

**TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜ'NÜN DIŞ GELİŞİMİ
VE
AB'NİN SEKTÖRE ETKİLERİ**

**Nurettin CİNEVİZ
(Yüksek Lisans Tezi)
Eskişehir-1998**

Yüksek Lisans Tezi
Nurettin CİNEVİZ

TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜ'NÜN DIŞ GELİŞİMİ VE AB'NİN
SEKTÖRE ETKİLERİ

Nurettin Cineviz

YÜKSEK LİSANS TEZİ

İktisat Anabilim Dalı

Danışman: Prof.Dr.S.Rıdvan Karluk /

Eskişehir

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü

Haziran 1998

Metnez Matbaası

YÜKSEK LİSANS TEZ ÖZÜ

TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜ'NÜN DIŞ GELİŞİMİ VE AB'NİN SEKTÖRE ETKİLERİ

Nurettin Cineviz

İktisat Anabilim Dalı

Anadolu Üniversitesi Sosyal Bilimler Enstitüsü, Haziran 1998

Danışman: Prof. Dr. S. Rıdvan Karluk

Tekstil sanayii, giyimden uzay teknolojisine kadar çok çeşitli alanlarda kullanılan, çağdaş yaşama uygun biçimde hızla yenilenip, çeşitlenen geniş bir ürün yelpazesine sahiptir.

İnsanoğlunun en eski mesleklerinden birisi olan ve Türkiye sanayisinin temellerinin atılmasını sağlayan, emek yoğun teknolojinin kullanıldığı tekstil sanayii her zaman Türkiye ihracat ve kalkınmasının itici gücü olmuştur.

Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün değer olarak en büyük pazarı Avrupa Birliğidir. Türkiye 1980 yılında Avrupa Birliğine ihracat yapan ülkeler arasında 27. sıradayken günümüzde en ön sıralara yerleşmiştir.

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliği antlaşması sonucu Türk Tekstil ve Hazır Giyim sektörü AB ve AB dışı ülkeler karşısında daha rekabetçi bir ortama girmiştir.

Dünyada önemli tekstil üreticileri arasında ilk sıralarda yer alan Türkiye, kurulu kapasite, fiili üretim ve ihracat açısından Avrupa ile rekabet edebilecek duruma gelmiştir.

1998.06.12

ABSTRACT

The Textile Industry have a very wide varying product fan which can be used in various fields from clothing to space technology which can change rapidly in a way which suits contemporary life.

The Textile and ready- to - wear clothing industry which is one of the oldest professions of human beings and which provides the way to extend the principals of Turkish Industry is always a propulsive force of Turkey's exportation and development.

The biggest market which has the greatest value of the Turkish Textile and Ready - Made Clothing sector is the European Community. While Turkey took the 27th place among the countries exporting to the European community since 1980, it is now almost in the first sequence.

With the customs Union being signed Turkish Textile and Ready-Made Industry began to face stiff competition Turkey is to keep up with the market of the European Community, in which stiff commercial competition takes place. As a result of Turkey's signs the Customs Union Treaty with the European Community, Turkish Textile and Ready - Made Clothing sector has gone in to more competitive environment against not only European Community countries but also the ones excluding the European Community.

Besides, its other important industries against other rival countries, is its nestled engine park which has the capacity.

11-12-1914

JÜRİ VE ENSTİTÜ ONAYI

İmza

Üye (Tez Danışmanı) : Prof. Dr. ~~R. Azrak~~ KARLUK
Üye : Yrd. Doç. Dr. S. Gereke
Üye : Yrd. Doç. Dr. Tol KUTLU
Üye :
Üye :

Nurettin Cimeviz'in "Türk Tekstil Sektörünün Dış
Gelişimi ve AB'nin Sektöre Etkileri" başlık tezi
...21 Eylül 1998 tarihinde, yukarıdaki jüri tarafından Lisansüstü Eğitim Öğretim ve
Sınav Yönetmeliğinin ilgili maddeleri uyarınca, ..İktisat (uluslararası iktisat).
Anabilim / ~~Anasanaat~~ dalında, Yüksek Lisans-Doktora / Sanatta Yeterlik tezi olarak
değerlendirilerek kabul edilmiştir.

Prof. Dr. Enver ~~AZRAK~~ AZRAKALP

İÇİNDEKİLER

SAYFA NO

ÖZ.....	ii
ABSTRACT.....	iii
DEĞERLENDİRME KURULU VE ENSTİTÜ MÜDÜRLÜĞÜ ONAYI.....	iv
ÖZGEÇMİŞ.....	v
TABLolar LİSTESİ.....	vi
ŞEKİLLER LİSTESİ.....	vii

GİRİŞ.....	1
------------	---

BÖLÜM I

TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ

1. TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ.....	3
1.1. Tekstil Sanayiinin Tanımı ve Kapsamı.....	3
2. TEKSTİL SANAYİİNİN BÖLÜMLERİ.....	6
2.1. Pamuklu Sanayii.....	6
2.2. Yünlü Sanayii.....	6
2.3. İpek, Suni ve Sentetik Dokuma Sanayii.....	7
2.4. Örmeye Sanayii.....	7
2.5. Hazır Giyim Sanayii.....	7
3. TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN TARİHİ GELİŞİMİ.....	7
3.1. Türk Tekstil Sanayiinin Tarihi Gelişimi.....	7
3.2. Türk Konfeksiyon Sanayiinin Tarihi Gelişimi.....	13

BÖLÜM II

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜ

1. DÜNYADA TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ.....	16
1.1. Dünyada Tekstil ve Konfeksiyon Ticareti.....	16
2. TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ.....	26
2.1. Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinde İthalat ve İhracat.....	31
2.2. Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinde Üretim ve Talep.....	36
2.3. Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin Ülke Ekonomisine Katkısı.....	39

BÖLÜM III

AVRUPA BİRLİĞİ İLE GÜMRÜK BİRLİĞİNİN TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZE ETKİLERİ

1. GATT ÇERÇEVESİNDE TEKSTİL VE GİYİM SANAYİİ ÜRÜNLERİ	
--	--

TİCARETİNE GETİRİLEN KISITLAMALAR: ÇOK ELYAFLILAR SÖZLEŞMESİ

1.1. Çok Elyafıllar Sözleşmesi(MFA)	41
1.2. Sözleşme Hükümlerini Uygulama Organları	42
2. AB'NİN TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZE ETKİLERİ	44
2.1. Türkiye'nin AB'ye Karşı Uyguladığı Korumayı Kaldırması	46
2.2. Türkiye'nin Üçüncü Ülkelere Karşı Uyguladığı Korumanın Azalması	53
2.3. Türkiye'nin Üçüncü Ülke Ürünlerine Kota Uygulaması	54
2.4. Türkiye'nin AB Damping Mevzuatını Uygulaması	55
2.5. Muaf İthalat Uygulamasının Sona Ermesi	56
3. Gümrük Birliği Aşamasında Türk Tekstil Sanayii	58
3.1. Gümrük Birliği'nin Temel Unsurları	59
3.1.1. Serbest Dolaşımdaki Ürünler	61
3.1.1.1. Üye Ülkeler Kaynaklı Mallar	61
3.1.1.2. Üçüncü Ülkeler Çıkışlı Mallar	62
3.1.2. Fark Giderici Vergi Uygulamaları	63
3.2. Aktif-Pasif İşletme Rejimleri	64
3.2.1. Aktif İşletme Rejimi -AİR-	64
3.2.2. Pasif İşletme Rejimi -PİR-	66
3.3. Gümrük Birliği'nin Yürürlüğe Konulması	68
3.3.1. Gümrük Vergilerinin ve Eş Etkili Vergilerin Kaldırılması	69
3.3.2. Ortak Gümrük Tarifesinin Kabulü	70
4. TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİ	71
4.1. Genel Olarak	71
4.2. Gümrük Vergilerinin ve Eş Etkili Vergilerin Kaldırılması	72
4.2.1. Üye Devletler Tarafından	72
4.2.2. Türkiye Tarafından	72
4.3. Türkiye'nin Ortak Gümrük Tarifesine (OGT) Uyumu	76
4.3.1. Neden OGT'ye Uyum?	76
4.3.2. Uygulama	77
4.3.3. Dondurma	77
4.4. Miktar Kısıtlamalarının (Kota'ların) Kaldırılması	78
4.4.1. Üye Devletler Tarafından	78
4.4.2. Türkiye Tarafından	78
4.5. Gümrük Birliği ve Maların Serbest Dolaşımı İle İlgili Korunma Hükümleri	80
5. STATİK VE DİNAMİK ETKİLER	81
5.1. Statik Etkiler	81
5.2. Dinamik Etkiler	87
6. 1994 GATT ANLAŞMASININ DÜNYA TEKSTİL SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ	88
6.1. Tekstil Anlaşmasının Temel Unsurları	90
6.1.1. Anlaşmaya Üyelik	90
6.1.2. Tekstilin GATT'94'e Entegrasyonu	91
6.1.3. Kalan Kısıtlamaların Ortadan Kaldırılması	92
6.1.4. Anlaşmanın Koruyucu Hükümleri	94
6.1.5. Aldatıcı-Yanıltıcı Davranışların Düzenlenmesi	94
6.2. Tekstil İzleme Organı (TİO-Textiles Monitoring Body)	95

6.2.1. Fiyatlar-Ticaret ve Yatırım.....	95
6.2.2. Temel Ticaret Politikası Aracı Olarak Tarifeler.....	96
6.2.3. Anlaşma GOÜ'ler.....	97
6.3. Gümrük Birliği'nin Türk Tekstil Sektörüne Etkilerinin Değerlendirilmesi.....	98

BÖLÜM IV

GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA TÜRK TEKSTİL SANAYİİNİN SORUNLARI VE HONG KONG-ÇİN BİRLEŞMESİNİN ETKİSİ

1. GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA TÜRK TEKSTİL SANAYİİNİN SORUNLARI.....	103
1.1. Üçüncü Ülkelere Karşı Korumanın Azalması	108
1.2. Gümrük Muafiyetli İthalatın AB'ne Yönelik İhracatta Sona Ermesi.....	109
1.3. Üçüncü Ülkelere Yönelik Miktar Kısıtlamaları.....	109
1.4. Türk Ürünlerine Uygulanan AB Miktar Kısıtlamalarının Kalkması.....	110
2. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN OLUMLU VE OLMUSUZ ETKİLERİNİN GENEL OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ.....	111
3. AB VE TÜRK TEKSTİL SANAYİLERİ RAKİPLER Mİ, PARTNERLER Mİ?.....	116
4. HONG KONG VE ÇİN BİRLEŞMESİNİN TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZE ETKİLERİ.....	127

BÖLÜM V

SEKTÖR TEMSİLCİLERİMİZİN GÖRÜŞLERİ VE TEKSTİLİMİZİN GELECEĞİ

1. SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN GÖRÜŞLERİ.....	130
1.1. Halit Narin (Narin Tekstil A.Ş.).....	130
1.2. Ertekin Ashaboğlu (Trakya İplik Sanayii A.Ş.).....	131
1.3. Ergun Titiz (Bemsey Giyim Sanayii ve Tic. A.Ş.).....	132
1.4. Özcan Özenbay (Kasar Boyacılık Sanayii A.Ş.).....	133
1.5. Sezer Mavituncalılar (Tuncalılar Tekstil)	134
1.6. Esat Sivri (Deba Denizli Basma A.Ş.).....	136
2. TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN GELECEĞİ.....	137

KAYNAKÇA

TABLÖLAR

Sayfa No

Tablo 1:	1996 Yılı Satış Hasılatına Göre Dünyanın En Büyük Tekstil Firmaları Sıralamasında İlk 50 Firma Listesi	17
Tablo 2:	Üretim Artış Oranları (Yıllık %)	22
Tablo 3:	Bölgeler Arası Büyüme Rakamları Karşılaştırması	23
Tablo 4:	Tekstil Dünyasının En Büyük Firmaları	25
Tablo 5:	Dünyada Pamuk Üretimi	26
Tablo 6:	GSMH İçinde Tekstil Ve Konfeksiyon Sanayiinin Payı	29
Tablo 7:	500 Büyük Firma İçinde Yer alan Tekstil İşyerleri	30
Tablo 8:	Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatı	34
Tablo 9:	Tekstil Ve Konfeksiyon İthalatı	36
Tablo 10:	Tekstil Ve Konfeksiyon Sanayii Talebi	37
Tablo 11:	Tekstil Ve Konfeksiyon Sanayii Üretimi	38
Tablo 12:	Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (1987-1990)	44
Tablo 13:	AB Ülkelerinin Türkiye Çıkışlı Tekstil Ürünlerin Uyguladıkları Sayısal Kısıtlamaların Gelişimi	50
Tablo 14:	AB Ülkelerinin Türkiye Çıkışlı Hazır Giyim Ürünleri Uyguladıkları Sayısal Kısıtlamaların Gelişimi	52
Tablo 15:	Türkiye'nin AB'ye Karşı Durumu	53
Tablo 16:	FGV Oranlarının Uygulama Takvimi	64
Tablo 17:	İndirim Oranları Miktarları	70
Tablo 18:	Yıllar İtibariyle İndirim Yüzdeleri	73
Tablo 19:	İndirim Oranları Yüzdesi	77
Tablo 20:	Kota Miktarları Yüzdeleri	80

Tablo 21: Tekstil Ve Hazır Giyimin Dünya Ticaret Örgütü Kurallarına Entegrasyonu	93
Tablo 22: Türkiye'nin Tekstil Ve Konfeksiyon İhracatı	111
Tablo 23: AB Pamuklu Tekstil Sanayii Dış Ticareti	118

ŞEKİLLER

Grafik 1: Tekstil Sanayiinin Toplam Üretimi İçindeki Payı	28
---	----

GİRİŞ

Günümüzde Tekstil sektörü ülkemiz endüstrisinin lokomotifi durumundadır. Tekstil endüstrisinin Türkiye'deki geçmişi çok eski yıllara dayanmaktadır. Yan kolu olan hazır giyim sektörü de tekstil sanayii sayesinde gelişip, yüksek büyüme hızı ile diğer endüstri dalları içerisinde yerini sağlamlaştırmıştır. Buna paralel olarak da hazır giyim ihracatımız açısından önemli gelişmeler kaydetmiştir. 1 Ocak 1996 tarihinde Avrupa Birliği (AB) ile Türkiye arasında yürürlüğe girmiş olan Gümrük Birliği her iki tarafın da tekstil ve giyim sanayilerini önemli ölçüde etkilemiştir. 1996 yılı ve sonrası, Gümrük Birliğine giriş, Türkiye ekonomisinin rekabet gücü açısından son derece önemli bir dönemecini teşkil eder. Kuşkusuz her bütünleşmede olduğu gibi, Gümrük Birliği de olumlu sonuçların yanısıra bazı olumsuzlukları da beraberinde getirmiştir.

Tekstil ve Konfeksiyon sanayii, geniş ürün çeşitleri, yarattığı istihdam olanağı ve kazandırdığı döviz girdisiyle ekonomiye katkısı önemli olan bir sanayi dalıdır. Ekonomide dışa dönük sanayileşme politikalarının izlenmesi sonucu büyük bir ihracat artış yaşanmıştır. Türkiye, son yıllarda dünyanın en önde gelen tekstil ve konfeksiyon ihracatçısı ülkelerin arasına girmiştir.

Türk tekstil sanayii, özellikle 1980'lerin ortasından itibaren kota ve tarife engellerinin sürdüğü bir dönemde hızlı bir gelişme göstermiş, bugün Avrupa Birliği pazarıyla önemli boyutta bütünleşmeyi gerçekleştirmiştir.

Bu çalışmanın amacı, Türk Tekstil sanayiinin, dış gelişimini ve AB ile rekabet edebilirliğini inceleyip, Gümrük Birliğinin tekstil ticaretine etkilerini ve yeni pazarları dikkate alarak, söz konusu olumsuzlukları karşılıklı kazanç ortamına dönüştürecek bir çerçevenin olanaklarını ortaya çıkarmaktır.

Birinci bölümde tekstil ve konfeksiyon sanayiinin tanımı ve tarihi gelişimi incelenmiştir.

İkinci bölümde, dünyada ve Türkiye’de tekstil sektörü genel olarak verilmiştir.

Üçüncü bölümde AB ile Gümrük Birliğinin tekstil sektörümüze etkileri işlenmiştir

Dördüncü ve beşinci bölümlerde Türk tekstil sektörünün sorunları, sektör temsilcilerinin görüşleri ve gelecek hakkında değerlendirmeler yapılarak çalışma tamamlanmıştır.

BÖLÜM I

TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ

1. TEKSTİL SANAYİİNİN TANIMI VE KAPSAMI

1.1. Tekstil Sanayii'nin Tanımı

Tekstil sanayii; insanın beslenme, giyinme ve barınma gibi üç temel ihtiyacından birini karşılayan önemli bir sanayi dalıdır. Doğal lifleri veya insan yapısı lifleri bir araya getirilerek onlardan ince, esnek, dayanıklı ve koruyucu özellikler taşıyan kişisel ve evrensel bir çok gereksinimleri karşılayan ürünlerin yapıldığı sanayiye tekstil sanayii denilmektedir.

Tekstil üretimi; üretimin temel ham maddesi olan liflerin üretimi ile başlayan ve ham kumaş, mamul kumaş, giysi yapımı ve tekstile bağımlı ihtiyaçların karşılanması ile devam eden çok sayıda işlemi kapsamaktadır. Bu değişik işlemler emek unsuruna ihtiyacı da artırmış önce emek/yoğun şekilde oluşan yapı, ilerleyen teknoloji sebebiyle sermaye/yoğun yapıya hızla dönüşmüştür¹.

Tekstil ürünleri, çeşitli dokuma ve örme iplikleri, dikiş ve nakış iplikleri, giysilik, perdelik, döşemelik kumaşlar, halılar, kadifeler, havlular, keçeler, emniyet kemerleri, transmisyon kayışları, kord bezi gibi teknik kumaşlar, şeritler, kordonlar, uzay giysilerine kadar varan her tür giysi olmak üzere geniş bir tüketim ürünleri grubunu oluştururlar².

¹ Dünyada ve Türkiye'de Tekstil Sanayii, **TEKSİF** Yayını, Ekim 1992, Ankara, s.7.

² "Tekstil Mühendisliği Ana Komisyonu Çalışma Programı", **Tekstil ve Mühendis Dergisi**, TMMOB Yayını, S:28, Ağustos 1991, s.214.

Tekstil ürünlerinin basit el araçlarından en gelişmiş makinelere kadar çeşitli araçlarla üretilibilmeleri ve yaygın tüketimleri nedeni ile, tekstil endüstrisi yeni endüstrileşen toplumların gelişen ilk endüstrileri olmaktadır. Tekstil ürünlerinin daha çok tüketilmesi bir yandan yaşam düzeyini yükseltirken, daha çok üretilmesi de gelir sağlayıcı bir faktör yaratmaktadır. Bu nedenle de hem ülke içi, hem de ülkeler arası ticarete tekstil ürünleri en önemli mallar içinde yerlerini almaktadırlar ve yine bu nedenledir ki ulusal ekonomilerde olsun, dünya ekonomisinde olsun gelişme ya da duraklama eğilimleri tekstil ticaretine ciddi ve hızlı biçimde yansımaktadır. Üretim hızlarındaki büyük artışlara karşın, tekstil ürünleri üretim hacminin büyük oluşu, tekstil endüstrisinin geniş istihdam sağlayan ağırlıklı bir sanayii olmasına katkıda bulunurken önemli sosyo ekonomik sorunlar da yaratmaktadır³.

Çok sayıda ve çeşitli makinelerin kullanıldığı bir dizi işlemi gerektirmesi sebebiyle emeğe fazla ihtiyaç duyulan tekstil sanayii, ayrıca ücret, prim, iş güvenliği, kalite ve verimlilik gibi ciddi konuları da beraberinde getirmiştir. Bireysel ihtiyaçlarda önemli bir yer tutan tekstil harcamaları, Dünya ticareti içinde de önemli bir paya sahip olmaktadır. Bu durum Dünya Tekstil ticaretinde büyük bir rekabet ortamının oluşmasına yol açmıştır. Tekstil sanayii, insanlığın müşterek ihtiyacını karşılama özelliğini taşıması nedeniyle, Ekonomik ve Sosyal hayatı büyük ölçüde etkilemesi ile de ayrı bir önem taşımaktadır⁴.

Gerek giysilik olarak gerekse konut içinde kullanım eşyası olarak tekstil ürünlerinin estetik ve psikolojik işlevleri de önemlidir. Giysi insan kişiliğini yansıtan, kişiliğini etkileyen bir araçtır. Ev içindeki çeşitli kullanım eşyaları olarak da tekstiller insanın konforunu ve yaşadığı atmosferi etkileyen yaşam ortamının önemli öğeleridir. Bu açıdan tekstillerde estetik değerlerin aranmasının yanı sıra, insanın değişikliğe olan gereksinimini doyuran nitelikler de aranmaktadır. Bunun sonucu tekstil ürünleri hem insanın değişken zevklerine, hem de moda eğilimlerine uygun bir çeşitlilik ve değişkenlik içinde üretilen esnek bir ürün özelliği göstermektedirler. O halde tekstil teknolojisinin bunu sağlayacak bir yapıda olma zorunluluğu da bulunmaktadır.

³ Başer, Güngör. "Tekstil Endüstrisine Bütünsel Bir Bakış", **Tekstil ve Makine Dergisi**, S:12, Aralık 1988, s.299.

⁴ Dünyada ve Türkiye'de Tekstil Sanayii, s.7-8.

Tekstil ürünlerinin çeşitliliği yanında, bunların üretimde kullanılan lif hammaddelerinin özgün nitelikleri tekstil işlemlerine birbirini izleyen bir dizi fiziksel ve kimyasal işlemin birleşmesinden oluşan uzun süreli bir dönüşüm niteliği vermektedir. Bu özellikle tekstil teknolojisinin karmaşık ve çok geniş spektrumlu bir teknoloji olarak özgün bir duruma getirmiştir. Tekstil alanındaki gelişmeleri sürekli destekleyen ve yönlendiren makine ve kimya teknolojilerindeki yenilikler yanında, elektronik, bilgisayar ve malzeme teknolojilerinin etkilerini de gittikçe artan bir ivme ile tekstil teknolojisine yansıtmaktadırlar⁵.

Tekstil teknolojisindeki gelişmeler ise şu temel eğilimler doğrultusunda olmaktadır:

- Otomasyon
- Küçük üretim partilerinin ekonomik üretimini sağlayan sistemlerin geliştirilmesi
- Pazar sistemlerine öncelik veren hızlı tepki (quick response) ve esnek üretim yaklaşımı
- Yüksek kalite
- Yeni ürünlerin geliştirilmesi

Otomasyon otomatik makinelerin yüksek fiyatları yanında tüm işletmelerin reorganizasyonunu ve yeni donanımları zorunlu kılarak yüksek sermaye yatırımlarını gerektirmektedir. Diğer yandan otomasyon tekstil sektöründe istihdamı düşürürken, yüksek yatırımları yapabilen firma ve ülkelere kesin üstünlük sağlamaktadır.

Dünya tekstil ticaretinde tüketici isteklerini ön plana alan pazarlama anlayışı teknolojiyi büyük ölçüde etkilemiştir. Dünya tekstil pazarı, kaliteyi, modaya uygunluğu, çeşitliliği, stoksuz çalışmayı ve tüketici eğilimlerini ön plana çıkaran bir yaklaşım içindedir. Bu durum hızlı tepki (quick response) ve tam zamanında (just in time) terimleriyle açıklanan hızlı sevkıyat, esnek üretim ve düşük maliyette en iyi kalite koşullarını zorlamaktadır. Bilgisayar teknolojisinin sağladığı olanaklarla gerek

⁵ Başer, s.299.

makinaları gerekse üretimin organizasyonunu bu koşullara uyacak biçimde geliştiren yeni bir tekstil teknolojisi oluşmaktadır.

Tekstil teknolojisindeki gelişmelerin önemli bir alanı da yeni liflerin ve yeni ürünlerin geliştirilmesidir. Örnek vermek gerekirse; Keşmir yünü ile tiftik arası “cashgora” adı ile tanıtılan yeni bir hayvansal lifin üretimi yanında, karbon lifi, seramik lifleri ve termotropik polyester lifleri gibi bazı yeni sentetik liflerin özelliklerinde de gelişmeler sağlanmaktadır⁶.

2. TEKSTİL SANAYİNİN BÖLÜMLERİ

2.1. Pamuklu Sanayi

Sektörün bu alt üretim kolu başlıca üç aşamadan oluşur.

İplik Üretimi : Pamuğun harmanlanmasını, açılıp temizlenmesini, taranmasını, çekilmesini ve bükülerek iplik haline getirilmesini kapsar.

Dokuma Üretimi : Birbirine dik, “çözü” ve “atkı” adı verilen iki grup ipliğin belirli yöntemlerle birbirleriyle kenetlenmesi sonucu oluşan basit örgüye dokuma denir.

Terbiye : Dokunmuş kumaşların görünüşünü ve kullanılışını geliştirmek amacıyla uygulanan mekanik ve kimyasal işleme terbiye denir.

Terbiye işlemi, kasarılama, merserize, boyama, apre gibi işlemlerinden birini, birkaçını veya tümünü içerebilir.

2.2. Yünlü Sanayii

Yünlü sanayi, yün ipliği ve yünlü kumaşların temizlenmesi, bükülmesi, dokunması, beyazlatılması, boyanması ve hazır hale getirilmesiyle kumaş ve diğer tuhafiyeye eşyası imalini kapsar.

⁶ “İplik, Dokuma ve Örme Alt Sektörlerine İlişkin Rapor”, **Tekstil ve Mühendis Dergisi**, S:29, Ekim 1991, s.285-286.

2.3. İpek, Suni ve Sentetik Dokuma Sanayii

Tekstil sanayinin bu alt üretim kolu ipek, suni ve sentetik ipliklerin hazırlanması ile kumaş dokuması, renklendirilmesi ve terbiye edilerek mamul haline getirilmesini kapsar.

2.4. Örme Sanayii

Bu faaliyet kolu trikotaj, fanila, jarse ve dantel, tül, çorap gibi üretim faaliyetlerini kapsamaktadır.

2.5. Hazır Giyim Sanayii

Bu faaliyet kolu dokunmuş kumaşlardan yapılan erkek, kadın, çocuk iç ve dış giyim eşyası ve aksesuarları (şapka, kravat, vs.) gibi üretim konularını kapsamakta ve genellikle model ve patron hazırlama, kesim, dikim, ütü ve terbiye olmak üzere dört ana bölümden oluşmaktadır.

3. TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN TARİHİ GELİŞİMİ

3.1. Türk Tekstil Sanayiinin Tarihi Gelişimi

Tekstil sanayiinin milattan önce 5000 yılında Mezopotamya’da başladığı tahmin edilmektedir. Türkiye’deki tekstil sanayiine tarihsel açıdan bakıldığında eldeki mevcut belgelere göre XI. yüzyıla kadar gitmek mümkündür. Anadolu’ya anayurtlarından getirdikleri tekstil gelenekleriyle Türkler, Anadolu’da mevcut olan değerleri birleştirerek köklü bir tekstil endüstrisinin kurulması için öncülük etmişlerdir. Dokuma ticaretiyle gittikçe gelişen pamuklu sanayii Adana, Denizli ve Sivas yörelerinde el dokuması şeklinde yayılmış, zamanla Bursa, İstanbul, Güneydoğu Anadolu Bölgesi illerinde çeşitli özellikleri olan; bez, kadife, basma, peştamal, çatma, kemha, diba ve alaca dokuma mamulleri ile dünyada tanınmaya başlamıştır.

Boyutları küçük de olsa, tekstil endüstrisinin ilk örnekleri XV. ve XVI. yüzyıllarda Osmanlı İmparatorluğunun yükselme devrinde görmek mümkündür. XVII. yüzyılda baş gösteren siyasal ve ekonomik çöküntü ve gerilemeler ile yabancılara ve yabancı sermayeye tanınan kapitülasyonların etkisiyle tekstil endüstrisi önemini kaybetmiştir⁷.

Osmanlı İmparatorluğunun gerileme devrine girmesiyle Batı Avrupa'da özellikle İngiltere'de baş gösteren, sanayi devrimi bir anlamda tekstil devrimidir. Tekstil sanayii tüm Avrupa'da kapitalizmin gelişimi için önemli bir sanayii olmuştur. Sanayii bir yandan Lanchair ve Manchester gibi üretim ve pazarlama merkezleri yaratırken diğer yandan Hindistan ve Osmanlı İmparatorluğu gibi toplumlarda ise varolan küçük çaplı ve geleneksel üretimin yok olup gitmesine neden olmuştur⁸.

Sanayii devrimiyle başlayan bu olumsuz gelişme zaten toprağa bağlı ve yüzde doksani tarımsal kökenli olan sosyo-ekonomik yapının değişip modernleşmesinin bir-iki asır daha öteye itilmesine neden olmuştur. XVII. ve XVIII. yüzyıllarda Tanzimat hareketiyle de bir ivme kazanan makine ile üretime geçme çabaları olumsuz gelişmeyi durdurmaya muvaffak olamamıştır. Milli savunma amacına yönelik olarak kurulan İstanbul Feshane Fabrikası(1835), İzmit Çuha Fabrikası(1845), Hereke, Bursa, Balıkesir ve diğer birkaç ildeki fabrikalar devletin müteşebbisliğini göstermektedir. Özel teşebbüs ise, yabancı uyruklu şahısların faaliyet gösterdiği tekstil fabrikaları(Basmahane-1850, İzmir Pamuk Mensucat-1850, Yedikule İplik 1889, Tarsus Mavromati-1887, Adana Tırpani-1904 v.b.) ile yurtiçi talebi karşılamaktan çok uzak kalmıştır.

1862, 1864, 1866 yıllarında toplanan sanayi ıslah komisyonlarının aldığı koruma ve teşvik tedbirleri yetersiz kalmış ve bu dönemde kurulan fabrikaların çoğu kapanmak mecburiyetinde kalmıştır. 1913-1915 yıllarında yapılan sanayi sayımı neticelerine göre

⁷ Dülgeroğlu, Ercan. "Türk Tekstil Sanayiinin Dışa Açılması" *Uludağ Üniversitesi İktisat ve İdari Bilimler Dergisi*, C:VII S:2, Kasım 1986, s.1.

⁸ Ercan, Fuat. "Tekstil Sektöründe Alt Sözleşme İlişkileri; Avrupa Topluluğu'nda Alt Sözleşme İlişkilerini Destekleme Eğilimleri ve Türkiye". *Marmara Üniversitesi Uluslararası Ekonomik İlişkiler Araştırma ve Uygulama Merkezi, İktisat Araştırmaları Dergisi*, C:1, S:2, İstanbul Ocak 1996, s.63.

yün ipliğinde %20, yünlü kumaşta %1, pamuklu kumaşta %10 ve iplikte %4 oranında talep karşılanabilmiş, geri kalan büyük kısımlar ithal edilmek zorunda kalınmıştır⁹.

1915 yılında Osmanlı İmparatorluğu'nda devletin 22 sanayii işyerinin 18'i(%81,8); 28 anonim şirketinin 10'u (%37,7); 214 özel sektör işyerinin 45'i (%20,7) ve toplam 265 sanayi işyerinin 73'ü(%27,7) dokumacılık alanında etkinlik göstermektedir. Yani o günkü durumuyla çok zayıf olmasına rağmen ülkemizde ilk kurulan sanayi dalı tekstildir. Cumhuriyetin kuruluşu ile birlikte genç Türk Devleti, beş tanesi yabancılara ve azınlıklara ait olmak üzere, toplam sekiz pamuk ipliği ve pamuklu dokuma fabrikası devralmıştır¹⁰.

Türk tekstil sanayine yön veren kararlar 1923'de kurulan İktisat Kongresinde alınmıştır. Hazırlanmasına 1913 yılında başlanan, ancak Birinci Dünya Savaşı nedeni ile yürürlüğe konamayan Sanayii Teşvik Yasası, yeniden düzenlemelerle 1924'de uygulamaya konmuştur. 1925'te kurulan Sanayii ve Maden Bankası, Hereke ve Feshane fabrikalarının işletmesi üzerine alınmıştır. 1927'de yeni bir Sanayii Teşvik Kanunu ve 1929'da Gümrük Kanunu çıkarılmıştır. 1930 yılında II. Sanayi Kongresinde dünyada iktisadi krize karşı tedbirler üzerinde durulmuş, sanayinin özel sektördeki sermaye, teknik bilgi ve teşebbüs eksikliği nedeniyle istenen hızda gelişmemesi hükümeti devletçi bir politika izlemeye sevk etmiştir. 1933'de Sümerbank kurularak bütün dokuma tesislerinin işletmesini devralmış ve devletçi politikanın gereği olarak ülkenin dokuma ihtiyacını karşılamak için Nazilli, Kayseri, Ereğli, Malatya ve Bursa Merinos fabrikaları faaliyete geçirilmiştir.

1923-1931 dönemi, ilk ulusal sanayinin kurulmaya başladığı devredir. Bu devrede, çıkarılan destekleme yasaları ile özel sektörün sanayi kollarına yatırımı özendirilmeye çalışılmıştır. Bu çabalar bazı olumlu sonuçlar doğurmakla birlikte Türkiye'nin gereksinimi olan sanayileşme düzeyinin tutturulabilmesi için yeterli olmamıştır.

⁹ Dülgeroğlu, s.2.

¹⁰ Yaşar, Ertuğ. 1995 Türkiye-AT Gümrük Birliği'nin Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Üzerine Etkileri, İTKİB Yayını, 1995, s.44-45.

Türkiye 1920 ve 1930 yılları arasındaki tekstil sanayiinde yeterli üretim ve kapasitenin olmaması nedeniyle ham pamuk ihraç etmekle karşılığında işlenmiş tekstil ürünleri almaktaydı. Birinci Beş Yıllık Sanayii Planı(1931-1934) ile Türk Tekstil Sanayiinin geliştirilmesine ilişkin çabalar yoğunlaşmıştır ve 1933 yılında Sümerbank'ın kurulması ile teknolojik bilginin yayılması süreci hızlandırılmıştır. Bu dönemde devlet teşebbüsü ağırlık kazanmış ve “ithal ikameci politika” uygulanmıştır.

1950'li yıllara kadar tekstil sektöründeki özel işletmeler küçük ölçekli kalmış, bu tarihten sonra uygulanan teşvik tedbirleri neticesinde özel sektörün bu alandaki faaliyetleri gelişmeye başlamış ve bilhassa Çukurova'da yeni işletmeler kurulmuştur. Bunların neticesinde 1952 yılında özel sektörün pamuklu dokuma üretimindeki payı %38'e ulaşmış ve 1953'de Sümerbank'ın üretimini geçmiştir. Tekstil sanayinde özel sektör payı 1962 yılında %61'e çıkmış ve ondan sonrada sürekli artıp 1992 yılında %90'ları bulmuştur.

Yünlü dokuma sanayinde de benzer gelişmeler kaydedilmesi sonucunda özel sektörün üretimi iplikte 1952, dokumada ise 1958 yıllarında Sümerbank'ın üretimini geride bırakmıştır. Emek yoğun bir sanayi dalı olması, üretim ve ihracatta büyük payı bulunması nedeniyle ülke ekonomisi için önemi büyük olan tekstil sanayi yatırımları planlı dönemde giderek artmaya başlamıştır¹¹.

I. ve II. plan dönemlerinde alınan tedbirler sonucu tekstil sanayiinde teşebbüslerin büyük işletmeler haline dönüşmesi hızlanmıştır. Türkiye'de II., III. ve IV. plan dönemlerinden önce pamuklu dokuma ve pamuk ipliği ve yünlü dokumada atılan adımlar ve alınan sonuçlar her iki alanda da hazır eşya sanayiinin hızla gelişmesine yol açmıştır. Özellikle III. plan döneminde gerçekleştirilen yatırımlar sonucu, suni, sentetik ve ipek ipliği ile suni, sentetik ve ipekli dokuma sanayiinde önemli gelişmeler olmuştur. Ayrıca bu plan döneminde ihracat imkanlarının artması sonucu konfeksiyon mamulleri, hazır giyim ve hazır eşya üretiminde önemli ilerlemeler kaydedilmiştir. IV. plan döneminde, özellikle el dokuma halı ve makine halısı ile örme eşya ve hazır giyimde önemli gelişmeler olmuştur.

¹¹ Dünya ve Türkiye'de Tekstil Sanayi, DPT, Yayın No:2003, 1985, s.145.

V. plan döneminde dokuma ve giyim sanayiinin ihracata dönük olarak geliştirilmesi ve rekabet gücünün artırılması, kapasite artışlarının yeni bağımsız tesisler kurulması yerine ekonomik kapasitenin altında kurulmuş olan tesislerin tesvi ve modernizasyonu yolu ile gerçekleştirilmesi ilkeleri getirilmiştir. Bu çerçevede V. plan döneminde kamu kesiminde yenileme ve modernizasyon dışında yatırım yapılmamış, üretim artışı özel kesimde kapasite kullanım oranının artması ve yenileme, modernizasyon ve yeni yatırımlarla gerçekleştirilmiştir. VI. plan döneminde kapasite kullanım oranı artışlarıyla üretim artışı yerine yeni kapasite yaratacak yatırımlara yönelmiştir¹².

1960 ve 1970’li yıllar Türk tekstil sanayinin tüm sanayi ve imalat sanayi içindeki payının süratle arttığı hakim sınai sektör durumuna girdiği bir dönem olmaktadır. Bu dönemde de 1970’li yılların başlangıcına kadar Türkiye’nin net tekstil ithalatçısı bir ülke olduğunu söylemek mümkündür. 1960-1980 döneminde Avrupa ekonomik topluluğu gibi bir rekabet ve birleşme unsurunun da zorlandığı şartlarda, Türk tekstil sanayii en uygun yatırım alanı olarak benimsenmiş ve teşvik edilmiştir. Türkiye’nin 1970’li yıllarda tekstil ihracatına başladığında dünya piyasalarında karşılaştığı ilk engel; gerek AET gerekse ABD cephelerinde “kota” şeklinde oluşmuştur.

Türkiye’de ihracata yönelik olarak geliştirilen ilk ve en önemli sanayi dalı tekstildir. 1972-1976 yılları arasında Türkiye’deki kurulu pamuklu iğ sayısı 1.45 milyondan 3 milyona çıkmış ve Türkiye 1976 yılında 78.641 ton pamuk ipliği ihraç etmiştir. Bu miktar o günkü AET pamuk ipliği ithalatının yaklaşık %25’ini oluşturmıştır.

1 kg pamuğun değeri 100 birim kabul edildiğinde, özel ürünler hariç, 1 kg pamuk ipliğinin maliyet değeri 140-190, 1 kg ham bezinki 220-290 birim, 1kg mamul kumaşındaki 300-470 birim, 1 kg giyim eşyasındaki ise 450-1000 birim ve daha yukarıdır. Bu nedenle Türkiye’de son yıllara gelinceye kadar “pamuk yerine iplik,

¹² VI. Beş Yıllık Kalkınma Plan Öncesinde Gelişmeler, DPT, Yayın No: 2190, 1990, s.187.

iplik yerine kumaş, kumaş yerine konfeksiyon mamul üretim ve ihracatı şeklinde, gittikçe daha yüksek katma değerli ürünlerin üretilmesi ve ihraç edilmesi” olarak özetlenebilecek bir politika izlemiştir¹³.

1980 ve sonraki yıllarda tekstil endüstrisinde “ihracata yönelik bir politika” ile dışa açılmasına geçilmiş bulunmaktadır. Türkiye 1980’li yılların ortasında iki milyar doların üzerinde ihracat yapan bir ülke konumuna gelmiştir. 1980’li yıllarda, tekstil sektörü, temelde hazır giyim ihracatına yönelik olarak sürekli büyümüştür. 1985 yılında tekstil ve konfeksiyon ile ilgili net ihracat rakamlarına bakıldığında Türkiye altıncı sırada yer almaktadır.

1984-1987 arasında kapasite kullanım oranı %90 civarında seyretmiştir. Türkiye 1990’lı yıllara; reel TL değeri ve reel işçi ücretlerindeki artış sonucu, azalan rekabet gücü ve dolayısıyla: İhracatı düşünerek (1990 yılında iplik bazında %25), ithalatı hızla artarak (1990 yılında iplikte %744, dokumada ise %155), iplikte kapasite kullanım oranı (eski makinelerin büyük bir bölümü üretim dışı kalarak) %60’lara düşmüş, üretim ve ihracatta net gerileme görülerek girmiştir.

1995 yılında ülkemiz dokuma sektörüne en fazla yatırım yapan ülkeler arasında ilk sırada yer almıştır pamuk ipliği kapasitesi ring sistemde 4,5 milyon iğ (637.372 ton/yıl), open end de 250.432 rotor (372.668 ton/yıl) olmak üzere toplam 1 milyon ton/yıl’ a ulaşmıştır. On yaşında yeni makinelerin oranı ring sistemde yüzde 40,8 open-end sistemde ise yüzde 87’ dir. Mevcut rotorların yüzde 62,6’ sı 1990-95 modeldir. İplik yatırımları GAP, Marmara ve Akdeniz bölgelerinde yoğunlaşmıştır. Toplam kapasitenin ring sistemde yarısı, toplamda ise üçte bir GAP yöresinde bulunmaktadır.

Son yıllarda open-end iplik üreten küçük ve orta boy işletmelerin sayısı da hızla artması sonucu toplam firma sayısı içinde open-end firmaların payı yükselmiştir. Modern dokuma tezgahlarına sahip küçük ve orta boy işletmelerin sayısı da hızla artmaktadır. 1995 yılında pamuklu dokuma kapasitesi bir önceki yıla göre yüzde 8,6

¹³ Tarakçıoğlu, Işık. “Türk Tekstil Sanayii İçin Teknoloji Seçimi”, 3. İzmir İktisat Kongresi 4-7 Haziran 1992 Sektörel Gelişme Stratejileri, DPT, s.147.

artmıştır. AT ile gümrük birliği sonucu kotaların ve kota fiyatlarının kalkması nedeniyle 1997 yılında toplam ihracatta yüzde 16,3 artış beklenmektedir¹⁴.

3.2. Türk Konfeksiyon Sanayiinin Tarihi Gelişimi

İlk insanların dünya yüzünde çoğalıp topluluk halinde yaşamaya başlamaları insancıl duygu ve düşüncelerinde yavaş yavaş bir gelişmenin meydana gelmesine yol açmıştır. İnsan toplumlarında utanma hissinin uyanması ve bunun uygarlık seviyesi ile ilişkili olarak değişmesi insanlarda giyinmeyi aynı zamanda sosyal bir ihtiyaç haline getirmiştir. Nitekim bugün insan toplumlarının uygarlık anlayışı içinde giyim insanın maddi ve manevi varlığını tamamlayan temel bir ihtiyaç maddesidir¹⁵.

Giysi imalatı, bilindiği gibi kumaş ve benzeri materyalden vücudun örtülmesi için yararlı şeylerin yapımıdır. Arkeolojik çalışmalar Kuzey Avrupa’da Taş devri zamanında insanların deriden imal edilmiş giysileri kullandıklarını ortaya çıkarmıştır. Aynı devre ait Avrupa’nın güneyinde yapılan kazılarda ise ortaya çıkarılan uçları sivri ve kanca şeklinde olan kemikten iğneler daha o zamanlarda insanların daha kolaylıkla giysi dikişme çabasında olduklarının delilidir. Giysi dikiminde çok mühim olan bir ilerleme orta çağlarda demirden mamul iğnelerin yapılması ile olmuştur. Tekstil ve buna bağlı olarak hazır giyim ilk modern endüstriyel kitle üretiminin dolayısıyla ilk fabrika sisteminin ortaya çıktığı sanayii olarak büyük önem taşımaktadır.

Giyim eşyasında kitle üretimine geçişte dikiş makinesinin icadı bir başlangıçtır. Dikiş makinelerinin icadına kadar giysilerin tamamının el ile dikildiği bilinmektedir. Fransız Bartholemy Thimmonier ilk dikiş makinesini yapmıştır. Daha sonraları Eliâs Howen 2 iplikli, 1 iğneli ve 1 mekikli Loc-Stitch makinesiyle geliştirilen dikiş makinesi ve 1851 yılında Amerikalı Isaac M. Singer, yatay olarak işleyen ucu delikli iğneyle düz dikiş yapan dikiş makinesiyle sanayileşme başlamıştır.

¹⁴ Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000) 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları, DPT, s.49-50-51.

¹⁵ Kurtay, Erhan. “Tekstil Endüstrisinde Kalite ve Standardizasyon “, *Tekstil ve Makine Dergisi*, C:1, S:4, Temmuz 1987, s.209.

Kumaşların el vasıtasıyla birer birer kesilmesi hem zaman kaybına hem de rasyonel çalışma yapılmasına engel olmuş, 1860 yılında John Barran üst üste serilmiş çeşitli kalınlıklardaki kumaşları aynı anda kesebilen bir makine geliştirmiştir. Şerit-bıçak adı verilen bu makine sanayileşmenin en önemli buluşlarından biri olarak kabul edilmiştir¹⁶.

Yine XVIII asrın sonlarına doğru Amerikalılar tarafından icat edilen ilik açma makinesi, düğme dikme makinesi ile ütüleme işlemini son derece kolaylaştıran Hoffman ütülerini vasıtasıyla sanayileşmiş ülkelerdeki hazır giyim sanayiinin rasyonel çalışması sağlanmıştır.

Konfeksiyon endüstrisindeki teknolojik gelişim tekstil endüstrisine kıyasla daha yavaş olmakla birlikte hızlı bir yeniden yapılanma içerisinde. Geleneksel üretimin yerini mikro elektronik aksamli teknolojiler almaktadır. Bunlar, üretimden doğan kayıpları en aza indirgeyerek, üretim hızını ve kalitesini yükseltir. Verimlilikte artışa yol açan teknolojiler arasında; elektronik kesim kontrolü sayılabilir. Söz konusu teknolojilere örnek olarak; ürünün dizayn aşamasında kullanılan CAD(Computer-Aided Desing)sistemleri verilebilir. Bu sistemde alıcı ve üretici gerek renk, gerekse desen seçimlerini birlikte yapabilmektedirler. Ayrıca bu sistemde serilendirme, pastal hazırlama ve kesim işlemlerinde esnekliğin yanısıra kumaşın daha ekonomik kullanılması olanaklı kılınmaktadır. Bunlar malların teslimatını hızlandırıcı niteliktedir.

1950'li yıllarda ülkedeki giyim üretimini tamamen terziler karşılamakta idi. Çünkü o zamanlar el emeği daha ucuzdu. 1960'larda küçük konfeksiyon atölyeleri "Standartlara yakın" takım elbiseler ve gömlek üretmeye başlamıştır.

1960 ve 1970 yılları içinde Hazır Giyim Sanayi daha ileri adımlar atmış, küçük atölyeler ve bununla beraber 50-100 kişilik sayıları çok az olan konfeksiyon fabrikaları kurulmaya başlanmıştı. Fakat bu fabrikalar hammaddeyi istediği kalitede, miktarda temin edemediği ve nitelikli eleman bulamadığı için ufak atölyelerle rekabet edemediklerinden kapanmıştır. Zaman içinde ülkeye döviz girdisini arttırmak ve katma

¹⁶ Dokuma ve Giyim Sektörü, IV. BYKP Özel İhtisas Komisyon Raporu, DPT, s.560.

değeri yurt içinde bırakmak amacıyla bitmiş ürün olan konfeksiyon mamulleri üretimine ve ihracatına önem verilmiş ve kalkınma planlarında öncelik tanınarak devlet desteği sağlanmıştır.

1980'li yıllara gelindiğinde uygulamaya konan istikrar programı ve alınan ekonomik önlemler, Türk ekonomisinde yeni bir önem başlatıyordu. Yeni stratejilerin en önemli özelliği, serbest piyasa sistemine işlerlik kazandırarak, dışa açılımı, ihracatı teşvik etmekte. Bu desteğin doğal sonucu olarak 1960 yıllarında başlayan konfeksiyon sanayiinin kuruluşu artan bir hızla gelişmiştir.

Türkiye 1965'e kadar geleneksel sanatkar makinelerine sahipti. Spesiyal makineler ancak 1965'ten sonra ithal edilmeye başlanmıştır. 1975-1985 döneminde dikiş makinesi kapasitesi %22 oranında arttırılmış ise de eski makine parkı muhafaza edilmiştir. Ancak, 1985'ten sonra yeni makinelerin ülkemize girişinde artmalar olmuştur. Örneğin sadece 1989 yılında elektronik dikiş makineleri ithalatı 2.9 milyon doları bulmuştur. Ayrıca dikiş makinesi parkı yanısıra imalatın diğer hatlarında da yenilikler kendini göstermeye başlamıştır¹⁷.

¹⁷ Dünyada ve Türkiye'de Tekstil Sanayii Dergisi, s.74-80-81.

BÖLÜM II

DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE TEKSTİL SEKTÖRÜ

1. DÜNYADA TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ

1.1. Dünyada Tekstil ve Konfeksiyon Ticareti

Tekstil mamulleri tüketimi, hem nüfus artışıyla, hem de ülkelerdeki kişi başına düşen gayri safi milli hasıla artışıyla doğru orantılı olarak arttığından 1950 yılında görülen %0.5'lik bir azalma dışında sürekli artmaktadır.

Dünyada tüketilen tekstil liflerinin yarısı, dünya nüfusunun %25'ini oluşturan sanayileşmiş ülkeler ve Rusya dahil Doğu Avrupa ülkeleri tarafından tüketilirken, diğer yarısı da dünya nüfusunun %75'ini oluşturan geri kalmış ülkelerde tüketilmektedir.

1960'lı yıllarda dünya tekstil sanayiinde imalat talebi karşılayamamıştı. 2. Dünya Savaşı'ndan sonra genişleyen talep sonucunda ne üretilirse satılıyordu. O zaman da tekstili Batılı ülkeler bırakmış, Doğulu ülkeler girmeye başlamıştı. 1960'lı yıllarda üretim pazarlamanın önündeydi. Kısaca ne yaparsan satıyordun. 1970'li yıllarda "yap ve sat" dengeye geldi.

1960'lı ve 1970'li yıllarda, başta G. Kore ve Taiwan olmak üzere bir grup sanayileşmekte olan ülkede ihracata yönelik tekstil sanayileri kurulmaya başlanmıştır.

Tablo:1 1996 Yılı Satış Hasılatına Göre Dünyanın En Büyük Tekstil Firmaları Sıralamasında İlk 50 Firma Listesi

No	Firma	Üretim	Ülke	Satış Hasılatı (milyon DM)		Değişim Oranı
				1996	1995	
1	Sara Lee Corp.	Örme	ABD	11.082	10.613	4,4 %
2	Toray (Tekstil)	Tekstil	Japonya	7.852	7.518	4,4 %
3	Coats Viyella	Tekstil	İngiltere	5.764	5.288	9,0 %
4	Shaw Industries	Halı	ABD	4.813	4.133	16,5 %
5	Kanebo	Çeşitli Üretim	Japonya	4.616	5.792	-20,3 %
6	Toyobo	Çeşitli Üretim	Japonya	4.111	4.433	-7,3 %
7	Beaulieu-Gruppe	Halı	Belçika	3.682	3.715	-0,9 %
8	Fruit of the Loom	Örme	ABD	3.680	3.456	6,5 %
9	Springs Industries	Dokuma	ABD	3.373	3.216	4,9 %
10	Burlington Industries	Tekstil / Örme	ABD	3.282	3.181	3,2 %
11	Unitika	Çeşitli Üretim	Japonya	3.276	3.646	-10,1 %
12	Benetton	Örme	İtalya	2.799	2.586	8,2 %
13	Mohawk Industries	Ev Tekstili	ABD	2.699	2.374	13,7 %
14	Chargeurs textiles	İplik / Dokuma	Fransa	2.529	2.395	5,6 %
15	Unifi	İplik / Dokuma	ABD	2.411	2.239	7,7 %
16	Courtaulds Textile	Tekstil	İngiltere	2.363	2.531	-6,6 %
17	Gunze	Örme	Japonya	2.328	2.561	-9,1 %
18	Nissinbo	Dokuma	Japonya	2.315	2.377	-2,6 %
19	Freudenberg-Gruppe	Nonwoven	Almanya	1.968	1.754	12,2 %
20	DMC	Kumaş Baskı, Dokuma	Fransa	1.823	2.045	-10,9 %
21	Kurabo	İplik / Dokuma	Japonya	1.805	1.923	-6,1 %
22	Hartmann-Gruppe	Tıbbi Tekstil	Almanya	1.674	1.558	7,4 %
23	Fielderst Cannon	Dokuma	ABD	1.643	1.577	4,2 %
24	Far Eastern Textiles	Dokuma	Tayvan	1.594	1.804	-11,6 %
25	Hualon Corp.	Dokuma	Tayvan	1.589	1.816	-12,5 %
26	William Baird	Tekstil	İngiltere	1.566	1.498	4,5 %
27	Damart	Örme	Fransa	1.538	1.445	6,4 %
28	Interface	Halı	ABD	1.507	1.155	30,5 %
29	Nitto Boseki	İplik / Dokuma	Japonya	1.414	1.489	-5,0 %
30	Dylex Ltd.	Tekstil	Kanada	1.363	1.351	0,9 %
31	Dominion Textile Inc.	Tekstil	Kanada	1.264	1.486	-14,9 %
32	Guilford Mills	Dokuma	ABD	1.249	1.127	10,8 %
33	Scapa Group	Teknik Tekstil	İngiltere	1.237	1.188	4,1 %
34	Gamma Holding	Dokuma	Hollanda	1.211	1.150	5,3 %
35	Queen Carpet	Halı	ABD	1.125	1.022	10,1 %
36	Fukusuke Corp.	Örme	Japonya	1.106	1.212	-8,7 %
37	Daun-Gruppe	İplik / Dokuma	Almanya	1.100	725	51,7 %
38	Steinbruch / Rabinowitch	İplik / Dokuma	Brezilya	1.017	926	9,8 %
39	Fuji Spinning	İplik	Japonya	1.016	1.085	-6,4 %
40	Textilwerke Deggendorf	İplik	Almanya	982	1.025	-4,2 %
41	Dixie Yarns	İplik	ABD	925	966	-4,2 %
42	Suminoe Textile	Halı	Japonya	909	1.065	-14,6 %
43	Delta Woodside Industries	Dokuma	ABD	902	861	4,8 %
44	Tuntex Distinct Corp.	Tekstil	Tayvan	878	830	5,8 %
45	Century Group	Tekstil	Hindistan	861	782	10,1 %
46	Shikibo	İplik / Dokuma	Japonya	840	878	-4,3 %
47	Seiren	Tekstil Terbiye	Japonya	826	807	2,4 %
48	Şahinler Holding	Dokuma / Örme	Tayvan	805	710	13,4 %
49	Formosa Taffeta	Dokuma	Türkiye	797	726	9,8 %
50		Halı	Japonya	793	857	-7,5 %

1980’li yıllarda pazarlama üretimin önüne geçti. Yine bu yıllar tekstil sanayii emek yoğun yapıdan özellikle primer tekstil sanayiinde, sermaye-yoğun yapıya geçti. Bu defa 1960’lı yıllarda “bu bizim işimiz değil” diyen Batılı ülkeler tekstil sanayiine döndüler. Yüksek verim ve teknoloji ile 1980’li yılların sonunda üretim arttı.

1970’li ve 1980’li yıllarda, klasik emek yoğun tekstil teknolojisiyle üretmeye devam ettikleri takdirde, el emeğinin ucuz olduğu ülkelerde yeni kurulan tekstil sanayileriyle rekabet edemeyeceklerini gören sanayileşmiş ülkeler, tekstil teknolojisini geliştiren ve üreten ülkeler olma avantajını en iyi şekilde değerlendirerek ve devlet korumacılığının şemsiyesi altında, tekstil sanayiini dünyanın 4. Sermaye-yoğun sanayii haline getirmeyi başarmışlardır.

1990’lı yıllarda artık pazarlamanın yönlendirdiği bir sanayi olmaktan öte, müşterisine göre yönelen ve günden güne imalatını değiştirebilecek kıvraklığa sahip olan bir karakter kazandı.

1990’lı yıllarda ise top yine, bir taraftan rekabet güçlerini yeniden kazanan zengin sanayileşmiş ülkelerle, diğer taraftan da bilinçsiz bir şekilde ihracata yönelik sanayii kurmaya başlayan yeni bazı geri kalmış ülkelerle rekabet etmek zorunda kalan sanayileşmekte olan ülkelere aittir.¹⁸

Dünya tekstil ticaretindeki gelişmeler içinde Türkiye’nin konumu şöyledir: 1970’li yıllarda dünya tekstil ticaretinin hacmi yüzde 15 dolaylarında arttı. 1980’li yıllarda dünya tekstil ticaret hacmi ortalama yüzde 6 arttı. Biz bu trene 1980’de atladık, 10 sene geç kaldık. Bizden 10 sene önce atlayan Güney Kore ve Taiwan gibi ülkeler, yüzde 15 hızla büyüyen bu pazardan pay aldılar. Biz 1980’li yıllarda gerçek anlamda dünya pazarlarına açıldığımız zaman dünya pazarının genişleme hızı yüzde 6’lara düşmüştü.

Dünya tekstil ticaret hacminin yüzde 6’lık Pazar genişlemesi içinde olduğu 1980 döneminde bizim Pazar büyümemiz ortalama olarak yüzde 24 oldu. 1980’li yılların başında dünya tekstil ticaretinden binde 3 pay alıyorduk, bunu 1980’li yılların sonu

1990'ın başında yüzde 3'e çıkardık. Bu 10 misli Pazar büyümesini kimse yapamadı. 1990'ların başında ise dünya tekstil ticaret hacmi yüzde 5'ler civarında, bu da giderek azalıyor. Dolayısıyla daha zor olan pazarda daha zor mücadele veriyoruz.

Gelişmiş ülkelerin tekstil sanayiinde uygulamaya koyduğu yeni teknolojiler aslında tekstil sanayiini emek-yoğun bir sanayii olmaktan çıkarıp, daha bilgi-yoğun bir sanayie dönüştürdü. Fakat daha da önemlisi, bu dönüşüm, uluslararası pazarda rekabetin dayandığı temeli, rekabet koşullarını da değiştirdi. Eskiden rekabet daha ziyade fiyat bazında yapılıyor, başarılı olmak için büyük ölçeklerde standart norm üretmek gerekiyorken; şimdi rekabet sadece fiyat bazında değil, onun yanında yaratıcılık ve esnekliğe de dayandırılıyordu. Başka bir deyişle; bu yeni tür rekabet standart bir malın büyük ölçeklerle üretimi yerine hızla değişen model taleplerine çok çeşitli malı büyük bir hızla üretebilen esneklikte üretim sistemleri gerektiriyordu. Böylece hem nitel, hem nicel olarak değişen Pazar taleplerine hızla cevap verilebiliyordu.

Yeni teknolojilerle birlikte tekstilde kalite ve tasarım gücüyle birlikte pazarlama gücü de büyük ölçüde arttı. Kısacası, pazarda rekabet koşulları tamamen değişmiş, bu da gelişmekte olan ülkelerin uluslararası rekabet gücüne büyük bir tehdit oluşturmuştur.¹⁹

Tekstil teknolojisinin, elektronik ve yeni teknikleri kendisine adapte ederek, yüksek verimli fakat sermaye yoğun bir hale gelmesi, bu sanayii de yeni yatırımları yapabilen sanayileşmiş ülkelerin tekrar avantajlı duruma gelmelerinde etkin olmuştur.

Teknolojik sahadaki gelişmeler, yeni makinelerin üretim gücünü arttırmıştır. Bu durumda artan işçilik maliyetleri belli bir oranda düşürülmüştür. Dolayısıyla, düşük kapasiteli eski makine parklarının piyasada tutunma gücü azalmıştır. Bu piyasada (sanayii de) ayakta kalabilmek isteyen yatırımcı da şu anda aşırı kapasiteye rağmen, maliyet muhasebesi yönünden avantaja sahip yeni makine yatırımına yönelmiştir.²⁰

¹⁸ Tarakçıoğlu, Işık. "Uluslararası Tekstil Dış Ticareti, İhracat ;Politikaları ve Türk Tekstil Sanayiinin Modernizasyonu", *Tekstil ve İşveren Dergisi*, S:173, Mayıs-Haziran 1993, s.28-29.

¹⁹ "Tekstil Sektör Raporu Sunuş/Tartışma", *Tekstil ve Mühendis Dergisi*, S31, Şubat 1992, s.30.

²⁰ Alpay, Halil Rifat; - Olcay, Yusuf. Türkiye'de Tekstil Sektörünün Durumu ve Tekstil Makinelerinin İmalat İmkanları, *MÜSİAD Araştırma Raporları-7*, Ekim 1997, s.9.

Tekstil sanayinin alt gruplarından olan konfeksiyon sanayinde ise, bu sanayi dalı emek-yoğun yapısını daha tam kaybetmediği için, el emeğinin nispeten ucuz olduğu geri kalmış ülkeler ve çok ucuz olduğu geri kalmış ülkeler, maliyetler bakımından sanayileşmiş ülkelere nazaran daha avantajlı olmaya devam etmektedirler. Ancak konfeksiyon teknolojisini de az sayıda fakat yüksek derecede kalifiye el emeğine ihtiyaç duyulan sermaye yoğun bir teknolojiye dönüştürme çabalarının er veya geç başarıya ulaşmasıyla, bu sanayi dalında da durumun değişerek, sanayileşmiş ülkelerin avantajlı duruma gelebilecekleri unutulmamalıdır. Sanayileşmiş ülkeler için önemli olan, milli tekstil ve konfeksiyon sanayilerinin o gün gelinceye kadar su yüzünde kalabilmeleridir. Bunun için buldukları en etkili çare ise dikim işlemlerinin el emeğinin ucuz olduğu ülkelerde fason olarak yaptırılmasıdır.²¹

1995 yılında daha az büyümüş olmalarına rağmen, yapay elyaf doğal elyafın aleyhine olarak dünyada payını arttırmıştır. İlk kez olarak selülozik elyaf sentetiklerden daha hızlı artmıştır, üretimin yüksek olması nedeniyle, pamuk stoklarının artması ve dolayısıyla da pamuk fiyatlarının yükselmesi beklenmektedir. Ticaret alanında, kısmen NAFTA (Kuzey Amerika Serbest Ticaret Anlaşması 1992) ülkeleri ve Asya ülkeleri arası ticaretin patlama göstermesi dolayısıyla, dünya tekstil ve giyim eşya ticareti 1994'te iyice toparlanmıştır. Ancak, Avrupa pazarları hareketsiz olmaya devam etmiştir. Genelde, tekstil ticareti giyim eşya ticaretinden daha hızlı büyümüştür. En büyük giyim eşyası ithalatçısı olan ABD'nin ticaret açığı 1994'te 36.1 milyar ABD dolarına yükselmiştir. İşçilik maliyeti Bangladeş'in 55 katı yüksek olan Japonya'da da Tekstil Ticaret açığı kesin surette artarak, 13.1 milyar ABD dolarından 25.6 milyar dolara yükselmiştir, ancak bu ülkede işçilik maliyeti ve tekstil ithalatı da artmaktadır. Şimdi Hong Kong en büyük tekstil ihracatçısı ve ithalatçısı konumuna ulaşırken Çin ise en büyük giyim eşyası ihracatçısı olmuştur. ABD dünya giyim eşyası ithalatında en ön sırada yer alırken Almanya ikinci sırada gelmektedir.

Maliyetlerin yükselmesi, tüketici isteksizliği, Nafta ve Karaib ülkelerinden gelen ithalatın hızla artması yüzünden 1995'te ABD tekstil sanayii zor bir yıl yaşamıştır.

²¹ Tarakçıoğlu, s.29.

Fakat, Çin'den yapılan ithalat azalmaktadır. Avrupa pazarlarında yerel talebin düşüklüğü ve güçlü ihracat AB' nin 1995'te ticaret açığının önemli ölçüde azalmasına yardımcı olmuştur. AB' de giyim eşyası üretimi artmış ancak tekstil üretimi azalmıştır. Japonya'da, ithalat artığından ve üretim yapan kuruluşlar ülke dışına taşınmaya devam ettiğinden üretim azalmaya devam etmektedir. ABD' inde korumacılığın artması ve hammadde maliyetlerinin yükselmesi Çin' in ticaretinin büyümesine darbe vurmuştur. Hong Kong' un giyim eşyası ihracatı ancak marjinal surette artmışken, tekstil ihracatı azalmıştır. Güney Kore 1995'in ilk yarısında güçlü bir şekilde büyümüşken, bu yılın ikinci yarısında bu yavaşlamıştır. Tayvan, cesaret verici ticaret performansına rağmen, bazı olumsuzluklarla karşılaşmıştır. Vietnam müstesna, Asean ülkeleri ve Güney Asya' dan gelen rekabetle savaşmaktadırlar. Sri Lanka olumlu sonuç almıştır. Ancak bölgede yerel para birim değerinin düşmesi sorun oluşturmaktadır.²²

2000'li yıllara girerken dünya çapında gelecek yüzyılın ekonomik ve siyasi coğrafyasını belirleyecek önemli gelişmeler şunlardır:

1996 yılında Nafta, Kuzey Amerika ülkelerinin kendi içinde sağlam bir dayanışma içine girmesini sağlarken, Uzakdoğu ile olan ekonomik ilişkilerin yapısını büyük ölçüde olumsuz yönde etkileyecektir. (Başta ABD olmak üzere Kuzey Amerika ülkeleri tekstil, hazır giyim tedariki Orta ve Güney Amerika ülkelerinde kaydırma eğilimi taşımaktadır.)

Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinin AB üyesi olma süreçleri hız kazanmıştır. 1997 yılı itibarıyla gümrük vergileri, 1998'de ise kotalar kalkacaktır. AB başta tekstil-hazır giyim sanayileri olmak üzere bu ülkeleri üretim merkezleri haline getirme perspektifine sahiptir.

AB bir Akdeniz politikası benimsemiştir. Akdeniz ülkelerine orta gelir grubunun güçlendirilmesi doğrultusunda destek ve yardım yapılmaktadır. Akdeniz ülkeleri olarak adlandırılan Tunus ve Fas gibi Kuzey Afrika ülkelerine dönük olarak da taşınan

²² "Dünya Tekstil Ticareti ve Üretim Eğilimleri", *Tekstil İşveren Dergisi*, Ekim 1996, s.24.

üretimin AB ülkelerinden bu ülkelere kaydırılması perspektifi fazlasıyla hayat bulmaya başlamıştır.²³

1997 yılının ilk yarısında sanayii açısından önemli gelişmelerden biri de Hong Kong' un Çin'e devri oldu. Ancak bu devir, Çin ile İngiltere arasında yapılan anlaşmaya göre 50 yıl süreyle sadece uluslararası ilişkileri ve askeri güvenliği kapsayacak biçimde şekillendirildi. Hong Kong'un kendi kota limitleri ve günlük sınırları varlığı 50yıl boyunca sürdürecektir.

1980'lerin ortasından itibaren hız kazanan globalleşme süreci ile birlikte dünya ticaret hacminde ve özellikle gelişmekte olan ülkelerin ticaretinde önemli değişiklikler olduğu görülmektedir. Son on yılda hemen tüm göstergelerde önemli artışlar kaydedilmiş durumdadır. Önümüzdeki on yılda da bu artışın sürmesi beklenmektedir. Bu artışlar dünya çapında yaşamakla birlikte, gelişmekte olan ülkelere büyüme ve genişleme, gelişmiş ülkelerin iki katı olarak gerçekleşmiştir.

Tablo:2 Üretim Artış Oranları (Yıllık %)

			(Tahmini)
	<u>1980'ler</u>	<u>1990-97</u>	<u>1997-2007</u>
Gelişmekte Olan Ülkeler	3.0	4.8	5.5
Dünya	3.0	2.5	3.4

Kaynak: Dünya Bankası

Dünya ekonomisi tarih boyunca yaşanan en hızlı değişimlerinden birini yaşamaktadır. Bir hızlı büyüme döneminden geçilmektedir. Bu hızlı değişime uyarlanma yeteneği de özellikle gelişmekte olan ülkeler açısından bu dönemdeki başarının göstergesi olarak nitelendirilmektedir.

²³ "2000'li Yılların Eşiğinde 1996'dan Geriye Ne Kaldı", TGSD Mesaj Dergisi, Mayıs 1997/1, s.27.

Tablo:3. Bölgeler Arası Büyüme Rakamları Karşılaştırması

<u>Bölgeler</u>	<u>Yıllık Büyüme Oranı (Ortalama 1986-95)</u>
Gelişmiş Ülkeler	1.7
Doğu Asya	7.4
Güney Asya	3.0
D. ve O. Avrupa-O. Asya	-4.2
Latin Amerika	0.4
Sahra Afrikası	-1.2
Ortadoğu ve K. Afrika	-0.6
Türkiye	7.5

Kaynak: Dünya Bankası

Son on yılın (1986-95 arası) büyüme rakamlarına bölgesel düzeyde bakıldığında; en hızlı büyüme %7.4 ile Uzakdoğu'da gerçekleşirken, Orta-Doğu Avrupa ve Orta Asya'da negatif büyüme (-4.2) olmuştur. Gelişmiş ülkeler için büyüme rakamı %1.7 olurken, Güney Asya için %3, Latin Amerika için %-0.6, Afrika için %-1.2 olarak gerçekleşmiştir.

“Dünya ticaret hacmindeki artışa paralel olarak, tekstil ve hazır giyim ticaret hacmindeki artışında sürmesi beklenmektedir. Ancak bu artışla birlikte özellikle tekstil ve hazır giyim ürünlerinin ihracat fiyatlarında görülen düşme trendi de devam edecektir. Teknolojik gelişme, ulaşım ve iletişim fiyatlarındaki gerileme gibi faktörler ve en önemlisi de artan rekabetin sonucu olarak tekstil ve hazır giyim ürünlerinin birim fiyatları da bir süredir düşmekte olup daha da düşmesi beklenmektedir. Ürünlerin fiyatlarındaki düşmeye karşın makine ve sektörel fiyatlarında (ulaşım ve iletişim dışında ticari hizmetlerde) artış olması beklenmektedir.” Bütün bu saptamalar Dünya Bankası Uzmanı Uri DADUSH'a aittir ve sanayideki gelişmeleri doğrulamaktadır.

Makine üretimi ve sektörel ticari hizmetler esas olarak gelişmiş ülkeler tarafından yerine getirilmektedir. Bu ülkelerin bu alanlardaki ağırlığı sürececek olmakla birlikte

özellikle makine üretiminde Güney Kore, Tayvan gibi ülkeler de ciddi atılı içerisinde²⁴.

²⁴ Hazır Giyim Sanayi Yarıyıl Durum Değerlendirmesi, **TGSD Yayını**, Temmuz 1997, s.12-3-4-5-6-7.

Tablo 4. Tekstil Dünyasının En Büyük Firmaları

Firma Sayısı				
	Satış Hasılatı 100 Milyon DM'in Üzerinde Olan Firma Sayısı		En Büyük 300 Firma Sıralamasına Giren Firma Sayısı	
Ülke	1995	1996	1995	1996
Belçika	15	25	10	16
Danimarka	7	3	5	2
Almanya	71	77	47	49
Finlandiya	6	4	1	0
Fransa	27	31	17	18
İngiltere	13	18	8	8
İrlanda	1	2	0	0
İtalya	24	31	18	20
Hollanda	7	8	3	3
Avusturya	10	9	7	4
Portekiz	3	3	1	2
İsveç	6	6	5	4
İspanya	3	3	2	2
AB Toplamı	193	220	124	128
İsviçre	4	4	3	4
Avrupa Toplamı	197	224	127	132
Hong Kong	1	4	0	2
Hindistan	11	10	6	6
İsrail	1	1	1	1
Japonya	64	63	46	46
Malezya	2	2	2	2
Suudi Arabistan	2	2	1	1
Güney Kore	15	2	13	1
Tayvan	17	28	16	14
Tayland	2	2	0	1
Türkiye	21	19	12	9
Asya Toplamı	136	133	97	83
Brezilya	35	45	19	25
Kanada	7	6	6	6
Kolombiya	2	2	2	2
Meksika	2	3	1	2
ABD	50	54	43	45
Amerika Toplamı	96	110	71	80
Mısır	2	2	2	2
Güney Afrika	4	4	2	2
Afrika Toplamı	6	6	4	4
Avustralya	1	1	1	1
Dünya Toplamı	436	474	300	300

Kaynak: DİE

Tablo 5. Dünyada Pamuk Üretimi (1 000 Metrik Ton)

Ülke	1992-1993	1993-1994	1994-1995	1995-1996	1996-1997
ABD.	3 531	3 513	4 281	4 412	4 803
Brezilya	420	483	526	655	717
Mısır	357	416	254	240	276
Mali	135	101	128	150	151
Türkiye	574	602	628	770	810
Yunanistan	250	310	335	380	376
Çin	4 508	3 739	4 341	3 850	4 100
Hindistan	2 380	2 095	2 380	2 198	2 351
Pakistan	1 539	1 368	1 479	1 870	1 800
Özbekistan	1 306	1 358	1 260	1 250	1 198
Türkmen.	378	430	350	355	384
Avustralya	373	329	335	310	447
İran	101	91	118	165	156
İsrail	29	27	31	42	40
Dünya	17 985	16 895	18 695	19 230	20 450

Kaynak: DİE

2. TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİNİN TÜRKİYE EKONOMİSİNDEKİ YERİ

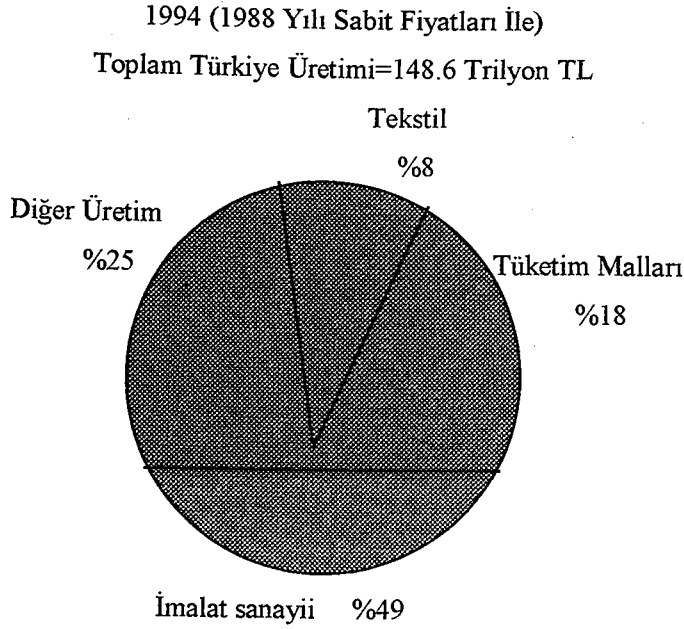
İnsanoğlunun en eski mesleklerinden biri olan ve Türkiye sanayinin temellerinin atılmasını sağlayan, emek yoğun teknolojinin kullanıldığı Tekstil ve Konfeksiyon sanayii, her zaman Türkiye ihracat ve kalkınmasının itici gücü olmuştur. Türkiye’de pek çok kimse, Tekstil ve Konfeksiyon sanayiini “Türkiye’nin Petrolü” olarak değerlendirmektedir, tekstil sanayiimiz, Türkiye’de olduğu kadar dünya ekonomisinde de önemli bir paya sahiptir. Tablo 5’de bu durum açıkça belirtilmiştir.

Türkiye tekstil ve konfeksiyon sanayiine yapısal olarak çok uygun bir ülke. Bu durum sanayiinin başarılı olmasında en büyük etken. Ülkemizin bu yapısal durumunu şöyle özetleyebiliriz : Türkiye'nin coğrafi konumunun getirmiş olduğu bir takım avantajlar, bir pamuk ülkesi olması, genç ve yaratıcı bir nüfusa sahip olması, işsizliğin had safhada olması, usta-çırak ilişkilerine dayalı da olsa bir alt yapısının olmasıdır. Ayrıca sanayii de bazı alanlarda kapitalin değil de emeğin yoğun olması.

1990 yılında "World Economic Forum" da yayınlanan bir raporda; Türkiye'nin ürün kalitesi açısından 23 ülke arasında 19. Sırada; ürün dizaynı stil ve ambalajlama açısından 21. sırada; ürün güvenliği açısından 23. sırada; ürünlerin zamanında teslimi açısından 19. sırada olduğu belirtilmektedir.

Tekstil ve konfeksiyon sanayii, Türkiye sanayii üretimini sağlayan en büyük sanayiilerin den biridir. Türkiye'nin 1992 yılı toplam fiziki üretimi, 1988 yılı sabit fiyatları ile, 134 trilyon TL olarak gerçekleşmiştir. (T.C. Resmi Gazete, 1993 Yılı Hükümet Programı, 31.01.1993) Bu üretimin 98.4 trilyon TL' lik kısmı imalat sanayiine aittir. İmalat sanayii üretimi, tüketim malları, ara malları ve yatırım malları olmak üzere üçe ayrılmaktadır. Tekstil ve konfeksiyon sanayii, tüketim malları altında değerlendirilmektedir. 1992 yılı Türkiye tüketim malları üretimi, 35.5 trilyon TL' dir. Tekstil ve konfeksiyon sanayiinin 1992 yılı üretim değeri ise, 11.3 trilyon TL' yi aşmıştır. Bu verilere göre, tekstil ve konfeksiyon sanayii, tüketim malları üretiminin %31.8'ini , imalat sanayii üretiminin %11.5'ini ve toplam Türkiye üretiminin de %8,4'ünü sağlamaktadır. Türkiye imalat sanayii içinde tekstil ve konfeksiyon sanayii üretimi, gıda sanayii üretiminden sonra ikinci sırada bulunmaktadır. Bu veriler, tekstil ve konfeksiyon sanayii üretiminin büyüklüğü ve Türkiye ekonomisi için önemini vurgulama açısından yeterli ölçüde doyurucudur.²⁵

²⁵ Yaşar, Ertuğ. Türkiye A.T. Gümrük Birliği'nin Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Üzerine Etkileri. İTKİB Yayını, Kasım 1993, s.3.



Grafik 1 : Tekstil Sanayiinin Toplam Türkiye Üretimi İçindeki Payı

1994 yılında Türkiye'nin fizik üretimi toplamı 148 trilyon 579 milyar TL olmuştur. (1988 yılı sabit fiyatları ile) Bu fiziki üretim içinde en büyük pay 111 trilyon TL ile imalat sanayiine aittir. İmalat sanayii üretimi ise üç kalemden oluşmaktadır. En büyük pay, 46,5 trilyon TL ile ara mallara aiten 38,5 trilyon TL ile tüketim malları ikinci sırada, 26 trilyon TL ile yatırım malları üçüncü sırada gelmektedir.²⁶

Tekstil ve konfeksiyon üretimi, 1994 yılında ulaştığı 12 trilyon 261 milyar TL' lik üretim değeri ile toplam imalat sanayi üretiminin %11'ini ve toplam tüketim malları üretiminin ise %31,9'unu oluşturmaktadır. Tüm dünya ticaretinden aldığı pay ise %3'tür. Bu yüzdeyle, Avrupa'da ikinci, dünya sıralamasında beşinci konumdadır. Tekstil ve Konfeksiyon sanayiimiz, dünyadaki kurulu kapasite sıralamasında 9. sırada yer almaktadır. Avrupa'nın giyim eşyası ithalatı yaptığı ülkeler sıralamasında Türkiye 1. sıradadır.²⁷

²⁶ Yaşar, Ertuğ. "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sektörü", **Gümrük Birliği Türkiye, Gümrük Birliği Dergisi, Süreç Özel Sayı**, S:17-18, May./Haz./Tem./Ağ., 1996, s.147.

²⁷ Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü, **TEKSİF Yayını**, Eylül 1995-Ankara, s.7-8.

Tekstil ve konfeksiyon sanayiinin Türkiye ekonomisi içerisinde büyük bir ağırlığı vardır. Bunun en iyi göstergesi ülkenin GSMH' sı içerisinde tekstil ve konfeksiyon sanayiinin payıdır. Aşağıdaki tablodan da görülebileceği gibi, tekstil ve konfeksiyon sanayii, GSMH' dan %10 civarında bir pay almaktadır.

Tablo 6: GSMH İçinde Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin Payı

GAYRİ SAFİ MİLLİ HASILA (GSMH) İÇİNDE TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN PAYI			
Yıllar	1995	1996	1997
Tekstil ve Konfeksiyon Sanayi Üretimi (*)	161.074	172.008	183.965
Tekstil GSMH (*)	1.929.250	1.855.938	1.937.600
Tekstil ve Konfeksiyonun Payı	%8.3	%9.2	%9.4

Kaynak: İTKİB

(*) 1997 yılı sabit fiyatları ile milyar TL

Türkiye tekstil-konfeksiyonda Avrupa Birliği'nin Çin'in ardından ikinci tedarikçisi durumundadır. 1996 istatistiklerine göre ise ABD'nin tekstilde sekizinci, konfeksiyonda on beşinci tedarikçisi konumundadır.

Tekstil ve konfeksiyon sanayii, toplam imalat sanayii üretimimizin %14'lük, toplam sanayii üretiminin %13'lük ve toplam Türkiye üretiminin %10'luk bölümünü karşılamakta olup, toplam istihdam içinde ise %20'lik bir paya sahiptir. 1996 yılında toplam ihracat gelirinin %9.8'i tekstil, %28.6'sı konfeksiyon sanayiinden elde edilmiştir. Tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracatının toplam ihracatımız içindeki payı %38.5'tir.

Tablo:7. 500 Büyük Firma İçinde Yeralan Tekstil İşyerleri

	500 İçindeki Sıralama	Firma İsmi	Üretimden Satışlar KDV hariç (1.000.000-TL)	Satış Hasılatı KDV hariç (1.000.000-TL)	Brüt Katma Değer (1.000.000-TL)	Öz Sermaye (1.000.000-TL)
1	32	Bossa	20.209.216	20.209.216	8.896.407	8.290.814
2	45	Güney Sanayi	16.148.130	16.271.813	4.191.594	3.647.661
3	78	Orta Anadolu	11.783.876	11.948.545	5.715.712	5.542.475
4	64	Ak-Al Tekstil	10.652.954	11.285.341	3.717.850	4.662.905
5	114	Bisaş	8.876.076	14.447.422	3.788.233	2.484.106
6	125	Altınıyıldız	8.048.803	8.360.919	4.174.308	3.338.225
7	138	Çukurova Sanayi	7.400.541	9.042.086	3.244.843	4.455.819
8	141	Aksu İplik	7.261.575	7.403.096	3.811.328	3.755.269
9	145	Sifaş Sentetik	1.060.966	10.164.918	2.925.773	1.583.870
10	150	Gümüşsuyu Halı	6.618.304	7.796.617	1.317.048	4.300.397
11	151	Mensa Mensucat	6.590.402	6.950.551	2.358.472	2.413.417
12	156	Yünsa	6.551.132	6.578.755	2.319.827	3.099.849
13	174	İstanbul Çorap	5.924.356	6.388.656	1.961.569	939.947
14	194	Akın Tekstil	5.347.458	5.668.552	2.474.332	3.126.195
15	206	Yalova Elyaf	5.024.063	5.257.851	3.382.421	2.080.106
16	212	Birlik Mensucat	4.953.992	4.998.600	2.243.589	2.520.043
17	218	Söktaş Pamuk	4.900.113	5.072.911	2.008.661	2.239.913
18	223	Polylen Sentetik	4.821.190	8.510.903	2.303.535	1.035.060
19	227	Berdan Tekstil	4.736.155	4.736.155	3.047.649	2.837.539
20	233	Levi Staruss	4.651.548	5.135.492	2.306.600	1.027.654
21	234	Öztek Giyim	4.607.204	6.328.767	70.048	1.801.446
22	278	Narin Tekstil	3.837.685	4.018.844	1.628.774	1.024.672
23	280	İzmir Pamuk	3.815.862	3.815.862	1.314.062	730.261
24	281	Kilim Grubu	3.807.059	3.941.290	1.174.642	1.538.896
25	284	Dinarsu	3.780.075	3.780.075	969.181	1.416.537
26	292	Coats Türkiye	3.646.269	3.808.518	2.058.480	1.216.179
27	297	Aktif Sanayi	3.618.435	3.623.435	1.821.224	2.649.867
28	316	Tüp merserize	3.374.555	4.287.212	1.465.235	1.917.190
29	319	Karsu Tekstil	3.355.361	3.409.623	1.545.820	1.593.111
30	337	Edip İplik	3.216.022	3.557.759	2.130.858	1.505.719
31	338	Tekstiplik	3.208.709	3.605.994	2.328.689	579.566
32	395	Atlas Halıcılık	2.692.463	2.693.843	1.209.052	813.164
33	403	Boyasan Tekstil	2.617.669	2.751.833	751.314	1.449.858
34	404	Özbucak	2.616.923	2.626.034	1.028.465	971.535
35	418	Bemsey Giyim	2.496.608	3.170.205	994.665	180.072
36	424	Vakko Tekstil	2.462.007	4.917.355	1.913.792	1.496.125
37	439	Köytaş Tekstil	2.342.777	2.667.221	789.952	597.775
38	457	Emboy Yüntaş	2.259.357	2.277.950	780.268	304.507
39	469	Tac San.	2.191.121	2.198.901	1.121.259	259.685
40	476	Diktaş	2.156.22	2.230.832	348.700	543.995
		Genel Toplam	219.699.231	245.959.962	91.634.528	85.971.404

Kaynak: DİE

Türkiye'nin 500 büyük sanayi kuruluşunun 123'ü bu sanayii de faaliyet göstermektedir. Diğer taraftan, Türkiye'de faaliyette bulunan 850 yabancı sermayeli kuruluş içinde 143 (110 konfeksiyon, 33 tekstil) tekstil ve konfeksiyon kuruluşu bulunmaktadır. Yabancı sermayenin ülkemizde en yoğun olarak ilgi gösterdiği imalat alanları içinde gıda sanayinden sonra konfeksiyon sanayii gelmektedir.²⁸

Türkiye Avrupa'nın 1996 yılında tekstilde 3. tedarikçi, konfeksiyonda ise 2. tedarikçidir. Pamuklu tekstil ürünleri söz konusu olduğunda ise, 1996 yılında Türkiye, Pamuklu sistem ipliklerde Hindistan, Endonezya ve Pakistan'ın ardından Avrupa'nın 4. tedarikçisi; pamuk ipliğinde ise Hindistan ve Mısır'ın ardından 3. tedarikçisidir.

Pamuklu sistem dokumalarda Pakistan, Hindistan, Endonezya ve Çin'in ardından 5. tedarikçi; pamuklu dokumada ise Hindistan Pakistan ve Çin'in ardından 4. tedarikçidir. Ev tekstilinde ise Hindistan ve Pakistan'ın ardından 3. tedarikçi konumundadır.

2.1. Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinde İhracat-İthalat

1993 yılı toplam ihracatımız 15.3 milyar dolar, bunun %36.6'sını teşkil eden 5.6 milyar dolarını Tekstil ve Konfeksiyon sanayii, bunun 3.8 milyar dolarını tekstil, 1.8 milyar dolarını da hazır giyim karşılar. Toplam Tekstil İhracatımızın %50'ye yakın kısmı ile ithalatımızın %40'lık kısmı AB ülkelerinden yapılmaktadır. Ancak, AB' nin toplam dış ticaretinde Türkiye'nin payı ise %1 gibi düşük bir yüzdendir. Görüldüğü gibi, 1994 yılı toplam ihracatımız 18.1 milyar dolar, bunun %36.2'sini karşılayan 6.5 milyar dolarını, Tekstil ve Konfeksiyon sanayii karşılamıştır. Bunun da 4.5 milyar dolarını konfeksiyon sanayii karşılamıştır.

Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon sanayii 1980 ve 1990'lı yıllarda oldukça büyük bir atılım göstermiştir. Sanayinin toplam ihracatı 1980'de sadece 777 Milyon Dolar iken

²⁸ "Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü 1996", s.2-40.

1995'te 8.3 Milyar Dolara ulaşmıştır. Bu büyük performansla sanayii Türkiye ekonomisinin lokomotifi olmaya hak kazanmıştır.

1980'li yılların başından itibaren Türkiye toplam ihracatının %25- %30 arasında bir bölümünü oluşturan tekstil ve konfeksiyon ihracatı, 1990'lı yıllarda ülke ekonomisindeki yerini ve önemini, ihracat gelirindeki payını %30'ların üzerine arttırmak suretiyle perçinlemiştir. 1995 yılında Türkiye'nin ihracat gelirinin %38'i tekstil ve konfeksiyon sanayiinden gelmektedir. Tekstil sanayiinin ihracata katkısı tek başına ele alındığında %9-11 düzeyinde iken, konfeksiyon sanayii %22-29 düzeyinde paya sahiptir.

1995 yılında ihracat teşviklerinin kaldırılması, TL.'nin reel olarak değer kazanmasının yanı sıra yurtiçi pamuk fiyatlarının dünya fiyatlarının üzerinde seyretmesi sonucu, dünya pamuk ipliği talebinde gözlenen artışa rağmen pamuk ipliği ve pamuklu dokuma ihracatında önemli oranda gerileme gözlenmiştir. Ancak, özellikle katma değer oranı yüksek, kaliteli mallarda rekabet gücümüzün artmasına paralel olarak birim fiyatı yüksek konfeksiyon ihracatında AT kotalarındaki artışa paralel ihracat artışı gerçekleşmiştir.

1995 yılında tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracatı AB ülkelerinde yaşanan resesyona rağmen artmıştır. Ancak tekstil ve konfeksiyon ihracatımızın miktar bazında azalışı ve iplik ihracatımızdaki azalmadan kaynaklanmakta olup, bu durumun katma değeri yüksek konfeksiyon üretiminde iç piyasanın hammadde temini açısından olumlu bir gelişme olduğu düşünülmektedir. Son yıllar itibariyle, tekstil ve konfeksiyon ihracatında amaç edinilen ve yerleşmeye başlayan görüş de, katma değeri yüksek, modayı takip eden, markalı ve yüksek fiyatlı ürünlerin ihracatı yönündedir. 1995 yılında toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatımızın %55'i AB ülkelerine gerçekleşmiştir. ABD'ne olan ihracatımız ABD'nin uyguladığı miktar kısıtlamaları nedeniyle gerektiği kadar gelişmemiştir.²⁹

²⁹ İhracatımızın Geleceği Üzerine Bir Çalışma, Ağustos 1996, Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını, s.23.

1996 yılında AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği sonucunda AB ile ticaretimizde uygulanan bütün miktar kısıtlamaları kaldırılmıştır; ancak halen bazı dokuma ürünlerine uygulanmakta olan anti-damping vergileri devam etmektedir.

Miktar kısıtlamalarının kalkınmasının örme eşya ve hazır giyim ihracatında artışa neden olması beklenirken, bir yandan 1995 yılından başlayarak dünya ticaretindeki serbestleşme eğiliminin artması, diğer yandan gelişmekte olan ülkelerin rekabeti ve TL.'nin reel olarak değer kazanması ihracatın duraklamasına neden olmuştur.³⁰

Türkiye'nin toplam ihracatının yüzde 40'a yakın bölümünü karşılayan tekstil ve konfeksiyon sanayiinin ihracat hızı 1996'da yavaşladı. 1994'de yüzde 14.6, 1995'de yüzde 29.3 oranında gelişen ihracat hızı 1996 Ocak-Haziran döneminde ancak yüzde 7.1 oranında gerçekleşti. Sanayii ihracatının yüzde 65-70'ini karşılayan giyim eşyaları ihracatındaki artış hızı ise daha düşük düzeylerde kaldı. Giyim eşyaları ihracat hızı 1995'de yüzde 37.5 iken, 1996 Ocak-Haziran döneminde yüzde 3.7 kadar oldu. Buna karşılık pamuk, iplik, dokuma ve diğer eşyaların yer aldığı diğer ürünler ihracatı ise yüzde 14 ile 1995 yılı düzeyini korudu. Bu arada 1990 yılında 4.3 milyar dolar olan tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatının 1995 yılında ikiye katlanarak 8.3 milyar dolara çıktığı saptandı. 1996 Ocak-Haziran dönemi ihracatı ise 4 milyar 90 milyon dolara bağlandı. İhracatın 2 milyar 644 milyon dolarlık bölümünü giyim eşyaları, 1.445 milyon dolarlık bölümünü diğer ürünler meydana getirdi. 1996 Ocak-Haziran dönemi ihracatında sentetik ve suni filamentler, özel dokumalar ve teknik eşya ihracatında gerileme oldu. Diğer tüm kalemlerde artış gözlemlendi. 1996 Ocak-Haziran dönemi ihracatı ipek 451 bin, yün 41.7 milyon, pamuk 372.1 milyon, bitkisel lifler 1.6 milyon ve suni filament 152.8 milyon, sentetik ve suni devamsız lifler 295.4 milyon, vatka, keçe, halat, sicim vs. 15.8 milyon halı 131.2 milyon, özel dokumalar 59.4 milyon, teknik eşya 30.1 milyon, örme eşya 57.1 milyon, örme giyim eşyası 1.577 milyon, örülememiş giyim eşyası 1.067 milyon, diğer hazır eşyalar battaniye, yatak takımı vs. 287.8 milyon dolar olarak kaydedildiler.

³⁰ 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları, DPT, s.50.

1996 Ocak-Haziran döneminde 4 milyar doları geçen ihracatın 1.410 milyon dolarlık bölümü yani yüzde 34'ü Almanya'ya yapıldı. Fransa 267.7 milyon, Belçika 87.7 milyon, Hollanda 181.2 milyon, İtalya 192.3 milyon, İngiltere 290.4 milyon, İrlanda 9 milyon, Danimarka 32.9 milyon, Yunanistan 12.2 milyon, Portekiz 18.4 milyon, İspanya 39.1 milyon, Lüksembourg 396 bin dolar olmak üzere Avrupa Birliği'ne yönelik ihracat toplamı 2.5 milyar dolar olarak kaydedildi. AB' nin dışında Rusya Federasyonu 207 milyon, ABD 392 milyon dolarla Türkiye'nin tekstil ve giyim eşyası ihracatının en yüksek olduğu ülkeler olarak belirlendiler.³¹

Tablo 8: Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı

Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı *			
Yıllar	Giyim Eşyası	Diğerleri	Toplam
1990	2.630.560	1.691.938	4.322.598
1991	2.907.782	1.685.918	4.593.700
1992	3.662.628	1.713.879	5.376.507
1993	3.841.096	1.774.022	5.615.118
1994	4.107.866	1.326.963	6.434.829
1995	5.648.884	2.670.283	8.319.167
1995**	2.549.926	1.267.762	3.817.688
1996**	2.644.562	1.445.464	4.090.026

Kaynak : DİE* Bin Dolar** Ocak-Haziran

Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiinin dış pazarlarda önemli bir yer edinmesinin en önemli sebeplerinden birisi kaliteli Türk pamuğunun kullanılmasıdır.

1995/96 sezonunda 837 bin ton olarak gerçekleşen ülkemiz pamuk üretiminin 1996/97 sezonunda 784 bin ton olacağı tahmin edilmektedir. 1996/97 sezonunda, devreden stok ve ithal pamuk miktarı göz önüne alındığında, toplam pamuk arzının 1 milyon ton, tüketimin ise 950 bin ton civarında olacağı beklenmektedir. 1994 yılında 585.000 ton olan pamuk ipliği üretimimiz 1995 yılında 610.000 tona yükselmiştir. Pamuk ipliği üretimimizde kapasite kullanım oranları %65 civarında değişmektedir.

³¹ Dünya Tekstil-Konfeksiyon Dergisi, S:29, 10 Nisan 1997, s.27.

İTKİB verilerine göre 1996 yılında toplam ihracatımızın %36.5'i olan tekstil ve konfeksiyon ihracatımız bir önceki yıla göre %53.2 oranında artarak 8.43 milyar dolar düzeyine yükselmiştir. 1997 yılı ilk dokuz aylık ihracat kayıt rakamlarına göre söz konusu ürünler ihracatımız, 1996 yılı aynı dönemine göre %18 artarak 7.6 milyar dolar olmuştur. 1997 yılında %15 artış hızına ulaşan genel ihracatın %39'unu tekstil ve konfeksiyon ürünleri oluşturmaktadır. Sanayiinin 1996 yılında gerçekleştirdiği 8.43 milyar dolar tutarındaki toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatının %65.3'ü AB ülkelerine yöneliktir. 1980 yılından itibaren istatistikler, AB ülkelerinin toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatımız içindeki payının %60 ile %75 arasında değiştiğini göstermektedir. AB yönelik genel ihracatımızın yaklaşık %55'ini tekstil ve konfeksiyon ürünleri oluşturmaktadır.

Toplam ithalatımızda %3.4'lük bir paya sahiptir. 1993 yılı toplam ithalatımız 29.4 milyar dolarken, bunu 880 milyar dolarını Tekstil ve Konfeksiyon sanayii bunun 849 milyon dolarını dokuma sanayii 31 milyar dolarını da hazır giyim karşılamıştır. 1994 yılı toplam ithalatımız 23.1 milyar dolar, bunun %4.2'ye yakınına karşılayan 992 milyar doları Tekstil ve Konfeksiyon sanayii karşılamıştır. Bununda 968 milyar dolarını tekstil, 24 milyar dolarını konfeksiyon karşılamıştır.

1995 yılı, pamuk ipliği ithalatı bir önceki yıla göre %10,3 artarak 59 bin tona ulaşmıştır. İthalatın %43.7'si Pakistan'dan yapılmıştır. 1995 yılında TL' nin reel olarak değer kazanmaya başlaması yanında ekonomide gözlenen canlanma ve AB ile gerçekleştirilen gümrük birliği öncesi koruma oranlarının düşürülmesi sonucu ithalatta sabit fiyatlarla %34.8 artış gözlenmiştir.

Konfeksiyon ithalatı Türkiye toplam ithalatı içerisinde %0.15-0.16'lar düzeyini korurken, tekstil ithalatının payı yıllar itibariyle düzenli şekilde artmaktadır. 1995 yılında tekstil ithalatı, toplam ithalat içerisinde %7.34'lük bir paya ulaşmış ve 1994 yılına göre 1 milyon dolar artmıştır.

Pamuk ithalatının azalması nedeniyle 1996 Ocak-Haziran dönemi ithalatı da %2.4 oranında düştü. Ancak pamuk dışındaki tüm ürün gruplarında artış oldu. Bu dönemde

giyim eşyası ithalatı %264 artışla 50.6 milyon dolara oturdu. 1996 Ocak-Haziran dönemi ithalatında 523 milyon dolarlık bölümü AB ülkelerinden yapıldı. AB' den sonra en fazla ithalat 100 milyon dolarla Çin'den oldu. İsviçre 22.8 milyon, Avusturya 33.8 milyon, Rusya 28.3 milyon, Türkmenistan 29.6 milyon, Özbekistan 10.5 milyon, Mısır 18.1 milyon dolarlık ithalatla en fazla ithalat yapılan diğer ülkeleri oluştururlar.

Tablo 9 : Tekstil ve Konfeksiyon İthalatı

Yıllar	Giyim Eşyası	Diğerleri	Toplam
1990	13.075	1.053.921	1.066.996
1991	16.919	882.550	899.469
1992	25.410	1.199.194	1.224.604
1993	37.944	1.601.474	1.639.418
1994	28.788	1.608.496	1.637.284
1995	41.745	2.639.331	2.681.076
1995*	13.889	1.374.567	1.388.456
1996**	50.552	1.300.469	1.355.021

Kaynak : DİE* Bin Dolar ** Ocak-Haziran

2.2. Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinde Üretim ve Talep

Devlet İstatistik Enstitüsü' nün tekstil sanayiinde 350, konfeksiyon sanayiinde 185 kadar işyerinden derlediği bilgiler ışığında hazırladığı Sanayi Üretim İndeksi'ne göre 1994 yılında 0.6 oranında üretim kaybı gösteren tekstil sanayii, bu kaybı 1995'de %12.4'lük artışla telafi etti. 1996 yılı üretim artışını ise%8.6 ile tamamladı.

Özellikle konfeksiyon sanayiinin küçük ve orta ölçekli imalatçı ve/veya ihracatçı firmalar şeklinde yapılanmış olması, Türkiye çapında sanayie dair envanterler çalışması yapılabilmesine imkan tanımamaktadır. Bu sebeple sanayie dair yegane üretim rakamları 7. Beş Yıllık Kalkınma Planı'nın 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları'nda görülebilmektedir.

Tablo 10: Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Talebi

TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ TALEBİ (Dokuma ve Giyim)							Miktar TL 1994 Yılı Fiyatlarıyla	
MALLAR	1995 Gerçekleşme		1997 Gerç. Tahmini		1997 Tahmin		Yıllık Artış(%)	
	Miktar (1)	Değer (2)	Miktar (3)	Değer (4)	Miktar (5)	Değer (6)	1996 (4/2)	1997 (6/4)
PAMUK(Bin t)DOKUMA	877	50 543	956	55 089	1 003	57 774	9,0	4,9
Pamuk İpliği (Bin t)	619	53 487	701	60 592	703	60 705	13,3	0,2
Pamuklu Doku.(milyon m)	1 244	116 675	1 310	122 797	1 326	124 335	5,2	1,3
Yün İpliği (Bin t)	113	18 883	119	19 939	122	20 382	5,6	2,2
Yünlü Doku.(Milyon m)	68	17 431	73	18 746	74	19 081	7,5	1,8
Suni, Sen., ipek İpliği(Bin t)	65	6 246	70	6 762	71	6 868	8,3	1,6
Suni,Sen.,ipek Dok.(Mil.m)	258	17 829	275	19 003	280	19 320	6,6	1,7
Kord Bezi (Bin t)	13	2 420	15	2 944	15	2 954	21,7	0,3
Keten,Ken.,Jüt S.İpliği(Bin t)	31	2 499	34	2 817	35	2 899	12,7	2,9
Ket.,Ken.,Jüt S.Dok.(Mil.m)	51	2 211	57	2 496	58	2 544	12,9	1,9
El Halısı (Milyon m ²)	3	6 064	3	6 811	3	6 819	12,3	0,1
Makine Halısı (Milyon m ²)	13	4 947	13	5 140	13	5 223	3,9	1,6
Tafting,Keçe,Kilim(Mil m ²)	25	6 263	25	6 362	26	6 470	1,6	1,7
Örme Eşya (Bin t)	33	8 873	36	9 768	38	10 147	10,1	3,9
Diğerleri		7 871		8 529		8 893	8,4	4,3
ARA TOPLAM		271 698		292 706		296 640	7,7	1,3
HAZIR GİYİM, HAZ. EŞYA		27 519		29 075		29 729	5,7	2,3
Hazır Giyim (Bin t)	37	22 963	40	24 469	41	25 059	6,6	2,4
Hazır Eşya (Bin t)	30	4 556	30	4 606	31	4 670	1,1	1,4
TOPLAM		349 761		376 870		384 144	7,8	1,9

Üretici Fiyatlarıyla Değerlendirilmiştir.

Kaynak: Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000) 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları

DPT

Tablo 11: Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii Üretimi

TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİ ÜRETİMİ (Dokuma ve Giyim)							Miktar TL 1994 Yılı Fiyatlarıyla	
MALLAR	1995 Gerçekleşme		1997 Gerç. Tahmini		1997 Tahmin		Yıllık Artış(%)	
	Miktar (1)	Değer (2)	Miktar (3)	Değer (4)	Miktar (5)	Değer (6)	1996 (4/2)	1997 (6/4)
PAMUK(Bin t)	750	43 200	787	45 325	823	47 405	4,9	4,6
DOKUMA								
Pamuk İpliği (Bin t)	600	51 840	682	58 882	720	62 208	13,6	5,6
Pamuklu Doku.(milyon m)	1 210	113 450	1 285	120 453	1 269	118 981	6,2	1,2
Yün İpliği (Bin t)	110	18 392	115	19 228	120	20 064	4,5	4,3
Yünlü Doku.(Milyon m)	70	17 896	74	19 107	76	19 570	6,8	2,4
Suni, Sen., ipek İpliği(Bin t)	64	6 182	66	6 376	68	6 569	3,1	3,0
Suni, Sen., ipek Dok.(Mil.m)	68	4 692	80	5 548	84	5 796	18,2	4,5
Kord Bezi (Bin t)	25	4 769	29	5 541	32	6 082	16,2	9,8
Keten, Ken., Jüt S.İpliği(Bin t)	5	434	6	467	6	491	7,5	5,3
Ket., Ken., Jüt S.Dok.(Mil.m)	5	196	5	213	5	222	8,9	4,1
El Halısı (Milyon m ²)	4	7 833	4	8 704	4	9 139	11,1	5,0
Makine Halısı (Milyon m ²)	27	10 535	30	11 745	33	12 799	11,5	9,0
Tafting, Keçe, Kilim(Mil m ²)	26	6 546	27	6 672	28	7 050	1,9	5,7
Örme Eşya (Bin t)	195	52 765	198	53 577	205	55 471	1,5	3,5
Diğerleri		3 936		3 710		3 689	5,7	0,6
ARA TOPLAM		299 467		320 222		328 131	6,9	2,5
HAZIR GİYİM, HAZ. EŞYA		98 669		102 951		113 537	4,3	10,3
Hazır Giyim (Bin t)	135	82 967	141	86 687	157	96 376	4,5	11,2
Hazır Eşya (Bin t)	103	15 702	107	16 264	113	17 161	3,6	5,5
TOPLAM		441 336		468 498		489 072	6,2	4,4
Üretici fiyatlarıyla değerlendirilmiştir.								

Kaynak: Yedinci Beş Yıllık Kalkınma Planı (1996-2000) 1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları DPT

2.3. Tekstil Ve Konfeksiyon Sektörünün Ülke Ekonomisine Katkısı;

ÜRETİMDE:

TOPLAM ÜRETİMDE	% 9
İMALAT SANAYİİ ÜRETİMİNDE	% 12
TÜKETİM MALLARI ÜRETİMİNDE	% 32
İSTİHDAMDA	% 20
SADECE TEKSTİL	% 10
İHRACATTA	% 36
BOYUTLARINDADIR.	

1997 YILINDA

TÜRKİYE TOPLAM İHRACATINDA,

TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATININ PAYI :	% 35.5
KONFEKSİYON İHRACATININ PAYI :	% 24.7

AB' YE TOPLAM İHRACATTA,

TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATININ PAYI :	% 48.3
KONFEKSİYON İHRACATININ PAYI :	%37.7

Türkiye'de Tekstil Ve Konfeksiyon Sektörü Dışa Açılmada Başı Çekmiş; Kısa Sürede Dünya Ticaretinde Kısıkanılacak Bir Konuma Ulaşmıştır.

TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON İHRACATININ,

DÜNYA TİCARETİNDE ALDIĞI PAY :	yaklaşık % 2
AB İTHALATI İÇİNDEKİ PAYI :	% 8.4 - ECU 3.3 MİLYON

KONFEKSİYON TEK BAŞINA ALINDIĞINDA,

DÜNYA TİCARETİNDE ALDIĞI PAY :	yaklaşık % 3.2
AB İTHALATI İÇİNDEKİ PAYI :	% 10.2 - ECU 2.7 MİLYON

- 1960' larda Net Tekstil İthalatçısı Olan Ülkemiz, 1970'li Yıllarda Pamuk İpliği İle Başladığı İhracatını, 1980'de 777 Milyon Dolara, 1980'li Yıllarda İse İplikten Hazır giyim Ve Kullanım Eşyasına Uzanan Bir Ürün Yelpazesi İle, 1994'de 6 Milyar 435 Milyon Dolara Ulaşmıştır.

- 1980’de Dünya Tekstil-Konfeksiyon Ticareti İçindeki Payımız % 0.3 Düzeyinde İken, 1990’da % 3 Oranına Ulaşmış; Böylece Türkiye, Net Tekstil İhracatları Sıralamasında, Avrupa’da İkinci, Dünyada Sekizinci Sıraya Oturmayı Başarmıştır.

BÖLÜM III

AVRUPA BİRLİĞİ İLE GÜMRÜK BİRLİĞİNİN TEKSTİL SEKTÖRÜMÜZE ETKİLERİ

1. GATT ÇERÇEVESİNDE TEKSTİL VE GİYİM SANAYİİ ÜRÜNLERİ TİCARETİNE GETİRİLEN KISITLAMALAR: ÇOK ELYAFLILAR SÖZLEŞMESİ

Günümüzde GATT üyelerinin ortalama üçte ikisi, gelişme yolunda ülke niteliğindedir. GATT' ın serbest dış ticareti amaçlayan hükümleri, bu ülkelerin ekonomik kalkınmalarını büyük ölçüde olumsuz yönde etkilemektedir. Özellikle ayrımcılık yapmama ilkesi, GYÜ' lerin yeni kurulan genç sanayilerinin gelişmesine büyük engel oluşturmaktadır. Bu sebeple Genel Anlaşma' ya 1965 yılında adı geçen ülkelerin ihtiyaçlarını karşılamak üzere yeni bir Bölüm (IV' ncü Bölüm) eklenmiştir. IV' ncü Bölüm ile ilgili olarak Tokyo Turu esnasında, GYÜ' lerin GATT' a daha fazla katılmasını sağlamak ve bu ülkelere daha ayrıcalıklı işlem yapmak için bir sözleşme imzalanmıştır. Bu sözleşmeye göre sanayileşmiş ülkeler, zorunlu kalmadıkça GYÜ' lerden yaptıkları temel ürün ithalatına kısıtlama koymaktan kaçınacaklar ve gümrük vergilerini indireceklerdir.

GATT üyesi GYÜ' ler arasındaki ticareti geliştirmek amacıyla 18 ülke, 1973 yılında yürürlüğe giren bir anlaşma ile, kendi aralarında daha tavizli bir ticaret yapmaya başlamışlardır. GYÜ' ler Arasında Ticaret Görüşmelerine İlişkin Protokol olarak bilinen bu Anlaşma, daha sonra GATT' a üye olsun veya olmasın tüm GYÜ' lere açılmıştır. Bugün Anlaşma' ya taraf GYÜ' lerin ihracatı, tüm GYÜ' lerin imalat sanayi ihraç mallarının hemen hemen yarısı kadardır.

1955 yılından bu yana GATT, GYÜ' lerdeki kamu görevlileri için dörder aylık ticaret politikası eğitim kursları düzenlemektedir. 1955 yılında başlayan bu kurslardan

1990' a kadar 113 ülke ve 10 bölgesel organizasyondan 1.100 kamu görevlisi yararlanmıştır. Kursların amacı, ticaret politikası konularında GATT çalışmalarını açıklamak ve çok taraflı ticaret görüşmelerinde ortaya çıkan sorunlar ile uluslararası ticaret ve anlaşmalar hakkında kursiyerlere bilgi vermektir. Kurslara, GATT' a üyelik şartı aranmaksızın tüm GYÜ' ler den ileride ticaret konularına görev alabilecek adaylar katılmakta ve GATT her yıl üye hükümetlerden bu kurslar için aday göstermelerini istemektedir.

GATT Sekreteryası içinde oluşturulan Teknik İşbirliği Bölümü, GYÜ' lere GATT çalışmaları ile görüşmeler konusunda yardımcı olmakta, bu ülkelere bilgi, doküman ve istatistik sağlamakta ve seminerler düzenlemektedir. 1964 yılında, GYÜ' lerin talepleri üzerine GATT çerçevesinde bu ülkelerin ihracatlarını geliştirmelerine yardımcı olmak üzere Uluslararası Ticaret Merkezi (ITC) kurulmuştur.

1.1 Çok Elyafıllar Sözleşmesi (MFA)

GATT çerçevesinde imzalanan 20.12.1973'de Cenevre'de imzalanan ve 1 Ocak 1974 tarihinde dört yıl için yürürlüğe giren Çok elyafıllar Sözleşmesi (Multifiber Arrangement: MFA), sanayileşmiş ülkelerin GYÜ' lerden yaptıkları tekstil ürünleri ithalatını kontrol altına almayı amaçlamaktadır.³² Bu niteliği ile, GATT' ın serbest ticaret ilkesine ters düşmektedir. Esas itibarıyla bir gönüllü ihracat kısıtlama anlaşmasıdır ve GATT' ın en çok kayırlan ülke ilkesine aykırıdır. GATT Çokelyafıllar Sözleşmesi, bir gönüllü ihracat kısıtlama anlaşması olduğu için sanayileşmiş batılı ülkelerin özellikle GYÜ' ler uyguladıkları yeni korumacılık tedbirlerinin en önemlilerindendir. Sektörel bazda tekstil ve konfeksiyon alanında başlayan bu kısıtlamalar, daha sonra tarım, gıda, demir-çelik, ayakkabı, elektronik eşyalar, makine aletleri ve otomobil sektörlerinde de uygulanmaya başlamıştır. Tablo 12'de, gönüllü ihracat kısıtlamaları 1987-1990 döneminde toplu olarak verilmiştir.

³² Bu Sözleşmeye, Uluslararası Tekstil Ticaretini Düzenleyen Anlaşma'da (Arrangement Regarding International Trade In Textile) Denilmektedir. Türkiye, 31.1.1975 Tarih ve 75/9394 Sayılı BKK İle Anlaşmayı 25.3.1974 Tarihi İtibarıyla Yürürlüğe Koymuştur (RG:22.5.1975).

Dünya ekonomisinde 1961 yılına kadar tekstil ticaretine GATT kuralları uygulanmıştır. 1961 yılında ABD tekstil lobisinin baskısı ile Kısa Süreli Pamuklu Tekstil Anlaşması (STA) GATT çerçevesinde imzalanmıştır. Bu tarihten bir yıl sonra Ekim 1962' de, bu defa gelecek on yıl içinde tekstil ticaretini düzenleyecek olan Uzun Süreli Pamuklu Tekstil :Anlaşması (LTA) imzalanmıştır. LTA gönüllü ihracat kısıtlaması niteliğinde bir kota anlaşmasıdır ve 1974 yılına kadar yürürlükte kalmıştır. Bu dönemde ortaya çıkan gelişmeler sebebiyle yeni bir anlaşma yapılması ihtiyacı doğmuştur. Çünkü LTA, hızla artan sentetik elyaf ticaretini kapsamıyordu. Gelişmiş ülkelerin tekstil sektörlerinde görülen verimlilik artışları sonunda sektörel istihdam seviyesinde düşüşler görülmekteydi. LTA çerçevesinde Japonya için kotalar geliştirilmiş olmasına rağmen LTA, Kore, Tayvan, Singapur ve Hong Kong yeni sanayileşmiş ülkeleri kapsamakta idi. 1 Ocak 1974 tarihinde yürürlüğe giren yeni LTA' ya göre kota kontrolüne tabi olan kalemler için sentetik elyafta asgari yüzde 6' lık bir ithalat büyümesi öngörülmüştür.

MFA' nın amaçları (Md.2), tekstil maddeleri ticaretinin düzenli ve adil gelişmesini teşvik etmek, ithalatçı ülkelerde olduğu kadar ihracatçı ülkelerde olduğu kadar ihracatçı ülkelerde de Pazar ve üretim tipleri üzerinde bozucu etkilerden kaçınmak ve böylece bu maddelere ilişkin ticaretin gelişmesini ve dünya ticaretinin giderek serbestleştirilmesini sağlamaktır. MFA, ithalatları istisnai seviyede yüksek, buna karşılık iç üretimleri düşük, küçük bir pazara sahip ülkeler de asgari bir üretime imkân verilmesi de karara bağlamıştır. Çok elyaflılar Sözleşmesi' nin (MFA) üçüncü maddesi, GYÜ' lerin ekonomik kalkınmalarına yardımcı olunmasına, bu sektör ihracatından sağlanan gelirlerin ticaretinde adı geçen ülkelerin daha büyük bir paya sahip olmalarını öngörmüştür.

Tablo: 12. Gönüllü İhracat Kısıtlamaları (1987-1990)

	Eylül 1987	Mayıs 1988	Mart 1989	Aralık 1990
Toplam Gönüllü				
İhracat Kısıtlamaları	135	261	289	284
Sektörel Dağılım				
Çelik	38	52	50	39
Tarım ve Gıda	20	55	51	59
Otomobil-Ulaşım Araçları	14	17	20	23
Tekstil ve Giyim	28	72	66	51
Elektronik eşya	11	19	28	37
Ayakkabı	8	14	18	21
Makine-Aletler	7	7	14	15
Diğer	9	25	42	39
Korunan Piyasalara Göre Dağılım				
AT	69	138	173	
ABD	48	62	69	
Japonya	6	13	13	
Diğer Gelişmiş Ülkeler	12	47	33	
Doğu Avrupa		1	1	
Kısıtlanan İhracatçılara Göre Dağılım				
Japonya	25	28	70	
Doğu Avrupa	20	45	41	
Kore	24	25	38	
Gelişmiş Ülkeler	23	59	57	
Diğer GYÜ' ler	42	98	83	

Kaynak: Margaret Kelly ve diğerleri, Issues and Development in Trade Policy, 1992.

MFA' da tekstil deyimi, içlerinde pamuk, yün ve sentetik elyafların her birini veya bunların karışımlarının ürünün başlıca değerini veya oluşturduğu elbiseleri, konfeksiyon maddelerini, kumaşları, iplikleri ve diğer maddeleri kapsamaktadır. Sözleşme, GYÜ' lerin el tezgâhlarında dokunan el sanatları kumaşlara, elde dokunan bu kumaşlarla yapılan maddelere ve folklara ait el sanatları tekstil ürünlerine uygulanmamaktadır.

1974 sözleşmesi, GYÜ' lerin tekstil ürünleri ihracat kotalarının, yılda asgari yüzde 6 oranında büyümesini öngörmüştür. Eğer GYÜ' lerin ihracatı sanayileşmiş ülkelerin iç piyasalarını bozma durumu yaratılırsa, gelişmiş ülkeler tekstil ithalatlarına kısıtlama getirebilmektedir. İç piyasanın tahribi, belli ülkelere yapılan ithalatla meydana gelen önemli artışlar, ithal fiyatlarının dünya fiyatlarının altında seyretmesi ile ithalatın ülke üreticilerini ciddi bir zarara uğratması durumunda ortaya çıkmaktadır. Piyasa bozulmalarına yol açmamak için tekstil ihracatçı ve ithalatçısı ülkeler, ikili kısıtlama anlaşmaları imzalayabilmişlerdir.

Çok elyaflılar Sözleşmesi 1 Ocak 1978’de, ikinci bir dönem için yürürlüğe konmuştur. 1 Ocak 1982 tarihinde ise 4 yıl 7 aylık bir süre için ikinci defa uzatılmıştır. Sözleşme’ nin süresinin bittiği 31 Temmuz 1986’da, tekrar 5 yıllığına bir uzatmaya gidilmiştir. 31.7.1991’de dördüncü defa uzatılmış ve yapılan her uzatmada sözleşmelerin daha korumacı olması sağlanmıştır. Bu sebeple GYÜ’ ler, MFA’ nın tekrar yürürlüğe girmesine karşı çıkmışlar fakat Uruguay Turu’ nda tekstil sektörünün görüşme kapsamına alınması üzerine bu itirazlarından vazgeçmişlerdir. 51 ülke (AB ülkesi üyeler dahil), Sözleşme’ yi imzalamıştır. Kosta Rika gibi GATT üyesi olmayan ülkeler MFA taraftır. Türkiye, 31.1.1975 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile 25.3.1974’den itibaren Çok elyaflılar Sözleşmesi’ ne katılmıştır.

MFA’ a taraf ülkeler, dünya tekstil ve giyim dış ticaretinde çok büyük bir paya sahiptirler. 1987 yılında sektördeki dış ticaret hacmi 162 milyar dolardır. Bu miktar, aynı yılı dünya mal ihracatının yüzde 6.5’ine denk gelmektedir. 1989 yılında MFA’ a taraf 51 ülkeden yarısı, sektör ticaretine gönüllü ihracat kısıtlaması uygulamıştır. Tekstil malları, ticaretinin belirli bir süre sonra GATT kurallarına tabi tutulması, 15.12.1993’ te kabul edilen Nihai Senet ile kararlaştırılmıştır³³.

1.2. Sözleşme Hükümlerini Uygulama Organları

MFA yönetiminde en önemli organ olan Tekstil Komitesi, Sözleşme’ ye taraf ülke temsilcilerinden oluşur. GATT Genel Direktörü, Komite’ nin başkanıdır. 21.5.1984 tarihinde Cenevre’ de imzalanan Uluslararası Tekstil ve Giyim bürosu Kuruluş Anlaşması ile diğer bir organ yaratılmıştır. Türkiye Anlaşmayı, 3.1.1986 tarih ve 86/10250 sayılı BKK ile yürürlüğe koymuştur (RG:25.2.1986). Aralık 1988 tarihinde, Uluslararası Tekstil ve Giyim Bürosu’ na gözlemci statüsü verilmiştir. Bu Büro, tekstil ihracatçısı GYÜ’ ler tarafından oluşturulmuştur. Tekstil Komitesi, yılda en az bir defa toplanarak üye ülkeler tarafından kararlaştırılan incelemeleri yapar. Komite, MFA’ nın uygulanmasını izlemek amacıyla bir Tekstil Gözetim Organı (TSB) kurmuştur. Bu Organ, bağımsız bir Başkan ile Sözleşmeye taraf ülkeler arasında bölge dengesi

³³ Karluk, Rıdvan. *Uluslararası Ekonomi*, 4.b., 1996, s.270-271.

sağlanacak bir şekilde seçilen 8 üyeden oluşur. Görevi, sektör ticaretine getirilen bütün yeni kısıtlamaları görüşerek bunların GATT ve MFA hükümlerine uygunluğunu kontrol etmek ve anlaşmazlıkların çözümlenmesi için bir “görüşme forumu” olarak görev yapmaktır³⁴.

2. AVRUPA BİRLİĞİ’NİN TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİMİZE ETKİLERİ

1994 yılında Türkiye dışalımının %44’ü, dışsatımın ise %53’ü Avrupa Birliği üyesi ülkeler ile gerçekleştirilmektedir. Bu açıdan bakıldığında, Türk dış ticaretinin %50’ye yakın bir bölümünün AB üyesi ülkeler ile yapıldığı ortaya çıkmaktadır. Bu gözlem, Türkiye için AB ilişkilerinin ne kadar önemli olduğunu vurgulamak açısından ilginçtir. Türkiye açısından bu anlamda AB pazarına bir bağımlılık söz konusu iken, AB’ nin, dış ticaret açısından Türkiye’ye bağımlılığı yoktur. Çünkü AB’ nin Türkiye ile yaptığı ticareti, kendi toplam ticaretinin ancak %1’i kadardır. Bu iki gözlemin birleşmesi, AB pazarının Türkiye için ne kadar önemli olduğunu; buna karşın Türkiye pazarının AB için o kadar önemli olmadığını göstermektedir.³⁵

1995 yılında Avrupa’ya ürün satan ülkeler arasında tekstilde yüzde 7.3’lük payla dördüncü, konfeksiyonda yüzde 9.6 ile birinci tedarikçi olan Türkiye her iki sanayinin yüzdeleri toplamında ise 10.3 pay ile lider durumdadır. Türkiye ile Avrupa Birliği arasında 1996 yılının başından itibaren Ankara Ortaklık Anlaşması’nın Katma Protokolü hükümleri çerçevesinde Gümrük Birliği kurulmuştur.

Dünyada tekstil ve konfeksiyon üretimi, başta İngiltere olmak üzere sanayileşmiş ülkelerde başlamıştır. Hammadde bolluğu ve sanayinin az sermaye gerektirmesi sebebiyle ucuz ve yeterli işgücüne sahip olan gelişmekte olan ülkeler, sanayileşme sürecinde ilk olarak tekstil ve konfeksiyon üretimine yönelmişlerdir. Gelişmekte olan ülkelerin çok düşük işgücü maliyeti ile üretim yapmaları, gelişmiş ülkelerin üretimini olumsuz yönde etkilemiş ve serbest ticaret ortamında sanayide başarılı olma şanslarını azaltmıştır.

³⁴ Karluk, Rıdvan. *Uluslararası Ekonomi*, 4.b., 1996, s.273.

Bu sebeple, sanayileşmiş Avrupa Ekonomik Topluluğu üye ülkelerinin, gelişmekte olan ülkeler kaynaklı ithalattan iç pazarlarını koruma girişimleri sonucunda, dokuz gelişmiş ülke³⁶, ile birlikte içlerinde Türkiye'nin de yer aldığı gelişmekte olan ülkeler³⁷ arasında 1974 yılında Çok Elyafıllar Anlaşması (MFA- Multi Fibre Arrangement) imzalanmıştır. 20 Aralık 1973' te bağtlanan ve 1 Ocak 1974 yılında yürürlüğe giren Çok Elyafıllar Anlaşması'nın amacı, gelişmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere yapılan tekstil ve hazır giyim ticaretinin, ilgili ülkelerin karşılıklı anlaşmaları sonucu, gümrük vergileri ve kotaları aracılığı ile sürekli denetim altında tutulmasıdır. Böylelikle tekstil ve konfeksiyon ürünleri GATT' ın³⁸ bir istisnası kabul edilerek, GATT kuralları dışında bırakılmış ve söz konusu ürünlere GATT anlaşması yerine, MFA anlaşmasının Kuralları uygulanmaya başlamıştır.

MFA anlaşması çerçevesindeki kısıtlama, başlangıçta dört yıl için planlanmıştır. Ancak, gelişmiş ülkelerin isteği üzerine, 1986 yılına kadar 1978 ve 1982 yıllarında (MFA II ve MFA III) iki kez daha uzatılmıştır. Dünya ticaretinin daha da serbestleştirilmesi amacıyla, GATT çerçevesinde sürdürülen ve Uruguay Roundu olarak adlandırılan görüşmeler sonucunda MFA IV 1993 yılı sonuna kadar uzatılmıştır. GATT görüşmelerine katılan 117 ülkenin 15 Aralık 1993 tarihinde Cenevre' de nihai bir anlaşmaya varması ile Uruguay Roundu anlaşması son halini almış tekstil ve hazır giyim ticaretinin serbestleşme konusu Dunkell Uzlaşması³⁹ adı verilen bir metinle sonuca bağlanmıştır. Dunkell Raporu'na göre sanayiinin, geçiş dönemi başlangıcı olan 1 Ocak 1995 tarihinden itibaren 10 yıllık bir süreç içerisinde GATT kurallarına entegrasyonu öngörülmüştür.

³⁵ Yaşar, "Gümrük Birliği...", S.163.

³⁶ MFA'ya Taraf Olan Gelişmiş Ülkeler Şunlardır: ABD, Avusturya, İsveç, Kanada, Finlandiya, Japonya, AB, Norveç ve İsviçre (Bölgesel Bir Oluşum Olarak AB Ülkeleri Tek Bir Ülke Gibi Sayılmaktadır.)

³⁷ MFA'ya Taraf Olan Gelişmekte Olan Ülkeler Şunlardır: Arjantin, Bulgaristan, Slovakya, Macaristan, Makao, Maldivler, Nepal, Peru, Romanya, Sri Lanka, Uruguay, Bangladeş, Çin, Mısır, Hindistan, Malezya, Mauritius, K. Kore, Singapur, Tayland, Vietnam, Brezilya, Çek Devleti, Hong Kong, Endonezya, Malta, Meksika, Pakistan, Polonya, G. Kore, Türkiye.

³⁸ GATT (General Agreement On Tariffs And Trade): Dünya Ticaretinin Serbestleşmesini Amaçlayan Ticaretler ve Tarifeler Genel Anlaşması.

³⁹ Bu Uzlaşma Anlaşması Adını, GATT'ın O Dönemdeki Genel Sekreter'i Olan İsviçre'li Arthur Dunkell'den Almıştır.

Miktar kısıtlamasına tabi ürünlerin GATT' a entegrasyonu üç aşamada gerçekleşecektir. İlk aşamada, ilgili ülkenin 1990 yılı ithalat miktarı 100 olarak baz alınacak ve bu miktarın %16'sı ithalatçı ülkeler tarafından anlaşmanın yürürlüğe gireceği yıl olan 1995'te GATT kuralları kapsamına alınacaktır.

1 Ocak 1998'de başlayacak olan ikinci aşamada; ithalatçı ülkelerin dış alım miktarlarının %17'lik kısmı daha GATT kuralları içine dahil edilecektir. Bu aşama sonunda, GATT kuralları içine alınan tekstil ve hazır giyim ürünlerinin toplamı, 1990 yılı dış alım miktarının %33'üne ulaşmış olacaktır.

Üçüncü aşama, 1 Ocak 2002 tarihinde başlayacaktır. Bu dönemde ithalatçı ülkelerin 1990 yılı ithalat miktarlarının %18'i daha GATT kuralları içine alınacak ve böylece tekstil ve hazır giyim ürünlerinin GATT kuralları içine alınan toplamı %51'i bulacaktır. Anlaşmanın yürürlüğe girmesinden on yıl sonra, 1 Ocak 2005 tarihinde tekstil ve hazır giyim ürünleri ticaretinin GATT' a tamamen entegrasyonu sağlanacaktır.

Uruguay Roundu sonucunda alınan kararlar çerçevesinde, dünya tekstil ve hazır giyim ticaretinde oluşması beklenen serbestleşmenin Türkiye'yi çeşitli yönlerden etkilemesi beklenmektedir. Çok Elyaflılar Anlaşması çerçevesinde ABD, Kanada ve AB ülkeleri Türkiye'ye kota uygulayan gelişmiş ülkelerdir. ABD ve Kanada, Türkiye' ye MFA kapsamında kota uygulamaktadır. Türkiye'nin en büyük pazarı olan AB ise, Katma Protokol nedeniyle Türkiye'ye bu kısıtlamaları MFA kapsamında uygulamaktadır. Bu sebeple, GATT Uruguay Roundu sonucunda dünyada sanayii ticaretinde oluşması beklenen serbestleşmenin Türkiye'ye etkisi ancak, ABD ve Kanada kotalarının kalkması şeklinde olacaktır. Çünkü, AB' nin Türkiye'ye uyguladığı kotalar, 1996 yılı başında gerçekleşen Türkiye-AB arasındaki Gümrük Birliği ile kaldırılmıştır.⁴⁰

AT ülkeleri, sanayii de serbest ticaret bulunmadığı ilkesinden hareketle, GATT kuralları çerçevesinde iç piyasalarını miktar kısıtlamaları, damping ve fark giderici vergi mevzuatı uygulamalarıyla en iyi biçimde korumuşlardır. Katma Protokolün 9.

⁴⁰ Tekstil Sektörü, s.60-61-62.

maddesine göre AT, Türkiye’den ithal ettiği sanayii ürünlerinden aldığı gümrük vergilerini sıfıra indirecektir. Türkiye ise, AT ülkelerine kıyasla gelişmekte olan ekonomisiyle, AT’ ye sağlayacağı ayrıcalıkları 12 ve 22 yıllık dönemlerde tamamlayacaktır. AT, ticaretin serbestleştirilmesi hususunda yükümlülüklerini 1971 yılından itibaren gerçekleştirmeye başlamıştır. Ancak, Türkiye’nin geçen yıllar içerisinde üzerine düşen yükümlülükleri tamamen yerine getirdiği söylenemez.

Dünyanın en büyük pamuk üreticilerinden olan Türkiye, 1980’li yıllarda, Avrupa’nın, hatta dünyanın en önemli pamuklu tekstil üreticilerinden ve ihracatçılarından birisi konumuna gelmiştir. Bu durumdan rahatsız olan AB ülkeleri, iç pazarlarını bozan Türk pamuk ipliği dışalımını durdurabilmek amacıyla, 1979 yılında Türkiye çıkışlı pamuk iplikleri aleyhine dumping soruşturması başlatmıştır. Türkiye ile AB arasında varolan Katma Protokol Hükümlerine göre, Türkiye ile AB arasında dumping konusunda doğacak sorunlar, Katma Protokol’ ün 47. maddesi uyarınca çözümlenecektir. Türkiye’nin ithalatta alınan gümrük vergisi indirimlerini yapmaması ve üçüncü ülkelere uygulanan gümrük vergilerine uyum göstermekte geri kalması sonucu AB, Katma Protokol’ ün yüklenimlerine aykırı olarak⁴¹ 1982 yılından itibaren Türkiye’den ithal ettiği tekstil ve hazır giyim ürünlerine sayısal kısıtlama uygulamaya başlamış ve ilk kotayı pamuk ipliğine koymuştur.

⁴¹ Kota Uygulaması Katma Protokol’ün 60. Maddesine Dayandırılarak Yapılmıştır.

Tablo 13. AB Ülkelerinin Türkiye Çıkışlı Tekstil Ürünlerine Uyguladıkları Sayısal Kısıtlamaların Gelişimi(Kategori Bazında)

YILLAR	KATEGORİ								
	1	2	9	20	22A	32	33	56	65
1982	75 500	-	-	-	-	-	-	-	-
1983	75 500	-	-	-	-	-	-	-	-
1984	77 100	-	-	-	-	-	-	-	-
1985	77 620	-	-	-	-	-	-	-	-
1986	82 000	12 500	1 780	6 000	-	490	-	3 150	-
1987	82 500	13 350	1 900	6 355	-	495	-	3 350	-
1988	91 000	19 700	2 975	6 748	10 100	550	-	3 650	5 000
1989	92 500	20 100	3 125	7 775	10 605	575	-	3 850	5 300
1990	96 000	24 000	3 850	8 242	11 140	600	5 300	4 061	7 350
1991	97 584	24 480	4 043	9 112	11 697	627	5 592	4 285	7 761
1992	100 000	26 650	4 800	10 550	-	-	6 650	-	12 250
1993	101 650	27 183	5 040	11 183	-	-	7 016	-	12 985
1994	101 650	30 950	6 100	12 500	-	-	9 500	-	-

Kaynak: İTKİB, 1994.

Kategori bazında bölgesel olarak uygulanan kotaların dağılımı şu şekildedir: Kategori 22A, sadece İtalya ve İngiltere için; kategori 32, sadece İngiltere için; kategori 56, sadece Almanya ve İngiltere için; kategori 65, 1992 yılına kadar sadece İtalya ve İngiltere için, 1992'den sonra tüm AB için kotalardır.

Türkiye, AB' nin yetkili makamlarınca yerine getirilen miktar kısıtlaması uygulamalarının Katma Protokol'e aykırı olduğunu öne sürerek bu sınırlamayı kabul etmeyeceğini bildirmiştir. Bu konudaki görüşmeler sanayii adına İhracatçı Birlikleri tarafından yapılmaktadır. Yapılan anlaşmalar, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın sürekli denetiminde, Türkiye Tekstil ve Konfeksiyon İhracatçı Birlikleri heyetleri tarafından yürütülmüştür. Dolayısıyla, tekstil ve hazır giyim sanayiinde Türkiye'nin en büyük pazarı olan AB' ye yapılan ihracatta; Türkiye, AB ile kendisi arasındaki "Gönüllü Kısıtlama Anlaşması" (Voluntary Export Restriction) ile sınırlıdır.

AB, Türkiye çıkışlı tekstil ürünlerine uyguladığı kotaların kapsamını, 1986 yılında bir kategoriden altı kategoriye çıkarmıştır. 1990 yılında AB' nin, Türkiye'den yaptığı

tekstil ürünleri ithalatında kota uygulaması ürün bazında dokuz kategoriye ulaşmıştır. 1992 ve 1993 yıllarında kota altında olan tekstil ürünleri sayısı altı olmuştur.

Türkiye çıkışlı hazır giyim ürünlerinin AB pazarında büyük başarı elde etmesiyle, tekstil ürünlerinde olduğu gibi konfeksiyon ürünlerinde de AB, 1986 yılından başlayarak tek taraflı kısıtlamalar getirmiştir. Kategori bazında bölgesel olarak uygulanan kotaların dağılımı şu şekildedir: Kategori 12, 1989 yılına kadar sadece Almanya ve Benelüks için, 1989'dan itibaren tüm AB için; kategori 13, 1989 yılına kadar sadece Almanya, Fransa ve İngiltere için, 1989'dan itibaren tüm AB için; kategori 18, 1989 yılına kadar sadece Almanya ve Fransa için, 1989'dan başlayarak tüm AB için kotalıdır.

1995 yılı başında Brüksel'de, AB Konfeksiyon İradi Kısıtlama Anlaşması'nın 1995 yılını kapsayacak şekilde yenilenmesine yönelik olarak yapılan müzakereler sonucunda önemli miktar artışları sağlanmıştır. 1995 yılında en fazla kota artışı %34 ile 5 no'lu kategoride elde edilmiştir. Avrupa Birliği üyesi 15 ülke 1994 yılında, Türkiye çıkışlı on konfeksiyon ürününe kota uygulamıştır. Üretilebilecek olan tüm konfeksiyon ürünlerine kota uygulanmasına karşın Türkiye, AB' ye en fazla hazır giyim satan ülke olabilme başarısını göstermiştir.

Tablo 14: AB Ülkelerinin Türkiye Çıkışlı Hazır Giyim Ürünlerine Uyguladıkları Sayısal Kısıtlamaların Gelişimi (Kategori Bazında⁴²)

KATEGORİ										
YILLAR	4*	5*	6*	7*	8*	12**	13*	18***	26*	83***
1986	33.000	13.965	11.500	9.500	14.500	26.000	13.350	-	-	2.000
1987	39.922	17.605	12.075	9.880	14.935	28.130	14.265	-	-	816.000
1988	41.620	18.398	12.679	10.275	15.383	29.959	15.193	2.930	-	869.000
1989	48.650	21.900	14.700	12.600	17.500	37.000	25.000	4.250	18.400	1.025
1990	51.083	22.885	15.435	13.167	18.113	127.107	26.500	4.505	19.596	1.092
1991	58.241	26.166	17.859	15.142	19.924	144.381	31.230	5.106	22.393	1.394
1992	61.153	27.343	18.752	15.823	20.621	154.245	33.104	5.412	23.849	1.485
1993	70.000	31.350	20.500	18.200	22.100	175.800	36.800	6.000	26.500	1.750
1994	79.103	35.026	22.797	20.044	24.013	201.473	43.832	6.567	28.849	1.994
1995	90.750	47.000	26.000	23.400	26.415	235.000	49.093	7.354	32.599	2.383

Kaynak: İTKİB, 1994-1995.

Not: *: 1000 adet; **: 1000 çift; ***: ton ayrımı esas alınmıştır.

Yıllar itibariyle AB' nin Türkiye için uyguladığı kota artış oranı dikkate alındığında tekstil ve konfeksiyon ticaretinin AB pazarıyla önemli boyutta bütünleşmeyi gerçekleştirdiği görülmektedir. Ortaklı Konseyi' nin 1/95 sayılı kararı ile 1 Ocak 1996 tarihinde yürürlüğe giren Türkiye-AB gümrük Birliği' nin, Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiini pozitif yönde etkilemesi beklenmektedir. Gümrük Birliği' nin Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii üzerindeki başlıca etkileri aşağıda sıralanmaktadır.

1. AB' ye karşı korumanın kaldırılması
2. Üçüncü ülkelere karşı korumanın azalması
3. Üçüncü ülke ürünlerine kota uygulanması
4. AB damping mevzuatına uyulması
5. Geçici kabul uygulamasının sona ermesi

⁴² Kategorilerin Mal Tanımı Şu Şekildedir: Kategori 4: Örne Tişörtler; Kategori 5: Sweatshirtler; Kategori 6: Dokuma Pantolonlar Ve Erkek Şortları; Kategori 7: Bayan Bluzlar; Kategori 8: Dokuma Erkek Gömlekleri; Kategori 12: Çoraplar; Kategori 13: Örne Külotlar; Kategori 18: Dokuma İç Çamaşırı. Gecelik, Pijama Ve Sabahlıklar; Kategori 26: Tek Parça Bayan Elbiseler; Kategori 83: Örne Diğer Dış Giyim Eşyası.

2.1. Türkiye'nin AB' ye Karşı Uyguladığı Korumayı Kaldırması:

1996 yılı başında Avrupa Birliği ile Yürürlüğe giren Gümrük Birliği sonrasında Türkiye, AB çıkışlı mallara uygulamakta olduğu gümrük vergilerini sıfırlamıştır. Tekstil ve konfeksiyon ürünleri için verilecek olan iki ayrı sayısal örnek, azalan korumanın irdelenmesini kolaylaştıracaktır. İlk örnek tekstil sanayiine aittir. 1993 yılında AB ülkelerinden yapılan pamuk ipliği ithalatında vergi ve toplu konut fonu dahil Türkiye'ye girişte uygulanan etkin koruma oranı %26'dır. Pamuklu dokumada bu oran %30'dur. Gümrük Birliği' nin gerçekleşmesi ile bu koruma oranı sıfıra inmiştir. Ancak, Türkiye pamuk ipliği ve pamuklu dokuma üretiminde önemli bir yere sahip olduğu için, AB ülkelerinden söz konusu ürünleri çok düşük miktarlarda almaktadır. Bu durum, Türk tekstil sanayiinin serbestleşmeden çok önemli oranda etkilenmeyeceğinin göstergesidir.

Tablo 15. Türkiye'nin AB' ye Karşı Durumu

Ürün	Korunma		
	1993	1995	1996
pamuk ipliği	%26	%10	%0
pamuklu dokuma	%30	%15	%0

Kaynak: T.C. Resmi Gazete

İkinci örnek konfeksiyon sanayiine ilişkindir. Hazır giyimde, AB ülkeleri Türkiye'ye Lacoste, Levi's, Boss gibi tanınmış ünlü markaları satmaktadır. Ancak, bu ürünler Türkiye'ye geçmişte AB çıkışlı mallara uygulanan %40-%50'lere varan yüksek gümrük vergilerini ödedikten sonra girebilmekte idi. 1996 yılı başında gerçekleşen Gümrük Birliği'nden sonra, söz konusu ürünlerin hiç gümrük vergisi ödmeden Türkiye'ye girmelerinin, Türk hazır giyim sanayiindeki rekabeti artıracığı beklenmektedir.

Türkiye'deki tüketici profili, çok canlı, genç ve tüketmeye hazır bir görüntü vermektedir. Ancak bu tüketicilerin alım gücü henüz çok yüksek değildir. Yine de dünyaca tanınmış markaların Türkiye'ye sıfır gümrük vergisi ile girecek olması, yüksek

kaliteli Türk konfeksiyon sanayiini büyük bir rekabet ortamı ile baş başa bırakacaktır. Özetle, Türk konfeksiyon sanayii ürün dizisinin üst aşamalarında bir rekabet sıkışması ile karşılaşacaktır.⁴³

2.2. Türkiye'nin Üçüncü Ülkelere Karşı Uyguladığı Korumanın Azalması:

Türkiye, Gümrük Birliği' nin gerçekleşmesi ile birlikte AB' nin Ortak Dış Tarifesi' ne tabi olmuştur. Böylece, üçüncü ülkeler çıkışlı tekstil ve konfeksiyon sanayii ürünlerine AB' nin uyguladığı gümrük vergilerini uygulamak zorunluluğu ortaya çıkmıştır. Bu durumda, üçüncü ülkeler kaynaklı tekstil ve konfeksiyon sanayii ürünleri ithalatının artması beklenmektedir.

Bu uygulanmaya sayısal bir örnek verilirse; 1993 yılında, Türkiye'nin, üçüncü ülkeler çıkışlı pamuk ipliklerine uyguladığı vergi konut fonu dahil etkin koruma oranı %29'dur. Aynı ürün için AB üyelerindeki ithalatçılar 1993 yılında sadece %6 oranında vergi ödemişlerdir. Gümrük Birliği döneminde Türkiye, AB' nin %6 oranını uygulayacağı için ülkede tekstil ürünleri ithalatında iç piyasayı bozucu nitelikte önemli bir artış beklenmektedir.

Konfeksiyon ürünlerinde de Türkiye üçüncü ülkelere karşı, AB' nin uyguladığı daha düşük koruma oranlarını uygulamaya başlamıştır. Böylece üçüncü ülkeler çıkışlı ucuz ve isimsiz ürünler daha rahat Türkiye pazarına girebileceklerdir. Bu, Türk konfeksiyon sanayiinde iç piyasada bir rekabet artışı yaratacaktır.

Dolayısıyla, bu gelişim, Türk tekstil sanayiinde iç pazar rekabetini artıracığı için olumsuz, konfeksiyon sanayiine ise daha ucuz hammadde temin edebilme olanağını sağlayacağı için olumludur.

AB' nin gelişmekte olan ülkelerin tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uyguladığı bir ayrıcalığın belirtilmesi gerekmektedir. AB, gelişmekte olan ülkelere satın alınan tekstil ve konfeksiyon ürünlerine Genelleştirilmiş Ayrıcalıklar Sistem' i çerçevesinde

⁴³ Yaşar, "Gümrük Birliği...", s.171.

belli bir orana kadar gümrük vergisi muafiyeti tanımaktadır. Gelişmekte olan ülkelere yapılacak belli miktardaki tekstil ve konfeksiyon ürünleri gümrüksüz olarak AB' ye girebilmektedir. Bu miktar, tarife kotası olarak adlandırılmaktadır. Tarife kotasında belirlenen miktar aşıldıktan sonra, Avrupa Komisyonu Kararı ile bu mal üzerindeki gümrük vergileri uygulamaya konulmaktadır. Ancak, Komisyon bu konuda oldukça yavaş davranabilmektedir. Örneğin, tarife kotasını aşan Endonezya çıkışlı pamuk iplikleri için gümrük vergisinin uygulanması, ancak 18 Eylül 1993'de yürürlüğe konulmuştur. Türkiye de bu gümrük ayrıcalıklarını, AB' nin Ortak Ticaret Politikası'na (Common Commercial Policy) uyum çerçevesinde geliştirmekte olan ülkelere sağlamak durumundadır. Belli bir oranda zaten azalacak olan koruma oranlarının sıfırlanması anlamına gelen bu durum, özellikle geliştirmekte olan Uzakdoğu ülkeleri kaynaklı hazır giyim ürünlerinin, Türkiye'ye girişini artıracak ve konfeksiyonda Türkiye piyasasında rekabeti yükseltecektir.

Sonuç olarak, üçüncü ülkelere karşı uygulanan koruma oranlarının azaltılması; hem pahalı AB çıkışlı ürünlerin, hem de ucuz Uzakdoğu çıkışlı ürünlerin Türkiye piyasasına girmelerini kolaylaştıracak, bu da, hazır giyim sanayiindeki rekabet derecesini artıracaktır.⁴⁴

2.3. Türkiye'nin Üçüncü Ülke Ürünlerine Kota Uygulaması:

Gümrük Birliği oluşumuyla AB' nin Ortak Ticaret Politikası'na uymak zorunda kalan Türkiye, AB' nin Çok Elyafıllar Anlaşması çerçevesinde kota uyguladığı ülkelere kota uygulamaya başlayacaktır. 1996 yılı başından itibaren Türkiye'ye girecek tüm tekstil ve konfeksiyon ürünleri kota sınırlamasına dahildir. Tekstil ürünlerinin sayısal sınırlama altında iç piyasaya girmeleri Türk tekstil üreticilerinin iç piyasa paylarını artırmaları bakımından olumlu bir gelişmedir. Konfeksiyon üreticileri açısından ise hammadde olarak kullanılan tekstil ürünlerine ödenen bedel yükseleceği için olumsuz bir gelişmedir. Ancak, söz konusu kota uygulaması, çok düşük maliyetle üçüncü ülkelere gelen ucuz malların Türkiye'ye girişini sınırlayacağı için Türk konfeksiyon sanayii olumlu bir gelişme olarak değerlendirilebilir.

⁴⁴ Tekstil Sektörü, s.66-67.

2.4. Türkiye'nin AB Damping Mevzuatını Uygulaması:

Gümrük Birliği'nin bir diğer etkisi de, damping ve fark giderici vergi mevzuatının uyumlaştırılması konusudur. Türkiye, Gümrük Birliği ile AB' nin damping mevzuatına uymak zorundadır. Türkiye'de imalat sanayii üreticileri, bir sanayi ürününün ithalatında damping olduğu şüphesine varılırsa, bu durumu düzeltmek amacıyla Brüksel'deki AB Komisyonu'na başvurabileceklerdir. Rekabet gücü azalan tekstil sanayii böylesi bir uygulamayı sevinç ile karşılarken, konfeksiyon sanayiinin ucuz hammadde kaynaklarını kısıtlaması bakımından bu uygulama olumsuz bir gelişme olarak görülebilmektedir.⁴⁵

Türkiye'nin ve AB tarafının GB' nin iyi işlemesi konusunda üzerlerine düşen yükümlülükleri yerine getirmede geç kaldıkları gözlemleniyor. Bu durum AB tarafından anti-damping uygulamalarının sürdürülmesine neden olmakta ve Türkiye'ye GB ortağı değil üçüncü ülke muamelesi yapılmaktadır. Halen AB, birçok Türk tekstil ürününe anti-damping vergisi uygulamaktadır.

Türkiye anti-damping' den sanıldığı kadar az etkileniyor. Türkiye'nin AB üyesi ülkelere gönderdiği ürünlerin sadece %1.5-2' sine anti-damping uygulanıyor. Geri kalan %98 anti-damping gibi bir sorunla karşı karşıya kalmıyor. Fakat Türkiye anti-damping' den kurtulmak istiyorsa? Kurulmuş olan rekabet kurulunu tam işlerliğe geçirmelidir. Kısaca gerekli mevzuat değişiklikleri yapılarak bu kurulu faal hale getirmek gerekiyor.⁴⁶

28 Mart 1997 tarihi itibari ile pamuk ipliği ihracatı anti-damping' siz yapılmaktadır. 1980'lerin sonlarında Türkiye, sadece 100.000 tona yakın ihracatı ile Avrupa'nın birinci pamuk ipliği kaynağı idi. 1995 yılında bu rakam 24.519 tona düştü. İhracatın bu denli düşmesinde, 1995'de uygulanmaya başlanan anti-damping vergisi ile birlikte Türkiye'de kumaş ve konfeksiyon sanayilerinin gelişmesine paralel olarak yurtiçi talebin artışı da etkili olmuştur. Diğer taraftan Avrupa, AB ülkelerinde üretimi süren yüksek katma değerli kumaşlarda kullanılmak üzere ring ipliğini ithal etmektedir;

⁴⁵ Yaşar, "Gümrük Birliği...", s.174.

daha harcıalem kumaşlar zaten AB' de üretilmeyip ham veya işlenmiş olarak Asya-pasifik ülkelerinden ithal edildiği için bu kumaşların üretiminde kullanılacak iplik ithalatı kısıtlı kalmaktadır.

Türkiye söz konusu ring ipliğinde net ithalatçı durumdadır. Daha önce de belirtildiği gibi, Türkiye'nin kumaş ve konfeksiyon üretim ve ticaretindeki artış ipliğin yurt içinde tüketilmesini sağlamıştır. Diğer taraftan, anti-damping nedeni ile ihracatın kârlı olmaması iplik kapasitesinin 1994 sonuna kadar iç talebin üzerinde artmasını engellemiştir. Ayrıca Türkiye'de son dönemlerde yaşanan open-end çılgınlığı da Avrupa'ya ihracat konusunda bir avantaj sağlamaktadır; çünkü Avrupa tekstil sektöründe bu iplik türlerine talep azdır.

Pamuk ipliğinde anti-damping' in kalkması üreticiler için ilk anda önemli bir değişikliğe sebep olmayacak. Anti-damping' in kaldırılması ancak uzun vadede ve katma değerli iplik üreticilerine yarayacaktır; ve özellikle iç talebin daraldığı durumlarda önem kazanacaktır.⁴⁷

Türkiye ile Romanya, Yugoslav Federal Cumhuriyeti (Sırbistan-Karadağ) ve Makedonya gibi diğer ülkelerin içinde yer aldığı ülkelerden AB' ye yapılan polyester elyaf (CN Kodu 5503 20 00) ithalatında uygulanmakta olan anti-damping vergilerinin 23.10.1997 tarihinden itibaren kalkacağını bildiren Komisyon duyurusu 14.10.1997 tarihli c312 sayılı AB Resmi Gazetesi'nde yayımlanmıştır.

Söz konusu anti-damping vergisi uygulaması, Türkiye için genel olarak %11.9 oranında olmak üzere ilk olarak 1988'de uygulanmaya başlamış, daha sonra 1992 yılında yapılan gözden geçirme ile 23.10.1997 tarihine kadar, bir dönem, için tekrar uzatılmıştı.⁴⁸

⁴⁶ "Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinde Yeni Politikalar", Hedef Dergisi, s.27.

⁴⁷ Uzay, Yavuz. "Tekstil Sektörü", Global Bülten, Mart-Nisan 1997, s.24.

⁴⁸ "AB' nin 'Pazara Giriş Sempozyumu' Yoğun İlgi Gördü", Hedef Dergisi, İTKİB Yayını, S:47, Kasım 1997, s.49.

2.5. Muaf İthalat Uygulamasının Sona Ermesi:

Türkiye’de, ihraç edilerek malların üretiminde kullanılmak üzere hammadde, dış Ticaret Müsteşarlığı’ndan ihracat teşvik belgesi (dahilde işleme izin belgesi) almak koşuluyla, gümrük vergisi ödenmeksizin yurda girebilmektedir. Bu mallar yurt içine, ihraç edilmek koşuluyla girdiği için serbest dolaşımda sayılmamaktadır. Oysa Türkiye-AB Gümrük Birliği yalnızca serbest dolaşımda olan malları kapsamaktadır. Dolayısıyla, Gümrük birliği döneminde, gümrük vergisi ödmeden ithal edilen girdiler ile üretilen malların AB’ ne satılması gümrük vergisi ödmeden ithal edilen girdiler ile getirilen malların AB’ ne ihracatta kullanılamaması, Türk konfeksiyon sanayiini zorlayacaktır. Ancak, AB dışına yapılacak ihracatta geçici kabul ile gelen hammaddeler kullanılabilecektir.

Türkiye’nin tekstil ve hazır giyim sanayiinde en büyük pazarını AB ülkeleri oluşturmaktadır. AB ile Gümrük Birliği’ne geçilmesinin sanayii üzerindeki en büyük etkisi, AB tarafından Türkiye çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kotaların kalkmasıdır. Türkiye AB pazarında, özellikle Asya ve Uzakdoğu ülkelerinin rekabeti ile karşı karşıyadır. Türkiye’nin AB’ ye ihracatı, MFA kapsamı dışında, AB ile kendi arasındaki bir anlaşmaya göre yapılmaktadır. Dolayısıyla, rakip ülkeler gibi, kotaların MFA anlaşmasında belirlenen aşamalarda kalkmasını beklemek Türkiye için gereksizdir. Türk tekstil ve hazır giyim ürünleri Gümrük Birliği ile AB pazarına kısıtlama uygulanmaksızın, GATT Uruguay Roundu ve Dunkell Uzlaşması’nın hükümleri çerçevesinde, Asya ve Uzakdoğu ülkeleri mallarından yaklaşık on yıl önce girebilme şansını yakalamıştır. 1996 yılı öncesinde sanayii dışsatımın yüzde 50’sinden fazlasının kotalı ürünlerden oluştuğu göz önüne alındığında, AB pazarına kotasız girmenin Türkiye’ye sağladığı önemli üstünlük daha da belirginleşmektedir.

Türkiye çıkışlı ürünlerin AB pazarına girişlerinde getirilen miktar serbestisinin sanayii gelişimine bir katkısı da, yatırım yapmak isteyen sermaye sahiplerini teşvik edici bir uygulama olması ve yatırımların önünün açılmasıdır. Yabancı girişimler potansiyeli büyük AB pazarına girebilme olanağını en iyi kullanmak üzere Türkiye’de yatırım yapmayı cazip bulacak ve yatırımlarını artıracaklardır.

Gümrük Birliği öncesinde, en büyük Pazar konumundaki Avrupa’da, Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii, yeni ürün geliştirme ve koleksiyon oluşturmada, Avrupa Birliği sanayiinin oldukça gerisinde idi. Ancak, Türk hazır giyim sanayii, özellikle son yıllarda, Avrupalı tüketicinin tercihlerine yönelik, yüksek kaliteli, markalı ve çeşitli mal üretimine yönelerek AB pazarındaki payını artırmıştır. Ancak, burada belirtilmesi gereken husus, modada ve talepte oluşan değişimleri anında karşılayabilmesi için Türkiye’nin, kısa sürede hızlı üretim koşullarını geliştirmesi gerekliliğidir. Bu konuda, Avrupa Birliği’ne coğrafi yakınlık Türkiye’nin en önemli avantajlarından birisidir. Ayrıca, hızlı ve kaliteli bir üretim için yeni teknolojilere ve nitelikli iş gücüne yapılan yatırımın önemi büyüktür. Tüm bu gelişmelerin sağlanması, sanayii için bir dönüm noktası oluşturan gümrük birliği sürecinde, Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin Avrupa’daki payının giderek artmasına olanak sağlayacaktır.

3. GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA TÜRK TEKSTİL VE HAZIR GİYİM SANAYİİ

Gümrük Birliği, Avrupa bütünleşmesinin temel unsurunu ya da çekirdeğini oluşturmaktadır. Gerçekten, malların serbest dolaşımını da kapsayan Gümrük Birliği, diğer “özgürlükle kişilerin, hizmetlerin ve sermayenin serbest dolaşımı” birlikte “ekonomik entegrasyon”un sağlanması yolunda katalizör olarak ele alınmıştır.

Topluluğun temel amaçlarından biri olan GB Topluluğu kuran Roma Antlaşmasında tanımlanmamıştır. Bu antlaşmanın 9. maddesi, GB’ nin yalnızca uygulama alanından söz etmektedir. Bu maddeye göre;

“Topluluk mal alışverişlerinin tümünü içine alan ve üye ülkeler arasındaki ithalata ve ihracata uygulanan gümrük vergileri ve eş etkili diğer vergilerin yasaklanması ile üçüncü ülkelerle ilişkilerde ortak gümrük tarifesinin kabulünü kapsayan bir Gümrük Birliği üzerine kurulur”.

Madde, “alışverişlerin tümünden” söz ettiğine göre, GB sadece sanayi ürünleri için değil, “tarımsal ürünler için” de söz konusu olacaktır. Ancak bu ikinci grup ürünler için Antlaşmada öngörülen özel hükümler (md. 39-46) saklı tutulmuştur.

GB’ nin tanımına, geçmişte Lahey Uluslararası Adalet Divanı’nın bir kararında rastlıyoruz. Bu tanıma göre GB, âkit tarafların her birinde tek bir tarifenin uygulandığı, birliğe dahil olmayan ülkelere karşı tek bir gümrük duvarının varolduğu, birliğe dahil devletler arasındaki mal alışverişlerine uygulanan gümrük vergilerinin ve eş etkili vergilerin tamamen ortadan kaldırıldığı ve alınan vergilerin üye devletler arasında paylaşıldığı bir birliktir.

Lahey Adalet Divanı tarafından yapılan bu tanımlamaya uygun bir başka tanım da GATT (Tarife ve Ticaret Genel Anlaşması) ın XXIV / 8 maddesinde bulunmaktadır.

Her iki tanımda da belirleyici iki önemli unsur bulunmaktadır. Bunlar;

1. Birliğe dahil ülkeler arasında mal alışverişlerini etkileyen tüm gümrük vergilerinin ve eş etkili vergilerin kaldırılması.
2. Üçüncü ülkelere karşı tek ve ortak bir gümrük tarifesinin uygulanmasıdır.

Uluslararası düzeye GB deneyiminin en geniş kapsamlı ve başarılı uygulaması AB tarafından gerçekleştirilmiştir. Ancak bu deneyim GB uygulamalarının ilki değildir. Zolverin Alman ve Benelux deneyimleri sınırlı bir coğrafyada uygulanmış olsa da tarihsel plandaki ilk GB girişimleridir.

AB ve Türkiye-AB ilişkilerinde GB’ nin nasıl öngörüldüğü ve uygulamaya konulduğu konusuna değinmeden önce, GB’ nin uygulanmasında son derece önemli olan bazı kavramlara açıklık getirmekte yarar vardır. GB, Avrupa Birliği’nin AT hatta AET adıyla anıldığı tarihlerde uygulamaya konulduğundan, biz burada AB yerine AT deyimini kullanacağız.

3.1. Gümrük Birliği'nin Temel Unsurları

3.1.1. Serbest Dolaşımdaki Ürünler

Avrupa Topluluğu'nda malların serbest dolaşımı ve gümrük birliği yalnızca Toplulukta “serbest dolaşımdaki mallara” uygulanır. O halde öncelikle serbest dolaşım durumundaki mallar kavramına açıklık getirmek gerekir.

AT’ da serbest dolaşım durumundaki mallar iki grupta toplanır. Bunların ilki “üye devlet kaynaklı mallar”, ikincisi ise “üçüncü ülkeler çıkışlı mallar” dır.

3.1.1.1. Üye Ülkeler Kaynaklı Mallar

Üye ülkelerde üretilen mallar (Antlaşma bu mallara “orijinal mallar” adını vermektedir) serbest dolaşım olanağından hiç bir koşula bağlı olmaksızın yararlanırlar. Roma Antlaşması bu tür malları tanımlamamaktadır. Buna karşın, 27 Haziran 1968 tarihli ve 802/68 sayılı Topluluklar Konseyi Tüzüğü (Bkz. AT Resmi Gazetesi No: L 148, 28.6.1968) bu malların bir listesini vermektedir. Bu listede yer alan ürünler şunlardır:

1. Bir üye devlette çıkartılan madenler,
2. Bir üye devlette üretilen bitkisel ürünler,
3. Bir üye devlette doğan ya da büyütülen hayvanlar,
4. Bir üye devlette doğan ya da büyütülen hayvanlardan elde edilen ürünler,
5. Bir üye devlette avlanan av hayvanları,
6. Bir üye devlet bayrağını taşıyan gemilerle tutulan deniz ürünleri ve onlarda elde edilen yan ürünler,
7. Bir üye devlette üretilen sanayi ürünleri,
8. bir üye devlette, yukarıdaki ürünlerden imal edilen diğer ürünler.

3.1.1.2. Üçüncü Ülkeler Çıkışlı Mallar

Üye ülkeler çıkışlı malların tanımı Roma Antlaşması'nda yapılmamasına karşın, Toplulukta serbest dolaşım durumunda olan üçüncü ülkeler çıkışlı malların tanımı aynı antlaşmanın 10 / 1. maddesinde yer almaktadır. Buna göre;

“Üçüncü ülkelerden gelen, ithalat formaliteleri tamamlanan, gerekli gümrük vergileri ve eş etkili vergileri ithalatın yapıldığı ülkede alınmış olan ve bu vergilerin tümünün ya da bir bölümünün iadesinden yararlanmayan ürünler serbest dolaşımda bulunan mallar sayılır”.

Maddeden de anlaşılacağı gibi, üçüncü ülke çıkışlı mallar da Toplulukta serbest dolaşım durumunda olabilirler. Ancak bunun üç koşulu vardır. Bu koşullar şunlardır:

1. Bu ürünler için ithalat formaliteleri tamamlanmış olmalı,
2. Bu ürünler için ithalat anında gümrük vergileri ve eş etkiler diğer vergiler alınmış olmalı,
3. Alınmış olan vergiler kısmen ya da tamamen iade edilmemiş olmalıdır.

Üçüncü ülkeler çıkışlı malların serbest dolaşımda bulunmaları için bu üç koşulun tamamının geçerli olması gereklidir.

GB' ni EFTA gibi Serbest Ticaret Bölgeleri (STB) nden ayıran özellik üçüncü ülkeler çıkışlı malların GB içinde serbest dolaşımında ortaya çıkmaktadır. Oysa STB' ler de bu tür ürünler serbest dolaşımda sayılmazlar ve serbest dolaşımdan yararlanacak ürünlerde “menşe kuralı” koşulu aranır. Bir başka deyişle, o mal STB' ne üye ülke orijinli mal değilse serbest dolaşımda sayılmaz ve STB üyeleri arasında gümrük vergisine tâbi olur.

3.1.2. Fark Giderici Vergi Uygulamaları:

GB' nin kurulması Birlik içinde bazı teknik tarife sorunlarını gündeme getirmiştir. Gerçekten, AT içinde üretilen ve üretimlerine doğrudan ya da dolaylı biçimde üçüncü ülkelerden gelen ve gümrük vergilerinden kısmen veya tamamen muaf olarak pazara sokulan ara malları ile yatırım mallarının girdiği ürünler pazarda “özgür rekabet” ortamını bozucu etkilere sahiptir. Bir başka deyişle, serbest dolaşım olanağından yararlanarak bir üye devletten diğerine sıfır gümrükle ihraç edilen malın üretimine yabancı unsurların gümrük duvarına çarpmaksızın girmesi, o ürünün girdi maliyetlerini düşürmekte ve aynı ara malına gümrük ödeyerek üretim yapan firmalar aleyhine bir durum ortaya çıkartmaktadır. Bu durumda pazar içinde özgür rekabet ortamı bozulmaktadır. İşte bu çarpık durumu düzeltmek için Topluluğu kuran Roma Antlaşması, söz konusu ürünlerin serbest dolaşımda sayılabilmelerini, malın üretimine giren ara mallarından “Fark Giderici Vergi” (FGV-prelevement compensateur) alınması koşuluna bağlamaktadır.

Bu konu Türkiye-AB Gümrük Birliği ilişkileri açısından da günümüzde son derece önemli bir yer tuttuğundan, FGV olgusunun Toplulukta uygulanmasına bir ölçüde değinmekte yarar vardır. FGV'nin Toplulukta uygulanması Roma Antlaşması'nın 10 / 2 maddesine göre gerçekleştirilmiştir. Bu hükme göre FGV oranlarını belirleme yetkisi komisyona verilmiştir. Komisyon Antlaşmadan aldığı bu yetkisini kullanarak FGV oranlarıyla ilgili olarak bir dizi karar almıştır. Bunların ilki 16 Aralık 1958 tarihli dir. (Bu karar için Bkz. Topluluklar Resmi Gazetesi 16.12.1958) söz konusu kararla “o tarihlerde üye devletler arasındaki gümrük indirimleri henüz önemli boyutlara ulaşmadığından FGV uygulamasına daha bir süre gerek olmadığı” yolundadır.

Daha sonra Komisyon 1960-68 tarihleri arasında aldığı kararlarla FGV oranlarını %25'den başlayarak, uygulanması gerekli ulusal tarifelerin % 100'üne çıkartmıştır. Bu kararların en önemli özelliği, üye devletler arasında gümrük vergileri kademeli biçimde indirilirken, bu indirime paralel olarak FGV oranlarının da giderek artırılmasıdır. Sonuçta üye devletler arasında gümrük vergi indirimleri % 100'e ulaştığında, bir başka deyişle Ortak Gümrük Tarifesi uygulamasına geçildiğinde FGV oranı da ortak tarifenin

% 100'üne ulaşacaktır. Uygulama da böyle olmuştur. FGV' nin % 100 oranına çıkartılması komisyonun 28 Haziran 1968 tarihli kararı ile saptanmıştır. (Bu kararlar için Bkz. Topluluklar Resmi Gazetesi No: L 197, 17.7.1968).

Tablo:16. FGV Oranlarının Uygulama Takvimi

Dönem	Gümrük Vergisi İndirimi (%)	FGV (%)
1.01.1958-31.12.1960	20	0
1.01.1961-31.12.1961	20	25
1.01.1962-30.06.1962	30	35
1.07.1962-30.06.1963	40	45
1.07.1963-31.12.1963	40	55
1.01.1964-31.01.1965	50	60
1.01.1966-30.06.1967	60	75
1.07.1967-30.06.1968	90	85
1.07.1968'den sonra	100	100

Kaynak: SPK

3.2. Aktif-Pasif İşletme Rejimleri:

Dünya pazarlarına giren malların bu pazarlardaki rekabet güçleri önemli ölçüde söz konusu malların fiyatlarına bağlıdır. Bir ürünün maliyet fiyatına “in put” olarak giren unsurların başında da gümrük vergileri gelmektedir. Bu nedenle Avrupa Topluluğu'na üye ülkeler de dahil bir çok ülke bazı durumlarda “özel gümrük rejimi” uygulamak suretiyle “maliyet unsuru”nu olumlu biçimde etkilemektedirler. Bu amaçla Topluluk “aktif ve pasif işleme rejimleri”ni yürürlüğe koymuştur. Bu rejimler AB ile Gümrük Birliğine girecek olan Türkiye'yi de yakından ilgilendirdiğinden bu konuyu ayrıntılı incelemekte yarar vardır.

3.2.1. Aktif İşleme Rejimi- AİR- (Perfectionnement Actif):

Bu rejimle üçüncü ülkeler çıkışlı mallar “geçici bir süre için” hiçbir gümrük vergisi alınmaksızın topluluğa ithal edilmekte ve işlendikten sonra yine Topluluk dışına

ihraç edilmektedir. Geçici ithalatta gümrük vergisi alınmadığından bu unsur maliyet içinde yer almamakta, dolayısıyla bitmiş malın fiyatı düşük olacağından dünya pazarlarında benzer ya da aynı ürünler karşısında rekabet gücü yüksek olacaktır. Benelüks devletleri başta olmak üzere, Topluluğa üye devletlerde AİR son derece yaygın olarak kullanılmaktadır.

Avrupa Topluluğu Gümrük Birliğine geçmeden önce (1.7.1968) üye devletlerde AİR konusunda birbirinden farklı uygulamalar geçerliydi. Komisyonun konseye yapmış olduğu öneriler doğrultusunda AT Bakanlar Konseyi 4 Mart 1969 tarihli Yönerge (Direktif) (Bu Yönerge için Bkz. Topluluklar Resmi Gazetesi No: L 58, 8.3.1969) ile bu konudaki farklı uygulamalar tekdüze kurallara bağlanmıştır.

Söz konusu Yönergenin ikinci maddesi AİR' ni tanımlamaktadır. Buna göre AİR;

“Gümrük vergisi ve eş etkili vergi yükümlülüğü olmaksızın, üçüncü ülkelerden geçici olarak bir malın topluluğa sokulması ve işlendikten sonra bitmiş ya da yarı bitmiş mal olarak Topluluk gümrük duvarı dışına çıkartılmasıdır”.

Bu tanım çerçevesinde bir malın bir üye devlette işlendikten sonra bir başka üye devlete ihracı olası değildir. Malın kesinlikle AT dışına çıkartılması gerekir.

AİR üçüncü ülkelerden gelen her türlü mal için söz konusu olabilecektir. Ancak tarımsal ürünler için Roma Antlaşması'nın “ortak tarım politikası” ile ilgili hükümleri saklıdır.

Konsey Yönergesine aşağıdaki faaliyetler AİR' den yararlanır:

- Montaj, bir araya getirme, başka mallara uyum da dahil her türlü imalat,
- Malların transformasyonu, yani başka bir duruma getirilmesi,
- Malların tamirâtı,
- Bazı ürünlerin elde edilmesinde diğer ürünlerden “katalizatör” gibi kimyasal reaksiyonlar için yararlanılması.

AİR' ne izin verecek organlar, bu işlemin yapılacağı üye devletin yetkili organlarıdır. Yerel organlar bu rejime izin verirken bazı garantileri de isteyebilirler. Bu garantilerin şekil ve oranını belirleme yetkisi yine ulusal kurumların yetkisindedir.

AİR için verilen geçici ithalat süresi 9 aydır. Bir başka deyişle, izin verildikten itibaren geçici ithalatın 9 ay içinde Topluluğa üye devlete yapılması gerekir. Malın AT gümrük duvarını aşarak bir üye devlete girmesinden yeniden ihracına kadar geçecek süreyi 9 aylık süre ile karıştırmamak gerekir. Malın işlenmesi için geçecek süreyi ilgili üye devletin yetkili organları kararlaştırır.

AİR' den doğacak sorunları çözmek koordinasyon ve gözetim hizmetlerini yürütmek amacıyla söz konusu Yönergenin 25. maddesiyle bir "Aktif İşleme Komitesi" kurulmuştur.

3.2.2. Pasif İşleme Rejimi -PİR- (Perfectionnement Passif)

Topluluğa üye devletler sık sık üçüncü ülkelerin teknolojilerinden ve ucuz el emeği unsurlarından yararlanmak amacıyla bu ülkelere hammadde ya da yarı mamul maddeyi geçici olarak göndermekte ve mamul madde haline geldikten sonra da yeniden ithal etmektedir. Bu uygulama şu aşamaları kapsamaktadır:

- Ürünün geçici ihracı,
- Ürünün işleneceği ülkeye geçici kabulü,
- İşlenen ürünün, işlendiği ülkeden kesin ihracı,
- İşlenmiş ürünün ilk ülkeye kesin ithali.

Komisyonun hazırladığı ve Konseyin 1976 yılı başında kabul ettiği Yönerge (Bu Yönerge için Bkz. Topluluklar Resmi Gazetesi 21.1.1976) de PİR şöyle tanımlanmaktadır:

“Bir üye devletin kaynağı ve şekli ne olursa olsun herhangi bir malı Topluluk gümrük duvarı dışına geçici olarak çıkartması ve dışarıda işlettikten sonra, bitmiş ürün olarak ve kesin biçimde yeniden ithal etmesidir”.

Bu rejimdeki faaliyetler Topluluk bakımından AİR’ ne oranla daha dar kapsamlıdır.

Bu faaliyetler;

- Montaj, bir araya getirme, başka mallara da uyum dahil her türlü imalat,
- Malların transformasyonu, yani başka bir duruma getirilmesi,
- Malların tamirati.

PİR’ nde geçici ihracat izni verecek organlar, ilgili üye devletin yetkili organlarıdır. Bu yetki belli bir mal grubu için verilebileceği gibi, tek bir mal devletler, Topluluk kurulmadan önce bu konuda 3 ayrı sistem uygulamaktaydılar. Bunlar;

- Yeniden ithal edilen maldan gümrük vergisi almamak,
- İşleme sonrası yaratılan “artık değer”i vergilendirmek,
- İşlenmemiş mala uygulanan gümrük vergisi ile işlenmiş mala uygulanan gümrük vergisi arasındaki farkı almak.

İlk iki yöntem Fransa, Almanya ve İtalya tarafından, üçüncü yöntem ise Benelux ülkeleri tarafından uygulanmaktaydı. Aslında işlenmiş ürünle, işlenmemiş ürünlerin gümrük vergileri aynı ise 2. ve 3. yöntemin uygulanması arasında sonuç olarak fark ortaya çıkmayacaktır. Bu duruma şöyle bir örnek verebiliriz:

	Değeri	Vergi Oranı
İşlenmemiş Ürün	1.000 ECU	% 20
İşlenmiş Ürün	2.500 ECU	% 20 ise

Artık değer yöntemiyle alınacak gümrük vergisi oranı;

$$A. D. = (2.500 - 1.000) \times \%20 = 300 \text{ ECU}$$

Fark yönteminde alınacak gümrük vergisi oranı;

$$F = (2.500 \times \%20) - (1.000 \times \%20) = 500 - 200 = 300 \text{ ECU}$$

Oysa vergi oranları farklı ise, bu iki yöntem farklı vergi uygulaması sonucunu doğuracaktır. Bu durumu da bir örnekle açıklayalım;

	Değeri	Vergi Oranı
İşlenmemiş Ürün	1.000 ECU	% 5
İşlenmiş Ürün	2.500 ECU	% 15 ise

$$AD = (2.500 - 1.000) \times \%15 = 225 \text{ ECU}$$

$$F = (2.500 \times \%15) - (1.000 \times \%15) = 375 - 50 = 325 \text{ ECU}$$

Topluluklar Konseyi 1976 Yönergesinin 10. Maddesiyle bu farklı uygulamalara son vermiş ve üçüncü yöntemin (fark yöntemini) PİR için uygulanmasını tüm üye devletler için zorunlu olarak benimsemiştir.

Konsey Yönergesi PİR için geçici ihracat ile kesin ithalat arasında geçecek azami süreyi belirlemiş ve bu konuda yetkiyi ulusal kurumlara bırakmıştır.

Nihayet AİR' nin koordinasyon ve gözetimi için kurulan Aktif İşleme Komitesi, PİR' in daha sonra yürürlüğe girmesiyle genişletilmiş ve PİR' ni de içine alarak "İşletme Rejimleri Komitesi" adını almıştır.

3.3. Gümrük Birliğinin Yürürlüğe Konulması

Yukarıda da belirttiğimiz gibi Gümrük Birliği Avrupa bütünleşmesinin çekirdeğini oluşturmaktadır. Ancak Gümrük Birliği Avrupa bütünleşmesinin amacı değil, bir araçtır. Amaç Avrupa'nın siyasal bütünleşmesidir.

Biz bu bölümde Gümrük Birliğinin ve malların serbest dolaşımının Avrupa Topluluğunda ne şekilde yürürlüğe konulduğuna değineceğiz.

Gümrük Birliğinin iki unsuru vardır. Bunlar;

1. Gümrük vergilerinin ve eş etkili diğer vergilerin kaldırılması,
2. Üçüncü ülkelere karşı tek ve ortak bir tarifenin uygulanması.

Buna karşılık malların serbest dolaşımı (MSD) kavramı Gümrük Birliğinden biraz daha geniştir. Gerçekten MSD’ nda gümrüklerle ilgisi olmayan miktar kısıtlamalarının da kaldırılması zorunludur. Şimdi bu kavramları tek tek inceleyelim.

3.3.1. Gümrük Vergilerinin ve Eş Etkili Vergilerin Kaldırılması

Roma Antlaşmasının gümrük vergilerinin ve eş etkili vergilerin topluluğa üye ülkeler arasında kaldırılması ile ilgili hükümleri 12-17. maddelerde yer almaktadır. Buna göre söz konusu vergiler 12 yıllık bir “geçiş dönemi”nde aşamalı biçimde gerçekleştirilecektir. Ancak daha önce üye devletler kendi aralarındaki ticarete yeni gümrük vergileri koymaktan ya da mevcut olanları artırmaktan kaçınacaklardır (Standstill Kuralı).

Antlaşmanın 14. maddesi indirim takvimini vermektedir. Buna göre gümrük indirimleri, üye devletler arasında 1 Ocak 1957 tarihinde uygulanan vergiler esas alınarak yapılacaktır.

12 yıllık geçiş dönemi de kendi içinde üç alt döneme ayrılmaktadır. Bu dönemlerde uygulanacak indirimler aşağıdaki tabloda gösterilmiştir:

Tablo:17. İndirim Oranları Miktarları

İndirim Tarihi	İndirim Oranı (%)	Uygulanacak Vergi	
01.01.1958	-0	30	
01.01.1959	10	27	
01.07.1960	10	24	1. Alt Dönem
31.12.1961	10	21	
01.07.1963	10	18	
01.01.1965	10	15	2. Alt Dönem
31.12.1965	10	12	
01.07.1967	30	3	
01.07.1968	10	-0	3. Alt Dönem

Kaynak: SPK

Roma Antlaşması ilk iki alt dönem için gümrük indirim takvimini belirlemiş, ancak üçüncü alt dönem için bu belirlemeyi yapmayarak Topluluklar Konseyine “düzenleme yapma yetkisi”ni devretmiştir. Nitekim konsey, antlaşmadan aldığı bu yetkiyi kullanarak gümrük indirimlerinin hızlandırılması kararını almış ve normal koşullar altında 1 Ocak 1970 tarihinde yani 12 yıllık sürenin sonunda Gümrük Birliğine girilmesi gerekirken bu süre bir buçuk yıl öne çekilmiştir.

İthalattaki gümrük vergileri yukarıdaki takvime göre kaldırılırken, ihracattaki gümrük vergileri ise 1. alt dönem sonunda, bir başka deyişle 31.12.1961 tarihinde kaldırılmıştır.

3.3.2. Ortak Gümrük Tarifesinin Kabulü:

Üye devletler arasında gümrük vergilerinin ve eş etkili vergilerin kaldırılması tek başına bir anlam ifade etmez. Gerçekten bu devletler üçüncü ülkelerden yapacakları ithalatta ulusal gümrük tarifelerini uygulamaya devam ederlerse ortak bir Pazar gerçekleşemez. Çünkü, bu durumda ulusal gümrük tarifesi yüksek olan ülkelerin ithalatçıları, ithalatı, gümrük duvarı en düşük üye ülke üzerinden gerçekleştireceklerdi. Üye ülkeler arasındaki gümrük duvarı da kalktığı için, belki yalnızca nakliye ücreti ödeyerek malı sıfır gümrükle kendi ülkelerine sokabileceklerdi.

İşte bu nedenle roma Antlaşmasını kaleme alanlar, sistemin işlemlerini sağlamak amacıyla bir “Ortak Gümrük Tarifesi”nin giderek tüm üye devletlerce kabulünü öngören hükümlere yer vermişlerdir. Bu hükümler antlaşmanın 18-29. maddelerinde yer almaktadır.

Buna göre ilk aşamada üye devletlerin her sanayi ürününe uyguladığı ulusal gümrük oranlarının aritmetik ortalaması alınmıştır. Binek otomobiller için bir örnek gösterecek olursak;

Fransa ulusal tarifesi :	% 30
Alman ulusal tarifesi :	% 10
İtalya ulusal tarifesi :	% 30
Toplam	% 60 / 3=% 20 OGT

İkinci aşamada ise, bu şekilde belirlenen OGT’ ye ulusal tarifeler yükseltilerek ya da düşürülerek çıkarılmıştır. 1 Ocak 1957 tarihinde, üye devletlerin uyguladığı vergiler, OGT oranlarından, aşağı ya da yukarı %15’den fazla aykırılık göstermeyen tarife pozisyonları için OGT oranları antlaşmanın yürürlüğe girişini izleyen dördüncü yılın sonunda (31.12.1961) uygulanmıştır. Öteki durumlarda her üye devlet, OGT ile ulusal tarifeler arasındaki farkı gümrük indirim takvimlerine paralel olarak azaltacak ve 12 yıllık geçiş döneminin sonunda farkı sıfırlayacaklardı. Oysa üye devletler bu takvimden daha hızlı bir yöntemi benimseyerek, öngörülenden 1,5 yıl önce (1.7.1968 tarihinde) ulusal tarifelerinin OGT’ ye uyumunu gerçekleştirmişlerdir.

Günümüzde AB’ ne üye devletlerin hepsi, üçüncü ülkelerden ithal ettikleri tüm sanayi ürünlerine aynı gümrük tarifelerini uygulamaktadırlar.

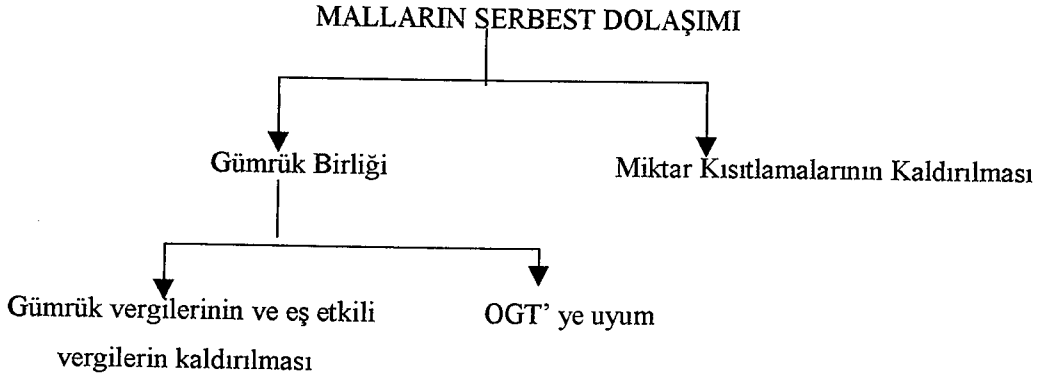
4. TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİ

4.1. Genel Olarak:

Gümrük Birliği yoluyla ulaşılabilecek olan “Malların serbest dolaşımı (MSD) politikası”, Türkiye AB arasındaki ilişkilerde her iki taraf arasında ekonomik

bütünleşmenin bir aracı olarak algılanmıştır. Bu bakımdan GB ve MSD, Türkiye AB ilişkilerinde amaç değil bir “araç”tır. İlişkilerin temel ve son amacı Türkiye’nin AB’ ne “tam üyeliği”dir.

MSD’ nı Avrupa Topluluğu ile yapılan Ankara Antlaşması’nın eki olan Katma Protokol çerçevesinde şematik olarak şu şekilde gösterebiliriz:



4.2. Gümrük Vergilerinin ve Eş Etkili Vergilerin Kaldırılması:

4.2.1. Üye Devletler Tarafından:

O zamanki adıyla Avrupa Topluluğu’na üye devletler, 1 Eylül 1971 tarihinde yürürlüğe giren “Ara Anlaşma” ile, Tekstil sektörü dışındaki tüm sanayi ürünlerine uyguladıkları gümrük vergilerini ve eş etkili diğer vergileri bu tarihte tamamen kaldırdı ve bu liberasyonu Türkiye’ye konsolide etti. “Liberasyon konsolidasyonu”, bir daha Türkiye’ye hiçbir kısıtlama koyamayacağı taahhüdü anlamına geliyor. Tekstil sektöründe ise bu indirim, 12 yıllık bir geçiş dönemi sonrasında ve %25’lik dört indirimle gerçekleştirildi.

4.2.2. Türkiye Tarafından:

Türkiye, 1967 referans yılında Topluluk ülkelerinden yaptığı özel ithalatın %55’ini oluşturan ürünler için gümrük vergileri ile eş etkili vergileri, Katma Protokol’

un yürürlüğe giriş tarihi olan 1 Ocak 1973'den itibaren 12 yılda (1 Ocak 1985 tarihinde) kaldırmayı kabul etmiştir.

Buna karşılık Türkiye 1967 referans yılında Topluluk ülkelerinden yaptığı özel ithalatın %45'ini oluşturan ürünler için gümrük vergilerini ve eş etkili diğer vergileri, Katma Protokolün yürürlüğe giriş tarihinden itibaren 22 yılda (1 Ocak 1995 tarihinde) kaldıracaktı. Aşağıda da açıklanacağı gibi, bu indirim takvimi Türkiye tarafından 1978 yılından başlayarak ertelenmiş, on yıl sonra 1988 yılından itibaren yeniden uygulamaya konulmuştur.

Listelerde yer alan sanayi ürünlerinin hangi sektörlerle ait olacağı hususunun belirlenmesi tamamen Türkiye'nin yetkisine bırakıldı. Gümrük vergileri 12 yılda kaldırılacak sanayi ürünleri, genellikle Türkiye'nin göreceli olarak güçlü olduğu sektörlerdir (tekstil, cam, deri sanayileri gibi). Buna karşılık, 22 yıllık listede yer alan ürünler Türkiye'nin güçlü olmadığı sanayi kollarıdır (otomotiv, beyaz eşya, elektronik sanayileri gibi). Bir genel değerlendirme yapılması gerekirse, "tarıma dayalı" sanayi sektörleri ve "emek yoğun" sektörler 12, "teknoloji yoğun sektörler" 22 yıllık indirim listesine alındılar. Listelerde yer alan indirim takvimleri ise şöyledir:

Tablo:18. Yıllar İtibariyle İndirim Yüzdeleri

12 Yıllık Liste			22 Yıllık Liste		
Yıllar	% İndirim	Uyg. Vergi (%50)	Yıllar	% İndirim	Uyg. Vergi (%50)
1.1.1973	10	45	1.1.1973	5	47.5
1.1.1976	10	40	1.1.1976	5	45
1.1.1978	10	35	1.1.1979	5	42.5
1.1.1979	10	30	1.1.1983	5	40
1.1.1980	10	25	1.1.1985	10	35
1.1.1981	10	20	1.1.1986	10	30
1.1.1982	10	15	1.1.1988	10	25
1.1.1983	10	10	1.1.1990	10	20
1.1.1984	10	5	1.1.1991	10	15
1.1.1985	10	-0	1.1.1993	10	10
			1.1.1994	10	5
			1.1.1995	10	-0

Kaynak: İTKİB

Dondurma:

Türkiye, 31.12.1972 günü, bir başka deyişle, indirimlerin başlamasından bir gün önce Bakanlar Kurulu Kararnamesiyle tüm gümrük vergilerini yaklaşık %50 oranında artırmış ve ertesi gün, artırılan bu düzey üzerinden indirimleri uygulamaya başlamıştır. Yine Türkiye, 1976 yılından sonraki indirim yükümlülüklerini dondurmuş, ancak 14 Nisan 1987 tarihinde AT' na tam üyelik başvurusunu yaptıktan sonra, bu başvurudaki "ciddiyetini" kanıtlamak için 1 Ocak 1988 tarihinden itibaren ertelediği yükümlülüklerini yeniden yürürlüğe koymuştur. Ancak gümrük birliğinin oluşum tarihi Türkiye tarafından bir yıl ileriye kaydırılarak, 31.12.1995 olarak taahhüt edilmiştir.

7 Ocak 1995 tarih ve 22164 sayılı Resmi Gazete' de yayınlanan Bakanlar Kurulu' nun 94/6409 sayılı kararı ile yapılan uygulamalar sonucunda 1 Ocak 1995 günümüzde ulaşılan düzey; 12 yıllık listede %95, 22 yıllık listede %90 indirimdir. Geriye kalan indirimler 31.12.1995 tarihlerinde iki aşamada, 12 yıllık liste için %5, 22 yıllık liste için %10'luk dilimler halinde, indirilerek gümrük vergileri ve eş etkili tüm vergiler 31.12.1995'te kaldırılmış olacaktır.

Tek Vergi Uygulaması:

Türkiye uzun yıllar AT' na karşı yalnızca gümrük vergilerini indirmiş, buna karşılık eş etkili vergilerine hiç dokunmamıştı. Oysa Katma Protokol ile üstlenilen yükümlülük bu tür vergilerin de giderek kaldırılmasını gerektiriyordu. AB tarafından gelen baskılar sonucunda, gümrük vergilerine eş etkili vergiler niteliğinde bulunan çeşitli fonlar 1 Ocak 1993 tarihinden itibaren, "tek vergi" paketine konulmuş ve indirilmeye başlanmış. Destekleme Fiyat İstikrar Fonu (DEFİF), Damga Vergisi, Belediye Resmi, Ulaştırma Alt Yapı Fonu gibi vergiler tek vergi paketine giren vergi ve fonlardır.

Toplu Konut Fonu:

Toplu Konut Fonu (TKF) nun kaldırılması gümrük vergisi indiriminden ayrı bir takvim izleyecektir. İthalatı kısıtlayıcı nitelikte olan ve eş etkili vergi olarak değerlendirilmesine karşın tek vergi paketine sokulmayan TKF, 31.12.1994'de %20 oranında indirilmiştir. Geriye kalan %80'lik bölüm, 1.7.1995'de %20 ve 31 12 1995'de %60 oranında indirilerek uygulamadan kaldırılacaktır.

Fark Giderici Vergi (FGV) Uygulaması:

Avrupa Topluluğu' nda uygulanan ve yukarıda incelediğimiz FGV, Türkiye-AB Gümrük Birliği çerçevesinde de uygulamaya konulacaktır. Bu konuda Katma Protokol' un 3. maddesi şu hükmü getirmektedir:

1. "Gümrük Birliği, Türkiye veya Toplulukta elde edilen ve imaline Türkiye veya Toplulukta serbest dolaşımda bulunmayan üçüncü ülkeler çıkışlı maddeler giren mallara da uygulanır. Bununla beraber söz konusu malların bu hükümden yararlanabilmesi, imallerine giren üçüncü ülkeler maddeleri için OGT' de öngörülen vergi hadlerinin belli bir yüzdesine eşit bir Fark Giderici Verginin ihracatı ülkede tahsiline bağlıdır. Ortaklık Konseyinin her dönem için belirleyeceği bu oran, tarife indirimlerine bağlı olarak değişir. Ortaklık Konseyi 1 Temmuz 1968 tarihinden önce AT uygulamalarını göz önüne alarak FGV' nin tahsil usullerine tespit eder.
2. Gümrük vergisi indirim oranları %20'yi aşmadıkça FGV alınmaz". FGV' nin Topluluk ve Türkiye tarafından uygulamaya konulması iki farklı şekilde olmaktadır.

4.3. Türkiye'nin Ortak Gümrük Tarifesine (OGT) Uyumu:

4.3.1. Neden OGT' ye Uyum?

Malların özgür biçimde dolaşması için Türkiye'nin gümrük birliği çerçevesinde AB çıkışlı ithalata uygulanan gümrük vergilerini kaldırması gerekli ancak yeterli değil. Türk gümrük tarifesi AB' ın ortak gümrük tarifesi OGT' nden farklı ve genellikle yüksek gümrük oranlarına sahip olduğundan, Türk ithalatçısı ithal edeceği ürünü ucuza mal etmek için, üçüncü ülkelerden getireceği bu ürünleri, önce AB pazarına düşük gümrük vergisi ödeyerek sokacak, daha sonra da AB' den sıfır gümrükle Türkiye'ye sokabilecekti. Gümrük Birliğinde sıfır gümrük vergisi olanağından yararlanabilmek için ticaret konusu olan malların üretildiği ülke çıkışlı olması kuralı gerekli olmadığından (bir başka deyimle “menşe kuralı” uygulanmadığından) “ticarete Pazar sapmaları” ortaya çıkabilecek ve özgür rekabet ortamı bozulabilecekti. Bu nedenle Türkiye'ye ithal edilecek malların “Topluluk kanalı”nı kullanmadan, sistem dejenere edilmeden ve doğrudan doğruya bu ülkelere yapılmalarını sağlamak için konulmuştur.

Bu durumu örnek ile daha belirgin olarak açıklayabiliriz. Otomobil ithalatında uygulanan Türk gümrük tarifesi (TGT) %60, AB' ın OGT' si %10 olduğunu varsayarsak, bunu bilen Türk ithalatçısı, Japonya'dan ithal edeceği sözgelimi 500 milyon TL. değerindeki bir otomobili 300 milyon TL. (%60) gümrük ödeyerek (bu durumda otomobil maliyeti 800 milyon TL. olacak), direkt Türkiye'ye ithal etmeyecek, 50 milyon TL. (%10) ödeyerek (bu durumda aynı otomobilin maliyeti 550 milyon TL. artı nakliye ücreti olacaktır), önce AB pazarına sokacak, daha sonra Türkiye ile AB arasında gümrükle yukarıda verdiğimiz takvime göre 31.12.1995 tarihinden itibaren sıfırlanmış olacağından, gümrüksüz olarak “re-export” yoluyla Türkiye'ye sokabilecektir. Çünkü Gümrük Birliğine giren bir Türkiye'nin gümrük makamlarının, ithal edilen malın üretildiği ülkeyi soruşturma ve eğer AB ürünü değilse gümrük vergisi uygulama hakkı yoktur. Burada önemli olan üretim yeri ne olursa olsun malın AB' den Türkiye'ye gelmiş olmasıdır. Bu “Pazar sapması” nedeniyle ithalatçı, Türkiye yerine %10'luk gümrük vergisini AB ülkelerine ödeyeceğinden bir yandan Türk kamu maliyesi açısından önemli ölçüde vergi kaybı ortaya çıkacak, öte yandan, ithalatçı

Japonya'dan direkt olarak Türkiye'ye yapan ve "namuslu biçimde" %60 vergi ödeyen ithalatçının o malın iç piyasada satışında hiçbir rekabet şansı olmayacaktır. Bu nedenle Türk gümrük tarifesinin OGT' ye uyumlu sisteminin işlemesi açısından zorunlu olmaktadır.

4.3.2. Uygulama:

Türkiye, 12 yıllık listeye giren mallarda 1 Ocak 1985, 22 yıllık listeye giren mallarda 1 Ocak 1995 tarihinde OGT' ye uyum sağlayacak ve TGT' nin, OGT' ye uyum takvimi Katama Protokol' a göre şu şekilde olacaktır:

Tablo:19. İndirim Oranları Listesi

12 Yıllık Liste			22 Yıllık Liste		
Yıllar	Uyum %	OGT/TGT farkı	Yıllar	Uyum %	OGT/TGT farkı
1.1.1973	-	50	1.1.1973	-	50
1.1.1977	20	40	1.1.1983	20	40
1.1.1980	20	30	1.1.1988	30	25
1.1.1982	20	20	1.1.1991	20	15
1.1.1985	40	-0	1.1.1995	30	-0

Kaynak: TOBB

4.3.3. Dondurma:

Türkiye, aynen gümrük vergilerinin indirim takviminde olduğu gibi, OGT' ye uyum yükümlülüğünü de 1978 yılından itibaren dondurmuş, 1.1.1989 tarihinden itibaren yeniden uygulamaya koymuştur. Yukarıda gümrük vergilerinin indirimi ile ilgili olarak değindiğimiz 94/6409 sayılı son Bakanlar Kurulu kararı ile günümüzde 12 yıllık listeye giren mallarda %90 uyuma ulaşılmış, 22 yıllık listeye giren mallarda ise bu oran %85 olmuştur. TGT ile OGT arasındaki farkın sıfırlanarak tam uyumun sağlanması; 12 yıllık liste için %10, 22 yıllık liste için %15'lik dilimler halinde 31.12 1995 tarihlerinde yapılacaktır.

4.4. Miktar Kısıtlamalarının (Kotaların) Kaldırılması:

Yukarıda incelenen iki unsurdan oluşan Gümrük Birliğine geçiş yanında, Türkiye ile AB'ne üye devletler arasındaki ticareti kısıtlayıcı nitelikteki kotaların ve eş etkili diğer önlemlerin de kaldırılması gereklidir. Bu olgu dış ticaretin tamamen libere edilmesinin doğal bir sonucudur. Miktar kısıtlamalarının ve eş etkili tüm önlemlerin âkit taraflar arasında kaldırılmasını AB'ne üye devletlerin ve Türkiye'nin yükümlülükleri açısından ayrı ayrı incelemek gerekir.

4.4.1. Üye Devletler Tarafından:

O zamanki adıyla Avrupa Topluluğu'na üye devletler, Ara anlaşma ile 1 Eylül 1971 tarihinde Türkiye çıkışlı sanayi ürünlerine uyguladıkları kotaları kaldırmış ve bu liberasyonu, Katma Protokolün 24. maddesine göre Türkiye'ye konsolide etmiştir. Öte yandan, Protokolün 22/1 maddesine göre, üye devletler tarafından "yeni kısıtlama koymaktan kaçınılacağı" da Türkiye'ye taahhüt edilmişti. Bu taahhüdüne karşın Topluluk, Türkiye'ye karşı günümüzde tekstil ürünleri ihracatında "oto-limitasyon" şeklinde de olsa kısıtlama uygulamaktadır. Bu uygulamalar gümrük birliğine girmekle tamamen yürürlükten kaldırılacaktır. Şimdi tarafların yükümlülüklerini inceleyelim.

4.4.2. Türkiye Tarafından:

Türkiye'nin bu konudaki yükümlülüğü iki grupta toplanabilir.

İthalı Serbest Mallarda:

İthalı serbest (libere) mallarda Türkiye, bu liberasyonu yıllar itibariyle topluluğa karşı "konsolide etmeyi", bir başka deyişle bir daha hiç kota koymamayı taahhüt etmiştir. Liberasyon konsolidasyonu oranları 1967 referans yılı topluluk çıkışlı özel ithalat miktarı 100 alınarak aşağıdaki şekilde belirlenmiştir.

Yıllar	Liberasyon Konsolidasyonu oranı (%)
1.1.1973	35
1.1.1976	40
1.1.1981	45
1.1.1986	60
1.1.1991	80

Görüleceği gibi Türkiye'nin buradaki yükümlülüğü %80'le sınırlıdır. Bir başka deyişle Türkiye, AB çıkışlı ithalatın %100'ünü konsolide etme yükümlülüğünü üstlenmemiştir.

Gümrük vergilerinin indirim takviminde olduğu gibi Türkiye, 1976'dan sonraki yükümlülüklerini liberasyon konsolidasyonu konusunda da dondurdu ancak daha sonra 7.3.1989, 22.8.1990 ve 27.5.1991 tarihinde toplam olarak %40'lık üç konsolidasyon oranı uygulamaya koydu. Bu şekilde 1973 ve 1976 yıllarında gerçekleştirilen konsolidasyon oranlarıyla birlikte Türkiye zaten kendinde istenen %80'lik orana ulaşmış durumdadır. Buna karşı hükümet bu konuyu yanlış algılamakta ve gümrük birliğinin oluşacağı 31.12 1995'de, referans yılı libere ithalatın %100'ünü konsolide etmeyi AB tarafına bildirmiş bulunmaktadır. Oysa, yukarıda da belirtildiği gibi, Türkiye'nin Katma Protokol' dan doğan böyle bir yükümlülüğü yoktur.

Libere Olmayan Mallarda:

Türkiye ile Topluluk arasındaki ticarete kotaya tabi olan mallar için Katma Protokol' un 25. maddesine göre, bu Protokol' un yürürlüğe girmesinden önceki son üç yılda kotaya tabi olan ithalatın aritmetik ortalaması alınarak Katma Protokol' un yürürlüğünü izleyen ilk yılda, her sanayi ürünü için bir başlangıç kotası açılacak ve daha sonra bu başlangıç kotaları önce %10, sonra %20 oranında giderek artırılarak 22 yıl sonunda tamamen kaldırılacaktı. 1994 yılı başlangıç kotası 100 kabul edildiğinde, aşağıdaki takvim geçerli olacaktı:

Tablo:20. Kota Miktarları Yüzdeleri

Yıllar	Artırım oranı (%)	Ulaşılabacak Kota miktarı
1.1.1974	-	100
1.1.1976	10	110
1.1.1978	10	121
1.1.1980	10	133
1.1.1982	10	146
1.1.1984	10	161
1.1.1986	20	193
1.1.1988	20	232
1.1.1990	20	278
1.1.1992	20	334
1.1.1994	20	401

Kaynak: İTKİB

Bu takvimin uygulanması sonucunda tavanı giderek genişletilen kotalar sınırlayıcı niteliğini ve varlık nedenini kaybedecek ve 1.1.1995 tarihinde tamamen kaldırılacaktı. Ancak, uygulamada, gümrük vergilerinin aksine Türkiye, yukarıdaki takvimden daha hızlı biçimde kotalarını kaldırmıştır. Bugün çok az sektöre kota uygulanmaktadır.

4.5. Gümrük Birliği ve Malların Serbest Dolaşımı ile İlgili Korunma Hükümleri:

Gümrük Birliğinin uygulanması kısa, orta ve uzun vadede kimi sorunları beraberinde getirebilir. Bu nedenle Katma Protokol âkit tarafları koruyucu bazı önlemleri de öngörmüştür. Bu önlemlerin ilki 60. maddede yer alan “genel korunma hükmü”dür. Bu hükme göre;

“Türk ekonomisinin bir faaliyet sektörünü veya dış mali istikrarını tehlikeye düşürecek bozukluklar ortaya çıkar veya Türkiye’nin bir bölgesinin ekonomik durumunun bozulması şeklinde güçlükler belirirse, Türkiye gerekli korunma önlemlerini alabilir”.

Aynı olanak AB ülkelerine de tanınmıştır. Öte yandan miktar kısıtlamalarıyla ilgili özel kısıtlama yetkisi (K.p.md. 29) de yine iki taraf için öngörülmüştür. Buna göre; “Katma Protokol” da miktar kısıtlamalarının kaldırılmasıyla ilgili hükümler şu nedenlerle uygulanmayabilir: Kamu ahlâkı, Kamu düzeni, Kamu güvenliği, insan ve hayvanların hayatı ve sağlığı, sanat, tarih ve arkeolojik değerleri olan milli servetlerin ya da ticari ve sınai mülkiyetin korunması”.

Burada miktar kısıtlaması getirme hakkı “tek taraflı olarak” Türkiye’nin tekeline verilmiştir. Ancak bu yetkinin kullanılması “keyfi biçimde” yapılmayacaktır.

Öte yandan, kimi ek koruma hükümleri de yine KP’ de yer almakta. Bunlar;

- 1- 12, 22 yıllık listelerde değişiklik yapabilme (K.P. md. 12/19,
- 2- Yeni gümrük vergisi koyma, mevcutları artırma (K.P. md. 12/3),
- 3- Mali nitelikteki gümrük vergilerini koruyabilme (K.P. md. 16),
- 4- OGT’ ye 22 yıl sonunda da uymama (K.p. md. 19/1, 19/2),
- 5- Üçüncü ülkelere sıfır ya da indirimli tarife uygulama (K.P. md. 20),
- 6- Liberasyon konsolidasyonunun ertelenmesi (K.P. md. 22/3),
- 7- Devlet Yardımlarına izin verilmesi (K.P. md. 43)

Ancak bu ek koruma hükümlerinin bazıları artık uygulanma süresini doldurmuştur. (1 ve 3 nolu hükümler). Diğerleri ise Gümrük Birliğine girdikten sonra da uygulanabilir nitelikte. Buna karşılık, ek ödemelerle belli oranlar içinde başvurulabilecektir.

5. STATİK VE DİNAMİK ETKİLERİ:

5.1. Statik Etkiler

Gümrük Birliğine giden ülkeler arasında, üretimin, pahalı olan ülke içi mallardan daha düşük maliyetli diğer birlik ülkelerine kayması suretiyle yaratılan yeni ticaretten doğan kazanç ticaret yaratıcı etkidir.

Ticaret saptırıcı etki ise, üye ülkeler arasındaki ticaretin, birlik kurulmadan önce üçüncü ülkelerle yapılan ticareti ikame etmesidir. Diğer bir deyişle, üretimin daha düşük maliyetli birlik dışı ülkelere, birlik ülkelerine saptmasıdır.

Bu kapsamda, 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla tamamlanması hedeflenen Türkiye AB Gümrük Birliğini incelersek, Türkiye, bu tarihten itibaren topluluk kaynaklı sanayi mamullerine uygulamakta olduğu gümrük vergisi ve eş etkili vergileri sıfırlayacak, üçüncü ülke kaynaklı ürünlere ise, AB' nin Ortak Gümrük Tarifesi'ni (OGT) uygulayacaktır.

Ancak Gümrük Birliğinin kapsamı bunun daha ilerisinde AB' nin Ortak Ticaret ve rekabet politikaları ve standartlar alanındaki düzenlemelerinin Türk hukukuna yansıtılmasını da içermektedir. Bu olgu son derece önemli olup, ülkemizin ekonomik ve idari olarak yeniden yapılanması sonucunu da beraberinde getirecektir.

Bu alanda bir Gümrük Birliğinin ortaya çıkaracağı makro ekonomik etkilerin belirlenmesinde temel olarak iki unsur rol oynayacaktır:

- Ticarete konu malların fiyatlarında, koruma oranlarındaki indirimle ilgili olarak, görece bir düşüşün meydana gelmesi,
- İthalattan alınan vergi ve fon gelirlerindeki düşüş nedeniyle kamu gelirlerinde meydana gelecek muhtemel gerileme.

Olaya bu çerçevede bakıldığında, Gümrük Birliğinin kısa dönemde ekonominin genel dengeleri üzerinde yaratacağı en önemli etkilerden bir tanesi DİŞ TİCARET DENGESİ üzerinde somutlaşacaktır.

Yukarıda değinildiği gibi Türkiye, 1.1.1996 tarihinden itibaren AB kaynaklı sanayi ürünlerine uyguladığı Gümrük Vergisi ve Toplu Konut Fonu'nu kaldıracak, üçüncü ülkelere karşı uygulanacak OGT ile hali hazırda üçüncü ülkelere karşı %14.69

olarak uygulanmakta olan ağırlıklı koruma oranını %5.7'ye, AB' nin GATT 94 taahhütlerini yerine getirmesi ile birlikte de %3.5'e düşecektir.

Bununla birlikte AB ile üzerinde anlaşmaya varılan bazı kısıtlı sayıda üründe (1967 yılı ithalatının değer olarak %5'ini aşmayan) 5 yıl süreyle OGT oranlarının üzerinde koruma yapılmaya devam edilebilecektir.

Görüldüğü gibi Gümrük Birliğinin Türk ekonomisi üzerinde ortaya çıkacak ilk etkisi yalnızca AB kaynaklı malları değil, üçünü ülke kaynaklı malları da kapsayacak şekilde bir koruma kaybının ortaya çıkmasıdır. Bunun doğal sonucu olarak, ithal malların ve ithal mallara ikame olarak yurt içinde üretilen malların fiyatının ucuzlaması, taleplerinin nispeten hızlı bir şekilde artması ve dış ticaret açığının bir miktar büyümesi söz konusudur. Nitekim, taraflar arasındaki ticaret hacminin büyümesi ve daha çok Türkiye'nin AB' den ithalatının artması beklenmektedir.

Türkiye için yapılan bir araştırma; ortalama firma büyüklüklerine göre toplam ithal girdilerin %61,6-63.1'inin AB kaynaklı olduğunu göstermektedir. Bu oran küçük işletmelerde %90'a, orta ve büyük ölçekli, işletmelerde sektörlere göre farklılık göstermekle birlikte %70'lere ulaşabilmektedir.⁴⁹ Yerli sanayi ithal girdi bakımından ortalama olarak %40 oranında üçüncü ülke menşeli girdi kullanmakta, bunlar arasında da Asya-Pasifik ülkeleri en yüksek paya sahip bulunmaktadır. OGT uygulaması nedeniyle Gümrük Birliği sonrası ortaya çıkabilecek değişiklikler, firmaları özellikle %30-40 oranında, üçüncü ülke menşeli girdi kullanan büyük ve orta ölçekli firmaları daha da fazla etkileyecektir.

İç pazardaki rekabet açısından ise, küçük ve orta ölçekli işletmelerin koruma oranlarının kaldırılmasından en fazla etkilenecekleri söylenebilir. Zira araştırmalar, orta ölçekli işletmelerin %37,4'ü küçük ölçeklilerin %43,9'u için iç pazarda en önemli rakibin AB menşeli ürünler olduğunu göstermektedir. Bu olgu küçük ve orta ölçekli işletmelerin Gümrük Birliğinden sonra iç pazarda yoğun bir rekabet ortamı ile karşı karşıya geleceklerini göstermektedir.

⁴⁹ ISO Tarafından Yapılan Anket Sonuçlarına Göre.

Büyük ölçekli işletmeler açısından ise iç pazardaki en önemli rakip Asya-Pasifik ülkeleridir. Gümrük Birliği sonrasında OGT uygulaması ile üçüncü ülkelere karşı korumanın azalması iç pazarda bu ürünlerin konumunu etkileyecek ve rekabet yapısını değiştirebilecektir.

Ancak ithal malların ucuzlaması yalnızca dış ticaret açığının büyümesi gibi negatif bir sonuç doğurmayabilir. İthal girdi kullanmak suretiyle ihracatçılar, Gümrük Birliğinin başlamasıyla birlikte, bu durumdan yararlanarak maliyetlerini aşağıya çekebileceklerdir.

Yürürlükteki teşvik rejimi çerçevesinde, ihraç edilecek mamulün bünyesinde kullanılacak girdilerin muaf olarak ithali şeklindeki sistem, topluluğun dahilinde işleme şeklindeki sistem ile benzer nitelikleri haiz olması nedeniyle sürerken, ihracata yönelik olmayan üretimler bakımından, yüksek tarifelere dayanan korumanın topluluğun nispeten düşük OGT seviyesine inmesiyle, iç piyasada görece bir maliyet düşüşü yaşanacaktır.

Bunun yanı sıra, özellikle tekstil, ayakkabı (%84), diğer imalat sanayii (%80), ana metal sanayii (%72.7) sektörlerinde önemli ölçüde ihracata yönelik üretim yapılması ve AB ülkelerinin en önemli ihraç pazarımız konumunda olması gibi olgular, Gümrük Birliği sonrası kotalar, anti-damping önlemler gibi diğer tüm tarife dışı tedbirlerin kalkması sonucunda ortaya çıkacak fırsatları değerlendirme imkânlarını artırmaktadır.

Gümrük Birliğinin ülkemiz ürünleri için getireceği yeni ve iyileştirilmiş pazara giriş olanakları sanayi ürünleri ihracatımızın gerçek potansiyeline kavuşmasını sağlayacaktır.

Sektörler itibarıyla bakıldığında, gıda içki, tütün, dokuma, giyim eşyası, mobilya sanayii, kâğıt ve basım sanayii, kimya sanayii, lastik ve plastik ürünleri sanayii, porselen ve cam sanayii, taş ve toprağa dayalı diğer sanayii sektörlerinde, tüm ölçeklerde toplam rekabet gücü faktörü açısından AB firmaları ile eş düzeyde ya da

daha yüksek seviyede olduklarını belirten firmaların oranı %50'nin üzerinde bulunmaktadır. Bu veriler Türk sanayiinin AB sanayisi karşısında pek çok sektörde rekabet şansının hatta rekabet üstünlüğünün bulunduğunu göstermektedir.

Makro açıdan bakıldığında ise, koruma oranlarındaki düşüşün kısa vadede ekonomik büyümeyi olumlu yönde etkilediği, fiyatlar genel seviyesinde bir düşüşe neden olduğu, buna karşılık, ithalatı arttırarak cari işlemler açığını yükselttiği ve kamu kesimi borçlanma gereğini artırdığını söylemek mümkündür.

Ancak, uygun makro ekonomik politikaların izlenmesi ile, koruma oranlarındaki düşüşün dış dengeyi bozucu etkisini telafi etmek de mümkündür. Bu noktada, kur ve faiz politikalarının ortaya çıkacak yeni duruma uygun olarak belirlenmesi, ekonomimizin rekabet gücünün genel belirleyicisi olacaktır.

Örneğin döviz gelir giderlerinin eşitlenmesi için gerçek kur politikasının uygulanması, bunun için ise iç ve dış faiz hadleri arasında büyük bir marj olmaması gerekmektedir. Ancak kamu açıklarının finansmanı için iç finansman kaynaklarının yüksek faizle kullanılması durumunda iç faizlerin yükseldiği ve kurların da olması gerektiğinden daha düşük düzeyde olduğu gözlenmektedir. Kamu açıklarının finansmanı amacıyla iç faizleri yüksek tutarak ülkeye sıcak para girişine yol açılması neticede kurların düşük, milli paranın aşırı değerlendirildiği bir ortamı doğurmakta ve bu politika gerçekte koruma oranlarının düşürüldüğü hatta sıfırlandığı bir ortama ithalatın sübvansede edilmesi, ihracatın ise vergilendirilmesi anlamına gelmektedir. En güçlü sektörlerin bile böyle bir ortamda rekabet etmekte zorlanacakları bir gerçektir.

Daha önce de belirtildiği gibi, Gümrük Birliği'nin ortaya çıkaracağı iki unsur; "Kamu gelirlerinde muhtemel bir azalmadır". Türkiye'nin dış ticarete uygulanan vergilerden elde ettiği gelirler, toplam vergi gelirlerinin %16'sını oluşturmaktadır. Buna ithalattan alınan toplu konut fonu kesintileri de eklendiğinde, bu oran %25'e yükselmektedir.

Gümrük Birliği sonrasında Türkiye'nin ithalattan aldığı gümrük vergileri ve fonların tahsilatında önemli bir düşüşün olacağı ve buradan kaynaklanacak gelir kayıplarının gümrük vergisi indirimlerinin tamamlanacağı 1995 yılı sonu itibariyle 2.6 milyar dolara ulaşacağı hesaplanmaktadır.

Ancak halen uygulamada olan teşvik rejimi kapsamında gümrük vergisi ve fonlardan muaf olarak yapılan ithalat ve gümrük birliği ile AB' nin OGT' ne tutum neticesinde üçüncü ülkelere karşı belirlenecek gümrük vergisi hadlerinin halihazırda bazı mallarda üçüncü ülkelere uygulanmakta olan vergi hadlerinden daha yüksek olacağı dikkate alındığında bu kaybın gerçekte daha düşük olarak gerçekleşebileceği öngörülebilir.

Doğaldır ki kamu gelirlerindeki bu azalış, halihazırda mevcut kamu finansman açığının bir miktar büyümesine, bunun sonucu faiz hadlerinde ve enflasyonda yükseliş yönünde bir baskının ortaya çıkmasına neden olabilecektir. Ancak uygun para ve maliye politikalarının yürürlüğe konması ile bu bozucu etkiyi telafi etmek mümkün olabilecektir. Bu şekilde ortaya çıkabilecek kamu kesimi borçlanma gereğinin iç vergi ile telafisi de mümkün olabilecek ancak özellikle Türk ekonomisinin içinde bulunduğumuz dönem içinde yaşadığı durgunluk ortamı dikkate alınır, gelir kayıplarının iç vergilerle telafisinin, iç talebi daha da kısabileceği ve durgunluğun aşılmasında olumsuz etkiler yaratabileceği hesaba katılmalıdır.

Gümrük Birliğinin ekonominin iç ve dış dengeleri üzerinde kısa vadede ortaya çıkaracağı olumsuz etkilerin, para, maliye, kur ve faiz politikalarının uyumu ve eşgüdümlü bir şekilde saptanmasını zorunlu hale getireceği bir gerçektir. Bu alanda kaydedilecek başarı Gümrük Birliği'nin ülkemize orta ve uzun vadede sağlayacağı faydaları garanti altına alacaktır. Zira, Gümrük Birliği'nden kaynaklanacak avantaj ve dezavantajların bu politikaların tutarsız bir şekilde yürütülmesi ile tersine dönmesi mümkündür⁵⁰.

⁵⁰ Gümrük Birliği Aşamasında Tekstil Sanayii Semineri, 1996, s.39.

5.2. Dinamik Etkiler:

Ticaret yaratıcı ve saptırıcı etkiler, statik bir çerçevede kaynakların dağılımı ile ilgilidir. Bununla birlikte, gümrük birlikleri, rekabetçi, ortama değişiklikler getirmekte ve ölçek ekonomileri yaratmaktadır. Bu dinamik faktörler, birliğin tarafları üzerinde statik sonuçlardan daha güçlü bir etkiye sahiptir.

Tarifelerin kaldırılması, muhtemel kaynak arzının artmasıyla, ülke içindeki tekelleri güçleri zayıflatacaktır. Bu durum, daha fazla çıktı, daha düşük fiyatlar ve monopolcü kârların azalması anlamına gelmektedir. Ürün kalitesinin yükselmesi fiyat dışı rekabeti getirecektir.

Rekabetin artmasıyla, teknik ilerleme hızındaki artışa bağlı olarak verimlilikte de bir artış gözlenecektir. Gümrük Birliği hem içsel, hem de dışsal ölçek ekonomileri yaratmaktadır.

Özellikle minimum etkinlik ölçeğinin altında çalışan sanayiler, birliğin sağladığı piyasa genişlemesinden yararlanırlar. Bu şartlar, birim üretim maliyetinde düşüşe yol açarken, küçük ölçekler için rasyonel olmayan üretim teknikleri de devreye girecektir.

Bu açıdan, Gümrük Birliğinin Türkiye'ye yabancı sermaye girişini ve teknoloji transferini arttıracak temel koşulları ortaya çıkarması beklenmektedir.

Türkiye'nin, Gümrük Birliği'nin getirdiği rekabet kurallarına uyum sağlayabilmek için gerekli iç düzenlemelerini önümüzdeki bir kaç yıl içerisinde tamamlaması, fikri ve sınai mülkiyetin korunması, tekellerin kaldırılması, rekabetin korunması konularında uluslararası normları kabul etmesi gerekecektir. Bu gelişmeler Türkiye'yi, yalnızca 360 milyonluk Avrupa Pazarına serbest girişin sağlanabileceği bir ülke olması dolayısıyla değil, aynı zamanda istikrarlı ve güvenli bir iç pazarın yaratılması sebebiyle de, yabancı sermaye açısından bir çekim merkezi haline getirecektir. Bu şekilde yabancı sermaye girişi ve yabancı ortaklı yatırımların artması özellikle rekabet gücünün görece olarak düşük olduğu sektörlerde rekabet gücünün ve ihracat potansiyelinin de artmasını

sağlayacaktır. Ödemeler dengesini güçlendirici yöndeki bu yetki, aynı zaman da, ekonomideki kaynak dağılımını rasyonelleştirecek, verimlilik ve refah artışını da beraberinde getirecektir.

Nitekim, Türkiye'nin Gümrük Birliği'ni tamamlayacağı 1995 yılının ilk üç ayında, geçen yıllar karşılaştırıldığında yabancı sermaye izinlerinin %150 oranında arttığı gözlenmiştir. Bu durumun artan bir trend göstereceği beklenilmektedir.

Ancak bunun sağlanabilmesi için Gümrük Birliği'nin tek başına yeterli olmadığı gözlenmekte, yabancı sermayeden beklenen faydaların sağlanabilmesi için ülkemizin daha istikrarlı bir makro ekonomik ortama ulaşması gerekmektedir.

Ekonomik entegrasyonlarda görülen katılmalar ve birleşmeler, ölçek ekonomileri, yabancı sermaye yatırımlarındaki büyüme ve bu kapsamada gelen yüksek teknoloji ve yeniden yapılanmanın sağlayacağı rekabet edebilirlikteki artışın orta ve uzun vadede Türkiye'nin Dünya ekonomisindeki ve ticaretindeki yerini güçlendireceği düşünülmektedir⁵¹.

6. 1994 GATT ANLAŞMASININ DÜNYA TEKSTİL SEKTÖRÜ ÜZERİNE ETKİLERİNİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Yirmi yılı aşkın süredir tekstil ve hazır giyim sektörüne ilişkin uluslararası ticaret işlemlerinin idare, kontrol ve işleyişinin temel çevresini Çok-Elyafıllar Anlaşması (ÇEA) (Multi-Fibre Arrangement) çizmiştir. Tarım sektörünü saymazsak tekstil ve hazır giyim sektörü GATT'ın bağlayıcılığının en az olduğu bir alan olagelmıştır. Bu süre içerisinde dış ticaret politikası aracı olarak tarife uygulamaları değil, iki taraflı kota uygulamaları belirleyici olmuştur. Yaklaşık sekiz yıl süren (1986-1994) müzakereler sonucunda 1994 Nisan ayında 125 ülke imzalanan ve 1995 yılı başında yürürlüğe giren GATT Uruguay Round ile birçok sektörün yanı sıra tekstil ve hazır giyim sektörü de GATT sistemine entegre edilmiştir. Böylece en tartışmalı alanlardan biri olan tekstil ve hazır giyim sektöründe ülkeler ilk defa korumacılığın yeniden düzenlenmesi

⁵¹ Gümrük Birliği Aşamasında Tekstil Sanayii Semineri, 1996, s.30-31.

konusunda anlaşabilmışlardır. Buna göre 1995 başından itibaren yürürlüğe giren yeni GATT kuralları ÇEA'yı sona erdirmektedir. Böylece, ÇEA'nın tekstil ve hazır giyim ticaretindeki düzenleyici rolü sona ermekte ve oluşan boşluk GATT'ın genişletilerek yeniden düzenlenen kural ve yönetmelikleri ile doldurulmaktadır. Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması, sektörün GATT bünyesine tam entegrasyonu gerçekleşene dek, bu alanda ülkeler arası ticareti düzenleme ve yönlendirme sorumluluğunu üstlenmektedir.

Anlaşmaya göre tekstil ve hazır giyim sektöründeki tarife dışı kısıtlamalar (kota korumacılığı), yerini belli bir süre içinde ve kademeli olarak tarifelere (tarife korumacılığı) bırakacaktır. Bu ise dış ticaretin serbestleşmesi yönünde önemli bir adım olarak değerlendirilmektedir. Buna göre tekstil ve hazır giyimde tarife dışı engellerin kalkması için öngörülen geçiş süresi 1995 başından itibaren on yıldır. Bu süre sonunda miktar ve diğer kısıtlamalar kalkacak ve tarifeler bu alandaki temel dış ticaret politikası aracı olacaktır. Tarife dışı engelleri bir süreç içerisinde kaldıran Anlaşma ile fiyat mekanizmasına işlerlik kazandırılarak ülkeler arası üretim-tüketim kararları piyasa içine çekilmelidir. Böylece ülkelerin gerçek mukayeseli üstünlüklerini yansıtırıcı bir ticaret ve yatırım yapısı ortaya çıkacak ve bu da kaynakların daha etkin kullanımını sağlayacaktır. 1995 yılının ilk günü başlayan ve 2005 yılının ilk günü sona erecek olan on yıllık geçiş döneminde tekstil ve hazır giyim ticaretinin çerçevesini belirleyen iki ayrı kurallar demeti bulunacaktır. Bunlar, GATT' a entegrasyonu tamamlanamamış (ki bu alan kurum olarak GATT' ın yerini alan Dünya Ticaret Örgütü'nce -DTÖ- düzenlenecektir) ve henüz entegre olmamış mamul düzenlemesine ilişkindir. Tekstil ve hazır giyim ithalatında iki taraflı miktar (kota) kısıtlamaları özellikle 1960'lardan itibaren giderek artış göstermiştir. Bir anlaşmaya göre (Baldwin, 1995: 160-1) ABD'nin tekstil ve hazır giyim ithalatında miktar kısıtlamaları yolu ile yaratılan korumacılığın tüketicilere maliyetinin 1990 itibarıyla 24 milyar \$ olduğu tahmin edilmiştir. Buna göre ortalama bir Amerikan ailesi ithalatta uygulanan kota nedeniyle yılda 360 \$ daha fazla ödemektedir.

Ucuz emek maliyetinin de etkisiyle gelişmekte olan ülkeler (GOÜ) diğer sınai üretim alanları içerisinde nispeten daha emek-yoğun bir üretim alanı olan tekstil ve hazır giyim alanında, gelişmiş ülke (GÜ) pazarlarında hatırı sayılır bir mukayeseli üstünlüğe ve dolayısıyla rekabet gücüne sahip olmuşlardır. Dolayısıyla tekstil ve hazır

giyim sektörü GÜ' ler açısından sektörün dış rekabetten korunması GOÜ' ler açısından ise hızlı ekonomik büyümelerinin sürdürülebilmesi yönlerinden önem taşımaktadır. Sektörün hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkeler açısından taşıdığı bu hassas yapı uzun yıllardır GATT çerçevesinde bir genel anlaşmaya varılmasını engellemiş ve konu nihayet GATT Uruguay Round ile 1994 Nisan'ında bir neticeye bağlanmıştır.

6.1. Tekstil Anlaşmasının Temel Unsurları

Anlaşma ile sektörde yıllardır süregelen dış ticaret rejimi temelinden değişmektedir. Bu değişim, yönlendirilen (güdümlü) ticaretten serbest piyasa şartlarının hakim olduğu bir sisteme (serbest dış ticaret) geçiş olarak da nitelendirilebilir. Bu amaca ulaşmada uygulanacak mekanizmanın iki ayağı bulunmaktadır. Anlaşma ile sektör ürünlerinin genel GATT sistemi içerisine entegre edilmesi belli bir zaman dilimi içerisinde (1995-2004) ve kademeli olarak gerçekleştirilmekte ve uyumun 2004 yılının ötesine uzatılması mümkün olamamaktadır. Her kademedede, entegrasyona dahil edilmeyen (yani kısıtlamanın devam ettiği) ürünlerin ithalatına uygulanması gereken asgari yıllık kota oranı giderek artmaktadır. Bu iki ayaktan her biri teker teker gerekli şarttır. Ancak her ikisi de birlikte gerçekleştirilmişse yeter şart sağlanmış ve Anlaşma hükümleri tam olarak yerine getirilmiş olur.

6.1.1. Anlaşmaya Üyelik

DTÖ' nün tüm üyeleri için Anlaşma bağlayıcıdır. Bu açıdan anlaşma sadece ÇEA' da imzası olanları değil, ÇEA-dışı imzacı ülkeleri kapsamaktadır. Buna göre önceden ÇEA kapsamında olmayan imzacı ülkeler de 1 Ocak 1996 tarihine dek Tekstil İzleme Organı'nı (TİO) (Textiles Monitoring Body) bildirmeleri durumunda, Anlaşma' nın getirdiği "ürünlerin on yıl içerisinde Anlaşma kapsamına kademeli entegrasyonu hakkı"ndan yararlanabileceklerdir. DTÖ üyesi olmayan ülkeler düzenleyici ticaret kurallarına uymak zorunda bulunmamakta ancak Anlaşma 'nın getirdiği avantajlardan da faydalanamamaktadırlar. Örneğin büyük bir tekstil ve hazır giyim ihracatçısı olan

Çin'in Anlaşma' nın avantajlarından faydalanması ancak DTÖ üyesi olması ve böylece pazarını dış rekabete açması ile mümkün olabilecektir⁵².

6.1.2. Tekstilin GATT-94'e Entegrasyonu

ÇEA, kademeli olarak ve toplam on yıl süren dört aşamada ortadan kaldırılacaktır. Anlaşma' ya göre bir ürünün GATT-94'e entegrasyonu gerçekleşince otomatik olarak Anlaşma' nın geçici şart hükümlerinin dışına çıkar ve GATT kurullarının denetimi altına girer. 1 Ocak 1995'de başlayan ve ilk üç yılı kapsayan 1. aşama toplam ithalat hacminin (1990 yılı referans alınmaktadır) %16'sı GATT' a entegre edilmek durumundadır. Dördüncü (2. Aşama: 1 Ocak 1998) ve sekizinci (3. Aşama: 1 Ocak 2002) yılların başında yine referans yılı 1990 rakamları baz alınarak ve sırasıyla ithalatın ilave olarak asgari yüzde 17 ve yüzde 18 oranına karşılık gelen miktar GATT-94'e entegre edilecektir. On birinci yılın ilk gününde (4. aşama: 1 Ocak 2005) ise geri kalan kısıtlamaların tümü (ki bu potansiyel olarak 1990 referans yılı ithalatının hacmine maksimum %49'una tekabül etmektedir) ortadan kaldırılacaktır. Anlaşmaya üye ülkeler daha fazla üründe ve daha yüksek oranlarda entegrasyona gitmekte serbesttirler. Anlaşmayı dört ayrı mal grubu belirlemekle birlikte, üye ülkeler her aşamada entegrasyona tabi ürünlerle karma oluşturabilmektedir.

Burada önemli olan husus, öncelikle hangi malların entegre olacağına ihracatçının değil ithalatçı ülkenin karar vereceğidir. Bu yüzden ithalatçı ülkenin entegrasyona öncelikle halihazırda üzerindeki kısıtlamalar kalkmış olan ürünlerden başlamış olması kuvvetle muhtemeldir (ilk veriler ithalatçı ülkelerin bu yolu izlediklerini göstermektedir).

Entegrasyonun ithalat değeri değil de, ithalat hacmi üzerinden yapılması bazı sorunları da beraberinde getirecektir. Sözelimi bir ithalatçı ülke 1. aşamada ithalat hacmi olarak %16 oranında tekstil-giyim ürününü entegre etmiş ve bu miktar %5'lik bir ithalat değerine karşılık gelmiş olsun. Bu durumda ülke Anlaşma uyarınca yükümlülüğünü yerine getirmiştir. Ancak, gerçek anlamda istenilen etki, ithalat değeri

⁵² Karluk, Rıdvan. "Uluslararası Ekonomi", 1996, s:168.

çok düşük kaldığı için gerçekleşmeyecektir. %49 gibi büyük bir oranın entegrasyon sürecinde son aşamaya bırakılmış olması, nihai etkinin görülebilmesi için fiili olarak 2005 yılının ilk gününe dek beklenilmesi zorunluluğunu getirmektedir.

Ekonomi yönetimleri muhtemel iç baskılar nedeniyle ülke ekonomisi açısından hassas olan ürünlerin piyasalarını dış rekabetten korumak için on yıllık süreyi sonuna dek kullanacaklardır. Diğer deyişle, tekstil ve hazır giyimde GATT kurallarına uyum, on yıllık geçiş süresinin sonuna dek ertelenebilecektir. Sonuçta, ithalatçı ülkeler zaten hiçbir kısıtlama kalmamış olan ürünlerin entegrasyonuna gidecekler ve asıl hedeflenen GATT entegrasyonu ise 2005 yılına dek ertelenebilecektir.

6.1.3. Kalan Kısıtlamaların Ortadan Kaldırılması

Anlaşma ile her aşamada entegrasyona tabi olacak ürün oranları belirlenmekte ve yine her aşama için geriye kalan (yani kısıtlamaların devam ettiği) ürüne uygulanacak kotanın yıllık artış oranı yükseltilmektedir. Buna göre 1. aşamada (ilk üç yıl) yıllık artış oranı asgari %16 olacaktır. 2. aşama boyunca, henüz entegrasyona girmeyen ürünlerdeki kota oranları yıllık asgari %25 arttırılacaktır. 3. aşama boyunca ise, yine bu yıla kadar henüz entegrasyona girmeyen ürünlerdeki kota oranları yıllık asgari %27 yükseltilecektir. Aşağıdaki tabloda bu koşulların gerçekleşmesinin ithalat hacmi üzerindeki muhtemel etkileri gösterilmektedir.

**Tablo:21. Tekstil ve Hazır Giyimin Dünya Ticaret Örgütü Kurallarına Entegrasyonu
(Çeşitli Senaryolar)**

Aşama- Süreç	Yıl	Başlangıç Büyüme Oranı (%) ^a (1)	%1'de Büyüm e Oranı ^b (2)	Kota Artışı ^b (3)	%3'de Büyüm e Oranı ^c (4)	Kota Artışı ^c (5)	%6'da Büyüme Oranı ^d (6)	Kota Artışı ^d (7)	CEA Senaryosu ^e (8)	Entegras yon Düzeyi (%) (9)
I. Aşama	1995	16	1.16	101.16	3.48	103.48	6.96	107.00	106.0	16
	1996		1.16	102.33	3.48	107.08	6.96	114.40	112.4	
	1997		1.16	103.52	3.48	110.81	6.96	122.40	119.1	
II. Aşama	1998	25	1.45	105.02	4.35	115.63	8.70	133.00	126.3	33
	1999		1.45	106.54	4.35	120.52	8.70	144.57	133.8	
	2000		1.45	108.08	4.35	125.76	8.70	157.15	141.8	
	2001		1.45	109.65	4.35	131.23	8.70	170.82	150.4	
III. Aşama	2002	27	1.84	111.67	5.52	138.47	11.05	189.70	159.4	51
	2003		1.84	113.72	5.52	146.11	11.05	210.66	168.9	
	2004		1.84	115.81	5.52	154.18	11.05	233.94	179.1	
	2005									100

NOT: a : Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşmasınınca belirlenen yıllık kota artış oranı.

b : ÇEA ve ikili Anlaşmalar çerçevesinde %1'lik büyüme senaryosu.

c : ÇEA ve ikili Anlaşmalar çerçevesinde %3'lük büyüme senaryosu.

d : ÇEA ve ikili Anlaşmalar çerçevesinde %6'lık büyüme senaryosu.

e : Sabit yüzdeli büyüme oranı varsayımı altında kota miktarı.

KAYNAK: Smeets (1995)

Tablodan da görüleceği gibi, burada birbirinden farklı üç senaryo olup, bu senaryoların her biri karşılıklı anlaşmalar uyarınca sırasıyla %1, %3 ve %6 oranlarında kota büyüme oranlarını yansıtmaktadır. Yedinci ve sekizinci kolonların mukayesesi "Anlaşma senaryosu" ile "CEA senaryosu (sabit %6'lık kota büyüme oranı) arasında anlamlı bir farkın ancak entegrasyon sürecinin ikinci yarısında ortaya çıkacağını göstermektedir. Kota düzeyleri arasındaki fark ise, Anlaşma' daki kota büyüme oranlarının artışı ile birlikte özellikle sürecin son üç yılında önemli ölçüde açılmaktadır. Anlaşma ile düzenlenen bu kademeli kota artışları yerine getirildiğinde hem ticaret hem de entegrasyon düzeyi üzerinde (mutlak ve göreceli) dikkate değer etkiler yaratacaktır. Aynı zamanda, daha yüksek ithalat hacmi, ithalatçı ülkelerin tekstil ve hazır giyim sektörlerinde rekabeti arttıracak ve böylece uyum süreci ve rekabetçi yapıya ayak uydurma açılarından özendirici olacaktır.

Kısıtlamaların ortadan kaldırılması açısından ÇEA ve ÇEA- dışı kısıtlamalar ayrı ayrı değerlendirilmektedir. Üye ülkeler ÇEA kısıtlamalarını yukarıda çeşitli yönleri ile açıklanan plana uygun olarak ortadan kaldırmak zorunda iken, ÇEA-dışı kısıtlamaları

ya bir yıl içinde kaldırmak ya da bu kısıtlamaların nasıl kaldırılacağına ilişkin entegrasyon planlarını TİO'na sunmak durumundadırlar.

6.1.4. Anlaşma' nın Koruyucu Hükümleri

Anlaşma çerçevesinde ülkeler iç piyasaları için ciddi tehdit oluşturan ürünlerin ithalatında geçici koruyucu önlemler alabilmektedirler. Bu geçici önlemler entegrasyona tabi olmayan ürünlere uygulanabilmekte ve entegrasyonu gerçekleştiren ürünlerde ise artık GATT-94 düzenleyici olmaktadır. Bu önlemler, üye ülkelerin halihazırda kısıtlama uygulanan ürün ihracatına uygulanmaz. Anlaşma'nın koruyucu önlemlerini, ÇEA koruyucu önlemlerinden ayıran ise, bu önlemlerin gerçekten geçici nitelikte olmasıdır. Buna göre Anlaşma uyarınca koruyucu hükümler en fazla üç yıla kadar ya da ilgili ürün GATT-94'e entegre olana dek (hangisi daha önce gerçekleşirse) yürürlükte kalabilecektir. Koruyucu hükümlerin birtakım gerçeklerle on yıllarca yürürlükte kaldığı ÇEA ile karşılaştırıldığında önemli bir gelişme sağlandığı söylenebilir.

6.1.5. Aldatıcı-Yanılıcı Davranışların Düzenlenmesi

Anlaşma hükümleri bu tür davranışların neler olduğunu, anlaşma zeminlerini, ithalatçı ülkenin uygulayabileceği olası çözümleri ile TİO'na başvuru prosedürünü açıkça belirtmektedir. Bu yanıltıcı- aldatıcı davranışlar arasında aktarma (transshipment), tekrar gönderme (re-routing), ülke ve orijin yeri ile ilgili sahte beyan, en yaygın olanlarıdır. Anlaşma hükümleri, aralarında bu tür sorunları olan ülkelerin, sorunu karşılıklı müzakereler ile sonuca bağlamalarını ilke edinmiştir. Böyle bir iddia ortaya atıldığında taraf ülkeler tam işbirliği içinde hareket etmeli ve gerekli dokümanların alış verişi gerçekleştirilmelidir. Anlaşan taraflar aldatıcı davranışı ortadan kaldıracak önlemleri karşılıklı işbirliği içerisinde alacaklardır. Anlaşmazlık durumunda taraflardan herhangi biri konuyu tekrar gözden geçirme ve tavsiye için TİO'na götürmekte serbesttir. Ancak uygulamada aldatıcı davranışın belirlenmesi kağıt üstünde olduğu kadar kolay olmamakta ve ülkeler arasında sorunlar yol açabilmektedir.

6.2. Tekstil İzleme Organı (TİO-Textiles Monitoring Body)

TİO, Anlaşma' nın süpervize edilmesini sağlamak için Mal Ticareti Konseyi (the Council for Trade in Goods) tarafından kurulmuştur. En temel işlevi, üye ülkelerin ulaştıracakları ve kendi çıkarları açısından önemli herhangi bir olayı değerlendirmek ve tavsiye kararında bulunmaktadır. TİO, entegrasyon sürecinin her aşamasında Anlaşma' nın uygulanışı ile ilgili ayrıntılı bir inceleme raporu Ticaret Konseyi'ne sunacaktır.

Üyelerin anlaşılamadığı hususlarda üyeler TİO' nın vereceği tavsiye kararlarına tam olarak uymak için gayret edeceklerdir. Tavsiye kararına uyamayacak ülke bu durumunu, nedeniyle birlikte TİO' na bildirmek zorundadır. Ülke ancak TİO' nın bu itiraza vereceği cevabı aldıktan sonra anlaşmazlık konusunu GATT-94 çerçevesinde düzenlenen Anlaşmazlıkların Halli Organına (AGO-The Dipute Settlement Body) görülebileceklerdir.

Anlaşma' nın Uygulanışının Ekonomi Politikası Sonuçları-Etkileri

Piyasa ekonomisi prensiplerinin sonunda tekstil ve hazır giyim ticareti alanına uygulanması ile üreticilerin mukayeseli üstünlüklerine dayanan uzmanlaşma artacak ve durum ticaret, üretim ve yatırım kalıpları üzerinde belirleyici olacaktır. Etki türleri konusunda genel görüş birliği olmasına karşın, söz konusu etkilerin ne derece büyük olacağı hususunda farklı görüşler bulunmaktadır. Fiyatların düşmesi ve daha geniş ekonomik tercih imkanları nedeniyle şüphesiz Anlaşma' nın en kazançlı grubu tüketicilerdir.

6.2.1. Fiyatlar, Ticaret ve Yatırım

Anlaşmanın uygulanışıyla, ÇEA çerçevesinde varolan birçok kısıtlama ortadan kalkacaktır. Kaldırılan kısıtlamaların ticaret üzerindeki etkileri, cari ticaret rejiminin kısıtlayıcılığı da olmak üzere birçok faktöre bağlı olacaktır. GATT istatistiklerine göre 1975 ile 1991 yılları arasında, ÇEA kısıtlamalarına ve nispeten yüksek koruma tarifesine rağmen, dünya hazır giyim ticaretinin büyüme hızı (%13) toplam dünya ticaretinden (%9) daha yüksek olmuştur. 1993'te dünya tekstil ticareti 115 milyar US\$

(dünya mamul madde ihracatının %3.2'si) iken aynı yıl dünya hazır giyim ticareti 133 milyar US\$ (dünya mamul madde ihracatının %3.7'si) olarak gerçekleşmiştir. Yine 1993'te GOÜ' lerin toplam mamul madde ihracatı içinde tekstilin payı %9.6 ve hazır giyimin payı ise %17.4'tür. ÇEA kısıtlamalarının ve diğer tarife dışı tedbirlerin amacı ithalatçı piyasaya mal girişini engellemektir. Bu ise söz konusu piyasada fiyatların yükselmesi anlamına gelir. Yüksek fiyatların kazancı direkt olarak yabancı üreticiye intikal ederken, maliyetler ise doğrudan tüketiciye aktarılır. Kota sisteminin ortadan kaldırılması ise fiyatları aşağı çekici bir etki yapacaktır. Anlaşma' da öngörüldüğü gibi bir kademeli entegrasyon söz konusu ise, fiyat etkisi doğal olarak zaman içerisinde yayılacaktır. Bu fiyat etkilerinin yanı sıra kota kısıtlamaları üretim ve yatırım kararlarında yanlış yönlendirmelere neden olarak ticaretin yapısını değiştirecektir. Kota sisteminin varlığı, üretim ve yatırım kararlarında ekonomik etkinlik yerine kârlılık kriterinin esas alınması sonucunu doğuracaktır. Bu ise sonuçta, ekonomideki üretim faktörlerinin yanlış dağılımına yol açacaktır. Bu nedenle kota sistemi kademeli olarak ortadan kaldırılırken ticaret, üretim ve yatırım yapıları da bu değişime bağlı olarak yeniden gözden geçirilmelidir.

6.2.2. Temel Ticaret Politikası Aracı Olarak Tarifeler

ÇEA ve ÇEA-dışı kısıtlamaların ortadan kalkması ile on yıllık entegrasyon süreci sonunda yeni bir ticaret rejimi yaratılmış olacaktır. Böylece, tekstil ve hazır giyimin özel statüsü ortadan kalkarken, dış ticarete tüm endüstriyel ürünler artık aynı statüde değerlendirilecektir. Anlaşma ile tekstil ve hazır giyim iç pazarlarının dışa karşı korunmasına ticaret politikası aracı olarak sadece tarifeler kalacak ve kotalar ile diğer tarife-dışı engeller ortadan kalkacaktır.

Sektörde, önemli Advaloren tarife indirimlerine gidilecek olunmasına rağmen (örneğin, GÜ' ler tüm endüstriyel ürünlerde ortalama %38'lik bir tarife indirimine gidecekler iken tekstil ve hazır giyimdeki indirim oranı %22'de kalmaktadır), GATT-94'ün öngördüğü tarife indirimlerinin uygulanmasıyla ortalama tarife oranı %12'nin biraz üzerinde kalırken, tüm endüstriyel ürünlerde ortalama tarife oranı %3.8 düzeyine dek çekilebilmiştir. Tüm tarife indirimleri gerçekleşikten sonra dahi, sektördeki tüm

ürün tarifelerinin yarısından fazlası %10 barajının altına inemeyecektir. Tüm tekstil ve hazır giyim ürünlerinin dörtte birinden fazlası için tarife düzeyi %1.1 ile %35 arasında değişecektir. Sektördeki tüm ürünlerin ancak %4'ü gümrük tarifelerinden muaf olacaktır.

Tarifelerin tekstil ve hazır giyim sektöründe diğer endüstriyel ürünlere göre daha yüksek düzeylerde kalacağı açıkça görülmektedir. Gelecekte de sektördeki yüksek tarife oranlarının sürecektir olmasının elbette ki bazı nedenleri olacaktır. Öncelikle, tarifeler hükümetlerin iç endüstriye tanımak istedikleri korumanın düzeyini yansıtmaktadır. Tekstil ve hazır giyim sektörü bunun tipik örneğidir. Uzun yıllardır sektördeki temel koruma politikası aracı tarifeler değil, miktar kısıtlamaları olduğundan, masaya yatırılan ve pazarlık konusu yapılan husus da çoğunlukla tarifeler değil, iki taraflı miktar kısıtlamaları olmuştur. Bu nedenle sektördeki üye ülkeler, tarifelerden büyük tavizler verme yoluna gitmemişlerdir. Uruguay Round'da tarife görüşmeleri "teklif/talep prosedürü" nün önemli bir parçası olmuştur. Ancak toplantı süresince tekstil ve hazır giyim sektöründeki tarife indirimli teklifleri diğer sektörlerdeki ortalama-üstü indirimlerle tazmin edilmiş ve ortalama tarife düzeyleri arasında büyük bir fark ortaya çıkmıştır.

6.2.3. Anlaşma ve GOÜ' ler

ÇEA' nın en önemli etkisi, GOÜ' lerin tekstil ve hazır giyim ihracatının kısıtlanması olmuştur. Birçok çalışma ÇEA'nın ihracat imkanlarını azaltıcı etkisinin en çok GOÜ' ler üzerinde yoğunlaştığını ortaya koymaktadır. UNCTAD'ın 1986 tarihli bir çalışmasında yapılan tahminlere göre, tarifelerin ve ÇEA kotalarının tam olarak kalktığı ve tam liberalleşmenin gerçekleştiği bir senaryoda GOÜ' lerin tekstil ihracatının %78 ve hazır giyim ihracatının da %135 oranında artabileceğini hesaplanmıştır. Bir başka çalışmaya (Kirmani, Molajani ve Mayer, 1984) göre ise, tüm kısıtlamaların kaldırılması durumunda GOÜ' lerin belli başlı OECD ülkelerine ihracatları, tekstilde %82 ve hazır giyimde %93 artabilecektir. Trela ve Whalley (1990) ise, bir genel denge modeli çerçevesinde, tüm kota ve tarife engellerinin kalkması durumunda, GOÜ' lerin ihracatlarını yüzde birkaç yüze dek yükseltebilecekleri tespit edilmiştir.

Öte yandan ÇEA sistemi bilinen kota rantları yanında, ihracatın gelişmesi için öngörülebilir, istikrarlı bir ortam yaratarak GOÜ' lerin bundan yararlanmasını kolaylaştırmıştır. Bu gelişme gerek GÜ' lerde gerekse büyük kotalara sahip GOÜ' lerde Güçlü çıkar çevreleri ortaya çıkarmıştır. Özellikle GÜ' lerdeki uygulamada tekstil ve hazır giyimdeki korumacılığın maliyeti tüketicilere yansıtılmıştır. On yıllık geçiş döneminin (1995-2004) sonunda kotalar tamamen yürürlükten kalkacağından ihrac piyasaları çok daha rekabetçi olacaktır. Bu durum fiyat ve kalitede rekabet edebilen ülkelerin yararına olacaktır. Özellikle, rekabet gücü yüksek olmayan, ancak ÇEA sisteminin yarattığı kota rantı ile ihrac piyasasında malını satabilen küçük ihracatçı ülkelerse rekabet güçlerini arttırmadıkları sürece, bu gelişmeden olumsuz etkileneceklerdir⁵³.

6.3. Gümrük Birliğinin Türk Tekstil Sektörüne Etkilerinin Değerlendirilmesi

ÇEA' nın kaldırılması kararı, yalnızca uluslararası rekabetin liberalleşmesine katkıda bulunmayacak, aynı zamanda tekstil ve hazır giyim ticaretinin de diğer mamul ürünler gibi değerlendirilerek sisteme entegre olmasını sağlayacaktır. Bu nedenle ÇEA ve ÇEA-dışı kısıtlamaların kaldırılarak belli bir geçiş sürecinde sektörün uluslararası serbest ticaret sistemine dahil edilmesi, Uruguay Round' un başarısıdır. Böylece on yıllardır süren GATT destekli ayrımcı miktar kısıtlamaları sona ermektedir. Dahası, bu sayede yeni dünya ticaret sisteminin şekillenmesine de önemli katkıda bulunmaktadır.

Miktar kısıtlamalarının kaldırılmasının ekonomik etkileri ancak on yıllık geçiş sürecinin sonuna doğru hissedilebilecektir. Bu nedenle üye ülkeler kendi iç endüstrileri için gerekli yapısal uyumu olabildiğince ileri bir tarihe ertelemeyi düşüneceklerdir. Bu ise, önemli bir risktir. Eğer kotaların kaldırılmasının yaratacağı olumlu etkilerin(örneğin, tüketiciler için düşük fiyatlar ve üretici ihracatçılar için daha uygun piyasa giriş (market access) koşulları gerçekleşmesi gecikecek olursa, bundan kaynaklanan hayal kırıklığı, üye ülkelerin koruyucu politikalar uygulamaları için bir mazeret oluşturabilecek ve ortaya çıkan birçok korumacı önemle doldurulabilecektir. Bu

⁵³ Uzay, Yavuz. "Tekstil Sektörü", *Global Bülten*, 1997.

olumsuz senaryonun gerçekleşmesi durumunda sektördeki rekabet zedelenecek ve sistemin bir bütün olarak kredibilitesi sarsılacaktır.

Bütün bu gelişmeleri ülkemiz açısından değerlendirdiğimizde karşımıza şöyle bir tablo çıkmaktadır. Ülkemiz, AB ülkeleriyle 1.1.1996 tarihinden itibaren temel tarımsal ürünler ve Avrupa Kömür Çelik Topluluğu Anlaşması kapsamına giren ürünler dışında kalan malların serbest dolaşımını bir Gümrük Birliği kapsamında tekstil ve hazır giyim sektörlerini ilgilendiren en önemli gelişme, daha önce varolan ve AB ile Türkiye arasındaki iki taraflı anlaşmalarla belirlenen ihracat kotalarının kalkmasıdır. Bu, ülkemizin AB ülkelerine yaptığı tekstil ve hazır giyim ihracatını arttıracak bir gelişmedir. Tekstil ve hazır giyim ihracatımız değer olarak toplam ihracatımızın oran bazında üçte birini aşmıştır. Bu durum sektörün ülkemiz ekonomisi için önemini açıkça ortaya koymaktadır.

Ancak, Uruguay Round sonrası ortaya çıkan Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması'nın getirdiği uyum süreci, zamana bağlı olarak, Gümrük Birliği ile sağlanan gelişmelerin önemini sınırlandırmaktadır. Zira yukarıda belirtildiği gibi Anlaşma' ya taraf olan diğer bütün ülkelere giderek daha fazla açacaktır.

Uyum süreci ilerledikçe, gerek AB, gerekse diğer gelişmiş ülkelerin pazarlarına daha fazla ihracat yapmak isteyen GOÜ' lerin arasında tekstil ve hazır giyim sektörlerine ilişkin rekabet artacaktır. Mevcut durumda bile uluslararası pazarlarda ihracatını arttırma amacındaki ülkeler arasındaki rekabet giderek kızışmaktadır.

Yoğunlaşan bu rekabet nedeniyle söz konusu pazarlara girebilmek veya pazarlarda kalabilmek, diğer ülke mallarına göre bazı avantajlara sahip olmayı gerektirmektedir. Bugüne kadar özellikle ucuz işgücüne dayalı maliyet avantajı, bu pazarlara giriş açısından önemli bir unsurdur; ancak ülkemiz açısından ucuz işgücü, sağladığı maliye avantajının sınırına gelmiştir. Özellikle ülkemizdeki gelir dağılımı dengesizliği dikkate alındığında, bu avantajın daha fazla kullanılması pek mümkün görülmemektedir. Öte yandan otoriter rejimlerle yönetilen ülkelerde, işgücü maliyetlerini düşürmek daha kolaydır ve bu olanaktan yararlanan bazı Uzak Doğu ülkeleri, Türkiye'den çok daha

düşük ücretle işgücü çalıştırabilmektedir. Bu iki nedenden dolayı ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörlerinde işgücü maliyetlerinin düşük olması avantajı rekabet gücü açısından fazla anlamlı değildir.

Ülkemizde tekstil ve hazır giyim sektörünün en önemli avantajı, sektörün en önemli girdisi konumundaki pamuktur. Türkiye'de üretilen pamuk çeşitlerinin dünya standartlarında çok kaliteli olmasının önemi büyüktür. Sektörün en önemli girdisi durumundaki pamuk, ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörlerine diğer ihracatçı ülkelerle rekabette önemli bir avantaj sağlamaktadır.

Ancak mevcut durumda bu avantajdan yeterince yararlanıldığı söylenemez. Gerek ülkemizde uygulanan tarım politikaları, gerekse ülkemiz firmalarının dış pazarlarda birbirleriyle rekabet halinde olmaları, bu avantajımızdan yeterince yararlanamamamızın başlıca engelleridir. Dolayısıyla aynı pazarda faaliyet gösteren Türk firmalarının birbirleriyle rekabet etmeleri yerine, birbirlerine destek olmaları gerekmektedir.

Diğer taraftan Gümrük Birliği anlaşmasına aykırı olmasına rağmen pamukta uygulanan ihracat kotası, tekstil ve hazır giyim sektörüne yönelik karşı önlemlerin alınması için gerekçe olmuştur. Bu konuya ilişkin olarak AB' nin alacağı karar merakla beklenmektedir. Bu olayda göstermektedir ki, pamuk gibi stratejik ürünler başta olmak üzere, yurt içinde uygulanacak politikalar, uluslararası anlaşma ve taahhütler dikkate alınarak belirlenmelidir.

Ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörünün GATT-94 sonrasında ortaya çıkan gelişmelerden yeterince yararlanmasını engelleyebilecek bir başka olgu da, Türk firmalarının büyük ölçüde yabancı koleksiyonları üretmesi, yani henüz özgün bir marka sahibi olamamasıdır. Bazı firmalarımızın gelişmiş ülke pazarlarına kendi markalarıyla girmesine rağmen, genel olarak ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörü fason üretimden öteye geçememiştir. Oysa artan rekabet giderek daha özellikli ürünleri getirmektedir.

Ayrıca GATT kapsamındaki diğer ürünlerde olduğu gibi, tekstil ve hazır giyim sektöründe de kotaların kaldırılması, geleneksel koruma yöntemlerinin kullanılmasını

engellemektedir. Bu nedenle birçok gelişmiş ülke, bir taraftan üreticilerini korumak, diğer taraftan dünya ticaret hacmindeki gelişimden daha fazla pay almak amacıyla, GATT kurallarıyla uyumlu yeni önlemlere başvurmuştur. Yeni korumacılık olarak adlandırılan bu önlemlerin başına sağlık ve çevre ile ilgili standartlar/kriterler gelmektedir. Bu kriterlerin bir kısmı gerçekten insan sağlığını ve çevreyi koruma kaygısından kaynaklanmakla birlikte, bir kısım da yalnızca uluslararası anlaşmalara ters düşmeyecek yöntemlerle dış ticareti sınırlama amacına yöneliktir.

Dolayısıyla tekstil ve hazır giyim sektöründe ihracatın artırılabilmesi için, kalite ve diğer ilgili konularda standardizasyon sağlanması ve sürekli geliştirilmesi gerekmektedir. Oysa ülkemiz tekstil ve hazır giyim üretim birimleri, birbirinden çok farklı standartlarda çalışmaktadır. Yurt dışı pazarların kazanılmasının çok zor; buna karşılık kaybedilmesinin çok kolay olduğu dikkate alınmalıdır. Üstelik sektörün GATT'a entegre edilmesi sürecinde geleneksel tekstil ve hazır giyim ihracatçıları yanında yeni ülkelerin de bu pazarlarda yer almak isteyecek olması nedeni ile, dış pazarlarda kıyasıya bir rekabetin ortaya çıkması beklenmektedir.

GATT-94'ün ülkemiz tekstil ve hazır giyim sektörü açısından avantaj olabilecek bir diğer boyutu da, uyum sürecinin gelişimine bağlı olarak, AB dışındaki pazarlara, daha uygun koşullarda girebilme şansıdır. Zira bilindiği gibi halihazırda ülkemiz tekstil ve hazır giyim firmalarının ihraç pazarlarının başında AB ülkeleri ve özellikle de Almanya gelmektedir. Bir sektörün önemli ölçüde belli bir ülke pazarına bağlı olması, söz konusu ülkede ortaya çıkabilecek gelişmeler karşısında sektörü çok duyarlı yapmaktadır. Nitekim Almanya'nın ithalatını sınırlandırması nedeniyle, 1996 yılının ilk dört ayında Türk tekstil ve hazır giyim sektörünün ihracatı duraklamıştır. Bu gelişme, yoğun olarak bir tek ülkeye ihracat yapmanın sakıncalarını göstermektedir. Tekstil ve Hazır Giyim Anlaşması'nın getirdiği kota sınırlandırması, ülkemiz firmalarının Pazar çeşitlenmesine gitmesi açısından bir avantaj sağlayabilecektir. Bu olanaktan yararlanılması gerekmektedir. Kısacası, Türkiye'de, tekstil ve hazır giyim sektörü, Pazar ve ürün çeşitlendirmesine yönelmeli, sadece fiyatta değil kalitede de rekabete önem veren orta/uzun vadeli bir sektör planlaması yapmalıdır.

Kısaca ifade etmek gerekirse, GOÜ' ler açısından gerek sağladığı yüksek istihdam, gerekse ihracat gelirleri içinde yüksek paya sahip olması, tekstil ve hazır giyim sektörünün önemini arttırmaktadır. Bu nedenle yeni düzenlemeler çerçevesinde önümüzdeki dönemde ortaya çıkması beklenen gelişmeler, GOÜ' lerin birbirleriyle kıyasıya bir rekabete girişmelerine neden olacaktır. Ülkemizin de bu rekabet koşullarından yararlanabilmesi için gelişmeleri yakından izlemesi ve yeni koşullara hazırlıklı olabilmesi gerekmektedir. bu koşullarda sektörün stratejik girdisi olan pamuğun da öneminin artması kaçınılmazdır⁵⁴.

⁵⁴ Ertuğ, a.g.e., s.28.

BÖLÜM IV

GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA TÜRK TEKSTİL SANAYİİNİN SORUNLARI VE HONG KONG ÇİN BİRLEŞMESİNİN ETKİLERİ

1. GÜMRÜK BİRLİĞİ AŞAMASINDA TÜRK TEKSTİL SANAYİİNİN SORUNLARI

Türkiye, 1970’li yılların başına kadar tekstil ürünleri ithalatçısı bir ülke konumunda iken, 1970’den başlamak üzere verilen yatırım teşvikleri sayesinde önemli bir tekstil üretim kapasitesine ulaşmıştır. Öncelikle iplik sektöründe başlayan yatırımlar hızla gelişmiş ve zamanla dokuma ile devam etmiştir. Bu dönemde yapılan yatırımlar Türkiye’nin tekstil ürünleri üretim kapasitesini bir anda dört katına çıkarmıştır. İç tüketimin bu üretim artışını tamamen eritememesi nedeniyle sektör ihracata yönelmiş ve 1980’ler ile birlikte ihracata yönelik izlenen politikalar ile de desteklenerek net tekstil ithalatçısı konumundan tekstil ve konfeksiyon ihracatında dünyanın sayılı ülkeleri arasına girmiştir. Bugün gelinen noktada, tekstil ve konfeksiyon sanayiinin iç talebin yetersizliği nedeniyle ihracat yapma zorunluluğu artık sanayi için bir yaşam şartı haline almıştır. Üretimin %80’ini ihraç etme durumunda olan sektörün en büyük sorunlarından biri, işte bu noktada başlamaktadır. Tekstil ve konfeksiyon sanayicisinin, ihracatçısının temel yaşam şartı olan ihracat konusunda 1995 yılı başına kadar tek bir muhatabı olmamış, ihracatçı her sorununda birbirinden farklı, ancak görev alanları tam olarak saptanmamış, bu nedenle de birbirinin alanına müdahale etmekten çekinen merciler ile karşılaşmıştır. İhracat politikasının oluşturulmasından yürütülmesine kadar çeşitli zorluklara, emek ve zaman kaybına neden olan bu sahipsizlik olarak adlandırılabilir yapı, 1995 yılı başında Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlıklarının ayrılması ile kısmen çözülmeye çalışılmıştır. Ancak, Dış Ticaret Müsteşarlığı olarak vücuda getirilen bu yeni oluşumun da bir günden diğerine her soruna çözüm bulmasının mümkün olmadığı unutulmamalıdır. Ayrıca, Dış Ticaret Müsteşarlığı’nın ihracatın gün geçtikçe ülke

ekonomisi içindeki öneminin arttığı da göz önüne alınarak, gelişmesinin sağlanması ve nihayetinde Türkiye'nin, ihracatçıların yıllardır özlediği bir Dış Ticaret Bakanlığı'na kavuşması gerekmektedir.

Türkiye ekonomisinin 1994 yılı başında yaşadığı kriz, tekstil ve konfeksiyon sanayiini büyük ölçüde etkilemiş ve etkilemeye de devam etmektedir. Yaşanan krizin temel nedenlerinden biri, giderek büyüyen kamu açıklarıdır. Kamu açıklarının finanse edilmesi amacıyla gerçekleştirilen yüksek oranlı iç ve dış borçlanma, krizin tüm sektörleri etkilemesine neden olmuştur. Bu dönemde Türk Lirasının devalüe edilmesi ile ihracatın artması beklenirken, 1994 yılının ilk altı ayında bu etki hissedilmemiş hatta maliyetlerdeki büyük artışlar nedeniyle, tekstil ve konfeksiyon ihracatında daralma yaşanmış, ikinci altı ayda toparlanan ihracat ise yıl sonunu artış ile kapatmasına rağmen, gerçek potansiyelinin çok altında gerçekleşmiştir.

Kriz sonrasında 1994 yılının sonuna kadar uygulanan gerçekçi kur politikasında sağlanan ihracattaki toparlanma, yerini hükümetin 1995 yılı başında sıcak para politikasına geri dönmesi ve enflasyon oranının altında kur oranı uygulaması ile Türk Lirasının tekrar aşırı değerlenmesine ve tekstil ve konfeksiyon sanayiinde kuşku bir bekleyişe bırakmıştır. Öyle ki, 1996 yılının Temmuz ayından 1997 yılının Mart ayına kadar yaşanan TEFE artışı %69 oranındayken, aynı dönemde dolar %34, mark ise %59 oranında artmıştır. Bu durum, ihracat sektörünün kan kaybetmesine ve dış pazarlarda Türk ürünlerinin rekabet gücünün yapay olarak azalmasına neden olmaktadır. Tekstil ve konfeksiyon ihracatının gerçek gücünün ortaya çıkabilmesi için istenilen, Türk Lirasının baskı altında tutulmasından vazgeçilmesidir. Tekstil ve konfeksiyon ihracatçısı döviz kuru ile teşvik edilmek istememekte, ancak gerçekçi bir kur politikasının izlenmesini istemektedir. Bu amaca ulaşmak için kanayan yara olmaya devam eden ve her geçen gün yeni bir iptal ile bir türlü gerçekleştirilemeyen sorunun temelindeki kamu açıklarının kapatılması, özelleştirmenin gerçekleştirilmesi gerekmektedir.

Tekstil konfeksiyon sanayiinin yıllardır yaşamakta olduğu bir diğer önemli sorun ise dünya fiyatlarından girdi sağlamakta yaşadığı güçluktur. Dünyada bugün ihracat

hamlesi ile gelişmiş ülkelerin geçmiş deneyimlerine bakıldığında, ihracatçıya dünya fiyatlarında girdi sağlamanın önemi gün ışığına çıkar. Türkiye’de ise ne yazık ki yaşanan tecrübe, tutarlı bir sanayi politikasının izlenememesinden de kaynaklanan, sanayici-ihracatçının kaderine terk edilmesi şeklindedir. Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii, en önemli hammadde durumunda olan pamuğunu, yaşanan spekülasyonlar nedeniyle, yıllardır dünya fiyatlarının çok üzerinde satın almış, hatta kimi zaman kaliteli pamuğunu rakip ülkelere ihraç edip, dünya piyasalarından daha pahalıya kalitesiz pamuk almak zorunda kalmıştır. Dünyada üretim miktarı olarak 6. sırada olan Türkiye’nin bir pamuk ülkesi olarak yaşamış olduğu bu sıkıntısının temelinde, tutarlı bir sanayii politikasının oluşturulamamış olması yatmaktadır. Tekstil ve konfeksiyon sanayii, ülkede sosyal adaleti sağlama amacına hizmet eden, kırsal kesime kaynak aktarımını, nüfusunun büyük bir kısmı hâlâ kırsal alanda yaşamakta olan bir ülkede normal karşılamakla birlikte, arzulanan gelişmişlik düzeyine ulaşmak için geleceğe yatırım demek olan sanayiinin de tutarlı politikalar ile desteklenmesi gerektiğine inanmaktadır.

Aynı şekilde, sanayimizin yıllardır bir türlü çözülemeyen enerji fiyatlarındaki sorunu devam etmektedir. Dünya fiyatlarının üzerinde enerji fiyatları ile üretim yaparak dış pazarlarda rekabet etmeye çalışan sanayici-ihracatçımız hâlâ ihraç edilen enerjiden daha pahalı enerji kullanmaktadır. Kâğıt üzerinde enerji indiriminde yararlanan sektörler arasında yer alan tekstil sanayii, bürokratik işlemlerin yoğunluğundan ve kaynak yetersizliğinden bir türlü istenilen dünya fiyatlarından enerji temini emeline ulaşamamıştır.

Gelişmekte olan bir ülke konumundaki ülkemizde, tekstil ve konfeksiyon sanayiinin örgütlenme yapısına bakıldığında, daha çok küçük ve orta ölçekli firmalar ile karşılaşmaktadır. Bu yapı sektörün üretim ve ihracatta dinamik bir yapı kazanmasına imkân sağlarken, ileriye yönelik olarak gelişmenin devamını sağlayacak finansman zorluklarını da beraberinde getirmektedir. Türkiye’de şu anda ihracatın finansmanında tek destek unsuru olarak hizmet veren Eximbank’ın kısıtlı kaynaklarından, küçük ve orta ölçekli tekstil ve konfeksiyon ihracatçısının yeterince yararlandığını söyleyebilmek olanaksızdır. Eskiye oranla, Eximbank’a kaynak aktarımları artırılmasına rağmen, kısıtlı

kaynakların aracı bankalar tarafından kullanılması aşamasında yaşanan sorunlar devam etmektedir.

Bir ülkenin sanayileşmesi ve gelişmişlik düzeyini artırabilmesi için, en önemli etmenlerden birinin, sanayinin doğrudan desteklenmesi değil, ancak sanayinin gelişimine uygun ortamın sağlanması olduğu artık tartışılmaz bir gerçektir. Bu amaca yönelik olarak, Türkiye'nin sanayi, ihracat, yatırım politikalarını günün koşullarına uygun olarak belirlemesi ve uygulamaya koyması, ayrıca gerekli teşvik tedbirlerini de uluslararası yükümlülükleri çerçevesinde,, akılcı - formaliteler içinde boğulmayan yöntemleri kullanarak, tutarlı bir şekilde yürütmesi gerekmektedir. Ayrıca, AB ile 1995 yılı sonunda tesis edilecek gümrük birliği ortamında sanayimizin, ekonomimizin yara almadan güçlenerek gelişmesi için, sorunların özüne inerek çözüm üretmeye yönelik yaklaşımın izlenmesi gerektiği de bir gerçektir.

6 Nisan 1995 tarihinde yapılan 36. dönem Türkiye-AB Ortaklık Konseyi'nin 95/1 sayılı kararı ile Türkiye ile AB arasındaki Ortaklığın 22 yıl sürmesi öngörülen geçiş dönemi sona erdirilerek, son dönemde taraflar arası ilişkilerin tabi olacağı usul ve esaslar tespit edilmiştir. Bilindiği gibi, ülkeler ya da ülke grupları arasında ekonomik bütünleşmenin bir yolu olan gümrük birlikleri, temel olarak ülkeler arasındaki ticaretin ithalat-ihracat gümrük vergilerinden ve miktar kısıtlamalarından (kotalardan) arındırılmış olarak gerçekleşmesini amaçlarlar. Ayrıca, gümrük birliği içindeki ülkeler, serbest ticaret bölgelerinden farklı olarak, üçüncü ülkelere karşı aynı ithalat rejimini (ithalat gümrük vergilerini) ve dış ticaret politikasını uygulurlar.

Türkiye-AB arasında kurulması öngörülen gümrük birliğinin tekstil ve konfeksiyon sanayiine etkileri ve hazırlık aşamasında yapılması gereken çalışmaların incelenmesi öncesinde sektörün AB ile geçmiş ilişkilerine kısaca göz atmakta fayda vardır.

Daha önce belirtildiği gibi 1970'li yılların başında Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracata yönelirken, Türkiye AB ile Ankara Anlaşması'nın Katma Protokolünü imzalamıştır. Katma Protokolün Hükümlerine göre, Türkiye'den AB ülkelerine ihraç

edilecek sanayi malları, ithalat gümrük vergisi ve miktar kısıtlamaları olmaksızın AB' ne girebilecektir. Katma Protokol' ün 9. Maddesine göre, AB, Türkiye çıkışlı ithalata uyguladığı gümrük vergileri ve eş etkili tüm vergi ve resimleri kaldırmayı, 24. Maddesine göre ise Türkiye çıkışlı ithalata uyguladığı bütün miktar kısıtlamalarını kaldırmayı ve bunu Türkiye'ye konsolide etmeyi taahhüt eder. Ayrıca yine Katma Protokol' ün 22. Maddesine göre Anlaşma tarafları aralarındaki ithalatta, yeni miktar kısıtlamaları ve eş etkili tedbirleri uygulamaktan sakınacaklarını beyan ederler.

Katma Protokol' ün bu açık hükümlerine karşın, artan ihracat nedeniyle 1976 yılında AB Türkiye çıkışlı pamuk ipliklerine miktar kısıtlaması uygulamak istemiştir. Ancak, Türkiye'nin Katma Protokol' den kaynaklanan haklarını korumaya yönelik kararlı yaklaşımı ile AB' nin bu girişimi 1980 yılına kadar engellenmiştir. 1980 yılında çok büyük boyutlara ulaşan Türkiye ihracatına tek taraflı olarak kısıtlama uygulama kararı alan AB karşısında, kısıtlama anlaşması imzalamanın tek taraflı kısıtlamadan daha avantajlı olacağı görülerek, Türk tekstil sanayiinin gönüllü kısıtlama anlaşması imzalaması uygun görülmüştür. Katma Protokol' den kaynaklanan haklarından geri gidilmemesi açısından T.C. Devleti söz konusu kısıtlamaya doğrudan taraf olmamış ve AB ile sektör arasında imzalanan Gönüllü Kısıtlama Anlaşmalarına ve müzakerelerine gözlemci sıfatı ile katılmıştır.

AB tarafından 1981 yılında Türk pamuk ipliklerine uygulanan miktar kısıtlaması zamanla diğer tekstil ve konfeksiyon ürünleri ihracatındaki artış ile de birleşerek, yeni kısıtlamaların getirilmesi yolunu açmıştır. 1986 yılında konfeksiyon ürünlerine de kısıtlama getirilmesi ile gelişen süreç içinde, 1995 yılı itibariyle tekstilde 5 üründe, konfeksiyonda ise 10 üründe AB tarafından miktar kısıtlaması uygulanmaktadır.

1995 yılı sonunda gümrük birliğinin Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiine etkisi, sanayiinin ülke içindeki payına ve AB ile en yakın temas halinde bulunan sanayi dalımız olmasına bağlı olarak, beklendiğinden büyük olacaktır. Bu etkileri incelemeyen önce Türkiye-AB tekstil ve konfeksiyon ticaretinin kısaca gözden geçirilmesinde yarar vardır.

Toplam tekstil ve konfeksiyon ihracatına bakıldığında, 1994 yılı toplam Türk tekstil ve konfeksiyon ihracatının %62'sinin AB ülkelerine yapıldığı ortaya çıkmaktadır. Türkiye tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracatının çok büyük bir kısmını AB' ne yapılan konfeksiyon ürünleri ihracatı oluşturmaktadır. Öyle ki, 1994 yılında toplam olarak 6 milyar 435 milyon dolar olan Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii ihracatının, 3 milyar 120 milyon dolarını AB' ne ihraç edilen konfeksiyon ürünleri oluşturmaktadır. Başka bir ifade ile, 1994 yılında Türk tekstil ve konfeksiyon ihracatının %49'luk kısmı, AB' ne satılan konfeksiyon ürünleridir. Bu gerçeği daha çarpıcı yapan veri, 1994 yılı Türkiye toplam ihracatının (18 milyar 106 milyon \$) %25'inin, AB' ne yapılan toplam ihracatın ise %38'inin AB' ne satılan konfeksiyon ürünlerinden oluştuğudur. AB' ne yapılan konfeksiyon ürünleri ihracatı üzerine 1994 yılında AB' ne ihraç edilen tekstil ürünleri de eklendiğinde (881 milyon \$), 1994 yılı toplam Türkiye ihracatının %36'sının, AB' ne yapılan ihracatın ise %48'inin AB' ne satılan tekstil ve konfeksiyon ürünlerinden oluştuğu ortaya çıkmaktadır.

1.1. Üçüncü Ülkelere Karşı Korumanın Azalması:

Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii, üçüncü ülkelere karşı hâlâ ciddi oranda korunmaktadır. 1995 yılı başındaki Türk tekstil ve konfeksiyon sanayii ürünlerinin korunma oranları incelendiğinde, iplikler için %6 ila %8; kumaşlar için %8 ila %19; hazır giyim için ise %15 ila %20 korumanın mevcut olduğu ortaya çıkmaktadır.

Türkiye ile AB arasında gümrük birliği kurulduğunda, Türkiye'de üçüncü ülkelere karşı AB Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulayacağı için mevcut koruma oranları ciddi oranda düşmüştür. Bu uyum halihazırda pek çok tekstil ürününde sağlanmış olmakla birlikte, konfeksiyon ürünlerinde %50'lere varan koruma düşüşleri yaşanmıştır.

Gümrük Birliği sonrasında, Türkiye'nin üçüncü ülkeler çıkışlı ithalata OGT oranında gümrük vergisi uygulamasının, tekstil ve konfeksiyon için ayrı etkiler yaratmıştır. Tekstil ürünleri ithalatında, şuan geçerli olan gümrük muafiyetli ithalat nedeniyle, üçüncü ülkelere yapılan ithalat büyük ölçüde sıfır gümrükle ithal edilmekte olduğundan, tekstil sektörünün OGT uyumundan olumsuz etkilenmesi

olmamıştır. Ayrıca, AB' ne yapılan ihracatta kullanılacak hammaddenin ithalatında, gümrük muafiyetinin sona ermesi nedeniyle şuanda sıfır gümrük ile ithalatı yapıla ürünlerde OGT oranında koruma uygulanması, tekstil ürünlerinde bir nevi korumanın artması anlamında da yorumlanabilir. Konfeksiyon sektörü açısından ise OGT oranında koruma uygulanması, mevcut korumanın %50'lere varan ölçüde azalmasını ve ucuz konfeksiyon ürünlerinin Türkiye pazarına girişini artıracaktır.

1.2. Gümrük Muafiyetli İthalatın AB'ne Yönelik İhracatta Sona Ermesi:

Gümrük Birliği sonrasında, Türkiye'de serbest dolaşımda olmayan üçüncü ülkeler çıkışlı ürünler kullanılarak, üretilmiş ürünlerin AB'ne ihracatlarında, gümrük birliği ayrıcalıklarından yararlanması mümkün değildir. Üçüncü ülkeler kaynaklı ürünlerin Türkiye'de serbest dolaşımda bulunması, ithalatları sırasında OGT oranında gümrük vergileri ve eş etkili vergilerinin ödenmiş olmasını gerekli kılmaktadır. Mevcut ihracatı teşvik mevzuatı kapsamında üçüncü ülkelere gümrük muafiyetli ithalat yolu ile Türkiye'ye ithal edilen hammadde ve yardımcı maddeler kullanılarak üretilen ürünlerin, AB'ne ihracatında gümrük birliği avantajlarından yararlanabilmek için, AB'ne ihracatları sırasında Türkiye tarafından OGT oranında fark giderici vergi alınması gerekmektedir.

Konfeksiyon ihracatında büyük bir yer kapsayan gümrük muafiyetli ithalata dayalı uygulamanın, AB'ne ihracatta uygulanamayacak olması konfeksiyon sektöründe ucuz hammadde kaynaklarının temini açısından bir darboğaz yaratmıştır⁵⁵.

1.3. Üçüncü Ülkelere Yönelik Miktar Kısıtlamaları:

Türkiye'nin AB ile Gümrük Birliğine gitmesi ile yüklenmesi gereken bir diğer yükümlülük de AB' nin Ortak Tekstil Ticaret Politikası' dır. AB Ortak Tekstil Ticaret Politikası'nın en önemli unsurlarından biri, 50'nin üzerinde ülke çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine tek ya da çift taraflı kontrol sistemine dayanan miktar kısıtlaması ya da gözetim (otonom önlemler) uygulanmasıdır. Türkiye Ortak Tekstil

⁵⁵ Ercan, Fuat. "Tekstil Sektörü İlişkileri, İktisadi Araştırmalar Dergisi, S:2, 1997.

Ticaret Politikasına uyum çerçevesinde hangi ülkeye, hangi ürünlerde miktar kısıtlaması ya da gözetim anlamında hangi tür önlem uygulayacağını kendisi belirleyecektir.

Hangi ülkeye, hangi ürünlerde, hangi önlemin ve ne miktarda uygulanacağını belirlenmesi öncesinde, kapsamlı bir çalışmanın yapılmasını gerektiren bu uygulama, tekstil ve konfeksiyon sektörlerinin ortak çıkarları, dolayısı ile ülke çıkarı gözetilerek karar alınmasını kaçınılmaz kılmaktadır.

Üçüncü ülkelere kota uygulanması, halihazırda uluslararası rekabete açılmış durumda bulunan tekstil sektörünün korumasını artıracaktır. Ancak, konfeksiyon sektörünün hammaddesi niteliğindeki ürünlerde kota uygulanması durumunda, sektörün arz kaynaklarının azalması nedeniyle, hammadde fiyatlarında artış ile yüz yüze gelmesi beklenmektedir.

Uygulanacak otonom önlemler konusunda karar verilirken, AB' ne yönelik ihracattaki kotaların kalkması nedeniyle oluşacak konfeksiyon ihracatındaki artışın boyutlarını göz önüne alarak, konfeksiyon sektörünün hammadde kaynaklarının olabildiğince serbest tutulmasında yarar görülmektedir. Ayrıca, tekstil sektörünün de konfeksiyon ihracatında oluşacak artışı besleyecek hammadde üretimini sağlayacak yeni-modern yatırımlar konusunda desteklenmesi gerekmektedir.

1.4. Türk Ürünlerine Uygulanan AB Miktar Kısıtlamalarının Kalkması:

Yukarıda anlatılmaya çalışılan bütün etkilerin, genel olarak Türk tekstil ve konfeksiyon sanayiinin aleyhine unsurlar taşımakta olduğu yolunda bir değerlendirme yapılabilir. AB ülkelerine karşı korumanın sıfırlanması, üçüncü ülkelere karşı korumanın azalması, ithalat gümrük vergisi ödemeden yapılan muaf ithalat hakkının sınıflandırılması ve bir anlamda da üçüncü ülkelere kota uygulanmaya başlanması, Türk konfeksiyon sektörünün rekabet şansını azaltacak etkenlerdir. Ancak bütün bu olumsuz gibi gözüken etkiler, Türkiye'ye AB tarafından uygulanan kotaların kalkması ile silinebilir. Çünkü hâlâ 5 tekstil ve 10 konfeksiyon ürününde uygulanmakta olan kotalar, Türkiye'nin ihracat şansını önemli oranda etkilemektedir.

Kotaların tekstil ve konfeksiyon ürünleri üretim potansiyelinin çok altında ihracat olanağı tanınmasının yanı sıra, konfeksiyon sektörü üzerindeki bir olumsuz etkisi de yabancı sermayenin Türkiye’de yatırım yapmasına engel teşkil etmesidir. Kotaların kalkması ile Türkiye’nin coğrafi konumundan da kaynaklanan avantajları ile önemli ölçüde yabancı sermayenin, Türkiye’de tekstil ve konfeksiyon alanında yatırım yapacağı beklenmektedir⁵⁶.

Tablo:22. Türkiye’nin Tekstil ve Konfeksiyon İhracatı (Milyon \$)

GENEL	1994	1995	1996	1997	% Değişim
TEKSTİL	1.374	1.369	1.457	1.945	33.49
KONFEKSİYON	3.219	4.010	4.067	4.490	10.40
TEKSTİL+KONFEKSİYON	4.593	5.379	5.524	6.435	16.49
AB	820	748	725	881	21.52
TEKSTİL	2.590	3.165	3.131	3.119	-0.38
KONFEKSİYON	3.410	3.913	3.856	4.000	3.73
TEKSTİL+KONFEKSİYON					
TÜRKİYE’NİN AB’ YE TOPLAM İHRACATI	7.042	7.601	7.289	8.269	13.44
TÜRKİYE TOPLAM İHRACATI	13.594	14.715	15.345	18.106	17.99

Kaynak: TEKSİF

2. GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OLUMLU VE OLUMSUZ ETKİLERİNİN GENEL OLARAK DEĞERLENDİRİLMESİ

GB Tekstil sanayiinde kalite ve standardın yükselmesi, gümrük fonlarının düşmesi, miktar kısıtlamalarının son bulması, ihracat imkanlarının genişlemesi, ithalatın kolaylaşması şeklinde olumlu etkileri olmuştur.

Olumsuz etkileri şöyledir;

- GB sonucunda tekstil ürünleri ithalatı artmış, ihracatı ise azalmıştır.
- İhracatta büyük artışlar olacağı düşünülerek girişilen büyük tekstil yatırımlarının atıl kapasiteye düşmesi tehlikesi belirmiştir.

- AB dışı ülkelerle olan ticarete, AB ticaret rejiminin uygulanması, ithalatı sınırlandırmış, maliyetleri arttırmıştır. Türkiye AB' nin serbest ticaret anlaşması yaptığı ülkelere henüz benzeri anlaşmalar yapmadığından, hammaddeler AB' deki rakiplere oranla daha pahalı temin edilmektedir.
- Anti-damping uygulamalarının devam etmesi, rekabet performansını olumsuz etkilemektedir.
- Artan ithalat, yerli firmalardan olan ürün talebini azaltmıştır.
- AB ülkelerindeki ihracat teşvikleri, Türkiye'de uygulanmamaktadır.
- Enerji ve hammadde fiyatlarının, kredi maliyetlerinin AB ülkelerine göre çok pahalı olması rekabet gücünü zayıflatmaktadır.
- Yüksek enflasyon ve düşük döviz kuru uygulaması ihracatı olumsuz etkilemektedir.
- Eximbank kredi konusunda yeterli kaynağa sahip değildir.
- Yüksek işgücü maliyetleri rekabet gücünü sınırlamaktadır.

Dünyada şiddetlenen rekabet karşısında, ülkemizde ihracata dayalı bir kalkınma modelinin benimsenmesi ve ekonomik sistemin bu modele göre yeniden düzenlenmesi önem kazanmıştır. Sanayiinin rekabet gücünün arttırılması, ihracata ivme kazandırılması için benimsenmesi gereken temel ilkeler şunlardır;

- Hızlı ve istikrarlı: Üretim, yatırım ve ihracata dayanan bir büyüme sağlanması,
- Rant ekonomisinden üretim ekonomisine geçilmesi,
- Serbest rekabeti engelleyen unsurların giderilmesi,
- Yüksek kaliteyi, düşük maliyetleri, modern teknolojiyi, kaynakların verimli kullanılmasını hedefleyen yatırımlarda hızlı ve istikrarlı artış sağlanması,
- Beşeri sermayenin geliştirilmesi, eğitimin teşviki,
- Verimliliğin arttırılması, yüksek katma değer yatırılması yoluyla yüksek kâr ve ücret elde edilmesi,
- Birim işgücü maliyetlerinin azaltılması (bu husus hem istihdam artışı, hem de rekabet gücünün geliştirilmesi açısından çok önemlidir)

⁵⁶ Tekstil Dergisi, Sayı:191, Mayıs 1995, s.16.

- Kalitenin artırılması, toplam kalite anlayışının tüm işkollarında geçerli kılınması ve kalite çemberleri vb. uygulamaların yaygınlaştırılması,
- Çalışma mevzuatının işletmelerin ekonomik şartlara uyumunu güçleştirmeyecek yapıya kavuşturulması, işgücü ve ücret piyasalarının esnekleştirilmesi,
- İleri teknolojilere uyum sağlanması, orta ve uzun vadede teknoloji üretimine geçilmesi,
- Hammadde, finansman ve enerji maliyetlerinin azaltılarak dünya fiyatları üzerinden temin edilmesi, enerji darboğazının giderilmesi,
- Yabancı sermayeden daha çok yararlanılması, ortak girişimlerin artırılması,
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerin ihracata yönlendirilmesi, yan sanayide sektör içi uzmanlaşmaya ağırlık verilmesi,
- Sektörel bazda daimi rekabet gücü ölçümleri yapılması.

GB' nin başarılı bir şekilde işlemesi ve dinamik etkilerinden olumlu yönde yararlanılabilmesi için gerekli tedbirler de aşağıdaki gibi özetlenebilir.

- GB' ne uygun bir makro ekonomik ortam yaratılmalıdır.
- İhracata dönük yatırımların devlet tarafından desteklenmesi; GB göz önüne alınarak yeni teşvik sistemleri geliştirilmelidir.
- GB mevzuat uyum çalışmaları hızla tamamlanmalı; AB'nin anlaşması olduğu üçüncü ülkelerle serbest ticaret anlaşmaları yapılmalıdır.
- Gümrük bürokrasisi azaltılmalıdır.
- Kalite ve standart yönünden ihtisas gümrükleri kurulmalıdır.
- Sıcak para politikasından vazgeçilmeli, reel kur politikası uygulanmalıdır.
- AB ülkelerine göre düşük olan verimlilik artırılmalıdır.
- Eximbank orta ve uzun vadeli ihracatı finanse etmeli, kısa vadeli dış ticaret finansmanı için ticari bankalar devreye girmelidir.
- Dış ticareti koordine etmek üzere Dış Ticaret Bakanlığı kurulmalıdır.⁵⁷

⁵⁷ "Özel Rapor Tekstil-Konfeksiyon'97", *Ekonomi Forum Dergisi*, Ekim 1997, S.41-42.

AB' nin genişleme sürecinde Türkiye'ye yer vermeme kararı yani tam üyeliğe kabul edilmemesidir. AB teknisyenlerine göre "Sonu tam üyelik olmayacak Gümrük Birliğinden Türkiye'nin çıkarı yok". 31 Aralık 1997'de Resmi Gazete' de yayımlanarak yürürlüğe girecek 1998 yılı ithalat rejimi kararnamesinin yeniden gözden geçirilebileceği ve bazı yükümlülüklerin askıya alınabileceği belirtiliyor.

Türkiye'nin 1 Ocak 1996'da yürürlüğe giren Gümrük Birliğini bir amaç değil tam üyelik yolunda bir araç olarak gördüğünü, bu nedenle kerhen kabul edilen zenginleştirilmiş Gümrük Birliğinin Türkiye'ye yükleri nedeniyle sürdürülebilir bir pozisyon olmadığını vurgulayan AB bürokratlarına göre, "Türkiye tam üye olmayacaksa Gümrük Birliği stratejisini bütünüyle gözden geçirmeli".

Türkiye'nin kısa zamanda tam üyeliğe rahat geçiş için Gümrük Birliğinin zenginleştirilmesini kabul ederek yeni yükümlülükler aldığını vurgulayan kaynaklara göre; "AB desteği olmadan Türkiye'nin Gümrük Birliğini sürdürmesi mümkün değil. AB yardımı ise ancak tam üyelik halinde kurumsal hale gelecektir". Gümrük Birliğinin yürürlüğe girdiği 1 Ocak 1996 tarihi itibarı ile sanayii ürünlerinde gümrük vergilerinin sınıflandığını, aynı ürünlerde AB' nin ortak gümrük tarifesine uyulduğunu, bu nedenle de Türkiye'nin ekonomik yaptırım anlamına gelebilecek kozlarının olmadığını kaydeden AB bürokratlarına göre, "Artık Türkiye'nin yapabilecekleri sınırlı".

Buna göre AB' ye karşı ilk tepkilerin 1998 yılı ithalat esaslarını ortaya koyacak ve sanayiinin koruma düzeyini daha da düşürecek olan İthalat Rejimi Kararnamesi'nde ortaya çıkabilecek.

Türkiye'nin yapabilecekleri şöyle sıralanabilir:

- Türkiye'nin açtığı uluslararası ihalelerde başta Alman firmaları olmak üzere AB ülkeleri firmaları devre dışı kalır.
- Gümrük Birliği işletilir ama zenginleştirilmesi önlenir veya Gümrük Birliği askıya alınabilir.

- Katma Protokol' un 60. maddesi çalıştırılarak, "zor durumdaki bazı sektörler" için AB ülkelerine tekrar gümrük vergisi konulabilir.
- AB' nin üçüncü ülkelere uyguladığı ortak gümrük tarifesine uyumdan vazgeçilir.
- AB' ye karşı bazı ürünlerde dampainge karşı vergi ya da bazı mallarda kota getirilebilir.
- Teşvikte gizli teşvik uyguladığı bilinen AB' nin mevzuatına uyum dondurulabilir.⁵⁸

AB' ye tam üye olmadık diye ekonomik ilişkileri bozmamalıyız. Gümrük Birliğini yaşatıp, AB ile mevcut statüyü dondurup işimize bakmalıyız. Ayrıca geleceğimizi AB' ne tan üyeliğe endekslemekten kurtulmak, normal olarak yapılması gerekenleri AB' nin isteklerini yerine getirmek için yapılması mecburi işler halinde kabullenmekten kurtulmak Türkiye'yi rahatlatacak gereksiz çaba ve zaman kaybını önleyecektir. Türkiye para, mal ve hizmet alım satımında küreselleşen pazarların içinde kalmak için gerekli ikili anlaşmaları yapmalıdır. Kısaca ikili siyasi ilişkileri güçlendirmeye ve de ekonomik ilişkileri aksatmamaya bakmalıyız.

AB pazarının en önemli korumacılık özelliği olan tarife dışı engellerin gittikçe artırılması beklenmektedir. Yeni tür tarife dışı engellerin, kotaların kaldırılmasıyla hızla devreye sokulması söz konusu olacaktır. Patent ve mülkiyet hakkı yasaları, çevreye duyarlı eko-tekstil uygulamaları, ISO 9000 ve benzeri kalite standartları arayışları, çocuk işçi çalıştırma ve sosyal damping uygulamaları, tarife dışı engeller kapsamında sürekli olarak gündemdedir.⁵⁹

Avrupa Birliği ülkelerinde uygulanmaya başlanan "Ecolabel" etkileri ile üretim ve ihracat yapacak kuruluşlardan ekolojik yeterlilik belgesi istenmektedir. Bu amaçla Almanya başta olmak üzere AB ülkeleri Ocak 1996 tarihinden itibaren kanserojen etkili amin grupları içeren azo boyarmaddeleri kullanarak üretilen tekstil maddelerinin

⁵⁸ "Sıra AB' Ye Ekonomik Tepkide" *Dünya Gazetesi*, 16 Aralık 1997, S.1.

⁵⁹ Duruiz, Lale –Yentür,Nurhan K, Nefes Nefese, *TGSD Yayını*, Şubat 1994, S.44.

lkelerine girişini yasaklamışlardır. Bu durum Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiini yakından ilgilendirmektedir.

evre ekolojisi başta olmak üzere üretim ve insan ekolojisi konularında standartlar çıkmaya alışan Almanya gibi lkeler, ECO-TEX adı altında yeni ve geniş kapsamlı bir engelleme hazırlığı içindedir. Türk Tekstil Sanayiinin Avrupa'nın koyduğu kota, anti-damping yeşil nokta, ECO-TEX, azo boyarmadde engellerini nasıl aşacağını sistematik ve bilimsel yaklaşımlarla çözmek zorundadır. Gümrük Birliğine girilmesi nedeniyle, rekabet gücü ve kapasitesi yüksek olan Türk Tekstil ve Konfeksiyon endüstrisinin, imalatçı ve ihracatçılarımızın, ECO-TEX konusunda yeterli bilgi sahibi olmaları ve gerekli alt yapı çalışmalarını buna göre yönlendirmeleri son derece önemli görülmektedir. Gerek sağladığı iş olanakları gerekse ihracat yoluyla kazandırdığı döviz nedeniyle ülke ekonomisinde önemli yeri olan tekstil sanayimiz, ekolojik ürünlere olan talebin gün geçtikçe arttığı günümüz pazarlarında, rekabet gücünü artırma ve ekolojik dengeyi koruma yönünden gereken çalışmaları yapmalıdır.

2000 yılına kadar Dünya Tekstil ve Konfeksiyon ticaretinde önemli gelişmeler olacaktır. Bu gelişmelerden Türkiye, Çin, Pakistan gibi ülkeler önemli yararlar sağlayabileceklerdir. şu an Türkiye, AB' nin Çin'den sonra ikinci Tekstil ve Konfeksiyon tedarikçisi durumundadır.⁶⁰

3. AB VE TÜRK TEKSTİL SANAYİLERİ RAKİPLER Mİ, PARTNERLER Mİ?

10 sene sonra tekstil sanayiinin nerede üreteceği birinci derecede konfeksiyon sanayilerinin bu süreç içindeki davranışlarına bağlıdır. Konfeksiyon sanayileri, üçüncü ülkeler kumaşlarıyla fason dikimcilik yapmaktan ileriye gidemeyen ülkelerin tekstil sanayilerinin geleceği parlak değildir. Zaman, kendi kumaşlarıyla ve gittikçe artan oranlarda kendi sermayeleriyle, el emeğinin ucuz olduğu ülkelerde diktirten, G. Kore ve Taiwan dahil sanayileşmiş ülkeler tekstil sanayileri lehine çalışmaktadır. Ekonomik yarışlarda senaryoları, teknoloji ve bilgi üreten ülkeler yazar. Bundan yoksun olan

⁶⁰ KOÇ-SABİR, s.100.

lkeler de, beğenseler de beğenmeseler de bu oyunda kendilerine ne rol verilirse onu oynamak zorundadırlar.”

Tekstil ve Konfeksiyon ekonomik senaryolarının baş yazarlarından olan Avrupa Birliği’nin önümüzdeki yıllar için çözüm bulması geren problem: Emek-Yoğun dikim işlemleri nedeniyle primer tekstil sanayiinin en iyi müşterisi olan konfeksiyon (hazır giyim dahil) sanayiinin, kendi kontrolleri altında da olsa, el emeğinin daha ucuz olduğu üçüncü ülkelere kaymakta olması ve bu durumda tekstil teknolojisi geliştirme ve üretmedeki üstünlüklerine rağmen, tekstil sanayiinin de üçüncü ülkelere kaymasını uzun bir süre daha engelleyebilmenin mümkün olmamasıdır.

AB tekstil sanayiini ayakta tutmak için bulunan en etkili çare olan Pasif Fason Üretim (Dışarıda İşleme Tabi Tutma, PLV, OPT) bu güne kadar görevini gerçekten de çok başarılı bir şekilde yerine getirmiştir. 1997 yılında AB’ nin tekstil (iplik, kumaş ve ev tekstil ürünleri) ihracatı %6’lık bir artışla 18.4 milyar ECU’ ya çıkarken, ithalatı 13.3 milyar ECU’ yla hemen hemen sabit kalmıştır. AB bir bütün olarak, yalnızca Dünya’ nın en büyük tekstil ihracatçısı değil, aynı zamanda 5.1 milyar ECU’ luk fazlalık ile en önemli net tekstil ihracatçılarından biridir.

Bir fikir edinmek için, Tablo 24’deki AB pamuklu Tekstil Sanayiinin (pamuk, viskon ve kesikli sentetik elyaftan pamuklu sistemde üretilmiş iplik, dokuma kumaş ve ev tekstil ürünleri) 1996 ve 1997 yılı dış ticaret rakamlarını incelemekte fayda vardır. Bilindiği gibi AB Tekstil Sanayiinin en kuvvetli olduğu alt sektörler: Filament iplikleri, teknik tekstiller ve bir dereceye kadarda yünlü tekstil ürünleri olup, el emeğinin nispeten ucuz olduğu sanayileşmekte olduğu ülkelerin artan rekabeti nedeniyle son 15-20 yıl içerisinde en zayıfladığı alt sektör ise pamuklu tekstil sanayiidir. Dolayısıyla dış ticarete uzun yıllardır pamuklu tekstil sanayii dışında kalan tekstil sanayii alt sektörleri fazlalık verirken, pamuklu tekstil sanayii açık vermiştir (Tablo 24’de görüldüğü gibi, 1996 yılında AB pamuklu tekstil sanayiinin ithalatı ihracatından 288 milyon ECU daha fazla olmuştur). Ancak 1997 yılında, uzun yıllardan beri ilk defa ihracat ithalatı geçmiş ve AB pamuklu tekstil ürünleri dış ticareti 350 milyon ECU’ luk bir fazlalık sağlamıştır. Hatta ev tekstil mamulleri (Kategori 9,20,39) göz önüne alınmazsa, yani iplik ve

dokuma kumaşlarda AB Pamuklu Tekstil Sanayiinin dış ticaret fazlalığı 1.155 milyon ECU' ya çıkmıştır.

Tablo: 23. AB Pamuklu Tekstil Sanayii Dış Ticareti (Bin ECU)

KAT		İTHALAT			İHRACAT			DENGİ		İHR / İTH	
		1997	1996	%DEĞ.	1997	1996	%DEĞ.	1997	1996	1997	1996
1	Pamuk ipi	818.864	837.771	-2%	219.566	228.283	-4%	(599.298)	(609.488)	27%	27%
22	Sente kipler	392.314	387.470	1%	252.195	237.151	6%	(140.119)	(150.319)	64%	61%
23	Sunipler	103.985	116.955	-11%	76.119	60.227	10%	(27.866)	(47.728)	73%	59%
2	Pamuklu dokuma	1.705.514	1.618.738	5%	2.512.064	2.327.283	8%	806.550	708.545	147%	144%
3	Sente dokuma	704.436	618.781	14%	1.239.984	1.131.838	10%	535.548	513.057	176%	183%
37	Sunido kuma	321.435	385.245	-17%	901.437	452.598	99%	580.002	67.353	280%	117%
9	Havlutukdams	395.967	369.813	7%	100.250	91.634	9%	(295.117)	(278.179)	25%	25%
20	Yatak çarşafı	545.137	524.756	4%	230.506	217.838	6%	(314.631)	(306.918)	42%	42%
39	Masahutükütüki	272.381	253.404	7%	77.282	69.033	12%	(195.099)	(184.371)	28%	27%

Kaynak: EUROCOTON

Unutulmaması gereken bir de değer olarak ithal ettiğinden daha fazlasını ihraç eden Avrupa Birliğinin ihracatı, miktar olarak ithal ettiğinin yarısı kadar bile değildir. 1.200.000 tona yaklaşan bir ithalata karşılık, ihracat 500.000 tonu pek fazla geçmemektedir. Buda göstermektedir ki AB, pamuklu ürünlerde de daha ziyade ucuz ürünleri ithal ederken, yükte hafif paha da ağır ürünleri ihraç etmektedir.

Tablo 24'de ve şimdiye kadar verilen bilgilere göre, AB tekstil sanayiinin 1996 yılını çok iyi geçirdiği ve genelde bu durumunun ve geleceğinin parlak olduğu sonucuna varmak mümkündür. Ancak böyle bir yorumunda, AB' de tekstil sanayiinin öldüğü şeklindeki yorum ve görüşler kadar yanıltıcı olduğu unutulmamalıdır. Gerçek, bu iki zıt görüşün arasında bir yerde aranmalıdır.

AB' de güçlü bir tekstil ve konfeksiyon sanayii vardır ve bu sanayii AB ekonomisinde önemli bir yere sahiptir. Doğrudan 2.25 milyon ve dolaylı olarak da 2 milyona yakın bir işgücü ile sanayi istihdamının %8'ini oluşturmaktadır. 120.000 firmanın bulunduğu bu sektör 1997 yılında 180 milyar ECU' luk bir ciro sağlamıştır. Son 5 yıllık devrede yapılan yıllık yatırımlar 6-6.5 milyar ECU arasında değişmiş olup, bunun 1.1-1.4 milyar ECU' luk kısmı konfeksiyon, 4.7-5.1 ECU' luk kısmı da tekstil

(örme dahil) sanayiinde gerçekleştirilmiştir. Son 20 yıllık devrede işçi başına katma değer artışı yılda ortalama %3 olmuştur. Gerek bu verimlilik artışının, ama gerekse konfeksiyon (hazır giyim dahil) sanayiinin (özellikle emek-yoğun dikim işlemlerinin) üçüncü ülkelere kaymasının sonucu olarak, 1960'lı yılların ikinci yarısında başlayan işçi sayısı azalması durumu devam etmektedir (İşçi sayısı son 5 yılda 600.000, 1996 yılında da 100.000 kişi azalmıştır).

AB Dünyanın en büyük tekstil ürünleri ithalatçısı ve ihracatçısıdır. Toplam dünya ithalatının %12'sini ve ihracatının da %15'ini gerçekleştiren AB' nin tekstil dış ticareti, 1996 yılında 5 milyar ECU' nun üzerinde bir fazlalık sağlamıştır. Ancak konfeksiyon dış ticaretindeki 20 milyar ECU' nun üzerindeki açık nedeniyle (AB dünyanın en büyük konfeksiyon ürünleri ithalatçısı olmasına karşılık, 3. büyük ihracatçısıdır) tekstil ve konfeksiyon dış ticareti birlikte ele alındığında, 15 milyar ECU' nun üzerinde ve yavaş da olsa büyüme trendi gösteren bir açık ortaya çıkmaktadır.

Dünya Ticaret Örgütü (DTÖ) Anlaşmasına (Uruguay Turu'na) göre, halihazırda uygulanmakta olan miktar kısıtlamaları 2005 yılına kadar kademeli olarak kaldırılacaktır. Bu karar ilk bakışta AB, ABD ve Japonya gibi zengin sanayileşmiş ülkelere, Çin, Güney ve Güneydoğu Asya ülkeleri gibi düşük maliyetli ülkelere yapılan tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatının patlatacakmış gibi görünse de, anlaşmanın diğer kararları unutulmamalıdır. Buna göre:

- Ülkeler halihazırda uygulamakta oldukları gümrük vergilerini arttıramayacaklar, dolayısıyla tarifeye dayalı korumacılık her iki taraf için de tarihe karışacaktır.
- Ülkelerin sanayii politikaları çerçevesinde sektörlerine verdikleri devlet yardımları niteliğindeki teşvikler, diğer ülkelerle rekabete haksız rekabet yaratacak nitelikte olamayacaktır. Aksi taktirde anti-damping ve anti-sübvansiyon önlemleri yürürlüğe girebilecektir.
- Ülkelerin sektörel yatırım stratejileri de, aynı şekilde, serbest rekabet kurallarına uymak zorunda olacaktır.

- Uluslararası mal dolaşımında, uluslararası standartlara uyum ve sınai mülkiyet hakları öncelik kazanacaktır.

Kısacası, DTÖ Anlaşması ile yalnız kotalar ortadan kalkmayacak, aynı zamanda son 20 yıl içerisinde MFA ve kota uygulamalarının koruyucu şemsiyesi altında yeniden yapılanması ve modernizasyonu tamamlanmış olan zengin sanayileşmiş ülkelerin, şu anda en çok rahatsız olduğu haksız rekabet şartları ve ihracatçı ülkelerin kendi iç pazarlarını kapalı tutması (koruması) durumu da sona erecektir. AB ülkeleri önümüzdeki dönemde tekstil ve konfeksiyon ihracatını arttırmaya büyük önem vermektedirler.

Bütün bu bilgilerden anlaşılacağı gibi, AB Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin tek bir ciddi sorunu vardır. O da:Yüksek işgücü maliyetleridir. Esasında tekstil teknolojisinde sağlanan gelişmeler sayesinde, artık işgücü ücretlerinin yüksek olması tekstil sanayiinde çok önemli bir sorun yaratmamaktadır ama mevcut emek-yoğun yapısını koruduğu (dikim robotları geliştirilemediği) sürece, konfeksiyon sanayiinde ise yüksek işgücü maliyetleri el emeğinin ucuz olduğu ülkelerle normal rekabeti imkansız hale getirmektedir.

AB üyesi ve diğer sanayileşmiş ülkelerin bu soruna buldukları en etkili çare, yazının başında da belirtildiği gibi, kendi kumaşlarıyla el emeğinin ucuz olduğu ülkelerde pasif fason üretim yapılmaktadır. Bunun bir adım sonrası olan, el emeğinin ucuz olduğu ülkelerde ortak üretim yapmak da,o ülke iç pazarına girme avantajını da sağladığı için yaygınlaşmaktadır. Tablo tekrar incelenirse, AB Pamuklu Tekstil Sanayiinin ihracatta en kuvvetli olduğu alanın, dokuma olduğu görülecektir. Kumaş ihracatının ise büyük kısmını Pasif Fason Üretim için geçici olarak yurtdışına gönderilen ve daha sonra da dikilmiş olarak geri gelen kumaşlar oluşturmaktadır. 20 yıldır her fırsatta tekrarlamaya çalıştığımız gibi, başta AB olmak üzere sanayileşmiş ülkeler son 20-25 yıl içerisinde klasik emek-yoğun tekstil teknolojisini Dünya' nın en sermaye yoğun teknolojilerinden biri haline getirmeyi başarmışlar ve bu arada MFA, kota uygulamaları gibi korumaların şemsiyesi altında da kendi tekstil sanayilerinin

yeniden yapılanma ve modernizasyonlarını gerçekleştirmişlerdir. Bunun sonucu olarak AB Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii'nin en önemli üstünlükleri olarak:

- Kaliteli ürün
- Yüksek teknoloji kullanımı
- Eğitimli iş gücü
- Know-how
- Üstün dizayn, üretim ve dağıtım servisi
- Pazara sürekli yeni ürünler sunabilme
- Hızlı tedarik
- Pazar ihtiyaçlarına göre esneklik ortaya çıkmaktadır.

AB Tekstil ve konfeksiyon Sanayii'nin en önemli sorunları ise:

- Yüksek iş gücü maliyeti,
- Düşük maliyetli ülkelerden ithalat
- Avrupa'da talepte daralmadır.

Economist Intelligence (EIU) tarafından yapılan bir araştırmaya göre, AB' de 1992 yılında 18,6 kg/yıl olan kişi başına tekstil ve konfeksiyon nihai tüketimi 2004 yılında 23,5 kg/yıl' a, diğer Avrupa ülkelerinin 8,9 kg/yıl olan kişi başına tüketim rakamı da 15,8 kg/yıl' a çıkacaktır (Bu arada gelişmekte olan ülkelerin 1992 yılında 4,3 kg/yıl olan kişi başına tüketim rakamı da 2004 yılında yalnızca 5 kg/yıl' a çıkacaktır). Bu rakamlardan da anlaşılacağı gibi "Avrupa'da görülen talep daralması" geçicidir ve nüfus artışı yok denilecek kadar az da olsa, önümüzdeki yıllarda da tekstil ve konfeksiyon ürünleri pazarının en fazla büyüyeceği bölgelerden birisi Avrupa olacaktır.(Büyüme AB' nin müstakbel üyeleri olan Orta ve Doğu Avrupa ülkelerinde Batı ve Kuzey Avrupa ülkelerine nazaran daha fazla olacaktır.)

"Düşük maliyetli ülkelerden ithalata" gelince, Dünya' da önemli bir sosyo-politik değişiklik meydana gelmezse, önümüzdeki 6-7 yılda bu durumda büyük bir değişiklik söz konusu değildir. EIU' nun yukarda belirtilen araştırmasına göre, AB' nin tekstil ve

konfeksiyon sektöründe %64 olan kendi kendine yeterlilik endeksi 2004 yılında %49'a düşerken, Çin'inki %153'ten %165'e, Güney Asya Ülkeleri'ninki %149'dan %156'ya Doğu ve Güneydoğu Asya Ülkelerinin ki de %186'dan %188'e çıkacaktır. Bu arada önümüzdeki yıllarda, Doğu Avrupa'nın (1992 yılında %107 olan) ve Türkiye'nin (1992 yılında %160'lar civarında olan) kendi kendine yeterlilik endekslerinin de artması beklenmektedir.

AB, sosyo-politik nedenlerle genişlemeye, şimdiye kadar dışında kalan Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerini de bünyesine dahil etmeye karar vermiştir ve bunun ekonomik faturasını da ödemeye hazırdır. Bu kapsamda bazı önemli kategoriler hariç olmak üzere 1.1.1997'den, ama hemen, hemen tüm kategorilerde 1.1.1998'den itibaren Polonya, Çek Cumhuriyeti, Slovakya, Macaristan, Romanya ve Bulgaristan'dan yapılacak tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatında her türlü kısıtlamayı ve gümrük vergisini kaldırmaktadır. Yani en geç gelecek yılbaşından itibaren bu ülkelerden ithal edilecek bir giysinin AB menşeli kumaşla mı, yoksa dikimin yapıldığı ülke menşeli kumaşla mı dikildiği fak etmeyecektir.

Türkiye'den sonra Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleriyle gerçekleştirilen bu kısmi Gümrük Birliği'nin AB Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiine birincil etkisi: Daha fazla hazır giyim firmasının bu ülkelerde üretim yaptırması veya yapması ve bu üretimlerde eskiden olduğu gibi pahalı AB kumaşları kullanılması yerine, gittikçe artan miktarlarda dikimin yapıldığı ülke kumaşlarının kullanılması şeklinde olacaktır. AB ile Gümrük Birliğine rağmen Türk kumaşı kullanıldığı taktirde ise, giysideki kumaş payı için gümrük ödenmesi gerekmektedir ki, şu anda çözümü üzerinde çalışılan "üçgen trafik probleminin esasını oluşturan sorun budur.

Bu son gelişmelerin ikincil etkisi ise, AB Tekstil Sanayii'nin hem yurtiçinde, hem de yurtdışında pasif fason üretim için geçici ihracatın azalacak olması nedeniyle pazarının küçülmesi şeklinde ortaya çıkacaktır.

Bir taraftan, hazır giyim sanayiinin yaptığı gibi, tekstil sanayiinin de üretimini (büyük bir ihtimalle pahalı iş gücünün yanında, yüksek çevre koruma problem ve

maliyetleriyle de bunalan tekstil terbiyesinden başlayarak) kısmen Orta ve Doğu Avrupa Ülkelerine kaydırılması; Diğer taraftan da gerçek tekstil ve konfeksiyon ihracatının artırılması çözüm olabilir.

Bu uygulama sayesinde AB ülkelerinin hem gerek kendi iç pazarları gerekse üçüncü ülkelere ihracat için daha ucuza mal edebilmeleri, hem de önümüzdeki yıllarda Dünya’ da en fazla büyüyecek Pazar olan Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri iç pazarını daha kolaylıkla girebilmeleri mümkün olacaktır.

Uzun yıllardır reddetmelerine rağmen, AB ile Gümrük Birliğine girildikten sonra Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği’nin Eurotex, Türk Pamuklu Tekstil Sanayicileri Birliği’nin de Eurocoton üyeliğine kabul edilmelerinin de gösterdiği gibi, AB artık Türkiye’yi rakipten ziyade partner olarak görmeye başlamıştır.

AB’ deki yüksek işgücü maliyetlerini telafi etmek için:

- Ürün yaratıcılığı ve üretim sistemlerinin değişen pazar koşullarına hızlı uyumu
- Yeni üretim sistemleri ve teknolojileri
- İşgücünün geliştirilmesi, eğitimi
- Fiyat/kalite dengesi
- Quick response
- Hammaddeden tüketiciye ulaşan zincirde ortaklık/işbirliği kavramı konularında rekabet gücünü arttırmaları gerektiğini söyleyen Barbaso, Türkiye’de işgücü maliyetleri giderek arttıkça ve AB pazarı ile entegrasyon ilerledikçe aynı gerekliliğin ortaya çıkacağını vurgulamıştır.

Neumann, önümüzdeki yıllarda AB’ nin kendi kendine yeterliliğinin azalması ve tüketim talebinin artmasıyla orantılı olarak daha fazla ithalata açık hale gelebileceğini, buna 2005 yılında kotaların kaldırılmasıyla artacak mal trafiği de eklendiğinde, AB’ nin üzerinde büyük bir ithalat baskısı oluşacağını belirttikten sonra aynen: “AB üzerinde oluşacak bir ithalat baskısı Türkiye’yi de zorlayacaktır. AB ile aynı ticari politikaya sahip olması ve 60 milyonluk genç ve tüketime dönük nüfusu ile büyük bir Pazar

olması, kendi kendine yeterliliği yüksek ($\approx$ %160) olmasına rağmen, Türkiye’yi ithalat baskısı ile yüz yüze getirecektir” demektir.

Neumann, Türkiye’nin hammadde ve ucuz işgücü üstünlüğü ile AB’ nin ileri teknolojiye dayalı rekabet gücü ve verimliliğe dayalı üretim süreci birleştirildiğinde, tahmin edilenin de ötesinde karşılıklı yarar sağlanabileceğini iddia etmektedir. Türkiye ve AB’ nin karşılıklı olarak rekabet üstünlüklerini birleştirerek ortak hareket edebilmelerinin, yasal zeminin yanında coğrafi zeminin de mevcut olduğunu belirttikten sonra da sözlerine: “Doğu Avrupa Ülkeleri ve Bağımsız Devletler Topluluğu, özellikle de Türk Cumhuriyetleri, Türkiye ve AB’ nin güç birliği yapabilecekleri coğrafi zemini oluşturabileceklerdir. Özellikle hammadde bakımından büyük bir arz fazlasına sahip, ayrıca hem eğitilmiş, hem de ucuz işgücüne sahip Türk Cumhuriyetlerinde ikili veya üçlü işbirliğine gidilmesinde Türkiye’nin mevcudiyeti büyük bir önem arz etmektedir. Ayrıca bu ülkeler önümüzdeki yıllarda Dünyadaki önemli pazarlar arasında yer alacaklardır. Bu durumda bu ülkelerde yaratılacak işbirliği ilişkileri, pazara yakın olma fırsatını da beraberinde getirmiş olacaktır. Türkiye ve AB, bu birlikteliği ve ortak stratejiyi yaratabilecek yakınlıkta ve deneyimdedir.” diye devam eden Neumann konuşmasını şu sözlerle bitirmiştir: “Son olarak, AB ve Türkiye’nin birbirlerini özellikle tekstil ve konfeksiyonda rakip olarak değil, iki ülke sanayilerinin sorunlarını karşılıklı olarak paylaşıp çözümleyebilecekleri partnerler olarak görmelerini diliyorum.”

AB ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sanayiilerinin rekabet üstünlüklerindeki mevcut farklılıklar ortak politikalar geliştirilmesi için engel olarak görülmemelidir. Tam tersine bu durum birbirlerinin eksikliklerinin, zayıf taraflarının tamamlanmasını sağlamada kullanılabilirse, sinerjetik etki söz konusudur.

Ortaklıklar (işbirliği ve işbölümleri) bu işbirliğinin getireceği nimet ve külfetler dengeli bir şekilde paylaşıldığında başarılı olabilmektedirler. Örneğin AB konfeksiyoncularının Türk üreticilerle geliştirmeye çalıştıkları joint-venture’lerde uyguladıkları Kafa ve Kuruk Modeli’ndeki olduğu gibi: Kafasının, yani yönetim, tasarım, kalıp çıkarma, serileme ve kesim resim hazırlama ile kuyruğunun, yani pazarlama ve satışların AB’ deki ortak tarafından; gövdesinin de, yani kesim, dikim,

kalite kontrol, ütüleme ve paketlemenin Türkiye'deki ortak tarafından gerçekleştirildiği joint- venture'lerin Türkiye'ye kazandıracağı fazla bir şey yoktur. Hele kumaş da Türkiye'de imal edilmeyip, AB' den veya başka bir üçüncü ülkeden ithal edilirse, o takdirde işin hamallığı Türkiye'de gerçekleştirilmiş, kaynağı da AB' inde yenilmiş olmaktadır.

AB tekstil ve konfeksiyoncularının Türkiye ile işbirliğinden ümit ettikleri en önemli kazanç, emek-yoğun işlemlerin Türkiye'deki nispeten düşük ücretlerle gerçekleştirilmesi sayesinde:

- Kendi iç pazarlarında üçüncü ülkelerden gelecek ucuz ithalat baskısına karşı daha kuvvetli olmak;
- DTÖ Anlaşması ile 2005 yılına kadar her türlü koruma da ortadan kalktığına, ABD ve Japonya dahil üçüncü ülkelere ihracatın artırılmasında fiyat-kalite dengesi bakımından da daha avantajlı duruma gelmek;
- Büyüyen Türk iç pazarına daha avantajlı bir şekilde girebilmek;
- Türk cumhuriyetleri gibi yabancısı oldukları ve coğrafi bakımdan kendilerine uzak ülkelerin hem pazarına, hem de şu anda Türkiye'den de ucuz olan el emeğine ve hammaddesine ulaşabilmede Türkiye'nin avantajlarından faydalanabilmektir.

Portekiz, Yunanistan ve kısmen İspanya'nın dışında kalan AB ülkeleri rekabet üstünlüklerindeki farklılıklar nedeniyle tekstil ve konfeksiyon sanayiinde Türkiye'nin önemli rakipleri değillerdir. Ama mevcut rekabet üstünlüklerindeki benzerlikler nedeniyle, kısa orta vadede Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri, orta-uzun vadede de Türk Cumhuriyetleri Türkiye'nin en önemli rakipleridirler. Dolayısıyla Türkiye'nin AB ile, bu potansiyel rakipleri güçlendirecek işbirliklerinden kaçınması gerekir.

Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii'nin bugün için en önemli üstünlükleri olan: Ucuz işgücü ve hammaddenin, eğer Türkiye bir gün gerçekten AB üyesi olacak ise, uzun süre böyle kalması mümkün değildir. Dolayısıyla Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin kendini: Yüksek teknoloji kullanımı, iyi eğitilmiş işgücü, kaliteli ürün, üstün tasarım üretim ve dağıtım servisi, hızlı tedarik, pazara devamlı yeni ürünler sunabilme ve Pazar ihtiyaçlarına göre esneklik konularında en kısa sürede yetiştirmesi, geliştirmesi gerekmektedir.

Türkiye'de tekstil ve konfeksiyon teknolojisi geliştirilmesi yok denilecek kadar azdır. Yalnızca ithal teknoloji ve makinelerle güçlü bir sanayinin kurulması ise dökme suyuyla değirmen çalıştırmaya benzer. AB ile işbirliği çerçevesinde, Türkiye'nin şu anda AB Tekstil Makineleri Sanayiinin en iyi müşterisi olduğu da göz önüne alınarak, bu akıl almaz çarpıklığın da düzeltilmesi öngörülmektedir.

İşbirliği çerçevesinde Türkiye'nin AB' den sağlayabileceği kanımızca en önemli destek, Türkiye'nin AB Tekstil ve Konfeksiyon Eğitim-Öğretim ve Araştırma-Geliştirme Programlarına Entegrasyonu olacaktır. Zira kendimden başka kimseyi inandıramasam da Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayiinin temelde yatan en büyük eksikliği (yumuşak karnı) eğitim-öğretim ve araştırma-geliştirmedeki yetersizliklerdir. Bu temel eksiklik giderilmediği takdirde de hangi hükümet gelirse gelsin, Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sanayii için geliştirilecek politikalar: Ucuz finansman; Düşük değerli TL; Gizli açık, dolaylı-dolaysız sübvansiyonlar; Düşük ücretler; Ucuz hammadde beşgeninin sağlıksız çerçevesi içerisine hapsolmaya mahkumdur.

Sonuç olarak, AB ile başarılı bir partner olmak, kurtlar sofrasına oturup aç kalkmamak kadar zordur. Ama başka şansımız da yoktur. Zira yazının başında da belirttiğim gibi: "Ekonomik yarışlarda senaryoları, teknoloji ve bilgi üreten ülkeler yazar. Bundan yoksun ülkeler de, beğenseler de beğenmeseler de bu oyunda kendilerine ne rol verilirse onu oynamak zorundadırlar." Esasında Türkiye'ye verilmek istenen yeni rol kötü bir rol değil, ama zor bir roldür. Makbul olan da zor rollerde başarılı olabilmektir⁶¹.

⁶¹ Kırtay, Erhan. Avrupa Birliği ve Türk Tekstili. Tekstil Dergisi, 1997.

4. HONG KONG VE ÇİN BİRLEŞMESİNİN TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİNE ETKİSİ

Ekonomisinin yüzde 90'ı ihracata dayalı olan Hong-Kong, aynı zamanda dünyanın en büyük tekstil ithalatçısı konumuna da sahip ve Türkiye'nin bu anlamda en büyük rakibi. Örneğin AB hazır giyim tedarikçisi ülkeler arasında Çin 1994 yılında birinci sırada yer alırken Türkiye sıralamada ikinciydi. 1995'te ise Türkiye Çin'i geçerek birinciliğe yükseldi. Hong-Kong ise bu üç yıl boyunca sıralamada hep üçüncü ülke konumundaydı. Hong-Kong'un Çin'e devredilmesi ile Türkiye'nin birinci sıraya çıkması biraz zor görünüyor.

Her ne kadar bazı tekstilciler Çin'in AB' ye olan tekstil ihracatında azalma olduğunu belirtse de, Çin ucuza mal ettiği ve uyguladığı pek çok yeni marketing yöntemiyle ürünlerini Avrupa'ya pazarlamada üstünlük yaratmanın yollarını arıyor. Türk tekstilciler pazarda Çin'in fiyat seviyesi altında çalışma imkanına sahip değildirler. Ayrıca Çinliler Türkiye'nin Avrupa pazarlarında yer alma girişim ve yöntemlerini kolayca kendilerine adapte ediyorlar ve bu nedenle Türkiye'nin girişimleri giderek zorlaşıyor. Türkiye, Avrupa pazarlarında, yakın bir ülke olması, hızlı davranması, çok kısa sürede mal tedarik etmesi ve fiyat olarak Çin'in 1.5-2 katı fiyatlarla mal tedarik eden bir ülke olarak tanınıyor. Fakat Çin, Türkiye'nin özellikle Avrupa'ya yakınlık avantajını kendi lehine çevirme girişimleri ile dikkat çekiyor. Örneğin uzaklık konusunu uçakla, hatta bazen taşıma maliyeti olmaksızın Çin'de veya Avrupa'da aynı fiyatla teslim şeklinde, 2-3 günde Avrupa'ya mal indirmeye başladığı belirtiliyor. Çinlilerin bu hızla adaptasyon yetenekleri ne yazık ki, Türkiye'nin var olan avantajlarını bir bir ortadan kaldırıyor.

Bütün bu anlatılanlara rağmen, Hong-Kong' un Çin'e devri Türk tekstilciler arasında tartışma yarattı. Çünkü Hong-Kong ve Çin'de bulunan Çin dışı ülke üreticilerinin kendilerine yeni üretim merkezleri arama istek ve girişimlerinin Türkiye için değerlendirilmesi gereken bir avantaj olduğunu ifade eden tekstilciler olduğu gibi, böyle bir boşluğun oluşmaması için Çin'in gerekli entegrasyona gittiğini ve bu nedenle olaya başka pencereden bakmanın yerinde olacağını belirtenler de var.

Bazı tekstilcilere göre; Türkiye bu birleşmeden avantajlı çıkacaktır. Hong-Kong' la çalışan Avrupalıların birleşmeden sıkıntı doğacağı endişesiyle kısmen de olsa coğrafi açıdan kendilerine daha yakın olan Türkiye ile işbirliğine gireceklerini ve Türkiye'nin bu durumdan pay kapabileceğini ifade ediyorlar. Fakat Avrupalıların Türkiye'ye yönelmelerinin altında yatan birleşmeden doğabilecek kaos ortamının giderilmesiyle Hong-Kong ile yeniden çalışma ortamının yaratılması durumunda ise Türk tekstilcilerinin göstermeleri gereken beceri özetle; fiyat, hızlı teslimat ve kalitedir.

Mayıs ayı artışına bakıldığında, dış ticaret rakamları alınmasa da belli bir artış olduğuna dikkat çeken TGSD, bu artışı, Türkiye'nin Avrupa'da ki pazarının büyümesinin yanı sıra Amerika pazarına ve Hong-Kong'un Çin'e devredilmesi nedeniyle telaşlanarak Türkiye'ye yönelen ithalatçı akışına bağlıyor. Bu durum Türkiye açısından bir avantajdır.

Tekstilciler Türkiye'nin AB' de hazır giyim tedarikçisi ülkeler arasında birinci olan Çin ile arasındaki açığı giderek kapattığını söylüyor. Türkiye'nin giyim ihracatının AB ülkelerine Çin'den daha fazla arttığını ifade ediyorlar. Kısaca Çin'in AB' ye olan ihracatı azalıyor. Çünkü büyük firmalar bu birleşmeden huzursuzlar ve üretimlerini Türkiye'ye yönelttiler.

Birleşmenin dışında Çin'in Türkiye'nin en büyük rakiplerinden birisi olmakla birlikte, 1 milyar 300 milyonluk nüfusla Türkiye için büyük bir pazardır. TGSD araştırmaları sonucunda Çin'de 180 milyon kadar dolar zengini olduğu tespit edildi. Bu nedenle Çin rakibimiz olmaktan ziyade paramız olma şansını da taşımaktadır. Onun için sanayiimizin bu durumu göz önüne alması gerekir. Çin Türkiye açısından dinamik bir pazar olarak değerlendirilebilir. Çin'in Doğu kıyı şeridinin çok hızlı bir şekilde zenginleştiği belirtiliyor. Tabi insanların giysi ihtiyacı da tüketime yönelik arzularıyla birlikte artıyor ve iç pazar büyük bir dinamik kazanıyor deniliyor. Tekstilciler tarafından bu gelişmeler Çin'in kendi iç pazarına yönelik üretime gireceğinin sinyalleri olarak değerlendiriliyor. Ayrıca Çin'deki üretim maliyetlerinin giderek arttığına dikkat çekiliyor. Fakat Endonezya ve Vietnam'ın daha ucuz olduğu belirtiliyor.

Bazı tekstilciler de, Türkiye'nin Çin ve Hong-Kong' un birleşmesiyle doğacak boşluğu dolduracaktır fikrine katılmıyor. Çünkü Çin'de zaten on yıldan bu yana liberalleşme çalışmaları vardır. Bütün bu çalışmalar sonuçta bu birleşmeye hazırlık içindi. Kısaca Hong-Kong ticari anlamda Çin'le bütünleşmesi şeklinde bir yapıyı oluşturmanın temelleri yaklaşık on yıl önce atılmıştı. Bu nedenle ticari bağlantılar Hong-Kong' da yapıp üretimleri Çin'de yapılırken, yavaş yavaş birkaç yıldan beri ticari bağlantıları da doğrudan doğruya Çin firmaları yapmaya başladı. O yüzden bazı Hong-Kong' lu firma sahipleri veya Hong-Kong zenginlerinin Kanada, Avustralya veya Pasifik' teki bazı ülkelere gitmesi dışında, asıl ekonomiyi sürdüren birimler Çin'le bütünleşmeye başlamıştı. O yüzden oradaki ticari imkanların dünyaya yayıldığını söylemek pek mümkün değil. Türkiye'nin bu durumda alacağı ders, Hong-Kong gibi bir organizasyon oluşturabilmek olmalıdır⁶².

⁶². Tarakçıoğlu, Işık.. Tekstil Ve Konfeksiyon Araştırma-Uygulama Merkezi Müdürü

BÖLÜM V

SEKTÖR TEMSİLCİLERİMİZİN GÖRÜŞLERİ VE TEKSTİLİMİZİN GELECEĞİ

1. SEKTÖR TEMSİLCİLERİNİN GÖRÜŞLERİ

Türkiye'nin lokomotif sektörü tekstil ve konfeksiyon sanayii 30 milyar dolar ihracatı ve 4 milyon kişilik istihdamı ile 1997 senesinin de lideri olmuştur. Son günlerde sektör içinde yaşanan kriz medyada tartışılırken, görüşlerini aldığımız bazı sektör temsilcileri 1997 senesinin değerlendirilmesini ve 1998 senesindeki beklentilerini açıklarken şunları söylediler:

1.1. Halit Narin (Narin Tekstil A.Ş.)

“Sektörün problemi bankalardan kaynaklanmaktadır. Bankaların aşırı kâr tutkuları nedeniyle, bazı konularda fazlaca hassas davranmalarının mantığını anlamak mümkün değildir. Gerek TİM’ in Başkanı Sayın Okan Oğuz, gerekse Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği (TGSD) Başkanı Sayın Turan Sarıgülle’nin “İhracatta düşme var, hükümet tedbir almazsa sektörde kriz olur” şeklindeki samimi beyanlarının yanlış değerlendirilerek süratle bankalar kesiminde gizli bir ortak operasyona gidilmesi, daha sonra da bu yanlış anlaşılmayı ortadan kaldıracak olan bankalarla yapılan toplantı, bu bankaların kendi aralarındaki özel enformasyondan kaynaklanmasından dolayı, sıkıntıda olabilen veya olmayan bütün tekstil sektöründe, bir kredi azalması ve sıkılaştırma politikasını başlatmıştır. Son senelerde kurulmuş olan bazı müesseselerin ve iyi organize olmamış bazı konfeksiyon gruplarının son birkaç sene içinde doğan bazı problemlerinin, Türkiye’nin 30 milyar dolarlık ihracatı ve 4 milyon işçi çalıştırması ile iftihar edilen tekstil sektörü açısından, iyi niyetle başlatılan hadisede bir büyük sıkıntı

yaratma temayülünü gösterecek bankacılık hareketini ortaya çıkarmıştır. Sektörün kedisinde böyle bir problem yoktur.

Bankacılık da bir sektördür. Ancak Tekstil Sektörü bankalara bağlı bir sektör değildir. Tekstil ve Konfeksiyon sektörü millete mal olmuş bir sektördür. Bankalar başta olmak üzere her sektör, hükümetler tarafından milli menfaatler dikkate alınarak yakinen takip edilmeli ve gerekli tedbirler zamanında alınmalıdır. Bugün ortaya atılan kriz dedikodularının yıprattığı orta ve küçük boy işletmelerdeki sıkıntıların büyük işletmelere de sirayet etmemesi, ihracata darbe vurmaması, çalışanların işsiz kalmaması ve pazarlık için Türkiye'ye gelen yabancıların kriz vardır diye fiyat kırma politikalarına mani olunması için Bankacılık Sektörünün işletmelerimize yeniden sağlıklı bir düzenle yaklaşmalarını sağlayacak bir Hükümet otoritesine ihtiyaç vardır.⁶³

1.2. Ertekin ASHABOĞLU (Trakya İplik Sanayi A.Ş.)

“Üzülerek belirtmek isterim ki 1997 yılı pamuk ipliği sektörümüze pek uğurlu gelmedi. Nasıl gelsin ki? Bu sektöre yapılan hesapsız kitapsız yatırımlar yüzünden bugün karşımıza çıkan kurulu kapasite karşısında ürkmemek elde değil. Halen kurulmakta olanları hesaba katmasak ülkemizde bugün ring sisteminde 5.000.000.+iği, open-end sisteminde ise 375.000 rotor bulunmaktadır.

Tüm Batı Avrupa'da ise ring sistemde 7.000.000 iğ, open-end sistemde ise 631.000 rotor bulunmaktadır. Diğer bir deyişle yıllık 1.200.000 tonu aşkın bir üretim kapasitesine sahip ülkemiz hemen hemen 450 Milyonluk zengin Avrupa ile aynı üretim kapasitesine erişmiş durumdadır.

Hal böyle iken içinde bulunduğumuz 1997 yılında bu muazzam kapasiteye rağmen üretilen pamuk ipliği ise 630 bin ton civarında olacaktır. %50 kapasite kullanım oranıyla çalışan bu sektör nasıl iyi olsun ki... Rekabet had safhada; Pakistan ve diğer Uzak Doğu ülkelerinden yapılan dampingli ithalat da tam manasıyla mevcut kaosu iyice körüklemektedir. Bir taraftan devalüasyonun üzerinde artan maliyetler yüzünden

⁶³ Tekstil İşveren Dergisi, Sayı:120, Şubat 1998, s.24.

ihracatımızı arttırmak mümkün olamıyor, diğer taraftan ucuz dampingli ithalatla zorlanan sektörü 1998’de de zor günlerin beklemekte olduğu inancındayım.

1.3. Ergun TİTİZ: (Bemsey Giyim San. ve Tic. A.Ş.)

“Tekstil piyasasında son günlerdeki durgunluğun nedenlerini sektörün yaşadığı sorunları sıralayarak size anlatmak istiyorum; Türkiye’nin ciddi yatırımcılara ihtiyacı var. Ama ne yazık ki ülkemizde kısa sürede çok para kazanan bazı kişi veya gruplar yeni yatırım sahalarına ciddi araştırma ve fizibilite çalışmaları yapmadan girdiler. Gündemde olan popüler konuları seçen bu kişiler arz-talep dengesine, yurtiçi ve yurtdışı piyasa koşulların bakmadan, kaynaklarını bu konulara kanalize ediyorlar. Dolayısıyla oluşan arz fazlası bu sahadaki şirketlerin hepsini zora sokuyor, atıl kapasitede çalışmak zorunda kalan bu şirketlere de yazık oluyor. Pastayı büyütemediğimize göre, mevcut pastadan aldığımız dilimlerle pasta küçülüyor.

Diğer bir faktör, tekstil sektörünün ağırlıklı olarak, ihracata yönelik bir iş kolu olması ve dış piyasalardaki gelişmelerden çok çabuk etkilenmesidir. İhracatımızın özellikle bir veya birkaç ülke üzerinde ağırlıklı olduğu dönemlerde piyasamız tamamen dışarıdaki piyasanın şartlarına endekslenmiş oluyor. Bağlı olunan ülkedeki ekonomik veya politik faktörlerde bir olumsuzluk olduğu zaman bu bizim piyasamıza kriz şeklinde yansıyor. Geçmişte de böyle tecrübeler yaşadık. Henüz dış pazarlarda ihtiyacımız olan yaygınlaşmayı sağlayamadığımız ve katma değeri yüksek ürünler satamadığımız için böyle oluyor.

Son olarak da enflasyon oranının ve maliyetlerin yükseldiğinden söz etmek istiyorum. Satışların çoğunlukla DM ile yapıldığı fakat girdilerin \$ ve TL maliyeti ile olduğu bir piyasada çalışıyoruz. Daha başlangıçta aleyhte bir maliyet farkı oluşuyor. Paranın çok kıymetli olduğu ve şirketlerin öz kaynak yapılarının zayıfladığı bir ortamda satış vadeleri de geçmiş yıllardaki 6-8 aydan, 1-2 ay gibi kısa sürelerle çekilmiş durumda. Bütün bunlar bir araya gelince, düşük fiyatlarda iş yapmamızı engelliyor. Tüketiciler de, ister yurtiçinde ister yurtdışında olsun, enflasyonun yüksek olduğu

dönemlerde giyim ihtiyaçlarını, temel ihtiyaçlardan ayırıp satın almalarını tehir ediyorlar.

Maalesef 1997 yılını, arzın arttığı fakat talebin azaldığı böyle iç açıcı olmayan bir tablo ile kapatacağız. Korkarım bunun etkileri 1998 yılının başlarında da devam edecek. Ama hepimiz ayakta kalabilmek için 1998 yılını daha iyi geçirmek zorundayız. Maliyet kalemlerimizi düşürmek, bunun için her türlü tasarruf tedbirlerini almak, ayrıca verimliliğimizi arttırmak kaçınılmaz oldu. Mevcut çarkı daha verimli nasıl döndürürüz diye düşüncelerimizi zorlarken yenilikleri de ihmal edemeyiz. Yeni pazar, yeni moda, yeni ürün diyerek dünyadaki yerimizde bir adım bile geri atmadan işimize dört elle sarılmalıyız⁶⁴.”

1.4. Özcan ÖZENBAY (Kasar Boyacılık San. A.Ş.)

“Dünyadaki ekonomik göstergelere baktığımız zaman Türkiye’nin özellikle son üç dört yıldır iyi bir düzeyde olduğunu görürüz. Tekstil sektörümüz de son üç yıldır normal seyrini devam ettirmiştir. Ancak Gümrük Birliğine girmekle, özellikle Avrupa ülkelerine ne üretirsek satabileceğimizi ve Avrupa’nın da kısıntısız bizim ülkemizden bol miktarda tekstil ve konfeksiyon mamulleri satın alacağını ümit ederek ülkemizde hesapsız ve plansız ve anormal şekilde yatırım yapıldı. Oysa, Avrupa ülkelerindeki ekonomik durgunluğun devam edeceğini hiç düşünmedik. Nitekim yapılan yatırımların büyük kapasite oluşturduğu ve sektördeki talep yetersizliği de buna eklenince, büyük umutlarla işlerin canlanmasını beklediğimiz 1997 yılında bir önceki yıla göre talep yetersizliğinden kaynaklanan sıkıntılar yaşandığını görmekteyiz. Özellikle terbiye sektöründe bu sıkıntının, yılın ikinci yarısında başlaması ve son çeyreğinde işlerin daha da yavaşlaması yeni yatırım yapan firmaları zor durumda bırakmıştır. Bunda en büyük neden özellikle Trakya Bölgesine yapılan bilinçsiz yatırımlardır. Sektördeki bazı büyük firmaların ödeme zorluğuna girerek firmasını kapatması veya ödemelerini aksatması veya el değiştirmesi ve yine Trakya bölgesinde bir çok terbiye tesislerinin satılığa çıkarılması bir durgunluk dönemine girilmesine neden olmuştur.

⁶⁴ Dünya Gazetesi, Mart 1998, s.4.

Uzakdoğu'daki ekonomik dalgalanmaların yavaş yavaş batıya doğru gelmesinin de durgunluğa etken olduğu bilinmektedir. Bütün bunlara, bankaların sektörümüze riskli olarak bakması da durgunluğun tuzu biberi olmuştur. 1997 yılının, umutlu beklentileri gerçekleşmeyerek, boyahane enflasyonunun getirdiği rahatsızlıklarla biteceği görünmektedir. Yapılan bu plansız yatırımların devam etmemesi en büyük dileğimizdir. Bu konuda yatırımları yönlendirmekle görevli Devlet Planlama Teşkilatı'nın çok daha dikkatli hareket etmesi görüşünde olduğumuzu belirtmek isteriz.

1997 yılını bu sıkıntılarla bitirirken, 1998 yılında hedeflerimiz ne olabilir? Hükümetin 1998 yılı programı belli olmadan, her gün çeşitli beyanatların ve söylentilerin medyada yer aldığı bir dönemde değil, 1998 yılının tümünü, yılın ilk üç ayında ne olabileceğini dahi belirlemek çok güç. %100'lere varabilecek olan enflasyonun bir yılda %50 aşağıya çekme düşüncesinin ekonomide yaratabileceği tahribatı karşılayabilmek kolay olmayacaktır. %120'lere varan faizlerle borçlanabilme ortamında %50 enflasyondan bahsetmek biraz düşündürücü oluyor. Bu nedenle 1998 yılındaki hedefleri belirleyebilmek, bir yorum yapabilmek olanağımız gözükmele birlikte yine de umutla ve 1997'den daha iyi olacağını beklemekteyiz⁶⁵.”

1.5. Sezer MAVİTUNCALILAR (Tuncalılar Tekstil)

“1996 senesinde 1997 senesi için planladığımız çalışmalar, maalesef gerçekleşmedi. Bu düşüncelerin gerçekleşmemesi anormal bir durum muydu? Hayır, çünkü 3 senedir devam eden talep daralmasının 4 senedir devam ettiğini, bundan sonraki iki senede devam edeceği işaretlerini taşıyan bir olguyla karşılaştık. Ancak yıl sonunun verdiği yeni bilanço hazırlıkları, yeni hedeflerle ilgili 97 senesine herkes gibi bizde olumlu baktık. Genel olarak hazır giyim sektörü de olumlu baktı. Fakat yıl içerisinde ülkenin genel olarak tek pazara bağımlılığı Almanya olmuştur. İhracatımızın %60'a yakını bu ülkeye yapılıyor olması, bu ülkedeki talep daralmasının 4. senesinde de aynı şiddetle artarak devam ettiğini görüyoruz. Dolayısıyla siparişlerde küçülme müşterilerin çalıştıkları imalatçı sanayiinde bir daralma olmuştur. Böylece 1997 yılı miktar olarak bir azalmanın hüküm sürdüğü bir yıl olmuştur. Buna ilaveten yıl

⁶⁵ Ekonomist Dergisi, Ocak 1998, s.18.

içerisinde devamlı Mark değerinin Kur baskısı altında olması kârlılıkları önemli ölçüde azalttı. Hammadde fiyatlarındaki pahalılık, kredilerle yılın ikinci yarısında ortaya çıkan olumsuzluklar, Eximbank'ın verilen bütün sözlere rağmen akmayan kaynaklar yanında özellikle perakende sektörde baş gösteren bazı olumsuzlukların tepkisi, sektörün basiretini kaybetmesine yol açmıştır.

1998 senesi için hükümet 3 senelik bir istikrar programı açıkladı. Dolayısıyla enflasyonla mücadele konusunda ciddi tedbirler alınacağından bahsetti. Bu çerçevede önümüzdeki yılın bütçeleri yapılırken, bir yandan borçlanmanın zorlaşacağı, borçlanmanın maliyetinin artacağı, talep daralmasının devam edeceği, kur baskısının süreceği varsayımıyla verimliliğin ve de pazarlamanın aktif bir şekilde önce çıkacağı, öz kaynaklara şiddetle dönüleceği ve de yatırımlara büyük bir ihtimalle ara verileceği bir devre olarak görüyorum. Bu arada sektörün önündeki en önemli sorunlarından bir tanesi gerek yurtiçinde gerek yurtdışında, özellikle yurtiçinden haksız rekabet, para ekonomisinin boyutları halen artan ve büyüyen bir sorun olarak karşımızda devam ediyor. Dolayısıyla, 1998 senesinin 1997 senesinden daha çetin geçeceği, fakat sektör bunun bilincinde olduğu için önlemlerini de buna karşı alacağı kanaatindeyim. Bu arada Tekstil için konuşulan kriz lafının pek gerçekçi olmadığını, her şeye rağmen hazır giyim ve tekstilin ihracatını artan bir şekilde sürdürdüğünü görmekteyiz. Ürettiği malı büyük ölçüde sattığını, fabrikaların çalıştığını, verimliliğin arttığını, dolayısıyla bir sektör kondoktöründen ziyade, şirket kondoktörüyle karşı karşıya olduğumuzu düşünebiliriz. Dolayısıyla bu krizi bütün sektöre mal etmek mümkün değildir. Bu arada kısa vadeli kredilerle yapılan yatırımların kur baskısı ve pazardaki talep daralmasının yarattığı bazı sıkıntılar olabilir. Fakat bu sektör bütün diğer sektörleri de ayakta tutan dinamik bir sektördür. Dolayısıyla geçmişte atlattığı birçok kriz gibi, bu dar boğazdan da en kısa zamanda çıkacağına inanıyorum. Önümüzdeki yıl için benim düşüncelerim daha tutarlı, daha tutumlu, daha dikkatli, daha öz kaynaklara dönük bir politika izlenmesidir. Ayrıca verimliliğe dönük, eğitime dönük çabaların artan bir şekilde devam etmesi yönündedir⁶⁶.”

⁶⁶ Tekstil İşverenleri Dergisi, Sayı:122, s.28.

1.6. Esat SİVRİ (Deba-Denizli Basma A.Ş.)

“Tekstil ve konfeksiyon sanayii 1989 senesinde yaşanan Körfez Kriziyle birlikte sıkıntı içerisine girdi. Bu kriz 1990-91-92 senelerinde de devam etti. 1993 senesinin sonlarına doğru yaşanan krizde bir takım iyileşmelerin ortaya çıktığı görüldü. Fakat bu düzelme de çok kısa sürdü. 1994 senesinde tekrar krize girer görüntüsünü verdi. Bununla şunu kastediyorum. Türkiye 4 Nisan kararlarından sonra, pasifleşmeyen aktiflerin etkisi altında kaldı. Bu da tekstil sektöründe bir panik olarak Hükümetle beraber yaşandı. Bu krizin aşılması için çareler arandı. Bu arada %250’ye varan bir devalüasyon vardı. Bu da ihracatın açılmasına sebep oldu. Bir taraftan ihracat hızla artarken, öbür taraftan da nakliye sübvansiyonları devreye girdi. 1995 senesine gelindiği zaman bilançolarda iki kâr vardı. Biri enflasyonun getirdiği kâr, ikincisi tahakkuk etmiş fakat alınamamış sübvansiyondu. Bu alınmamış sübvansiyon ve enflasyonun getirdiği kâr ile herkesin bu sektöre karşı iştahı kabardı. Bunun yanında 1996 senesinde devreye girecek olan Gümrük Birliği söylentileri, tekstil sektöründe bir takım hamleler yapılacağı varsayımı içerisinde bu sektöre çok büyük yatırımlar yapıldı. Bu da 1996 senesinde sektörde bir patlama yılı olarak kabul edildi. Herkes bu sektöre yatırım yapıyordu. Hattı zatında orta vadeli yatırımların kısa vadeli finansmanla yapılamayacağı muhakkaktı ama, bu hiçbir şekilde nazar-ı itibara alınmadı. Orta vadeli kredi veren bankalar zaten orta yerde yoktu. Bir taraftan leasing firmaları bu konuya destek verirken, diğer tarafta ihracat kredisi tekstilin yatırım bölümüne verildi. Bu yatırımlarda diğer sektör konumundaki eczacı, doktor aklınıza kim geliyorsa herkes tekstilci oldu. Ama hiç kimse aklına bu yatırımları yönetecek yöneticinin olmadığını gündeme getirmedi. Bu durumda iki konu var. Birincisi, gerçekten Avrupa’da devam eden resesyon bu sektöre büyük darbe vururken, ikinci darbe, beklenti resesyonunda oldu. Çünkü herkes bu sektörde patlama bekliyordu. Bu ikisi beraber gerçekleşmeyince, bana göre krizde başlamış oldu. 1996 ve 1997 senesinin görüntüsü bu. Peki bundan sonra ne olacak? Bence 1997 senesi kesin sonuçları sektörde alınmış değil. 1998 senesi Mart ayı sonlarında sektörün geçmişteki kayıtları gerçek olarak karşımıza çıkacaktır. Ortaya çıkacak tabloda da sektörün bir kriz içinde olduğu saptanacaktır. Bu krize neden başlangıçta da söylediğim gibi Avrupa’da yaşanan resesyon, ikincisi de beklenti resesyonudur.

1998 senesinde Mart ayı sonuna kadar bu sektörde kalanlar ve gidenler belli olacaktır. Bu kayıtlara göre 1998'in son altı ayında piyasaların açılacağı beklentisi içerisindeyim. Bir konuya daha değinmek istiyorum. Birbirimiz arasında rekabete girerken, diğer taraftan, dışarıdaki dış kaynaklı rakiplerimizle de rekabet içerisine girdik. Avrupa'da dahi halen bu krizden kurtulamayarak kapanmakta olan fabrikalar var. Bu arada piyasaya giren yeni firmaların uyguladığı fiyat yöntemiyle ortaya çıkan rekabetle mücadele etmek çok zordu. Bu da pazarda büyük bir daralmaya neden oldu. 1998 senesinde bu rekabetin tekrar yaşanacağını ümit etmiyorum. Nitekim, buna kimsenin tahammülü kalmadı. Tabi bu arada bu sektörden ayrılacaklar muhakkak olacaktır. Bunun da önlenmesine imkân yoktur. Bütün bu olumsuz tabloya rağmen sağlıklı bir piyasaya kavuşacağız inancı içindeyim.

2. TÜRK TEKSTİL VE KONFEKSİYON SANAYİİNİN GELECEĞİ

Türkiye'nin dışa açılması 1980'lerde başlamıştır. Halbuki dünyada tekstil ve konfeksiyonda üretim bazının gelişmekte olan ülkelere kaymaya başlaması 1970'li yıllara rastlamaktadır. Bu anlamda, Türkiye'nin dışa açılmasının bir miktar geciktiği, gelişmekte olan ülkeler açısından çok olumlu bir ortam sunan süreci 10 yıl kadar gecikme ile yakaladığı bilinmektedir. Ancak Ankara Anlaşması ve Katma Protokol ile bu gecikme en azından AB pazarında bir ölçüde telafi edilmiştir. Çünkü MFA çeşitli gelişmekte olan ülkelerin tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin bu pazara girişini yavaşlatırken ve bu ülkelerin AB pazarına OGT düzeyinde de olsa vergi ödeyerek girmelerine karşılık, Türkiye bu pazara 1974'ten bu tarafa hiç bir Gümrük Vergisi ödmeden mal satma şansını elde etmiştir. Ancak 1986'dan sonra imzalanan otolimitasyon anlaşmaları ile sağlanan bu avantajlar bir ölçüde sınırlandırılmıştır.

Diğer ekonomik ve siyasi konjoktürlerin de uygun olması durumunda en azından 10 yıllık bir dönem içerisinde diğer gelişmekte olan tekstilci ülkelerle birlikte Türkiye'nin tekstil ve konfeksiyon ihracatından iyi bir gelir elde etmesi mümkün bulunmaktadır.

Türkiye'nin mevcut başlıca pazarları olan gelişmiş ülke pazarlarında kendi kendine yeterlilik indeksi düşmektedir. Örneğin, Türkiye için en önemli tekstil ve konfeksiyon pazarı olan AB'nde 1992 yılında %64 olan kendi kendine yeterlilik endeksinin 2004 yılında %50'ye gerilemesi, Japonya'nın aynı dönemde %73'ten %60'a gerilemesi önemli pazar boşluklarının doğmasına yol açacaktır. Dolayısıyla bu ülkeler gittikçe artan tüketim ihtiyaçlarını geliştirmekte olan ülke kaynaklarından karşılayacaklardır. Bu kaynak ülkeler arasında Türkiye de bulunmaktadır. Gelişmiş ülke pazarlarında önemli pazar boşluklarının gelecek 10 yıl da artarak devam edeceği tahmin edilmektedir. Dünyanın en çok paylaşılamayan pazarları gelecekte de gelişmiş ülkeler olacaktır. Dolayısıyla bu pazarlarda rekabet de artacaktır.

Çok Elyaflılar Anlaşması (MFA, Multi Fibre Arrangement) 1970'li yıllardan günümüze dünya tekstil ve konfeksiyon ticaretini regüle eden bir anlaşmadır. Bu anlaşma kapsamında geliştirmekte olan ülkelere gelişmiş ülkelere olan tekstil ve konfeksiyon ihracatı belirli bir düzen altına alınmıştır. Bu düzen genelde bu ülkelerin ihracatının kota ve gözetim önlemlerine tabi tutularak sınırlandırılması yoluyla sağlanmıştır.

Ülkemiz menşeli tekstil ve konfeksiyon ürünlerine AB tarafından uygulanan miktar kısıtlamaları (kotalar), 1996 yılı başında yürürlüğe giren AB- Türkiye Gümrük Birliği sonucunda; gerek 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı'nın 5. Ve 6. Maddelerinde yer alan "...ithalat ve ihracatta uygulanan miktar kısıtlamaları ve eş etkili tedbirlerin yürürlükten kaldırılacağı" hükmü, gerekse Avrupa Topluluğu tarafından 28 Şubat 1995 tarihinde Tekstil ve Giyim Anlaşması'nın (ATC-Agreement on Textiles and Clothing) 3.1 maddesi çerçevesinde Dünya Ticaret Örgütü (WTO-World Trade Organization)'ne yapılan "Türkiye'ye uygulanan müzakere seviyelerinin tamamlanması beklenen Gümrük Birliği çerçevesinde kaldırılacağı" bildirimi doğrultusunda, 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla kaldırılmış bulunmaktadır.

Halen ABD tarafından 21'i tekstil, 21 konfeksiyon olmak üzere toplam 42 kategoride, Kanada tarafından ise 3'ü konfeksiyon olmak üzere toplam 5 kategoride ülkemize miktar kısıtlaması uygulanmaktadır.

1984 yılından beri ABD ile ve 1987 yılından beri Kanada ile olan kısıtlama anlaşmaları, 1995 yılı başında Uruguay Round müzakereleri sonucu oluşturulan Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması çerçevesinde Çok Elyafılilar Düzenlenmesi (MFA-Multifiber Arrangement)'nin yerine yürürlüğe giren Tekstil ve Giyim Anlaşması'na uyarlanmış, bir başka deyişle iki taraflı anlaşma yerini ATC hükümlerine bırakmıştır. Söz konusu anlaşma hükümlerine göre, tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kısıtlamalar 2005 yılına kadar tedricen kaldırılacaktır.

Dünya Ticaret Örgütü'nü kuran Anlaşmanın bir parçası olarak kabul edilen ve 25.02.1995 tarih 22213 (Mük) sayılı Resmi Gazete' de yayımlanarak yürürlüğe giren Tekstil ve Giyim Eşyası Anlaşması'na göre dünya tekstil ve konfeksiyon ticaretini önemli boyutta etkileyen Çok Elyafılilar Anlaşması aşamalı bir şekilde 10 yıl içerisinde yürürlükten kaldırılacaktır.

Çok Elyafılilar Anlaşması'nın bu eliminasyon süreci 01.01.1995 tarihinde başlamış 31.12.2005 tarihinde sona erecektir.

Çok Elyafılilar Anlaşması kapsamında tekstil ve konfeksiyon ürünleri ithalatına kota uygulayan ülkeler, aşağıdaki takvime uygun bir şekilde kotaları elimine edeceklerdir. (Bu takvime uymadan, daha erken elimine etmek de mümkündür.)

Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması'nın yürürlüğe giriş tarihi olan 01.01.1995 tarihinde bütün ülkeler 1990 yılı ithalatlarının en az %16'sını teşkil eden tekstil ve konfeksiyon ürünlerindeki kotaları kaldırarak bu ürünleri GATT 1994'e entegre etmişlerdir. Dünya Ticaret Örgütü Anlaşması'nın yürürlüğe girişini müteakip 37. ayın ilk günü 1990 yılı ithalatının en az %17'sini teşkil eden ürünler GATT 1994'e entegre edilecektir. Benzer şekilde 85'inci ayın ilk gününde %18'lik bir bölüm, 121'inci ayın ilk gününde ise kalan bakiye (%49) GATT 1994'e entegre edilecektir.

MFA çerçevesinde yapılan anlaşmalarla belirtilen kısıtlama düzeylerinin yıllık artış oranları, DTÖ Anlaşmasının yürürlüğe girdiği tarihten itibaren ilk 3 yıl için %16, sonraki 4 yıl için %25 ve son 3 yıl için %27'den az olmamak üzere her yıl arttırılacaktır.

Çok Elyaflılar Anlaşması'nın ortadan kaldırılması ile dünya tekstil ve konfeksiyon ürünlerindeki kotaların kaldırılması Türkiye'nin geleneksel pazarlarında daha şiddetli bir rekabetle karşılaşması sonucunu doğuracaktır. Örneğin 1995 yılı başına kadar Türkiye'nin en önemli ihracat pazarları olan Batı Avrupa ülkelerine girişleri çeşitli mal grupları itibariyle sınırlandırılmış olan sayısı 30'un üzerinde ülke üzerinden bu sınırlandırmalar kaldırılacaktır. Çok Elyaflılar Anlaşması'nın aşamalı olarak kaldırılması, Batı Avrupa pazarları açısından Türkiye için bir avantaj getirmezken, çok sayıda ülke eski dezavantajlı durumlarından kurtulacaktır. Bu durum 10 yıllık bir süreç içerisinde pazarlarda rekabetin artacağını göstermektedir.

Türk tekstil ve konfeksiyon sanayisinin, 2005 yılı sonrasındaki zorlu rekabet koşullarında gücünü koruyabilmek için (ucuz maliyetli ve nispeten düşük kaliteli ürün üreten ülkelere farklılaşılarak) katma değeri yüksek ürünlerde uzmanlaşması gerektiği de unutulmamalıdır.

Sahip olduğumuz hammadde, coğrafi konum, dinamizm ve üretimde esneklik gibi avantajlarımızı yüksek kalite ve moda yaratmak gibi unsurlarla beslemeliyiz. Ayrıca üretimin doğaya ve insana en az zarar verecek yöntemlerle yapılması, ürünlerin daha kolay pazarlanmasını temin edebileceği gibi daha yüksek katma değer getiren unsur da olacaktır.⁶⁷

Çin Halk Cumhuriyeti tekstil ve konfeksiyon üretim gücü bakımından dünyanın en önde gelen ülkesidir. Bu ülkenin kendi fabrika ve tesislerinde toplam tekstil üretimini 1980 yılında 4.763.000 ton elyaf eşdeğeri ile toplam dünya üretiminin %15.9'unu teşkil ediyordu. 1992 yılında üretim düzeyi 9.360.000 tona dünya üretiminden aldığı payda %24.1'e yükselmiştir. Çin'in dünyaya sunduğu ürünler, birçok maliyet avantajı dolayısıyla birçok pazarda hem Türkiye'yi hem de diğer tekstil ülkelerini rekabette zorlayacak boyutta olacaktır. Dünya'nın en önemli finans merkezi Hong-Kong'un

⁶⁷ "Avrupa Birliği ile Ticaret Zamanla Dengelenecek", *Hedef Dergisi*, İTKİB Yayını, S:42, Haziran 1997, s.7.

İngiltere tarafından Çin'e devredilmesi son yüzyılın en önemli olayıdır. Bu durum Çin'in avantajını daha da artırmaktadır.

Doğu Avrupa ülkeleri ve Eski Sovyetler Birliği'nin dağılması ile ortaya çıkan ülkelerde kişi başına elyaf tüketim miktarı oldukça yüksektir. 1990'dan sonra sosyalist sistemin dağılmasıyla meydana gelen boşlukla birlikte, bu ülkelerde gelir seviyesi hızlı bir şekilde düşmüştür. Bu yüzde hem kişi başına elyaf tüketimleri hem de üretimleri düşmüştür.

Doğu Avrupa ülkeleri eskide beri tekstil üretim açısından kendi kendine yeterli ülkeler arasındadır. Eskiden beri üretimlerinin fazla olan kısmını ihraç etmektedirler. Ancak, gelecek yıllarda bunların üretim güçlerinde büyük bir patlama olması beklenmemektedir. Bu ülkelerin dünyada önemli bir arz kaynağı olacağını düşünmemek gereklidir. Aynı yorum Bağımsız Devletler Topluluğu ve Rusya Federasyonu için yapılabilmektedir.

Hem Çin Halk Cumhuriyeti hem Doğu Avrupa ülkeleri hem de Sovyetler Birliği'nin dağılması ile ortaya çıkan devletler, ekonomik kalkınma ve gelişme ihtiyacı içindedirler. Ekonomik kalkınma ve gelişmeler için gerekli yatırım mallarını ise gelişmiş ülkelere alacaklardır. Yatırım mallarının alımı için bu ülkelerin serbest döviz ihtiyaçları vardır. Bu ülkeler ihtiyaç duydukları dövizlerin bir bölümünü tekstil ve konfeksiyon ürünleri satarak karşılayacaklardır.

Gelişmiş ülkeler de bu şekilde bir ticari ilişkiyi destekleyeceklerdir. Çünkü gelişmekte olan ülkelerin ellerinde makine ve teçhizat alacak kaynak olmalı ki, gelişmiş ülkeler mallarını satabilsinler. Bunların kaynak sahibi olmasının en önemli koşulu, kuşkusuz, gelişmiş ülkelerin bunlardan mal ithal etmesidir. İthal edilecek en uygun mallar arasında ise tekstil ve konfeksiyon bulunmaktadır.

GATT uzmanlarına göre MFA' in devre dışı kalacağı 2005 yılında pazarların tümüyle serbestleşmesi sonucu global gelirde 500 milyar dolarlık bir artış olması bekleniyor. Bu artıştan, ABD'nin 122 milyar, AB' nin 164 milyar, Japonya'nın 27

milyar, gelişmekte olan ülkelerin ise 116 milyar dolar pay alacağı tahmin ediliyor. Global gelirin ortalama %10'unun giyim harcamalarına ayrıldığını kabul edersek bu mevcut pazarlarda 50 milyar dolarlık bir talep artışı anlamına gelir. Bu Pazar büyümesinden yararlanacak olan ülkelerin başında aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Doğu Avrupa ülkeleri gelmektedir.

Yapılması Gerekenler:

- Türkiye'yi dünyanın önde gelen hazır giyim ve kullanım eşyası tedarikçisi konumuna getirmek ve sektörü bu konumunu koruyacak ölçüde desteklemek, kuvvetlendirmek.
- Kazananı-kazandırıcı destekle: tekstil sanayiinin öncelikleri alt sektörlerini, konfeksiyon sektörünü besleyen alt kesimlerle (örme, boya-baskı-apre gibi), dünya ölçeğinde göreceli üstünlüğe sahip veya potansiyel gösteren kesimleri tanımlamak ve yatırım tercihleriyle devlet teşviklerini bu alt sektörlerde yoğunlaştırmak,
- Sınırlı ve destekle: her türlü destek-sübvansiyonun amacı bunları gerektiren sebebi ortadan kaldırmak olmalı; destek-subvansiyon seçici, sınırlı ve süreli olmalıdır.

Alınması gereken önlemler:

- Yeni teknoloji içeren yatırımlar, düşük maliyetli kredilerle cesaretli ölçülerde, ancak kesinlikle seçici biçimde desteklenmelidir.
- Teşvikler yöre farkı gözetilmeksizin, sektör ve/veya ürün bazında verilmeli, ancak AB ölçülerine sığması açısından yöresel bir görünüme büründürülmelidir.
- İplik alt sektöründe kapasite artırımı özendirilmemeli, kurulu kapasitenin verim artışını destekleyen yenileme yatırımları teşvik edilmelidir.

- Dokuma yatırımlarında yeni kapasite de desteklenmeli, ancak bağımsız sıradışı üretime yönelik dokuma işletmelerine ve kurulu kapasiteyi yenileyen gelişimlere ayrıcalıklı özendirmeler getirilmelidir.
- Boya - baskı - apre yatırımlarında yenileme, kalite ıslahı (bilgisayar destekli tasarım) yatırımları yöre farkı gözetilmeksizin desteklenmelidir.
- Konfeksiyonda birim işçiliği azaltıcı, verimliliği, kaliteyi artırıcı, desen - çeşit yaratımında yardım sağlayan yatırımlar (bilgisayar destekli tasarım ve üretim sistemleri) büyüklüğe bakılmaksızın desteklenmelidir.
- İplik ve dokuma alanında dünyanın yüksek sübvansiyon bölgelerindeki yatırımlar teşvik edilmelidir.
- Türkiye uluslararası işgücü maliyetleri sıralamasında 28. En pahalı ülkedir. Emek yoğun özelliğinden dolayı hazır giyim ve konfeksiyon sektörü için önemli bir dezavantaj teşkil eden bu husus, işgücü verimliliğinin düşüklüğü ile kendini daha da çok hissettirmektedir. Bu nedenle, işçilik ödemelerindeki vergi yükü ve sosyal kesintilerin azaltılması yolları aranmalı ve bulunmalıdır.
- Araştırma, geliştirme ve eğitim harcamalarını destekleyici vergi muafiyetleri getirilmelidir.
- Enerji teşviki uygulaması hazır giyim ve konfeksiyon sektörünü kapsamaktadır. Ancak, teşvik kapsamında yer alan tekstil sektöründe, pek çok ihracatçı, uygulamada yaşanan sorunlardan dolayı bu teşvikten yararlanamamıştır. Enerji, sanayici ihracatçılara ayrı bir tarifieden sağlanmalıdır.
- İhracat sigortasına pratikte işlerlik; ihracat kredilerine gerçek anlamda rotatif hüviyet kazandırılmalıdır. İhracat performansını sürdüren imalatçının kendisine tahsis edilen kredi hakkını kesintisiz kullanabileceği bir düzenleme yapılmalıdır.

- Gelecekte tarife dışı engeller olacağı düşünölen çevre ve toplam kalite yönetimine yönelik yatırımlar teşvik edilmeli, çevreye zarar veren üretim birimlerinin meslek kuruluşlarınca kontrolüne imkân verecek düzenlemeler yapılmalıdır.
- Sanayinin haksız rekabetten korunması amacıyla getirilen anti damping mevzuatı, gümrük birliğı ertesinde AB mevzuatı ile entegre olacak şekilde uyarlanmalıdır.

KAYNAKÇA

- Alpay, Halil Rifat-Olcay, Yusuf. "Türkiye’de Tekstil Sektörünün Durumu, **MÜSİAD Araştırma Raporu**, 1997.
- Ateş, Adnan. Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü, **TEKSİF Yayını**, Eylül 1995.
- Başer, Güngör. Tekstil Endüstrisine Bütünsel Bir Bakış, **Tekstil Dergisi**, 1996.
- Dülgeroğlu, Ercan. Türk Tekstil Sanayiinin Dışa Açılımı, **Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Dergisi**, s.2, 1986.
- Duruiz, Lale –Yentür,Nurhan K, Nefes Nefese, **TGSD Yayını**, Şubat 1994, S.44.
- Ercan, Fuat. "Tekstil Sektöründe Alt Sözleşme İlişkileri; Avrupa Topluluğu’nda Alt Sözleşme İlişkilerini Destekleme Eğilimleri ve Türkiye". **Marmara Üniversitesi Uluslararası Ekonomik İlişkiler Araştırma ve Uygulama Merkezi, İktisat Araştırmaları Dergisi**, C:1, S:2, İstanbul Ocak 1996, s.63.
- Ercan, Fuat. "Tekstil Sektörü İlişkileri, **İktisadi Araştırmalar Dergisi**, S:2, 1997.
- Karluk, Rıdvan. **Uluslararası Ekonomi**, 4.b., 1996, s.273.
- Kırtay,Erhan. "Tekstil Endüstrisinde Kalite ve Standardizasyon ", **Tekstil ve Makine Dergisi**, C:1, S:4, Temmuz 1987, s.209.
- Kırtay, Erhan. Avrupa Birliği ve Türk Tekstili, **Tekstil Dergisi**, 1997.
- Koç, Erdem. Dünyada ve Türkiye’de Tekstil, 1996.

Narin, Halit. Tekstil Görüşü, **Tekstil Dergisi**, 1998.

Tarakçıoğlu, Işık. "Türk Tekstil Sanayii İçin Teknoloji Seçimi", **3. İzmir İktisat Kongresi 4-7 Haziran 1992 Sektörel Gelişme Stratejileri**, DPT, s.147.

Tarakçıoğlu, Işık. "Uluslararası Tekstil Dış Ticareti, İhracat ;Politikaları ve Türk Tekstil Sanayiinin Modernizasyonu", **Tekstil ve İşveren Dergisi**, S:173, Mayıs-Haziran 1993, s.28-29.

Taşçı, Ömer. Tekstil Sanayiine Genel Bakış, **Tekstil Dergisi**, 1996.

Titiz, Ergun. Bemsey Giyim Sanayi, **Dünya Gazetesi**, 1998

Uzay, Yavuz. "Tekstil Sektörü", **Global Bülten**, Mart-Nisan 1997, s.24.

Yaşar, Ertuğ. "Gümrük Birliği ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sektörü", **Gümrük Birliği Türkiye, Gümrük Birliği Dergisi, Süreç Özel Sayı**, S:17-18, May./Haz./Tem./Ağ., 1996, s.147.

Yaşar, Ertuğ. 1995 Türkiye-AT Gümrük Birliği'nin Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Üzerine Etkileri, **İTKİB Yayını**, 1995, s.44-45.

"Avrupa Birliği ile Ticaret Zamanla Dengelenecek", **Hedef Dergisi, İTKİB Yayını**, S:42, Haziran 1997, s.7.

Dünyada ve Türkiye'de Tekstil Sanayii, **TEKSİF Yayını**, Ekim 1992, Ankara, s.7.

Dünya ve Türkiye'de Tekstil Sanayi, **DPT**, Yayın No:2003, 1985, s.145.

Dokuma ve Giyim Sektörü, **IV. BYKP Özel İhtisas Komisyon Raporu**, DPT, s.560

“AB’ nin ‘Pazara Giriş Sempozyumu’ Yoğun İlgi Gördü”, **Hedef Dergisi, İTKİB Yayını**, S:47, Kasım 1997, s.49.

Dünyada Tekstil-Konfeksiyon Dergisi, S:29, 10 Nisan 1997, s.27.

Dünyada ve Türkiye’de Tekstil Sanayii Dergisi, s.74-80-81.

Dünya Tekstil Ticareti ve Üretim Eğilimleri”, **Tekstil İşveren Dergisi**, Ekim 1996, s.24.

Gümrük Birliği Aşamasında Tekstil Sanayii **Semineri**, 1996, s.39

Hazır Giyim Sanayi Yarıyıl Durum Değerlendirmesi, **TGSD Yayını**, Temmuz 1997, s.12-3-4-5-6-7.

İhracatımızın Geleceği Üzerine Bir Çalışma, Ağustos 1996, **Dış Ticaret Müsteşarlığı İhracat Genel Müdürlüğü Yayını**, s.23.

İplik, Dokuma ve Örmeye Alt Sektörlerine İlişkin Rapor”, **Tekstil ve Mühendis Dergisi**, S:29, Ekim 1991, s.285-286.

Sıra AB' Ye Ekonomik Tepkide" **Dünya Gazetesi**, 16 Aralık 1997, S.1.

Tekstil Mühendisliği Ana Komisyonu Çalışma Programı”, **Tekstil ve Mühendis Dergisi**, TMMOB Yayını, S:28, Ağustos 1991, s.214.

Tekstil Sektör Raporu Sunuş/Tartışma”, **Tekstil ve Mühendis Dergisi**, S31, Şubat 1992, s.30.

Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü, **TEKSİF Yayını**, Eylül 1995-Ankara, s.7-8.

1997 Yılı Programı Destek Çalışmaları, **DPT**, s.50.

VI. Beş Yıllık Kalkınma Plan Öncesinde Gelişmeler, **DPT**, Yayın No: 2190, 1990,
s.187.

2000’li Yılların Eşiğinde 1996’dan Geriye Ne Kaldı”, **TGSD Mesaj Dergisi**, Mayıs
1997/1, s.27.