaret ve tercihli ticaret anlaşmaları gibi anlaşmalar imzalanmaktadır. Son dönemde ikili anlaşmalar, ticaretin serbestleşmesi ve ekonomik bütünleşmenin en önemli araçları olarak kabul edilmektedir.

STA'lar DTÖ'nün altında yer almasına rağmen daha özel anlaşmalar olduğundan DTÖ'nün üzerine çıkmakta ve ikili ilişkiler STA kurallarına göre belirlenmektedir. STA ile ülkeler tarife indirimlerinin yanı sıra, tarife dışı engellerin kaldırılması, fikri mülkiyet hakları, hizmetler ticareti, rekabet ve devlet yardımları gibi konularda mevzuatlardaki farklılıkların ortadan kaldırılması veya en alt seviyeye indirilmesini amaçlamaktadır.

Serbest ticaret anlaşmalarında, gelişmiş ülkelerin söz sahibi olduğu serbest ticaret anlaşmalarını, üçüncü ülkelerin pazar potansiyeline göre belirledikleri ve bu gelişmiş ülkelere rakip olan ülkelerin, serbest ticaret anlaşması yapıp yapmadıkları önemli rol üstlenmektedir. Örneğin, ABD'nin Güney Kore ile Serbest Ticaret Antlaşması imzalanması, AB-G.Kore serbest ticaret anlaşmasının müzakere sürecini hızlandırmıştır.

Bilindiği üzere STA ile iki ya da daha fazla ülke arasında ticaret engellerinin ortadan kaldırılarak taraflar arasında bir serbest ticaret alanı oluşturulması sağlanmaktadır. Bunun yanı sıra dış ticaret kısıtlamalarının ortadan kaldırılması sureti ile ticaretin serbestleştirilmesi sağlanarak, ekonominin liberalleştirilmesi ön görülmektedir. Türkiye'nin G.Kore ile gerçekleştirdiği STA da bu amaçlara hizmet etmektedir.

STA yapılan ülke pazarlarında vergisiz ticaret olanaklarından yararlanmak ve bu ülkelerin daha önce gerçekleştirmiş olduğu anlaşmalar ile avantaj sağlayan ülkeler arasındaki fark azaltılmaya çalışılmaktadır. Aynı şekilde yeni ve potansiyel ülke pazarlarına erişim olanağı sağlayarak bu pazarlara öncelikli olarak girmek ve pazar payı elde etmek STA'nın önemli bir fonksiyonu olmasına rağmen, hazır giyim sektöründe G.Kore ile olan STA'mızda böyle bir fayda sağlamamaktadır. G.Kore'ye baktığımızda Çin, Hindistan ve benzeri ülkeler ile daha önce gerçekleştirmiş oldukları anlaşmalar, özellikle coğrafi uzaklık nedeniyle ve bu ülkelerin Türkiye'ye göre daha ucuz iş gücüne sahip olması nedeni ile rekabet avantajı sağlamamızı engellemektedir. Dolayısı ile söz konusu STA hazır giyim sektöründe Türkiye'ye rekabet avantajı sağlamamaktadır. Aynı şekilde STA, iki ülke arasındaki karşılıklı bağımlılığı ve ticareti her zaman arttırmaz. G.Kore ve Türkiye arasında gerçekleştirilen STA ile hazır giyim sektörümüzdeki ihracatımızın büyük oranlarda değişmediğini Tablo 32 de görmekteyiz. Bu durum göz önünde bulundurulduğunda ülkeler arasındaki STA'ların bir bağımlılık yarattığını kesin olarak söyleyemeyiz. Ülkeler kendi çıkarları doğrultusunda STA'ya rağmen yine de en uygun olan üçüncü ülkelerden ticaretlerini gerçekleştirmektedirler.

Ayrıca G. Kore ile Türkiye arasında, STA öncesinde de tarife dışı kısıtlamalar söz konusu olmadığından, STA'nın hazır giyim sektörüne önemli bir etkisi olmamıştır. Gerçekleştirilen STA'lar ile gümrük vergilerinin azaltılması veya sıfırlanması söz konusu olduğundan, gümrük tarifeleri de git gide önemini yitirmektedir.

STA'lar ile ülkeler birbirleri ile yaptıkları ticaretin önündeki engelleri azalttıklarından iç piyasada fiyatı daha yüksek olan ürünler, STA'ya taraf ülkelerden daha ucuza ithal edilebilecek ürünler ile ikame edilebilir. Ancak bu durum ile özellikle gelişmekte olan ekonomilerde dış ticaret açıkları oluşmaktadır. Dış ticaret politikaları içerisinde yer alan, dış ödemeler dengesizliklerinin giderilmesi ile amaçlanan, ithalatı kısıp ihracatı teşvik

etmeye yönelik çalışmalar ile dış ticaret açığı kapatılmaya çalışılmaktadır. Güney Kore ve Türkiye için incelendiğinde G.Kore, Türkiye'nin dış ödemeler dengesizliklerini giderebilecek hazır giyim ithalatı yapmamaktadır. Bunun en büyük nedeni, G.Kore'nin hazır giyim sektöründeki ithalat ve yatırımlarını hem coğrafi olarak yakın olduğu hem de işgücünün çok ucuz olduğu Çin ve diğer Uzakdoğu ülkelerinden gerçekleştirmesidir. Türkiye'nin iddialı olduğu Tekstil ve Hazır Giyim Sektörlerinde G.Kore'nin dünyanın en ileri ülkeleri arasında yer alması ve başta Çin Halk Cumhuriyeti olmak üzere Uzakdoğu'da üretim maliyetlerinin oldukça düşük olduğu pazarlara Türkiye'ye göre çok daha yakın olması, üretimlerini söz konusu ülkelerde doğrudan yatırım yolu ile gerçekleştirmelerine ve fiyat avantajı elde etmelerine neden olmaktadır.

Doğrudan yabancı yatırımların amacı, diğer ülkelere vergisiz ve avantajlı ihracat ve ticaret yapma olanaklarından ve üstünlüklerinden faydalanmaktır. Eğer G.Kore'nin hazır giyim sektöründe Çin ve Uzakdoğu ülkelerine yaptığı doğrudan yabancı yatırımlarını ülkemize çekebilirsek, onların getirdiği teknoloji ve sermaye ile hem ülkemizde hazır giyim sektörünü genişletebilir hem de G.Kore'nin AB'ye olan uzaklık dezavantajından kurtulmasını sağlayarak iki tarafın da avantaj sağladığı bir ortam oluşturulabilir.

Türkiye, AB ile oluşturulan Gümrük Birliği anlaşması sonucu AB ile ortak bir politika yürütmekle yükümlüdür. Yani AB'nin STA gerçekleştirdiği ülkeler ile Türkiye'de STA yapmak zorundadır. AB'nin gerçekleştirdiği STA'lar, Türkiye için önemli rol oynamaktadır. Türkiye AB'ye tam üye olmadığından dolayı, gerçekleştirilen STA'larda söz sahibi olmamasına karşın, AB ile ortak politika izlemek durumundadır. Örneğin, G.Kore ile AB arasında gerçekleşen STA öncesinde İtalya'nın Fiat firmasının baskıları ile otomotiv sektörünü etkileyeceği doğrultusunda anlaşmaya karşı çıkması, AB'nin G.Kore ile olan STA müzakerelerini uzatmıştır. En sonunda STA'ya eklenen maddeler ile İtalya'nın otomotiv sektörünün çıkarları doğrultusunda anlaşmaya varılmıştır. Fakat Türkiye müzakere sürecinde söz sahibi olmadığından dolayı, çıkarlarını gözetmesi de mümkün olmamaktadır.

Gümrük Birliği'nde serbest dolaşım ilkesi söz konusu iken, STA'larda menşei kurallarının geçerli olması sonucu AB; STA gerçekleştirdiği ülke menşeili mallara karşı tarifelerini indirmektedir. STA'larda belirlenen kurallar çerçevesinde bir malın menşei statüsü

kazanabilmesi kolay ya da zor olabilmektedir. AB yeni nesil STA'larında malların menşei statüsü kazanmasını kolaylaştırıcı yönde ilerlemektedir. AB ile G.Kore arasında imzalanan STA'da, G.Kore'nin talebi üzerine menşei kurallarında önemli ölçüde esneklik sağlanmıştır. Nihai ürünlerin imalatında kullanılacak olan söz konusu ülke menşeili olmayan ürünlerin girdi oranları yükseltilmiştir. Bu oranların yükseltilmesi üretimde daha fazla o ülke menşeili olmayan hammaddelerin kullanılmasına izin vermektedir. Bu durum STA'ya taraf olmayan üçüncü ülkelerin dolaylı olarak iki ülke arasında gerçekleştirilen STA'dan pay almalarına olanak sağlamaktadır.

G.Kore'nin başta Çin Halk Cumhuriyeti olmak üzere Uzakdoğu'dan, daha düşük maliyetli girdi kullanarak üretim maliyetlerini düşürmesi önemli bir rekabet avantajı yakalamasına neden olmaktadır. Aynı zamanda AB, daha önce gerçekleştirmiş olduğu STA'larda o ülke menşeili olmayan girdiler üzerindeki gümrük vergilerinde geri ödemenin veya muafiyetin yasaklanması kuralını uygulamış olmasına rağmen, G.Kore ile gerçekleştirilen STA ile bu uygulamadan da G.Kore'nin talebi üzerine vazgeçmiştir. Bu da yine Çin başta olmak üzere diğer Uzakdoğu Ülkelerinin de dolaylı olarak fayda elde etmesine olanak sağlamaktadır. Menşeili olmayan girdiler üzerindeki gümrük vergilerine geri ödeme veya muafiyet imkanı tanınması, G.Kore üreticilerine ek maliyet avantajı kazandırmaktadır.

STA'ların en önemli özelliklerinden biri de pazarı genişletmektir. Fakat AB – G.Kore STA'sındaki amaç hazır giyim sektörü pazarını genişletmekten ziyade otomotiv ve elektrik-elektronik ürünlerinin pazarını genişletmeyi amaçladığından, hazır giyim konusunda bir pazar genişlemesi söz konusu olmamaktadır.

Bunun yanı sıra Güney Kore, AB ile STA imzalamasına rağmen coğrafi konumu nedeni ile AB ülkelerine uzak bir pazar oluşu ve Kuzey Kore haricinde hiçbir ülke ile kara bağlantısının olmaması, ihracatçıların bölgede birden fazla dağıtım ağı oluşturamamalarına neden olmaktadır. Bu durum Güney Kore için dezavantaj oluşturmakla birlikte Türkiye'nin özellikle Avrupa Birliği ülkelerine deniz yolu dışında karayolu ulaşımı açısından da olanaklar sağlıyor olması, Türkiye'nin en büyük avantajını oluşturmaktadır. Avrupa'da Belçika ya da Hollanda gibi ülkeleri merkez alan bir dağıtım üssünden kara yolu ile çok sayıda ülkeye dağıtım yapılabilmesine karşılık Güney Kore ile sadece deniz ve havayolu ile dağıtım yapılabilmesi hem daha maliyetli hem de süre olarak daha uzun olmaktadır.

Örneğin Türkiye'den Almanya'ya bir kamyonun sadece iki gün gibi kısa bir sürede ulaşabiliyor olması hem zaman tasarrufu hem de mali açıdan avantaj sağlamaktadır. Güney Kore'den Avrupa'ya denizyolu ile gelen ürünlerin süresi ise ortalama 45 gün gibi bir zaman almaktadır.

Aynı zamanda daha önce Tablo 31'de konu edilen veriler göz önünde bulundurulduğunda Güney Kore'nin Avrupa Birliği'ne gerçekleştirdiği hazır giyim ihracatının STA sonrasında her geçen yıl düzenli bir şekilde artmasına rağmen düşük seviyelerde kalmasına karşılık, Türkiye'nin bahsi geçen STA sonrasında da ihracatının en büyük payını Avrupa Birliği ülkelerine gerçekleştirmiş olduğu görülmektedir. Kendi sanayisini üreten ve gelişmiş ülke konumunda yer alan Güney Kore ile gelişmekte olan ülkeler arasında yer alan Türkiye'nin aynı sektör ihracatı konusunda karşı karşıya gelmeleri durumunda, durumun Türkiye'nin aleyhine gerçekleşeceği aşikar olmuş olsa da, Güney Kore'nin hazır giyim sektörünün dışındaki elektrik-elektronik ve otomotiv gibi sektörlere öncelik vermesi ve hazır giyim sektörüne diğer sektörlere göre daha az yatırım yapıyor olması sonucunda, AB ile gerçekleştirilmiş olan STA sonrasında Türkiye'nin hazır giyim sektörüne ciddi zararlar vermediği görülmektedir.

G. Kore hazır giyim sektörüne hala yatırım yapan bir ülke olduğundan bu sektörden vazgeçtiğini söylemek imkansızdır. Fakat AB ile gerçekleşen STA hazır giyim sektörü üzerinde büyük etkiler yaratmamaktadır. G. Kore hazır giyim ihracatının çoğunu Japonya, ABD ve Çin'e gerçekleştirmekle birlikte AB'ye ihracatı bu ülkelere göre çok geride kalmaktadır.

Yukarıda bahsedilen nedenlerden dolayı AB'nin G.Kore ile yapmış olduğu STA, hazır giyim sektörümüz için tehlike arz etmemekle birlikte, asıl tehlike AB'nin müzakere yürütmekte olduğu Hindistan ve Filipinler gibi hazır giyim sektörü ihracatının ön planda olduğu ülkeler ile gerçekleştirecekleri STA'lar olacaktır. Türkiye, bu olası STA'lar karşısında pazar avantajını yitirmemek için, fiyat, kalite, ürün güvenliği ve hızlı teslim gibi konulara daha fazla eğilmelidir.

KAYNAKÇA

AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü. (2013). 30 Soruda Gümrük Birliği. http://ab.gtb.gov.tr/ab-ile-iliskiler/30-soruda-gumruk-birligi (Erişim Tarihi: 19.01.2016).

Acharya R. ve Daly, M., (2004). "Selected Issues Concerning the Multilateral Trading System". WTO Discussion Paper,No 7.

Allwood, J.M., Laursen, S.E., Rodrigues, C.M., Bocken, N.M.P. (2006), "Well dressed? The Present and Future Sustainability of Apparel and Textiles in the United Kingdom". http://www.ifm.eng.cam.ac.uk/sustainability/projects/mass/UK_textiles.pdf (Erişim Tarihi: 23.01.2016).

Anderson C. D., Shulman M. D., ve Wood P., (2003), "Place, Race and State: Sustaining Textile Security Zone in a Changing Southern Labor market. In Falk, W. , Schulman M. D., Tickamyer, A. (edts.), "Communities of Work Rural Restructuring in Local and Global Contexts, Research in International Studies Series". Ohio University Press.

ANZ. (2012). "Textile and Garment Industry". http://www.anzbusiness.com/content/dam/anzsuperregional/Textiles%26GarmentIndustryUpdate.pdf

Aras. G. (2006). "Avrupa Birliği ve Dünya Pazarlama Uyum Açısından Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Rekabet Yeteneği". İstanbul: Mart Matbaası.

Arslan, K. (2008). MÜSİAD Araştırma Raporları No: 57. "Küresel Rekabet Baskısı Altında Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Dönüşüm Stratejileri ve Yeni Yol Haritası".

Arslan, K. (2014). "Dış Ticaret Politikaları". Ankara: Detay Yayıncılık.

Arslanhan, S. (2010). "Güney Kore İnovasyondaki başarısını nelere borçlu? Türkiye için çıkarımlar". www.tepav.org.tr (Erişim Tarihi: 10.04.2016).

Assarson, J. (2005). "The Impacts of the European Union-South Africa Free Trade Agreement, Uppsala University Department of Economics". D-Level Thesis.

Atalay, I. (2011). "Türkiye'nin Dış Ticaretinde Serbest Ticaret Anlaşmaları Hakkında Bilgi ve Değerlendirme Notu". Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği, Ankara.

Aydın, A.K. (2004). "Serbest Ticaret Anlaşmalarının Yeri ve Türkiye´nin Dış Ticaretinin Geliştirilmesindeki Önemi". T.C. Dışişleri Bakanlığı Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi, S.12. http://www.mfa.gov.tr (Ertişim Tarihi: 29.03.2016).

Bayraktutan, Y. (2003). "Bilgi ve Uluslararası Ticaret Teorileri, Dış Ticaret İşlemleri ve Uygulamalar". Ankara: Gazi Kitabevi.

Bolat, Ö. (1986). "Uluslararası Ticarette Çok Taraflı Koruma Mekanizması, GATT'ın XIX. Maddesi ile İlgili Gelişmeler". Banka ve Ekonomik Yorumlar, Yıl 23, S.3.

Büyüktaşkın, Ş. (1997). "Dünya Ticaret Sistemi, GATT, Dünya Ticaret Örgütü ve Türkiye", Ankara: Nadir Kitap.

Çiftçi, Ö. (2001). "Serbest Ticaret Antlaşmaları ve Türkiye'nin Dış Ticareti Üzerine Etkileri". Yüksek Lisans Tezi. Süleyman Demirel Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.

Dal, V., Akçagün, E. (2012). "Türk Hazır Giyim Sanayinin Uluslararası Pazarlarda Üstünlük Sağlaması için Rekabet Stratejisi ve Önerileri". Sanayi Desteği Projesi. Marmara Üniversitesi. İstanbul.

Dayıoğlu, A.Ş. (2003). "PA-Avrupa Menşe Kümülasyon Sistemi". T.C. Başbakanlık Gümrük Müsteşarlığı AB ve Dış İlişkiler Genel Müdürlüğü.

Devlet Planlama Teşkilatı. (1995). "1980'den 1990'a Makro Ekonomik Politikalar, Türkiye Ekonomisindeki Gelişmelerin Analizi ve Bazı Değerlendirmeler". Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara: Yayın No: 2409.

Devlet Planlama Teşkilatı. (2001). "Türkiye-Avrupa Topluluğu Ortaklık Konseyi Kararları". C.1. Ankara

Diaz, L. M. (2009). "Globalizing in Hard Times: The Politics of Banking-Sector Opening in the Emerging World", Cornell University Press, New York.

Dinler, Z. (2004). "İktisada Giriş". Bursa: Ekin Kitabevi.

Dolun, L. (2004). "Dünya Ticaret Örgütünü Anlamak", Türkiye Kalkınma Bankası A.Ş. Araştırma Müdürlüğü. Ankara

DPT. (2007). Dokuzuncu Kalkınma Planı: "Tekstil, Deri ve Giyim Sanayii" Özel İhtisas Komisyonu Raporu. Ankara: ISBN: 978-975-19-4111-4.

Dünya Ticaret Örgütü. (2009). "World Trade Report", Dünya Ticaret Örgütü Bölgesel Anlaşmalar Portalı https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report09_e.pdf (Erişim Tarihi: 08.03.2016).

Dünya Ticaret Örgütü. (2013). "International Trade Statistics 2013". http://www.wto.org/statistics (Erişim Tarihi: 29.04.2016).

Ekonomi Bakanlığı. (2012). "İthalatın Değerlendirilmesi Sunumu". İstanbul. www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 23.01.2016).

Eraltuğ, A.K. (2012). Ulusararası Ticaret Anlaşmalarının Sosyal Hükümleri. TBB Dergisi.

Eraslan, İ. H., Bakan İ. ve Kuyucu A. D. (2008). "Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sektörünün Uluslararası Rekabetçilik Düzeyinin Analizi", İstanbul Ticaret Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, S.13.

Erdem, M.Ş., Mehter, A. S. (2003). "Avrupa Birliği ve Türkiye". Bursa: Ezgi Kitabevi.

Eren, T. M. (2013). "Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları'nın Dış Ticaretine Etkileri ve Sorunlar". Maliye Finans Yazıları. Cilt Ocak 2013, Sayı 98.

Erkoç, Ç. Ş., Yeter İ. F. (2014). "Türkiye-Güney Kore STA ve Etkileri". www. ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 02.03.2016).

European Commission, http://ec.europa.eu/trade/policy/countries-and-regions/regions/ asean/ (Erişim Tarihi: 07.03.2016).

European Commission, "Trade, Creating Oppurtunities, Bilateral Relations", South Africa, http://ec.europa.eu/trade/creating-opportunities/bilateral-relations/countries/south-africa (Erişim Tarihi: 09.03.2016).

European Commission, Trade, Mexico, 2009, http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/ 2006/september/tradoc_113418.pdf. (Erişim Tarihi: 02.04.2016).

Finlayson, J. A., Zacher, M. W. (1993). "The GATT and The Regulation of Trade Barriers Regime Dynamics and Functions", The International political Economy og Trade, Vol II, Ed David A. Lake, Edward Elger Publishing England.

Gelir İdaresi Başkanlığı. (2009). "GATT Bilgilendirme Rehberi". Avrupa Birliği ve Dış İlişkiler Daire Başkanlığı Müdürlüğü. Yayın No: 95

Genç. M.C., Berber M. (2011). "Bölgeselleşme ve Ticaret Akımları : Literatür İncelemesi". Kocaeli Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi(22) 2011 / 2 :84-110

Gürlesel. F., Alkin, K. (2010). "Avrupa Birligi'nin Serbest Ticaret Anlaşmalarına Türkiye'nin de Dahil Edilmesi". İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

Hahm, J.H. (2003). "The Government, the Chaebol and Financial Institutions before the Economic Crisis", Edts: Haggard, S. Lim, W. and Kim, E., Economic Crisis and Corporate Restructuring in Korea: Reforming the Chaebol, Cambridge University Press, Cambridge.

Istanbul Ticaret Üniversitesi. (2008). "AB ve Diğer Uluslararası Birlikler İle İlişkilerde Türkiye'nin Seçenekleri". İstanbul: Metgraf Matbaacılık. ISBN. 978-9944-60-258-7

ITC-Trade Map. (2015). http://www.mfa.gov.tr/makedonya-cumhuriyeti-ekonomisi.tr.mfa (Erişim Tarihi: 09.02.2016).

İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi. "Güney Afrika Cumhuriyeti Ülke Profili". www.igeme.org.tr (Erişim Tarihi: 14.03.2016).

İlkgelen, Z. (1964). "GATT - Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Hakkında Genel Anlaşma / Nedir... Ne Yapar... Nasıl Çalışır". İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.

İstanbul İhracatçı Birlikleri Genel Sekreterliği. (2010). "Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) Kılavuzu". www.iib.org.tr. (Erişim Tarihi: 26.02.2016).

İstanbul Ticaret Odası. (2001). "AB-Meksika Serbest Ticaret Anlaşması'nın Ülkemize Etkileri ve Alınacak Tedbirler". İstanbul: Yayın No:39.

İTKİB. (2014). "Tekstil Sektörü İhracat Performans Değerlendirilmesi". www.itkib.org.tr (Erişim Tarihi: 17.02.2016).

Karaca, N. (2003). "Gatt'tan Dünya Ticaret Örgütü'ne". Maliye Dergisi. S.144.

Karluk, R. (1998). "Uluslararası Ekonomi" (5.Baskı). İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.

Karluk, R. (2002). "Uluslararası Ekonomik Mali ve Siyasal Kuruluşlar". Ankara: Turhan Kitabevi.

Karluk, R. (2007). "Avrupa Birliği ve Türkiye". İstanbul: Beta Yayınevi.

Keane, Jodie ve te Velde, Dirk Willem. (2008). "The Role of Textile and Clothing Industries in Growing and Development Strategies", Final Draft, Overseas Development Institute, İngiltere

KITA, (2016). Korea International Trade Association. http://www.kita.org/ (Erişim Tarihi: 16.04.2016).

KOFOTI, (2016). "Korean Textile and Fashion Industry Leader", Korea Federation of Textile Industry, http://www.kofoti.or.kr/eng/ (Erişim Tarihi: 20.04.2016).

Kong, T.Y. (2000). “The Politics of Economic Reform in South Korea: A Fragile Miracle”, Routledge, Londra.

Kök, R. ve Çoban, O. (2005) “Türkiye Tekstil Endüstrisi ve Rekabet Gücü: AB Ülkeleriyle Karşılaştırmalı Bir Analiz Örneği, 1989-2001”, İktisat, İşletme ve Finans Dergisi, Sayı: 228, İstanbul.

Kurtuluş, K. Y. T. (2012). “Dünya Ticaret Örgütü ve Bölgesel Ticaret Anlaşmaları İlişkisi; Sorunlar, Çözümler ve Türkiye’ ye Yansımaları”. Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.

Küçükahmetoğlu, O., Çeştepe, H. Ve Tüylüoğlu Ş. (2013). “Reel Entegrasyon Teorisi, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım” (3.Baskı). Bursa: Ekin Basım Yayın Dağıtım.

Lee, Y. I. (2003). “From Evolution to Revolution: Korea’s New Market Environment”, Ashgate Publishing. Londra.

Machlup, F. (1979). “International Exchange The Convertible Currency System”. Oxford University. Press, Newyork.

Molla, A. (2007). “Giysi Tasarımı Aşamalarının İncelenmesi ve Hazır Giyim İşletmelerindeki Tasarımcı Performansının Değerlendirilmesi”. Yüksek Lisans Tezi, Selçuk Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Konya.

Nebioğlu, H. (1997). “Bölgeselleşme Hareketleri Bağlamında 21. Yüzyılda Türkiye”. Devlet Planlama Teşkilatı. Ankara. http://ekutup.dpt.gov.tr/ab/nebioglh/bolge.html (Erişim Tarihi: 14.01.2016).

Nordas, (2004). “The Global Textile and Clothing Industry post the Agreement on Textiles and Clothing”, World Trade Organization, Geneva, Switzerland, Discussion Paper No.5.

OECD, (2009) “Reviews of Innovation Policy”, Korea.

Öngüt, E. (2007). "Türk Tekstil ve Hazır Giyim Sanayinin Değişen Dünya Rekabet Şartlarına Uyumu". İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü. DPT yayınları, Yayın No:2703 ISBN 975-19-3976-0.

Özcan, M. (2007). "Dünya Ticaret Örgütü Doha Kalkınma Turu Müzakerelerini Ne Durdurdu? Tarih Tekerrürden Mi İbarettir?". Uluslararası Ekonomik Sorunlar Dergisi. S.24 http://www.mfa.gov.tr/uluslararasi-ekonomik-sorunlar-_subat-2007_.tr.mfa (Erişim Tarihi: 10.4.2016).

Oktay, N. (2011). "Gümrük Mevzuatı". T.C. Anadolu Üniversitesi Yayını No: 2624. Eskişehir.

Özer, Y. (2005). "Dünya Ekonomisinde Gelişmeler: Bölgeselleşme, Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım", Edr: Osman Küçükahmetoğlu, Hamza Çeştepe ve Şevket Tüylüoğlu Bursa: Ekin Kitabevi.

N. (2009). "Dış Ticaret". Ankara: Palme Yayıncılık.

Park, M. (2008). "Democracy and Social Change: A History of South Korean Student Movements", 1980-2000, Peter Lang, Bern.

Pınar, Ö., Boran Ş. ve Sevilmiş, G. (2013). "Küreselleşme Sürecinde Yükselen Aktör: Serbest Ticaret Anlaşmaları ve Türkiye", Ar&Ge Bülten 2013 Mart Ekonomi. http://www.izto.org.tr/portals/0/argebulten/2013martekonomi1.pdf (Erişim Tarihi: 06.02.2016).

Ramaswamy K.V., ve Gereffi, G., (2000), "India's Apparel Exports: The Challenge of Global Markets.", The Developing Economies, XXXVIII-2, 186–210.

Rodriguez, E.V. (2009). "The European Union Free Trade Agreements: Implication for Developing Countries", Real Instituto Elcano, Working Paper, Number: 8.

Seyidoğlu, H. (2001). "Uluslararası İktisat" (14. Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Seyidoğlu, H. (2009). "Uluslararası İktisat: Teori, Politika ve Uygulama". İstanbul: Güzem Can Yayınları.

Sur, M. (2000). "Globalleşme Bağlamında Sosyal Haklar, Türkiye'de İnsan Hakları", Todaie (1. Baskı). C.1. Ankara.

Süresoy, Ö. (2014). "Hazır Giyim Sanayinde Tasarım ve Koleksiyon Hazırlama Süreçlerinin Analizi". Marmara Üniversitesi / Fen Bilimleri Enstitüsü / Tekstil Eğitimi Anabilim Dalı, 2015.

Şahin, D., (2016). "Açıklanmış Karşılaştırmalı Üstünlükler Yöntemi ile Türkiye ve Çin'in Sektörel Rekabet Gücünün Karşılaştırmalı Analizi". Kırıkkale Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi, Ocak 2016, Cilt 6, Sayı 1.

Şahin, H. (2001). "Türkiye Ekonomisi". Bursa: Ezgi Kitabevi.

Şanlı, F. B. (2004). "Küreselleşme ve Ekonomik Entegrasyonları". Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.

T.C. Bilim, San. ve Tekn. Bakanlığı. (2015). "Tekstil, Hazırgiyim ve Deri Ürünleri Sektörleri Raporu". www.sanayipolitikaları.sanayi.gov.tr (Erişim Tarihi: 02.01.2016).

T.C. Ekonomi Bakanlığı, (2014). "Türkiye'nin Serbest Ticaret Anlaşmaları". http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/home/disIliskiler/SerbestTic/Genel_Bilgi.html?#!%40%40%3F_adf.ctrlstate%3Dbpmoqyx6y_4 (Erişim Tarihi: 12.01.2016).

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2014). "Müzakere Süreci Devam Eden STA'lar". http://www.ekonomi.gov.tr/portal/faces/oracle/webcenter/portalapp/pages/content/htmlViewer.jspx?contentId=UCM%23dDocName%3AEK-139900&parentPage=dis_iliskiler (Erişim Tarihi: 28.03.2016).

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2016). "Hazır Giyim Sektörü", http://www.ekonomi.gov.tr/portal/content/conn/UCM/uuid/dDocName:EK051190;jsessionid=ctWweJ7Y6_r0tf5kCxYV1qCtz79mfQJJseZ4EMLshuXCkHpTPekW!-460925342 (Erişim Tarihi: 28.03.2016).

T.C. Ekonomi Bakanlığı. (2014). "Dış Ticaret Politikası ve Vergiler, Meksika" http://www.ekonomi.gov.tr (Erişim Tarihi: 26.04.2016).

Tezbaşaran, H. (2011). "Avrupa Birliği'nin Taraf Olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları: Türkiye Ekonomisine Etkileri", Ankara.

TMMOB, (2007). "Sanayi Kongresi Oda Raporu, Ülke Örnekleri ile Kalkınma ve Sanayileşme Modelleri".

TTGV, (2013). "Teknoloji, Ar-Ge, Ar-Ge Destekleri, Patent, Tasarım ve Markanın Firmaların Rekabet Gücü Üzerindeki Etkisi; İhracat, Yurt İçi Satış, İhracat Birim Fiyatı Analizleri".

Turan, S., Aykoç, E. (2002). "Küreselleşme: Dünü, Bugünü, Yarını". Trakya Üniversitesi Bilimsel Araştırmalar Dergisi, C. 2, S. 1.

Türkiye İstatistik Kurumu. (2016). Dış Ticaret İstatistikleri. https://biruni.tuik.gov.tr/disticaretapp/menu.zul (Erişim Tarihi: 05.05.2016).

Türkiye Ekonomi Politikaları Araştırma Vakfı. (2005). "Türkiye'nin Tam Üyelik Perspektifinin İncelenmesi, EFTA-EEA ve Avrupa Birliği". www.tepav.org.tr (Erişim Tarihi: 14.01.2016).

Türkiye Ev Tekstili Sanayicileri ve İşadamları Derneği. (2015). "Güney Kore Ülke Raporu". www.tetsiad.org.tr (Erişim Tarihi: 09.01.2016).

Ünsal, M. E. (2005). "Uluslararası İktisat Teori, Politika ve Açık Ekonomi Makro İktisadı". Ankara: İmaj Yayınevi.

Whalley, J. (1996). "Why Do Countries Seek Regional Trade Agreements?". National Bureau of Economic Research Working Paper, No.552.

Woolcock, S. (2007). "European Union Policy Towards Free Trade Agreements". ECIPE Working Paper, No. 3

Yılmaz, M. (2004). "Dünya Ticaret Örgütü Kuralları Açısından Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbir Soruşturması". Doktora Tezi. Ankara Üniversitesi/Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.