



**T.C.
GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

**YÜKSEK
LİSANS
TEZİ**

**TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI
SÜRECİNDE TÜRK DIŞ TİCARETİ İÇİN BİR
DEĞERLENDİRME**

NESİBE VAROĞLU

**İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

TEMMUZ 2019



**TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI SÜRECİNDE TÜRK
DIŞ TİCARETİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME**

Nesibe VAROĞLU

**YÜKSEK LİSANS TEZİ
İKTİSAT ANABİLİM DALI
ULUSLARARASI İKTİSAT BİLİM DALI**

**GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ**

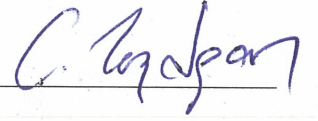
TEMMUZ 2019

Nesibe VAROĞLU tarafından hazırlanan “Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması Sürecinde Türk Dış Ticareti İçin Bir Değerlendirme” adlı tez çalışması aşağıdaki jüri tarafından OY BİRLİĞİ / ~~OY ÇOKLUĞU~~ ile Gazi Üniversitesi İktisat Anabilim Dalı/ Uluslararası İktisat Bilim Dalı YÜKSEK LİSANS TEZİ olarak kabul edilmiştir.

Danışman: Doç. Dr. Celal TAŞDOĞAN

İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

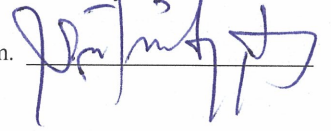
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu ~~onaylamıyorum/onaylıyorum.~~



Başkan: Dr. Şükrü APAYDIN

Uluslararası Ticaret ve Lojistik Yönetimi Anabilim Dalı, Nevşehir Hacı Bektaş Veli Üniversitesi

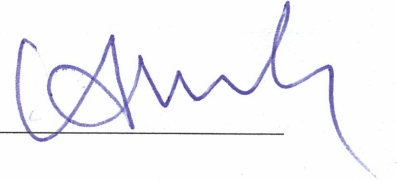
Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu ~~onaylamıyorum/onaylıyorum.~~



Üye: Doç. Dr. Fetullah AKIN

İktisat Anabilim Dalı, Ankara Hacı Bayram Veli Üniversitesi

Bu tezin, kapsam ve kalite olarak Yüksek Lisans Tezi olduğunu ~~onaylamıyorum/onaylıyorum.~~



Tez Savunma Tarihi: 23/07/2019

Jüri tarafından kabul edilen bu tezin Yüksek Lisans Tezi olması için gerekli şartları yerine getirdiğini onaylıyorum.

.....
Prof. Dr. Figen ZALF

Enstitü Müdürü

ETİK BEYAN

Gazi Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Tez Yazım Kurallarına uygun olarak hazırladığım bu tez çalışmasında; tez içinde sunduğum verileri, bilgileri ve dokümanları akademik ve etik kurallar çerçevesinde elde ettiğimi, tüm bilgi, belge, değerlendirme ve sonuçları bilimsel etik ve ahlak kurallarına uygun olarak sunduğumu, tez çalışmasında yararlandığım eserlerin tümüne uygun atıfta bulunarak kaynak gösterdiğimi, kullanılan verilerde herhangi bir değişiklik yapmadığımı, bu tezde sunduğum çalışmanın özgün olduğunu, bildirir, aksi bir durumda aleyhime doğabilecek tüm hak kayıplarını kabullendiğimi beyan ederim.



Nesibe VAROĞLU

08.08.2019

TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI SÜRECİNDE TÜRK DIŞ TİCARETİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME

(Yüksek Lisans Tezi)

Nesibe VAROĞLU

GAZİ ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

Temmuz 2019

ÖZET

1929 Büyük Buhranı ile başlayıp 2. Dünya Savaşı'na değin süren dönemde uluslararası ticaret hacmi büyük bir daralma süreci yaşamıştır. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra gümrük tarifelerini ortak bir kararla indirerek kaldırmayı amaçlayan ülkeler, 1947 yılında Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nı (GATT) imzalamışlardır. 1994 yılında Uruguay Turu'na kadar faaliyette bulunan GATT, bu tarihte Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) dönüşmüştür. GATT (1994'den beri WTO) gümrük tarifelerinin indirilmesi konusunda önemli ilerlemeler kaydetmiştir. WTO, tarifeler ve tarife dışı engeller haricinde kalan diğer ticaret engellerini kaldırarak ticaret akışlarını hızlandırmayı amaçlamaktadır. Bu kapsamda, 2013 yılında Bali Bakanlar Konferansı'nda Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA) imzalanmıştır. Bu çalışmada, GATT'ın kuruluşundan günümüze kadar geçen süreç kısaca ele alınmıştır. Ayrıca, TFA'nın tam olarak uygulanmasının yaratacağı faydalar ve katlanılması gereken maliyetler analiz edilmiştir. Anlaşma'nın uygulanması sürecinde referans niteliği taşıyan uluslararası göstergeler kapsamında Türk dış ticaretinin mevcut konumu irdelenmiştir. Bulgular, Anlaşma'nın özellikle imalat sanayi üzerinde pozitif etki yaratacağını göstermektedir. Tarım sektöründe ise ilk bulgular muhtemel etkinin daha az olacağını göstermektedir. Özellikle Uruguay Turu'ndan günümüze gelişmekte olan ülkelerde zor koşullar altında bulunan bu sektörün TFA ile de yararının sarılamayacağı anlaşılmaktadır. Ticaretin kolaylaştırılması fikri DTÖ nezdinde ilk kez 1996 yılı Singapur Bakanlar Konferansı'nda gündeme gelmiştir. Ancak, söz konusu konferanstan günümüze 20 yılı aşkın süre geçmesine rağmen Türk literatüründe bu konuda kapsamlı bir çalışma bulunmamaktadır. Bu çalışmanın önemi, bu alanda yapılan ilk kapsamlı çalışma olmasıdır.

Bilim Kodu : 117406

Anahtar Kelimeler : DTÖ, Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması, Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri, Uluslararası Ticaret

Sayfa Adedi : 181

Tez Danışmanı : Doç. Dr. Celal TAŞDOĞAN

A EVALUATION FOR TURKISH FOREIGN TRADE IN THE PROCESS OF TRADE
FACILITATION AGREEMENT

(M. Sc. Thesis)

Nesibe VAROĞLU

GAZI UNIVERSITY
GRADUATE SCHOOL OF SOCIAL SCIENCES

July 2019

ABSTRACT

During the period starting with the 1929 Great Depression and continuing until the Second World War, international trade volume experienced a great contraction. The countries aiming to abolish customs tariffs after the Second World War by a common decision, signed the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) in 1947. The GATT, which operated until the Uruguay Round in 1994, became the World Trade Organization (WTO) on that date. GATT (WTO since 1994) has made significant progress in reducing tariffs. The WTO aims to accelerate trade flows by removing customs tariffs and non-tariff barriers. In this context, the Trade Facilitation Agreement (TFA) was signed at the Bali Ministerial Conference in 2013. In this study, the process from the establishment of GATT to the present day is briefly examined. Furthermore, the benefits and costs of full implementation of the TFA were analyzed. The current position of Turkish foreign trade has been examined within the scope of reference international indicators during the implementation of the Agreement. The findings show that the Agreement will have a positive impact on the manufacturing industry in particular. Preliminary findings indicate that the possible impact will be less in the agricultural sector. It is understood that this sector, which has been under difficult conditions especially in developing countries since the Round of Uruguay, cannot be relieved by TFA, too. The idea of facilitating trade was first raised by the WTO at the 1996 Ministerial Conference of Singapore. However, although more than 20 years have passed since the conference in question, there is no comprehensive study on this subject in Turkish literature. The importance of this study is that it is the first comprehensive study in this field in Turkey.

Science Code : 117406

Key Words : WTO, Trade Facilitation Agreement, Trade Facilitation Indicators,
International Trade

Page Number : 181

Supervisor : Doç. Dr. Celal TAŞDOĞAN

TEŞEKKÜR

Çalıőmalarım boyunca değerli yardım ve katkılarıyla beni yönlendiren, kıymetli tecrübelerinden faydalandığım, desteğini esirgemeyen danıőmanım Doç. Dr. Celal TAŞDOğAN'a, emeği geçen diğer hocalarıma, manevi destekleriyle beni hiçbir zaman yalnız bırakmayan çok değerli aileme ve dostlarıma teőekkürü bir borç bilirim.



İÇİNDEKİLER

	Sayfa
ÖZET	iv
ABSTRACT	v
TEŞEKKÜR.....	vi
İÇİNDEKİLER	vii
ÇİZELGELERİN LİSTESİ.....	x
ŞEKİLLERİN LİSTESİ.....	xii
KISALTMALAR.....	xiii
GİRİŞ.....	1

1. BÖLÜM
DIŞ TİCARET KURAMLARI

1.1. Dış Ticaret Kavramı.....	3
1.2. Dış Ticaret Kuramları	5
1.2.1. Klasik Dış Ticaret Kuramları	5
1.2.1.1. Mutlak Üstünlükler Teorisi	9
1.2.1.2. Karşılaştırmalı Üstünlükler Teorisi	11
1.2.1.3. Faktör Donatımı (Heckscher-Ohlin (H-O)) Teorisi	12
1.2.2. Yeni Dış Ticaret Kuramları	15
1.2.2.1. Nitelikli İşgücü Teoremi.....	16
1.2.2.2. Teknoloji Açığı Teoremi.....	17
1.2.2.3. Ürün Evreleri Teoremi	18
1.2.2.4. Tercihlerde Benzerlik Teoremi.....	22
1.2.3. Endüstri İçi Ticaret.....	24
1.2.4. Ürün İçi Ticaret.....	28

1.3. Kuramlar Çerçevesinde Dış Ticaret ve Serbestleşme	30
1.4. Dış Ticaret ve Korumacılık.....	31
1.5. Yeni Korumacılık Akımı	35

2. BÖLÜM

DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI

2.1. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)	39
2.1.1. GATT'ın Kuruluşu ve Amaçları.....	39
2.1.2. GATT'ın Temel İlkeleri ve Faaliyetleri.....	41
2.2. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)	44
2.2.1. WTO'nun Amaçları	48
2.2.2. WTO'nun Yapısı ve Yönetimi	49
2.2.3. WTO'nun Faaliyetleri.....	50
2.3. Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA).....	51
2.3.1. TFA ve Amaçları	54
2.3.2. TFA'nın İçeriği.....	55
2.3.3. TFA'dan Beklenen Olası Fayda ve Maliyetler	63

3. BÖLÜM

TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI SÜRECİNDE TÜRK DIŞ TİCARETİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME

3.1. Uluslararası Göstergeler Bağlamında Ticaretin Kolaylaştırılması Kavramının Analizi.....	83
3.1.1. Lojistik Performans Endeksi (LPI)	84
3.1.2. İş Yapma Kolaylığı (IYK) Endeksi	99
3.1.3. Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi (ETI)	106

3.1.4. Küresel Rekabet Endeksi (GCI).....	119
3.1.5. Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi (STRI)	126
3.1.6. Açık Pazar Endeksi (OMI).....	131
3.1.7. Bilgi ve İletişim Teknolojileri Gelişmişlik Endeksi (IDI).....	136
3.1.8. OECD'nin Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri (TFI).....	144
3.2. Gümrük Birliği (GB) ve Türk Dış Ticaretini Kolaylaştırıcı Etkileri	158
3.2.1. GB'nin Oluşumu ve Türk Dış Ticaretini Kolaylaştırıcı Etkileri	158
3.2.1.1. GB'nin Oluşum ve Tamamlanma Süreci.....	159
3.2.1.2. GB'nin Türk Dış Ticaretini Kolaylaştırıcı Düzenlemeleri.....	164
SONUÇ.....	167
KAYNAKLAR	171
ÖZGEÇMİŞ	183

ÇİZELGELERİN LİSTESİ

Çizelge	Sayfa
Çizelge 2.1. GATT'ın Gerçekleştirdiği Müzakere Turları	43
Çizelge 2.2. Ticaretin Kolaylaştırılması Tedbirleri Maliyet Tahminleri (Bin ABD \$) ..	73
Çizelge 2.3. Gelişmişlik Seviyelerine Göre Ülke Grupları için Kategori Bazında Hükümlerin Uygulama Taahhütleri Oranları (%).....	78
Çizelge 2.4. Gelişmişlik Seviyelerine Göre Ülke Gruplarının Teknik Yardım Talepleri.....	79
Çizelge 3.1. 2018 Yılı LPI Ülke Sıralamaları	89
Çizelge 3.2. Geçmiş Yıllar LPI Raporlarında Türkiye'nin Sıralamaları	94
Çizelge 3.3. 2016 ve 2018 Yılı Türkiye'nin Ülke Grupları ile LPI Mukayesesi	95
Çizelge 3.4. İYK Endeksi-Sınır Ötesi Ticaret Göstergesi Türkiye'nin Durumu	104
Çizelge 3.5. 2014 ve 2016 Yılları Dünya ETI Sıralaması.....	109
Çizelge 3.6. 2014 ve 2016 Yılları Bölgesel ETI Farklılıkları	111
Çizelge 3.7. 2006 Yılı Ticaretin Kolaylaştırılması Gösterge Değerleri.....	113
Çizelge 3.8. ETI 2016 Yılı Türkiye, Kuzey Amerika ve Avrupa, Dünya ve İlk 20 ile İlk 10 Ülke Sıralamaları	116
Çizelge 3.9. 2014 ve 2016 Yılları Türkiye'nin ETI Farkları	117
Çizelge 3.10. 2018 Yılı Küresel Rekabet Endeksi Dünya Sıralaması	121
Çizelge 3.11. 2018 Yılı Türkiye'nin GCI Puan Sıralaması	124
Çizelge 3.12. 2018 Yılı STRI Ülke Verileri.....	127
Çizelge 3.13. OMI 2017 Yılı Ülkelerin Alt Endeksler Puanları.....	133
Çizelge 3.14 OMI 2017 Yılı Ülke Grupları Ortalamaları	135
Çizelge 3.15. 2017 Yılı Ülkelerin BIT Gelişimi Sıralaması	138
Çizelge 3.16. 2017 Yılı Ülke Gruplar BIT Gelişimi Ortalamaları	143
Çizelge 3.17. 2017 Yılı IDI Türkiye Verileri.....	144

Çizelge 3.18. 2019 Nisan itibariyle Ülkeler Bazında Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri.....	152
Çizelge 3.19. 2019 Nisan itibariyle Ülke Grupları Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri.....	156



ŞEKİLLERİN LİSTESİ

Şekil	Sayfa
Şekil 3.1. 2018 Yılı Türkiye'nin Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi Sektörel Görünümü	128
Şekil 3.2. TFI Göstergeleri Bağlamında Zorunlu ve Gönüllü Hükümlerin Birlikte Uygulanması Durumunda Gelir Gruplarına Göre Maliyet Azalışları.....	146
Şekil 3.3. TFI Tedbirlerine ve Gelir Gruplarına Göre Potansiyel Maliyet Azalışları.....	147
Şekil 3.4. TFA Kapsamında EAGÜ ve GOÜ'lere Yönelik Yapılan Bağışlar	157



KISALTMALAR

Bu çalışmada kullanılmış kısaltmalar, açıklamaları ile birlikte aşağıda sunulmuştur.

Kısaltmalar	Açıklamalar
AB	Avrupa Birliği
ABD	Amerika Birleşik Devletleri
AET	Avrupa Ekonomik Topluluğu
AGÜ	Az Gelişmiş Ülke
AKAÜ	Avrupa ve Kuzey Amerika Ülkeleri
AKÇT	Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu
ASYCUDA	Otomatik Gümrük Vergileri Sistemi
BAE	Birleşik Arap Emirlikleri
BDT	Bağımsız Devletler Topluluğu
BIT	Bilgi İletişim Teknolojileri
BM	Birleşmiş Milletler
DGÖ	Dünya Gümrük Örgütü
DYY	Doğrudan Yabancı Yatırım
EAGÜ	En Az Gelişmiş Ülkeler
ECB	Avrupa Merkez Bankası
ECOWAS	Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu
EPB	Ekonomik Parasal Birlik
ESCAP	Asya ve Pasifik Bölgesel Ek. ve Sos. Komisyonu
ETI	Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi
EURATOM	Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu
GATS	Hizmetler Genel Anlaşması
GATT	Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması
GB	Gümrük Birliği
GCI	Küresel Rekabet Endeksi
GOÜ	Gelişmekte Olan Ülke
GSYİH	Gayri Safi Yurtiçi Hasıla
GÜ	Gelişmiş Ülke

H-O	Heckscher-Ohlin
IBRD	Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası
ICC	Uluslararası Ticaret Odası
IDI	Bilgi ve İletişim Teknolojileri Gelişmişlik Endeksi
IMF	Uluslararası Para Fonu
ITO	Uluslararası Ticaret Örgütü
ITU	Uluslararası Telekomünikasyon Birliği
İYK	İş Yapma Kolaylığı
LPI	Lojistik Performans Endeksi
OECD	İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı
OEEC	Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü
OMI	Açık Pazar Endeksi
PIIE	Peterson Uluslararası Ekonomi Enstitüsü
STRI	Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi
TFA	Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması
TFAF	Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması Fırsatı
TFI	Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri
TRIPS	Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması
UNCTAD	Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı
WB	Dünya Bankası
WEF	Dünya Ekonomik Forumu
WTO	Dünya Ticaret Örgütü

GİRİŞ

Dünya Ticaret Örgütü (WTO), dünya ticaretinin serbestleştirilmesi üzerine faaliyette bulunan bir kuruluştur. WTO'nun (1994 öncesi GATT) ilk beş müzakere turunda (1947 Cenevre Turu'ndan 1964 yılı Kennedy Turu'na kadar) yalnızca tarife oranlarının düşürülmesi üzerine çalışılmış iken, Kennedy müzakerelerinde ilk kez tarifelerin dışına çıkılarak anti-damping önlemleri, Tokyo Turu'nda ise tarife dışı engeller ele alınan konular olmuştur. Uruguay Turu ise, gerçekleştirilen en kapsamlı müzakere turu olması nedeniyle ayrıca önem taşımaktadır. Bu tur, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıkların halli mekanizması, GATT'ın kurumsal bir yapıya bürünerek WTO'ya dönüşmesi gibi konuları kapsamaktadır. Küreselleşmenin etkisiyle birlikte dünya ticaretinin katlanarak artması, ulaşım, iletişim gibi alanlarda gerçekleşen ilerlemeler, küresel ticaretin yapıma yöntemlerinin değişerek gelişmesi ve ticari akış hızının buna ayak uyduramaması, yalnızca tarifelerin ve tarife dışı engellerin küresel ticaretin önündeki engeller olmadığını ortaya koymuştur. Bu kapsamda, ticaretin önündeki (tarife ve tarife dışı engellerin dışındaki) ulaşım, iletişim, yapısal ve hukuki her türlü engelin kaldırılarak ticaretin kolaylaştırılması yönünde çalışmalar başlatılmıştır. Bu doğrultuda, 2013 yılında Bali Bakanlar Konferansı'nda imzalanan Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA), WTO'nun daha önceki faaliyetlerinden farklı olarak oldukça geniş çaplı olarak düzenlenmiştir. TFA'nın ekonomilerde yapısal, teknik, hukuksal alanlarda büyük bir dönüşüm etkisi yaratması beklenmektedir.

Bu çalışma ile, TFA'nın uygulanması sürecinde, uluslararası göstergeler bağlamında, Türk dış ticaretinin mevcut şartları üzerine değerlendirmeler yapmak, Türkiye'nin zayıf ve güçlü yönlerini tespit etmek amaçlanmıştır. Ayrıca, çalışmanın Türkiye'nin zayıf yönlerinin güçlendirilecek biçimde yatırımlara yön verilmesi için politika yapıcılara rehberlik etmesi beklenmektedir.

Çalışmanın birinci bölümünde, uluslararası ticaret ile ilgili geleneksel ve yeni dış ticaret teorileri ile dış ticaret ve serbestleşme süreci incelenmiş, yeni korumacılık akımını ortaya çıkaran etmenler ele alınmıştır.

İkinci bölümde, WTO'nun (ve GATT'ın) geçmişten günümüze faaliyetlerine değinilerek, ticaretin kolaylaştırılması amacıyla imzaladığı TFA irdelenmiştir. Anlaşma'nın ilk

bölümünde yer alan ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerine değinilmiş, bu tedbirlerin sağlayacağı fayda ve uygulama maliyetleri analiz edilmiştir. Ayrıca, ülke grupları bağlamında bu tedbirlerin uygulanma oranları incelenmiş, Anlaşmadan etkin bir şekilde yararlanılabilmesi için yapılması gerekenler analiz edilmiştir. TFA’da özel ve farklı muamele ilkeleri yer almaktadır. Bu ilkeler, Anlaşma kapsamındaki tedbirlerin GOÜ’lerde ve EAGÜ’lerde uygulanma oranlarını artırmak ve bu ülkelerinde uluslararası ticaretten daha fazla pay almalarını sağlamak için tasarlanmıştır. Bu ülkeler, söz konusu ilkeler doğrultusunda Anlaşmada yer alan tedbirleri A, B, C olarak üç hüküm kategorisine ayırmaktadır. C hüküm kategorisi kapasite geliştirme yardımları neticesinde uygulama alanı bulacak tedbirlerin yer alacağı kategoridir. Bu bölümde, bu kategorilere, bu kategori bazındaki tedbirlerin uygulanma oranlarına, C kategorisi bazında en fazla destek istenen konuların ve Anlaşma’nın uygulanma sürecinde bu ülkelerin önlerinde engel gördükleri konuların neler olduğuna değinilmiştir.

Üçüncü bölümde ise, ticaretin kolaylaştırılması göstergesi olarak kullanılacak olan önemli uluslararası endeksler açıklanmış, bu endekslerde ilk 10 ve ilk 20 sırayı alan ülkeler ile en gelişmiş ekonomileri ve Türkiye’yi içinde barındıran Avrupa ve Kuzey Amerika Ülkeleri’nin (AKAÜ) durumları ile Türkiye’nin durumu kıyaslanmış, TFA’nın uygulanması sürecinde ülkemizin hangi alanlarda yatırımlara öncelik vermesi gerektiği tespit edilmeye çalışılmıştır. Ayrıca, sektörel bazda hangi sektörlerin ticaretin kolaylaştırılması için daha verimli olduğu, GOÜ ve EAGÜ’lere yapılacak yardımların, yardımların alanlarına göre kısaca hangi sektörlerde pozitif etki yaratacağına değinilmiştir. Ayrıca, Türkiye’nin en çok ticaret yaptığı Avrupa ülkeleri ile mevzuatını uyumlaştırmasına, dolayısıyla ticaretini kolaylaştırmasına olanak sağlayan Gümrük Birliği (GB) ele alınmış, GB’nin ticareti kolaylaştırıcı düzenlemeleri incelenmiştir.

BİRİNCİ BÖLÜM

DIŞ TİCARET KURAMLARI

1.1.Dış Ticaret Kavramı

Dış ticaret, uluslararası sınırlar arasında karşılıklı mal, hizmet ve sermaye alışverişi olarak tanımlanabilir. Daha geniş bir ifadeyle, dış ticaret, ülkelerin kendi topraklarında üretimini gerçekleştiremedikleri veya diğer ülkelere kıyasla daha pahalıya mal ettiği mal ve hizmetleri diğer ülkelere sağlamaları ya da bunun aksine, kendisinin daha ucuza mal ettiği ve kendisinden talep edilen mal ve hizmetleri diğer ülkelere arz etmeleridir (Karacan,2010; Şeker, Doğan ve Elitaş,2016).

Mal ve hizmet ticareti uluslararası ticaretin ana unsurudur. Ancak, dış ticareti yalnızca ekonomik bir faaliyet olarak görmek yanlış olur. Dış ticaret aynı zamanda ülkelerin sosyal, kültürel ve siyasi olarak birbirlerine yakınlaşmalarını sağlayan bir araçtır.

Dış ticaretin başlıca nedenleri, ülkeler arasındaki gelişmişlik farkları, teknoloji, emek, doğal kaynak, sermaye gibi kaynak dağılımı farklılıkları, ölçek ekonomisinin varlığı, dış ticareti teşvik edici hükümet politikaları olarak sayılabilir.

Dış ticaret kavramını karşılayan mal ticareti, bir ülkenin dış ekonomilerle olan parasal ilişkilerini gösteren ödemeler bilançosundaki en önemli unsurlardan biridir. Ödemeler bilançosunda oluşacak bir dengesizlik, o ülkenin, milli geliri, gelir dağılımı, faiz oranları, ulusal paranın değeri, döviz kurları, uluslararası sermaye yatırımları, enflasyon oranları, işsizlik gibi tüm ekonomik göstergelerini etkilemektedir.

Her ne kadar serbest ticaret görüşü ülkeler tarafından desteklense de uygulamada herhangi bir sınırlandırmaya tabi olmayan dış ticarete hemen hemen hiç rastlanmamaktadır. İthalatla rekabet gücü olmayan yerli üreticilerin baskısı, ödemeler bilançosu açıklarının yaratacağı olumsuz etkiler, bebek sanayilerin korunma çabası ve bazen de ülkeler arasındaki ticaret savaşları gibi nedenlerle hükümetler ithalata sınırlamalar getirmektedir (Seyidoğlu,2009:138).

Hükümetlerin dış ticarete yönelik bu müdahalelerinin yegâne amacı, toplumsal refah seviyesini artırarak ülkenin iktisadi kalkınmasını sağlamaktır. İktisadî kalkınma, bir ülkenin üretim yapısını, katma değeri yüksek ürünler üretecek biçimde dönüştürmesi ve üretilen bu ürünün toplumu oluşturan gelir gruplarına dengeli bir biçimde dağıtılarak yaşam standartlarının yükseltilmesi ile mümkün olmaktadır (Kaynak,2011:77). Üretim yapısının dönüştürülmesi ve dünya standartlarının yakalanabilmesi için ise uluslararası ticaret vazgeçilmez bir unsurdur. Ülkenin dış ticaretten kazançlı çıkması, yerli üreticilerin üretimde kaliteyi artırarak uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanmasına bağlıdır. Ayrıca, uluslararası ticaret, ekonomide ödemeler bilançosu açıklarının iyileştirilmesine, ülkeye döviz girişinin sağlanmasına ve ulusal refahın artırılmasına katkıda bulunmaktadır.

Uluslararası ticaret, ülke ekonomisinin gelişmesinde çok önemli bir faktördür. Bundan dolayı hükümetler, ihracatlarını artırmak ve ithalatlarını azaltmak üzerine kurulu birtakım stratejiler geliştirmektedirler. Ülkelerin dış ticaret bilançolarını yararlarına çevirmeye yönelik olarak uygulayacakları bu politikaların tamamı dış ticaret politikasını oluşturur. Daha net ifade etmek gerekirse, dış ticaret politikası, hükümetler tarafından, ödeme dengesizliklerinin giderilmesi, dış rekabetten korunma, ekonomik kalkınma, piyasa aksaklıklarının giderilmesi hazineye gelir sağlama ve ekonomik istikrarın sağlanması gibi amaçlarla, doğrudan ticaret akımlarını sınırlandırmak, özendirmek veya bu işlemlerin yapılaş yöntemlerini düzenlemek için almış oldukları sistematik önlemleri ifade etmektedir. Hükümetlerin ihracatlarını artırmak, ithalatlarını azaltmak için kullandıkları dış ticaret ve kambiyo politikası araçlarından bazıları; gümrük tarifeleri ve tarife dışı engeller olarak adlandırılan kotalar, ithalat kısıtlamaları, ithalat yasakları, sübvansiyonların yanında ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmalarıdır. Ayrıca, faiz oranları, krediler, yabancı yatırımcıya uygulanacak vergi avantajları, döviz kuruna doğrudan ya da dolaylı müdahale gibi unsurlar da kullanılan diğer araçlardır (Seyidoğlu,2009:138,140).

Dış ticaret, ithalat ve ihracat kanalıyla gerçekleşmektedir. İthalatın ve ihracatın ülke ekonomilerine çeşitli etkileri vardır. İthalatın olumsuz etkileri, ödemeler bilançosu açıklarının oluşması, döviz kuru artışı, üretimde azalma ve işsizlik yaratmaktadır. Ayrıca, rekabet gücü olmayan yerli sanayi zarar görebilmektedir. İthalatın olumlu etkileri ise; yerli üreticinin yabancı üreticiyle olan rekabet yarışında kaliteyi artırarak rekabet gücü kazanmasını sağlamakta, yerel tüketicinin refahının artmasını sağlamakta ve Ar-Ge

yatırımlarında artışa neden olmaktadır.

İhracat ise, ulusal pazarlarda satılamayan ürünlerin satışına olanak sağlayarak ülkeye döviz girişi yaratmaktadır. İhracat yoluyla sağlanacak döviz girişi, ödemeler bilançosu açıklarının kapanmasına yardımcı olmakta, dolayısıyla üretimin artmasına ve işsizliğin azalmasına katkı sağlamaktadır. Hükümetler, uluslararası ticaretin olumlu etkilerinden yararlanmak istemekte, olumsuz etkilerini ise bertaraf etmeye çalışmaktadır. Bu nedenle, ihracatı teşvik edip, ithalata sınırlamalar getirmektedir.

Özetle, dış ticaret, ülkelerin ekonomik gelişimine, milli gelirlerinin artmasına, birbirleriyle olan siyasi ve sosyal ilişkilerinin gelişimine katkıda bulunan önemli bir faaliyettir ve bu faaliyetin yıllar itibariyle katlanarak artışının da etkisiyle, dünya ekonomileri, dış ticaretten daha fazla pay alma yarışına girmişlerdir. Bu nedenle, ihracatın artırılması, ithalatın azaltılması, ülke ekonomileri için en önemli hedefler arasındadır.

1.2. Dış Ticaret Kuramları

Dış ticaret kuramları klasik dış ticaret kuramları ve yeni dış ticaret kuramları olarak iki başlık altında incelenmektedir.

1.2.1. Klasik Dış Ticaret Kuramları

Merkantilist düşüncenin hakim olduğu 16. ve 17. yy'larda yoğun korumacılık önlemleriyle şekillenen dış ticaret politikaları, klasik iktisadi düşünceyle birlikte yerini serbest dış ticaret akımına bıraksa da ülkeler her daim dış ticarete, gerek yerli üreticiyi korumak, gerekse ödemeler bilançosunda pozitif değer yaratmak amacıyla, korumacılık politikaları izlemiştir. Dış ticarete önceleri korumacılık aracı olarak gümrük tarifeleri kullanılsa da uluslararası organizasyonların da etkisiyle gümrük tarifeleri ile korunma politikası etkinliğini yitirmiş, yerini yavaş yavaş kotalar, ithal lisansları gibi tarife dışı engellere bırakmıştır.

Dış ticaret kuramlarının amacı, ülkelerin ne için dış ticaret yapar ve bu ticaret taraflara nasıl bir fayda sağlar sorularına cevap bulmaktır. Ancak, ekonomik koşulların, ticaret kurallarının, ödeme yöntemlerinin ve malların sürekli değişerek çeşitlenmesiyle uluslararası ticaret kavramının kapsamı da değişmektedir.

Korumacılığın en katı şekli olan Merkantilist düşünce, 16. ve 17. yy'larda Batı Avrupa'da hakim olan ekonomik bir düşünce akımıdır. Bu düşünce, ulus devletlerin doğup gelişmesi ve milli iktisat politikalarının değişmesine bağlı olarak gelişmiştir. Merkantilizm, yerel üreticinin çıkarlarını korumaya odaklı güçlü bir ulusal devletin varlığına dayanmaktadır. Bu devlet, ihracat ve ithalatın kurallarını düzenleyen, ithalatı minimize eden hatta yasaklayan, ihracatı artırmak için her türlü politikayı düzenleyecek olan güçtür (J.F.Bell,1967:53; Ersoy,2008:149). Merkantilizm iktisadî bir ekol değildir. Merkantilistler, güçlenen krallıklara, danışmanlık hizmeti veren avukatlar, tüccarlardan ve bir grup yazardan oluşmaktadır. Merkantilizm ise, bu danışmanların ekonomi konusundaki tavsiyeleri ve söz konusu yazarların yazılarında savunduğu fikirlerin bir araya gelmesiyle şekillenen ekonomik bir düşüncedir (Buchholz,2005:30).

Merkantilistler kişisel çıkarlarını ve ulusal devletin zenginliğini nasıl arttıracaklarını araştırıp, krallığın uygulayacağı politikalar konusunda yönlendirmeler yaparlardı. O dönemde, devletin gücünü belirleyen unsurlar, ne kadar çok koloniye sahip olduğu, uzun savaşlara dayanma gücü ve hazinesinin ne kadar değerli maden ve parayla dolu olduğuydu. Krallıkların birincil amacı, hazineyi büyütmektir. Bunu gerçekleştirmek için, krallıklar koloniler elde etme ve bu kolonilerin zenginliklerini sömürme yarışına girişmişlerdir. Söz konusu kolonilerden hammaddeler sömürge yoluyla elde edilmekte, üretilen mallarda bu kolonilere yüksek fiyatlardan satılmaktaydı. Kısaca, hazinenin büyümesi ihracatın ithalattan daha büyük miktarda yapılması, ihraç ürünlerinin pahalıya satılıp ithalata konu olan malların ise mümkün olduğunca ucuza temini önem arz etmekteydi. Bu nedenle, hükümdar ile tüccar arasında bir çıkar birliği oluşmuştu. Bu yüzden, Merkantilizm, dış politika ile ekonomiyi düzenleyici güçlü bir devlet idaresine dayanmakta ve devlet hazinesi ile yerli üreticinin/tacirin birlikte büyümesini amaçlamaktadır (Savaş,2000:138,139).

Özetle, Merkantilist dönemde ana politika, devletin hazinesini büyütüp devleti güçlendirecek olan altın, gümüş gibi değerli madenlerin edinilmesi, ihracatın artırılıp, ithalatın azaltılmasına ve hammadde ihracına yasaklar getirme şeklinde yoğun müdahalelerden yani korumacılık politikasından oluşmaktadır.

Dış ticaret üzerine odaklanan bir diğer düşünce akımı ise, Merkantilizmden hemen sonra etkisini gösteren Klasik İktisadi Akımdır. Merkantilistler dış ticarete korumacılıktan yana iken, Klasikler ise tam tersi bir bakış açısı sergileyerek dış ticarete serbestlik üzerine

durmuşlardır. Klasik ekolün en önemli temsilcisi sayılan Adam Smith, 1776 yılında yayımlanan “Ulusların Zenginliği” adlı eserinde, şu ifadelerle Merkantilist düşünürleri eleştirmektedir;

Altın ve gümüş ithalatı bir ulusun dış ticaretten elde ettiği ne tek ne de asıl faydadır. Hangi yerler arasında yapılırsa yapılsın, dış ticaretin iki faydası vardır. Ülkenin toprak ve emeğinin ürünlerinin artık yurtiçinde talep edilmeyen artık bölümünü dışarı gönderip karşılığında talebi olan şeyleri getirir. Gereksinilenden fazla olan miktara, gereksinimlerinin bir kısmını karşılayıp hazırlarını artıracak başka şeylerle takas ederek, onlara bir değer katar. Yurtiçi pazarın darlığı nedeniyle herhangi bir işkolunda işbölümünün en üst düzeye çıkarılamamasının önündeki engelleri kaldırır. Halkın emeğinin yurtiçi tüketimden fazla olan kısmı için daha geniş bir pazar yaratarak onların üretici güçlerini teşvik eder, onların yıllık ürününü, böylelikle de toplumun reel gelir ve servetini maksimuma çıkarır. Dış ticaretin bu büyük ve önemli hizmetleri, yürütüldüğü tüm ülkelere fayda sağlar. Tacirin genellikle herhangi bir ülke yerine doğrudan kendi gereksinimlerini karşılamak, kendi artıklarını elden çıkarmakla uğraştığı için en büyük payı almasına karşın, hepsi de dış ticaretten büyük yarar sağlarlar. Madeni olmayan ülkelerin gereksindikleri altın ve gümüşü ithal etmek, şüphesiz, dış ticaret işinin bir parçasıdır, ama en önemsiz parçası. Dış ticareti bu amaçla yapan bir ülke, çok nadiren yüzyılda bir gemi yükleyebilir (Smith,2011:20,21).

Adam Smith, görünmez el kavramıyla ekonominin kendi dengesini bulacağını, bireylerin kişisel çıkarlarını en çoklama çabasının aslında toplumun ve dünya refahının da en çoklanmasına sebep olacağını şöyle ifade eder;

... her toplumun yıllık geliri aşağı yukarı endüstrisinin bir yıllık ürününün değişim değerine eşittir. Bu nedenle, her birey sermayesi ile olabildiğince yerli endüstriyi desteklediği sürece, ürünü en değerli olan endüstriye yönelttiği sürece, toplumun da yıllık gelirine olabildiğince çok katkıda bulunur. Gerçekten de kamu çıkarını kollamaya gerek duymadığı gibi bunun nasıl yapılacağını da pek bilmez. Yerli endüstriyi desteklemeyi yabancı endüstriye tercih etmekle sadece kendi güvenliğini tercih etmiştir. Ürünü en yüksek endüstriyi desteklemekle de yalnızca kendi çıkarını düşünür. Başka birçok durumda olduğu gibi burada da görünmez bir el onu hiç aklından geçirmedeği bir amaca yönlendirir. Bu toplum için o kadar da kötü değildir. Kendi çıkarının peşinden koşmakla, genellikle toplumun çıkarına sırf bu amaçla çalıştığından çok daha iyi hizmet eder.... (Smith,2011:30).

Kısaca, kişisel çıkarlar aslında toplumsal çıkarlardır. Bu nedenle ekonomiye Merkantilistlerin savunduğu gibi müdahale etmek sadece kaynak israfına neden olmaktadır. Smith, hükümetin ekonomiye müdahale etmek yerine kendisine ihtiyaç duyulan alanlarda (adalet, güvenlik vb.) etkin rol oynaması gerektiğini savunmaktadır.

Smith'in, iktisadın temel taşı olan bu eserinde, üzerinde durduğu ikinci husus işbölümü

kavramıdır.

Aynı sayıdaki insanın işbölümü sonucu üretiminin artması üç şeye bağlıdır; ilki, her işçinin ustalığındaki artışa; ikincisi, bir işten diğerine geçiş için harcanan zamandan tasarruf edilmesine; son olarak, emeğin işini kolaylaştıran, harcanan emek miktarını azaltan ve birçok kişinin işinin bir kişi tarafından yapılmasına olanak sağlayan makinelerin icadına (Smith,2012:10).

İşbölümü, üretimde verimlilik artışı yaratarak uzmanlaşmaya olanak sağlayan ve bu sayede hem dış ticaretin yapılmasına hem de toplumların gelirlerinin artmasına sebep olan önemli bir unsurdur. İşbölümü, verimlilik artışı, çıktı miktarındaki artış, gelir ve refahtaki artış birbirini izleyen bir süreçtir.

Yükte hafif pahada ağır olan, bu yüzden de toprağın kaba ürünlerine kıyasla bir ülkeden diğerine çok daha az maliyetle taşınabilen sanayi ürünleri, hemen hemen her ülkede dış ticaretin itici gücü olmuştur.... Yeterince geniş bir iç pazarı olmayan, ya da ülkenin değişik illeri arasındaki iletişimin, herhangi bir ilin tüm ülkede yetişen ürünleri tüketmesine olanak tanımayacak denli çok zor olduğu ülkeler, geniş bir dış pazar olmadan yeterince gelişip büyüyemezler. Unutulmamalıdır ki, sanayiinin gelişmesi tümüyle işbölümüne bağlıdır. Herhangi bir işkolunda işbölümünün ulaşacağı düzey de daha önce gösterildiği üzere, pazarın genişliği ile orantılıdır.... (Smith,2011:272).

Yukarıda da ifade edildiği gibi, Merkantilistlere göre, zenginlik, ülkenin sahip olduğu değerli maden stokuna bağlı iken, Smith'e göre, zenginlik üretken emeğe bağlıdır.

Smith'e (2006) göre, her milletin yıllık emeği, yaşamak için bir yılda tüketilen bütün gerekli ve elverişli maddeleri ona sağlayan ana kaynaktır. Yaşamak için gerekli olan bu maddeler, ülke sınırları içinde emek gücüyle üretilen ve yabancı ülkelere ithal edilen emek ürünleri mallardan oluşmaktadır. Her ulusun sahip olduğu bu malların miktarı o ulusların zenginlik düzeyini belirlemektedir (Smith,2006:19). Ulusun refah ve servetinin artışı ise üretken gücün artışı tarafından şekillenmektedir.

Özetle, işbölümünün olmadığı bir duruma göre işbölümünün yapılmaya başladığı durumda, birim zaman başına üretilen mal miktarı artacağından, dolayısıyla verimlilikte artmış olmakta ve üretimde uzmanlaşma sağlanmaktadır. Böylece bir malın üretiminde bir ülke, diğer ülkeye göre daha çok uzmanlaşmışsa, o malda maliyet avantajı elde etmiş olmakta, o malı daha ucuza üretmektedir. Kısaca işbölümünün verimliliği artırması, uluslararası ticaretin de kapılarının aralanmasına neden olmaktadır. Böylece, pazar genişlemekte, geniş

bir pazar ise işbölümünü tetiklemektedir. Bu birbirini besleyen süreç, içerde üretilen arz fazlası ürünlerin dış pazarda satılmasına ve böylece toplumsal gelirin/refahın artmasına katkıda bulunur.

1.2.1.1. Mutlak üstünlükler teorisi

Uluslararası ticaret teorisinin temeli, Adam Smith'in "Ulusların Zenginliği" adlı eserinde şekil bulmuştur. Uluslararası ticareti açıklamaya yönelik geliştirilen ilk kuram olan mutlak üstünlükler teorisinin özü ise, işbölümüne bağlı olarak ortaya çıkan uzmanlaşma kavramına dayanmaktadır.

Adam Smith'e göre, dış ticaret uluslararası işbölümüne yol açarak da ticarete katılan ülkelere kazanç, dünya refahına katkı sağlar. Serbest dış ticaret ortamında ülkeler ancak rekabet üstünlüğüne sahip oldukları dallara ağırlık verip o dallarda uzmanlaşacakları için hem mevcut kaynaklarını en verimli alanlara yığarak kaynak dağılımını iyileştirecekler, hem de tüketicilerin en ucuz ürünleri tüketmelerini sağlayarak refah artışına yol açacaklardır. Bunun için ülkeler arasında mutlak maliyet üstünlüğünün olması yeterli koşuldur (Yılmaz,2014:21).

Smith'in mutlak üstünlükler teorisinin ana eksenini üretimde ortaya çıkan maliyet farklılıkları oluşturmaktadır. Bir ülke, diğer ülkeye göre daha düşük maliyetle ürettiği malların üretiminde uzmanlaşarak, bu malları o ülkeye ihraç etmeli, daha pahalıya ürettiği malları kendisinden daha düşük maliyetle üreten ticaret ortağından ithal etmelidir (Seyidoğlu,2009:25).

Herhangi bir ailenin geçimi için mantıklı olan bir davranış, elbette büyük bir krallığın yönetilmesi için de geçerlidir. Eğer bir yabancı ülke bir malı bizden daha ucuza üretiyorsa, onu kendi emeğimizin ürünlerinin bir bölümü karşılığında satın almak bizim çıkarımızdır....Yapmaktansa ucuza alacağımız bir nesneye harcanmış emek maksimum faydayı getirmez. Değeri fazla olan şeyden değeri az olan şeye yönelmiş emeğin yıllık ürününün değeri az çok azalır. Bu yüzden de yurtiçinde üretmektense yurtdışından daha ucuza alınabileceği varsayımıyla, işin doğal akışı durumunda aynı sermaye ile yurtiçinde üretilen bir malın yalnızca bir bölümü ya da onun parasal ederi karşılığında bu mal satın alınabilirdi. Bunu yapmamakla ülke endüstrisi daha avantajlı bir alandan daha az avantajlı bir alana yönelmiş oluyor.... (Smith,2011:31,32).

Klasik dış ticaret modelleri bazı temel varsayımlar üzerine oturtulmuştur. Bunlar (Kaymakçı, Avcı ve Şen,2007:2);

1. İki ölkeli ve iki mallı dış ticaret modelleri kullanılır.
2. Emek değer teorisi geçerlidir.
3. Tam rekabet koşulları vardır.
4. Ekonomi tam istihdam dőzeyinde bulunmaktadır.
5. Üretim faktörleri öлке içinde tam hareketli bulunmasına karşın ölkeler arasında tamamen hareketsizdir.
6. Uluslararası ticarete para, nötr olarak kabul edilmekte ve dolayısıyla dış ticaret, malın malla değişimi şeklinde olmaktadır.
7. Modellerde gümrük tarifesi, kotalar ve diğer dış ticaret kısıtlamalarına yer verilmektedir.
8. Taşıma giderlerinin sıfır olduğu varsayılmaktadır.
9. Ekonomide, zevkler ve teknolojinin değişmediği varsayılmaktadır.

Bu teorinin varsayımları, günümüz dőnyasının dış ticaretini açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizliğe rağmen, klasik dış ticaret teorilerinin temelini teşkil etmektedir ve bundan sonra geliştirilen modeller bu teorinin varsayımlarının üzerine oturtulmuştur. Bu teorinin eksiklikleri daha sonra geliştirilen yeni teorilerle kapatılmaya çalışılmıştır (Kaymakcı ve diğerleri,2007:2).

Model, iki mal ve iki öлке üzerinden ele alınmıştır. Emek değer teorisinin geçerli olduğu varsayımı altında, İngiltere ve Portekiz ölkeleri ile şarap ve kumaş olarak iki malın bulunduğu bir dőnya ekonomisi söz konusu iken, uzmanlaşma öncesinde iki öлке arasında ticaret yapılmamaktadır. Her iki öлке de kendi ihtiyaı olan kumaş ve şarap üretimini başlangıçta kendi sınırları içinde yapmaktadır. Uzmanlaşma sonrasında, her öлке diğer öлкеye göre ucuza ürettiği bir malın üretiminde uzmanlaşarak diğer ölkenin daha ucuza ürettiği malı karşı ölkeden ithal edecektir. Böyle de olmalıdır, aksini yapmaya çalışmak düpedüz kaynakların israfı anlamına gelmektedir. Smith, bu durumu şöyle izah eder;

Bir ölkenin, bir başka öлкеye kıyasla bir kısım malları üretmedeki doğal üstünlükleri kimi zaman öyle büyüktür ki, bu üstünlüklerle çarpışmanın boşuna olduğunu bütün cihan teslim eder. Camekân, sıcak yastık ve sıcak duvarla, İskoçya'da çok güzel üzüm yetiştirilebilir. Sonra, bu üzümünden çok iyi şarap da yapılabilir. Eşit iyilikte şarabın, yabancı ölkelerden getirilebilme masrafının aşağı yukarı, hiç değilse, otuz katına... Sırf İskoçya'da, Bordeaux ve Bourgogne şarabı yapılmasını özendirmek için, bütün yabancı şarapların ithalini yasak etmek mantığa uyar bir kanun olur mu? İstenen

malların eşit bir miktarını yabancı ülkelerden satın almak için gerekecek ülke sermayesinin ve çalışmasının otuz kat fazlasını herhangi bir işe yöneltmekte nasıl apaçık bir anlamsızlık varsa, böyle bir işe bunlardan birinin ya da öbürünün otuzda, hatta üç yüzde bir fazlasını tevcih etmekte de o kadar göze batmasa bile, yine tıpkı o tür bir saçmalık vardır. Bir ülkenin, bir başka ülkeye bu bakımdan üstünlüğünün, doğal yahut kazanılmış olmasının bir önemi yoktur. Bu üstünlükler ülkenin birinde bulunup ötekinde olmadıkça, bulunmayan için imal etmektense, ötekinden satın almak, her zaman daha elverişli olacaktır. Bir sanatçının, bir başka zanaatla uğraşan komşusuna üstünlüğü yalnızca kazanılmış bir üstünlüktür. Bununla birlikte, her ikisi de öz zanaatlarıyla ilgisi olmayan şeyi kendileri yapmaktansa, birbirlerinden satın almayı daha elverişli bulurlar (Smith,2006:320).

Mutlak üstünlükler teorisi, emek verimliliğinden kaynaklanan maliyet farkları sonucunda, iki ülke arasında iki malın değişimi üzerinden hareketle dış ticareti açıklama yoluna gitmiştir. Ancak, ülkeler arasında maliyet farkı oluşmadığı durumda, ticaretin olmayacağı, her ülkenin kendi ihtiyacı olan malı kendisinin üreteceği yönündeki yaklaşım, bu teorinin uluslararası ticareti açıklamada tıkanıdığı noktadır.

Mutlak üstünlükler teoreminden sonra geliştirilen her teorem, mutlak üstünlükler teoreminde kullanılan ve gerçek ekonomileri açıklamada kısıtlı olan varsayımları gerçekçi varsayımlarla değiştirerek gerçek ekonomik koşullara biraz daha uygun analiz yapmayı kolaylaştırmış, her yeni teori ile önceki teori ya da teorilerin tıkanıdığı noktalar giderilerek dış ticaret açıklanmaya çalışılmıştır.

1.2.1.2. Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi, David Ricardo'nun 1817 yılında yayımladığı "Ekonomi Politigin ve Vergilendirmenin İlkeleri" adlı eserinde incelenmiştir. Bir ülke her iki malın üretiminde de maliyet avantajına sahip ise, bu iki ülke arasında dış ticaret olmayacağı noktasında çözümsüz kalan mutlak üstünlükler teorisinin söz konusu eksikliği, bu model tarafından giderilmiştir.

Karşılaştırmalı üstünlükler teorisinde de yine klasik modelin varsayımları geçerlidir; ekonomi tam istihdam ve tam rekabet koşulları altındadır, emek değer teorisi geçerlidir. Emek ülke içi tam akışkan, ülkeler arasında hareketsizdir. İki mallı ve iki ülkeli bir analiz yapılmaktadır. Devlet kavramına bu modelde de yer verilmemiş olup, dış ticarete hükümet müdahalesi yoktur.

Ricardo'ya göre, uluslararası ticareti mutlak üstünlüklere dayandırmaya gerek yoktur. Böyle bir yaklaşım ayrıca teorinin kapsamını daraltır. Uluslararası ticaret için üzerinde durulması gereken, ülkelerin uluslararası malları, ucuza üretmeleri yani bu mallarda mutlak üstünlüğe sahip olmaları değildir. Tersine önemli olan üstünlüklerin derecesidir. Bir ülke diğeri ile karşılaştırıldığında, hangi malların üretiminde daha yüksek bir üstünlüğe sahipse, yani hangi malı nispi olarak daha ucuza üretiyorsa, o malın üretiminde uzmanlaşmalıdır. Kısaca, Ricardo'nun analizi üstünlüklerin derecesi temeline oturtularak şekillenmiştir (Kaymakçı ve diğeri,2007:4).

Ricardo analizini Portekiz ve İngiltere ülkeleri ile şarap ve kumaş malları üzerinden giderek açıklamaktadır.

Portekiz'in diğeri ülkelerle hiçbir ticari bağlantısı olmasaydı, sermaye ve sanayisinin büyük bir bölümünü şarap üretmek için kullanmak ve bu şarapla diğeri ülkelerin kumaş ve dayanıklı mallarını satın almak yerine, sermayesinin bir bölümünü dışardan aldığı metallerin üretimine ayırmak zorunda kalır ve bu metaller muhtemelen şarapla değiştirilebilecek olan metallerden daha az miktarda ve daha kötü kalitede olurdu.... (Ricardo,2007:120).

Ricardo, tüm klasik iktisatçılar gibi dış ticaretin yararlarını şu ifadelerle açıklar;

“...dış ticaret, gelirin harcandığı nesnelere miktarını ve çeşitliliğini artırması, metalleri ucuzlaştırması ve bollaştırması sayesinde, tasarrufların artması ve sermaye birikiminin büyümesi için dürtü oluşturacak ve ülkeye büyük yarar sağlayacaktır...”(Ricardo,2007:119).

1.2.1.3. Faktör donatımı (Heckscher-Ohlin (H-O)) teorisi

Karşılaştırmalı üstünlükler modelinde, yurtiçi üretim maliyetlerinde farklılık olduğu sürece ülkeler arasında dış ticaret mümkün olmaktadır. Maliyet farklılıkları ise, emek verimliliğindeki farklılığa dayanmaktadır. Ancak, Ricardo'nun modeli, emek verimliliğindeki bu farkı belirleyen unsuru ya da unsurları açıklığa kavuşturmamıştır. Faktör donatımı teorisi teorideki bu eksikliği tamamlamaya çalışmıştır (Seyidoğlu,2009:39).

Heckscher-Ohlin (H-O) teorisinin temel dayanağı, ülkelerin sahip oldukları faktörlerin birbirinden farklılık arz etmesidir. Bu farklılık dış ticaretin ana sebebinin oluşturmaktadır. Her ülke hangi faktöre bol olarak sahipse, o faktör diğeri faktöre göre nispeten daha ucuzdur.

Dolayısıyla, ülke o faktörün yoğun olarak kullanıldığı malın üretiminde uzmanlaşır. O malı ihraç eder, kıt olarak sahip olduğu faktörün yoğun olarak kullanılarak üretildiği malı ithal eder. H-O teorisinin dış ticaret kuramının temeli budur (Marrewijk,2012).

H-O teorisinin belli başlı varsayımları şunlardır (Acar,2000:124,125; Şimşek,2008:11);

- Mal ve faktör piyasalarında tam rekabet koşulları geçerlidir.
- Malların üretim fonksiyonları ticaret yapan iki ülkede de aynıdır.
- Üretim faktörleri ülke içinde ve ülkeler arasında tam akışkanlığa sahiptir.
- Talep koşulları modele konu iki ülkede de aynıdır.
- Üretimde azalan verimler kanunu ve ölçeğe göre sabit getiri koşulları geçerlidir.
- Üretilen mallar aynı üretim fonksiyonuna sahiptir.

Faktör donatımı teorisine göre, serbest ticaret, ülkelerin bol olarak sahip oldukları faktörlerin fiyatını yükselmekte, kıt faktörlerin fiyatını düşürmekte ve böylece uluslararası faktör fiyatları eşitlenmektedir. Ülkede üretimde hangi faktör bol miktarda kullanılıyorsa, o malın ihracatı sonucu, ülke içinde bu faktör kıtlaşmakta ve sonuçta bu faktörün fiyatı yükselmektedir. Ülkede kıt olarak bulunan faktörün üretiminde kullanıldığı malın ithalatı sonucu da o faktörün ülke içinde bollaşması sonucu, pahalı olan bu kıt faktörün fiyatı düşmektedir. Sonuçta, serbest ticaret, ülkeler arasında serbest faktör hareketliliği varmış gibi etki oluşturarak uluslararası faktör fiyatlarının eşitlenmesine yol açmaktadır. Ancak, dünyada, dış ticarete yönelik kısıtlamalar, üretim faktörlerinin homojen olmaması, üretim teknolojilerinin farklılık göstermesi ve taşıma giderlerinin olması gibi nedenlerden dolayı uluslararası faktör fiyatları eşitliği sağlanamamaktadır (Kaymakçı ve diğerleri,2007:9,10).

H-O teorisinden çeşitli teoremler geliştirilmiştir. Bu teoremler; faktör fiyatları eşitliği teoremi, gelir eşitliği üzerine kurulan Stolper-Samuelson teoremi ve Rybczynski teoremi'dir.

Faktör fiyatları eşitliği teoremi, ticaretin olmadığı bir durumda, yurt içinde bol olan emek, yurtdışındaki emeğe nispeten daha az gelir elde etmekteyken, kıt faktör olan sermaye daha fazla gelir elde etmektedir. Ülke içinde kıt olan emek, dışarda daha bol olan sermayenin nispi fiyatına göre daha az değerlidir. Malların nispi fiyatlarındaki farklılık, faktörlerin nispi fiyatlarındaki farklılıktan daha büyük bir fark anlamına gelmektedir. Ticaret sonrasında ise,

malların göreceli fiyatları birbirine yakınsar. Bu yakınsama sonucu üretim faktörlerinin (sermaye ve emek) nispi fiyatları da yakınsamaktadır. Böylece, dış ticaret, faktör fiyatlarının dengelenmesine yönelik bir eğilim yaratır (Krugman, Obstfeld ve Melitz,2012:127).

Stolper-Samuelson teoremi, ölçeğe sabit getiriler varsa ve her iki mal da üretilmeye devam ederse, bir ürünün fiyatındaki göreceli bir artış, o sanayide yoğun olarak kullanılan faktörün reel getirisini arttıracak ve diğer faktöre olan gerçek getiriye azaltacaktır (Markusen, Melvin, Kaempfer ve Maskus,1995:116). Bu teoreme göre, bol ve kıt faktörün ülkeler arasında eşitliğe doğru yönelmesi dolayısıyla, kıt faktörün milli gelir içindeki payı azalacak, bol faktörün ise milli gelir içindeki payı artacaktır. Bu durum, kıt faktörün gelirinin düşmesine ve bol faktörün gelirinin artmasına neden olacak ve ülkeler arasında gelir dağılımı da eşitleme eğilimine doğru yönelecektir (Kaymakçı ve diğerleri,2007:10).

H-O modeline dayalı olarak geliştirilen bu teorem, Ricardo modeli ile farklı sonuçlara ulaşmaktadır. Ricardo modelinde tek üretim faktörü emek olduğu için serbest ticaret fonksiyonel gelir dağılımı üzerinden herhangi bir etkiye sahip değildir. Ricardo modelinde serbest ticaret, her ülkede reel ücretin yükselmesini sağlayarak toplumsal refahı artırır. Ancak, H-O modeline dayalı Stolper-Samuelson teoreminde serbest ticaret bol faktörün reel gelirini artırırken, kıt faktörün reel gelirini azaltır (Atik ve Türker,2011:22).

Rybczynski teoremi ise, diğer tüm unsurlar sabitken, bir ülkede herhangi bir faktörün miktarında bir artış yaşandığı takdirde, bu faktörün üretiminde yoğun olarak kullandığı malın üretim miktarı artmakta, böylece diğer malın üretim miktarı azalmaktadır (Husted ve Melvin,2004:115).

Faktör donatımı teorisinin testi ise Amerikan ekonomisi için Wassily Leontief tarafından yapılmıştır. Leontief bu analizinde, bir milyon dolar değerindeki ihraç ürünleri ile bir milyon dolar değerindeki ithal ikamesi ürünlerini kullanmıştır. Bir milyon dolar değerindeki Amerikan ihraç mallarını üretmek için gerekli olan emek, aynı değerdeki ithal ikamesi ürünlerinin üretimi için gereken emekten daha fazla, sermaye ise daha azdır. Dolayısıyla, bu bulgular teoriden beklenenin aksine, Amerika'nın emek yoğun malları ihraç ettiğini, sermaye yoğun malları ise ithal ettiği sonucunu vermiştir. Leontief'in bu analizi oldukça çok eleştiri olsa da Leontief, bu çelişkiyi Amerikan işçilerinin emek verimliliğinin yüksekliği ile açıklamaya çalışmıştır (Atik ve Türker,2011:24). Amerika'nın sahip olduğu işgücü, diğer ülkelere göre oldukça iyi çalışma koşullarına sahip olan işçilerden oluşmaktadır. Bu nedenle,

Amerikan ekonomisinde işçiler diğer ülkelere oranla üç kat daha verimlidir. Ve ülkenin emek yoğun bir ülke olarak çıkması olağan bir durumdur (Kaymıkcı ve diğlerleri,2007:12).

Yukarıda da ifade edildiği gibi, her yeni teorinin eksikliği ve aldığı eleştiriler kendinden sonra yeni bir teorinin gelişimine sebep olmuş ve dış ticaret kuramları evrilerek günümüze kadar gelmiştir. Leontief'in bu analizinden sonra, dış ticareti açıklayıcı yeni kuramlar oluşmuştur.

1.2.2. Yeni Dış Ticaret Kuramları

Geleneksel faktör donatımı teorisi, farklı faktör donatımına sahip ülkeler arasındaki endüstriler arası ticareti açıklamaktayken, benzer faktör donatımına sahip ülkeler arasında gerçekleşen ve günümüz ticaretinin büyük bir bölümünü oluşturan endüstri içi ticareti açıklayamamaktadır. Buna ek olarak, söz konusu teorinin sınırlı varsayımlara sahip olması ve Leontief paradoksunun bu teoriye olan güveni sarsması gibi nedenlerden dolayı, dış ticareti açıklamaya yönelik yeni teoremler geliştirilmiştir (Kaymıkcı ve diğlerleri,2007:16,17).

Geliştirilen bu yeni teoremler, geleneksel teorilerin varsayımları olan ölçeye göre sabit getiri ve tam rekabet koşullarını tamamen terk ederek, ölçeye göre artan getiri ve eksik rekabet piyasaları şartlarında, dış ticareti, ülkeler arasındaki teknoloji, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırması gibi unsurlara dayandırarak açıklamaktadır (Karluk,2003:93).

Leontief'in bulgusunun ardından geliştirilen söz konusu teoremler iki ana kategoriye ayrılmaktadır. Bazıları, H-O modelinin kısıtlayıcı varsayımlarının bir veya daha fazlasını esneterek analiz yapmakta iken, diğlerleri de H-O teorisinin ana çatısını tamamen terk ederek analiz yapmaktadır (Husted ve Melvin,2004:133).

Dış ticareti açıklamaya yönelik teorilerin her biri, günümüz koşullarında gerçekleşen uluslararası ticareti tamamen açıklayamamakla birlikte her biri yeni ve daha gerçekçi bir varsayımla uluslararası ticarete yeni bir katkı sağlamıştır. Bazı teoriler standart mallar üzerine, diğler teoriler ise yeni ürünlerin dış ticareti üzerine yoğunlaşarak uluslararası ticareti açıklamaktadır (Kaymıkcı ve diğlerleri,2007:17).

1.2.2.1. Nitelikli işgücü teoremi

Leontief'in bulgularının ardından ortaya çıkan alternatif teoremlerin en önemlilerinden biri Donald Keesing tarafından geliştirilen nitelikli işgücü teoremidir. Keesing, ülkeler arasında emek ve sermaye farklılıklarının yerine, nitelikli ve nitelikli olmayan işgücü farklılıkları üzerine vurgu yapmıştır. Özellikle, bazı ülkeler diğerlerinden farklı olarak yüksek becerili emekle donatılmıştır. Bazı ürünlerin üretiminde, diğerlerinin aksine, nitelikli emek, girdi olarak daha yoğun şekilde kullanılmaktadır. Nitelikli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde, nitelikli işgücü açısından zengin ülkeler avantaj sahibidir. Keesing'in modeli Leontief paradoksunu kolayca açıklamaktadır. Çünkü, Amerika yüksek eğitilmiş emeğe diğer ülkelerden daha fazla sahip olduğundan emek yoğun malları ihraç etmektedir (Husted ve Melvin,2004:133).

Keesing, dış ticareti açıklamada geleneksel teorilerin aksine farklı bir konu üzerinde durmuştur. Ona göre, ülkeler arasındaki dış ticaretin ana nedeni emek ve sermaye faktöründen daha ziyade, ülkeler arasındaki emek faktörünün kalitesi yani beşerî sermaye olgusudur. Bu bağlamda, nitelikli işgücü açısından zengin ülkeler, nitelikli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı malların üretiminde uzmanlaşıp bu malları ihraç etmeli, niteliksiz işgücü tarafından zengin ülkelerden ise onların üretiminde uzmanlaştıkları malları ithal etmelidir (Atik ve Türker,2011:37). Böylece, Keesing daha önce hiç değinilmeyen beşerî sermaye kavramı ile dış ticareti açıklamaya çalışmıştır. Kısaca, ülkelerin faktör donatımlarının yanı sıra, beşerî sermaye olgusunu da açıklayıcı unsurlara dahil etmiş, klasik dış ticaret kuramlarının aksine, emek faktörünün her ülkede homojen bir değer olarak bulunmadığına vurgu yapmıştır.

Üretimde nitelikli işgücünün yoğun olarak kullanıldığı malların dış ticarete konu edilmesi, bu malların nispi fiyatlarını da artırmaktadır. H-O teorisine göre, bunun nedeni üretimde uzmanlaşmaya dayanmaktadır. Sonuçta, dış ticaret, nitelikli işgücü ile üretilen malların nispi fiyatını artırırken, niteliksiz işgücü ile üretilen malların nispi fiyatını düşürmekte, böylece niteliksiz işgücü arzında artış doğmaktadır. Bu sonuç, Stolper-Samuelson teoremi ile de uyusmaktadır (Öztürk,2009:24).

...Faktör donatımı teorisi ile nitelikli işgücü teoremi arasında benzerlik vardır. Gerek işgücünün eğitilmesi gerekse fiziki sermayenin yaratılması tasarrufu gerektirir.

Gerçek hayatta nitelikli emek yoğun mallarla sermaye yoğun mallar birbirinin aynısıdırlar. O nedenle bazı iktisatçılar bu ikisinin türetilmiş mallar adı altında birleştirilmesini önerirler. H-O teorisinin bu yönde değiştirilmiş şekline, neo-faktör donatımı teorisi denmektedir (Seyidoğlu,2009:101).

1.2.2.2. Teknoloji açığı teoremi

H-O teorisine göre, üretim fonksiyonları bütün ülkelerde özdeştir. Posner, H-O teorisinin bu varsayımını eleştirerek, teknik bilginin bütün ülkelerin kolay erişemedikleri bir unsur olduğuna vurgu yapmaktadır. Ülkelerin dış ticaret yapabilmeleri için aralarında faktör donatımı farklı olması gerekmez. Ülkelerin sahip oldukları teknik bilgi düzeyleri birbirinden farklıdır, bu bile dış ticaretin yapılması için yeterli ve gerekli koşuldur. Teknik bilgi farkına dayanan her yeni icadın rakip ülkelere öğrenilmesi zaman isteyen bir süreçtir. Bu öğrenme süreci gerçekleşene kadar icatçı ülke ürettiği malın ihracatçısı olur ve bu evrede, ülkenin bu malın ihracatçısı olmasının faktör donatımı veya karşılaştırmalı üstünlükle bir ilgisi yoktur, tamamen teknik bilgi farkından kaynaklanmaktadır (Yılmaz,2014:216).

Posner teoreminde, teknik değişmelerin ve gelişmelerin ticarete neden olabileceğini savunur. Çünkü belirli teknik değişmelerin bir ülkede başlamasıyla karşılaştırmalı maliyet farklılıkları oluşmaktadır. Bu teknik değişiklikleri diğer ülkelerin taklit etmesi için zamana ihtiyaç vardır. Posner, bu zamanın ticareti teşvik edici bir unsur olduğunu ortaya koymuştur (Posner,1961:323; Şimşek,2008:17). Diğer ülkeler, söz konusu dönemde üretilen bu malları, üretim tekniğini öğrenene kadar, icatçı ülkeden ithal etmektedirler. Posner, bu öğrenme sürecini taklit gecikmesi olarak tanımlamaktadır (Şimşek,2008:18).

Taklit gecikmesi, dış tepki gecikmesi, iç tepki gecikmesi ve öğrenme süreci esnasında oluşacak zaman gecikmesini içermektedir. Dış tepki gecikmesi (I1), yenilik yapan ülkedeki girişimciler tarafından yeniliklerden yararlanma ile yeni malların ithalatçı ülkedeki olası rakipleri olan bazı firmalar tarafından önemsenmeye başlanması arasında geçen zamandır. İç tepki gecikmesi (I2), ithalatçı ülkedeki bütün firmaların yeni maldan kaynaklanan rekabetin farkında olmaları için gerekli olan zamanı ifade ederken, öğrenme süreci (I3) ise, ithalatçı ülkedeki firmaların yeni malı üretmeyi öğrenmeleri ve gerçekten üretmeleri ile yurt içi piyasaya bu malı satmaları için gerekli olan zamandır (Posner,1961:331,332; Şimşek,2008:18). Yurt dışında geliştirilen bir ürüne yerli üreticilerin tepki vermesi

tüketicilerin tutumlarına da bağlıdır. Tüketiciler bu maldan ziyade yerli ürünü tercih edebilirler. Bu durum, dış tepki süresini uzatabilmektedir. Hatta bu süre, ülkeler arasında ticaretin dahi yapılmasına olanak vermeyecek kadar uzayabilir. Tüketicilerin yeni malı eski malın yerine koyması da zaman alan bir süreçtir ve bu sürece de talep gecikmesi adı verilir (Yılmaz,2014:217).

Taklit gecikmesi bir formülle ifade edilecek olursa;

Dış tepki gecikmesi (I1), iç tepki gecikmesi (I2), öğrenme süreci (I3) toplamından (L), talep gecikmesinin (λ) çıkarılmasıyla, net gecikme ($L-\lambda$) elde edilir (Posner,1961:279; Yılmaz,2014:217).

Taklit başarıyla gerçekleştirildiğinde, icatçı ülkenin ihracatı durma noktasına yaklaşmakta, taklitçi ülkenin de ithalatları durma eğilimine girmektedir. Ayrıca taklit gecikmesinin uzunluğu tüm ülkelerde farklı süreleri kapsamaktadır. Böylece, her ne kadar bir ya da daha fazla ülke yeni malı başarıyla taklit etse de yenilikçi ülkenin, taklit gecikmesi daha uzun olan diğer ülkelerde bir avantajı olacaktır. Çünkü yenilikçi ülkenin malı üretmede daha fazla deneyimi vardır. Bu bağlamda, Posner, bir ülkenin dinamizmini o ülkenin yenilik akımlarının ve ülkenin yabancı yenilikleri taklit etme hızının bir fonksiyonu olarak tanımlamaktadır (Posner,1961:335; Şimşek,2008:18,19).

1.2.2.3. Ürün evreleri teoremi

Ürün evreleri teoremi, Raymond Vernon'un 1966 yılında yayımlanan "International Investment and International Trade in the Product Cycle" isimli makalesiyle gündeme gelmiştir. Vernon bu teoreminde, beşerî sermaye bakımından iyi donatılmış nitelikli emek ürünü olan teknoloji kavramı üzerine odaklanmıştır. Bu nedenle bu teoreme, nitelikli işgücü teoremine teknoloji faktörünün de eklenerek geliştirilmiş hali de denilebilir.

Teoremde, bir ürünün, malın icadından dış ticarete konu oluncaya kadar geçirdiği aşamalar ele alınmaktadır. Vernon, söz konusu makalesinde bu aşamaları üçe ayırarak ve Amerikan ekonomisini analiz ederek incelerken, Louis T. Wells, 1968 yılında yayımladığı "A Product Life Cycle for International Trade" adlı makalesinde, dört aşama olarak ele almakta yine Amerikan ekonomisi üzerinden yola çıkarak incelemektedir.

Bu teoremden ülkeler, yenilikçi ülkeler ve taklitçi ülkeler olarak ikiye ayrılır. Yenilikçi ülkeler, teknolojik yeniliklerin yapıldığı ve yeni malların geliştirildiği, ileri sanayileşmiş ülkeleri ifade ederken; taklitçi ülkeler, üretilen bu malları önce ithal ederken, sonra taklit ederek üretim yapmaya başlayan ülkeleri kapsamaktadır (Atik ve Türker,2011:113).

Vernon'a göre, yeni teknolojiler ve yeni malların geliştirilmesi Amerika Birleşik Devletleri (ABD) gibi ileri sanayileşmiş ülkelerde mümkün olmaktadır. Bunun nedeni, yüksek eğitilmiş işgücü ve yüksek Ar-Ge yatırımlarına dayanmaktadır. Hipoteze göre, yeni icat edilen malın üretimi önce iç piyasa talebini karşılamaya yönelik ve az miktardadır. Tüketiciden alınan tepkilere bağlı olarak üretime ilişkin sorunlar çözülmekte ve ürün geliştirilmektedir (Seyidoğlu,2009:102).

Vernon, tüm işletmelerin bilimsel bilgiye kolayca eriştiği, ancak, bu bilimsel bilgiye kolay erişimin, yeni ürünlerin üretilmesinde eşitlik sağlamadığı varsayımıyla analizine başlar. Vernon'un analizinde Amerikan ekonomisini kullanmasının nedeni, Amerikan tüketicisinin birçok ülkenin tüketicisine oranla daha yüksek gelir seviyesine sahip olması ve bu yüksek gelirli kesime hitap eden malların Amerikan pazarında daha geniş ölçüde bulunmasıdır (Yılmaz,2014:219).

Vernon'un ürün yaşam döngüsü, yeni ürün aşaması, olgunlaşmış ürün aşaması ve standart ürün aşaması olarak üç aşamadan oluşmaktadır.

Vernon'a (1966) göre, ilk aşamada, üretim maliyetlerinin (hammadde pazarına yakınlık, ucuz emek gücüne yakınlık, ölçek ekonomileri gibi hususların) pek de önemi yoktur. Üreticilerin müşterileri, tedarikçileri ve rakipleriyle etkili ve hızlı iletişim kurma ihtiyacı yüksektir. Bu nedenle, bu aşamada öncelik pazara olan yakınlıktır. Ayrıca, ürünün ihracatına yönelik bir gayret söz konusu değildir. Üreticinin ilk evrede nihai amacı, iç talebe yönelik üretim yaparak ürünü sınamak, üretime devam edip etmeme kararı almak ve tüketici geri dönüşleriyle ürünü geliştirmektir. Ürün ilk kez üretilir ve pazara sunulur. Bu noktada ürün çok yetkin değildir. Tüketiciden ürüne yönelik olarak gelecek olumlu ve olumsuz dönüşlerle ürün geliştirilir. İcatçı firma bu aşamada yeni geliştirdiği teknolojiye tek başına sahiptir.

Ürün bir sonraki evre olan ikinci aşamaya geçer. Bu evrede ürün artık tüketici geri dönüşleriyle nihai halini almış olarak üretilmeye devam edilir. Ancak, ürünün nihai halini

almış olsa bile farklılaşmaya devam etmektedir. Bu evrede, artık yalnızca yakın pazara değil, uzak noktalara da satışlar başlamıştır ve üretim ölçeği maliyetleri en azlayacak şekilde ayarlanmıştır. Ürün yurt dışında tanınmaya başlamış olup artık yavaş yavaş ihraç da edilmektedir. Hem iç hem de dış pazara yönelik üretim yapıyor olmanın bir sonucu olarak üretim miktarı da artmıştır. Ar-Ge maliyetlerine katlanan üretici tüm lisansları elinde bulundurmaktadır ve lisans satışlarıyla kazancını katlamıştır. Başlangıçtaki nitelikli emeğe gerek kalmadığından ve maliyetli Ar-Ge harcamaları da ortadan kalktığından, maliyetler minimize edilmiştir. Artan kazancın ve düşen maliyetlerin etkisiyle icatçı firma maksimum kâr noktasına ulaşmıştır. Bu nedenle başlangıçtaki yüksek Ar-Ge ve üretim harcamalarını fazlasıyla telafi etmektedir (Vernon,1966).

Ürünün son evresinde, üretim maliyetlerinin azaltılması adına ürünün üretimi, ürünün üretiminde kullanılan nihai hammadde ve emek gücünün ucuz olduğu bölgelere kayar. Bu evrede artık nitelikli işgücüne gerek kalmadığından, üretimin kaydığı ülkelerdeki üreticiler ürünün üretim yöntemlerini yavaş yavaş öğrenmeye başlamıştır ve ürün artık taklit edilmektedir. Ve ihracat pazarına bu taklitçi ülke de girmiştir. Yenilikçi ülkenin kazancı azalmış olup, artık ürünü üretmeyi bırakma yoluna giderek üretimde maliyet avantajı elde eden taklitçi ülkeden ürünü temin etmekte ve nitelikli işgücü ve Ar-Ge yatırımlarını kullanarak yeni bir ürün icat etme çabasındadır. Bu üründe aynı aşamaları geçerek standartlaşır. Bu şekilde sürüp giden bu döngü Vernon'un ürün evrelerini oluşturur (Vernon,1966).

Posner, 1961 yılında yayımlanan "International Trade and Technical Change" adlı makalesinde taklit gecikmesi kavramına değinir. Gelişmiş ülkelerin (GÜ) her yeni icadıyla, az gelişmiş ülkeler (AGÜ) bu ürünü taklit etme süresi uzamaktadır. Taklit gecikmesinin uzaması, GÜ'ler ile AGÜ'ler arasındaki gelişmişlik farkının açıldığı bir göstergesidir. Bu nedenle, AGÜ'lerin GÜ'lerin gelişmişlik seviyelerine ulaşmaları her yeni icatla daha da zorlaşmaktadır.

Vernon'un bu teoreminde, icat edilen her ürün aynı evrelerden geçmektedir. Ürün maksimum karın geçerli olduğu, tekelci piyasa koşullarında GÜ tarafından üretilmekteyken, minimum karın söz konusu olduğu tam rekabet koşullarında satışına geçildiği andan itibaren üretimi AGÜ'lere kaymaktadır. Her yeni icatla, GÜ ile AGÜ arasındaki gelişmişlik farkı da açılmaktadır. Kısaca, ürün evreleri teoremi, Posner'in teknoloji açığı teoreminin

genişletilmiş şeklidir denilebilir.

Bu model, Leontief paradoksunu açıklayıcı bir modeldir. Birçok üründe yenilikçi bir ülke olan, ABD yakın zamanda icat ettiği mamul mallarda karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olacaktır, nkn bu malların henüz standartlaştırılmamış olması, üretiminde oldukça emek gerektirme eğilimindedir. Sabit sermayeye yapılan yatırımın, ürünün özelliklerine yönelik halktan gelen tepkiler ve mal üretiminin en iyi şekilde nasıl sağlanacağından emin olununcaya kadar ertelenmesi muhtemeldir. Böylece, retim ilk dönemlerinde ABD'nin ihracatı emek yoğun olmaya eğilimlidir. Standartlaşma daha fazla sermaye yoğun üretim tekniklerinin benimsenmesini gerektirdiği için, bu aşama sermaye yoğun bir aşamadır. Bu aşama ve sonrasında yavaş yavaş ABD malın karşılaştırmalı üstünlüğünü kaybeder ve onu ithal etmeye başlar (Husted ve Melvin,2004:134).

rn evreleri modeli, sınırlı uygulanabilirliğe sahip bir modeldir. Bu, buluşlarında, tasarımında ve geliştirilmesinde bir dereceye kadar teknik karmaşıklık gerektiren imal edilmiş ürünlerdeki ticareti açıklamaya yönelik bir modeldir. Bazı durumlarda, teorem gerçeklere uymakta iken, bazı durumlarda da uygulanabilirliği daha azdır. Örneğin, renkli televizyon ABD'de icat edilmiştir ve üretiminin ilk zamanlarında, ABD bu ürünü üretilip ihraç etmiştir. Zamanla, renkli televizyonların üretimi neredeyse tamamen Japonya, Tayvan, Kore gibi diğer ülkelere kaymıştır. Renkli televizyon için bu modelin uygunluğundan bahsedilebilir. Bilgisayarlar ve uçaklar gibi karmaşık ürünler için ise, model daha az uyarlanabilir görünmektedir. Bu malların geliştirilmesinde lider olan ABD, bugün her biri nispeten olgun bir ürün olmasına rağmen hâlâ bu ürünlerde önemli ölçüde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Bu rnekler ürün evreleri modelinin temel zayıflığına işaret etmektedir (Husted ve Melvin,2004:135).

Wells (1968) ise, teoreme yeni katkılar yapmıştır. Ona göre, ihracat modelleri, tüm ürünler için aynı değildir. Bunu belirleyen üç kritik unsur vardır. Birincisi, retim lği arttıka, birim maliyetlerin düşmesi (lek ekonomileri), ikincisi, gümrük tarifeleri ve son olarak taşıma masraflarıdır. Bu değişkenlerdeki farklılıklar belirli bir ürünün ihracata mı yoksa ithalata mı konu olacağını, kr fırsatları ya da tehditlerin nasıl gerçekleşeceğinin belirlenmesinde rol oynar. Ticaret döngüsü, üretim lği'nin artırılmasıyla elde edilebilecek maliyet tasarruflarından etkilenmektedir. Eğer küçük bir tesis, belirli bir ürün için büyük miktarda verimli ise, yabancı bir üretici, ürünün piyasası hâlâ kken o ürünü üretmeye

başlayacaktır. Böylece, ABD ihracatı başarılı olmayacak ve ithalat rekabeti yakın zamanda başlayacaktır. Belirli bir ürün için denizaşırı gümrük vergileri veya diğer ticaret engelleri yüksekse, bu yabancı üretimi teşvik eder. Dolayısıyla, ABD ihracatı, yabancı üretimden erken rekabet alacaktır. Genellikle ulaştırma maliyetleri ya da değerleriyle karşılaştırıldığında, hantal olan ürünler için, yüksek ulaştırma maliyetleri, ticareti caydırma eğilimindedir. Çok yüksek nakliye masraflarının bulunduğu aşırı durumlarda, ticaret asla gerçekleşmez veya tamamen yabancı bir pazarın ülke içinde bir bölgeden daha yakın olduğu durumda, ülke sınırları boyunca ortaya çıkar.

Vernon'un teoremi genel olarak değerlendirildiğinde, teoremin özünü, yapılan Ar-Ge yatırımları ve beşerî sermaye yatırımları oluşturmaktadır. ABD gibi GÜ'ler, Ar-Ge ve beşerî sermaye yatırımlarını yapabildikleri için ilk icatlar genellikle bu ülkelerde ortaya çıkmaktadır.

Posner'in teknoloji açığı teoremi de Vernon'un ürün evreleri teoremi de dış ticaretten kazançlı çıkabilmek için Ar-Ge yatırımlarının önemine değinmektedirler. Her iki teorem de teknolojinin her ülkede eşit olmayan bir biçimde sürekli olarak değiştiği ve bu değişikliklerin de uluslararası ticaretin yapısını değiştirdiği düşüncesini içermektedir. Bu analizlerin en önemli özelliği, uluslararası ticaretin açıklanmasında modern rekabet şekillerinin dikkate alınması ve böylece malların homojenliği, çok sayıda üreticinin rekabeti, bilginin tam ve mükemmel dolaşımı gibi temel varsayımların birer birer terkedilmesidir. Teknik bilgilerin anında yayılmadığı, dolayısıyla da üretim fonksiyonlarının ülkeler arasında farklılık gösterdiği düşüncesi ayrıca dinamik bir uzlaşma şeması içine oturtulmuştur (Erdost,1982:29).

1.2.2.4. Tercihlerde benzerlik teoremi

Teoremin adından da anlaşılacağı üzere uluslararası ticaretin, tüketici tercihleri birbirine benzer ülkelerde yapıldığını ileri süren bir teoremdir. Linder'in 1961 yılında yayımlanan "An Essay on Trade and Transformation" adlı makalesiyle gündeme gelmiştir.

Şu ana kadar incelenen teoriler, faktör donatımları, nitelikli işgücü, emek verimliliği, teknoloji gibi kavramlar üzerinden dış ticaretin nedenlerini arz yönüyle açıklamaya çalışırken, tercihlerde benzerlik teoremi talep yönüyle dış ticareti ele alır ve tüketici zevk ve

tercihlerinin, gelir farklılıklarının, dış ticaretin nedeni ve hacmini belirleyen unsurlar olduğu üzerinde durur.

Teoreme göre, bir ürünün potansiyel ihraç malı olabilmesi için önce iç pazarda talebi olmalıdır. Linder bu talebe temsili talep adını verir. Firma, önce iç pazar için üretime girişecek, başarılı olan firma büyüdükçe, yerel pazar yetersiz kalacağından, girişimci yabancı ülkeler için üretmenin, kar fırsatlarının farkına varacaktır. İşte bu noktada, iç pazardan daha büyük miktarda ihraç pazarı için üretmenin önünde hiçbir engel kalmayacaktır. Ayrıca, bir malın üretimi yeni bir buluşa dayandığı sürece, iç pazarda bir talebi olacağına inanmamak için hiçbir neden yoktur. Çünkü bu buluş içerde yaşanan bir problemin çözümüne yönelik olarak ortaya çıkmıştır ve bir ihtiyacı karşılamaya yöneliktir. O nedenle, bu buluşun kullanımı ilk olarak iç piyasada olacaktır. Gerek ihtiyaca binaen yapılan buluşlar gerekse yapılan araştırma projeleri yurtiçi pazara yöneliktir. Haliyle ortaya çıkacak ürünler de iç piyasanın ihtiyacına uyacak ve yavaş yavaş ihraç pazarlarında satışı denenecektir. İç pazara yönelik üretilen ürünler tüketici geri dönüşleriyle son şeklini alır sonra ihraç pazarına sunulurlar. O nedenle, iç pazarda talebi olmayan bir malın üretimi de tüketicilerden gelecek geri dönüşler olmayacağından başarısız olacaktır. Bundan dolayı, Linder'e göre üretilecek bir malın öncelikle iç pazar talebi olmalıdır. İç piyasadan bu desteği yakalamış ürün, ihracat pazarlarında daha zahmetsiz ve daha düşük maliyetle yerini alacaktır. İç talep, hangi ürünlerin ithal edileceğinin de belirleyicisidir. Cari fiyatlardan talep edilen tüm ürünler aynı zamanda da potansiyel birer ithal ürünleridir. Buradan potansiyel ihraç ürünleriyle potansiyel ithal ürünlerinin aynı ürünler olduğu görülecektir. Bu nedenle, bir ülke, tüketici tercihleri ve gelir düzeyi kendi tüketicilerinin tercihlerine ve gelir düzeyine benzer ülkelerle daha yoğun bir şekilde ticaret yapar (Linder,1961).

Linder'in hipotezi hangi tür ülkelerin birbiriyle ticaret yapabileceklerini açıklamaktadır. Yaşam standartları, kısmen ülkelerin faktör varlıklarına göre belirlenir. İşçi başına büyük miktarlarda sermayeye sahip ülkeler, işçi başına daha düşük sermaye miktarına sahip ülkelerden daha zengin olma eğilimindedir. Bu nedenle, benzer özelliklere sahip ülkeler arasında ticaret daha yoğun yapılmaktadır. Zengin ülkeler, diğer zengin ülkelerle ve fakir ülkeler, diğer fakir ülkelerle ticaret yapmaya eğilimlidir. Linder'in hipotezinin bu çıkarımı, H-O modeline göre tam aksi istikamettedir. H-O modelinde farklı faktör donanımlarına sahip ülkeler arasında ticaret yapılırken, bu teoreme ise benzer olmayan faktör donanımlarına sahip ülkeler, birbirleriyle ticaret yapma eğilimindedir (Husted ve

Melvin,2004:136).

Linder'e (1961) göre, her ülkenin sanayisi, o ülkenin tüketici tercihlerine göre şekillenip ilerlemektedir. Ancak, her tüketici aynı eğilimleri göstermemekte, tüketicilerin daha az bir kısmı farklı özelliklere sahip alternatif ürünleri tercih etmektedir. İç pazarda talep yetersizliği nedeniyle üretilmeyen bu mallar, başka bir ülkede fazla talep nedeniyle üretilmektedir. İşte, uluslararası ticaret bu malları elde etme olanağı sağlamaktadır. Uluslararası ticaretin bu noktada getirdiği avantaj, tüketicilerin daha geniş çeşitlilikte mallardan yararlanmasıdır.

1.2.3. Endüstri İçi Ticaret

Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisi ile H-O teorisinin faktör donatımı teorisi, ülkeler arasındaki benzerlik azaldıkça ülkelerin birbiriyle olan ticaretinin artacağını ifade etmesine rağmen, aksine günümüzde dünya ticaretinin büyük bir kısmı GÜ'lerin kendi aralarında yapılmaktadır (Şimşek,2008:6). Bir ülkenin, aynı sanayi dalındaki mal veya mal gruplarında hem ihracat hem de ithalat yapması endüstri içi ticaret olarak adlandırılmaktadır (Yılmaz,2014:250). Endüstri içi ticaretin yapılabilmesi için ürün farklılaştırmasının yanında ölçeğe göre artan getirilerin de söz konusu olması gerekmektedir. Ancak bu koşulların varlığı halinde üretici firmalar malın her çeşidini üretmek için gereken sabit maliyetlere katlanmak yerine, daha dar bir ürün çeşidinin üretiminde uzmanlaşacaklardır (Küçükefe,2009:53; Diken,2015:25). Ülkeler karşılaştırmalı avantaja sahip oldukları malları ihraç edip, dezavantaj sahibi oldukları malları ithal ediyor ise bu da endüstriler arası ticaret olarak adlandırılır (Şimşek,2008:6).

Ölçek ekonomileri, eksik rekabet ve mal farklılaştırması endüstri içi ticareti ortaya çıkarmakta iken, faktör donanımındaki farklılıklar da endüstriler arası ticareti ortaya çıkarmaktadır (Torstensson,1991:184;Şimşek,2008:8). Geleneksel teoriler, endüstri içi ticaret türünü açıklamakta yetersiz kalmaktadır. Bu yetersizlik ise, 1960'lı yıllardan sonra ortaya atılan yeni teoriler tarafından giderilmeye çalışılmaktadır. Yeni teoriler uluslararası ticaret biçimlerini, ölçek ekonomileri ve ürün farklılaştırmasının önemine vurgu yaparak açıklamaktadır. Nispi faktör donatımları ile ülke büyüklükleri benzer ülkeler arasında daha yoğun endüstri içi ticaret gözlemlendiğinden, geleneksel teorilerle yeni teoriler birbirini tamamlayıcı niteliktedir (Cieslik,2005:904; Aydın,2008:31).

İki farklı ürün, aynı fiyattan piyasada satılırken, tüketiciler seçimlerinde kayıtsız kalıyorsa bu mal homojen bir maldır (Aydın,2008:20). Farklılaştırılmış mallar ise, tüketiciye aynı düzeyde yarar sağlamasına karşın, kalite, büyüklük, performans, tasarım ve marka bakımından farklılık gösteren mallardır. Homojen mallar için tam rekabet koşulları geçerli iken, farklılaştırılmış mallar için, aksak rekabet koşulları geçerlidir. Bu mallarda aksak rekabet koşullarının ortaya çıkması, üretimde endüstri içi uzmanlaşmanın geleneksel teoriye dahil edilerek geliştirilmesine imkân vermiştir (Grubel,1967:381; Aydın,2008:25).

1980'lerden önce endüstri içi ticaret, Krugman, Lancaster ve Helpman'ın çalışmalarına dayanmakta ve sadece ölçeğe göre artan getiriler ile üretilen yatay farklılaşmış malların ticaretine dayalı olarak açıklanmakta iken, 1980'li yıllardan sonra, Falvey, Kierzkowski, Shaked-Sutton gibi ekonomistlerin çalışmalarıyla, benzer ürünler arasındaki kalite farklılıklarına dayalı olarak açıklamaya çalışılmaktadır (Şentürk,2014:171).

Yatay endüstri içi ticaret, aynı ürün kalitesine sahip ve aynı fiyatı taşıyan, benzer faktör yoğunluklarına sahip farklılaştırılmış ürünlerin ticaretidir. Dikey endüstri içi ticaret, farklı faktör yoğunluklarına sahip ve farklı fiyatlardan satılan, kalitesi farklılaştırılmış ürünlerin ticaretidir (Rivera-Batiz ve Oliva,2003:39,40).

Hangi tür ticaretin dikey endüstri içi ticaret olarak sınıflandırıldığı belirlenmesi, ithalata ve ihracata konu olan malların kalitelerinin farklılıklarına bağlıdır. Kalite ayrımı, fiyatları veya birim değerlerini karşılaştırarak belirlenir. Standart olarak uygulanan kural, iki taraflı bir ticaret ilişkisinde belirli bir ürün çeşidi için, ihracatın birim değerinin ithalatın birim değerine olan oranının hesaplanmasıdır. Birim değer oranı, % 15 veya %20 eşikten daha fazla bir farklılık gösteriyorsa, ticaret dikey endüstri içi ticaret olarak adlandırılmaktadır. Birim değer oranı seçilen eşik tarafından belirlenen aralığın altına düşerse, ticaret yatay endüstri içi ticaret olarak sınıflandırılır (Rivera-Batiz ve Oliva,2003:39,40).

Dikey endüstri içi ticaret ülke içinde gelir farklılıklarına bağlı olarak ortaya çıkan bir ticaret türüdür. Gelir düzeyi farklılıkları, benzer zevklere sahip tüketiciler için farklılaştırılmış olan mallara olan ilgiyi de artırmaktadır (Aydın,2008:34). Kısaca, ülkelerde eşit olmayan bir gelir dağılımı, farklı kalitedeki ürünlere talep olduğunun bir göstergesidir. Gelir düzeyi düşük olan tüketiciler, daha düşük kaliteli ürünleri talep ederken, gelir düzeyi yüksek olan tüketiciler ise, daha yüksek kaliteli ürünleri talep etmektedir. Ticaret ortaklarının gelir

dağılımları da birbiri ile örtüşüyorsa, farklılaşmış ürünlerde ticaret ortaya çıkmaktadır. Dikey endüstri içi ticarete, daha zengin, sermaye faktörüne bol miktarda sahip olan ülkelerin, daha fakir, emek faktörüne bol miktarda sahip ülkelere daha yüksek kaliteli ürünler ihraç ettiği ampirik çalışmalarda doğrulanmıştır (Rivera-Batiz ve Oliva,2003:66).

GÜ'ler ile gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) arasındaki ticareti, dikey endüstri içi ticaret, GÜ'lerin kendi arasındaki ticareti açıklamak için ise yatay endüstri içi ticaret kavramları kullanılmaktadır. Ancak son dönemlerde yapılan çalışmalarda, GÜ'ler arasındaki ticarete dahil olmak üzere, dikey endüstri içi ticaretin yatay endüstri içi ticaret ile karşılaştırıldığında, daha önemli olduğuna ilişkin bulgular elde edilmektedir (Şimşek,2008:9).

Endüstri içi ticaretin belirlenmesinde ülkeye özgü ve endüstriye özgü faktörler ayrımı yapılmaktadır. Endüstri içi ticaretin boyutu, dış ticaretin yapıldığı ülkelerin ülkeye özgü özelliklerine bağlı olarak farklılık gösterdiği gibi, ürün talep ve arz karakteristiklerine bağlı olarak endüstriler arasında da farklılık göstermektedir (Loertscher ve Wolter,1980:282; Bedir,2009:123). Endüstri içi ticaret yoğun olarak sanayileşmiş toplumlarda sanayileşme oranı arttıkça artan bir ticaret türüdür. Sanayileşmenin beraberinde yapılan ikili ya da çok taraflı ticaret anlaşmaları, ekonomik birleşmeler gibi ticaret engellerini kaldırıcı unsurlar da faaliyete geçtikçe endüstri içi ticaretin etkinliği ve hacmi genişlemektedir.

Dünya ticaretindeki endüstri içi ticaretin oranı, son yarım yüzyılda sürekli olarak artmıştır. Endüstri içi ticaretin ölçümü, farklı endüstrideki kategorize edilmiş malların, endüstriyel sınıflandırma sistemine dayanır. Kullanılan endüstriyel sınıflandırmaya bağlı olarak endüstri içi ticaret, tüm dünya ticaret akışının yaklaşık dörtte biri ile yarısı arasındadır. Endüstri içi ticaret, dünya ticaretinin çoğunluğunu oluşturan GÜ'ler arasında üretilen malların ticaretinde daha da önemli bir rol oynamaktadır (Krugman ve diğerleri,2012:199).

Ekonomik birleşmelerin endüstri içi ticaretin gelişimine katkıda bulunduğu tespit edilmiştir. Örneğin, Avrupa'da 1957'de kurulan Avrupa Ekonomik Topluluğu'nda (AET), endüstri içi ticaretin egemen olduğu ticaret şeklinin hızlı bir biçimde büyüdüğü gözlemlenmiştir. AET içindeki ticaret, 1960'larda dünya ticaretinin iki katı kadar hızlı büyümüştür. Ardından, bu birleşme yavaş yavaş AB'ye dönüşmüş olup, topluluk üyesi ülkelere bir kısmı 1999'da ortak bir para birimini kabul ettiğinde, bu ülkeler arasındaki endüstri içi ticaret daha da artmıştır. Son zamanlarda yapılan çalışmalar, ortak para birimi olarak euronun kabul

edilmesinin, Euro bölgesinde işlem gören farklı ürünlerin sayısında önemli bir artışa yol açtığını da ortaya koymuştur (Krugman ve diğerleri,2012:200).

Endüstri içi ticaretin ortaya çıkmasının nedenleri şöyle sıralanabilir (Köse,2018:77,78);

-*Ürün farklılaştırması*: Mevcut ürünlerde ambalaj, renk marka gibi küçük değişiklikler yaratılarak farklılaştırılan bu ürünlere yönelik talebin dış pazarlardan sağlanmasıdır.

-*Taşıma maliyetleri ve coğrafi uzaklık*: Ülke içi pazarlar sınır komşularındaki pazarlardan daha uzak ise, taşıma maliyetinin daha düşük olması talebin dış pazara kaymasına sebep olmaktadır.

-*Ölçek ekonomileri*: Bir ülkenin belli bir malın bir çeşidinde uzmanlaşması maliyetleri düşürerek, üretimi artırmaktadır. Üretim fazlası ihraç edilerek, ürünün ölçek ekonomisi avantajı yaşanmayan bir çeşidi de ithal edilecektir.

-*Ülkeler arasındaki gelir dağılımı farklılıkları*: Linder'e göre, tüketicilerin zevk ve tercihleri gelir düzeyi tarafından belirlenmektedir. Buna bağlı olarak, bir ülkedeki mal çeşitliliği aynı zamanda kişi başına gelir düzeyinin de bir yansımasıdır (Kenen,2000:139; Appleyard ve Field,1998:198; Yılmaz,2010:228; Husted ve Melvin,1993:131).

Endüstri içi ticaret modeli, ürün farklılaşması, eksik rekabet ve ölçek ekonomileri de dahil olmak üzere, ticaret üzerindeki diğer etkilere işaret etmektedir. Endüstri içi ticaret kesinlikle ölçülebilir ve önemli bir fenomen iken, teorik tahminlerinin henüz tam bir "testi" yoktur. Bununla birlikte, ekonomistler, temel belirleyicilerin endüstri içi ticarete katkısını ölçmede önemli bir başarıya ulaşmışlardır (Markusen ve diğerleri,1995:238).

Endüstri içi ticaretin ölçümü üzerine yapılan ampirik çalışmaların ilki Verdoorn (1960) tarafından yapılmış iken, Michaely (1962), Kojima (1964) ve Balassa (1966)'nın çalışmaları ile devam etmiştir. Ancak, iktisadi çalışmalarda, Balassa'nın endeksi üzerinde düzenleme yaparak, yeni bir ölçüm yöntemi geliştiren, Grubel ve Lloyd (1975)'un endeksi, endüstri içi ticaretin ölçümünde yoğun bir biçimde kullanılmaktadır (Şimşek,2008:143,155).

Endüstri içi ticaretin Grubel Lloyd Endeksiyle ölçümü şu şekilde yapılmaktadır;

$$IIT = \frac{X_i + M_i - |X_i - M_i|}{|X_i + M_i|}$$

Grubel ve Lloyd endeksinde Endüstri içi ticaret (IIT), “i” sektöründe, toplam ticareti “ $X_i + M_i$ ” (ihracat+ithalat) göstermekte iken, endüstri içi ticareti içermeyen ticaret miktarını ise, “ $X_i - M_i$ ” (ihracat-ithalat) tanımlanmaktadır. Bu nedenle, “ $X_i + M_i - X_i - M_i$ ” denklemi endüstri içi ticaretin miktarını vermektedir. Formül ile hesaplama yapılması neticesinde, toplam endüstri içi ticaret miktarı bulunurken, formülün yüz ile çarpılması sonucu endüstri içi ticaretin yüzdesel değeri bulunmaktadır. Söz konusu sektörde ithalat ile ihracat arasında bir eşitlik var ise, endüstriler arası ticaret miktarını gösteren $X_i - M_i$ değeri sifıra eşit olacağından, ticaretin tamamının endüstri içi ticaret şeklinde yapıldığı sonucuna varılır. İhracat $X_i > 0$ iken, $M_i = 0$ ise ya da $X_i = 0$ iken, $M_i > 0$ ise yapılan tüm ticaretin endüstriler arası ticaret şeklinde yapıldığı ve endüstri içi ticaretin sıfır olduğu sonucuna varılır (Rivera-Batiz ve Oliva,2003:39).

1.2.4. Ürün İçi Ticaret

Küreselleşme, teknoloji, ulaşım ve iletişim gibi alanlarında meydana gelen ilerlemelerle üretim maliyetlerinde azalmaları da beraberinde getirmiştir. Böylece, üretim süreci parçalanmış, ürünün her bir parçasının üretimi, en az maliyetle üretim yapılan bölgelere kaymıştır. Sonuçta, üretime dahil olan her bir ülke bir parçanın üretiminde uzmanlaşmaktadır. Üretilen bu parçaların uluslararası ticarete konu olması ürün içi ticaret olarak adlandırılmaktadır (Jones ve Kierzkowski,2000).

Ürün içi ticaretin en önemli amacı, üretim sürecinde daha ucuz girdi temini ile üretimin maliyetini minimize etme böylece kârı en çoklamaktır. Bu nedenle, ürünün her bir parçasının o parçayı en ucuz maliyetle üreten bölgeden ya da ülkeden temini, üretimin parçalara ayrılarak yapılmasına sebep olmuştur. Jones ve Kierzkowski’ye göre, parçalanma terimi, önceden entegre edilmiş bir üretim işleminin iki veya daha fazla bileşene veya parçalara bölünmesini ifade eder. Parçalanma ile ürünü oluşturan her bir parçanın ticareti mümkün hale gelmektedir. Her bir parça için, dünya fiyatları, uluslararası ticaret sonrasında düşmekte, Ricardo’nun karşılaştırmalı üstünlüğüne göre uzmanlaşma sağlanmaktadır. Bunun sonucunda, az gelişmiş ekonomiler ticaretin bir aşamasında, üretim sürecine katılabilmekte ve bu ticaretten pay almaları mümkün olabilmektedir. Böylece bu ekonomiler de ürün içi

ticaretten yarar sağlamaktadırlar. Parçalanma, Ricardo'nun karşılaştırmalı üstünlükler teorisinin uygulanması için daha geniş bir alan sağlamaktadır (Jones ve Kierzkowski,2000).

Firma ürettiği ürün için gerekli ara girdileri kendisi, yurtiçinde ürettiyorsa, buna dikey bütünleşme, yurt dışında ürettiyorsa buna da dış yatırım adı verilir. Yurt dışında başka firmalara sözleşme karşılığı ürettiriyorsa buna da dışarda üretim denilmektedir. Dış yatırım ile bir başka ülkeye sermaye, teknoloji gibi üretim faktörlerini götürülerek malın üretimi yerli ortakla birlikte gerçekleştirilmektedir. Bu üretim şeklinde sorumluluk kısmen ya da tamamen yabancı firmanın üzerindedir. Dış yatırım durumunda yatırımcı firmanın yabancı ülkede kurduğu firma arasında yapacağı ticaret firma-içi ticarettir. Dışarda üretimde ise üretim yapılacak yabancı ülkeye herhangi bir kaynak transferi yapılmadan üretim gerçekleştirilir. Dışarda üretim, dışarda işleme ve dış kaynaklanma olarak ikiye ayrılır. Dışarda işleme, sözleşme ile imalat sürecinin belli bir kısmı geçici olarak devredilir. Dışarıda işlemede üretime girdi tedarik sorumluluğu üretimi devreden firmadır. Siparişi alan firmanın sözleşmeye uygun ürünü üretip siparişi veren firmaya teslim etmek dışında ürün üzerinde hiçbir tasarruf yetkisi yoktur. Dış kaynaklanma ise, dışarıda üretilen ürünün dışarıda işlemede olduğu gibi yeniden ihracata konu olması söz konusu değildir. Hizmet ticareti dış kaynaklanmaya verilebilecek bir örnektir (Yılmaz,2014:302,303).

Ürün içi ticaret, firmalar açısından faktör donatımlarına ve fiyatlarına bağlı olarak iki farklı şekilde olabilir. Birincisi, emek yoğun ara üretim aşamalarının emeğin bol ve ucuz olduğu GOÜ'lere kaydırılması, ikincisi ise daha karmaşık nitelikteki ara girdilerin üretiminin ileri teknoloji ve ölçek ekonomilerinden yararlanmak amacıyla GÜ'lere kaydırılması şeklindedir. İkinci durumdaki ürün içi ticaret faaliyeti yurtiçindeki ana firmanın sermaye yoğun mal ve hizmet üretim maliyetini düşürmekte böylece, firmanın karlılığını da arttırmaktadır (Cheung, Rossiter ve Zheng,2008:21; Gencer,2015:55).

Maliyet azalışları kanalıyla firmaların karlılığını arttıran ürün içi ticaretin gelişimi birtakım faktörlere bağlıdır. Teknolojinin gelişimiyle birlikte, taşıma, ulaştırma maliyetlerindeki azalışlar, gümrük tarifelerinin düşmesi, ticaret engellerinin adım adım kaldırılması, yabancı yatırımcıya sunulan vergi avantajları, ihracat teşvikleri, kredi avantajları, mali sistemin ve altyapının iyileştirilmesi gibi unsurlar ürün içi ticaretin gelişimine katkıda bulunmaktadır (Yılmaz,2014:305,306). Böylece, bu unsurlar geliştikçe ürün içi ticarete artarak devam etmektedir.

Ürün içi ticaretin en yoğun uygulayıcıları çok uluslu şirketlerdir. Bu şirketler, patentlerini ellerinde buldukları ürünlerin taklit edilmesini önlemek, aradaki aracılara çıkararak üretim maliyetlerini minimize etmek, belirsizlikten korunmak, markalarının itibarını ve kalitesini korumak amacıyla, yatay ve dikey bütünleşme yoluna gitmektedirler (Adıgüzel,2011:177). Ucuz işgücünün, hammaddenin olduğu ülke ve bölgelere yatırımlar artmakta, böylece imal edilen ürünün parçalarının yatırım yapılan farklı bölgelerden getirilerek imalatı gerçekleştirilmektedir. Sonuç itibariyle bu şirketler, teknoloji, haberleşme, ulaşım ağlarının gelişmesi gibi etmenlerin de etkisiyle, dünya genelinde daha fazla kâr sağlayacakları bölgeler başta olmak üzere hızla yayılmakta ve ürün içi ticaretin artmasına sebep olmaktadır.

1.3. Kuramlar Çerçevesinde Dış Ticaret ve Serbestleşme

Dış ticarete serbestleşme kavramı incelenirken, üzerinde durulması gereken yegâne ülke Britanya'dır. Britanya, yerli sanayileri uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanıncaya kadar dış ticarete sıkı denetimleri içeren Merkantilist politikalar izlemiştir. Ancak, yerel sanayiler gelişip büyüdüktan ve iç pazar doygunluğa eriştikten sonra üretim fazlası ürünler için yeni pazar arayışına giren ülke, dış ticarete serbestliği savunmaya başlamıştır.

Britanya'nın sanayileşmesi yünlü sanayinin gelişmesine dolayısıyla pamuğa dayanmaktadır. Britanya, 1600'lü yıllardan önce Avrupa'dan teknoloji ithal eden geri kalmış bir ülke iken, 1500'lü yılların başından itibaren yerli yünlü sanayinin korunmasına yönelik politikalar uygulamaya başlamasıyla gelişmiştir. Uygulanan politikalardan bazıları; ham yün ihracatının yasaklanması, yünlü imalatını teşvik edici önlemler alınması, Hollanda'daki yetenekli tekstil ustalarının kaçırılmasıdır. Söz konusu dönemde etkin olarak uygulanan bu politikalar modern bebek sanayi korumasının ilk uygulama şeklidir. 1700'lü yıllardan sonra halkın refahının artırılması amaçlanarak, imalat sanayii teşvik etmeye yönelik bilinçli bir politika izlenmiştir. Bu politikalar kapsamında, imalatta girdi olarak kullanılan hammaddelere konulan ithalat vergileri kaldırılmış, ihracat teşviklerinin kapsamı genişletilmiş, tekstil ürünlerinde üretim kalitesini denetlemeye yönelik düzenlemeler yapılmıştır. Sömürgeler de dahil olmak üzere sanayi sektörlerini tehdit eden ülkelerden yapılan mamul mal ithalatına yasaklar getirilmiştir. 18. yy'ın ikinci yarısına gelindiğinde, Britanya'nın diğer ülkelerle arasındaki teknoloji farkı epey açılmıştır. Ülke, teknolojiye bu üstünlüğünü yüksek ve uzun süren tarife önlemleriyle elde etmiştir. 19. yy ortasında

teknolojik üstünlüğü had safhaya ulaşıncaya dek, yerli sanayii teşvik edici politikalarını uygulamaya devam etmiştir (Chang,2003:42,51).

Yünlü üretimine dayanan I. Sanayi Devrimi'nin ardından buharlı makinenin icadı, buhar makinesinin gemilerde ve trenlerde kullanımı ulaşımı ve üretimi hızlandırmıştır. Demiryolları yapımının hız kazanması, demirin ergitilmesinde kömürün kullanımı demir ve kömüre olan talebi artırmıştır. Demir ve kömürün ulaşım ve üretim hızını artırması II. Sanayi Devrimi'nin doğmasına olanak sağlamıştır. Yünlü üretimindeki artış kömür ve çelikten sağlanan katma değere oranla daha yavaş gerçekleşmekteydi. 19. yy'ın ortaları her şeyden önce kömür ve buhar çağıydı. Kömür üretiminin yarısını İngiltere karşılamaktaydı. Yine demir üretiminde ülke milyonlarca ton artış kaydetmişti. 1870'lerde İngiltere demir üretiminin yarısını tek başına karşılamaktaydı. 1848 yılında İngiltere dışında hiçbir yerde bir demiryolu ağından söz etmeye olanak yoktur. Kısaca bu ülke ulaşım, üretim, iletişim gibi her alanda tüm ülkelerden daha üstün hale gelmişti. Artık, Britanya olgunluğa erişmişti ve serbest ticareti savunmaya başladı. İngilizlerin serbest ticareti savunmalarında iki ana neden vardır. Birincisi, uluslararası serbest ticaret İngilizlerin mallarını dünya pazarlarına herkesten ucuza satmalarına olanak sağlayacaktı. Çünkü, ulaşım, iletişim ve üretimde diğer ülkelere nazaran maliyet avantajına sahipti. İkincisi, AGÜ'lerin gıda ve hammadde ürünlerini büyük miktarlarda ve ucuza satmalarına olanak sağlayacaktı. Böylece, İngiliz mamul mallarını satın alma gücüne sahip olacaklardı (Hobsbawn,2009:47,69). Dolayısıyla, söz konusu dönemde ticaret önündeki engellerin kaldırılmasında bu kadar çıkarı olabilecek başka bir ülke yoktur. Buna rağmen, Britanya'nın serbest ticarete geçişi savunmasız bir biçimde değil, yavaş ve tedrici adımlarla ve devletin etkin, sıkı denetimi eşliğinde gerçekleşmiştir (Chang,2003:42,51). Bu dönemde, birtakım Avrupa ülkeleriyle ikili serbest ticaret anlaşmaları yapılmıştır. Böylece, Avrupa, 19. yy sonuna gelindiğinde koca bir serbest ticaret alanı olmuştur (Berend,2011:14). 1860'lı yıllarda başlayan bu serbestleşme süreci ve savunuculuğu, ülkenin ABD ve Almanya karşısında imalat avantajlarını kaybetmeye başlaması sonucunda, 1932 yılında birçok alanda tarifeleri yeniden uygulamaya koymasıyla son bulmuştur (Chang,2003:51,52). Dolayısıyla, Britanya'nın serbest dış ticareti aslında sadece ülkenin çıkarları doğrultusunda yönünü belirleyen bir durumdur.

1.4. Dış Ticaret ve Korumacılık

Dış ticarete korumacılık kavramı Merkantilist dönemden itibaren uygulama alanı

bulmuştur. Merkantilist akımdan sonra kullanılmaya başlanan bir diğer korumacılık şekli Alman iktisatçı F. List'in genç endüstri tezidir. Bu teze göre, bir ülke bir malın üretiminde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip iken, tecrübe yetersizliği, bilgi eksikliği ya da başlangıçta maliyetlerini en azlayacak üretim ölçeğine henüz ulaşamamış olması gibi nedenlerle, uluslararası pazarlara yönelik üretim yapamamaktadır. Bu pazarlara yönelik üretim yapsa dahi yabancı rakipleri karşısında rekabet gücü olamayacağından, bu pazarlarda devamlılık sağlayamamaktadır. İşte bu genç sanayinin yabancı pazarlarda rekabet gücü kazanıncaya dek korunması fikri bu görüşün ana eksenini oluşturmaktadır (Seymen,2000:37).

Bu bağlamda, List, Klasik Ekol'ün serbest ticaretin tüm dünya ülkelerinin refahını artırdığı fikrine karşı çıkmakta olup, serbest ticaretin İngiltere gibi sanayileşmesini tamamlamış GÜ'lerin çıkarına hizmet edeceğini ve bu ülkelerin sahip olduğu monopolü devam ettirmelerini sağlayacağını savunmaktadır. Ancak, List, serbest dış ticaret fikrine körü körüne karşı da çıkmamaktadır. Eleştirdiği nokta, serbest ticaret görüşünün ülkelerin içinde buldukları gelişmişlik seviyelerini dikkate almamasıdır. Sanayileşmiş ülkelerin etkin olduğu dünya ticaretinde, serbest ticaret koşulları altında, GOÜ'lerde sanayinin gelişmesi mümkün değildir. İşte bu nedenle, genç sanayilerin korunmasını önerir. List'in koruyuculuğu geçici ve seçici bir koruyuculuktur. Merkantilistlerin koruyuculuğu gibi daimî ve tüm sektörleri kapsayacak biçimde katı kurallar barındırmamaktadır. Korumacılık sonucu, korunan sanayinin gelişip büyüebilmesi ve rekabet gücü kazanabilecek bir sanayi olması önemlidir. List, genç sanayilerin yabancılarla rekabet edebilecek düzeye gelinceye kadar gümrük tarifeleri ile korunmasını önermektedir. List, bu tarifelerin %20-30 dolaylarında olabileceğini ileri sürmektedir. Yerli sanayi, gelişip büyümesi için gerekli olan belli bir koruma dönemini atlattıktan sonra, korumasız ayakta durabilecek duruma gelmemişse, koruma önlemleri kaldırılmalıdır, aksi halde rekabet gücü olmayan endüstriye yönelik olarak yapılan teşvikler ve koruma önlemleri kaynak israfına neden olur. Bu ise, ülke için yarardan çok zarara sebep olur (Yılmaz,2014:114).

List'den önce genç endüstrilerin korunması fikri, ilk kez ABD hazinesinin ilk sekreteri A.Hamilton'un hazırladığı "İmalat Konusunda Hazine Sekreterinin Raporları"nda (1792) ortaya konmuştur. Hamilton, diğer ülkelerdeki ticari kısıtlamalara karşın, Amerikan mallarının yabancı ülkelere gelen rekabete karşı savunmasız olduğunu ileri sürerek yeni kurulan ve ilerde rekabet gücü kazanma potansiyeli olan sanayilerin belli bir süre korunarak,

rekabet gücü kazandırılması gerektiğine vurgu yapmaktadır. Genç endüstri tezine uygun korumacılığı uygulayan ilk ülke Britanya olsa da ABD'nin kalkınma sürecinde bebek sanayi korumasının önemi tartışma götürmez bir gerçektir. ABD'nin Hamilton Raporları'nın ardından uygulamaya başladığı korumacı politikalar, tarife oranlarının artırılmasına dair sık sık çıkarılan yasalarla desteklenmiştir. 2. Dünya Savaşı'nın sonuna dek de bebek sanayilerin korunmasına yönelik önlemler devam etmiştir. Savaştan sonra ABD, sanayideki üstünlüğü kesinleşince ticareti serbestleştirmiş ve dünya ticaretinin serbestleştirilmesini savunmaya başlamıştır. Ancak, ABD hiçbir zaman tarife oranlarını sıfıra indirmemiş, gizli olarak endüstrilerini koruma önlemlerini sürdürmüştür (Chang,2003:52,66).

1806-1815 yılları arasında Napolyon tarafından ilan edilen kıtasal ticaret yasağı sebebiyle kıta Avrupa'sının büyük Britanya ve deniz aşırı ülkelerle yapmış olduğu ticaret neredeyse bütünüyle durmuştu. Ticaret yasağı kaldırıldığında, İngiltere teknik üstünlüğü sayesinde ürünlerini ucuza satabiliyordu ve yüksek gümrük duvarlarıyla yabancı malları kendi pazarlarından uzak tutuyordu. F. Lütge İngiltere'nin bakış açısını şöyle özetler (Lütge,1966:460,462; Derya,2015):

“İngiliz ekonomi politikası o dönemde acımasız politikalar uygulayarak dış pazarları ele geçirmiştir. Kıta Avrupa'sı ve Almanya endüstrileri geri durumdaydı ve rakip olarak görülüyordu. İngiltere serbest ticaret parolası ismi altında, endüstriyel bir egemenlik inşa etmeye çalışmıştır ki bu bağlamda zamanın İngiliz parlamenterleri açık bir şekilde “kıtasal Avrupa fabrikalarının bebekken boğulması gerektiğini...” vurgulamıştır.

İngiliz parlamenterlerinin Avrupa fabrikalarının bebekken boğulmasına dair bu ifadesi, bir anlamda bebek sanayilerin özellikle bu aşamada korunmasının önemini açığa çıkarmaktadır.

İngiltere sanayileşmesini tamamlayıp serbest ticaret yanlısı politikaları savunmaya başladığı bu dönemde Almanya, kıta Avrupası'nın geri kalmış ekonomilerinden biri olması ve İngiliz rekabeti karşısında durabilecek güce sahip olmaması gibi nedenlerle İngiltere'nin savunduğu serbest ticaret politikasına karşı çıkmıştır. Söz konusu dönemde, Almanya ekonomik bağlamda İngiltere'den oldukça geriydi ve Fransa ile Belçika'dan da gerideydi. 19. yüzyılın başında Almanya hâlâ bir tarım ülkesiydi, çalışanların neredeyse üçte ikisi tarım sektöründe istihdam edilmekteydi. Çalışanların %20'sinin istihdam edildiği sanayii sektöründe hâlâ sanayi öncesi üretim biçimi hakimdi (Henning,1973:20; Derya,2015). Ticari sektörün büyük bir bölümü dağınık ve üretilen ürünlerin yarısından fazlası el sanatı ürünüken, geri kalanı

ilkel üretim yöntemlerinin hakim olduğu fabrikalarda üretilmekteydi (Henning,1973:72,75; Derya,2015).

Almanya'nın sanayileşme süreci List'in 1841'de yayımlanan "The National System of Political Economy" adlı eserine dayanmaktadır. List, I. Sanayi Devrimini başarıyla gerçekleştirmiş İngiltere karşısında, Almanya'nın rekabet gücü kazanması ve İngiltere'den daha iyi duruma nasıl gelebileceği üzerine bu eserden önce de çalışmalar yapmıştır. Ayrıca, iktisadi büyüme ve sanayileşme için yeni kurulan sanayilerin korunmasının yanında geniş kapsamlı bir dizi iktisat politikasının hayata geçirilmesi gerektiğini de savunmaktadır. List'e (1841) göre, sanayileşme, sanayi sektörünün bilim ve eğitim kurumları ile işbirliğine bağlıdır. Almanya, 1880'lerden itibaren kendi sanayi devrimini gerçekleştirmiştir. Bu devrimin en önemli unsurlarından biri, dünyanın en iyi teknik eğitim ve öğretim sisteminin oluşturulmasıdır (Başer,2011:55,56). Almanya'nın sanayileşme süreci bütün bu temeller üzerine oturtularak gerçekleştirilmiştir.

Söz konusu dönemde Alman devletleri bir yandan aşırı kuvvetli İngiliz rekabetiyle mücadele etmekte, diğer taraftan ise, Fransa, Avusturya, Hollanda, Rusya gibi ülkelerin korumacı politikalarından etkilenmekteydi. Almanya dış ticaretinde tamamen savunmasız durumdaydı, iç siyasi parçalanmışlığı nedeniyle de bu sorunu çözmeye yönelik etkili ve hızlı önlemler alamıyordu (Lütge,1966:464; Derya,2015). 1800'lü bu yıllarda Almanya 39 federe devletten oluşmaktaydı. Bütün bu federe devletlerin her biri ayrı para birimine ve ayrı gümrük tarifelerine sahipti. Bu devletler arasında ekonomik bir bütünlük olmaması, kendi aralarında dahi gümrük tarifeleri uyguluyor olmaları gibi nedenler dışarıya karşı birlik halinde hareket ederek dışardan gelecek yıkıcı etkilere karşı korunmaya imkân vermiyordu. 1834 yılında List'in yarattığı atmosfer ile Alman Gümrük Birliği kuruldu. Federe devletlerden biri olan Prusya'nın merkez bankası federe diğer devletlerin birçoğu için de merkez bankası hüviyetini kazanması ile Alman ekonomik birliği sağlanmış oldu (Ertürk,2006:216). Böylece, dışarıya karşı bir birlik halinde gelen Almanya kendi gelişimini tamamlayana dek dış ticarete korunma gücü elde etmiş oldu. Ayrıca, teknik okulların kurulması, yurtdışındaki fabrikaların ziyareti ve teknik transferlerin sağlanması konusunda gelişmeler kaydedilmişti. Bu şekilde yabancı sanayiler bilinçli bir şekilde taklit edildi, geleneksel el sanatları yerini modern fabrika üretimine bıraktı. Teknik eğitim olanaklarının artırılması işgücü kalitesini artırarak teknik ilerlemenin önünü açmıştır. Yine bu dönemde,

ithal ikamesi ise devlet desteği ile yerli şirketlerce uygulanmaya başlandı. Söz konusu şirketler, İngiliz rakipleri Alman pazarından atmayı başarmış ve işletmesini Almanya içi egemen kılmayı başarmıştır (Lütge,1966:464,492; Derya,2015).

Kısaca gerek İngiltere gerek ABD gerekse Almanya gibi batının sanayileşmesini tamamlamış ülkeleri, bugünkü güçlerini geçmişte uyguladıkları korumacı politikalara borçludurlar. Bunun bilincinde olan bu ülkeler, son yüzyılda klasik korumacılık araçlarını kullanamadığından yeni korumacılık araçlarını kullanmaya başlamışlardır.

1.5. Yeni Korumacılık Akımı

Büyük Buhran'ın ardından küresel ekonomideki daralma 2. Dünya Savaşı'na dek sürmüştür. 2. Dünya Savaşı sonrası ülkeler dış ticareti serbestleştirici politikalar uygulama konusunda yoğun çabalar sarf etmişlerdir. Bu bağlamda, Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kapsamında tarifelerin düşürülerek dış ticareti serbestleştirilmesi yönündeki en önemli müzakereler olan Dillon Turu (1960-1961), Kennedy Turu (1964-1967) ve Tokyo Turu (1974-1977) gerçekleştirilmiştir. Bu müzakereler sonucunda, uluslararası ticaretteki büyüme ivme kazanmıştır (Baytar,2010:66). 2. Dünya Savaşı'ndan sonraki bu dönemde dünya üretimi ve ticareti önemli ölçüde ve istikrarlı bir biçimde artış göstermiş, sermaye hareketleri önemli boyutlara ulaşmış ve enflasyon oranları ılımlı bir seyir izlemiştir. İşsizlik oranları ise geçici işsizlik denilebilecek düzeyde seyretmiştir (Berksoy,1982:22,24; Seymen,2000:66).

Söz konusu dönemde, tarife oranlarının hızla düşürülerek dış ticaretin önündeki engellerin kaldırılması sonucu ortaya çıkan bu olumlu konjonktür GOÜ'leri de olumlu bir biçimde etkilemiş, 1960'lı yılların ikinci yarısından itibaren bu ülkeler dışa açık büyüme sürecine girmişlerdir. GOÜ'lerin ihraç mallarının önündeki kısıtların kalkması bu ülkelerin ihracatında artış yaratmıştır. Yalnızca ihracatları artmamış, ithalatlarının batı ekonomilerinden karşılanması bu ekonomilerin gelişimine de katkıda bulunmuştur (Kazgan,1988:106,116; Seymen,2000:69).

Dünya ekonomisinde tarife oranlarının düşürülerek ticaretin serbestleştirilmesi faaliyetleri sonucu oluşan pozitif eğilimli bu etki, yirmi yılı aşkın bir süre böyle devam etse de bir süre sonra çeşitli olumsuz faktörlerce engellenmiştir. Bu olumsuz faktörler çeşitli korumacı

politikaların ortaya çıkmasına neden olmuştur. Ticareti serbestleştirmeye yönelik bahsedilen müzakereler kapsamında imzalanan anlaşmalar, koruma aracı olarak tarifelerin kullanımını olanaksız hale getirdiğinden, ABD ve bazı sanayileşmiş ülkelerde yeni korumacılık eğilimleri filizlenmeye başlamıştır. Tarife dışı engeller olarak adlandırılan bu yeni korumacılık araçları klasik korumacılık araçlarından oldukça farklıdır. Bu nedenle, 1960'lı yıllardan itibaren yavaş yavaş baş gösteren ve 1970'lerde ivme kazanan korunmaya yönelik bu yeni politika araçları, kotalar, tarife kotaları, üretim ve ihracat sübvansiyonları, gönüllü ihracat kısıtlamaları ve çok sayıdaki teknik ve idari engelleri kapsamaktadır (Seymen,2000:69,71).

Yeni korumacılık akımının ortaya çıkmasına sebep olan başlıca etmenler ise şöyle özetlenebilir;

1940'lı yılların ortalarından itibaren Bretton Woods olarak adlandırılan uluslararası para sistemi oluşturulmuştur. Bu sistemde uluslararası rezervler altın standardına dayandırılmıştır. 1 ons altın ise 35 ABD dolarına eşitlenmiş, böylece ABD doları sistemde anahtar para rolünü üstlenmiştir. Bu yıllarda temel mallar, gıda ürünleri, makine, teçhizat gibi teknoloji içerikli birçok mal ABD tarafından üretilmektedir. Ülkelerin ihtiyaç duydukları bu malları temin etmeleri ellerindeki sınırlı dolara bağlı kalmıştır. Bu durum, dolar kıtlığı yaşanmasına sebep olmuş, birçok ülkenin dış açık vermesi ABD'nin ise dış fazla veren tek ülke olmasına yol açmıştır. ABD'nin 1940'lı yılların ikinci yarısında Marshall Planı'nı uygulamaya alması, Kore Savaşı, 1960'lı yıllarda yaşanan Vietnam Savaşı gibi nedenler ABD'nin gereğinden fazla dolar basması sonucunu doğurmuştur. 1958-1971 dönemi dolar bolluğu yaşanan dönem olarak tarihe damgasını vurmuştur. Doların altın karşılığının olmadan basılması dolar-altın bağını koparmış, dolara duyulan güven azalmış ve küresel ekonomide altına hücum ve spekülasyon atakları baş göstermiştir. Böylece, 1970'li yılların başında uluslararası para sistemi çökmüştür (Bulut ve Demirel,2012:23,26).

Küresel ekonomideki bu büyük sarsıntı 1973 yılında ortaya çıkan petrol krizi ile iyice alevlenmiştir. 1960'lı yılların sonunda önemli bir petrol üreticisi olarak OPEC ortaya çıkmıştır. Bu yıllarda ABD'de ve batıdaki petrol arzının daralması, Ortadoğu petrollerine duyulan bağımlılığın artması gibi unsurlar OPEC'in gücünü artırmıştır. Bu süreçte Arap-İsrail sorununda ABD'nin iyi bir arabulucu olmaması Arap ülkelerinde rahatsızlık yaratmıştır. OPEC'in önemli petrol üreticilerinin birçoğu Arap ülkesidir ve bu ülkeler

ambargo kararı ile üretimi %5 dolaylarında kısma kararı almışlardır. Bu kararın ardından, Suudi Arabistan'ın üretimi %25 oranında kısacağı açıklaması, Kuveyt ve Libya gibi ülkelerin benzer kararlar alması petrolde arz kıtlığı yaratmıştır. Sanayileşmiş ülkelerde de arz daralmasının bulunması, ve herhangi bir stoklama mekanizmasının söz konusu dönemde bulunmaması piyasalarda belirsizliği ve paniği artırmıştır. Bu sarsıntılı süreçten dış petrole ihtiyaç duyan birçok ülke önemli bir biçimde etkilenmiş iken, ABD'nin başka tedarik kanallarının bulunması bu ülkenin etkilenme oranını frenlemiştir (Özev,2010:111,116). Yaşanan bu petrol kıtlığının ve OPEC'in petrol fiyatlarını dört kat artırmasının etkisiyle küresel ekonomide talep daralması, petrole bağlı üretimin azalması ve nihayetinde işsizlik oranlarının fırlaması gibi olumsuz bir dönem yaşanmaya başlanmıştır. Ayrıca, enflasyon ile durgunluk (stagflasyon) olgusu tarih sahnesine çıkmıştır (Seymen,2000:70).

1975-1979 döneminde her ne kadar talep daralması olsa da tüketim artışının arzdan daha fazla artması ve 1979 yılında İran Devrimi'nin yaşanması ikinci petrol şokuna zemin hazırlamıştır. İran'ın günlük petrol üretimi 1978 yılında 5.24 milyon varil iken, 1979 yılında bu üretim 3.17 milyon varile, 1981 yılında ise 1.38 milyon varile düşmüştür. Irak'ın petrol üretiminde de düşüş yaşanması gibi unsurlar 1978 yılı Aralık ayında 15 ABD doları olan petrolün varilini 1979 yılı Mayıs ayında 42 ABD dolarına fırlatmıştır. Küresel ekonominin ilk petrol şokundan sonra henüz tam toparlanamamış olmasının da etkisiyle, 1979 yılında ikinci petrol şokunun fitili ateşlenmiştir (Özev,2010:116,117).

Diğer yandan, Japonya'nın teknoloji yoğun mallarda rekabet üstünlüğünü ele geçirmesi, tarife oranlarının düşürülmesiyle GOÜ'lerin emek yoğun malların rekabetinde güçlenmeye başlaması ve imalat sanayi üretim ve ihracatında uluslararası pazarlarda boy göstermeye başlamaları gibi unsurlar GÜ'leri zorlamaya başlamıştır (Seymen,2000:70). Bütün bu unsurların etkisiyle GÜ'ler korunma aracı olarak tarife oranlarını kullanamadıklarından bu ülkelere karşı yeni koruma araçlarının çeşitlenerek ortaya çıkmasına neden olmuşlardır. Böylece, küresel ekonomide 2. Dünya Savaşı'nın ardından ortaya çıkmaya başlayan serbestleşme sürecinin öne kesilmiştir.

İKİNCİ BÖLÜM

DÜNYA TİCARET ÖRGÜTÜ VE TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI

2.1. Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT)

Dünya Ticaret Örgütü'nün (WTO) 1995 yılında faaliyete geçişine kadarki dönemde uluslararası ticarete tarife indirimleri Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) kapsamında gerçekleştirilmiştir.

2.1.1. GATT'ın Kuruluşu ve Amaçları

Ülkeler, 1929 Büyük Buhranın etkisiyle II. Dünya Savaşına kadar yoğun korumacı politikalar izlemeye başlamışlardır. Savaşın getirdiği ağır ekonomik yıkımla birlikte dış ticarete durgunluk iyice artmıştır. GÜ'lerce, bu durgunluğun aşılması için dünyada ticari iş birliğinin oluşturulmasına ihtiyaç duyulduğu fark edilmiştir. Savaş sonrası bu ülkeler, ABD'de uluslararası para sistemini oluşturmak amacıyla, 1944 yılında Bretton Woods konferansında bir araya gelmişlerdir. Konferansta, İngiltere ve ABD'nin anlaşmaya varmasıyla, uluslararası para sisteminin işleyişinden sorumlu olarak Uluslararası Para Fonu (IMF) ve Avrupa'da savaşın yarattığı yıkımın etkilerini ortadan kaldırılması ve bu ülkelerin kalkınmalarına mali destek sağlamak amacıyla Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD, bir süre sonra Dünya Bankası'na (WB) dönüşmüştür) kurulmuştur. Bu kuruluşların üçüncü ayağı olarak uluslararası ticaretten sorumlu olmak üzere Uluslararası Ticaret Örgütü'nün (ITO) kurulması öngörülmüştür. Ancak, ABD parlamentosunun kuruluş anlaşmasını uygun bulmayarak reddetmesiyle ITO kurulamamıştır. ITO'nun kuruluş görüşmeleri devam ederken, 23 batılı ülke tarafından, tarife oranlarının düşürülerek ticaretin serbestleştirilmesi amacıyla GATT 1947 yılında Cenevre'de imzalanmıştır. Anlaşma 1 Ocak 1948 tarihinde yürürlüğe girmiştir. GATT imzalanırken geçici olması öngörülmüş olsa da yürürlüğe girdiği, 1948 yılından 1994 yılı Uruguay görüşmelerinde WTO'ya dönüşüncüye kadar elli yıla yakın bir süre faaliyette bulunmuştur. Bu süre boyunca da kuruluş metnini büyük ölçüde korumuş olup, ana metne taraf

olunması isteğe bağı çoklu anlaşmalar şeklinde ilavelerle tarifeler daha da aşağı çekilmiştir (Küçükahmetoğlu, Çeştepe ve Tüylüoğlu,2005:203,206).

GATT, ticareti serbestleştirme yönündeki çabalarını üye ülkelerin katıldığı müzakere turlarıyla yapmaktadır ve bu müzakere turlarında kullanılan görüşme tekniği ise, karşılıklı ödün ilkesine dayanmaktadır. Bu ilkeye göre, ihracatçı ithal ülkesinden gümrük indirimi talep ettiği takdirde, kendisi de ithalatçı ülkeye benzer bir ödün vermek zorundadır. Ancak, AGÜ'ler ödün verme ilkesinden Uruguay görüşmelerine kadar muaf tutularak, bu tür ödünlere tek taraflı olarak yararlanmışlardır (Küçükahmetoğlu ve diğerleri,2005:206).

GATT müzakere turlarının başlarında gümrük vergilerinde ve diğer ticari engellerde yalnızca mütevazı indirimler meydana gelmiştir. Her biri çok farklı tarife yapıları olan yaklaşık 50 ülke için, ortak ticaret serbestleşmeleri konusunda, en iyi sonuç veren müzakere yaklaşımı, tüm ülkelerin tarife oranlarında ortak bir yüzde indirimi gerçekleştirmesini sağlamaktı. Bu, daha yüksek tarifelere sahip ülkelerin daha büyük miktarda tarife azaltmaları anlamına gelmekteydi. Örneğin, İngiltere'nin otomobillere ilişkin advalorem tarifeleri %30 iken, ABD'nin tarife oranı %10 ise, o zaman tüm ülkelerin otomobil tarifelerini %50 indireceği anlaşması, İngiltere'nin tarifelerinin %15'e düşeceği ve ABD tarifeleri %5'e düşürmesi demektir. Ortak yüzde azaltma yaklaşımı uygulaması başarılı olmuştur çünkü öncelikle tüm ülkeler kıyaslanabilir ödünlere oluşturduklarını algılamıştır (Van den Berg,2004:277,278). Ortak yüzde azaltma yaklaşımı ülkeler arasında anlaşmazlık oluşmasını önleyen çok önemli bir yöntemdir. Böylece, GATT müzakere turları sonucu tarife oranları hızla düşürülerek dünya ticaretinin serbestleşmesinde önemli bir yol kat edilmiştir.

1951 yılında İngiltere-Troquay'da yapılan müzakerelerde, birçok ülke ile Türkiye'nin de GATT'a katılması görüşülmüştür. Türkiye anlaşmayı 1953 yılında imzalamıştır (GİB,2009:5). Böylelikle ülkemiz de kuruluşun bir parçası olmuştur.

GATT'ın amaçları, üye ülkelerin refah seviyesinin yükseltilmesi, istihdam artışı yaratılarak tam istihdamın sağlanması, reel gelir ve efektif talebin artırılması, dünya kaynaklarının tam olarak kullanılmasının geliştirilmesi, malların üretim ve değişiminin genişletilmesidir (Telli,1991:72; Kaya,2013:12).

2.1.2. GATT'ın Temel İlkeleri ve Faaliyetleri

GATT'ın amaçlarına ulaşabilmesi dört temel ilkeye dayanmaktadır. Bu ilkeler; en çok kayrılan ülke ilkesi, ulusal muamele ilkesi, gümrük tarifeleri ile korunma ilkesi ve ticaret engellerini tedricen kaldırma ilkesidir.

En Çok Kayrılan Ülke İlkesi

Üye ülkeler arasındaki ticaret, ayırımı olmayan bir şekilde yapılmalıdır. Bu ilke temelini GATT'ın birinci maddesinden almaktadır. Bu ilkeye göre, üye ülkelerden biri, diğer bir ülkeye herhangi bir gümrük kolaylığı sağlarsa, anlaşmaya taraf olan tüm ülkeler de bu kolaylıktan otomatik olarak yararlanacaktır (Büyükerşen,2008:7). Gümrük kolaylığı ile kastedilen sadece düşük gümrük tarifesi değil, ayrıca, vergi uygulamaları, gümrük formaliteleri gibi diğer unsurları da kapsamaktadır. Bu ilke ile anlaşmaya taraf bütün ihracatçı ülkelerin çıkarları gözetilmeye çalışılmaktadır. Böylece, belli bir ülkeye ayrıcalık sağlanamamakta, üye bütün ülkelerin ihracatçıları uluslararası pazarlarda fırsat eşitliği elde etmektedir (Karluk,1990:116).

Eğer bir ülke, ithal edilen mala, malın üretildiği yere bakılmaksızın tek bir oran uyguluyorsa, tek kolonlu tarife uygulamaktadır. Tek kolonlu tarifede ülkeler arasında ayırım söz konusu değilken, iki kolonlu tarife uygulaması durumunda, ülkeler arasında ayırım yapılmaktadır. İki kolonlu tarifede düşük oranlı ve yüksek oranlı iki tarife cetveli söz konusudur. Düşük tarife cetveli kayrılan ülkeye, yüksek tarife cetveli diğer ülkelere uygulanmaktadır (Büyüктаşkın,1983:23). Bu ilke ile bu şekilde uygulanan ayrımcılığın da önüne geçilmeye çalışılmaktadır.

Bu ilkenin bazı istisnaları vardır. Bunlar;

Birinci istisna, ticaret bölgesi oluşturma gayretidir. Bunun için anlaşan ülkeler anlaşmayı GATT'ın kurallarına uygun olarak yapmışlarsa, birliğe dahil olmayan GATT üyesi üçüncü ülkeler, aynı kolaylıklardan yararlanmayı talep edemezler (Ertürk,2006:233,234). Bunun şartlarından biri, ekonomik birleşme sonrası üye ülkelerin üçüncü ülkelere uygulayacakları ortak gümrük tarifesinin önceki tarifeden daha yüksek olmamasıdır. İkincisi, birleşmeyi öngören anlaşmanın belli bir sürede gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu konuda diğer GATT üyelerine bilgi verilmeli, bilgi sonrası bu üyelere itiraz gelirse, birleşme anlaşmasını

imzalayan ülkeler bu süreyi ya yeniden belirlemek zorundadır ya da birleşmeden vazgeçmek zorundadırlar (Karluk,2007:278,279). İkinci istisna, ödemeler bilançosu güçlükleri ve sanayileri koruma gibi amaçlarla yapılan sınırlamalardır (Ertürk,2006:233,234). Eğer bir ülke ödemeler dengesinde zorluklarla karşı karşıya kalmışsa, bu durumda ithalatına kota uygulama hakkına sahiptir. Ancak, bunun şartı da kota uygulamasının geçici olması ve diğer üye ülkelerin ticari ve ekonomik çıkarlarına zarar vermemesidir. Ödemeler dengesindeki sorun çözüldüğü zaman, kota kısıtlamaları ivedilikle kaldırılmalıdır. Üçüncü istisna, en çok kayrılan ülke ilkesini zedelemeyecek ölçüde olmak kaydıyla, ortak sınırlara sahip üye ülkelerin makul bir seviyede sınır ticareti yapmalarıdır. Bir diğer istisna ise, GÜ'lerin, GOÜ'ler lehine uyguladığı Genel Tercihler Sistemi olarak adlandırılan ayrımcılık şeklindedir. Bu uygulamada, GOÜ menşei bazı tarım ürünleri ve bazı sanayi mallarından düşük gümrük vergisi alması ya da gümrük vergisinin alınmadan ithali öngörülmektedir (Karluk,2007:276,280).

Bu kural ile ihracatçı ülkelerin ani olarak karşılaşabilecekleri sürprizlerin önüne geçilmeye çalışılmaktadır. Böylelikle, ihracatçı ülkeler rakiplerine tanınacak avantajlardan önceden haberdar olabilmekte, karşılaşma ihtimali olan kayıpların önüne geçilmektedir. Sonuç olarak, ihracatçılar arasındaki rekabet eşit gümrük yükü temelinde gerçekleşmektedir (Ertürk,2006: 234). Bir nevi öngörülebilirlik sağlanmaktadır.

Ulusal Muamele İlkesi

Bu ilkenin amacı, yerel pazarlarda yerel ürünlere yabancı ürünler karşısında rekabet avantajı yaratacak düzenlemelerin yapılmasını engellemektir. Sonuç olarak, uluslararası ticarete yerli ürünler ile yabancı ürünler arasında ayrımcı muamelenin önlenerek bütün ülkelerin yararına olacak biçimde uluslararası ticaret hacmi arttırılacaktır (Turhan,1997; Sarıbeyoğlu,2008:20).

Gümrük Tarifeleri ile Korunma İlkesi

Bu ilke, tarife dışı engeller olarak adlandırılan tüm engellerin tedrici olarak kaldırılmasını ve üye ülkelerin korunma aracı olarak gümrük tarifelerini kullanmalarını öngörmektedir. Çünkü tarife dışı engeller, tarifelerin aksine, piyasa mekanizmasına uygun değildir ve piyasanın işleyişini bozarlar. Gümrük tarifesi sonucu yabancı malın iç fiyatı tarife kadar yükselir. Bu mal kalite, marka gibi belli bir özelliği ile diğer mallardan ayrılıyorsa, iç piyasada her daim alıcı

bulabilir. Oysa kota ile malın girişine engel konulmuşsa talep olsa dahi tüketici mala ulaşamaz. Kaçakçılık ve karaborsa istenmeden de olsa teşvik edilmiş olur. Kotalar sonucu dış rekabet ortadan kalkar, yerli üretici tembelleğe sevk edilmiş olur, Ar-Ge yatırımları azalır, kalite düşer, rakip sayısı azalacağından tekelciliğe sebep olur. Bütün bunlar toplumsal refah kaybına neden olan etmenlerdir. Yerli üretici, kotaların kaldırılması ile karşı karşıya kaldığı takdirde rekabet gücü zayıflar. Bir diğer önemli fark, kotalarda devlet vergi geliri tamamen ortadan kalkarken, gümrük tarifelerinde devlet vergi geliri elde etmektedir. Bu ilkenin istisnası ise gönüllü ihracat kısıtlamaları anlaşmalarıdır. Yerli üreticiyi yabancı rekabetinden koruma amaçlı olarak uygulanır. Genellikle, GÜ'ler tarafından GOÜ'lere yönelik olarak uygulanır (Karluk,2007:276,280).

Ticaret Engellerini Tedricen Kaldırma İlkesi

GATT kuruluşundan itibaren uzun bir süre yalnızca tarifelerin indirilmesi üzerinde durmuşken, dış ticaretin önündeki diğer engellerin ortadan kaldırılması üye ülkelerin kendi aralarında yapacakları görüşmelerle sağlanması öngörülmüştür (Küçükahmetoğlu ve diğerleri,2005:205).

Çizelge 2.1. GATT'ın Gerçekleştirdiği Müzakere Turları

Yıl	Yer adı	Müzakere Konuları	Katılımcı Ülke Sayısı
1947	Cenevre Turu	Tarifeler	23
1949	Annecy Turu	Tarifeler	13
1951	Torquay Turu	Tarifeler	38
1956	Cenevre Turu	Tarifeler	26
1960-1961	Dillon Turu	Tarifeler	26
1964-1967	Kennedy Turu	Tarifeler ve anti-damping tedbirleri	62
1973-1979	Tokyo Turu	Tarifeler, tarife dışı tedbirler, çerçeve anlaşmalar	102
1986-1994	Uruguay Turu	Tarifeler, tarife dışı tedbirler, kurallar, hizmetler, fikri mülkiyet hakları, anlaşmazlıkların çözümü ve WTO'nun oluşturulması vb.	123

Kaynak: WTO https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm adresinden 19.03.2019 tarihinde alınmıştır.

GATT'ın kuruluşundan Uruguay Turu ile WTO'ya dönüşüncüye kadar gerçekleştirdiği 8 müzakere görüşmesi Çizelge 2.1'de gösterilmiştir. Kennedy Turu anti-damping tedbirlerinin

gündeme geldiği ilk müzakere turudur. Tokyo Turu ise, tarifeler dışındaki ticaret engellerinin azaltılması için üyelerin ilk defa girişimde bulunduğu müzakere turudur. En kapsamlı müzakere turu ise Uruguay'dır.

2.2. Dünya Ticaret Örgütü (WTO)

Kurulması tasarlanan ITO'nun kurulamamış olması, IMF ve WB'nin oluşturduğu ekonomik çatının uluslararası ticaret ayağının noksan kalmasına sebep olmuştur. Her ne kadar 1947 yılında imzalanan GATT bu alandaki noksanlığı uzun bir süre boyunca giderse de GATT'ın kendinden kaynaklanan yetersizlikleri mevcuttu. Bu yetersizlikler ise gerek anlaşmazlıkların halli açısından gerekse GATT'ın hukuki yapısı ve tadili sorunu açısından GATT'ın faaliyetlerinin aksamasına neden olmaktaydı (Jackson,1998:15,22; Sarıbeyoğlu,2008:38).

GATT'ın faaliyetini aksatan unsurlar ise şöyle sıralanabilir (Matsushita ve diğerleri,2003:3; Sarıbeyoğlu,2008:38);

- GATT'ın tüzel kişiliğinin ve örgütsel yapısı ile usul kurallarının belirlendiği bir anlaşmanın bulunmaması,
- Geçici olarak tasarlanması ve bunun sonucunda fiili olarak geçici bir uygulama teşkil etmesi,
- GATT Geçici Uygulama Protokolü'nün imzalandığı 30 Ekim 1947 tarihinde taraf devletlerin iç hukuklarında geçerli olup da GATT ile çatışan emredici düzenlemelerin geçerliliklerini sürdürmeleri,
- GATT'ın idaresi, karar alma yeteneği ve hukuki statüsü hakkında belirsizlik ve karmaşa bulunması,
- GATT'ın kuruluş anlaşmasının yalnızca mal ticaretini kapsamaması bu alanda ticaretin kolaylaştırılmasına olanak sağlamıştır. GATT'ın faaliyette bulunduğu yıllar boyunca tarife indirimlerinde gösterdiği başarılar neticesinde, fikri ve sınai mülkiyet hakları ve hizmetler ticareti gibi faaliyette bulunmadığı ancak dünya ticaretinde önemleri gün geçtikçe artan alanlarda da ticaretin liberalleşmesi yönünde ihtiyacın hasıl olması,

- GATT sisteminde uyuşmazlıkları çözümlene süreçleri yer almasına rağmen uygulamada çeşitli zorlukların yaşanması neticesinde, anlaşmazlıkların halli sürecinin aksak ve ağır ilerlemesi, üye ülkeler arasında sorunların hızlı ve etkili bir biçimde çözülememesi ve bu durumun ülkelerin ilişkilerinde kopukluk yaratması (Küçükahmetoğlu ve diğerleri,2005:210).

Bu aksaklıkların tümünü giderecek bir kuruluşun doğumunu elzem hale getirmiştir. Bu kapsamda, GATT'ın son ve en kapsamlı müzakere turu olan Uruguay Turu sonucunda imzalanan ve 01.01.1995 tarihinde yürürlüğe giren Nihai Senet ile WTO kurulmuştur. Bunun neticesinde, geçici sözleşme niteliğindeki GATT yerini, WTO'ya bırakmıştır. Uruguay Turu'nda, ticarete konu olması bakımından GATT kapsamında olmakla beraber, çeşitli nedenlerle sistem dışına çıkarılmış olan tarım ve tekstil ürünleri ticareti ve o güne kadar tümüyle GATT kapsamı dışında kalmış olan uluslararası hizmet ticareti, sınai ve fikri mülkiyet hakları da böylece GATT kapsamına alınmıştır (Büyükerşen,2008:12,13). Oluşturulan Anlaşmazlıkların Çözüm Organı ile üye ülkelerin çeşitli ihlallere karşı tek taraflı tedbir almaları önlenerek anlaşmazlıkların çözüm süreci etkili bir biçimde hızlandırılmıştır. GATT 1947 boyunca yaklaşık elli yıllık sürede 300 anlaşmazlık çözüme kavuşturulmuş iken, GATT 1994'den sonraki yedi yıllık sürede 250'den fazla anlaşmazlık çözüme kavuşturulmuştur (Küçükahmetoğlu ve diğerleri,2005:210). Özetle, WTO'nun kuruluş metninde (GATT 1994) GATT'ın orijinal tüzüğü olan ve yalnızca mal ticaretine ilişkin hükümler içeren GATT 1947 temel çatıyı oluşturmuş, buna ek olarak hizmet ticareti, fikri ve sınai mülkiyet hakları gibi diğer alanların da GATT 1994'e eklenerek ilk sözleşme metni genişletilmiştir. Tüm bunlar göz önünde bulundurularak, Uruguay Turu'nun ticaretin kolaylaştırarak hızlandırması bağlamında önemli bir adım olduğu söylenebilir. Ayrıca bu tur, GATT'dan WTO'ya geçişi sağlayan bir köprü olarak da nitelenebilir.

WTO'nun kuruluş anlaşması olan Marakeş Anlaşması'nın eklerinde yer alan anlaşmalarda ve bunlara bağlı yasal metinlerle ilgili konularda üye ülkeler arasındaki ticari ilişkilerin devamı için ortak kurumsal yapı oluşturulmuştur.

Marakeş Anlaşması 4 önemli kısımdan oluşmaktadır (Karluk,1998:156,157).

EK 1-Çok Taraflı Ticaret Anlaşmaları

EK 1A-Mal Ticaretinde Çok Taraflı Anlaşmalar

-Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması 1994.

-Tarım Anlaşması,

-Bitki ve Hayvan Sağlığı Tedbirleri Uygulama Anlaşması,

-Tekstil ve Giyim Anlaşması,

-Ticarete Teknik Engeller Anlaşması,

-Ticaretle Bağlantılı Yatırım Tedbirleri Anlaşması,

-GATT 1994'ün VII. Maddesinin uygulanmasına ilişkin Anlaşma,

-Sevk öncesi İnceleme Anlaşması,

-Menşe Kuralları Anlaşması,

-İthalat Lisansları Anlaşması,

-Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Tedbirler Anlaşması,

EK 1B-Hizmetler Ticareti Genel Anlaşması (GATS) ve Ekleri

EK 1C-Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (TRIPS)

EK 2-Anlaşmazlıkların Çözülmesinde Kural ve Yöntemleri Belirleyen Mutabakat Metni

EK 3-Ticaret Politikalarını Gözden Geçirme Mekanizması

EK 4-Çoklu Ticaret Anlaşmaları

-Çoklu Ticaret Anlaşmaları,

-Sivil Uçak Ticareti Anlaşması,

-Kamu Alımları Anlaşması,

-Uluslararası Süt Ürünleri Anlaşması,

-Uluslararası Sığır Eti Anlaşması.

Ek 1. 2 ve 3’de yer alan anlaşmalar tüm üyeleri bağlamakta iken, Ek 4’de yer alan anlaşmalar yalnızca bu anlaşmaları imzalayan üye ülkeleri bağlamaktadır (Karluk,1998:156,157).

WTO üç ana işlev üzerinden faaliyetlerini sürdürmektedir. Bunlardan birincisi, genişletilmiş GATT metni (GATT 1994) kapsamında, Uruguay Turu müzakerelerinin sonucu olarak ortaya çıkan ve yukarıdaki anlaşmaların dünya ticaretinde uygulanmasını sağlamak, ikincisi, bu kuralların geliştirildiği ve ticaretin serbestleştirilmesine yönelik müzakerelerin yürütüldüğü bir forum görevi görmek, üçüncü işlevi ise, bu kuralların uygulanması sırasında ortaya çıkabilecek ihtilafların çözülmesi için entegre bir mekanizma oluşturmaktır (Kuneralp ve Çubukçu,1996:49,50; Aerts,2009:9).

Bütün bunlar birlikte değerlendirildiğinde, WTO ve GATT arasındaki temel farklılıklar şu şekilde özetlenebilir (GİB,2009:7,8);

-GATT, herhangi bir kurumsal yapısı olmayan ve kuruluşundaki amacı 1940'ta Uluslararası Ticaret Örgütü'nü kurmak olan ve bu amaçla çeşitli kuralları içeren çok taraflı bir anlaşmadır.

-GATT, geçici olarak oluşturulmuş, WTO taahhütleri buna karşın sürekli bir karakter taşımaktadır.

-GATT kuralları sadece mal ticaretini kapsarken, WTO mal ticaretinin yanında, hizmetler ticareti ve ticari nitelikteki fikri mülkiyet haklarını da kapsamaktadır.

-GATT çok taraflı bir araçken 1980'lerde yeni pek çok anlaşma ilave edilerek, selektif bir yapıya dönmüştür. WTO'yu oluşturan anlaşmalar ise neredeyse tamamı çok taraflıdır ve taahhütler üyelerin tamamını bağlamaktadır.

-WTO, GATT'ın aksine anlaşmazlıkların çözümünde daha hızlı çalışan, otomatik mekanizmalara sahiptir.

Bu farklılıklara bakıldığında, GATT'ın faaliyetlerini aksatan unsurların çözüme kavuşturulduğu görülmektedir.

2.2.1. WTO'nun Amaçları

Marakeş Anlaşması'nda örgütün amaçları aşağıdaki şekilde sıralanmıştır (GİB,2009:9);

-Hayat standardının yükseltilmesi, tam istihdam ve istikrarlı bir şekilde artan gelir dağılımı ve talep hacmini sağlamak, üretim ve ticareti geliştirirken dünya kaynaklarının sürdürülebilir kalkınma hedefine uygun olarak kullanımını sağlamak, çevreyi korumak ve farklı ekonomik düzeylerdeki ülkelerin ihtiyaçlarına cevap vermek,

-GOÜ'ler ve özellikle en az gelişmiş ülkelerin (EAGÜ) artan dünya ticaretinden ihtiyaçları ile orantılı olarak pay almalarını sağlamak,

-Bu hedeflere ulaşılmasına yardımcı olmak üzere uluslararası ticari ilişkilerde ayrımcılığı ve ticaretin önündeki engelleri ortadan kaldıran karşılıklı anlaşmalar yapmak,

-GATT ve Uruguay Turu çok taraflı ticaret müzakerelerinin sonuçlarına uygun bütünleşmiş, uygulanabilir ve kalıcı birçok taraflı ticaret sistemini geliştirmek,

-Çok taraflı ticaret sisteminin temel ilkelerini korumak.

Devletlerin birbirleriyle olan ticaret ilişkilerini ana bir kurum tarafından kontrol altında tutmak WTO'nun ana amacı olarak görülmektedir. Yukarıda maddeler halinde sayılan amaçlar dikkatle incelendiğinde, WTO'nun dünya ticaretini belirli kurallar çerçevesinde yürütmek istediği açık bir şekilde görülmektedir (Lovett ve diğerleri,2004; Özdemir,2018:6).

2.2.2. WTO'nun Yapısı ve Yönetimi

WTO'nun en üst organı tüm üye temsilcilerinden oluşan Bakanlar Konferansı'dır. Bakanlar Konferansı WTO'nun fonksiyonlarını gerçekleştirme ve bunun için gerekli kararları almakla yetkilidir. Ayrıca, üyelerin talepleri üzerine çok taraflı ticaret anlaşmalarının tamamı ile ilgili sorunları çözmekle yetkilidir. Yılda en az iki defa toplanmaktadır. Örgütün günlük faaliyetleri ise Genel Konsey tarafından yürütülmektedir. Genel Konsey, tüm üye temsilcilerinden oluşan bir organ olup, iki ayda bir toplanmaktadır. Doğrudan Bakanlar Konferansına rapor verir ve Bakanlar Konferansının görüşmeleri arasında kalan dönemlerde onun adına faaliyet gösterir (Ertürk,2006:246).

Genel Konsey sorumluluğunda Mal Ticareti Konseyi, Hizmet Ticareti Konseyi, Ticaretle Bağlantılı Fikri Mülkiyet Hakları Konseyi gibi konseyler yer almakta olup, bu konseyler Genel Konsey'in kendilerine verdikleri görevleri yapmakla yükümlüdürler. Ayrıca, faaliyetleri ile ilgili olarak Genel Konsey'e bilgi vermektedirler. Örgütün sekreteryası Cenevre'de faaliyet göstermekte olup, başka bir şubesi bulunmamaktadır (Karaca,2003:84). Ayrıca, bu üç konsey altında ihtiyaca göre kurulan çeşitli komiteler faaliyet göstermektedir. Komiteler ve Konseyler görevleri bakımından Genel Konsey'e karşı sorumludurlar.

Örgütün 2016 yılı Temmuz ayı itibariyle toplam üye sayısı 164'ü bulmuştur. Bu 164 üyenin dışında gözlemci statüsünde bulunan ülkeler de mevcuttur. Vatikan haricindeki gözlemci ülkeler gözlemci olduktan sonraki beş yıl içerisinde üyelik müzakerelerine başlamak zorundadır. Gözlemci statüsündeki ülkeler ise; Cezayir, Andorra, Azerbaycan, Bahamalar, Belarus, Butan, Bosna Hersek, Komorlar, Ekvator Ginesi, Etiyopya, Vatikan, İran, Irak, Lübnan, Libya, Sao Tomé & Príncipe, Sırbistan, Somali, Güney Sudan, Sudan, Suriye, Timor-Leste, Özbekistan'dır (https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır).

WTO, GATT 1947'de izlenen konsensüsle (oybirliği ile) karar alma yöntemini sürdürmektedir. Bakanlar Konferansı ve Genel Konsey toplantılarında her üye bir oy hakkına sahiptir. En çok kayrılan ülke ilkesi hakkında alınan kararlarda oy birliği, anlaşma hükümlerinin yorumlanması, bir üye ülkenin geçici olarak yükümlülüklerinin kaldırılması gibi konularda dörtte üç oy çokluğu aranmaktadır. WTO'ya katılım için örgütün ana tüzüğünün imzalanması gerekmektedir. Üyeliğe katılım hususunda kararları, hali hazırda bulunan üyelerin 2/3'ünün

onayıyla, örgütün en üst karar organı olan Bakanlar Konferansı vermektedir. Üyelikten çekilme ise, söz konusu talebin yazıyla bildirilmesinden itibaren altı ay sonra yürürlüğe girer (Karluk,1998:162,165).

2.2.3. WTO'nun Faaliyetleri

WTO dünya ticaretinin serbestleştirilmesine yönelik bütün faaliyetlerini üye ülkelerin ilgili bakanlarının katılımıyla oluşan Bakanlar Konferansı turlarıyla gerçekleştirmektedir. WTO kuruluşundan bugüne dek on bir Bakanlar Konferansı gerçekleştirmiştir. Bu konferanslar (https://www.wto.org/english/thewto_e/minist_e/minist_e.htm adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır);

Birincisi 9 -13 Aralık 1996 Singapur

İkincisi 18-20 Mayıs 1998 Cenevre/İsviçre

Üçüncüsü 30 Kasım-3 Aralık 1999 Seattle/ABD

Dördüncüsü 9-14 Kasım 2001 Doha/Katar

Beşincisi 10-14 Eylül 2003 Cancun/Meksika

Altıncısı 13-18 Aralık 2005 Hong Kong

Yedincisi 30 Kasım-2 Aralık 2009 Cenevre/İsviçre

Sekizincisi 15 -17 Aralık 2011 Cenevre/İsviçre

Dokuzuncusu 3-7 Aralık 2013 Bali/Endonezya

Onuncusu 15-19 Aralık 2015 Nairobi/Kenya

On birincisi 10-13 Aralık 2017 Buenos Aires/Arjantin'de gerçekleşmiştir.

WTO'nun ilk Bakanlar Konferansı olan Singapur Bakanlar Konferansı'nda, Singapur konuları olarak adlandırılan yatırım, rekabet, kamu alımlarında şeffaflık ve ticaretin kolaylaştırılması konuları ele alınmıştır. Ticaretin kolaylaştırılması fikri, WTO nezdinde ilk defa bu konferansta ortaya atılmıştır. Dördüncü (Doha) Bakanlar Konferansı'na kadar diğer konferanslarda kayda değer bir ilerleme sağlanamamıştır. Bu konferansta Doha Bildirgesi kabul edilerek fikri mülkiyet hakları, anti-damping, sübvansiyonlar gibi 21 konuyu kapsayan müzakere turları başlamıştır. Doha Turu'nun 2004 sonunda bitmesi öngörülümüşse de bu öngörü gerçekleştirilememiştir. Beşinci (Cancun) Bakanlar Konferansı da başarısızlıkla sonuçlanan konferanslardandır. Altıncı (Hong Kong) Bakanlar Konferansı'nda, TRIPS-Kamu Sağlığı, tüm ihracat sübvansiyonlarının 2013'e kadar kaldırılması gibi kararlar alınmıştır (Akman ve Yaman,2008:18). Yedinci (Cenevre) Bakanlar Konferansı'nda hiçbir konuda ilerleme kaydedilememiştir. Sekizinci (Cenevre) Bakanlar Konferansı'nda fikri mülkiyet, elektronik ticaret gibi konularda birtakım kararlar alınmıştır. Dokuzuncu (Bali) Bakanlar Konferansı'nda Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması kabul edilmiştir. Onuncu (Nairobi) Bakanlar Konferansı'nda tarım, pamuk ve EAGÜ'lerle ilgili konularda Nairobi Paketi kabul edilmiştir. On birinci (Buenos Aires) Bakanlar Konferansı'nda ise, balıkçılık sübvansiyonları ve e-ticaret vergileri gibi konular müzakere edilmiştir.

2.3. Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA)

Ticaretin kolaylaştırılmasının anlamı ve etkileri bugün birkaç yıl önce olduğundan oldukça farklıdır. WTO ticaret alanında neredeyse bütün dünya ülkelerini kapsayan tek organizasyondur. Örgüt bünyesinde olsun ya da olmasın, daha önceki yıllarda ticaretin kolaylaştırılması ile farklı rejimlerin uyumlaştırılması ya da en azından farklı rejimler arasında karşılıklı bir tanıma unsuru oluşturulmaya çalışılmaktaydı. Ancak bugün WTO, tüm ülkeler için ortak bir uluslararası standartlar kümesi veya ortak ticaret ve gümrük yasaları sunmakta, dünya ticaretini mümkün olduğunca tek bir yasal çatı altına almaya çalışmaktadır. Bu, ticaretin kolaylaştırılması için mantıklı olduğu kadar da kaçınılmazdır (Staples,1998).

Ticaretin kolaylaştırılmasıyla ilgili detaylı resmi bir tanım bulunmamaktadır. Ancak, genel olarak, ticaretin kolaylaştırılması malları satıcıdan alıcıya taşımak ve ödeme yapmak için gereken prosedürlerin ve ilgili bilgi akışlarının basitleştirilmesi, standartlaştırılması ve uyumlaştırılması olarak tanımlanabilir (OECD,2001). WTO, ticaretin kolaylaştırılması ifadesini açıklarken, mevcut bürokrasinin eşyanın sınırlar arasında transferinde gecikmeler

yaratması üzerinden gitmektedir. Örgütün tanımına göre, ticaretin kolaylaştırılması, ithalat, ihracat ve transit işlemlerinin sadeleştirilmesi, modernizasyonu, uyumlaştırılması ve prosedürlerin en aza indirgenmesi olarak ifade edilmektedir (https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm adresinden 22.02.2019 tarihinde alınmıştır). Ticarete engel olan ya da ticareti aksatan tüm gereksiz unsurların, evrak işlemlerinin ortadan kaldırılması ya da mümkün olduğunca sadeleştirilmesi, her türlü maliyeti, zaman kaybını en aza indirme ticaretin kolaylaştırılmasındaki ana noktalardır.

Ticaretin kolaylaştırılmasıyla tam olarak kastedilmek istenen hususlar ana hatlarıyla şunlardır (Staples,1998);

·*Fiziksel Altyapı*: Genel olarak yolların iyileştirilmesi, liman tesislerinin, havalimanlarının ve ulaşım altyapısının iyileştirilmesini ifade etmektedir.

·*Tarife Dışı Engeller*: Tarife dışı engeller ve her türlü düzenleyici asimetrik unsur, uluslararası ticaretin serbest akışını engellemektedir. Tarife dışı engellerin uygulanması, WTO'nun ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik bazı kurallarının ihlali anlamına gelmektedir. Ayrıca, bürokrasiden kaynaklanan zaman kaybı da ticaret akışının yavaşlamasına sebebiyet vermektedir. Bundan dolayı, bürokratik engellerin kaldırılması, tarife dışı engellerin tutarlı bir biçimde tanımlanması ve kademeli olarak ortadan kaldırılması hususları ticaretin engelsiz bir biçimde yapılabilmesi için hayati bir öneme sahiptir.

·*Diğer Konular*: Hizmet ticareti, yatırımlar, fikri mülkiyet haklarının korunması gibi tüm konular ticaretin kolaylaştırılmasında kritik öneme sahiptir.

Özetle, ticaretin kolaylaştırılmasına dair bütün tanımlar, ticari koşulların iyileştirilmesi ve ticareti aksatan unsurların ortadan kaldırılması gibi hususları ifade etmektedir.

WTO nezdinde ise ticaretin kolaylaştırılması, Aralık 1996'daki Singapur Bakanlar Konferansı'nda tartışma konusu olmuştur. Singapur Bakanlar Deklarasyonu 21. paragrafta şu ifade yer almaktadır; "...ticari prosedürlerin basitleştirilmesi konusunda diğer ilgili uluslararası kuruluşların çalışmalarından yararlanarak keşif ve analitik çalışmalar yürütmek üzere Mal Ticareti Konseyi'ni yönlendirmek" Temmuz 2004'te WTO üyeleri, "Temmuz

paketi” nin Ek D kapsamında ticaretin kolaylaştırılması için bir müzakere grubu kurulmasını ve müzakerelerinin başlatılmasını resmen kabul etmiştir. Ek D’de şu ifadeler geçmektedir; “Bu görev kapsamında üye ülkeler, malların sınırlar arası akışını hızlandırmak amacıyla GATT 1994’ün Madde V (Transit Serbestisi), Madde VIII (Ticaretle İlgili Ücret ve Formaliteler) ve Madde X’un (Ticaret Mevzuat ve Uygulamalarının Şeffaflığı ve Yeknesaklığı) ilgili yönlerini açıklığa kavuşturmayı ve iyileştirmeyi amaçlamalıdır. Müzakereler ayrıca, bu alanda kapasite geliştirme için teknik yardımın ve desteğin geliştirilmesini, gümrük işlemleri veya ticaretin kolaylaştırılması ve gümrük uyumu konularında ilgili diğer yetkili makamlar arasında etkin iş birliği için hükümler koymayı da amaçlamalıdır.” (Maur,2011).

Ancak, ticaretin kolaylaştırılması, 1996 yılında Singapur Bakanlar Konferansı ile yeni ortaya çıkan bir konu değildir. Konu üzerine WTO çalışmaya başlamadan önce, Birleşmiş Milletler Ticaret ve Kalkınma Konferansı (UNCTAD) 1964 yılı I. Bakanlar Konferansı nihai yasasında, ticaretin kolaylaştırılmasına dair hükümler yer almıştır. Söz konusu nihai yasa da Birleşmiş Milletler bünyesi altında kurulacak bir kuruluşun ulusal ve uluslararası pazarlara yönelik olarak teşvik edeceği düzenlemeleri açıklayan Ek A-II-4 başlığı altında ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak şu ibare yer almaktadır: “(c) Geliştirilmiş pazarlama teknikleri, ticaret fuarlarının organizasyonu, pazar istihbaratının yaygınlaştırılması ve gümrük işlemleri, ticari seyahatler vb. ile ilgili formalitelerin basitleştirilmesi konusundaki araştırmalar için devletlerarası faaliyet”. Bu kapsamda, UNCTAD de ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik destekleyici faaliyetlerde bulunmaktadır. Bu faaliyetlerden bazıları kısaca şöyle özetlenebilir (UNCTAD,2013);

-Son elli yılda, ticaretin kolaylaştırılması reformlarının uygulanabilmesi için ihtiyaçlarının belirlenmesine yardımcı olmak, bu reformları uygulamak için kurumsal ve teknik araçlar geliştirmek, GOÜ’lerin bölgesel ve çok taraflı standart belirleme faaliyetlerine katılımını kolaylaştırma faaliyetleri gerçekleştirmek bunlardan bazılarıdır.

Nitekim bu kapsamda 90'dan fazla ülke tarafından kullanılan Otomatik Gümrük Verileri Sistemi (ASYCUDA), bu faaliyetler sonucu ortaya çıkmıştır. ASYCUDA, 1981'de UNCTAD tarafından Batı Afrika Devletleri Ekonomik Topluluğu (ECOWAS) sekretermasının talebi üzerine oluşturulmuştur. Program, birçok dış ticaret işlemlerini kapsayan bilgisayarlı bir gümrük yönetim sistemidir. Sistem gümrük beyannamelerini, muhasebe prosedürlerini, transit ve askıya alma prosedürleri üzerine çalışmaktadır. ASYCUDA programı, bilgisayarlaşma ve prosedürlerin basitleştirilmesi yoluyla gümrük işlemlerinin hızlandırılmasını sağlayarak iş

dünyasına ve ülke ekonomilerine idari maliyetleri en aza indirme imkânı vermektedir. Aynı zamanda, çoğu ülkede ulusal bütçelere en büyük katkıyı sağlayan gümrük gelirinin artırılmasını, vergi hesaplamalarının doğru yapılmasını, vergi muafiyetlerinin doğru uygulanmasını, istatistiki verilerin daha doğru ve kolay tutulmasını sağlamayı amaçlamaktadır. ASYCUDA yazılımı, Uluslararası Standardizasyon Örgütü, Dünya Gümrük Örgütü (DGÖ) tarafından geliştirilen uluslararası kodları ve standartları temel alarak çalışmaktadır.

-2004 yılında WTO TFA müzakerelerinin başlamasıyla birlikte, GOÜ'lere yönelik ticaretin kolaylaştırılması ile ilgili konularda analitik ve politika yayınlarının hazırlanması, eğitim ve bilinçlendirme etkinlikleri düzenlenmesi, teknik yardım ve kapasite oluşturma konusundaki ihtiyaçlarının tespitine yardımcı olma gibi konularda destekte bulunmaktadır.

2.3.1. TFA ve Amaçları

TFA, WTO'nun kuruluşundan itibaren ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak imzalanan ilk çok taraflı ticaret anlaşmasıdır. Aralık 2013'de Bali Bakanlar Konferansı'nda kabul edilmiştir. 22 Şubat 2017 tarihinde, 164 WTO üyesinin üçte ikisini temsil eden ve ülkemizin de aralarında bulunduğu ülkelere imzalanarak, akit taraflar için yürürlüğe girmiştir (https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm#III adresinden 15.12.2018 tarihinde alınmıştır). WTO verilerine göre, son olarak 09.04.2019 tarihinde Angola'nın Anlaşmayı onaylamasıyla üye ülke sayısı 142 olmuştur. Bu sayı üyelerin %86.6'sını teşkil etmektedir (<https://www.tfadatabase.org/ratifications> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik çalışmaları zorunlu hale getiren ve hızlandıran etmenler, bir diğer ifadeyle ticaretin kolaylaştırılmasındaki amaçlar şöyle sıralanabilir (Staples,1998);

İlk olarak, ülkeden ülkeye değişmekte olan belgeler ve prosedürler uluslararası ticarete aksamalar yaratmakta, yaşanan bu aksamalar ticaret tarafları için ticaret maliyetlerini artırmaktadır. Küreselleşmenin artışıyla birlikte uluslararası ticaret hacmi artmış ama ticaret akış hızını engelleyen unsurlar varlığını korumuştur. Uluslararası ticarete taraf olan aktörler bu maliyetlerden ve zamansal gecikmelerden muzdarip olmaktadır. Gümrük rejimlerinden

kaynaklanan ticaret maliyetlerini en aza indirmenin yolu ise, gümrük işlemlerini uyumlaştırıp sadeleştirmekten geçmektedir. Ticaretin kolaylaştırılmasının birincil amacı budur.

İkincisi, genellikle karmaşık gümrük gereklilikleri içeren bölgesel ve ikili serbest ticaret anlaşmalarının sayısındaki patlamayla artan ekonomik birleşmelerdir. Bununla beraber, teknolojik ilerlemenin daha ucuz ulaşım ve nakliye yöntemi tekniklerini beraberinde getirmesi, artan elektronik ticaret gibi unsurlara ayak uydurma ihtiyacını doğurmuştur.

Son olarak, uluslararası ticarete konu olan malların niteliğinde, komple veya bütün mallardan yeniden ihraç edilen alt montaj ürünlerinden ara ürünlere kadar önemli değişiklikler olmuştur. Artan rekabet koşullarında, bu süreç şirketleri en uygun maliyetli bölgelerde parça üretmeye ve ardından büyük pazarlara yakın noktalarda malları monte etmeye zorlamaktadır. Bu ise uluslararası ticaret hacmini ve zaman kavramının önemini artırmakta ama hem kamu hem de özel sektör için daha fazla kağıt yükü yaratmaktadır. Büyük şirketlerin aksine küçük gönderici ve alıcılar için uluslararası ticaret daha zahmetli olmaktadır. Uluslararası ticaret taraflarının ticaretin zamansal ve parasal maliyetinin azaltılması beklentilerine cevap vermektir.

Bu amaçlar doğrultusunda, uluslararası ticarete kullanılan belgelerin ve uygulamaların uyumlaştırılarak tek tipe indirgenmesi, transit malların sınırlar arası geçişinin hızlandırılmasına yönelik önlemler alınması, iç ve dış gümrük makamları arasında iş birliğinin geliştirilmesi, GOÜ'lere ve EAGÜ'lere yönelik kapasite artırımına yönelik teknik yardımın geliştirilmesi, evrak ve işlem maliyetlerinin azaltılması, işlem sürelerinin hızlandırılması, altyapı yetersizliklerinin giderilmesi gibi unsurların üzerinde çalışılmaya başlanmıştır.

2.3.2. TFA'nın İçeriği

Anlaşma, 3 bölüm dahilinde bulunan 24 madde ve 1 ek maddeden oluşmaktadır.

TFA'nın ilk bölümde yer alan 12 maddesi doğrudan ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik alınacak tedbirleri içerirken, ikinci bölümde yer alan 13-22. maddeleri, Anlaşmayı uygulamalarını kolaylaştırmak için kapasite geliştirme amacıyla EAGÜ'lere ve GOÜ'lere verilecek yardımlara yönelik düzenlemeleri içermektedir. Üçüncü bölümünde yer alan 23. ve 24. maddeler ise, kurumsal düzenlemeler ve nihai hükümleri içermektedir.

İlk bölümde yer alan tedbirler Anlaşmanın esas hükümlerini teşkil etmektedir. Bu tedbirlerden bazıları bağlayıcı iken, bazıları değildir. Bu tedbirleri düzenleyen maddelere kısaca değinilecek olursa (TFA m.1-m.12);

Madde 1- Bilginin yayımlanması ve erişilebilirliği:

Bilgilerin yayınlanması ve internet üzerinden bilgi paylaşımı ile ilgili hükümlere uyulması, daha şeffaf ve öngörülebilir bir ticaret ortamı sağlayacaktır. Ayrıca, bu hüküm, ticaret taraflarını ticaret için teşvik edecek ve tüccarlar, devlet kurumları, özel sektör arasındaki iletişimi güçlendirecek, bilgi ve iletişim teknolojisi (BIT) altyapısının gelişimine katkı sağlayacaktır (UNCTAD,2016).

Madde 2- Yorum yapma fırsatı, yürürlüğe giriş öncesi bilgi ve danışmalar:

Transit eşya da dahil olmak üzere, eşyanın dolaşımı, teslim edilmesi, gümrük işlemlerinin tamamlanmasıyla ilgili yapılacak yasal düzenlemelerin yürürlüğe girmeden mümkün olduğunca önce yayımlanması gerekmektedir. Böylece ticaret erbabının yürürlük öncesi yorum yapmasına olanak sağlanmış olacaktır. Bu madde ile, yasal düzenlemenin yürürlüğe girmeden önce, ticareti aksatacak, ticaret taraflarına zarar verecek ya da taraflara herhangi bir yararı olmayacak veya uygulanması mümkün olmayan hükümlerin önceden tespit edilmesi ve yanlıştan erken dönülmesi amaçlanmaktadır.

Yorum yapma ve tüccarlarla istişarelerde bulunma fırsatı kamu idarelerine duyulan güveni ve şeffaflığı arttıracak ve yönetişimi iyileştirecektir (UNCTAD,2016).

Madde 3- Ön kararlar:

Ön karar, ithali veya ihracı amaçlanan malların sınıflandırılması, menşei, gümrük değeri gibi konularla ilgili, ticaret taraflarından birinin talebi üzerine gümrük idaresi tarafından verilen kararları (özgelge) ifade eder (<http://tfig.unece.org/contents/advance-ruling.htm> adresinden 07.03.2019 tarihinde alınmıştır). Ön karara dayanak teşkil eden kanun, vakıa, şartlar değişmedikçe, verilen ön kararlar verildiği tarihten itibaren makul bir süre boyunca geçerliliğini korur. Üye ülke, ön kararı yürürlükten kaldırır, değiştirir ya da geçersiz kılırsa başvuru sahibine

ilgili gerekçeleri içerecek biçimde bildirimde bulunur. Geriye dönük etkisi olan ön karar ise ancak kararın eksik, sahte, yanlış veya yanıltıcı bir bilgiye dayalı olarak verildiği durumda yürürlükten kaldırılabilir, değiştirilebilir ya da geçersiz kılınabilir.

Ön kararlar daha şeffaf ve güvenilir bir küresel ticaret sistemi yaratır, EAGÜ'leri ve GOÜ'leri ticaret sisteminde yer almaya teşvik eder (UNCTAD,2016). Ayrıca, bu hüküm, ticaret tarafları için belirsizlikleri ortadan kaldırıp öngörülebilirliği artırmaya yönelik bir hükümdür.

Madde 4- İtiraz ve yeniden inceleme prosedürleri:

Bu madde, üyelerin, gümrük idaresi tarafından hakkında idari karar alınmış olan kimseye; karara karşı, kararı veren resmi idareden daha yüksek veya bunlardan bağımsız bir idari merci nezdinde idari ya da adli itiraz veya kararın yeniden incelenmesini talep hakkını tanıyacağına dair hükümleri içermektedir.

Madde 5- Tarafsızlık, ayrımcı olmamak ve şeffaflığın güçlendirilmesi için diğer tedbirler:

Üye ülke, ithal edilmek üzere beyan edilen eşyanın kontrolü amacıyla alıkonulması durumunda, taşıyıcıyı veya ithalatçıyı ivedilikle bilgilendirir. Eşyanın ilk testinden olumsuz sonuç çıkarsa, ikinci bir test fırsatı tanıyabilir. Bu fırsatı tanıdığı takdirde, testin yapılabileceği laboratuvar bilgilerini ayırım gözetmeksizin ithalatçıya sağlar ya da yayınlar.

Bu madde ile şeffaflık artırılmaya çalışılmakta ve ikinci test fırsatı ile de ilk testi olumsuz sonuçlanan eşyanın gereksiz yere iade edilerek zaman ve para kaybının oluşması önlenmeye çalışılmaktadır.

Bu hüküm, güçlü ulusal kurumlar oluşturmaya, politika koordinasyonunu ve tutarlılığı arttırmaya ve iyi yönetişime katkıda bulunmaya yardımcı olarak, yolsuzluğun azaltılmasına ve özel sektörün katılımını teşvik etmeye yardımcı olmaktadır (UNCTAD,2016).

Madde 6- İthalat ve ihracat üzerinden veya ithalat ve ihracatla ilişkili olarak alınan ücretler ve harçlarla ilgili cezalara ilişkin ilkeler:

Bu madde, ücret ve harçlara yönelik bilgilerin 1.maddeye uygun olarak yayınlanması, ücret ve harçlara yönelik yapılan değişikliklerin yürürlük öncesi yayınlanma zorunluluğunu içermektedir. Ayrıca, gümrük mevzuatının ihlali durumunda verilecek cezalar, ceza disiplinleri alt başlığında ele alınmıştır. Verilecek ceza, sadece ihlalden sorumlu kişiye/kişilere, vakıanın maddi bulgu ve şartlarına dayanmalı ve ihlalin derecesi ve ciddiyetiyle orantılı olmalıdır. Üye, ceza verilen kişiye/kişilere ihlalin mahiyeti, ihlale ilişkin cezanın miktarı hakkında yazılı bilgi verilmesini sağlar. Gümrük idaresinin ihlali tespitinden önce, ilgili ihlali kendi iradesi ile açıklarsa, üye bunu, verilecek cezada hafifletici sebep olarak dikkate almalıdır.

Bu hüküm ile yine şeffaflığı, öngörülebilirliği artırmaya yönelik bir hüküm olmakla beraber, gümrük mevzuatı ihlallerinde mevzuatı ihlal eden kişileri bunu kendi iradeleri ile açıklamaya teşvik etmektedir. Ayrıca, bu hüküm ile ceza ve harçların değerlendirilmesi ve toplanmasında çıkar çatışmalarından kaçınılması, böylece kamu kaynaklarının daha etkili ve verimli olması, iş dünyası ve daha yakın bölgesel entegrasyonun teşvik edilmesi, sonuçta sağlıklı ve güvenilir bir ticaret sistemini teşvik etmeye yardımcı olmaktadır (UNCTAD,2016).

Madde 7- Eşyanın teslimi ve gümrük işlemlerinin tamamlanması:

Bu madde, eşyanın varış öncesi işlemesi, elektronik ödeme, teslimin gümrük vergisi, resim, ücret ve harçların nihai tespitinden ayrılması, risk yönetimi, sonradan kontrol, ortalama teslim sürelerinin saptanması ve yayınlanması, yetkilendirilmiş yükümlüler için ticaretin kolaylaştırılması tedbirleri, hızlandırılmış sevkiyatlar ve bozulabilir eşyaya dair hükümler içermektedir. Bunlara kısaca değinilirse;

Varış öncesi işleme: Eşyanın varışından önce, gümrük beyannameleri, ithalata dair dokümanlar ve gerekli diğer tüm belgelerin elektronik ortamda sunulmasına imkân sağlayacak olan sistem, üye tarafından kurulur. Bu hüküm, eşyanın varışında teslimini hızlandırmaya yönelik bir ticaretin kolaylaştırılması tedbiridir.

Elektronik ödeme: İthalata ya da ihracata konu olan eşyaya dair vergi, resim, harç ve ücretlerin elektronik ortamda ödenmesine yönelik prosedürlerin üye ülkece kabulünü gerektirmektedir.

Teslimin gümrük vergisi, resim, ücret ve harçlardan ayrılması: Eşyaya dair vergi, resim, ücret ve harçların eşyanın varışından önce, varışında ya da varışından sonra tespiti hızlı bir biçimde gerçekleştirilemediği takdirde, diğer tüm mevzuat şartları da sağlanmışsa, eşyanın söz konusu tespitten önce teslimini öngörür.

Risk yönetimi: Üyeler, gümrük kontrollerini yüksek riskli sevkiyatlarda yoğunlaştırarak, düşük riskli sevkiyatların teslimini kolaylaştırır. Bu hüküm ile gereksiz zaman, para ve emek kaybı önlenmeye çalışılmaktadır.

Sonradan kontrol: Her üye, sonradan kontrol uygulamasını kabul eder ve diğer tüm tedbirlerde olduğu gibi mevzuatını buna göre düzenler. Riske dayalı bir yaklaşım güderek, sonradan kontrol için bir kişi veya bir sevkiyat seçer ve şeffaf bir biçimde sonradan kontrol işlemini gerçekleştirir. Kayıtları kontrol edilen kişiye, kontrol sonuçlarını, kişinin hak ve yükümlülüklerini ve söz konusu sonuçların sebeplerini gecikmeden bildirir.

Ortalama teslim süreleri: Üyeler, ortalama teslim sürelerini dönemsel olarak ve tutarlı bir biçimde ölçmeye ve yayımlamaya teşvik edilir.

Yetkilendirilmiş yükümlü: Gümrük yükümlülüklerini yerine getiren, kayıt sistemi düzenli ve izlenebilir olan, mali yeterlilik, emniyet ve güvenlik standartlarına sahip bulunan, kendi oto kontrolünü yapabilen güvenilir firmalara gümrük işlemlerinde birtakım kolaylık ve imtiyazlar tanıyan uluslararası bir statüdür (Ticaret Bakanlığı,2014)

Anlaşma kapsamında, her üye, belirli kriterleri sağlayan yetkilendirilmiş yükümlülere, ithalat, ihracat ya da transit formalite ve prosedürlerine dair ticareti kolaylaştırıcı ilave tedbirler sağlar.

Hızlandırılmış sevkiyatlar: Her üye, gümrük kontrolünü sürdürürken, en azından hava kargo ile gelmiş sevkiyatlarda, belli şartları sağlayan başvuruda bulunmuş kişilere, eşyanın hızlı teslimini sağlayan prosedürleri kabul eder.

Bozulabilir eşya: Bozulabilir eşyaların kayıp veya bozulmalarının önlenmesi amacıyla, normal şartlarda, mümkün olan en kısa zamanda, eğer uygun koşullar mevcutsa gümrük idaresi ve ilgili mercilerin çalışma saatleri dışında teslimini sağlar. İncelemelerde bozulabilir eşyaya öncelik verilir. Bu eşyaların bozulmalarının engellenmesi amacıyla uygun şartlarda depolanmasını

sağlar ya da ithalatçının sağlamasına izin verir. Bu son derece önemli bir kolaylaştırma tedbiridir. Çünkü daha önce ticareti mümkün olmayan eşyanın ticarete konu edilebilmesine olanak sağlamaktadır. Böylece, ülkeler arasında ticaret hacminin artışı sağlanmış olur.

Bu hüküm ile üyeler, malların sınırda geçirdiği süreyi azaltan beyannamelerin elektronik olarak sunulması gibi önlemlere yatırım yapmaya teşvik edilir. Böylece ticaret ve ulaştırma sektörünün modernizasyonuna katkıda bulunulmuş olunur (UNCTAD,2016).

Madde 8- Sınır idareleri arasında iş birliği:

Bu madde, sınır idareleri arasında iş birliğini sağlamaya yöneliktir. Bu hüküm kapsamında, her üye, eşyanın sınır kontrollerinden sorumlu olanlar ile eşyanın ithalatı, ihracatı ve transit işlemlerini gerçekleştiren merci ve idarelerin birbiri ile iş birliği yapmalarını ve koordinasyonlarını sağlar. Ayrıca, üyeler, diğer üyelerle, karşılıklı mutabakatın sağlandığı durumlarda, sınır geçişlerini hızlandırmaya yönelik olarak çalışma gün ve saatlerinin, prosedürlerin uyumlaştırılması, ortak tesislerin kurulumu ve kullanımı, ortak kontroller, tek duraklı sınır noktası kurulumu gibi konularda iş birliği sağlar.

Sınır idareleri arasında işbirliği kurumların kapasitelerini güçlendirir ve kurumlar arası işbirliğini teşvik eder (UNCTAD,2016).

Madde 9- İthalatı amaçlanan eşyanın gümrük kontrolü altında nakli:

Her üyenin, uygulanabilir olduğu ölçüde ve düzenleyici koşulların tamamının yerine getirilmesi şartıyla, ithali amaçlanan eşyanın, kendi sınırları içinde giriş noktasından teslim noktasına nakline izin vermesi gerekmektedir.

Madde 10- İthalat, ihracat ve transite ilişkin formaliteler:

Bu madde, ithalat, ihracat ve transite ilişkin formalitelerin sayısının ve karmaşıklığının en aza indirilmesi, belge gerekliliklerinin azaltılması, basitleştirilmesine yönelik düzenlemeleri içermektedir. Ayrıca, uluslararası standartların kullanımı, tek pencere, sevk öncesi inceleme, gümrük müşavirlerinin kullanımı, ortak sınır prosedürleri ve yeknesak belge gereklilikleri,

reddedilmiş eşya, eşyanın geçici kabulü ve dahilde/hariçte işleme konularında düzenlemeleri kapsamaktadır.

Uluslararası standartların kullanımı: Üyeler, ithalat, ihracat ve transit işlemlerinde, Anlaşmada aksi öngörülmedikçe, uluslararası standartlar ya da bunların bölümlerini dayanak olarak kullanmaya teşvik edilir. Ayrıca, üyeler, uluslararası örgütlerin ilgili uluslararası standartları hazırlamalarına katılmaya teşvik edilir.

Tek pencere sistemi: Gerekli bilgi ve belgelerin tek bir noktada beyan edilmesiyle ihracat, ithalat ve transit ile ilgili tüm yasal gerekliliklerin yerine getirilmesini olanaklı kılmaktadır. Bu sistemin uygulanması ile ticaret erbabı, ilgili birçok kamu kurumuna ayrı ayrı gitmesine gerek kalmadan, bütün yasal belgeleri tek bir noktadan sunabilmektedir. Böylelikle, tek pencere sistemi işlem maliyetlerini azaltarak, zaman ve kaynak tasarrufu sağlamaktadır (Tekin,2015:85).

Sevk öncesi inceleme: İthal edilecek malların kalitesinin, miktarının veya fiyatının doğruluğunu kontrol etmek için gerekli olduğu sürece ve gerekli olduğu ölçüde GOÜ'lerin malların sevkiyatından önce uzmanlaşmış özel şirketlere söz konusu malları kontrol ettirmesi şeklinde bir uygulamadır (Saribeyoğlu,2008:64). TFA kapsamında, üyeler, tarife sınıflandırılması veya gümrük kıymeti ile ilgili olarak sevk öncesi inceleme kullanımını şart koşmazlar.

Gümrük müşaviri: İhracatçı ve ithalatçılara ithalat ve ihracat işlemleri konularında müşavirlik hizmetleri veren kişilerdir. TFA'nın 10. maddesi üyelerin, gümrük müşaviri kullanımı zorunluluğu getiremeyeceklerini hüküm altına almıştır. Ayrıca, üyelerin gümrük müşavirlerinin lisanslanmasına ilişkin şeffaf ve nesnel kurallar uygulaması gerektiği de Anlaşmada yer almaktadır.

Reddedilmiş eşya: Üye, ithalat için sunulan eşyanın, öngörülen sağlık veya bitki sağlığı düzenlemeleri ya da teknik düzenleme gerekliliklerini yerine getirmemesi sebebiyle yetkili mercilerce reddi halinde, ilgili mevzuata uygun olarak, ithalatçının ihracatçıya veya ihracatçı tarafından belirlenen başka bir kişiye makul bir zaman içinde bu eşyayı göndermesine veya iade etmesine izin verir. Makul bir zamanda bu seçenek kullanılmıyorsa, yetkili merci uygun olmayan eşya ile ilgili farklı bir eylem şekli benimseyebilir.

Dahilde işleme: Serbest dolaşımda olmayan eşyanın, gümrük bölgesi içerisinde işleme faaliyetine tabi tutulmak üzere, dünya piyasa fiyatlarında hammadde temin etmek suretiyle ihracatı artırmak, ihraç ürünlerine uluslararası piyasalarda rekabet gücü kazandırmak, ihraç pazarlarını geliştirmek ve ihraç ürünlerini çeşitlendirmek amacıyla geçici ithal edilmesi ve işleme faaliyeti sonrasında elde edilen işlem görmüş ürünün, yeniden ihraç edilmesine olanak sağlayan bir gümrük rejimine dahilde işleme denir. Hariçte işleme ise, serbest dolaşımdaki eşyanın hariçte işleme faaliyetlerine tabi tutulmak üzere belli bir gümrük bölgesinden geçici olarak ihracı ve bu faaliyetler sonucunda elde edilen ürünlerin ithal vergilerinden tam veya kısmi muafiyet suretiyle yeniden serbest dolaşıma girişine ilişkin hükümlerin uygulandığı rejimdir (<http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular> adresinden 23.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Anlaşmanın 10. maddesi kapsamında, her üye, eşyanın mevzuata uygun bir biçimde, dahilde ve hariçte işlenmesine izin vermek zorundadır.

Eşyanın geçici kabulü (geçici ithalat rejimi): Eşyanın geçici kabulü, 4458 sayılı Gümrük Kanunu'nun 128. maddesinde şöyle tanımlanır; Geçici ithalat rejimi, serbest dolaşıma girmemiş eşyanın ithalat vergilerinden tamamen ya da kısmen muaf olarak ve ticaret politikası önlemlerine tabi tutulmaksızın, Türkiye Gümrük Bölgesi içinde kullanılması ve bu kullanım sırasındaki olağan yıpranma dışında, herhangi bir değişikliğe uğramaksızın yeniden ihracına olanak sağlayan hükümlerin uygulandığı rejimdir.

Madde 11- Transit geçiş serbestisi:

Bu madde, transit geçişe dair düzenlemeleri içermektedir. Transit kavramı, eşya taşıyan operatörlere eşya için tahakkuk edebilecek vergiler ödenmeksizin sınır veya ülke geçmesi ve eşyanın bir bölgeye girişinde (veya çıkışında) sadece tek bir (nihai) gümrük işlemine tabi tutulması temelinde gümrük idaresince tanınan bir imkân olarak tanımlanabilir (<http://ggm.gtb.gov.tr/data/51e93abf487c8e3dc0903f51/transit%20e1%20kitab%C4%B1.pdf> adresinden 23.04.2019 tarihinde alınmıştır). Bu madde kapsamında, transit geçişin, transit nedeniyle katlanılan idari masraflar ve hizmet maliyetleriyle orantılı olarak alınan ücretler hariç olmak üzere, transite ilişkin ücret ve harçların tahsilatı şartına bağlanamayacağı hükme bağlanmıştır. Ayrıca, üyeler tarafından transit trafik üzerinde herhangi bir gönüllü kısıtlama

veya benzer bir tedbir talep edilemez. Transit geçişe konu olan eşya, üye ülke topraklarına girdiği andan çıktığı ana kadar, herhangi bir gümrük harcına veya gereksiz gecikmelere ya da kısıtlamalara tabi tutulamaz. Ticarete Teknik Engeller Anlaşması kapsamında yer alan teknik düzenlemeler ve uygunluk değerlendirme usulleri transit halindeki eşyaya uygulanamaz. Çıkış gümrük idaresine ulaşmış eşyanın transit gereklilikleri yerine getirilmişse, çıkış gümrük idaresi transit işlemini derhal sonlandırır. Ayrıca, her üye, transit işlemlerinin sağlıklı bir şekilde yerine getirilmesini sağlamak için, üyelerin soru ve önerilerini yöneltebileceği ulusal transit koordinatörü atamaya gayret eder.

Bu madde ile transit halindeki eşyanın yasal gereklilikleri sağladığı takdirde, hiçbir engelle takılmadan, mümkün olduğunca hızlı sevki sağlanmış olmaktadır.

Madde 12- Gümrük iş birliği:

Transit operasyonların verimliliğini arttırmak, ihracat, ithalat işlemlerini ve formalitelerini kolaylaştırmak, gümrük idareleri arasında dolandırıcılık ve yasa dışı ticareti azaltmak ticaret ortaklarının gümrük idareleri arasında yakın bir koordinasyon gerektirmektedir (UNCTAD,2016). Anlaşmanın bu maddesi gümrük idareleri arasında her anlamda işbirliğini öngörmektedir.

TFA'nın ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak öngördüğü tedbirler, şeffaflık ve öngörülebilirliği artırmaya, ticaret akışını hızlandırmaya, uluslararası ticarete belirsizlik ve karmaşayı önlemeye yöneliktir.

2.3.3. TFA'dan Beklenen Olası Faydalar ve Maliyetler

TFA'nın başarılı bir şekilde uygulanması ile elde edilecek faydalardan hükümetlerin yanı sıra bilhassa küçük ve orta çaptaki üreticiler, tüccarlar ve tüketiciler de dahil olmak üzere toplumun her kesiminin yararlanması beklenmektedir. Anlaşmanın hayata geçirilmesiyle şirketler, ticari işlem maliyetlerindeki azalmalar ve bilgiye daha kolay erişim sayesinde, uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanacaklardır (Ayrar,2016). Dolayısıyla, Anlaşma birçok aktörün küresel ticaret zincirine katılımı için önemli bir fırsat anlamına gelmektedir. TFA'dan beklenen ana faydalar maddeler halinde şöyle sıralanabilir;

1-TFA kapsamında yapılacak altyapı yatırımları ve sınır prosedürlerinin sadeleşmesi sonucu işlem maliyetleri ve işlem süreleri azalacak, bunun sonucunda ihracat çeşitliliği artacaktır.

Ticaret akış hızının artışı ticaret hacmini artıracak bu ise yeni sektörlerin, yeni ürünlerin doğumuna olanak sağlayacaktır. Böylece hem ürün çeşitliliği artacak hem de ticarete konu olmayan bozulabilir ürünlerin ticaretinin yapılması mümkün olacaktır.

Zaki (2011) çalışmasında, ticaretin kolaylaştırılmasından, Afrika ve Asya'daki GOÜ'lerin, (özellikle Sahra-Altı ülkelerinin, Orta Doğu ve Kuzey Afrika'nın) GÜ'lerden daha fazla yarar sağlayacağını ve bu bölgelerin ihracat çeşitliliğinin artacağını tespit etmiştir. Ayrıca, söz konusu çalışma, sektörel düzeyde, sebze, tekstil, elektronik ürünleri gibi zamana duyarlı olan ürünlerin diğer ürünlere oranla ticari anlamda daha önemli bir genişlemeye maruz kalacağını, öte yandan ticaretin kolaylaşmasının uzun vadede etkilerinin kısa vadede olduğundan çok daha yüksek olduğunu tespit etmiştir.

Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik uygulamaya alınacak tedbirlerin ihracatta ürün çeşitliliğinin artıracağına dair birçok çalışma yapılmıştır (Bknz. Bölüm 3).

2-Uluslararası ticaretten yeterince faydalanamayan EAGÜ'ler ve GOÜ'ler ile küçük üretici uluslararası pazarlara daha kolay erişim imkânı bulacaktır.

Uluslararası ticarete halihazırda en dezavantajlı kesimi oluşturan, en yoğun prosedür engelleriyle ve yeni korumacılık kapsamında uygulanan idari ve teknik engellerle mücadele eden kesim GOÜ'lerdir. Anlaşmanın etkin bir biçimde uygulanmaya başlaması ile bu ülkeler küresel ticaret ağına katılımı sağlanacaktır. Ayrıca, GÜ menşeli şirketlerin aksine uluslararası ofisleri, acenteleri olmayan bundan dolayı bilgiye erişimi daha sınırlı olan GOÜ şirketleri internet üzerinden bilgiye kavuşma olanağı yakalayacaklardır (UNCTAD,2016). Böylece, bu dezavantajlı kesim internet kanalıyla ihracatta pazar araştırması, ithalatta ürün araştırması, maliyetlerini en aza indirme gibi imkânlar elde edecek, yabancı pazarlara girerek ürünlerini daha geniş kitlelere tanıtmaya olanağı bulacaklardır.

Bu anlaşma, GÜ'lerin ve GOÜ'lerin tek bir standartlar dizisi üzerinde hemfikir olmalarını göstermektedir (Estevadeordal,2017). Bu ise, Anlaşmanın uygulamaya geçirilmesi ile

GOÜ'lerin ve EAGÜ'lerin, ticaret olanakları bağlamında dünya ortalamasının üzerinde olan GÜ'ler seviyesine yaklaşmaları için bir fırsat yakalamaları anlamına gelmektedir.

3-Yolsuzlukların azaltılması sonucu daha fazla gelir tahsilatı elde edilecek ve toplumsal refah artışı sağlanacak ve kamusal güven ortamı tesis edilecektir.

Değişen ve gelişen küresel ticaret ortamıyla, gümrük idarelerinin rolü daha karmaşık hale gelmiştir. Gümrük idarelerinin etkinliği bir yandan ticarete taraf olan tüm kesimleri, diğer yandan hükümet gelirlerinin boyutunu etkilemektedir. Bu bakımdan, gümrük idarelerinin etkinliğinin artırılması için, otomasyon ve BIT'lerin kullanımı oldukça önemli bir hal almıştır. Bu aynı zamanda, gümrük idarelerinin daha güvenilir bir gelir toplama sistemine sahip olmasına ve daha şeffaf bir düzenleyici çerçeve sağlayarak ticaretin kolaylaştırılmasını sağlamaktadır. Gümrük idarelerinin yeni teknoloji ve güncel koşullarda etkin bir biçimde faaliyette bulunması aynı zamanda yolsuzluğun azaltılmasına da katkı sağlayacaktır. Eski, yetersiz uygulamalar ve zorlayıcı süreçler, ticaret taraflarının düzenlemelere ve yasalara uymalarını engellemekte, haliyle yolsuzluğa ortam hazırlamaktadır (McLinden,2005; UNCTAD,2016). Dolayısıyla, ticaretin kolaylaştırılması önlemleri, fiziksel denetleme ihtiyacını azaltmakla kalmayacak, sınır kapılarında da daha iyi gümrük kontrolleri yapılmasına olanak verecektir. Böylece, kaçakçılığın tespiti de kolaylaşacaktır. Bu ise, hükümetlerin daha yüksek oranlarda gümrük vergisi geliri elde etmelerini sağlamanın yanında başta GOÜ'ler olmak üzere etkin sınır kontrolü olmayan ülkelerin ulusal bütçelerine önemli bir katkı sağlayacaktır (UNCTAD,2016).

Diğer yandan, uluslararası ticaret sistemindeki aksaklıklar, düzensizlik, ahlaki aşınmışlık gibi unsurlar iş fırsatlarının kaçırılmasına neden olmakta ve kamu yönetimine duyulan güveni sarsmaktadır. Ayrıca, vergiden kaçınma ve vergi kaçırma teşvik ederek kamu gelirini azaltmaktadır. TFA'nın uluslararası ticaretteki aksaklıkları gidermesi ve bu sorunların büyük çoğunluğuna çözüm olması beklenmektedir. Böylece, üretici ve tüketicilerin uluslararası ticarete daha fazla katılımları teşvik edilmiş olacaktır.

Gümrük yolsuzluklarının azaltılmasına yönelik çok fazla çalışma bulunmamakla birlikte, Zaki (2010) Mısır ekonomisi için yaptığı çalışmada, yolsuzlukların azaltılması ve ticaretin kolaylaştırılması sürecinden tüm tarafların yarar sağlayacağını, ancak gümrük acentelerinin rüşvetten elde edilen geliri kaybedecekleri için refah kaybı yaşayacaklarını belirtmiştir. Aslında

söz konusu durum, bilhassa yolsuzluklar konusunda sistemleri daha zayıf olan GOÜ'ler başta olmak üzere bütün ekonomiler için geçerlidir. Bu nedenle, hükümetin ithalat ve ihracat işlemlerini hızlandırmak adına bu tür rüşvet alma teşviklerini azaltmak için kamu görevlilerinin ücretlerini artırması gerektiği, yolsuzlukların azaltılmasına yönelik ise, tüm gümrük birimlerinin modern bilgi işlem teknolojilerine geçmeleri gerektiği söz konusu çalışmada vurgulanmıştır.

Konuya dair 1990'lı yılların sonunda ve 2000'li yılların başında birçok Doğu Avrupa ülkesi, eski Sovyet ülkeleri ve Türkiye'nin aralarında bulunduğu 27 ülkede gümrük idarelerinde rüşvet ödeme sıklığı ile ilgili yapılan anket (İş Ortamı ve İşletme Performansı Anketi), tüccarların dörtte birinin gümrük işlemleri ile ilgili rüşvet verdiğini göstermektedir. Bu yıllarda Merkezi ve Doğu Avrupa'da en çok rüşvetin Slovenya, Makedonya ve Letonya gibi ülkelerde verildiğine dair bulgular elde edilmiştir. Bu ülkeleri Kırgızistan ve Moğolistan izlemektedir. Firmaların %20'sinden fazlası Özbek gümrük yetkililerine genellikle-her zaman rüşvet ödediğini iddia etmiştir. Ukrayna ve Rusya'da ise şirketlerin %5'i her zaman rüşvet ödediğini iddia etmiştir. Avrupa'daki tüm ülkelerde sık sık ya da her zaman rüşvet ödeme iddiasında bulunulmuştur. Dünya genelinde gümrük idarelerinde bir yolsuzluk probleminin olduğu bilinmektedir. Özbekistan ve Kazakistan gibi ticaret yapma kolaylığının az olduğu ülkelerde yolsuzluklar daha fazladır. Ticaret rejimi daha kolay olan ülkelerde genel olarak daha düşük gümrük yolsuzluk seviyeleri vardır. Buradan, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerini daha etkin bir şekilde uygulamaya alan gümrük idarelerinin yolsuzluğu da azaltabileceği sonucu çıkarılabilir. Yapılan kaba ampirik araştırmalar bu sonucu desteklemektedir. Ancak, anket verilerinin toplandığı ülkelere elde edilen güvenilir veriler ise ticaretin kolaylaştırılması ile gümrük idarelerindeki yolsuzluk arasında bir ilişki olduğunu doğrulamamıştır (Bryane ve Popov,2012). Diğer yandan, ticaretin kolaylaştırılması konusunda yapılacak yumuşak altyapı yatırımları, gümrük işlemlerinin elektronik ortamlarda daha fazla takibine olanak sağlayacaktır. Bunun sonucunda, yasadışı mal hareketlerinin tespitine olanak sağlanacağından, kayıt dışılığın azaltılması ve dolayısıyla yolsuzluğun azaltılması üzerinde olumlu katkısı olacağı söylenebilir.

4-Ticaret engellerinin ortadan kaldırılması sonucu artan küreselleşmeyle birlikte doğrudan yabancı yatırımların (DYY) artışı ve böylece ülkelerin ödemeler bilançolarında iyileşme sağlanacaktır.

Uluslararası ticaretin büyük bölümü bilhassa ürün/endüstri içi ticaret olarak çok uluslu şirketlerce yapılmaktadır. Bu şirketlerin de etkisiyle dünyada, mal bileşenlerinin farklı ülkelerde üretildiği, nihai mallardan ziyade ara mallarının uluslararası ticarete konu olduğu bir küresel ticaret ortamı hakimdir (UNCTAD,2015). Söz konusu şirketlerin devasa istihdam, vergi ve üretim hacimleri de düşünüldüğünde, ticaret akışının kesintisiz gerçekleşmesi bu şirketlerin üretim ve yatırımlarını şekillendirmelerinde büyük önem taşımaktadır. Dünya hasılasının büyük bölümünü elinde tutan bu işletmeler yatırım kararları alırken, ulaşım, vergi avantajları, ticaret prosedürlerinden kaynaklı maliyet ve işlem sürelerini dikkate alarak maliyetlerini minimize edebilecekleri ülkeleri seçerek yatırım yapmaktadırlar https://ec.Europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/trade_facilitationinterest_for_developing_countries.pdf adresinden 18.12.2018 tarihinde alınmıştır). Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin tam olarak uygulanması, DYY'lerden yeterince yararlanamayan ülkelerin bu yatırımları çekme potansiyelini artıracaktır.

Günümüz ekonomilerinin birçoğunda kronikleşmiş ödemeler bilançosu açıkları söz konusu iken, yurtiçine çekilen yabancı yatırım ile ticaret engellerinin kaldırılması ve işlem sürelerinin hızlandırılmasıyla artan ihracat ödemeler bilançosu üzerinde iyileştirici etkiyi de beraberinde getirecektir. Ödemeler bilançosunda meydana gelecek her pozitif etki, üretim, istihdam, büyüme kanallarıyla ekonominin bütününe dağılacaktır.

5-Ticaretin kolaylaştırılması küresel çapta ticaret hacmini artıracaktır.

Ticaretin kolaylaştırılması halihazırda uluslararası ticarete katılan firmaların ihracatını artırırken, yeni firmaların da ilk kez ihracat yapmalarını sağlar. WTO'nun hesaplanabilir genel denge simülasyonları kullanarak yaptığı analizde, hükümlerin uygulanma oranına bağlı olarak, TFA'nın uygulanmasının dünya ticaretinde yıllık 750 milyar ila 1 trilyon ABD doları aralığında bir ihracat artışı yaratabileceği öngörülmektedir. Yerçekimi modeli tahminlerinden elde edilen sonuçlar ise, TFA'nın tam olarak uygulanmasının küresel ihracatı 1.8 trilyon ABD doları ile 3.6 trilyon ABD doları arasında artırma potansiyeline sahip olduğunu göstermektedir. Her iki durumda da TFA'nın tam ve hızlandırılmış bir şekilde uygulanması ile kazanımların büyüklüğü daha da artacaktır. 2015-2030 dönemi boyunca, TFA'nın uygulanmasının dünya ihracatındaki büyümeye katkısının yılda yaklaşık % 2.7 ve dünya GSYİH büyümesine katkısının yılda % 0.5'in üzerinde olması beklenmektedir (WTO,2015).

6-Ticaretin kolaylaştırılması sürdürülebilir bir büyüme sağlayarak yoksulluğun azaltılmasına katkıda bulunacaktır.

Ticaretin kolaylaştırılması, sadece ticaret hacmini arttırmakla kalmayıp, aynı zamanda ekonomilerin sürdürülebilir bir ekonomik büyüme elde etmelerine yardımcı olacaktır. TFA hükümlerinin derhal ve eksiksiz bir şekilde uygulanmasının, GOÜ'lerde GSYİH'de yıllık ortalama %0.9, GÜ'lerde ise %0.25 oranında ek büyüme yaratacağı tahmin edilmektedir (WTO,2015). Her iki ülke grubunda da hükümlerin hızlı bir şekilde uygulanması, yavaş bir hızda uygulanmasından daha faydalı olacaktır (UNCTAD,2016). Ayrıca, ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik uygulamaya alınacak bu tedbirler yeni iş fırsatlarının yaratılmasına ve böylece yoksulluğun azaltılmasına imkân verecektir. Çok sayıda ülke örneği, canlı bir ihracat sektörünün ve ithalata kolay erişimin ekonomik büyümeye ve yoksulluğun azaltılmasına önemli katkı sağlayabileceğini göstermiştir (Rippel,2011).

Ticaretin kolaylaşması ile kalkınma arasında da pozitif bir ilişki vardır. Daha fazla mali olanaklara sahip olan ve yapısal imkânları daha gelişmiş olan ülkelerin ticareti daha hızlı, daha kolay ve daha şeffaf hale getiren reformlara yatırım yapma olanağı daha fazladır. Ancak, eğer gelişmekte olan bir ülke gümrük idarelerini ve ticaret prosedürlerini modernize eden programlara yatırım yaparsa daha fazla ticaret, gelir tahsilatı olanağına kavuşur (UNCTAD,2016). Bu ise, bu ülkelerin kalkınmalarının TFA tedbirlerinin uygulanma öncesi duruma göre daha hızlı olacağı anlamına gelmektedir.

TFA'nın yaratacağı bu faydaların önünde engel olarak bulunan en önemli unsur ise ticaret maliyetleridir (Bknz. Bölüm 3). Bu maliyetler uluslararası ticaretin hacmini azaltan en önemli unsurdur. Bu maliyetler, ihracat ve ithalat fiyatları arasında bir kama neden olmaktadır. Bu kama sonucu, üreticilerin yüksek ticaret maliyeti durumunda ihraç edebileceklerinden çok daha az ihracat yapmalarına, tüketicilerin ise, daha az ürün çeşitliliği arasından daha yüksek fiyata daha az miktarda ürün satın almalarına yol açmaktadır. Anlaşma sonucu uygulanacak ticaretin kolaylaştırılması tedbirleri bu kamanın çapını kıracaktır. Böylece, ihracatçı ülkelerdeki üretici artığını ve ithalatçı ülkelerdeki tüketici artığını artırma eğilimi doğacaktır (Hoekman ve Shepherd,2015).

TFA'nın etkin bir şekilde uygulanabilmesi sonucu ticaret maliyetlerini ortadan kaldırmak ya da en aza indirmek mümkün olabilecektir. Bunun için birden çok alanda düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu düzenlemeler ise ülkeye göre değişebilen katlanılması zorunlu olan maliyetleri içermektedir. Bu maliyetler, ülkenin büyüklüğü, yapısal durumu, coğrafi koşulları, içinde bulunduğu politik durum ve uygulanan politikalara bağlı olarak değişmektedir. Mevcut ekonomik ve yapısal koşulları daha geri olan EAGÜ'ler ve GOÜ'ler için uygulama maliyetleri GÜ'lere göre daha yüksek olacaktır. Sınırlı finansal kaynaklara sahip olan söz konusu ülkeler için bu maliyetler endişe uyandırmaktadır.

TFA kapsamında yer alan tedbirlerin uygulamaya alınabilmesi için öncelikle, bu tedbirler bağlamında ülkenin bulunduğu mevcut durumun tespit edilmesi, reform için öncelikli yatırım alanlarının belirlenmesi, hangi tedbire ne oranda yatırım yapılacağı hususunda stratejik planların oluşturulması gerekmektedir. Bu kapsamda mühendislik ve teşhis maliyetleri ilk maliyet unsurunu oluşturmaktadır. Diğer maliyetler ise şu başlıklar altında toplanabilir (Moisé,2013);

i-Yasal Düzenleme Maliyetleri: Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin uygulanmasının önünde bazen mevcut yasal düzenleme engel teşkil ederken bazen de yasal bir düzenlemenin olmayışı tedbirlerin uygulanmasını engellemektedir. Bu nedenle, Anlaşmada yer alan tedbirler ışığında bir an evvel yasal revizyona gidilmesi ya da ihtiyaç duyulan yeni yasal düzenlemelerin yapılması gerekmektedir. Bu yasal düzenlemelerin gümrük modernizasyonunu da kapsayan geniş ölçekli bir düzenleme olması önem arz etmektedir. Tedbirlere yönelik yapılacak bu düzenlemelerle ilgili toplantıların, bu alanlarda uzmanlaşmış personelin katılımı sağlanarak gerçekleştirilmesi, söz konusu yasal reformun ihtiyaca uygun olarak yapılmasını sağlayacaktır. Yasal düzenleme yapılmadan önce, mevcut düzenleyici çerçeveyi uygun şekilde değerlendirmek, diğer iç politikalarla tutarlılık ve uyum sağlamak ve çeşitli kullanıcılar üzerindeki olası istenmeyen sonuçları tespit etmek için hazırlık çalışmaları yapılmalıdır.

ii-Kurumsal Maliyetler: Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinden bazıları, yeni ünitelerin kurulması, risk yönetimi ekibinin oluşturulması, mevcut insan kaynaklarının şekillendirilmesi/yeniden konuşlandırılması ya da ek insan kaynaklarının temini gibi düzenlemeleri gerektirmektedir. Bütün bunlar, ek finansal kaynak ihtiyacı doğurmaktadır. Personelin yeniden konuşlandırılması, ileriye yönelik planlama için ayrıca kaynak tahsisi anlamına gelmektedir. Bazı ülkelerde gümrük idarelerinde personelin yer değişimi uygulaması

söz konusudur. Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerine bağlı dağıtım, yer değiştirme politikasının bir belirleyici unsuru olmalıdır. Gümrük işlemleri karmaşık ve detaylı işlemlerdir. Bu nedenle, özellikle sınır idarelerinde görevli personelin uzmanlaştırılması, görev değişimlerinde uzmanlaşmış personelin uzmanlaştığı alanda görevlendirilmesi gümrük idarelerinde etkinliği artıracaktır.

Sınır yetkilileri arasında sağlanacak eşgüdüm ve iş birliği kendi içinde ticaretin kolaylaştırılmasında önemli bir unsur teşkil etmekte ve bazen ticaret tarafları için zaman ve maliyetlerde önemli düşüşleri beraberinde getirmektedir. Söz konusu eşgüdümün sağlanması, her ne kadar fazla olmasa da ek bir maliyet unsurudur.

iii-Eğitim Maliyetleri: Maliyet unsurlarından bir diğeri eğitimidir. Yeni uzman personelin alımı ve eğitilmesi, mevcut personelin belli bir eğitim tesisinde ya da görev yerinde eğitimi, diğer kurumlarla eğitilmiş personel değişimi gibi hususlar birer maliyet unsurudur. Ancak bunlardan en maliyetli olan yeni uzman personel alımıdır. Çünkü bütçe artışı gerektirir. Bu maliyeti azaltmanın yolu ise, gümrük alanında gerekli beceriye sahip personel havuzuna başvurmaktır. Düzenli eğitim, dünyadaki birçok gümrük idaresinde yaygın bir uygulama olarak kullanılmaktadır. Düzenli eğitim ile personelin görevinde uzmanlaştırılması, zaman ve maliyeti azaltacak bir husustur. Bu nedenle, düzenli eğitim gerçekleştirilmeyen idarelerde eğitim planlaması yapılmalıdır. Eğitim maliyetlerini azaltmanın yolu olarak da görev yerinde eğitim seçeneği kullanılabilir.

iv-Ekipman ve Altyapı Maliyetleri: Ticaret akışının hızlı bir şekilde sağlanması modern BIT'lerin kullanımıyla mümkündür. Bunun için gerekli modern ekipman ve oluşturulacak altyapı yatırımları Anlaşmada bir ön koşul olmasa da ticaretin kolaylaştırılmasında etkisi aşikardır. Verilerin düzenli olarak işlenmesi, risk değerlemesine ve istatistiki verilerin oluşturulmasına yardımcı olacaktır. Böylece, düzgün tutulan istatistiki veriler, geleceğe yönelik olarak planlamaların ve politikaların daha sağlıklı bir biçimde belirlenmesine katkıda bulunacaktır.

Uluslararası ticaretten en yüksek faydayı sağlayabilmek için yapılacak altyapı yatırımları sert altyapı ve yumuşak altyapı olarak ikiye ayrılmaktadır. Sert altyapı olarak tabir edilen altyapı, karayolu, demiryolu gibi fiziki altyapı yatırımlarını kapsamaktadır. Yumuşak altyapı olarak

tabir edilen altyapı ise, BIT, gümrük sınır yönetimi gibi ticari işlemlerde uyumlaştırma sağlayan yatırımlardır. Sert altyapı yumuşak altyapıya göre daha maliyetlidir. Ancak, oluşacak bu yüksek maliyetlere rağmen, çalışmalar yatırımlardan sağlanacak faydaların maliyetinden daha fazla olduğunu ortaya koymuştur (Hoekman ve Shepherd,2013; UNCTAD,2016).

Ayrıca, araştırmalar, altyapı yatırımının tüm potansiyelinden yararlanabilmek için, hükümetlerin sert ve yumuşak altyapıya dengeli yatırım yapmaları gerektiğini göstermiştir. Latin Amerika ve Karayipler’de yoksulluğu, eşitsizliği azaltmak ve sürdürülebilir bir kalkınma sağlamak üzere faaliyette bulunan Amerikalılar Arası Kalkınma Bankası (2011) tarafından konuya dair yapılan araştırma, hükümetlerin sert ve yumuşak altyapıya eşit olarak yatırım yapması durumunda, bölge içi ihracatın neredeyse iki katına çıktığını göstermiştir (Estevadeordal,2017).

Yumuşak altyapı kapsamında değerlendirilen BIT, sınır idarelerinin gümrük işlemlerini ve kontrollerini verimli ve etkili bir biçimde gerçekleştirebilmesinde önemlidir. Bu maliyetlerin hiçbiri, doğrudan ticaretin kolaylaştırılması olarak kabul edilmese de yapılan çalışmalar, yetersiz ekipman ve altyapının bazı kolaylaştırıcı tedbirlerin uygulanmasını zorlaştıracağını göstermektedir. Yapılan bu yatırımların yanında insanı da tamamlayıcı unsur haline getirebilmek önemlidir. Gümrük idareleri teknik olarak geliştirildikçe, insan kaynakları da bu gelişiminin hızına ayak uydurmak zorundadır çünkü bir sistem ancak onu işleten insanın etkinliği ölçüsünde verimli olabilir (Moïsé,2013). Hantallaşmış bir sistemden ve ekipten ticaretin kolaylaştırılması yolunda hızlı ve verimli bir sonuç alınması beklenemez. Bundan dolayı, güncel ve teknolojiye uygun sistemlerin yanı sıra, ticari akışkanlığı etkileyecek noktalarda aktif personel seçimi dikkat edilecek hususlardan olmalıdır.

UNCTAD araştırmaları da ticaretin kolaylaştırılması reformlarının kapsamlı olması gerektiğini göstermiştir. Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik yapılacak yatırımlardan verim sağlanabilmesi, altyapı yatırımları ve ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak yapılacak diğer yatırımların birbiriyle bağlantılı olmasına bağlıdır (UNCTAD,2015). Ayrıca, modern risk yönetimi planlaması yapılmalı ve uygulamaya alınmalıdır. Yüksek riskli sevkiyatların kontrolüne odaklanılmalı, düşük riskli sevkiyatın kontrolüne ayrılan zaman azaltılmalıdır. Gereksiz yere çok sayıda düşük riskli sevkiyat kontrol edilmeye devam edildiği sürece kontrol performansının etkinliği arttırılmaz (Moïsé,2013).

Buradan hareketle, bir ülke örneği verilecek olursa, Arnavutluk hükümeti 2000'lerde bir risk yönetimi sistemi uygulamaya koymuştur. Bu sistemle, düşük riskli gönderiler için, zaman alan fiziksel muayeneler, belgesel incelemeye doğru kaymıştır. Uygulanan risk yönetim sisteminin, zaman alan teftişleri, güvenlik riski oluşturmadan azalttığı ortaya konmuştur. Arnavutluk gümrük verilerine göre, fiziksel denetimlerin payı 2007'de %43 iken, 2012'de %12'ye gerilemiştir. Böylece, gereksiz denetimlerin kaldırılarak ticaret akışının hızlanması sağlanmıştır. 2007-2012 yılları arasında Arnavutluk'taki fiziksel denetimlerin azaltılmasının, toplam ithalat artışına katkıda bulunduğu ve denetimlerdeki azalmanın etkisinin 0.3 puanlık ortalama tarife indirimi ile eşdeğer olduğu tespit edilmiştir (Yuan, Cabral ve Yang,2017).

Dünya ekonomisinin büyük çoğunluğu GOÜ'lerden oluşmaktadır. Bu nedenle, bu ülkelerin katlanmak zorunda oldukları maliyetler ayrıca önem taşımaktadır. Bu ülkelerde, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin ortalama uygulama maliyetlerinin tespiti için bazı uluslararası kuruluşlar çeşitli araştırmalar yapmışlardır. İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Teşkilatı (OECD), UNCTAD ve WB'nin birbirlerinden bağımsız olarak yaptıkları araştırmalara göre, ortalama bir GOÜ'nün Anlaşma kapsamındaki tedbirleri hayata geçirmesi, 5-15 milyon ABD doları arasında bir yatırımı gerektirmektedir. Bu yatırım maliyetleri ülkelerin içinde bulunduğu yapısal, siyasi ve ekonomik koşullara göre önemli ölçüde değişmektedir (UNCTAD,2016).

WB'nin (2011) üç GOÜ üzerinde yaptığı analizde, bu ülkelerde toplam maksimum uygulama maliyetlerinin sırasıyla 2.4, 8 ve 10.5 milyon dolar olduğu tespit edilmiştir. OECD tarafından yapılan bir araştırmada, dört ekonomi için (Burkino Faso, Kolombiya, Dominik Cumhuriyeti ve Moğolistan) tahmini uygulama maliyetlerinin sırasıyla, 3.5, 7, 12 ve 19 million euro olduğu sonucuna varılmıştır (Moisé,2013).

Çizelge 2.2. Ticaretin Kolaylaştırılması Tedbirleri Maliyet Tahminleri (Bin ABD \$).

No	Tedbir	TFA Madde/Fıkra	Minimum	Ortalama	Maksimum
1	Tek Pencere	10/4	4.5	3133	10000
2	Test Prosedürleri	5/3	3.4	2428	8100
3	Eşyanın Gümrük Kontrolü Altında Nakli	9	200	850	1500
4	Yayınlama	1/1	24	785	3000
5	Sınır İdareleri İş birliği	8	6	635	4000
6	Güçlendirilmiş Kontrol -Muayenelere İlişkin Bildirimler	5/1	4.5	588	2400
7	İnternet Yoluyla Sağlanan Bilgi	1 /2	25	382	1280
8	Form ve Belgelerin Azaltılması	10/2	5.6	320	2000
9	Ücret ve Harçlara İlişkin Disiplinler	6/1	10	235	1000
10	Risk Yönetimi	7/4	2.3	234	1000
11	Danışma Noktaları	1/3	40	228	1000
12	Gümrük Müşaviri Kullanımı	10/6	12	133	300
13	Yetkilendirilmiş Yükümlüler için Tic. Kol. Tedbirleri	7/7	1.7	117	250
14	Sonradan Kontrol	7/5	1.7	96	310
15	Sevk Öncesi İnceleme	10/5	45	69	92
16	Ön Kararlar	3	4.5	63	200
17	Reddedilen Malların İhracatçıya İadesi	10/8	24	62	100
18	Yeni Kurallar Hakkında Yorum Fırsatı	2/1	5	55	250
19	Transit Geçiş Serbestisi	11	24	54	107
20	Variş Öncesi İşleme	7/1	1.1	47	66
21	Ticaretin Kolaylaştırılması Ulusal Komitesi	23	4	45	100
22	Ort. Teslim Sürelerinin Saptanması ve Yayınlanması	7/6	1.7	39	100
23	Hızlandırılmış Sevkiyatlar	7/8	1.7	37	100
24	Temyiz Hakkı	4	1.1	34	100
25	Form ve Belgelerin Gözden Geçirilmesi	10/1	14	28	39
26	Uluslararası Standartların Kullanımı	10/3	4.5	28	50
27	Belge ve Formlarda Teklik	10/7	24	24	24
28	Gümrük İş birliği	12	3.4	24	50
29	Ortak Sınır Prosedürleri	10/7	16	23	30
30	Ahkoyma	5/2	1.1	18	50
31	Yayın ve Yürürlük Arasında Geçen Süre	2/1	2.4	12	24
32	Teslimin GV, Resim, Ücret, Harçların Nihai Tespitinden Ayrılması	7/3	1.1	12	25
33	Ceza Disiplinleri	6/3	1.1	1	1.1
34	Dahilde ve Hariçte İşleme	10/9	1.1	1	1.1

Kaynak: UNCTAD 2013 The New Frontier of Competitiveness in Developing Countries:Implementing Trade Facilitation, Transport and Trade Facilitation Series No:5.

Çizelge 2.2’de görüldüğü gibi, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin büyük çoğunluğunun ortalama maliyetinin 100.000 ABD dolarının altında olduğu tahmin edilmektedir. Ancak, tek pencere ve test prosedürleri için maliyet en yüksek olup, ortalama 2-4 milyon dolar arasında değişmektedir (UNCTAD,2013).

Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerine yönelik fayda-maliyet değerlendirmesi yaparken, bazı maliyetlerin bir defalık maliyetleri içerdiği ve uzun vadeli faydalar sağladığı göz önünde bulundurulmalıdır. Özellikle gümrük modernizasyonu, maliyet tasarrufuna olanak sağlayacak önemli bir unsurdur. İdarenin, ek işgücüne ihtiyaç duymadan malların daha etkili bir şekilde elenmesine imkân verecek çok sayıda beyannameyi hızla sonuçlandırması ile neticelenecektir (Moisé,2013).

Ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin uygulanması konusunda en büyük zorluğu GOÜ'ler yaşamaktadır. UNCTAD, 2012-2013 yılları arasında 26 GOÜ üzerinde çalışmalar yürütmüştür. Bu ülkeler ile mevcut durum değerlendirmesi yapılırken, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin bir kısmının hiç uygulanmadığı, bir kısmının ise kısmi olarak uygulanabildiği gerçeğinin ardındaki etmenleri belirlemek için bu ülkelerden görüşler alınmıştır. Tedbirlerin uygulanamamasının nedenleri hakkında alınan görüşler ve mevcut durumundan çıkarılan ilave bilgiler ışığında, kısmi olarak uygulanabilen ya da tamamen uygulama dışı durumun arkasındaki nedenler şöyle tanımlanabilir (UNCTAD,2013);

i-Tedbirin anlaşılabilmesi veya yararları hakkında bilgi eksikliği:

ii-Mevcut yasal çerçeve: Tedbirlerin uygulanmasını ya mevcut yasal düzenleme engellemekte ya da herhangi bir yasal düzenlemenin olmayışı engellemektedir.

iii-Kaynak yetersizliği: Tedbirin uygulanmaya alınması birtakım kaynakların varlığına ve yeterliğine bağlıdır. Bu kaynaklar, finansal, teknolojik, kurumsal kaynaklardan veya insan kaynaklarından ya da gerekli ekipman ve tesislerden oluşmaktadır.

iv-BIT ve altyapı sorunları:

v-Kurumlar arası işbirliği ve iletişim eksikliği:

vi-Örgütsel çerçeve eksikliği: Belli bir kurum içinde, tedbirin doğru bir şekilde uygulanması için çalışması gerekli olan özel bir koordinasyon veya sorumlu birimin bulunmamasıdır.

TFA'nın II. Bölümü, EAGÜ'lerin ve GOÜ'lerin yaşadığı kapasite kısıtlarını aşmalarına yardımcı olmak amacıyla verilecek yardım ve desteklere yönelik düzenlemeleri içeren özel ve

lehte muamele ilkelerinden oluşmaktadır. Anlaşmanın bu bölümünde A, B, C olarak sınıflandırılmış hüküm kategorileri bulunmaktadır. Bahse konu ülkeler, özel ve farklı muamele ilkelerinden yararlanabilmek için Anlaşmanın her bir hükmünü bu üç kategoriye tek tek kendi gerçekleştirebilme imkânlarına göre ayırırlar.

A kategorisi; GOÜ veya EAGÜ'nün Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle veya EAGÜ'nün Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden sonraki bir yıl içinde uygulanmak üzere belirlediği hükümleri içermektedir (TFA m.14). Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle her üye GOÜ, A kategorisi kapsamındaki taahhütlerini uygular (22.02.2017 tarihinden itibaren). Her EAGÜ ise, A kategorisi olarak belirlediği hükümleri Anlaşmanın yürürlüğe girmesinin ardından bir yıl içinde komiteye bildirir ve uygulamaya başlar (22.02.2018 tarihinden itibaren) (TFA m.15).

B kategorisi; GOÜ veya EAGÜ için Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden bir geçiş döneminden sonraki bir tarihte uygulanmak üzere belirlediği hükümleri içermektedir (TFA m.14). Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden bir yıl içinde GOÜ, B kategorisinde belirlediği hükümleri ve uygulama tarihlerini komiteye bildirir. EAGÜ, bu kategoride belirlediği hükümleri Anlaşmanın yürürlüğe girişinden itibaren bir yıl içinde komiteye bildirir. Bildirim tarihini takiben en geç iki yıl içinde bu hükümleri uygulama tarihlerini komiteye bildirir.

Öngörülen bu süreler geçmeden GOÜ ve EAGÜ kesinleşmiş tarihleri bildirmek için ilave süreye ihtiyaç duyduğu takdirde, Komite'den sürenin, tarihleri bildirmek için yeterli olacak şekilde uzatılmasını talep edebilir (TFA m.16).

C kategorisi; GOÜ ya da EAGÜ'nün Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden bir geçiş döneminden sonraki bir tarihte uygulanmak üzere belirlediği ve uygulama öncesinde kapasite geliştirmeye yönelik yardım ve destek ile uygulama kapasitesinin kazanılmasını gerektiren hükümleri kapsamaktadır (TFA m.14). Bu kategoride, kapasite geliştirmeye yönelik olarak verilecek desteklerle Anlaşmanın bu ülkelerde tam olarak uygulanabilir hale gelmesini hedeflemektedir.

GOÜ'ler Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle bu kategoride belirlediği hükümleri ve uygulama için öngörülen tarihleri komiteye bildirir. Bildirimde kapasite artırımına yönelik ihtiyaç duyduğu yardım ve desteğe dair bilgiler yer alır. Anlaşmanın yürürlüğe girişini takiben bir yıl içinde, söz konusu yardım ve destek temini için gereken, mevcut ya da yürürlüğe girmiş

düzenlemeler hakkında komiteye bilgi verir. Bu bilgilerin iletilmesinden itibaren 18 ay içinde tekrar gelişmeler hakkında komiteyi bilgilendirir ve kesin uygulama tarihlerinin listesini de komiteye iletir (TFA m.16).

EAGÜ, Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden bir yıl sonra, C kategorisinde belirlediği hükümleri komiteye bildirir. Bu bildirim tarihinden bir yıl sonra kapasite artırımı için ihtiyaç duyduğu yardım ve desteğe dair bilgileri komiteye bildirir. Bu bildirim müteakip iki yıl içinde, kapasite artırımı için gerekli yardım ve desteği sağlamak için gerekli mevcut veya yeni oluşturulan düzenlemeler hakkında komiteye bilgi verir. Bu kapsamda yaptığı her değişikliği komiteye bildirir. Ayrıca, bu kategoride belirlenen hükümlerin uygulanması için gösterge niteliğindeki tarihleri de komiteye bildirir. Bu kapsamda öngörülen bilgilerin sağlandığı tarihten itibaren 18 ay içinde yardım ve desteğin sağlanması için kaydedilen gelişmeleri komiteye bildirir. Bu bildirimle aynı zamanda, bu kapsamdaki hükümlerin uygulamasına ilişkin kesin tarihleri de komiteye bildirir (TFA m.16).

Görüldüğü gibi, Anlaşma esnek nitelik taşıyan bir Anlaşmadır. Ülkelerin gelişmişlik seviyesine göre basamak usulü uygulama süresi belirlenmiş olup, belirlenen sürelerin sonunda Anlaşmanın etkin bir biçimde uygulanabilmesi için, geri kalmış ekonomilere destek verilmesi de Anlaşmada öngörülmüştür.

Ancak, C kategorisinde yer alan kalıcı ve bağlayıcı hükümlerinin uygulanması, için GÜ'ler tarafından verilmesi vaat edilen yardım ve desteklerin yasal bir bağlayıcı dayanağı yoktur. Yeterli miktarda destek ve teknik yardım sağlanamazsa, EAGÜ'ler ve GOÜ'ler Anlaşma hükümlerini hiçbir yardım ve destek almadan uygulamak zorunda kalabilecek, bu ise bu ülkelerin küresel ticaret ağına dahil olmalarını engelleyecektir (Ayoki,2018).

Öte yandan, Ferro, Perez ve Wilson (2011) tarafından, finansal hizmetler, BIT ve enerji gibi hizmetler sektörlerine yapılacak yardımın girdi olarak bu sektörleri kullanan üreticilerin ihracatı üzerindeki etkilerine ilişkin araştırma yapılmıştır. Araştırmanın bulguları, ulaştırma ve enerji sektörlerine yapılan yardımın ihracatı artırmada en etkili yardım kanalı olduğunu göstermiştir.

Anlaşmanın 1 ila 12 maddeleri kapsamında 36 adet ticaretin kolaylaştırılması tedbiri yer almaktadır. Çizelge 2.3'den görüldüğü gibi, Nisan 2019 tarihine kadar üç kategori kapsamında bildirilen tedbirlerin uygulama taahhütleri oranları GÜ'lerde %100, GOÜ'lerde %62.2, EAGÜ'lerde ise %23.3'tür. Küresel çapta uygulamaya taahhütleri ortalaması ise %61.9'dur. Yapılan bildirimler, tedbirlerin %8.5'inin Haziran 2019 ile Şubat 2038 arasında uygulamaya alınacağı (B kategorisi kapsamında) taahhütleri içermektedir. Bildirimlerin %12.6'sı ise kapasite geliştirme desteği alındıktan sonra (C kategorisi kapsamında) uygulamaya alma taahhüdü içermektedir. Henüz geri bildirim yapılmayan hükümler ise %17 oranındadır (<https://www.tfadatabase.org/implementation> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır).

TFA'ya taraf olan GOÜ'lerde, Anlaşma kapsamındaki tedbirlerin uygulanma oranları ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre değişiklik göstermektedir. Çizelge 2.3'den ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin uygulanma taahhüdü verilen (dolayısıyla uygulamaya alınan) tedbir oranları incelendiğinde, dünya genelinde en çok uygulamaya alınan beş tedbirin sırasıyla, eşyanın nakli, sevk öncesi inceleme, gümrük müşavirlerinin kullanımı, eşyanın geçici kabulü ve alıkoyma tedbirleri olduğu görülmektedir. En az uygulamaya alınan beş tedbirin ise sırasıyla, tek pencere, yetkilendirilmiş yükümlüler, test prosedürleri, ön karar, ortalama teslim sürelerinin saptanmasıdır.

GÖÜ'ler tarafından en çok uygulamaya alınan tedbirlerin ilk dördünün dünya geneli ile aynı olduğu, beşinci tedbirin ise, ortak sınır prosedürleri olduğu görülmektedir. En az uygulamaya alınan ilk beş tedbirin yine dünya geneli ile aynı olduğu, ancak, dünya genelinden farklı olarak dördüncü ve beşinci tedbirin yer değiştirdiği görülmektedir.

EAGÜ'ler tarafından en çok uygulamaya alınan tedbirler ise sırasıyla, eşyanın nakli, alıkoyma, sevk öncesi inceleme, gümrük müşavirlerinin kullanımı, reddedilmiş eşya iken, en az uygulamaya alınan tedbirler, yetkilendirilmiş yükümlü, sınır idareleri arası işbirliği, tek pencere, risk yönetimi ve test prosedürleri olduğu görülmektedir.

Çizelge 2.3. Gelişmişlik Seviyelerine Göre Ülke Grupları için Kategori Bazında Uygulama Taahhütleri Oranları (%)

Ticaretin Kolaylaştırılması Tedbiri	UYGULAMAYA ALINAN HÜKÜM ORANLARI																
	DÜNYA GENELİ				GÜ	GOÜ				KARASAL GOÜ				EAGÜ			
	A	B	C	Bild.	A	A	B	C	Bild.	A	B	C	Bild.	A	B	C	Bild.
M. 1.1 – Yayınlama	57.1	14.0	9.9	19.0	100.0	56.5	14.2	11.3	18.0	34.6	26.9	19.2	19.2	13.3	28.3	16.7	41.7
M. 1.2 - İnternet Yoluyla Sağlanan Bilgi	56.7	7.6	16.7	19.0	100.0	55.7	9.2	17.1	18.0	26.9	15.4	38.5	19.2	13.3	11.7	33.3	41.7
M. 1.3 - Danışma Noktaları	54.6	9.7	16.7	19.0	100.0	51.7	13.2	17.1	18.0	19.2	15.4	42.3	23.1	13.9	11.1	33.3	41.7
M. 1.4 – Bildirim	64.0	12.7	6.7	16.6	100.0	61.0	15.4	6.7	16.9	50.0	26.9	7.7	15.4	33.3	19.4	13.9	33.3
M. 2.1 - Yorum Yapma Fırsatı ve Yürürlüğe Giriş Öncesi Bilgi	65.0	11.0	7.4	16.6	100.0	65.2	10.1	7.9	16.9	38.5	30.8	11.5	19.2	27.8	25.0	13.9	33.3
M. 2.2 – Danışmalar	62.6	13.5	6.7	17.2	100.0	61.8	13.5	6.7	18.0	34.6	42.3	3.8	19.2	25.0	27.8	13.9	33.3
M. 3 – Özelge	51.7	9.6	18.4	20.2	100.0	46.4	11.9	21.4	20.2	19.2	26.9	30.8	23.1	13.9	13.9	30.6	41.7
M. 4 - İtiraz ya da Yeniden İnceleme Prosedürleri	71.0	6.7	7.0	15.3	100.0	72.9	6.5	7.2	13.4	50.0	23.1	11.5	15.4	35.8	14.2	13.9	36.1
M. 5.1 - Güçlendirilmiş Kontrol ve Muayenelere İlişkin Bildirimler	60.6	11.2	12.9	15.3	100.0	55.9	16.0	14.6	13.5	38.5	19.2	23.1	19.2	30.6	11.1	22.2	36.1
M. 5.2 – Alkoyma	79.8	6.7	3.7	9.8	100.0	79.8	7.9	4.5	7.9	80.8	7.7	3.8	7.7	58.3	11.1	5.6	25.0
M. 5.3 - Test prosedürleri	50.3	9.2	24.5	16.0	100.0	44.9	12.4	28.1	14.6	19.2	7.7	53.8	19.2	11.1	11.1	41.7	36.1
M. 6.1 - Ücret ve Harçlara İlişkin Genel Disiplinler	61.5	10.9	9.8	17.8	100.0	61.0	11.0	12.4	15.7	46.2	26.9	11.5	15.4	22.2	22.2	13.9	41.7
M. 6.2 - Ücret ve Harçlara İlişkin Özel Disiplinler	66.3	8.0	8.6	17.2	100.0	66.3	9.0	10.1	14.6	57.7	15.4	11.5	15.4	30.6	13.9	13.9	41.7
M. 6.3 - Ceza Disiplinleri	71.2	10.6	3.3	15.0	100.0	76.4	9.3	2.7	11.7	34.6	38.5	7.7	19.2	27.8	25.0	8.3	38.9
M. 7.1 - Varış Öncesi İşleme	61.7	7.4	14.4	16.6	100.0	60.1	11.2	14.0	14.6	23.1	19.2	38.5	19.2	25.0	5.6	30.6	38.9
M. 7.2 - Elektronik Ödeme	58.9	9.8	12.9	18.4	100.0	59.6	13.5	9.0	18.0	30.8	19.2	26.9	23.1	13.9	11.1	36.1	38.9
M. 7.3 - Teslimin Ayrılması	71.4	7.4	7.0	14.2	100.0	74.6	7.9	6.1	11.4	57.7	15.4	15.4	11.5	33.3	13.9	16.7	36.1
M. 7.4 - Risk yönetimi	56.6	3.7	21.3	18.4	100.0	56.7	4.5	20.8	18.0	33.7	3.8	43.3	19.2	10.4	5.6	45.1	38.9
M. 7.5 - Sonradan Kontrol	63.0	3.8	16.0	17.2	100.0	60.4	5.9	15.7	18.0	46.2	3.8	38.5	11.5	30.6	2.8	33.3	33.3
M. 7.6 - Ortalama Teslim Sürelerinin Saptanması	52.1	8.3	20.6	19.0	100.0	44.9	14.0	21.9	19.1	19.2	11.5	50.0	19.2	19.4	2.8	38.9	38.9
M. 7.7 - Yetkilendirilmiş Yükümlüler	46.6	10.7	21.3	21.5	100.0	41.4	17.3	18.8	22.5	11.5	19.2	46.2	23.1	2.8	5.6	50.0	41.7
M. 7.8 - Hızlandırılmış Sevkiyatlar	61.7	10.6	11.8	16.0	100.0	63.5	13.8	9.2	13.5	26.9	23.1	34.6	15.4	16.7	13.9	30.6	38.9
M. 7.9 - Bozulabilir Eşya	64.3	9.7	10.1	16.0	100.0	64.9	9.9	11.7	13.5	38.5	26.9	15.4	19.2	25.0	19.4	16.7	38.9
M. 8 - Sınır İdareleri İşbirliği	54.1	7.2	18.7	20.0	100.0	54.9	12.0	13.3	19.9	21.2	3.8	53.2	21.8	3.7	2.8	51.9	41.7
M. 9 - Eşyanın Nakli	83.4	3.7	3.1	9.8	100.0	85.4	4.5	2.2	7.9	84.6	11.5	3.8	0.0	61.1	5.6	8.3	25.0
M. 10.1 – Formaliteler	60.6	9.5	12.1	17.8	100.0	61.8	9.6	12.9	15.7	26.9	23.1	30.8	19.2	16.0	19.4	22.9	41.7
M. 10.2 - Kopyaların Kabulü	63.8	11.9	7.8	16.6	100.0	62.5	16.5	6.4	14.6	34.6	30.8	15.4	19.2	28.7	13.0	19.4	38.9
M. 10.3 - Uluslararası Standartların Kullanımı	66.3	4.3	14.1	15.3	100.0	70.8	3.4	12.4	13.5	30.8	7.7	46.2	15.4	19.4	11.1	33.3	36.1
M. 10.4 - Tek Pencere	39.0	5.5	35.3	20.2	100.0	26.4	7.9	43.3	22.5	11.5	3.8	65.4	19.2	5.6	5.6	52.8	36.1
M. 10.5 - Sevk Öncesi İnceleme	81.9	3.1	3.4	11.7	100.0	85.4	3.9	1.7	9.0	80.8	7.7	7.7	3.8	54.2	4.2	11.1	30.6
M. 10.6 - Gümrük Müşavirlerinin Kullanımı	81.2	5.3	3.7	9.8	100.0	84.6	4.1	2.2	9.0	76.9	7.7	15.4	0.0	52.8	13.9	11.1	22.2
M. 10.7 - Ortak Sınır Prosedürleri	78.9	4.5	4.4	12.2	100.0	83.9	6.0	1.3	8.8	65.4	11.5	15.4	7.7	44.4	5.6	16.7	33.3
M. 10.8 - Reddedilmiş Eşya	78.5	8.0	2.5	11.0	100.0	81.5	7.9	2.2	8.4	71.2	19.2	7.7	1.9	48.6	16.7	5.6	29.2
M. 10.9 - Eşyanın Geçici Kabulü Dahilde-Hariçte İşleme	79.9	7.2	3.1	9.8	100.0	84.6	6.5	3.4	5.6	69.2	19.2	7.7	3.8	47.2	16.7	5.6	30.6
M. 11 - Transit Serbestisi	69.1	7.5	7.9	15.5	100.0	73.3	6.9	5.5	14.3	45.2	18.3	22.7	13.7	25.9	17.1	22.1	34.9
M. 12 - Gümrük İşbirliği	62.9	7.8	12.8	16.6	100.0	61.2	8.6	13.3	16.9	38.5	13.0	33.1	15.4	27.8	13.8	25.0	33.3

Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://www.tfdatabase.org/implementation/progress-by-measure>) 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

Bild.: Henüz yapılmayan bildirimleri ifade etmektedir.

Dünya genelinde tedbirlerin en fazla uygulanma oranı %83.4 iken, en az uygulama oranı %39.0'dur. GOÜ'lerde en fazla uygulanma oranı %85.4 iken, en az %26.4'dir. EAGÜ'lerde en fazla uygulama alanı bulan tedbir %61.1 iken, en az uygulama alanı bulan tedbir %2.8 dolaylarında uygulanmaktadır. Çizelge 2.3'de görüldüğü gibi, EAGÜ'ler tedbirlerin yaklaşık %60'ından daha azını uygulayabilmektedirler. Hiç uygulamaya alınmayan tedbirlerin oranı GOÜ'lerde %5.6-%28, EAGÜ'lerde %22.5-%41.7 arasındadır. GOÜ'lerde uygulama oranları EAGÜ'lere göre daha yüksektir. Bütün bu sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin uygulanmasının GOÜ'ler ve özellikle EAGÜ'ler için ciddi bir sorun olduğu görülmektedir.

Çizelge 2.3'de kapasite geliştirme desteklerini barındıran C kategorisi oranlarına bakıldığında hem kapasite geliştirme talebi içeren desteklerin en maliyetli olanlarda yoğunlaştığı hem de bu tedbirlerin uygulamada en çok zorluk çekilen tedbirler olduğu görülmektedir. Bunların, dünya genelinde sırayla, %35.3 ile tek pencere, %24.5 ile test prosedürleri, %21.3 ile risk yönetimi, %21.3 ile yetkilendirilmiş yükümlüler, %20.6 ile de ortalama teslim sürelerinin saptanması konularında olduğu görülmektedir. GOÜ'lerde sırasıyla tek pencere, test prosedürleri, ortalama teslim sürelerinin saptanması, ön karar ve risk yönetimi olduğu, EAGÜ'lerde ise sırasıyla, tek pencere, sınır idareleri arası işbirliği, yetkilendirilmiş yükümlüler, risk yönetimi ve test prosedürleri olduğu görülmektedir.

Çizelge 2.4. Gelişmişlik Seviyelerine Göre Ülke Gruplarının Teknik Yardım Talepleri

Kapasite Geliştirme Talebi Türü	EAGÜ		GOÜ		Karasal GOÜ	
	%	Talep Sayısı	%	Talep Sayısı	%	Talep Sayısı
Henüz Belirlenmemiş	83.3	264	3.6	16	60.9	151
İnsan Kaynakları ve Eğitim	12.6	40	60.1	264	21.0	52
Yasama ve Düzenleme Çerçevesi	12.0	38	56.0	246	23.0	57
Altyapı ve Ekipman	6.6	21	30.3	133	5.6	14
BIT	6.3	20	51.0	224	18.1	45
Bilinçlendirme	3.2	10	9.8	43	4.0	10
Teşhis ve İhtiyaç Değerlendirme	2.5	8	19.8	87	8.9	22
Kurumsal Prosedürler	2.5	8	33.7	148	16.5	41
Toplam Talep Sayıları	409		1161		392	

Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://www.tfadatabase.org/notifications/category-c>) 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

Ülkelerin gelişim durumuna göre konular kapsamında kapasite geliştirme taleplerinin içeriği, sayısı ve yüzde değerleri Çizelge 2.4'de verilmiştir.

Nisan 2019 tarihine kadar, A kategorisinde toplam 114, B kategorisinde toplam 77, C kategorisinde ise toplam 66 bildirim yapılmıştır. Bu 66 bildirimden 21'i EAGÜ'lerden gelen kapasite geliştirme yardım talebidir (<https://www.tfadatabase.org/implementation> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Çizelge 2.4 incelendiğinde hem GOÜ'lerde hem de EAGÜ'lerde en fazla kapasite geliştirme desteği istenen ilk iki konunun insan kaynakları ve eğitim ile yasama ve düzenleme çerçevesi olduğu görülmektedir. Bu konuda, ülkelerden rapor edilen işletme maliyetleri ise esas olarak maaşlarla ilişkilidir (Moisé,2013). Üçüncü en fazla kapasite geliştirme desteği istenen konunun GOÜ'lerde BIT, EAGÜ'lerde ise altyapı ve ekipman konularında olduğu görülmektedir.

GOÜ'ler ve EAGÜ'lerin, TFA'dan tam olarak faydalanmaları ihtiyaç duydukları yardımı almalarına bağlıdır. Söz konusu ülkelerin talebi üzerine 22 Temmuz 2014 tarihinde Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması Fırsatı (TFAF) oluşturulmuş, üyelerin TFA, Ek 1A'ya eklemek için Değişiklik Protokolü'nü kabul ettiği 27 Kasım 2014 tarihinde faaliyete geçmiştir.

TFAF, TFA'nın GOÜ'lerde ve EAGÜ'lerde uygulanmasında kilit aktör olarak rol almakta ve bu ülkeleri desteklemeyi amaçlamaktadır.

TFAF, söz konusu ülkelerin Anlaşmayı tam olarak uygulamalarını sağlamak amacıyla kapasite geliştirme için yardım ve desteklerin sağlanması, yardımların etkinliğini artıracak koordinasyonun sağlanması, sağlanacak desteklerin ihtiyaçlara uygun olarak dağıtılması gibi amaçlar gütmektedir.

Ayrıca, TFAF, TFA değişiklik protokolünü onaylayan, herhangi bir idari tedbire tabi olmayan ve Anlaşma kapsamındaki C kategorisi hükümlerini resmen bildiren GOÜ ve EAGÜ'lere iki tür hibe sağlamaktadır. Bunlar; C kategorisi hükümlerini uygulamak amacıyla 30.000 ABD dolarını aşmamak kaydıyla proje hazırlama, 200.000 ABD dolarını aşmamak kaydıyla proje uygulama hibeleridir (<https://www.tfafacility.org/grant-program> adresinden 21.02.2019 tarihinde alınmıştır).

Her ne kadar ticaretin kolaylaştırılması konusunda destek vaatleri ve TFAF gibi uygulamalar olsa da GOÜ ve EAGÜ'lerde tedbirlerin uygulanma maliyetleri dışında başka kaygılar da

vardır. 2014 yılında DGÖ tarafından EAGÜ'lerin 34'ünde yapılan bir anket, WTO'nun çalışmaları sonucu tarifelerde çok büyük düşüşler sağlanmasına rağmen, sınırlarda toplanan gelirlerin ve diğer vergilerin, %19'unun gümrük vergisi olduğu ve bu vergilerin devlet vergi gelirlerinin %45'ini oluşturduğunu göstermiştir (WTO,2015). Bu bağımlılık, GOÜ'ler üzerinde eğitim, sağlık gibi diğer ihtiyaçların karşılanamayacağı konusunda önemli bir endişe kaynağıdır. C kategorisindeki hükümlerin bağlayıcılığı da buna dahil edildiğinde, duyulan endişenin boyutu daha da artmaktadır. GOÜ'lerde ve EAGÜ'lerde verimsiz sınır yönetimi daha etkindir. Özellikle bu ülkelerde gümrük ile ilgili ana zorluklardan biri gelir tahsilâtını etkileyen aşırı düşük değerlendirme, yanlış beyanlar, gönüllü yanlış sınıflandırma gibi dolandırıcılık ve kaçakçılık faaliyetlerinin tespit edilmesi ve önlenmesidir. Yasadışı finansal akışlar üzerine analiz yapan ve GOÜ hükümetlerine etkili politika çözümleri konusunda tavsiyelerde bulunan ABD merkezli Global Financial Integrity'nin (2014) tahminlerine göre, ticari işlemlerin hileli yanlış anlaşılması, GOÜ'lerden gelen yasadışı mali akışların en büyük bileşenidir ve tüm yasadışı akışların %77.8'ini oluşturmaktadır. Bu nedenle, TFA'nın tam olarak uygulanması sonucu sınırlardaki etkinliğin artırılmasıyla kaçakçılık ve sahtecilik faaliyetlerinin tespiti kolaylaşacaktır. Bu ise, gümrük gelirlerini artırıcı etki doğuracaktır. Bu bağlamda, TFA'nın bu etkisi bu ülkelerin duydukları endişeleri bir nebze olsun hafifletebilir. TFA'nın 7. maddesinde yer alan sonradan kontrol hükmü, 12. maddesinde yer alan bilgi değişimi ve doğrulama gibi hükümler ticaret sürelerini kısaltarak bu gelir kayıplarını önleme veya geri kazanmayı amaçlayan özel hükümlerdir (UNCTAD,2016).

Ayrıca, TFA'nın yürürlüğe girmesiyle 22 Şubat 2017'de Ticaretin Kolaylaştırılması Komitesi kurulmuştur. Komitenin yasal dayanağını Anlaşmanın 23. maddesi oluşturmaktadır. Komite yılda bir defadan az olmamak üzere, Anlaşmanın işleyişi ve amaçlarının gerçekleştirilmesine ilişkin konularda üyelere danışma imkânı sağlamak amacıyla toplanır. Komite 16 Mayıs 2017 tarihinde açılış oturumunu gerçekleştirmiştir. Kuruluşundan bugüne yılda ortalama üç defa toplanmaktadır. Toplantılarda TFA kapsamında bulunan transit, tek pencere gibi konular ele alınarak üye ülke deneyimleri paylaşılmıştır. Böylece, paylaşılan bu deneyimlerin yeni uygulayıcı ülkelere yol gösterici olması amaçlanmaktadır. Türkiye'de bu kapsamda deneyim paylaşan ülkeler arasındadır.



ÜÇÜNCÜ BÖLÜM

TİCARETİN KOLAYLAŞTIRILMASI ANLAŞMASI (TFA) SÜRECİNDE TÜRK DIŞ TİCARETİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME

3.1. Uluslararası Göstergeler Bağlamında Ticaretin Kolaylaştırılması Kavramının Analizi

Ülkelerin uluslararası ticaretini etkileyen fiziki, sosyal, yapısal ve siyasi çeşitli unsurlar bulunmaktadır. Bu unsurlar açısından geri olan ekonomilerde karmaşık prosedür ve süreçler ticaret maliyetlerini ve ticaret sürelerini artırmaktadır. Bu maliyetler ise, tüketiciler, işletmeler ya da ekonomiler tarafından karşılanmaktadır. Sade ve hızlı bir ticaret olanağı sunan ekonomiler hem daha cazip ticaret merkezi olmakta hem de doğrudan yabancı yatırımcıları çekmede odak haline gelmektedir (<https://sim.oecd.org/default.ashx?ds=TFI> adresinden 12.04.2019 tarihinde alınmıştır). Bu bağlamda, uluslararası ekonomide ticaret akışlarının hızlandırılması önem kazanmış, dolayısıyla ticaretin kolaylaştırılması için çabalar arttırılmıştır.

Önceki bölümde değinildiği gibi, TFA'nın uygulanması ticaret maliyetlerini azaltıcı etki yaratacaktır. OECD'nin (2018) bu kapsamda yaptığı analizlerde, TFA'nın uygulamasının dünya genelinde gelir gruplarına göre %11.8 ile %17.4 arasında ticaret maliyetlerini düşürebileceği tespit edilmiştir.

TFA tedbirlerinin uygulanma seviyelerinin ölçümünde kullanılacak çeşitli göstergeler mevcuttur. Bu göstergeler iki kısımda incelenebilir. Birincisi, çeşitli uluslararası kuruluşlar tarafından küresel ölçekte yayımlanan birçok endeks bu yönde kullanılacak göstergelerdendir. İkincisi, OECD tarafından oluşturulan (TFI) ticaretin kolaylaştırılması göstergeleridir. Bu göstergeler, Anlaşmanın etkin bir biçimde uygulanabilmesi, ülkelerin ticareti geliştirmeye yönelik yapacakları yatırımların doğru bir biçimde ölçülmesi hem ülkelerin hem de ülke içi tedbirlerin uygulanma oranının birbiriyle kıyaslanabilmesi amacıyla geliştirilmiştir (OECD,2018). Bu bakımdan, her iki gösterge grubu da ülkelerin ticari yönden aksaklıklarını ve güçlü yanlarını gözler önüne sererek, hükümetlerin öncelik vermeleri gerektiği alanlar ve uygulamaları gereken politikalar bağlamında yol gösterici olması bakımından önemlidir.

Uluslararası kuruluşlar tarafından hesaplanan, ticaretin kolaylaştırılmasında kullanılabilen verileri içeren endekslerden bazıları şunlardır;

3.1.1. Lojistik Performans Endeksi (LPI)

Lojistik Performans Endeksini (LPI) WB iki yılda bir ülkeleri, gümrük, altyapı, uluslararası gönderiler, lojistik yetkinlik, takip ve izleme ile zamanında teslimat olarak 6 farklı kriter kapsamında analiz etmektedir. Endeks değerleri 1 ile 5 aralığında puanlandırılmakta, 1 en kötü performansı temsil ederken, 5 en iyi performansı temsil etmektedir. LPI, ülkelerin lojistik altyapılarının gelişmişlik seviyesini ölçen bir göstergedir. Bir ülke lojistik konusunda ne kadar ileri durumda ise, eşyanın iki nokta arasındaki sevki o kadar hızlı ve güvenli olmaktadır. Bu nedenle, uluslararası ticarete ticaretin kolaylaştırılmasını ölçen en önemli endeks olarak kabul edilmektedir (WB,2018).

LPI değerlendirmesi yapılırken dikkat edilmesi gereken hususlar 2018 yılı raporunda şöyle özetlenmiştir (WB,2018);

-Derin bir değerlendirme yapmadan önce bir ülkenin LPI puanlarının güven aralığını kontrol etmek önemlidir: Güven aralığı ne kadar darsa, puan o kadar güvenilir olur. Çin, Almanya, Birleşik Krallık ve ABD gibi büyük ticari performansla sahip ekonomiler, puanlarının yaklaşık %1 veya daha düşük olan 0.05 puan veya altında bir güven aralığına sahip olma eğilimindedir. Oysa daha küçük ticari kapasiteye sahip ekonomiler için güven aralığı daha geniştir. Bu nedenle, özellikle kısmi performanslılarda küçük bir puan farkı büyük sıralama değişiklikleri yaratabilir.

-Genel LPI puanı, LPI sıralamasından daha açık bir göstergedir, çünkü skorlar daha doğrudur ve zaman içinde karşılaştırma için daha iyi bir temel sağlar. Bu nedenle, bir ülkenin bir LPI raporundan diğerine değişen sıralama farklılıkları, skorundaki gerçek değişiklikten çok daha büyük görünebilir. Bundan dolayı, tek yıllık verileri temel almaktansa, bütün yılları içeren LPI değerlerini bir bütün olarak değerlendirmek daha dengeli bir yaklaşım olacaktır. Örneğin, El Salvador için, tüm yıllar (2012, 2014, 2016 ve 2018) birlikte değerlendirildiğinde toplam değerlerde maksimum puan aralığının 0.18 puan ve sıralama değişikliğinin 20 sıra olduğu,

ancak, tek yıllık puana ve sıraya bakıldığında 0.38 puan ve 37 sıralık büyük bir değişimin olduğu görülmektedir

-Uluslararası LPI'de değerlendirmede yoğunluklu olarak kullanılan mallar genel mallar olarak nitelenebilir. İlaç, gıda ve tehlikeli olarak etiketlenen özel nitelik gerektiren ürünlerin lojistik performansı konusunda LPI daha az bilgi sağlar.

-Özellikle fakir ülkelerde, geleneksel lojistik aktörler, uluslararası nakliye şirketlerinden daha büyük bir rol oynamaktadır. LPI endeksinin oluşturulmasında büyük nakliye firmaları ve çok uluslu nakliye firmaları kullanıldığı için, LPI fakir ülkelerdeki performansı tam olarak yansıtmayabilir.

-Bir diğer nokta ise, ülkelerde lojistik konusunda yapılan olumlu değişiklikler ya da lojistik performansı etkileyebilecek diğer olumlu gelişmeler hemen anketlere yansımayaabilirken, olumsuz bir durum örneğin doğal afet anında anketlere sirayet etmektedir.

Dolayısıyla, LPI endeksi performansları değerlendirilirken bunların göz önünde bulundurulması gerekmektedir.

LPI'de ülkeler dört farklı gruba ayrılarak sınıflandırılmaktadır. Bunlar (WB,2018);

- Lojistik düşmanları: En düşük performansı sergileyen, ciddi lojistik kısıtlamaları olan ve genellikle en düşük gelirli ülkeleri içermektedir.
- Kısmi performansçılar: Genellikle düşük ve orta gelirli ülkeler grubudur.
- Tutarlı performansçılar: Genellikle diğerlerinden daha iyi gelir düzeyine sahip ülkeleri içerir.
- Lojistik dostları: Birçoğu yüksek gelir grubundaki olan en iyi performansı gösteren ülkeleri içerir.

Lojistik kavramı ticaretin kolaylaştırılmasında üzerinde önemle durulması gereken bir kavramdır. Zira, ticaret maliyetlerinin en önemli belirleyicileri, tarifelerden çok, uzaklık, lojistik performans, sınır yönetimi gibi unsurlardır. Bu maliyetler hem dışsal hem de içseldir.

Dışsal maliyetler, ülkenin kontrolü dışında gelişen maliyetler olarak tanımlanırken, içsel maliyetler ise ulusal politikalarla ilintili maliyetlerdir. İçsel maliyetler, GOÜ'lerde daha yüksektir ve bu ülkelerin küresel ticarete katılımlarını ve bölgesel entegrasyonu etkilemektedir (WTO,2015;UNCTAD,2016). İçsel maliyetlerin içindeki en önemli bileşenlerden birisi lojistikdir. Lojistik sektörü dünya genelinde son yıllarda ivmeli bir büyüme yakalamış ve büyüme potansiyeli yüksek olan bir sektördür. Türkiye'de de GSYİH bileşenleri içinde değişiklik göstermekle birlikte ortalama %7 ila %9 aralığında payı bulunmaktadır. Lojistik sektörünün içindeki en önemli sektör ise taşımacılık sektörüdür. 2016 yılı UNCTAD tahminlerine göre, bir ülke ortalama ithal ürün değerinin %15'ine taşıma ve sigorta maliyeti olarak katlanmaktadır. Küçük ve az gelişmiş ekonomilerde ise bu oran %21'e kadar yükselmektedir (TSKB,2018:5). İçsel maliyetlerin bir diğer bileşeni ise sınır yönetimidir. OECD ve WTO'nun (2015) birlikte yaptıkları, on bölgesel ekonomik topluluk, altmış iki GOÜ, çeşitli şirketleri de kapsayan bir anketine göre, katılımcıların %83.3'ü sınır prosedürlerinin mal ihracatı için en önemli ticaret maliyeti kaynağı olduğunu düşünmektedir. Sınır yönetimindeki güçlüklerin çözülmesi büyük bir ticari potansiyeli olan e-ticaret hacminde artışı da beraberinde getirecektir. GOÜ'lerin bütün politika ve kararların uygulanmasında karşılıklarına çıkan ana problemlerden biri de kalifiye personel sıkıntısı ya da mevcut kalifiye personeli doğru bir biçimde kullanamama bir diğer içsel maliyet unsuru olarak değerlendirilebilir.

Sınır yönetimi ve lojistik sektöründeki etkinliği doğrudan etkileyerek maliyetleri artıran diğer içsel maliyet unsurları ise, yoğun prosedürler, bürokratik engeller, altyapı yetersizliği, ülkenin mevzuat sistemindeki yetersizlikler ve aksaklıklar vs. olarak sayılabilir. Söz konusu aksaklıkların çokluğu üreticileri uluslararası pazarlara hiç girmemeye ya da uluslararası pazarlardan çekilmeye itmektir. Bütün bunlara binaen, GOÜ'lerde ve EAGÜ'lerde öncelikle içsel maliyetleri düşürmek amaç olmalıdır. Bunun için, ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerini hayata geçirebilmek amacıyla, nitelikli ve donanımlı bir ekiple doğru bir stratejik yol haritası oluşturulmalı ve bu stratejik planları etkin ve hızlı bir şekilde gerçekleştirmeye odaklanılmalıdır.

Arvis, Duval, Shepherd ve Utoktham (2013) WB verilerini kullanarak 178 ülke için ticaret maliyetleri üzerine 1995-2010 dönemi için yaptıkları analizde şu bulgulara ulaşmışlardır;

- Ticaret maliyetleri yalnızca GOÜ'ler için değil GÜ'ler için de oldukça yüksektir.

- Ticaret maliyetleri kişi başına gelirle keskin bir biçimde düşmektedir. Bu sonuç dört gelir grubu (yüksek gelir, yüksek orta gelir, düşük orta gelir, düşük gelir) için de geçerlidir. 2009 yılında ticaret maliyetleri düşük gelir gruplarında yüksek gelir gruplarına göre 2.5 kat daha yüksektir.

- Ticaret maliyetleri zamanla düşük gelir gruplarında diğer gelir gruplarına göre daha yavaş düşmektedir.

- Tarımda ticaret maliyetleri dört gelir grubu içinde yüksektir. Ancak düşük gelir gruplarında daha yüksektir. Tarımda ticaret maliyetleri 2009 yılında yüksek gelir gruplarında %246 advalorem tarifesine eşitken, bu oran düşük gelir grupları için %336'dır.

Yapılan bir başka çalışma sonucunda farklı endüstriler için ticaret maliyetlerinin farklılık gösterdiği bulgusuna ulaşılmıştır. Tuğla, alçı çimento gibi ürünler ağırlığının fazla olması nedeniyle daha yüksek ticaret maliyetleriyle karşı karşıyadır. Bu malların taşınması bedeli ağırlığa göre belirlendiğinden taşıma bedelleri pahalı iken, piyasa değerleri düşüktür. Ekmek, kekler gibi taze pastacılık ürünleri bozulabilir ürünler olduğundan yüksek ticaret maliyetleri ile karşı karşıya iken, uçak ve uzay aracı gibi yüksek teknoloji ürünlerin hem piyasa değerleri yüksek hem de daha düşük ticaret maliyetleriyle karşı karşıyadır (Chen ve Novy,2011).

- Tarımda ticaret maliyetleri zaman içerisinde düşmemektedir.

- İmalatta ve tarımda Güney-Güney ticaret maliyetleri Kuzey-Kuzey ticaret maliyetlerine göre oldukça yüksektir. Bu sonuç, büyük oranda tarifeler ve tarife dışı engellerden kaynaklanmaktadır. Burada güney hükümetlerinin gelecekteki politikaları bu maliyetlerin düzeyini belirleyecek en önemli faktördür. Bölgesel olarak, Doğu Asya ve Pasifik gelişmekte olan diğer bölgelere göre en düşük ticaret maliyetlerine sahiptir. Ancak, bu maliyetler tarımda imalatın iki katı civarındadır. Bu bölgenin ikinci sırayı alan bölge olan Orta Doğu ve Kuzey Afrika ile arasında önemli bir makas vardır. Bu, Doğu Asya ve Pasifik Bölgesinin ticaret maliyetlerini azaltmada iyi bir politika uygulayıcısı olduğunu göstermektedir. Güney Asya Bölgesi ise komşu bölge olmasına rağmen ticaret maliyetleri oldukça yüksektir. Bunun nedeni, politik ve ekonomik faktörler nedeniyle Güney Asya'da bölgesel bütünleşme eksikliğinden kaynaklanmaktadır. Bu açığı gidermek yine politika yapıcılara düşmektedir.

Bu bulgular, Kowalski ve Shepherd (2006)'ın yaptıkları analizle de uyumaktadır. Kowalski ve Shepherd analizlerinde, Güney-Güney ticaretinde ticaret engelleri %11.1 dolaylarında iken, bu oranın Kuzey-Kuzey ticareti için ortalama % 4.3 dolaylarında olduğunu tespit etmişlerdir. Ayrıca, mesafenin halen Güney-Güney ticareti üzerinde önemli bir sorun olduğunu, mesafede % 10'luk bir artışın Kuzey-Kuzey ticaretini % 10 kadar azaltma eğilimi varken bu oranın Güney-Güney ticaretinde % 17 gibi yüksek bir değer olduğunu belirtmişlerdir. Bir diğer nokta ise, Güney-Güney ticaretinde tarife engellerinin azaltılmasının ticaret akışları üzerinde önemli bir etki yaratacağını (ortalama olarak % 10'luk bir tarife indirimi ihracattaki % 1.6'lık bir artış yaratacağını) tespit etmişlerdir. Oysa Kuzey-Kuzey veya Kuzey-Güney tarife engellerindeki eşdeğer bir düşüşün ticaret akışları üzerinde eşit derecede önemli bir etki yaratmadığını da belirtmişlerdir. WTO (2015) ise, ticaret maliyetlerinin en düşük olduğu 10 ekonominin tamamının Batı Avrupa veya Kuzey Amerika'da, en yüksek olduğu 10 ekonominin ise Afrika'da bulunduğunu ya da Komor Adaları, Kiribati ve Vanuatu gibi küçük ada ülkeleri olduğunu ifade edilmiştir. Nitekim, TFA'nın uygulanması sonucu ticari maliyetlerde % 16'dan fazla bir değerle en fazla azalmanın Afrika ve diğer gelişmemiş ekonomilerde gerçekleşeceği de raporda ifade edilen bir başka noktadır.

- Coğrafi uzaklık, tarifeler, piyasaya giriş engelleri gibi unsurlar ticaret maliyetlerini artırma eğilimindedir. Coğrafi yakınlık, ortak dil, ortak para birimi, sömürgeci bir ilişki, ortak birlik üyeliği, deniz bağlantısı, hava bağlantısı, güçlü lojistik performans gibi unsurlar ise ticaret maliyetlerini düşürme eğilimindedir. Bunların içinde sırasıyla politika müdahalelerine en uygun ve en önemli üç ticaret maliyeti belirleyicisi deniz bağlantısı, lojistik performansı ve bölgesel birlik üyeliğidir. Araştırmada dikkat çeken bir diğer husus ise, tarımdaki ticaret maliyetlerinin mesafeye imalattan daha duyarlı olmasıdır.

Malın sevki için harcanan her ek süre ticari maliyetlerin önemli bir belirleyicisidir (Hummels ve Schaur,2013). Bundan dolayı, ticaret alanında rekabet gücü kazanmak öncelikle lojistik sektörünün maliyetlerini azaltmakla mümkündür. Lojistik maliyetlerini azaltmak ise, ülkenin ulaşım altyapısından, sınır idarelerinin etkinliğine, mevcut bürokratik ve yasal mevzuattan sahip olduğu bilişim teknolojilerinin gelişmişliğine kadar birçok faktöre bağlı olarak şekillenmektedir. Ayrıca, LPI'nın ticaretin kolaylaştırılması açısından baz alınan en önemli endeks olduğu söylenebilir.

Cizelge 3.1. 2018 Yılı LPI Ülke Sıralamaları

No	LPI 2018	Genel Değer	Gümrük		Altyapı		Uluslararası Gönderiler		Lojistik Yetkinlik		Takip ve İzleme		Zamanlama	
	Ülkeler		Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra	Değer	Sıra
1	Almanya	4.20	4.09	1	4.37	1	3.86	4	4.31	1	4.24	2	4.39	3
2	İsveç	4.05	4.05	2	4.24	3	3.92	2	3.98	10	3.88	17	4.28	7
3	Belçika	4.04	3.66	14	3.98	14	3.99	1	4.13	2	4.05	9	4.41	1
4	Avusturya	4.03	3.71	12	4.18	5	3.88	3	4.08	6	4.09	7	4.25	12
5	Japonya	4.03	3.99	3	4.25	2	3.59	14	4.09	4	4.05	10	4.25	10
6	Hollanda	4.02	3.92	5	4.21	4	3.68	11	4.09	5	4.02	11	4.25	11
7	Singapur	4.00	3.89	6	4.06	6	3.58	15	4.10	3	4.08	8	4.32	6
8	Danimarka	3.99	3.92	4	3.96	17	3.53	19	4.01	9	4.18	3	4.41	2
9	Birleşik Krallık	3.99	3.77	11	4.03	8	3.67	13	4.05	7	4.11	4	4.33	5
10	Finlandiya	3.97	3.82	8	4.00	11	3.56	16	3.89	15	4.32	1	4.28	8
11	BAE	3.96	3.63	15	4.02	10	3.85	5	3.92	13	3.96	13	4.38	4
12	Hong Kong	3.92	3.81	9	3.97	15	3.77	8	3.93	12	3.92	15	4.14	15
13	İsviçre	3.90	3.63	16	4.02	9	3.51	20	3.97	11	4.10	5	4.24	13
14	ABD	3.89	3.78	10	4.05	7	3.51	23	3.87	16	4.09	6	4.08	19
15	Yeni Zelanda	3.88	3.71	13	3.99	13	3.43	27	4.02	8	3.92	16	4.26	9
16	Fransa	3.84	3.59	19	4.00	12	3.55	17	3.84	17	4.00	12	4.15	14
17	İspanya	3.83	3.62	17	3.84	19	3.83	6	3.80	18	3.83	19	4.06	20
18	Avustralya	3.75	3.87	7	3.97	16	3.25	40	3.71	21	3.82	20	3.98	21
19	İtalya	3.74	3.47	23	3.85	18	3.51	21	3.66	24	3.85	18	4.13	17
20	Kanada	3.73	3.60	18	3.75	21	3.38	30	3.90	14	3.81	21	3.96	22
21	Norveç	3.70	3.52	21	3.69	24	3.43	26	3.69	23	3.94	14	3.94	24
22	Çek Cum.	3.68	3.29	30	3.46	26	3.75	10	3.72	20	3.70	24	4.13	16
23	Portekiz	3.64	3.17	35	3.25	32	3.83	7	3.71	22	3.72	23	4.13	18
24	Lüksemburg	3.63	3.53	20	3.63	25	3.37	31	3.76	19	3.61	29	3.90	26
25	Kore	3.61	3.40	25	3.73	22	3.33	33	3.59	28	3.75	22	3.92	25
26	Çin	3.61	3.29	31	3.75	20	3.54	18	3.59	27	3.65	27	3.84	27
27	Tayvan	3.60	3.47	22	3.72	23	3.48	24	3.57	30	3.67	25	3.72	35
28	Polonya	3.54	3.25	33	3.21	35	3.68	12	3.58	29	3.51	31	3.95	23
29	İrlanda	3.51	3.36	26	3.29	29	3.42	28	3.60	26	3.62	28	3.76	33
30	Katar	3.47	3.00	38	3.38	27	3.75	9	3.42	31	3.56	30	3.70	36
31	Macaristan	3.42	3.35	27	3.27	30	3.22	43	3.21	38	3.67	26	3.79	32
32	Tayland	3.41	3.14	36	3.14	41	3.46	25	3.41	32	3.47	33	3.81	28
33	Güney Afrika	3.38	3.17	34	3.19	36	3.51	22	3.19	39	3.41	35	3.74	34
34	Şili	3.32	3.27	32	3.21	34	3.27	38	3.13	43	3.20	44	3.80	31
35	Slovenya	3.31	3.42	24	3.26	31	3.19	47	3.05	50	3.27	40	3.70	38
36	Estonya	3.31	3.32	28	3.10	44	3.26	39	3.15	40	3.21	43	3.80	30
37	İsrail	3.31	3.32	29	3.33	28	2.78	75	3.39	34	3.50	32	3.59	48
38	Panama	3.28	2.87	45	3.13	42	3.31	34	3.33	35	3.40	36	3.60	46
39	Vietnam	3.27	2.95	41	3.01	47	3.16	49	3.40	33	3.45	34	3.67	40
40	İzlanda	3.23	2.77	54	3.19	37	2.79	72	3.61	25	3.35	37	3.70	37
41	Malezya	3.22	2.90	43	3.15	40	3.35	32	3.30	36	3.15	47	3.46	53
42	Yunanistan	3.20	2.84	47	3.17	38	3.30	35	3.06	48	3.18	45	3.66	42
43	Umman	3.20	2.87	44	3.16	39	3.30	36	3.05	49	2.97	66	3.80	29
44	Hindistan	3.18	2.96	40	2.91	52	3.21	44	3.13	42	3.32	38	3.50	52
45	Kıbrıs	3.15	3.05	37	2.89	55	3.15	50	3.00	53	3.15	48	3.62	45
46	Endonezya	3.15	2.67	62	2.90	54	3.23	42	3.10	44	3.30	39	3.67	41
47	Türkiye	3.15	2.71	58	3.21	33	3.06	53	3.05	51	3.23	42	3.63	44
48	Romanya	3.12	2.58	80	2.91	51	3.18	48	3.07	47	3.26	41	3.68	39
49	Hırvatistan	3.10	2.98	39	3.01	46	2.93	58	3.10	45	3.01	61	3.59	47
50	Fildişi Sahili	3.08	2.78	51	2.89	56	3.21	45	3.23	37	3.14	49	3.23	71

51	Meksika	3.05	2.77	53	2.85	57	3.10	51	3.02	52	3.00	62	3.53	49
52	Bulgaristan	3.03	2.94	42	2.76	64	3.23	41	2.88	55	3.02	59	3.31	65
53	Slovakya	3.03	2.79	50	3.00	48	3.10	52	3.14	41	2.99	64	3.14	86
54	Litvanya	3.02	2.85	46	2.73	66	2.79	74	2.96	54	3.12	50	3.65	43
55	Suudi Arabistan	3.01	2.66	66	3.11	43	2.99	56	2.86	57	3.17	46	3.30	67
56	Brezilya	2.99	2.41	102	2.93	50	2.88	61	3.09	46	3.11	51	3.51	51
57	Ruanda	2.97	2.67	64	2.76	65	3.39	29	2.85	60	2.75	86	3.35	61
58	Kolombiya	2.94	2.61	75	2.67	72	3.19	46	2.87	56	3.08	53	3.17	81
59	Bahreyn	2.93	2.67	63	2.72	68	3.02	55	2.86	58	3.01	60	3.29	68
60	Filipinler	2.90	2.53	85	2.73	67	3.29	37	2.78	69	3.06	57	2.98	100
61	Arjantin	2.89	2.42	98	2.77	62	2.92	59	2.78	68	3.05	58	3.37	58
62	Ekvador	2.88	2.80	48	2.72	69	2.75	80	2.75	70	3.07	55	3.19	75
63	Kuveyt	2.86	2.73	56	3.02	45	2.63	98	2.80	67	2.66	96	3.37	59
64	İran	2.85	2.63	71	2.77	63	2.76	79	2.84	62	2.77	85	3.36	60
65	Sırbistan	2.84	2.60	78	2.60	74	2.97	57	2.70	80	2.79	76	3.33	62
66	Ukrayna	2.83	2.49	89	2.22	119	2.83	68	2.84	61	3.11	52	3.42	56
67	Mısır	2.82	2.60	77	2.82	58	2.79	73	2.82	63	2.72	89	3.19	74
68	Kenya	2.81	2.65	67	2.55	79	2.62	99	2.81	64	3.07	56	3.18	79
69	Malta	2.81	2.70	60	2.90	53	2.70	89	2.80	66	2.80	75	3.01	98
70	Letonya	2.81	2.80	49	2.98	49	2.74	81	2.69	81	2.79	77	2.88	113
71	Kazakistan	2.81	2.66	65	2.55	81	2.73	84	2.58	90	2.78	83	3.53	50
72	Bosna Hersek	2.81	2.63	69	2.42	97	2.84	66	2.80	65	2.89	70	3.21	72
73	Kosta Rika	2.79	2.63	70	2.49	84	2.78	76	2.70	79	2.96	67	3.16	83
74	Paraguay	2.78	2.64	68	2.55	80	2.69	91	2.72	76	2.61	101	3.45	55
75	Rusya	2.76	2.42	97	2.78	61	2.64	96	2.75	71	2.65	97	3.31	66
76	Benin	2.75	2.56	82	2.50	83	2.73	83	2.50	98	2.75	87	3.42	57
77	Karadağ	2.75	2.56	83	2.57	75	2.68	92	2.72	74	2.58	105	3.33	63
78	Mauritius	2.73	2.71	59	2.80	59	2.12	151	2.86	59	3.00	63	3.00	99
79	Lübnan	2.72	2.38	106	2.64	73	2.80	70	2.47	104	2.80	74	3.18	77
80	Brunei	2.71	2.62	73	2.46	89	2.51	113	2.71	77	2.75	88	3.17	80
81	Makedonya	2.70	2.45	91	2.47	87	2.84	67	2.74	72	2.64	100	3.03	96
82	Lao PDR	2.70	2.61	74	2.44	91	2.72	85	2.65	83	2.91	69	2.84	117
83	Peru	2.69	2.53	86	2.28	111	2.84	65	2.42	110	2.55	108	3.45	54
84	Ürdün	2.69	2.49	88	2.72	70	2.44	119	2.55	93	2.77	84	3.18	76
85	Uruguay	2.69	2.51	87	2.43	94	2.73	82	2.71	78	2.78	82	2.91	109
86	Maldivler	2.67	2.40	105	2.72	71	2.66	94	2.29	125	2.60	104	3.32	64
87	Dominik Cum.	2.66	2.41	103	2.36	105	2.77	77	2.44	108	2.97	65	2.98	101
88	Arnavutluk	2.66	2.35	114	2.29	110	2.82	69	2.56	92	2.67	95	3.20	73
89	Sao Tome	2.65	2.71	57	2.33	106	2.42	121	2.65	84	2.78	81	3.01	97
90	Cibuti	2.63	2.35	113	2.79	60	2.45	118	2.25	135	2.85	72	3.15	85
91	Burkina Faso	2.62	2.41	100	2.43	95	2.92	60	2.46	106	2.40	124	3.04	95
92	Ermenistan	2.61	2.57	81	2.48	86	2.65	95	2.50	97	2.51	113	2.90	111
93	Honduras	2.60	2.24	125	2.47	88	2.66	93	2.72	75	2.68	93	2.83	118
94	Sri Lanka	2.60	2.58	79	2.49	85	2.51	112	2.42	109	2.79	78	2.79	122
95	Kamerun	2.60	2.46	90	2.57	76	2.87	63	2.60	87	2.47	118	2.57	142
96	Mali	2.59	2.15	133	2.30	109	2.70	88	2.45	107	3.08	54	2.83	119
97	Malavi	2.59	2.43	94	2.18	126	2.55	105	2.68	82	2.67	94	2.98	102
98	Kamboçya	2.58	2.37	109	2.14	130	2.79	71	2.41	111	2.52	111	3.16	84
99	Özbekistan	2.58	2.10	140	2.57	77	2.42	120	2.59	88	2.71	90	3.09	91
100	Bangladeş	2.58	2.30	121	2.39	100	2.56	104	2.48	102	2.79	79	2.92	107
101	El Salvador	2.58	2.30	120	2.25	114	2.71	86	2.56	91	2.47	117	3.10	90
102	Uganda	2.58	2.61	76	2.19	124	2.76	78	2.50	99	2.41	123	2.90	110
103	Belarus	2.57	2.35	112	2.44	92	2.31	134	2.64	85	2.54	109	3.18	78
104	Solomon Adaları	2.57	2.77	52	2.21	120	2.20	142	2.73	73	2.37	126	3.12	87
105	Tunus	2.57	2.38	107	2.10	133	2.50	115	2.30	123	2.86	71	3.24	70
106	Gana	2.57	2.45	92	2.44	90	2.53	109	2.51	95	2.57	106	2.87	115
107	Komor	2.56	2.63	72	2.25	113	2.49	116	2.21	138	2.93	68	2.80	120

108	Kırgızistan	2.55	2.75	55	2.38	103	2.22	138	2.36	114	2.64	99	2.94	106
109	Fas	2.54	2.33	115	2.43	93	2.58	103	2.49	101	2.51	112	2.88	114
110	Nijerya	2.53	1.97	147	2.56	78	2.52	110	2.40	112	2.68	92	3.07	92
111	Zambiya	2.53	2.18	129	2.30	108	3.05	54	2.48	103	1.98	158	3.05	94
112	Bahamalar	2.53	2.68	61	2.41	98	2.50	114	2.27	130	2.52	110	2.75	125
113	Jameika	2.52	2.42	99	2.32	107	2.53	107	2.54	94	2.48	116	2.79	121
114	Nepal	2.51	2.29	122	2.19	123	2.36	129	2.46	105	2.65	98	3.10	89
115	Kongo	2.49	2.27	123	2.07	138	2.87	64	2.28	127	2.38	125	2.95	103
116	Moldova	2.46	2.25	124	2.02	141	2.69	90	2.30	122	2.21	142	3.17	82
117	Cezayir	2.45	2.13	138	2.42	96	2.39	122	2.39	113	2.60	103	2.76	124
118	Togo	2.45	2.31	119	2.23	116	2.52	111	2.25	134	2.45	120	2.88	112
119	Gürcistan	2.44	2.42	95	2.38	102	2.38	124	2.26	132	2.26	139	2.95	105
120	Kongo D.C.	2.43	2.37	108	2.12	132	2.37	127	2.49	100	2.51	114	2.69	133
121	Sudan	2.43	2.14	136	2.18	125	2.58	102	2.51	96	2.51	115	2.62	139
122	Pakistan	2.42	2.12	139	2.20	121	2.63	97	2.59	89	2.27	136	2.66	136
123	Çad	2.42	2.15	134	2.37	104	2.37	125	2.62	86	2.37	127	2.62	138
124	Trinidad-Tobago	2.42	2.42	96	2.38	101	2.59	101	2.27	129	2.27	135	2.53	144
125	Guatemala	2.41	2.16	132	2.20	122	2.33	130	2.25	136	2.42	122	3.11	88
126	Türkmenistan	2.41	2.35	111	2.23	117	2.29	136	2.31	120	2.56	107	2.72	130
127	Gambiya	2.40	2.08	141	1.82	155	2.71	87	2.21	142	2.81	73	2.71	131
128	Madagaskar	2.39	2.32	118	2.16	128	2.19	146	2.33	118	2.61	102	2.73	128
129	Gine-Bissau	2.39	2.01	144	1.78	159	2.53	108	2.28	126	2.78	80	2.86	116
130	Moğolistan	2.37	2.22	127	2.10	135	2.49	117	2.21	140	2.10	152	3.06	93
131	Bolivya	2.36	2.32	117	2.15	129	2.54	106	2.21	139	2.13	148	2.74	127
132	Guyana	2.36	2.55	84	2.09	137	2.17	148	2.24	137	2.44	121	2.65	137
133	Fiji	2.35	2.41	101	2.40	99	2.16	149	2.31	119	2.31	132	2.54	143
134	Tacikistan	2.34	1.92	150	2.17	127	2.31	133	2.33	116	2.33	131	2.95	104
135	Moritanya	2.33	2.20	128	2.26	112	2.19	145	2.19	144	2.47	119	2.68	134
136	Ekvator Ginesi	2.32	1.91	151	1.88	151	2.88	62	2.25	133	2.13	149	2.75	126
137	Myanmar	2.30	2.17	131	1.99	143	2.20	144	2.28	128	2.20	143	2.91	108
138	Suriye	2.30	1.82	154	2.51	82	2.37	126	2.29	124	2.37	128	2.44	148
139	Lesoto	2.28	2.36	110	1.96	145	2.21	140	2.03	154	2.37	129	2.70	132
140	Yemen	2.27	2.40	104	2.12	131	2.21	141	2.26	131	2.16	146	2.43	151
141	Senegal	2.25	2.17	130	2.22	118	2.36	128	2.11	149	2.11	150	2.52	145
142	Venezuela	2.23	1.79	156	2.10	134	2.38	123	2.21	141	2.29	133	2.58	141
143	Liberya	2.23	1.91	152	1.91	149	2.08	155	2.14	148	2.05	155	3.25	69
144	Somali	2.21	2.00	145	1.81	157	2.61	100	2.30	121	2.23	140	2.20	157
145	Gine	2.20	2.45	93	1.56	160	2.32	132	2.07	152	2.70	91	2.04	160
146	Küba	2.20	2.03	143	2.04	139	2.27	137	2.20	143	2.15	147	2.46	147
147	Irak	2.18	1.84	153	2.03	140	2.32	131	1.91	159	2.19	144	2.72	129
148	Papua Yeni Gine	2.17	2.32	116	1.97	144	2.15	150	1.88	160	2.26	138	2.44	150
149	Butan	2.17	2.14	135	1.91	150	1.80	160	2.35	115	2.35	130	2.49	146
150	Gabon	2.16	1.96	148	2.09	136	2.10	153	2.07	151	2.07	153	2.67	135
151	Orta Afrika Cum.	2.15	2.24	126	1.93	148	2.30	135	1.93	157	2.10	151	2.33	156
152	Zimbabve	2.12	2.00	146	1.83	154	2.06	156	2.16	147	2.26	137	2.39	152
153	Haiti	2.11	2.03	142	1.94	147	2.01	157	2.19	145	2.05	154	2.44	149
154	Libya	2.11	1.95	149	2.25	115	1.99	159	2.05	153	1.64	160	2.77	123
155	Eritre	2.09	2.13	137	1.86	152	2.09	154	2.17	146	2.17	145	2.08	159
156	Sierra Leone	2.08	1.82	155	1.82	156	2.18	147	2.00	156	2.27	134	2.34	154
157	Nijer	2.07	1.77	157	2.00	142	2.00	158	2.10	150	2.22	141	2.33	155
158	Burundi	2.06	1.69	159	1.95	146	2.21	139	2.33	117	2.01	156	2.17	158
159	Angola	2.05	1.57	160	1.86	153	2.20	143	2.00	155	2.00	157	2.59	140
160	Afganistan	1.95	1.73	158	1.81	158	2.10	152	1.92	158	1.70	159	2.38	153

Kaynak: WB 2018 Lojistik Performans Endeksi Raporu

Çizelge 3.1'de ülkelerin lojistik bağlamında performansını gösteren LPI sıralamaları yer almaktadır. Çizelge incelendiğinde, ilk sırada birçok kriterde birincilik gösteren Almanya (4.20 puanla) bulunmaktadır. Ayrıca, Çizelge gelişmiş ekonomilerin lojistik konusunda lider olmaya devam ettiklerini göstermektedir.

2018 LPI raporunda, ilk 10 sırayı alan ekonomilerin çoğunun Avrupa'da bulunan yüksek gelirli ülkeleri içermekte olduğu vurgulanmıştır. Ayrıca, ilk 15 ülke bileşiminde de önemli bir değişiklik olmadığı, ancak 2012'den bu yana Japonya, Danimarka, Birleşik Arap Emirlikleri (BAE) ve Yeni Zelanda'nın LPI puanlarındaki büyük iyileşmeler olduğuna vurgu yapılmıştır. Sıralamadaki en düşük 10 puanlamaya sahip ülkelerin Afrika'da veya izole bölgelerde bulunan çoğu düşük gelirli ülkeler olduğu, bu ülkelerin silahlı çatışmalardan, doğal afetlerden ve doğal huzursuzluktan etkilenen kırılgan ekonomiler ya da coğrafi-küresel tedarik zincirlerine bağlanmada sorunlar yaşayan ülkeler olduğu raporda belirtilen bir diğer noktadır.

Raporda vurgulanan diğer hususlar şunlardır (WB,2018);

-En iyi performans gösteren üst-orta gelirli ekonomiler olan Çin, Tayland ve Güney Afrika, Hırvatistan ve Bulgaristan'ın LPI sıralamasındaki düzelmeleri kayda değer ölçüde gerçekleştirmiştir. Ayrıca, düşük-orta gelirli ülkeler arasında Hindistan, Endonezya ve Vietnam gibi ekonomiler en iyi performans sergileyen ülkeler olarak öne çıkmaktadır. Bu ülkelerin birçoğunun ya denize erişimi vardır ya da büyük ulaşım merkezlerine yakın bir yerde bulunmaktadırlar. Düşük gelirli ülkeler arasında, Doğu ve Batı Afrika'daki ülkeler, aynı gelir seviyesindeki diğer ülkelere göre, iyi bir performans gösteren diğer ekonomilerdir.

-Gümrük altyapısı diğer LPI bileşenleriyle karşılaştırıldığında düşük performans göstermeye devam etmektedir. Geçmiş raporlarda olduğu gibi, en üst sıralarda yer alan ülkeler haricinde kalan ülkelere, gümrük, altyapı ve lojistik yetkinlik puanları genel LPI puanının altındadır. 2018'de düşük gelirli ülkelerin bu üç LPI bileşen puanlarında düşüş yaşanmış iken, aksine düşük orta gelirli ülkelerin puanlarının arttığı gözlemlenmiştir. Bundan dolayı düşük gelirli ülkeler için gümrük prosedürlerinin düzenlenmesi ve ulaştırma altyapısında gelişmelere yönelik politikalar öncelikli konular olmaya devam edecektir.

-LPI puanlarında yüksek ve düşük gelirli ülkeler arasında gözle görülür bir fark bulunmaktadır. Yüksek gelirli ülkeler ortalama olarak düşük gelirli ülkeleri LPI puanlarında %48 oranında aşmaktadır. En iyi performans gösteren 30 ülke arasında 24'ü, geçmiş raporlardakine benzer biçimde OECD üyeleridir. Buna rağmen, Çin, Hindistan, Ruanda, Tayland ve Vietnam gibi ülkeler aynı gelir grubunda bulunan emsallerinden daha iyi performans göstermektedir. Bu nedenle, tek başına gelir, belirli gelir gruplarında performansın neden ülkeler arasında geniş ölçüde değiştiğini açıklayamamaktadır. Öte yandan, çoğunlukla kaynak bakımından zengin ülkeler olan Angola, Gabon, Ekvator Ginesi, Irak ve Türkmenistan aynı gelir grubundaki ülkelere göre daha iyi performans göstermektedir.

-GOÜ'lerin malları etkin bir şekilde taşıma, üreticileri ve tüketicileri uluslararası pazarlara bağlama kapasiteleri yavaş da olsa iyileşmektedir. Ancak, yüksek ve düşük performans gösteren ülkeler arasındaki mevcut "performans açığını" kapatmak için çok daha fazlasına ihtiyaç vardır. Lojistik ağlarında sürdürülebilir iyileştirmelerin ancak altyapı, ticaretin kolaylaştırılması ve hizmetler gibi alanlarda güçlü politika değişiklikleri ile mümkün olabilecektir.

Türkiye İçin Değerlendirme

Çizelge 3.1'den görüleceği gibi, Türkiye 3.15 puanla 160 ülke içerisinde 47. sırada yer almaktadır. 2.71 puan ve 58. sıra ile en kötü performansı gümrük kriterinde, en iyi performansı ise, 3.63 puan ile zamanlama kriterinde göstermiştir. Her ne kadar sıralamalar puanlar kadar güçlü bir güvenilirliğe sahip olmasa da sıralama bazında bakıldığında ise en iyi performansı 3.31 puan ve 33.sıra ile altyapı kriterinde göstermiştir. Ancak, ülke bazında sıralamalar dikkate alındığında her altı kriterde de ülkemizin yeterince iyi bir durumda olmadığı görülmektedir. Türkiye'nin genel LPI puan durumunu düzeltebilmesi için sert ve yumuşak altyapı yatırımları yapmak, lojistik sektörünün sorunlarının çözümüne yönelik politikalar geliştirmek ve küçük gönderilerin kontrolü için harcanan zamanı azaltmak gibi gümrük geçişlerini hızlandırıcı politikalar izlemesi gerekmektedir.

Çizelge 3.2'de, Türkiye'nin geçmiş raporlar da dikkate alınarak yıllar itibariyle durumu değerlendirildiğinde, en kötü performansı 3.15 puan ile 2018 yılında, en iyi performansı ise 3.51 puan ile 2012 yılında gösterdiği görülmektedir. 2018 yılında, gümrük, uluslararası gönderiler ve lojistik yetkinlik konularında, 2007 yılında ise, altyapı, takip ve izleme ile

zamanlama kriterlerinde en düşük puana sahiptir. Gümrük, lojistik yetkinlik, takip ve izleme alt göstergelerinde en iyi yılın ise 2014 yılı olduğu görülmektedir. Tüm yıllar boyunca alt göstergelerde, en kötü performans çoğunlukla gümrük kriterinde sergilenmişken, en iyi performans ise, çoğunlukla gönderilerin zamanında teslimi konusunda gösterilmiştir. Dikkat çeken bir diğer konu ise, Türkiye'nin, 2018 yılında genel puanlamayı belirleyen 6 kriterin tamamında da gerileme yaşamış olmasıdır.

2018 yılında 2016 yılına göre gümrük işlemlerinin verimliliğini ölçen gümrük kriteri bağlamında 0.47 puan kayıp yaşayan Türkiye, ticaretin kolaylaştırılmasında önemli bir diğer kriter olan uluslararası gönderiler kriterinde de 0.35 puan gerileme yaşamıştır. Uluslararası gönderiler kriteri, uluslararası ortamda rekabet edilebilir bir fiyatlama ile gönderilerin yapılabilmesini ifade etmektedir.

Türkiye, uluslararası ticari akış hızını belirleyen en önemli kriterlerden biri olan lojistik yetkinlik kriterinde ise, 0.26 puan kaybetmiştir. Gümrük, uluslararası gönderiler ve lojistik yetkinlik kriterleri ihracatçılarımızın yabancı rakipleriyle rekabet edebilirliğini belirleyen önemli kriterlerdir.

Çizelge 3.2. Geçmiş Yıllar LPI Raporlarında Türkiye'nin Sıralamaları

Yıl	Ülke Sıralaması	Genel Puan	Gümrük		Altyapı		Uluslararası Gönderiler		Lojistik Yetkinlik		Takip ve İzleme		Zamanlama	
			Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra	Puan	Sıra
2018	47	3.15	2.71	58	3.21	33	3.06	53	3.05	51	3.23	42	3.63	44
2016	34	3.42	3.18	36	3.49	31	3.41	35	3.31	36	3.39	43	3.75	40
2014	30	3.50	3.23	34	3.53	27	3.18	48	3.64	22	3.77	19	3.68	41
2012	27	3.51	3.16	32	3.62	25	3.38	30	3.52	26	3.54	29	3.87	27
2010	39	3.22	2.82	46	3.08	39	3.15	44	3.23	37	3.09	56	3.94	31
2007	34	3.15	2.94	39	3.07	41	3.29	30	3.27	34	2.71	112	3.38	52

Kaynak: WB 2007-2018 yılları Lojistik Performans Endeksi raporlarından derlenmiştir.

Ticaretin kolaylaştırılması bağlamında diğer göstergelerden de görüleceği gibi, LPI bazında gerileme yaşanan bir diğer kriter 0.28 puan kaybı yaşanan altyapı kriteridir. Diğer alt kriterlere göre daha güçlü olunan takip ve izleme ile zamanlama kriterlerinde ise önceki yıla göre

kaybedilen puanlar diğer alanlara göre nispeten daha azdır. Takip ve izleme kriterinde 0.16 puan, zamanlama kriterinde ise 0.12 puan kaybedilmiştir.

TFA'dan en fazla faydayı sağlamak için ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin tamamının mümkün olduğunca hızlı hayata geçirilmesi gerekmektedir. Ancak, Türkiye özellikle son iki yılda göstergelerin birçoğunda ilerlemekten ziyade gerileme kaydetmiştir. Bu göstergeler, Türkiye'nin yapısal ve politika sorunlarının işareti durumundadır. Bu nedenle, ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik ilgili kurum ve kuruluşların bir araya gelerek ivedilikle politika hedefleri belirlemesi ve hızlı bir biçimde tedbirleri tam etkin bir biçimde uygulamaya alması gerekmektedir.

Çizelge 3.3. 2016 ve 2018 Yılı Türkiye'nin Ülke Grupları ile LPI Mukayesesi

Ülke Grubu	Yıl	Genel Puan	Gümrük	Altyapı	Uluslararası Gönderiler	Lojistik Yetkinlik	Takip ve İzleme	Zamanlama
			Puan	Puan	Puan	Puan	Puan	Puan
Dünya	2018	2.87	2.67	2.72	2.83	2.82	2.90	3.24
	2016	2.88	2.71	2.75	2.87	2.82	2.86	3.27
AKAÜ*	2018	3.45	3.24	3.38	3.32	3.43	3.49	3.80
	2016	3.49	3.32	3.44	3.37	3.44	3.53	3.85
İlk 20 Ülke	2018	3.94	3.78	4.04	3.64	3.97	4.02	4.23
	2016	4.01	3.86	4.08	3.80	4.00	4.08	4.25
İlk 10 Ülke	2018	4.03	3.88	4.13	3.73	4.07	4.10	4.32
	2016	4.13	3.95	4.20	3.94	4.12	4.19	4.42
Türkiye	2018	3.15	2.71	3.21	3.06	3.05	3.23	3.63
	2016	3.42	3.18	3.49	3.41	3.31	3.39	3.75

Kaynak: WB Lojistik Performans Endeksi 2016-2018 Raporlarından türetilmiştir.

*Bu ülkeler; Lüksemburg, İsveç, Finlandiya, Hollanda, Avusturya, Birleşik Krallık, Almanya, Belçika, İsviçre, Danimarka, Fransa, Estonya, Norveç, İspanya, İzlanda, ABD, Kanada, Çek Cumhuriyeti, Litvanya, Portekiz, Bosna-Hersek, Polonya, Malta, Slovenya, Slovakya, İtalya, Macaristan, Letonya, Hırvatistan, Kıbrıs, Romanya, Yunanistan, Bulgaristan, Makedonya, Türkiye, Arnavutluk, Karadağ, Sırbistan, İrlanda'dır.

LPI 2016 ve 2018 raporlarından elde edilen veriler kapsamında ülke grupları için Çizelge 3.3 oluşturulmuştur. Türkiye'nin bölgesel bazda Avrupa ve Kuzey Amerika Ülkeleri (AKAÜ) içinde yer alması nedeniyle tüm endekslerdeki performansı bu grupla mukayese edilecektir. Çizelge incelendiğinde, Türkiye'nin 2016 ve 2018 yıllarında tüm göstergelerde dünya ortalamasının üzerinde olduğu görülmektedir. 2016 yılında altyapı ve uluslararası gönderiler

göstergelerinde en gelişmiş ve bütünleşik ekonomileri içinde barındıran AKAÜ'nün üzerinde bir puana sahip iken, bu avantajını 2018 yılında kaybederek tüm göstergelerde AKAÜ'nün gerisine düştüğü görülmektedir. En büyük puan farkı olan alt gösterge ise gümrük alt göstergesidir. Türkiye'nin 2023 ekonomik hedeflerinden birisi dünyanın en gelişmiş ilk 10 ekonomisi içerisinde yer almaktır. Bu kapsamda, tüm endeksler için ilk 10 ekonominin ortalamasına tüm Tablolarda yer verilecektir.

Çizelge 3.3'den görüldüğü gibi, LPI'de ilk 20 sırada yer alan ekonomilerle Türkiye'nin genel puan farkı 2016 yılında 0.59 iken, 2018 yılında 0.79'a yükselmiştir. Tüm alt göstergelerde ise 2016 yılından 2018 yılına puan farkı makasının açıldığı görülmektedir. En fazla farkın ise 1.07 puanla gümrük alt göstergesinde gerçekleştiği görülmektedir.

İlk 10 sırada yer alan ülkelerin genel ortalaması ve tüm alt göstergelerdeki performansı her iki yılda da ülkemize nazaran oldukça yüksektir. Türkiye ile sıralamadaki ilk 10 ekonominin genel puan farkı 2016 yılında 0.71 iken, 2018 yılında bu fark 0.88'e yükselmiştir. Tüm alt göstergelerde de bu ekonomilerle Türkiye arasındaki makasın açıldığı görülmektedir. Öyle ki gümrük alt göstergesinde puan farkı 1.17 ile en yüksek seviyededir.

Lojistik sektörü dünya çapında gelişen önemli sektörlerden biri durumundadır. Gayri safi yurtiçi hasılda lojistik sektörünün payı %10 ile %20 arasında değişmektedir. Türkiye'nin lojistik sektörünün sıkıntılarından bazıları şunlardır; hukuki altyapı eksiklikleri, mevzuatların getirdiği bürokratik engeller, lojistik konusunda eğitilmiş işgücü eksikliği, teknolojik altyapı yetersizliği ve teknolojinin yeterince etkin kullanılamaması, ihtiyaçtan fazla araç ve firma olması (Küçük,2013;Ünal ve Yapraklı,2017). Ayrıca, son dönemlerde lojistik, malların taşınmasından ziyade, depolanma, elleçlenme, gümrüklenme gibi kavramları da kapsar hale gelmiştir (Ersoy,2006;Ünal ve Yapraklı,2017). Bu nedenle, ticaret akışının hızlandırılması için, alt bileşenleriyle beraber bir bütün olarak bu sektörün gelişimine ve sorunlarının çözümüne odaklanılmalıdır.

Hummels (2001) bir günlük sınır gecikmesinin dünyadaki maliyetleri ortalama %0.8 oranında artırdığını hesaplamıştır. Ayrıca, ABD için yapılan tahminler, taşımacılığa harcanan her bir ek günün ABD'nin o ülkeden kaynak sağlama olasılığını %1 ila %1.5 oranında azalttığını göstermektedir. Aynı çalışmada, hızlı taşımacılığın ortaya çıkışının yarattığı maliyet

avantajının 1950-1998 yılları arasında mamul mallar üzerindeki tarifelerin %32'den %9'a düşürülmesine eşdeğer olduğu vurgulanmaktadır.

Nakliye maliyetinde %10'luk bir artış ticaret hacmini %20'den fazla azaltmaktadır (Lima ve Venables,2000). Liman verimliliğinin ikili ticaret akışları üzerindeki etkisini ise Clark, Dollar ve Micco (2004) analiz etmekte ve liman verimliliğinin artırılmasının nakliye maliyetlerini çok düşürdüğünü göstermektedir. Bütün bunlar, lojistik sektörünün uluslararası ticaretteki önemini gözler önüne sermektedir.

Arvis ve diğerleri (2013)'nin değindiği gibi deniz bağlantısı ticaret maliyetlerini azaltmada lojistik sektörü kadar önemlidir. Ticaretin kolaylaştırılmasında gösterge olarak kullanılan birçok endekste tespit edildiği gibi, deniz bağlantısına sahip olan ülkelerin karasal ülkelere göre daha düşük ticaret maliyetlerine sahip olmaları uluslararası rekabette bu ülkelerin güçlerini artırmıştır. Liman verimliliğinin etkinliğinin artırılması ise deniz bağlantısının etkinliğini arttıracak ve ticaret maliyetlerini daha da aşağı çekecektir. Ticaret hacmi artışı ya da maliyetlerdeki azalma ihracat hacmini artırmasının yanında ihracatta ürün çeşitliliğini de artırmaktadır. Feenstra ve Hong Ma (2013) tarafından yapılan analize göre, liman verimliliğindeki %10'luk bir artış, ihracat çeşitliliğini %2.18 artırmaktadır. Gümrük tarifeleri ihracat çeşitliliğindeki genişlemeyi engellemekte, ortak dil ticareti teşvik etmekte, bölgesel ticaret anlaşmaları, aynı coğrafi bölgeyi paylaşmak hem ihracat hacmini artırırken hem de ihracat çeşitliliğini arttırmaktadır. İthalatçı ülkeler için bir OECD üyesi olmanın ihracat çeşitliliği yelpazesini büyük oranda arttırdığı ve ihracatçı ülkelerin OECD üyeliğinin ihracat çeşitliliği üzerinde önemli bir etkisi olmadığı da bu analizde tespit edilmiştir. Bir diğer unsur, GSYİH ve nüfus açısından büyük ülkelerin daha fazla çeşit ihraç ve ithal etme eğiliminde olduğu ve daha verimli okyanus limanlarına sahip olmanın ticareti önemli ölçüde kolaylaştıracağı da bu analizin sonucu olarak karşımıza çıkmaktadır. Ayrıca, analizde vurgulanan diğer bir nokta ortalama ikili ithalat tarifesinde %10'luk bir düşüşün ihracat çeşitliliğinde %12.3 oranında artış yaratacağıdır.

Persson (2013), farklılaştırılmış ve homojen ürünlerin ticaretinin hantal sınır ötesi ticaret prosedürlerinden kaynaklı ticari işlem maliyetlerinden etkilenip etkilenmediği üzerine bir analiz yapmıştır. Bu analizde, ihracat işlem maliyetlerinin %1 oranında azalması durumunda, ihraç edilen farklılaştırılmış ürünlerin sayısının %0.7 oranında iken, homojen ürünlerin sayısının %0.4 oranında artacağı sonucuna ulaşmıştır. Bu araştırmadan elde edilen sonuçlar,

hem ihraç edilen farklılaştırılmış hem de ihraç edilen homojen ürünlerin sayısının gereksiz sınır ötesi ticaret prosedürlerinden önemli ölçüde olumsuz etkilendiğini, ancak bu etkinin farklılaştırılmış ürünler için daha güçlü olduğunu göstermektedir. Ayrıca, GOÜ'lerin ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik tedbirleri uygulamaları sonucu sınır gecikmelerinin eşit olarak beş gün azaltılması durumunda, ortalama bir GOÜ'nün herhangi bir AB ithalatçısına farklılaştırılmış ürün ihracatının %15, homojen ürün ihracatının %8 oranında artacağı tespit edilmiştir. Dolayısıyla, verimsiz sınır prosedürlerine sahip ülkelerin, çoğu homojen olan küçük bir ürün yelpazesini ihraç etmekten başka seçeneğinin bulunmayacağı gibi bir risk söz konusudur. Ayrıca, ticari işlem maliyetlerinin azaltılması homojen ürünlerin farklılaştırılmasına da olanak sağlamaktadır.

Broda ve Weinstein (2006), 1972-2001 dönemi için yaptıkları analizde, bu yıllar arasında ABD'de ürün çeşitliliğinde ortaya çıkan 3 kat artışın ABD tüketicisi için büyük bir refah artışına sebep olduğunu tespit etmişlerdir. Feenstra ve Kee (2008) ise 1980-2000 yılları için yaptıkları analizde ABD'ye yapılan ortalama ihracat çeşitliliğinin yıllık %3.3 arttığını tespit etmişlerdir. Ayrıca, analizde dikkat çeken diğer bulgu ise verimlilikteki % artış miktarı kadar ihracat çeşitliliğindeki % artış gerçekleştiği sonucuna ulaşılmış olmasıdır. Kısaca, verimlilikteki artış ihracat çeşitliliğine aynı oranda yansımaktadır. Sonuç olarak, ihracat çeşitliliği artışından en büyük kazancı üretici sağlamaktadır. Uluslararası ticarete verimlilik rekabet gücünün en önemli belirleyicisidir. Bir ülke yurtdışında gelişmiş pazar fırsatlarıyla karşılaştığında, yüksek verimlilikteki firmalar ihracat yapmaya başlayacaktır. Bu firmaların girişi sektördeki faktör fiyatlarını artıracak ve daha düşük verimlilik gösteren yerli firmaları zorlayacaktır. Dolayısıyla, yurtdışındaki gelişmiş pazar fırsatları, daha fazla ürün çeşidi ihracatı ve bir sektörde genel verimin artmasına olanak sağlamaktadır (Feenstra ve Hong Ma,2013). İhracat artışında bir yandan yerli üretici karlı çıkarken, diğer yandan dış pazardaki üretici ise malına yönelik talebi artırmak için ya rekabet edilebilir bir fiyat seviyesinde kaliteyi yükseltecek ya da piyasadan çekilmek zorunda kalacaktır. Sonuç olarak, TFA ile ihracatta ve pazarda ürün çeşitliliği artacak ve hem üretici hem de toplumsal refah artışı nedeniyle tüketici kazançlı çıkacaktır.

Tekrar lojistik konusuna dönülecek olursa, Hummels ve Schaur (2013), transit halinde harcanan her bir günün %0.6 ila %2 oranında advalorem tarifesine eşdeğer bir maliyet yarattığını ve bu sürenin ara mallar için özellikle önemli olduğunu tespit etmişlerdir.

Freund ve Rocha (2010), transit, dokümantasyon, liman ve gümrük gecikmelerinin ticaret üzerindeki etkilerini karşılaştırırken en önemli etkinin iç geçiş gecikmelerinden kaynaklandığını tespit etmişlerdir. Ayrıca, bu analizden elde edilen bir diğer sonuca göre, iç geçiş sürelerindeki bir artış zamana duyarlı ürünlerin ihracatını zamana duyarsız mallardan daha fazla azaltmakta, kötü ulaşım imkânları, ticaretin bileşimini etkileyerek ülkelerin zamana duyarlı tarım ürünleri ihraç etmelerini önlemektedir.

Zamana duyarlı tarım ve imalat ürünleri ile karasal ülkelerin ihracatının gecikme üzerinde daha büyük bir etkisi olduğu da tespit edilmiştir. Bu etkinin boyutu, bir malın ihracat noktasına ulaşmadan önceki gecikmelerdeki bir günlük düşüşün, ticari ortaklara olan mesafeyi yaklaşık 70 km düşürmeye eşdeğerdir. Malın sevki süresinde yaşanan her ek gecikme günü ticareti en az %1 oranında azaltmaktadır (Djankov, Freund ve Pham,2010). Bu bulgu, Hummels'in (2001) ABD ekonomisi üzerine yaptığı tahminleri doğrular niteliktedir.

WB çalışmaları, ticaretin kolaylaştırılmasının GOÜ'lerin toplam mal ihracatına 1137 milyar dolar (%19.7), GÜ'lerin ülkelerin toplam ihracatına 949 milyar dolar (%8.9) katkıda bulunacağını göstermektedir. Washington'da faaliyet gösteren ve uluslararası ekonomi politikasının titiz, açık ve bağımsız bir şekilde çalışmasını ve tartışılmasını amaçlayan ve kâr amacı gütmeyen bir kurum olan Peterson Uluslararası Ekonomi Enstitüsü (PIIE), önlenemeyecek olan ve TFA'nın göz önüne almadığı ticaret maliyetlerini de göz önüne alarak WB'nın tahminlerini yarıya düşürmüşler ve ticaretin kolaylaştırılmasının GOÜ'lerin toplam mal ihracatına 569 milyar dolar (%9.9), GÜ'lerin toplam ihracatına 475 milyar dolar (%4.5) katkıda bulunacağını tespit etmişlerdir (Hufbauer, Schott, Cimino ve Muir,2013). Bu çalışmalar, ticaret maliyetlerinin ticaretin kolaylaştırılması ile kırıldığı takdirde dünya ekonomisinin bundan oldukça kazançlı çıkacağını göstermektedir.

3.1.2. İş Yapma Kolaylığı (İYK) Endeksi

Ekonomik açıdan doğru belirlenmiş politika ve kurallar, üretken, yeni fikirlere sahip yatırımcıları yatırıma teşvik etme ve sağlıklı, üretken bir iş ortamı yaratma açısından son derece önemlidirler. Bu ise istihdam artışı ve ekonomik gelişmenin ön koşuludur. İYK raporu büyük şehirlerde küçük ve orta ölçekli yerli firmaları etkileyen 10 düzenleme alanı üzerinden 190 ekonomi için oluşturulmaktadır (WB,2019). Bu rapor, ticaretin kolaylaştırılması açısından uluslararası mukayeselere olanak sağlayan, WB tarafından yayınlanan raporlardan biridir. Söz

konusu rapor, yurtiçi bir girişimcinin mevcut yasal prosedürler kapsamında işletme kurma kolaylık derecesini ölçen bir rapordur.

Rapor kapsamında yer alan on temel gösterge; iş kurma, inşaat ruhsatı alma, elektrik alma, tapulaştırma, kredi alma, yabancı yatırımcıyı koruma, vergi ödeme, sözleşme uygulama, iflas prosedürleri ve sınır ötesi ticarettir. Ticaretin kolaylaştırılması bağlamında bizim için önemli olan gösterge sınır ötesi ticaret göstergesidir. Sınır ötesi ticaret endeksi, malların deniz yoluyla ihraç veya ithal edilmesi için gerekli belgeler ve sevkiyat işleminin süresi ve maliyeti dikkate alınarak hesaplanmaktadır. Hesaplama yapılırken sınır uyumu ve belge uyumu kavramları kullanılmaktadır. Bir ticari ürünün gümrük işlemleri, gümrük müşavirlik firmaları gibi diğer firmalar tarafından yapılan işlemleri, ürünün liman veya sınır idaresindeki işlemleri sınır uyumu; ticari bir ürünün taşınması, gümrük işlemleri ve liman/sınır geçişinde kullanılan belgeler/evraklar belge uyumu olarak tanımlanmaktadır (WB,2016;Koç, Kaya ve Şenel, 2017). İYK endeksi de ticaretin kolaylaştırılması bağlamında çok önemli bir endekstir. Bu nedenle, ticaretin kolaylaştırılmasının ölçümünde etkin bir biçimde kullanılmaktadır.

Endeks alt göstergelerinden birisi olan sınır ötesi ticaret alanında verilecek eğitimlerin ve yapılacak iyileştirmelerin ticaretin gelişiminde oynadığı rolün önemi büyüktür. Fas gümrükleri 1990'lı yıllardan beri insan kaynakları ve iletişim alanında bir dizi reform uygulamıştır. Reformlar kapsamında, Fas gümrükleri yolsuzlukla mücadele önlemlerini uygulamaya koymuş, gümrük personeli için geliştirilmiş bir eğitim sistemi uygulamış ve hem personel hem de halk için yeni iletişim kanalları kurmuştur. Bütün bu faaliyetler gümrük hizmetinin etkinliğini önemli ölçüde artırmıştır. Sonuç olarak, artan gümrük verimliliği 1998 ve 2002 yılları arasında gümrük gelirlerinde %7.7'lik bir artış yaratmıştır (WB,2019).

Her ne kadar TFA'da zorunlu görülme de eğitim faktörü sınır idarelerinde işlemleri hızlandırılmasına katkıda bulunacak önemli bir faktördür. Bu alan GOÜ'ler tarafından en çok yardım istenen ve uygulamada en çok zorlanılan alandır (Bkz. Çizelge 2.1). Çalışanların beşerî sermaye donanımının ölçüsü, bir noktadaki verimliliği açığa çıkartıp yönlendirebilecek ya da var olan verimliliği en aza indirip etkinliğini ortadan kaldıracabilecek bir unsurdur. İnsan unsurunu en etkili şekilde kullanıp yönlendirmek bu kaynağa yapılacak doğru yatırımlarla ilişkilidir. Bu ise eğitimden geçmektedir.

Raporda, 2019 yılında İYK yönünden etkin reformlar gerçekleştiren ekonomilerin %85'inin düzenli olarak gümrük yetkililerine eğitim verdiği ifade edilmiştir. Ayrıca, gümrük yetkilileri ve gümrük komisyoncularına yönelik verilecek eğitimlerin sınır ve belge uyumu sürelerini olumlu yönde etkilediği, gümrük yetkililerine yönelik düzenli eğitim uygulayan ekonomilerin ithalat ve ihracat sürelerinin, düzenli eğitim uygulamayan ekonomilere göre %34 daha düşük olduğu ifade edilen diğer bir husustur.

Rapora göre, sınır ötesi ticaret alt göstergeleri bağlamında alanlara göre, en iyi performans sergileyen ülkeler şunlardır;

İhracat konusunda;

Belge uyumu (saat): Kanada, Polonya, İspanya

Sınır uyumu (saat): Avusturya, Hong Kong, Belçika

Belge uyumu (ABD doları): Macaristan, Lüksemburg, Norveç

Sınır uyumu (ABD doları): Fransa, Hollanda, Portekiz

İthalat konusunda;

Belge uyumu (saat): Kore, Letonya, Malta

Sınır uyumu (saat): Bulgaristan, Fransa, Almanya

Belge uyumu (ABD doları): İzlanda, Letonya, Birleşik Krallık

Sınır uyumu (ABD doları): Ermenistan, Danimarka, Estonya

TFA'nın tam olarak uygulanması, tüm ülkelerde ithalat süresini 3.64 günden 1.91 güne, WTO üyeleri arasında ise, 3.34 günden 1.77 güne düşürme potansiyeline sahiptir. İhracat süresini ise tüm ülkelerde 2.84 günden 0.26 güne, WTO üyeleri arasında ise 2.17 günden 0.19 güne düşürme potansiyeli taşımaktadır (Hillberry ve Zhang,2015). Ticaret sürelerindeki artışı ticaret hacmini azaltıcı hatta ticaretten caydırıcı etkileri düşünüldüğünde, ticaret sürelerindeki bu azalmaların ticaret hacminin artışı için oldukça önemli olduğu anlaşılmaktadır.

Ticaretin kolaylaştırılması yalnızca ticaret maliyetlerini azaltmak ya da ticaret hacmini artırmakla kalmaz, kişi başına gelir seviyelerinde de artış yaratır. Esnek giriş düzenlemelerine sahip ekonomilerde, ticarete %1'lik bir artış kişi başına gelirden %0.5'ten fazla bir artışla

ilişkilendirilmekte ancak daha katı düzenlemelere sahip olan ekonomilerde hiçbir olumlu gelir etkisi bulunmamaktadır (Freund and Bolaky,2008; WB,2019).

Raporda, Demokratik Kongo Cumhuriyeti deneyimine değinilmiştir. Ülke uyguladığı politikalarla elektronik sistemlerin sınır ötesi ticaretteki kullanımını artırmıştır. 2016'da ülke, ticaret için pilot olarak tek pencere sistemine geçiş yapmıştır. Ertesi yıl hükümet, özel sektöre yönelik eğitim faaliyetleri düzenlemiştir. Ayrıca, kullanıcılara yardımcı olmak ve eğitmek için internet bağlantılı bilgisayarlarla donatılmış ticareti kolaylaştırma merkezleri açılmıştır. Böylece, tek pencere beraberinde, iletişim ve eğitim de ön plana alınmıştır. Sonuç olarak, Demokratik Kongo Cumhuriyeti belge hazırlama süresini ihracat için 122 saat, ithalat için 42 saat azaltmış; sınır uyum süresi de ihracat için 219 saat, ithalat için 252 saat azaltmış olmaktadır (WB,2019). Ülkenin bu deneyimi elektronik sistemlerin kullanımının ticaret sürelerini büyük ölçüde azalttığını göstermiştir. Ticaretin önündeki en önemli engellerden birinin ticaret süreleri olduğu da hatırlanırsa, ülkenin bu bağlamda ticaretin kolaylaştırılması yolunda çok büyük bir ilerleme kaydettiği söylenebilir.

Yetersiz altyapı uluslararası ticaretteki büyük bir diğer engeldir. Bu kapsamda, on üç ekonominin 2017-2018 yıllarında sınır altyapısını veya yönetimini etkileyen reformlar yaptığı raporda belirtilen diğer hususlardır. Söz konusu yıllarda, sınırları aşmayı kolaylaştıran en fazla reformu uygulayan bölgeler, Sahra-Altı Afrika (%30) ve Avrupa ve Orta Asya (%27)'dir. Geri kalan reformların uygulayan bölgeler, Orta Doğu ve Kuzey Afrika (%15), Doğu Asya ve Pasifik (%12), Latin Amerika ve Karayipler (%9), OECD ülkeleri (%3), Güney Asya (%3)'dir (<http://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/trading-across-borders/reforms> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Dennis ve Shepherd (2011) çeşitli İYK göstergeleri üzerinden 118 GOÜ için yaptıkları analizde, ticaretin kolaylaştırılmasının tam olarak uygulanmasının GOÜ'lerde ihracat farklılaştırmasına katkıda bulunduğunu tespit etmişlerdir. Uluslararası nakliye ve ihracat maliyetlerindeki %10'luk düşüşün (belgeler, iç ulaşım ve liman / gümrük masrafları) %3 ila %4 ihracat çeşitlendirmesi sağladığı tespit edilmiştir. Gümrük maliyetlerinin bu sonuçlarda özellikle önemli bir rol oynamakta olduğu vurgulanmıştır. Ticaretin kolaylaştırılmasının fakir ülkelerde ihracat çeşitliliğinde daha güçlü bir etkiye sahip olduğu da yapılan analizde ulaşılan

bir başka sonuçtur. Gümrük prosedürlerinde gereksiz ve zaman alıcı engellerin ortadan kaldırılması, belge ve işlem sürelerinin azaltılması ticarete rekabet gücünü arttıracaktır.

İYK veri tabanı kullanılarak yapılan bir başka analiz ise, ticaretin kolaylaştırılmasının sektörel ticaret akışları üzerine etkilerini araştıran Martínez-Zarzoso ve Márquez-Ramos'un (2007) analizleridir. Bu analizden elde edilen bulgular ise şöyle sıralanabilir;

-Ortalama olarak işlem maliyetleri açısından elde edilen bulgu; 20 ft'lik bir konteynerin ihracat maliyetinde 1 ABD dolarlık azalma, yaklaşık 11 bin ABD doları değerinde ihracat artışına neden olmaktadır. İthalatçılar açısından ise, 20 ft'lik bir konteynır ihracatı maliyetinde 1 ABD dolarlık azalma, yaklaşık bin ABD doları değerinde ihracat artışına neden olmaktadır. Kısaca, ihracat maliyetlerindeki azalmanın ihracatçı cephesindeki etkisi, ithalatçı cephesindeki etkiden daha büyüktür.

-Zaman açısından elde edilen bulgu; ticaret sürelerinde bir günlük azalma ihracatçı cephesindeki etki nedeniyle ihracatı %0.22'lik bir oranda artırmakta iken, ithalatçı cephesindeki etki nedeniyle ihracatı %0.83 oranında artırmaktadır. Kısaca, ihracat/ithalat sürelerindeki azalmanın ithalatçı üzerindeki etkisi daha fazladır. Öte yandan, ithal belge sayısındaki azalmanın, ihracat üzerindeki etkisi ihracat belge sayısındaki azalmadan daha azdır.

-Hem gün sayısı ve ithalat/ihracat belge sayısı bağlamındaki düşüşlerin ticaret akışları üzerindeki etkisinin boyutu sektöre ve ülkelerin gelişmişlik durumuna göre farklılık göstermektedir. Teknoloji ağırlıklı malların ihracatı zamana daha duyarlıdır. Ayrıca, homojen malların ihracatı, farklılaştırılmış ürünlerin ihracatından daha az zaman alırken, GÜ'lerin ihracatı da GOÜ'lerin ihracatından daha fazla zamana karşı hassastır.

Ticaret maliyetlerindeki sektörel ve bölgesel değişim, TFA'nın uygulanmasının bazı sektörler ve bölgeler üzerinde diğerlerine göre daha büyük bir ticari etkiye sahip olacağı anlamına gelir. 2012 yılında, tarımda advalorem ticaret maliyetleri imalattakinden %68 daha yüksekti. Bununla birlikte, ticaretin kolaylaştırılmasının olmaması durumu, mamul mal ticaretinde tarım mallarındaki ticaretten daha fazla zarar vermektedir. Bunun bir kısmı, tarımsal malların dökme halde işlem görmesi ve daha yavaş hareket eden taşıyıcılar kullanılarak taşınması ile açıklanabilir. Bundan dolayı, tüccarlar gümrük işlemlerinde gecikmelere daha kolay uyum sağlayabilmektedirler (WTO,2015). Öte yandan, Martínez-Zarzoso ve Márquez-Ramos'un

(2007)'nin analizlerinin sonuçları, ticaretin kolaylaştırılmasının potansiyel yararları olduğunu ve bu yararların yalnızca ticaretin kolaylaştırıldığı ülkeler için değil, ticaret ortakları üzerine de yansıdığını göstermektedir.

Türkiye İçin Değerlendirme:

Türkiye 12 reform ile rapor tarihinde ilk kez bu yılın en iyi reform geliştiricisi ilk on ülke listesine girmiştir (WB,2019). Rapora göre, Türkiye, 2018 yılında 69.14 puanla 60. sırada iken, 2019 yılında 17 sıra birden yükselerek 74.33 puanla 43. sırada yer almaktadır. Rapor kapsamında kullanılan on göstergenin birçoğu her kadar uluslararası ticaretle ilişkisiz gibi görünse de dolaylı yoldan uluslararası ticareti etkileyen unsurlardır. Çünkü bir ülkede iş yapma ne kadar kolay hale gelirse, üretimin dolayısıyla ihracatın da önü açılmaktadır. Türkiye'nin reform gerçekleştirdiği göstergeler, iş kurma, inşaat ruhsatı alma, kredi alma, vergi ödeme, sınır ötesi ticaret, sözleşme uygulama ve iflas prosedürleridir. Sınır ötesi ticaret göstergesi ilerleme kaydedilen göstergelerden biri olması ticaretin kolaylaştırılması kapsamında ayrıca önem arz etmektedir. Bu göstergede Türkiye 2018 yılında 79.71 puana sahipken 2019 yılında ilerleme kaydederek 90.27 puanla 42. sırada yer almıştır. Bu değer ile puan ortalaması 94.21 olan OECD ülkelerine oldukça yakın olduğu görülmektedir.

Çizelge 3.4. İYK Endeksi-Sınır Ötesi Ticaret Göstergesi Türkiye'nin Durumu

Yıllar	Sınır Ötesi Ticaret		İhracat				İthalat			
	Puanı	Sırası	Süre (Saat)		Maliyet (USD)		Süre (Saat)		Maliyet (USD)	
			Belge Uyumu	Sınır Uyumu	Belge Uyumu	Sınır Uyumu	Belge Uyumu	Sınır Uyumu	Belge Uyumu	Sınır Uyumu
OECD (Yüksek Gelir Grubu)										
2019	94.21	26	2.4	12.5	35.2	139.1	3.4	8.5	24.9	100.2
Türkiye										
2019	90.27	42	4.0	16.0	55.0	358.0	3.0	11.0	80.0	46.0
2018	79.71	71	5.0	16.0	87.0	376.0	11.0	41.0	142.0	655.0

Kaynak: WB 2018-2019 İş Yapma Kolaylığı Raporlarından derlenmiştir.

Süreler bağlamında Çizelge 3.4 incelenirse, 2018 yılında ihracatta belge uyum süresi 5 saat iken, 2019 yılında %20 oranında bir azalma ile 4 saate gerilemiştir. Sınır uyum süresinde ise bir değişiklik olmamış 16 saat olarak sabit kalmıştır. İthalat belge uyum süresi % 72.7'lik bir azalma ile 3 saate gerilemiş iken, sınır uyum süresi 41 saatten 11 saate düşmüştür. Bu %73 civarında bir değişime tekabül etmektedir. Martínez-Zarzoso ve Márquez-Ramos'un (2007)'ün

analizleri bağlamında bakılırsa, ithalat ve ihracat sürelerindeki azalmanın ithalatçı üzerindeki etkisi ihracatçıya göre daha güçlüdür. Kısaca, ithalatçının ticaret sürelerine duyarlılığı daha fazladır. Bu sürelerdeki azalmalar ithalatçı kanalıyla ihracatçıya yansiyarak ihracatı teşvik etmektedir.

Maliyetler bağlamında Çizelge 3.4 incelenirse, 2018 yılında Türkiye’de ihracat belge uyum maliyeti 87 ABD doları iken, 2019 yılında % 36.78 bir azalma ile 55 ABD dolarına gerilemiştir. Sınır uyum maliyeti ise %4.79 oranında bir azalma ile 376 ABD dolarından 358 ABD dolarına düşmüştür. İthalat belge uyum maliyeti 2018 yılından 2019 yılına %43.6 azalma ile 142 ABD dolarından 80 ABD dolarına gerilemiş iken, sınır uyum maliyeti %92.98 oranında bir azalma ile 655 ABD dolarından 46 ABD dolarına gerilemiştir. Martínez-Zarzoso ve Márquez-Ramos’un (2007)’un bulgularına göre ihracat işlem maliyetlerindeki bu azalma ihracatı ihracatçı üzerinden daha fazla etkilemektedir.

Çizelge 3.4’deki veriler 2018 yılından 2019 yılına hem işlem maliyetleri hem de işlem süreleri bağlamında Türkiye’nin ihracatını artırıcı bir yönde olduğunu göstermektedir. Ancak, Türkiye ithalat belge uyum süresi ve sınır uyum maliyeti haricinde diğer bütün kalemlerde OECD (yüksek gelir grubu) ülkelerinin gerisinde bir seyir izlemektedir. Bu ise, Türkiye’nin bu performansının artarak devam etmesi gerektiğini işaret etmektedir.

Raporda, Türkiye’nin ulusal ticarete tek pencerenin işlevselliğini genişletmek, risk yönetim sistemini geliştirmek ve gümrük komisyoncularının ücretlerini düşürmek de dahil olmak üzere çeşitli reformlarla ihracat ve ithalat için zaman ve maliyeti düşürdüğü vurgulanmıştır (WB,2019).

Hoekman ve Nicita (2008)’nın LPI ve İYK endeksinin ihracat ve ithalata etkileri üzerine yaptıkları çalışmalarında, düşük gelirli ülkelerin lojistik performansının (LPI endeksinin) orta gelirli ülkelerin seviyesine yaklaştırılmasının ithalatı %15.2, ihracatı %14.6 oranında arttıracığını tespit etmişlerdir. Aynı çalışmada, düşük gelirli ülkelerin İYK performansının orta gelirli ülkelere yaklaştırılmasının ise, ithalatı %7.4, ihracatı %4.1 oranında arttıracığı sonucuna varmışlardır. LPI endeksinin İYK endeksine göre etkisinin daha yüksek olma sebebi, LPI’nin ülkelerin altyapı kalitesindeki iyileşmeleri de yakalamasıdır.

3.1.3. Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi (ETI)

2008 yılından itibaren iki yılda bir Dünya Ekonomik Forumu (WEF) tarafından yayınlanan Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu ticaretin kolaylaştırılmasını ölçmede kullanılan endekslerden biridir.

Ticaretin Kolaylaştırılması Endeksi (ETI), malların sınırlardan varış yerlerine serbest akışını kolaylaştıracak kurum, politika, altyapı ve hizmetlerin ekonomilerde mevcudiyetinin ve kalitesinin ölçüsünü değerlendirmektedir (WEF,2016a).

ETI, ticarete olanak sağlayan dört göstergenin bileşiminden oluşmaktadır. Bu göstergeler kapsamında 7 alt endeks ve 57 gösterge bulunmaktadır. Endeks kapsamındaki dört gösterge şunlardır (WEF,2016a);

A.Pazara Erişim: Bu gösterge, yabancı bir malın ülkeye girişte ve yerli bir malın dış pazara girişinde karşılaştığı tarife engelleri, tarife rejiminin karmaşıklığı gibi zorlukları ölçmektedir. 2 alt endeks ve 8 gösterge içermektedir. Alt endeksler;

- İç pazara erişim: 6 gösterge içermektedir. Bir ülkenin tarife korumasının düzeyini ve karmaşıklığını değerlendirmektedir.
- Dış pazara erişim: 2 gösterge içermektedir. Bir ülkenin ihracatçılarının hedef pazarlarda karşılaştıkları engelleri değerlendirmektedir.

B.Sınır Yönetimi: Bu gösterge, tek bir alt endeksten oluşmaktadır;

- Sınır yönetiminin etkinliği ve şeffaflığı: 13 gösterge içermektedir. Bu alt endeks, sınır yönetiminin etkinliğini ve şeffaflığını değerlendirmektedir.

C.Alt yapı: Bu gösterge, malların sınırlar arasında dolaşımını kolaylaştıracak olan gerekli ulaşım ve iletişim altyapısının mevcudiyetini, kullanılabilirliğini ve kalitesini değerlendirmektedir. Üç alt endeksten oluşmaktadır. Bunlar;

- Ulaştırma altyapısının mevcudiyeti ve kalitesi: 7 gösterge içermektedir.

- Ulaştırma hizmetlerinin mevcudiyeti ve kalitesi: 6 gösterge içermektedir.
- BIT'lerin mevcudiyeti ve kalitesi: 7 gösterge içermektedir.

D.Çalışma Ortamı: Bu gösterge tek bir alt endeksten oluşmaktadır.

- Çalışma ortamı: 16 gösterge içermektedir. Bu alt endeks, bir ülkenin işletme ortamının kalitesini değerlendirmektedir. Ayrıca, mülkiyet haklarının korunma düzeyi, kamu kurumlarının kalitesi ve tarafsızlığı, sözleşmelerin uygulanmasındaki etkinlik, finansmanın kullanılabilirliği gibi unsurları değerlendirmektedir.

Puanlamalar 1 ile 7 arasında değer verilerek yapılmaktadır. 1 en kötü performansı gösterirken 7 en iyi performansın göstergesidir.

Çizelge 3.6 tüm ülkelerin 2014 ve 2016 ETI puan sıralamalarını göstermektedir. Gelişmiş ekonomilerin ticaretin kolaylaştırılmasında gelişmekte olan ekonomilerden daha iyi durumda olması beklenen bir durumdur. Çizelge 3.6 incelendiğinde, ticaretin kolaylaştırılmasında en iyi performans gösteren ilk 20 ülkenin GÜ'ler olduğu görülmektedir. Ayrıca, ilk 30 en iyi uygulayıcıdan 28'i yine GÜ'lerden oluşmaktadır. Gelişmiş ekonomilerin düşük ticaret maliyetlerinden yararlanmalarının nedeni, sadece tarifelerin düşük olması nedeniyle değildir. Aynı zamanda, gelişmişliğin ana belirleyicisi olan yönetim, altyapı, telekomünikasyon düzenlemelerindeki gelişmiş yetenekleriyle de yakından ilişkilidir. Kalkınma ve ticaretin birbirini besleyen unsurlar olduğu bilinmektedir (WEF,2016a). Yani kalkınmış ekonomilerin ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerini uygulama başarısı kalkınmışlıklarıyla ilgilidir. Kalkınma bağlamında geri kalmış ekonomilerin ise ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerini uygulamaları da kalkınmalarına yardımcı olacaktır.

2016 yılı genel ETI sıralamalarında üst sırayı alan ekonomiler Singapur, Hong Kong, Lüksemburg gibi küçük açık ekonomilerdir. İlk 10'a yerleşen 8 ülke, ilk 20'ye yerleşen 13 ülke Avrupa Birliği (AB) üyesi ülkelerdir (WEF,2016a). Bu sonuç, güçlü bölgesel bütünleşmenin sağladığı kazançlardan kaynaklanmaktadır.

2014 yılına oranla 2016 yılında küresel olarak ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik kapasite gelişmiş gibi görünse de bu yeterli düzeyde değildir. 2014 yılında küresel ETI ortalama puanı

4.3 iken, 2016 yılında 4.4 olmuştur. 2014 yılından 2016 yılına BIT kullanımı, pazar erişimi ve sınır yönetimi etkinliğinde bir artış söz konusu iken, ulaştırma altyapısının mevcudiyeti ve kalitesinde duraksama vardır (WEF,2016a).

Çizelge 3.5’den görülebileceği gibi, Avrupa ve Doğu Asya ülkeleri, ticaret merkezlerinin ve küresel üretim ağının kalbi olmaları nedeniyle ETI'nin ilk 20 sırasında yer bulmuştur. Bölgesel bazda en iyi puanlamaya sahip bölge, AKAÜ’nden oluşan bölgedir. Bu bölge ülkelerinin birçoğunun ETI puanlarında 2014 yılına göre kayda değer bir artış gerçekleştirmiştir (WEF,2016a).

Çizelge 3.5 incelendiğinde, Avrupa ülkelerinin büyük çoğunluğunun Türkiye’nin aksine 2014 yılına göre puanlarını arttırdığı görülmektedir. Küresel ticaretin kolaylaştırılması raporuna göre, bu ülkeler özellikle, pazara erişim açısından önemli ölçüde gelişme göstermişlerdir. Bir önceki rapora kıyasla, Avrupa’da en büyük ilerleme kaydeden ülkeler, Sırbistan (18 sıra ilerleyerek 64. sıraya), Litvanya (8 sıra ilerleyerek 29. sıraya) ve İtalya’dır (8 sıra ilerleyerek 36.sıraya). İsviçre ve ABD sırasıyla iç ve dış pazara en kötü erişimi olan ülkelerdir; Lüksemburg en iyi çalışma ortamına ve ulaşım hizmetlerine, İngiltere en yüksek BIT benimseme seviyesine ve Hollanda en verimli ve şeffaf sınır yönetimine sahiptir (WEF,2016a).

ETI 2016 sıralamalarında son sırayı alan ekonomilerin birçoğu yine en geri kalmış ekonomileri barındıran Afrika kıtasındandır.

Çizelge 3.5. 2014 ve 2016 Yılları Dünya ETI Sıralaması

	ETI 2016		ETI 2014*			ETI 2016		ETI 2014*	
	Sıra	Puan	Sıra	Puan		Sıra	Puan	Sıra	Puan
Ülkeler	136	1-7	134	1-7	Ülkeler	136	1-7	134	1-7
Singapur	1	5.97	1	5.80	Guatemala	69	4.32	65	4.29
Hollanda	2	5.70	2	5.65	Endonezya	70	4.30	74	4.21
Hong Kong	3	5.66	7	5.47	Azerbaycan	71	4.30	66	4.28
Lüksemburg	4	5.63	3	5.57	Brunei	72	4.27	70	4.26
İsveç	5	5.61	5	5.50	Vietnam	73	4.26	87	4.01
Finlandiya	6	5.60	4	5.54	El Salvador	74	4.25	67	4.27
Avusturya	7	5.52	9	5.35	Namibya	75	4.25	78	4.12
Birleşik Krallık	8	5.52	6	5.48	Nikaragua	76	4.24	69	4.26
Almanya	9	5.49	8	5.40	Kenya	77	4.20	86	4.02
Belçika	10	5.45	11	5.34	Dominik Cum.	78	4.20	77	4.13
İsviçre	11	5.45	12	5.32	Moldova	79	4.20	76	4.14
Danimarka	12	5.42	10	5.34	Lesotho	80	4.15	91	3.93
Fransa	13	5.37	13	5.31	Ekvador	81	4.14	71	4.25
Estonya	14	5.32	17	5.16	Filipinler	82	4.13	81	4.07
İspanya	15	5.28	15	5.24	Bosna Hersek	83	4.12	75	4.19
Japonya	16	5.28	21	5.14	Uganda	84	4.11	95	3.88
Norveç	17	5.27	16	5.22	Kolombiya	85	4.10	80	4.09
Yeni Zellanda	18	5.27	14	5.25	Honduras	86	4.08	90	3.94
İzlanda	19	5.27	24	5.02	Kuveyt	87	4.07	85	4.02
İrlanda	20	5.27	20	5.15	Kazakistan	88	4.05	83	4.03
Şili	21	5.26	18	5.16	Jamaika	89	4.03	88	3.99
ABD	22	5.24	22	5.14	Lübnan	90	4.03	92	3.93
BAE	23	5.23	23	5.05	Tunus	91	4.02	89	3.97
Kanada	24	5.15	19	5.16	Butan	92	3.98	104	3.77
Çek Cum.	25	5.12	27	4.93	Lao DHC	93	3.98	100	3.81
Avusturalya	26	5.10	28	4.91	Arjantin	94	3.98	103	3.78
Kore	27	5.04	34	4.86	Ukrayna	95	3.97	84	4.02
Portekiz	28	5.01	26	4.97	Senegal	96	3.97	107	3.71
Litvanya	29	5.01	37	4.83	Zambiya	97	3.97	79	4.11
İsrail	30	4.99	42	4.74	Kamboçya	98	3.96	102	3.78
Polonya	31	4.96	36	4.83	Gambiya	99	3.95	101	3.78
Slovenya	32	4.96	31	4.88	Gana	100	3.93	109	3.69
Malta	33	4.95	32	4.88	Malavi	101	3.93	94	3.88
Slovakya	34	4.93	40	4.80	Hindistan	102	3.91	106	3.72

Tayvan	35	4.92	29	4.91	Sri Lanka	103	3.90	96	3.87
İtalya	36	4.91	43	4.72	Mozambik	104	3.88	113	3.65
Malezya	37	4.90	38	4.81	Fildişi Sahili	105	3.87	114	3.55
Macaristan	38	4.89	35	4.84	Trinida-Tobago	106	3.86	93	3.92
Mauritius	39	4.89	30	4.89	Paraguay	107	3.86	108	3.69
Letonya	40	4.86	33	4.87	Nepal	108	3.84	112	3.66
Gürcistan	41	4.80	46	4.59	Madagaskar	109	3.80	110	3.68
Bahreyn	42	4.79	41	4.75	Brezilya	110	3.80	97	3.87
Katar	43	4.78	25	4.98	Rusya	111	3.79	105	3.72
Hırvatistan	44	4.76	47	4.56	Bolivya	112	3.78	99	3.86
Ürdün	45	4.73	45	4.60	Kırgızistan	113	3.76	98	3.86
Umman	46	4.67	39	4.80	Tacikistan	114	3.74	n/a	n/a
Kıbrıs	47	4.61	44	4.71	Tanzanya	115	3.74	121	3.36
Romanya	48	4.61	53	4.51	Mısır	116	3.72	111	3.67
Fas	49	4.60	52	4.51	Etiyopya	117	3.72	117	3.46
Ruanda	50	4.59	60	4.40	Mali	118	3.71	116	3.53
Meksika	51	4.55	62	4.36	Moğolistan	119	3.66	115	3.55
Yunanistan	52	4.55	51	4.53	Liberya	120	3.53	131	3.00
Bulgaristan	53	4.54	50	4.53	Cezayir	121	3.51	127	3.20
Peru	54	4.54	61	4.37	Pakistan	122	3.51	119	3.40
Güney Afrika	55	4.52	58	4.41	Bangladeş	123	3.48	120	3.39
Makedonya	56	4.52	59	4.40	Benin	124	3.48	125	3.24
Kostarika	57	4.52	55	4.45	Burundi	125	3.41	123	3.26
Panama	58	4.52	57	4.41	Zimbabve	126	3.40	118	3.44
Türkiye	59	4.52	48	4.54	Nijerya	127	3.25	129	3.18
Arnavutluk	60	4.51	64	4.35	Sierra Lone	128	3.25	124	3.24
Çin	61	4.49	63	4.36	Gabon	129	3.24	128	3.19
Karadağ	62	4.46	49	4.54	Kamerun	130	3.20	122	3.29
Tayland	63	4.45	72	4.25	Moritanya	131	3.18	126	3.22
Sırbistan	64	4.41	82	4.05	İran	132	3.16	130	3.07
Botswana	65	4.41	68	4.27	Kongo DC	133	3.03	n/a	n/a
Uruguay	66	4.37	73	4.24	Yemen	134	2.95	134	2.84
Suudi Arabistan	67	4.33	56	4.42	Çad	135	2.93	132	2.89
Ermenistan	68	4.32	54	4.50	Venezuela	136	2.85	133	2.86

Kaynak: WEF 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu

*2016 yılı hesaplama yöntemi değişmiş olup, 2014 sonuçları 2016 metodolojisine göre yeniden hesaplanmıştır.

Çizelge 3.6. 2014 ve 2016 Yılları Bölgesel ETI Farklılıkları

Bölge	İç pazara erişim	Dış pazara erişim	Sınır yönetimi şeffaflığı	Ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi	Ulaşım hizmetleri mevcudiyeti ve kalitesi	BIT mevcudiyeti ve kalitesi	Çalışma ortamı
Doğu Asya ve Pasifik	0.38	0.32	0.05	-0.02	-0.03	0.35	0.01
Avrasya	-0.22	-0.40	0.07	0.01	-0.11	0.55	0.12
Avrupa ve Kuzey Amerika	0.02	0.19	0.06	0.01	-0.03	0.34	0.07
Latin Amerika ve Karayipler	0.12	-0.04	-0.02	0.00	-0.16	0.40	0.11
Orta Doğu ve Kuzey Afrika	0.26	-0.01	-0.02	-0.05	0.08	0.40	0.03
Güney Asya	-0.07	0.33	0.10	-0.02	0.07	0.59	0.09
Sahra-Altı Afrika	0.12	0.56	0.03	-0.05	-0.01	0.36	0.11

Kaynak: WEF 2016 Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu

2014 ve 2016 yılları ticaretin kolaylaştırılması ülke grupları farkları Çizelge 3.6'da gösterilmiştir. İç pazara erişim konusunda en büyük ilerlemeyi 0.38 puanla Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi yapmıştır. Bu bölgenin en büyük kaybı ise, ulaştırma hizmetleri alt endeksinde gerçekleşmiştir.

İç pazara erişim alt endeksinde en büyük gerilemeyi ise 0.22 puan kayıpla Avrasya yaşamıştır. Avrasya'nın hem bölge içinde hem de bölgesel bazda en büyük kaybı yaşadığı alan ise 0.40 puan ile dış pazara erişim alt endeksi olmuştur. Bölge içi en büyük kazanç ise 0.55 ile BIT mevcudiyeti ve kalitesi olmuştur. Bölgelerarası en büyük ilerlemeyi kaydettiği alan ise 0.12 puan ile çalışma ortamı alt endeksidir.

Çalışma ortamı alt endeksinde kayıp yaşayan bir bölge bulunmamaktadır. Ancak, en az ilerleme kaydeden bölge 0.01 puan ile Doğu Asya ve Pasifik bölgesi olmuştur. Çalışma ortamı alt endeksinde en büyük ilerlemeyi ise 0.12 puan ile Avrasya yapmıştır.

Dış pazara erişim alt endeksinde, en büyük ilerlemeyi kaydeden bölge, 0.56 puan farkla en geri ekonomileri barındıran Sahra-Altı Afrika bölgesidir. Bölge içi en büyük ilerleme kaydedilen alt endeks yine dış pazara erişim iken, bunu 0.36 puan ile BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksi takip etmektedir. Sahra-Altı Afrika bölgesi ulaşım ve altyapı hizmetlerinde önemli sorunlar yaşayan bir bölgedir. Ülkeler ve bölgelerarası yol bağlantıları yetersiz ve ilkel koşullara sahiptir. Bu ise, bu bölgedeki en büyük ticaret engelidir. Ulaşım hizmetleri alt endeksi en büyük

gerileme yaşanan ikinci alt endekstir. Bölgenin en büyük gerileme yaşadığı alt endeks ise 0.05 puan kayıpla ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksi olmuştur.

Dış pazara erişim alt endeksinde Avrasya'nın ardından en büyük gerileme yaşayan ikinci bölge ise 0.04 puan kayıp ile Latin Amerika ve Karayipler bölgesidir. Latin Amerika ve Karayipler bölgesinin en büyük kaybı yaşadığı alt endeks 0.16 puan kayıpla ulaşım hizmetleri ve kalitesi iken, en büyük ilerleme kaydettiği alan 0.40 puan kazançla BIT mevcudiyeti ve kalitesidir.

Sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı alanında en büyük kaybı 0.02 puan ile Latin Amerika ve Karayipler ile Orta Doğu ve Kuzey Afrika bölgeleri yaşamışlardır. Bu alt endeksinde en büyük ilerleme ise 0.10 ile Güney Asya tarafından kaydedilmiştir.

Güney Asya'nın en büyük ilerleme gösterdiği alan hem bölge içi hem bölgelerarası 0.59 puan ile BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksidir. Bölge içinde en büyük ilerlemeyi ise 0.07 puan ile iç pazara erişim alt endeksinde göstermiştir.

Ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde hiçbir bölgenin kayda değer bir gelişim göstermediği Çizelge 3.6'dan görülmektedir. Bu alt endeks daha çok kayıpların yaşandığı bir alt endekstir.

Ulaşım hizmetleri mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde en büyük puan kaybını Latin Amerika ve Karayipler bölgesi yaşamıştır. Bu alt endekste en büyük kazancı ise 0.08 ile Orta Doğu ve Kuzey Amerika bölgeleri gerçekleştirmiştir. Orta Doğu ve Kuzey Amerika bölge içinde en büyük ilerlemeyi 0.40 puan kazançla BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde, en büyük puan kaybını 0.05 ile ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde göstermiştir.

BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksi, Sahra-Altı Afrika bölgesi haricinde tüm bölgelerin en büyük ilerlemelerini kaydettikleri alandır. Bu alt endekste en az ilerlemeyi gösteren bölge ise 0.35 puanla Doğu Asya ve Pasifik bölgesidir.

Birçok ekonomide uluslararası ticaretle uğraşan şirketler, rekabetçiliği ve büyüme potansiyelini engelleyen nakliye, lojistik ve düzenlemelerden kaynaklanan yüksek ticaret maliyetleri ile

mücadele etmektedir. Fiziki altyapı, BIT ve sağlıklı bir çalışma ortamı ihracat performansını doğrudan etkileyen unsurlardır (Portugal-Perez ve Wilson,2010; WB,2019).

Çizelge 3.7. 2006 Yılı Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergelerinin Değerleri

Ülkeler	Sert Altyapı		Yumuşak Altyapı	
	BIT	Fiziki Altyapı	Çalışma Ortamı	Sınır ve Transfer Verimliliği
Güney Afrika	0.58	0.65	0.52	0.56
Çad	0.06	0.04	0.09	0.20
Kamerun	0.20	0.11	0.13	0.57
Hindistan	0.77	0.53	0.43	0.65
Bangladeş	0.28	0.23	0.02	0.65
Şili	0.77	0.65	0.72	0.74
Bolivya	0.25	0.12	0.20	0.62
Venezuela	0.43	0.26	0.12	0.40
Malezya	0.82	0.83	0.61	0.75
Moğolistan	0.23	0.16	0.22	0.58
Litvanya	0.55	0.58	0.41	0.83
Bosna Hersek	0.23	0.10	0.25	0.76
Romanya	0.42	0.30	0.21	0.85
Kazakistan	0.45	0.34	0.31	0.02
Tunus	0.65	0.65	0.62	0.78
Cezayir	0.29	0.30	0.39	0.65
Türkiye	0.58	0.42	0.39	0.74

Kaynak: WB: Policy Research Paper 5261: Export Performance and Trade Facilitation Reform:Hard and Soft Infrastructure.

Perez ve Wilson (2010), BIT, fiziki altyapı, çalışma ortamı, sınır ve transfer verimliliği göstergelerini kullanarak sert ve yumuşak altyapı yatırımlarının ticaret üzerine etkilerine dair yaptıkları çalışmada çarpıcı bulgulara ulaşmışlardır. Kullandıkları bu dört gösterge, ETI'de kullanılan dört göstergenin üçü tarafından ihtiva edilmektedir. Perez ve Wilson, yatırımlarda bölgesel özelliklerin önemine dikkat çekerek politika yapıcıların bölgesel özellikleri de dikkate alarak yatırım kararları almaları gerektiğinin önemine vurgu yapmışlardır. Kimi bölgelerde altyapı kalitesinin iyileştirilmesine yönelik yapılacak yatırımlar en büyük ticaret kazancı sağlayacakken, kimi bölgelerde çalışma ortamının iyileştirilmesine yönelik yapılacak yatırımlar en fazla ticaret kazancı getirecektir. 2004-2007 dönemini kapsayan bu çalışmada 101 ekonomi 0 (en kötü performans) ile 1 (en iyi performans) arasında puanlandırılmıştır. Her bölgeden analiz yapılan ülkelerin ve Türkiye'nin dört alt gösterge puanları Çizelge 3.7'de verilmiştir.

GOÜ'ler temel alınarak yapılan bu çalışmada elde edilen bulgular şunlardır;

-Genel olarak Güney Asya bölgesi dışında bütün bölgelerde, bölge içinde en iyi performansının yarısı kadar fiziksel altyapı kalitesine yapılacak yatırım büyük bir ticaret kazancı ile sonuçlanacaktır. İkinci en büyük kazancı ise çalışma ortamının iyileştirilmesine yönelik yatırımlar sağlamaktadır. Sınır ve transfer verimliliğinin tahmini esnekliği diğer göstergelerden daha düşük olduğundan en düşük ticaret kazancını bu alana yapılacak yatırımlar getirmektedir. BIT'in ihracat üzerindeki etkisi ise özellikle GÜ'ler için giderek daha da önemli hale gelmektedir.

-Doğu Asya ve Pasifik Bölgesi: Eğer Moğolistan (0.16) altyapı kalitesini bu bölgedeki en iyi altyapı kalitesine sahip ülke olan Malezya (0.83) seviyesinin yarısına yükseltecek olursa, bu ülkenin ihracatı %58.9 artacaktır. Başka bir deyişle, bu altyapının iyileştirilmesi nedeniyle Moğolistan'ın ticaret hacminde meydana gelecek artış ithalat tarifelerinde %40.3'lük bir düşüğe eşdeğer olacaktır. Moğolistan'da çalışma ortamının iyileştirilmesi, altyapıdan sonra ikinci en iyi alternatif olarak görünmektedir. Moğolistan (0.22) çalışma ortamının iyileştirilmesine yönelik yatırımını, Malezya (0.61) düzeyinin yarısına kadar çıkarırsa ihracatı %12.7 artacaktır. İhracattaki bu artış ithalat tarifelerinde %8.7'lik bir düşüğe eşdeğer olacaktır.

-Avrupa ve Orta Asya Bölgesi: Bosna Hersek altyapı alanında bölgenin en düşük performanslısıdır. Bosna Hersek (0.10) altyapı yatırımlarını Litvanya'nın (0.58) altyapı seviyesinin yarısına kadar çıkaracak olursa, ihracatı %53 gibi önemli bir oranda artacaktır. Bu, Bosna Hersek'in ithalat tarifelerinde %36.3'lük bir azalmaya tekabül etmektedir. Bu bölgede sınır ve transfer verimliliğine yapılacak yatırımlar da ticarete büyük artış sağlamaktadır. Kazakistan (0.02) sınır ve transfer verimliliğini Romanya (0.85) seviyesinin yarısına kadar artıracak olursa, ihracatı %23.2 oranında artacaktır. Bu artış ithalat tarifelerinin %15.8 azalması ile eşdeğer bir sonuç yaratacaktır.

-Orta Doğu ve Kuzey Afrika Bölgesi: Bu bölge ülkeleri altyapı ve BIT alanlarına yapılacak yatırımlardan en büyük kazancı elde edecektir. Bölgede altyapı konusunda en düşük performansa sahip ülke olan Cezayir (0.30) altyapı seviyesini Tunus'un (0.65) yarısına kadar artıracak olursa karşılığında ihracat hacmi %18.8 artacaktır. Eğer Cezayir (0.29) BIT seviyesini Tunus'un (0.65) seviyesinin yarısına kadar taşırsa ihracatında %6.6 oranında artış gerçekleşecektir. Bu artış ithalat tarifelerinin %4.5 azalması ile aynı etkiyi meydana getirmektedir.

-Latin Amerika ve Karayipler Bölgesi: Bölgenin en kötü performansçısı Bolivya (0.12) altyapı kalitesini Şili'nin (0.65) altyapı kalitesinin yarısına taşıyacak olursa ihracat hacmi %49.1 oranında artacaktır. Bu artış Bolivya'nın ithalat tarifelerinde %33.6 düşüğe eşdeğerdir. Ayrıca bölgede ikinci en iyi alternatif yatırım alanı çalışma ortamıdır. Çalışma ortamına yapılacak yatırımlardan bölge içinde en büyük kazancı sağlaması beklenen ülke Venezuela'dır. Venezuela (0.12) çalışma ortamı performansını bölgenin en iyi performansçısı olan Şili (0.72) seviyesinin yarısına taşıyacak olursa ihracatındaki artış %26.5 olacaktır. Bu Venezuela'nın ithalat tarifelerinde %18.1 düşüş yakaladığı takdirde sağlayacağı kazanca eşittir.

-Güney Asya Bölgesi: Diğer bölgelerden farklı olarak, Güney Asya en fazla ticaret kazancını çalışma ortamına yapılacak yatırımlardan elde etmektedir. Bölgenin en kötü performansçısı olan Bangladeş (0.02) çalışma ortamı kalitesini Hindistan'ın (0.43) yarısına çıkaracak olursa ihracatındaki artış %38.4 olacaktır. Bu ülkenin ithalat tarifelerinde %26.3 azalma ile aynı etkiyi meydana getirecektir. Bangladeş (0.23) altyapı kalitesini Hindistan'ın (0.53) yarısına yükseltecek olsaydı, ihracatı %17.6 artardı. İhracattaki bu artış, ithalat tarifelerinin değerinde %12.1'lik bir düşüğe eşdeğer olacaktır.

-Sahra-Altı Afrika Bölgesi: Sahra-Altı Afrika Bölgesinde sınır ve transfer verimliliği haricindeki tüm göstergeler oldukça düşük değerlere sahiptir. Altyapı alanında bölgenin en kötü performansçısı olan Çad (0.04) altyapı kalitesini Güney Afrika (0.65) seviyesinin yarısına taşıyacak olursa ticaret hacmi %79.3 oranında artacaktır. Bu oldukça büyük bir artıştır ve ülkenin ithalat tarifelerini %57.7 azaltması ile eşdeğerdir. Eğer Çad (0.09) çalışma ortamını benzer şekilde iyileştirmeye yönelik yatırım yapacak olursa, ihracatındaki artış oranı %22.6 olacaktır. Kamerun'un (0.13) çalışma ortamını Güney Afrika (0.52) düzeyinin yarısına yükseltmeye yönelik yatırım yapması durumunda, ihracatı %16.8 oranında artacaktır.

Türkiye İçin Değerlendirme:

Çizelge 3.5'de görüldüğü gibi, Türkiye'nin genel sıralaması 2014 yılında 48 iken, 2016 yılında 59'a gerilemiştir. Genel puanı ise, 4.54'den 4.52'ye gerilemiştir.

Ülke grupları bağlamında hazırlanmış olan Çizelge 3.8 incelendiğinde ise ülkemizin sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı, ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi, ulaştırma hizmetlerinin mevcudiyeti ve kalitesi alt endekslerinde dünya ortalamasının üstünde olduğu,

ancak 0.16 puan farkla iç pazara erişim, 0.15 puanla çalışma ortamı, 0.12 puan ile dış pazara erişim ve 0.08 puan farkla BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endekslerinde 136 dünya ekonomisi ortalamasının gerisinde kaldığı görülmektedir. Kısaca, Türkiye, en geri ekonomileri de içinde barındıran dünya ekonomisinden yedi alt endeksin dördünde geride bulunmaktadır.

Çizelge 3.8. ETI 2016 Yılı Türkiye, Kuzey Amerika ve Avrupa, Dünya ve İlk 20 ile İlk 10 Ülke Sıralamaları

Alt Endeks	Türkiye	Dünya (136 Ülke)	AKAÜ	İlk 20	İlk 10
1- İç pazara erişim	4.69	4.85	5.35	5.50	6.26
2- Dış pazara erişim	3.91	4.03	4.22	3.98	5.89
3- Sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı	5.06	4.63	5.63	6.06	6.25
4- Ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi	4.54	3.66	4.29	5.14	6.12
5- Ulaştırma hizmetleri mevcudiyeti ve kalitesi	4.53	4.17	4.90	5.53	5.80
6- BIT mevcudiyeti ve kalitesi	4.38	4.46	5.59	6.23	6.45
7- Çalışma ortamı	4.23	4.38	4.84	5.43	5.69

Kaynak: WEF 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu'ndan türetilmiştir.

Daha öncede ifade edildiği gibi, çoğunluğunu en gelişmiş ekonomilerin oluşturduğu ve ülkemizin de dahil olduğu AKAÜ ile Türkiye'yi kıyasladığımızda, 0.25 puan farkla ileride bulunduğumuz ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksi haricinde tüm alt endekslerde bölgenin gerisinde kaldığımız görülmektedir. Türkiye'nin, AKAÜ'den en fazla farkla geride bulunduğu üç endeks 1.21 puan farkla BIT, 0.66 puan farkla iç pazara erişim, 0.61 puan fark ile çalışma ortamı alt endeksidir.

ETI 2016 ilk 20 ülkelerinin ortalama alt endeks değerlerinin oldukça yüksek olduğu, dış pazara erişim alt endeksinin ise 3.98 puanla 5.00 puanın altında olan tek değer olduğu görülmektedir. Türkiye'nin, bu ülkelere 0.07 puan farkla en yakın olduğu alt endeks dış pazara erişimdir. Diğer bütün alt endekslerde 1 puana varan büyük farklar söz konusudur. Raporla ilk 10 sırada yer alan ülke ortalamaları ile Türkiye'nin arasındaki makasın tüm alt endekslerde 1 puanın üzerinde farklarla oldukça açık olduğu görülmektedir. En büyük fark, 2.07 ile BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde bulunmaktadır. Yukarıda ifade edildiği gibi, Perez ve Wilson'un (2010) bulgularına göre, GÜ'lerde ülkenin zenginlik boyutuna bağlı olarak ihracat performansı üzerinde BIT'in marjinal etkisi o denli büyüktür. Türkiye'nin GÜ'lerdeki bu teknolojik yarışın

gerisinde kalmaması gerekmektedir. İkinci olarak en büyük makasın 1.98 puan fark ile dış pazara erişim alt endeksinde mevcut olduğu görülmektedir.

Türkiye'nin öncelikli hedefi, dünya ekonomisinden geride bulunduğu alt endekslere yönelik politika ve yatırım planı oluşturarak bu alt endeksleri dünya ortalamasının üzerine taşıması olmalıdır.

Çizelge 3.9. 2014 ve 2016 Yılları Türkiye'nin ETI Farkları

		2016 yılı		2014 yılı		
		Sıra/136	Puan(1-7)	Sıra/134	Puan(1-7)	
Göstergeler & Alt endeksler		Türkiye ETI	59	4.52	48	4.54
A	Pazara Erişim		86	4.30	73	4.35
	1- İç pazara erişim		87	4.69	60	5.14
	2- Dış pazara erişim		88	3.91	93	3.55
B	Sınır Yönetimi		45	5.06	47	5.09
	3- Sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı		45	5.06	47	5.09
C	Altyapı		46	4.48	49	4.31
	4- Ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi		27	4.54	30	4.40
	5- Ulaştırma hizmetleri mevcudiyeti ve kalitesi		45	4.53	36	4.71
	6- BIT mevcudiyeti ve kalitesi		74	4.38	77	3.81
D	Çalışma Ortamı		73	4.23	53	4.42
	7- Çalışma ortamı		73	4.23	53	4.42

Kaynak: WEF 2016 Küresel Ticaretin Kolaylaştırılması Raporu

Türkiye'nin 2014 ve 2016 yılları alt endeks değerlerini de gösteren Çizelge 3.9 incelendiğinde, 2016 yılında Türkiye'nin dört göstergeden üçünde 2014 yılına göre puan kaybettiği görülmektedir. Yalnızca altyapı göstergesinde 0.17 puan ilerleme kaydedebilmiştir. Alt endekslere bakılacak olursa; Türkiye'nin iç pazara erişim alt endeksinde önceki rapora göre 0.45, sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı alt endeksinde 0.03, ulaştırma hizmetleri alt endeksinde 0.18, çalışma ortamı alt endeksinde 0.19 puan kaybettiği; dış pazara erişim alt endeksinde 0.36, ulaştırma altyapısı alt endeksinde 0.14, BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde ise 0.57 puan kazandığı görülmektedir.

Çizelge 3.6 ve Çizelge 3.9 birlikte değerlendirildiğinde, Türkiye'nin de içinde bulunduğu grup olan AKAÜ'nde, iç pazara erişim alt endeksinde 0.02 ilerleme görülmekte iken, ülkemizde bu

alt endekste 0.45 puan kaybı vardır. Sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı alt endeksinde AKAÜ ilerleme ortalaması 0.06 iken, Türkiye bu alanda da 0.03 kayıp yaşamıştır. Ulaşım hizmetleri alt endeksinde AKAÜ 0.03 puan değer kaybı yaşarken, Türkiye’de bu kayıp altı kat fazla 0.18 puan olarak gerçekleşmiştir. Çalışma ortamı alt endeksinde bölge 0.07 ilerleme gösterirken, Türkiye 0.19 gerileme göstermiştir. Dış pazara erişim alt endeksinde bölge 0.19, Türkiye ise 0.36, ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesinde bölge 0.01, Türkiye ise 0.14, BIT mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde ise bölge 0.34, Türkiye ise 0.57 puan ilerleme kaydetmiştir. Ülkemiz dış pazara erişim, altyapı ile BIT mevcudiyeti ve kalitesi olmak üzere bu üç alt endeksinde bölge ilerlemesinin üzerinde seyrederken, diğer alt endekslerde bölge ortalamasının çok gerisinde kalmıştır.

Türkiye'nin kaybının sebebi raporda şöyle özetlenmektedir; Türkiye'nin sıralama olarak 11 pozisyon birden geriye kayarak 59. sıraya gelmesi, iç pazara erişim alt endeksinde 0.45 puan kaybı ve çalışma ortamı alt endeksinde 0.19 puanlık bozulmadan kaynaklanmaktadır (Çizelge 3.9'dan da görüldüğü gibi). 2014 yılından itibaren, Türkiye'nin uyguladığı ortalama tarife oranı %5.1'den %6'ya yükselmiştir. Ülke ayrıca, uyguladığı tarifelerin sayısını artırmış, böylece tarife yapısının karmaşıklığını daha da artırmıştır. Çalışma ortamında fiziksel güvenlikte azalma ve finansmana erişimde gerileme yaşanmıştır. Ülke, sınır yönetimi prosedürlerinde önemli iyileştirmeler yapmamıştır. Türkiye, uluslararası taşımacılıkta merkezi rolünü daha da güçlendirmiş ve dünya toplam taşımacılık altyapısındaki iyileşmeye katkıda bulunmuştur (WEF,2016a).

Çizelge 3.8'de görüleceği üzere, Türkiye, ulaştırma altyapısı mevcudiyeti ve kalitesi alt endeksinde hem dünya ortalamasının hem de AKAÜ'nün ilerisinde görülmektedir. Ancak ilk 20 ülke grubunun gerisinde bulunmaktadır. Çizelge 3.6 ve Çizelge 3.9'a bakılırsa 2014 yılına göre, altyapı ilerlemesi AKAÜ'nün de üzerinde seyretmektedir. Türkiye için en iyi görünen alt endeksi budur. İlerleme seyrine aynı şekilde devam edip ilk 20'nin ortalamasına ulaşmalıdır.

Çizelge 3.8'de görüldüğü gibi, Türkiye, ulaştırma hizmetleri mevcudiyeti ve kalitesi ile sınır yönetimi etkinliği ve şeffaflığı alt endekslerinde dünya ortalamasının üzerinde olup, AKAÜ ve ilk 20 ülkelerinin gerisinde seyir izlemektedir. Çizelge 3.6 ve Çizelge 3.9 birlikte değerlendirildiğinde 2014 yılına göre AKAÜ'nde ülkelerinde bu iki alt endekste sırayla puan kaybı ve kazancı söz konusu iken, Türkiye puan kaybı yaşamıştır.

Perez ve Wilson (2010)'un bulguları, bölgesel performanslarda dört alt endekste en kötü performans sergilenen gösterge hangisi ise o alana yapılacak yatırımların en büyük ticaret kazancı sağlayacağını göstermiştir. Analizde değerlendirilen ülkelerin arasında Türkiye bulunmamaktadır. Ancak, Çizelge 3.7'de görüldüğü gibi Türkiye'nin en kötü performansı çalışma ortamı alt endeksinde gerçekleşmiştir. ETI (2016)'de Perez ve Wilson'un çalışmalarından farklı olarak iç pazara ve dış pazara erişim alt endeksleri bulunmaktadır. Bu bağlamda, iki çalışma birlikte değerlendirilirken, bu iki alt endeks dikkate alınmadığında, Perez ve Wilson'un Türkiye'nin en kötü performans sergilediği gösterge konusundaki bulgularını ETI endeksinin doğruladığı Çizelge 3.8'den görülmektedir. ETI 2016 raporunda belirtildiği gibi (Bknz. Çizelge 3.9), Türkiye'nin çalışma ortamı göstergesindeki 0.19 puanlık kaybı ETI (2016) performansını önemli ölçüde olumsuz etkilemiştir.

Perez ve Wilson'un söz konusu çalışmaları doğrultusunda Türkiye'nin durumu değerlendirilecek olursa, ülkenin çalışma ortamına yönelik yapacağı iyileştirmelerin en büyük ticaret kazancına imkân sağlayacağı söylenebilir. ETI'de dahil edilerek yorum genişletildiğinde, çalışma ortamı alt endeksi haricinde, en büyük getiriye sağlayacak bir diğer yatırım alanının dış pazara erişim alt endeksi olacağı söylenebilir.

3.1.4. Küresel Rekabet Endeksi (GCI)

Küresel Rekabet Endeksi (GCI), WEF tarafından 2005 yılından beri yıllık olarak yayınlanmaktadır. 140 ülke ekonomisi rapor kapsamında incelenmektedir. Rapor, küresel rekabet edebilirlik ve verimliliği etkileyen unsurları inceleyerek, ülkenin kırılğan ve güçlü yönlerini açığa çıkarmaktadır.

2018 yılı Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu yeni Küresel Rekabetçilik Endeksi 4.0'ı getirmiştir. Endeks, dört alt endeks ve 12 alt göstergeden oluşmaktadır. Söz konusu alt endeksler ve alt kapsamdaki göstergeleri şöyledir (WEF,2016b);

1) Ortam sağlanması

Kurumlar alt göstergesi (20 gösterge), altyapı alt göstergesi (12 gösterge), bilişim ve iletişim teknolojileri alt göstergesi (5 gösterge), makroekonomik istikrar alt göstergesinden (2 gösterge) oluşmaktadır.

2) *Beşerî sermaye*

-Sağlık alt göstergesi (1 gösterge), yetenekler alt göstergesinden (9 gösterge) oluşmaktadır.

3) *Piyasalar*

-Mal piyasası alt göstergesi (8 gösterge), işgücü piyasası alt göstergesi (12 gösterge), finansal sistem alt göstergesi (9 gösterge), piyasa büyüklüğü alt göstergesinden (2 gösterge) oluşmaktadır.

4) *Yenilik ekosistemi*

-İş dinamizmi alt göstergesi (8 gösterge), yenilik kabiliyeti alt göstergesinden (10 gösterge) oluşmaktadır.

Endeks 0 ila 100 arasında puanlandırılan alt başlıklara dayanarak hesaplanır. 100 puan en iyi skoru temsil etmektedir. Genel endeks puanı 12 alt göstergenin ortalamasının alınmasıyla hesaplanmaktadır. Alt endekslerin puan hesaplaması ise, alt göstergelerin ortalaması alınarak bulunmaktadır (WEF,2016b). GCI doğrudan ticaretin kolaylaştırılması kapsamında yaygın kullanılan bir endeks olmamakla birlikte, alt göstergeleri bağlamında ticarete rekabet gücünü göstermesi bakımından önemlidir.

2018 yılı dünya ülkeleri küresel rekabet edebilirlik endeksi puan ve sıralamaları Çizelge 3.10'da verilmiştir.

Cizelge 3.10. 2018 Yılı GCI Dünya Sıralaması

Sıra	Ülke	2018		2017'ye göre değişim		Sıra	Ülke	2018		2017'ye göre değişim		Sıra	Ülke	2018		2017'ye göre değişim	
		Puan	Sıra	Puan	Sıra			Puan	Sıra	Puan	Sıra			Puan	Sıra	Puan	Sıra
1	ABD	85.6	—	↑0.8	48	Macaristan	64.3	—	↑0.9	95	Paraguay	53.4	↑1	↑0.5			
2	Singapur	83.5	—	↑0.5	49	Mauritius Cum.	63.7	—	↑0.8	96	Guatemala	53.4	↓5	↓0.1			
3	Almanya	82.8	—	↑0.2	50	Bahreyn	63.6	↓4	↓0.2	97	Kırgızistan	53.0	↑3	↑1.1			
4	İsviçre	82.6	—	↑0.2	51	Bulgaristan	63.6	—	↑1.2	98	El Salvador	52.8	—	↑0.4			
5	Japonya	82.5	↑3	↑0.9	52	Romanya	63.5	—	↑1.3	99	Moğolistan	52.7	↓4	↓0.2			
6	Hollanda	82.4	↓1	↑0.2	53	Uruguay	62.7	↓3	—	100	Namibya	52.7	↓1	↑0.3			
7	Hong Kong	82.3	—	↑0.3	54	Kuveyt	62.1	↑2	↑0.5	101	Honduras	52.5	↑2	↑1.2			
8	Birleşik Krallık	82.0	↓2	↓0.1	55	Kostarika	62.1	↓1	↑0.4	102	Tacikistan	52.2	↓5	↓0.6			
9	İsveç	81.7	—	↑0.1	56	Filipinler	62.1	↑12	↑2.3	103	Bangladeş	52.1	↓1	↑0.7			
10	Danimarka	80.6	↑1	↑0.7	57	Yunanistan	62.1	↓4	↑0.3	104	Nikaragua	51.5	↓3	—			
11	Finlandiya	80.3	↑1	↑0.5	58	Hindistan	62.0	↑5	↑1.2	105	Bolivya	51.4	n/a	n/a			
12	Kanada	79.9	↓2	↓0.1	59	Kazakistan	61.8	—	↑0.7	106	Gana	51.3	↓2	↑1.4			
13	Tayvan	79.3	—	↑0.1	60	Kolombiya	61.6	↓3	↑0.1	107	Pakistan	51.1	↓1	↑1.3			
14	Avusturalya	78.9	↑1	↑0.7	61	Türkiye	61.6	↓3	↑0.2	108	Ruanda	50.9	↓1	↑1.3			
15	Kore	78.8	↑2	↑0.8	62	Brunei	61.4	↑2	↑1	109	Nepal	50.8	↓1	↑1.3			
16	Norveç	78.2	↓2	↓0.8	63	Peru	61.3	↓3	↑0.2	110	Kamboçya	50.2	↓1	↑0.8			
17	Fransa	78.0	↑1	↑0.6	64	Panama	61.0	↓9	↓0.6	111	Yeşil Burun	50.2	↓6	↑0.4			
18	Yeni Zelanda	77.5	↓2	↓0.6	65	Sırbistan	60.9	↑5	↑1.7	112	Laos DHC	49.3	↓2	↑0.7			
19	Lüksemburg	76.6	↑3	↑0.6	66	Gürcistan	60.9	↑1	↑1.0	113	Senegal	49.0	↓2	↑0.6			
20	İsrail	76.6	—	↑0.4	67	Güney Afrika	60.8	↓5	↓0.1	114	Fildişi Sahili	47.6	n/a	n/a			
21	Belçika	76.6	↓2	—	68	Hırvatistan	60.1	↓2	—	115	Nijerya	47.5	↓3	↓0.5			
22	Avusturya	76.3	↓1	↑0.2	69	Azerbaycan	60.0	↓4	↓0.2	116	Tanzanya	47.2	↓2	↑0.8			
23	İrlanda	75.7	—	↓0.3	70	Ermenistan	59.9	↑2	↑1.0	117	Uganda	46.8	↓4	↓0.2			
24	İzlanda	74.5	—	↓0.1	71	Karadağ	59.6	↑2	↑1.4	118	Zambiya	46.1	↓3	↑0.6			
25	Malezya	74.4	↑1	↑1.1	72	Brezilya	59.5	↓3	↓0.2	119	Gambiya	45.5	—	↑0.8			
26	İspanya	74.2	↓1	↑0.4	73	Ürdün	59.3	↓2	↑0.1	120	Esvatini Krallığı	45.3	↓4	↑0.2			
27	BAE	73.4	—	↑1.1	74	Seyşeller Cum.	58.5	↑10	↑3.3	121	Kamerun	45.1	↓3	↑0.2			
28	Çin	72.6	—	↑0.9	75	Fas	58.5	↑2	↑0.8	122	Etiyopya	44.5	↓2	↑0.6			
29	Çek Cum.	71.2	—	↑0.3	76	Arnavutluk	58.1	↑4	↑0.8	123	Benin	44.4	↓1	↑0.8			
30	Katar	71.0	↑2	↑0.6	77	Vietnam	58.1	↓3	↑0.1	124	Burkina Faso	43.9	n/a	n/a			
31	İtalya	70.8	—	↑0.3	78	Trinidad ve Tobago	57.9	↓2	↑0.1	125	Mali	43.6	↓4	↓0.1			
32	Estonya	70.8	↓2	—	79	Jameika	57.9	↓1	↑0.5	126	Gine	43.2	↓3	↑0.3			
33	Şili	70.3	↑1	↑0.9	80	Lübnan	57.7	↓5	↓0.1	127	Venezuela	43.2	↓10	↓1.9			
34	Portekiz	70.2	↓1	↑0.5	81	Arjantin	57.5	↓2	↑0.1	128	Zimbabve	42.6	↓4	↑0.6			
35	Slovenya	69.6	—	↑1.1	82	Dominik Cum.	57.4	—	↑1.8	129	Malavi	42.4	—	↑1.8			
36	Malta	68.8	—	↑0.3	83	Ukrayna	57.0	↑6	↑3.1	130	Lesotho	42.3	↓4	↑0.9			
37	Polonya	68.2	—	↑0.2	84	Makedonya	56.6	n/a	n/a	131	Moritanya	40.8	↓3	↑0.1			
38	Tayland	67.5	↑2	↑1.3	85	Srilanka	56.0	↓4	↓0.4	132	Liberya	40.5	↓2	↑0.6			
39	Suudi Arabistan	67.5	↑2	↑1.6	86	Ekvador	55.8	↓3	↑0.4	133	Mozambik	39.8	↓8	↓2.1			
40	Litvanya	67.1	↓2	↑0.7	87	Tunus	55.6	↓1	↑1	134	Sierra Leone	38.8	↓3	↑0.1			
41	Slovakya	66.8	↓2	↑0.6	88	Moldova	55.5	↓1	↑0.9	135	Kongo D.C.	38.2	↓8	↓2.6			
42	Letonya	66.2	—	↑1.4	89	İran	54.9	↓1	↑0.4	136	Burundi	37.5	↓4	↓1			
43	Rusya	65.6	↑2	↑1.7	90	Botsvana	54.5	↓5	↓0.5	137	Angola Cum.	37.1	n/a	n/a			
44	Kıbrıs	65.6	↓1	↑0.9	91	Bosna Hersek	54.2	↓1	↑0.3	138	Haiti	36.5	↓5	↑0.7			
45	Endonezya	64.9	↑2	↑1.4	92	Cezayir	53.8	—	↑0.3	139	Yemen	36.4	↓4	↑0.9			
46	Meksika	64.6	↓2	↑0.5	93	Kenya	53.7	—	↑0.4	140	Çad	35.5	↓6	—			
47	Umman	64.4	↑14	↑3.4	94	Mısır	53.6	—	↑0.4								

Kaynak: WEF 2018 Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu

Çizelge 3.10'da birçok Avrupa ülkesinin ilk sıralarda yer aldığı görülmektedir. Raporda, en iyi durumda olan bölgenin Avrupa Bölgesi olduğuna değinilmektedir. Bölge halk sağlığı, eğitim ve beceri bakımından lider pozisyonundadır. Eğitim konusunda bölgenin en iyi ülkesi Finlandiya olmakla beraber eğitimde kalite konusunda bölge içinde farklılıklar mevcuttur. İnovasyon konusunda Doğu Avrupa ve Balkan ülkeleri geri planda olmasına karşın, bu alanda en iyi durumda olan ülke Almanya'dır. Listede son sırayı alan ülkelerin büyük çoğunluğu ise Sahra-Altı Afrika ülkeleridir. Bölge 12 alt göstergenin 10'unda en geri bölgedir. Sadece 5 alt göstergede puanları 50 puan üzerinde bulunmaktadır. Yetişkin nüfusun yarısından daha azı internete erişim imkânı bulmaktadır. Beşerî sermaye (sağlık ve yetenekler) açısından en kötü performansa sahip bölgedir. Bölgede nüfusun becerilerinin geliştirilerek eğitilmiş bir işgücü yaratılması gerekmektedir. Ayrıca, öğretimde kalitenin artırılması, gençlere dijital ve bilişsel beceriler kazandırılması gerekmektedir. Bölge içinde Güney Afrika ülkeleri Doğu ve Batı Afrika ülkelerine kıyasla daha yüksek rekabet gücüne sahiptir. Doğu Afrika'nın en rekabetçi ekonomisi Kenya, en güçlü inovasyon merkezlerinden birisi olarak gelişimini sürdürmektedir. Ruanda ise kurumsal kalite anlamında bölgesel lider pozisyonundadır (WEF,2016b).

Raporda, Singapur ekonomisinin altyapı konusunda mükemmeliyetine (95.7) vurgu yapılmıştır. Hong Kong ekonomisinin 12 sütundan 7'sinde ilk 10 sırada yer aldığı, altyapı (94.0) konusunda çok iyi bir durumda olduğundan bahsedilmiştir. 3. sırada yer alan Almanya'nın ise güçlü rekabet yapısının istikrarlı bir makroekonomik çevrenin yanında, iyi eğitilmiş yüksek vasıflı işgücü ve yenilik kabiliyetinden geldiği ifade edilmiştir. Raporda bir diğer dikkat çeken konu ise Danimarka'nın iş sektörünün dinamikliğinin çok az bürokrasi, güven ortamı ve yeni fikirlerden ileri geldiğinin vurgulanmış olmasıdır. Bütün bu unsurlar ekonomiler arasında rekabet avantajı sağlayan hususlardır.

İlk 10 sırada yer alan ekonomiler 2017 yılına göre değerlendirildiğinde; Birleşik Krallık haricindeki bütün ülkelerin puan kazanımları olduğu, Hollanda ve Birleşik Krallık'ın 2017 yılına göre sıra kaybı olduğu, Japonya ve Danimarka'nın sıralamada üst sıralara kaydığı, diğer 6 ülkenin ise yerlerini koruduğu görülmektedir.

Türkiye İçin Değerlendirme:

Türkiye, GCI 4.0'da, altyapı (72.6), halk sağlığı (86.2) ve yenilik ekosistemi (50.6) ile ilgili güçlü yönleri sahip olarak 61. sırada yer almaktadır. Çift haneleri gören enflasyon ve olumsuz borç dinamikleri ile boğuşan Türkiye'nin makroekonomik sıkıntıları, ABD'nin oluşturduğu, daha da yüksek enflasyon ve döviz krizini tetikleyen ticari yaptırımlarla birleşmiştir. Türkiye, makroekonomik istikrar sütununda 67.4 puanla 116. sırada yer almaktadır. Ülke, inovasyon performansı güçlü araştırma kurumları (34.7 puan ile 19.sıra) tarafından desteklense de girişimcilik ve pazarın işleyişindeki engeller açısından birçok darboğazla karşı karşıya bulunmaktadır. Ülkede bir işe başlamak nispeten maliyetlidir (93.6, 87.) ve işletme sektörü çarpıcı fikirleri benimseme yani risk alma konusunda temkinlidir (41.0, 74.). Ayrıca, işgücü piyasası, işçi-işveren ilişkileri (47.9, 113.), sözleşmeler ve meritokrasi (50.5, 116.) açısından katılıklar tarafından engellenmektedir. İşgücü piyasasına kadın katılım oranı %39'dur (WEF,2016b). Bu oran gelişmiş ekonomilerin oldukça gerisinde bulunmaktadır.

Çizelge 3.10 incelendiğinde, Türkiye'nin 2017 yılında 58. sırada iken, 2018 yılında 0.2 puan kazancı olsa da sıralamada 3 sıra gerileyerek 61.6 puan ile 61. sıraya kaydığı görülmektedir. Diğer birçok raporda olduğu gibi Çizelgede ilk sıraları gelişmiş batılı ekonomiler almıştır. Rapordan elde edilen veriler kapsamında dünya ortalaması 60.04, AKAÜ ortalaması 69.52, sıralamada yer alan ilk 20 ülkenin ortalaması ise 80.51 olarak tespit edilmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin 2018 puanı göz önüne alındığında, dünya ortalamasınının 1.56 puan farkla üzerinde olduğu görülmektedir. En gelişmiş ekonomilerden oluşan grup olan AKAÜ içerisinde bulunan ülkemizin bu ülkelerin ortalaması olan 69.52'nin ve ilk 20 ülke ortalaması olan 80.51 rakamının ise çok gerisinde olduğu görülmektedir. Sıralamada yer edinmiş olan ilk 10 ülkenin puan ortalaması 82.60'tır. Türkiye'nin 2023 yılında ekonomik hedefleri arasında yer alan en gelişmiş ilk 10 ülke içinde yer alma hedefine ulaşabilmesi için bütün endeksler bağlamında çok ciddi çaba sarf etmesi gerekmektedir.

2018 yılı için raporda ülkemiz için hesaplanan alt endeks ve alt göstergeler, sıra ve puan bazında Çizelge 3.11'da gösterilmektedir.

Çizelge 3.11. 2018 Yılı Türkiye'nin GCI Puan Sıralaması

	Puan	Sıra/140
Alt Endeks/Alt Göstergeler Genel	61.6	61
Ortam Sağlanması	61.6	
Kurumlar	52.9	71
Altyapı	72.6	50
BIT	53.5	71
Makroekonomik istikrar	67.4	116
Beşerî Sermaye	73.4	
Sağlık	86.2	48
Yetenekler	60.5	77
Piyasalar	61.2	
Mal piyasası	55.2	76
İşgücü piyasası	51.2	111
Finansal sistem	59.9	65
Piyasa büyüklüğü	78.5	13
Yenilik Ekosistemi	50.6	
İş dinamizmi	57.2	76
Yenilik kabiliyeti	44.0	47

Kaynak: WEF 2018 Küresel Rekabet Edebilirlik Raporu

Çizelge 3.11’de ortam sağlanması alt endeks ortalamasının 61.6 puan ile Türkiye’nin genel GCI puanı ile aynı seviyede olduğu görülmektedir. Diğer alt endekslere göre beşerî sermaye alt endeksinin ardından 2. sırada yer almaktadır. Ticaretin kolaylaştırılmasını doğrudan etkileyen altyapı ve BIT puanlarına bakıldığında, ülkemizin altyapı alt göstergesinde 72.60 puan ile 50. sırada, BIT alt göstergesinde 53.50 puan ile 71. sırada bulunduğu görülmektedir. Türkiye’nin birçok endekste altyapı kriterinde nispeten iyi olduğu görülmektedir. Ancak, 2023 hedeflerine ulaşabilmesi için yeterli bir seviyede olmadığı anlaşılmaktadır.

Bir diğer alt endeks, Türkiye’nin 73.40 puana sahip olduğu beşerî sermaye alt endeksidir. Beşerî sermaye alt endeksi, sağlık ve yetenekler olarak iki alt göstergeden oluşmaktadır. Beşerî sermayenin gelişmişlik düzeyi de ticareti dolaylı olarak ilgilendirmektedir. Bu alt endekste, yetenekler alt göstergesine bakıldığında, ülkemizin 60.50 puanla 140 ülke içinde 77. sırada yer aldığı görülmektedir. Türkiye’nin genç ve dinamik nüfusu göz önüne alındığında, yetenekler alanında daha da gelişmiş bir genç nüfus, ülkenin kalkınmasında ve uluslararası camiada

rekabet gücü kazanmasında kullanılabilecek önemli bir unsur olabileceği söylenebilir. Yetenekler alt göstergesi kapsamında dikkat çeken bazı göstergeler ve 140 ülke arasındaki sıralamamız şöyledir;

-Mesleki eğitim kalitesi 132.sıra

-Öğretimde eleştirel düşünme 133.sıra

-Kalifiye eleman bulma kolaylığı 117.sıra

-Mezunların beceri durumu 94.sıra

Bu bulgular, beşerî sermayeyi geliştirme konusunda Türkiye'nin ivedilikle politikalar belirlemesi gerektiğinin bir göstergesidir.

Üçüncü alt endeks, piyasalar alt endeksidir. Bu endekste Türkiye'nin ortalaması 61.20'dir. Bu endekste, mal piyasası, işgücü piyasası, finansal sistem ve piyasa büyüklüğü olarak ticaretin kolaylaştırılmasını doğrudan ya da dolaylı olarak etkileyen dört alt gösterge mevcuttur. Bu alt göstergelerde Türkiye sırasıyla, 55.20, 51.20, 59.90 ve 78.50 puana sahiptir. Bu endeks kapsamında en iyi puan ve sıralamaya piyasa büyüklüğü alt göstergesinde sahipken, ticaretin kolaylaştırılmasını doğrudan etkileyen mal piyasası ile finansal sistem alt göstergelerinde ve işgücü piyasası alt göstergesinde ülkemizin yeterince iyi durumda olmadığı görülmektedir.

Son alt endeks ise yenilik ekosistemidir. İş dinamizmi ve yenilik kabiliyeti alt göstergelerini barındıran bu endekste Türkiye 50.60 puan ortalamasına sahiptir. İş dinamizmi alt göstergesinde ülkemiz 76. sıra ile 57.20 puana, yenilik kabiliyeti alt göstergesinde 47. sıra ile 44.00 puana sahiptir.

Uluslararası ticaret bağlamında her endeksin her alt göstergesi ticaretin kolaylığı akışkanlığı bağlamında önemli bir rehber niteliğindedir. Bu nedenle, her birinin özenle yorumlanması, değerlendirilmesi ve gelişimi için gerekli politikaların belirlenmesi gerekmektedir.

3.1.5. Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi (STRI)

Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi (STRI), OECD tarafından Türkiye de dahil olmak üzere 45 ülke için hesaplanmaktadır. Endeks, ulusal düzenlemelerin hizmet ticareti üzerindeki kısıtlayıcı etkisini ölçmektedir. Politika yapıcılara hangi düzenlemelerin ticareti engellediği bağlamında yol gösterici etkisi yanında, hatalı uygulamaları göz önüne sererek düzeltilmesi açısından fırsat sunmaktadır. Ayrıca, endeksin sektörel bazda bir endeks olması sorunlu sektörlerin tespitini kolaylaştıracak, yapılacak düzenlemelerle bu sektörlerin gelişimine, dolayısıyla küresel ticaretin gelişimine katkıda bulunacaktır.

Endeks 22 sektörü kapsamaktadır. Bu sektörler, bilgisayar hizmetleri, inşaat, hukuk hizmetleri, muhasebe, mimarlık, mühendislik hizmetleri, telekomünikasyon, yayıncılık, sinema, ses kayıt, ticari bankacılık, sigortacılık, havayolu, denizyolu, demiryolu ve karayolu taşımacılığı, kurye, lojistik yükleme boşaltma, depolama ve ambarlama, navlun sevkiyatı, dağıtım ve gümrük komisyonculuğu hizmetleridir (<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Endeks 0 ile 1 aralığında değer almakta, 0 engelsiz (açık) ticareti, 1 ise tamamen engelli (kapalı) ticareti göstermektedir (<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır).

2018 yılına ait ülkelerin STRI puanlarını gösteren Çizelge 3.12 incelendiğinde, OECD üyesi olmayan ülkelerde dahil olmak üzere en kısıtlı sektörün 0.423 ortalama ile hava taşımacılığı, ikinci olarak 0.384 ile hukuk hizmetleri, üçüncü olarak ise, 0.326 ile muhasebe hizmetleri olduğu görülecektir. En az kısıtlı üç sektör ise sırasıyla, 0.196 ile dağıtım, 0.209 ile ses kaydı ve 0.211 ile lojistik nakliye dir. Ülkeler bazında, 22 sektör ortalamasına binaen bir değerlendirme yapıldığında, en kısıtlı beş ülkenin, 0.488 puan ile Hindistan, 0.460 puan ile Endonezya, 0.447 puan ile Rusya, 0.446 puan ile Çin ve 0.385 puan ile gelişmiş bir ekonomi olan İzlanda olduğu görülecektir. En az kısıtlı beş ülkenin ise 0.137 ile Letonya, 0.160 ile Hollanda, 0.166 ile Çek Cumhuriyeti, 0.171 ile Almanya ve 0.174 ile İrlanda olduğu Çizelgeden görülmektedir.

Çizelge 3.12. 2018 Yılı STRI Ülke Verileri

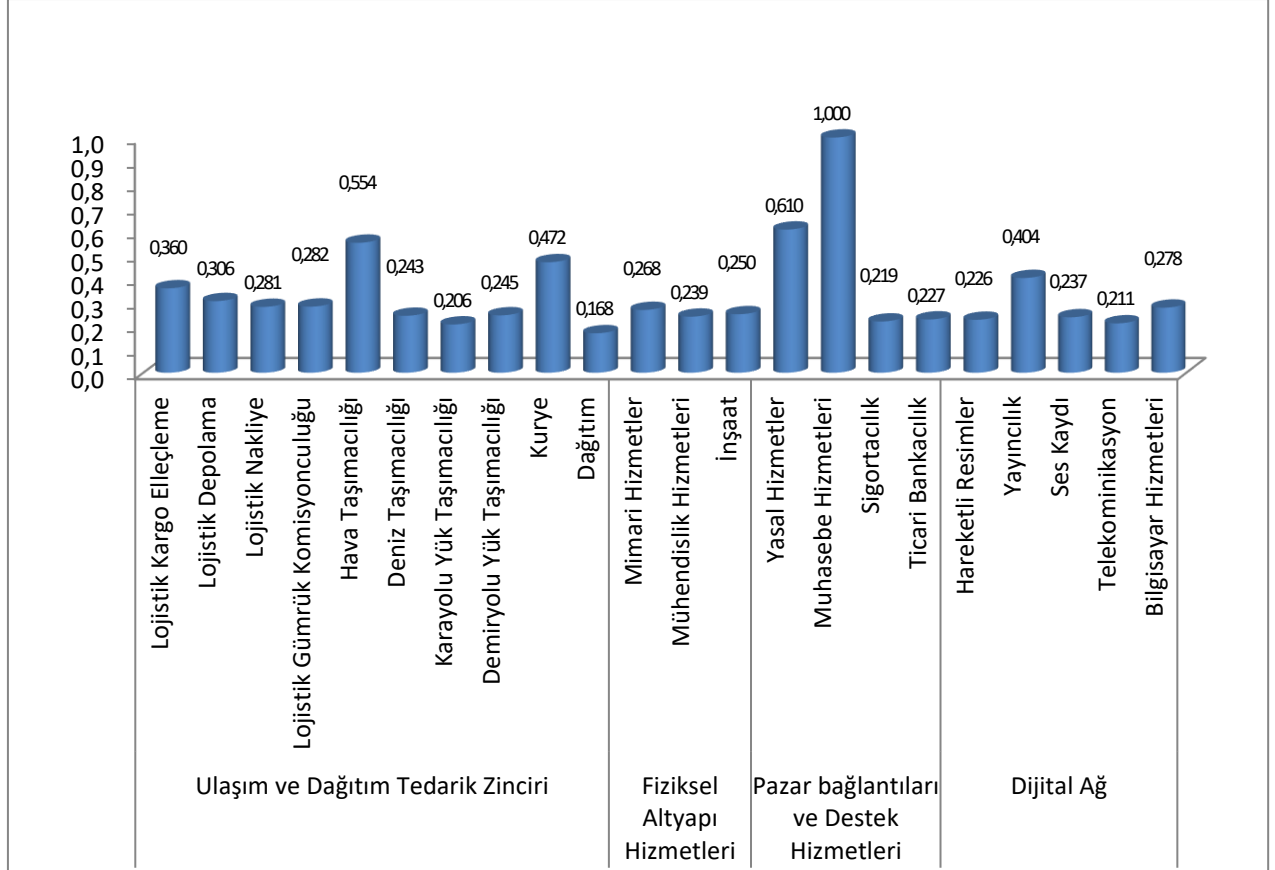
Sektör	Lojistik Yükleme Baskılama	Lojistik Depolama ve Ambarlama	Lojistik Nakliye	Lojistik Gümrük Komisyonculuğu	Muhasebe Hizmetleri	Mimari Hizmetler	Mühendislik Hizmetleri	Hukuk Hizmetleri	Sinema	Yayınçılık	Ses kaydı	Telekomünikasyon Hizmetleri	Hava Taşımacılığı	Deniz taşımacılığı	Karayolu yük taşımacılığı	Demiryolu yük taşımacılığı	Kurye	Dağıtım	Ticareti Bankacılık	Sigortacılık	Bilgisayar Hizmetleri	İnşaat	Ülke Ort.
Letonya	0.120	0.108	0.104	0.117	0.119	0.102	0.112	0.100	0.113	0.203	0.107	0.128	0.396	0.121	0.136	0.178	0.134	0.100	0.121	0.120	0.123	0.142	0.137
Hollanda	0.157	0.148	0.121	0.134	0.166	0.142	0.154	0.240	0.147	0.159	0.145	0.127	0.392	0.147	0.145	0.129	0.108	0.130	0.163	0.123	0.183	0.157	0.160
Çek Cum.	0.140	0.138	0.136	0.148	0.144	0.163	0.189	0.287	0.127	0.177	0.155	0.145	0.408	..	0.130	0.173	0.137	0.121	0.133	0.125	0.163	0.157	0.166
Almanya	0.150	0.151	0.136	0.137	0.183	0.185	0.197	0.245	0.155	0.185	0.137	0.111	0.372	0.167	0.179	0.199	0.125	0.134	0.160	0.130	0.163	0.152	0.171
İrlanda	0.188	0.181	0.156	0.168	0.171	0.173	0.154	0.221	0.128	0.189	0.141	0.118	0.381	0.195	0.185	0.175	0.170	0.151	0.143	0.119	0.159	0.156	0.174
Birleşik Krallık	0.160	0.162	0.136	0.148	0.270	0.186	0.152	0.182	0.179	0.171	0.155	0.171	0.393	0.201	0.167	0.168	0.171	0.116	0.172	0.148	0.178	0.145	0.179
Avustralya	0.218	0.168	0.168	0.166	0.183	0.150	0.132	0.131	0.151	0.189	0.143	0.173	0.305	0.184	0.133	0.145	0.369	0.137	0.172	0.195	0.161	0.192	0.180
Litvanya	0.147	0.148	0.172	0.170	0.159	0.172	0.141	0.433	0.163	0.176	0.143	0.120	0.403	0.200	0.158	0.182	0.147	0.132	0.162	0.122	0.174	0.160	0.181
Danimarka	0.162	0.164	0.138	0.164	0.242	0.159	0.170	0.293	0.169	0.213	0.214	0.122	0.396	0.226	0.212	0.185	0.197	0.151	0.176	0.170	0.202	0.220	0.198
Japonya	0.210	0.173	0.201	0.160	0.196	0.148	0.118	0.538	0.103	0.258	0.106	0.253	0.395	0.191	0.124	0.198	0.262	0.125	0.201	0.166	0.163	0.123	0.201
Portekiz	0.126	0.126	0.123	0.149	0.349	0.378	0.391	0.393	0.117	0.155	0.147	0.108	0.406	0.148	0.130	0.143	0.136	0.165	0.173	0.195	0.163	0.215	0.202
Şili	0.247	0.199	0.201	0.351	0.096	0.146	0.160	0.161	0.185	0.294	0.188	0.235	0.165	0.204	0.127	0.234	0.493	0.140	0.214	0.168	0.170	0.163	0.206
İspanya	0.201	0.205	0.205	0.206	0.299	0.202	0.211	0.313	0.174	0.209	0.195	0.121	0.413	0.201	0.173	0.226	0.204	0.136	0.136	0.194	0.228	0.218	0.212
Yeni Zelanda	0.312	0.220	0.212	0.210	0.197	0.205	0.203	0.231	0.194	0.204	0.168	0.187	0.364	0.235	0.191	0.226	0.256	0.164	0.196	0.138	0.202	0.200	0.214
Kanada	0.220	0.169	0.147	0.161	0.246	0.211	0.168	0.169	0.202	0.306	0.157	0.319	0.376	0.180	0.158	0.157	0.379	0.253	0.166	0.202	0.168	0.234	0.216
İsveç	0.238	0.187	0.163	0.189	0.302	0.164	0.175	0.164	0.179	0.225	0.158	0.150	0.414	0.323	0.221	0.237	0.201	0.201	0.199	0.213	0.216	0.230	0.216
Finlandiya	0.242	0.236	0.190	0.190	0.208	0.184	0.195	0.161	0.193	0.230	0.199	0.177	0.429	0.258	0.248	0.253	0.203	0.208	0.201	0.232	0.235	0.199	0.221
Slovakya	0.146	0.168	0.154	0.167	0.156	0.559	0.575	0.308	0.149	0.211	0.164	0.137	0.437	..	0.167	0.205	0.176	0.118	0.171	0.141	0.179	0.205	0.223
Lüksemburg	0.148	0.192	0.160	0.146	0.184	0.186	0.196	1.000	0.156	0.147	0.201	0.156	0.424	..	0.136	0.216	0.165	0.173	0.179	0.175	0.200	0.185	0.225
Fransa	0.189	0.192	0.146	0.158	0.419	0.350	0.150	0.580	0.235	0.230	0.203	0.148	0.394	0.200	0.200	0.217	0.137	0.191	0.179	0.123	0.186	0.202	0.229
Estonya	0.186	0.147	0.171	0.169	0.309	0.387	0.199	0.463	0.196	0.231	0.184	0.215	0.387	0.253	0.185	0.232	0.192	0.137	0.176	0.167	0.237	0.215	0.229
ABD	0.248	0.220	0.222	0.237	0.169	0.204	0.221	0.206	0.155	0.266	0.178	0.172	0.534	0.369	0.188	0.164	0.378	0.163	0.206	0.288	0.203	0.251	0.238
Slovenya	0.241	0.235	0.177	0.189	0.306	0.374	0.387	0.522	0.183	0.228	0.178	0.162	0.397	0.312	0.191	0.221	0.165	0.148	0.175	0.157	0.221	0.262	0.247
Avusturya	0.198	0.248	0.225	0.212	0.304	0.282	0.295	0.381	0.238	0.378	0.279	0.154	0.394	..	0.209	0.237	0.201	0.166	0.212	0.242	0.273	0.216	0.255
Yunanistan	0.222	0.206	0.209	0.220	0.332	0.222	0.230	0.461	0.213	0.247	0.214	0.175	0.411	0.338	0.206	0.225	0.203	0.229	0.247	0.280	0.267	0.289	0.257
Norveç	0.225	0.204	0.207	0.225	0.304	0.193	0.202	0.287	0.218	0.255	0.236	0.217	0.544	0.215	0.264	0.248	0.279	0.240	0.264	0.289	0.268	0.280	0.258
Macaristan	0.228	0.234	0.199	0.211	0.237	0.269	0.277	0.716	0.235	0.231	0.242	0.187	0.424	..	0.206	0.236	0.208	0.166	0.230	0.211	0.275	0.247	0.260
Belçika	0.236	0.229	0.220	0.231	0.397	0.311	0.230	0.279	0.233	0.242	0.278	0.200	0.458	0.260	0.212	0.248	0.268	0.226	0.229	0.207	0.291	0.266	0.261
Polonya	0.207	0.191	0.164	0.176	0.277	0.413	0.416	1.000	0.204	0.376	0.183	0.133	0.434	0.193	0.188	0.233	0.231	0.167	0.221	0.185	0.209	0.230	0.274
İtalya	0.264	0.249	0.218	0.241	0.505	0.490	0.502	0.194	0.239	0.277	0.279	0.186	0.412	0.270	0.236	0.236	0.237	0.176	0.175	0.243	0.270	0.296	0.282
Kore	0.169	0.105	0.137	0.150	1.000	0.212	0.166	0.434	0.165	0.358	0.126	0.339	0.481	0.291	0.179	1.000	0.381	0.152	0.168	0.111	0.123	0.148	0.291
İsviçre	0.245	0.248	0.256	0.253	0.316	0.254	0.263	0.389	0.294	0.392	0.283	0.252	0.444	..	0.233	0.287	0.400	0.184	0.307	0.248	0.322	0.272	0.293
İsrail	0.284	0.227	0.260	0.265	0.344	0.264	0.273	0.366	0.226	0.360	0.280	0.319	0.437	0.307	0.164	1.000	0.470	0.174	0.238	0.250	0.289	0.314	0.323
Türkiye	0.360	0.306	0.281	0.282	1.000	0.268	0.239	0.610	0.226	0.404	0.237	0.211	0.554	0.243	0.206	0.245	0.472	0.168	0.227	0.219	0.278	0.250	0.331
Meksika	0.345	0.292	0.289	1.000	0.220	0.283	0.271	0.236	0.277	0.652	0.233	0.204	0.377	0.273	0.624	0.334	0.473	0.201	0.370	0.253	0.273	0.283	0.353
İzlanda	0.369	0.371	0.350	0.392	0.343	0.342	0.375	0.399	0.372	0.406	0.375	0.329	0.508	0.345	0.364	..	0.483	0.325	0.358	0.366	0.448	0.464	0.385
<i>Malezya</i>	0.305	0.236	0.258	0.255	0.286	0.315	0.299	0.668	0.231	0.385	0.202	0.404	0.501	0.321	0.355	0.325	0.292	0.359	0.234	0.275	0.255	0.305	0.321
<i>Brezilya</i>	0.351	0.320	0.256	0.284	0.303	0.283	0.258	0.309	0.294	0.480	0.222	0.267	0.560	0.313	0.230	0.262	0.545	0.220	0.443	0.368	0.293	0.247	0.323
<i>G.Afrika</i>	0.368	0.290	0.281	0.278	0.270	0.235	0.245	0.310	0.220	0.423	0.218	0.306	0.464	0.272	0.173	0.314	0.490	0.223	0.336	0.198	0.227	0.241	0.290
<i>Kolombiya</i>	0.336	0.258	0.279	0.289	0.194	0.194	0.215	0.183	0.251	0.659	0.226	0.219	0.284	0.258	0.176	0.242	0.266	0.157	0.308	0.255	0.261	0.261	0.262
<i>Kostarika</i>	0.347	0.302	0.277	0.287	0.360	0.241	0.226	0.157	0.182	0.250	0.200	0.217	0.280	0.269	0.345	0.322	0.190	0.180	0.215	0.197	0.242	0.212	0.250
<i>Çin</i>	0.412	0.361	0.340	0.336	0.754	0.233	0.254	0.532	0.615	0.707	0.498	0.682	0.479	0.358	0.273	0.298	0.881	0.265	0.409	0.444	0.342	0.341	0.446
<i>Rusya</i>	1.000	1.000	0.337	0.375	0.325	0.310	0.320	0.251	0.343	0.433	0.303	0.381	0.571	0.436	0.294	0.994	0.405	0.263	0.354	0.390	0.377	0.365	0.447
<i>Endonezya</i>	0.463	0.391	0.380	0.314	0.708	0.312	0.301	0.890	0.328	0.432	0.233	0.644	0.481	0.557	0.467	0.357	0.469	0.649	0.489	0.486	0.334	0.441	0.460
<i>Hindistan</i>	0.404	0.400	0.316	0.328	0.827	0.684	0.303	0.886	0.319	0.439	0.280	0.421	0.573	0.395	0.315	1.000	0.570	0.445	0.517	0.565	0.377	0.366	0.488
Sektör Ort.	0.261	0.238	0.211	0.236	0.326	0.261	0.242	0.384	0.215	0.303	0.209	0.227	0.423	0.262	0.218	0.298	0.296	0.196	0.234	0.224	0.235	0.238	

Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI>) 05.04.2019 tarihinde alınmıştır. Koyu ve İtalik olanlar OECD üyesi olmayan ülkelerdir.

Türkiye İçin Değerlendirme

2018 yılında yayınlanan hizmet ticareti kısıtlılık endeksine göre, Türkiye'nin mevcut durumu Şekil 3.1'de gösterilmiştir.

Şekil 3.1. 2018 Yılı Türkiye'nin Hizmet Ticareti Kısıtlılık Endeksi Sektörel Görünümü



Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI>) 05.04.2019 tarihinde alınmıştır.

Özellikle dikkat çekici olan bir husus, imalat sektörleri ile güçlü bağlantılara sahip olan ve ticaret akışları üzerinde doğrudan etkisi olan, taşımacılık ve dağıtım gibi sektörlerin kısıtlılığının az olmasıdır. Zira bu sektörlerle yönelik olarak yapılacak her iyileştirici reformun, maliyet azaltıcı etkisinin yüksek olduğu bilinmektedir (<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır). Ülkemizde de bu sektörlerde kısıtlılık nispeten daha azdır.

Çizelge 3.12'den görüleceği gibi, Türkiye, 22 sektörden sekizinde STRI ülke ortalamalarından daha düşük bir puana sahiptir. Bunlar; demiryolu yük taşımacılığı,

karayolu yük taşımacılığı, telekomünikasyon, mühendislik hizmetleri, ticari bankacılık, sigortacılık, dağıtım hizmetleri ve deniz taşımacılığıdır.

Çizelge 3.12'den STRI ülke ortalamalarına göre en yüksek STRI puanına sahip-kısıtlı sektörlerin; muhasebe hizmetleri, kurye hizmetleri, hukuk hizmetleri ve hava taşımacılığı olduğu göze çarpmaktadır. Ancak, kısıtlamanın yüksek olduğu bu alanlar hem dünya ekonomilerinin birçoğu için hem de Türkiye için söz konusudur. Muhasebe sektörü muhasebe ve denetimden oluşmaktadır. Her ikisi de Türkiye'de yasal olarak düzenlenmiş mesleklerdir. Uygulama lisansı, Türk uyrukluluk şartı gerektirmektedir. Kısaca, piyasanın üçüncü ülke hizmet sağlayıcılarına etkin bir şekilde kapalı olduğu anlamına gelmektedir (<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Kurye hizmetleri mektup, paket ve ekspres teslimat hizmetlerini içerir. Devlet tarafından işletilen posta hizmetleri, mektup ve telgraf tesliminde ülkede tekeldir. Hukuk hizmetlerinde, iç hukukta, yalnızca lisanslı avukatlar, hukuk hizmetleri sunan hukuk bürosuna sahip olabilir. Ayrıca, yalnızca Türk vatandaşları, iç hukukun uygulanması için bir lisans alabilir; ancak yabancı avukatlar, uluslararası ve yabancı hukuk hakkında danışmanlık hizmeti verebilir. Bundan dolayı, bu sektörlerin kısıtlılık oranları da yüksektir (<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır).

Raporda Türkiye'nin 2013 yılında Demiryolları Taşımacılığının Serbestleştirilmesine ilişkin kanunu kabul ettiğine değinmektedir. Söz konusu kanun, TCDD Taşımacılık Anonim Şirketi adı altında bir şirket kurulmasını sağlamış, TCDD'nin demiryolu altyapı işletmecisi olarak faaliyette bulunmasının önünü açmıştır. Kanun, demiryolu altyapısının geliştirilmesi, iyileştirilmesi için Ulaştırma, Denizcilik ve Haberleşme Bakanlığı'nda gerekli ödeneğin ayrılması konusunda imkân yaratmıştır. Bu bağlamda, bu kanunla demiryolları özelleşmemiş ancak demiryollarının geliştirilmesinin önündeki pürüzler giderilmiş olmaktadır. Böylece, bu sektördeki kısıtlılığın da azalması mümkün olabilecektir.

Ekonomiler tarım, sanayi ve hizmetler olmak üzere üç temel sektörden oluşmaktadırlar. Bu temel sektörlerin ekonomideki dağılımları toplumların gelişmişlik seviyeleri hakkında bilgi vermektedir. Ekonomilerde hizmetler sektörünün ağırlıkta olması o ekonominin

gelişmişliğinin, tarım kesiminin ağırlıkta olması ise o ekonominin gelişemediğinin bir işaretidir. Gelişmiş ekonomilerde, ekonomilerin sektörel ağırlıkları sırasıyla, hizmetler, sanayi ve tarım şeklindedir. Kısaca, hizmetler sektörü ülkelerin ekonomik olarak gelişmelerinde oldukça önemlidir.

Dünyada hizmetler sektörü ekonomilerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. İngiltere, ABD, Almanya gibi ülkelerde sanayileşmenin başlarında hizmetler sektörünün milli gelirden aldığı pay %10-15'ler civarındayken günümüzde bu oran %60-70'lere kadar yükselmiştir. Benzer durum toplam istihdamdaki pay için de geçerlidir. Tabii hizmet sektörünün zamanla ekonomiler için öneminin artması hizmet ticaretinin de buna bağlı olarak önem kazanmasına yol açmıştır (Çeştepe ve Ergün,2011).

Hizmetler sektörü, OECD ülkelerinde GSYİH'nın yaklaşık %75'ini, istihdamın %80'ini ve ülkeye gelen DYY'ın üçte ikisini oluşturmaktadır. Rekabetçi hizmetler sektörleri, bir iş yaratma motoru ve üretim büyümesi için uygun bir koşuldur (Nordas ve Rouzet,2015).

TÜİK verilerine göre, 2017 yılında ülkemizde faal girişimlerin %43.2'si hizmetler sektöründedir. Sektörün istihdamdaki payı %37.8 iken, sanayi sektörünün istihdamdaki payı %27.3 olarak gerçekleşmiştir. Eğitim, turizm, bankacılık gibi faaliyetlerin çapı ve niteliği geliştikçe hizmetler sektörünün hacmi de genişlemektedir. Sektör, ödemeler bilançosu bakımından değerlendirilirse, mal ticaretinden kaynaklı cari açıkların kapanmasına katkıda bulunan en önemli sektördür.

OECD'ye göre, üretilen malların değerinin yaklaşık üçte biri aracı girdi olarak hizmetler tarafından yaratılır (OECD,2016; ICC,2017). Hizmetler sektörünün dünya genelinde uluslararası ticaretten oldukça yüksek bir pay aldığı ve gelişmeye açık bir sektör olduğu da düşünüldüğünde, sektörün ticaretteki önemi kavranacaktır. Bu bakımdan, sektörün gelişimi için önündeki kısıtların kaldırılması gerekmektedir. Bu doğrultuda Türkiye'nin hizmet ticaretinde kısıtlılık seviyesi yüksek olan alt sektörlerinde kısıtlılıkları kaldırması mal ticaretini teşvik ederek uluslararası ticaretten aldığı payın artmasına olanak sağlayacaktır. Ayrıca, kısıtların azaltılarak hizmetler sektörünün uluslararası akışkanlığının artırılması, DYY'ın çekilmesi bağlamında da önemli bir unsurdur.

Hizmet ticaretinin serbestleştirilmesi için basit bir formül yoktur. İhtiyaç duyulan şey, çok taraflı ve özerk ticaret reformları yoluyla geliştirilmiş çok taraflı ticaret kurallarının ve kazanımların sağlanmasıdır (ICC,2017:14).

3.1.6. Açık Pazar Endeksi (OMI)

Açık Pazar Endeksi (OMI), Uluslararası Ticaret Odası (ICC) tarafından iki yılda bir 75 ülke çapında yayınlanmaktadır. Endeks, ülkelerin ticarete açıklık seviyelerini ölçmek amacıyla oluşturulmuştur. Hükümetlerin açık ekonomi yolunda faaliyetlerini ve pazara giriş engellerinin boyutunu ölçmeyi amaçlayan göstergelerden oluşmaktadır. Ticaretin gelişimi için hükümetlerin politikalarını belirlemelerine yön vermesi bakımından önemli bir endekstir. OMI dört alt endeks ve 23 alt gösterge barındırmaktadır. Bunlar (ICC,2017);

Rapora göre, alt endeksler ve hesaplanma ağırlıkları şöyledir;

-Ticarete açıklık (%35),

-Ticaret politikası (%35),

-DYY'a açıklık (%15),

-Ticaret altyapısı (%15)'dir.

Ticarete açıklık, ticaretin GSYİH'ya oranı, kişi başı mal ve hizmet ithalatı, mal ithalatında gerçek büyüme gibi alt göstergeleri içermektedir.

Ticaret politikası, uygulanan tarifeler, tarife dışı engeller, sınır yönetimi etkinliği gibi alt göstergeleri barındırmaktadır.

DYY'a açıklık, ülkeye giren DYY'ın GSYİH'ya oranı, DYY'ın karşılaştığı engeller, iş kurma kolaylığı gibi alt göstergeleri içermektedir.

Ticaret altyapısı ise, lojistik performans endeksi ve iletişim altyapısı göstergelerini barındırmaktadır.

Endeks, dört alt endeksin ağırlıklı ortalamalarının alınmasıyla hesaplanmaktadır. Dört alt endeks puanı ise, barındırdıkları alt göstergelerin ağırlık puanlarının toplanmasıyla belirlenmektedir. Endeks değerleri, 1 ile 6 arasında puanlandırılmakta, 1 (en az açıklık) en düşük performansı gösterirken, 6 (en yüksek açıklık) en yüksek performansı göstermektedir. Puanlama kategorileri ve puan aralıkları şu şekildedir (ICC,2017);

-En açık (5-6 puan)

-Ortalama üstü açıklık (4-4.99 puan)

-Ortalama açıklık (3-3.99 puan)

-Ortalamanın altında açıklık (2-2.99 puan)

-Çok zayıf açıklık (1-1.99 puan)

OMI son olarak 2017 yılında yayınlanmıştır. 75 ülkenin ortalaması 6 üzerinden 3.6'dır. 2017 yılı hesaplamalarına göre, tüm ekonomiler ortalama açıklık seviyesine sahip çıkmıştır. Çok zayıf açıklık seviyesinde bir ekonomi bulunmamaktadır (ICC,2017).

Raporda dikkat çeken bir nokta ise, dünyanın en GÜ'lerinin çoğunun ortalama açıklık seviyesine sahip olarak çıkmasıdır. ABD 3.6, Japonya 3.7, Çin 3.2 ve Fransa 3.7 seviyelerinde açıklığa sahiplerdir. Rapora göre, G20 ülkeleri 3.4 ortalama ile 75 ülke ortalaması olan 3.6'nın gerisinde bulunmaktadır. G20 ülkelerinin içinde sadece Kanada 4.1 puan ile ilk 20 ekonomi arasında yer almıştır. Alt endeksler bağlamında ise genel olarak ekonomilerin en iyi performans sergilediği endeks ise ticaret politikası iken, en kötü performans ise ticarete açıklık alanında gösterilmiştir. Ticaret altyapısı göstergesinde ise nispeten DYY'a açıklık göstergesinden daha iyi performans gösterilmiştir.

Cizelge 3.13. OMI 2017 Yılı Ülkelerin Alt Endeksler Puanları

Kategori	Ülke	Sıralama	OMI 2017 Genel Puanı	Ticarete Açıklık	Ticaret Politikası	DYY'a Açıklık	Ticaret Altyapısı
En Açık	Singapur	1	5.6	5.5	5.9	5.7	5.2
	Hong Kong	2	5.5	5.3	5.8	5.6	5.6
	Lüksemburg	3	5.0	4.9	4.8	5.3	5.6
Ortalama Üstü Açık	Hollanda	4	4.8	4.5	5.0	4.7	5.4
	İrlanda	5	4.8	4.5	4.8	5.5	4.5
	İsviçre	6	4.7	4.5	5.2	3.9	5.1
	Malta	7	4.7	5.2	4.7	4.8	3.4
	BAE	8	4.7	4.8	4.8	3.5	5.1
	Belçika	9	4.6	4.4	4.8	4.0	5.1
	İzlanda	10	4.3	3.2	5.5	4.2	4.1
	Norveç	11	4.2	3.2	5.5	3.5	4.5
	Slovakya	12	4.2	4.2	4.7	3.5	3.8
	Macaristan	13	4.1	3.5	4.7	4.6	3.8
	Çek Cum.	14	4.1	3.7	4.7	3.6	4.3
	Estonya	15	4.1	3.5	4.8	4.0	4.0
	Litvanya	16	4.1	3.5	5.0	3.3	4.2
	Kanada	17	4.1	2.7	5.1	4.2	4.7
	İsveç	18	4.1	3.0	4.8	3.5	5.4
	Avusturya	19	4.1	3.2	4.8	3.1	5.3
	Danimarka	20	4.0	3.3	4.8	3.3	4.8
	Yeni Zellanda	21	4.0	2.6	5.5	3.6	4.0
	Almanya	22	3.9	2.9	4.8	2.9	5.4
	Tayvan	23	3.9	3.0	4.9	3.1	4.6
	Şili	24	3.9	2.7	5.0	4.9	3.4
	Letonya	25	3.9	3.1	4.9	3.7	3.7
	Slovenya	26	3.9	3.5	4.7	3.3	3.4
	İsrail	27	3.9	2.5	5.1	3.7	4.4
	Birleşik Krallık	28	3.9	2.4	4.8	3.8	5.2
	Finlandiya	29	3.9	2.6	4.8	3.7	4.8
	Avustralya	30	3.8	2.6	4.7	3.9	4.6
	Malezya	31	3.8	2.9	4.8	3.7	3.9
	Polonya	32	3.8	2.9	4.9	3.3	3.8
	Vietnam	33	3.8	3.9	4.2	3.5	2.8
	Peru	34	3.7	2.7	5.2	3.8	2.5
	Fransa	35	3.7	2.3	4.8	3.4	4.8
	Portekiz	36	3.7	2.4	4.9	4.0	3.8
	Japonya	37	3.7	2.0	5.2	2.9	5.1
	Bulgaristan	38	3.7	3.0	4.7	3.9	2.7
	Kore	39	3.7	3.1	4.1	3.3	4.6
	ABD	40	3.6	2.1	4.7	3.4	4.8
	Suudi Arabistan	41	3.6	3.2	4.6	2.3	3.5
	İspanya	42	3.6	2.1	4.8	3.4	4.4
	Romanya	43	3.6	2.7	4.7	3.7	2.8
	Kıbrıs	44	3.6	2.5	4.8	3.7	3.0
	İtalya	45	3.5	2.1	4.8	3.1	4.4

	Meksika	46	3.5	2.4	4.8	3.5	2.9
	Ürdün	47	3.4	2.4	4.2	4.1	3.0
	Tayland	48	3.4	2.9	4.1	3.3	3.1
	Güney Afrika	49	3.3	2.4	4.1	2.9	4.2
	Yunanistan	50	3.3	1.9	4.7	3.1	3.5
	Kolombiya	51	3.3	2.6	4.2	3.8	2.2
	Uruguay	52	3.3	2.7	3.6	4.1	3.2
	Türkiye	53	3.3	2.4	4.1	3.2	3.4
	Fas	54	3.2	2.6	4.1	3.5	2.4
	Kazakistan	55	3.2	2.4	3.8	4.0	3.0
	Çin	56	3.2	2.6	3.8	2.5	3.8
	Ukrayna	57	3.2	1.6	4.8	3.6	2.5
	Rusya	58	3.1	2.1	4.2	3.4	2.6
	Srilanka	59	3.1	2.4	3.8	2.8	3.1
	Mısır	60	3.0	2.5	3.4	3.4	2.9
	Tunus	61	3.0	2.5	3.6	3.7	2.0
	Filipinler	62	3.0	1.9	4.5	2.3	2.4
	Endonezya	63	3.0	2.2	4.2	2.2	2.5
Ortalama Altı Açık	Hindistan	64	2.9	2.9	3.0	2.5	3.0
	Uganda	65	2.8	2.7	3.0	3.0	2.2
	Kenya	66	2.7	2.6	2.8	2.5	3.1
	Cezayir	67	2.6	3.0	2.3	2.5	2.3
	Arjantin	68	2.6	2.3	2.5	2.7	3.1
	Brezilya	69	2.4	2.3	2.2	2.6	3.1
	Bangladeş	70	2.3	2.5	2.2	2.6	1.7
	Nijerya	71	2.3	2.3	2.2	2.5	2.0
	Pakistan	72	2.1	1.6	2.5	2.6	2.1
	Etiyopya	73	2.1	2.8	2.0	2.0	1.0
	Sudan	74	2.1	2.1	2.0	2.6	1.5
	Venezuela	75	2.0	2.0	2.4	1.4	1.9

Kaynak: ITO 2017 Açık Pazar Endeksi Raporu'ndan türetilmiştir.

Çizelge 3.13'de ülke gruplarının, alt endekslerde dahil olmak üzere, ticarete açıklık puan ve sıralamaları görülmektedir. En açık ekonomiler grubunda, Singapur, Hong Kong ve Lüksemburg olmak üzere yalnızca üç ülke yer almıştır. Bu ekonomilerin özelliği denize erişimleri olan küçük ancak dünya ekonomisiyle entegre olmayı başaramış ekonomiler olmalarıdır (ICC,2017).

Türkiye İçin Değerlendirme:

Genel OMI sıralamasına göre, Türkiye, 3.3 puan ile 53. sırada yer alarak ortalama açıklık seviyesine sahip ülke kategorisine girmiştir. Çizelge 3.13 incelendiğinde, Türkiye'nin

Çin'den (3.2) daha açık bir ekonomi olduğu, ancak Bulgaristan'dan (3.7) daha az açık bir ekonomi olduğu dikkat çeken bir unsurdur.

Rapora göre, tüm alt endeksler bağlamında Türkiye değerlendirildiğinde, ülkenin ticarete açıklık alt endeksinde 2.4, ticaret politikası alt endeksinde 4.1, DYY'a açıklık alt endeksinde 3.2 ve ticaret altyapısı alt endeksinde 3.4 puana sahip olduğu söylenebilir. Türkiye'nin en iyi performansı ticaret politikası alt endeksinde sergilediği, en kötü performansı ise ticarete açıklık alt endeksinde sergilediği görülmektedir. Türkiye'nin TFA'dan beklenen faydaları sağlayabilmesi için ticaret açıklığını geliştirmeye yönelik reformlar yapması gerekmektedir.

Çizelge 3.14'den görüldüğü gibi, Türkiye'nin ortalaması, Çizelgedeki 75 ülkenin ortalama puanının (3.6) altındadır. Türkiye, tüm alt göstergelerde 75 ülkenin ortalama değerinin altında bir puana sahiptir. Ülke hem genel ortalama bazında hem de tüm alt göstergelerde AKAÜ'nden oldukça geride bulunmaktadır. İlk 20 sırada yer alan ülkelerin ortalamasıyla ilk 10 sırada yer alan ülke ortalamaları arasında gözlenen değişkenlikten daha fazla puan farkının ilk 20 ülke ile Türkiye arasında olduğu fark edilecektir.

Türkiye'nin ticaret politikası alt endeks puanı ise, 4.1 olarak bütün ülke gruplarının gerisindedir. Bu ise, tarife uygulamalarında karmaşıklık olduğunun ve sınır yönetiminde etkinlikte zayıflığın işaretçisi olarak yorumlanabilir.

Çizelge 3.14. OMI 2017 Yılı Ülke Grupları Ortalamaları

Ortalama	OMI 2017	Ticarete Açıklık	Ticaret Politikası	DYY'a Açıklık	Ticaret Altyapısı
75 Ülke	3.6	2.9	4.3	3.5	3.7
AKAÜ*	4.0	3.2	4.8	3.8	4.3
İlk 20 Ülke	4.5	4.0	5.0	4.2	4.7
İlk 10 Ülke	4.9	4.7	5.1	4.7	4.9
Türkiye	3.3	2.4	4.1	3.2	3.4

Kaynak: ITO 2017 Açık Pazar Endeksi Raporu'ndan türetilmiştir.

*OMI 2017 kapsamında Bosna Hersek, Makedonya, Hırvatistan, Arnavutluk, Sırbistan ve Karadağ ülkeleri hesaplanmadığından burada geriye kalan AKAÜ için ortalama alınmıştır.

En önemli göstergelerden bir diğeri DYY'a açıklık alt endeksidir. DYY'a açıklık ülkeye yabancı yatırım çekebilme gücünü göstermektedir. DYY, yatırım yapılan ülkenin sermaye birikimine ve kaynak etkinliğinin artışına katkıda bulunmasının yanında üretim, istihdam artışı, ülkeye döviz girişi sağlar. Ayrıca, ülke ekonomisine vergi geliri sağlamak, ölçek

ekonomileri yaratmak gibi çok önemli etkileri bulunmaktadır (Seyidoğlu,2009:614). Bütün bunların ekonomiler üzerindeki etkisi düşünöldüğünde, bu yatırımları ölkeye çekmek için bu gösterge değeri için ölkeler için önemi de ortaya çıkacaktır.

DYY'a açıklık alt endeksinde Türkiye 3.2 puanına sahiptir. Her alt endekste 75 ölkenin ortalamasının gerisinde düşen ölkemiz bu göstergede de benzer kaderi yaşamıştır. Bu ise, DYY'a yeterince cazip görünen bir öлке olmadığı için, DYY'ın önünde çeşitli engellerin olduğunun bir göstergesidir.

Türkiye'de küçük işletmeler uluslararası işlemleri desteklemek için banka finansmanına erişim konusunda artan zorluklarla karşı karşıya kalmaktadır. Kısaca, şirketler ürünlerini ve hizmetlerini talep olan uluslararası pazarlara dahi etkin bir biçimde sunamamaktadırlar (ICC,2017).

3.1.7. Bilgi ve İletişim Teknolojileri Gelişmişlik Endeksi (IDI)

Bilgi ve İletişim Teknolojileri Gelişmişlik Endeksi (IDI), Birleşmiş Milletler Uluslararası Telekomünikasyon Birliği (ITU) tarafından yıllık olarak Bilgi Toplumu Ölçümü Raporu adı altında 176 öлке bazında yayınlanmaktadır. Endeks, bilgi ve iletişim alanında ölkelerdeki gelişme seviyelerini mevcut BIT yenilikleri bazında ölçerek ve ölkeler arasında kıyaslama yapmaya olanak sunmaktadır. 3 alt endeks ve 11 alt göstergesi kapsamaktadır (ITU,2017).

BIT alanında gelişmiş bir öлке olmak, üç faktöre bağlıdır. Bunlar, BIT altyapısının geliştirilmesi ve BIT erişiminin sağlanması, toplumda BIT kullanım seviyesi ve BIT'in etkin bir şekilde kullanılabilmesi yeteneğidir. Endekste bu üç boyut, BIT erişimi, BIT kullanımı ve BIT becerileri adı altında ölçülmektedir. Ekonomilerin güncel BIT gelişmelerini yakalamaları ekonomik gelişmişliklerine önemli katkılar sağlayacaktır. IDI kapsamında yer alan alt endeksler, ağırlıkları ve barındırdıkları göstergeler şöyledir (ITU,2017);

1)BIT Erişimi (%40): Bu alt endeks her biri eşit ağırlığa sahip beş gösterge barındırmaktadır. Bunlar; 100 kişi başına düşen sabit telefon aboneliği, mobil telefon aboneliği, internet kullanıcı başına düşen uluslararası internet bant genişliği, bilgisayar kullanılan hane oranı ve internet erişimine sahip hane oranıdır.

2) *BIT kullanımı (%40)*: Bu alt endeks her biri eşit ağırlığa sahip olmak üzere üç gösterge barındırmaktadır. Bunlar; internet kullanan kişi sayısı, 100 kişi başına düşen sabit geniş bant internet aboneliği, 100 kişi başına düşen kablosuz geniş bant internet aboneliğidir.

3) *BIT yetenekleri (%20)*: Bu gösterge ise yine her biri eşit ağırlığa sahip üç gösterge barındırmaktadır. Bunlar; ortalama okullaşma yılı, ortaöğretimde okullaşma oranı ve yükseköğretimde okullaşma oranıdır.

Endeksin temel amaçları şunlardır (ITU,2017);

- Ülkelerdeki BIT gelişmeleri ve diğer ülkelere göre deneyimlerinin zaman içindeki seviyesi ve evrimi,
- Hem GÜ'lerde hem de GOÜ'lerde BIT gelişiminde ilerleme,
- Ülkeler arasındaki dijital uçurum, yani farklılıkların tespiti,
- Bilgi ve iletişim teknolojilerinin gelişme potansiyeli ve mevcut yetenekler ve beceriler bağlamında büyümeyi ve gelişmeyi arttırmaya yönelik ülkelere yol göstermek.

Çizelge 3.15'de yer alan 176 ekonomi, IDI 2017 sıralamasına göre aşağıdaki gibi dört bölüme ayrılmıştır. Bunlar (ITU,2017);

- Yüksek seviye, en yüksek endeks puanına sahip İzlanda'dan itibaren ilk 44 ekonomiyi,
- Üst orta seviye, 7.07 endeks puanına sahip Rusya'dan 5.15 endeks değerine sahip Surinam'a kadar sıralanan 44 ekonomiyi,
- Alt-orta seviye, 5.14 endeks değerine sahip olan Arnavutluk'tan, 3.09 endeks değerine sahip Sao Tome ve Principe'ye kadar 44 ekonomiyi,
- Düşük seviye, 3.04 endeks değeri olan Lesotho'dan, 0.96 endeks değeri olan Eritre'ye kadar 44 ekonomiyi içermektedir.

Çizelge 3.15. 2017 Yılı Ülkelerin BIT Gelişimi Sıralaması

Ülke	IDI 2017 Sırası	IDI Genel Puanı	BIT		
			Erişimi	Kullanımı	Yetenekleri
İzlanda	1	8.98	9.38	8.70	8.75
Kore	2	8.85	8.85	8.71	9.15
İsviçre	3	8.74	8.85	8.88	8.21
Danimarka	4	8.71	8.39	8.94	8.87
Birleşik Krallık	5	8.65	9.15	8.38	8.17
Hong Kong	6	8.61	9.22	8.21	8.19
Hollanda	7	8.49	8.65	8.28	8.59
Norveç	8	8.47	8.00	8.82	8.71
Lüksemburg	9	8.47	9.54	8.30	6.65
Japonya	10	8.43	8.80	8.15	8.22
İsveç	11	8.41	8.55	8.40	8.15
Almanya	12	8.39	8.93	7.77	8.54
Yeni Zelanda	13	8.33	8.34	8.08	8.81
Avusturalya	14	8.24	8.00	7.97	9.28
Fransa	15	8.24	8.64	7.93	8.06
ABD	16	8.18	8.27	7.67	9.05
Estonya	17	8.14	8.16	7.97	8.43
Singapur	18	8.05	8.61	7.45	8.14
Monaco	19	8.05	8.26	8.01	7.70
İrlanda	20	8.02	8.14	7.59	8.65
Avusturya	21	8.02	8.38	7.39	8.56
Finlandiya	22	7.88	7.35	7.99	8.73
İsrail	23	7.88	8.17	7.34	8.38
Malta	24	7.86	9.02	7.16	6.94
Belçika	25	7.81	8.15	7.22	8.31
Makao, Çin	26	7.80	7.83	7.72	7.91
İspanya	27	7.79	7.98	7.23	8.50
Kıbrıs	28	7.77	7.86	7.61	7.93
Kanada	29	7.77	7.93	7.27	8.47
Andorra	30	7.71	7.99	7.07	8.44
Bahreyn	31	7.60	8.14	7.53	6.65
Belarus	32	7.55	7.87	6.54	8.93
Slovenya	33	7.38	7.91	6.16	8.79
Barbados	34	7.31	8.04	6.30	7.85
Letonya	35	7.26	7.41	6.65	8.17
Hırvatistan	36	7.24	7.60	6.45	8.11
Aziz Kitler ve Neviler	37	7.24	7.57	6.76	7.53
Yunanistan	38	7.23	7.76	5.82	9.00
Katar	39	7.21	7.90	7.07	6.09
BAE	40	7.21	8.11	7.09	5.63
Litvanya	41	7.19	7.11	6.63	8.44
Uruguay	42	7.16	7.28	7.03	7.18
Çek Cum.	43	7.16	7.14	6.62	8.27
Portekiz	44	7.13	7.91	6.15	7.50
Rusya	45	7.07	7.23	6.13	8.62
Slovakya	46	7.06	7.22	6.67	7.54
İtalya	47	7.04	7.33	6.35	7.86
Macaristan	48	6.93	7.78	5.71	7.70

Polonya	49	6.89	7.58	5.47	8.35
Bulgaristan	50	6.86	6.83	6.23	8.17
Arjantin	51	6.79	6.87	5.96	8.30
Kazakistan	52	6.79	7.55	5.69	7.48
Brunei	53	6.75	7.47	6.30	6.23
Suudi Arabistan	54	6.67	7.21	5.68	7.57
Sırbistan	55	6.61	7.20	5.54	7.57
Şili	56	6.57	6.79	5.39	8.49
Bahamalar	57	6.51	6.97	5.59	7.41
Romanya	58	6.48	6.98	5.59	7.25
Moldova	59	6.45	7.56	5.12	6.89
Kostarika	60	6.44	6.40	6.18	7.05
Karadağ	61	6.44	7.03	5.38	7.37
Umman	62	6.43	7.32	5.71	6.07
Malezya	63	6.38	6.93	6.17	5.70
Lübnan	64	6.30	6.92	6.20	5.23
Azerbaycan	65	6.20	6.62	5.55	6.67
Brezilya	66	6.12	6.25	5.69	6.71
Türkiye	67	6.08	6.30	4.92	7.97
Trinidad-Tobago	68	6.04	7.18	5.07	5.67
Makedonya	69	6.01	6.66	5.36	6.03
Ürdün	70	6.00	6.03	5.73	6.49
Kuveyt	71	5.98	7.12	4.99	5.69
Mauritus	72	5.88	7.04	4.44	6.43
Grenada	73	5.80	6.32	4.04	8.26
Gürcistan	74	5.79	6.26	4.47	7.49
Ermenistan	75	5.76	6.52	4.42	6.94
Antgua ve Barbuda	76	5.71	6.73	4.46	6.16
Dominika	77	5.69	6.34	4.78	6.23
Tayland	78	5.67	5.48	5.33	6.72
Ukrayna	79	5.62	6.60	3.17	8.56
Çin	80	5.60	5.58	5.27	6.28
İran	81	5.58	6.74	3.54	7.32
Saint Vincent&Grenadinler	82	5.54	6.31	4.61	5.85
Bosna Hersek	83	5.39	5.84	4.52	6.23
Kolombiya	84	5.36	5.88	4.11	6.81
Maldivler	85	5.25	6.22	4.80	4.25
Venezuela	86	5.17	5.15	3.94	7.64
Meksika	87	5.16	5.28	4.65	5.93
Surinam	88	5.15	5.83	4.55	4.97
Arnavutluk	89	5.14	4.80	4.42	7.26
Seyşeller	90	5.03	6.46	3.47	5.28
Moğolistan	91	4.96	4.74	3.90	7.51
Güney Afrika	92	4.96	5.48	3.91	6.00
Yeşil Burun	93	4.92	5.76	4.11	4.89
Panama	94	4.91	5.95	3.32	6.01
Özbekistan	95	4.90	5.24	3.93	6.17
Peru	96	4.85	4.90	3.96	6.54
Ekvador	97	4.84	4.93	3.92	6.53
Jameika	98	4.84	5.29	3.94	5.78
Tunus	99	4.82	5.11	4.11	5.67
Fas	100	4.77	6.06	3.68	4.35
Filipinler	101	4.67	4.87	3.70	6.20

Cezayir	102	4.67	5.14	3.38	6.29
Mısır	103	4.63	5.40	3.35	5.66
Santa Lucia	104	4.63	5.17	3.68	5.46
Botsvana	105	4.59	4.90	3.73	5.67
Dominik Cum.	106	4.51	4.30	4.04	5.89
Fiji	107	4.49	4.88	3.44	5.83
Vietnam	108	4.43	4.75	3.65	5.31
Kırgızistan	109	4.37	4.54	2.91	6.96
Tonga	110	4.34	4.64	3.35	5.68
Endonezya	111	4.33	4.85	3.19	5.54
Bolivya	112	4.31	4.42	3.38	5.96
Paraguay	113	4.18	4.41	3.29	5.52
Gabon	114	4.11	4.51	3.85	3.86
Libya	115	4.11	4.80	1.98	6.99
Gana	116	4.05	4.36	3.55	4.43
Srilanka	117	3.91	4.66	1.91	6.41
Namibya	118	3.89	4.39	3.36	3.96
El Salvador	119	3.82	4.75	2.25	5.11
Belize	120	3.71	4.07	2.29	5.80
Butan	121	3.69	4.09	3.21	3.86
Doğu Timor	122	3.57	3.84	3.00	4.14
Filistin	123	3.55	3.35	2.42	6.22
Guyana	124	3.44	4.36	1.62	5.26
Guatemala	125	3.35	4.52	1.78	4.13
Suriye	126	3.34	4.58	1.63	4.28
Samoa	127	3.30	3.64	1.94	5.37
Kamboçya	128	3.28	4.16	2.56	2.98
Honduras	129	3.28	4.08	1.89	4.44
Nikaragua	130	3.27	4.19	1.73	4.51
Fildişi Sahili	131	3.14	3.92	2.50	2.88
S.Tomé & Príncipe	132	3.09	3.69	1.77	4.50
Lesotho	133	3.04	3.72	2.15	3.48
Hindistan	134	3.03	3.60	1.62	4.73
Myanmar	135	3.00	3.48	2.43	3.21
Zimbabve	136	2.92	3.40	2.10	3.58
Küba	137	2.91	2.40	1.30	7.16
Kenya	138	2.91	3.63	1.76	3.79
Lao DHC	139	2.91	3.47	1.90	3.78
Nepal	140	2.88	3.62	1.73	3.73
Vanuatu	141	2.81	3.65	1.63	3.47
Senegal	142	2.66	3.57	1.76	2.62
Nijerya	143	2.60	3.16	1.58	3.53
Gambiya	144	2.59	3.77	1.34	2.75
Sudan	145	2.55	3.23	1.78	2.75
Zambiya	146	2.54	2.85	1.93	3.13
Bangladeş	147	2.53	3.05	1.41	3.72
Pakistan	148	2.42	3.34	1.24	2.95
Kamerun	149	2.38	2.84	1.16	3.87
Mozambik	150	2.32	2.53	2.24	2.06
Moritanya	151	2.26	2.96	1.62	2.15
Uganda	152	2.19	2.46	1.87	2.29
Ruanda	153	2.18	2.67	1.58	2.40

Kiribat	154	2.17	2.32	0.49	5.20
Mali	155	2.16	3.16	1.19	2.12
Togo	156	2.15	2.71	1.06	3.22
Solomon Adaları	157	2.11	2.81	0.81	3.33
Cibuti	158	1.98	2.63	0.99	2.69
Afganistan	159	1.95	2.56	0.83	2.94
Angola	160	1.94	2.62	1.03	2.41
Benin	161	1.94	2.63	0.63	3.18
Burkina Faso	162	1.90	2.82	1.13	1.59
Ekvator Ginesi	163	1.86	2.71	0.82	2.24
Komorlar	164	1.82	2.59	0.28	3.38
Tanzanya	165	1.81	2.52	0.75	2.49
Gine	166	1.78	2.51	0.83	2.23
Malavi	167	1.74	2.18	0.94	2.45
Haiti	168	1.72	2.37	0.75	2.35
Madagaskar	169	1.68	2.29	0.51	2.80
Etiyopya	170	1.65	2.35	0.72	2.11
Kongo Dem. Cum.	171	1.55	1.68	0.68	3.03
Burundi	172	1.48	2.14	0.45	2.23
Gine-Bissau	173	1.48	2.43	0.36	1.82
Çad	174	1.27	2.01	0.49	1.37
Orta Afrika Cum.	175	1.04	1.57	0.24	1.61
Eritre	176	0.96	1.38	0.04	1.97

Kaynak: ITU 2017 Bilgi Toplumu Ölçümü Raporu

Bilgi Toplumu Ölçümü Raporunda (2017) değinilen hususlar şunlardır;

-BIT erişimi ve kullanımında sürekli bir ilerleme söz konusudur. Mobil hücresel telefonlarda ve son dönemlerde mobil geniş bantta meydana gelen büyümenin etkisiyle, son on yılda iletişimin mevcudiyetinde sürdürülebilir bir büyüme olmuştur. Sabit ve mobil geniş bant altyapısındaki büyüme, internet erişimini ve kullanımını da teşvik etmiştir.

-Ülkeler ve bölgeler arasında, GÜ'ler ve GOÜ'ler arasında özellikle de EAGÜ'ler arasında önemli bir dijital uçurum söz konusudur. GOÜ'lere kıyasla, GÜ'lerde 100 kişi başına iki kat fazla mobil genişbant aboneliği vardır. Mobil genişbant abonelik oranları, Avrupa ve Amerika'da diğer bölgelerden ve Afrika'dakilerin üç katından daha yüksektir. Ayrıca, GÜ'lerdeki aboneler, GOÜ'lerden daha yüksek bant genişliğinden de yararlanma eğilimindedir.

-Dijital bölünmeler, bağlantıların yanı sıra internet kullanımında da belirgindir. Dünyadaki tüm hane halklarının yarısından fazlası, artık internete erişebilmektedir. GÜ'lerdeki hanelerin, GOÜ'lerdekinin neredeyse iki katı kadar çevrimiçi olduğu ve EAGÜ'lerin

oranlarının 5 katından fazla olduğu gör÷lmektedir. Bireysel kullanıcılar için erişim oranları arasında da benzer farklılıklar mevcuttur. Avrupa'daki insanlar, internete düzenli olarak Afrika'dakilerden üç kat daha fazla erişmektedir ve bunu yaparken de daha yüksek erişim hızlarından faydalanma imkânına sahipler.

-Dijital bölünmeler, ülkeler arasında, örneğin kentsel ve kırsal alanlar arasında ve yaş grupları arasında belirgindir. Kent sakinleri ve gençler pek çok ülkede kırsal kesimde yaşayanlardan ve yaşlılardan daha fazla çevrimiçi olmaktadır. Dijital cinsiyet farkına dair bulgular da mevcuttur. Kadınlar çoğu ülkede interneti kullanma konusunda erkeklerden geriplandadır.

-2017 yılı verileri 2016 yılı verileriyle kıyaslandığında, neredeyse tüm ülkelerde BIT erişiminde ve kullanımında ilerleme kaydedilmeye devam etmektedir. Endeks ortalama değeri tüm ekonomiler için 2017'de 2016 yılına göre 0.18 puan artarak 5.11 puan olarak gerçekleşmiştir. IDI 2017'de en önemli gelişme Namibya, İran İslam Cumhuriyeti ve Gabon tarafından kaydedilmiştir. Bu ülkelerin tümü, 0.50 ya da daha fazla puan artışı gerçekleştirmiştir. Neredeyse ülkelerin tamamı IDI puanlarını geliştirmiştir.

Kısaca, ülkelerin ve bölgelerin gelişmişlik seviyeleri, cinsiyet, yaş, şehirleşme düzeyi arasındaki farklar dijital uçurumu artırmaktadır.

İzlanda, 2016 yılında 8.78 puana sahip iken, 2017 yılında IDI sıralamasında 8.98 puanla en üst sırayı almıştır. Bunu, Avrupa'da altı başka ülke ve uzun yıllar boyunca yüksek düzeyde BIT yatırımı ve inovasyonu yaşayan rekabetçi BIT pazarlarına sahip Asya-Pasifik bölgesinde üç ekonomi izlemektedir. IDI'nin zirvesindeki ülkeler, vatandaşların iletişime tam olarak erişebilmelerini sağlayan yüksek ekonomik refah, okuryazarlık ve diğer becerilere sahip olan ülkelerdir (ITU,2017).

Tüm bölgeler içinde en büyük gelişmeyi Avrupa göstermiştir. Bölge, 2016 yılına göre IDI puanını 0.16 puan artırarak en yüksek bölgesel ortalama IDI değerine (7.50) ulaşmıştır. Bölgede hiçbir ülke küresel ortalamanın (5.11) altına düşmemektedir. Bağımsız Devletler Topluluğu (BDT) bölgesi için ortalama değer, Avrupa'daki değerden daha fazla artış

göstererek 5.84'ten 6.05'e yükselmiştir. Bu rakam küresel ortalama değerin oldukça üzerindedir.

Türkiye İçin Değerlendirme:

Çizelge 3.15'den IDI sıralamasında Türkiye'nin 6.08 puanla 67.sırayı aldığı görülmektedir. Çizelge 3.16 incelendiğinde, 176 ekonomi için 2017 IDI ortalamasının 5.11 seviyesinde olduğu görülecektir. 2016 yılında bu ortalama 4.91 olarak gerçekleşmiştir.

Çizelge 3.16. Ülke Gruplarının 2017 Yılı BIT Gelişimi Ortalamaları

Ülke Grupları	IDI Genel Puanı	BIT		
		Erişimi	Kullanımı	Yetenekleri
176 Ülke	5.11	5.59	4.26	5.85
AKAÜ	7.50	7.79	6.93	8.05
İlk 20 Ülke	8.42	8.64	8.21	8.42
İlk 10 Ülke	8.64	8.88	8.54	8.35
Türkiye	6.08	6.30	4.92	7.97

Kaynak: ITU 2017 Bilgi Toplumu Ölçümü Raporu'ndan türetilmiştir.

Türkiye'yi ülke gruplarıyla kıyasladığımızda, IDI genel endeksinde ve alt göstergelerde 176 ekonomi ortalamasından yüksek puanlara sahip olduğu görülmektedir. Ancak, ana endekste de her alt göstergede de sıralamada AKAÜ, ilk 20 ve ilk 10 sırada yer alan ülke ortalamalarının oldukça altında puanlara sahip olduğu görülmektedir.

2017 IDI raporu ülke profilleri kapsamında Türkiye'ye ait bilgiler de bulunmaktadır. Çizelge 3.17 incelendiğinde, Türkiye'nin alt göstergelerin ikisi haricinde tamamında dünya ortalamasının üzerinde olduğu, ancak tüm göstergelerde Avrupa ortalamasının oldukça altında olduğu görülmektedir. Türkiye'nin internet bant genişliği 68.1 ile dünya ortalaması olan 74.5 değerinin gerisinde iken, Avrupa ortalaması olan 178.0 değerinin ise çok gerisindedir. Toplumda internet kullanan birey yüzdesi ise 58.3 ile dünya ortalaması olan 45.9 değerinin biraz üzerindedir. Ancak, yine gelişmiş ekonomilerden oluşan Avrupa ortalaması olan 77.9 değerinin çok gerisindedir. Günümüzün küresel ticaretinin büyük kısmının internet kanalları üzerinden akmakta olduğu bilinmektedir. Bu nedenle, toplumda internetin etkin olarak kullanımı ve internet bant genişliklerinin artırılması ticarete rekabet gücü kazanılmasını sağlayacak unsurlardandır. Bilindiği üzere, iletişim ve ulaşım ağının

gücü uluslararası ticaretin gücü anlamına gelmektedir. Bu nedenle, Çizelge 3.17'deki veriler rekabetin çok yoğun olduğu mevcut küresel ortamda son derece önemlidir.

Çizelge 3.17. 2017 Yılı İDI Türkiye Verileri

Anahtar Göstergeler (2016)	Türkiye	Avrupa	Dünya
100 kişi başına düşen sabit telefon aboneliği	14.3	37.7	13.6
100 kişi başına düşen mobil telefon aboneliği	96.9	118.0	101.5
3 G kullanan nüfus oranı	96.0	98.5	85.0
Bilgisayar bulunan hane oranı (%)	58.0	79.6	46.6
İnternet erişimine sahip hane oranı (%)	76.3	82.5	51.5
İnternet kullanan birey oranı (%)	58.3	77.9	45.9
İnternet kullanıcısı başına düşen internet bant genişliği	68.1	178.0	74.5

Kaynak: ITU 2017 Bilgi Toplumu Ölçümü Raporu

Türkiye, büyüme potansiyeli oldukça yüksek bir telekomünikasyon pazarına sahiptir. Mobil-sabit hat geçişleri Avrupa ortalamasının altında olsa da hızla artmaktadır. Ülke, pazarında üç mobil operatör hizmet vermektedir. Ayrıca, ülkenin mobil pazarı Avrupa bölgesindeki en yoğun pazarlardan biridir. Türkiye, teknolojideki yeni trendlere açık genç nüfus tarafından beslenen ve hızla büyüyen bir mobil geniş bant pazarına sahiptir. 2009 yılında, 3G hizmetleri ilk kez başlatılmasına rağmen neredeyse tüm nüfusu kapsayacak şekilde ağlar hızlı bir biçimde genişletilmiştir. Türk telekomünikasyon sektörü son on yılda teknolojik gelişmeler ve müşteri talebinin artışına paralel olarak büyük bir değişim geçirmiştir. Ayrıca, ülkede hali hazırda nüfusun yarısı aktif olarak teknolojiyi kullanmakta, diğer yarısı ise sektör için büyük bir potansiyel anlamına gelmektedir (ITU,2017).

3.1.8. OECD'nin Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri (TFI)

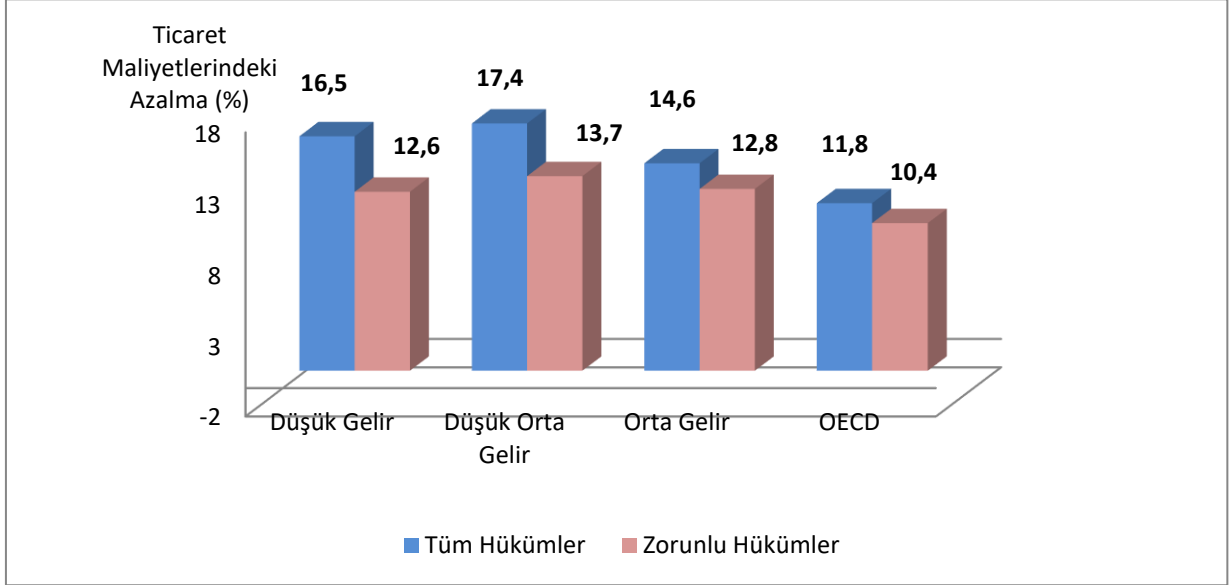
OECD tarafından geliştirilen 11 ticaretin kolaylaştırılması göstergesi, değerleri kamuya açık verilerden elde edilen ve daha sonra ilgili hükümetlerce doğruluğu kontrol edilen doksan yedi değişkenden oluşmaktadır. Türkiye'nin de bulunduğu 163 ülke ekonomisi için kullanılan göstergeler ülkelerin gelir seviyesi, gelişim oranı, sınır prosedürleri gibi unsurları kapsamaktadır. Her değişkene 0 ila 2 arasında değer verilmektedir. 0 en düşük performansı temsil ederken, 2 ise en iyi performansın göstergesidir. Yapılan çalışmalar, ticaretin kolaylaştırılmasının ticaret akışları üzerinde olumlu bir etkisi olduğunu ortaya çıkarmıştır.

Ticaret hacimleri üzerinde en yüksek etkiye sahip ticaretin kolaylaştırılması tedbirlerinin bilgi mevcudiyeti, belgelerin uyumlaştırılması ve basitleştirilmesi, otomatik süreçler ve risk yönetimi, sınır prosedürlerinin düzenlenmesi, iyi yönetim ve tarafsızlık olduğu görülmektedir. Ticaretin kolaylaştırılması göstergelerinin (TFI) ayrı ayrı kullanılmasının sebebi, ülkelerin hangi ticaretin kolaylaştırılması tedbirine öncelik vereceğinin tespitinin sağlanmasıdır (Moisé ve Sorescu,2013). OECD'nin göstergelerini önemli kılan unsur TFA temel alınarak oluşturulan göstergeler olmalarıdır. Bu nedenle, bu göstergeleri diğer göstergelerden ayıran en önemli unsur TFA tedbirleri bazında uygulama seviyelerini göstermeleridir.

TFI verileri, Birleşmiş Milletler-Pasifik Bölgesel Ekonomik ve Sosyal Komisyonu (BM-ESCAP)-WB Uluslararası Ticaret Maliyetleri veri tabanından gelen ticari maliyet tahminleri kullanılarak elde edilmektedir. TFI'ler, TFA kapsamında yer alan önlemlerin uygulanmasının olası etkilerinin ekonomiler için değerlendirmesini, ülkelerin ticaretin kolaylaştırılması önlemlerini mutlak anlamda ne ölçüde uyguladıklarının ya da uygulamadıklarının görülmesini sağlarlar. Ayrıca, ülkelerin ticaretin kolaylaştırılması konusundaki güçlü ve zayıf yönlerini belirlemelerine, hangi faaliyet alanlarına öncelik vermeleri gerektiğine, GOÜ'lerin ve EAGÜ'lerin teknik yardım ve kapasite geliştirmeyi daha doğru yönlere kanalize etmeleri konusunda rehber niteliği taşımaktadırlar (OECD,2018).

OECD'nin TFI'lerine dayanan analizler, TFA'nın uygulanmasının dünya ticaretindeki ticaret maliyetlerini %10 ile %18 oranları arasında azaltabileceğini göstermektedir. Ancak, ülkelerin gelir gruplarına ve Anlaşma hükümlerini uygulama seviyesine göre ticaret maliyetlerindeki düşüş oranları değişmektedir. Ayrıca, bulgular en düşük gelir seviyesindeki ülke gruplarının daha büyük kazanımlar elde edeceği doğrultusundadır. TFA'yı eksiksiz uygulayan yani zorunlu olmayan hükümleri de uygulamaya alan ülkeler, ticaret maliyetlerini daha fazla düşürme imkânı bulacaklardır. Bu nedenle, eksiksiz uygulama kavramı daha yüksek ticari maliyetlere katlanmak zorunda kalan düşük ve düşük orta gelirli ülkeler için özellikle önemlidir (OECD,2018). Zorunlu ve gönüllü hükümlerin tam olarak uygulanmasının yanında, ülkenin ticari partnerlerinin ticaretin kolaylaştırılması önlemlerini ne ölçüde uyguladığı da bu ülkenin ticaret maliyetlerini etkileyecek bir başka unsurdur.

Şekil 3.2. TFI Göstergeleri Bağlamında Yalnızca Zorunlu Hükümlerin Uygulanması ile Zorunlu ve Gönüllü Hükümlerin Birlikte Uygulanması Durumunda Gelir Gruplarına Göre Maliyet Azalışları



Kaynak: OECD Trade Policy Note, May 2018.

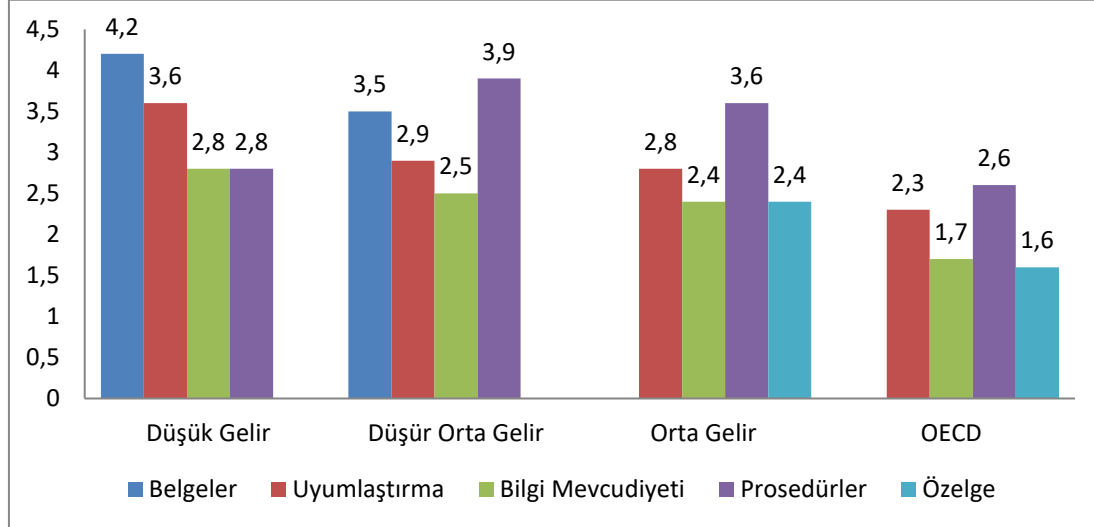
Şekil 3.2 zorunlu ve gönüllü hükümlerin birlikte uygulanması ve sadece zorunlu hükümlerin birlikte uygulanması durumunu göstermektedir. Şekil 3.2’de görüldüğü gibi, ülkeler Anlaşmanın yalnızca zorunlu hükümlerini uygularsa ticaret maliyetlerindeki azalma düşük gelirli ülkeler için %12.6, düşük orta gelirli ülkeler için %13.7, orta gelirli ülkeler için %12.8 ve OECD ülkeleri için %10.4 oranında gerçekleşecektir. Ancak, zorunlu hükümlerin beraberinde gönüllü hükümlerin de uygulamaya alınması ek maliyet düşüşleri yaratacaktır. Bu ek maliyet düşüşü oranları düşük gelirli ülkeler için %3.9, düşük orta gelirli ülkeler için %3.7, orta gelirli ülkeler için %1.8 ve yüksek gelir grubunu temsil eden OECD ülkeleri için %1.4’dir. Toplamda düşük gelirli ülkeler için %16.5, düşük orta gelir için %17.4, orta gelir için %14.6 ve OECD ülkeleri için %11.8’e varan maliyet düşüşleri olacaktır (OECD,2018). Bundan dolayı, gönüllü hükümlerinde uygulanması bütün ülkelerin refah artışına ek bir destek sağlayacaktır. Türkiye, OECD ülkeleri kapsamında yer alan bir ülkedir. Ancak, OECD ülkelerinin birçoğundan daha düşük gelire sahiptir. Bu nedenle, Türkiye’nin zorunlu ve gönüllü Anlaşmada yer alan bütün hükümleri uygulaması durumunda %11.8’e varan maliyet düşüşü yaşayabileceği anlamına gelmektedir.

OECD veri tabanında 11 temel ticaretin kolaylaştırılması göstergesi alfabetik olarak a’dan k’ya kadar sıralanmıştır. Her bir gösterge ticaretin kolaylaştırılması puanının

hesaplanmasında eşit ağırlığa sahiptir. Bu göstergeler yine eşit ağırlığa sahip toplam 155 alt gösterge içermektedir. Söz konusu 11 gösterge ve alt gösterge sayıları şunlardır;

- a-Bilgi mevcudiyeti (21 gösterge),
- b-Ticaret topluluğunun katılımı-yorum fırsatı (8 gösterge),
- c-Ön kararlar (Özelge) (11 gösterge),
- d-Temyiz prosedürleri (13 gösterge),
- e-Ücret ve masraflar (14 gösterge),
- f-Formalite-belgeler (9 gösterge),
- g-Formalite-otomasyon (13 gösterge),
- h-Formalite-prosedürler (35 gösterge),
- i-İç sınır idaresi işbirliği (11 gösterge),
- j-Dış sınır idaresi işbirliği (11 gösterge),
- k-Yönetişim ve tarafsızlık (9 gösterge).

Şekil 3.3. TFI Tedbirlerine ve Gelir Gruplarına Göre Potansiyel Maliyet Azalışları



Kaynak: OECD Trade Policy Note, May 2018.

Şekil 3.3 ülkelerin gelir gruplarına göre hangi ticaretin kolaylaştırılması tedbirinin ticaret maliyetlerini azaltmada daha büyük etkiye sahip olduğunu göstermektedir.

Göstergeler bağlamında, formaliteler (f ve g göstergesi) ticaret maliyetleri üzerinde en büyük etkiye sahiptir. Formaliteler alanındaki gelişmelerin (ticaret belgelerinin sadeleştirilmesi; sınır prosedürlerinin kolaylaştırılması ve sınır sürecinin otomasyonu), gelişim düzeyine bağlı olarak %2.8 ila %4.2 maliyet tasarrufu sağlayabileceği tespit edilmiştir. Maliyet azaltma konusunda önemli potansiyele sahip olan diğer politika alanı, ticaretle ilgili bilgi mevcudiyeti (a) ve özelge (c)'dir. Gelir gruplarına göre, ticaret maliyetlerini en fazla azaltma potansiyeline sahip önlemler şunlardır (OECD,2018);

- Düşük gelirli ülkeler için; belgelerin uyumlaştırılması ve sadeleştirilmesi (%4.2), ticaret ve gümrük işlemlerinin otomasyonu (%3.6), bilgi mevcudiyeti (%2.8) ve sınır prosedürlerini kolaylaştırılması (%2.8),
- Düşük orta gelirli ülkeler için; sınır prosedürlerinin kolaylaştırılması (%3.9), belgelerin uyumlaştırılması ve sadeleştirilmesi (%3.5), ticaret ve gümrük işlemlerinin otomasyonu (%2.9),
- Üst orta gelirli ülkeler için; sınır prosedürlerinin kolaylaştırılması (%3.6), ticaret ve gümrük işlemlerinin otomasyonu (%2.8), bilgi mevcudiyeti (%2.4) ve özelge (%2.4)'dir.

Ticaretin kolaylaştırılması bağlamında hangi göstergenin ticareti daha fazla artırdığına ya da diğer bir ifadeyle, ikili ticaret ilişkilerine etkileri ve ticaret maliyetlerinde daha fazla düşüşe neden olacağına dair yapılan sektörel analizin bulguları şöyledir (Moisé, Orliac ve Minor,2011);

-Göstergeler özellikle imalat ürünleri için önemli iken, tarımsal ürünler için daha az önemlidir. Bu sonuç tarımsal ürünlerin özelliklerinden kaynaklanmaktadır (bozulabilir, bozulmaz ayrımı gibi). İmalat sektörü için yapılan analizler neredeyse tüm göstergelerin önemli olduğunu göstermiştir. Bilgi mevcudiyeti (a), özelge (c) ve formalite-prosedürler (h) ikili ticaret akışları üzerinde en yüksek etkiye sahip olan göstergelerdir. İmalat sektörü için yapılan maliyet analizleri ise paralel bir sonuç vererek neredeyse tüm göstergelerin maliyet azaltıcı etkisi olduğunu göstermiştir. Bu sektörde en yüksek etkiyi, bilgi mevcudiyeti (a), özelge (c), ücret ve harçlar (e), iç sınır idaresi işbirliği (i), yönetim ve tarafsızlık (k) göstergeleri yaratmaktadır. Formalite-prosedürler (h) göstergesinin bu sektörde ticaret

maliyetlerinde en büyük (%5.4) potansiyel düşüşü yaratabileceği tespit edilmiştir. Diğer bazı önemli maliyet düşüşü yaratabilecek göstergeler; özelge (c) (%3.7), formalite-otomasyon (g) (%2.7), ücret ve harçlar (e) (%1.7)'dir.

-Tarım sektörü için yapılan analizler ikili ticaret akışlarında neredeyse tüm göstergelerin önemsiz olduğunu göstermiştir. Tarım sektöründe özelge (c), ücret ve harçlar (e), formalite-belgeler (f), dış sınır idaresi işbirliği (j), yönetim ve tarafsızlık (k) göstergeleri hiç anlamlı değilken, bilgi mevcudiyeti (a), ticaret topluluğunun katılımı-yorum fırsatı (b), temyiz prosedürleri (d), formalite-otomasyon (g), formalite-prosedürler (h) ve iç sınır idaresi işbirliği (i) göstergeleri nispeten daha önemlidir. Maliyet bağlamında ise, formalite-belgeler (f) göstergesi haricinde paralel bulgulara ulaşılmıştır.

Uruguay görüşmelerine kadarki süreçte (GATT 1947 dönemi) yapılan müzakereler yalnızca mal ticareti üzerine iken, Uruguay müzakereleri ile DTÖ'nün kurulmasının ardından tarım konusu da DTÖ'nün faaliyette bulunduğu bir alan haline gelmiştir. Söz konusu müzakereler kapsamında Tarım Anlaşması imzalanmıştır. Bu Anlaşma ile tarım dış ticaretinde serbestleşme sağlanmaktan ziyade, serbest tarım ticaretini engelleyen korumacı politikaların belirlenerek kontrolü amaçlanmaktadır. Böylece, tarımsal korumacılığın tedrici olarak kaldırılması hedeflenmektedir (Ay ve Yapar,2005). Bu anlaşma, tarım kesimine yeni sübvansiyonların verilmesini engellemekte ve var olan desteklere ayrılan bütçenin kısılmasını öngörmektedir. Anlaşma'da GOÜ'lerde uygulanan sübvansiyonların indirilmesi GÜ'lere nazaran daha uzun vadeye yayılmıştır. Ancak, bu özel muamele bu ülkelerin sorunlarının çözümü için oldukça yetersiz bir adımdır. GOÜ'ler Anlaşma hükümlerini uygular iken, ABD gibi gelişmiş ekonomilerin Anlaşma dışına çıkararak tarım kesimini destekleme politikaları devam etmiştir (Ağırtmış,2017:36). Söz konusu GÜ'ler, büyük ve kapsamlı desteklerle tarım kesimde modernleşmeyi gerçekleştirerek bu kesimin uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanmasını sağlamışlardır. Bu ekonomilerin aksine, GOÜ'lerde tarımsal üretim geri teknolojiye bağımlı ve küçük ölçekli olarak gerçekleştirilmektedir. Sonuç olarak, bu ülkeler uluslararası pazarlarda rekabet avantajı elde edememektedir. DTÖ'nün politikaları GOÜ'lerde tarım kesiminin gelişiminin önünde engel teşkil etmektedir.

Tarım sektörü, düşük gelirli ülkelerde işgücünün yaklaşık %60'ının istihdam edildiği ve GSYİH'in yaklaşık %25'ini üreten en büyük istihdam kaynağıdır. Tarım, GSYİH içindeki payının yaklaşık %15'ler düzeyinde olduğu orta gelirli ülkelerde bile yüzde 25'ten daha fazla bir istihdam yaratmaktadır (Uçkan Dağdemir,2009:27;Ağırtmış,2017:24). Bu durum, tarım kesiminin GOÜ'lerde mevcut önemini gözler önüne sermektedir.

TFA bağlamında bakıldığında ise, ticareti hızlandırmaya yönelik tedbirlerin bozulabilir ürünlerin dış ticarete konu olması dolayısıyla tarım kesimine yarar sağlayacağı söylenebilir. Ancak, yukarıda ifade edildiği gibi, bu araştırma TFA'nın ticaret akışını hızlandırmaya ve ticaret maliyetlerini azaltmaya yönelik tedbirlerinin tarım kesimi için fazla bir avantaj sağlayamayacağını göstermektedir. Bu bakımdan, DTÖ'nün GOÜ'lerde tarım kesimini güçlendirerek, bu ülkelerin de uluslararası pazarlarda rekabet avantajı elde etmesine katkıda bulunacak politikalar geliştirerek uygulaması gerekmektedir.

-Tüm ekonomi için formalite-belgeler (f) göstergesi hariç tüm göstergeler önemlidir. Ticaret maliyetlerini en çok etkileyen göstergelerin ise, bilgi mevcudiyeti (a), formalite-prosedürler (h) olduğu tespit edilmiştir. Özelge (c) göstergesi ise ticaret maliyetlerini oldukça etkileyen bir başka gösterge olarak bulunmuştur.

-Formalite-prosedürler (h) göstergesinin tarım sektörünün kapsamına daha az uymaktadır. Bunun nedeni tarım sektörünün prosedürlere karşı hassasiyetinin düşük, imalat sektörünün hassasiyetinin yüksek olması nedeniyledir. Formalite-otomasyon (g) göstergesi tüm sektörler için önemli iken, temyiz prosedürleri (d) göstergesi istatistiksel olarak anlamlı çıkmamıştır. Ancak, Moisé ve diğerleri (2011) bu çalışmalarında, bir göstergenin anlamlı çıkmamasının bu göstergenin ticaretin kolaylaştırılmasında önem taşımadığını göstermediğini, yapılan analizlerin OECD ekonomileri üzerinde yapıldığını ve önemi az görünen ya da anlamsız görünen birçok göstergenin GOÜ'ler ve EAGÜ'ler için anlamlı sonuçlar verebileceğini ya da maliyet düşürücü etkilerinin de daha fazla çıkabileceğini vurgulamışlardır.

TFA'nın uygulanması sonucu ürün ve hedef pazar sayısının artışı üzerine Beverelli, Neumüller ve Teh (2015) tarafından yapılan bir başka çalışmada ise şu bulgulara ulaşılmıştır; TFA'nın uygulanması sonucunda GOÜ'lerin ihraç edilen ürünlerinin ve hedef

pazarlarının sayısında önemli bir artış yaşanması beklenmektedir. Sahra-Altı Afrika ülkeleri için, simülasyonlar, hedeflere göre ihraç edilen ürün sayısında %15.7'ye ve ürünlere göre ihracat hedeflerinde %27.9'a varan bir artış yaratabileceğini göstermektedir. Latin Amerika ve Karayipler'deki ülkeler için simülasyonlar ise, hedeflere göre ihraç edilen ürün sayısında %12.2'ye varan bir artış ve ürünlere göre ihracat hedeflerinde %21.7'ye varan bir artış görebileceklerini göstermektedir.

Çizelge 3.18'de, 11 gösterge bağlamında OECD ticaretin kolaylaştırılması veri tabanından derlenen 163 ülkenin puanları yer almaktadır. TFA'nın tüm tedbirleri bağlamında istenen seviyeye en yakın ülke 1.86 puanla Hollanda'dır. Hollanda'yı sırasıyla, 1.82 puanla ABD ile Kore ve 1.78 puanla Norveç, Fransa ile Almanya izlemektedir. Türkiye ise, 1.48 puanla, 42. sırada yer almıştır.

Çizelge 3.18. 2019 Nisan itibariyle Ülkeler Bazında Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri

No	Ülkeler	Genel Puan	Alt Göstergeler										
			A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	Hollanda	1.86	1.95	1.88	1.82	1.50	1.92	2.00	2.00	1.94	1.50	1.90	2.00
2	ABD	1.82	1.95	2.00	1.71	1.80	1.79	1.88	1.92	1.66	1.90	1.45	2.00
3	Kore	1.82	1.81	1.88	1.64	1.38	1.79	2.00	2.00	1.70	1.91	1.89	2.00
4	Norveç	1.78	1.95	1.75	1.55	1.75	1.79	1.89	1.85	1.62	1.55	1.91	2.00
5	Fransa	1.78	1.81	1.63	2.00	2.00	1.85	1.88	1.77	1.50	1.40	1.73	2.00
6	Almanya	1.78	1.71	1.71	1.73	2.00	1.86	1.88	1.83	1.62	1.40	1.80	2.00
7	İsveç	1.77	1.76	2.00	1.73	1.50	1.93	1.78	1.69	1.77	1.56	1.70	2.00
8	Singapur	1.75	1.90	1.88	2.00	1.67	1.71	1.89	2.00	1.79	1.55	0.91	2.00
9	İrlanda	1.75	1.67	1.71	1.64	2.00	1.93	1.88	1.92	1.69	1.30	1.60	1.89
10	B.Krallık	1.75	1.81	2.00	1.64	1.67	1.92	1.88	1.69	1.61	1.40	1.60	2.00
11	Lüksemburg	1.74	1.71	2.00	1.64	1.67	2.00	1.89	1.77	1.61	1.30	1.60	2.00
12	Danimarka	1.74	1.81	1.63	2.00	1.67	1.85	1.78	1.85	1.45	1.56	1.60	2.00
13	Finlandiya	1.74	1.76	1.88	1.64	1.55	1.79	1.67	1.77	1.68	1.91	1.55	2.00
14	Estonya	1.74	1.81	1.63	1.73	1.89	1.79	1.75	1.85	1.67	1.40	1.60	2.00
15	İspanya	1.74	1.62	1.75	1.55	1.78	1.85	2.00	1.85	1.75	1.36	1.70	1.89
16	Yeni Zelandalı	1.73	1.71	1.86	1.36	1.73	1.92	1.67	1.83	1.76	1.60	1.64	2.00
17	Australia	1.73	1.95	1.75	1.80	1.73	1.79	1.67	1.69	1.71	1.36	1.55	2.00
18	Hong Kong	1.72	1.86	1.75	2.00	1.77	1.86	1.89	1.62	1.62	1.36	1.36	1.89
19	Japonya	1.72	1.60	1.75	1.91	1.73	1.64	1.88	1.75	1.79	1.09	1.78	2.00
20	Kanada	1.72	1.86	1.86	1.55	1.54	1.79	1.88	1.50	1.86	1.60	1.45	2.00
21	Avusturya	1.70	1.76	1.88	1.82	1.58	1.92	1.67	1.69	1.52	1.30	1.73	1.89
22	Litvanya	1.70	1.67	2.00	1.89	1.56	1.77	1.75	1.67	1.68	1.30	1.55	1.89
23	Portekiz	1.69	1.71	1.43	1.64	1.88	1.85	1.88	1.62	1.67	1.20	1.80	1.89
24	Slovenya	1.68	1.71	1.63	1.73	1.67	2.00	1.67	1.85	1.75	1.00	1.60	1.89
25	Belçika	1.68	1.62	1.75	1.82	1.67	1.85	1.78	1.77	1.59	1.27	1.70	1.67
26	Polonya	1.66	1.52	1.63	1.90	1.56	1.93	1.75	1.58	1.71	1.40	1.45	1.78
27	Mauritius	1.63	1.71	1.75	1.36	1.83	1.64	1.89	1.85	1.45	1.27	1.27	1.89
28	İtalya	1.62	1.55	1.38	1.91	1.42	1.77	1.67	1.69	1.63	1.18	1.64	2.00
29	Letonya	1.60	1.75	1.43	1.64	1.54	2.00	1.78	1.69	1.50	1.00	1.27	2.00
30	Kıbrıs	1.59	1.71	1.71	1.80	1.67	1.46	1.56	1.31	1.48	1.30	1.63	1.89
31	İsviçre	1.59	1.62	1.63	1.73	1.33	1.64	1.78	1.92	1.61	1.00	1.36	1.89
32	Malta	1.59	1.75	1.71	1.89	1.56	1.77	1.63	1.42	1.63	1.09	1.71	1.33
33	Slovakya	1.59	1.67	1.63	1.90	1.31	1.69	1.33	1.83	1.61	1.00	1.60	1.89
34	Taipei	1.58	1.57	1.75	1.60	1.54	1.86	1.67	1.77	1.47	1.45	0.73	2.00
35	Hırvatistan	1.57	1.48	2.00	1.89	1.44	1.67	1.33	1.75	1.46	1.18	1.55	1.56
36	Gürcistan	1.55	1.43	1.88	1.27	1.23	1.64	1.78	1.85	1.56	1.64	0.91	1.89
37	Çek Cum.	1.55	1.29	1.50	1.91	1.67	1.79	1.56	1.54	1.48	0.91	1.70	1.67
38	G. Afrika	1.50	1.62	1.63	1.67	1.46	1.43	1.78	1.62	1.50	0.91	1.09	1.78
39	Bulgaristan	1.49	1.62	1.57	1.89	1.56	1.46	1.44	1.08	1.55	0.82	1.64	1.78
40	Meksika	1.49	1.14	1.50	1.40	0.92	1.69	1.56	1.77	1.48	1.45	1.55	1.89
41	Yunanistan	1.48	1.29	1.50	1.89	1.73	1.64	1.75	1.23	1.57	1.00	1.18	1.56
42	Türkiye	1.48	1.48	1.63	1.18	1.50	1.69	1.13	1.75	1.55	1.70	0.82	1.89
43	Şili	1.46	1.65	1.50	1.27	1.33	1.93	1.56	1.77	1.33	0.80	1.18	1.78
44	Kolombiya	1.46	1.55	1.71	1.56	1.22	1.54	1.63	1.77	1.25	1.09	1.00	1.78
45	İsrail	1.45	1.57	1.63	0.91	1.64	1.79	1.88	1.62	1.37	1.27	0.55	1.78
46	Macaristan	1.44	1.24	1.75	1.90	1.23	1.62	1.33	1.46	1.50	1.00	1.18	1.67
47	Peru	1.43	1.57	1.57	1.71	1.22	1.77	1.56	1.38	1.21	1.00	0.82	1.89
48	Romanya	1.42	1.62	1.29	1.82	1.27	1.77	1.67	1.23	1.50	0.73	1.55	1.22
49	Fas	1.41	1.40	1.50	1.14	1.40	1.85	1.67	1.62	1.47	0.82	0.64	2.00
50	Kosta Rika	1.40	1.43	1.50	1.56	1.46	1.57	1.50	1.62	1.28	1.00	1.00	1.44
51	Uruguay	1.39	1.33	1.75	1.20	1.42	1.64	1.44	1.69	1.32	0.91	0.91	1.67

52	Tayland	1.38	1.30	1.57	1.43	1.67	1.31	1.75	1.73	1.46	0.60	1.00	1.33
53	Vietnam	1.36	1.62	1.29	1.88	1.33	1.69	1.11	1.38	1.44	1.00	0.70	1.56
54	Çin	1.36	1.52	1.43	1.67	1.33	1.69	1.33	1.15	1.32	1.00	0.80	1.67
55	BAE	1.35	1.48	1.71	0.86	1.44	1.69	1.88	1.67	1.46	0.73	0.90	1.00
56	Arjantin	1.31	1.43	1.25	0.91	1.27	1.54	1.11	1.46	1.44	1.30	1.18	1.56
57	Panama	1.31	1.70	1.29	1.00	1.22	1.46	1.75	1.17	1.16	0.82	0.91	1.89
58	Rusya	1.28	1.43	1.38	1.75	1.67	1.31	0.67	1.31	1.15	1.00	1.09	1.38
59	El Salvador	1.28	1.29	1.33	1.71	1.00	2.00	0.44	1.83	1.45	0.60	0.73	1.67
60	Malezya	1.27	1.25	1.25	1.71	1.33	1.50	1.63	1.00	1.33	0.73	0.70	1.56
61	Hindistan	1.25	1.55	1.43	1.50	1.56	1.54	1.00	1.15	1.26	0.90	0.40	1.50
62	Nikaragua	1.25	1.10	1.57	2.00	1.44	1.77	1.25	1.20	0.96	0.55	0.73	1.13
63	Sırbistan	1.24	1.20	1.00	1.71	1.44	1.46	1.33	1.00	1.46	0.45	0.91	1.67
64	Brezilya	1.24	1.29	1.00	1.38	1.50	1.50	1.22	1.31	1.16	0.73	0.64	1.89
65	S.Arabistan	1.22	1.29	1.14	0.75	1.33	1.62	1.11	1.58	1.31	0.91	0.73	1.67
66	Kenya	1.21	1.30	1.43	1.00	1.44	1.57	0.63	1.46	1.21	0.73	1.10	1.44
67	Mısır	1.19	1.24	1.88	0.00	1.33	1.62	1.25	0.69	1.33	0.82	1.18	1.78
68	Fiji	1.19	1.20	1.50	1.71	1.57	1.75	1.00	1.00	1.22	0.70	0.33	1.13
69	Brunei	1.19	1.15	0.63	0.73	0.83	1.93	1.50	1.62	1.21	1.18	1.09	1.22
70	Moğolistan	1.17	1.29	1.43	0.75	1.33	1.50	0.88	0.90	1.14	1.10	0.80	1.78
71	Senegal	1.17	1.05	1.43	1.33	1.00	1.57	1.63	1.25	1.21	0.82	0.55	1.00
72	Karadağ	1.17	1.10	1.29	1.27	1.38	1.54	1.50	1.08	1.38	0.70	0.82	0.78
73	Pakistan	1.17	1.35	1.50	0.73	1.08	1.85	0.89	1.15	0.94	1.00	0.45	1.89
74	Arnavutluk	1.15	1.33	1.25	1.57	1.22	1.31	1.00	0.85	1.25	0.55	0.73	1.63
75	Tunus	1.13	0.90	1.00	1.43	1.00	1.54	1.50	1.38	0.93	0.55	1.00	1.22
76	Endonezya	1.13	1.43	0.88	1.40	1.00	1.23	1.13	0.62	1.33	1.00	0.82	1.56
77	Botsvana	1.12	1.15	1.33	0.50	1.67	1.58	1.00	0.73	1.13	0.91	0.90	1.44
78	Azerbaycan	1.12	1.48	1.00	1.14	1.22	1.23	0.88	1.27	0.93	0.80	0.80	1.56
79	Guatemala	1.12	1.25	1.25	1.57	1.40	1.54	0.56	1.08	1.11	0.45	0.64	1.44
80	Makedonya	1.11	0.95	1.00	1.86	0.78	1.62	1.25	1.20	1.14	0.89	0.40	1.13
81	Ekvador	1.10	1.30	1.38	1.00	0.73	1.14	1.78	1.00	1.33	0.55	0.45	1.44
82	Dominik Cum.	1.08	1.15	1.29	1.14	0.67	1.36	1.00	1.17	1.41	1.18	0.45	1.11
83	Bahreyn	1.05	1.05	0.83	0.57	1.33	1.23	1.13	1.10	1.19	0.89	0.90	1.33
84	Bosna Hersek	1.05	1.19	1.14	1.27	1.31	1.77	0.56	0.90	0.94	0.45	0.45	1.56
85	Trinida-Tobago	1.04	1.20	1.29	1.43	1.33	1.15	1.38	0.91	0.79	0.64	0.45	0.89
86	Filipinler	1.03	1.05	1.25	0.50	1.11	1.36	1.00	1.00	0.97	1.00	0.78	1.33
87	Ermenistan	1.00	1.35	1.14	1.14	1.11	1.62	0.56	1.09	0.86	0.45	0.70	1.00
88	Ukrayna	1.00	1.05	1.57	1.00	1.44	1.54	0.89	0.54	0.62	0.45	0.64	1.22
89	Moldova	0.99	0.81	1.29	1.67	1.22	1.25	0.63	0.90	1.04	0.55	0.33	1.25
90	Kırgızistan	0.99	1.10	1.17	1.67	1.00	1.27	0.22	0.56	1.23	0.45	0.55	1.67
91	Srilanka	0.99	1.14	1.14	0.55	0.67	1.46	1.25	1.31	1.07	0.73	0.09	1.44
92	Kazakistan	0.98	0.75	1.43	1.64	1.44	1.71	0.88	0.92	0.83	0.36	0.56	0.25
93	Umman	0.97	1.05	1.29	1.14	1.50	1.08	1.13	0.73	0.93	0.67	0.64	0.50
94	Kamerun	0.96	0.90	1.14	1.14	0.78	1.43	0.75	0.62	1.21	0.82	0.55	1.22
95	Bolivya	0.94	1.00	0.86	1.33	1.11	1.09	0.33	0.90	0.96	0.50	0.91	1.33
96	Ürdün	0.93	0.90	1.43	1.14	1.44	0.92	1.38	0.73	0.93	0.56	0.55	0.25
97	Paraguay	0.92	0.90	1.00	1.25	1.22	1.00	0.33	0.67	1.04	0.82	0.55	1.33
98	Kamboçya	0.92	1.00	1.00	1.71	0.88	1.08	0.63	0.60	1.16	0.64	0.64	0.75
99	Katar	0.91	0.90	0.86	0.29	1.22	1.62	1.25	0.60	1.11	0.55	0.70	0.89
100	Tanzanya	0.91	1.10	1.43	0.50	0.89	1.29	0.50	1.00	0.87	0.82	0.90	0.67
101	Gana	0.90	0.90	1.00	0.29	0.67	1.29	1.13	1.08	1.21	0.91	0.55	0.89
102	Madagaskar	0.89	1.10	0.57	0.86	1.11	1.29	1.00	0.69	1.29	0.64	0.50	0.78
103	Uganda	0.87	1.10	1.43	0.57	0.89	1.57	0.50	0.83	1.00	0.70	0.82	0.13
104	Ruanda	0.84	1.05	1.14	0.29	0.89	0.86	0.63	0.46	1.29	0.73	0.91	1.00
105	Lübnan	0.84	0.90	1.29	0.57	0.67	1.23	0.88	0.82	0.74	0.55	0.45	1.11
106	Dominika	0.83	0.89	1.60	0.29	1.86	1.36	1.00	0.33	0.65	0.55	0.18	0.44
107	Nijerya	0.82	1.05	1.00	0.57	1.33	1.36	0.63	0.62	0.94	0.45	0.45	0.67
108	Zimbabve	0.82	0.65	1.29	0.75	0.89	1.14	0.63	0.62	0.73	0.64	0.73	1.00
109	Papua Yeni Gine	0.82	0.75	1.33	1.00	0.86	1.00	0.63	1.00	0.63	0.30	0.40	1.11

110	Zambiya	0.81	1.00	1.14	0.50	0.89	1.43	0.63	0.54	0.77	0.45	0.80	0.78
111	Kongo Cum.	0.80	0.79	0.57	1.25	0.86	1.38	0.38	0.31	0.72	0.64	0.55	1.33
112	Cezayir	0.79	1.10	0.71	1.25	1.44	1.17	0.44	0.27	0.72	0.80	0.36	0.43
113	Jamaika	0.78	0.90	1.25	0.25	1.56	0.85	0.44	0.73	1.04	0.64	0.10	0.89
114	Bangladeş	0.78	1.05	1.29	0.00	1.00	1.45	0.78	0.45	0.68	0.55	0.36	1.00
115	Honduras	0.77	1.00	0.43	1.00	1.22	0.92	0.89	0.82	0.47	0.36	0.55	0.83
116	Angora	0.75	1.11	0.86	0.50	1.29	1.29	0.33	0.50	0.93	0.45	0.45	0.56
117	Kuveyt	0.74	0.75	0.71	0.86	1.11	0.85	0.63	0.60	0.65	0.67	0.45	0.89
118	Etiyopya	0.71	0.85	0.71	0.29	1.22	1.14	0.38	0.62	0.81	0.55	0.40	0.89
119	Lesotho	0.71	0.70	1.00	0.75	0.67	1.46	0.63	0.42	0.86	0.27	0.73	0.33
120	Fildişi Sahili	0.70	1.10	0.86	0.86	0.67	0.93	0.63	0.38	0.82	0.55	0.45	0.44
121	Lao DHC	0.70	1.19	0.67	0.00	0.70	0.75	0.22	0.25	0.89	0.91	0.82	1.25
122	Küba	0.69	0.70	0.57	0.57	1.43	0.58	0.75	0.60	0.61	0.70	0.00	1.11
123	Nepal	0.69	0.80	0.50	0.29	1.22	1.00	0.50	0.33	0.58	0.44	0.50	1.43
124	Namibya	0.68	0.71	1.14	0.00	1.11	1.23	0.75	0.75	0.93	0.30	0.36	0.22
125	Venezuela	0.68	1.00	0.17	0.86	0.80	1.25	0.11	0.91	0.64	0.82	0.36	0.57
126	Tacikistan	0.67	0.29	0.83	1.00	0.70	0.67	0.22	0.78	0.57	0.36	0.50	1.44
127	Svaziland	0.67	0.75	1.50	0.00	0.57	0.92	1.00	0.42	0.52	0.20	0.45	1.00
128	Bahamalar	0.66	0.75	0.83	0.00	1.71	1.17	1.38	0.33	0.43	0.30	0.00	0.38
129	Togo	0.65	0.95	0.71	0.29	0.57	1.00	0.75	0.08	0.78	0.50	0.45	1.11
130	Barbados	0.65	0.80	1.00	0.57	0.78	1.18	1.38	0.56	0.59	0.18	0.00	0.13
131	Özbekistan	0.63	0.60	0.86	1.33	1.29	1.18	0.13	0.31	0.42	0.36	0.27	0.14
132	Benin	0.62	0.60	1.14	0.29	0.67	0.86	0.88	0.31	0.81	0.20	0.45	0.67
133	Tonga	0.62	1.00	1.33	0.29	0.38	1.57	0.88	0.67	0.74	0.00	0.00	0.00
134	Malawi	0.62	0.85	1.14	0.00	0.89	1.21	0.29	0.31	1.07	0.27	0.18	0.63
135	Vanuatu	0.61	0.95	1.00	1.43	0.38	0.88	0.88	0.56	0.64	0.00	0.00	0.00
136	Butan	0.59	0.50	1.17	0.00	1.44	1.10	0.33	0.00	0.46	0.40	0.18	0.88
137	Antigua-Barbuda	0.57	0.71	1.00	0.00	0.86	1.17	1.13	0.44	0.50	0.00	0.00	0.44
138	Mali	0.56	0.60	0.67	0.29	0.67	0.92	0.75	0.17	0.67	0.60	0.27	0.56
139	Mozambik	0.56	0.52	0.50	0.00	0.44	0.85	0.75	0.50	0.96	0.36	0.73	0.50
140	Burkina Faso	0.55	0.74	0.43	0.29	0.29	1.00	0.38	0.38	1.03	0.27	0.45	0.78
141	Gambiya	0.54	0.55	0.71	0.29	0.44	0.93	0.75	0.31	0.91	0.22	0.40	0.44
142	Myanmar	0.53	0.70	0.43	0.00	0.13	1.00	0.44	0.40	0.52	0.67	0.60	1.00
143	Sierra Leone	0.52	0.65	0.67	0.86	0.44	1.00	0.63	0.17	0.59	0.30	0.20	0.22
144	Belarus	0.52	0.89	0.57	1.14	0.00	0.20	0.33	0.50	0.61	0.50	0.60	0.33
145	Maldivler	0.51	0.63	1.29	0.00	0.38	1.00	0.63	0.90	0.77	0.00	0.00	0.00
146	Samoa	0.48	0.30	0.60	0.86	0.38	0.71	1.00	0.78	0.63	0.00	0.00	0.00
147	Liberya	0.47	0.25	0.86	0.57	0.50	1.00	0.63	0.08	0.65	0.18	0.36	0.11
148	Gabon	0.46	0.20	0.71	0.29	0.22	0.93	1.00	0.38	0.58	0.27	0.00	0.44
149	Burundi	0.43	0.29	0.13	0.29	0.20	0.93	0.50	0.15	0.80	0.20	0.91	0.33
150	Belize	0.41	0.63	0.67	0.00	0.57	1.00	0.56	0.00	0.31	0.18	0.18	0.38
151	Cibuti	0.39	0.42	0.13	0.57	0.13	0.86	1.13	0.15	0.75	0.00	0.00	0.13
152	Surinam	0.38	0.20	0.17	0.00	0.63	0.88	0.88	0.33	0.64	0.30	0.00	0.13
153	Sudan	0.38	0.32	0.71	0.00	0.38	0.93	0.75	0.08	0.68	0.18	0.00	0.11
154	Nijer	0.37	0.37	1.00	0.00	0.13	0.86	0.63	0.23	0.50	0.18	0.18	0.00
155	Kongo D.Cum.	0.36	0.15	0.57	0.29	0.10	0.79	0.38	0.15	0.82	0.18	0.44	0.14
156	Palau	0.34	0.30	0.67	0.00	0.38	0.89	0.75	0.33	0.41	0.00	0.00	0.00
157	Çad	0.32	0.11	0.57	0.00	0.10	0.86	0.38	0.15	0.50	0.36	0.50	0.00
158	O. Afrika Cum.	0.32	0.11	0.33	0.00	0.13	0.85	0.38	0.17	0.67	0.36	0.33	0.17
159	Kiribati	0.29	0.10	0.50	0.25	0.13	0.67	1.00	0.11	0.41	0.00	0.00	0.00
160	Solomon Adaları	0.28	0.30	0.83	0.00	0.38	0.71	0.38	0.11	0.41	0.00	0.00	0.00
161	Yemen	0.26	0.33	0.25	0.00	0.30	0.67	0.33	0.30	0.52	0.20	0.00	0.00
162	Mikronezya	0.25	0.16	0.14	0.00	0.13	0.67	0.88	0.33	0.48	0.00	0.00	0.00
163	Komorlar	0.23	0.05	0.00	0.00	0.43	0.92	0.25	0.17	0.52	0.18	0.00	0.00

Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://sim.oecd.org/default.aspx?ds=TFI>) 15.04.2019 tarihinde derlenmiştir.

Bilgi mevcudiyeti (a) göstergesinde en yüksek performansı kendi içinde 1.10 puanla Fildişi Sahili göstermiştir. Bu ülke dışında bu göstergede ülke içi en iyi performans gösteren başka bir ekonomi bulunmamaktadır. Bu göstergede kendi içinde en kötü performans sergileyen herhangi bir ülke de bulunmamaktadır. Formalite ve prosedürler (h) göstergesinde ise ülke içinde göstergeler arasında en kötü performansı bu göstergede sergileyen tek ülke Danimarka'dır.

Dış sınır idaresi işbirliği (j) göstergesinde ülke içi tüm göstergeler açısından en iyi performansı bu göstergede gerçekleştiren hiçbir ülke yoktur. Bu durum iç sınır idaresi işbirliği (i) göstergesi için de geçerlidir. İç sınır idaresi işbirliği (i) göstergesi tüm ülkeler açısından en kötü performansın en çok sergilendiği gösterge iken, dış sınır idaresi işbirliği (j) göstergesi en kötü performans sergilenen ikinci göstergedir. Üçüncü en kötü performans gösterilen alan ise önkara (c) göstergesidir.

Formalite ve belgeler (e) göstergesinde ülke içi en kötü performans sergileyen ülke bulunmamaktadır. Tüm ülkelerin içinde ülke içi tüm göstergeler bağlamında en iyi performansı bu göstergede sergilenmiş iken, ikinci sırada yönetim ve tarafsızlık (k) göstergesi, üçüncü sırada ise önkara (c) göstergesi yer almaktadır.

Sıralamada yer alan ilk 10 ekonomi çoğunlukla yönetim ve tarafsızlık (k) göstergesinde en iyi performansı sergilemiş iken, en kötü performansı çoğunlukla iç sınır idaresi işbirliği (i) göstergesinde göstermişlerdir. İlk 20 sırada yer alan ekonomilerin durumlarına bakıldığında, yine aynı sonuca ulaşılmaktadır. Çizelgenin son 20 sırasında yer edinen ülkeler ise çoğunlukla formalite ve belgeler (e) göstergesinde en iyi, formalite ve otomasyon (f) göstergesinde ikinci en iyi performansı göstermişlerdir. En kötü performans ise bu ülkeler tarafından önkara (c) göstergesinde, ikinci en kötü performans ise dış sınır idaresi işbirliği (j) göstergesinde gerçekleşmiştir. Bu ekonomilerin tüm göstergelerdeki puanları çoğunlukla 1 puanın epey altında gerçekleşmiş iken, ilk 20 sırada yer alan ülkelerin neredeyse tamamı tüm göstergelerde (Singapur haricinde (dış sınır idaresi işbirliği (j) göstergesinde 0.91)) 1 puanın oldukça üzerindedir.

Türkiye İçin Değerlendirme:

Türkiye'nin en kötü alt gösterge puanı 0.82 puana sahip olduğu dış sınır idaresi işbirliğidir. En iyi performansa ise 1.89 puanla yönetim ve tarafsızlık göstergesinde sahiptir. Ardından, sırayla 1.75 puan ile formalite-otomasyon, 1.70 puan ile iç sınır idaresi işbirliği en iyi performans sergilediği diğer göstergelerdir.

Çizelge 3.19. 2019 Nisan itibariyle Ülke Grupları Ticaretin Kolaylaştırılması Göstergeleri

Ülke Grupları	TFI Genel Puanı	Alt Göstergeler										
		A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
163 Ülke	1.08	1.13	1.22	1.05	1.13	1.39	1.11	1.02	1.11	0.76	0.79	1.17
AKAÜ*	1.59	1.61	1.64	1.73	1.57	1.76	1.64	1.59	1.57	1.20	1.45	1.79
İlk 20 Ülke	1.76	1.80	1.82	1.73	1.72	1.84	1.85	1.81	1.69	1.50	1.62	1.98
İlk 10 Ülke	1.79	1.83	1.84	1.75	1.73	1.85	1.90	1.87	1.69	1.55	1.65	1.99
Türkiye	1.48	1.48	1.63	1.18	1.50	1.69	1.13	1.75	1.55	1.70	0.82	1.89

Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://sim.oecd.org/default.aspx?ds=TFI>) 15.04.2019 tarihinde derlenmiştir.

*İzlanda TFI kapsamında hesaplanmadığından geriye kalan 38 AKAÜ ortalaması alınmıştır.

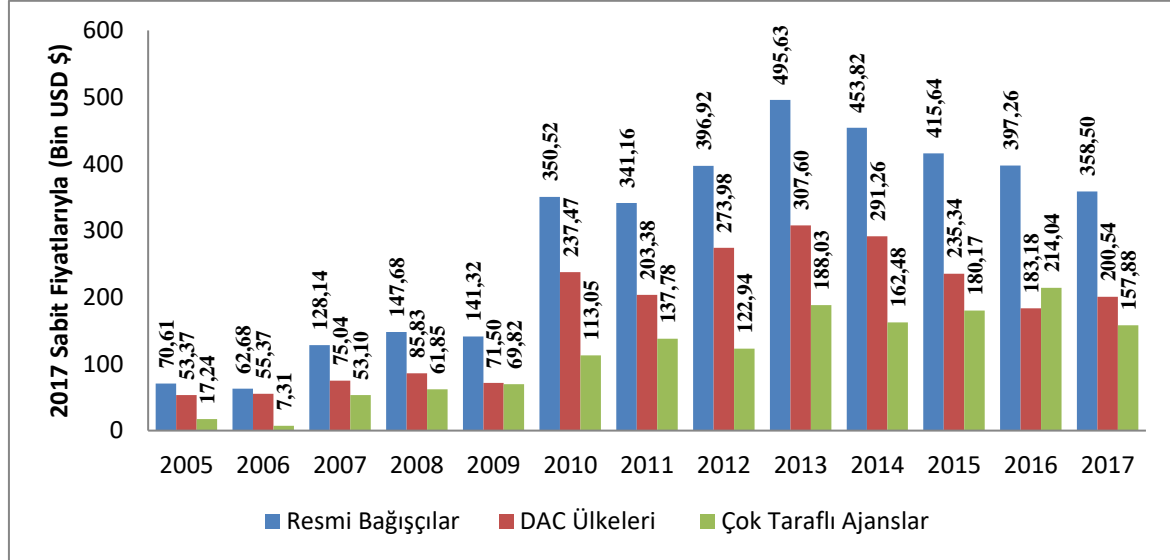
Çizelge 3.19'da ülke grupları için hesaplanan ortalama ticaretin kolaylaştırılması göstergeleri görülmektedir. Türkiye bu gruplarla kıyaslanacak olursa, 1.08 olan dünya ekonomileri ortalamasının 0.40 puan üzerindedir. Ayrıca, diğer tüm alt göstergelerde dünya ortalamalarının üzerindedir. Ancak, bu ülkemiz için yeterli bir ölçüt değildir. Türkiye, AKAÜ ortalamasının 0.11 puan gerisindedir. Ancak, bu kapatılamayacak bir fark değildir. Alt göstergeler bakımından ise, formalite-otomasyon (g), yönetim ve tarafsızlık (k) ve iç sınır idaresi işbirliği (i) göstergeleri haricinde tüm göstergelerde bu ülke grubunun gerisindedir.

Sıralamada ilk 20 sırayı alan ülkeler ile ilk 10 sırayı alan ülkeler arasında 0.02 gibi az bir genel puan farkı vardır. Sıralamada ilk 20 ülke ortalaması, Türkiye'nin genel ortalamasının 0.28 puan üzerinde iken, ilk 10 ülke 0.30 puan üzerindedir. İç sınır idaresi işbirliği (i) göstergesi haricinde tüm göstergelerde bu iki ülke grubunun gerisindedir. Bütün göstergelerde ilk sıralarda yer alan ekonomilerin en büyük özellikleri, denize olan bağlantıları, birçoğunun bölgesel birlik üyesi olması gibi nedenlerle dünya ekonomisine güçlü bir biçimde entegre olmalarıdır. Türkiye, bir yarımada ülkesi olması, Avrupa ve

Asya'yı birbirine bağlayan bir konumda olması sebebiyle jeopolitik öneme sahip bir ülkedir. Ülkemizin bu ticaret yarışında pastadan hak ettiği payı alabilmesi, avantajlarını etkin bir şekilde değerlendirebilmesine bağlıdır.

GOÜ ve EAGÜ'ler için TFA kapsamında bulunan kapasite gelişimi yardımlarına dair hükümlere ikinci bölümde değinilmişti. Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik bu yardımların temel amacı, GOÜ'lerin ticaretteki kısıtlamaların üstesinden gelmelerinde yardımcı olmak ve böylece artan küresel ticaret hacminden yararlanmaktır. Buna rağmen, ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik yardımların küresel ticaret performansını iyileştirmedeki etkinliği hakkındaki kanıtlar hâlâ yetersizdir. GOÜ'lere yönelik tüketim veya daha az büyüme potansiyeli olan diğer projeler yerine daha fazla yatırım ve üretken alanlara yönelik olarak artan yardımlar, küresel ticaretin gelişmesinin yanında, bu ülkelerde Hollanda hastalık etkilerini ortadan kaldırmaya ya da azaltmaya yardımcı olacaktır (Adam ve Bevan,2006:288; Cali ve Velde,2009). Bu anlamda, ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik yardımların üretken kapasiteyi teşvik edeceği, yardım alan ülkelerin ekonomilerinin kırılganlığını azaltacağı söylenebilir.

Şekil 3.4. TFA Kapsamında EAGÜ ve GOÜ'lere Yönelik Yapılan Bağışlar



Kaynak: OECD Veri Tabanından (<https://stats.oecd.org/>) 16.04.2019 tarihinde alınmıştır.

Cali ve Velde (2009) tarafından ekonomik altyapıya ve üretken kapasiteye yönelik yapılan yardımın ihracat üzerindeki etkisini ölçme amacıyla yapılan analiz neticesinde; ekonomik altyapı yardımlarının ihracat üzerinde pozitif bir etkisi olduğu ancak, daha kötü performans

gösteren ihracatçıların nispeten daha yüksek miktarlarda ekonomik altyapı yardımları alma eğiliminde oldukları sonucuna ulaşılmıştır. Ayrıca, kapasite artışına yönelik yardımların toplam ihracat üzerinde önemli bir etkiye sahip olmadığı tespit edilmiştir. Aynı çalışmada sektörel analiz sonuçları ise, kapasite artışına yönelik yardımların turizm dışında diğer sektörler için önemli olmadığını, ekonomik altyapı yardımlarının özellikle madencilik ve imalat ihracatı için faydalı olduğunu, turizm ve gıda ihracatında marjinal olarak olumlu bir etkisi olmadığını ortaya koymaktadır. Ayrıca sonuçlar, altyapı eksikliğinin daha belirgin olduğu Afrika'da ekonomik altyapı yardımlarının etkilerinin ihracatı artırmada daha etkili olduğunu göstermiştir. 2005'ten bu yana, ticaretin kolaylaştırılması için yaklaşık 3.9 milyar ABD doları harcanmıştır (Cali ve Velde,2009). Şekil 3.4'de görüldüğü gibi, ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik en yüksek bağışlar resmi bağışçılardan gelmekle beraber, 2010 yılı sonrası bu kapsamda yapılan bağışlar da önceki yıllara oranla nispeten daha fazladır.

3.2. Gümrük Birliği (GB) ve Türk Dış Ticaretini Kolaylaştırıcı Etkileri

Ticaretin kolaylaştırılmasına yönelik olarak kullanılacak endeksler önceki kısımda incelenmişti. Gümrük Birliği (GB)'nin oluşumu ve ticaretin kolaylaştırılması yönünde düzenlemeleri ise bu kısımda incelenecektir.

3.2.1. GB'nin Oluşumu ve Türk Dış Ticaretini Kolaylaştırıcı Etkileri

Birden fazla ülkenin bir araya gelerek birbirleri ile yapacakları dış ticareti kendi aralarında yaptıkları bir sözleşmeye bağlı olarak gerçekleştirmelerine uluslararası iktisadi birleşme denir. Bu sözleşmede ortak bir tarife uygulanırsa buna da gümrük birliği denir (Hobikoğlu,2007:76; Tunç,2017:85). GB, Türkiye'nin Avrupa Topluluğu ile başlangıcı 1960'lara uzanan ortaklık ilişkisinin meyvesidir. GB'nin çerçevesi 1963 yılında yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ile çizilmiş, detayları ise, Katma Protokol ile belirlenmiştir. 6 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi Kararı ile 22 yıl süren geçiş dönemi tamamlanmış, taraflar GB'nin tesis edilmesi için gerekli koşulların oluştuğuna karar vermişler ve böylece 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla Türkiye-AB arasındaki GB tamamlanmıştır (Uyar,2001; Gündüz ve Esengün,2007:43). GB kapsamında, Türkiye ile AB arasında tarife oranlarının indirilerek sıfırlanması, miktar kısıtlamalarının kaldırılması ve nihayetinde malların serbest dolaşımını sağlamak amaçlanmıştır. GB'nin gerçekleşmesi ile Türk dış ticareti Avrupa ülkeleri ile

mevzuat uyumu sağlamak, ekonomik yönden bu ülkelere yaklaşmak gibi amaçlarla yapısal bir dönüşüm geçirmiştir.

3.2.1.1. GB'nin oluşum ve tamamlanma süreci

Avrupa'da birbirini takip eden siyasi ve ekonomik çatışmaların yarattığı yoğun durgunluk süreci 2. Dünya Savaşı'nın da etkisiyle had safhaya ulaşmıştır. Bilhassa, Fransa ve Almanya arasında kömür ve çelik nedeniyle süregelen bir gerginlik söz konusu olmuştur. Bütün bunların neticesinde, bölge ekonomik bir durgunluğa hapsolmuş ve dış ticaret durma noktasına gelmiştir. Bu durumun böyle devam etmesinden çekinen bölge ülkeleri arasında iletişim artmış ve çözüm yolu olarak ekonomik ve siyasi ilişkileri güçlendirecek birtakım örgütlerin kurulması planlanmıştır.

Almanya ve Fransa arasındaki gerginliği düşürmek, bu ülkeleri birbirine kenetlemek, 2. Dünya Savaşı'nın en büyük sebebi olan Almanya'yı kontrol altında tutarak, olası yeni bir savaşın önüne geçmek gibi amaçlarla altılar grubu olarak bilinen ülkeler (Fransa, Almanya, Lüksemburg, Hollanda, Belçika ve İtalya) bir araya gelmişlerdir. Bu ülkeler arasında 18 Nisan 1951 tarihinde imzalanan bir anlaşma ile Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu (AKÇT) kurulmuştur. Ardından bu girişimi daha ileri aşamalara taşıyacak olan yeni bir birlik kurulması yönünde karar alınarak 25 Mart 1957 tarihinde Roma Anlaşması imzalanmış, söz konusu Anlaşma 1 Ocak 1958 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Bu Anlaşma ile Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) ve Avrupa Atom Enerjisi Topluluğu (EURATOM) oluşturulmuştur. Kurulan AKÇT ve EURATOM, AET'nin ortak kuruluşları olup bugünkü AB'nin temelini oluşturmaktadırlar. Bu birliklerin oluşturulmasındaki tek amaç ekonomik değil, aynı zamanda da siyasi bir bütünlük kurma amacıdır (Seyidoğlu,2009:246,247). Planlandığı gibi başarılı da olunmuştur.

Avrupa bütünlüğü oluşturmanın bir diğer amacı ise, 2. Dünya Savaşı sonrasında, Yalta Konferansında, Amerika ve Rusya dünyayı ilgi alanlarına göre paylaşmışlardır. Avrupa'nın bu karmaşa ortamında kendini korumak için bir birlik oluşturması gerekli görülmüştür (Morin,1995:69-70,149-150; Özkul,2004:18).

AET'nin oluşturulmasında, bu ana sebeplerin dışında, daha sonra önem kazanan başka etmenlerde vardır. Bunlardan biri, daha geri kalmış ekonomilerden, Avrupa'nın refahının

düşmesine sebep olacak, olası göç hareketleri konusunda ortak bir politika geliştirmektir. Bir diğeri ise, çevre kirliliği konusunda ortak tedbirler almaktır (Kennedy,1995:359; Özkul,2004:18).

Yukarıdaki üç temel kuruluşun kurulmasından önce, Marshall yardım fonlarının kullanım şeklinin belirlenmesi, Avrupa'nın onarım çabalarını birleştirerek aralarında koordinasyon sağlamak, Avrupa'da ticareti serbestleştirmek gibi amaçlarla 1948 yılında Avrupa İktisadi İşbirliği Örgütü (OEEC) kurulmuş, ancak başarılı olamamıştır. Bu kuruluşun yerine 1961 yılında OECD kurulmuştur (Özkul,2004:21). Kısaca, bugünkü AB'nin ilk günden itibaren aralarında ticaretin serbestleştirilmesi amacı söz konusudur. Bu nedenle, bölgede bu dönemde oluşturulan birliklerin birçoğu bu amaca yönelik temel üzerine inşa edilmiştir.

Altılar grubu tarafından imzalanan Roma Anlaşması'ndan sonra birliğe katılım için İngiltere, Danimarka, İrlanda ve Norveç başvuru yapmışlardır. Norveç referandum sonucu başvurusunu geri çekmiştir. Diğer üç ülke 1973 yılında üye olarak kabul edilmiştir. Ardından, 1959 yılında ilk başvurusunu yapan Yunanistan 1981 yılında üye olarak kabul edilmiştir. 1986 yılında Portekiz ve İspanya üye olmuşlardır. 1995 yılında ise Avusturya, İsveç ve Finlandiya üyeliğe kabul edilmiştir. En geniş üyelik kabulü ise, Çek Cumhuriyeti, Estonya, Kıbrıs Rum Kesimi, Letonya, Litvanya, Malta, Polonya, Slovakya ve Slovenya'nın 2004 yılında birliğe katılımıyla olmuştur. 2007 yılında ise Bulgaristan ve Romanya'nın üyelikleri kabul edilmiş, son olarak 2013 yılında Hırvatistan'ın da katılımıyla üye sayısı 28'e çıkmıştır.

Türkiye, Yunanistan'ın hemen ardından 1959 yılında ilk başvurusunu yapmış, yapılan müzakereler neticesinde 1963 yılında Birlik ile Türkiye arasında 1963 yılında imzalanan Ankara Anlaşması, 1 Aralık 1964 yılında yürürlüğe girmiştir. Söz konusu Anlaşma, üyeliğe kabul için hazırlık, geçiş ve son dönem olarak üç aşamalı bir sürece girilmiştir. İmzalanan Anlaşmanın iki temel hedefi vardır. Birincisi, taraflar arasında GB'nin aşamalı olarak oluşturulması, ikincisi ise tarafların ekonomi politikalarının birbirine yaklaştırılmasıdır. Söz konusu Anlaşma, malların serbest dolaşımının dışında, hizmetlerin ve üretim faktörlerinin serbest dolaşımını da amaçlamıştır. Ancak bu amaçlar bağlayıcı olmayıp geleceğe yönelik temenni niteliğindedir (Dura ve Atik,2007:484; Kalaycı ve Artan,2010:302).

Hazırlık Aşaması

Hazırlık dönemi Ankara Anlaşması'nın yürürlüğe girdiği 1 Aralık 1964 yılı ile Geçiş döneminde uygulanacak politikaları içeren Katma Protokol'ün yürürlüğe giriş tarihi olan 1 Ocak 1973 yılları arasındaki dönemi kapsamaktadır. Söz konusu dönemde, Türkiye herhangi bir yükümlülük altına girmemiş, Türkiye'ye yönelik tek taraflı tarife ödümleri verilmesi ve yardım sağlanması öngörülmüştür. Hazırlık döneminin amacı, ekonomik olarak AET'den daha geri olan Türk ekonomisini AET seviyesine yaklaştıracak düzenlemelerin ve iyileştirmelerin yapılmasıdır. Bu dönemde, Türkiye'nin geleneksel tarım ürünlerinden olan kuru incir, tütün, kuru üzüm, fındık gibi ürünlere tarife kotaları uygulanmıştır. Tarife kotaları belli bir miktara kadar gümrüksüz ithali, o noktadan sonra ise birlik dışı üçüncü ülkelere uygulanan tarife oranlarının devreye girmesini içermektedir. Verilmesi öngörülen yardım ise, Türkiye'nin altyapı ve sanayisini geliştirmesi amacıyla 175 milyon ECU olarak sağlanmıştır (Seyidoğlu,2009:263).

Geçiş Dönemi

Türkiye, 1 Aralık 1968 tarihinden itibaren geçiş dönemine girmek istediğini Ortaklık Konseyi'ne bildirilmiştir. 23 Kasım 1970 tarihinde Brüksel'de geçiş dönemi koşullarını tespit eden Katma Protokol imzalanmıştır. Katma Protokolün onay sürecinin uzun sürecek olması nedeniyle Protokol'ün ticari hükümlerini yürürlüğe koymak amacıyla Geçici Antlaşma imzalanmış, bu anlaşmanın yürürlükten kalkması ile Katma Protokol 1 Ocak 1973 tarihinde yürürlüğe girmiştir. Katma Protokol'ün yürürlüğe girmesi ile hazırlık dönemi de son bularak geçiş dönemine geçiştir (Tekin,2007:24).

Bu dönemde, Türkiye ile AET arasında sanayi ürünlerini kapsayan bir GB oluşturulması amaçlanmış, bu doğrultuda, ilk adım olarak topluluğun Türkiye'den ithal ettiği petrol ve tekstil ürünleri haricindeki sanayi ürünleri üzerindeki gümrük vergilerinin sıfırlanması ve miktar kısıtlamalarının kaldırılması öngörülmüştür.

Katma Protokolle taraflar arasında ithalat ve ihracat üzerine yeni gümrük vergileri ve ek vergiler getirmemek ve var olan vergileri artırmamak konusunda anlaşmaya varılmıştır. Türkiye'nin ekonomik olarak güçlenerek birlik seviyesine yükselmesi amacıyla, petrol türevleri ve tekstil ürünleri istisna tutularak, topluluk üyesi diğer ülkelerden farklı olarak

Türkiye'den ithal edilen petrol ürünleri ve tekstil ürünleri dışındaki tüm sanayi ürünlerinde gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları sıfırlanmıştır. Türkiye'den ithal edilecek rafine petrol ürünlerinde 200.000 tonluk tarife kontenjan sınırı belirlenmiştir. Bu sınıra kadar ithalatta sıfır gümrük vergisi uygulanırken bu haddin üzerinde ithal edilecek miktar topluluk dışı üçüncü ülkelere uygulanan ortak gümrük tarifesi kapsamında vergilendirilecektir. Pamuk ipliklerinde 300 ton ve pamuklu dokumaların ithalinde 1000 tona kadar %75 oranında ithal vergisi indirimi yapılması öngörülmüştür. Bu tekstil ürünlerinde yapılacak ithalatta gümrük vergileri 12 yıl içinde düzenli aralıklarla %25'lik oranlarda indirimlerle tamamen kaldırılacaktır. Türkiye'nin ithal edeceği sanayi mallarına uygulanacak gümrük indirimlerinin ise takvimi birbirinden farklı olarak hazırlanmıştır. Türkiye'nin topluluktan ithal edeceği mallar için ise, 12 ve 22 yıllık süreler belirlenerek bu sürelerin sonunda vergilerin sıfırlanması düzenlenmiştir. Protokolün yürürlüğe girdiği ilk yıldan itibaren vergi oranlarının düzenli olarak indirime tabi tutulması ve 12 yılın sonunda kimya, tekstil, plastik gibi birçok sektörde tamamen sıfırlanması karara bağlanmış, rekabete karşı daha hassas ürünlerde ise bu süre 22 yıl olarak belirlenmiştir (Dereli,2014:47,49). Protokol işçilerin topluluk içinde serbest dolaşımını öngörmüş olsa da Türkiye'nin genç ve dinamik nüfusundan endişe eden topluluk bu hükmü uygulamaya almamıştır (Seyidoğlu,2009:265).

Ayrıca, yatırımların teşvik edilmesi amacıyla Türkiye 1980'li yıllardan itibaren yatırım malları ithalatında gümrüklerini sıfırlamıştır. Dolayısıyla, AB'den ithal edilen yatırım mallarına da gümrük uygulanmamıştır (Temiz,2009:117).

Son Dönem

Geçiş döneminin tamamlanmasıyla son döneme girilmiştir. Bu dönem, Ankara Anlaşması'nın öngördüğü biçimde, 1 Ocak 1996 yılında AET ile Türkiye arasında GB oluşturulmuştur. GB, üye ülkeler arasında malların serbestçe dolaştığı, üçüncü ülkelere karşı ise bütün üyelerin ortak gümrük tarifesi uyguladıkları bir bütünleşme türüdür. Bu bütünleşme türünde, ülkeler bağımsız dış ticaret politikası izleme kabiliyetlerini kaybetmektedirler. Bu kapsamda, Türkiye'de GB'ne girmekle bağımsız dış ticaret politikası uygulama imkânını kaybetmiş, mevcut dış ticaret mevzuatını AB mevzuatıyla uyumlaştırarak, AB'nin üçüncü ülkelere karşı uyguladığı dış ticaret kısıtlamalarını ve ödünlüklerini aynen üstlenmiştir (Kalaycı ve Artan,2010:302). Türkiye GB nedeniyle, ihracat

teşvikleri de dahil olmak üzere bağımsız dış ticaret politikası izleme olanağını kaybedince, dış ticaretini izlediği döviz kuru politikaları aracılığıyla yönlendirmeye çalışmıştır. Genellikle kriz dönemleriyle birlikte düzeltici devalüasyonların ardından izlenen aşırı değerli kur politikası aramalı ithalatının ucuzlamasına, böylece hammadde ve aramalı yönünden dışa bağımlılığın artmasına neden olmuştur (Tonus,2007:199; Kalaycı ve Artan,2010:303). Ayrıca, GB kapsamında, üçüncü ülkelere de ortak bir gümrük tarifesi uygulanmaya başlanmıştır.

GB'nin uygulamaya girmesiyle, AET'nin Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uyguladığı kotalar kaldırılmıştır. Böylece, Türkiye'nin üretim hacminin fazla olduğu tekstil sektörü konusunda ticaretinin önündeki engel kaldırılmış olmaktadır. Tekstil ve konfeksiyon ürünlerine yönelik bu gelişme Türkiye'nin lehine iken, sanayi ürünlerinin ithalatındaki tarifelerin kaldırılması AET'nin lehine bir gelişmedir. Çünkü, Türkiye tekstil ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahip, AET ise sanayi ürünlerinde karşılaştırmalı üstünlüğe sahiptir. Sanayi ürünleri katma değeri ve ederi yüksek ürünler iken, tekstil aksine emek yoğun üretime sahip katma değeri düşük bir ürün grubudur. Gelişmekte olan ekonomilerin ithalatında en büyük payı ara malları ve sanayi ürünleri oluşturmaktadır. Bu ülkelerde dış açıkların ana sebebi bu ürünlerin ithalat hacminin yüksek oluşudur. Nitekim, birliğe giriş sonrası net ihracat azalmıştır.

AB'nin geçirdiği bir diğer yapısal dönüşüm, Ekonomik ve Parasal Birliğe (EPB) geçiştir. 1992 yılında imzalanan Maastricht Anlaşması ile Avrupa Merkez Bankası (ECB) kurulmuş ve ardından ortak para birimi euroya geçilmiştir. 1999 tarihinde kaydi olarak 2002 tarihinden itibaren de fiziksel olarak piyasalarda kullanılmaya başlanmıştır. Buradaki temel amaç, euronun kullanılmasıyla, ECB'nin Avrupa sınırları içinde fiyat istikrarı ve ekonomik istikrarı sağlamasıdır (Yücel,2006:48). Bu Anlaşma AB'nin temel dayanağıdır. Anlaşmanın imzalanmasından sonra AET'nin adı Avrupa Birliği (AB) olarak değiştirilmiştir (Seyidoğlu,2009:257).

EPB'in diğer amaçları; birlik içinde kur farkından kaynaklı kayıpları ve para mübadelesinden doğacak ekstra maliyetleri önlemektir. Böylece, kur riskinin ortadan kalkmasıyla daha güvenli koşullar sunan yatırım ortamı yaratılmış olmaktadır. Diğer yandan, sağlıklı bir rekabet ortamını yaratılarak daha kolay bir fiyat mukayesesine imkân

tanınmıştır (Özkul,2004:31). AB'nin ortak para birimine geçişi birlik içi ekonomik bütünlük yaratarak, yatırımların, üretimin, istihdamın ve ticaret hacminin arttırılmasına katkıda bulunmuştur. Mal ve hizmet ticaretinde birlik dışı ülkelere birlik içi ülkelere kayan talepler birlik içinde ticaret yaratıcı etki doğurmuştur.

3.2.1.2. GB'nin Türk dış ticaretini kolaylaştırıcı düzenlemeleri

Türkiye gerek GB'nin gerçekleşmesinden önce uyum süreci boyunca gerekse birliğe girişi sonrasında, mevzuatını AB'ye yaklaştırmaya yönelik çeşitli düzenlemeler gerçekleştirmiştir. Bu düzenlemeler ile AB'ye uyum amacı yanında topluluk içinde ticaretin kolaylaştırılması amacı da güdülmüştür. Bu nedenle, ticaretin kolaylaştırılması açısından önemlidirler. Bu düzenlemeler şöyle özetlenebilir;

- *Vergi yapısında sadeleştirme:* Geçmişte Türkiye ithalat üzerine değişik zamanlarda çeşitli adlarla ifade edilen çok sayıda vergi, resim ve harç uygulamıştır. 2002 yılında yürürlüğe giren Özel Tüketim Vergisi Kanunu ile birlikte aralarında ithalattan alınanların da bulunduğu 16 adet vergi, harç ve pay kaldırılmıştır (Tokatlıoğlu,2005:57.62; Kalaycı ve Artan,2010:302). Böylelikle, vergi sisteminde sadeleşmeye gidilmiştir.
- *Gümrük vergileri ve eş etkili vergilerin, miktar kısıtlamalarının kaldırılması:* 1/95 Sayılı GB kararı ile beraber iki taraflı sanayi ürünlerinde gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları ve eş etkili önlemler kaldırılarak, Türkiye'nin Birlik üyesi olmayan ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi uygulamaları kabul edilmiştir (Ayhan,2018:59). Böylelikle, tarife yapısı biraz daha sadeleşmiştir.
- *Ticaretin önündeki teknik engellerin ortadan kaldırılması:* Belgelendirme ve test alanı altyapı düzenlemelerinin geliştirilmesini sağlamak amaçlı 1999 yılında Türk Akreditasyon Kurumu kurulmuştur. Böylece bu kapsama giren 1/95 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın öngördüğü gibi mevzuat uyum çalışmaları hızlandırılmıştır. Bu çerçevede Birlik yönergelerine uyumun yasal dayanağını oluşturan 11 Temmuz 2001 tarihli ve 24459 sayılı "Ürnlere ilişkin Teknik Mevzuatın Hazırlanması ve Uygulanmasına Dair Kanun" diğer bir isimle "Çerçeve Kanun", 11 Ocak 2002 tarihinde Resmî Gazete'de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Ayrıca bu kanun kapsamında dört uygulama yönetmeliği daha yayınlanmıştır.

Böylelikle ticaretin önündeki teknik engellerin bütünüyle ortadan kaldırılmasına, ayrıca tüketicilerin korunmasına ve ithalatın global çapta kabul edilmiş kurullarla denetiminin sağlanmasına yönelik önemli adımlar atılmıştır (Can,2013:15; Ayhan,2018:60).

- *Fikri sınai ve ticari mülkiyet haklarının korunması:* Bu kapsamda malların serbest dolaşımının ve Birlik iç pazarı ile bütünleşmenin sağlanmasına yönelik vergilendirme, devlet yardımları ile rekabete ilişkin fikrî ve sınai mülkiyet haklarında uluslararası standartlarda ve normlarda uyuma gidilmiştir. Ayrıca Ortak Rekabet Politikasına uyum sağlamak amacıyla Türk tarafınca uygulamaya konulan düzenlemeler içerisinde; devlet yardımları mevzuatının AB ve uluslararası normlara uyumlaştırılması, Patent Enstitüsü'nün aktif bir şekilde kullanılması, Rekabet Kurumu'nun kurulması, ticari-fikri-sınai mülkiyet hakları ile ilgili uluslararası antlaşmalara taraf olunması gibi konular da bulunmaktadır (Can,2013:16; Ayhan,2018:61). Kısaca, AB'ye hazırlık bağlamında GB ile Türkiye'nin çıkarmış olduğu yasalar; fikri ve sınai mülkiyet yasası, patent yasası, telif hakları yasası, AB ticari markalar mevzuatına uyum yasasıdır (Tekin,2007:61).

Gümrük vergilerinin sıfırlanmasına, kotaların kaldırılması, yasal mevzuatın uyumlu hale getirilmesine yönelik olarak yapılan bu düzenlemeler, Türkiye ile topluluk arasında vergilere dayalı ticaret engellerini kaldırarak, ticari akışkanlığın hızlandırılmasına hizmet eden ticareti kolaylaştırıcı hükümlerdir. Topluluk dışına ise ortak gümrük tarifeleri uygulanacaktır. Tabi bu düzenlemeler küresel olmaktan ziyade belli ülkeleri kapsayan bölgesel yani daha küçük çaplı bir alanda ticaretin kolaylaştırılmasını sağlamaktadır. TFA ise 163 ülkeyi kapsayan devasa bir küresel ticari birlik oluşturma amacıyla uygulamaya alınmıştır. Ayrıca, GB gümrük tarifeleri ve miktar kısıtlamaları gibi ticari mevzuat ağırlıklı iken, TFA, gümrük vergileri ve miktar kısıtlamalarından ya da ticari mevzuat değişikliklerinden ziyade, sınır prosedürlerinden sert ve yumuşak altyapıya kadar her türlü yasal ve yapısal dönüşümleri kapsamaktadır. Bu bağlamda, Anlaşmanın sadece ekonomik değil, sosyal, kültürel yönden devasa bir etki yaratması beklenmektedir.



SONUÇ

Uluslararası ticaretin daha ucuz yapılabilmesi küresel ekonomik bütünleşme ile mümkündür. 1929 Ekonomik Buhranı'nın yarattığı sarsıcı atmosferde tüm ülkeler gümrük koruma duvarlarını yükselterek dışarıdan gelebilecek yıkıcı etkilerden korunmayı amaçlamışlardır. Ancak bu ülkeleri hem siyasal hem de ekonomik anlamda birbirinden kopma noktasına getirmiştir. Bu içe kapanma sürecinin tüm ekonomilere faydadan ziyade zarar getirdiğinin anlaşılması, küresel ticaretin serbestleştirilmesi için geniş çaplı bir çaba yaratmıştır. Bu bağlamda, küresel ticaretin ve ilişkilerin toparlanmasını amaç edinen ülkeler bir araya gelerek çeşitli kararlar almışlardır. Bu kararlar ışığında üç temel kuruluşun kurulması öngörülmüştür. Bunlar, uluslararası para sisteminden sorumlu olarak Uluslararası Para Fonu (IMF), 2. Dünya Savaşı'nın yarattığı yıkıcı etkiyi onarması ve savaştan zarar gören batılı ekonomilere yardım sağlaması için (daha sonra WB'ye dönüşecek olan) Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası (IBRD) ve uluslararası ticaretten sorumlu olarak Uluslararası Ticaret Örgütü (ITO)'dur. Ancak ITO'nun kuruluş sürecini beklemek istemeyen ülkeler öncesinde tarife indirimlerini hemen hayata geçirmek amacıyla Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması'nı (GATT) imzalamışlardır. ITO'nun kurulamaması üzerine GATT 50 yıla yakın süre faaliyette bulunmuştur. Uruguay Turu ile GATT kurumsal nitelik kazanarak Dünya Ticaret Örgütü'ne (WTO) dönüşmüş ve bu alanda faaliyetlere devam etmiştir. Bu faaliyetlerin sonucunda 2. Dünya Savaşı ile 1970'li yıllara kadarki süreç arasında gümrük tarifeleri önemli ölçüde düşmüş ve dünya ticaret hacmi artmıştır.

1970'li yıllarda uluslararası para sisteminin çöküşü, 1973 ve 1979 Petrol Şokları gibi nedenlerle küresel ekonomi yeni bir daralma sürecine girmiştir. Bu sürecin bir sonucu olarak GÜ'ler tarafından yeni korumacılık olarak adlandırılan tarife dışı engeller geliştirilmiş uygulanmaya başlanmıştır. GATT (daha sonraları WTO) bu sorunlarla da mücadele etmeye başlamıştır.

Ancak, ticaretin önündeki tek engelin korumacılık araçları olmadığı bilinen bir gerçektir. Korumacılık sorunu ülkelerin kendilerinden bağımsız olarak karşılaştığı dış sorun olarak değerlendirilebilir. Bunun dışında her ülkenin kendi iç yapısından kaynaklı sorunlar da ticaretin önünde engel teşkil etmektedir. İçerden kaynaklı bu engeller hukuksal yapı kaynaklı ya da bürokrasi kaynaklı olabileceği gibi yetersiz ya da yanlış yatırımların sonucu da

olabilmektedir. Ülkenin kendi iç yapısından kaynaklı bu ticaret engelleri yalnızca söz konusu ülke için değil, ticaret partneri için de maliyetleri artırmaktadır. Artan maliyetler refah kaybına neden olduğu gibi ticaret saptırıcı etki de yaratabilmektedir. Ticaret maliyetleri küresel ekonomi için büyük bir kayıptır. Bu bağlamda, WTO nezdinde ilk kez 1996 Singapur Bakanlar Konferansı'nda bu maliyetleri azaltmak amacıyla ticaretin kolaylaştırılması fikri gündeme gelmiştir. 2013 yılında Bali Bakanlar Konferansı'nda Ticaretin Kolaylaştırılması Anlaşması (TFA) imzalanmıştır.

TFA üç bölümden oluşmaktadır. Birinci bölüm ticaretin kolaylaştırılması için uygulanması isteğe bağlı ve zorunlu hükümleri kapsamakta, ikinci bölüm hüküm kategorilerini (özel ve farklı muamele ilkelerini) içermekte, üçüncü bölüm ise kurumsal düzenlemeler ve nihai hükümlerden oluşmaktadır.

Anlaşma çığır açıcı olarak nitelenebilir. Bunun nedenleri şöyle sıralanabilir; birinci olarak, WTO'nun şimdiye dek imzaladığı ilk çok taraflı ticaret anlaşmasıdır. İkinci olarak, WTO daha önce tarifeler ve tarife dışı engeller gibi korumacılık yöntemleri ile mücadeleye odaklanmışken, bu Anlaşma ile ticareti engelleyen ülkelerin kendilerinden kaynaklı yapısal ve hukuksal sorunların çözümüne de yönelmiştir. Üçüncü olarak, hükümleri uygulamada kapasite kısıtları nedeniyle yetersiz kalabilecek GOÜ'lere ve EAGÜ'lere kapasite geliştirmeleri için yardım sağlanması Anlaşmada öngörülmektedir. Son olarak, Anlaşma zamansal basamaklı bir anlaşma özelliği taşımaktadır. Yani, Anlaşma kapsamında A, B ve C olarak üç hüküm kategorisi bulunmaktadır. Her üye, mevcut gerçekleştirme imkanına göre, Anlaşma kapsamında yer alan hükümleri bu üç hüküm kategorisine göre sınıflandırmaktadır. A hüküm kategorisi, Anlaşmanın yürürlüğe girmesiyle uygulamaya alınacak olan tedbirleri, B hüküm kategorisi, Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden belli bir geçiş döneminden sonra uygulamaya alınacak olan hükümleri, C hüküm kategorisi ise, Anlaşmanın yürürlüğe girişini takip eden bir geçiş döneminden sonraki bir tarihte uygulanmak üzere belirlenen ve uygulama öncesinde kapasite geliştirmeye yönelik yardım ve destek gerektiren tedbirleri içermektedir. Bu bağlamda, Anlaşmanın basamak olarak adım adım uygulanabilecek türden bir anlaşma olması onu diğer anlaşmalardan ayıran bir başka özelliğidir.

Anlaşmanın birinci bölümünde yer alan zorunlu ve gönüllü hükümlerin uygulanması ticaret maliyetlerinin azaltılması için üyelere büyük fırsatlar sunmaktadır. Yalnızca zorunlu hükümlerin uygulanması ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre ticaret maliyetlerinde %10.4 -%13.7 oranında bir maliyet azalışı yaratacaktır. Zorunlu hükümlerin beraberinde gönüllü hükümlerin de uygulanması yine ülkelerin gelişmişlik seviyelerine göre %1.4 - %3.7 ek maliyet düşüşü yaratacaktır. Zorunlu ve gönüllü hükümlerin birlikte uygulanmasının yanında, hükümlerin derhal uygulanması durumunda oluşacak ticaret yaratıcı etkinin daha fazla olacağı yapılan araştırmalardan elde edilen önemli bir bulgudur.

Yapılan araştırmalardan elde edilen bir başka bulgu ise, altyapı yatırımlarının -özellikle sert ve yumuşak altyapıya yapılacak dengeli yatırımların- maliyetleri önemli ölçüde azaltacağı yönündedir. Diğer önemli araştırma sonucu ise, lojistik sektörüne yapılacak iyileştirici yatırımların ve sınır geçişlerinin hızlandırılmasının ticaret maliyetlerini azaltarak ticaret hacmini artıracığını göstermektedir.

Bu bağlamda, Perez ve Wilson (2010)'un BIT, fiziki altyapı, çalışma ortamı, sınır ve transfer verimliliği göstergelerini kullanarak 101 ekonomi üzerinde yaptıkları çalışmada, ülke bu göstergelerden hangisinde en kötü durumda ise o alana yapacağı yatırımların en büyük ticaret kazancı yaratacağı sonucuna ulaşılmıştır. Bu bulgu politika yapımcılar için, ticaretin kolaylaştırılması için yapılacak yatırımların yönünü belirlerken kullanılacak önemli bir rehber niteliği taşımaktadır.

Anlaşma kapsamında yer alan tedbirlerin uygulanması sürecine geçilmeden, politika hedeflerinin belirlenmesinden önce, ticaretin kolaylaştırılması göstergesi olarak kullanılacak çok sayıda endeks bulunmaktadır. Bu çalışmada en önemli görülenler ele alınmıştır. Ayrıca, OECD'nin TFA'nın uygulanmasına yönelik özel olarak geliştirdiği, TFA tedbirlerinden oluşan göstergelerde bu çalışma kapsamında incelenmiş ve Türk ekonomisinin mevcut durumu bu göstergeler bağlamında değerlendirilmiştir.

2023 hedefleri doğrultusunda dünyanın en gelişmiş ilk on ülkesi olma gayesi bulunan Türkiye'nin bu hedefinin oldukça gerisinde olduğu göstergeler ışığında ulaşılan bir sonuçtur. Birçok ekonomi gibi Türkiye'nin de lojistik sektörünü iyileştirici önlemler alması ve sınır etkinliğini artırarak sınır geçişlerini hızlandırması gerekmektedir. Perez ve Wilson'un bahse konu çalışmaları ışığında ülkemizin çalışma ortamına yönelik olarak yapacağı iyileştirici

yatırımlardan en fazla faydayı sağlayacağı sonucuna ulaşılmaktadır. Bu bağlamda Türkiye'nin doğru politikalar belirleme ve doğru alanlara yatırım yapması hedeflerine ulaşması bakımından kilit rol oynamaktadır. Ülkemizin, jeopolitik konumu da düşünüldüğünde, küresel rekabette yerini alma ve uluslararası ticaretteki payını en çoklaması ancak doğru bir stratejik yol haritasıyla mümkün olacaktır.



KAYNAKLAR

- Adam C. and Bevan, D. L. (2006). Aid and The Supply Side: Public Investment, Export Performance and Dutch Disease in Low-Income Countries. *World Bank Economic Review*, 20(2),261-90.
- Adıgüzel, M. (2011). ***Bilgi Toplumu ve Küreselleşme Bağlamında Küresel Rekabet Ortamı*** (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayıncılık.
- Aerts, Ö. G. (2009). *Dünya Ticaret Örgütü: Anlaşmazlıkların Halli Mekanizması ve Türkiye'nin Taraf Olduğu Uyuşmazlıklar*. Yüksek Lisans Tezi, Atılım Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.
- Ağırtmış, M. A. (2017). *Dünya Ticaret Örgütü İleri Tarım Müzakerelerinin Dünya Tarım Ticaretine Etkileri*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Uluslararası Ticaret Enstitüsü, İstanbul.
- Akman, S. ve Yaman, Ş. (Editörler).(2008). ***Dünya Ticaret Örgütü Doha Turu Çok Taraflı Ticaret Müzakereleri ve Türkiye***. Ankara: TEPAV Yayınları.
- Arvis, J.F., Duval, Y., Shepherd, B. and Utoktham, C. (2013). Trade Costs in The Developing World: 1995-2010. Washington DC: World Bank, Policy Research Working Paper No. 6309.
- Atik, H. ve Türker, O. (2011). ***Modern Dış Ticaret Kuramları*** (1. Baskı). Ankara: Nobel Akademik Yayıncılık.
- Ay, A. ve Yapar, S. (2005). Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Türkiye, *Selçuk Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi* (13),57-80.
- Aydın, A. (2008). *Endüstri İçi Ticaret: Türkiye Üzerine Bir İnceleme*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Ayhan, S. (2018). *Türkiye'nin Avrupa Birliği'ne Üyelik Sürecinin Gümrük Birliği Bağlamında Değerlendirilmesi*. Yüksek Lisans Tezi, Marmara Üniversitesi Avrupa Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.
- Ayral, S. (2016). TBT and Trade Facilitation Agreements: Leveraging Linkages to Reduce Trade Costs, WTO Staff Working Paper, No. ERSD-2016-02, World Trade Organization (WTO), Geneva.
- Ayoki, M. (2018). Special and Differentiatial Treatment of Developing Countries in The WTO Agreement on Trade Facilitation: Is There a Cause for Optimism?. MPRA Paper No:87592, University Library of Munich, Germany.
- Başer, N.E. (2011). *I. Sanayi Devriminde Teknolojik Gelişmenin Rolü*. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.

- Baytar, R.A. (2010). *Dünya Gelir Dağılımındaki Bozulmada Yeni Korumacılığın Rolü*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Bedir, A. (2009). *Uluslararası Ticarete Fiyata Dayalı Rekabet Gücü ile Endüstri içi Ticaret Arasındaki İlişki: Türk İmalat Sanayi Örneği*. Ankara, DPT İktisadi Sektörler ve Koordinasyon Genel Müdürlüğü.
- Berend, I.T. (2011). *20.yy Avrupa İktisat Tarihi* (Çev.Serpil Çağlayan). (1. Baskı). İstanbul: İş Bankası Kültür Yayınları.
- Beverelli, C., Neumüller, S. and Teh, R. (2015). Export Diversification Effects of The WTO Trade Facilitation Agreement. FIW Working Paper, No. 137, FIW-Research Centre International Economics, Vienna.
- Broda, C. and D. E. Weinstein (2006). Globalization and The Gain from Trade. *Quarterly Journal of Economics*, 121:541-585.
- Bryane, M. and Popov, M. (2012). Do Customs Trade Facilitation Programmes Help Reduce Customs-Related Corruption?. *ZBW-Deutsche Zentralbibliothek für Wirtschaftswissenschaften, Leibniz-Informationszentrum Wirtschaft, Kiel und Hamburg*.
- Buchholz, T.G. (2005). *Ölü İktisatçılardan Yeni Fikirler Modern Ekonomik Düşünceye Giriş* (Çev. İsmail Aktar). (1. Baskı). Ankara: Adres Yayınları. (Eserin orijinali 1989'da yayımlandı).
- Bulut, E. ve Demirel, B. (2012). *Uluslararası Para Sisteminin Evrimi* (1. Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Büyükerşen, A. (2008). *Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması'nın Sonuçları ve Türkiye Örneği*. Doktora Tezi, Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Eskişehir.
- Büyüктаşkın, Ş. (1983). *Uluslararası Ticarete GATT Düzeni* (1.Baskı). Ankara: Gazi Üniversitesi Yayınları.
- Cali, M. and Velde, D.W. (2009). Does aid For Trade Really Improve Trade Performance?. SSRN: <https://ssrn.com/abstract=1430492> or <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1430492>, Son Erişim Tarihi:05.02.2019.
- Ceylan, O. (2015). *Dünya Ticaretinde Tarife Dışı Engeller: Türkiye-Avrupa Birliği Dış Ticaretinden Örnekler*. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Chang, H.J. (2003). *Kalkınma Reçetelerinin Gerçek Yüzü* (Çev.Tuba Akıncılar Onmuş). (1. Baskı). İstanbul: İletişim Yayıncılık (Eserin orijinali 2002'de yayımlandı).
- Chen, N. and Novy, D. (2011). Gravity, Trade Integration and Heterogeneity Across Industries. *Journal of International Economics* 85(2),206-221.
- Clark, X., D. Dollar and A. Micco (2004). Port Efficiency, Maritime Transport Costs and Bilateral Trade. *NBER Working Paper 10353*.
- Çeştepe, H. ve Ergün,H. (2011). Hizmet Ticaretinin Dünya ve Türkiye Ekonomisindeki

Yeri. *Bartın Üniversitesi İİBF Dergisi*, 2(4),49-69.

- Dennis, A. and Shepherd, B. (2011). Trade Facilitation and Export Diversification, *The World Economy*. 34:101-122.
- Dereli, D.D. (2014). *Türkiye'nin Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği Süreci ve E-Gümrük Uygulamasının Türk Dış Ticaretine Muhtemel Etkileri. Doktora Tezi*, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Derya, H. (2015). Almanya ve Japonya'nın Sanayileşme Sürecinde Korumacı Politikaların Önemi. *Akademik Bakış Dergisi*, 48:97-117, Celalabat, Kırgızistan.
- Diken, A. Ö. (2015). *Endüstri İçi Ticaret Kavramı: Nedenleri, Ölçüm Yöntemleri ve Türkiye ile AB Arasında Endüstri İçi ticaretin Gelişimi*. Yüksek Lisans Tezi, Karamanoğlu Mehmetbey Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Karaman.
- Djankov, S., Freund, C. and Pham, C. (2010). Trading on Time. *The Review of Economics and Statistics*, 92(1),166-173.
- Engin, N. (1992). *Uluslararası Ticarete Korumacı Eğilimler*. İstanbul: İstanbul Ticaret Odası Yayınları.
- Erdost, C. (1982). *Sermayenin Uluslararasılaşması ve Teknoloji Transferi* (1. Baskı). Ankara: Savaş Yayınevi.
- Ersoy, A. (2008). *İktisadi Teoriler ve Düşünceler Tarihi* (3. Baskı). Ankara: Nobel Yayın.
- Ertürk, E. (2006). *Uluslararası İktisadi Birleşmeler* (Geliştirilmiş 4.Baskı). Bursa: Alfa Aktüel Yayınları.
- Estevadeordal, A. (2017). Why Trade Facilitation Matters Now More Than Ever. *Brokings Global Policy Brief*.
- Feenstra, R.C. and Kee, H.L. (2008). Export Variety and Country Productivity: Estimating The Monopolistic Competition Model with Endogenous Productivity. *Journal of International Economics* 74(2),500-514.
- Feenstra, R.C. and Ma, H. (2013). Trade Facilitation and The Extensive Margin of Exports, *Forthcoming, Japanese Economic Review*.
- Freund, C. and Bolaky, B. (2008). Trade, Regulations and Income. *Journal of Development Economics* 87:309–21.
- Freund, C. and Rocha, N. (2010). What Constrains Africa's Exports?. Policy Research Working Paper No. 5184, Washington, DC, World Bank. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.575.8053&rep=rep1&type=pdf>, Son Erişim Tarihi:12.03.2019.
- Gelir İdaresi Başkanlığı (GİB) (2009). *GATT Bilgilendirme Rehberi*. Ankara.
- Gencer, S. (2015). *Dış Ticaret Teorileri Bağlamında Outsourcing ve Türkiye Uygulamaları*. Doktora Tezi. Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.
- Global Financial Integrity (2014). *Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2003–*

- 2012, Washington, D.C.
- Gündüz, O. ve Esengün, K. (2007). Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Avrupa Birliği (15) ile Dış Ticareti Üzerine Etkileri. *Gazi Osmanpaşa Üniversitesi Ziraat Fakültesi Dergisi*, 24(1),43-47.
- Hillberry, R. and Zhang, X. (2015), "Policy and Performance in Customs: Evaluating the Trade Facilitation Agreement", Washington DC: World Bank, Policy Research Paper 7211.
- Hoekman, B. and Nicita, A. (2008). Trade Policy, Trade Costs and Developing Country Trade. World Development, World Bank Policy Research Working Paper 4797.
- Hufbauer, G., Schott, J., Cimino, C. and Muir, J. (2013). Payoff From The World Trade Agenda. *Report to The ICC Research Foundation*, Peterson Institute for International Economics.
- Hummels, D. L. (2001). Towards a Geography of Trade Costs. West Lafayette:Purdue University, Working Paper.
- Hummels, D. and Schaur, G. (2013). Time as a Trade Barrier. *The American Economic Review*, 103 (7),2935-2959. <https://doi.org/10.1257/aer.103.7.2935>, Son Erişim Tarihi:22.03.2019
- Husted, S., Melvin M. (2004). *International Economies* (6. Baskı). Boston: Pearson Education Inc.
- Hobsbawn, J.E. (2009). *Sermaye Çağı 1848-1875* (1. Baskı) (Çev. Bahadır Sina Şener). Ankara: Dost Yayınları.
- International Chamber of Commerce (ICC) (2017). ICC Open Markets Index. <https://cdn.iccwbo.org/content/uploads/sites/3/2017/07/2017-ICC-OMI-OPEN-MARKETS-INDEX.pdf>, Son Erişim Tarihi: 07.01.2019.
- International Telecommunication Union (ITU) (2017). ICT Data and Statistics. https://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/misr2017/MISR2017_Volume1.pdf, Son Erişim Tarihi: 13.03.2019.
- Jones, R.W. and Kierzkowski, H. (2000). A Framework for Fragmentation, *Fragmentation: New Production Patterns in The World Economy*, Oxford University Press.
- Kalaycı, C. ve Artan, S. (2010). Gümrük Birliğinin Türkiye'nin Dış Ticaretine Etkileri: Panel Veri Analizi. *Dumlupınar Üniversitesi Sosyal Bilimler Dergisi*, 27,301-314.
- Karaca, N. (2003). GATT'tan Dünya Ticaret Örgütü'ne. *Maliye Dergisi*, 144, 84-99.
- Karlık, R. (1990). *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Ekonomik Kuruluş ve Birleşmeler* (1.Baskı). İstanbul: Bilim Teknik Yayınevi.
- Karlık, R. (1998). *Uluslararası Ekonomik ve Mali Kuruluşlar* (4. Baskı). Ankara: Turhan Kitabevi.

- Karlık, R. (2003). *Uluslararası Ekonomi Teori Politika* (7. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Karlık, R. (2007). *Küreselleşen Dünyada Uluslararası Kuruluşlar* (6. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Kaya, T. (2013). *Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmaları ve DTÖ Bünyesinde Kurulan Paneller ile Temyiz Organı Raporlarınının ABD, AB, ve Türkiye'deki Uygulanışının Karşılaştırmalı Hukuk Açısından İncelenmesi. Doktora Tezi, Ankara Üniversitesi, Sosyal Bilimler Enstitüsü, Ankara.*
- Kaymakçı, O., Avcı, N. ve Şen, R. (2007). *Uluslararası Ticarete Giriş Teori, Politika ve Uygulama* (1. Baskı). Ankara: Nobel Yayın Dağıtım.
- Kaynak, M. (2011). *Kalkınma İktisadı* (4.Baskı). Ankara: Gazi Kitabevi.
- Koç, E., Kaya, K. ve Şenel, M.C. (2017). Dünyada ve Türkiye'de Ekonomik Göstergeler-İş Yapma/İş Kurma Kolaylığı Endeksi. *Mühendis ve Makine Dergisi*, 58(685),17-42.
- Kowalski, P. and Shepherd, B. (2006). South-South Trade in Goods. *OECD Trade Policy Working Paper No. 40*, OECD Publishing, Paris.
- Köse, Z. (2018). *Seçilmiş Ülkelerde İmalat Endüstrisinde Endüstri İçi Ticareti Etkileyen Faktörler Üzerine Ampirik Bir İnceleme. Doktora Tezi, Hasan Kalyoncu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.*
- Krugman, P.R., Obstfeld M. and Melitz, M.J. (2012). *International Theory & Policy* (9. Baskı). Boston: Pearson Education Limited.
- Küçükahmetoğlu, O., Çeştepe, H. ve Tüylüoğlu, Ş. (Editörler).(2005). *Ekonomik Entegrasyon Küresel ve Bölgesel Yaklaşım*. Bursa: Ekin Kitabevi.
- Limao, N. and Venables, A. (2000). Infrastructure, Geographical Disadvantage and Transport Costs. *The World Bank Economic Review*, 15(3),451-479.
- Linder, S.B. (1961). An Essay on Trade and Transformation, Almquist-Wiksell Boktryckeri AB.
- Markusen, J.R., Melvin, J.R., Kaempfer, W.H. and Maskus,K.E. (1995). *International Trade Theory and Evidence*. Newyork: McGraw-Hill Inc.
- Marrewijk, C.V. (2012). *International Economics Theory, Application and Policy* (2.Baskı). Oxford; Newyork: Oxford University Press.
- Martincus, C. V., Carballo, J., Garcia, P. M. and Graziano, A. (2014). How Do Transport Costs Affect Firms' Exports? Evidence From a Vanishing Bridge. *Economics Letters*, 123(2),149-153.
- Martínez-Zarzoso, I. and Márquez-Ramos, L. (2007). The Effect of Trade Facilitation on Sectoral Trade, Discussion Papers//Ibero America Institute for Economic Research, No. 167, <http://hdl.handle.net/10419/27457>, Son Erişim Tarihi:05.02.2019.
- Maur, J. C. (2011). Trade Facilitation, in J.-P. Chau_our and J. C. Maur (ed.), Preferential Trade Agreement Policies for Development, The World Bank, Washington, D.C.

- Moisé, E. (2013). The Costs and Challenges of Implementing Trade Facilitation Measures, *OECD Trade Policy Papers*, No. 157, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k46hzqxt8jh-en>, Son Erişim Tarihi: 05.02.2019.
- Moisé, E. and Sorescu, S. (2013). Trade Facilitation Indicators: The Potential Impact of Trade Facilitation on Developing Countries' Trade. *OECD Trade Policy Papers*, No. 144, OECD Publishing. <http://dx.doi.org/10.1787/5k4bw6kg6ws2-en>, Son Erişim Tarihi: 05.02.2019.
- Moisé, E., Orliac, T. and Minor, P. (2011). Trade Facilitation Indicators: The Impact on Trade Costs. *OECD Trade Policy Working Papers*, No. 118, OECD Publishing <http://dx.doi.org/10.1787/5kg6nk654hmr-en>, Son Erişim Tarihi:12.03.2019.
- Nordås, H. ve Rouzet, D. (2015). “The Impact of Services Trade Restrictiveness on Trade Flows: First Estimates”, *OECD Trade Policy Papers*, No. 178, OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/5js6ds9b6kjb-en>, Son Erişim Tarihi:10.02.2019.
- OECD (2001). Business Benefits of Trade Facilitation. Working Party of the Trade Committee. Paris, OECD. TD/TC/WP(2001)21.
- OECD (2018). Trade Policy Notes 2018, Implementation of The WTO Trade Facilitation Agreement: The Potential Impact on Trade Costs. *OECD Trade Policy Notes*.
- OECD,WTO (2015). *Aid For Trade at A Glance 2015: Reducing Trade Costs for Inclusive, Sustainable Growth*. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/aid4trade15_chap6_e.pdf, Son Erişim Tarihi: 10.04.2019.
- Özdemir, E. (2018). *Dünya Ticaret Örgütü Tarım Anlaşması ve Müzakerelerinin Tarım Ürünleri Dış Ticaretine Etkisi-Türkiye Örneği*. Yüksek Lisans Tezi, İstanbul Ticaret Üniversitesi Dış Ticaret Enstitüsü, İstanbul.
- Özev, M.H. (2010). *Petrol Sermayesi ve Uluslararası İlişkiler: 1973 Sonrası Körfez Ülkeleri Örneği*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Ortadoğu Araştırmaları Enstitüsü, İstanbul.
- Özkul, İ. (2004). *Gümrük Birliğinin Türk Dış Ticaretine Etkileri*. Doktora Tezi, Muğla Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Muğla.
- Öztürk, N. (2009). *Dış Ticaret Kuram Politika Uygulama* (1.Baskı). Ankara: Palme Yayıncılık.
- Persson, M. (2013). Trade Facilitation and The Extensive Margin. *The Journal of International Trade&Economic Development*, 22:658-693.
- Portugal-Perez, A. and Wilson, J. (2010). Export Performance and Trade Facilitation Reform: Hard and Soft Infrastructure. *WB Policy Research Working Paper 5261*. Washington, DC: World Bank.
- Ferro, E., Portugal-Pérez, A. and Wilson, J. S. (2011). Aid for Trade and Export Performance: The Case of Aid in Services. Where to Spend the Next Million?, World Bank, Washington, D.C.

- Ricardo, D. (2007). *Ekonomi Politigin ve Vergilemenin Temel İlkeleri* (Çev.T.Ertan). İstanbul: Belge Uluslararası Yayıncılık (Eserin orijinali 1817’de yayımlandı).
- Rippel, B. (2011). Why Trade Facilitation is Important for Africa. African Trade Policy Notes.
- Rivera-Batiz, L.A. and Oliva, M.A. (2003). *International Trade Theory, Strategies and Evidence* (1. Baskı). Oxford; Newyork: Oxford University Press.
- Sarıbeyoğlu, M. (2008). *Dünya Ticaret Örgütü’nün Antlaşmalara Dayalı Milletlerarası Ekonomik Düzendeki Yeri ve Türk Hukukuna Etkisi*. Doktora Tezi, Marmara Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Savaş, V. (2000). *İktisatın Tarihi* (4. Baskı). Ankara: Siyasal Kitabevi.
- Seyidoğlu, H. (2009). *Uluslararası İktisat Teori Politika ve Uygulama* (17.Baskı). İstanbul: Güzem Can Yayınları.
- Seymen, D.A. (2000). *Dış Ticarete Yeni Korumacı Eğilimler ve Türk Dış Ticareti Açısından Değerlendirilmesi*. Doktora Tezi, Dokuz Eylül Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İzmir.
- Smith, A. (2012). *Ulusların Zenginliği* (Çev. M. Saltoğlu). Cilt 1, Ankara: Palme Yayıncılık. (Eserin orijinali 1776’da yayımlandı).
- Smith, A. (2011). *Ulusların Zenginliği* (Çev. M. Saltoğlu). Cilt 2, Ankara: Palme Yayıncılık. (Eserin orijinali 1776’da yayımlandı).
- Smith, A. (2006). *Ulusların Zenginliği* (Çev. H. Derin). İstanbul: Türkiye İş Bankası Kültür Yayınları, İstanbul. (Eserin orijinali 1776’da yayımlandı).
- Staples, B.R. (1998). Trade Facilitation. World Bank, *Background Paper For The WTO 2000*. Capacity Building Project. <https://www.worldbank.org/trade>, Son Erişim Tarihi: 10.01.2019.
- Şeker, A., Doğan, M., Elitaş, B.L. (2016). KOBİ’lerde Girişimcilik Değerleri ve Dış Ticaret Faaliyetleri Arasındaki İlişki, *IAD İşletme Araştırmaları Dergisi*, 8(2),198-223.
- Şentürk, C. (2014). *Endüstri İçi Ticaretin Belirleyicileri: Türkiye'nin İmalat Sanayi Endüstri İçi Ticaretine Yönelik Panel Veri Analizi*. Doktora Tezi, Süleyman Demirel Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Isparta.
- Şimşek, N. (2008). *Türkiye'nin Endüstri içi Dış Ticaretinin Analizi* (1. Baskı). İstanbul: Beta Basım Yayım.
- Tekbaş, M. (2014). *Dünyada ve Türkiye’de Yeni Korumacılık Politikaları*. Yüksek Lisans Tezi, Gaziantep Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Gaziantep.
- Tekin, A. (2007). *Gümrük Birliğinin Türkiye Ekonomisi Üzerinde Meydana Getirdiği Yapısal Değişiklikler*. Doktora Tezi, İstanbul Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, İstanbul.
- Tekin, G.Ş. (2015). *Lojistik Merkezlerinin Kuruluşu ve Lojistik Hizmetlerin Gelişmesinde Gümrük İdaresinin ve Özel Sektörün Rollerinin Karşılıklı İncelenmesi*, Gümrük ve

Ticaret Bakanlığı Uzmanlık Tezi, Ankara.

Temiz, D. (2009). Gümrük Birliği ile Birlikte Türkiye'nin Dış Ticaretinde Yapısal Değişmeler Oldu Mu?. *Ankara Avrupa Çalışmaları Dergisi*, 8(1),115-138.

Ticaret Bakanlığı (2014). *150 Soruda Yetkilendirilmiş Yükümlü Statüsü*, Risk Yönetimi ve Kontrol Genel Müdürlüğü, http://risk.gtb.gov.tr/data/51e79f02487c8e16fc275d3d/YYS_Kitapcik_03.07.2014.pdf, Son Erişim Tarihi:10.05.2019.

Tunç, H. (2017). Dış Ticaretin Gelişiminde Gümrük Birliğinin Rolü, Bir Algı Araştırması. *AÇÜ Uluslararası Sosyal Bilimler Dergisi*, 3(1),83-94.

Türkiye Sınai Kalkınma Bankası (TSKB) (2018). *Sektörel Görünüm Yük Taşımacılığı ve Limancılık*. Ankara: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası.

UNCTAD (2013). The New Frontier of Competitiveness in Developing Countries: Implementing Trade Facilitation. Transport and Trade Facilitation Series No:5.

UNCTAD (2015). Reaping Benefits from Trade Facilitation. Policy Brief No:42.

UNCTAD (2016). Trade Facilitation and Development Driving Trade Competitiveness, Border Agency Effectiveness and Strengthened Governance. Transport and Trade Facilitation, Series No:7. UNCTAD/DTL/TLB/2016/1.

Ünalın, M. ve Yapraklı, T.Ş. (2017). Küresel Lojistik Performans Endeksi ve Türkiye'nin Son 10 yıllık Lojistik Performansının Analizi, *Atatürk Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi*, 31(3),589-606.

Van Den Berg, H. (2004). **International Economics (First Edition)**. New York: McGraw-Hill Company.

Vernon, R. (1966). International Investment and International Trade in The Product Cycle. *The Quarterly Journal of Economics*, 80 (2),190–207.

Wells, L.T. (1968). A Product Life for International Trade. *Journal of Marketing*, 32 (3),1-6.

World Bank (WB) (2011). Practical Experience of Implementing Trade Facilitation Reforms, Including Their Costs and Benefits. Gap Ssessment Study. Geneva. Available at http://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/case_studies_e/symp_agendanov11_e.htm, Son Erişim Tarihi:25.03.2019.

World Bank (WB) (2018). Logistic Performance Index 2018. Going Beyond Efficiency, Washington DC: World Bank. <https://lpi.worldbank.org/international/global>, Son Erişim Tarihi: 13.03.2019.

World Bank (WB) (2019). Doing Business Report 2019: Training For Reform, Washington DC: World Bank.http://www.worldbank.org/content/dam/doingBusiness/media/Annual-Reports/English/DB2019-report_web-version.pdf, Son Erişim Tarihi:10.03.2019.

World Economic Forum (WEF) (2016a). The Global Enabling Trade Report 2016, Geneva: WEF. http://www3.weforum.org/docs/WEF_GETR_2016_report.pdf, Son Erişim Tarihi: 13.03.2019.

World Economic Forum (WEF) (2016b). The Global Competitiveness Report 2018. http://www.cdi.org.pe/pdf/IGC/2018/The_Global_Competitiveness_Report_2018.pdf Son Erişim Tarihi: 13.03.2019.

World Trade Organization (WTO) (2015). World Trade Report 2015, Speeding Up Trade: Benefits and Challenges Of Implementing The WTO Trade Facilitation Agreement, Geneva: WTO.

World Trade Organization (WTO) World Trade Report (2015).Speeding Up Trade – Benefits and Challenges of Implementing The WTO Trade Facilitation Agreement. Geneva. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf Son Erişim Tarihi: 11.01.2019.

World Trade Organization (WTO) (2015). World Trade Report 2015: The WTO and Preferential Trade Agreements, Geneva: WTO. https://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report15_e.pdf, Son Erişim Tarihi: 13.03.2019.

Yılmaz, Ş. (2014). *Dış Ticaret Kuramlarının Evrimi* (3.Baskı). Ankara: Efil Yayınevi.

Yuan, W.,J., Cabral, Y. and Yang, A. (July,2017). U.S. International Trade Commission's Trade Facilitation Rountable. *United States International Trade Commission Journal of International Commerce and Economics*.

Yücel, F. (2006). *Türkiye ve Seçilmiş AB Üyesi Ülkeler Arasında Dış Ticaret Akımları Üzerine Analitik Bir Yaklaşım: Gümrük Birliği Öncesi ve Sonrası*. Doktora Tezi, Çukurova Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Adana.

Zaki, C. (2010). Towards An Explicit Modeling Of Trade Facilitation In CGE Models: Evidence From Egypt, *Economic Research Forum Work Paper Series* No:515.

Zaki, C. (2011). Assessing The Global Effect Trade: Evidence From The Mirage Model. *Economic Research Forum Work Paper Series* No:659.

İnternet:https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/fact4_e.htm adresinden 19.03.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:https://www.wto.org/english/thewto_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm adresinden 22.02.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:https://www.wto.org/english/tratop_e/tradfa_e/tradfa_e.htm#III adresinden 15.12.2018 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://www.tfadatabase.org/ratifications> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<http://tfig.unece.org/contents/advance-ruling.htm> adresinden 07.03.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<http://ggm.gtb.gov.tr/sikca-sorulan-sorular> adresinden 23.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<http://ggm.gtb.gov.tr/data/51e93abf487c8e3dc0903f51/transit%20el%20kitab%C4%B1.pdf> adresinden 23.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:https://ec.Europa.eu/taxation_customs/sites/taxation/files/docs/body/trade_facilitationinterest_for_developing_countries.pdf adresinden 18.12.2018 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://www.tfadatabase.org/implementation> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://www.tfadatabase.org/implementation/progress-by-measure> 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://www.tfadatabase.org/notifications/category-c> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://www.tfafacility.org/grant-program> adresinden 21.02.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://sim.oecd.org/default.ashx?ds=TFI> adresinden 12.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<http://www.doingbusiness.org/en/data/exploretopics/trading-across-borders/reforms> adresinden 10.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=STRI> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<https://sim.oecd.org/default.ashx?ds=TFI> adresinden 15.04.2019 tarihinde derlenmiştir.

İnternet:<https://stats.oecd.org/> adresinden 16.04.2019 tarihinde alınmıştır.

İnternet:<http://www.oecd.org/trade/topics/services-trade/> adresinden 05.04.2019 tarihinde alınmıştır.

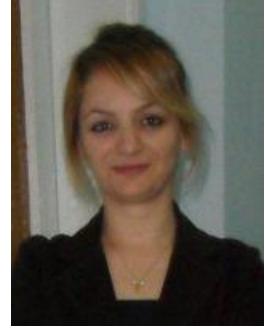




ÖZGEÇMİŞ

Kişisel Bilgiler

Soyadı, adı : VAROĞLU, Nesibe
Uyruğu : Türkiye Cumhuriyeti
Telefon : 05524041775
e-mail : nesibevaroglu@yahoo.com



Eğitim

Derece	Eğitim Birimi	Mezuniyet tarihi
Yüksek lisans	Gazi Üniversitesi/Uluslararası İktisat	2019
Lisans	Gazi Üniversitesi/İktisat	2011
Önlisans	Anadolu Üniversitesi/Dış Ticaret	2004

İş Deneyimi

Yıl	Yer
2011-....	Ticaret Bakanlığı
2009-2011	İçişleri Bakanlığı

Yabancı Dil

İngilizce
Fransızca
Rusça

Yayımlar

Nesibe Varoğlu, 2019. DTÖ Ticareti Kolaylaştırma Anlaşması, GOÜ'ler Başta Olmak Üzere Anlaşmanın Üye Ülkeler Üzerinde Yaratacağı Fayda Ve Maliyetler, 4. Uluslararası UBAK Bilimsel Araştırmalar Kongresi, Yalova.



GAZİLİ OLMAK AYRICALIKTIR..

