

Yayın Geliş Tarihi: 21.06.2010
Yayına Kabul Tarihi: 22.07.2010

Dokuz Eylül Üniversitesi
Sosyal Bilimler Enstitüsü Dergisi
Cilt: 12, Sayı: 2, Yıl: 2010, Sayfa:141-176
ISSN: 1302 - 3284

TARIM DIŞI ÜRÜNLERDE PAZARA GİRİŞ (NAMA) MÜZAKERELERİ VE TÜRKİYE

Őahin YAMAN*

Özet

Bu çalışma Dünya Ticaret Örgütü Tarım Dışı Ürünler (Sanayi) Pazara Giriş Müzakerelerinde özellikle Gelişme Yolundaki Ülkeler karŐısında pozisyonu ve açmazlarını incelemeyi amaçlamaktadır. Temel olarak, Türkiye'nin Tarım Dışı Ürünler Pazara Giriş Müzakerelerinde, aslında DTÖ hukukunda bir gelişme yolunda ülke statüsünde bulunmasına rağmen, fiiliyatta, bir gelişmiş ülke gibi müzakere yapmak zorunda kaldığına özel vurgu yapmaktadır.

Tarım Dışı Ürünlerde Müzakerelerin başlatılması kararı Doha Bakanlar Konferansında alınmıŐ; DTÖ Ticaret Müzakereleri Komitesi 2002 yılının başlarında Müzakereleri başlatma kararı almıştır. Bilahare, Türkiye müzakerelerde aktif bir şekilde katılarak Türk sanayine yeni pazarlar açılmasına yönelik ofansif çıkarları başta olmak üzere, "ofansif" ve "defansif" çıkarlarını dengelemeye çalışmıŐtır.

Türkiye yüksek tarife ve tarife basamaklarının tasfiyesi amacıyla doğrusal olmayan radikal indirim gerçekeŐtiren İsviçre Formülünü aktif bir şekilde savunmuŐ, bu yaklaşımla da temel olarak Gelişme Yolundaki ülkelerin yüksek gümrük vergilerinin aşağıya çekilmesi ve bu pazarlara daha fazla ihracat yapabilmeyi amaçlamıştır.

Türkiye-AB Gümrük Birliğinin getirdiği yükümlülükler sebebiyle Türk Dış ticaret ve sanayi politikası manevra alanında ciddi kısıtlar bulunmaktadır. Türk sanayisi AB'nin en zengin endüstrilerine karşı vergi uygulamamaktadır. DTÖ hukukunda bir gelişme yolunda ülke olmanın getireceği esneklik avantajlarından müzakerelerin uygulanma sürecinde faydalanamayacaktır. Türkiye'nin istisnai pozisyonunun getirdiği tüm bu açmazlar ve problemlere rağmen, Türkiye'nin başta GYÜ pazarlarındaki yüksek vergiler olmak üzere uluslar arası sanayi ürünleri ticaretteki engelleri kaldırmaya yönelik ofansif müzakere stratejisi izlemeye devam etmesinin Türk sanayinin geleceği için doğru bir yaklaşım olduğu değerlendirmektedir.

Anahtar Kelimeler: Dünya Ticaret Örgütü, NAMA Müzakereleri, Türk Sanayi Politikası

* Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik AraŐtırmalar ve Değerlendirme Genel Müdür Yardımcısı, e-mail: yamans@dtm.gov.tr

NON-AGRICULTURAL MARKET ACCESS NEGOTIATIONS AND TURKEY**Abstract**

This essay tries to analyse Turkey's position and constraints in the WTO Non-agricultural Market Access Negotiations (NAMA) especially vis-à-vis developing countries. It basically, underlines Turkey's unique negotiating position; de jure developing, de facto an advanced economy status in the WTO Doha NAMA negotiations.

At Doha Ministerial Meeting in 2001, WTO members agreed to initiate negotiations to further liberalize trade, among other areas, on non-agricultural goods. For this purpose, the Negotiating Group on Market Access (NGMA) was created at the first meeting of the Trade Negotiations Committee of the WTO, in early 2002. Turkey has been quite active since then in NAMA negotiations in calibrating its position between offensive and defensive negotiation interests although its offensive market access interests largely outweigh defensive one.

Turkey has also been propagating an offensive non-linear tariff cutting Swiss Formula approach at the WTO to curb the international high tariffs, tariff peaks and escalations. Having a strong offensive market access interests, Turkey mainly aims at large developing country markets diversifying its trade portfolio away from traditional markets towards large developing economies.

From the perspective of governance, Turkey has serious constraints on its trade and industry policy space stemming from the Turkey-EU Customs Union (CU). Although Turkey is a de jure developing country in the WTO and will have all legal rights and obligations stemming from the outcome of the DOHA, in practice, Turkey will have to implement the same applied common external tariffs of the EU. Despite the constraints and dilemmas stemming from the EU-Turkey customs union, it can be strongly argued that, it is in Turkey's industrial interests to be actively involved in the WTO to tackle the high tariffs, tariff peaks and escalations which hinders Turkey's exports to the world markets.

Keywords: *World Trade Organization, NAMA Negotiations, Turkish Industrial Policy,*

GİRİŞ

11 Eylül saldırısının hemen ardından 2001 yılında başlatılan Doha Kalkınma Gündemi (DKG) müzakereleri kapsamında yürütülen, DTÖ söylem ve jargonunda NAMA (*Non-Agricultural Market Access Negotiations*) olarak adlandırılan Tarım Dışı Ürünlerde Pazara Giriş (TDÜPG) müzakereleri, Türkiye ekonomisi, dış ticareti ve sanayisinin geleceği açısından ciddi sonuçlar doğurma potansiyeli taşımaktadır.

İhracatının çok önemli bir kısmı sanayi ürünlerinden oluşan Türkiye, bu mamullerde ihracatımızın büyük bir kısmını yaptığı AB pazarlarına girişte ciddi tarife engeliyle karşı karşıya bulunmamaktadır. Buna mukabil, GYÜ pazarlarına girişte çok yüksek tarifelerle karşı karşıya kalmakta, birçok sanayi ürünüde bu pazarlara ihracat yapamamaktadır. TDÜPGM Türkiye'nin gelecekte bahse konu yükselen ekonomiler (emerging economies) pazarlarına ne ölçüde girebileceğinin ipuçlarını da vermektedir. Tarım Dışı Ürünlerde Pazara Giriş Müzakereleri Doha

Kalkınma Gündemi içerisinde ülkemiz ihracatını en yakından etkileyecek müzakere konusu mahiyetindedir. Bu kapsamda, müzakerelerin iyice anlaşılabilmesi açısından, DTÖ'nün temel aktörleri olan DTÖ Dörtlüsü "QUAD" (ABD, Japonya, AB ve Kanada) ve "Yükselen Ekonomilerin (BRIC + büyük GYÜ'ler) temel yaklaşımlarının ve müzakere stratejilerinin tahlili de büyük önem taşımaktadır.

Hâlihazırda Türkiye, Avrupa Birliği ile imzaladığı Gümrük Birliği sebebiyle sanayi sektörünü çok düşük seviyelerdeki ortak gümrük tarifeleri (OGT) uygulayarak korumakta; ancak GYÜ pazarlarına girişte yüksek tarifelerle ve tarife dışı engellerle (TDE) karşı karşıya bulunmaktadır. DTÖ hukukunda GYÜ statüsünde bulunan, bununla birlikte müzakerelerde sanayileşmiş AB ülkeleri ile uyumlu hareket etmek durumunda kalan Türkiye, DOHA Turunda hem tarifelerinin liberalizasyonu ve diğer ülke pazarlarına girişte rakip ve benzer GYÜ'lere kıyasla farklı ve karmaşık bir manzara ile karşı karşıya bulunmaktadır.

DTÖ üyesi GYÜ'ler, TDÜPG müzakerelerinde hem daha düşük oranlarda gümrük tarife indirimlerine gidecekler hem de kendilerine sağlanan esneklikler vasıtasıyla birçok hassas sektörlerini koruyabileceklerdir. Türkiye, GYÜ statüsünde bulunmakla birlikte, "de jure" sahip olduğu GYÜ esnekliklerine Gümrük Birliğinden(GB) kaynaklanan sebeplerle "de facto" sahip olamayacaktır. Tur sonucunda uygulamaya geçildiğinde sektörel koruma ya da defansif açıdan Türkiye, diğer GYÜ'ler gibi, "daha düşük indirim", "daha uzun vadede indirim", "hassas sektörlerini koruma" gibi esneklikleri hayata geçiremeyecektir. Dolayısıyla, Türkiye bir yandan GYÜ'lere yönelik pazar açılımları ve pazar çeşitlendirmesi açısından bu tur sonrasında sıkıntılarla karşılaşmaya devam ederken, diğer yandan kendi hassas sanayilerini de onlar ölçüsünde koruma(shelting) imkânına dahi sahip olamayacaktır.

Türkiye-AB Gümrük Birliğinin getirdiği OGT uygulama yükümlülüğü ve özel şartlar sebebiyle faydalanamayacağı özel esneklik ve avantajlardan ancak, GB dışında kalan demir-çelik ve balıkçılık sektörlerinde yararlanabilecektir. Bu sektörler, Türkiye'nin GYÜ'lerce sıklıkla tekrar edilen ticaret politikası manevra alanı kavramı için dar kapsamlı da olsa önemli bir laboratuvar teşkil edecektir.

Özetle Tur sonunda, Türkiye ileri OECD ekonomileri ölçüsündeki çok düşük ortalama gümrük tarifelerini daha da düşürmek durumunda kalacak, bir taraftan kendi pazarını tüm dünyaya daha da açarken, mevcut yüksek gümrük tarifelerinde ülkemize kıyasla çok daha düşük indirime gidecek olmaları sebebiyle diğer GYÜ pazarlarına da istediği ölçüde giremeyecektir.

Bu minvalde, Türkiye'yi bekleyen diğer önemli bir tehlike ise küresel ticaretteki tıkanmaya paralel olarak sayıları hızla artmakta olan Serbest Ticaret Anlaşmalarıdır (STA). Daha önce bazı faydalar sağlamış olsa da, bundan sonraki süreçte küresel ve bölgesel STA'lardan dünyada en menfi etkilenecek ülkelerin başında ülkemiz gelmektedir. Türkiye'nin, bir yandan, Avrupa Birliği'nin birçok üçüncü ülke ile imzalamakta olduğu Serbest Ticaret Anlaşmaları (STA) sebebiyle AB piyasalarında sahip olduğu tercihli konumu aşınmakta, kendi piyasaları giderek

daha fazla oranda üçüncü ülke ürünlerine açılmakta, diğer yandan kendisi STA'ları aktif bir pazara giriş stratejisi olarak uygulayamamaktadır. Türkiye AB STA karar alma süreçlerinde aktif rol alamamaktadır. Öte yandan, STA'ların genel olarak DTÖ çok taraflı ticaret sistemini tehlikeye atacak ölçüde artış trendine girmesi, de Türkiye'nin Doha Turu pazar açılım beklentilerini de menfi olarak etkilemektedir. Türkiye muhtemelen önümüzdeki dönemlerde STA'larla ilgili bazı radikal adımlar atacak, AB'de bu konuda bir orta yolu kabullenmek durumunda kalacaktır.

Müzakerelerde diğer GYÜ'lere kıyasla hem ofansif pazar açılımları (market Access) hem de defansif sektörel (konfeksiyon gibi emek yoğun sektörlerde) koruma saikleri açısından Türkiye TDÜPG müzakerelerinde kendine has; *sui generis*¹ bir konumda bulunmakta, bu durum müzakere pratiğine de yansımakta, bu sebeple de, Türk Müzakerecilerinin jargonu benzer GYÜ'lerden farklılaşmaktadır.

Kısaca, GB içinde olmaması halinde çok farklı bir politika demeti uygulayabilecekken, kendine has şartlar ve mevcut müzakere kısıtları sebebiyle Türkiye Dünya Ticaret Örgütü Tarım Dışı Ürünler Pazara Giriş Müzakerelerinde sanayileşmiş ileri OECD Ülkeleriyle hemen hemen aynı müzakere stratejisi izlemek durumunda kalmaktadır. Bu gerçek göz önünde bulundurularak Gümrük Birliğinin getirdiği şartlar dikkate alındığında Türkiye için en uygun (optimum) politika seçeneğinin, *insan kaynaklarına dayalı bir kalkınma stratejisi ile teknolojik ürünlere dayalı ihracatı temel alan; kapsamlı bir pazara giriş vizyonuna sahip; rekabete dönük, emek yoğun sektörlerini yapısal uyum programı ile destekleyen, özellikle GYÜ'lerin yüksek tarifelerinin tasfiye edilerek bu ülke pazarlarına yönelik derin açılım sağlayacak (ofansif) bir yaklaşım* olduğu düşünülmektedir.

KÜRESEL SANAYİ ÜRÜNLERİ TİCARETİ VE TÜRKİYE

“Doha Kalkınma Turu Müzakerelerinde tartışılmakta olan sanayi ürünlerinin ayrıntılarına indiğimizde bu mamullerin üçte birinin işlenmiş tarım ürünleri olduğunu görürüz. Bu bir bakıma savunulan yaygın görüşün aksine, tarım sektörünün serbestleşmesinin, sadece bir tarımsal liberalizasyon değil, aynı zamanda sanayi sektörü serbestleştirilmesi anlamına geldiğini gösterir. Sanayi ürünleri müzakereleri GYÜ'lerin sanayileşme stratejileri açısından hayati öneme sahiptir. Bu gün hali hazırda GYÜ'lerin ihracatlarının % 70'inden fazlası, dahası; GYÜ'lerin birbirlerine uyguladıkları gümrük vergilerinin de çoğunluğu sanayi ürünlerinden oluşmaktadır. Doha Turu kapsamındaki sanayi ürünlerine yönelik gümrük tarifesi indirimlerinin sınaî kalkınmaya ciddi katkıları olacaktır. Bununla birlikte, GYÜ'lerin çoğunluğu ciddi bir vergi indirimine gitmeyip, çok cüzi

¹TDÜPG müzakerelerinde Türkiye'nin karşı karşıya kaldığı kendine has sorunlar Türkiye'nin DTÖ Daimi Temsilcisi tarafından da vurgulanmıştır, bkz. Aran (2008).

indirimler gerçekleştirecekler, dolayısıyla da sanayileşme stratejileri için gerekli manevra alanına (policy space) sahip olmaya devam edeceklerdir.²”

Türk sanayi ürünlerinin Tarım Dışı Ürünlerde Pazara Giriş (TDÜPG) müzakerelerinden nasıl ve ne yönde etkileneceğinin ve nereye doğru gittiğinin araştırılması her şeyden evvel, Türk sanayi ürünleri ticaretinin dünya ticareti içindeki yerinin tahlil edilmesini gerektirmektedir. Bu husus içinse öncelikle, Türk sanayi ürünleri ticaretinin bileşenlerinin küresel sanayi ürünleri ticareti ile mukayesesi gerekir. Ayrıca, bu kapsamda, sanayi mamullerinin hem ülke içi hem de küresel tarım ve madencilik ürünlerine göre ne oranda büyüdüğünün, küresel ticaretin önemli bölgeleri ile aktörlerinin ticaretlerinin bize kıyasla nasıl geliştiğinin, daha da önemlisi Türkiye ihracatının, geniş anlamda küresel sanayi ürünleri ticareti çerçevesi içerisinde nerede durduğunun analizi de önem kazanmaktadır.

Ayrıca, TDÜPG müzakerelerinin sonuçlarına yönelik bir tahlil denemesi ise, hali hazırda çok düşük, % 4’ler seviyesinde bir ortalama koruma oranına sahip Türk sanayinin benzer ve rakip diyebileceğimiz bölge ve ülkelerin sanayi ürünleri ticaretleri ile mukayesesini de gerekli kılmaktadır.

Tablo 1.Küresel GSYİH Gelişmeleri

	2001		2009			2001		2009	
QUAD	Milyar \$	Dünya %	Milyar \$	Dünya %	BRIC	Milyar \$	Dünya %	Milyar \$	Dünya %
ABD	10.286	32,3	14.266	24,9	Brezilya	554	1,7	1.482	2,6
Kanada	715	2,2	1.319	2,3	Hindistan	473	1,5	1.243	2,2
ABD	8.581	26,9	16.191	28,3	Çin	1.325	4,2	4.758	8,3
Japonya	4.095	12,8	5.049	8,8	Rusya	307	1	1.225	2,2
Gelişmiş Ü.	25.378	79,6	39.634	69,3	GYÜ'ler	6.514	20,4	17.594	30,7
Dünya	31.892		57.228		Dünya	31.892		57.228	

Bu çerçevede, dünya ticaretine baktığımızda 2000-2007 yılları arasında Dünya hâsılası ortalama yıllık % 4 büyürken, dünya ihracatının yıllık ortalama % 11,7 büyüdüğünü, kısaca dünya ticaretinin küresel üretime oranla çok daha hızlı arttığını görüyoruz. Bu dönemdeki en önemli gelişme dünya ekonomisindeki hızlı büyüme olup, söz konusu yedi yıllık evrede küresel hâsıla 32,1 trilyon dolardan 55,4 trilyon dolara yükselmiştir. Bunun yanında, 2008 yılında % 3 civarında büyüme kaydeden Dünya hâsılası, 2009 yılında küresel krizin etkisiyle % 0,6 küçülme göstermiştir. Dünya ihracatı ise 2008 yılında %15 büyürken, 2009 yılında

² Bkz. WTO News: Speeches by DG P. LAMY, ‘tariff talks crucial to industrialization strategies of developing countries’, 3 Aralık 2007.

% 22,6 küçülme göstermiştir. Yine, 2000-2007 yıllarını kapsayan bahse konu zaman dilimi açısından dikkate değer diğer bir gelişme ise, özellikle Türkiye açısından yeni pazara giriş potansiyeli taşıyan GYÜ'lerin % 6,5'lik ortalama büyüme oranı ile gelişmiş ülkelerin (% 2,5) iki katından daha yüksek bir büyüme performansı yakalamalarıdır. 2008 yılında GYÜ'ler % 6,1'lik büyüme kaydederken, 2009 yılında söz konusu büyüme oranı %2,4'e düşmüştür. Buna karşın, gelişmiş ülkeler söz konusu yıllarda sırasıyla % 0,5 büyüme ve % 3,2 küçülme göstermiştir. Özetle GYÜ'lerin Türk sanayi ürünleri ihracatı açısından zamanın fonksiyonu olarak gittikçe artan bir öneme sahip olacakları görülmektedir.

Öte yandan, dünya ticareti 2000'li yıllarda 1990'lı yıllara göre küresel hâsıladan çok daha hızlı büyümüş, 1990'lı yıllar boyunca ortalama % 8 büyüyen dünya ticareti, 2000'li yıllarda % 12'ye yakın bir rakamı yakalamış (2000–2007 % 11,7); 2002–2007 döneminde ise bu rakam % 17'ye kadar yükselmiştir (WTO Statistics). 2000'li yıllarda gözlemlenen dünya ticaretindeki göreceli dinamizm, küresel pazar hacminin hızla büyüdüğü, bu pazarlar içinde de GYÜ'lerin öneminin arttığı, dolayısıyla, daha yüksek koruma oranlarına sahip olan GYÜ'lerin ticari serbestleşme süreçlerinden elde edilebilecekleri potansiyel kazançların genişlediği anlamına gelmektedir.

Tablo 2. Küresel İhracat Gelişmeleri

	2001		2009			2001		2009	
	Milyar \$	Dünya %	Milyar \$	Dünya %		Milyar \$	Dünya %	Milyar \$	Dünya %
QUAD					BRIC				
ABD	729	11,8	1.057	8,6	Brezilya	58	0,9	153	1,2
Kanada	260	4,2	316	2,6	Hindistan	43	0,7	152	1,3
ABD	2.469	39,9	4.575	37,1	Çin	266	4,3	1.202	9,8
Japonya	403	6,5	581	4,7	Rusya	102	1,6	303	2,5
Toplam.	3.862	62,4	6.528	53	Toplam	470	7,6	1.815	14,7
Dünya	6.191		12.317		Dünya	6.191		12.317	

2001-2009 döneminde DTÖ'nün temel aktörlerinden olan QUAD'ın dünya ihracatındaki payında %9,4 oranında bir düşüş görülürken, yükselen ekonomilerden BRIC'in payında %7,1 oranında artış görülmektedir. Dolayısıyla, günümüzde gelişmiş ülkelerin dünya ticaretinden aldıkları pay gerilerken, GYÜ'lerin payında önemli artış görülmektedir.

Doha Kalkınma Müzakereleri'nin (DKM) başlamasından bu yana küresel sanayi ürünleri ticaretinin gelişimi genel olarak değerlendirildiğinde, 2001-2008 yılları için bir mukayese yapmak gerekirse, ABD, Japonya, Hong Kong, Kanada gibi ileri sanayi ürünleri ihraç eden gelişmiş ekonomilerin küresel sanayi ürünleri ticaretindeki paylarının göreceli bir gerileme sürecine girdiği, buna mukabil, ÇHC'nin bu dönemde dünya sanayi ticaretinden aldığı payın 2,4 kat arttığı, (2001:

% 5,2, 2008: % 12,7) Güney Kore, Çek Cumhuriyeti ve Tayland'ın sahip oldukları payı bir miktar yükselttikleri görülmektedir.

Tablo 3:

	Tarım Ür	Yakıt ve Maden		Sanayi Ürünleri (Milyar Dolar, %)						
		Yakıtlar	Toplam	Giyim	Demir-Ç	Kimyasallar	Ofis Telekom	Otomotiv Ürünleri	Tekstil	Toplam
Milyar \$	1.342	2.862	3.530	362	587	1.705	1.561	1.234	250	10.458
Pay (%)	8,5	18,2	22,5	2,3	3,7	10,9	9,9	7,8	1,6	66,5
<i>Yıllık % değış.</i>										
1980-85	-2	-5	-5	4	-2	1	9	5	-1	2
1985-90	9	0	3	18	9	14	18	14	15	15
1990-95	7	1	2	8	8	10	15	8	8	9
1995-00	-1	12	10	5	-2	4	10	5	0	5
2000-08	12	20	9	8	19	14	6	10	6	11
2006	11	23	28	12	18	13	14	11	8	13
2007	20	13	15	12	27	19	4	18	9	15
2008	19	41	33	5	23	15	3	3	4	10

Kaynak: DTÖ

Bu dönemde, dünya ekonomisi ve geleceğe yönelik dinamik pazar açılım süreçleri açısından diğer önemli bir gelişme ise Hindistan'ın sanayi ürünleri ihracatındaki kıpırdanmadır. Söz konusun ülkenin 2001 yılında küresel sanayi ürünleri ihracatından aldığı % 0,7'lik payı 2008 yılında % 1,1'e yükselttiği görülmektedir. Ekonomik reform süreci 1980'li yıllarının Deng Şiao Ping dönemi Çin'ini (ÇHC) anımsatan 1,2 milyar nüfusa sahip Hindistan'ın sanayi üretim ve ihracatındaki hızlanma, sahip olduğu cesamet ve ölçek sebebiyle küresel ticaret sistemi ve dünya ekonomisinde çok etkili arz ve talep şokları yaratabilecek, ciddi yapısal dönüşümleri tetikleyebilecek bir potansiyel arz etmektedir. Bu açıdan, Hindistan sanayi ürünleri tarifelerindeki indirim, geleceğe yönelik dinamik gelişmeler çerçevesinde değerlendirildiğinde, önemli bir küresel ekonomik gelişme mahiyeti arz etmektedir. Bununla birlikte, Hindistan'ın ekonomik reform performansında ÇHC'ini yakalamasının zaman alacağı tahmin edilmektedir. Nitekim belli başlı DTÖ üyeleri arasında, 2001-2008 yılları arasında sanayi ürünleri yıllık ortalama ihracat artış hızında tutturduğu % 28'lik oranla ÇHC

küresel düzlemde önemli yer tutarken, Türkiye aynı dönemde % 22'lik, Hindistan %20'lik ve Güney Kore %15,2'lik yıllık artış hızına sahiptir.

Tablo 4. Türkiye'nin Sektörel Dış Ticareti

	Milyon \$			Değişim		Milyon \$				Değişim	
	1997	1999	2001	1997-2001 %	Yıllık ort.%	2003	2005	2007	2009	2001-2009%	Yıllık ort.%
İHRACAT											
Tarım	5.470	4.442	4.349	-20,5	-5,6	5.257	8.309	9.769	11.189	157,3	12,5
Maden	992	1.078	1.236	24,6	5,7	2.011	4.564	9.005	7.133	477,1	24,5
Sanayi	19.769	21.023	25.661	29,8	6,7	39.594	60.116	86.950	78.570	206,2	15,0
TOPLAM	26.261	26.587	31.334	19,3	4,5	47.253	73.476	107.214	102.129	225,9	15,9
	Milyon \$			Değişim		Milyon \$				Değişim	
İTHALAT											
Tarım	4.926	3.398	3.079	-37,5	-11,1	5.265	6.480	9.813	9.630	212,8	15,3
Maden	8.417	7.134	9.859	17,1	4,0	15.248	28.101	46.932	39.317	298,8	18,9
Sanayi	34.996	29.917	27.153	-22,4	-6,1	45.831	78.045	107.389	89.679	230,3	16,1
TOPLAM	48.559	40.671	41.399	-14,7	-3,9	69.340	116.774	170.057	140.926	240,4	16,5

Kaynak: TÜİK

Küresel sanayi ürünleri ithalatının genel gidişatı, bu kapsamda hangi ülkelerin ithalatlarını daha çok artırdıkları ve geleceğe yönelik ithalat artış trendlerinin nasıl bir seyir izlediği sanayi ihracatımızın geleceğini yakinen ilgilendirmektedir. Dolayısıyla, bu ülkelerin Müzakere pozisyonlarını takibi özel önem arz etmektedir. 2001-2008 yılları için bir mukayese yapmak gerekirse, bu dönemdeki en önemli gelişmelerden bir tanesi ABD'nin küresel sanayi ürünleri ithalatı içindeki payındaki hızlı düşüştür. ABD 2001 yılında dünya sanayi ürünleri ithalatından % 19 pay alırken, söz konusu oran 2008 yılında % 13'e gerilemiştir. Yine aynı dönemde, AB'nin küresel ithalattaki payının bir miktar düştüğü, 2001 yılında dünya sanayi ürünleri ithalatında % 40,7 olan payının 2008 yılında % 40,1'e gerilediği görülmektedir.

Söz konusu dönemde, ihracatta olduğu gibi küresel ithalatta da payını en fazla artıran ülke ÇHC olup; bu ülke, küresel ithalatta 2001 yılında % 4 olan payının 2008 yılında % 6,8'e yükselmiştir. Bahse konu dönemde, ABD'ye ilaveten, Japonya, Meksika, Singapur, İsviçre ve Malezya'nın payları düşerken, Türkiye, Rusya Federasyonu ve Güney Kore'nin küresel sanayi ürünleri ithalatından aldığı payı yükselttiği görülmektedir. 2001-2008 yıllarını kapsayan

söz konusu dönemde, sanayi ürünleri ithalatında Türkiye % 23,4'lük ortalama artış hızına sahip iken, aynı dönemde ÇHC'nin sanayi ürünleri ithalatında ortalama % 21,3'lük yıllık artış hızı tecrübe ettiği görülmektedir (WTO Statistics). Burada, küresel sanayi ürünleri pazarının yapısındaki gelişme pazar payının hangi ülke ve bölgelere doğru kaydığı, gelecekte nasıl bir yapı arz edeceğine dair beklentiler ülkelerin müzakere, esneklikler yoluyla sektörel koruma temayülleri ve hedef pazar tercihleri üzerinde etkili olması hasebiyle önem arz etmektedir.

Diğer yandan, geleceğe yönelik küresel pazar açılım potansiyellerinin analizi, coğrafi-bölgesel gelişmelere ilaveten dünya ticaretindeki genel sektörel trendlerin tahlilini de gerektirmektedir. Bu çerçevede, DTÖ'nün kuruluşu ertesinde göreceli bir durgunluk sürecinden geçen, 2000'li yıllarla birlikte tekrar dinamizm kazanan dünya ticaretinde, sanayi ürünlerinin madencilik ve yakıt ürünlerine göre daha düşük; tarım ürünlerine göre ise daha yüksek bir performans sergilediği gözlemlenmektedir. 1995-2000 dönemi boyunca dünya tarım ticareti % 1 gerilerken, dünya sanayi ürünleri ihracatı % 5 artmış, buna mukabil bu oran % 10 ihracat artış performansı sağlayan maden ve yakıt sektörünün gerisinde kalmıştır. Diğer taraftan, 2000'li yıllarda, dünya ticaretindeki dinamizmle birlikte, 2000-2008 döneminde, tarım sektörünün ihracat hızını % 12'ye çıkardığı, buna karşılık sanayi ürünlerinin % 11'lik artış hızıyla daha yüksek bir performans gösterdiği görülmektedir. ÖTE yandan, dünya sanayi ürünleri içindeki sektörlerin performansı incelendiğinde, aynı dönemde, demir-çelik ürünlerinin %19, kimyasalların %14, otomotiv ürünlerinin ise %10 ihracat artışı sağladığı izlenmektedir.

Benzer dönemler itibarıyla değerlendirildiğinde, 1997-2001 yılları arasında, Türk tarım ürünleri ihracatının % 5-6 oranında gerilediği, buna mukabil, 2001-2008 döneminde kendini toparlayarak ortalama % 14,8 ihracat artış hızı yakaladığı, sanayi sektörünün ise aynı dönemde çok daha yüksek bir performans sergileyerek % 22,2 yıllık ortalama ihracat artışı sağladığı görülmektedir. Öte yandan, ithalat gelişmeleri açısından da sanayi ürünlerindeki dinamizm ihracattakinden farklı bir yapı sergilememiş; örneğin 2001-2008 döneminde tarım ürünleri ithalatı % 22,9 artarken sanayi ürünleri daha hızla, ortalama % 23,4 oranında artmıştır.

Tablo 5. Bölgelere Göre Toplam Mal Ticareti İçerisinde Sanayi Ürünlerinin Payı

	PAY %	
	İHRACAT	İTHALAT
Dünya	66,5	66,5
Kuzey Amerika	68,2	68,8
Orta ve Güney Amerika	28,8	66,8
Avrupa	76,8	69,2
BDT	24,9	75,5
Afrika	17,9	66,2

Genel olarak değerlendirildiğinde, dünya ticaretindeki payı tarım sektörüne göre daha hızlı artan sanayi ürünleri sektöründe, gelişmiş ülkelere nazaran daha yüksek ihracat performansı sağlayan GYÜ'ler ve Türkiye'nin pazar potansiyelinin müzakerelerin başladığı 2001 yılından bu yana ciddi oranda arttığı görülmektedir. Ayrıca, Türk sanayi ürünleri ihracatında gittikçe önem kazanan, otomotiv, demir çelik, makine ve kimyasallar gibi sektörlerdeki ihracat potansiyelinin de aynı şekilde gittikçe yükseldiği gözlemlenmektedir. Bu gelişmeler ise, TDÜPG müzakerelerinin sonuçlandırılmasından Türkiye'nin özellikle gelecekteki ihracatı açısından büyük çıkarı olduğuna işaret etmektedir.

GELİŞMİŞ VE GELİŞME YOLUNDAKİ ÜLKELERDE SANAYİ ÜRÜNLERİNDE KORUMA ORANLARI

Michigan Üniversitesi uluslar arası ticaret iktisatçılarından Alan Deardorf ve Robert Stern, Doha Müzakerelerinden beklenen en önemli sonucun, GYÜ'lerin kalkınmalarına olumsuz etki yaratan ticaretten kaynaklanan engellerin kaldırılması olacağını belirterek, bahse konu engellerin hala yerli yerinde durduğunu; müzakerelerdeki genel tıkanıklık sebebiyle de durmaya devam edecek gibi gördüklerini, bu hususun ise GYÜ'lerin daha önceki müzakere turlarına aktif bir şekilde katılamamalarından kaynaklandığının altını çizmektedirler (Deardorf ve Stern, 2007).

Yazarlar, GYÜ'lerin GATT'la etkin anlamda ilgilenmekte geç kaldıklarını, daha önceki Turlarda kendilerine tanınan farklı ve lehte muamele hükümleri kapsamında tarife indirimlerinden muaf tutulduklarını, Gelişmiş Ülkelerce (GÜ) yapılan indirimlerin 'en çok gözetilen ulus' (MFN, eski tabiriyle *en çok müsaadeye mazhar*) ilkesi çerçevesinde kendilerine yansıtıldığını, buna mukabil GYÜ'lerin ihracatları açısından önem arz eden birçok üründe yüksek tarifelerin yeterli ölçüde indirilemediği hususunu vurguluyor.

Tablo 6. GATT Müzakereleri ve Gümrük İndirim oranları

Uygulama Dönemi	Müzakere Yeri	Müzakere Dönemi	Ağırl. Gümrük İndirimi
1948	Geneva	1947	-26
1959	Annecy	1949	-3
1952	Torquay	(1959-51)	-4
1956-58	Geneva	(1955-56)	-3
1962-64	Dillon Round	(1961-62)	-4
1968-72	Kennedy Round	(1964-67)	-38
1980-87	Tokyo Round	(1973-79)	-33
1985-89	Uruguay Round	(1986-94)	-38

Bretton Woods sonrası ve DTÖ öncesi Tarifeler ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) dönemi aslında münhasıran sanayi ürünlerine yönelik bir müzakere dönemi teşkil etmiştir. Bununla birlikte bu indirimler gelişmiş sanayi ülkeleriyle sınırlı kalmış, GYÜ'ler sürecin dışında kalmışlardır. Dolayısıyla, GYÜ'lerin çok büyük bir kısmı sanayi ürünlerinde çok yüksek tarifeleri bu güne kadar muhafaza etmişlerdir.

Yüksek tarifeler, tarife tavanları ve tarife basamaklandırmaları açısından Gelişmiş ülkeler, GYÜ'ler ve Türkiye mukayese edildiğinde, hâlihazırda pazara giriş süreci ve imkânları açısından Türkiye'nin diğerlerine kıyasla daha dezavantajlı bir konumda olduğu görülmektedir. GYÜ'ler DKG müzakerelerinde kendilerine etkin müzakere gücü sağlayan yüksek gümrük tarifelerine sahip olup, üstelik bu ülkelerin çoğunluğunun tarifelerini henüz bağlamadıkları görülmektedir³. Sanayi ürünlerinde AB ile aynı Ortak Gümrük Tarifesini (OGT) uygulayan Türkiye uyguladığı oranlar açısından ileri sanayi ülkelerinin benzeri bir tarife yapısına sahip bulunmaktadır.⁴ Ayrıca, söz konusu ülkelerin Türkiye'deki gibi Gümrük Birliğinden kaynaklanan ve politika esnekliğini sınırlandıran kısıtları bulunmamaktadır.

Diğer yandan, güçlü-zengin ekonomiler, müzakerelere yansıyan asimetric güçleri ile çok taraflı sistem üzerinde "Demokles'in kılıcı" gibi salladıkları Serbest Ticaret Anlaşması (STA) yapma seçenekleri ile hem GYÜ'ler hem de Türkiye'ye karşı oldukça avantajlı bir müzakere pozisyonuna sahiptirler. İlaveten, GÜ'lerin tarım sektöründeki yüksek koruma oranları ve yüklü sübvansiyon programları sebebiyle sanayi ve tarım müzakerelerinin kaderinin tek taahhüt (single undertaking) anlayışı çerçevesinde iç içe geçmesi de, bir açıdan GÜ'lere müzakerelerde ilave etkinlik sağlamaktadır.

GYÜ'ler ile olan sanayi ürünleri ticaretinde Türkiye, dış ticaret dengeleri açısından başta bahse konu ülkelerin uyguladıkları yüksek tarifeler ve diğer tarife dışı engeller sebebiyle ciddi bir dengesizlikle karşı karşıya kalmaktadır. Ciddi tarife indirimleri yoluyla GYÜ'lere yönelik pazar açılımı sağlanması, bu yolla "Güney-Güney Ticareti"nin geliştirilmesinde Türkiye'nin önemli çıkarları bulunmaktadır. Bahse konu ülkelerde çok yüksek, bazen pazara girişi imkânsız kılacak oranlarda yüksek vergiler mevcuttur. Bu kapsamda, büyük GYÜ'lerin yüksek tarifelerinin, tarife basamaklandırmalarının tırpanlanması, ticaret yapılabilir bir seviyeye indirilmesi, sanayi ihracatımızın geleceği açısından hayati önem arz

³ Bağlı tarife, DTÖ üyesi ülkelerin bu kurumdaki tarife listelerinde belirli bir gümrük tarifesine bir eşik koyarak bu oranın üzerinde bir daha çıkmayacaklarını taahhüt etmeleri anlamına gelmektedir. Örneğin, bir mamule %50 gümrük vergisi uygulanmakta, ancak bu tarife bağlanmamış ise, üye ülke bu vergiyi istediği oranda artırabilmektedir. Ancak bu vergi %100 oranında bağlanmış ise, bu vergiyi bir daha örneğin % 101 yapma imkânı (GATT XXVIII, özel hükümleri müstesna) kalmamaktadır.

⁴ Türkiye'nin sanayi ürünleri gümrük tarifelerinin yaklaşık %37'si bağlanmış olmakla birlikte Avrupa Birliği ile olan gümrük birliği sebebiyle geriye kalan % 63 oranındaki bağlı olmayan gümrük tarifeleri üzerinde fiiliyatta bir tasarrufta bulunmamakta, dış ticaret politikası aracı olarak kullanamamaktadır.

etmektedir. Hâlihazırda, söz konusu ülkeler ile Türkiye arasında 2009 yıllık sanayi ürünleri ticaret verilerini temel aldığımızda Türkiye'nin bahse konu ülkelere ithalatının genel olarak, ihracatının çok ilerisinde olduğu gözlemlenmektedir. Örneğin, ÇHC Türkiye'nin ithalatında 3., ihracatında 34. sırada, Hindistan ithalatta 18., ihracatta 49.sıradadır. Aynı oranlar Tayland için 29. ve 88., Endonezya için 25. ve 64., Meksika için 51. ve 100., Arjantin için 63. ve 106. olmaktadır. Büyük GYÜ'lerden yalnızca Mısır Türkiye'nin ihracatında 10. sırada iken ithalatında 42. sırada, DTÖ Katılım sürecindeki İran ise ihracatında 13. ithalatında ise 17. sırada bulunmaktadır.

Tablo 7. GYÜ'lerde ve QUAD Ülkelerinde Ortalama MFN Tarife Oranları

GYÜ'lerde MFN Tarifeleri (%)								
	ÇHC		Brezilya		Hindistan		Türkiye	
	1996	2007	1997	2008	1997	2008	1997	2008
Ortalama Uygul. Tarifeler	27.1	9.7	12.8	11.5	35.1	17.5	15.0	11.6
Tarım Ürünleri	34.6	15.3	13.8	10.1	35.7	40.8	36.1	47.6
Sanayi Ürünleri	23.4	8.8	17.2	11.6	37.0	14.1	5.73	5.0
Tekstil ve Konfeksiyon	34.2	11.5	20.6	25.1	48.5	22.5	10.2	8.0
QUAD Ülkelerinde Ortalama MNF Tarife Oranları (%)								
	ABD		AB		Japonya		Kanada	
	1997	2008	1997	2008	1997	2008	1997	2008
Ortalama Uygul. Tarifeler	5.9	4.8	7.6	6.7	6.9	6.1	7.8	6.5
Tarım Ürünleri	10.3	8.9	18.7	17.9	18.1	17.1	23.5	22.4
Sanayi Ürünleri	5	4	4.6	4.1	4.2	3.5	4.9	3.8
Tekstil ve Konfeksiyon	10.9	9.1	9.2	8	8.2	6.7	11.7	8.1

Kaynak: DTÖ Verilerinden yararlanılmıştır

Bu noktada, yüksek tarifeler, tarife tavanları ve tarife basamaklarını etkin bir şekilde indirecek bir formül yaklaşımının kabulü, en azından Tur sonrası dönemdeki 7-8 yıllık süreçte, Türkiye'ye yukarıdaki rakamlar arasındaki marjı daraltma imkânı verebilecektir. Tersine bir durum ise, Türkiye'yi küresel pazar çeşitliliği yerine bölgesel AB pazarları ile eklemlenme noktasında sınırlandırabilecektir.

TDÜPG MÜZAKERELERİNE İLİŞKİN GENEL BİR DEĞERLENDİRME

“Çok taraflı Müzakere Turlarının sonlandırılması hiçbir zaman kolay olmamıştır, (Hala Uruguay Turu’nun açtığı yaralarla yaşıyorum !) Doha Turu da bu açıdan farklı olmayacaktır. Turun nihayetlendirilmesi müzakerecilerin uyum ve imtizacına, müzakere ettikleri dosyaların muhtevasına, ülkelerin esaslı ticari çıkarlarına ve dahası sayıları gittikçe artmakta olan müzakerelerin paydaşların tavırlarına bağlı olacaktır. Siyaseti ekonomik çıkar mülahazalarının dışına taşımak nerdeyse imkânsız gibi görünse de, Doha Turunun anlamlı bir şekilde, özellikle de kalkınma hedefleri açısından sonuçlandırılabilmesi bu amacın hayata geçirilmesini elzem hale getirmektedir. (Peter Sutherland, eski DTÖ Genel Müdürü)” (Sutherland; 2005).

Bilindiği üzere, Doha Kalkınma Gündemi müzakereleri, tüm dünyayı sarsan 11 Eylül saldırılarının hemen ertesinde, 2001 yılının Kasım ayında Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) üyelerince Katar’ın başkenti Doha’da alınan bir kararla başlatıldı. Doha Kalkınma Gündemi olarak da adlandırılan Çok Taraflı Doha Ticari Müzakerelerinin başlangıcında, müzakerelerin hızlı bir ekonomik kalkınmaya da uygun ekonomik alt yapı teşkil ederek küresel terörizmi azaltacağı varsayılmıştı. Gelişme Yolundaki Ülkelerin (GYÜ) ilk defa odağında yer aldığı DKG müzakerelerinde masada çok sayıda konu olmakla birlikte temel mesele özellikle GÜ’lerin tarım sektöründe sürdürdükleri çok yüksek sübvansiyonlar ile GYÜ’lerin sanayi ürünlerindeki yüksek koruma oranları idi. Buna hizmet sektöründe dış dokunur bir açılım sağlama isteği duyan özellikle OECD ülkelerindeki serbestleşme talepleri de rahatlıkla eklenebilir.

Müzakerelerin başladığı 2001 yılından bu yana geçen süreçte, her ne kadar hizmet sektörüne yönelik ciddi çabalar sarf edilmiş olsa da, yukarıdaki öngörülere de uygun bir şekilde, ileri tarım müzakereleri ile Tarım Dışı Ürünlerde Pazara Giriş müzakereleri DKG müzakere sürecinin birbirine sıkı sıkıya bağlı en önemli iki konusu haline gelmiştir. Aslında ileri tarım müzakerelerinin bir noktaya kadar bağımlı değişkeni ve aynı sektöre göre ikincil bir pozisyona sahipmiş intibasını veren TDÜPG müzakereleri, aslında hem GYÜ’ler hem de GÜ’ler açısından, özellikle de yeni pazar açılım kazançları (market access gains) bakımından merkezi bir öneme sahiptir. Zira, işlenmiş hidrokarbon sanayi ürünleri çıkarıldığında bile küresel ticaretteki payı % 70’lere ulaşan, bu ürünler de dahil edilince % 90’ları bulan payıyla sanayi ürünleri küresel ticaretin çok büyük bir kısmını oluşturmaktadır.

Diğer taraftan, GÜ’lerdeki düşük ve GYÜ’lerdeki yüksek sanayi koruma oranları müzakerelerde GÜ’leri pazara giriş saikiyle GYÜ’lerin yüksek tarifelerini serbestleştirmeye teşvik etmekte, GYÜ’leri ise dış ticaret ve kalkınma motifini öne çıkararak korumacı-defansif bir pozisyona itmektedir. GYÜ’ler ayrıca, bebek endüstrilerini geleceğe yönelik koruma mülahazasıyla (infant industry protection) tarifeleri bir dış ticaret politikası manevra aracı olarak mümkün olduğu kadar elde tutma arayışına yönelmektedir. Diğer yandan, her ne kadar GYÜ’ler sanayi ürünlerinde daha yüksek koruma oranlarına sahip olsalar da, GÜ’lerde de, GYÜ’lerin kalkınma süreçleri açısından özel önem arz eden birçok sektörde de

yüksek tarifeler ve tarife basamaklandırmaları bulunmaktadır. Nitekim Doha Bakanlar Konferansı sonuç bildirgesinin 16. Maddesinde;

“Üzerinde mutabık kalınacak usuller çerçevesinde, müzakerelerin, özellikle gelişme yolundaki ülkelerin ihracatları açısından önemli olan ürünlerde, tarife dışı engeller ile tarifelerini, tarife tavanlarını (tariff peaks)⁵, yüksek tarifeleri (high tariffs) ve tarife basamaklandırmalarını (tariff escalation) da ihtiva edecek şekilde azaltılması veya mümkünse tamamen tasfiyesinin amaçlandığı, müzakerelerde mamul kapsamının geniş tutulacağı; herhangi bir ürünün önceden müzakere kapsamı dışında bırakılmayacağı, GATT 1994’ün mükerrer XXVIII. maddesi ve Bildirgenin 50. paragrafında dikkat çekilen hususlar çerçevesinde müzakerelerde, Gelişme Yolundaki ve En Az Gelişmiş Ülkelerin özel ihtiyaç ve çıkarlarının, indirim taahhütlerinde birebir karşılıklılık gözetilmemek suretiyle, tamamıyla dikkate alınacağı, bu amaçla, üzerinde mutabık kalınacak usullerin, EAGÜ’lerin müzakerelere etkin bir şekilde katılımlarını sağlayacak gerekli çalışmaları ve kapasite artırımına yönelik tedbirleri de içereceği” hususları vurgulanmaktadır.

Bu kapsamda, küresel ticarete pazara giriş engellerinin mevcudiyetinin altını çizen DTÖ Genel Müdürü Pascal Lamy, Doha Kalkınma Gündemi TDÜPG müzakerelerinin hem GYÜ’ler hem de GÜ’ler açısından arz ettiği öneme atıfta bulunarak, gayet diplomatik ayrıca da dengeli bir yorumla, yeni Tur kapsamındaki tarife liberalizasyonunun hem GÜ’ler hem de GYÜ’ler için önemli olduğunu vurgulamaktadır. Lamy bu kapsamda:

“Sanayi ürünlerinin daha geleneksel kısımlarını teşkil eden mamuller açısından Uruguay Turunda vasat indirimlere gidilebilmiştir(...The Uruguay Round delivered average cuts...). Üye ülkelerin hangi ürünlerde indirime gidebileceklerini hangi ürünlerde indirime gitmeyeceklerini kendilerinin belirlemesi, özellikle GYÜ’lerin ihracatlarını ilgilendiren mamullerde tarife tavanları ve tarife basamaklarının sürdürülmesi ve korunmasına yol açmıştır. Bu Turda üye ülkeler yüksek tarifelerin düşük tarifelere göre daha çok indirime tabi olacağı bir yöntemde anlaşmışlardır. Bu formül yaklaşımında Gelişmiş ülkeler sanayi mamullerinin tüm alt kalemlerini hiç bir istisnaya tabi tutmaksızın (line-by-line basis) indirime giderken, tarife indirimlerinde GYÜ’lere sınırlı oranlarda esneklikler sağlanacaktır. Bu bir yandan hem GÜ’lere hem de GYÜ’lerde çok ciddi ilave pazar imkânları yaratırken diğer taraftan da hem GYÜ’lerin kendi arasındaki ticareti artıracak (Güney-Güney Ticareti) hem de bu ticareti çeşitlendirecektir.⁶

⁵ Genellikle hassas ürün addedilen mamuller üzerine konulan, diğer düşük vergilere kıyasla yüksek denebilecek oranlarda kalan ve gelişmiş ülkelerde %15’in üzerinde kalan vergilere tarife tepesi olarak adlandırılmakta, nihai ürünlerin yarı mamullere göre daha yüksek vergilendirildiği, yarı mamullerin ise hammadelere göre daha yüksek vergilendirildiği, dolayısıyla da hammadde üreten ülkelerdeki üretim faaliyetlerinin caydırılarak yerli üretimin teşvik edildiği vergilendirme tarife basamaklandırması (tarif escalation) olarak adlandırılmaktadır. Bkz. Goode (2003).

⁶ Bkz. WTO News: Speeches by DG Pascal Lamy, 22 Kasım 2006

Öte yandan, Deardorff ve Stern “Bir Kalkınma Turu olarak pazarlansa da Doha Turunun sadece bir kalkınma Turu olmadığını, bununla birlikte Turun tıkanması durumunda bundan en fazla kayba uğrayacak ülkelerin GYÜ’ler olacağını” iddia etmektedirler. Yazarlar, “Doha Turunun DKG olarak adlandırıldığını, bununla sadece kalkınmayı teşvik edecek politikaların hedeflenmediğini, fakat aynı zamanda genel serbestleşme hedeflerinin gerçekleştirilmesi ve GYÜ’lerin müzakere sürecinde dışarıda bırakılmaması ve dezavantajlı konuma itilmemesinin de amaçlandığını belirtirken, ticari serbestleşmenin kalkınma hedefleri için gerekli olmakla beraber yeterli olmayacağına, asıl yapılması gerekenin kalkınmanın önündeki engellerin kaldırılması gerektiğine” vurgu yapmaktadırlar (Deardorff ve Stern, 2007).

DKG’ne yönelik Deardorf ve Stern tarafından ortaya atılan ve aslında akliselim denilebilecek değerlendirmenin, müzakere düzleminde GYÜ’ler tarafından aynen paylaşıldığını söyleyemiyoruz. Aslına bakılırsa bu turun başlangıcına kadar, GATT müzakerelerinin temelini (basics!) ve gelişmiş ülkelere has ayrı bir müzakere evreni teşkil eden sanayi müzakereleri GYÜ’ler tarafından oldukça farklı bir anlama sahip olmuş; konu GÜ’lerden çok farklı algılanmıştır. Bilindiği üzere, 1995 yılında DTÖ’nün kuruluşundan evvel, sanayileşme kavramı GYÜ’lerin kalkınmasının merkezi bir öneme sahip olmuş, en azından *de jure* de olsa, çok taraflı ticaret sisteminin temel kabulleri arasına girmişti. Bununla birlikte, GÜ’lerle simetrik müzakere gücüne sahip olmayan, ayrıca, DTÖ hukukunun genel yapısı ile ilgili hükümlerinin kalkınma süreçleri açısından oldukça yetersiz kaldığını bilfiil gözlemleyen GYÜ’ler, GÜ’lerin TDÜPG müzakere yaklaşımlarına hep şüpheyle bakmışlar; TDÜPG müzakere sürecini sadece bir tarife indirim ya da pazara giriş süreci olarak algılamamışlardır.⁷

Yine GYÜ’ler, DTÖ hukuku içerisinde yer alan Sübvansiyonlar ve Telafi Edici Vergiler Anlaşması (*Agreement on Subsidies and Countervailing Measures*), Ticaretle İlgili Yatırım Tedbirleri Anlaşması (*Agreement on Trade Related Investment Measures*), Ticaretle İlgili Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması (*Agreement on Trade Related Aspects of Intellectual Property Rights*), Hizmetler Genel Anlaşması (*General Agreement on Trade in Services*) ile DTÖ’yü teşkil eden anlaşmaların muhtelif yerlerine serpiştirilmiş Farklı ve Lehte Muamele Hükümlerini (*Special and Differential Treatment*) ağırlıkla; kendi sanayileşme süreçlerini destekleyen düzenlemeler değil; aksine ve de çoğunlukla, sanayileşme süreçlerinin aleyhine işleyen hükümler olarak algılamaktadırlar.

⁷ Yılmaz Akyüz, TDÜPG Müzakereleri sonuçlarına yönelik, GYÜ’lerin ihracat, ithalat, üretim ve kamu gelirlerinde meydana gelecek değişkenler üzerinde genel olarak durulduğunu, buna mukabil; bu müzakerelerde asıl önemli olan hususun bahse konu tarife indirimlerinin GYÜ’lerin sermaye birikimi, verimlilik, gelir farklılıklarının azaltılması ile zenginlere yetişilmesi(catching up) konuları üzerinde yaratacağı etkiler olduğunun altını çiziyor. Yazar bu cepheden değerlendirildiğinde, bir daha geriye döndürülemeyecek bir şekilde gümrük tarifelerini asgariye indirmeleri durumunda GYÜ’lerin birçok sektörde hâlihazırdaki işbölümü süreçlerine hapsolmalarıyla sonuçlanabileceğini vurguluyor, bkz. Akyüz (2005).

Tarife politikası perspektifinden bakıldığında, GYÜ'ler kendi koruma oranları açısından yeni pazar açılım yaklaşımlarında daha hassas, “koruma (defansif) açısından fazla açılım istemeyen, kendi sektörlerini korumaya yönelik esnekliklerini mümkün oldukça genişletmeye çalışan, ancak buna mukabil, kendi ihrac imkânları açısından gelişmiş ülkelerden radikal indirimler isteyen (ofansif) bir yaklaşıma yönelmektedirler. Bu yaklaşımlar, GYÜ'lerin genel müzakere pozisyonları ve çıkarları açısından oldukça normal, klasik ve akılcı olarak addedilebilecek yaklaşımlardır. Bununla birlikte, dış ticarete genel olarak serbestleşmenin, korumacılık ve ithal ikamesi yaklaşımlarına kıyasla, verimlilik ve teknolojik gelişme yoluyla ülkelerin kalkınma süreçlerini hızlandıracağı, karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olan sahalarda uzmanlaşma vasıtasıyla yatırım, üretim, ihracat ve teknolojik yenilik parametrelerinde ülkelere dinamik bir yapı kazandıracığı iktisadın hakim yaklaşımları arasında yer almaktadır (Legrain, 2006).

Tablo 8. Tarife indirim katsayıları ve muhtemel etkileri

MUHTEMEL KATSAYILAR				
UYGULANAN	GELİŞMİŞ ÜLKELER	GELİŞMEKTE OLAN ÜLKELER		
Gümrük Tarife Oranı	8	20	22	25
100	7.4	16.7	18.0	20.0
75	7.2	15.8	17.0	18.8
50	6.9	14.3	15.3	16.7
25	6.1	11.1	11.7	12.5
15	5.2	8.6	8.9	9.4
5	3.1	4.0	4.1	4.2
4	2.7	3.3	3.4	3.4

Kaynak: Yazarın kendi hesaplamaları

Tablo 4’de ilk sütunda yer alan 100’den dörde kadar “hipotetik tarife oranları”, GÜ ve GYÜ başlığı altında 8 ile 25 arasında değişen İsviçre formül katsayıları gösterilmekte, her katsayının altında söz konusu katsayıların formüle uygulanmasından sonra her verginin nihai olarak hangi orana indirileceği hesaplanmaktadır. Yukarıdaki örnekten, % 100 olarak uygulanan bir gümrük tarifesine 8 katsayısı uygulandığında bu verginin % 7,4’e; 20 uygulandığında % 16,7’ye; 22 uygulandığında ise % 18’e indiğini görüyoruz. Bu tablodan, tekstil sektöründeki % 15’lik bir azami verginin, bu tur sonucunda AB ve Türkiye’de 9 katsayısının uygulanacağı iyimser bir varsayım ile, % 5,6’ya düşeceği görülmektedir. Bahse konu tablodan Türkiye’nin, Tur sonucunda pazara giriş ve

AB tarife marjlarındaki erime karşısındaki konumuna yönelik ciddi ipuçları bulmak mümkün görünmektedir.

TARIM DIŞI ÜRÜNLERDE PAZARA GİRİŞ MÜZAKERE SÜRECİNE BİR BAKIŞ

Gümrük tarifelerinin müzakereler yoluyla indirilerek küresel ticaretin serbestleştirilmesi DTÖ'nün asli fonksiyonları arasında yer almaktadır. GATT'ın 1 Ocak 1948 tarihinde yürürlüğe girmesinden 1960–1961 yıllarında gerçekleştirilen Dillon Turuna kadar tarife indirim müzakereleri gümrük tarife kalemleri veya mamul bazında (*item-by-item, product-by-product approach*) ve talep-teklif yöntemi (*request-and-offer*) ekseninde yürütülmüştür. Bu çerçevede, bir mamulün diğer bir GATT üyesine yönelik temel tedarikçisi (*the principal supplier*) konumundaki üye ülke ithalatçı ülkeden tarife indirim talebinde bulunabiliyordu. Kennedy Turu ve sonrasında doğrusal indirim (*linear tariff cuts*) temel yöntem haline geldi. Bu kapsamda, tüm tarife taviz listelerinin üzerinde mutabık kalınan bir yöntemle eş anlı indirimi söz konusu olmakta idi. Tokyo Turunda ise, daha yüksek vergilerin daha çok indirime tabi tutulduğu İsviçre Formülü (*Swiss Formula*) kullanıldı. Uruguay Turunda ise hem “sıfıra sıfır” yaklaşımı hem de mamul kalemleri bazında (*product-by-product*) indirim yöntemleri bir arada kullanılmıştır (Goode, 2003).

DBK Bildirgesinde (Deklarasyon) tarım dışı ürünlerde pazara giriş müzakerelerine (TDUPG) ilişkin 16. maddesi tarife indirimleri açısından iddialı hedefler ortaya koymakla beraber, konunun ayrıntılarına girmemiş; müzakerelere esas teşkil edecek yöntem ve çerçeveyi (modality) bizatihi müzakere sürecine bırakmıştır. Aslına bakılırsa, söz konusu belge genel olarak, o dönemde üye ülkelerin yeni bir müzakere turu karşısındaki isteksizliklerini, üyelerin Konferansta üzerinde mutabık kaldıkları asgari müşterekleri göstermekteydi. Bununla birlikte, Doha Bakanlar Bildirgesi müzakerelerin geleceğine yönelik bazı ipuçları da vermektedir.

DKG Bildirgesi bir taraftan GYÜ ihracatları açısından hassasiyet arz eden mamullere odaklanmakta, farklı ve lehte muamele hükümleri, bu ülkelerin tarife indirim taahhütlerine (tam mukabelede bulunmama gibi alanlarda) sağlarken, diğer yandan da, yüksek tarifeler, tarife tavanları ve tarife basamaklandırmalarının tasfiyesini, aynı zamanda tarifelerin birbirine yaklaşabilecek biçimde (harmonisation) indirilmesini de içermektedir. Bu husus ise, zımnen, gümrük tarifelerinde diğerlerine kıyasla çok daha yüksek indirimler gerçekleştirebilecek doğrusal olmayan (non-linear) bir indirim formülünü ima etmektedir. Böylece, 16. paragraf Bakanlara üzerinde anlaştıkları genel bir çerçeve sağlayarak Konferanstan ülkelere eli boş dönmelerini engellemiş olmakla birlikte, çok genel bir çerçeve belgesi sunması itibarıyla de daha sonraki müzakere sürecinin oldukça sıkıntılı geçmesinin sebeplerinden birini teşkil etmiştir.

Bu çerçevede, müzakere kronolojisi genel olarak değerlendirildiğinde, 2002 ve 2003 yıllarında müzakerelerin bir miktar yavaş ilerlediği, müzakerelerin

başlangıç-ısınma devresi olarak addedilebilir. Bu dönemde müzakerelere yönelik birçok hedef, tarih ve takvime pratikte uyulamamış; temel çalışma hedefleri ile buna bağlı temel takvim tutturulamamıştır. “Cancun Bakanlar Konferansı ” öncesinde, başlangıçtan Konferansa kadar yürütülen müzakere konularına ilişkin genel mutabakat sağlanamadan Bakanlar Konferansına gidilmiş, Konferansta alınan müzakerelerin sonuçlandırılmasına yönelik kararlar ise hemen hemen tüm üyelere eleştirilmiştir. Bu nedenle, Bakanlar Konferansına yönelik beklentiler müzakerelere sadece altyapı teşkil edecek oldukça sınırlı bir sonuca indirgenmiştir.

Bu dönemdeki temel pozisyonlar genel olarak değerlendirildiğinde, 2002 yılı Aralık ayında müzakerelerin etkili üyesi ABD tarafından oldukça iddialı (ofansif) bir çıkışla, tüm sanayi ürünlerinde gümrük tarifelerinin 2015 yılında sıfırlanması teklifi ortaya atılmıştır. Bu yaklaşımda, %5’in altındaki düşük vergilerin sıfırlanmasını, belirli sanayi sektörlerindeki tarifelerin 2010 yılına kadar geri kalan tarifelerin ise 5 eşit indirim ile 2015 yılına kadar tasfiyesini öngören bir yaklaşımın geliştirildiği görülmektedir. Diğer yandan, aynı dönemde AB tarafından “sıkıştırılmış formül” yaklaşımı adı altında (*compressed formula*) bir öneri ortaya atılarak tüm gümrük vergilerinin en yükseği % 15 olacak şekilde 4 tarife aralığına indiriminin önerildiğini görüyoruz (Ferguson, 2006).

Bu dönemde, Türkiye doğrusal olmayan (non-linear) formüle dayalı bir indirim formülü sunmuştur. Bu kapsamda, AB indirim yaklaşımının en yüksek banındaki % 15 tavanını esas alan, bununla birlikte %15 in üzerindeki tüm vergileri de otomatik olarak % 11,5’a indiren, % 15’in altındaki gümrük vergilerini ise daha tedrici olarak indirerek, AB gümrük birliği kapsamındaki tarife marjlarının erimesini önlemeyi amaçlamıştır. Bu yaklaşımla, diğer yandan, GYÜ’lerin yüksek tarifelerini de etkili bir şekilde indirime tabi tutacak, oldukça ayrıntılı ve Türkiye’nin içinde bulunduğu durum açısından optimum addedilebilecek bir teklif sunmuştur.

Aynı dönemde, DTÖ’de Dörtlü (Quad) olarak adlandırılan gelişmiş ülkelerden AB, Kanada ve ABD Cancun Bakanlar Konferansının hemen öncesinde tarifeleri uyumlaştıracak doğrusal olmayan İsviçre formülünü kuvvetli bir şekilde savunmuşlardır.⁸ Bu ülkeler bu tekliflerinde daha önceki ABD önerisinden de farklı olarak, GYÜ’lere yönelik esneklik ve avantaj sağlayacak farklı ve lehte muamele hükümleri önerilerine dahil etmişler; önerilerinde ayrıca, tek yönlü serbestleşmelerdeki GYÜ’lere bir çeşit avantaj-kredi sağlayan ilave esnekliklere yer vermişlerdir (Ferguson, 2006).

Yine aynı dönemde, GYÜ’lerin birçoğunun başlangıçta indirimleri asgari ve esneklikleri azami seviyede tutacak bir formül ve esneklik yaklaşımını müzakerelerinin temelinde yerleştirdiklerini, formül dışında, sektörel yaklaşıma şiddetle karşı çıktıklarını, bu kapsamda sektörel yaklaşımın gönüllülük esasına bağlı olarak uygulanmasını istedikleri görülmektedir. Müzakerelerde, GYÜ’lerden, Hindistan, Brezilya, Mısır, Arjantin, Endonezya gibi ülkeler Turun bir kalkınma turu olduğunu sıklıkla vurgulayarak, GYÜ’lerin sanayileşmeleri açısından eldeki

tek ticaret politikası aracı olan ve kendilerine politik manevra alanını sağlayan tarifeleri GÜ'lerle aynı oranda serbestleştirmek istemediklerini, daha önce kalkınan ABD, Almanya, Japonya gibi gelişmiş ülkelerin hemen hepsinin gelişme süreçleri boyunca birçok sektörlerini yüksek gümrük duvarlarıyla korudukları dile getirerek, formül indirim yaklaşımlarında kendilerine de bu avantajın sağlanmasını talep ettiklerini görmekteyiz.⁹

Cancun Bakanlar Konferansının başarısızlığı bazı gözlemciler tarafından, sadece müzakerelerin değil DTÖ'nün kurumsal başarısızlığının da bir yansıması olarak görülmüş, hatta hâlihazırdaki DTÖ başkanı Lamy DTÖ'yü "bir ortaçağ kurumu"(medieval institution) olarak adlandırmıştır. Cancun'da bu bağlamda TDÜPG konusu, tarım ve Singapur konularında yaşanan derin ihtilaf sebebiyle tartışmaya konu bile olamamış, bununla birlikte Meksika Dışişleri Bakanı Derbez tarafından hazırlanan Metin (Derbez Text) 2004 yılı Temmuz ayı çerçeve belgesine temel teşkil etmiştir. Bu belge ayrıca daha sonraki müzakerelere de temel teşkil etmiştir.

TDÜPGM 1 Ağustos 2004 Tarihli Genel Konsey Kararı (Temmuz Paketi)

2004 Yılı Temmuz ayı sonuna kadar yürütülen müzakerelerde müzakereci ülkelerce tarife indirimlerinde izlenecek formülün temel yapısı konusunda genel olarak uzlaşmaya varılsa da, Tur sonunda elde edilecek pazara giriş imkânlarının seviyesi ile GYÜ'lere tarife indirim sürecinde tanınacak esneklikler arasında nasıl bir denge kurulacağı konusunda tartışmalar devam etmekteydi.

2004 Temmuz Belgesi'nin müzakerelerinde GYÜ'ler Derbez Metni hükümlerinin TDÜPG konularında metne aynen konulmasına itiraz ettiler. GYÜ'ler metnin ilk paragrafı olacak şekilde, "bazı hususlarda ayrıntılı olarak mutabakata varılması amacı ile ilave müzakereler yürütülmesinin gerekli olduğu yönündeki" bir paragrafın metne konulması hususunda ısrar ettiler. Bu konular formül, bağlı olmayan gümrük tarifelerinin bağlanması, GYÜ'lere tanınacak esneklikler tercihli tarifeler sorunu, sektörel indirim yaklaşımı konularına ilişkin idi. Bu husus aynen Doha Bakanlar Konferansında olduğu gibi daha sonraki döneme yönelik çalışmaları kolaylaştırmış olmakla beraber Hong Kong sonrasında

⁹ 1940'lerden 1960'ların ortalarına kadar GYÜ'ler kalkınmayı sanayileşme tarafından sürüklenen, ithal ikamesi (*import-substitution*) dayalı, temel olarak bebek endüstrileri (*infant-industry*) geliştirmeyi hedefleyen bir süreç olarak görmüşler, bu dönemde GATT hukuku içerisinde bu düşünceye paralel hükümlerin ihdası için çaba sarf etmişlerdir. 1950'li yıllar boyunca, GATT'ın XVIII. Maddesini (bugünkü XVIIIA) bu açıdan çok kısıtlayıcı bulmuşlar, bu maddenin değiştirilmesini talep etmişler, 1950'lerin ortasında GATT XVIII gözden geçirilerek, normalde GATT kuralları altında yasaklanmış olan bir tarife dışı engel (TDE) uygulamasında GYÜ'ler istisna tanınarak ödemeler bilançosu zorluklarına karşı (XVIII B) TDE ve miktar kısıtlaması uygulaması imkânı tanınmıştır. Bununla birlikte, 1960'larla birlikte, GYÜ'lerin tamamen iç pazara odaklanan yaklaşımları değişmeye başlamış, ilgi yeni pazar arayışlarına (*market access*) kaymaya başlamış, 1979 yılında 15 yıllık müzakerelerin sonucunda GYÜ'lere bir farklı ve lehte muamele hükmü olarak Genelleştirilmiş Tercihler Sistemi (GSP) hakkı tanınmıştır. Bkz. Messerlin (2006).

derinleşen ve hâlâ aşılamayan tartışmanın da temel sebepleri arasında yer almıştır (Ferguson, 2006).

Bilindiği üzere, Doha Müzakerelerinde bir dönüm noktası olan 1 Ağustos 2004 tarihli Genel Konsey Kararı'nın (Ferguson, 2006). B Eki'nde tarım dışı ürünlerde pazara giriş müzakerelerine ilişkin genel bir çerçeve yer almaktadır. Tarım dışı ürünlerde pazara giriş metotlarının başlangıç unsurlarını belirleyen bahse konu Ek, aslında Cancun Bakanlar Konferansında büyük eleştirilere konu olan ve o zamanki Meksika Dışişleri Bakanının adıyla anılan Derbez Metninin ilgili bölümüne, bir giriş paragrafı eklenerek elde edilmiştir. Söz konusu kararda tarım dışı ürünlerde pazara giriş müzakerelerinde izlenecek yöntemler hususunda ciddi ilerleme sağlandığı iddia edilebilir. Bu belge ile müzakere yöntemlerinin başlangıç unsurları belirlenmiş olmakla birlikte, giriş paragrafında, özellikle, tarife indirimlerinde kullanılacak formül¹⁰, tarifelerin bağlı hale getirilmesine ilişkin yükümlülükler, sektörel indirim yaklaşımlarına katılım ve GYÜ'lere tanınacak tarife indirimi esnekliklerine dair yöntemlerde müzakerelerin devam etmekte olduğunun altı çizilmiştir. Çerçeve Karar'da ayrıca, Doha Deklarasyonu hükümleri uyarınca, GYÜ'lerden tam mütekabiliyet beklenmemesi (*Less Than Full Reciprocity*) ile özel ve lehte muamele (*Special and Differential Treatment*) prensiplerine riayet edilmesi yönündeki GYÜ'lere farklı konularda çok sayıda esneklik¹¹ tanınmıştır (Dış Ticaret Müsteşarlığı, 2007).

¹⁰ Bahse konu ekte, tarife indirimlerinin her bir tarife bazında uygulanacak doğrusal olmayan (*non-linear*) bir formülle gerçekleşmesini, (Paragraf 4), indirimlerde bağlı tarifelerin esas alınacağını, bağlı olmayan tarifelerdeki indirimlerin ise 2001 yılında uygulanan tarifelerin en fazla iki katı üzerinden yapılacağını (Paragraf 5, Fıkra 2) öngörmektedir. Diğer taraftan, Belgede, spesifik vergilere konu olan tarifelerde formül çerçevesinde indirim yapılabilmesi için ad valorem dönüşümün gerçekleştirilmesi, bilahare ad valorem olarak bağlı hale getirileceği hususuna yer verilmektedir (Paragraf 5, Fıkra 5). Dış Ticaret Müsteşarlığı DTÖ'nün Yapısı ve Müzakereleri Hakkında Bilgi Notu, <http://www.dtm.gov.tr>, 2007

¹¹ Bu esnekliklerden biri de Uruguay Turu sonrasında tarifelerini bağlı hale getiren GYÜ'lere indirimlerde ayrıcalık olarak kredi tanınmasıdır (*Paragraf 5, Fıkra 4*). Diğer taraftan, GYÜ'lere daha uzun uygulama süresine ilaveten tarife indirimleri için alternatifli esneklik hükümleri getirilmiştir. Bunlardan ilki, tarife satırlarının (tariff lines) ve referans dönemindeki ithalatlarının % 5'ini geçmeyen ürünleri, formül indirimi dışında tutma veya bağlı hale getirmeme imkanınıdır. Bu hükmün kullanılmaması halinde, alternatif olarak GYÜ'lerin tarife satırlarının ve referans dönemi ithalatlarının % 10'unu aşmayan ürünlerde formül indiriminin yarısı kadar indirim gerçekleştirilmesi mümkündür (*Paragraf 8*) Diğer taraftan, tarifelerinin en çok % 35'ini bağlı olan küçük cesametteki bir grup ülkeye tüm tarifelerini bağlı hale getirmeleri karşılığında formül çerçevesinde indirimden muaf tutulma imkânı tanınmıştır. Bu ülkeler konsolidasyonu, GYÜ'lerin bağlı tarife ortalaması olan % 27,5 oranından gerçekleştireceklerdir (*Paragraf 6*). Öte yandan, Müzakerelerde En Az Gelişmiş Ülkeler tarife indirimlerinden muaf tutulmakta; kendilerinden sadece tarifelerini esaslı biçimde bağlı hale getirmeleri beklenmektedir. Diğer taraftan, gelişmiş ülkeler (GÜ) ve isteyen diğer katılımcıların EAGÜ'ler lehine gümrüksüz ve kotasız pazara giriş olanağı sağlanması öngörülmektedir (*Paragraf 10*).

Ayrıca, DTÖ'ye katılımları esnasında son derece kapsamlı taahhütlerde bulunan ve hâlihazırda söz konusu taahhütleri uygulama aşamasında bulunan ÇHC, Tayvan, Umman, Ürdün gibi “Yeni Katılan Ülkeler” olarak adlandırılan bir grup ülkeye de müzakerelerde esneklikler tanınması öngörülmüştür. (Paragraf 11).

Müzakerelerin bir başka esaslı unsuru olarak görülen sektörel yaklaşımlarda ise amaç tüm ülkelerin katılımı olmakla birlikte, mamullerin kapsamı, sürece katılım, GYÜ'lere tanınacak esneklikler konularını bilahare Müzakere Grubu tarafından belirlenecektir. (Paragraf 7). Tarife dışı engeller konusunda müzakerelerde geline aşamanın yetersizliğinden hareketle, Karar, müzakerelerin ayrılmaz bir parçası addedilen bu sahada çalışmaların yoğunlaştırılmasını öngörmektedir. Bu çerçevede, tüm üye ülkelerin tarife dışı engellerin belirlenebilmesini teminen bildirimlerini yapmaları gerektiği hatırlatılmaktadır. Söz konusu engeller, üye ülkeler arasında talep-teklif yöntemi ile yapılacak ikili müzakerelerin yanında, bütün sektörleri içerecek şekilde yatay ve belirli sektörleri içerecek dikey yaklaşımlar kapsamında ele alınacaktır. GYÜ'lere bu alanda da bir takım esneklikler tanınacaktır (Paragraf 14) (Dış Ticaret Müsteşarlığı, 2007).

Hong Kong Bakanlar Bildirgesi ve TDÜPG Müzakerelerine İlişkin Gelişmeler

Diğer sektörlerde de olduğu gibi TDÜPG de “Temmuz Çerçeve Belgesi” temelinde yürütülmüş; Hong Kong Bakanlar Konferansında bir müzakere yöntemi üzerinde mutabık kalınabileceği ümit edilmişse de, bu ümit iyimser bir beklenti olarak kalmış; Konferansta birkaç ufak gelişme dışında ciddi bir ilerleme sağlanamamıştır. Bu kapsamda, TDÜPG konusunda “Temmuz Metni” doğrusal olmayan, “tarife yeknesaklaştırılmasını (harmonizasyon) hedefleyen bir indirim formülüne atıf yaparken, Hong Kong Bakanlar konferansında İsviçre formülü üzerinde mutabakat sağlanmış; buna mukabil; formül kapsamında asıl belirleyici olan katsayıların ne olacağı hususu ise çözüme kavuşturulamamıştır.

Bakanlar Konferansında DTÖ üyelerinin TDÜPG de dahil tüm müzakerelerin 30 Nisan 2006'da nihayetlendirmeleri, 31 Temmuz 2006 itibarıyla de buna bağlı taviz listelerini hazırlama taahhütleri, tarım müzakerelerindeki tıkanma sebebiyle yerine getirilememiş, bu çerçevede 23 Temmuz 2006'da müzakereler askıya alınmıştır.

13 – 18 Aralık 2005 tarihleri arasında Hong Kong'da gerçekleştirilen DTÖ VI. Bakanlar Konferansı esnasında yayımlanan Bakanlar Bildirge'sinde, tarım dışı ürünlerde pazara giriş müzakerelerine ilişkin 2004'ten sonra gelişme kaydedildiği; bununla birlikte modalitelerin oluşturulması ve müzakerelerin sonlandırılması için hâla yapılması gereken pek çok şey olduğu, bu anlamda öne çıkan konularda çalışmaları yoğunlaştırmak gerektiği ifade edilmektedir. Konferans sonucunda tarife indirimlerinde “İsviçre formülü”nün uygulanması hususunda bir görüş birliği oluşmakla birlikte, Bildirge'nin ilgili paragrafında yer alan “katsayılar” ibaresinden formülde birden fazla katsayının uygulanabileceği sonucu ortaya çıkmıştır (Paragraf 14). Diğer yandan, Bildirge içinde, 1 Ağustos tarihli Genel

Konsey Kararına paralel olarak ilave esneklik hükümlerine de yer verilmekte; bu kapsamda, tarife indirimlerinde Özel ve Lehte Muamele ve GYÜ'lerden Tam Mütakabiliyet Beklenmemesi ile Paragraf 8 hükümlerinin önemi vurgulanmakta ve Müzakere Grubu bahse konu hükümlerin detaylandırılarak nihai hale getirilmesi ile görevlendirilmektedir (*Paragraf 15*). (Dış Ticaret Müsteşarlığı, 2007)

Bağlı olmayan tarifelerin DTÖ'ye konsolide edilerek indirime tabi tutulması kapsamında, uzun süredir gündemde olan doğrusal olmayan "mark-up" yaklaşımı üzerinde mutabakat sağlanmıştır (*Paragraf 17*). Söz konusu yaklaşım, fiili tarifelerin müzakerelerde belirlenecek bir oranda artırıldıktan sonra indirime tabi tutulmasını öngörmekte, bu kapsamda, yüksek fiili tarife oranları bulunan ülkelerin daha fazla oranda indirime gitmelerini amaçlamaktadır. "Mark-up" yaklaşımı üzerinde oluşan görüş birliği Türkiye için olumlu bir gelişme olarak değerlendirilmektedir. Zira, Türkiye fiili tarifeleri düşük oranlı ülkelerin cezalandırılmaması (haksızlığa uğramaması) gerektiği görüşündedir. Bu bağlamda, AB'nin, bağlı olmayan tarifelerin yüzde 10 oranında artırıldıktan sonra indirime tabi tutulmasını öngören önerisine Türkiye tarafından da destek verilmektedir. Bu oranın farklı üye ülkelerin yüksek ya da düşük seviyede bulunan fiili tarife oranları hususundaki hassasiyetlerine eşit bir yaklaşım göstererek dengeyi sağlayacağı düşünülmektedir.¹²

2006 yılı Temmuz ayında İsviçre'de gerçekleştirilen Cenevre Zirvesinde de sonuç alınamamıştır. Zirvede ABD, Kanada ve İsviçre Gelişmiş Ülkeler ile GYÜ'lere uygulanacak İsviçre formülü katsayıları arasında 5 puanlık bir fark içeren ve AB'nin GÜ'lere 10, GYÜ'lere 15 oranında katsayı uygulanmasını içeren önerisi ile uyum halinde bir teklif getirmiş; "NAMA-11" olarak adlandırılan bir grup¹³ GYÜ ise bu öneriye karşı çıkmış ve katsayılar arasındaki farkın en az 25 olması gerektiğini vurgulamışlardır.

Aynı süreçte, TDÜPG müzakereleri müzakereci ülkeler tarafından gittikçe artan oranda birbiriyle ilişkilendirilmiş, birinde bir miktar ilerleme sağlanması, diğerinde aynı ölçüde ilerleme şartına bağlanmıştır. Sonuçta, GYÜ'ler genel olarak tarımda ilerleme sağlanmasını TDÜPG müzakerelerindeki gelişmelerle ilişkilendirmişlerdir. Buna mukabil, bazı gelişmiş ülkelerin ise tarımda ilerleme sağlanması için TDÜPG müzakerelerinde ilerleme sağlanması şartına bağlamaya başladıkları, iki müzakere konusu arasındaki ilişkinin ise "al-ver -mübadele-

¹² Deklarasyon'da tarife dışı engellere ilişkin olarak ise, söz konusu engellerin belirlenmesi, sınıflandırılması ve bildirim yapılan tarife dışı engellerin incelenmesi konularında kaydedilen gelişmenin altı çizilmekte, bununla birlikte, üyeler spesifik müzakere önerilerini DTÖ'ye iletmeye teşvik edilmektedir (*Paragraf 22*). Deklarasyon'un sektörel inisiyatiflere ilişkin 16. paragrafında Müzakere Grubu yeterli oranda katılım sağlanabilecek sektörel inisiyatif önerilerini belirlemek için çalışmakla görevlendirilmektedir. Paragrafta, ayrıca, inisiyatiflere katılımın gönüllülük esasında gerçekleştirilmesi hususu yer almaktadır.

¹³ Arjantin, Venezuela, Brezilya, Mısır, Hindistan, Endonezya, Namibya, Filipinler, Güney Afrika ve Tunus.

oranı” (*exchange rate*) olarak adlandırıldığını görüyoruz. Aynı yıl Almanya Potsdam’da yapılan G-4 müzakerelerinin, yine katsayılara yönelik olarak GYÜ’ler ve GÜ’ler arasındaki derin görüş ayrılığından kaynaklanan sebeplerle; somut olarak ise, ABD tarafından önerilen 10-25 katsayı önerisinin Brezilya tarafından reddi yüzünden tıkanıldığı belirtilmektedir.

Yine müzakerelerin tıkanması akabinde, 2007 yılı Temmuz ayında TDÜPG müzakereleri genel başkanı Don Stephenson tarafından bir taslak müzakere metni (*draft modality paper*) yayınlanmıştır. Bu metinle taraflar arasında farklılıkların izale edilerek müzakere sürecinin sürdürülmesi amaçlanmıştır. Bununla birlikte, bu kâğıt da diğer metinlerde de olduğu gibi müzakerelere katılan hemen hemen tüm taraflarca eleştirilmiştir. Söz konusu metinde GÜ’ler için 8-9, GYÜ’ler için 19-23 İsviçre Formül katsayısı önerilmiş olup bu metnin NAMA-11 ve ABD önerilerine karşı diğer bazı GYÜ’lerin tekliflerine benzeyen bir yapı arz ettiği görülmektedir.

Ayrıca, taslağın esneklikler hususunda “Temmuz Çerçeve Belgesi” 8. paragraftaki GYÜ’lere toplam gümrük vergilerinin % 10’una’ a kadar kısmına formül kapsamındaki indirimlerden daha düşük oranlarda indirim sağlama veya tarifelerin % 5’i kadar kısmının tamamen formül dışında tutma gibi esneklikler sağladığı görülmektedir. Öte yandan, Taslak sektörel indirimler, tarife dışı engeller ve çevresel ürünlere yönelik tarife indirim konularına girmemiştir. Gelişmiş Ülkeler teklifi etkili pazar açılım süreçleri açısından yetersiz bulurken, GYÜ’ler tarım ile TDÜPG müzakerelerindeki yaklaşım farkını, özellikle de GÜ’lerin tarım tarifeleri ve desteklerindeki engellerin kaldırılmasına yönelik aşırı isteksiz olmalarını eleştirmişlerdir. Bu görüşmelerde, 2007 sonbaharındaki müzakerelere rağmen çok küçük ilerleme dışında ciddi gelişmelere konu olmamıştır (Ferguson, 2008).

2008 Yılı Paketleri Hakkında Bir Değerlendirme

DTÖ yetkililerince teşkilatın internet sitesinde yapılan bir değerlendirmede, 2007 Temmuz Metnini, üyelerin çelişen çıkarlarını uzlaştırmaya yönelik bir Başkan Metni olarak adlandırırken, 2008 Yılı Şubat ayında yayınlanan Metin, nihai müzakere alanını genişleten ve üyeler arasındaki müzakereleri gerçekçi bir şekilde ele alan bir Metin olarak adlandırılmıştır. Nitekim Müzakere Grubu Başkanı bu Metinle Müzakere çerçeve ve yöntemine (*modality*) ilişkin “genel mimari” ve “parametreler” üzerinde hemen hemen anlaşıldığını iddia etmiş ve bu Metnin 2007 Yılı Temmuz Metnine göre ciddi bir ilerleme sağladığını ilan etmiştir.¹⁴ Diğer yandan, Şubat Metni akabinde 2008 yılı Aralık¹⁵ ayında yayınlanan Metinle konu formül, GÜ ve GYÜ’lere uygulanacak katsayılar, esneklikler ve diğer hükümler açısından daha spesifik hale getirilmiştir. Bu

¹⁴ TDÜPGM Şubat Metninin ayrıntıları için bkz.

http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_feb08_e.doc

¹⁵ TDÜPGM Mayıs Metninin ayrıntıları için bkz.

http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_feb08_e.doc

kapsamda, 2008 Yılı Temmuz Metni, akabinde Aralık Metni temel olarak aşağıdaki hususları ihtiva etmektedir:

a) *Formül Yaklaşımı*:¹⁶ Temmuz Metninde aşağıda belirtilen çok katsayılı İsviçre formülü temel alınmakta, bu kapsamda, GÜ'lere 7-9 aralığında, GYÜ'lere ise "19-21", "21-23", "23-26" aralıklarında paragraf 7 esneklikleri ile yüksek korumaya karşılık düşük esneklik şeklinde ilişkilendirilen katsayıların uygulanması öngörülmüştür. Bilahare 2008 Aralık Metninde bu katsayılar GÜ'ler için 8, GYÜ'ler içinse esnekliklere bağlı olarak 20, 22 ve 25 olarak öngörülmüştür. Bahse konu İsviçre Formülü aşağıdaki şekilde belirlenmiştir:

- $T = A X / (A + X)$
- T = indirim Sonrası Nihai Vergi Oranı
- X = Formül Öncesi Başlangıç-Baz Tarife oranı
- A = Müzakerelerce Belirlenecek İndirim Katsayısı

$$t_1 = \frac{\{a \text{ veya } (x \text{ veya } y \text{ veya } z)\} \times t_0}{\{a \text{ veya } (x \text{ veya } y \text{ veya } z)\} + t_0}$$

¹⁶ t₁=Nihai bağlı oran, t₀=Baz-başlangıç oranı, a = [7-9]= GÜ katsayısı, x = [19-21], y = [21-23], z = [23-26] 7.Paragraf esneklikleriyle şartlı olarak GYÜ'lere tanınacak katsayı aralıklarını belirtmektedir. Aralık 2008 metninde bu oranlar yukarıda ifade edildiği şekliyle 8, 20, 22 ve 25 olarak belirlenmiştir.¹⁶ Doğrusal olmayan İsviçre Formülü basit şekliyle (*Non-*

linear Swiss Formula) $t_1 = \frac{a \times t_0}{a + t_0}$, Doğrusal Formül= $t_1 = a + c \times t_0$ olarak ifade edilmekte olup, t₀= başlangıç tarife oranı, t₁=indirimden sonraki tarife, c=sabit parametre-katsayıyı açıklamaktadır. Doğrusal olmayan İsviçre formülü tarifelerde çok yüksek, doğrusal formül ise daha düşük indirim sağlamaktadır. Müzakerelerin ilk evrelerinde GYÜ'ler bu sebeple doğrusal formülü, GÜ'ler ise doğrusal olmayan formül yaklaşımını savunmuşlardır. Formül yaklaşımıyla ilgili daha ayrıntılı açıklamalar için bkz. Francois ve Martin, 2003.

Tablo 9. Formülün Yapacağı İndirimler Sonrası Bağlı Oranlardaki Değişim

SEKTÖRLER	Gümr. Tarifesi	Türkiye	ABD	AB-27	Japonya	ÇHC	Hindistan	Brezilya	Meksika
Kimyasallar	bağlı oran	133	7	7	7	47	40	35	50
	uygulanan oran	7	7	7	7	47	100	18	43
Giyim Eşyaları-Konfeksiyon	bağlı oran	40	32	12	13	25	97	35	50
	uygulanan oran	12	32	12	13	25	97	35	35
Tekstil	bağlı oran	92	34	12	25	38	142	35	50
	uygulanan oran	12	34	12	25	38	122	35	35
Taşıtlar / Ekipmanlar	bağlı oran	37	25	22	0	45	40	35	50
	uygulanan oran	22	25	22	0	45	100	35	50
Elektrikli Aletler	bağlı oran	36	15	14	5	35	40	35	50
	uygulanan oran	14	15	14	5	35	10	20	20
Metaller & Mineraller	bağlı oran	50	38	12	10	50	55	35	50
	uygulanan oran	23	38	12	10	50	10	20	20
Deri & Ayakkabı	bağlı oran	40	56	17	778	25	40	35	50
	uygulanan oran	17	56	17	618	25	70	35	35
Kereste & Kâğıt	bağlı oran	62	14	10	10	20	40	35	50
	uygulanan oran	10	14	10	10	20	10	18	20
Balık & Balık Mamülleri	bağlı oran	82	35	26	12	23	150	35	45
	uygulanan oran	82	35	26	15	23	30	16	20

Formül kapsamında Gelişmiş ülkelere 8 katsayılı yeknesak olarak İsviçre Formülü uygulanacak olup GYÜ'lere ise seçecekleri esnekliklerle bağlı olarak 20, 22 veya 25 katsayıları uygulanacaktır.

b)- *Gelişme Yolundaki Ünelere Tanınacak Esneklikler:* GYÜ'ler kalkınma seviyeleri ile DTÖ müzakerelerinde seçecekleri katsayılara bağlı olarak 2008 Aralık Metni'nin 7. Paragrafının (a), (b) ve (c) bentleri arasında seçim yapacaklardır: Formülde x katsayısı = 20 olarak seçilmişse ilgili ülke; ya sanayi ürünlerinin % 14' ü için formülün indireceği miktarın yarısı kadar indirim yapacak, bu indirimde ülkenin sanayi ithalatının % 16'sını geçmeyecek, ya da sanayi tarifelerinin % 6,5'ni bağlama zorunluluğu olmayacak / dolayısıyla bu tarife

kalemlerine indirim formülü uygulanmayacak; bu kalemler ülke sanayi ithalatının % 7,5'ini geçmeyecektir.

Diğer yandan, eğer ilgili GYÜ'nün formülde seçtiği katsayı $y = 22$ ise, formülün yapacağı indirime ilaveten; ya ülke sanayi ürünleri tarifelerinin % 10'u formül indirimi dışında tutulacak, ancak bu kısım da sanayi ürünleri ithalatının % 10'unu geçmeyecektir, ya da tarifelerinin % 5 ini hiç bağlamayıp indirim dışında tutulabilecektir. Burada da bahse konu grup ürün ithalatı toplam ithalatının % 5'ini geçmeyecektir.

GYÜ'nün formülde seçtiği katsayı $z = 25$ ise bu ülkeler yüksek katsayının düşük indirime sebebiyet verecek olması nedeniyle; esneklik yaklaşımlarından yararlanamayacaklardır. “Temerküzü önleme hükmü” (Anti-concentration Clause) ¹⁷kapsamında bir sektörün tamamını formül dışında tutup formülün yapacağı indirimden kaçınılamayacaktır. Özetle, 7. Paragraf esneklikleri bir Armonizasyon Sistem faslının tamamına uygulanamayacaktır.

Düşük Bağlı Oranlı Ülkelere Tanınacak Esneklikler: 8.Paragrafın m (a) maddesi düşük bağlı oranlara sahip GYÜ'lere tanınacak Esneklikleri düzenlemektedir. Bu kapsamda, sanayi tarifelerinin % 35'inden azı bağlı olan GYÜ'lerden; tarifelerinin %15'inden azını bağlamış olan ülkeler, tarifelerinin % 75'ini, % 15'in üzerinde bağlı tarifeye sahip ülkeler ise bu tarifelerin % 80'ini bağlayacaklardır.

Küçük ve Kırılgan Ekonomiler ile EAGÜ'lere Tanınacak Esneklikler: düzenlenmektedir. Bu çerçevede, % 50 ve üzerindeki bağlı tarifeye sahip olan ülkeler tarife ortalamaları % 30 olacak şekilde, tarifelerinin % 30-50'si bağlı olanlar ortalama % 27'yi geçmeyecek şekilde, % 20-30 arası bağlı olanlar % 18 ortalama ile % 20'den azı bağlı olanlar ise ya tarifelerinin % 95'i üzerinden % 5 indirim yapacaklar ya da ortalama indirilen miktarlar üzerinden vergilerini bağlayacaklardır.

PARAGRAF 14-20 ESNEKLİKLERİ VE DİĞER KONULAR

En Az Gelişmiş Ülkelere (EAGÜ) Tanınacak Esneklikler kapsamında: (i) EAGÜ'ler indirimlerden muaf tutulacaklar; buna mukabil, bu ülkelerden tarifelerini bağlamak için çaba beklenecektir.

Üyelğe Yeni Kabul Edilenlere Tanınacak Esneklikler: Bu ülkeler ya p.5, 6, 7 veya uygunsuz 13.paragraftan yararlanacaklar bu kapsamda, normal indirim takvimine ilaveten 3 indirim dönemi avantaja sahip olacaklar, Arnavutluk, Cape

¹⁷ Esnekliklere yönelik tarife yoğunlaşması karşıtı mekanizma (anti-concentration mechanism) hükmü uyarınca, özellikle de AB'nin ısrarlı girişimleri sonucunda, paragraf 7 esnekliklerinin herhangi bir tarife faslının tümünü kapsamaması, her faslın en fazla müzakerelere bağlı olarak belirli bir kısmının esneklik kapsamında korumaya tabi tutulabileceği kabul edilmiştir.

Verde, Ermenistan, Makedonya, Kırgızistan ile Moldova, Moğolistan, Suudi Arabistan, Tonga, Vietnam ve Ukrayna Katılım taahhütleri dışında ilave indirim yükümlülüğü altına girmeyeceklerdir. Ayrıca, EAGÜ'lerin ihracatlarına vergisiz, kotasız pazara giriş imkânı tanınacak (15.P)

Tablo 10. Formül Sonrası Bağlı Tarife Tavanları, Gelişmiş Ekonomiler ve Türkiye

Mal Grupları	Türkiye		Türkiye	ABD		AB-27		Japonya		Kanada	
	önce %	sonra %	son OGT	önce %	sonra %	önce %	sonra %	önce %	sonra %	önce %	sonra %
Kimyasallar	133	21.0	3.7	7	3.7	7	3.7	7	3.7	8	4.0
Giyim Eşyaları	40	15.4	4.8	32	6.4	12	4.8	13	5.0	18	5.5
Elektrikli Aletler	36	14.8	5.1	15	5.2	14	5.1	5	3.1	11	4.6
Deri & Ayakkabı	40	15.4	5.4	56	7.0	17	5.4	778	7.9	20	5.7
Elektriksiz Makinalar	25	12.5	4.4	10	4.4	10	4.4	0	0	14	5.1
Petrol	8	6.1	3.1	8	4	5	3.1	344	7.8	8	4
Tekstil	92	19.7	4.8	34	6.5	12	4.8	25	6.1	18	5.5
Taşıt Araçları	37	14.9	5.9	25	6.1	22	5.9	0	0	16	5.3
Kereste Kağıt Mamul.	62	17.8	4.4	14	5.1	10	4.4	10	4.4	16	5.3
Maden & Metal	50	16.7	4.8	38	6.6	12	4.8	10	4.4	16	5.3
Balık & Balık Ürünleri	82	19.2	6.1	35	6.5	26	6.1	12	4.8	11	4.6

GATT 47 rejiminin Sadece Zengin ülkelere uygulanması tarife indirimleri açısından GYÜ'leri sistem dışında tutmuş; sonuç olarak GYÜ'lerdeki bağlı tarifelerinde GATT döneminde indirim gitmemişler, bu sebeple de sanayi tarifeleri gelişmiş ülkelere oranla çok daha yüksek seviyelerde kalmıştır. Bu yapının doğal bir sonucu olarak da, GYÜ'lerde bağlı oranlar ve uygulanan oranlar arasındaki fark gelişmiş ülkelere nazaran çok daha fazladır, tarife makası (tariff waters) çok daha geniştir.¹⁸

Türkiye dahil GÜ ve GYÜ bağlı gümrük vergilerine doğrusal olmayan İsviçre Formülü uygulandıktan sonra ne olacağını birkaç basit örnekle

¹⁸ Bağlı oranlar (bound tariff rate) ile uygulanan Gümrük vergileri (applied tariff rates) arasındaki fark İngilizce literatürde tarife makası (tariff water , tariff overhang) olarak tanımlanmaktadır.

inceleyebiliriz. Örneğin, Türkiye için kimyasallardaki % 133'lük azami tarife seviyesi % 21'e düşecek, ancak, AB OGT'si % 3,7 seviyesine ineceği için Türkiye bu orandan daha yüksek bir vergi uygulayamayacaktır. Kısaca, çok düşük AB vergi tavanları bizim de tavanımız olacaktır. Örneğin, giyim eşyalarında % 40'lık maksimum vergi seviyemiz indirimden sonra % 15,4'e düşecek, ancak burada maksimum uygulayabileceğimiz vergi seviyesi ya da manevra tavanı azami % 4,8 (AB OGT'si) olacaktır. Gümrük Birliği dışında kalan; maden ve metallerdeki % 50'lik seviye % 16,7'e düşecek, balıkçılık ürünleri % 82'den % 19,2'e düşecek, bu sektörler gümrük birliği dışında kaldıkları için OGT yükümlülüğü olmayacak, Türkiye bağımsız bir şekilde yukarıdaki tavanlara kadar gümrük vergileri uygulayabilecektir.

Tablo 11. Formül Sonrası Bağlı Tarife Tavanları ve Gelişmekte Olan Ülkeler

Mamül Grupları	ÇHC		Hindistan		Brezilya		Meksika		G. Kore	
	önce %	sonra %	önce %	sonra %	önce %	sonra %	önce %	sonra %	önce %	sonra %
Kimyasallar	47	16	40	15	35	15	50	17	437	24
Giyim Eşyaları	25	13	97	20	35	15	50	17	35	15
Elektrikli Aletler	35	15	40	15	35	15	50	17	20	11
Deri & Ayakkabı	25	13	40	15	35	15	50	16	17	10
Elektriksiz Makinalar	35	15	40	15	35	15	50	17	20	11
Petrol	9	7	0	0	35	15	50	17	13	9
Tekstil	38	15	142	21	35	15	50	17	30	14
Taşıt Araçları	45	16	40	15	35	15	50	17	20	11
Kereste Kağıt Mamul.	20	11	40	15	35	15	50	17	13	9
Maden & Metal	50	17	55	17	35	15	50	17	35	15
Balık & Balık Ürünleri	23	12	150	21	35	15	45	16	32	14

İleri sermaye gerektiren kimyasallarda durum ne olacaktır? Bir örnekle görelim: Formülden sonra bu kimyasallarda azami tavan Ç.H.C'nde % 47'den %16'ya Hindistan'da ise % 40'tan % 15'e inerken, Türkiye'nin hâlihazırda % 133 olmakla beraber (% 6,5 uygulanan oran) % 21'e inecek, ancak, sektör gümrük birliği içinde olduğu AB OGT'si de % 6,5'den % 3,7'ye ineceği için Türkiye bu oranı yüklenmek durumunda kalacaktır. Yani vergilerini % 21'e kadar yükseltme manevra alanına sahip olamayacaktır. Keza, giyim eşyalarında Ç.H.C'nin % 25 olan bağlı tarifesi % 13'e, Hindistan'ın ki % 97'den % 20'ye inerken, Türkiye'nin

% 25 olan bağlı tarife tavanı % 13'e inecek ancak; AB OGT'si % 12'den % 4,8'e düşeceği için Türkiye tekstil sektörünü bu orandan daha yüksek bir oran uygulayamayacaktır.

Diğer taraftan Modalite kâğıdında Sektörel Müzakereler:¹⁹, Tarife Dışı Engeller:²⁰, Üyeliğe Son Dönemde Kabul Edilen Ülkeler²¹ ve Diğer Konular ele alınmaktadır.²²

¹⁹ Önerilen sektörel ürünler: taşıt araçları ve yan sanayi, bisiklet ve parçaları, kimyasallar, elektrik-elektronik mamulleri, balık ve balıkçılık ürünleri, orman ürünleri, mücevherat, el aletleri, sınaî makineler, sağlık bakım sektörü, ham maddeler, spor malzemeleri, oyuncaklar, ayakkabı, tekstil ve giyim ürünleri sektörlerinden oluşmaktadır. Metinde Sektörel yaklaşımı, özellikle GYÜ'lerin ihracatları açısından özel önem atfeden mamullere yönelik yüksek tarifelerin, tarife tavanlarının ve tarife basamaklandırılmalarının tasfiyesi ve uyumlaştırılmasında (harmonization), formülle amaçlanan indirimlerin üzerinde ve ötesinde indirim amaçlayan, DKG Bildirisi 16. Maddesi hedeflerine ulaşılmasında anahtar konulardan birisi olduğunu, buna mukabil katılımın zorunlu olmadığını vurgulamaktadır.¹⁹

Öte yandan, AB Sektörel inisiyatifler kapsamında sıfıra-sıfır yaklaşımını savunmakta olup, bu husus Türkiye'nin Gümrük Birliği'nden sağladığı avantajları ortadan kaldıracak bir mahiyet arz etmektedir, Türkiye ise bu yaklaşıma karşı bir pozisyonu savunmaktadır.

²⁰ Bilindiği üzere dış ticaretin önündeki en somut engeli genel olarak gümrük tarife teşkil etmekle birlikte, son dönemlerde tarife dışı engeller en az tarifeler kadar önem kazanmaya başlamıştır. Bu çerçevede, son metinde yatay teklifler kapsamında tarife dışı engellere ve yeniden imal edilen mamullere (*re-manufactured goods*) yönelik Bakanlar Kararı; Dikey teklifler kapsamında kimyasal ürünler, ticarete teknik engeller anlaşmasının elektronik ürünlerine yönelik yorumu, elektrik güvenliği ile elektronik ürünlerin elektromanyetik uyumuna yönelik tarife dışı engeller, tekstil, giyim, ayakkabı ve seyahat ürünlerine yönelik engeller; otomotiv sektörüne yönelik standartlar, teknik mevzuat ve uygunluk değerlendirme usulü (conformity assessment procedure) ele alınmıştır.

²¹ Söz konusu ülkeler Arnavutluk, Ermenistan, ÇHC, Hırvatistan, Ekvador, Makedonya, Gürcistan, Ürdün, Kırgızistan, Moldova, Moğolistan, Umman, S. Arabistan, Tayvan, Tonga, Vietnam, Ukrayna ve Cape Verde'dir. Bu ülkeler, DTÖ üyeliğine kabul edilirken imzaladıkları gümrük tarifesi indirim taahhütlerinin ötesinde ilave bir yükümlülüğe tabi tutulmayacaklardır. Bunlardan, ÇHC, Tayvan, Umman ve Hırvatistan ise normal indirim takvimlerine ilaveten 3 ila 4 yıl daha uzun bir sürede gümrük tarifelerini indirme şansına sahip olabileceklerdir.

²² Öte yandan müzakerelerde talep-teklif yönteminin ilave bir müzakere yöntemi olarak kullanılabileceği (*supplementary modality*) ve bu nevi bir müzakereye girişen üye ülkelerin elde ettikleri sonuçları kapsamlı taslak taviz listelerine yansıtacakları belirtilmektedir. Ayrıca, üye ülkelere düşük oranlı vergilerinin (*low duties*) sıfırlanması konusunda çağrıda bulunulmakta, nihai olarak en az gelişmiş ülkelere (EAGÜ) tanınacak esneklikler düzenlenmiştir.

TÜRKİYE'NİN MÜZAKERE POZİSYONU VE TÜRK SANAYİSİ İÇİN BİR DEĞERLENDİRME

Dış Ticaret Müsteşarlığı internet sitesinde yayınlanan, Türkiye'nin TN/MA/W/41 simgeli DTÖ metni ile açıkladığı TDÜPG Müzakereleri resmi pozisyonuna ilişkin bir değerlendirmede;

Türkiye'nin, müzakerelerde iç pazarının ve AB pazarındaki avantajlarının korunmasını ve ihracatçılara yeni pazar olanakları sağlanmasını teminen, yüksek gümrük duvarlarıyla korunan GYÜ'lerin pazarlarında açılım sağlayabilmek amacıyla, tarife indirimlerinde, yüksek gümrük vergilerinde, düşük gümrük vergilerine oranla daha fazla indirim yapılmasını sağlayacak formüllerin uygulanmasının, ayrıca, tarife dışı engellerin tüm ülkelerce kaldırılarak adil bir ticaret ortamı oluşturulmasının,

- Türkiye, ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştirdiği AB pazarındaki rekabet avantajlarında olası kayıpların asgari düzeyde tutulması, iç pazarın haksız rekabete karşı korunması, yüksek gümrük duvarlarıyla korunan GYÜ pazarlarının açılarak, ihracatçılara yeni olanaklar yaratılmasının,
- Tarife indirimlerinin yüksek gümrük vergilerinde, düşük oranlılara göre daha fazla indirim yol açacak basit, tek katsayılı bir formül çerçevesinde gerçekleştirilmesinin, tarifelerin tamamının DTÖ'ye bağlı hale getirilerek GYÜ pazarlarına girişte öngörülebilirliğin sağlanmasının,
- Bağlı olmayan tarifeler ile bağlı tarifeler arasındaki farkın kapatılarak, gerçek pazara giriş olanağı yaratılmasının,
- GYÜ'lere tanınacak esnekliklerin sınırlı tutulmasının,
- DTÖ'ye yeni katılan ülkelerin diğer ülkelerle eşit yükümlülüklerle sahip olmasının,
- Tüm ülkeler tarafından tarife dışı engellerin kaldırılmasının, hedeflendiği belirtilmektedir (Dış Ticaret Müsteşarlığı, 2007).

Diğer taraftan, İthalat Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan bir bilgi notunda, 12/08/2003 TN/MA/W/41 simgeli DTÖ Belgesi ile Müzakere gündemine taşınan Türkiye'nin pozisyonunun gerisindeki temel düşüncelere ilişkin özetle şu değerlendirmeler yer almaktadır:²³

$$^{23} \text{ Değerlendirmede : } f(x) \begin{cases} x \geq 15 & y = \frac{(15 * 50)}{(15 + 50)} \\ x < 15 & y = \frac{(x * 50)}{(x + 50)} \end{cases} \quad \begin{array}{l} x = \text{başlangıç vergisi} \\ y = \text{nihai vergi} \end{array}$$

Yukarıda belirtilen doğrusal olmayan İsviçre Formülünün, yapısı itibarıyla, tarife tavanlarını elimine edeceği, tarife basamaklandırmalarını ortadan kaldıracağı ve ileri düzeyde tarife

- Türkiye'nin Gümrük Birliğinden kaynaklanan yükümlülükleri çerçevesinde uygulamakta olduğu tarifeleri en azından koruyarak, ulusal pazarında haksız rekabetin önlenmesi,
- En önemli ihracat pazarı olan Avrupa Birliğinin mevcut OGT haddelerini, en azından koruyabilmek ve gümrük birliğinin giderek marjinalleşen pazar avantajının fiilen kullanılabilmesi,
- Dünya pazarında Türkiye'nin rakibi olan ülkelerin yüksek tarife oranlarının hızla aşağıya çekilebilmesi, bunun sonucu olarak Türkiye'nin ihracat potansiyelinin artması ve Türk üreticilerine dünya pazarlarında daha rekabetçi imkânlar yaratılması,
- Göreli olarak yüksek koruma oranlarına sahip sektörlerle, (otomotiv, tekstil vb.) gittikçe serbestleşen dünya pazarında rekabet edebilirlik kazandırması,
- Doha kararları çerçevesinde, bir taraftan indirimlerin isteğe bağlı olarak bağlı oranlar veya uygulanan oranlar üzerinden yapılacak olması, geçiş süresinin gelişmekte olan ülkeler için daha uzun sürecek olmasının söz konusu ülkelere avantaj sağlayacak olması, özellikle yüksek oranlı tarifelerin hızla aşağıya çekilmesi ihtiyacı sebebiyle dünya ticaretinin serbestleşmesine önemli ölçüde katkıda bulunacak çok iddialı tarife indirimlerini ön gören bir formül yaklaşımı olduğu belirtilmektedir.²⁴

indirimleri sağlayacağı, dünya ticaretinin daha öngörülebilir olmasına ve serbestleşmesine katkı sağlayacağı, Türkiye'nin Gümrük Birliğinden kaynaklanan avantajlarının giderek azalması ve ulusal pazarının da üçüncü ülkelere daha açık konuma gelmesi sebebiyle, Güney-Güney Ticaretini teşvik edecek bir mahiyet arz ettiği, sanayi ürünlerinde küresel ölçekte en yoğun rekabetin yaşandığı ve küresel pazarlarda tedricen yer edinilmiş olan otomotiv, elektrik-elektronik, tekstil, konfeksiyon ve makine sektörlerindeki ulusal çıkarlara yönelik mümkün olduğunca ofansif ve çok taraflı bir indirim yaklaşımının önemli olduğu vurgulanmıştır

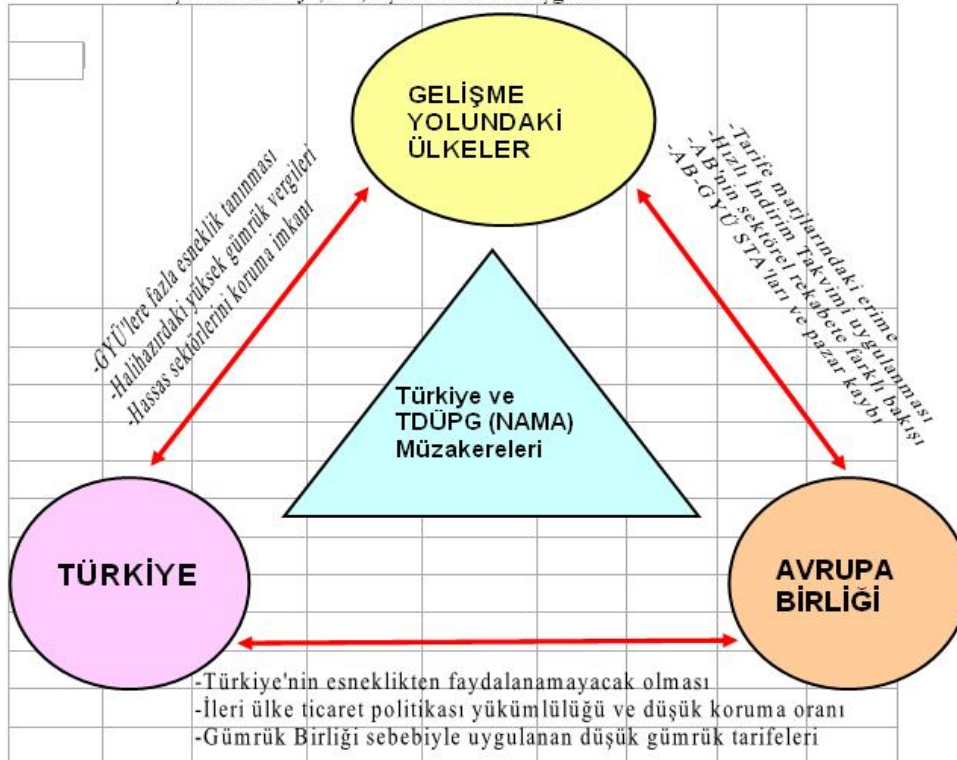
²⁴ İthalat Genel Müdürlüğü tarafından hazırlanan ve Müzakerelerin ısınmaya başladığı 2003 yılında hazırlanan Türkiye'nin erken dönem pozisyonunun değerlendirilmesi kapsamında önem arz etmektedir. Burada, genel kabul gören İsviçre Formülünde $[Z=AX/(A+X)]$ tespit edilecek katsayıların ciddi tarife indirimini sağlayacak nitelikte olmasının gerektiği, bu çerçevede, tüm ülkelerin % 0-2 arasındaki gümrük vergilerini % 0 oranına çekmesi (formül sonrası); ÇHC dahil tüm gelişmiş ülkelerin % 2-10 arasındaki tarife indirimlerinde katsayısının "5" olarak tespit edilmesi; % 10 üzerindeki tarifeler için katsayısının 15 olarak tespit edilmesi; GYÜ'ler için ise % 2-10 arasındaki tarife indirimlerinde katsayısının "15"; % 10 üzerindeki tarifeler için katsayısının 25 olarak tespit edilmesi; tüm ülkeler için ise tarife tavanının % 20 olarak tespit edilmesi, yukarıda bahsi geçen önceki formül yaklaşımı ile benzer sonuçları doğuracağı vurgulanmaktadır.

TÜRKİYE’NİN TDÜPGM’DE KENDİNE HAS SORUNLARI VE HASSASİYETLERİ

Gelişme yolunda bir ekonomi konumundaki olan, AB ile sanayi ürünlerinde tesis edilen Gümrük Birliği sebebiyle GYÜ’lerle aynı politika esnekliğine sahip olmayan Türkiye, TDÜPG müzakerelerinde oldukça spesifik ve “kendine has”; *sui generis* müzakere sorunlarıyla karşı karşıya kalmaktadır (Şekil 1).Türkiye, DTÖ’de GYÜ statüsünde olmakla birlikte, AB Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulama yükümlülüğü sebebiyle de facto, Gelişmiş Ülke indirim yükümlülüğü altına girmek durumunda kalmaktadır. Bu kapsamda Türkiye;

- Gümrük Birliğinin getirdiği kısıtlar sebebiyle ne GÜ’ler ne de GYÜ’lerin sahip olduğu ticaret politikası manevra ve esneklik alanlarına (trade policy space) sahip bulunmamakta,
- Toplam gümrük tarifelerinin % 63’ü bağlı olmamakla birlikte bu tarifeleri bir ticaret politikası aracı olarak (policy space) kullanamamakta,
- Henüz bir gelişme yolunda ekonomi olmasına rağmen dünyanın en gelişmiş sanayileriyle aynı koruma oranına sahip bulunmakta (% 4 civarında)

Şekil 1: Türkiye AB, Üçüncü Ülkeler Üçgeni



- Kendi pazarını koruma açısından, hukuken (de jure) DTÖ üyesi GYÜ'ler indirim takviminden faydalanabilirken (10 yıl civarında), Türkiye GB sebebiyle, fiilen (de facto) bunun yarısı kadar bir sürede pazarını açmak zorunda olmaktadır,²⁵
- Buna, mukabil pazara giriş süreçleri açısından daha uzun sürede tarife indirimine gidecek olan GYÜ pazarlarında daha uzun süre yüksek tarifelerle karşı karşıya kalması söz konusu olmaktadır,
- AB pazarları açısından değerlendirildiğinde ise, % 4'ler seviyesinde olan ortalamanın muhtemelen % 2,5-3 seviyesine inmesi, bu sebeple tarife marjlarında meydana gelecek erimeyle birlikte, GB tarafından sağlanan avantajların ihmal edilebilir bir seviyeye inmesi tehlikesi ile karşı karşıya bulunmaktadır.
- Türkiye AB'de sanayi ürünlerinde sıfır gümrükle karşı karşıya olduğu için, Turda, AB'nden ilave pazar açılımı beklentisi bulunmamakta, AB pazarına yönelik tercihli tarife marjlarının korunması hususuna odaklanmaktadır. Bu durum yeni pazara giriş ve çeşitlendirme amacıyla AB dışı ülkelere, özellikle de orta ve büyük GYÜ'lere odaklanılmasını, dolayısıyla da Güney-Güney Ticaretini önemli hale getirmekte,²⁶bu tespit ise Türkiye'nin 2000'den beri uyguladığı Komşu ve Çevre Ülkelerle Ticareti Geliştirme Stratejisi ile bire bir örtüşen bir yaklaşım teşkil etmektedir.²⁷
- Türkiye'nin diğer GYÜ'lerin aksine, hassas sektörleri korumaya yönelik hükümlerden faydalanması mümkün bulunmamaktadır.²⁸

²⁵ Bu çerçevede, tarife indirimlerinde yüksek gümrük tarifelerinde düşük gümrük tarifelerine oranla daha radikal indirim sağlayan doğrusal olmayan İsviçre formülünün kabulü, çok yüksek, zaman zaman ticareti imkânsız kılan (*prohibitive*) gümrük duvarlarıyla korunan GYÜ pazarlarında gerçek anlamda pazara giriş açılımı sağlayacaktır. Bu kapsamda Güney-Güney ticaretinin derinleştirilmesine uygun bir yaklaşım elde edilmiş olacaktır.

²⁶ GYÜ'lere tanınacak esnekliklerin asgaride tutulması sağlanarak, bu vasıtaıyla, yüksek vergilere sahip GYÜ'lerin tarifelerinin mümkün olduğu ölçüde Türkiye'nin uyguladığı koruma oranları seviyelerine çekilmesi sağlanmak suretiyle Türk ihracatçısı için daha rekabetçi ve adil bir ticaret ortamı yaratılmasını hedeflenmeli, müzakerelerde öncelik formül temelli indirim yaklaşımına verilmeli, müzakerelerin sektörel inisiyatif kısmında 'zorunlu' katılım yaklaşımı tercih edilmelidir.

²⁷ Türkiye ile diğer GYÜ'ler arasında Türkiye aleyhine bir dengesizlik olması, bu hususun diğer pazarlara girmeyi zorlaştırması, diğer yandan aynı GYÜ'lerin Türk pazarına GB sebebiyle kolayca girebilmeleri, bu Tur sonunda bu sürecin GYÜ'ler için daha da kolaylaşacak olması, buna mukabil, söz konusu ülkelerin çok yüksek vergilerinin etkin bir şekilde indirileceği bir yaklaşımda uzlaşılabilmesi durumunda, Türkiye'nin bir sonraki Tura kadar bu pazarlara girmekte zorluk yaşamaya devam edeceği söylenebilir. Bu nedenle Türkiye'nin çıkarları tarife indirim müzakerelerinde genel olarak GYÜ gümrük vergilerinin radikal ve etkin bir şekilde indirileceği, ciddi pazar açılımı sağlayacak (ofansif) bir yaklaşımdan geçmektedir.

²⁸ Türkiye, Gümrük Birliği ve OGT uygulama zorunluluğu sebebiyle, GYÜ'lerin faydalanacakları ancak kendisinin fiiliyatta faydalanamayacağı özel ve lehte muamele hükümlerinin (esneklikler) getireceği hassas sektörlerdeki koruma imkânından yoksun bulunmaktadır. Örneğin GYÜ'ler ithalatlarının %10'u kadar gümrük tarife kaleminin

SONUÇ VE DEĞERLENDİRME

DTÖ Turu TDÜPG müzakerelerinde Türkiye'nin takınmak durumunda kaldığı kendine has müzakere tavrı, dış ticaret müzakere mantığı ve tekniği açısından oldukça ilginç ve dikkate değer bir vakıa teşkil etmektedir. Türkiye bir yandan müzakere sürecinin GYÜ statüsünde yönetmekte, buna mukabil, TDÜPG Müzakere sonuçlarını GÜ'ler gibi hayata geçirecek olması sebebiyle de, hem Gelişmiş Ülkeler hem de GYÜ'lere nazaran birçok dezavantaja sahip bulunmaktadır.

Hâlihazırda, AB pazarına giriş sorunu bulunmayan, buna mukabil Komşu ve Çevre Ülkeler Stratejisi ile kendisine ciddi oranda alternatif pazarlar da açmak isteyen, bu kapsamda önemli çabalar sarf eden Türkiye açısından TDÜPG müzakerelerinin iddialı sonuçlar doğuracak şekilde nihayetlenmesi büyük önem arz etmektedir.

Türkiye tekstil ve giyim ürünleri sektörleri başta olmak üzere, emek yoğun sektörlerde iç pazarında, daha da önemlisi küresel ve AB pazarlarında ciddi bir rekabet baskısı ile karşı karşıya kalmakta, bu husus ise Türkiye'nin radikal pazar açılımı gerektiren genel-ofansif çıkarlarıyla, emek yoğun sektörlere yönelik korumacı-defansif çıkarları arasındaki temel bir açmaz, paradoks konumunda bulunmaktadır.

Türkiye'nin DTÖ'de GYÜ konumunda olmasına rağmen esnekliklerden faydalanamayacak olması, buna mukabil GYÜ'lerin ise hem pazar açılımları hem de korumacılık perspektifinden bu konuda çok daha iyi konumda bulunmaları, Türkiye'yi, GYÜ esnekliklerini mümkün olduğu kadar düşük tutma yönünde bir politika seçeneğine zorlamaktadır.

Bu husus ise, bir yandan, örneğin 2008 Temmuz Belgesindeki GÜ'lere yönelik katsayıların daha da aşağıya çekilmesine karşı olmak, ayrıca, GYÜ'lerin katsayılarının daha da yukarıya çekilmesini önlemek, bu çerçevede de AB'deki (ve GÜ'lerdeki) indirimleri asgaride tutmak, GYÜ'lerdeki indirimleri ise azamiye çekmek gibi-GB içinde olunmaması durumunda Türkiye'nin muhtemelen tamamen ziddını savunacağı- bir pozisyona itmektedir.

Öte yandan, GYÜ'lerdeki her esnekliğin hem pazar hem de göreceli olarak rekabet kaybına yol açacağı gerçeği, GYÜ'lere tanınacak spesifik esnekliklerde, Türkiye'yi bir GÜ gibi muhalif konumuna itmekte ve bu durum TDÜPG müzakerelerine yönelik bir diğer açmazını teşkil etmektedir.

Genel olarak özetlemek gerekirse, Türkiye için optimum müzakere pozisyonunun, özellikle formül yaklaşımı kapsamında, katsayıların mümkün olduğu kadar birbirine yakın olmasını sağlayacak, genel olarak DKG Bildirisi 16. Paragrafının iddialı hedeflerinden sapılmasını engelleyecek, özellikle geleceğe

hassas sektör olarak koruyabilecekken, fiiliyatta Türkiye bu imkândan faydalanamayacaktır.

yönelik ve dinamik ihracat sektörleri için (taşıt araçları ve yan sanayi, makineler, elektrik-elektronik, demir çelik ürünleri, kimyasallar v.b) pazar açılımı sağlayacak ofansif bir yaklaşım takip etmek, diğer yandan emek yoğun sektörlerin yapısal uyum (structural adjustment) programları ile desteklenmesi olduğu düşünülmektedir.

Türkiye ihracatının yarısından fazlasının gerçekleştirildiği AB pazarında, Gümrük Birliğine bağlı olarak sahip olunan tarife marjı avantajları, bu Tur sonucunda gerçekleştirilecek, OGT indirimleri neticesinde hemen hemen ihmal edilebilir bir seviyeye inecek gibi görünmektedir. Bu çerçevede, ortaya çıkacak erozyonun etkilerinin izalesi noktasında Türkiye'nin AB ile müzakereler yaparak bahse konu etkilerin tazmini noktasında destek temininin -DTÖ kuralları ile uyumlu olacak şekilde- gerekli olduğu düşünülmelidir.

AB ile yaptığı gümrük birliğinin yarattığı sonuçlar sebebiyle, Türkiye ofansif bir tarife indirim müzakere stratejisi uygulamak durumunda kalmaktadır. Buna mukabil, özellikle hassas-emek yoğun sektörlerinde hem iç pazarında hem de AB pazarlarında karşı karşıya kalacağı rekabet baskıları sebebiyle ofansif müzakere pozisyonunu uygulamada ise her zaman kararlı bir tutum izleyemebilmektedir. Bu durum esasen, Türkiye'nin müzakerelerin ötesinde yapısal bir uyum planı geliştirmeye yönelik ihtiyacını da gün ışığına çıkarmaktadır. Türkiye'nin özellikle küresel ticarete rekabet zorluklarıyla karşı karşıya kalan hassas sektörlerinin liberalizasyonuna yönelik olarak, TDÜPG kapsamındaki genel müzakere pozisyonunu sürdürmesi, buna mukabil bu sektörlerin sıkıntılarının ortadan kaldırılabilmesine yönelik yapısal bir uyum programı geliştirmesinin ülke sanayine önemli katkı sağlayabileceği düşünülmektedir.

KAYNAKÇA

Akyüz, Yılmaz (2005), *The WTO Negotiations on Industrial Tariffs: What is at Stake for Developing Countries*, Third World Network-TWN, Cenevre.

Aran, Bozkurt (2008), 'The Doha Development Round of International Trade Negotiations', *Uluslararası Ekonomik Sorunlar*, 30 (8), Ağustos.

Bachetta, Marc ve Bijit Bora (2003), *Industrial Tariff Liberalization and the Doha Development Agenda*, Development and Economic Research Division, Cenevre: WTO.

Deardorff Alan V. ve Robert M. Stern (2007), *What Should the Developing Countries Do in the Context of the Current Impasse of the Doha Round?* University of Michigan Discussion Paper No. 559, Şubat 2007.

DTM (2007), *Dış Ticaret Müsteşarlığı DTÖ'nün Yapısı ve Doha Müzakereleri Hakkında Bilgi Notu*, bkz.: <http://www.dtm.gov.tr> .

Ferguson, Ian (2006), *The World Trade Organization: The Non-Agricultural Market Access Negotiations*, August 30.

Ferguson, Ian (2008), 'WTO Negotiations: The Doha Development Agenda' *CRS Report for Congress*, Washington D.C, Ocak.

Francois, J. ve W. Martin (2003), 'Formula Approach for Market Access Negotiations', *The World Economy*, 26 (1).

Goode, Walter (2003), *Dictionary of Trade Policy Terms*, Cambridge: Cambridge University Press ve WTO, 4. bası.

Laborde, D. W. Martin ve D. van der Mensbrugghe (2008), 'Implications of the Doha Draft Agricultural and NAMA Modalities for Developing Countries', XIth GTAP conference, Helsinki, Finland.

Laird, Sam (2006), 'Economic Implications of WTO Negotiations on Non-agricultural Market Access', *The World Economy*, 29 (10), ss. 1363-1376.

Legrain, Philippe (2006), 'Why NAMA Liberalization is Good for Developing Countries', *The World Economy*, 29 (10), ss. 1349-1362.

Messerlin, Patrick A. (2006), 'Enlarging the Vision for Trade Policy Space: Special and Differentiated Treatment and Infant Industry Issues', *The World Economy*, 29 (10), ss. 1395-1407.

Milner, Chris (2006), 'Making NAMA Work: Supporting Adjustment and Development', *The World Economy*, 29 (10), ss. 1409-1422.

Sutherland, Peter D. (2005), 'Correcting Misperceptions', *Foreign Affairs*, Aralık 2005, WTO Special Edition.

TDÜPGM Şubat Metni, http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_feb08_e.doc

TDÜPGM Mayıs Metni, http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_feb08_e.doc

Tekstil ve konfeksiyon sektöründe tüm üye ülkelerin tarifelerinin harmonizasyonunu öngören Türkiye inisiyatifi, 22 Mart 2006 tarihli JOB(06)/60 Numaralı DTÖ belgesi.

WTO News: Speeches — DG Pascal Lamy 22 Kasım 2006, 'WTO Doha Development Agenda: Building on the Uruguay Round towards a freer, fairer world trading system'

WTO News: Speeches — DG Pascal Lamy 3 Aralık 2007 'Tariff talks crucial to industrialization strategies of developing countries'

WTO, Draft Modalities for Non-Agricultural Market Access - Third Revision, TN/MA/W/103/Rev.2 simgeli belge, 10 Temmuz 2008, bu metin için bkz.: http://www.wto.org/english/tratop_e/markacc_e/namachairtxt_july08_e.pdf