

T M M O B
1 9 9 5
SANAYİ
KONGRESİ'NE
DOĞRU

GÜMRÜK BİRLİĞİNE
DOĞRU SANAYİ
SEKTÖRLERİMİZ
SEMPOZYUMU
BİLDİRİLER KİTABI

17 Kasım 1995

T M M O B
A D İ N A
D Ü Z E N L E Y E N



TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI



tmmob makina mühendisleri odası

Sümer Sokak 36/1-A 06440 Demirtepe - ANKARA
Tel: (312) 231 31 59 - 231 80 23 Fax: (312) 231 31 65

Yayın No: 184

ISBN 975 - 395 - 169 - 8

BU YAPITIN YAYIN HAKKI MMO'NA AİTTİR.

Kitabın hiçbir bölümü değiştirilemez, kaynak gösterilerek alıntı yapılabilir.

MMO'nun izni olmadan kitabın hiçbir bölümü elektronik,
mekanik, fotokopi vb. yollarla kopya edilip kullanılamaz.

Kasım 1995, ANKARA

Dizgi: MMO

Baskı: ÖZKAN Matbaacılık Ltd.Şti.

Tel: 229 59 74

DÜZENLEME KURULU

M. Yüksel BARKURT	TMMOB Yürütme Kurulu Üyesi
Mehmet SOĞANCI	MMO Başkan
Yusuf KARAHAN	MMO Başkan Vekili
Emin KORAMAZ	MMO Sekreter
Yunus YENER	MMO Sayman
Hakkı BAYRAKTAR	MMO Y.K. Üyesi
Oğuz ŞAHİN	MMO Y.K. Üyesi
Metin ŞİMŞEK	MMO Y.K. Üyesi
Ayfer EĞİLMEZ	KMO Başkan Vekili
Mehmet Sıtkı BAŞARAN	ZMO Başkan Vekili
Oğuz DEMİRKIRAN	JMO
Mustafa ARAL	MMO İstanbul Şb. Bşk.
Yusuf ÜNLER	MMO Bursa Şb. Bşk.
Serhat GİRGIN	MMO Kocaeli Şb. Bşk.
Mahmut TEBERİK	MMO Adana Şb. Bşk.
Ali PERİ	MMO G. Antep Şb. Bşk.
Süleyman EVCİLMEN	MMO Antalya Şb. Bşk.
Sevgi AKMEN	MMO Eskişehir Şb. Bşk. Vek.
Yahya BULAT	MMO Edirne Şb. Say.
Hakan SUBAŞI	MMO D. Bakır Şb. Say.
Mehmet DİNÇ	MMO Konya Şb. Say.
Tansel TÜRKMEN	MMO İzmir Şb. Y.K. Üyesi

KONGRE DANIŞMANLARI

Prof. Dr. Metin DURGUT

Kaya GÜVENÇ

Aykut GÖKER

Yusuf IŞIK

DANIŞMANLAR KURULU

Prof. Dr. YALÇIN ACAR

Uludağ Üniv. İİBF. Öğr. Üyesi

TÜLAY AKARSOY

Talsan A.Ş. Danışmanı

EKREM AKSOY

TOSYÖV

TUĞRUL AKSOY

Çanakkale San. ve İşadaml. Der. Bşk.

ENGİN ALGÜL

İstanbul Büyükşehir Bld.

İSMAİL TAMER ALTILAR

KARTONSAN Tic. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

Doç. Dr. HACER ANSAL

İTÜ İşletme Fakültesi

İSMET APAK

BİSAŞ Tekstil A.Ş. Dokuma Md.

ASIM ARICAM

İzmir Tic. Odası

H. SAVAŞ ARIKAN

TOFAŞ A.Ş. Genel Müdür Yardımcısı

Doç. Dr. CEMİL ARIKAN

Tübitak

SEDAT ARITÜRK

Dicle Üniv. Rektörü

AHMET ARKAN

TAYSAD Gen. Bşk.

TAMER ATAÜZ

ALARKO Hold. San. İşlt. Topl. Bşk.

Yrd.

HİLMİ ATİLA

BEŞEL Bijon A.Ş.

YÜCEL AYTAÇ

AYTAÇLAR A.Ş. Murahhas Azası

Prof. Dr. FATİH C. BABALIK

Uludağ Üniv. MMF Mak. Blm. Bşk.

TAMER BAŞBUĞ

Mimarlar Odası

YAVUZ BAYÜLKEN

MMO İstanbul Şube

HİKMET BİLGE

BİLGE San. Ürünleri

NERGİS BİLGİN

MMO Genel Merkezi

TUNÇ BİLGİN

ALARKO Hold.

AKIN BİRDAL

İnsan Hak. Der. Bşk.

ENGİN BODUR

Kalebodur Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

GÜNAY BOLAZAR

ALARKO ALSAÇ A.Ş. Gen. Md.

HARUN BOLEL

VESTİEL Elektronik A.Ş.

Prof. Dr. KORKUT BORATAV

Siyasal Bilgiler Fak.

İCEN BÖRTÜCENE

Kenedi Cd. 71 K.Dere

AYKUT BULUT

Çanakkale Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

MEHMET BURSA

MB Mühendislik Bürosu

ATİLA CANDIR

Eskişehir San. Odası Y.K. Üyesi

AYTEKİN ÇATALLI

Balıkesir San. Odası Bşk. Vek.

İSMET RIZA ÇEBİ

SEKA Yön. Kur. Bşk. ve Gen. Md.

Prof. Dr. REMZİ ÇETİN

SELÇUK ÜNİ.MMF. MAK. MÜH.

BÖL. BAŞK.

SALİH ÇETİNSOY

Başbakanlık Dış Tic. Müs. İbr. Gen. Md.

Yrd.

ATİLLA ÇINAR

ROKETSAN

ERDOĞAN ÇİÇEK

MMO Genel Merkezi

SOMER ÇOGAY

TPAO Kuyu Tamamlama Hzm. Md.

MUZAFFER DANIŞMAN

MMO İstanbul Şube

OSMAN DEMİRAG

Jeofizik Müh. Odası

TARIK DEMİRAY

İSİSER Ltd. Şti.

EKREM DEMİRTAŞ

İzmir Tic. Odası Y.K. Bşk.

Prof. Dr. TANER DERBENTLİ

İTÜ Makina Fakültesi

Prof. Dr. FERİDUN DİKEÇ

İTÜ Rektör Yrd.

ŞEHMUS DİKEN

DİYARBAKIR Tic. ve San. Odası

Prof. Dr. TALHA DİNİBÜTÜN

İTÜ Makina Fakültesi

DAVUT DOĞAN

DOĞTAŞ Yön. Kurulu Başkanı

MEHMET DÖNMEZ

ALARKO Hold.

Prof. Dr. NİLÜFER EĞRİCAN

İTÜ Mak. Fak. Dekanı

Doç. Dr. ERDAL EMEL

Uludağ Üniv. MMF End. Blm. Bşk.

ALİ EREN

San. Bak. Öl. Kal. Kont. Gn.Md.

MUSTAFA ERHAN

MMO İstanbul Şube

Prof. Dr. CEM EROĞUL

Ankara Üniversitesi

ŞİNASİ ERTAN

Ege Böl. San. Odası Bşk.

TAYLAN ERTEN

Dünya Gaz. Ankara Tem.

BÜLENT ESİNOĞLU

San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.

SAİT EYİGÖZ

MMO İstanbul Şube

Dr. ÜZEYİR GARİH

ALARKO Hold.

Prof. Dr. METİN GER

TTGV Gen. Sek.

Prof. Dr. YALÇIN GÖĞÜŞ

ODTÜ Uçak Müh. Blm. Bşk.

EMİN GÖK

MKEK Genel Müdürü

Prof. Dr. AKBAY T. GÖKÇE

Selçuk Üniv. MMF Mak. Müh. Blm.

AHMET GÖKÇEN

ETKB Müş.

Prof. Dr. TURAY GÖKÇEN

YTÜ End. Müh. Böl. Bşk.

GÜNDÜZ GÖZEN

MMO Genel Merkez

ZİYA GÖZLER

MTA Gen. Md.

KEMAL GÜLEÇ

Devlet Planlama Teşkilatı

MURAT GÜMRÜKÇÜOĞLU

MKE Barut San+F157 A.Ş. Gn. Md.

YAYLALI GÜNAY

Döktaş A.Ş. Gen. Md.

Prof. Dr. ZÜLKÜF GÜNELİ

Dicle Üniv. Müh. Mim. Fak. Dek.

Prof. Dr. TÜRKER GÜRKAN

ODTÜ Rektör Yrd.

Prof. Dr. ÇAĞLAR GÜVEN

ODTÜ End. Müh. Blm. Bşk.

FERİAL ARNAS İŞİK

DUSA San. Tic. A.Ş. Gen. Md. Yrd.

ALİ İHSAN İLKBAHAR

OTOSAN Otomobil A.Ş.

N. COŞKUN İRFAN

İNOKSAN A.Ş. Y. K. Bşk. Vek.

Prof. Dr. EYÜP G. İSBİR

Fırat Üniv. Rektörü

TURAN KAPUCU

TÜPRAŞ Rafineri Md.

DİNÇER KARA

San. Bak. San. Ar-ge Gen. Md.

MAHMUT KARADENİZ

ASELSAN Gen. Md. Yrd.

HÜSAMETTİN KAVİ

İstanbul Sanayi Odası Bşk.

MUSTAFA KAYA

ALMET Met. End. Tic. A.Ş.

Prof. Dr. RAŞİT KAYA

ODTU İİBF

MEHMET KAYTAZ

DİE Bşk.

Prof. Dr. MUHTEŞEM

KAYNAK

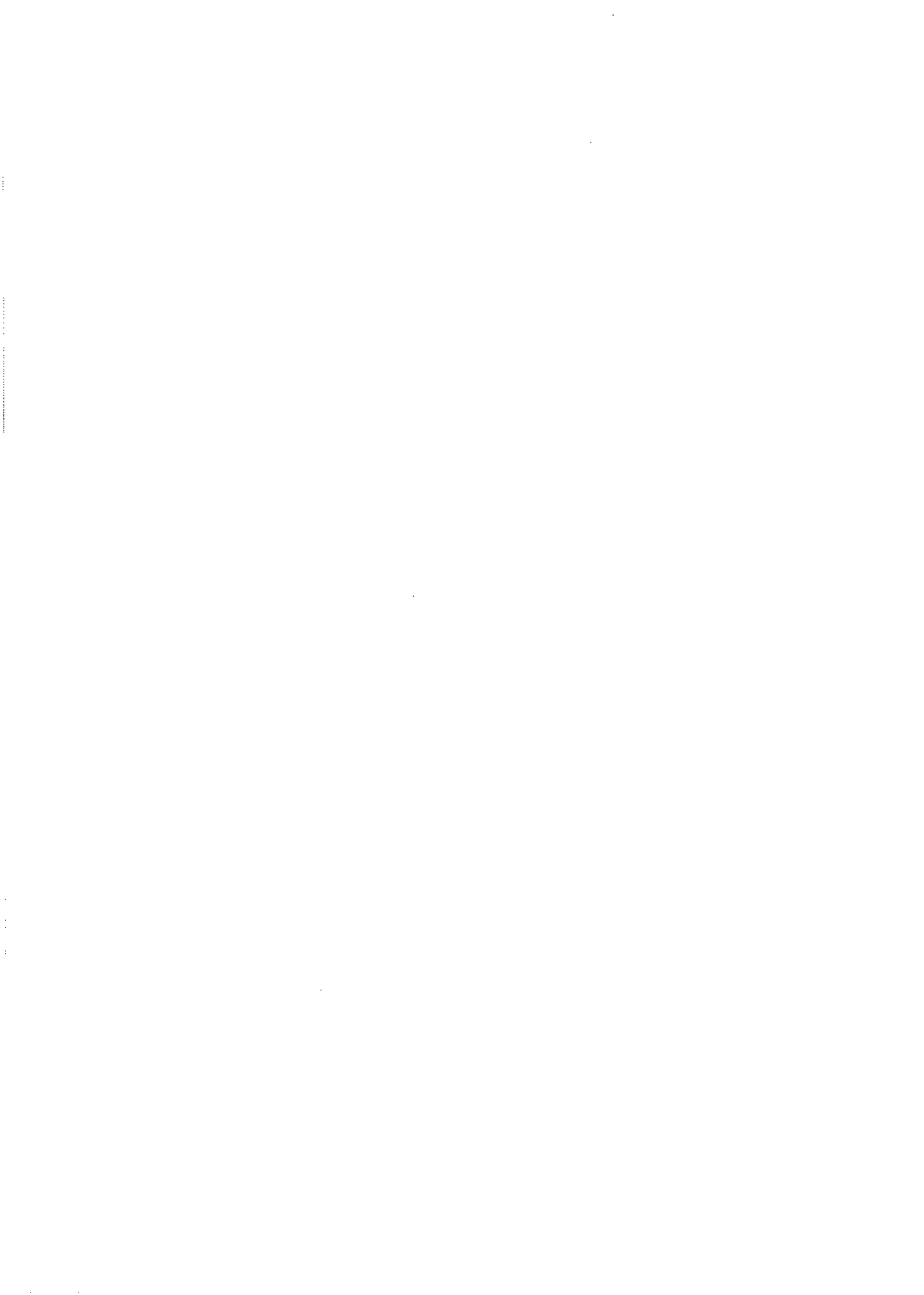
Gazi Üniv. İktisat Blm.

DANIŞMANLAR KURULU

Prof. Dr. YAKUP KEPENEK
ODTÜ İİBF İktisat Blm.
İLHAN KESİMGİL
Oyak Renault Oto. Fab. A.Ş. Fab. Md.
Doç. Dr. ABDURRAHMAN KILIÇ
İTÜ Makina Fakültesi
Prof. Dr. MEHMET KIRBIYIK
Uludağ Üniv. MMF Dekan
MAHMUT KİPER
Metalurji Müh. Odası
MEHMET VURAL KOÇ
KOSİD Başkanı
NEŞET KOCABIYIKOĞLU
MMO Genel Merkez
MUAMMER KOÇER
MMO İstanbul Şube
TUNÇ KOMAN
MANAS Gen. Md.
ÖMER KULELİ
YİBİTAŞ Çimento A.Ş.
HARUN KURT
MMO Genel Merkezi
Prof. Dr. ERTUĞRUL KÜÇÜKKARAMIKLI
YTÜ Mak. Fak. Mak. Böl. Bşk.
KAYNAK KÜÇÜKPINAR
Mako A.Ş. Gen. Md.
MUSTAFA KÜPÇÜ
Kocaeli İş Dünyası Gaz.
TAMER MÜFTÜOĞLU
MMO İstanbul Şube
ŞENER MUTER
CEVHER Makina Gen. Md.
Dr. FERZAN NEDİMOĞLU
TAYSAD Genel Sekreteri
Prof. Dr. İLHAN OR
Boğaziçi Üniv. End. Müh. Blm. Bşk.
İBRAHİM ORHAN
Teknik Mlz. San. ve Tic. A.Ş. Gen. Md.
Prof. Dr. RÜKNETTİN OSKAY
ODTÜ Mak. Müh. Blm. Bşk.
İHSAN OTAĞ
ÇELİKSAN San. ve Tic. A.Ş.
SEMA ÖNAL
Orman Müh. Odası
NİYAZİ ÖNEN
Çanakkale San. ve Tic. Odası Bşk.
Doç. Dr. TULİN ÖNGEN
SİBF Öğretim Üyesi
COŞKUN ÖZBAŞ
MMO İstanbul Şube
Doç. Dr. ZİYA ÖZEK
Uludağ Üniv. MMF Dek. Yrd.

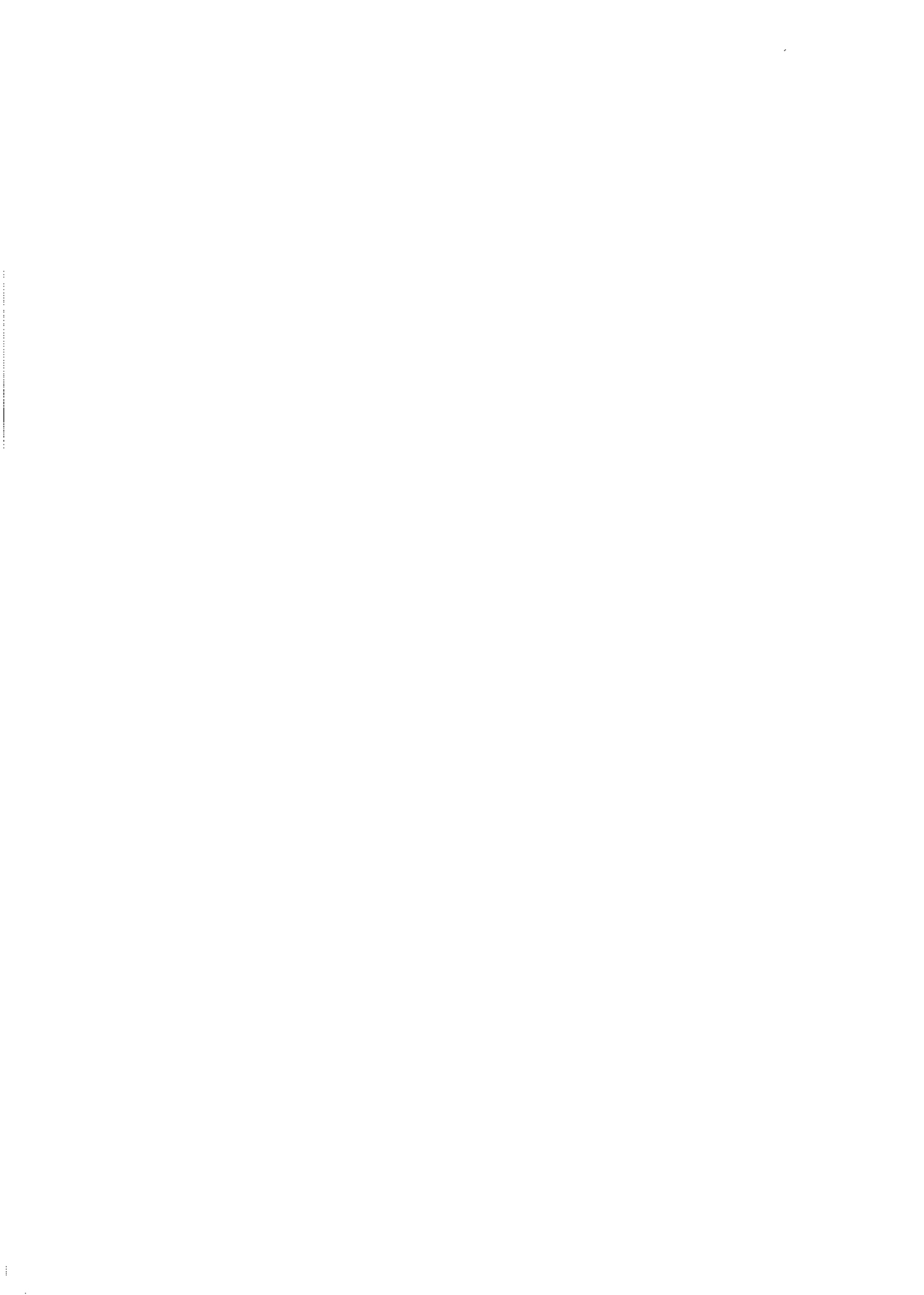
KEMAL ÖZELÇİ
MMO İstanbul Şube
ÜMİT ÖZGÜMÜŞ
ÖZGÜMÜŞ Döküm Gen. Md.
Prof. Dr. DOĞAN ÖZGÜR
YTÜ Makina Fakültesi
Prof. Dr. NEVZAT ÖZGÜVEN
ODTÜ Mak. Müh. Blm. Öğr. Üyesi
Doç. Dr. LERZAN ÖZKALE
İTÜ İşletme Fakültesi
Prof. Dr. A. FAHRİ ÖZOK
İTÜ İşletme Fak. End. Böl. Bşk.
ELİF ÖZTÜRK
MMO Genel Merkezi
Prof. Dr. İLKER PARASIZ
Uludağ Üniv. İİBF
AHMET PARLAK
Kalebodur Seramik Fab. A.Ş. Gen. Md.
Prof. Dr. KAZIM PIHTILI
Fırat Üniv. Müh. Fak. Mak. Blm.
ORHAN POLAT
Çan Linyitleri İşt. İşt. Md.
MUSTAFA PUÇULUOĞLU
Elektrik Müh. Odası
Prof. Dr. ÖMER SAATCIOĞLU
ODTÜ End. Müh. Blm.
UFUK SAKA
SEKA Genel Md. Yrd.
NECATİ SARİBEY
San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.
HASAN SAZCI
Çanakkale Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md.
ZAFER SEVDİ
San. Bak. San. Gen. Md. Yrd.
Prof. Dr. SÜHA SEVÜK
ODTÜ Rektörü
OSMAN SİMAV
Otomotiv San. Der.
NURAY SÖNMEZ
MKEK Özel Kalem Md.
Prof. Dr. SİNAN SÖNMEZ
Gazi Üniv. İİBF
ERES SÖYLEMEZ
Tübitak SAGE Md.
ERGİN SUNGUR
MKE Gen. Md. Yrd.
MELİH ŞAHİN
MMO Genel Merkezi
ATALAY ŞAHİNOĞLU
İstanbul Ticaret Odası Bşk.
Doç. Dr. ALİ ŞEN
Dokuz Eylül Üniv. Ekonometri Blm.
Dr. HULKİ TANRIYAR
SEKA Genel Md. Yrd.

Prof. Dr. SABİH TANSAL
Boğaziçi Üniv. Müh. Fak. Dekan
KAMİL TEKİN
Ankara Sanayi Odası Tek. Hiz. Md.
Prof. Dr. AKIN TEZEL
Boğaziçi Üniv. MMF. Mak. Blm. Bşk.
Prof. Dr. ERCAN TEZER
OSD Genel Sekreteri
Prof. Dr. TUNCER TOPRAK
İTÜ Mak. Fak. Dekan Yrd.
Prof. Dr. AHMET TOPUZ
YTÜ Kimya Metalurji Fak. Dek.
K. MELİH TÖRELİ
ASİL Çelik San. Tic. A.Ş.
EROL TULPAR
ALARKO ALSAÇ Gen. Md. Yrd.
HOŞCAN TURA
İĞEME Başkanı
Prof. Dr. OKTAR TÜREL
ODTÜ İİBF
ÖZCAN ÜNAYDIN
Kalebodur Ser. Fab. A.Ş. Gen. Md. Yrd.
Prof. Dr. ALİ ÜNÜVAR
Selçuk Üniv. MMF. Mak. Müh. Blm.
ZEKİ YAĞLI
Aka Otomotiv San. Tic. A.Ş. Gen. Md.
Prof. Dr. İRFAN YAVAŞLIOĞLU
YTÜ Mak. Böl. Bşk.
İLKER YEĞİN
Nergis Tekstil A.Ş. Gen. Md.
Doç. Dr. NURHAN YENTÜRK
İTÜ İşletme Fakültesi
Prof. Dr. NÜKET YETİŞ
Marmara Üniv. Müh. Fak. Dekan
Doç. Dr. ERHAN YILDIRIM
Çukurova Üniv. İİBF
MEMİŞ YILMAM
BOSYOD Başkanı
RONA YIRCALI
Balıkesir San. Odası Bşk.
Prof. Dr. MEHMET EMİN YURCİ
YTÜ Rektör Yrd.
FATİN YÜCEL
VESTEL Elektronik A.Ş.
İLHAN YÜCEL
Adana San. Odası Gen. Sek.
Prof. Dr. İBRAHİM YÜKSEL
Uludağ Üniv. MMF Dekan Yrd.



İÇİNDEKİLER

- 2000'li Yıllarda Dünya Hazır Giyim Ticareti ve Türk Hazır Giyim Sanayine Geleceğe Dönük Bir Yaklaşım..... 1
Nur GER
- Gümrük Birliği Sürecinde Türk Türk Demir-Çelik Sektörü 8
Hami KARTAY
- Gümrük Birliğine Hazırlık Sürecinde Türk Otomotiv Yan Sanayi Durum Değerlendirmesi 20
Dr. Ferza NEDİMOĞLU
- Türk Çimento Sektörü Hakkında Kısa Bilgi 32
Yavuz BAYAR
- Seramik Kaplama Malzemeleri Sektörü 39
Şeref EREN
- Otomotiv Sanayii ve Gümrük Birliği 46
Prof. Dr. Ercan TEZER
- Teknolojik Gelişme ve Kalite Sorunu..... 55
Tahir YETİM
- Gümrük Birliği ve Türk İlaç Endüstrisi..... 58
Yener DİNÇMEN
- Türk Döküm Sektörünün Gümrük Birliği Karşısında Rekabet Gücü..... 61
Yaylalı GÜNAY
- Elektronik Endüstrisi..... 74
Aylin GÜRPINAR
- Gümrük Birliği Eşiğinde Yem Sektörü 76
Yavuz KOCA
- Gümrük Birliğine Doğru Savunma Sanayi..... 81
Aytekin ZİYLAN
- Gümrük Birliği Sürecinde Madencilik / Metalurji Sektörleri..... 85
Berna VATAN
- Gümrük Birliği ve Türk Tekstil-Konfeksiyon Sektörü 89
Ertuğ YAŞAR
- Türkiye Beyaz Eşya Sektörü ve Gümrük Birliği..... 117
Can ÇAĞDAŞ
- Oturumlar ve Genel Değerlendirme..... 121



SUNUŞ

1960'lı yıllardan beri düzenlenen ve kurumsal bir etkinlik haline gelen **Sanayi Kongresi** her iki yılda bir olduğu gibi bu dönemde de **Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği (TMMOB)** adına Oda'mız tarafından gerçekleştirilecektir.

Özellikle 1980 sonrası yürütölen politikalarla ölkemizde rant gelirlerinin ulusal gelirdeki payı oldukça yüksek düzeylere erişmiş, rant ekonomisi hakim ekonomi haline gelmiştir. Oysa bir ölkenin geleceği üretken yatırımları artırabilmesine, teknolojiyi özümseyerek bir üst düzeyde yeniden üretibilmesine ve üretim alanlarına yayabilmesine bağlıdır.

Bu nedenle 1-2 Aralık 1995 tarihlerinde Ankara'da Milli Kütüphane Salonlarında gerçekleştirilecek olan **Sanayi Kongresi'nin** ana çerçevesi "**RANT EKONOMİSİNDEN ÜRETİM EKONOMİSİNE**" olarak belirlenmiştir. Bu çerçevede konuya ilişkin tüm tarafların katılımıyla "**Ekonomik Yapının Toplumsal Kökenleri**" ve "**Ekonominin Gelişme Perspektifleri**" birer altbaşlık olarak tartışmaya açılacaktır.

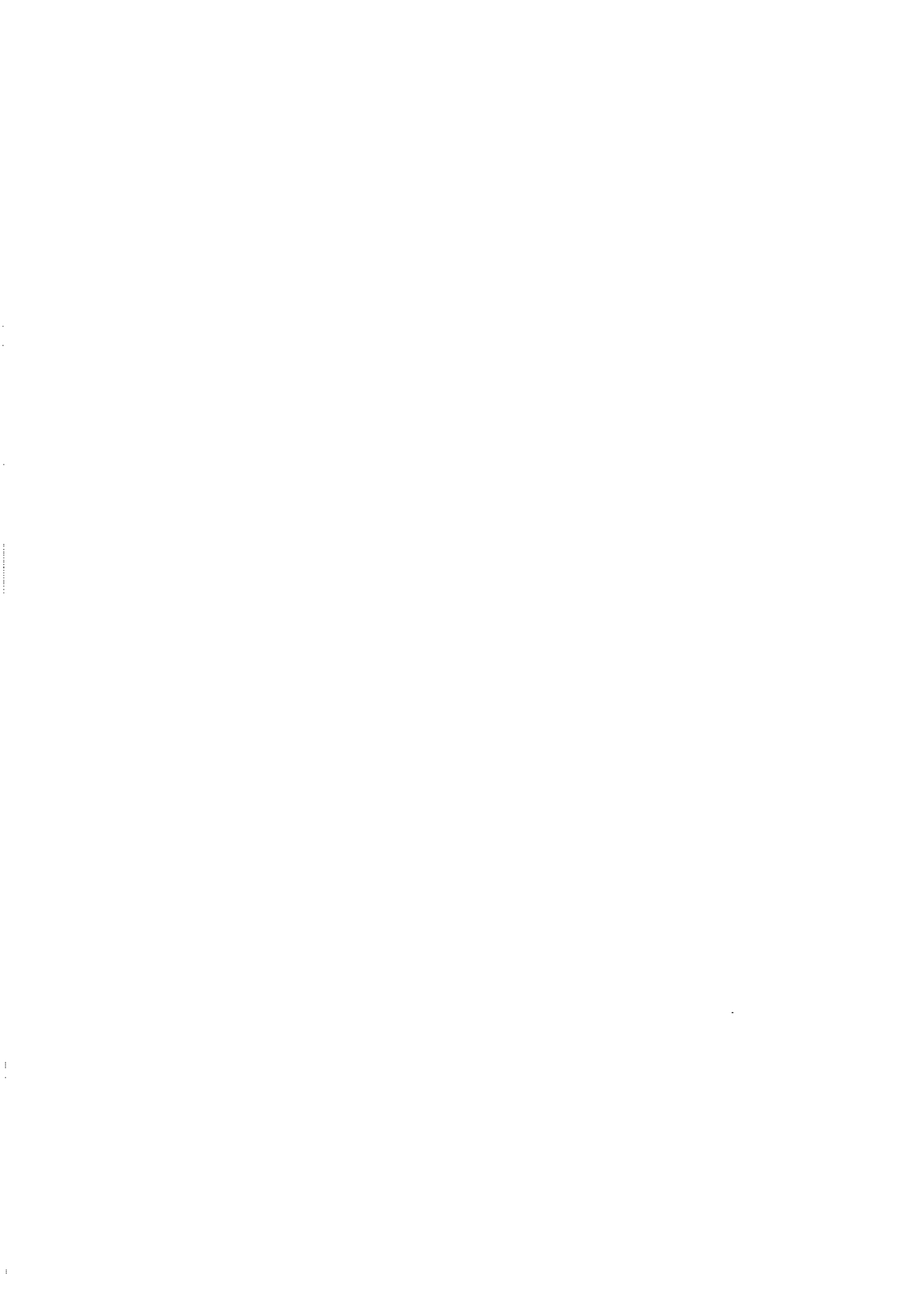
Her zaman özgün ve aydınlatıcı çalışmaların üretilmesinin hedeflendiği **Sanayi Kongreleri'nde** olduğu gibi, bu yıl da Ana Kongre'ye gidiş sürecinde ölkemizin önemli sanayi sektörlerinin Gümrük Birliği sürecinde durumunu, beklentilerini ve Gümrük Birliği'nden ne şekilde etkileneceğini irdelemek amacıyla 17 Kasım 1995 tarihinde "**GÜMRÜK BİRLİĞİNE DOĞRU SANAYİ SEKTÖRLERİMİZ**" konulu bir Sempozyum düzenlenmiş ve öлке gündemindeki bu önemli konu sektör temsilcilerinin katılımları ile tartışılmıştır.

Bu Sempozyum'da tartışılan sektör raporlarını, tartışmaları ve yorumları topladığımız bu eseri ilgililere ve araştırmacılara yararlı olması dileğiyle sunmaktan büyük onur duyuyoruz.

Saygılarımızla

TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI

AÇILIŞ KONUŞMALARI



MMO Başkanı Mehmet SOĞANCI- Sayın Konuklar, çeşitli sektörlerin değerli temsilcileri Sayın birlik başkanım, TMMOB'ye bağlı Odaların değerli yöneticileri, Sayın basın mensupları; TMMOB tarafından düzenlenen Sanayi Kongresi 1995 öncesi gerçekleştirdiğimiz ve Kongreye giderken Gümrük Birliği sürecinde Türkiye Sanayiinin durum tesbitinin yapılacağı Sanayi Kongresi ön toplantısına hoşgeldiniz.

TMMOB adına, Sanayi Kongresi Düzenleme Kurulu adına ve bu kongrenin sekreteryalığını yürütmekte olan Makina Mühendisleri Odası adına hepinize saygılar sunuyorum.

Bilindiği üzere TMMOB tarafından düzenlenen Sanayi Kongrelerinin uzunca bir geçmişi vardır. MMO sekreteryalığında gerçekleştirilen bu kongreler, bu kongrelerin tartışmaları ve sonuçları toplumun çeşitli kesimleri tarafından önemli bir kaynak olarak kulanılmaktadır.

Türkiye Sanayiinin tartışıldığı bu kongrelerde esasında ülkenin bir dönem tesbiti de yapılmaktadır.

Yönetenler ve yönetilenlerin çağrıldığı, toplumun tüm kesimlerinin kendilerini ifade etme hakkı verildiği bu kongrelerde Birliğimiz, önemli bir boşluğu doldurduğu inancındadır. Bizce geniş bir Danışma Kurulu yelpazesinin oluşturulması, bu kongrelerin ülke gündeminde önemli bir yer tutmasını gündeme getirmektedir.

Birliğimize bağlı çeşitli Oda Temsilcilerinden oluşan Düzenleme Kurulumuz, Sanayi Kongresi 1995'in amacını şu şekilde belirlemiştir.

Genellikle gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi, Türkiye ekonomisinin önemli rantlar üreten nitelikte olduğu bilinmektedir. Gelişmiş ekonomilerde rant, ulusal gelirin küçük bir parçası iken, ülkemizde ulusal gelirdeki payı oldukça yüksek düzeylerde-
dir.

Türkiye'de Cumhuriyet'den günümüze değin çeşitli türde rant kollama uygulamaları süregelmektedir. Özellikle 1980 sonrasında üretim ekonomisinden rant ekonomisine doğru bir yönelme olduğu dikkat çekicidir.

Söz konusu yapılanma, devletin doğru ve demokratik örgütlenmemiş, demokratik mekanizmanın ülkede bir siyasi sistem olarak yerleşmemiş olduğu bir düzende ortaya çıkmaktadır. Bu ise, siyasi iktidarların toplum denetiminden yoksunluğunu göstermektedir.

Devlet rant yaratan değil, rantların yaratılmasını engellemeye çalışan işlevde olmalıdır. Ekonomik olmanın yanında sosyal bir olguda olan bu durum, üretken yatırımların ulusal gelire oranını yükseltecek bir sanayileşme süreci ve yaratılan kaynakların üretici güçlere eşit dağılımı sağlanarak aşılabilir.

Bu anlamda ekonomik büyümenin ve sermaye birikiminin sürekliliği için, teknolojiyi özümseyerek üretebilir hale gelebilecek nitelikli işgücünün yaratılması gerekmektedir.

Gümrük Birliği, uzun dönemde AB'ne tam üyelik ve değişen uluslararası rekabet koşulları Türkiye'nin sanayileşme politikalarının belirginleşmesini zorunlu duruma getirmektedir.

Belirtilen görüşler doğrultusunda 1995 Sanayi Kongresi çalışmalarının "RANT EKONOMİSİNDEN ÜRETİM EKONOMİSİNE" çerçevesinde yürütülmesinin yararlı olacağı sonucuna ulaşılmıştır.

Bu nedenle Kongre konusunun aşağıda belirtilen iki temel üzerinde geliştirilmesi tasarlanmıştır.

1) Ekonomik Yapının Toplumsal Kökenleri

- Türkiye'ce Çağdaşlaşma Sürecinin Gelişimi
- Ekonomide Yönetim Yapısı

2) Ekonominin Gelişme Perspektifi

- Türkiye Ekonomisinin Rekabet Gücü
- Gümrük Birliği ve Avrupa Birliği Sürecinde Ekonominin Gelişme Perspektifleri
- Uluslararası Yükümlülükler ve ürün sertifikasyonu ile ilgili Kalite Kontrol Sistemleri
- İşgücünün Niteliği ve Eğitimde Yeterlilik

Kongrenin üretim ekonomisinin yaratılabilmesinde izlenecek sanayi politikalarının oluşturulması konusunda katkıları olacak tüm kesimlere yararlı olmasını dileriz.

Bu amaç çerçevesinde yürüttüğümüz çalışmalarda, yaptığımız Danışmanlar Kurulu toplantısındaki öneriler çerçevesinde Düzenleme Kurulumuz, Kongreye taşınmak üzere, sanayiciler açısından Gümrük Birliği sürecinde mevcut durumların belirlenmesi amacı ile bu günkü toplantıyı yapmayı uygun bulmuştur.

Bugün ülkede çeşitli uzmanlık alanlarında örgütlenen sanayi kuruluşlarının kendi alanlarında Gümrük Birliği sürecinde durumlarını açıklayıcı bildirimleri sunmaları Kongremizin daha yetkin olmasına neden olacaktır.

Ben burada bu toplantımıza bildirimleri ile katılan ve tartışmalara katılacak değerli katılımcılara peşinen teşekkür ediyorum.

Ayrıca Kongremizin oluşumunda değerli katkıları bulunan Kongre Danışmanlarımız Sn. Kaya Güvenç, Sn. Aykut Göker, Sn. Yusuf Işık, Sn. Metin Durgut'a ve ayrıca KMO Başkan vekili Sn. Ayfer Eğilmez'e de teşekkür ediyorum. Saygılarımla.

TMMOB Başkanı Yavuz ÖNEN- Sayın Başkan, Türkiye sanayinin değerli temsilcileri, sevgili meslektaşlarım; Türk Mühendis Mimar Odaları Birliği adına hepinizi saygıyla selamlıyorum.

Bugün burada TMMOB tarihinde, bana göre çok önemli bir toplantı yaşıyoruz. Bugüne kadar pek çok sayıda Sanayi Kongresi düzenledik. Kuşkusuz o kongrelerde de sanayi kesimi bir biçimde temsil edildi, sorunları dile getirildi. Fakat ilk kez tarihimize -bize göre yine- bilinçli bir beraberlik yaşıyoruz.

Dünyadaki gelişmeler, kısaca hepimizin de bildiği gibi, fırtınalı bir devrim içinde geliyor. Gelişmiş 7 ülke kendi içinde rekabet koşullarını belirliyor, yeni teknolojileri geliştiriyor, araştırma-geliştirmeye alabildiğine yer veriyor, kaynak ayırıyor ve örgütlenme düzeyini yükseltiyor. Bu korumacı örgütlenmenin en belirgin kurumları da şöyle -hepimizin bildiği gibi- Uruguay Round'dan sonra gelişmiş olan GATT ve onun ayrıca dünya ölçeğinde ticari alandaki düzenlemeleri, 115 ülkenin örgütleyeceği, 115 ülkenin oluşturduğu Dünya Ticaret Organizasyonu gibi gelişmelerin dışında, ayrıca dünya çapında bloklaşmaların ve yerelleşmelerin getirdiği örgütlenme biçimleri bizi de temelden ve yakından ilgilendiriyor.

O nedenle, dış dinamiklerin zorunlu kıldığı bir toplantı yaşıyoruz.. Bütün bu dalga, bu gelişim bizi bir biçimde dünya çapındaki rekabet ortamına sürüklüyor, sanayi ve üretim alanında ciddi sorunlar getiriyor.

Bu sorunlar yıllardır kendi zemininde emekten yana, demokrasiden yana söylemleri öne çıkarmış biz mühendis-mimarları üretimin de sorunlarıyla burun buruna getirmiştir.

Bugün bu bilinçli birlikteliğin altını bu nedenle ısrarla çizmek istiyorum. Türkiye sanayinin sorunları artık tüm Türkiye'nin sorunu haline gelmiştir. Toplumun bütün kategorilerini birinci derecede ilgilendiren, stratejik bir sorunlar yumağı haline gelmiştir.

Bunun bilinciyle mühendisler, mimarlar ülkede iç dinamiklere ilişkin de yaklaşımlarını sergilemektedir. O konuya da biraz değinmek istiyorum.

Türkiye'mizde bu anlattığım çok ciddi gelişmeler ortamında mutlaka çözmemiz gereken dev boyutlarda ciddi sorunlar var. Bunların başında istihdam sorunu geliyor. Hızlı nüfus artışı metropol kentlere yoğun göçler ve onun yarattığı bir işsizlik ortamı; istihdam sorununu, Türkiye çapında ciddi bir sorun haline getiriyor.

Demokratik gelişim ve ülke içindeki nüfus hareketleri çağdaş politikalara dayandırılması, bugüne kadar izlenenin dışında daha tutarlı dünya rekabet ortamında pozitif bir faktöre dönüştürebileceğiniz biçimde çözüme ulaştırmamız gereken sorunlardır.

Bir de tekelleşme sorununa değinmek istiyorum. Dünyayı yöneten 700 şirket var; büyük holdingler, tekeller var. Bu dünyadaki tekelleşme süreci, kuşkusuz Türkiye'de de bir biçimde hızlandı. Özellikle 1980'den sonra Türkiye'de de birkaç aileden, birkaç holdingden söz edilmeye başlandı.

Demek ki ikinci temel sorun; Türkiye'de kaynakların kontrol edilmesi ve adil bir paylaşım sorunu. Büyük sermaye ile, küçük ve orta ölçekli sermaye arasındaki dengelerin kurulması. Bu da çok temel bir sorun. Bunun içerdiği bir başka şey de üretimle ilgili olandır. Yani, küçük ve orta ölçekli üretim alanıyla, büyük sermayenin yarattığı büyük üretim birimleri arasındaki ilişki ve denge.

Bu açıdan da yaklaştığımızda, Türkiye'mizde önemli ölçüde büyük adaletsizliklerin ve eşitsizliklerin yaşandığının altını çizmek istiyorum. Bu da çözülmesi gereken temel bir sorun.

Değerli arkadaşlar, değerli temsilcilerimiz; Türkiye'de bu dengesizlikler, özellikle 1980'den sonra zorla hayata getirilmiş dengesizliklerdir. 1980 askerî rejiminin bugün Türkiye'ye getirdiği sistemin temelinde böylesi bir rejimi devam ettirme hedefi yatıyordu. Ama, artık bugün zannediyorum Türkiye'nin de, özellikle yerel örgütlenmeler içinde -Avrupa Birliği gibi yerel örgütlenmeler içinde- artık önüne çıkan temel bir sorun halindedir. Bu da, Türkiyemizde uygulanan rejimle ilgili olan boyuttur. Bu da çözülmesi gereken bir sorun.

Artık dünyada Türkiye'yi sadece siyasi istikrarı sağlayan ve ekonomik büyümeyi önüne koyan bir ülke olmaktan çıkarmak gerekiyor. Artık Türkiye'de bu sınıflar arası ilişkileri düzenleyecek demokrasi kuralları ve koşulları, demokratikleşme dediğimiz konu, üretimin diğer sorunları gibi -başta değindiğim, genelde değindim sorunlar gibi- temel bir sorun haline gelmiştir.

Önce kalkınalım, sonra demokrasiyi getirelim söylemi ve tezi, artık, özellikle Avrupa Gümrük Birliği geçiş süreci içinde bizi zorlayan bir yaklaşım haline gelmiştir.

O nedenle, bizim bu toplantımızda, benim özellikle vermek istediğim en temel mesaj: Artık demokratikleşmenin de kalkınmanın sorunlarını çözmesi gereken önemli bir girdi olduğunu kabul etmemiz ve buna göre davranmamız gereğidir.

Ama ne yazık ki Türkiye'de, Avrupa Gümrük Birliğine girişi zorlayan bir siyasi gündem yaşıyoruz. Hükümetlerin, Parlemonun, Türkiye kendisini 21. yüzyıla taşıyacak ve Türkiye'nin özellikle 1991'de Sovyetlerin çöküşünden sonra yaratılmış, gelişmiş olan yeni dünya dengeleri içinde gerektiği yere oturtacağı atılımları, siyasi alanda atacak bir potansiyelden ve niyetten yoksundur. Bugünkü siyaset sahnesinde, ne yazık ki bu gelişimin önünü açmaktan ziyade, antidemokratik bir yapıya doğru götürme eğilimler son zamanlarda öne çıkmaktadır.

Özetle, siyasi alanda da üretimimizin değerli temsilcilerinin bu açıdan da dünyadaki gelişmelere paralel bir tutum içine girmelerini diliyoruz.

Bu ne demektir?..

Siyaset sahnesinde Türkiye'yi daha ileri koşullara götürecektir siyasi ittifaklara ve siyasi programlara ihtiyaç vardır. Bu açıdan bakıldığında da, ne yazık ki, özellikle büyük partilerimizin aramakta olduğu ittifak dengeleri içinde bir olumsuzluk söz konusudur. Onu görüyorum ve bunu da bir tehlike olarak nitelendiriyorum.

Demek ki, artık demokratikleşmeyle kalkınmayı, ekonomik büyümeyi ve sanayide üretmeyi ve dünya çapında rekabet etmeyi içiçe geçirmemiz gerekiyor.

Değerli arkadaşlar, Türkiye'mizde yine üzerinde mutlaka durmamız gereken konu; üretimin içinde araştırma-geliştirme alanındaki kısıtlı olanaklarımızdır. Bu, hem kamu kesimi için öyledir, hem özel sektör için böyledir. Bu alana mutlaka kaynak ayırmak gerekiyor. Gayri Safi Millî Hasılda araştırma-geliştirmeye ayrılan payların mutlaka üç-dört katına çıkarılması gerekiyor. Bunu hepimiz yaşıyoruz, biliyoruz. Bu ayrıntılar üzerinde, özellikle TÜBİTAK'ta gelişen çalışmalar hepimizin önüne bu gerçeği büyük bir netlikle seriyor ve bunun üzerine de mutlaka gitmemiz gerekiyor.

Türkiye hizmet sektörlerinin geliştiği, üretim koşullarının giderek gerilediği bir ülke olmaktan çıkıp, gerçek anlamda üreten ve sanayileşen bir ülke haline gelmek durumundadır. Bir yeni faktör olarak dünya teknolojik gelişiminin sanki sanayileşmeyi ikinci, üçüncü plana ittiği gibi tezler, bizim için geçerli tezler değildir.

Türkiye kendi sınırları içinde ulusal ölçekteki politikaları hâlâ görmek, tespit etmek ve böyle davranmak durumunda olan bir ülkedir. Onun için rekabetin temel koşulları arasına mutlaka sanayileşmeyi ve yeni teknolojilerle buluşmayı, onları teşvik ve adil bir rekabet ortamı içinde kabul etmeyi programının başına koymalıdır.

Değerli arkadaşlar, ben daha fazla uzatmadan, şöyle bağlamak istiyorum:

Türkiyemizde her ne kadar meslek kuruluşları son yıllarda pek önemsenmeyen odaklar, merkezler gibi hâlâ da algılanıyorsa da, Türkiye'nin 250 bine yakın mühendis-mimarının temsilcileri olan meslek odaları, hâlâ gönüllü çalışmalarla -altını çizerek söylüyorum- gönüllü katkılarla Türkiyemizin temel sorunlarına yaklaşmaya devam ediyor.

Kamu kesiminde bile başarılabilen bu çabamız, sizlerin de bundan sonra katkılarıyla daha da gelişerek devam edecek. Türkiye mühendis mimarları, hem kendi ülkesinin, hem dünyanın sorunlarına çok genelde bakmaya devam edecek ve kendi ülkesinin ve halkının çıkarları doğrultusunda savunmaya devam edecek.

Beni dinlediğiniz için hepinize saygılar sunuyorum.

2000'Lİ YILLARDA DÜNYA HAZIR GİYİM TİCARETİ VE TÜRK HAZIR GİYİM SANAYİ'NE GELECEĞE DÖNÜK BİR YAKLAŞIM

Nur GER
Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı

Bu tebliğin amacı,

- Dünya hazır giyim ticaretinin geçtiği aşamaları dikkate alarak 21. yüzyılın ilk on yılına damgasını vuracak dinamikleri ortaya koymak
- Bu dinamikler çerçevesinde Türk hazır giyim sanayinin bugünkü ve gelecekteki yapısını ele almaktır.

Kimilerine göre Doğu ve Batı Avrupa arasındaki duvarların yıkılması kadar önemli bir gelişme, 2005 yılında MFA'nın devre dışı kalması ve tekstil-hazır giyim ticareti üzerindeki kota ve tarifelerin kalkacak olmasıdır.

Bu gerçekten önemli bir gelişme dinamiğidir.

Önemlidir, çünkü son 20 yıldır dünya tekstil ve hazır giyim ticareti MFA ve benzeri engellemelerin baskısı altında gelişmiştir.

Bugün halen dünya tekstil ticaretinin %11'i, hazır giyim ticaretinin %35'i MFA kısıtlamaları altındadır.

Şimdi bu döneme biraz daha yakından bakalım.

Tekstil ve hazır giyim ticaretinde kısıtlama ve engellerin sürdüğü bu dönem boyunca, aralarında Türkiye'nin de bulunduğu bazı gelişmekte olan ülkeler her iki sektörde de büyük atılımlar gerçekleştirdiler ve hazır giyim ihracatına dayalı bir gelişme çizgisine oturdular.

Dünyanın önde gelen 15 hazır giyim ihracatçısı ülke içinde yer alan 8 Asya ülkesine bakalım: Türkiye, Hong Kong, Çin, Güney Kore, Tayvan, Tayland, Endonezya, Hindistan.

Bütün bu ülkelerde hazır giyim sanayi ihracatı, tekstil ihracatına göre birkaç kat hızlı büyüdü. Öyle ki, tablodan da görülebileceği gibi, hazır giyim ekonominin yükünü çeken lokomotif sektör haline geldi.

Tablo 1. Seçilmiş Ülkelerden Hazır Giyim İhracatının Toplam İhracattaki Payı

	<u>1980</u>	<u>1992</u>
Bangladeş	0.2	51.5
Endonezya	0.4	10.8
Pakistan	3.9	19.9
Sri Lanka	10.2	52.3
Türkiye	4.5	28.5

Kaynak : Textile Asia

Türkiye için bu oran 1994 yılında %30'a ulaşmış bulunuyor. Böylece Türk hazır giyim sanayii ihracatının toplam ihracattaki payının 1980-94 döneminde 7 kat arttığı görülüyor.

Kotalı, tarifeli, bu sıkıntılı dönemi halen yaşayan bir sanayici olarak THGS'nin serüvenini rakamlarla yansıtmak istiyorum.

- Hazır giyim sanayii diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de tekstile oranla çok daha hızlı gelişti.
- 1988 yılı sabit fiyatlarıyla, 1984 yılında 2 trilyon TL. olan hazır giyim üretimi 1992 yılında 5.4 trilyona ulaştı.
- Yıllık ortalama %20.4'lük bir büyüme hızına denk düşen bu artış, Türkiye'nin genel ekonomik büyümesinin 4-5 kat üzerindedir.
- Bu nedenle hazır giyim sanayinin toplam üretim içindeki payı sürekli artmaktadır. 1992 yılında %8.4 olan bu pay bugün %10'u aşmaktadır.
- THGS'nin kapasite kullanım oranı %80'in üzerinde seyretmektedir ve bu oran imalat sanayi kapasite kullanımından büyüktür.
- Türk hazır giyim sektörü toplam ihracatın yaklaşık %36'sını, sanayi istihdamının %11'ini karşılar hale gelmiştir.

- Ayrıca, THGS, tekstille birlikte ele alındığında tüm tüketim malları üretiminin %32'sini gerçekleştirmektedir.

Türkiye hazır giyim ihracatının bölgelere dağılımına bakıldığında AB'nin bir pazar olarak ağırlığı hissedilmekte, ancak potansiyel pazar alanlarının çeşitliliği de gözden kaçmamaktadır. Başta son dönemde hızlı gelişme gösteren ABD pazarının yanı sıra Doğu Avrupa, Rusya, Türki Cumhuriyetler ve Ortadoğu pazarları bunlara örnek verilebilir.

Tablo 2. Türk Hazır Giyim İhracatının Bölgelere Dağılımı (Milyon \$)

	<u>1991</u>	<u>%</u>	<u>1992</u>	<u>%</u>	<u>1993</u>	<u>%</u>	<u>1994</u>	<u>%</u>
AB	2.590.0	80.4	3164.6	79.3	3130.6	75.3	3041.5	70.3
ABD	250.7	7.8	334.6	8.3	386.8	9.3	511.3	11.8
Kanada	20.1	0.7	15.2	0.4	13.1	0.3	14.5	0.3
EFTA	149.3	4.6	185.1	4.6	169.4	4.1	201.5	4.7
DİĞER	209.3	6.5	310.1	7.7	458.1	11.0	556.1	12.9
TOPLAM	3219.4	100.0	4009.6	100.0	4158.0	100.0	4324.9	100.0

Kaynak : İTKİB

Görüldüğü gibi Türkiye'nin hazır giyim ihracatında AB'nin payı %75 dolayında değişmektedir. Bütün kota ve tarifelere karşın, AB'nin birlik dışı hazır giyim ithalatında Türkiye %10.6'lık pazar payıyla Hong Kong ve Çin'in üzerinde ilk sırayı almaktadır.

Tablo 3. Türk Hazır Giyim İhracatının Bazı AB Ülkelerine Dağılımı (%)

	<u>1991</u>	<u>1992</u>	<u>1993</u>	<u>1994</u>
Almanya	45.8	51.5	49.6	47.6
İngiltere	7.3	8.6	8.4	6.3
Fransa	6.7	6.7	6.5	6.2
Hollanda	5.6	5.8	6.0	5.7
İtalya	2.8	3.2	2.0	1.8

Kaynak : ECLA, İTKİB

Türk hazır giyim ihracatının AB içindeki ülke dağılımına bakıldığında Almanya'nın yaklaşık %68 payla en büyük pazarı oluşturduğu görülüyor. Bu ülkeyi İngiltere, Fransa, Hollanda ve İtalya izliyor.

Türk hazır giyim sanayininin AB dışındaki ikinci önemli ve hızla gelişen pazarı ABD'dir. 1994 yılında ABD'ye yapılan hazır giyim ihracatı %51.9 artmış 1995 yılının ilk üç ayında bu artış bir önceki yılın aynı dönemine göre %55.3 olarak gerçekleşmiştir.

Burada bir parantez açarak hem şaşırtıcı hem de haksız bir uygulamaya değinmeden geçemeyeceğim:

Ticaret üzerindeki bütün kısıtlamaların kalkması için dünya genelinde görüşmelerin sürdüğü bir dönemde, ABD 25 Mart 1995 tarihinde, bazı ülkelerle birlikte Türkiye'yi iç çamaşır ihracatında kotaya çağırmıştır. Oysa toplam 11 milyon dolarlık sözkonusu ihracatın ABD iç çamaşır ithalatı içindeki payı %1.4'tür. ABD'nin toplam giyim ithalatı ise 25 milyar dolardır.

Şimdi de Türkiye'nin hazır giyim sektöründeki başarısının nedenlerine kısaca göz atalım.

Türkiye'nin, ticarete getirilen kısıtlamaların yoğun olduğu bir dönemde hazır giyimde gösterdiği başarısının en temel nedenlerinden biri, ülkenin bir pamuk ülkesi olmasıdır. Yıllık 600 bin ton dolayındaki pamuk üretimi, GAP sulama projesinin tamamlanmasıyla 1.2 milyon tonu aşacaktır. Türk tekstil ve konfeksiyon sektörlerininin toplam ihracatında pamuklu ürünler %70'in üzerinde bir paya sahiptir.

Tablo 4. Bazı Üretim Büyüklüklerinin Karşılaştırılması

	<u>Sıra</u>		<u>Pay (%)</u>	
	Dünya	AB	Dünya	AB
Pamuk üretimi	7	1	3.3	190
Yün üretimi	8	1	2.5	n.a.
Sentetik devamlı iplik ve elyaf	12	3	2.11	4.9
Pamuklu iplik üretimi	9	1	n.a.	n.a.
Pamuklu iplik ring kapasitesi	9	1	2.4	57.6
Open-end kapasitesi	8	1	2.0	20.4

Kaynak : TSKB

Türkiye, kurulu kapasitesinin yanısıra son yıllarda yaptığı yatırımlarla makina parkının niteliğini yenilemeye de hız vermiştir. Özellikle melanj örme iplik ve örme makina parkında hızlı gelişme göstermiştir. Örneğin, 1992 yılında open-end iplik eğirme sistemlerine yatırım yapan en büyük üçüncü ülkedir.

Tablo 5. AB İthalat Birim Fiyatları

	<u>Türkiye</u>	<u>AB Dışı</u>	<u>AB İçi</u>	<u>Dünya</u>
T-Shirt	6.7	3.2	5.5	4.1
Kazak	13.7	11.1	15.5	13.3
D. Pantolon	13.3	10.7	18.5	13.6
Bluz	11.1	5.9	20.9	10.0
D. Gömlek	9.6	7.0	12.8	8.0
Çorap	0.6	0.9	1.1	10.0
İç Çamaşır	0.8	0.9	1.2	1.0
Kaban	45.8	26.2	50.6	31.3
Ceket	42.9	32.5	55.8	40.5
Bornoz	13.3	10.0	19.5	11.8
Mont	32.3	23.5	41.3	27.2
Elbise	8.1	9.1	21.7	12.1
Örme Pantolon	13.4	10.2	12.8	11.1

Kaynak : TDS

Türk hazır giyim sanayi ihracatının yaklaşık %50'si kotalı ürünlerden oluşmaktadır. Türk hazır giyim sanayinin ihraç fiyatlarına bakıldığında sanılmanın aksine, oldukça yüksek bir fiyat düzeyiyle karşılaşmaktadır. Tablodan da görüleceği gibi T-Shirt, kazak ve eşofmanda Türkiye fiyatı AB içi, ABD dışı ve dünya fiyatlarının üzerindedir. Pek çok kategoride ise dünya fiyatlarının üzerinde ya da bu fiyatlara yakın fiyatlarla ihracat yapılmaktadır.

Buradan da anlaşılacağı gibi Türkiye ağırlıklı olarak katma değeri yüksek kaliteli ürünler ihraç etmektedir.

Türk hazır giyim sanayinin maliyet yapısı ise şöyledir:

- Çoğunluğu yerli olan hammaddenin payı %45'ler düzeyindedir.
- İşçilik payı ortalama %25 dolayındadır.
- Diğer maliyet unsurlarının payı ise %30'dur.

Werner International'a göre bugün ortalama 3 \$-saat dolayında olan işgücü maliyeti AB ortalamasının üçte biri düzeyindedir.

İlk bakışta bu durum önemli bir rekabet avantajı olarak ortaya çıkmaktadır. Ancak uluslararası karşılaştırmalarda işgücü maliyetiyle birlikte ele alınması gereken ikinci önemli etken verimliliğidir.

Tablo 6. İşgücü Maliyet-Verimlilik Karşılaştırması

	<u>\$/saat</u>	<u>\$/yıl</u>
Türkiye	3	4.500
AB	10	22.0000

Kaynak : Werner International, DIE

Bir işçinin yıllık katma değer üretimi olarak hesaplandığında, Avrupa Birliği'nde ortalama 22.000\$ olan emek verimliliği Türkiye'nin yaklaşık 5 katıdır.

Evet, ticaret üzerindeki engellemelerin sürdüğü dönemde Türk hazır giyim sanayinin nereden nereye geldiğini rakamlarla vermeye çalıştım.

Peki, MFA ve benzeri ticari kısıtlamaların tümüyle devre dışı kaldığı 1 Ocak 2005'ten sonra ne olacak?

GATT uzmanlarına göre MFA'nın devre dışı kalacağı 2005 yılında pazarların tümüyle serbestleşmesi sonucu global gelirden 500 milyar dolarlık bir artış olması bekleniyor. Bu artışın bölgesel dağılımı ise tabloda görülüyor:

Tablo 7. Gelir Artışının Ülkelere Dağılımı (Milyar \$)

ABD	122
AB	164
Japonya	27
Gelişmekte olan ülkeler	116
Diğer	71

Kaynak : Textile Asia

Global gelirin ortalama %10'unun giyim harcamalarına ayrıldığını kabul edersek bu mevcut pazarlarda 50 milyar dolarlık bir talep artışı anlamına gelir. Yine MFA kota ve tarifelerinin kalkması halinde bu kısıtlamalara tabi gelişmekte olan ülkelerin ABD'ye ihracatlarının %36.5 başlıca OECD ülkelerine ihracatlarının ise %135 artacağı hesaplanıyor.

Bu pazar büyümesinden yararlanacak olan ülkelerin başında aralarında Türkiye'nin de bulunduğu Doğu Avrupa ülkeleri gelmektedir.

Çünkü Türkiye'den örnek verilirse,

- Coğrafi olarak pazarlara yakınlık,
- Moda trendleri konusunda kısa zamanda bilgi sahibi olmak
- Kurulu üretim tesislerinin quick response ve esnekliklere uygun olması,
- Hammadde kaynaklarına sahip olmak,
- Genç ve nitelikli girişimciler varlığı çok ciddi avantajlardır.

21. yüzyılın başında ortaya çıkacak diğer önemli bir gelişme

- gerek kota ve tarifelerin fiyatları artırıcı etkisinin ortadan kalkması
- gerekse mass-production'daki artış sonucu hazır giyim ürünleri fiyatlarının düşmesi olacaktır.

Bütün araştırmaların ortaya koyduğu bir gerçek şudur: Gelişmiş batılı ülkelerin, gelişmekte olan ülkelerden hazır giyim ithalatının fiyat esnekliği yüksektir. (Bunun en somut örneğini ABD pazarında yaşıyoruz. Bu pazardaki rekabette cent'ler etkili olmaktadır). THGS ve benzer konumdaki gelişmekte olan ülke sanayilerinin, gelecekte düşecek fiyatlara uyumlu bir maliyet yapısını koruduğu takdirde, talebin fiyat esnekliğinin yüksek olması nedeniyle toplam ihracat geliri artacaktır.

Bütün bunların olmazsa olmaz koşulu serbest ticaretin engellenmemesidir.

Mevcut hazır giyim ihracatçısı ülkelere bazılarının yeni fiyat düzeyine uyum sağlayamayarak rekabet dışı kalmaları kaçınılmazdır. Bu noktada ayakta kalmanın en önemli yolu maliyetleri olabildiğince düşürmek ve verimliliği arttırmaktır. Her ikisi de ancak ve ancak teknolojik yatırımlar ve nitelikli işletmecilikle gerçekleştirilebilir.

Türkiye özelinde bakarsak, ücretlerin 2000'li yıllara doğru genel dünya trendine uygun bir biçimde artması beklenmelidir. Bu durumda Türk hazır giyim sanayinin teknolojik yatırım yapma zorunluluğu bir kez daha ortaya çıkmaktadır.

21. yüzyıla doğru pazar ilişkilerini ve üretimi etkileyecek değişim dinamiklerine gelince, bu değişim

dinamikleri şöyle sıralanabilir:

- "Yeni bir tüketici" tipinin öneminin ve belirleyiciliğinin artması,
- Günülik yaşamda ve işletmelerde ileri teknolojilerin kullanılması,
- Pazarın küreselleşmesi.

Sözkonusu 3 dinamik özellikle olgunlaşmış pazarlarda etkili olacaktır.

Kuzey Amerika, Batı Avrupa ve Asya'nın bazı ülkelerini kapsayan olgunlaşmış pazarlarda, 2000'li yıllara ilişkin olarak da şu öngörülerde bulunulabilir:

- Bu pazarlarda tüketiciler dükkan dolaşarak alış-verişe daha az zaman ayıracaklardır.
- Mevcut mağaza kavramı müşterinin bu özelliğine göre değişecektir.
- Müşteri, marka ve geleneklerden bağımsızlaşarak, kendisine sunulan modelleri değil, özel zevk ve isteklerine uygun, daha bireysel modelleri satın almak isteyecektir.
- Tüketici kitlesinin yaş ortalaması yükselecektir.

Tahmin edileceği gibi, 21. yüzyılda olgunlaşmış pazarlarda da mal satmak daha güç olacak, rekabet standartları daha da yükselecektir. Bu pazarlarda iletişim teknolojisinin bütün olanakları kullanarak tüketici ile daha dolayimsız bir ilişki içine girilecek, tüketici tasarım sürecinden başlayarak üretimi ve dağılımı kontrol altına alacaktır. Dolayısıyla bu pazarlarda varolabilmek için büyük boyutlarda teknolojik yatırım gerekecek ve yeni bir üretim kompleksi ve dağıtım mekanizması kurulması zorunluluğu doğacaktır.

Oysa, gelişmekte olan pazarlar olarak adlandırabileceğimiz, Asya Pasifik ile Orta Doğu bölgelerini kapsayan pazarlarda, 2000'li yıllarda,

- Tüketici sayısı 1 milyarı aşacak,
- Bu tüketici kitlesi gençlerden oluşacak,
- Shopping, bir boş zaman değerlendirme faaliyeti olmaya devam edecek,
- Nüfus yapısı genç kalırken, giyim tüketimindeki artış sürecek,
- Marka ve kalite bilinci daha da gelişecektir.

Türkiye bu anlamda en iyi örneklerden birini oluşturmaktadır. İşte bazı rakamlar:

Tablo 8. Türkiye'nin Nüfus Yapısı

<u>Yaş Grupları</u>	<u>Nüfus</u>	<u>%</u>
0-19	26.956.000	46
20-29	10.548.000	18
30-64	18.752.000	32
65+	2.344.000	4

Kaynak : DİE

Türkiye nüfusunun %46'sı 20 yaşın, %64'ü 30 yaşın altındadır.

Tablo 9. Türkiye'nin Kentleşme Oranları

<u>Yıllar</u>	<u>%</u>
1965	34
1990	59
1995	65

Kaynak : DİE

Bu nüfusun kentleşme oranı hızla artmaktadır.

Tablo 10. Türkiye'nin Nüfus Tahminleri

<u>Yıllar</u>	<u>Milyon</u>
2000	67.5
2010	80.0
2030	100.0

Kaynak : DİE

Ve Türkiye 2010 yılında 80 milyonluk bir pazar olacaktır. Kısacası, Asya Pasifik, Orta Doğu ve Türkiye geleceğin en önemli pazarları olarak dikkat çekmektedir.

2000'li yılların bu gelişmelere paralel bir diğer özelliği, üretim merkezlerinin pazarlara ve hammadde kaynaklarına yakın ülkelere kayması olacaktır. Türkiye bu anlamda da avantajlıdır ve bu gelişme bugünden görülebilmektedir.

Tablo 11. Türkiye Önde Gelen Yabancı Hazır Giyim Markaları

<u>Üretim ve Ticari Lisans</u>	<u>İthalata ve Dağıtım</u>
Levi's	Hugo Boss
Benetton	Ermenigildo Zegna
Quicksilver	Replay
Wrangler	YSL.
Naf Naf	Versace
Divarese	Henry Cottons
Sisley	DKNY
Lee Cooper	Ralph Lauren
Mustang	
Jordache	
Rifle	
Jean Bourget	
Absorba	
Ellesse	
La Coste	

Kaynak : DİE

Tablo 12. Yabancı Markalar İçin Üretim Yapan Türk Firmaları

<u>Markalar</u>	<u>Firmalar</u>
LC Waikiki	Taha Tekstil
La Coste	Eren Tekstil
Benetton, Sisley, Levi's, 012	Altınyıldız
Quicksilver, Umbro	Promar A.Ş.
Jear Bourget, Absorba	Ceylan Giyim
Naf Naf	Mudo
Wrangler, Lee	Mavi Ege A.Ş.
Lee Cooper	Koniteks A.Ş.
Rifle	Rifle Spor Giyim

Tablo 13. Türkiye'de Faaliyet Gösteren Bazı Yabancı Firmalar

<u>Markalar</u>	<u>Faaliyet süresi</u>	<u>Mağaza Sayısı</u>	<u>Kapsadığı Bölgeler</u>
Levi's	5	70	Türkiye ve Asya Cumhuriyetleri
Benetton	8	26	Türkiye ve Asya Cumhuriyetleri
Naf Naf/Chevignon	26	57	İtalya, Gürcistan, Kazakistan
Divarese	6	40	İtalya, Gürcistan, Kazakistan, Fransa
Quicksilver	4	34	Türkiye, Orta Doğu, Rusya, Eski Sovyet Cumhuriyetleri, Bulgaristan, Arnavutluk, Makedonya
Mavi Jeans	3	58	Türkiye, CLS, Polonya, Makedonya, Mısır, Hollanda, Belçika, İngiltere

Tablo 14. Kendi Markası ile İhracat Yapan Türk Firmaları

<u>Markalar</u>	<u>Firmalar</u>
Capacity	Öztek A.Ş.
Vestino, Benomi	Şahinler Holding
Falez, Optinal, Cembalo	Orsa Holding
Cappadocia	Arat Tekstil
Atmoswear	Art Hazır Giyim
Uki	UKİ
Zeki	Zeki Konfeksiyon
Kom	Kom Tekstil
Aprido, David People	Doğan Kumaşçılık
Gön	Gön Deri
Apsara	APS Tekstil
Alpina	Trucco Tekstil
Mavi Jean	Erak Tekstil
Su	Suteks Tekstil

SONUÇ

Önümüzdeki dönemde dünya ticaretinin serbestleşmesini gerçekten istiyorsak;

- Gelişmiş ülkeler, kotaları kademeli olarak kaldırmalı ve daha sonraki dönemlerde ticareti dolaylı yollardan engellememelidir.
- Gelişmekte olan ülkeler, ekonomide tercihlerini rekabetten yana yapmalı ve iç pazarlarını kademeli olarak açmalıdır. Yine bu ülkeler kalite ve yaratıcılığı ön plana çıkarmalıdır.

Gelecekte en önemli sermaye "nitelikli insangücü" olacaktır. Bu nedenle, eğitim başta olmak üzere yatırımlar bu alanda yoğunlaştırılmalı, eğitime önem verilmelidir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE TÜRK DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ

Hami KARTAY
D.Ç.Ü.D
Genel Koordinatör

I. TÜRK DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜNÜN DURUMU VE SANAYİMİZDEKİ KONUMU

Ülkemizde modern anlamda demir-çeliğin üretimine yönelik ilk girişimler Cumhuriyetin kuruluşundan sonra başlamıştır. Atatürk "Sanayileşmek en büyük milli davalarımızın arasında yer almaktadır" diyerek dolaylı olarak demir-çeliğin önemini de vurgulamışlardır. Çünkü Demir-Çeliksiz Sanayileşme Olmaz. İlk çelik tesisi 1930'lu yıllarda Kırıkkale'de kurulmuştur. Ardından, entegre bir tesis olan KARABÜK DEMİR-ÇELİK FABRİKASI faaliyete geçmiştir. Özel sektörde ise ilk ark ocaklı tesis olan METAŞ 1960 yılında İzmir'de üretime geçmiştir. Yassı ürüne yönelik ilk tesis olan ERDEMİR ise 1965 yılında Ereğli'de üretime geçmiştir.

Kalkınma ve sanayileşmenin temel bir girdisi olan çelik talebindeki gelişime cevap vermek üzere 1975 yılında TDCİ'nin entegre bir tesisi İskenderun'da üretime geçmiştir. Kamudaki bu yatırımlara paralel olarak özel sektörde de ark ocaklı tesis yatırımları çok hızlı bir artış göstermiştir. Özellikle 1980 sonrası gerçekleşen ancak DPT'nin plan hedeflerine uymayan yatırım teşvikleriyle uzun ürünlerde iç tüketimin çok üstünde bir kapasite oluşturulurken, yassı ürünlerde dünya ölçeklerinin çok gerisinde kalmıştır. Bunun sonucu yassı ürünlerde üretim noksanlığı, uzun ürünlerde üretim fazlalığı meydana gelmiştir. Böylece 1980'den sonra kapasiteler artmış ancak talebe cevap verecek bir yapılaşma kurulamamıştır. Bugün sektörde çözüm bekleyen en önemli sorunların kaynağı budur.

Bu olumsuzluklara rağmen, hızla gelişen ülkemizde güçlü bir çelik sektörü oluşmuştur. Bunun sonucu 1995 yılında Türk Çelik Sanayii, çelik üreten ülkeler arasında dünya sıralamasında 66 ülke arasında 15. sırada yer almıştır (EK 1).

Türkiye'de kamuya ait üç entegre tesis ile 18'i özel sektörün olmak üzere 19 elektrik ark ocaklı çelik tesisi vardır.

1995 yılı ham çelik kapasitesi yaklaşık 19 milyon ton, 1994 yılı üretim ise 12 milyon ton olmuştur (Tablo 1).

Ürünler göre çelik üretim dağılımı ise şöyledir:

- Uzun ürünler: %84
- Yassı ürünler: %13
- Kaliteli Çelik: %3

Bu tabloдан anlaşılacağı üzere, çelik sektörümüzde dünyadakinin tersine önemli yapısal sorunlar vardır. Zira tüm çelik üreticisi ülkelerle Avrupa Birliği ülkelerinde, yassı ürün oranı %60, uzun ürün oranı %40'dır.

Yukarıdaki rakamlar incelendiğinde ülkemizde uzun ürünlerde kapasite fazlalığı olduğu açıkça görülürken, yassı ürünlerde ise durum tam tersidir. Dış ticaret verilerine ilişkin aşağıdaki tabloda görülen değerler ise sektördeki yapısal dengesizliğin bir başka kanıtıdır.

1994 YILI DIŞ TİCARET RAKAMLARI 1000 TON

	Ham Çelik Üretimi	İhracat	İthalat	İhracat-İthalattaki Farklar
Yassı Ürünler	1.879	686	1.508	-822
Uzun Ürünler	9.680	7.047	1.422	5.625
Kaliteli Çelik	335	59	169	-110
TOPLAM	12.074	7.792	3.099	4.693

Türkiye bu olumsuz tabloyu değiştirmeye, kişi başına düşen çelik tüketimini arttırmaya mecburdur. Zira, günümüzde kişi başına çelik tüketimimiz Avrupa Birliği ortalamasının yarısı civarındadır. Bu dengesizlikten kurtulmak için, Türk Demir Çelik Sektörünün Gümrük Birliği'ne girerken kapsamlı bir yeniden yapılanma planına ihtiyacı vardır.

Tablo 1

TÜRK DEMİR ÇELİK SEKTÖRÜ KAPASİTE, ÜRETİM, İSTİHDAM			
ŞİRKETLER	1995 KAPASİTE (ton)	1995 ÜRETİM (ton)	1995 İSTİHDAM (kişi)
Aşil Çelik	250.000	222.042	884
Çebitaş	290.000	217.280	570
Çemtaş	172.000	114.136	300
Çolakoğlu	1.400.000	1.150.109	963
Çukurova	2.050.000	1.351.561	798
Diler	651.000	379.393	315
Ege Metal	840.000	65.031	484
Ekinciler	1.000.000	565.470	711
Habaş	1.200.000	803.405	840
İçdaş	1.800.000	653.335	966
İstanbul Metalurji	40.000	18.253	228
İzmir D.Ç.	735.000	614.764	612
Kroman	935.000	404.358	385
Metaş	750.000	467.216	666
Sivas D.Ç.	450.000	89.059	873
Tuber	240.000	191.643	270
Ve-Ca D.Ç. (Aypaş)	110.000	125.827	234
Yazıcı D.Ç.	722.000	228.372	549
EAO'lı Özel Sektör Toplamı	13.635.000	7.661.254	10.648
MKEK (EAO)	60.000	18.591	194
Erdemir	2.800.000	1.878.963	7.674
İsdemir	2.135.000	1.794.778	10.567
Kardemir	700.000	720.728	5.934
Kamu Sektörü Toplamı	5.695.000	4.413.060	24.369
GENEL TOPLAM	19.330.000	12.074.314	35.017

Böyle bir programın ana başlıkları şunlar olmalıdır:

- Yassı ürün kapasitesinin artırılması suretiyle kişi başına üretimi artırmak,
- Mevcut tesislerin mümkünse rehabilitasyonu ve modernizasyonu,
- Çevre korumaya ve Ar-Ge'ye yönelik yatırımların yapılması,
- İç tüketimi ve ihracatı artırıcı önlemler alınması,

Türkiye'de bugün kişi başına 150 kg'lar seviyesinde tüketim gerçekleştirilmektedir. Kalkınmış ülkelerde bu değer 300-400 kg'lar seviyesindedir. Bu nedenle kişi başına üretim ve tüketim değerinin asgari 250-300 kg'lar seviyesine çıkarılması gerekir. Bu artış yassı ürünlerin toplam üretim içindeki payının %65-70 seviyesine çıkarılması sağlanana kadar çok özel teşviklerle sürdürülmelidir.

Demir-Çelik Sektörü, elde etmiş olduğu performansını, alınacak önlemlerle devam ettirmek zorundadır. Fatih Sultan Mehmet Köprüsü'nden, Singapur Metro'suna kadar dünya ölçeğinde çok önemli bir yere sahip olan Türk Demir-Çeliği bu gücünü sürdürmelidir. Ekli tablo ve grafiklerde sektörle ilgili veriler çok açık şekilde görülmektedir (EK 2-3-4-5-6). Özellikle dünya uzun ürün ticaretinin %38'inin Türkiye'nin elinde oluşu çok önemli bir olgudur. Bu durumun devamı için sektördeki ana sorunların kısa sürede çözümlenmesi gerekmektedir.

II. AB- GÜMRÜK BİRLİĞİ - AKÇT

12 Eylül 1963'te Ankara Antlaşması'ı imzalamış ve AB'ne üye olmak üzere ilk adımı atmışız. Sonra 23 Kasım 1970 tarihinde Katma Protokolü imzalamış ve karşılıklı yükümlülüklerimizi tespit etmişiz. Ayrıca Avrupa Kömür ve Çelik Topluluğu yetki alanına giren maddelerle ilgili anlaşmayı da aynı tarihte imzalamışız. Ondan sonra da yıllar itibarıyla indirmemiz gereken gümrük vergilerini indirmemiş, hep ertelemişiz. 14 Nisan 1987'de tam üyelik başvurusunda bulunmuşuz. 1988 yılında da AB ile yeniden görüşmeler yaparak gümrük duvarlarını indirmek üzere yeni bir takvim belirlemişiz. Kısacası zamanında yerine getiremediğimiz yükümlülükleri, beş yıllık bir sürece sıdırmışız. Bununla kalmayarak 1989'dan günümüze değin doğru dürüst hiç bir hazırlık da yapmamışız.

Bu durumda şimdi uzmanlara ve icraattan sorumlu olanlara büyük iş düşüyor. Çünkü birleşmeyi sağlayan birimler arasında irtibatı sağlama aşamasında işin sonuçlandırılmasını üstlenenlerden farklı bakışlar ortaya çıkıyor. 12 üyesi olan 350 milyonluk dev bir uluslararası örgütle bütünleşirken, bir kısım ithal ikamesine dayalı ülke içi büyüklüklerin aslında ne kadar küçük olduğu da görülüyor. Öte yandan Gümrük Birliği globalleşen dünyadaki örneklerle benzer yepyeni büyüklükleri gündeme getiriyor. Böylece, *ulusal ölçekler yerini, uluslararası ölçeklere terk edince üretim yapılaşmalarının boyutlarının yeniden gözden geçirilmesinde zorunlu hale geliyor.*

Gümrük Birliği hiç kuşkusuz bir rekabet ortamı yaratacaktır. Bu rekabet ortamı içinde sermaye yapısı güçlü, uluslararası rekabete açık, teknolojik alt yapısı sağlam, pazar ekonomisine uygun üretim yapan işletmeler ayakta kalacaktır. Bu rekabetin sadece AB sanayiine karşı değil, AB'nin üçüncü ülkelerle yaptığı anlaşmalardan dolayı üçüncü ülkelere karşı da sürdürülmesi kaçınılmazdır.

Gümrük Birliği'ne girerken işletmelerimizin girip girmeme pazarlıklarını bir yana bırakıp rekabet güçlerini artırmak için geç de olsa kapsamlı hazırlıkların biran önce tamamlanmaları gerekmektedir. İşletmelerin şimdiden kendilerini Gümrük Birliği'ne göre ayarlamaları zorunludur. Avrupa Birliği ortamında belli standartlara uyum göstermek şarttır. Türkiye'de Gümrük Birliği'ne girdikten sonra her türlü ürün mutlaka belli standartlara uygun üretilecektir. Bu maksatla hem girişimcilerin hem de uygulayıcıların özellikle Avrupa Birliği'nin öngördüğü standartları çok iyi incelemeleri işletmelerin de şimdiden rekabet güçlerini yükseltmek için çaba sarf etmeli ve önümüzdeki ayları çok iyi değerlendirmeleri gerekmektedir.

Avrupa Birliği'ne tam üyeliğin gerçekleşmesi sonucu Gümrük Birliği ile ülke bazında çok olumlu neticeler doğacağı kuşkusuzdur. Zaten tüm dünyada ekonomik bloklaşmalar hızla gerçekleşirken, bunların dışında kalınarak gelişme ve büyüme mümkün değildir. OGB'ye girmenin getireceklerini özetlemeye çalışalım.

1. Ekonomik yönden dünya ile bütünleşme sağlanacaktır.
2. Gümrük Birliği, genel olarak ülkeler arasında ticaret hacmini artıracaktır.
3. Rekabet artacaktır. Daha ucuz ve daha iyi kalitede mal üreten ülkelerle yarışabilmek için yerli üreticiler ve sanayiciler motive olacaklardır.
4. Yeni teknoloji transferi sözkonusu olacaktır. Geri ve eskimiş teknolojiyi kullanarak yüksek maliyetle üretim yapan firmalar teknolojilerini yenilemek zorunda kalacaklar ya da tasfiye olacaklardır. Yabancı sermaye girecektir.
5. Tüketicinin seçim şansı artacaktır. Piyasada aynı maldan yerli, yabancı değişik markalar olabilecektir.

Tam üyelik başvurusu henüz kabul edilmeyen ve taviz alınmadan Gümrük Birliği'ne girecek ilk ve tek ülkeyiz. Bu bakımdan sanayi sektörlerimizi mutlaka çok iyi bir şekilde incelemeli, rekabet edebilecekleri rekabete açmalı; rekabet edemeyecek olan sektörleri ise uygun biçimde korumaya almalı, ya da dışarıdaki örnek uygulamalara bakarak devre dışı bırakmalıyız.

Evet, AB'ye tam üye olmadan Gümrük Birliği'ne girecek ilk ülkeyiz! Bu noktada öncelikli gündem maddelerimiz şunlar olmalıdır:

1. Rekabet koşulları eşitlendirilmelidir.

Ülkemizde, reel ücretlerde, reel faizlerde, enerji gibi temel girdilerde ve fiyatlarda istikrar yoktur. Demir-Çelik sektöründeki *Sanayicilerimiz rekabetten korkmamakta, ancak rekabeti eşit şartlar altında yapmayı istemektedir*. Bu husus sağlandığı takdirde Gümrük Birliği'nin etkileri genelde menfi olmayacaktır.

Çünkü Demir-Çelik sektörümüz üretimdeki miktarsal doneler açısından rakipleri ile eşit düzeydedir.

2. Türk Sanayinin rekabet gücünü belirleyecek *sorunlu veya hassas sektörlerin* tespiti ön şarttır. Zira hangi sektörün Gümrük Birliği'ne girildiğinde, hangi sıkıntıları gündeme getireceği, ancak bu konuda yapılacak sağlıklı bir değerlendirme ile ortaya çıkacaktır.

Bu değerlendirmeler ve anket sonuçları çok sorunlu, az sorunlu ve de sorunsuz sektörleri ortaya çıkaracaktır. Bu konuda herkes konuşuyor, görüş beyan ediyor ama bunun nasıl yapılacağı hususunu belirleyip açıklamaları gerekenler, sadece beyanat vermekle yetiniyor. Bunun sebebi, konunun ciddi bir koordinasyon ve diyalog çerçevesinde ele alınmamasıdır.

Hiç kuşkusuz Gümrük Birliği'ne girdiğimizde bazı sektörlerimiz az, bazı sektörlerimiz daha çok zorlanacak, bunun yanında bazı sektörlerin içinde yer alan ithal ikamesi döneminin koruyucu şemsiyesi altında faaliyet gösteren tesisler ya da günün şartlarına uygun şekilde modernize olup rekabet edebilir düzeye gelecek, ya da kapanacaktır. Bu durum AB'ne giren pek çok ülkede görülmüştür.

3. AB'ne korumacılık çeşitli şekil ve yöntemlerle sürmektedir. Bu konudaki görüş ve değerlendirme şöyledir.

"AB devlet yardımı kuralları, ulusal devlet yardımı mevzuatlarını ortadan kaldıran bir düzenleme değildir. Ulusal mevzuatla birlikte uygulanan, ulusal devlet yardımı uygulamalarına Birlik üyesi olmanın gerektirdiği belirli sınırlamalar getiren bir düzenlemedir. Dolayısıyla Avrupa Birliği devlet yardımlarını tamamen yasaklamamakta, sadece ortak kontrol altına almaktadır. Bir ulusal devlet yardımı uygulaması sadece Ortak Pazar'ın işleyişine zarar verdiği ölçüde yasaklanmakta, aksi halde serbestçe uygulanmaktadır."

Gümrük vergileri AB'nde düşüktür. Ancak tarife dışı engeller ile ithalatı caydırıcı politikalar uygulayarak kendi sanayi sektörlerini korumaktadır. Bunların çok çeşitli örnekleri vardır. Bu örneklerin yanı sıra AB kendi sektörlerini korumada anti-damping ve anti-sübvansiyon önlemleri almaktadır. Bu konuda demir-çelik üreticilerimiz, Bağımsız Devletler Topluluğu ve Doğu Avrupa Ülkeleri'nden, gele., dampingli malların menfi etkisi altındadır. Gerekli önlemler, maalesef tam olarak alınmamaktadır, denetimsizlikte sürmektedir.

Ülkemizin geçmişe kıyasla sanayileşme açısından elde ettiği güç ve performans, dışı açılımda gösterdiği başarılı girişimler, izlenecek istikrarlı politikalarla daha etkin bir hale dönüşecektir. Bunun gereklerini, Gümrük Birliği'nin getireceği yükümlülükleri iyi değerlendirerek yapmalıyız. Çünkü artık zaman çok kısıtlı, ama yapılacaklar ise çok fazladır.

Sonuç olarak, görüşümüz; Gümrük Birliğine girmektir. Çünkü, Türk Demir-Çelik sektörünün rekabet gücü vardır. Ancak sektörün yapısal bozuklukları, maruz kaldığı haksız rekabet koşulları ile uygulamalardaki istikrarsızlıkların ortadan kaldırılması için belli bir uyum sürecine ihtiyacı vardır.

Örneğin:

1. Demir-Çelik sektörümüzdeki yapısal bozukluğun onarılması ve AB ile uyumlu hale getirilmesi için, gerekli önlemler alınmalıdır. Bu maksatla;
 - a) Yassı ürüne yönelik yeni yatırımlar mutlaka teşvik edilmelidir.
 - b) Uzun ürüne yönelik yeni yatırımlar teşvik edilmemeli, mevcutların ise sadece modernizasyon ve rehabilitasyonuna teşvik verilerek AB'dekilere uyumu sağlanmalıdır.
2. Ülkemizde demir-çelik üretimi ve tüketimi yaklaşık 150 kg/kişi düzeyindedir. AB'ye uyum sürecinde sadece yassı ürüne yönelik yeni yatırımlarla bu açığın kapatılması sağlanmalıdır.
3. 2002 yılında sona erecek AKÇT anlaşması çerçevesinde, Demir-Çelik sektörü ile ilgili süren müzakerelerde en az anlaşmanın bitiş tarihine kadar uyum süresi istenmelidir.
4. AB'nin diğer üye ülkelere geçiş döneminde verdiği her türlü mali ve hukuki katkı ülkemize de verilmelidir.

5. Demir-Çelik sektörümüzün, rakipleri ile haksız rekabete maruz kalmasını önleyici uluslararası ölçülerde önlemler alınmalıdır.
- Türkiye AB tarafından aranan bir ortak konumundadır. Öte yandan AB'nin içinde yer alan bir Türkiye, AB dışındaki bir Türkiye'den daha güçlü olacaktır.

III. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NE GİRERKEN DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜNDE SON DURUM

Gümrük Birliği'ne girerken sanayi sektörlerinin durumu, konumu ve rekabet gücü imkanları siyasal ve ekonomik gündemimizin en önemli maddelerinden birini oluşturmaktadır.

Türk Demir-Çelik sektörünün Gümrük Birliği'ne girişte özel bir konumu vardır. Çünkü Türkiye Avrupa Ekonomik Topluluğu (AB) arasındaki ortaklık anlaşması ile buna ilişkin Gümrük Birliği içinde Avrupa Kömür Çelik Topluluğu yetki alanına giren maddeler yer almamaktadır. Bu maksatla Türkiye ile üye devletler arasında demir ve çelik ile ilgili maddeleri kapsayan alışverişlerin devamını sağlamak üzere 23 Kasım 1970 tarihinde, (Avrupa Kömür Çelik Topluluğu alanına giren 2002 yılına kadar 50 yıl süreli (AKÇT) Avrupa Kömür Çelik Topluluğu'nu kuran anlaşmaya göre yapılmıştır (Ek 7). Ancak bu anlaşmada AKÇT kapsamındaki ürünlerin AB ile tercihli ticaretin hangi şartlarla ve sürelerle işletileceği ise tespit edilmemişti. Bu maksatla, özellikle son iki yılda bir yandan Gümrük Birliği müzakereleri sürerken, öte yandan da Türkiye ile AB arasındaki AKÇT ürünleri için bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması amacıyla AB'nin talebi ile görüşmeler başlatılmış ve söz konusu görüşmeler 15-16 Mayıs 1995 günü Brüksel'de yapılan Temas Grubu 7. Toplantısında son aşamaya getirilmiştir.

Buna göre mutabakata varılan başlıca hususlar şunlardır:

1. AKÇT ile imzalanması beklenen Serbest Ticaret Anlaşması'nın Gümrük Birliği ile birlikte yürürlüğe girmesi öngörülmektedir.
2. AB ülkeleri çelik ürünlerindeki gümrük vergi oranlarının ve eş etkili vergileri Anlaşma'nın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren sıfırlayacaktır.
3. Türkiye'de üretim fazlası olan uzun ürünler ile Türkiye'de üretimi olan vasıflı çelikte 3 yılda kademe olarak sıfırlama yoluna gidilecektir. Bu ürünlerin adedi 132'dir.

İndirimler gümrük ve eş etkili vergilerin (Toplu Konut Fonu) toplamı üzerinden yapılacaktır.

Buna göre anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren;

1. yıl %50
2. yıl %25 ve
3. yıl %25 oranlarında indirimle gidilecektir.

Diğer ürünler ise anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren sıfırlanacaktır. Yassı ürünler bu kategoride yer almaktadır.

Bu anlaşma ile hemen sıfırlanan ürünlerde, Gümrük Birliği kapsamında sıfırlanmaya gidilen ürünlerin girdilerinde yüksek vergi oranlarının olmaması gerektiği dikkate alınmıştır.

4. Türkiye 3. ülkelere uygulayacağı gümrük vergi oranlarında serbest olacaktır.
5. Karşılıklı olarak miktar kısıtlamaları kalkacaktır ve yerine yenileri konmayacaktır. Mevcut durumda AB ile ticarete miktar kısıtlaması yoktur.
6. Önümüzdeki 5 yıl içinde yeniden yapılanma çerçevesinde toplam sıcak hadde kapasitesinin üzerine çıkmamak ve belli şartların sağlanması kaydıyla sektöre Devlet Yardımı verilebilecektir. Yeniden yapılanma çerçevesinde Türkiye'nin toplam sıcak haddeleme kapasitesi 26.9 m.ton'dur. Söz konusu sürede, Erdemir mevcut 4.5 m ton sıcak hadde kapasitesi ile uyumlu ve gerekli sıvı çelik ile sıvı demir kapasitelerini devlet yardımı olarak artırabilecektir.
7. AB'nin uyguladığı her türlü koruma ve teşvikler Türkiye'de de her zaman uygulanabilecektir. Bunlar, araştırma-geliştirme, çevre koruma, tesis kapama ve sosyal amaçlı devlet yardımlarıdır. Devlet yardımı almadan yapılacak yatırımlarda ise herhangi bir engelleme yoktur.
8. Türkiye-AKÇT Ortaklık Komitesi kurulacaktır. Komite Anlaşma hükümlerinin uygulanmasından doğabilecek uyuşmazlıkların çözümünden özellikle anti-damping tedbirlerinin alınmasından sorumlu olacak ve bilgi alış verişinde bulunacaktır. Anlaşmanın uygulanmasında sorun çıkması halinde taraflar Komiteye başvurabileceklerdir.
9. Ticaret sapması ve haksız rekabetin önlenmesi amacıyla belirlenecek olan menşe kurallarına ait düzenlemelere ilişkin görüşmelere devam edilmektedir.
10. Anlaşma Gümrük Birliği ile birlikte yürürlüğe girecek şekilde en kısa sürede imzaya hazır hale getirilecektir.

Demir-Çelik Sektörümüz Gümrük Birliği'ne Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) ile ülkemiz arasında yapılacak Serbest Ticaret Anlaşma ile girecektir. Bu konudaki görüşmeler 15-16 Mayıs tarihli mutabakat metninin 10. maddesinde ifade edildiği şekilde yürürlüğe gireceğinden önümüzdeki günlerde imzaya hazır hale getirilmesi gerekmektedir.

AKÇT Anlaşması ile Gümrük Birliği'ne girme aşamasında olan sektörümüz için uygulanma esasları belirlenirken dikkate alınması gereken en önemli hususları bir kere daha özetleyerek sunuyoruz.

ÜLKEMİZ DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ, TEKNOLOJİ, VERİMLİLİK VE KALİTE AÇISINDAN RAKİPLERİ KARŞISINDA REKABET GÜCÜNE SAHİPTİR. ANCAK, GİRDİ MALİYETLERİNDE VE ÖZELLİKLE FİNANSMAN VE ENERJİ MALİYETLERİNDE HANDİKAPLI BİR DURUM VARDIR. SEKTÖR BİR YANDAN DIŞ RAKİPLERİ İLE BİR YANDAN DA KALİTE VE STANDART YÖNÜNDEN KONTROLSÜZ AŞIRI MAMUL VE YARI MAMUL İTHALATI VE İÇ FİYATLARIN OLUŞMASINDAKİ SİYASAL ETKENLER, İÇ TÜKETİMİNİN ÇOK ÜZERİNDE OLAN UZUN ÜRÜN ÜRETİMİNDEKİ FAZLALIĞIN İHRACINDA KARŞILAŞILAN ZORLUKLAR NEDENİ İLE HAKSIZ REKABETE MA-RUZ KALMAKTADIR.

SONUÇ

Sektörün Gümrük Birliği'ne girişinden önce yapısal durumu ile teşvik ve korumalar yeniden ele alınmalı ve uluslararası normlara uydurulmalıdır. Bu ana sorunun yanı sıra rekabet sürekliliği için;

- a) Temel girdiler dünya fiyatından sağlanmalıdır.
- b) Mevzuat ve bürokratik engeller kaldırılmalıdır.
- c) Teşvik sistemi uluslararası normlara uydurulmalıdır.
- d) İç ve dış pazarda süregelen haksız rekabetin engellenmesi için gerekli önlemler alınmalıdır.
- e) AB tarafından işçi çıkarma, kapasite indirme, kapama durumlarında uygulanmakta olan devlet yardımlarının ülkemizde de uygulanması sağlanmalıdır.

DÜNYA HAM ÇELİK ÜRETİMİ
İlk 6 Ay (1000 ton)

EK-1

	1995	1994	% değişim	95 Pay (%)
1 Japonya	51,978	47,052	10.47	14.11
2 A.B.D.	46,982	43,987	6.81	12.75
3 Çin Halk Cumhuriyeti	46,401	46,613	-0.45	12.59
4 Rusya	25,994	23,922	8.66	7.06
5 Almanya	21,612	20,156	7.22	5.87
6 G.Kore	18,049	16,680	8.21	4.90
7 İtalya	14,667	13,837	6.00	3.98
8 Brezilya	12,234	12,866	-4.91	3.32
9 Ukrayna	11,998	12,522	-4.18	3.26
10 Hindistan	10,066	9,503	5.92	2.73
11 Fransa	9,584	8,925	7.38	2.60
12 İngiltere	9,166	8,764	4.59	2.49
13 Kanada	7,426	6,943	6.96	2.02
14 İspanya	7,142	6,770	5.49	1.94
15 TÜRKİYE	6,514	5,855	11.26	1.77
16 Belçika	6,134	5,718	7.28	1.66
17 Meksika	5,889	4,909	19.96	1.60
18 Polonya	5,498	5,276	4.21	1.49
19 Tayvan	4,917	5,948	-17.33	1.33
20 Avustralya	4,082	4,172	-2.16	1.11
21 Güney Afrika	4,075	4,139	-1.55	1.11
22 Çekoslovakya	3,639	3,578	1.70	0.99
23 Romanya	3,298	2,908	13.49	0.90
24 Hollanda	3,238	2,979	8.69	0.88
25 İsvec	2,653	2,657	-0.15	0.72
26 İran	2,567	2,199	16.73	0.70
27 Avusturya	2,558	2,147	19.14	0.69
28 Slovakya	2,117	2,041	3.72	0.57
29 Venezuela	1,895	1,695	11.80	0.51
30 Arjantin	1,719	1,520	13.09	0.47
31 Finlandiya	1,713	1,739	-1.50	0.46
32 Kazakistan	1,613	1,423	13.35	0.44
33 Mısır	1,377	1,348	2.15	0.37
34 Lüksemburg	1,297	1,669	-22.29	0.35
35 Suudi Arabistan	1,262	1,176	7.31	0.34
36 Macaristan	903	985	-8.32	0.25
37 Şili	568	443	28.22	0.15
38 Yunanistan	435	436	-0.23	0.12
39 Cezayir	423	448	-5.58	0.11
40 Libya	407	346	17.63	0.11
41 Yeni Zelanda	406	385	5.45	0.11
42 Portekiz	384	309	24.27	0.10
43 Trinidad & Tobako	379	305	24.26	0.10
44 Danimarka	373	384	-2.86	0.10
45 Beyaz Rusya	358	400	-10.50	0.10
46 Kolombiya	354	314	12.74	0.10
47 Moldova	310	286	8.39	0.08
48 Katar	301	299	0.67	0.08
49 Peru	282	276	2.17	0.08
50 Norveç	248	232	6.90	0.07
51 Slovenya	218	207	5.31	0.06
52 İrlanda	167	164	1.83	0.05
53 Özbekistan	131	201	-34.83	0.04
54 Zimbabve	110	96	14.58	0.03
55 Tunus	105	83	26.51	0.03
56 Küba	103	67	53.73	0.03
57 Yugoslavya (1)	75	57	31.58	0.02
58 Diğer Güney Amerika (2)	64	60	6.67	0.02
59 Gürcistan	43	55	-21.82	0.01
60 Hırvatistan	21	43	-51.16	0.01
61 Orta Amerika (3)	13	19	-31.58	0.00
62 Azerbaycan	7	19	-63.16	0.00
63 Makedonya	7	41	-82.93	0.00
66 Ülke Toplamı (4)	368,427	350,572	5.09	100.00

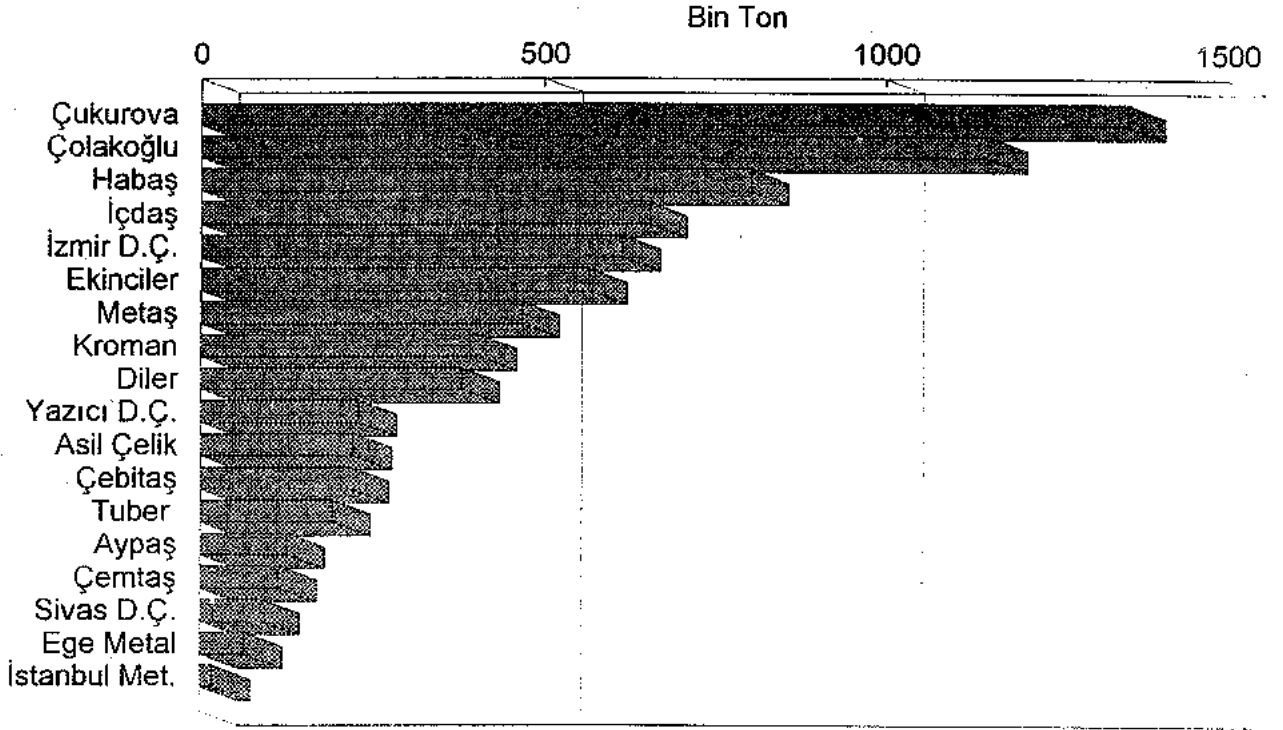
(1) Sırbistan ve Karadağ.

(2) Dominik Cumhuriyeti, El Salvador ve Guetemala.

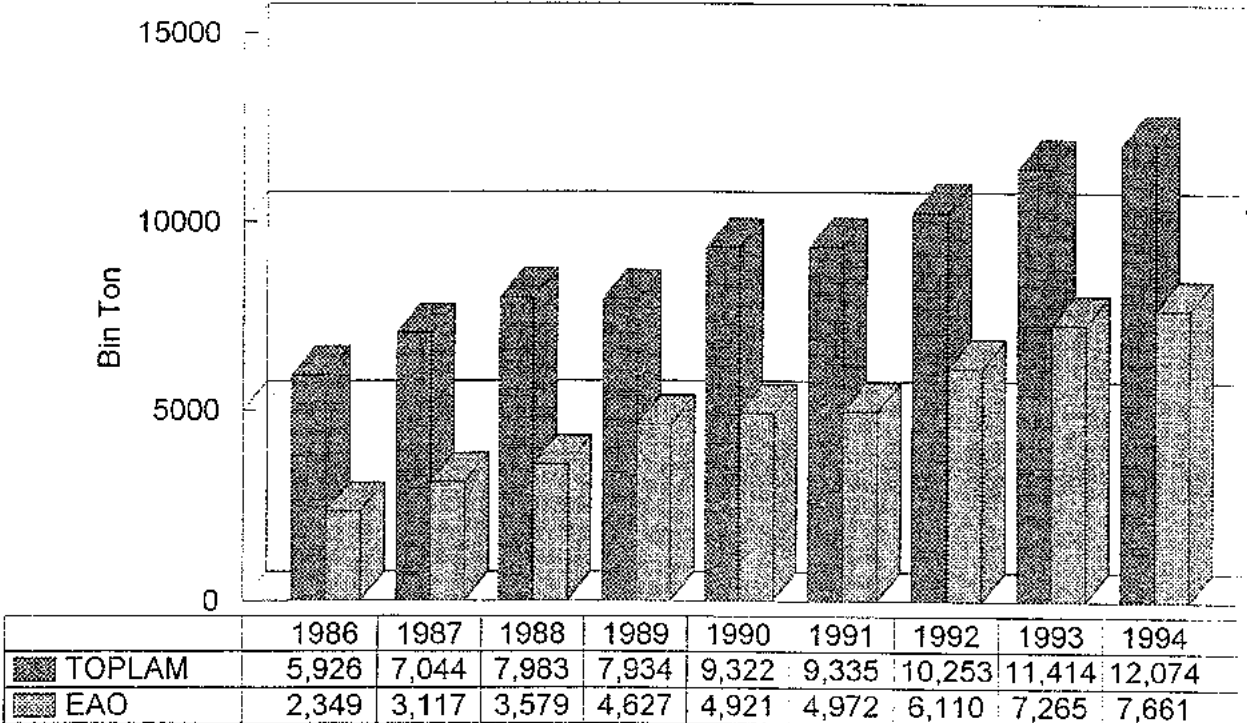
(3) Ekvator, Paraguay ve Uruguay.

EAO'LI ÖZEL SEKTÖR ÜRETİMİ - 1994

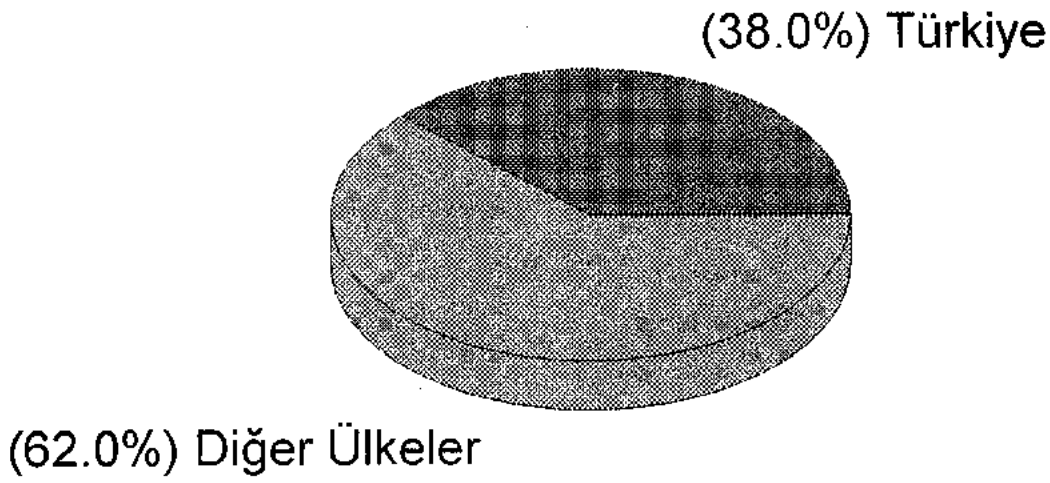
EK-2



HAM ÇELİK ÜRETİMİ



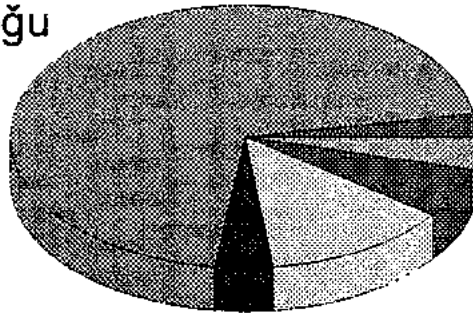
DÜNYA UZUN ÜRÜN İHRACATINDA ÜLKE PAYLARI



**DERNEK ÜYELERİMİZİN
1994 YILI KÜTÜK VE MAMUL İHRACATLARININ
BÖLGELERE GÖRE DAĞILIMI**

	Kütük		Mamul		Toplam	
	ton	%	ton	%	ton	%
UZAK DOĞU	1,707,876	81.62	2,699,042	64.20	4,406,918	69.99
ORTA DOĞU + KÖRFEZ	1,591	0.08	812,180	19.32	813,771	12.92
KUZEY AFRIKA	179,416	8.57	215,682	5.13	395,098	6.27
ORTA VE GÜNEY AMERİKA	120,767	5.77	130,993	3.12	251,760	4.00
NAFTA	--	0.00	242,193	5.76	242,193	3.85
AB	--	0.00	97,779	2.33	97,779	1.55
DİĞER	82,727	3.95	6,208	0.15	88,935	1.41
TOPLAM	2,092,377	100.00	4,204,077	100.00	6,296,454	100.00

(70.0%) U.Doğu



(3.0%) Diğer
(3.9%) NAFTA
(6.3%) K.Afrika

(4.0%) O. ve G.Amerika

(12.9%) O.Doğu ve Körf.

**DERNEK ÜYELERİMİZİN
1994 YILI KÜTÜK VE MAMUL İHRACATLARININ
ÜLKELERE GÖRE DAĞILIMI**

EK-5

	Kütük		Mamul	
	ton	%	ton	%
ABD	--	0.00	200,590	4.77
ALMANYA	--	0.00	60,282	1.43
AVUSTRALYA	--	0.00	1,043	0.02
BAE	1,591	0.08	281,890	6.71
BAHREYN	--	0.00	8,974	0.21
BANGLADEŞ	--	0.00	3,982	0.09
BULGARISTAN	--	0.00	1,871	0.04
CEZAYIR	164,293	7.85	200,125	4.76
ÇİN	13,036	0.62	977,387	23.25
DOMINİK C.	8,700	0.42	1,929	0.05
DUBAI	--	0.00	2,286	0.05
EKVATOR	59,030	2.82	--	0.00
ENDONEZYA	43,687	2.09	23,630	0.56
FAS	--	0.00	1,641	0.04
FİLİPİNLER	--	0.00	8,390	0.20
G.AFRIKA	--	0.00	2,539	0.06
HİNDİSTAN	--	0.00	4,450	0.11
HOLLANDA	--	0.00	20,847	0.50
HONGKONG	163,082	7.79	754,273	17.94
İNGİLTERE	--	0.00	3,690	0.09
İRAN	--	0.00	3,190	0.08
İSPANYA	--	0.00	4,814	0.11
İTALYA	--	0.00	42	0.00
JAMAİKA	--	0.00	3,787	0.09
JAPONYA	33,400	1.60	122,659	2.92
KANADA	--	0.00	26,259	0.62
KATAR	--	0.00	2,300	0.05
KIBRIS	--	0.00	16	0.00
KORE	52,750	2.52	144,588	3.44
KOSTARIKA	9,350	0.45	--	0.00
KUVEYT	--	0.00	223,363	5.31
LÜBNAN	--	0.00	1,257	0.03
MACARISTAN	--	0.00	1,599	0.04
MALEZYA	288,903	13.81	4,043	0.10
MALTA	44,529	2.13	1,304	0.03
MEKSIKA	--	0.00	15,344	0.36
MISIR	--	0.00	12,428	0.30
PAKİSTAN	--	0.00	776	0.02
PERU	--	0.00	6,103	0.15
PORTO RICO	--	0.00	95,544	2.27
S.ARABİSTAN	--	0.00	149,608	3.56
SİNGAPUR	242,403	11.59	548,655	13.05
SRİLANKA	38,198	1.83	2,988	0.07
SURİYE	--	0.00	2,146	0.05
TAYLAND	226,684	10.83	25,887	0.62
TAYVAN	681,147	32.55	96,347	2.29
TUNUS	15,123	0.72	1,488	0.04
TURKMENİSTAN	--	0.00	115	0.00
UMMAN	--	0.00	28,716	0.68
URDUN	--	0.00	5,494	0.13
VIETNAM	6,471	0.31	7,686	0.18
YEMEN	--	0.00	102,608	2.44
YUNANİSTAN	--	0.00	3,104	0.07
TOPLAM 53 ÜLKE	2,092,377	100.00	4,204,077	100.00

**SEKTÖRÜN 1994 YILI HAM ÇELİK ÜRETİMİ
12.1 MİLYON TONDUR.**

**TON BAŞINA ORTALAMA SATIŞ FİYATI
300 DOLAR KABUL EDİLDİĞİNDE,
SEKTÖRÜN YILLIK CİROSU**

3.6 MİLYAR DOLARDIR.

**1994 YILI UZUN ÜRÜNLER NET DÖVİZ KATKISI
İÇ TÜKETİM DE DİKKATE ALINDIĞINDA**

2.2 MİLYAR DOLARDIR.

**SEKTÖRÜN 1994 YILI BRÜT KATMA DEĞERİ
2 MİLYAR DOLARDIR.**

**TON ÇELİK BAŞINA YARATILAN
BRÜT KATMA DEĞER**

162 \$'DIR.

GÜMRÜK BİRLİĞİNE HAZIRLIK SÜRECİNDE TÜRK OTOMOTİV YAN SANAYİ DURUM DEĞERLENDİRMESİ

Dr. Ferzan NEDİMOĞLU
TAYSAD Genel Sekreteri

1996 yılı Ocak ayında yürürlüğe girmesi beklenen Avrupa Birliği ile Gümrük Birliği'nin Türk otomotiv sanayi üzerinde oluşturacağı olası etkilere bakmadan önce Otomotiv Yan Sanayinin kısaca oluşum ve gelişme koşullarının değerlendirilmesi gerekir. Diğer bir deyişle sanayinin oluşum ve gelişimini belirleyen ülke ekonomi politikaları ileriye yönelik değerlendirmelerin temel taşlarını oluşturacaktır.

1. TÜRK OTOMOTİV SANAYİNİN OLUŞUM ÖZELLİKLERİ : İTHAL İKAMECI OTOMOTİV SANAYİ

Bu bölümde Türkiye otomotiv sanayinin kuruluşunu belirleyen devlet politikaları ve yapısal özelliklerini belirleyen dinamikler değerlendirilecektir.

Türkiye Cumhuriyeti'nin Osmanlı İmparatorluğu'ndan devraldığı ekonomi içinde sanayinin yok denecek kadar az olmasına rağmen dönem içinde milliyetçi görüşün egemen olması, teknolojiyi transfer edecek yabancı yatırımlara karşı olmayı da beraberinde getirmiştir.

Bu dönemin ekonomik politik yaklaşımına en güzel örnek otomotiv sanayinde yaşanmıştır. İngiltere kökenli Ford Motor Company 1929 yılında Tophane'de iç pazara ve SSCB'ye ihracat için CKD traktör ve otomobil montaj fabrikası kurma izni almış ve öncelikle iç pazara dönük olarak çalışmaya başlamıştır. (Nahum, 1988). Ford'un yatırımı, Türkiye'nin ithalat ve ihracatın vergisiz yapıldığı ilk serbest bölge deneyimi olmuştur. Ancak Lozan Anlaşması'nın geçerlik süresinin dolduğu 1930 yılında milliyetçi yaklaşım egemen olmuş ve Ford Fabrikası kapatılmıştır.

Devletçi anlayışın egemen olduğu 1930-1945 döneminde, 1934-1942 yıllarını kapsayan 4 yıllık sanayi planları Sovyet yardımı ile hazırlanmış ve ekonomik altyapı ağırlıklı olarak devlet yatırımları ile kurulmuştur.

İkinci Dünya Savaşı takip eden yıllarda çok partili döneme ve tarıma dayalı ekonomik kalkınma modeline geçilmiştir. Bu doğrultuda ulaşım politikasında ağırlık demir yollarından karayollarına kaydırılmış ve 1945-1950 yılları arasında otomobil parkı %293.6, kamyon %243.5 ve otobüs %280.1 oranında büyümüştür. 1954 yılında yabancı yatırım teşvik kanunu, mülkiyet dağılımı ve sektörel katılım kısıtlamaları ile çıkarılmıştır. Bu koşullar altında, devlet politikalarında yer almamasına rağmen özel sektör inisiyatifli ile ilk tarım ve ticari araç CKD montaj faaliyetleri yabancı ortaklıklarla başlamıştır.

1960 yılında İthal İkameci Kalkınma Modeli kabul edilmiş ve 1963 yılında kalkınma dönemi başlamıştır. 1963-1967 yıllarını kapsayan ilk 5 Yıllık Planda otomotiv sanayi sanayileşmenin motor gücü olarak tanımlanmıştır. Plan, sayısı 7'ye ulaşmış taşıt araçları CKD montaj faaliyetlerinin yerleştirilmesini amaçlamıştır. Ardından Devrim modeli yerli üretimi denemiş ve başarısız olması sonucu otomotiv sanayinin ithal teknolojiyle kurulması kararı verilmiştir.

1964 yılında yayınlanan Montaj Talimatnamesi, 1965 yılında %20 olan koruma oranlarını 1970 yılında %75 olarak tanımlamış ve 1966 yılına gelindiğinde ancak %23'e yükseltilebilmiş olan yerli ticari ve tarım araçları sanayi kapasite kullanım oranlarını arttırmak amacıyla bu araçların ithalini yasaklamıştır (Resmî Gazete, 14.04.1064; 6/2905). Birinci Plan dönemi içinde, otomobil talebinde %11'lik bir artış beklerken otomobil kayıtlarında %56'lık bir artış olması ve 1966 yılında Otosan'ın Anadolu modelini yıllık 6.000 ünite kapasite ile üretmeye başlamış olması, yeni otomobil fabrikalarının kurulması gereğini ortaya çıkarmıştır.

İkinci 5 yıllık planı (1968-1972), hem talep artışı hem de otomobil fabrikalarının görece olarak yüksek kapasitelerde çalışarak yerleştirmeyi hızlandıracağı düşüncesi ile, otomobil sanayinin kurulmasına öncelik vermiştir. 1968 yılında Fiat SpA ve 1969 yılında Nationale des Usines Renault firmaları ile ortaklık ve lisans anlaşmalarına dayalı Tofaş ve Oyak-Renault kurulmuştur. Her iki firmaya da %70 yatırım süvansiyonu, ithal edilen yatırım mallarında %80 gümrük indirimi ve 5 yılı için CKD parça ve hammadde ithali gibi cazip teşvikler verilmiştir. Tofaş'a üretimin 30. Oyak-Renault'ya ise 27. ayında 20.000 ünite kapasiteye sahip olmaları ve 1.5 yıl sonunda %67,5 yıl sonunda ise %85 yerli katkı oranlarına sahip olmaları koşulu getirilmiştir.

1968 yılında yan sanayide etkin bir teşvik paketi verilmiş ve yerli katkı oranları konusunda çok titiz davranılmıştır. 1973 yılında otomobilde yerli katkı oranları %60-65, 1975 yılında %85'e ulaşmıştır. 1970 yılında yapılan bir araştırmaya göre, orjinal ekipman üreticilerinin sayısı, ana sanayi firmaları da dahil olmak üzere, 350'ye çıkmış ancak bu firmaların %70-90'ı metal veya kauçuk parçalar üreten küçük atölyelerden oluşmuştur. Bu firmalara ilaveten aynı yıl 3.000 kadar da yedek parça üreticisi firma bulunmaktadır (Hiç, 1973:40-141).

Kısacası 1970'lerin ortasına gelindiğinde yüksek yerli katkı oranlarına sahip entegre bir otomotiv sanayi kurulabilmiştir. Bu koşullar altında Üçüncü Kalkınma Planı (1973-1977), motor gibi katma değeri yüksek parça ve aksamların üretimini teşvik etmeyi amaçlamış ve otomobil üreticilerine yıllık üretimlerinin %5'ini ihraç etmeleri koşulunu getirmiştir. Ancak, ihracat düşük düzeylerde kalmış ve ülke ekonomisinin krize girmesi ile birlikte otomotiv sanayi üretimi düşmeye başlamıştır. 1976'da %77 olan kapasite kullanım oranları 1980'de %36'ya düşmüş ve otomotiv sanayi düşük kapasitelerle maliyet ve verimlilik sorunlarını yaşamaya devam etmiştir.

Ancak Üçüncü plan amacıyla tutarlı olarak Otosan'ın İnönü Motor Fabrikası 1977 ve Tümosan 1975 yıllarında kurulmuştur. Ancak her iki firma da 1980'lerin ikinci yarısına kadar operasyonel olamamıştır. Bu deneyimler, yan sanayide yerli pazara dönük üretim yaparak katma değeri yüksek parçaların üretimi için yeterli üretim ölçeklerine erişilemeyeceğinin anlaşılmasına neden olmuştur.

İthal ikameci dönemin son planı olan Dördüncü 5 Yıllık Kalkınma Planı (1979-1983), ihracatı teşvik ederek kurulu kapasitelerin kullanımını arttırmayı ve yeni yatırımları durdurmaya amaçlamıştır. Ancak kötüleşen ülke ekonomik koşulları altında 1980'de biten Dördüncü Plan, kısa ömrü içinde amaçlarına erişememiştir. İhracatın, ana sanayi için Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerine yan sanayi için ise ağırlıklı olarak Avrupa ülkelerine düşük düzeylerde başlamış olmasına rağmen sanayinin iç pazar bağımlılığı devam etmiştir.

Kısacası, ithal ikameci modelin amacı olan bağımsız ama küresel pazarlarda rekabet edebilen sanayi yapısı, otomotiv sanayi deneyiminin de gösterdiği gibi, gerekli ölçeklerde üretim ve tüketim yaratılmadığından, gerçekleştirilememiştir. Otomotiv sanayi emek yoğun yapısını korumuş ve yan sanayide katma değeri düşük mallar üretimi devam etmiştir. Bu dönemde otomotiv sanayinin inatçı sorunu, yüksek maliyet, fiyat ve düşük kaliteye neden olan düşük ve verimli kullanılamayan üretim ölçekleri olmuştur. Diğer bir deyişle, sanayinin temel sorunu teknolojik bağımlılıkla beraber olan pazar darlığı olmuş ve ithal edilen küresel üretim teknolojileri rasyonel üretim ölçeklerine çıkamamıştır. Bu koşullar altında ithal edilen ürün ve üretim teknolojileri ne yerli pazar koşullarına adapte edilebilmiş ne de küresel pazarlarda rekabet edebilecek düzeye çıkarılabilmştir.

Otomotiv sanayinde sözü edilen verimsiz yapıyı yaratan iki genel mekanizma tanımlamak mümkündür. Birincisi yapısaldır çünkü aynı malı üreten birden fazla üreticinin olması kalkınma modeli gereği desteklenmiştir. Aynı yaklaşım, bu dönemde ana sanayi firmalarının da uyguladığı bir kalite ve fiyat stratejisidir. Sonuç olarak hem ana hem de yan sanayide kalabalık üretici pazarı olmuştur. İkinci mekanizma ise iç pazarın darlığının yanı sıra teknolojik bağımlılığının bir parçası olarak dış pazarların da kısıtlanmış olmasıdır. Teknolojileri transfer edilen çokuluslu şirketler gelişmekte olan ülkelerde kurulan fabrikalara pazar kısıtlamaları koyarak kendi pazarlarını korumuşlardır. İç pazarla sınırlı bir rekabet, hem ana hem de yan sanayide, küresel pazarlara eş düzeyde fiyat ve kalite düzeylerine erişilmesini engellemiştir. Bu koşullar altında devletin korumasına bağımlı, üretimin yerleştirilmesi amacına yönelik sanayici yapısı yaratılarak devlet sübvansiyonları ile yaşatılan ekonomik olarak verimsiz bir sanayi kurulmuştur.

2. İHRACATI TEŞVİK VE KÜRESEL ENTEGRASYONA HAZIRLIK DÖNEMİ : 1980-1995

Devlet politikaları, 1980 yılında küresel entegrasyonu amaçlayan ihracata dayalı ekonomik büyüme politikaları, 1980 yılında küresel entegrasyonu amaçlayan ihracata dayalı ekonomik büyüme modelinin kabul edilmesi ile değişmeye başlamıştır. Yeni kalkınma modeli, uygulandığı diğer ülkelerden farklı olmuştur. Gelişmekte olan ülkelerin borç krizine Dünya Bankası ve IMF'nin ortak çözüm bulma arayışları içinde Türkiye, "orta büyüklükte-başarı şansı yüksek ülke" tanımı ile deneme ülkesi olarak seçilmiş ve sonuçlarına çözüm bulma konusunda gelişmeler büyük ölçüde ulusal ve uluslararası karar vericilerin yaratıcılıklarına bırakılmıştır.

1980 yılından günümüze kadar olan dönem içinde devlet politikaları ve ekonomik kararlara bakıldığında otomotiv sanayii ile ilgili olarak üç alt politika dönemi tanımlamak mümkündür. 1980-1985 yılları arasında kalan birinci dönemin karakteri, Dördüncü 5 Yıllık Kalkınma Plan politikaları ve bu doğrultuda formüle edilmiş 1964 Montaj Talimatnamesi'nin yerini alan 1983 İmalat Sanayi Yönetmeliği ile çizilmiştir. İkinci dönem, 1985-1989 yıllarını kapsamakta ve Beşinci 5 Yıllık Kalkınma Planının (1985-1989) yıllık kalkınma planının küresel entegrasyona yönelik politikaları ile şekillenmiştir. Üçüncü dönem ise 1990 yılında küresel rekabet koşullarını iç pazara taşıyacak radikal kararların alındığı ve Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğine girme hazırlıklarının yapılmaya başlandığı dönemdir (Tablo 1).

2.1. 1980-1985 Dönemi

1980'den itibaren enflasyonu kontrol edebilmek amacı ile iç talebi düşürecek sıkı para ve kredi politikaları uygulanmıştır. 1983 yılında yayınlanan İmalat Sanayi Yönetmeliği 1980-1990 arası dönemde etkinliğini devam ettirmiştir. Koruma ve döviz tasarruf politikalarına devam edilerek otomotiv sanayinde mevcut kapasitelerin kullanımının artırılarak küresel entegrasyonu hazırlanmasının desteklenmesi

Tablo 1 : Otomotiv Ana Sanayi Üretim Miktarları

ARAC TIPI	1980	1985	1990	1993	ARTIŞ ORANI (%)
OTOMOBİL	31.529	60.353	167.556	348.095	1104,05
CEKİCİ	266	814	281	547	105,65
KAMYON	8 042	17.348	16.652	30.796	282,94
KAMYONET	7 322	7.888	19.553	19.766	169,95
OTOBÜS	1 101	1.637	1.689	1.933	75,56
MINİBÜS	2 130	7.397	7.898	12.084	467,32
MİDİBÜS	491	2.191	4.288	7.435	1414,26
TRAKTÖR	16.936	37.830	30.098	32.809	93,72
TOPLAM ARTIŞ					464,18

Kaynak: OSD

amaçlanmıştır. Yatırım teşvikleri yerine verilen ihracat teşvikleri ile sanayiinin ihracatını artırması beklenmiştir. Yabancı yatırım konusunda, bürokratik engeller 1984 yılında kaldırılmışsa da mülkiyet kısıtlamaları devam ettirilmiştir. Kısacası, 1983 İmalat Yönetmeliği'nin geçmişten farkı, yatırım teşviklerinin ihracat teşvikleri ile değiştirilmesi ve yerli katkı oran kısıtlamalarının kaldırılmasıdır. Diğer bir deyişle, sanayiinin ihracat teşvikleri ile ihracatını artırması ve yabancı yatırım ve ithalattan korunan iç pazar ile gerekli ölçek ekonomilerine kavuşarak küresel entegrasyona hazırlanması amaçlanmıştır.

Bu dönem içinde otomotiv sanayi iç piyasa bağımlılığını devam ettirmiş ancak iç pazarın büyümeye başlaması ile otomotiv ana ve yan sanayilerinde üretim artmaya başlamıştır (Tablo 1 ve Tablo 2).

2.2. 1985-1990 Dönemi

1980'lerin ikinci politika dönemi küresel entegrasyona yönelik politikalarının açık bir şekilde ifade edildiği Beşinci 5 Yıllık Plan (1985-1989) ile başlamaktadır. Bu dönemde, küresel rekabete hazır sanayilerin koruma bariyerlerini kaldırma kararı alınmıştır. Ancak, otomotiv sanayiinde koruma devam ettirilmiş ve üretim iç piyasadaki büyümeyle paralel olarak artmaya devam etmiştir. Amaçlandığı üzere, 1987 yılına gelindiğinde, özellikle otomobil sanayinde, 1975-1985 arasında sabit kalan kapasiteleri artırma yatırımlarına gidilmeye başlanmıştır.

İç piyasa 1988 yılında tüketici kredileri ile desteklenmeye başlamış olduğundan 1988 yılında fiyatın %36'sına ulaşan 6 yeni vergi koyulmasına ve ithalatın hızla artıyor olmasına rağmen satışlar ve üretim artmaya devam etmiştir. Ana sanayi üretimi 1980-1993 arasında ortalama %464,18 (Tablo 1) artarken, yan sanayi mamullerinde üretim artışı ortalama %939,09 olmuştur (Tablo 2).

2.3. 1990-1995 Dönemi

Altıncı 5 Yıllık Kalkınma Planının küresel entegrasyonu teşvik politikası doğrultusunda uluslararası rekabet koşullarını ülke sınırları içine çekme politik tercih yapılmış ve yatırım teşviklerine geri dönülmüştür. Özellikle otomobil sanayiinde, Toyota gibi küresel rekabet gücü yüksek bir firmanın Türkiye'de üretim kararı almasıyla sanayi içinde rekabetçi baskılar artmaya başlamıştır. Tablo 3'de de görüldüğü gibi 1954-1980 yılları arasında toplam 13 olan yabancı yatırım sayısı 1980-1985 yılları arasında 20'ye, 1985-1990 yılları arasında 40'a, 1990-1995 yılları arasında ise 99'a fırlamıştır.

Yabancı yatırımlar aracılığı ile küresel üretim ve pazarlama şebekelerine dahil olabilmeyen, diğer bir deyişle, ithal ikameci dönem koşulları içinde teknolojik bağımlılığın getirdiği pazar kısıtlamalarını ortadan kaldırmanın en önemli ön koşulu, yabancı yatırım kısıtlamalarının kaldırılması ile 1986 yılında yaratılmıştır. Tablo 3'ten de görüldüğü gibi, yabancı yatırımların %77'si 1986 yılından sonra verilmiş ve bu yıldan itibaren mevcut yatırımlarda da yabancı ortak pay karı yükselmeye başlamıştır.

Yabancı mülkiyet liberalizasyonu, özellikle küresel rekabet üstünlüğüne sahip firmaların Türkiye'ye yerleşmeye başlaması ile, yerli Toyota'nın gelmesi ile Türk otomotiv sanayiinde küresel rekabet koşullarına uyum süreci hızlanmaya başlamıştır.

1990 yılında yapmış olduğum doktora araştırmasında ortaya çıkan gerçek, otomotiv ana ve yan sanayiinin 1970'lerden beri değişmeye başlayan küresel rekabet koşullarına ve bölgesel blokların oluşmaya başlaması sürecine uyum sağlamak amacıyla bölgeler içi yatırımlarda iş bölümüne gittiğidir. Bölge içi iş bölümleri artan rekabet koşullarında mevcut yatırımların rasyonelleştirilmesini ve dağıtım şebekelerinin işleyiş maliyetlerini düşürmektedir. Bu çerçevede, Türkiye'de ana sanayi firmaları seçilen modellerin bölgesel üretim ve dağıtım sorumluluğunu almakta ve yan sanayide de artan yeni yatırımlar ve ihracat miktar ve ülke sayıları sanayiinin bölgesel şebekelere entegre olduğunu göstermektedir.

Ülke çıkarları açısından küresel entegrasyonun bir boyutu, yabancı yatırımların artırılarak ülke

Tablo 2 : Otomotiv Yan Sanayi Üretim Miktarları (1981-1994)

	BİRİM	1981	1985	1990	1993	1994	ARTIŞ %
GÖVDE							
Çelik gövde (1)	adet	1047612	1.197.941	1.338.754	1.939.579		85.14.
Lasik (1)	ADET	1292995	2.694.198	2.943.332	4.603.626		256.04
Plastik parça	ADET	-	-	9286794	17695014		190.54
Emniyet camı	M2	183178	250663	487648	654472 (2)		257.29
Sinyal camı (3)	ADET	88819	51000	989582			1014.16
Far (3)	ADET	608973	1505552	19639352			3125.00
Cam ellecekleri (4)	ADET	48096	131333				173.06
Sürücü kabini (4)	ADET						
Konteyner (4)	ADET						
Karavan	ADET						
Radyaör	ADET	98914	206242	464675	492139	700098	607.79
İhtiyaç aksamları	ADET	77926	56919	329795	462739		492.54
Çelik jant	ADET	521434	1406411	1330459	1319455	1938109	271.69
SASI							
Şaft ve akslar	TON	687	3109	5163	1663		142.07
Araç dişleri	ADET	1661	1000				-39.80
Amortisör	ADET	716676	1434239				100.12
Fren silindileri (4)	ADET		2356080	3571788			51.60
Kardan mil ve akslar	ADET	60442	95603				58.17
Damper	ADET	994	1644				65.39
ELEKTRİK AKSAMI							
Alternatör (5)	ADET	4149		166636			3916.34
Mars motorları	ADET	49282	64364				30.60
Disibörler	ADET	22036	590606				2183.78
Bujji	ADET	62870	176434				180.63
Bobin	ADET	2619224	1730264				33.94
Konjektör	ADET	13663	44364				224.70
Odometre (6)	ADET		280600				
MOTOR AKSAMI							
Motor	ADET	11126	10636				-4.40
Silindir parçaları (7)	ADET	262144	209023	7907438	10281909	14244977	5334.03
Pistonlar	ADET	1901262	1890417	2731938	2236098	3096093	1528.44
Piston ring	ADET	98260	1890417				1923.89
Subap	ADET	2214964	3068832				1.39
Filtreler	ADET	6773526	10107299		16557337		144.44
Vites ve vites kutuları	ADET	17366	208333	40745	22612	33667	93.87
Dişlişiyel	ADET	10743	194530	242980	206649	286528	3567.11
Krank mill	ADET	60422	95603				58.23
Akslar	ADET	5035	95603	295504	199600		3864.25
Zincirler	TON	2462	73616				2890.09
ORTALAMA							939.09

(1) Otomobil, Jip Ve Minibüsler için

(2) 1993 yılı için rezistanslı oto camları üretim değeri bulunamadığından bombeli mikali ve düz oto emniyet camı alınmıştır.

(3) 1987 sonrası için üretim miktarları bulunamadığından 1990 için 1987 rakkamları verilmiştir.

(4) 1985 için 1986 ve 1990 için 1989 üretim bilgileri verilmiştir.

(5) 1990 için 1989 bilgisi verilmiştir.

(6) Üretim bilgileri 1986 ve 1987 yılı için vardır ve 1987 bilgisi 1990 için verilmiştir.

(7) Silindir blokları, silindir parçaları ve motor yatakları. 1993 bilgisi silindir bloklarını kapsamaktadır

Kaynak: DIE.

sanayiinin dünya pazarlarında ki rekabet gücünün yükseltilmesiyle diğer bir boyutu da sanayiinin dış ticaret dengelerinin ülke lehine çevrilmesidir. Bir başka deyişle, küresel entegrasyon politikalarının ülke ekonomisi açısından performans başarısının göstergesi, dış ticaret dengeleridir.

Otomotiv sanayiinin dış ticaret verileri GTİP bazında yapılmış araştırmalar sonucu Ek-1'de verilen seçilmiş yan sanayi ürünleri bazında değerlendirilmiştir. Bu çalışmada kullanılan otomotiv yan sanayi

Tablo 3 : 1995 Mart Ayı İtibariyle Otomotiv Sanayinde Yabancı Yatırımlar ve Ortaklık Oranları

YILIN TABİHİ	YERLİ ŞİRKET İSMİ	YABANCI ORTAK	YABANCI ORTAK FAZİ
1994	Türk Traktör ve Ziraat Makinaları A.Ş.	Flat Tractor SpA	25.00
1995	Türk Otomotiv Endüstri	International Harvester Corp.	0.14
1990	Türk Pirelli Lastikleri	Pirelli Group	51.50
1991	Goodyear Lastikleri T.A.Ş.	Goodyear Tire Rubber Co.	50.75
1982	Uniroyal Endüstri ve Ticaret	Uniroyal	69.00
1983	D.Y.O. Sadolin Sentetik ve Selüloz Boya San. A.Ş.	Sadolin and Maluslod Ltd. (DM)	68.00
1984	B.M.C. Sanayi ve Ticaret A.Ş.	Volvo + Land Rover	2.14
1986	Otosan Otomobil Sanayi A.Ş.	Ford Motor Corp.	30.00
1985	M.A.N. Kamyon ve Otobüs San. Tic. A.Ş.	MAN Masch. Aug. A.G.	33.34
1986	Mercedes-Benz Türk Anonim Şti.	Daimler-Benz + Overseas Corp.	62.24
1988	Tofaş Türk Otomobil Fab. T.A.Ş.	Flat SpA	37.86
1987	Oyak-Renault Otomobil Fab. A.Ş.	RNDU Renault	57.00
1970	Robert Bosch Motorlu Araçlar Yan San. ve Tic.	Robert Bosch GmbH	80.00
1970	MAKO Elektrik San ve Tic	Ind.Magneti Marelli (İtalya)	43.00
1980	M.A.N. Motor Sanayi ve Tic. A.Ş.	M.A.N. Nutzfahrzeuge GmbH (Al.)	2.29
1981	Transtürk Fren	Sodera S.A.	35.00
1981	Goetze İstanbul Segman ve Gümlük San. A.Ş.	Goetze A.G.	84.40
1982	Ortadoğu Ruiman	IMPO Tep. Vest.	14.15
1984	Borusan Amortisör İm. ve Tic. A.Ş.	Tenneco	30.80
1984	Lucas Dizele San. ve Tic. A.Ş.	Lucas Industries PLC	77.54
1985	ÇelikKord	Tyre Holding + Pirelli Group	51.00
1985	Kale Kalıp Makina ve Kalıp San. A.Ş.	Dorst-Maschinen GmbH (Fise kal)	20.00
1985	Zatol Pres Döküm San. ve Tic. A.Ş. (1992'de oto)	T.M.C.I.AG + Dörfgen Holding	33.00
1985	Anadolu Otomotiv San. Tic. A.Ş.	Citroen + Isuzu Motor	20.00
1984	Lucas Elektrik San. ve Tic.A.Ş.	Lucas Industries PLC	51.00
1984	Grammer Koltuk Sistemleri San. ve Tic. A.Ş.	Grammer KG + others	99.23
1987	Beksa Çelik Kord San. A.Ş.	Bekaert Group	50.00
1987	Ego Fren San. T.c A.Ş.	Rockwell International Finance Corp.	49.00
1988	Briks Bridgestone Sabancı Lastik San.A.Ş.	Bridgestone Corp.	36.00
1988	Maxsey Ferguson Servis	Variety Corp. (Kanada)	100.00
1989	Dizel San. Dizele Pompa Enjektör San. ve Tic. A.Ş.	Lucas Ind. Plc.	33.85
1989	Gala Garaj San. Lahnwerk Otomotiv Sistem San. Tic. A.Ş.	Lahnwerk + others	55.00
1989	GMT General Motors	Adam Opel AG + GM	100.00
1989	İTC İnşaat Teknik Oto Yan Sanayi Ltd. Şti	General Motors	67.00
1989	Otosak Metal İşleme San. ve Tic. A.Ş.	Gerhard Rump + others	100.00
1989	Otoyol Sanayi A.Ş.	Iveco Fiat SpA	27.00
1989	Packard Elektrik Sistemleri Ltd. Şti.	GM Dist + GM OV	100.00
1989	Valeo Transtürk Debriyaj End. San. Tic. A.Ş.	Valeo S.A.	51.00
1989	Ermetal Eya San. ve Tic.A.Ş.	Al.	60.00
1989	Tofaş Türk Otomobil Fab. T.A.Ş.	Flat SpA (1500 cc motor)	41.50
1990	Aunde Teknik Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Achter Ebal GmbH	50.00
1990	Volkswagen Elektrik Sistemleri A.Ş.	Volkswagen Boranette GmbH	100.00
1990	Menzolit Sentetik Reçine Ü. S.T. A.Ş.	Menzolit GmbH	100.00
1990	Sur Otomotiv Yan San. Tic. A.Ş.	Technic Engineering Dist.	15.00
1990	Valeo Transtürk Elektrik San. Tic. A.Ş.	Valeo S.A.	51.00
1990	Bendix Otomotiv San. ve Tic. A.Ş. (Tic)	Bendix Europa SA	51.00
1990	Otosan Otomobil San. A.Ş. (Motor)	Ford Motor Company	
1990	Company to be named	France with Peugeot	100.00
1991	Assan Hyundai Çelik Ürünleri San. Tic. A.Ş.,	Hyundai Corp. + Keo Yung	40.00
1991	Valeo Transtürk Otomotiv Dağıtım A.Ş.	Valeo S.A.	51.00

Tablo 3 : (Devamı)

LİZİN TARİHİ	YERLİ ŞİRKET İSMİ	YABANCI ORTAK	YABANCI ORTAK PAYI
1990	TOYOTASA Toyota-Sabancı Otomotiv S.T. A.Ş.	Toyota Motor + Mitsubishi	50.00
1991	Packard Elektrik Sistemleri Ltd. Şti.	GM Dist + GM OV.	100.00
1991	Fen Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	Yılmaz Samur	15.00
1991	Goetze İstanbul Segman ve Gömlek San. A.Ş.	Goetze A.G	84.40
1991	K.S.A. Yaysan Yay San.A.Ş.		50.00
1991	Rözman Metal San. ve Tic. A.Ş.	M-Breyell GmbH and others	51.00
1991	T.K.G. Otomotiv San. ve Tic. A.Ş.	Jean Pierre Martin	5.00
1991	BOS Otomotiv Elektrik San. Ltd. Şti.	Marf-Werk Mertem Co.K.G.	57.50
1991	Pimsa Polüretan İmalat San. Tic. A.Ş.	Dura Tufung GmbH	11.10
1992	Rekord Makİnsa San. ve Tic. A.Ş.	Adem Duković	90.00
1992	Arİte Motor San. ve Tic. A.Ş.	Diesel engine production	10.00
1992	Lemmerz-Incl Jant San. A.Ş.	Lemmerz-Würke and others	60.00
1992	Ortaoğu Rulman San. Tic. A.Ş.	IMPO Tep. Vest. GmbH (Al.)	14.15
1992	Opar Otomotiv Parçaları A.Şi	Flat Auto SpA	28.00
1992	Ryazanpress Civata Mad. Eğya Otomotiv Yan STAŞ	Ryazan Tyazhpresmash Ind. A.	46.98
1992	Teknik Malzeme Tic. ve San. A.Ş.	Bertrand Faure	39.90
1992	Blankay Bisklet San. A.Şi	Fab. Ita. Vel. Edoarda Blanc SpA.	40.00
1992	Kurulacak firma adına	İndonesia 100 buses/year	100.00
1993	Autoliv Cankor Otomotiv Emniyet Sİs. S.T.A.Ş.	Autoliv, İsveç	50.00
1993	A Metal San. ve Tic. A.Ş.	Wepo Est. and Alcoy Hold.	72.00
1993	Otomotiv Panel San. ve Tic. A.Ş.		50.00
1993	Trakya Cam San. A.Ş.	I.F.C.	10.00
1993	DPO D.Plas-Plastik Omnium Oto.PlastikYan San. A.Ş.		50.00
1993	Mecaraz Plastik San. A.Ş.		49.00
1993	Kurulacak firma adına		51.00
1993	Rözman Metal San. ve Tic. A.Ş.		10.00
1993	Nursan Otomotiv Kablo San. A.Ş.	Fransa	10.00
1993	Kurulacak şirket adına		4.00
1993	Anadolu Honda Otomobil A.Ş.	Honda	50.00
1993	Arsan Hyundai Otomobil	Hyundai	50.00
1993	Rensau Polimer Kimya San. A.Ş.		100.00
1994	Kurulacak şirket adına		25.00
1994	Türk Traktör ve Ziraat Makinaları	İtalya, New Holland	25.00
1994	MATAY Otomotiv San. ve Tic.	İtalya	28.00
1994	Valeo Debriyaj Endüstriyel A.Ş.	Fransa	100.00
1994	Incl CEAC Akil San. A.Ş.	Fransa	50.00
1994	Menzolit Sentetik Reçine Ürünleri San. ve Tic. A.Ş.	Almanya	100.00
1994	Jantza Jant San. ve Tic. A.Ş.	Almanya	51.00
1994	Major SKT Oto Donatılar San. ve Tic. A.Ş.	Fransa	50.00
1994	İtemaş Elektromekanik San. ve Tic. A.Ş.	İtalya	10.00
1994	Kurulacak şirket adına	Rusya Fed.	40.00
1994	Kurulacak şirket adına	Rusya Fed.	40.00
1994	Mekalem Otomotiv End. ve Tic. A.Ş.	Fransa	96.00
1995	İtemaş Elektro Mekanik San. ve Tic. A.Ş.	İtalya	10.00
1995	Markol Otomotiv Yan Sanayi ve Tic. A.Ş.	İtalya	35.00
1995	Pimsa Polüretan İmalat San. ve Tic. A.Ş.	Almanya	10.00
1995	Mazda Motor Türkiye	Japonya	50.00
1995	Aunde Teknik Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	Almanya	50.00
1995	M.S.Piroğlu ile kurulacak şirket adına	Japonya	75.00

Kaynak: T.C. Başbakanlık Hazine Müsteşarlığı.

Tablo 4 : Otomotiv Sanayii Dış Ticaret Dengeleri 1980-1994

	1980	1989	1992	1993	1994	ARTIŞ ORANI
YAN SAN İHRACAT	20,118,252	198,635,069	323,494,118	325,324,902	432,150,685	2,048.05
YAN SAN İTHALAT	230,830,315	421,371,757	1,214,208,000	1,447,563,000	906,888,000	292.88
TİCARET DENGESİ	-210,712,063	-222,736,688	-890,713,882	-1,122,238,098	-474,737,315	
ANA SAN İHRACAT	39,220,728	58,250,156	122,225,821	147,784,599	180,525,087	360.28
ANA SAN İTHALAT	58,168,727	113,403,886	573,889,689	1,048,795,579	-	1,703.02
TİCARET DENGESİ	-18,947,999	-55,153,730	-451,663,868	-901,010,980		
TOPLAM İHRACAT	59,338,980	256,885,225	445,719,939	473,109,501	612,675,772	932.50
TOPLAM İTHALAT	288,999,042	534,775,643	1,788,097,689	2,496,358,579	-	763.79

Kaynak, Nedimoğlu, 1993, Kumbasar, 1995, Fichter, 1995.

Tablo 5 : Otomotiv Sanayiinde İhracat Yapılan Ülkeler ve Miktarlarının 1994-1995 İlk Yarı Yılı Karşılaştırması (USD)

	01.01.1994 31.05.1994	01.01.1995 31.05.1995	ARTIŞ ORANI
A.B.D. (°)	7,493,706	18,976,845	126.55
A.B.D. DIĞER ULKE	41,454		
ABUDABİ (°)	122,464	264,298	116.92
AFRİKADAKİ DIĞER UL.	53,192		
ALMANYA (°) (°)	47,373,178	93,385,581	97.13
ARJANTİN	900,288	1,237,637	37.47
ARNAVUTLUK (°)	162,104	314,025	93.72
AVUSTURALYA	123,859	886,528	592.81
AVUSTURYA	2,851,490	5,900,559	108.93
AZERBEYCAN	703,776	1,453,266	108.50
BAHREYN	600,220	647,025	7.80
BANGALDES (°)		19,320	
BELÇİKA	3,853,499	6,348,316	73.71
BENELÜKS		34,801	
BİRLEŞİK ARAP EMİR.	2,328,819	2,457,217	5.51
BREZİLYA	125,655	580,422	367.92
BULGARİSTAN (°)	1,257,873	3,222,898	158.22
BURUNDİ	19,848	88,031	241.04
ÇEK CUMH.	88,098	228,091	158.91
ÇEKOSLAVAKYA		10,798	
CEZAYİR	1,437,588	20,240,985	1397.98
GİBUTİ	369,303	39,485	39.31
GİN HALK CUMH.	93,070	485,193	421.32
DANİMARKA	370,148	1,458,041	293.97
DUBAİ	575,388	915,514	58.11
EGE SERBESR BÖLGESİ	81,684	4,880,799	5960.74
EL SALVADOR		807,027	
ENDONEZYA	14,043	35,541	153.99
ETOPYA	855,501	1,642,938	92.04

Tablo 5 : (Devam)

FAS	1,891,014	2,029,565	7.01
FUJ ADALARI		16,629	
FILİSİNYİ	12,077	465,100	3751.12
FİLİPİN		37,944	
FINLANDIYA	522,606	1,001,679	91.67
FRANSA (*)	19,922,725	21,325,334	7.04
FRANSANIN ABD ULK.	51,787		
FRANSANIN AFRIKA ULK.		14,181	
FRANSANIN OKY ULK.	12,311	61,549	395.95
G. KORE GUM	75,653	354,480	368.56
GUNEY AFRIKA BIR.	641,346	1,586,099	145.97
GABON		165,733	
GAMBIA		30,707	
GANA	482,884	847,291	83.06
GAZİ EMİR BİRİBOL	1,847,364	9,345,481	405.88
GINE	60,162	16,133	79.97
GURCİSTAN	998,369	223,133	77.85
HİNDİSTAN	18,234	452,218	2390.09
HİRVATİSTAN	128,984	210,899	63.53
HOLLANDA	2,809,603	3,978,415	20.17
HOLLANDANIN A.M. ULK.	26,180	26,964	2.02
HONDURAS		172,752	
HONG KONG	98,024	56,710	49.14
İNGİLTERE (*)	17,197,389	33,208,869	93.10
İNGİLTERENİN AVR. ULK.		9,570	
İRAK (*)	6,288	291,900	4540.69
İRAN	708,572	5,955,767	1163.92
İRLANDA	472,915	692,605	45.45
İSPANYA	2,506,636	3,862,809	54.10
İSRİL	3,218,012	2,260,501	25.71
İST. DERİ BİRİBOL		22,890	
İSVİÇ	207,248	1,073,070	417.77
İSVİÇRE	2,064,075	2,183,581	5.79
İTALYA (*)	15,820,936	32,383,053	104.65
İZLANDA	32,000		
JAPONYA	260,040	292,653	12.54
K.K.T.C. (*)	6,288,333	9,460,476	75.89
KAMERUN	51,314	48,558	5.37
KANADA	102,371	460,170	399.74
KARAKÖY GÜMRÜK M.		637	
KATAR	442,136	869,690	96.70
KAZAKİSTAN	1,094,695	1,955,866	75.67
KENYA		629,458	
KİRGİZİSTAN		120,465	
KOLOMBİA	87,623	257,873	194.30
KONGO (ZAİRE)	143,907	114,119	20.70
KORE (KUZEV)	17,050	11,422	39.61
KOSTARIKA		1,745	
KUVEYT (*)	2,839,937	9,974,518	351.22
LÜBNAN (*)	2,384,619	2,897,019	22.52
LETONYA	778		
LIBERYA	38,245	31,271	-13.24
LIBYA ARAP GUMH.	1,563,336	599,573	-61.40

Tablo 5 : (Devamı)

LİTVANYA		119,664	
LÜKSEMBURG	1,022,314	927,115	91,31
MADARİSTAN (M)	245,494	486,784	96,26
MADAGASKAR	119,146	16,830	14,07
MAKEDONYA	567,955	3,226,617	468,11
MAKGA VE UMMAN	282,668	730,780	156,25
MALEZYA	105,691	161,070	52,41
MALDİVLER	8,097	10,703	52,15
MALTA	121,213	145,376	19,93
MERİKA	39,667		
MERSİN SERBEST BÖL.		582,994	
MİSİR ARAB CUM. (M) (*)	24,602,977	30,520,997	24,06
MOLDOVA	39,564		
MORİTANYA		100,483	
MORİTUS	15,005		
NIJER		17,345	
NIJERYA	512,773	1,599,865	210,05
NORVEÇ (M)	56,000	1,339,781	239,97
ORTA AFRIKA CUM.	19,269	33,318	72,40
OZBEKİSTAN	292,231	1,704,541	550,02
PAKİSTAN (M)	3,253,355	11,793,711	282,51
PANAMA	9,278,335		
POLONYA	251,763	473,946	68,26
PORTEKİZ	782,770	1,039,289	96,26
PORTORİKO	155,683		
ROMANYA (M)	1,976,219	3,075,070	55,45
RUANDA	107,868		
RUSYA FED. (M)	12,306,935	18,249,072	45,25
SENEGAL	612,729	119,828	90,44
SERBEST BÖL. A.H.R.		6,106	
SEYLAN	19,993		
SİLİ	10,550	379,497	349,13
SİNGAPUR	116,111	617,716	432,00
SLOVAK CUMH.	28,915	98,436	240,44
SLOVANYA	48,532	1,513,630	361,53
SUDAN	1,080,084	199,477	21,18
SURİYE ARAB CUM. (M)	9,616,970	4,386,836	54,36
SÜDİ ARABİSTAN (M)	9,786,461	5,992,432	36,77
TÜRKİYE		6,075	
TACİKİSTAN	21,300		
TAIWAN (FORMOZA)	443,708	951,630	91,93
TANZANYA	26,759	814,965	204,59
TATARİSTAN	43,850	31,316	25,56
TAYLAND		38,232	
TOGO	19,190		
TUNUS	2,732,508	3,372,042	23,49
TÜRKMENİSTAN	1,074,439	520,692	61,54
UGANDA	642,868	111,808	62,61
UKRAYNA	761,793	1,373,710	80,93
URDUN	3,448,244	4,378,907	27,05
URUGUAY		25,783	
VENEZUELLA	43,168		
YEMEN	149,401	367,933	149,27
YENİ GİNE ADALARI	10,500		
YENİ ZELANDA	21,237	85,778	309,81
YUNANİSTAN	3,881,779	5,396,208	39,01
ZAMBİA	90,799	98,678	22,13
ZİMBABVE	34,386		
TOPLAM	246,602,079	425,910,799	71,32

Kaynak: Uludağ İhracatçılar Birliği

Not: 1989 yılı için Yugoslavya görülmemekte ve SSCB için Rusya Fed. İşaretlenmiştir.

toplam ihracat değeri Uludağ İhracatçılar Birliği verilerine göre, seçilen ürün kapsamının farklı olması nedeniyle düşük çıkmaktadır. Ancak datanın sürekli olması sanayinin dış ticaret dengeleri hakkında bilgi vermektedir.

1990 sonrası dönem bu açıdan değerlendirildiğinde ihracatın 1980-1993 döneminde yan sanayi mamulleri için %2,048,05 ana sanayi mamulleri için %360,28 oranında artmış olmasına rağmen sanayide dış ticaret açıklarının devam etmekte olduğu görülmektedir (Tablo 4).

Otomotiv sanayii ihracatının yapıldığı ülkelerin dağılımı incelendiğinde, 1980'de toplam 4 ülkeye ihracat yapılırken, 1989'da 24 ve 1995 yılının ilk yarısında 138 ülkeye çıkmıştır. Ülke bazında ihracat artış oranları açısından potansiyel pazarlar olan gelişmekte olan ülke pazarları ön plana çıkmaktadır (Tablo 5). Batı Avrupa pazarının otomotiv sanayi açısından doymuş bir pazar olduğu gözönüne alınırsa Türkiye otomotiv sanayininin potansiyel ihracat pazarları Tablo 5'de görüldüğü gibi Türkiye'yi çevreleyen gelişmekte olan ülke pazarlarıdır.

3. 1996 GÜMRÜK BİRLİĞİNİN OTOMOTİV YAN SANAYİNE OLASI ETKİLERİ :

Beşinci 5 Yıllık Plan sanayii küresel rekabete açarak yapısal değişimi başlatmayı amaçlamanın yanı sıra Avrupa Birliği ile 1980'den beri donmuş olan ilişkileri canlandırmayı da hedeflenmiştir. Bu amaçla 16 Eylül 1986 tarihinde AB ile ilişkileri canlandırma süreci başlamış ve 14 Nisan 1987 tarihinde tam üyelik müracaatı yapılmış ve 21 Ocak 1992 tarihinde Teknik İşbirliği Programı imzalanmıştır (DTM, 1993 : 159-161). 1963 Ankara Anlaşması ve eki 1973 Katma Protokol'üne göre Türkiye 01.01.1996 tarihinden itibaren Avrupa Birliği ile Gümrük Birliğine girecektir.

06.03.1995 tarihinde imzalanan 1/95 Ortaklık Konsey kararının otomotiv sanayi ile ilgili bölümlerine göre Türkiye, Birliğin Japonya ile pazar kısıtlama anlaşmalarına uymayı kabul etmiş ve tarım ve yolcu taşıma araçları için 01.01.2001 tarihine kadar Ortak Gümrük Tarifesi üzerinde vergi uygulayabilme ve kullanılmış araç ithalini izne tabi tutma haklarını elde etmiştir (DTM, 1995). Ancak otomotiv yan sanayi mamulleri üzerinde koruma 01.01.1996 tarihi itibarıyla tamamen kalkacaktır.

Taşıt araçları üzerinde korumanın kısmen devam ettirilmesine rağmen ana sanayi mamullerinin Tip Onay testinden geçebilmesi için yan sanayi mamulleri kalitesinin AB standartlarına uygun olması gerekmektedir. Bu koşullar altında, 1/95 Ortaklık Konsey kararının Türk otomotiv ana ve yan sanayiine en ciddi etkisi, teknik uyum programı doğrultusunda olacaktır. Bu anlaşmalarla Türkiye, standardizasyon, ölçüm, akreditasyon, test ve belgelendirme konularında Birlik mevzuatını 5 yıl içinde benimsemeyi ve geçiş süresi içinde birlik mevzuatına uygun olarak belgelendirilmiş Birlik ürünlerinin ithalatını engellememeyi kabul etmiştir.

Otomotiv yan sanayi, AB ülkelerine ihracat yapmak için AB içinde kabul gören standart belgelerine sahip olmak zorundadır. Aksi halde yukarıda gösterilmiş olduğu gibi artan ihracat oranları düşmesi olasılığının yanı sıra ithalat da artma eğilimine girebilecektir. Dolayısı ile Türk hükümeti, standardizasyon ve özellikle akreditasyon konusunda gerekli mevzuat ve laboratuvar altyapı ihtiyacının karşılanması için gerekli tedbirleri ivedilikle almak zorundadır.

GB'ne hazırlık süreci içinde üyelerimizin üretim ve ihracat artış eğilimini devam ettirebilmeleri için TAYSAD olarak bugüne dek üzerinde çalıştığımız konular aşağıda özetlenmiştir :

- AB ülkelerine yapılan ihracatı devam ettirilebilmesi için AB ülkelerinde aranılan en önemli bölge olan ISO 9000 belge müracaatına üyelerimizi hazırlayacak eğitim ve danışmanlık hizmetlerini organize ederek ISO 9000 belgeli üye sayısının artmasına yardımcı olmak,
- Standardizasyon, patent, sınav ve fikri mülkiyet hakları ile ilgili mevzuat değişiklikleri hakkında bilgilendirme seminerleri düzenlemek,
- Çevre koruma mevzuatına uyum amacıyla, atık arıtma tesislerinin bulunduğu TAYSAD üyelerine yönelik organize sanayi bölgesi kurulmasına yardımcı olmak,
- Üyelerimizin ihracatlarını arttırmalarına destek olabilmek amacıyla, uluslararası fuarlar konusunda duyurular yapmanın yanı sıra gerek yurt dışı fuarlara katılım konusunda gerekse Türkiye'de ilk kez düzenlenecek olan Uluslararası Otomotiv Fuarı AEF '95 in organizatör firmaları ile işbirliği yaparak üye katılımı teşvik etmektedir.

GB'ne hazırlık çerçevesinde devletin üstünde durması gerektiğine inandığımız konular arasında ise standardizasyon uyum çalışmaları kadar önemli olan yerli katkı oran tanımlarının yapılmasıdır. Birlik ülkeleri içinde üretilen mallar yerli sayılmakla birlikte birlik ülkeleri yerli katkı oranları tanımlamakta ve yatırım müsaadelerini bu bazda vermektedir. Dolayısı ile Türkiye'nin de yerli katkı oranlarını tanımlaması ve özellikle yatırım müsaadelerinde ülke içi yerli katkı oran kısıtlamaları üzerinde hassasiyetle durulması gerekmektedir.

KAYNAKLAR

1. Bayraktar Sibel., "Otomotiv Sektörü", İstanbul Menkul Kıymetler Borsası Araştırmalar Serisi, No : 1, İstanbul : İMKB, Nisan 1995.
2. Fichter, Staphane., Sektörel Ateşe, Consumer Goods Department, Fransa Ticaret Konsoloslugu, İstanbul, 1995.
3. Hiç, M., "Otomotiv Yan Sanayii", İstanbul : TAYSAD, 1973.

4. Nahum, B., "Koç'ta 44 Yılım: Bir Otomotiv Sanayi Kuruluyor", İstanbul, Milliyet Yayınları, 1988.
5. Nedimoğlu, Ferzan., "Regional Integration and Restructuring of the Turkish Automobile Industry, Doktora Tezi, Queen's University, Kingston-Canada, Temmuz 1993.
6. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Avrupa Topluluğu ve Türkiye", Avrupa Topluluğu Koordinasyon Genel Müdürlüğü, Ankara, Ocak 1993.
7. T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, "Türkiye AB İlişkileri, Ankara, Mart 1995.

EK 1

OTOMOTİV YAN SANAYİ DIŞ TİCARETİ

	İHRACAT			İTHALAT (000)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994
PNÖMATİK	182,338,482	145,178,220	176,388,330	54,030	70,125	34,708
BİNEK ARAÇLARI PNÖMATİK AKSAMI	61,055,036	61,080,377	83,586,870	30,789	39,603	19,032
OTOBÜS VE KAMYON İÇİN	74,684,889	66,752,250	71,700,524	22,650	29,771	15,341
TRAKTÖR İÇİN	17,598,757	17,332,593	21,088,936	680	751	333
FREN SİSTEMİ	7,189,840	7,798,618	16,612,788	47,687	55,891	30,227
FREN AKSAMI	3,233,151	3,083,327	4,431,208	2,487	2,790	2,164
MONTAJLI FREN AKSAMI	961,346	1,914,580	3,181,094	6,428	12,008	8,709
SERVO FREN VE DİĞ. FREN ÇEŞ.	2,995,343	2,798,709	9,200,486	38,773	40,893	19,354
CAMLAR	1,822,183	2,387,608	4,389,447	15,397	16,198	10,128
MOTORLU ARAÇLARDA KULLANILAN EMNİYET CAMLARI	1,310,731	1,715,529	2,421,186	7,381	8,787	4,866
DİKİZ AYNALARI	399,067	518,121	1,701,841	2,569	3,056	2,780
OPTİK SİNYALİZASYON CAMLARI	61,401	77,214	101,237	3,020	2,987	2,144
OPTİK SİNYALİZASYON CAMLARI	50,994	86,744	165,083	428	385	336
EMNİYET PARÇALARI	875,779	1,050,214	796,533	6,387	15,341	11,316
OTOMOBİLLER İÇİN	103,844	110,703	240,074	4,102	6,280	4,093
DİĞER AKSAM	774,935	939,511	558,459	5,295	9,061	7,222
MOTORLAR	4,928,285	1,056,888	481,868	127,913	158,182	83,088
250<SİL. HACMİ<1000 cm3	345		15,846	282	64	63
SİLİNDİR HACMİ>1000 cm3	4,517,888	752,860	26,680	15,144	17,059	21,044
DİĞER MOTORLAR	11,573		63,969	659	922	793
PATLAMA VE PİSTON MOT.	398,481	303,108	375,061	111,829	137,138	61,186
MOTOR PARÇALARI	60,021,438	44,822,948	81,883,283	122,870	148,811	87,889
SİLİNDİR BLOKLARI	1,795,172	915,192	1,451,301	23,481	30,944	13,736
SİLİNDİR GÖMLEĞİ	5,012,688	4,200,441	6,117,074	13,263	12,783	5,918
PİSTON VE SEGMANLAR	11,864,889	9,439,595	15,934,424	11,011	11,551	6,848
PİSTON KÖLÜ	33,580	22,256	92,206	5,204	7,173	4,015
KARBÜRATÖR	93,028	176,074	25,799	25,658	35,218	18,868
ENJEKTÖR	17,362,603	17,393,890	43,337,211	1,058	1,380	747
ENJEKTÖR MEMESİ	5,871,017	7,173,067	8,251,438	2,489	4,503	10,725
SUBAP	2,726,131	1,309,443	2,598,444	1,912	3,351	2,842
DİĞER MOTOR AKSAMI	5,462,331	4,193,187	4,045,368	38,818	42,911	23,892
TERMİK İSİSAL	922,948	1,215,572	2,140,012	7,123	12,322	5,763
RADYATÖR	922,948	1,215,572	2,140,012	7,123	12,322	5,763
AYDINLATMA EKİPMANI	3,864,489	18,292,038	18,888,112	28,817	31,843	24,725

MARŞLAR	1,080,171	853,040	2,881,217	3,237	1,188	1,439
DİĞER PARÇALAR	157,057	277,037	197,419	6,550	7,901	5,099
AYDINLATMA DİĞ. PARÇA.	138,985	60,842	171,988	3,090	3,812	3,048
ELEKTRİK EKİPMANI	4,784,398	4,227,481	4,288,284	23,488	32,472	21,873
AYDINLATMA CİHAZLARI	3,679,473	2,487,478	3,036,029	15,315	21,102	14,784
SESİLİ İKAZ SİSTEMİ	837,570	1,247,895	1,014,442	2,378	2,658	1,175
DİĞER CAM AKSAMI	75,444	27,578	49,451	877	1,158	1,183
ARAÇ KLİMASI	161,878	454,430	166,332	4,800	7,556	4,821
ŞAŞİ KAROSERİ	27,719,578	28,821,064	34,087,648	147,383	184,178	117,114
OTOMOBİL ŞAŞİLERİ	823,928	987,510	103,473	26,079	15,170	8,436
OTOMOBİL KAROSERİ	1,581,869	2,992,337	2,552,244	390	729	2,569
SOK PARÇALARI VE AKSAMI	3,967,511	4,021,187	5,801,057	6,527	7,852	8,064
DİĞER PARÇALAR	21,366,470	22,120,020	28,811,175	114,388	140,318	97,049
TRANSMİSYON	87,679,348	89,600,388	80,880,098	630,189	744,302	478,928
TRANS. VE VARYATÖRLER	4,300,298	4,473,142	5,859,730	138,377	136,842	108,234
VİTES KUTUSU	1,378,481	601,185	886,098	70,831	88,837	51,813
DİFERANSİYEL	728,738	581,290	549,923	30,431	38,012	25,350
TAŞIYICILAR VE PARÇALARI	7,928,438	9,387,707	12,131,403	38,083	48,128	24,957
TEKERLEKLER VE AKSAMI	5,937,851	5,539,298	12,986,657	12,282	18,787	7,478
AMORTİSÖR	3,113,929	3,610,127	6,040,019	12,926	10,008	10,314
EKSOZ BORU. VE SÜS.	280,825	317,542	742,322	3,644	4,207	3,878
DEBRİYAJ	1,009,792	1,254,284	3,183,861	31,054	30,583	17,722
VOLAN	780,484	161,493	280,902	26,864	28,755	18,822
YAKIT YAG POMPALARI	8,440,482	5,830,932	9,218,659	32,884	38,538	24,682
RULMAN	1,505,878	3,880,818	7,488,779	80,303	105,271	72,551
DİĞERLERİ	32,285,374	33,992,592	31,412,044	148,752	187,425	113,125
DİĞERLERİ	274,373	189,810	101,238	854	1,303	1,238
EMNİYET KEMERİ	274,373	189,810	101,238	854	1,303	1,238
TOPLAM	923,484,118	928,224,801	832,180,888	1,213,298	1,447,883	106,888

Kaynak: Fichter, Staphane, Sekörel Ateşe, Consumer Goods Department, Fransa Ticaret Konsolosluğu, İstanbul.

TÜRK ÇİMENTO SEKTÖRÜ HAKKINDA KISA BİLGİ

Yavuz BAYAR
T. Çimento Müstahsilleri Birliği

TARİHÇE

Çimento teknolojisi Türkiye'ye 50 yıl gecikme ile gelmiştir. 1911 yılında 20.000 ton/yıl kapasiteli iki fabrika, Darıca ve Eskişehir fabrikaları kurulmuştur.

1950 yılından sonra Türkiye Çimento Sanayii T.A.Ş.'nin kuruluşu ile hızlı bir gelişme dönemi başlamıştır.

Bugün ülkemizde 40 çimento fabrikası ve 8 öğütme-paketleme tesisi faaliyettedir.

COĞRAFİ DURUM

Marmara Bölgesinde.....	10 Fabrika
Ege Bölgesinde	5 Fabrika
Karadeniz Bölgesinde	8 Fabrika
Akdeniz Bölgesinde.....	4 Fabrika
İç Anadolu Bölgesinde.....	11 Fabrika
Güneydoğu Anadolu Böl.	6 Fabrika
Doğu Anadolu Bölgesinde.....	4 Fabrika

MÜLKİYET YAPISI

7 fabrika kamu sektörüne

41 fabrika özel sektöre

aittir. Hükümet kamu fabrikalarını özelleştirme çalışmaları vardır. Eylül 1989 da 22 adet olan kamu sektörü fabrika sayısı 1995 yılı itibariyle 7'ye düşmüş, bu geçen süre içinde 15 kamu fabrikası özelleştirilmiştir. Keza 6 karına sektör fabrikasındaki kamu payları da özel sektöre satılarak bu fabrikalar da özel sektör statüsüne geçmiştir.

KULLANILAN TEKNOLOJİ

1963'ten sonra inşa edilen tüm fırınlar kuru sistem olarak inşa edilmiştir.

- Daha sonra inşa edilen tüm fırınlar kuru sisteme tahvil edilmişlerdir. Halen yalnızca 4 fırın yaş sistemle çalışmaktadır.
- Fırınların tamamı döner tip fırındır. Şakuli fırın mevcut değildir.
- Batıda yerleşmiş ön kalsinatörler, kömür kurutma sistemleri, kömür ve hammadde homojenizasyonu gibi sistemler Türkiye'de yaygınlık kazanmaktadır.
- Sektör genellikle modern teknolojileri kullanmaktadır. Mevcut tesislerde otomasyon konusunda yatırımlar mevcuttur. (Akçimento, Çimsa, Çanakkale, Çimentaş, Batı Anadolu Fabrikaları)
- Sektörde 1980'den sonra fuel-oil kullanan sistemler kömüre dönüştürülmüştür. Halen fabrikaların %85'i kömürle çalışmaktadır. Kömür olarak düşük kalorili yerel linyitler yüksek kalorili yakıtlarla paçal yapılarak kullanılmaktadır.

TESİS BÜYÜKLÜKLERİ

Genellikle optimum sayılan 1 milyon ton/yıl kapasitenin altında kalmaktadırlar. (çoğunlukla 600-650.00 ton/yıl). Yalnızca özel sektörün sahil fabrikaları Adana, Çimsa, Çimentaş, Batı Anadolu, Çanakkale, Akçimento, Nuh, Darıca 1 milyon ton/yıl üzerinde kapasiteye sahiptirler

Mamafih, optimum kapasite her ülkenin kendi şartlarına göre değişiklik gösterebilecek bir kavramdır.

ÜRETİM KAPASİTELERİ (1994)

Sektör toplam klinker kapasitesi 28.327.000 tondur. Bunun:

26.390 milyon tonu özel sektöre

1.930 milyon tonu kamu sektörüne

aittir.

Toplam çimento kapasitesi 36.809.000.-ton'dur. Bu kapasitenin de:

34.27 milyon tonu özel sektör

2.54 milyon tonu kamu sektörü

fabrikalarındadır.

ÜRETİM

Türkiye'nin son yedi yıllık üretim miktarları aşağıdadır. (milyon ton)

<u>Yıllar</u>	<u>Çimento</u>
1988	22.67
1989	23.80
1990	24.41
1991	26.26
1992	28.60
1993	31.365
1994	29.519

TÜKETİM

Türkiye'nin son 7 yılda yurtiçi çimento tüketimi (milyon ton)

<u>Yıllar</u>	<u>Çimento</u>
1988	23.74
1989	23.24
1990	23.79
1991	24.32
1992	25.93
1993	29.776
1994	26.698

ÜRETİLEN TİPLER

Üretimde Türk Standartları uygulanır.

TS 10156 KC 32.5	Katkılı portland çimentosu
TS 19 PÇ 325	Normal portlad çimentosu
TS 3646	Erken dayanımı yüksek çimento
TS 640	Uçucu küllü çimento
TS 26	Traslı çimento
TS 20	Curuf çimentosu
TS 21	Beyaz çimento

İÇ PAZARDA KULLANIM

%47.70	TS 10156	KÇ 32.5
%8.80	TS 19	PÇ 325
%38.70	TS 26	
% 4.80	Diğer	

İhraç amacıyla:

ASTM Tip II
ASTM Tip V
BSS 12-1978

üretilmektedir.

AMBALAJ

Yurtiçinde 50 kg. üç katlı kraft torba kullanılır. (İç pazarda payı %73.48) Dökme çimentonun iç pazarda payı %26.52'dir.

Son zamanlarda hazır beton tesisleri hızla yaygınlık kazanmaktadır.

İHRACAT

Türkiye 1970'ten beri çimento ihracatçısı bir ülkedir. İhracat:

<u>Yıllar</u>	<u>İhracat (Milyon Ton)</u>
1982	4.18
1983	2.37
1984	2.17
1985	1.85
1986	1.39
1987	0.34
1988	0.26
1989	1.01

1990	2.68
1991	3.56
1992	4.42
1993	3.202
1994	5.209

İTHALAT

Mevcut kapasite yurtiçi tüketimi fazlası ile karşılayacak seviyede olmasına rağmen özel şahıslarca ve ticari mülahazalarla çimento ithalatı da yapılmaktadır.

1986	50.000 ton
1987	2.036.718 ton
1988	1.646.315 ton
1989	508.577 ton
1990	1.218.560 ton
1991	580.880 ton
1992	230.705 ton
1993	230.000 ton
1994	50.624 ton

FIYATLAR

Yurtiçinde çimento fiyatları KÇ için yaklaşık US \$40/ton mertebesindedir.

İSTİHDAM

Sektörde çalışan toplam personel sayısı 12.739 dır. Dağılımı şöyledir.

İdari Personel : 2.458, Teknik Personel ve İşçi : 10.281

SEKTÖRÜN MEVCUT DURUMUNUN AT ÜLKELERİ İLE KIYASLANMASI

1. Kapasite Açısından

<u>ÜLKE</u>	<u>Cimento Üretim Kapasitesi (1992)</u>
AVUSTURYA	6.000
BELÇİKA	8.520
DANİMARKA	2.875
FINLANDIYA	1.860
FRANSA	35.581
ALMANYA	49.487
YUNANİSTAN	15.450
İZLANDA	130
İRLANDA	2.170
İTALYA	59.239
LÜKSEMBURG	650
HOLLANDA	3.900
NORVEÇ	1.800
PORTEKİZ	8.498
İSPANYA	39.000
İSVEC	3.050
TÜRKİYE	35.481

Kaynak : CEMBUREAU İstatistikleri

Avrupa ülkeleri ile kıyaslandığında Türkiye kapasite açısından İtalya, Almanya, İspanya ve Fransa'nın ardından beşinci durumdadır.

2. Üretim Açısından

<u>Ülke</u>	<u>Üretim (1994)</u> <u>(1000 Ton)</u>
Fransa	21.184
Almanya	26.130
İtalya	33.192

İspanya	26.661
Avusturya	4.600
İsviçre	4.370
Türkiye	31.897

Kaynak : CEMBUREAU İstatistikleri

Görüldüğü üzere Türkiye Avrupa ülkeleri arasında üçüncü büyük üretici durumundadır.

3. İç Tüketim Açısından

<u>Ülke</u>	<u>Tüketim (1994)</u> <u>(1000 Ton)</u>
Fransa	18.689
Almanya	33.777
İtalya	32.443
İspanya	21.788
Avusturya	4.643
İsviçre	4.342
Türkiye	26.697

Kaynak : Cembureau

Avrupa ülkeleri içinde Türkiye üçüncü büyük çimento tüketicisidir.

4. İhracat Açısından

<u>Ülke</u>	<u>İhracat (1994)</u> <u>(1000 Ton)</u>
Yunanistan	6.920
Fransa	2.437
Almanya	2.339
İtalya	678
İspanya	4.970
Avusturya	30
İsviçre	48
Türkiye	5.116

Kaynak : Cembureau

Avrupa ülkelerinin hemen hepsinde çeşitli derecelerde atıl kapasite bulunmasına rağmen Avusturya, Finlandiya, Almanya, İtalya, Hollanda dışındaki ülkelerin hepsinde üretim iç talebin üzerindedir. Bu da AT'nin bir çimento ihracatçısı olduğunu göstermektedir. Türkiye ise Avrupa'da ikinci büyük ihracatçıdır.

5. Teknoloji Açısından

Modern ve enerji verimliliği mevcut bir çimento fabrikasında günümüz standartları şu teknolojileri içermelidir.

- Kapasitesi 1.000.000 Ton/Yıl mertebelerinde olmalıdır.
- Farin, valsli presler ve/veya yüksek verimliliği olan separatörlü şakuli değirmenlerle ve siklon kulesinden alınan ısının kullanıldığı kurutma sistemleri yardımı ile hazırlanmalıdır.
- Klinker, hammaddenin nem muhtevasına göre 4-6 kademeli ön ısıtıcılı siklon kuleli ve ön kalsinatörlü kısa döner fırınlarda pişirilmelidir. Klinkerin ısısı ikinci ve/veya üçüncü yakma havası olarak fırına ve ön kalsinatöre verilmelidir.
- Klinkerin soğutulması, ızgaralı soğutucularda gerçekleştirilmelidir.
- Klinkerin öğütülmesi, moden valsli preslerde yarı mamul veya mamul olarak yapılmalı, bilahare, yüksek verimliliği olan separatör/desaglomeratör ve son olarak bilyalı değirmenlerde yapılmalıdır.

Böyle bir fabrikanın enerji performansı ise şöyledir:

- Yakıt tüketimi 3.00 MJ/kg klinker - (720 kcal/klinker)
- Elektrik tüketim 0.3 MJ/kg klinker - (900 kws/t klinker)

Bu açıdan bakıldığında Türkiye'de mevcut çimento fabrikaları:

- Çoğunlukla optimum büyüklüğün altında orta ölçekli (600-650.000 t/yıl) işletmelerdir. Akdeniz, Ege ve Marmara Bölgesi fabrikalarımız optimum büyüklüğe sahiptirler. Mevcut sistemlerin modernizasyonu ve kapasite artırımı ile optimum büyüklüğe ulaşan fabrika sayısı artmaktadır.
- Üç tanesi dışında tüm fırınlar kuru sistemle çalışmaktadır.
- Ön kalsinatörler, valsli presler yüksek verimli separatörlü sistemler, ön homojenizasyon sistemleri, otomatik kontroller fabrikalarımızın bir kısmında kurulmuş, bir kısmında ise halen kurulma safhasındadır.
- Sektör yoğun biçimde çevre koruyucu yatırımlara yönelmiştir.

Türkiye'de çimento teknolojisi açısından müsbet noktalardan biri yeni teknolojilerin benimsenmesi ve yurt şartlarına adaptasyonunda gösterilen başarı ve sektörün teknolojik problemlerinin çözümünde gösterdiği birlik ve dayanışmadır.

Bir diğer nokta ülkede optimum büyüklükte bir çimento fabrikasının ağırlıkça %90'ını yerli olarak üretilebilecek bilgi, tecrübe birikimi ve sınıai yapının teşekkül etmiş olmasıdır.

6. Maliyet ve Verimlilik Açısından

6.1. İşçi Verimliliği

Daha önce belirlendiği üzere Türk Çimento Sektörü işçi başına verimlilik açısından Avrupa ülkelerinin bir hayli gerisinde kalmaktadır. Japonya, Almanya gibi ülkelerde işçi başına üretim 10.000 ton/yıl seviyelerinin üzerine çıkarken Türkiye'de bu rakam 2.600 ton/yıl mertebelerindedir. Bunun da sektörün göreceli olarak emek-yoğun bir yapı sergilemesinin sonucu olduğunu belirtmiştik. Ülke şartlarına oldukça uygun düşen bu yapının teknolojik gerçekler yüzünden terkedilmeye çalışıldığını ve bir takım çimento fabrikalarında otomasyon çalışmalarının başlatıldığını da söylemeliyiz.

6.2. Enerji Verimliliği

Türk Çimento Sektörü halen en uygun yakıt olan kömür kullanımına adapte olmuş durumdadır.

Ancak yurt içinden kaliteli kömür temini çok kolay olmamakta, düşük kalorili ve yüksek kükürtlü yerli kömürlerin kullanımı için yurt dışından yüksek kalorili steam-coal veya petrokok ithali mecburiyeti bulunmaktadır.

Çeşitli Avrupa ülkeleri çimento sektörlerinde enerji verimlilikleri aşağıdaki tabloda verilmektedir.

AVRUPA ÜLKELERİNDE ÇİMENTO ÜRETİMİNDE YAKIT VE ELEKTRİK ENERJİSİ KULLANIMI

ÜLKELER	YAKIT TÜKETİMİ (kcal/kg klinker)	ELEKTRİK TÜKETİMİ (kws/T Çimento)
BELÇİKA	1.016	125
DANİMARKA	1.229	92
FRANSA	895	111
ALMANYA	922	96
İTALYA	888	113
HOLLANDA	905	98
PORTEKİZ	816	97
İSPANYA	1.602	147
İNGİLTERE	1.092	118
YUNANİSTAN	922	96
TÜRKİYE	923	108

Kaynak : CEMBUREAU İstatistikleri

Tablodan da görüldüğü üzere, ülkemiz çimento sektöründe enerji verimliliği, yaş sistem ağırlıklı bir ikisi hariç, Avrupa ülkelerinin gerisinde kalmaktadır, ancak ortalama fark fazla büyük değildir. Enerji verimliliğe yönelik modernizasyon yatırımlarının yaygınlaşması ile bu farkın daha da azalacağı söylenebilir.

Türk Çimento sektöründe maliyet açısından en önemli sorun girdi maliyetlerindeki sürekli artıştır. Öncelikle enerji konusunda Türk çimento sektörü dünya çimento sektörlerine nazaran bir dezavantaj yaşamaktadır.

AVRUPA ÜLKELERİNDE ELEKTRİK FİYATLARI
(1 Temmuz 1992)

<u>ÜLKELER</u>	<u>ELEKTRİK FİYATI (100 kws/ECU)</u>
AVUSTURYA	6.2
BELÇİKA	4.0
ÇEKOSLAVAKYA	2.6
DANİMARKA	3.6
FİNLANDİYA	3.2
FRANSA	4.2
YUNANİSTAN	4.7
MACARİSTAN	3.5
İTALYA	4.4
NORVEÇ	2.5
PORTEKİZ	7.4
İSPANYA	5.0
İSVEÇ	4.5
İNGİLTERE	4.9
TÜRKİYE	4.9

Kaynak : CEMBUREAU İstatistikleri

7. Yurtiçi Satış Fiyatları Açısından

Daha önce yapılan fiyat mukayeselerinde Türkiye çimento satış fiyatlarının 31.12.1992 tarihinde 470.000.-TL/Ton'la listelenen ülkeler arasında en düşük rakamı teşkil ettiği görülmektedir.

Sektör, AT'nın bir malın çıkış ülkesindeki iç pazar fiyatının altında bir fiyatla başka bir ülkeye ihracını "damping" sayan prensibinden hareket edildiğinde, Türkiye pazarında yabancı menşeli çimento ile de başarı ile rekabet edebilecek durumdadır. Ancak biliyoruz ki, çimento dış pazara hiçbir zaman yurtiçi satış fiyatları seviyesinde bir fiyatla satılmamaktadır. Bu komşuları döviz sıkıntısı dolayısı ile mamullerini bulabildikleri her fiyattan damping yaparak pazarlayan Türkiye için özellikle geçerlidir.

<u>ÜLKELER</u>	<u>ÇİMENTO TON FİYAT (Ocak 1993)</u>	
AVUSTURYA	1.075	ATS
BELÇİKA	2.682	BEF
DANİMARKA	481	DKK
FİNLANDİYA	406	FIM
FRANSA	421.83	FRF
ALMANYA	155.15	DM
YUNANİSTAN	12.500	GRD
İZLANDA	10.250	ISK
İTALYA	81.040	ITL
LÜKSEMBURG	3119	LUF
HOLLANDA	150.3	NLG
NORVEÇ	605	Nok
PORTEKİZ	11.600	PTE
İSPANYA	8.350	ESP
İSVEÇ	560	SEK
İSVİÇRE	152	CHF
TÜRKİYE	170.000	TL

Kaynak : Cembureau

Türkiye çimento satışlarının Ocak 1993 itibarıyla 470.000.-TL./Ton'la listelenen ülkeler arasında en düşük rakamı teşkil ettiği görülmektedir.

Özetlemek gerekirse, Türk Çimento Sektörü, AT çimento sektörlerine kıyasla kapasite, üretim, üretim teknolojisi, maliyetler verimlilik ve yurtiçi fiyatlar açısından belirli bir dezavantaj sergilememektedir. Ancak alt yapı, ülkenin genel ekonomik koşulları ve insan kaynağı niteliklerinden kaynaklanan handikapları mevcuttur.

- Enerji ve işçi verimliliğinde bir miktar düşük kalmaktadır.
- Girdi maliyetleri, özellikle elektrik maliyeti, yüksektir.

AT ile Gümrük Birliği'ne geçildiğinde hemen bu ülkelere karşı uygulanmakta olan %0.8 oranında gümrük vergisi sıfırlanacaktır. Ayrıca Konut Fonu'na ithafatta kesilen 7\$/Ton Fon kalkacaktır. Bunun sektör üzerinde belli bir baskı yaratma beklenebilirse de sektörün hayatiyeti için ciddi bir tehdit getirmesi beklenmemektedir.

SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ SEKTÖRÜ (Günel Sorunlar / Stratejik Yaklaşımlar)

Şeref EREN
Söğüt Seramik A.Ş.
Genel Müdürü

1. GİRİŞ

Son yıllarda yaptığı atılımlarla dünyanın önemli üreticilerinden birisi durumuna gelen seramik sanayi, dünyanın en büyük üreticilerine, onların deyimi ile "gözdağı" verecek boyuta ulaşmıştır. Seramik sektörü bugün ulaştığı düzey gereği dünya pazarlarında küresel rekabeti her boyutuyla yaşamaktadır. Ancak, seramik sektörü teknolojik gelişme, yetişmiş işgücü, mamul albenisi ve performansı ile, üretkenliğiyle rekabet edebilmenin bazı boyutlarını yakalamışken, özellikle sağladığı üretkenlikle elde ettiği enerji tasarruflarını fazlasıyla devlete kaptırmak suretiyle, maliyet avantajını kullanmak şöyle dursun, giderek bu olgu rekabet gücü açısından işletmelerimizin zayıf yönlerini oluşturmaktadır. Dolayısıyla optimal olamayan devletin yükleri rekabet gücünü azaltırken, çarpık yapılanma, yetersiz gelişme, kayıt dışı ekonomi, mevcut yükleri ağır olan işletmelerimizin daha çok yük almalarına yol açmakta, gerekli yapısal düzenleme yapılmazsa, kamudan başka temel girdilerini temin olanağı bulunmayan işletmelerimizi daha büyük tehlike beklemektedir.

Güntümüzde gelişen küresel (global) rekabet, yarattığı sonuçlar itibariyle ezici rekabet, acımasız-kıyıcı-yokedici rekabet gibi isimler alırken, şiddetini artıran rekabet yeni kavram ve arayışları da birlikte getirmektedir. Gelişen rekabet ortamında başarılı etkili olmak yaşamı sürdürmek ve hedeflenen gelişmeyi sağlamak üzere kalite güvence sistemi ile rekabet sürdürme anlayışı yeterli olamadığından, rekabetçi yapılanmanın eksenini, toplam kalite yönetimi, yönetimin kalitesi anlayışına oturulurken veya bu çalışmalar sürerken, rekabetten sakınma güçler, yetkinlikleri olanlar, çitayı yükseltmekte ve hiperrekabet anlayışında çalışmalarını sürdürmektedirler. Elbet gelişim süreci içerisinde bu anlayışları, daha yetkin rekabet kavramları izleyecek, yeni ve daha gelişkin düzenlemlerde çalışmalar sürdürülecektir. Bu çalışmada seramik üreticileri olarak, kalite, fiyat ve temin bazında aramızda rekabet sürerken, makro ve mikro planda işbirliği ve ortak çalışma alanlarına dikkati çekmek bu yolla biraz önce belirtilen rekabet anlayışının geliştirilmesi ele alınmaktadır.

İyiye güzele doğru olan evrensel yaklaşımla çakışan bu olumlu süreç, diyalektik sürece de uygundur. Sonuç olarak bu tarz rekabet ortamı, kaynak dağılım ve üretkenliği arttırmak suretiyle, tatmin düzeyini de geliştirecektir.

Nedir hiperrekabet? Piyasa dinamiğini organizasyon içine taşıyabilen alışılmamış, düşünülebilir ve uygulayabilen ve imkansız denileni başaran organizasyonlar hiperrekabet ortamına uyum sağlayabileceklerdir. Toplam kalite yaklaşımıyla, koşulsuz müşteri mutluluğu ve/veya müşteri beklentilerinin (kalitenin), maliyet, temin üstünlüklerine dayanan bir rekabetçi anlayışla karşılaşılması pazarda var olma ve arzulan hedeflere ulaşmanın aracı olarak kabul edilirken; bu yaklaşım hiperrekabetçi anlayışla aşılabilir durumdadır. Yeni anlayışta kalite, "yaratılan kalite" olarak, müşterinin mal ve hizmette bulunduğu anda ayrıca mutlu olacağı, tam bana göre diyeceği, hayran kalacağı, ayrıntı ve düzenlemelerin ürünlere katılmasıdır. (Bu anlayış toplam kalite felsefesine aykırı olmadığı gibi bu yaklaşımın doğal sonucudur. Bu nedenle belki yeni isim alması bile gereksiz. Ancak, gelişmenin sürekli olduğunu çitanın heran yükselmekte olduğunu tanımlayan çarpıcı, etkili anlatım nedeniyle burada anılmaktadır.)

2. SERAMİK SANAYİNİN POTANSİYELİ

Türk ekonomisinin sorunlarını aşmada en önemli aracı İHRACAT olacaktır. Gelişmekte olan bir ülkenin tipik sorunlarını yaşayagelen Türkiye, 1994 yılına önemli bir krizle girmiştir. Kriz, başlangıçta ihracat faaliyetini olumsuz etkilemesine karşın, alınan önlemler, gerçekçi kur politikası, temel girdilerde bir süre için fiyat artışlarının olmayışı, özellikle finansal krizin dinginleşmesi yeniden ihracat faaliyetinin gelişebilmesine olanak sağlamıştır. Ancak, Eylül 1994'den bu yana girdi maliyetlerindeki artış kurlardaki artışla paralellik göstermediğinden, ihracat performansı azalmıştır. Enerji fiyatlarına yapılan fahiş ve mantıksız zam ise ihracatçıyı cezalandırmıştır. İhracatın geliştirilmesi uzun vadede disiplinli, tutarlı ve istikrarlı politikaları gerektirmektedir.

Seramik Sanayi, diğer sanayi sektörlerine göre yarattığı yüksek istihdam hacimiyle ülkemizin sosyal sorunlarına olumlu katkıda bulunurken, yüksek döviz katma değeri ve sürekli gelişen ihracat hacmiyle ülkemiz ticaretini ve ödemeler dengesini olumlu olarak etkilemektedir. 1 DOLARLIK İTHAL GİRİŞİYLE 20 DOLARLIK DIŞ SATIM GERÇEKLEŞTİRME POTANSİYELİNE SAHİP SERAMİK

SANAYİ, SANAYİ SEKTÖRÜ İÇİNDE EN YÜKSEK DÖVİZ KATMA DEĞERİNİ SAĞLAYAN SEKTÖR OLARAK YER ALMAKTADIR.

Bu yanı ile seramik sektörü, Türkiye'nin geleceğe dönük kalkınma stratejisine en çok uyan ve ülkemizi 21. yüzyıla taşıyacak stratejik sektörlerden birisidir.

Türk Seramik Sektörü, son yıllarda yaptığı atılımlarla dünyanın önde gelen ilk beş üreticisi arasında yer almıştır. Sağlanan teknolojik birikim, ülkemizin sahip olduğu doğal kaynaklar, yetişmiş işgücü, üretiminde sağlanan kalite ve mamul albenisiyle uluslararası pazarda en gelişmiş üreticilerle aynı kuldarda faaliyet gösterme düzeyine erişilmiştir. Son on yılda ihracatını on kat artıran seramik sektörü, Yedinci Beş Yıllık Plan döneminin sonunda kapasitesini ve ihracatını katlamayı hedeflemektedir. 1995'de de 1994'e göre hemen hemen bir kat daha fazla ihracat planlanmaktadır. (Bkz. Ek Tablolar)

Türk Seramik Sektörü, kalite, çeşit zenginliği, teknolojisi, kısaca üretim gücü ve pazarlama bileşenleri açısından ithalattan da, uluslararası rekabetten de çekinmemektedir. Eşit koşullarda uluslararası pazarda rekabet edebilir bir yetkinliğe ulaşmıştır.

3. SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİNİN DÜNYA VE TÜRKİYE'DEKİ DURUMU

Dünya ve Türkiye'de seramik kaplama malzemeleri sektörün son yıllarda en çok gelişme gösteren sektörlerden birisi olmuştur. İlişkide yer alan tablolarda da görülebileceği gibi.

- 1988-1993 yıllarında dünya üretimi 1.168 milyon m²'den 2.465 milyon m²'ye yükselmiştir (%68 büyümüştür.)
- 1988'de 41 milyon m² olan üretim 1994'te 91 milyon m²'ye ulaşmıştır. Yıllık bazda ulaşılan (1995 için) 105 milyon m²'lik kapasite yapılan yatırımlarla 1995 sonunda 122 milyon m²'ye, 1996'da planlar tümüyle gerçekleşirse 177 m²'ye ulaşacaktır.
- Dünya seramik üretiminin %23'ü uluslararası pazara çıkmaktadır. Türk seramik sektöründe 1992 yılında %16.8 olan ihracatın toplam üretim hacmindeki payı, 1994 yılında %23'e ulaşmış bulunmaktadır. 1994'de 88 milyon dolar olan ihracatın 1995'te 190 milyon dolara ulaşması beklenmektedir.
- Türkiye'nin kaplama malzemeleri ithalatı 1992'de 714 m² ve 6 milyon dolar olmasına karşın, 1993'te 6.9 milyon dolara yükselmiş, 1994 ithalatı ise 6.2 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. (ihracatın %7'si kadardır) İthalatın önemli bir kısmı Avrupa Birliği ülkelerinden yapılırken, ülke bazında yapılan analizlerde özellikle doğu bloku ve İran'dan 1 USD/m² bazında deklare edilerek düşük gümrük ve fon ödenmek suretiyle yapılan önemli miktarda giriş dikkati çekmektedir.
- Dünya seramik üretiminin %45'i Avrupa %33'ü Asya, %14'ü Güney Amerika'da gerçekleştirilmekte, aynı bölgelerde tüketim sırasıyla %39.4, %35.8 ve %13.6 olmaktadır. Diğer bir ifade ile Dünyanın en önemli üretim merkezi olan Avrupa, en büyük tüketim gerçekleştirmekle birlikte en önemli ihracatçı konumunda bulunmaktadır.

Ülke Bazında Bir Değerleme Yaparsak

- Üretim açısından İtalya, Çin, Brezilya, İspanya, Almanya, Endonezya, Tayland, Türkiye; tüketim açısından, Çin, Brezilya, İtalya, Almanya, İspanya, USA başlıca tüketiciler arasında yer almaktadır.
- Türkiye dünyanın ilk yedi üreticisi arasındadır (1993 verileriyle) Devam eden yatırımları nedeniyle 1995 yılında ilk beş üreticiden birisi olacaktır. Türkiye dünya tüketiminde 11. ihracatında ise 7. sırada yer almaktadır.

Dünya seramik malzemelerinin dış satımı 1993 yılında 564 m²'ye ulaşmış bulunmaktadır. Başlıca ihracatçı ülkeler, İtalya, İspanya, Brezilya, Almanya, Fransa, Portekiz ve Türkiye'dir. İlk 10 ihracatçı dünya ihracatının %95'ini, İtalya ve İspanya ise birlikte %55'ini gerçekleştirmektedirler.

- Seramik kaplama malzemeleri ve genel olarak seramik sektörü, ihracatta en hızlı gelişme gösteren sektörlerdendir. Ekli tabloda görüldüğü gibi, ihracatın %70-77'si Avrupa Birliği'ne yapılmaktadır. ABD/Kanada ve Türk Cumhuriyetleri ihracatında büyük gelişmeler sağlanmıştır. Öte yandan ABD özellikle tüketici davranışlarına bağlı olarak son üç yılda en çok büyüyen ihracat pazarı olmuş, önümüzdeki yıllarda da büyük bir talep gelişmesi beklenmektedir.
- Seramik kaplama malzemeleri ihracatı son 7 yılda 11.5 milyon dolardan 88 milyon dolara ulaşmıştır. Son 7 yılda %765 büyüyen seramik kaplama malzemeleri ihracatı, önümüzdeki planlı dönemde 176 milyon dolarlık ihracat hacmini hedeflemektedir.
- Dünya pazarlarında son yıllarda önemli miktarda talep artışı gözlenmektedir. Seramik malzemelerinin hijyenik ve estetik çekicilikleri kullanımını giderek yaygınlaştırmaktadır. Bu konuda talebin doyma noktasına gelmediği ve hatta refahın, üretkenliğin artışına bağlı olarak gelişeceği ifade

edilmektedir. Özellikle gelişmiş ülkelerde USA, İngiltere gibi tüketici davranışlarına bağlı olarak talebin çok hızlı artabileceği, özellikle Asya ve Afrika'daki kırsal yaşam biçiminin kentsel yaşam biçimine ve yapılarıdaki kullanıcı taleplerinin seramik malzemelere doğru olan değişimi, dünya seramik tüketiminin artırıcı faktörler olarak karşımıza çıkmaktadır. Bir pazar fırsatı olarak karşımıza çıkan bu olgu, stratejik bir pazarlama planıyla ülkemize kazandırılmalı, firma ölçeğindeki çalışmalar yanında ülkemizin sanayileşme ve dış pazarlarla bütünleşme stratejileri çerçevesinde değerlendirilmeli ve ulusal öncelikleri belirlenmelidir.

Yukarıdaki değerlendirmeler seramik kaplama malzemelerinin Türkiye'nin dış satım potansiyeline önemli bir katkısının olabileceğini bu konuda özel sektöre yapılan girişimlerin, Türkiye koşullarının tüm olumsuzluklarına karşın büyük bir aşama gösterdiğini ortaya koymaktadır.

4. SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ İHRACATINDA SORUNLAR

Seramik kaplama malzemeleri sektöründe faaliyet gösteren firmalar, diğer sektörlerde yatırımların genellikle azaldığı ve/veya durduğu bir ortamda önemli bir yatırım faaliyeti ile kapasitelerini geliştirmişler, makina ve ekipmanlarını modernize etmişlerdir. Yapılan yatırımlar, teknolojik birikim, yetişmiş işgücü ile sektör, batı pazarları için üretim yapan dünyanın en gelişmiş üretim olanaklarına sahip rakipleri ile dünya pazarlarında aynı kulvarda yer alabilecek üretim yeteneği kazanılmış olmasına karşın, ekonomi genelindeki sorunlar, dünya pazarlarındaki faydalanılabilir potansiyelden yeterince yararlanılamamasına yol açmaktadır. İhracat etkinliğini azaltan başlıca sorunlar ve sonuçları aşağıda sadece anılmaktadır.

- * Temel girdilerin fiyatları yüksektir.
- * Kredi maliyetleri yüksektir.
- * Yatırım teşvik sistemi pratik değildir.
- * Montaj ve kuruluş aşamasında dışarıdan sağlanan fayda ve hizmetlerin maliyeti batılı rakiplerimize göre yüksektir.
- * İstihdam üzerinden alınan vergi ve fonlar yüksektir.
- * Uluslararası pazarda "Türk Malı" imajı zayıftır.
- * Ekonomik altyapı bileşenleri yetersizdir.
- * İdari yapılanma ve düzenlemeler yetersizdir.

5. ÖNLEMLER

5.1. Ulusal Ölçekte (Makro) Önlemler

Türkiye, modernleşme çizgisinde olan bir ülkedir. Geleneksel sınırları ve düzenin zorlayan bu gelişim sürecinde, temel sorunlardan birisi de modern toplumun gerektirdiği siyasal ve ekonomik yapının oluşturulamamasıdır.

Türk özel sektörü girişimciliği, devinimi ile modernleşmede üzerine düşeni yapmaya aday gözükmektedir. Kaldı ki dünya pazarlarına entegre olma durumundaki özel sektörün global rekabetin bileşenlerini, gelişme stratejisinin temelini yerleştirmekten başka seçeneği de bulunmamaktadır. Uluslararası pazara çıkışının oldukça yeni olması ve bu nedenle yarışa geç iştirakin dezavantajlarını yaşayan Türk özel girişimci, başarı için en yüksek standartları zorlamalıdır.

Diğer yandan hızla değişen çevresel koşullar, uluslararası ilişkilerdeki gelişmeler, pazar entegrasyonundaki hızlanmalar karşısında devletin ve kamu yönetiminin, gelişmek şöyle dursun, mutlak anlamda zayıfladığını görmekteyiz. Son günlerde hemen herkesin üzerinde görüşbirliğine ulaştığı şekilde "optimal devlet" "küçülen devlet" anlayışı yalnızca özelleştirmelerle sağlanan "küçülme" değildir. Gerçekte ulaşılması gereken sonuç, politikalar üretebilen, faktör piyasalarını düzenleyen, hukukun üstünlüğünü sağlayan iktidar sahibi (muktedir, dediğini yapabilen) devlettir.

Kamudan beklenen, konuşmamızın bir başka bölümünde de değinildiği gibi, bir dizi olumsuzluğu da çağrıştıran TEŞVİK değil, yatırım ve faaliyet için uygun bir ekonomik alt yapının oluşturulması ve hazırlanmasıdır.

Politik ve ekonomik istikrarın bulunmadığı, hak hukuk aramada mafya tipi çözümlerin geçerli olduğu, rüşvet ve yolsuzluğun ciddi boyutlara ulaştığı, yönetimin politik kaygılarla ülke geleceği üzerinde tehlikeli sonuçlar oluşturabilecek uygulamaları kaygısızca yürütülebildiği, aynı kaygı ve hırslarla bir sonraki iktidar ve gelecek nesillere sıkıntılı bir miras bırakmaktan çekinmediği anlayışın geçerliliği olduğu ortamda; yatırım ve gelişme sağlanamaz.

Ekonomi edebiyatında rekabetin sağladığı dengelerin toplumsal refahın daha üst düzeylerde oluşmasını sağladığı belirtilir.

Gerek ihracat, gerek yatırım için gerekli olan ve ekonomik alt yapı oluşturulmasına ilişkin önlemleri

kısaca şöyle sıralayabiliriz.

Temel yaklaşım, koşul, disiplinli, tutarlı ve istikrarlı politikaların uygulanması ve ihracat için engel teşkil eden uygulamalardan sakınılmasıdır.

- * Ekonomik istikrar,
- * Kamu açıklarının azaltılması ve/veya yok edilmesiyle kamu için ek finansman gereğinin ortadan kaldırılması, özel tasarrufların yatırım ve ticari finansmanda kullanılabilirliğinin sağlanması, diğer deyişle, devletin açıklarını finanse etmek üzere zaten son derece kısıtlı fonlara el konulmaması,
- * Temel girdilerin dünya fiyatlarıyla sağlanması,
- * Kamu açıklarının azaltılmasıyla, işletmelerdeki vergi ve fon yükünün azaltılması (Bu politika, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin denetim altına alınarak ekonomi genelinde tüm faaliyetler üzerindeki vergi yükünün adil paylaşımı yoluyla desteklenebilir).
- * Stratejik bir yaklaşımla geleceğin pazar hedeflerine ulaşmak için ekonomik öncelikler ve kaynak tahsisleri yapılmalı, kısıtlı kaynakların politik yaklaşımlarla eritilmesine izin verilmemeli,
- * Gerçekçi kur politikası
- * İnsan kaynaklarının ekonomik kalkınma hedefleri doğrultusunda yaygın, planlı, etkili, eğitimi,
- * Gerçek refah ve büyümenin sanayileşmeden geçtiği unutulmadan, yatırım için her tür fedakarlık yapılmalı,
- * Dış satım ve dış pazarlara, açılmanın ve arzulanan döviz hasılatını sağlamanın döviz katma değeri yeteneğine sahip sektörler yoluyla olabileceği dikkate alınarak, özellikle, bu sektörlerde iç pazar ihtiyacının üzerinde bir kapasiteye ulaşılmalıdır. Bu yaklaşım, sağlayacağı içsel ekonomiler yoluyla hem yan sanayinin, hem de yatırım malları üreten sektörlerin gelişimine yol açacaktır.
- * Gerçek rekabet gücü, üretim sürecine katılan tüm faktörlerdeki iyileşme ile sağlanabilecektir. Toplam kalite yaklaşımı ve davranışı yalnızca firmalarla sınırlı değil ulusal bazda katılımı gerektirmektedir.
- * Ulusal öncelikler ve hedefler net olarak belirlenmeli; hedeflere ulaşma konusunda toplumsal bir motivasyon, heyecan yaratılmalıdır.

SONUÇ

Seramik sektörü, iç ve dış pazarlardaki potansiyeli değerlendirilerek Türkiye ölçeğinde en hızlı gelişen sektörlerden birisi olmuş, dışa açılma çabalarında bugüne kadar eriştiği sonuçlar ve sahip olduğu güçlü yanlarla bundan sonra da uluslararası pazarda etkili olabileceğini ortaya koymuştur. Ancak, günümüzde koşullar hızla değişmektedir. İşletmelerin, içinde bulunduğumuz ortamda değişen çevresel koşullar yanında, gelecekte oluşabilecek değişiklikler için de önlemler almaları gerekmektedir. Firmalar, stratejik planlarını olası diğer gelişmelere karşı alternatif planlarla desteklemeleri, değişikliklere aktif uyum sağlayacak önlemleri önceden tasarlamaları gerekmektedir.

İthal ikamesi ile başlayan sanayileşme hamlemiz, belirli bir birikim ve gelişme düzeyinden sonra ihracat ve döviz kazandırıcı faaliyetlerin özendirilmesiyle uluslararası pazarda küçümsemeyecek bir yer edinilmiştir. Ancak, ülkemizin 21. yüzyıla hazırlandığı bu günlerde tüm potansiyelin kullanılabilirliği, ekonominin ihtiyaçlarını karşılayabilecek yeterlilikte dış satımı ve sanayileşme düzeyine erişilebildiği söylenemez. Var olan mukayeseli üstünlüklerimizin dikkate alınarak stratejik hedeflere yönelik bir yatırım politikası ile ihracatta, uluslararası rekabette avantajı bulunan sektörlerde yapılacak yatırımlarla yeni dış satım gücü kazanılması ve özellikle kısa vadede ihracat potansiyelinin önünde bulunan EN-GEL'lerin ortadan kaldırılması, bu konuda çok seri hareket edilmesi, telafisi imkansız kayıplar oluşmadan davranılması gerekmektedir.

**SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ ÜRETİM / TÜKETİMİ
BÖLGESEL DEĞİLİMİ 1993**

T:1

BÖLGELER	ÜRETİM		TÜKETİM	
	Mil. m ²	%	Mil. m ²	%
AVRUPA TOPLULUĞU	906	36.7	714	29.2
DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	217	8.8	249	10.2
KUZEY AMERİKA	91	3.7	157	6.4
GÜNEY AMERİKA	351	14.2	333	13.6
ASYA	810	32.9	876	35.8
AFRİKA	85	3.5	100	4.1
OKYANUSYA	5	0.2	16	0.7
TOPLAM	2.465	100.0	2.445	100.0

Kaynak : Ceramic World Review, n 12/94

**SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ ÜRETİM / TÜKETİMİ
BAŞLICA ÜLKELER 1993**

T:2

BÖLGELER	ÜRETİM		TÜKETİM	
	Mil. m ²	%	Mil. m ²	%
İTALYA	453	18.4	186	7.5
ÇİN	400	16.2	400	16.2
BREZİLYA	234	9.5	208	8.4
İSPANYA	232	9.4	133	5.4
ALMANYA	71	2.9	169	6.9
ENDONEZYA	69	2.8	70	3.0
TAYLAND	68	2.8	66	2.7
TÜRKİYE	67	2.7	53	2.1
TAYVAN	60	2.4	64	2.6
PORTEKİZ	51	2.1	44	1.8

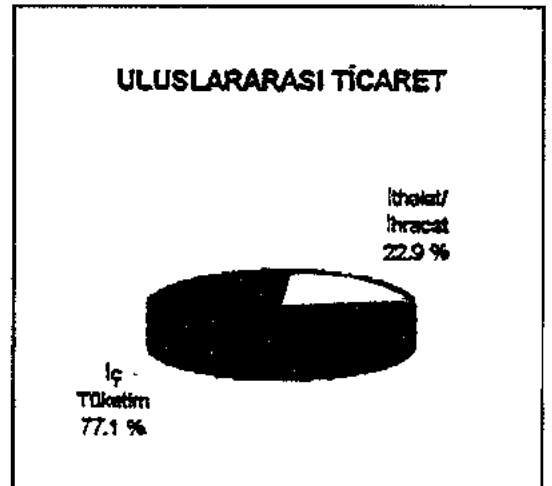
Kaynak : Ceramic World Review, n 12/94

**SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ
İHRACAT
ÜLKELER 1993**

T:3

ÜLKELER	Milyon m ²
İTALYA	277
İSPANYA	131
BREZİLYA	25
ALMANYA	24
FRANSA	19
PORTEKİZ	15
TÜRKİYE	13
TAYLAND	12
MEKSİKA	12
HOLLANDA	10
TOPLAM	538
DÜNYA GENEL TOPLAMI	564

T:4



Kaynak : Ceramic World Review, n 12/94

TÜRKİYE KAPLAMA MALZEMELERİ İHRACATI**T:5**
1.000 Dolar

ÜLKELER	1992	1993	1994
ALMANYA	18.821	32.917	36.015
İNGİLTERE	8.081	9.818	11.913
HOLLANDA	5.166	5.013	5.061
BELÇİKA - LÜKSEMBURG	3.516	3.446	4.212
GÜNEY AFRİKA	2.346	3.423	981
RUSYA	4.604	2.982	4.905
U.S.A	697	2.044	3.006
YUNANİSTAN	1.328	639	812
DİĞLER	17.505	16.113	21.249
TOPLAM	62.064	76.395	88.154
(1.000 m ²)	13.220	17.332	19.300
(Dolar / m ²)	4.69	4.41	4.57

**SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ
ÜRETİMİ / İHRACATI****T:6**

YILLAR	YILLAR Mil. m ²	İHRACAT	
		Mil. m ²	Mil. US \$
1988	11	3.0	11.6
1989	17	8.6	29.5
1990	52	7.5	34.9
1991	60	12.8	54.0
1992	62	14.0	62.0
1993	76	13.2	76.4
1994	91	19.3	88.2

Kaynak : D.İ.E

Not: 1995'de planlanan üretim 108 milyon m²
1995 sonunda ulaşılabilecek kapasite 123 milyon m²
1996'da planlanan tüm yatırımlar realize olursa 176 milyon m²
1996'da kanımızca oluşacak kapasite 140 milyon m²
2000 yılında beklenen kapasite 220 milyon m²

TURKIYE SERAMİK İHRACATININ BÖLGESEL DAĞILIMI

(Milyon US\$)

T:7

BÖLGELER	SERAMİK SEKTÖRÜ (Genel)		SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ	
	1992	1994	1992	1994
AVRUPA BİRLİĞİ	77.7	108.0	43.7	68.0
DİĞER AVRUPA	13.3	17.8	7.4	8.9
ABD / KANADA	1.9	6.4	1.1	3.8
ORTA - GÜNEY AMERİKA	0.2	0.3	0.2	0.3
TÜRK CUMHURİYETLERİ	0.7	5.3	0.1	2.3
ORTA DOĞU / AFRİKA	9.8	7.6	5.1	3.1
UZAK DOĞU - AVUSTRALYA	2.4	2.4	2.0	1.7
DİĞER	2.5	0.1	2.5	0.1
TOPLAM	108.5	147.9	62.1	88.2

Kaynak : D.İ.E. İhracat verileri

SERAMİK KAPLAMA MALZEMELERİ İTHALATI

T:8

BÖLGELER	1992		1993		1994	
	Bin m ²	Bin \$	Bin m ²	Bin \$	Bin m ²	Bin \$
AVRUPA BİRLİĞİ	370	5.294	555	6.514	505	5.873
DİĞER AVRUPA	338	567	56	207	68	157
ORTA DOĞU - AFRİKA	3	36	58	165	82	193
UZAK DOĞU - AVUSTRALYA	3	29	2	12	2	17
TOPLAM	714	6.006	671	6.898	657	6.237

OTOMOTİV SANAYİİ VE GÜMRÜK BİRLİĞİ

Prof. Dr. Ercan TEZER
Otomotiv Sanayii Derneği
Genel Sekreteri

01 Ocak 1996 tarihinde son dönemine girilmesi beklenen Gümrük Birliği, bütün sanayii sektörlerini olduğu gibi, Türkiye'de otomotiv sektörünü de etkisi altına alacaktır. Bu etkilerin analizini yapmadan önce, otomotiv sektörünün günümüzde ortaya koyduğu bazı gerçeklerin altını çizmek gerekmektedir.

1. DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE OTOMOTİV SANAYİNE YÖNELİK TEMEL VERİLER VE ENTEGRASYON SORUNU

Bugünün koşullarında herhangi bir yeni otomobil üretimi için, ürün konseptinden başlayarak pazara sürülmesi için geçen süre 3 - 5 yıl arasında değişmektedir. Ürün ile ilgili AR-GE ve üretim yatırımları tutarı ise 3 milyar dolar düzeyindedir. Bu önemli maliyet gerçeği karşısında, sektörün en önemli sorununun öçek ekonomisi olduğu belirtilebilir. Ölçek ekonomisi için modelde yıllık üretimin 150 ila 200 bin dolayında olması gerekli bulunmaktadır.

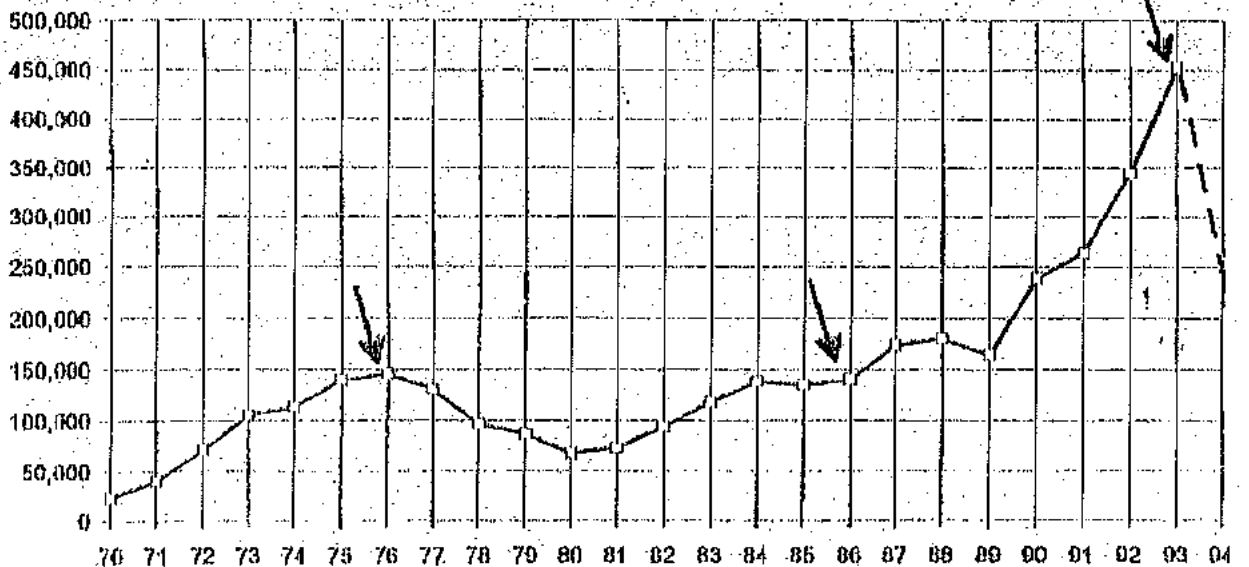
Bu nedenle otomotiv sanayii bugün dünyada Amerika, Avrupa ve Uzak Doğu eksenlerinde kurulmuş 20 dolayındaki firma tarafından sürdürülmektedir. Bu firmalar üretim ve pazarlama çalışmalarını dünya çapında yaygın bir hale getirmiştir.

1960'lı yıllarda "ithal ikamesi" amacı ile kurulmaya başlanan Türkiye'deki otomotiv sanayii, başlangıçta pazar ihtiyaçlarına dönük olarak traktör ve yük taşıyan ticari araçların üretimini gerçekleştirmiştir. 1970'li yıllarda otomobil üretimi için de küçük ölçekli yatırımlara başlanmıştır. Başlangıç yıllarında gerek hammadde ve gerek yan sanayi ürünlerinde, Türkiye'de yeterli bir üretim düzeyinin bulunmadığı bilinmektedir. Bunun yanında özellikle otomobil için o yıllardaki talep, büyük tesislerin kurulması için yeterli bulunmamaktadır.

1970'li yılların sonuna doğru yaşanan ekonomik ve sosyal belirsizlikler, talepte ve üretimde önemli dalgalanmalar yaratmış ve 1976 yılına kadar hızla artmış olan üretim miktarı 1980 yılında en düşük seviyesine inmiştir.

Türkiye'deki Otomotiv Sanayii, kurulduğu 1960'lı yıllardan beri AT otomotiv sanayi ile yakın ekonomik, teknik ve sosyal entegrasyon içindedir. Başlangıçta lisans olarak yapılan üretim, giderek sermaye katılımı ile ekonomik işbirliğine dönüşmüştür. Sanayi şirketlerindeki sermaye işbirliği son yıllarda otomotiv pazarlama şirketlerine de yansımış bulunmaktadır. Bu suretle bu sanayi, AT otomotiv sanayininin Türkiye'deki bir uzantısı haline dönüşmüş bulunmaktadır.

Otomotiv sanayininin kuruluşundan sonra istikrarlı bir gelişim sağlayabilmesinin ekonomik ve politik koşulları, ancak 1980'lerin sonlarında oluşmuştur. Ancak 1994 yılında yaşanan ekonomik kriz en fazla otomotiv sanayini etkilemiş bulunmaktadır. Toplam üretimin 1970/1994 yılları arasındaki değişimi incelendiğinde aşağıdaki noktalar belirlenebilir (Şekil.1).



Şekil 1. Yıllara Göre Toplam Üretim

Mevzuat uyumu kapsamında üzerinde dikkatle durulması gereken konu başlıklarını ise aşağıdaki gibi özetlenebilir.

1. **Rekabet hukukuna uyum çerçevesinde**, Ortaklık Konseyi Kararı'nın 37. maddesi kapsamında, Türkiye'nin AT'de uygulanmakta bulunan bütün blok muafiyet tüzüklerini Kararın yürürlüğe girmesinden itibaren 1 yıl içinde kabul etmesi öngörülmüştür. Bu çerçevede 1995 yılının Ekim ayı itibarı ile yürürlüğe giren Otomotiv alanındaki AT Blok Muafiyet tüzüğü, ana sanayi, bayi ve yan sanayi ilişkilerini yeni koşullara tabi tutmaktadır. Bu konunun bütün boyutları ile yürürlüğe girmesinin ardından Türkiye'deki bu anlamdaki bütün ilişkilerin yeniden değerlendirilmesi gerekebilecektir.
2. **Rekabet hukukunun uygulanması çerçevesinde**, 1994 yılının son günlerinde yürürlüğe giren rekabet hukukunun işletmeler bazında çok dikkatle değerlendirilmesi gerekmektedir. Verilebilecek olan cezaların bir yıl öncesi cirosunun %10'u olarak öngörülmüş olması, konunun önemini yansıtmak için yeterlidir.
3. **Devlet yardımlarının verilmesi çerçevesinde**, eski teşvik mevzuatının artık ortadan kalktığı dikkate alınmalıdır. Gümrük Birliği ile birlikte artık verilecek devlet yardımları AT ve GATT normları ile uyumlu hale getirilmiştir. Bu doğrultuda bundan sonra uygulanabilecek tek anlamlı teşviğin AR&GE faaliyetleri ve meslek içi eğitim kapsamında yapılabileceğinin dikkate alınması gerekmektedir.
4. **Fikri, sımai ve ticari mülkiyetin korunması çerçevesinde**, Türkiye Toplulukla eşdeğer seviyede bir koruma tesis etmiştir. Bu doğrultuda özellikle taktit esasları üzerinde üretim yapan yan sanayi işletmelerinin çok dikkatli olmaları ve bu tür ürünler için gerekli izin alma yollarına başvurmaları gereği ortaya çıkmıştır. Aksi takdirde, ana sanayinin bu tür üretim yapan yan sanayicilerden mal almasının imkanı ortadan kalkacaktır.

4. DİĞER KONULAR

1/95 sayılı Kararın Otomotiv Sanayii açısından incelenmesi çerçevesinde üzerinde durulması gereken iki ayrıntı daha bulunmaktadır.

Bunlardan birincisi, Türkiye'de üretim yapan Japon ve üretime geçmek üzere hazırlıklarını sürdüren Japon sermayeli işletmelerin konumudur. Bu doğrultuda, Ortaklık Konseyi Kararı'nın 12/4 maddesi sorununu açıkta bırakmış ve bu tür firmaların üretimlerinin Topluluğa ihracatlarının, Topluluğun halen Japonya'ya karşı uyguladığı kotanın aşılması için bir yöntem olarak kullanılmayacağını düzenlemiştir. Konunun Türkiye ile tartışılacağı, yöntem konusunda bir mutabakata varılamaz ise Topluluğun tek tarafı olarak engelleme yoluna gitme hakkını saklı tuttuğu da yine maddenin düzenlemesi içindedir.

Konunun Türkiye ile tartışılacağı, yöntem konusunda bir mutabakata varılamaz ise, Topluluğun tek tarafı engelleme yoluna gitme hakkını saklı tuttuğu da yine maddenin düzenlemesi içindedir.

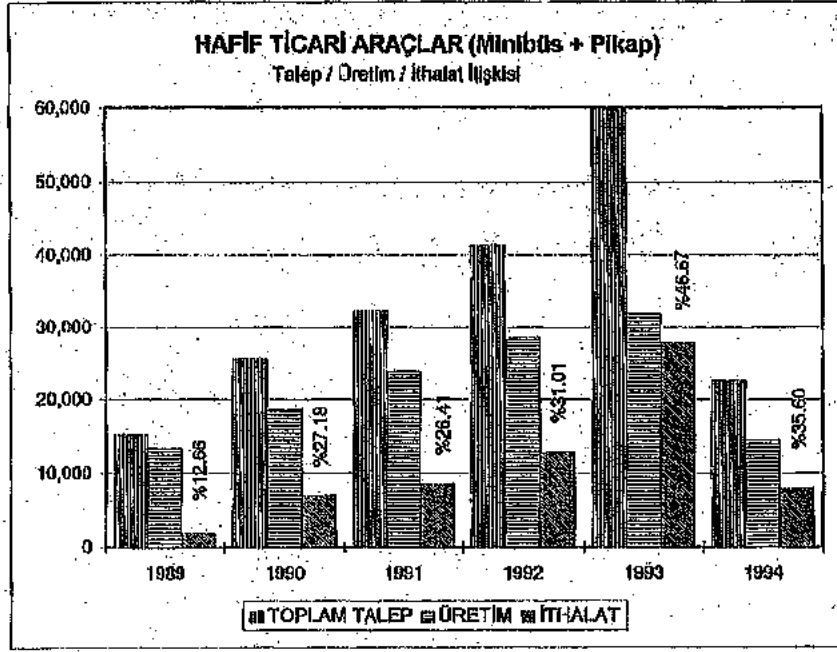
Bu bağlamda Türk ve Topluluk yetkilileri arasında yapılan ilk müzakere sonuçları doğrultusunda şimdilik bir engelleme yoluna gidilmeyeceği belirli bir süre için dış ticaret istatistiklerinin izlenmesinin yeterli olacağı sonucuna varılmıştır. Topluluk pazarını tehdit etmediği sürece, Topluluğun bu alanda bir müdahalede bulunmayacağı,

- * *Sektörde üretim 1970 yılında 23.523 adetten, 1976 yılında 6.2 kat artışla 146.095 adete yükselmiştir.*
- * *1976 yılından sonra yaşanan ekonomik ve politik olumsuzluklar sonucu üretim 1980 yılında 67.817 adete kadar azalmış ve ancak 10 yıl sonra 1986 yılında yeniden 1976 yılındaki düzeyine ulaşabilmiştir.*
- * *Yüksek vergilendirmeden kaynaklanan olumsuz koşullara rağmen, talep potansiyelindeki büyük açık nedeni ile 1989/1993 yılları arasında talepte önemli artışlar izlenmiştir. 1986 yılından sonra 1993 yılına kadar üretim 3.3 kat artarak 1993 yılında 435.465 adete yükselmiştir.*
- * *1994 yılındaki ekonomik kriz nedeni ile 1993 yılına göre üretim %41 oranında azalarak 265.837 adete düşmüştür.*

1989/1993 yılları arasındaki dönemde, talepteki artış ithalata da yansımış hatta ithalata duyulan talep toplam talebe göre daha hızlı artmıştır. Otomobil ve özellikle hafif ticari araçlarda üçüncü ülkelerin ithalatındaki payı, AT-EFTA ülkelerine kıyasla çok yüksektir. 1994 yılındaki kriz nedeni ile ithalata olan talep %72 oranında azalmıştır. 1994 yılında AT-EFTA ülkelerinin payı ise %23'den %38'e yükselmiştir.

Otomobilde (Şekil 2.):

- * *1989 yılında 125.408 adet olan talep, yıllık ortalama %37.6 oranında artış ile 1993 yılında 449.165 adet olmuştur.*
- * *Bu dönemde üretimdeki yıllık ortalama artış %31 ve ithalatta ise %95 gibi çok yüksek bir değer-*



	1989	1990	1991	1992	1993	1994
TOPLAM TALEP	15.291	26.833	32.389	41.481	59.759	22.555
ÜRETİM	13.355	18.665	23.820	20.806	31.888	14.528
İTHALAT	1.936	6.988	6.549	12.856	27.890	8.029
İTHALAT/TALEP (%)	12,66	27,18	28,41	31,01	46,67	35,60
İTHALAT/ÜRETİM (%)	14,60	37,38	35,89	44,94	87,51	65,27

Şekil 2. Hafif Ticari Araçlar

dir. İthalat/üretim oranı 1989 yılında %6 iken bu oran 1993 yılında %29'a yükselmiş bulunmaktadır. İthalat içinde AT-EFTA ülkelerinin payı %23'de kalırken DOĞU BLOKU %47 ve UZAK DOĞU ülkeleri %30 pay almıştır.

* 1994 yılındaki kriz nedeni ile otomobil üretimi %39 oranında azalarak 212.651 adet olarak gerçekleşmiştir. Toplam talep içindeki payı ise %23'den %12'ye inmiştir.

Minibüs, pikap vb. hafif ticari araçlarda (Şekil 3):

* 1989 yılında 15.291 adet olan talep, yıllık ortalama %41 artış ile 1993 yılında 59.759 adet olmuştur.

* Bu dönemde üretimdeki yıllık ortalama artış %24 ve ithalatta ise %95 gibi çok yüksek bir değerdir. İthalat/üretim oranı 1989 yılında %15 iken bu oran 1993 yılında %88'e yükselmiş bulunmaktadır. İthalat içinde AT-EFTA ülkelerinin payı, %1 gibi çok küçük değerdedir kalırken D.BLOKU %16 ve UZAKDOĞU ülkeleri %83 gibi çok yüksek bir pay almıştır.

* 1994 yılındaki kriz nedeni ile hafif ticari araçların üretimi otomobile göre %54 gibi daha yüksek oranda azalmıştır. Toplam talepteki azalma ise %62 oranındadır. Talep içinde ithalatın payı ise %47'den %35'e inmiştir.

Toplam pazar içinde Doğu Bloku ürünlerinin payı, talepteki artışa kıyasla daha yüksek bir hızla artış göstermiştir. 1989 yılında Doğu Ülkeleri'nin pazardaki payı %4 dolayında iken, bu oran 1993 yılında %10'a yükselmiş bulunmaktadır. Bunun başlıca nedeni, bu ülke ürünlerinin düşük fiyat düzeyleridir. 1991/1993 yılları arasındaki %39 oranındaki toplam korumaya karşılık, pazardaki satış fiyatları açısından Doğu Bloku ürünleri, yerli eşdeğer ürünlere kıyasla %15-25 oranında daha düşük bir fiyatla pazarda yer almaktadır.

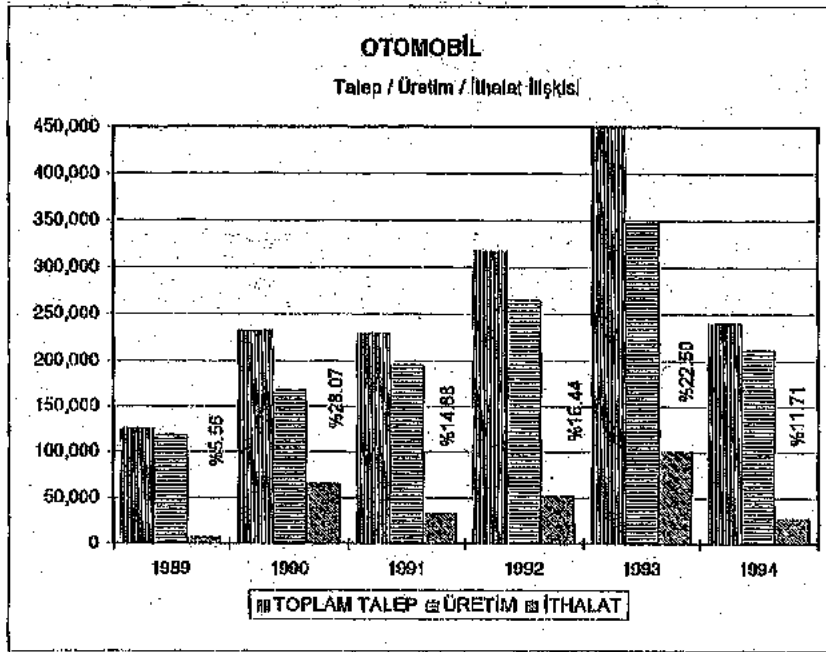
Ancak ciddi bir ihracat halinde devreye girmek üzere hakkını mahfuz tuttuğu şu andaki genel kanaattir.

Otomotiv sektörü açısından son önemli noktanın da, Gümrük Birliği Kararı ile dolaylı bir ilişkisi bulunmaktadır. Bu kapsamda, Türkiye Gümrük Birliği sürecinden yeterli Topluluk yardımıyla yararlanmadan geçecektir. Açıklanan yardım paketi, Türkiye'nin gümrük gelirleri kaybını telafi etmekten uzaktır.

Türk maliyesi, sözkonusu açığın kapatılması için yeni bir vergi tasarısının üzerinde çalışmalarını yoğunlaştırmış ve içlerinde otomotiv ürünlerinin de bulunduğu Özel Tüketim Vergisi Tasarısını oluşturmuştur.

Kasım ayı içinde TBMM'ne sevk edilmesi beklenen tasarı içinde, Gelirler Genel Müdürlüğü'nün yaptığı açıklamalardan anlaşılabilirdiği kadar ile, KDV dışında kalan vergiler birleştirilerek ÖTV kapsamına alınacaktır. Bu çerçevede oransal olarak yeni bir vergi artışı beklenmemekle birlikte, aksi bir halin gerçekleşmesinin 1994 yılı içinde yaşanan ekonomik krizden büyük darbeler olarak çıkan otomotiv sektörünün yeni darbelerle karşı karşıya gelmesine yol açacağı açıktır.

Buradan da görüleceği gibi Gümrük Birliği durumunda uygulanacak olan %10 düzeyindeki (Ortak Gümrük Tarifesi) OGT, bu ülke ürünleri ile rekabet etmek için başka herhangi bir tedbir alınmadığında yetersiz kalacaktır. Bu nedenle, 06 Mart 1995 tarihinde toplanan Türkiye-AT Ortaklık Konseyi'nin 2/95 sayılı kararı ile AT dışı ülkelerden yapılacak motorlu araçlar ithalatında Gümrük Birliği Kararı'nın yürürlüğe girmesinden itibaren 5 yıl süre ile OGT üstünde gümrük tarifesi uygulanması kabul edilmiştir.



	1989	1990	1991	1992	1993	1994
TOPLAM TALEP	125,408	232,948	229,225	317,418	449,165	240,867
ÜRETİM	118,314	167,556	195,574	285,245	348,095	212,651
İTHALAT	7,094	65,390	33,651	52,173	101,070	28,216
İTHALAT/TALEP (%)	5.66	28.07	14.88	16.44	22.50	11.71
İTHALAT/ÜRETİM (%)	6.00	39.03	17.21	19.67	29.04	13.27

Sekil 3. Otomobil

2. SEKTÖRDEKİ MEVCUT DURUM

Türkiye'de halen kişi başına düşen otomobil sayısı, uluslararası ölçüklere göre geri durumdadır (Şekil. 4). 100 kişiye düşen otomobil sayısı dünya ortalaması olarak 86 iken bu değer Türkiye'de 40 dolayındadır. Kişi başına düşen milli gelir bazında aynı düzeyde bulunan Bulgaristan, Yugoslavya ve Portekiz gibi ülkelerde 1000 kişi için otomobil sayısı, Türkiye'nin 3 katından daha fazladır. Türkiye'nin bu ülkeler düzeyine çıkması halinde dahi yıllık talebin 800.000 ile 1.000.000 dolayında olması gerekli bulunmaktadır.

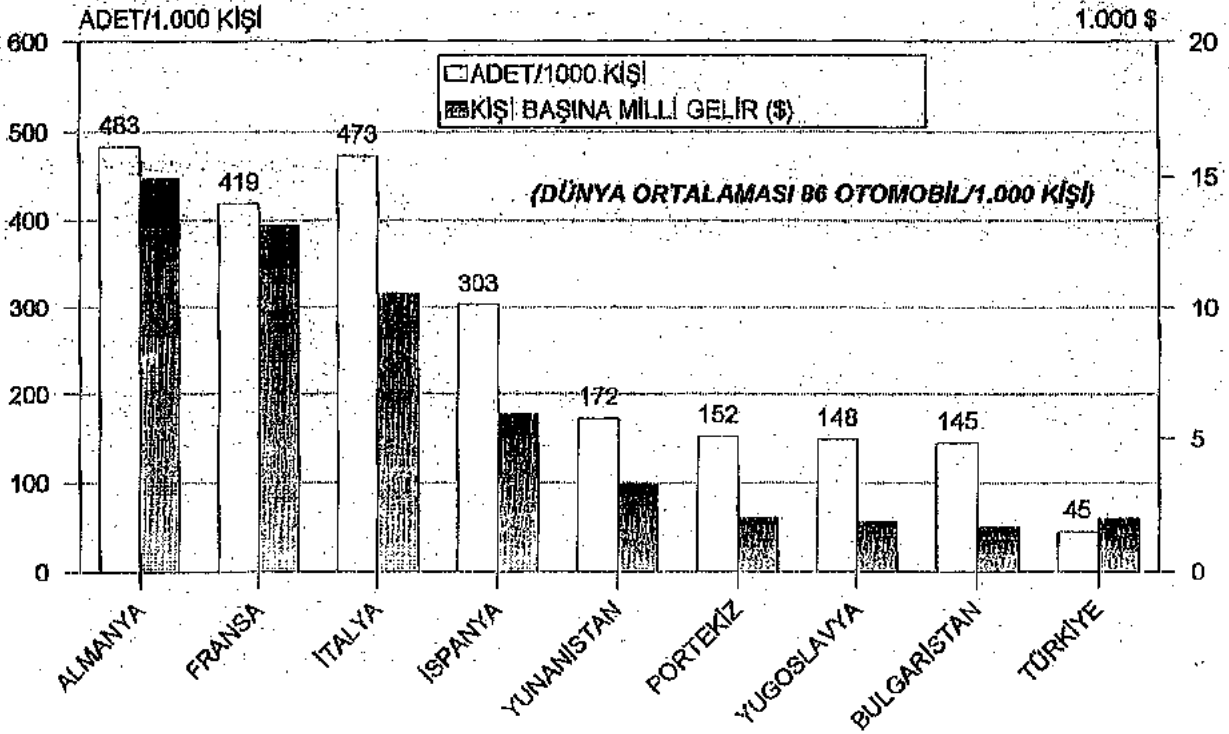
Potansiyel talebin reel talep haline dönüşmesinde en önemli engel, Türkiye'de otomobil satışlarına uygulanmakta olan yüksek satış vergileridir. Avrupa ülkelerinde %20'ler dolayında bulunan satış vergileri, Türkiye'de %45 ile 50'ler dolayında bulunmaktadır.

AT Gümrük Birliği kapsamında tarifelerde AT için sıfırlama ve AT dışı için OGT uyumu amacı ile yapılan indirimlerin devlet gelirlerinde 2.5-3 milyar \$ dolayında bir kayba neden olacağı hesaplanmaktadır. Buna karşılık Gümrük Birliği Kararı eski Mali İşbirliği Deklarasyonu'na göre 5 yıllık sürede sağlanacak mali yardım ve proje kredileri toplamının tutarı yıllık kaybın altındadır. Azalan devlet ge-

hallerini karşılamak üzere halen Özel Tüketim Vergisi (ÖTV) adı altında yeni bir vergi üzerinde çalışılmaktadır. ÖTV ile otomobil satışlarındaki verginin artırılması halinde sektörün devam eden talep azalmasına ek olarak yeni bir daralma ile karşı karşıya kalacağı ve bunun sonucu serbest rekabet ortamında rekabet gücünün gelişemeyeceği gözden uzak tutulmamalıdır.

Yüksek vergilendirme talebin serbest pazar koşullarında oluşmasını engelleyerek, sektörün ekonomik ölçülere ulaşmasını ve uluslararası rekabet gücüne erişmesini geciktirecektir.

Potansiyel talebin gerçekleşmesi halinde Türkiye otomotiv pazarının hacmi, önümüzdeki 5-6 yıllık dönem sonucunda, yıllık 10 milyar \$'a ulaşacaktır. Bu talebin Türkiye'deki Otomotiv Sanayi ile karşılanması ekonomik bir zorunluluktur. Aksi halde önemli bir döviz gereksinmesi ortaya çıkacak ve bu da dış ödemeler dengesi üzerinde olumsuz etkiler yapacaktır.



Sekil 4. Kişi Başına Milli Gelire Göre Otomobil Kullanımı

3. MEVCUT ÜRETİM YAPISI

Son yıllarda Uzak Doğu ülkeleri ile lisans ve joint-venture ilişkilerinde bir hareketlenme izlenmektedir. Ancak bugün için ana sanayideki 17 firmanın 14'ü AT firmaları ile yakın ilişki içinde bulunmaktadır (Çizelge. 1).

1960'lı yıllarda üretici firmalar içinde tüm parçalar üretilirken, kapasitelerin artması ve yarı sanayide yatırımların gelişmesi ile birlikte sektörde önemli ağırlığı bulunan yarı sanayi oluşmuştur. Ana üreticilerin teknik ve ekonomik desteği ile kurulan ve gelişen yan sanayi bugün kendi alanında önemli bir potansiyel göstermektedir.

Çizelge 1. OTOMOTİV SANAYİ FİRMALARINDA AT İLİŞKİSİ

OTOMOTİV ÜRETİCİLERİ	
TOPLAM	17
* AT DIŞI İLİŞKİ	3
* AT İLE İLİŞKİ	14
** LİSANS	7
** JV	7

AT FİRMALAR	
* FIAT GRUBU	JV
* FORD	JV
* OPEL	JV
* ROVER GRUBU	L
* MAN	JV
* M.FERGUSON	L
* M.BENZ	JV
* PEUGEOT	L
* RENAULT	JV
* STEYR	L

AT DIŞI FİRMALAR	
* ISUZU	
* MITSUBISHI	
* TOYOTO	

Yan sanayide AT firmalarının ağırlığı daha da fazladır 40'ın üzerinde AT kaynaklı firma yan sanayide lisans ve JV kurmak suretiyle işbirliği içindedir. Türkiye'de çalışan başlıca AT yan sanayi firmaları (Çizelge.2) de görülmektedir.

Çizelge2. OTOMOTİV YAN SANAYİ FİRMALARINDA AT İLİŞKİSİ

ALLIBERT	C.A.V	GLACIER	MINTEX	R.BOSCH
AUTOLIV	CHAMPION	GOOD-YEAR	MONREO	SPA
BAREN	DODUCO	JEAGER	MOTO BECANE	VACHETTE
BENDIX	EATON	LUCAS	PHONIX	VALEO
B.FAURE	FERODO	M.MARELLI	PIRELLI	ZF
C.E.A.	FREUDENBERG	MGI	PACKARD	WALTERSCHEID

1993 yılında mevcut üreticilere ek olarak HONDA, HYNDAI ve MAZDA firmaları herbiri 100.000 adet/yıl kapasite ile, yerli ortakları ile birlikte yabancı sermaye yatırımı yaparak otomobil üretmek üzere izin almışlardır. Adı geçen firmalar halen ön çalışmalar yaptıklarını açıklamaktadır. Bu durum sonucu halen üretici 5 firma tarafından oluşturulan 495.000 adet/yıl üretim kapasitesi 795.000 adet/yıl'a ulaşacaktır.

Arzdaki, aşırı kapasite, ekonomik ölçeklere ulaşmanın ana hedef olduğu bu sektörde eğer yeterli taleple karşılanmazsa, firma bazında düşük kapasitelerle çalışılmasına ve sanayinin verimliliğinin düşmesine yol açacaktır.

Mevcut firmaların ürettikleri ürünler ve 1994 yılında bildirdikleri kapasiteler (Çizelge 3) de verilmektedir.

4. GÜMRÜK BİRLİĞİ KARŞISINDA TÜRK OTOMOTİV SANAYİİ'NİN ALGILANMASI

Bugün gelinen aşamada, Gümrük Birliği'nin algılanması iki temel ekseninde gerçekleşmektedir. Bunlardan birincisi, sanayi malları ticaretinin serbestleşmesi ilişkisine bağlı olarak genel rekabet sorunu anlamında ortaya çıkarken, ikinci temel özellik ise Türk hukukunun AT hukuku ile uyumu çerçevesinde ortaya çıkan ekonomi hukuku koşullarından kaynaklanmaktadır.

4.1. Gümrük Birliği Ve Yeni Rekabet Koşulları

Gümrük Birliği'nin genelde Türk sanayiini, özelde ise otomotiv sektörünü yeni rekabet koşulları ile karşı karşıya getirmesi, Türkiye'nin AT menşeli ürünlere karşı tarife içi ve tarife dışı korumalarını tamamen kaldırması, üçüncü ülkelere karşı ise Topluluğun uyguladığı tarifeleri yani Ortak Gümrük Tarifesi'ni (OGT) uygulama yükümlülüğünden kaynaklanmaktadır.

Ancak bu noktalarda, hemen Otomotiv Sektörü ile ilgili bazı özel düzenlemelerin de varlığına işaret etmek gerekmektedir. Bu bağlamda öncelikle üzerinde durulması gereken olgu, ikinci el taşıt araçlarının belirli bir müddet için gerek AT'ye, gerekse AT dışına karşı Gümrük Birliği kapsamında yer almayacağı, yani bu anlamda bir rekabetle karşı karşıya gelmeyeceği hususudur. Son zamanlarda konu ile ilgili olarak çıkan bazı tartışmaların da katkısı ile, bu yönde eksiksiz bir düzenlemenin Ortaklık Konseyi Kararı'na yansıtılacağı da elde edilen duyumlar içindedir.

İkinci olarak saptanması gereken nokta ise, üçüncü ülkelere karşı OGT uyumu çerçevesinde, içinde başka sektörlerin de yer aldığı bir liste kapsamında, otomotiv ürünlerinin 5 yıllık bir geçiş süresinden yararlanacakları, dolayısı ile AT dışındaki üçüncü ülkelerin rekabetine derhal bir açılmanın Gümrük Birliği'nin son döneminin yürürlüğe girmesi ile birlikte gerçekleşmeyeceğidir. Bu durum, özellikle OGT uyumu sağlanırken, Topluluk Ortak Ticaret Politikası'nın koruma şemsiyesi altına Türkiye'nin derhal intibak etmesinin gerçekleştirilememesi nedeni ile ortaya çıkan kendine özgü bir durumdur.

Bu iki istisna dışarıda tutulmak kaydı ile rekabete açılma şüphesiz kalite/fiyat ilişkisini dikkate almayı gerektiren bir dizi analiz yapılmasını gerektirmektedir. Şüphesiz daha önce ifade edilenlerin ışığı altında da sözkonusu rekabete açılmanın, sadece iç pazar koşulları ile sınırlı değil, dış pazarları da dikkate almak sureti ile değerlendirilmesi gerekmektedir.

Yapılan değerlendirmelerde dikkate alınması gereken bir diğer çok önemli faktör de rekabet kavramının sürekliliğinden kaynaklanmaktadır. Bu doğrultuda rekabete hazır olmak kavramının son derecede göreceli olduğunun vurgulanması gerekmektedir. Bugün rekabete hazır bulunduğu sonucuna varmanın, yarin için de geçerli olacağına dair hiç bir maddi dayanak bulunmamaktadır.

Bu temel taptama saklı kalmak kaydı ile, büyük ölçüde AT ile entegre görünüm veren Türkiye'deki Otomotiv Sanayi'nin yapısı incelendiğinde, öncelikle AT Otomotiv Sanayi'nin bazı temel gerçeklerine bu noktada dikkat çekmek gerekmektedir.

Çizelge 3. OTOMOTİV SANAYİİ FİRMALARININ 1995 YILI ÜRETİM KAPASİTELERİ

FİRMALAR	ÇEKİCİ	%	KAMYON	%	KAMYONET	%	OTOMOBİL	%	OTOBİS	%	MINİBÜS	%	MİDİBÜS	%	TRAKTÖR	%	TOPLAM	%
A.O.S.	0	0	4,000	0	1,200	6	0	0	0	0	1,000	4	1,300	20	0	0	7,600	1
B.M.C.	0	0	10,000	20	5,000	20	0	0	500	13	5,000	18	1,000	15	0	0	21,500	3
CHRYSLER	0	0	4,500	9	4,500	18	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9,000	1
KARŞAN	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
M.A.N.	1,500	66	1,500	3	0	0	0	0	200	5	0	0	0	0	0	0	3,200	0
M. BENZ TÜRK	0	0	6,000	12	0	0	0	0	1,800	46	0	0	400	6	0	0	8,200	1
OPEL	0	0	0	0	0	0	15,000	3	0	0	0	0	0	0	0	0	15,000	2
OTOKAR	0	0	0	0	2,300	9	0	0	200	5	2,200	8	300	0	0	0	5,000	1
OTOSAN	0	0	14,400	28	10,000	41	30,000	6	0	0	10,000	37	0	0	0	0	64,400	10
OTOYOL	1,200	44	5,000	10	1,500	6	0	0	0	0	0	0	2,500	36	0	0	10,200	2
O. RENAULT	0	0	0	0	0	0	150,000	30	0	0	0	0	0	0	0	0	150,000	23
TEMSA	0	0	5,000	10	0	0	0	0	1,300	33	0	0	1,000	15	0	0	7,300	1
TOFAŞ	0	0	0	0	0	0	200,000	40	0	0	0	0	0	0	0	0	200,000	30
TOYOTABA	0	0	0	0	0	0	100,000	20	0	0	0	0	0	0	0	0	100,000	15
T. TRAKTÖR	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	22,500	47	22,500	3
UZEL	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	25,000	63	25,000	4
TOPLAM	2,700	0	50,400	0	24,800	4	495,000	75	4,000	1	27,200	4	6,500	1	47,500	7	657,800	100

1994 yılının Şubat ayı içinde Avrupa Komisyonu'nun Sanayi İşlerinden Sorumlu Genel Müdürlüğü (DG III) tarafından yayınlanan ve Türk kamuoyuna ilgili Genel Müdürlüğün bir numaralı sorumlusu Komiser Bangemann'ın ismine atfen Bangemann raporu olarak yansıyan bir belgenin saptamaları büyük önem göstermektedir.

Rapor çerçevesinde Otomotiv Sanayii'nin vazgeçilemezliğinin saptanmasının ardından, Avrupa Otomotiv Sanayii'nin Japonya ve Avrupa karşısındaki rekabet sorununun değerlendirilmesi yoluna gidilmiş, Avrupa menşeli otomotiv ürünlerinin gerek fiyat, gerek kalite açısından yetersizliklerinin vurgulandığı görülmüştür.

Rapor bu belirlemelerin ardında, 1995 yılından 1999 yılına kadar geçecek dönemi, Avrupa Otomotiv Sanayii'nin yeniden yapılandırılma dönemi olarak ilan etmiş; bu süreç içinde daha yalın üretilen, daha akıllı, daha temiz, daha güvenilir bir arabanın yaratılması hedefini, dolayısı ile 2000'li yıllarda dünya rekabetine hazır bir Avrupa Otomotiv Sanayii'nin şekillendirilmesi gerekliliğini ortaya koymuştur.

AT bu hedefe ulaşmak için kendi üretiminin tabi olduğu zorunlu standart çitasını yukarıya çekeceğini de beyan etmiş, ancak bu faaliyetlerin desteklenmesi gayesi ile, Topluluk bütçesinin yapısal fonlar kaleminden, 5 yıl süre için 154 milyar ECU kaynak tahsis etme yoluna da gitmiştir.

Doğal olarak, büyük bir ağırlıkla AT otomotiv işletmeleri ile entegre bir görünüm çizen Türkiye'deki otomotiv sanayii açısından da paralel değerlendirmelerin yapılması olasıdır. Ancak tek fark, yukarıda da açıklanan Bangemann raporunun oluşturduğu master plan, Türkiye açısından geçerli değildir. Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesi ile birlikte, paralel uygulamaların gerek Türk ve gerekse AT çevreleri tarafından Türkiye'yi de kapsayacak hale getirici uygulamalara ağırlık verilmesi gerekli bulunmaktadır.

Rekabet konusunda dikkate alınması gereken çok önemli bir diğer faktör de, rekabetin mal bazında gerçekleşecek bir olgu olmasından kaynaklanmaktadır. Gümrük birliği ile Türkiye'de yoğun şekilde başlayan sektör rekabet tartışmaları, çoğunlukla yanıltıcı sonuçlar getirmiştir. Gümrük Birliği'nden esas etkilenecek olan, her sanayi sektöründe yer alan mallar ve dolayısı ile bu malları üreten işletmelerdir. Bu durumda her işletmenin, kendi gerçeklerini mamul bazında ele alarak değerlendirmesi ve üretim stratejisine yönelik kararlarını bu paralelde alması, gerçekçi rekabet analizlerine varılabilmesi için en uygun yöntem olarak gözükmektedir.

4.2. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN YENİ HUKUK ORTAMI VE OTOMOTİV SEKTÖRÜNÜN DEĞERLENDİRİLMESİ

Gümrük Birliği'nin beraberinde getirdiği rekabet ortamı Türkiye'de çok yoğun tartışmalara konu oluşturmuş, buna karşın en az rekabet kadar önemli olan yeni ekonomik hukuk ortamı gereken önemde gündemdeki yerini yeni yeni almaya başlamıştır.

Konu otomotiv sektörü açısından irdelendiğinde, öncelikle, Türk standartları ile AT standartları arasındaki uyum konusu sektörün hassas sorunlarından bir tanesi olarak ön plana çıkmaktadır. Özellikle yukarıda Bangemann Raporuna yer verilirken de değinildiği gibi, AT önümüzdeki 5 yıllık dönemde standart çitasını yükselteceğini beyan etmiş ve dolayısı ile, bu alandaki standart çitası yükselişinin Türkiye'yi de mevzuat uyumu yolu ile etkisi altına alacağını da dolaylı yoldan gündeme getirmiştir. Doğal olarak, Topluluk bütçesinin tarafı olmayan bir Türkiye'nin, Topluluğun bu yolda öngördüğü yardımlardan yararlanması sözkonusu olmayacaktır ve bu doğrultuda Türkiye'deki otomotiv sanayinin üzerine ağır bir yük düşeceği açıktır.

Standardizasyon sorununun ikinci önemli ayağı ise, bu alandaki standartların hem AT'den hem de Birleşmiş Milletler Avrupa Ekonomik Komisyonu (ECE) kapsamında yer alan 1958 Konvansiyonundan kaynaklanmasıdır. Türkiye'deki araç tip onay sistemi, bu her iki düzenle de bazı ortak özellikler taşımaktadır. Türk sisteminin acilen bu sorunu çözmesi, otomotiv sektörü açısından Ortaklık Konseyi Kararı'nın 11. maddesinin bir koşulu niteliğindedir. Bu bağlamda uygun standart yapma ve denetleyerek belgelendirme alt yapılarının oluşturulması acil önemde bir konudur. Bu yapılamadığı takdirde, Türkiye'de üretilerek, mevcut sistem içinde Türkiye'de belgelendirilecek araçların Topluluk ülkelerine ihraç olanağının ortadan kalkacağı, ya da zorunlu olarak Topluluk ülkelerinde belgelendirilmeleri gerekeceği sorunu ortaya çıkacaktır. Bu işlem ise, gerek zaman açısından, gerekse maddi açıdan önemli kayıplarla eş anlamlıdır. Bu alt yapı oluşturulamadığı takdirde, Gümrük Birliği'nin ruhu ile bağdaşmaz şekilde, Gümrük Birliği'nin tek taraflı işlemesi tehdidi mevcuttur. Yani, Topluluk Türkiye'ye ihraç edeceği ürünlerde hiç bir engelle karşılaşmazken, Türkiye'den ihraç edilecek sanayi ürünleri, salt bu gerekçe ile önemli teknik engellerle karşı karşıya gelecektir.

Bir diğer çok önemli sorunun da dış ücuret mevzuatı itibari ile ortaya çıktığı görülmektedir. Bu çerçevede, son günlerde açıklığa kavuşan önemli ayrıntılardan bir tanesi, Türkiye'nin Topluluğun mevcut Gümrük Birliği'ne girmediği, Topluluk Gümrük Birliği ile Türk Gümrük Ajansı arasında kendine özgü yeni bir Gümrük Birliği'nin oluşturulduğudur.

Bu önemli ayrıntıya bağlı olarak, daha en azından belirli bir süre, Türkiye ile Topluluk gümrük

alanları arasında Topluluğun üçüncü tükete karşı uyguladığı dış ticaret rejimi niteliğindeki AT Gümrük Kodu ile geçerli olmayacaktır. Esasen Türk gümrük rejiminin AT Gümrük Kodu ile paralel hale getirilmesini amaçlayan çalışmalar incelendiğinde bu özellik açıkça anlaşılmaktadır.

Bu durumda, daha ilk günden başlayarak çeşitli aksaklıklar içeren bir Gümrük Birliği uygulaması ile karşı karşıya gelinmesi tehlikesinin varlığına işaret etmek gerekmektedir.

Öte yandan, Gümrük Birliği'nin son döneminin başlaması ile birlikte, Gümrük İdaresi'nin de ciddi bir yapısal değişiklikten geçmesi ve özellikle önemli bir istatistik bürosu işlevini de üstlenmesi gerekmektedir. Zira Gümrük Birliği çerçevesinde yer alan bir dizi ticari mekanizmanın devreye sokulabilmesi, gümrüklerden gelecek güncel ve sağlıklı istatistiklerin varlığına bağlıdır.

Bu kapsamda özellikle, 1/95 sayılı Kararın 16. maddesi kapsamındaki fark giderici vergilerin uygulanabilmesinin ön koşulunun ciddi bir trafik sapması gözlenmesine bağlı olduğu, bu saptamanın da ancak adı geçen istatistikler temelinde olacağı dikkat edilmesi gereken en önemli unsurlardan bir tanesidir.

TEKNOLOJİK GELİŞME VE KALİTE SORUNU

Tahir YETİM
Tarım Alet ve Makinaları
İmalatçıları Derneği

İnsanoğlu varlığını üreterek, paylaşarak ve tüketerek sürdürülmüştür. Üretimin amacı onu tüketmektir. Teknolojik gelişme, bir sorunun çözümü veya bir hedefe ulaşmak için, sistematik bilgi kullanılarak gerçekleştirilir. Gelişmeyi devamlı kılmak için yeni bilgilerin üretilmesi gereklidir. Üretilen bilgilerin bir amaca yönelik olması yeni teknolojilerin üretilmesini sağlar. Bunun için de uygun ortamın sağlanması zorunludur. Uygun ortam sağlanmadan teknoloji üretilmeyeceği, dolayısıyla güçlü bir ekonomiye ve rekabet üstünlüğüne sahip olunamayacağı aşikardır.

Günümüzde belli ülkeler sağladıkları uygun ortamlarla belli konularda teknolojilerini geliştirerek diğer ülkelere nazaran üstünlük kazanmışlardır.

Üretilen teknoloji bir bakıma kamunun sahip olduğu ortak bir üründür. Teknolojiyi üretilene büyük menfaat sağlamanın yanında topluma da çok büyük fayda sağlamaktadır. Diğer bir ifade ile teknoloji kalkınmanın itici gücüdür.

Gerçek bu olduğu halde üzülererek ifade edebiliriz ki, ülkemizde uzun yıllar teknoloji üretebilecek ortamların sağlanamaması yüzünden kendi teknolojilerimizi üretememiş hep dışarıdan satın alınan teknolojileri kullanmak durumunda olmuşuz. Bugün bazı sektörlerde rekabet ortamında görünmemiz yine de ithal teknolojiler sayesinde.

Bilgisayar çağını yaşadığımız günümüzde teknoloji üretimi de kolaylaşmış görülmektedir. Bunun getirdiği avantajla kendi teknolojilerimizi üretebileceğimize inanıyorum.

Tarım makinalarında teknolojik gelişmemize bir göz atarsak şunları görürüz:

1950'li yıllara kadar tarım tamamen hayvan gücüne bağımlı olarak yapılmakta ve ekipmanlar da hayvanla çekilebilen küçük ve basit tiplerden oluşmakta idi.

Makinalı tarımda öncülük eden iki önemli devlet kuruluşu vardır. Biri o zamanki adı ile Türkiye Şeker Şirketi, diğeri de yine o zamanki adı ile Zirai Kombinalar yani bugünkü Tarım İşletmeleri Genel Müdürlüğüdür.

Şeker şirketi ithal ettiği traktör ve ekipmanlarla çiftçinin tarlasını sürüp ekmiş ve çiftçiye önderlik etmiştir. Zirai kombinalar da kendi işletmelerinde ve kiracılık yönetimiyle de çiftçi işletmelerinde çalıştırarak yörelerindeki çiftçilere önderlik etmişlerdir.

Başlangıçta Avrupa ülkeleri ve Amerika'dan ithal edilen traktör ve tarım makinalarının sadece kullanma, bakım ve onarımlarını öğrenebildiğimiz o yıllarda, döviz darboğazı nedeni ile yerli üretiminin de zorunlu olduğu gerçeği görülmüştür.

Evvelce hayvanla çekilir ekipmanlar üreten T. Zirai Donatım Kurumu Adapazarı'nda yeni bir fabrika kurarak Ankara'daki pulluk fabrikasını da oraya taşınmış ve önce satmakta olduğu Ford traktörlerine uygun pulluk, römork ve diğer ekipmanlar üretmeye başlamıştır.

Özel sektöre örnek olan bu kuruluş uzun yıllar Türk çiftçisinin makinalaşmasına onurlu hizmetler vermiştir.

Özel sektör; pazardaki tarım makinalarına olan hızlı talebin cazibesine uyarak önce kopya ederek yerli üretime başlamış, zaman içerisinde elde ettiği tecrübe ile ülke şartlarına uyum sağlayıcı gerekli değişiklikler yaparak kendi modellerini oluşturmuşlardır.

Gümrük Birliği'ne girmenin eşliğindeyiz. Kopyacılığın bütün dünyada yaygın olduğunu bilen gelişmiş ülkeler özellikle AT ülkeleri patent ve sınav mülkiyet haklarının gelişmekte olan ülkelere korunmadığından yakınlıkla bu hakların korunması için hükümetleri baskı altında tutmaktadırlar.

Ülkemiz de aynı baskı altında 27 Haziran 1995 tarihinde 551 Sayılı Patent Haklarının Korunması Hakkında Kanun Hükmünde Kararname çıkarmıştır. Bu kararname ile etkin bir koruma tedbiri getirilmiştir. Bundan böyle patentli bir ürün kopya edilemeyecek; sadece ve sadece Know-How veya lisans alınarak üretimi yapılabilecektir.

TARMAKBİR çok önceden bilinen bu gerçek karşısında; gelecekte üyelerimizin iç ve dış pazarda rekabet edebilmeleri bakımından kalitelerini devamlı geliştirebilmelerine imkan verecek girişimlerde bulunularak Alman Traktör ve Tarım Makinaları Üreticileri Birliği LAV ile bir Teknik İşbirliği Projesi gerçekleştirilmiştir.

1989-1995 yıllarını kapsayan 6 yıllık bu projenin Birliğimize ve üyelerimize sağladığı olanakları şöyle sıralayabiliriz.

- TARMAKBİR Teknik, büro donanımları ve personelin eğitimi bakımından LAV'ın seviyesine getirilmiştir.
- Üyelerimize 30'un üzerinde teknik konularda seminerler verilmiştir.
- Alman firmaları ziyaret edilerek orada kullanılan teknolojiler üyelerimizce takip edilmiştir.
- 26 üyemiz kendi üretim konularında Alman sanayicilerle çeşitli kademelerde teknik ve ticari iş ilişkilerine girmişlerdir.
- Üyelerimiz üst üste üç defa AGRITECHNICA fuarlarını ziyaret etmişlerdir.
- Yerli tarım makineleri üretiminde gözle görülür bir kalite ve çeşitlilik artışı sağlanmıştır.

Yerli üretimde görülen bu gelişmeyi sadece bu projeye bağlamak mümkün değildir. Ufku genişleyen üyelerimiz kendi işletmelerinde de pek çok yeniliklerin yapılması gereğine inanmışlar, universal iş makineleri yanısıra CNC ve robot iş makinelerini de kullanmaya başlamışlardır.

Özellikle ikinci nesil genç sanayicilerde bu eğilim sevindirici boyutlardadır.

Yerli tarım makinelerini kalite yönünden kıyaslamak gerekirse; Yugoslavya, Romanya, Macaristan, Yunanistan, Portekiz ve Polonya gibi ülkelerin önünde, İspanya ve İtalya'ya çok yakın; diğer Avrupa Topluluğu ülkelerinin gerisinde bulunmaktadır. Bizden önde olan bu ülkelere kalite yönünden ulaşmamızın şimdilik görünen yolu Know-How almak ya da lisans anlaşması yapmaktır. Zira onlarla aynı kalitede üretim yapabilmek için aynı hammadde, aynı üretim teknolojisini ve aynı iş tezgahlarını kullanmak gerekiyor. Bu da kapitale bağlıdır. Türk tarım makineleri sanayiinde bu güçte firmalar henüz yok.

GÜMRÜK BİRLİĞİ

Türkiye 6 Mart 1995 tarihinde Brüksel'de AT ile 64 maddelik 1/95 sayılı Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararını imzalamıştır. Bu karar 31 Aralık 1995 tarihinde yürürlüğe girecektir.

Bu kararla Gümrük Birliği'ne girmenin ilk adımı atılmış. Ancak, bu kararda pek çok maddede taahhüt edilen fakat mevcut yasal mevzuatımıza uymayan hususlar yer almaktadır. Bize tanınan 01.01.1996 tarihine kadar mevzuatımızı değiştirerek A.T. normlarına uyumlu hale getirmemiz gerekiyor. Bunu yapamazsak Gümrük Birliği'ne girmemiz 01.07.1996 tarihine ertelenecektir.

Bu Türkiye-AB Ortaklık Konseyi Kararının 31 Aralık 1995 tarihinde yürürlüğe girebilmesi diğer bir ifade ile 01.01.1996 tarihinde Gümrük Birliği'nin içinde olabilmemiz; Avrupa Parlamentosunun bu Karar Hükümlerinin Gümrük Birliği'nin düzenli işleyişine uygun olarak yerine getirilip getirilmediğini gözden geçirerek uygun görüş vermelerine bağlıdır. Aksi halde 6 ay için ertelenecektir.

Uyum Nasıl Olacaktır?

- Malların serbest dolaşımı engellenmeyecek,
- Gümrük ve eş etkili vergiler kaldırılacak,
- Kotalar ve eş etkili tedbirler kaldırılacak,
- Ortak gümrük tarifesi ve tercihli tarife politikaları izlenecek,
- Fikri, sınai ve ticari mülkiyet korunacak,
- Gümrük Birliği'nin rekabet kurallarına uyulacak,
- Mevzuatın yakınlştırılması sağlanacaktır.

Gümrük Birliği'ne girdiğimiz takdirde; Türkiye ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki topluluk araçlarını, diğer bir ifade ile standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma konusundaki Topluluk mevzuatını, kararın yürürlüğe girdiği tarihten itibaren 5 yıl içinde benimseyecektir.

Türkiye bu geçiş süreci içinde Topluluk mevzuatına uygun belgelendirilmiş Topluluk ürünlerinin ithalatını engellemeyecektir. Topluluk araçlarının Türk hukukuna uyarlanmasına kadar, Türkiye'nin Sanayi ürünlerinde Topluluk hukuku doğrultusundaki uygunluk değerlendirmeleri de kabul görecektir.

Bunu şöyle de ifade edebiliriz; Türk hukuku mevzuatında Topluluk ülkelerinin ortaklaşa kabul ettikleri; standardizasyon (ISO 9000 serisi normlar), ölçüm, kalibrasyon, kalite, akreditasyon, test ve sertifikalandırma müesseseleri oluşuncaya kadar, bu hizmetleri topluluk ülkelerinden almak zorundayız.

Türkiye'nin A.B. ile entegrasyonu gerçekten sancılı olacağına benzemektedir. Çünkü uyum sürecinde özellikle sınai ürünlerimizin A.T. ülkelere girişinde sahip olması gereken test ve sertifikalandırma müesseseleri oluşmamıştır. Akredite edilmiş Avrupa kurumlarına muhtaç durumda bulunmaktayız. Bu durumda malların serbest dolaşımında trafik tek yönlü çalışır hale gelecektir.

Avrupa Birliği'ne üye ülkeler makinelerle ilgili yasalarını Avrupa Topluluğu Konseyi'nce kabul edilen (89/392/EEC) "KONSEY DİREKTİFİ"ne uyumlu hale getirilmişlerdir. Hükümetimiz de 6 Mart 1995 tarihli Türkiye-Avrupa Birliği Ortaklık Konseyi Kararını imzalamakla bu Konsey Direktifine uymayı kabul etmiştir.

Konsey Direktifinin 8. maddesinde Topluluk ülkelerinde makinelerin ve parçalarının serbest dolaşımı için CE (Conformite Uropeenne) işareti bulunması şartı getirilmiştir.

Bu işareti makina ve parçaların üzerine koyabilmek için de belirli prosedür ve belgelerin temini zorunludur. Belgelerden en önemlisi de Teknik Dökümantasyon dosyasında bulunması gereken test raporudur.

Söz konusu test raporunun mutlaka Topluluk ülkelerinde kabul görmüş (akredite olmuş) bir deney merkezinden alınmış olması gerekmektedir ki maalesef ülkemizde henüz böyle bir müessese yoktur. İhraç etme olanağına sahip olduğumuz tarım makinelerini Avrupa Topluluğu ülkelerinden herhangi birinde test ettirmeden bu ülkelere satma şansımız bulunmamaktadır.

Ülkemizde 11 Üniversite birimi ile 2 Tarım ve Köyişleri Bakanlığı'na ait 13 yerde Tarım Makinaları Testi yapılabilmektedir. Ancak bunların hiçbiri akredite değildir. Böyle bir Test Merkezi'ne sahip olabilmemiz için TARMAKBİR tarafından bir proje hazırlanmış ilgili mercilere sunulmuştur. Bu proje hayata geçirilebilirse kurulacak Test Merkezi'ne Alman Hükümeti'nin ekonomik ve teknik desteği de alınabilecektir.

Henüz ne olup biteceği tamamen varsayımlar şeklinde görüşler olarak ortaya konan Gümrük Birliği'ne giriş değerlendirmelerini sonradan görmüş, Yunanistan, İspanya ve Portekiz'in karşılaştıkları deneyimlerin incelenmesiyle daha iyi yapabiliriz.

Bu ülkelerle ilgili yapılan araştırmalar olumlu ve olumsuz olarak şu sonuçları vermiştir:

Olumlu Gelişmeler

- Gümrük Birliği'ne giren ülkede serbest pazar ekonomisi uygulanıyor ise entegrasyon daha kolay olmaktadır.
- Ülkede ücretler düşük ve işsizlik oranı yüksek ise ekonomi olumlu yönde etkilenmektedir.
- Sanayinin desteklendiği ülkelerde yabancı sermaye girişi artmaktadır.
- Enflasyon ve kredi faiz oranları düşerek ekonomiye istikrar getirmektedir.
- Avrupa Topluluğu'ndan alınan ekonomik yardımlar sorunları çözmede yardımcı olmaktadır.
- Ülkeye yeni teknolojiler girmekte, zamanla üretim artmakta ve yeni pazarlar edinme olanağı doğmaktadır.
- Bir süre sonra ülke ekonomisindeki gelişmelere paralel olarak topluluk ülkeleri arasında gelir farklılıkları azalarak fert başına düşen milli gelir artmaktadır.

Olumsuz Gelişmeler

- Yüksek enflasyonlu ülkelerde entegrasyon zor olmaktadır.
 - Kapalı ve tekelci ekonomiler çok zora girmektedir. Zira korunmaları kalmaktadır.
 - Başlangıçta meydana gelen ithalat patlaması, yerli sanayii bunalıma sokmaktadır.
 - Rekabet edemeyen sektörler kapanmakta veya diğerleri tarafından satın alınmaktadır.
 - Gümrük Birliği'ne giren ülkelerde altyapı eksiklikleri maksimum seviyede ortaya çıkmaktadır.
- Bu olumsuz kriterleri hükümetlerin dikkatle takip ederek; topluluk ülkeleri ile de sıkı bir işbirliği içine girerek ülkemiz sanayi ve ekonomisini geliştirecek yönden politikalar üretmesi mümkündür. Bu düşünce ile Gümrük Birliği'ne girmeyi sektör olarak faydalı buluyoruz.

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRK İLAÇ ENDÜSTRİSİ

Yener DİNÇMEN
İlaç Endüstrisi İşverenler Sendikası
Genel Sekreteri

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRK İLAÇ ENDÜSTRİSİ

6 Mart 1995 tarihinde Avrupa Birliği (AB) ile Gümrük Birliği'ne girilmesini hükme bağlayan Ortaklık Konseyi Kararı ile AB'ne tam üyeliğe doğru önemli bir aşama kaydedilmiş oldu. Şimdi mühim olan Gümrük Birliği'nin 1 Ocak 1996 tarihi itibarıyla fiiliyata geçirilmesini sağlamak ve orta vadede de Gümrük Birliği'nin uygun işleyişi kadar, ortaklığın nihai hedefi olan, Türkiye'nin Topluluğa tam üyelik perspektifi açısından gerekli bulunan ekonomik, ticari, hukuki ve sosyal gelişme ve adaptasyonun gerçekleştirilmesidir.

AB ile Gümrük Birliğine girilmesine yaklaşık 2 ay gibi bir sürenin kaldığı bu günlerde bütün dik-katler Gümrük Birliğinin ekonomimize, değişik sektörlerimize ve firmalarımıza etkileri üzerinde yoğunlaşmış ve Gümrük Birliği için gerekli mevzuat uyum çalışmaları da hızlandırılmış bulunmaktadır.

Bu çerçevede, bu konuşmamda önce sizlere çok özet olarak Türk ilaç endüstrisini anlatacağım. Daha sonra AB ilaç endüstrisi ile ilgili, yine özet olarak, taahhüt bazı bilgiler sunacağım. Daha sonra da Gümrük Birliği'nin ilaç endüstrisi üzerindeki etkilerine değineceğim.

1994 yılı itibarıyla ilaç sektöründe 160 firma faaliyet göstermektedir. Bunlardan 106'sı üretici, diğ-gerleri ise sadece pazarlama ya da dışalımına uğraşan kuruluşlardır. Sektörde 27 adet yabancı sermayeli firma bulunmaktadır. Son yıllarda piyasaya giren yabancı sermayeli kuruluş sayısında önemli artışlar gözlenmektedir. 12 yabancı kuruluş 1990'dan sonra piyasaya girmiştir. Ancak bunlardan ikisi "joint venture" olarak çalışmaktadır.

1994 yılında yaklaşık 692 milyon kutu civarında ve 1.2 milyar dolar değerinde ilaç satışı gerçekleşmiştir. Üretim içerisinde ulusal sermayeli kuruluşların payı %60, yabancı sermayeli kuruluşların payı ise %40'dır. 1994 yılında üretilen ilaç sayısı 4007, değişik sunum biçimleriyle de toplam 5.232'dir.

1965 yılından sonra ilaç hammaddesi üretimini gerçekleştiren Türk İlaç Endüstrisi, antibiyotikler, analjezikler başta olmak üzere, fermentasyon, ekstraksiyon ve sentez yoluyla bir çok ilaç etken maddesi üretmektedir. 1983 yılında 3.146 ton olan hammadde üretimi, 1994 yılında 9.042 tona yükselmiştir.

Sektörde yaklaşık 12900 kişi çalışmaktadır.

İhtiyacın çok büyük bir kısmının yerli üretim ile karşılanmasına rağmen bazı serum ve aşılar, kanser ilaçları, hormonlar, diğer çok yüksek teknoloji gerektiren veya üretimi rantabl olmayan ilaçlar ithal edilmektedir. Yaklaşık 108 milyon dolarlık bu özelliğe ilaç ithalatı yapılmaktadır.

Ayrıca, sektör 371 milyon dolar civarında hammadde ithalatında bulunmaktadır. (1994)

Endüstrinin başta Birleşik Devletler Topluluğu ülkeleri ile Irak, İran ve bazı Doğu Avrupa ülkelerine yönelik olarak gerekli kredi imkanları sağlandığı taktirde 800 milyon dolarlık bir ihracat potansiyeli olduğu hesaplanmaktadır. Oysaki ihracat yıllık 104 milyon dolar (45 milyon dolar hammadde+59 milyon dolar mamul ilaç) olarak gerçekleşebilmektedir. 1989 yılında biraz kredi imkanı sağlanması ile ihracat 141 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. Gerek kapasite gerekse kalite ve teknoloji açısından, endüstri, imkan sağlandığı taktirde bu ihracat potansiyelini kullanabileceği seviyededir.

İlaç endüstrisinin gelişmesinde 1984 yılından itibaren yapılan yasal düzenlemeler çok önemli faktör olmuş ve sektörün yatırımlarını hızlandırmış, kalite düzeyini yükseltmiş ve dışa açılabilmesi için gerekli alt yapının oluşmasını sağlamıştır. Bu yasal düzenlemelerin birincisi ilaç endüstrisinin yatırımlarının teşvik kapsamına alınması, ilaç ve ilaç hammaddeleri üretiminin özel önem taşıyan sektörler arasına alınması olmuştur. İkincisi 1984 yılında ilaç fiyatlarını düzenleyen kararnamenin yürürlüğe konulmasıdır. Bu karara göre, üretici kuruluşlar maliyet artışlarına göre belirledikleri satış fiyatlarını ilaç düzeyinde %20'yi, kuruluş ortalamasında %15'i geçmemek üzere Sağlık Bakanlığı'na sunabilecekler ve Bakanlık 10 iş günü içinde fiyatı reddetmediği taktirde yeni fiyat yürürlüğe girebilmektedir. Üçüncüsü ise Sağlık Bakanlığının, Dünya Sağlık Teşkilatının ilkelerini belirlediği İyi Üretim Uygulamaları kurallarını 1984 yılında yürürlüğe koymasındadır. Bu kural ve teknolojilere uyum sağlaması için bir çok kuruluşun ciddi boyutlarda yatırım yapmaları gerekmektedir.

Dolayısı ile ilaç endüstrisi yatırımlarının teşvik kapsamına alınmasının sağladığı imkanlar ve İyi Üretim Uygulamaları kurallarının (GMP-Good Manufacturing Practices) getirdiği zorunluluklar, endüstrinin yatırımlarını arttıran etkenler olmuştur. Nitekim sektör 1984 yılından itibaren yaklaşık 510 milyon dolar karşılığı yatırım yapmıştır. Bugünkü döviz kuruyla bu yatırım 25 trilyon TL'ye erişmektedir.

Buraya kadar özetlemek gerekirse, ilaç endüstrisi kısa sayılabilecek bir süre içerisinde büyük bir

aşama kaydederek, ilaç tüketiminin hemen hemen tamamını karşılayabilecek, standardı ve teknolojsi ile en kaliteli üretimi yapabilecek, üstelik ilrac edebilecek seviyeye gelmiştir.

Günümüzde dünyanın en gelişmiş ilaç pazarını oluşturan Avrupa İlaç Endüstrisi 82.5 milyar ECU'lük (98.1 milyar dolar) değeriyle dünya pazarında yaklaşık %40'luk bir paya sahiptir (ABD %31'ini, Japonya'nın %19). Avrupa Birliğinde çokuluslu büyük şirketlerin yanısıra orta ve küçük boyutlarda olmak üzere 2.100'ün üzerinde firma faaliyet göstermektedir. Bu firmalardan 8'i dünyadaki ilk 20 ilaç kuruluşu arasına girmektedir. AB'de ilaç endüstrisi önemli bir istihdam kaynağıdır ve artış oranı yıllık ortalama %2.4'tür. 530.000'e yakın personelin çalıştığı ilaç endüstrisinde 81.000 kalifiye personel araştırmada görevlidir.

Avrupa İlaç Endüstrisi, Araştırma ve Geliştirmeye 1994 yılında 10.4 milyar ECU (12.3 milyar dolar) harcanmıştır.

Dünya ilaç pazarlarında yeni buluşlar incelendiğinde ABD'nin bu ilaçlardan %43'ünü, Birliğin %31'ini, Japonya'nın %11'ini keşfettiği görülmektedir. Ancak, AB firmalarının yeni buluş kapasitelerinde azalma gözlenmektedir. Örneğin, bioteknoloji alanındaki patentlerin üçte ikisi Amerikan, %15 Avrupalı ve %13'ü Japon firmalarına aittir. (Ancak 1993 yılı rakamlarına bakıldığında 39 yeni ürünün 16'sını AB firmalarının keşfettiği ve ürettiği görülmektedir.)

Orta ve küçük boyutlu Avrupa firmaları arasında ortak araştırma ve pazarlama faaliyetlerini yapmak üzere birleşme ve ortaklıklar giderek artmaktadır. Son 5 yıl içerisinde Birlik ilaç endüstrisinde 289 birleşme gerçekleşmiştir.

01/01/1996 tarihinde AB ile Gümrük Birliğine fiilen başlanması halinde Gümrük Birliğinin temel şartı olan aşağıdaki hususlar yürürlüğe girecektir;

- Birliğe taraf olan ülkeler arasındaki sanayi ürünlerini ve işlenmiş tarım ürünleri ticaretinde gümrük vergisi ve eş etkili vergiler (fon, harç vs.) tahsil edilmeyecektir.
- Ticarete miktar kısıtlaması, yani başka bir tabir ile, kota, ithalat lisansı veya ticareti kısıtlayıcı benzer tedbirler uygulanmayacaktır.
- Taraflar üçüncü ülkelere karşı aynı gümrük tarifelerini (Ortak Gümrük Tarifesi) uygulayacaklardır.

Bu uygulamaların arkasında yatan temel felsefe, anlayış ise serbest rekabete dayanan ve haksız rekabeti önleyici bir ticaretin gerçekleştirilmesidir.

Bu durumda 01/01/1996 tarihinden itibaren AB'den yapılacak tıbbi müstahzarların terkiibinde bulunan ilaç başlangıç maddeleri ve ilaç hammaddeleri üretiminde kullanılan maddeler ve tıbbi müstahzarların ithalatından gümrük veya eş etkili vergi alınmayacak, aynı malların veya ürünlerin üçüncü ülkelere ithalatında ise Ortak Gümrük Tarifesi uygulanacaktır.

Bugün için Türkiye'deki mevcut uygulamaya bakıldığında, ithal rejiminin 1 ve 2 sayılı listelerinde yer alan ve Türkiye'de imal edilen müstahzarların terkiibinde bulunan ilaç ham, başlangıç maddeleri ve ilaç hammaddeleri üretiminde kullanılan maddeler ile tıbbi müstahzarların gümrük vergisi ve ithalatta alınan diğer vergiler ile Toplu Konut Fonundan muaf olarak ithal edildikleri görülmektedir. Sadece Türkiye'de imal edilen ilaç hammaddelerinin ithalatına vergi toplu konut fonu kesintisi uygulanmaktadır.

Türkiye, Gümrük Birliğine girdiğinde sanayi ürünleri kapsamında bulunan bütün ilaç hammaddeleri ve mamul ilaçları 3. ülkelere ithalatında Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) oranında gümrük vergisi uygulamak durumunda kalacaktır. Ancak Avrupa Birliği'nin uyguladığı Ortak Gümrük tarifesine bakıldığında, 01/01/1995 tarihinden itibaren Ortak Gümrük tarifesinin ilaç ve ilaç hammaddeleri için "sıfır" olduğu görülecektir. Bu oran 1994 yılında aritmetik ortalama olarak %5-%6 civarında idi.

Özet olarak ifade edilirse, Gümrük Birliği'nin fiiliyatta İlaç Endüstrisine tarife bazında bir etkisi olmayacak veya marginalde kalacaktır. Ancak, özellikle ilaç hammaddesi üreten firmalarımızın gümrüksüz ithalata karşı maliyet ve mukayeseli fiyat avantajlarını çok iyi değerlendirmeleri gerekmektedir.

İlaç Endüstrisi ve Gümrük Birliği konusu ele alındığında hemen gündeme gelen konulardan biri de İlaçta Patent konusu olmaktadır. Bilindiği gibi Türkiye'de Patent 1995 yılına kadar yürürlükte olan 13 Mart 1879 tarihli İhtira Beratı kanunu ile düzenlenmiştir. Bu konunun 3. maddesi ilaç ve ilaç üretim yöntemlerini patent koruması dışında bırakmakta idi.

Diğer taraftan, GATT-Uruguay Round müzakereleri sonucu ortaya çıkan Anlaşmalar, 15 Nisan 1994 tarihinde Fas'ta aralarında Türkiye'nin de bulunduğu 125 ülke tarafından imzalanmış ve T.B.M.M.'nin onayından geçerek kanunlaşmış bulunmaktadır. Bu anlaşmalar arasında Patent konusunu da kapsayan "Ticaretile İlgili Fikri Mülkiyet Hakları Anlaşması" da yer almaktadır. Bu anlaşmanın 27. maddesine göre Teknolojinin her alanında ürün veya işlem (proces) bazında her tür buluş; yeni olması, geliştirici bir aşama ve saniyede uygulanabilirlik unsurlarını içermesi durumunda patent almaya hak kazanacaktır. Söz konusu Anlaşmanın 70. maddesine göre; Anlaşmaya taraf ülke için, Anlaşmanın yürürlüğe girdiği tarihten önce meydana gelmiş fiillerde ve kamuya mal olmuş konularda yeniden koruma altına alınması

gibi bir yükümlülük olmayacaktır. Ayrıca yine Anlaşmanın 65. maddesinde, Anlaşma hük sürelerinden yararlanılan bir üyenin, bu süre zarfında yasalarında, tüzüklerinde ve uygulamalarında yapılan değişikliklerin bu Anlaşma hükümlerine daha az uygun olan bir sonuç yaratmamasını sağlayacağı hükme bağlanmıştır. Sadece, istisnai olarak, Anlaşma'nın bir üye için yürürlüğe girdiği tarihte teknolojinin kendi ülkesinde pek korunabilir nitelikte olmayan alanları için, ürün patentleri ile ilgili hükümlerin teknolojinin bu alanlarına uygulanmasını ilave 5 yıllık bir süre için daha geciktirebilir denilmektedir.

Ayrıca, 8 Mart 1995 tarihli Ortaklık Konseyi Kararı'nın "Fikri Sınai ve Ticari Hakların Korunması" ile ilgili 8 no.lu ekinin 4. ve 5. maddelerinde Patent Korumasını sağlayan Kanun'un ve Mevzuat'ın çıkarılması öngörülmektedir. Mükerrer 5. Maddesi ise: "Türkiye, bu Kararın yürürlüğe girmesinden itibaren iki yıldan geç olmamak üzere, 1 Ocak 1999 tarihinden önce eczacılık ürünleri ve proseslerin patent edilebilirliğini teminat altına almak amacıyla, yeni bir mevzuatı yürürlüğe koyar veya mevcut mevzuatta gerekli değişiklikleri yapar" hükmü yeralmaktadır. Yine söz konusu Karar'ın 8 no.lu ekinin 3. Maddesinde ise Sınai Mülkiyetin Korunması Hakkında Paris Konvansiyonu ile ilgili Stokholm Sözleşmesi'ne (1979 yılında yapılan değişikliklerle birlikte) ve Patent İşbirliği Anlaşması'na (1970 ve 1979 yıllarında yapılan değişiklik ve 1984 yılında yapılan tadilat ile birlikte) Türkiye'nin taraf olması öngörülmüş bulunmaktadır.

Bütün bu hukuki gerekçeler ve dünyadaki gelişmeler çerçevesinde 551 sayılı bir Kanun Hükmünde Kararname ile 27.06.1995 tarihinde "Patent Haklarının Korunması" mevzuata bağlanmış ve 22.09.1995 tarih ve 566 sayılı Kanun Hükmünde kararname ile 551 sayılı KHK'nin geçici 4. maddesinde bir değişiklik yapılarak "Tıbbi veteriner ilaç üretim usullerine ve ürünlerine" 1 Ocak 1999 tarihinden itibaren geçerli olmak üzere patent koruması sağlanacağı hükme bağlanmış bulunmaktadır. Böylece İlaçta Patent konusu Ortaklık Konseyi Kararı ile uyumlu hale getirilmiştir.

AB ile Gümrük Birliğine girilmesi diğer önemli bir husus da mevzuatta uyumun gerçekleştirilmesidir. İlaç endüstrisinde mevzuat uyum çalışmaları da hızlandırılmıştır. Endüstri, AB mevzuatını yakından takip ederek, Sağlık Bakanlığı ile işbirliği içinde mevzuat uyum çalışmaları yapmaktadır.

Bu amaçla, Sağlık Bakanlığının Dünya Sağlık Örgütü'nün ilkelerini belirlediği İyi Üretim Uygulama kurallarını 1984 yılında yürürlüğe koymasından sonraki yıllarda, Avrupa ülkeleri bu kuralları çok geliştirmişti. AB yasa ve kurallarıyla uyum çalışmaları çerçevesinde Bakanlık, 1994 içinde AB ile tam uyum sağlayan İyi Üretim Uygulamaları kurallarını 1 Ocak 1995'te geçerli olmak üzere yürürlüğe koymuştur.

Aynı şekilde, AB kuralları ile uyumlu hale getirilmiş olarak İlaç Tanıtım Yönetmeliği, Ambalajlama ve Etiketleme Yönetmeliği, İlaç Araştırmaları Yönetmeliği, Radyofarmasötikler Yönetmeliği, Kozmetik Yönetmeliği, Biyoyararlanım Yönetmeliği ve Ruhsatlandırma Yönetmeliği yayınlanmıştır. Halen İyi Saklama/Depolama ve Dağıtım Uygulamaları (GSP-GDP) yönetmelikleriyle ilgili çalışmalar sürdürülmektedir. AB mevzuatına uyum için İyi Klinik Uygulamaları (GCP) ve ilaçların sınıflandırılması (reçeteli-reçetesiz ilaçlar) konularında da gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu amaca dönük olarak, İyi Klinik Uygulamaları Yönetmelik Taslağı hazırlanarak Sağlık Bakanlığı'na sunulmuştur.

İlaç endüstrisi gerek son yıllarda yaptığı yatırımlar, gerek kullandığı teknoloji, kalite ve standartlar açısından çok büyük bir aşama kaydetmiş bulunmaktadır. Ülkemizin nüfusu, nüfus artışı, ekonomik kalkınması ve fert başına düşen milli geliri dikkate alındığında ilaç endüstrisi ileride çok daha önemli bir sektör haline gelecektir.

İlacın ülkemizde genelde tüm Avrupa Ekonomik bölgesine dahil ülkelerden ucuz oluşu ihracat ve paralel ithalat diye adlandırılan ve Avrupa Birliği ülkelerinde aynı ilaçların daha ucuz ülkeden temini cihetine gidilmesi uygulaması ülkeler arası ilaç hareketlerini Türkiye lehine geliştirebilir. Ancak henüz Türkiye'de pazarlanmayan yabancı firma ürünlerinin Türkiye'de kurulacak pazarlama şirketleri veya yerli partnerler ile ilaç pazarımıza girişleri de beklenilmelidir.

Teknolojisini son 10 yılda ilaç sanayinde ileri ülkeler seviyesine çıkarmış ve Avrupa Birliği'nin İyi İmalat Uygulamaları (GMP) kurallarını özümseyerek uygulamaya koymuş Türkiye İlaç Endüstrisi bugün dünyanın en büyük 10 firmasının hemen hemen tümünü yabancı sermaye kuruluş veya lisansör olarak ülkemize çekmiş bulunmaktadır.

Yakın geleceği 70 milyontuk Türkiye pazarına ilaveten Türkiye üzerinden daha kolay ulaşılabilecek 150 milyon nüfuslu Türki Cumhuriyetleri ile Ortadoğu ve Kafkas ülkelerinin ekonomik durumu geliştikçe, halen çok düşük olan ilaç tüketimlerinin artması ve ülkemiz için önemli bir ihracat potansiyeli oluşturması beklenilmektedir.

İlaç endüstrisinin tam rekabete girebilmesi ve Gümrük Birliğinden zarar görmemesi için hızla gelişen üretim ve kontrol teknolojilerinde uyum sağlamak için sürekli yatırım yapması gerekmektedir.

TÜRK DÖKÜM SEKTÖRÜNÜN GÜMRÜK BİRLİĞİ KARŞISINDA REKABET GÜCÜ

Yaylalı GÜNAY
Demir ve Çilek Döküm Sanayicileri Derneği

Başkan- Şimdi, ikinci konuşmacımız Yaylalı Günay arkadaşımız

Yaylalı Günay arkadaşımız döküm sanayii üzerine konuşacak. ODTÜ Metalürjiden mezun; DÖK-TAŞ'ta Genel Müdür olarak görev yapıyor. Çeşitli yayınları var. İngilizce Almanca biliyor ve yeniden bu sektöri ele alacak arkadaşlardan.

Evet, buyurun Yaylalı.

Yaylalı GÜNAY- Sayın Başkan, sayın konuklar; hoşgeldiniz.

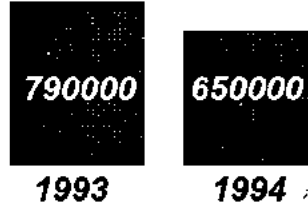
Efendim, ben biraz evvelki tekstil konfeksiyon konuşmasındaki olduğu gibi bizim de birden fazla kocamız var. Bir kere demirçelik bizim evli olduğumuz başka bir koca, otomobil sanayii bir yan sanayi olarak orada başka bir koca, beyaz eşya sanayii gene başka bir koca. Birlikte, beraber değerlendirmemiz gereken epey konu var. Ve ben Türk döküm sektörünün Ortak Pazar veya Gümrük Birliğine girdiğimiz zaman ne gibi sorunlarla karşılaşacak, onu kısaca anlatacağım.

Ondan evvel ilk önce Türk döküm sanayii hakkında kısa bilgiler vermek istiyorum. Bunları böyle telegrafik şekilde anlatacağım. kısa kısa madde madde.

1993 yılında 790 bin tonluk üretim yapıldı. 1994 yılında ise krizden dolayı bu 650 bin tona düştü. Türkiye'nin bütün döküm kapasitesi 1 milyon tondur. Bu demirçelik, artı alüminyum dökümü de içerisindedir, yani demir döküm metaller de bunun içerisinde.

TÜRK DÖKÜM SANAYİ BİLGİLERİ

┌ **Yıllık üretim (ton):**



┌ **Yıllık kurulu kapasite : 1000000 ton (1995)**

┌ **Döküm tesisi :**

- 15 Kamu
- 1396 Özel sektör
- 1401 TOPLAM

Türkiye'de 1400 tane toplam döküm tesisi vardır; 1396 tanesi özel sektör olmak üzere. 15 tanesi de kamunun, Karabük'teki ve öbür diğer atölyelerinde bulunan döküm fabrikalarıdır.

Türkiye'de döküm sanayiiyle yapılmış olan toplam yatırım bugünkü değerlerle 5 milyar dolardır. Bu sektörde şu anda 30.400 kişi çalışmaktadır. Bunlardan küçük boy atölyelerde 9800 kişi, 18 bin kişi orta

boy fabrikalarda, büyük boy tesislerde 2500 kişi çalışmaktadır.

TÜRK DÖKÜM SANAYİ BİLGİLERİ

┌ **Yatırım hacmi : 5 Milyar \$**

┌ **Çalışanlar :**

– *Küçük boy Atölyelerde : 9800 kişi*

– *Orta Boy Fabrikalarda :18100 kişi*

– *Büyük Boy Tesislerde : 2500 kişi*

– **TOPLAM :30400 kişi**

┌ **Üretime göre Dünya'da 18.nci**
Avrupa'da 7.nci

┌ **Verimlilik : 25 ton/adam-yıl**

(Avrupa ortalaması : 40 t/a-y)

Üretime göre dünyada 18 incidir Türkiye'deki döküm sanayii; Avrupa'da 7 ncidir. Bu 1994 verileriyle. 1993'te bu rakamlar bir değer üstteydi düşmesinden dolayı. Türkiye, maalesef birpuan aşağıya inmiş vaziyette.

Verimlilik olarak bir adam yılda 25 ton Türkiye'de üretilmektedir. Bu. Avrupa ortalaması 40 ton adam yıldır.

ISO-9000 belgeli 6 tane döküm tesisimiz vardır Türkiye'de. Müracaat etmiş olan 4 tane daha döküm tesisi var. çalışmaktalar üzerinde.

Türkiye'nin direkt döküm ihracatı, sırf işlenmemiş veya işlenmiş döküm olarak satılmış parça 76.200 ton olmak üzere 97 milyon dolardır; 1994 senesinde getirildi. Fakat, en direkt döküm ihracatı, otomobilin içerisinde veya satılan makinelerin içerisinde; yaptığımız ihracatsa. bu bizim üzerimizden değil. fakat tabii makina imalatçısı, otomobil imalatçısı veya yan sanayinin diğer parça imalatçılarınun üzerinden giden ihracatı 382 milyon dolar olmak üzere 486 milyon dolarlık 1994'te toplam ihracatı vardır bu sektörün. Direkt döküm ithalatı ise 50.300 ton. Bunun 35 bin tonu ise belediyelerimizin yapmış olduğu doğalgazda kullanılan dıpfıl borudur. Maalesef, bu. Türkiye'de kurulamamıştır, ithalatı yapılmaktadır. 278 milyon doların 205 milyon doları sadece buna ödenmiştir.

Hammadde ithalatı 213 milyon tondur. Bu, demirçeliğin ithal etmiş olduğu (.) ferroallajlar. bundan arındırılmıştır. sadece döküm sanayinde kullanılan malzemenin ithalatıdır. Toplam ithalatımız 491 milyon dolardır.

Görüldüğü gibi, ithalatın ihracatı karşılama durumu mevcubahistir. Bire birdir oran, kendi içerisinde yeterlilik kazanmış bir sektördür.

Bir miktar da dünyadaki döküm üretiminden bahsetmek istiyorum. Avrupa'da 28 milyon 900 bin, 29 milyon tonluk bir üretim yapılmıştı 1994 senesinde. Buna Rusya ve Ukrayna dahildir. Bu rakamların tabii gerçekçiliği hususunda bazı şüpheler var. Sovyetler Birliği'nin bölünmesinden dolayı bazı tesislerdeki üretimdeki istatistikler tam olarak alınmıyor. Afrika 340 bin ton, Kuzey ve Güney Amerika. Meksika dahil olmak üzere 14.7 milyon ton. Asya 25.5 milyon ton; buna Çin dahildir. Toplam olarak 69.4 milyon ton toplam üretim yapılmıştır dünyada; buna demir dışı metaller de dahildir.

Şimdi, dünyadaki demir-çelik döküm üretiminin değişimine bir bakmak istiyorum.

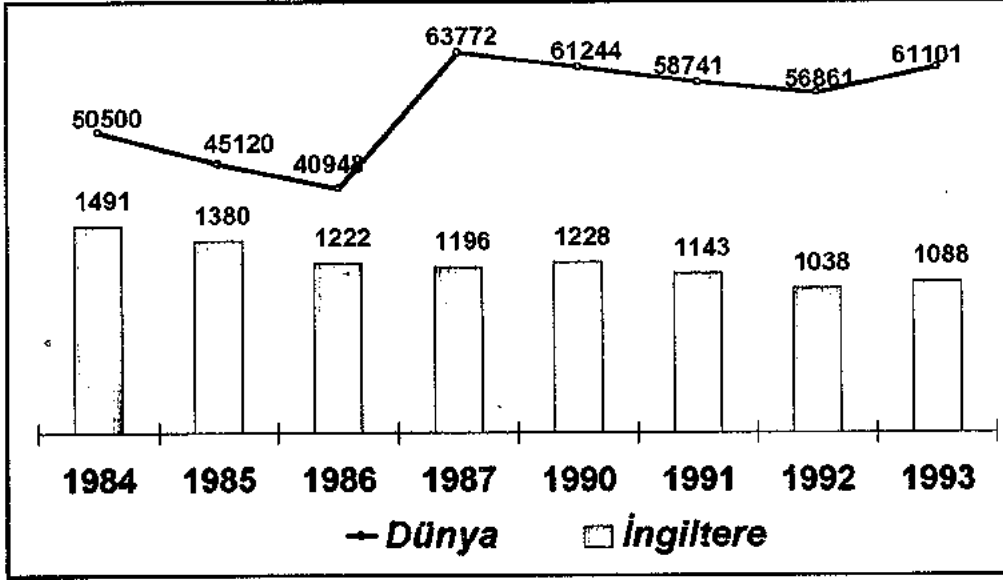
TÜRK DÖKÜM SANAYİ BİLGİLERİ

- ┌ **ISO-9000 belgesi ; 6 Döküm tesisinde var.**
- ┌ **Direkt Döküm ihracatı : 76200t, 97 Milyon \$ (1994)**
Endirekt Döküm ihracatı : 389 Milyon \$ (1994)
Toplam Döküm ihracatı : 486 Milyon \$ (1994)
- ┌ **Direkt Döküm ithalatı : 50300t, 278 Milyon \$ (1994)**
Hammadde ithalatı : 213 Milyon \$ (1994)
Toplam ithalat : 491 Milyon \$ (1994)
- ┌ **İthalatın ihracatı karşılama oranı : 1/1**

DÜNYA DÖKÜM ÜRETİMİ (1994)(ton)

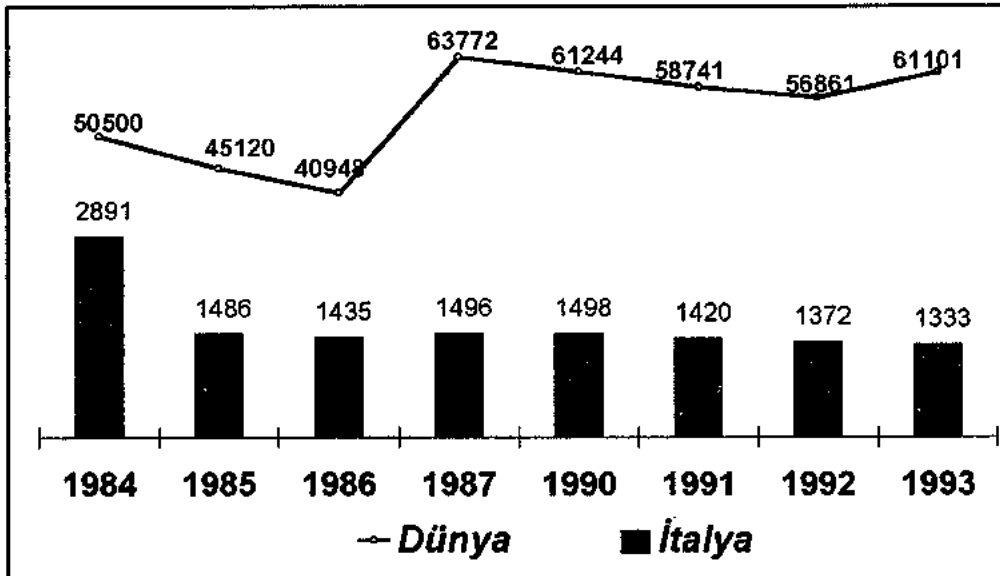
✓ AVRUPA	:	28.900.000
✓ ORTAK PAZAR ÜLKELERİ	:	9.800.000
✓ DİĞER AVRUPA ÜLKELERİ	:	19.100.000
(Rusya,Ukrayna dahil)		
✓ AFRİKA	:	340.000
✓ AMERİKA	:	14.700.000
✓ ASYA	:	25.470.000
✓ TOPLAM	:	69.410.000

DEMİR VE ÇELİK DÖKÜM ÜRETİMİ

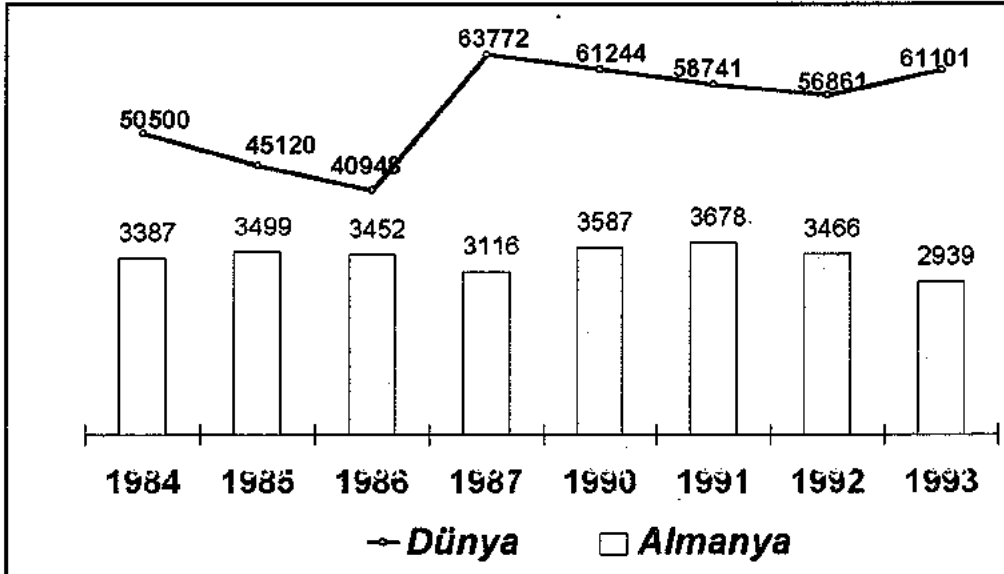


Yukarıdaki çizgi, dünyadaki sadece demir ve çelik döküm üretimidir. 1988'de 50 milyon tondan 1993'de 61 milyon tona çıkmıştır. Yani, sürekli bir artış trendi içerisindeki dünyadaki demirçelik döküm üretimi. Fakat, sanayileşmiş ülkelere bir tanesine, İngiltere'ye baktığımız zaman, 1.5 milyon tondan 1 milyon tona düştüğünü görüyoruz. Belirli bir azalma trendi var. Diğer ülkelere de bakacağız şimdi teker teker.

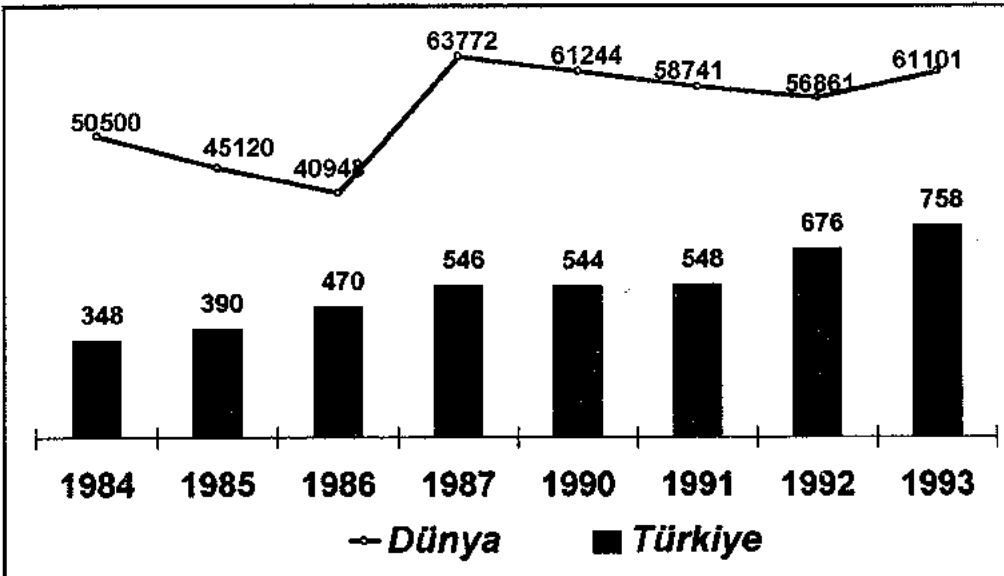
DEMİR VE ÇELİK DÖKÜM ÜRETİMİ



DEMİR VE ÇELİK DÖKÜM ÜRETİMİ



DEMİR VE ÇELİK DÖKÜM ÜRETİMİ

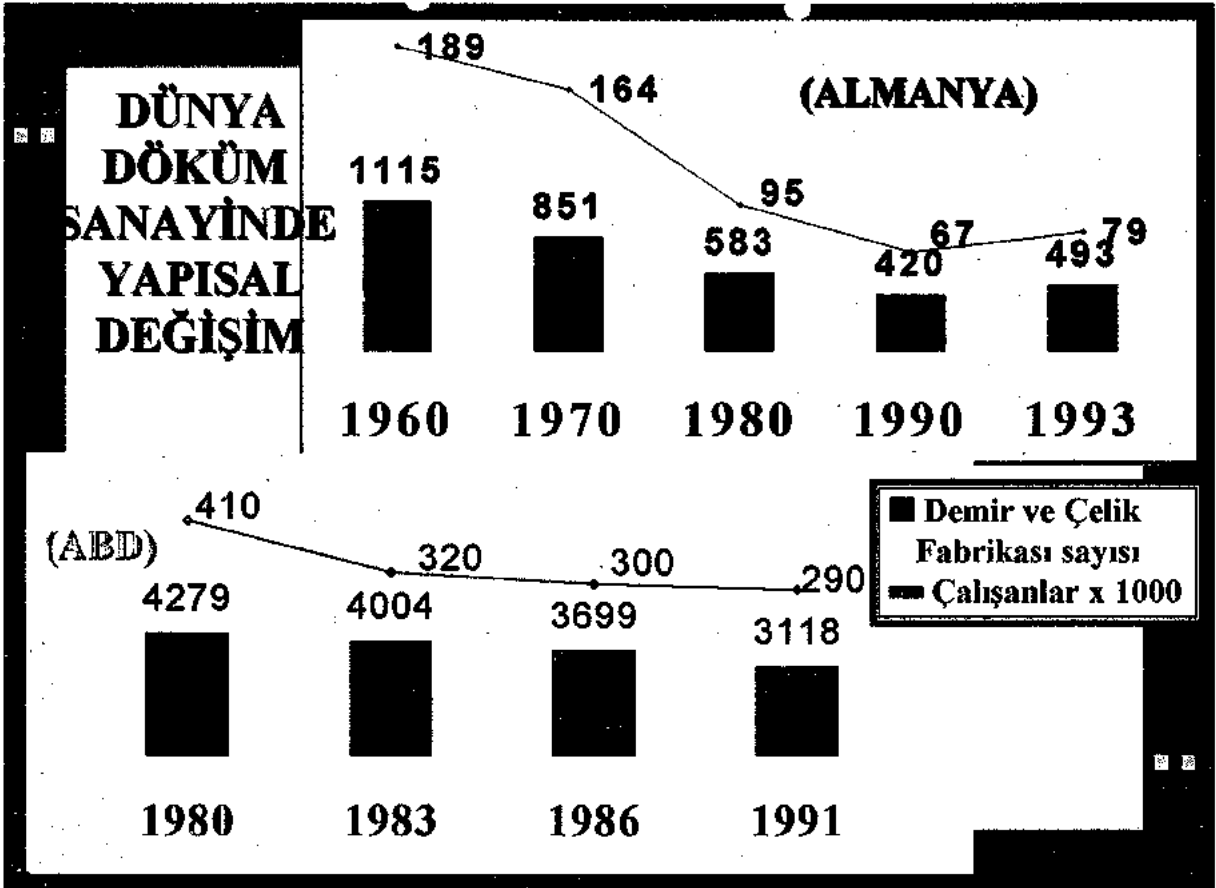


Aynı şekilde İtalya'ya baktığımız zaman; yıllık üretimimiz 2.9 milyon tondan 1.3 milyon tona düşmüş. Yani, gittikçe bir azalma var. Keza Almanya'ya baktığımız zaman, aynı şekilde 3.5 milyon tondan 2.9 milyon tona düşmüştür. 1990, 1991, 1992 senesindeki yükselme ise, Doğu Almanya ile Batı Almanya'nın birleşmesindedir. Oradaki kapasitelerin tek tip olduğu zaman içerisinde anlaşılması ve o tesisler kapandığından şu anda 2.9 milyon tondur.

Bütün sanayi ülkelerinde görülen, gittikçe döküm sanayiinden uzaklaşma ve oralandaki üretimin azalmasını göstermektedir.

Şimdi, Türkiye'ye baktığımız zaman tam tersi. Türkiye ise dünyadaki döküm miktarının artmasına bağlı olarak 1984'te 350 bin tondan, 1993'te 760 bin tona gelmiştir. Bu, sadece demir ve çelik üretimidir. Biraz evvel gösterdiğim 790 bin tonun içerisinde alüminyum da vardı ve bakır dökümleri de vardı. Bu net demir ve çelik dökümüdür, 760 bin ton.

Gördüğünüz gibi, seneler itibariyle sürekli bir artış Türkiye'de döküm sanayinde. Krizli dönemde bir analiz olsa bile, 1984'te bir kriz dönemi vardı, yine o olmasına rağmen gittikçe bir trendde yükselme var.



Başka bir açıdan incelediğimiz zaman dünya döküm sanayiini. Mesela Almanya'yı aldığımız zaman, dökümhane sayısında bir azalma var, döküm tesisi sayısında bir azalma var. 1960'ta 1115 olan döküm tesisi, Almanya'da 493'e düşmüş. 1993'te Doğu Almanya'yla birleşmeden dolayı 450 civarındadır şu anda. Çalışan sayısı 189 binden 79 bine düşmüş. Bu bir produktivite iyileştirmesinden dolayı değil, tesislerin kapanmasından dolayı, bu ülkelerin yavaş yavaş bu sektörü bırakmasından bu şekilde bir azalma görülmektedir.

Amerika Birleşik Devletlerine baktığımızda; yine 4300 tane dökümhaneden ortalama 3100 dökümhaneye düşmüş. 410 bin çalışana 290 bin çalışana düşmüş. Gittikçe bir azalma var. Hem üretim miktarında, hem çalışan sayısında, hem tesis sayısında, Batılı ülkelerin hepsinde bir azalma var. Türkiye'de ise gösterdiğimiz gibi bunun tam tersi yükselmesi var. Yine, aynı şekilde Hindistan'a baktığımızda benzerlik var, Malezya'ya baktığımızda yine benzer bir durum mevzubahis.

Şimdi, kısaca dünyadaki büyük döküm fabrikalarına baktığımız zaman, bütün hepsi Batı Bloğu ülkelerinde, sanayileşmiş ülkelerde oturmuş ve bu 360 bin tondan 1 yılda üretilen ve gittikçe azalıyor-ve gittikçe bu üretilen tonajlar, tesisler sayısı bakımından azalıyor. Fakat, bir fabrikadaki üretim miktarı artıyor. Bunun içerisinde Türkiye'den de bir tane şirket girmiştir, 65 bin tonluk üretimiyle. Dünyada aşağı

yukarı 18 inci büyüklüktedir. Bu yeni yapılacak yatırımlarla daha da yukarıya çıkacaktır. Fakat, enteresan tarafı bütün büyük tesislerin Batı sanayi ülkelerinde olmasıdır.

DÜNYA BÜYÜK DÖKÜM FABRİKALARI

		<u>net ton</u>
• Waupaca	ABD	360.000
• Ford - Cleveland	ABD	350.000
• General Motors-Defiance	ABD	300.000
• Eisenwerk- Brühl	ALMANYA	220.000
• Toyota	JAPONYA	180.000
• Teksid - Crescentino	İTALYA	150.000
• Ford - Windsor	KANADA	140.000
• Fritz Winter	ALMANYA	125.000
• Chrysler - Indianapolis	ABD	125.000
• Hitachi	JAPONYA	110.000
• Teksid - Carmagnola	İTALYA	100.000
• George Fischer - Mettman	ALMANYA	100.000
• Halberg - Guss	ALMANYA	100.000
• Hyundai	KORE	95.000
• George Fischer - Singen	ALMANYA	80.000
• Mitsubishi	JAPONYA	80.000
• Mercedes - Mannheim	ALMANYA	75.000
• Peugeot - Donpiero	FRANSA	75.000
• Volvo	İSVEÇ	75.000
• Döktaş	TÜRKİYE	65.000
• Peugeot - Sochaux	FRANSA	60.000
• Busch	ALMANYA	55.000
• Ford - Leamington	İNGİLTERE	55.000
• Mercedes - Mettingen	ALMANYA	50.000
• Norfond	FRANSA	50.000

Türkiye'nin döküm sanayindeki rekabet gücüne baktığımız zaman; bütün faktörleri teker teker inceledik. İlk önce işçiliği aldığımız zaman, Almanya'da işçilik 38 DM/saattir. Bu, demirçelik sektöründe giydirilmiş işçiliktir, yani demirdöküm sanayinde giydirilmiş işçiliktir. İtalya'da 32 bin Lirettir, takriben 30 DM'a gelmektedir. İngiltere'de 15 Pound/saattir, 33 DM'a gelmektedir. Türkiye'de ise bu 6 DM'dır. Baktığımız zaman, Türkiye'nin avantaja 1/6'dır. Produktiviteye baktığımız zaman, Almanya'da 50 ton/adam yıldır döküm üretiminde, bir kişi bir yılda 50 ton üretir şeklinde yorumlayalım bunu. Türkiye'de ise 25 tondur bunun ortalaması.

Baktığımız zaman dezavantajımız 2'ye 1 gözükmemedir. Fakat, işçilikle produktiviteyi beraber incelediğimizde, net işçilik avantajımız 1/3'tür.

Diğer bir faktör ise elektrik enerjisidir. Almanya'da 15-16 Feniktir 1 kilovat/saati enerjinin sanayide. Bu, 12 sente aşağı yukarı gelmektedir. İtalya'da 155 lirettir, 10 sente gelmektedir. Türkiye'de bugüne kadar sanayinin şikâyet etmesine rağmen; aslında gerçek budur. Türkiye'de enerji pahalı değildir, 6 ile 8 senttir, ark ocaklarında 6 senttir, diğer tesislerde 8 senttir. Avantaj 1/2'dir. Fakat, tabii bu seçimlerden sonra değişebilir; ne olacağını bilemiyoruz, çünkü şu anda düşük gözükmemektedir. TEK'in, enerji bedelini artırmak için bir çalışma içerisinde olduğunu biliyoruz.

Hammadde fiyatları; Türkiye'nin Avrupa'nın dışındaki başka ülkelerden hammadde alabilme imkânı vardır. Mesela, Rusya'dan daha düşük imkânlarla pik alır; biliyorsunuz. Türkiye'de saç fiyatları Avrupa'dan çok daha ucuzdur. Bulunmamaktadır, fakat bulunduğu zaman çok daha ucuzdur.

İthal yardımcı hammadde malzeme fiyatları, doların-TL ilişkisine bağlıdır. Fakat, döküm sanayinde tüm ithal girdi, maliyetin yüzde 15 ile 18'ini meydana getirdiği için, ithalatın etkisi çok azdır. Bundan sonra pek büyük bir etkisi yoktur.

Finansmanda ise Türkiye'nin bir dezavantajı vardır. Türkiye'deki finansman, aşağı yukarı 2'ye 1 oranında Türkiye'de daha pahalıdır.

Çevre Kanunları; Türkiye'deki mevcut çevre kanunları 5 yıl süre ile geçerlidir ve bu kanunlar Avrupa'daki kanunlardan ve ABD'de uygulanan kanunlardan nispeten biraz daha yumuşaktır. Gerçi en son yayınlanmış bir kanun daha var Ağustos ayında, yürürlüğe girdi, fakat daha uygulaması yok. Fakat, bu Avrupa Birliğine girebildikten sonra, Gümrük Birliğine girdikten sonra, baskıların artacağı hususunda şüpheler var ve bu konuda duyumlar var.

TÜRKİYE’NİN DÖKÜM SANAYİNDE REKABET GÜCÜ

★ 1) İŞÇİLİK :

- » Almanya : 38 DM/saat
- » İtalya : 32000 Liret/saat = 30 DM/saat
- » İngiltere : 15 £/saat = 33 DM/saat
- » Türkiye : 6 DM/saat

● **AVANTAJ : 1 / 6**

★ 2) PRODÜKTİVİTE :

- » Almanya : 50 ton/adam-yıl
- » Türkiye : 25 ton/adam-yıl

● **DEZAVANTAJ : 2 / 1**

● **NET İŞÇİLİK AVANTAJI : 1 / 3**

TÜRKİYE’NİN DÖKÜM SANAYİNDE REKABET GÜCÜ

★ 3) ELEKTRİK ENERJİSİ :

- » Almanya : 15-16 pf / Kw-s = 12 ¢ / Kw-s
- » İtalya : 155 Liret / Kw-s = 10 ¢ / Kw-s
- » Türkiye : : = 6-8 ¢ / Kw-s

● **AVANTAJ : 1 / 2**

● **SEÇİMLERDEN SONRA ARTIŞ OLABİLİR.**

★ 4) HAMMADDE FİYATLARI :

- » Rusya’dan PİK alabilme nedeni ile Türkiye avantajı %10.
- » Saç fiyatları Türkiye’de %15 daha ucuz.
- » İthal yardımcı malzeme fiyatları \$/TL ilişkisine bağlı.
(Tüm ithal girdi,maliyetin %15-18’i olduğundan etkisi az)

TÜRKİYE'NİN DÖKÜM SANAYİNDE **REKABET GÜCÜ**

★ 5) FİNANSMAN :

» Türkiye'nin dezavantajı : 2 / 1

★ 6) ÇEVRE KANUNLARI :

» En az 5 yıl mevcut kanunlar geçerli. Avrupa'daki zorluklar yok. Fakat, Gümrük Birliği ile birlikte baskı gelecek.

★ 7) SANAYİ KÜLTÜRÜ :

» Türkiye ihracatçılığı, ticareti ve sanayiciliği öğrenmektedir. Doğu bloku ve Uzak Doğu ülkelerine göre çok öndedir.

Türkiye'de belirli bir sanayi kültürü oturmuştur. Türkler artık sanayicilikten öte, ihracatı ve çalışma hayatını öğrenmişlerdir. Bu, bizim rekabet ettiğimiz diğer Doğu Bloku ülkeleri veya Uzakdoğu ülkelerinde bu sanayi kültürü maalesef daha oturmamıştır.

Yeni yatırımlar açısından; bu döküm sanayi büyük bir teknoloji gerektirmediği için, yeni yatırım yapmak zor bir şey değildir. Paranız olduğu sürece teknoloji transferi gerektirmediğinden, hem bu yatırımı yapabiliyorsunuz.

1 ton/yıl üretim kapasitesi elde etmek için, 1500 dolarlık bir yatırım yapmanız lazım. Yani, 1 kilogram üretimi 1 yılda yapabilmek için, 1.5 dolarlık bir yatırım yapmanız lazım.

Bu kadar büyük, yoğun bir sermaye gerektiren bir yatırımı, Avrupalı yapmamaktadır. Çünkü, geri dönmesi çok azdır. Tekstil sektöründe bu aşağı yukarı 17'dir; 1 dolara 17 dolar geri gelir. Diğerinde ise, 1 tonluk satışınıza 1000 dolar verilir. Çünkü, aşağı yukarı satış fiyatı 1 dolar veya 1.1 dolardır 1 kilogramı. Bu nedenle bu konuda yatırım yapılmamaktadır. Ve bu gittikçe bizim gibi gelişmekte olan ülkelere ve teknolojiyi kendisi yaratamayan ülkelere doğru yavaş yavaş kaymaktadır. Tekstilin kaydığı gibi, bu sanayi de bize kaymaktadır. Hiçbir zaman mesela bir ilaç sanayinin bize kayması beklenmemelidir. Çünkü, biraz evvel arkadaşımızın söylediği gibi, 400 milyon dolar para harcayıp da bir ilacın patentini sağlamak, bizim Türkiye'nin maalesef sermaye sahiplerinin yapabileceği imkânlar dahilinde değildir. O yönden de bu yöne doğru bir gelişme vardır.

Yetişmiş eleman yönünden Türkiye'de çok geniş bir potansiyel vardır. Gerek enstitüler, meslek okulları, gerekse üniversitelerden bu konuda yetişmiş elemanlar bol miktarda piyasada bulunmaktadır. Sıfırdan bir tesis kurmaya kalktığımız zaman bunun bilgisayar uzmanından tutun çalışacak ustasına kadar hepsini hemen çok kısa sürede bulma imkânımız vardır.

Şimdi, bütün bunları gözönüne alarak; bir döküm parçayı nasıl satın alıyorsunuz? Bir satınalmacının gözüyle olaya baktığınız zaman, nasıl karar veriyor bir satınalmacı. Bu Mercedes Benz'in yapmış olduğu bir araştırmadır. Bir olaya bakarken, ilk önce yüzde 32'si fiyat; bir ürünü alırken. Fakat, esas faktör, yüzde 68'i ise fiyat dışı faktörler. Bunlardan yüzde 24'ü kalite. Bu kaliteyi tutturabiliyorsanız olayın içindedesiniz, sepettesiniz. Yüzde 13, ihracattaki tecrübe; yani bir belgeyi nasıl dolduruyorsunuz, ürünü oraya vaktinde teslim edebiliyor musunuz, yani gümrük problemlerini, gümrükten sonrası problemleri, nakliye problemlerini halledebiliyor musunuz; bütün bunlar, satınalmacının karar vermesindeki etken faktörlerden biri.

TÜRKİYE'NİN DÖKÜM SANAYİNDE REKABET GÜCÜ

★ 8) YENİ YATIRIMLAR :

» Yoğun teknoloji transferi gerektirmediğinden, döküm sanayine Türkiye yatırım yapabilmektedir.

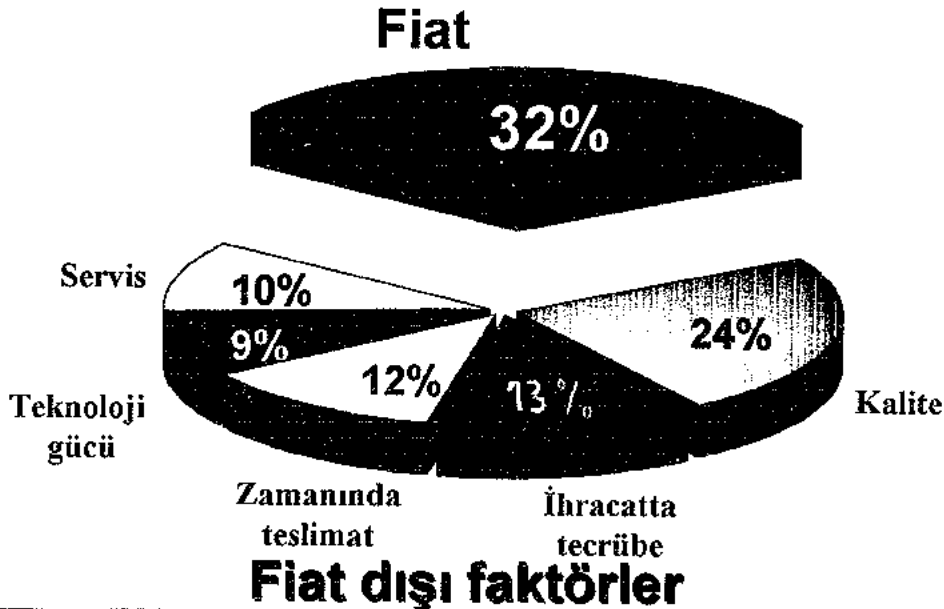
1 ton/yıl üretim kapasitesi için =1500 \$ yatırım gerektiğinden ve satılan ürün 1000 \$/ton olduğundan, Batı bu sektöre artık yatırım yapmamaktadır.

★ 9) YETİŞMİŞ ELEMAN :

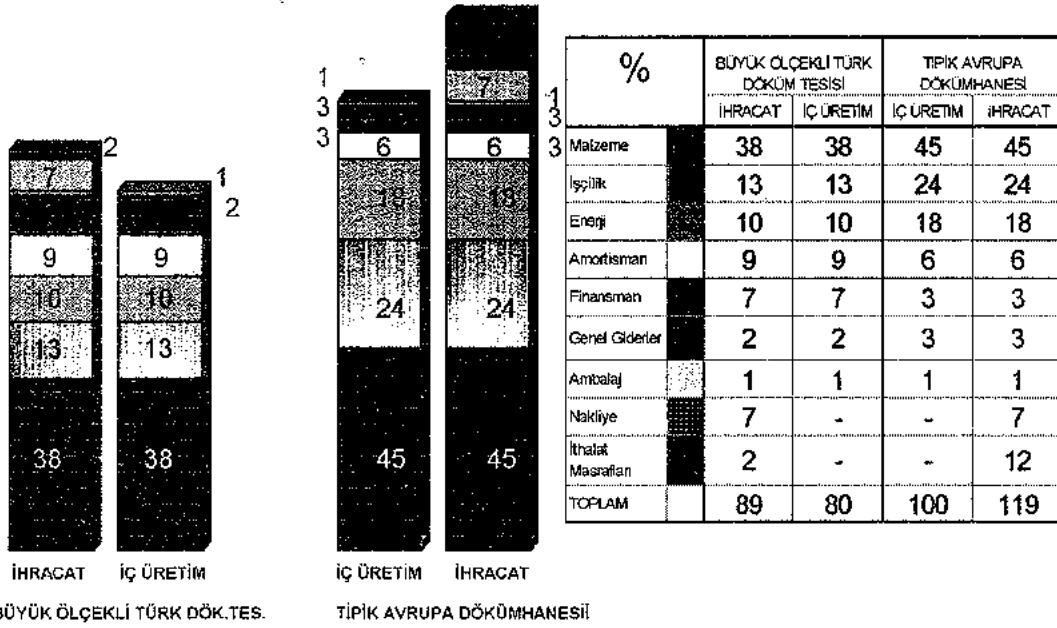
» Dünya'da döküm sektöründe çalışmak isteyen personel sayısı çok azalmaktadır.

Türkiye'de istenilen evsafa yönetici ve işçi her zaman yeterli miktarda bulunmaktadır.

Döküm Parça Satın Alınmasında Göz Önüne Alınan Faktörler



EŞİT ÖLÇEKTEKİ TÜRK VE AVRUPA DÖKÜM TESİSLERİ MALİYET KARŞILAŞTIRMASI



DÖKÜM SANAYİMİZİN GÜMRÜK BİRLİĞİ KARŞISINDA REKABET GÜCÜ DEĞERLENDİRMESİ

REKABETİ ETKİLEYENLER	KÜÇÜK BOYATL.			ORTA BOY FAB.			BÜYÜK BOY TES.		
	PUAN	ETKİ	TOP.	PUAN	ETKİ	TOP.	PUAN	ETKİ	TOP.
İşgücü maliyeti	3	15	45	3	15	45	3	15	45
İşgücü verimliliği	1	5	5	1	5	5	2	5	10
Kullanılan teknoloji	1	5	5	2	5	10	3	5	15
Kalite güvenilirliği	1	10	10	2	15	30	3	15	45
Çalışanların niteliği	1	5	5	2	5	10	2	5	10
Enerji maliyeti	2	10	20	2	10	20	3	10	30
Hammadde maliyeti	1	30	30	2	25	50	2	25	50
Finansal yapı	1	5	5	2	5	10	2	5	10
Finansman maliyeti	1	5	5	1	5	5	1	5	5
Çevre sorunları	2	5	10	2	5	10	1	5	5
Sanayi kültürü	1	5	5	1	5	5	2	5	10
		100	145		100	200		100	235
ORT.PUAN		1.45			2.00			2.35	

1: Rekabet gücü zayıf. 2: Rekabet gücü eşit. 3: Rekabet gücü yüksek

SONUÇ

- ★ **1)** Emek yoğun bir sanayi kolu olan döküm sektöründe , Türkiye'deki orta ve büyük ölçekli işletmelerde gümrük birliği sonrası yeterli rekabet gücünün olduğu görülmektedir.
- ★ **2)** İşletmeler 2000'li yılların gereklerine ve gümrük birliği şartlarına kendilerini hazırlamaktadırlar.
- ★ **3)** Küçük işletmeler, yerli piyasanın özel ve anında teslim pazarına hizmete devam edeceklerdir.

- ★ **4)** Orta ve büyük işletmeler gerek yerli, gerekse yurt dışındaki döküm kullanıcılarına ürün pazarlayacaklardır.
- ★ **5)** Genelde pazarın büyüme yönü yurt dışı müşterilerdir.
- ★ **6)** Dış satımda en büyük engel Döviz / TL dengesinin politik kararlarla TL'nin aşırı değerlendirilmesidir.
- ★ **7)** Döküm ihracatçısının devletten istediği tek ana destek, TL'nin değerinin geçmiş yılları da göz önüne alarak enflasyona paralel tespit edilmesidir.

ELEKTRONİK ENDÜSTRİSİ

Aydın GÜRPINAR
TESİD

Endüstrileşme bir toplumun üretim örgütlenmesini yapabilme olgunluğuna erişmesi ile mümkün olabilir. Üretim örgütlenmesi ise üretim teknolojisini, emeği ve sermayeyi içerir. Bu nedenle de teknoloji, emek ve sermaye üretimi oluşturan üç bağımsız değişkendirler.

Klasik marksist veya kapitalist tanımlamada üretim için iki bağımsız değişken bulunmaktadır; emek ve sermaye. Kapitalist yaklaşıma göre sermayenin var olması esastır, emek satın alınabilir. Marksist yaklaşımda ise önemli olan emektir, sermaye bulunabilir. Görüldüğü gibi her iki yaklaşımda da emek ve sermayenin varoluşu esastır. Teknoloji ise emek ve sermayenin varlığı halinde kendiliğinden elde edilebilir olarak görülmektedir.

Ancak yukarıda belirtilen görüşler birinci endüstri devriminin belirlediği felsefe çerçevesinde oluşmuş görüşlerdir. Transistörün bulunması, elektronik endüstrisinin oluşması sonucunda ikinci endüstriyel devrim başlamış ve 1960'lardan sonra önce bilim adamları ve mühendisler, sonra da ekonomistler arasında teknolojinin bağımsız değişkenlik kimliği tartışılmaya başlanmıştır.

Teknolojinin bağımsız bir değişken olması kavramı elektronik endüstrisinin gelişmesi paralelinde olmuştur. Şu anda ise üçüncü endüstriyel devrim sürecine girilmiş olup, bu süreç elektronik ve bilgisayar teknolojisindeki gelişmeler sonucunda oluşmuştur.

Birinci endüstriyel devrim sürecinde emek sendikalar çerçevesinde örgütlenmiştir. Bu süreçte emek kol gücü ile tanımlanmıştır. Fabrikalarda emeğin düşük ücretle değerlendirilmesi karlılığı artırıcı tek faktör olduğu için emek-sermaye çelişkisi keskinleşmiştir. İkinci endüstriyel devrim sürecinde emek, makinaları kullanabilme tarifi ile anlam kazanmıştır. Fabrikalarda karlılık bu nedenle, işçilerin becerisi çerçevesinde bir verimlilik katsayısına bağlanmıştır. Sendikaların emeğe yüksek ücret talepleri ile ilgili politikaları sermayenin verimlilik ve süreklilik kavramları çerçevesinde oluşturdukları karlılık sayesinde başarıya ulaşmıştır. Fabrikalarda çalışan işçiler diğer çalışanlara göre daha yüksek ücret alabilmiş ve sonuçta orta sınıfın belkemiğini fabrika işçileri oluşturmuştur. Üçüncü endüstriyel devrimde ise işçiler "akıllı terminal" olarak tanımlanmaktadır. Bu süreçte sendikaların şekil değiştireceği tahmini yapılmaktadır.

Türkiye'de elektronik endüstrisi ilk atılımını 1970 yılından sonra yapmıştır. Elektronik Endüstrisi "Bileşenler", "Tüketim Cihazları", "Telekom Cihazları", "Diğer Prof. ve End. Cihazlar", "Askeri Elektronik" ve "Bilgisayar Cihazları" alt başlıkları altında Türkiye'de örgütlenmiştir.

1970-1985 yılları arasında Telekom Cihazları ve Askeri Elektronik alt sektörlerinde lisanslı üretime bağlı büyük ölçekli yatırımlara gidilmiştir. Tüketim cihazları alt sektörlerinde lisanslı üretime bağlı büyük ölçekli yatırımlara gidilmiştir. Tüketim cihazları alt sektöründe ise montaj kapsamında yatırımlar yapılmıştır.

1985-1990 yılları arasında Telekom Cihazları üretiminde yeterli teknoloji ile üretim başlamıştır. Askeri Elektronik'te ise yatırımlar genişletilmiştir. Tüketim cihazları alt sektöründe ise montaj üretimi kapsamına çıkılarak lisanslı üretime geçilmiştir. Bileşenler alt sektöründe lisanslı ve yerli teknoloji ile yatırımlar yapılmıştır. "Diğer Prof. ve Endüstriyel Cihazlar" alt sektöründe ise yerli teknoloji ile üretim başlamıştır.

1990-1995 yılları arasında "Bileşenler ve Tüketim Cihazları" üretiminde lisanslı ve yerli teknoloji ile ilgili üretimde büyük artışlar sağlanmıştır ve dış satım başlamıştır.

Askeri Elektronik üretimde yeni lisans anlaşmaları ile üretim kapsamı genişlemiş, Tüketim Cihazlarında büyük bir üretim patlaması olmuş dış satım da artış oluşmuştur.

Telekomünikasyon Cihazları alt sektörü hızlı bir büyüme içine girmiş ancak özelleştirme kararı çerçevesinde önemli bir fabrikanın uluslararası bir tekelin eline geçmesi ve üretimin durdurulması sonucunda ciddi bir darboğaza girmiştir. Ancak küçük ölçekli üretim birimlerinin büyümesi ile bir miktar kendini toplayabilmiştir.

Diğer Profesyonel ve Endüstriyel Cihazlar Alt Sektörü üretimin ve dış satımı önemli ölçekte artırmıştır. Bu sektörde en büyük dış alım tıbbi elektronikte olup en hızla gelişen dış satım ise kesintisiz güç kaynaklarıdır. Bilgisayar cihazları alt sektöründe ise yerli montaj üretimi olgunluk dönemine girmeye başlamıştır.

Aşağıdaki tablolarda yukarıda özetlediğimiz durum rakamlarla belirtilmiştir.

ELEKTRONİK SANAYİ ÜRETİMİNİN YILLARA GÖRE DAĞILIMI
ÜRETİM

YILLAR	MİLYON (Cari fiyatlarla)	MİLYON \$	KUR DEĞİŞİMİ (30 Haziran)
1994	36 237 773	1160,5	1 \$ = 31 226 TL.
1993	21 883 702	2011,0	1 \$ = 10 882 TL.
1992	13 918 845	2022,5	1 \$ = 6 882 TL.
1991	9 583 549	2208,7	1 \$ = 4 339 TL.
1990	7 830 930	1957,3	1 \$ = 2 648 TL.
1989	2 423 485	1157,9	1 \$ = 2 093 TL.

ELEKTRONİK SANAYİ DIŞALIMININ ALT SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI
DIŞALIM (Bin \$)

SEKTÖR	1990	1991	1992	1993	1994
BİLEŞENLER	783 433	943 759	804 620	840 202	582 196
TÜKETİM CİHAZLARI	89 953	93 924	77 183	82 108	56 410
TELEKOM CİHAZLARI	175 199	189 719	159 722	266 343	366 016
DİĞER PROF. ve END. CİHAZ	267 824	358 926	340 449	406 018	341 378
ASKERİ ELEKTRONİK	*	*	*	*	*
BİLGİSAYAR CİHAZLARI	357 337	361 924	378 883	419 175	290 918
TOPLAM	1 637 746	1 948 252	1 760 857	2 013 846	1 636 218

* Askeri Elektronik Cihaz rakamları temin edilememiştir.

ELEKTRONİK SANAYİ DIŞALIMININ ALT SEKTÖRLERE GÖRE DAĞILIMI
DIŞSATIM (Bin \$)

SEKTÖR	1990	1991	1992	1993	1994
BİLEŞENLER	17 254	21 011	36 012	38 503	49 934
TÜKETİM CİHAZLARI	259 041	290 899	254 893	208 630	220 737
TELEKOM CİHAZLARI	57 760	59 844	70 496	79 742	92 787
DİĞER PROF. ve END. CİHAZ	8 051	3 847	6 348	7 670	9 946
ASKERİ ELEKTRONİK	10 000	11 000	20 361	43 000	25 000
BİLGİSAYAR CİHAZLARI	18 384	14 566	12 501	5 706	9 872
TOPLAM	370 760	401 167	400 611	383 251	408 276

Yukarıdaki tablolardan görüldüğü gibi Elektronik Sanayimiz 1994 yılındaki üretimini 1 Milyar 160 Milyon USD Dış alımı 1 Milyar 636 Milyon USD, Dışsatım ise 408 Milyon USD civarındadır.

Gümrük Birliğine girişin Türk Elektronik Endüstrisine getireceği katkı ve zararların simule edildiği bir projeksiyon henüz özel sektör ve kamu kuruluşları içinde yapılmamıştır. Rekabet ortamının kaliteyi yükselteceği bir gerçektir. Ancak henüz olgunlaşma aşamasında olan elektronik endüstrisinin ciddi sorunlar yaşacağı, Avrupa Ekonomik Topluluğu standartlaşmasına tam uyum sağlamanın zaman alacağı da bilinmektedir.

Önerimiz, üçüncü endüstriyel devrimin başlangıcını yaşadığımız bugünlerde Türk Elektronik Endüstrisi'nin makro planlamasının özel sektör ve devletin birlikte oluşturmasıdır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ EŞİĞİNDE YEM SEKTÖRÜ

Yavuz KOCA

Ziraat Yüksek Mühendisi

Türkiye Yem Sanayiciler Birliği Başkan Vekili

1. GİRİŞ

Yem sektörü, bitkisel ve hayvansal üretimin her ikisini de, hemen aynı ölçüde ilgilendiren ve etkileyen/etkilenen tek ara sektördür. Bir diğer ifadeyle, bitkisel/hayvansal üretim arasında yegane köprüdür. Bu Türkiye'de olduğu gibi bütün dünyada da böyledir.

Yem, daha geniş bir bakış açısıyla insan beslenmesinin de temel faktörlerindedir. Yeterli hayvansal protein alımı için gerekli miktarda hayvansal ürünler (kırmızı/beyaz et, balık, süt, yumurta v.d.) üretimine ihtiyaç vardır. İnsanoğlu yaratılışı gereği gıdasız yaşayamaz. Halen dünyanın birçok bölgesinde süren savaşlarda duyulan ilk feryatlar ne silah ne de teçhizat içindir. İlk feryat GIDA ve İLAÇ'tan gelmektedir. Barışı sağlamak veya savaşan taraflardan birinin gücünü kırmak için uygulanan ambargolardan en etkili de yine GIDA ambargosu olagelmıştır.

O halde, her ülkenin, özellikle Türkiye gibi çevresi hiçte dost olmayan ülkelerle çevrili bir ülkenin, heran iyiliğe ve kötülüğe karşı hazırlıklı olma zorunluluğu nedeniyle gıda kompozisyonunu ve bu kompozisyonu etkileyen faktörleri çok iyi irdelemesi gerekir.

Türk milleti birinci dünya savaşında yaşanan lokal kıtlık ve açlık tehlikeleri dışında tarihi boyunca ciddi bir açlıkla karşılaşmamıştır. Bundan sonra da karşılaşmaması dileğimizdir. Ancak dilemek değil, çalışmak, üretmek, pazarlamak, stoklamaktır çözüm yolu. Zira, globalleşen dünyada etkileşimlerde aynı paralelde artmaktadır. "Bazı bilim adamlarımıza göre dünya bugünkü haliyle 90 milyar insanı besleyebilecek potansiyele sahiptir. Bazı bilim adamları ise, dünya nüfusunun bu hızda artışı durdurulamazsa 2000 yılından sonra açlık sorununun bir afet haline geleceğini belirtiyorlar. Bazı otoritelerimiz, ise 2000 yılında nüfusumuzun 70 milyon dolayında olacağını, bu durumda yeterli beslenmemiz için üretimimizde de en az %40 artışın gerektiğini, bunun ise mevcut politikalar karşısında imkansızlığını duyurmaktadır."

Konuya bu pencereden yaklaşarak, Gümrük Birliği kapsamında temel gıdalarımızdan olan **hayvansal ürünler üretiminin EŞETKİLİ girdisi olan YEM'in** Avrupa Birliği ülkeleri ve Türkiye'deki durumunu, mukayeseli avantajlarını ve dezavantajlarını, **geleceğe yönelik projeksiyonların** incelemekte fayda vardır.

2. ORTAK TARIM POLİTİKASI VE KARMA YEM

Ortak Tarım Politikası (OTP), Roma Anlaşmasının 39. maddesinde yer alan ilkeler doğrultusunda oluşturulmuş bulunan bir destekleme ve koruma sistemidir. Sistem temelde üç unsura dayanır;

1. Pazarın tek ve engelsiz olması
2. Topluluk mallarının tercih edilmesi
3. Avrupa Birliği düzeyinde tesbit olunan bir bütçe çerçevesinde ortak mali sorumluluk oluşturmıştır.

Bugüne kadar, Avrupa Birliğine tam üye olmayan hiçbir ülke Ortak Tarım Politikasına uyum sağlamamıştır. Ülkeler, önce yapılan destekler ve yatırımlarla tarımda uyum sağlayabilir düzeye getirilmiş sonra tam üyelik kapsamına alınmıştır.

Karma yem ve karma yemin girdileri Ortak Tarım Politikası kapsamında ele alındığından ve Gümrük Birliği dışında tutulduğundan "Topluluk ticaretinde öncelikle topluluk malları tercih edilir" prensibini gözönüne alırsak AB'ne yem ihracatımızın olamayacağı veya çok zor olabileceği rahatlıkla görülür.

O halde, Türkiye öncelikle tarım politikalarını Avrupa Birliği OTP ile uyumlu hale getirerek OTP kapsamında tarım ürünlerinin serbest dolaşımı için gerekli ortamı sağlamalıdır. Ki, eş-uyumlu şartlarda üretilecek tarım ürünleri OTP duvarına çarpmasın, daha da gelişebilmesi için avantajlar yakalasın. Topluluk fonları (FEOGA)'ndan yüksek düzeyde faydalanırken sözkonusu fona da kendi payı oranında katkıda bulunabilsin.

3. YEM SEKTÖRÜ NEDEN GÜMRÜK BİRLİĞİ DIŞINDADIR

AB ile Türkiye arasında imzalanan 1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Son Dönem Protokolüne göre Gümrük Birliğine konu mallar tanımlanmıştır.

Bunlar;

- a) Sanayi malları
- b) İşlenmiş tarım ürünleridir (Gıda)

Temel tarım ürünleri kapsam dışı tutulmuştur.

Buna göre, Avrupa Birliği ile girilecek Gümrük Birliği, GTİP (Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu) numaraları 25 ve daha yukarı olan malları kapsamaktadır. Oysa, gerek karma yem gerekse karma yemin temel girdileri olan ürünlerin hemen tamamının GTİP numaraları 25'in altındadır.

Yani; karma yem, yağlı tohum küspeleri (ayçiçeği küspesi, soya küspesi, çığıt küspesi, kanola v.d.), hayvansal kökenli hammaddeler (et unu, kemik unu, et-kemik unu, balık unu v.d.), yem katkı maddeleri (vitamin ve mineral premiksleri v.d.) 23 GTİP numarası altında, bitkisel kökenli hammaddeler (arpa, mısır, buğday, çavdar, yulaf, sorgum v.d.) ise 10 GTİP numarası altında yer almaktadır.

Dolayısıyla hem girdiler hem de çıktı olan karma yem Gümrük Birliği kapsamı dışında kalmaktadır. Bunun etkisi bize göre sanılanın da ötesinde olacaktır. Türkiye'nin Avrupalı yemcilerin pazarı olması tehlikesi doğabilecektir. Ancak ABD'nin baskısıyla AB, ihracatçılarına ödediği sübvansiyonları kapsayan bir anlaşmaya varmıştır. Buna göre, gümrük oranları gelişmiş ülkelerde 6 yıl, gelişmekte olan ülkelerde 10 yıl içinde %36 ve %24 oranında azaltılacaktır. Bu gelişmeler sonrası Türkiye'nin tarım ürünleri ihracatı artabilir. Zira anlaşma yurtiçi sübvansiyonlarında %20 oranında azaltılmasını öngörmektedir. Bu çalışmaların yakından takip edilmesi gerekir.

4. TÜRKİYE/AB FAKTÖREL MUKAYESESİ

Her ne kadar Türkiye'de Yem Sanayinin kurulu kapasitesi yeterli görülüyor ise de;

- Fabrika sayısının çok fazla olması
- Yaklaşık %50'sinin düşük kapasiteli oluşu
- Yem fabrikalarının önemli bir kesiminde teknolojik yönden eksikler oluşu
- Fabrikaların bölgesel dağılımının dengesiz oluşu
- Profesyonel ve bilimsel yönetim şeklinin fabrikaların çoğunda yerleşmemiş olması
- Dış ticarete yönelik alt yapı yatırımlarının yapılmamış olması
- Kalite kontrol hizmetlerinin istenilen düzeyde olmaması direkt olarak etkilenmesi
- Hayvan yetiştiriciliğinde ve politikalarında meydana gelen gelişmelerden direkt olarak etkilenmesi gibi nedenlerden dolayı Türkiye Yem Sanayinin Avrupa Birliği Ülkeleri yem sanayileriyle rekabet şansı oldukça zayıftır. Değişik faktörler bazında AB Türkiye mukayesesini bir tablo üzerinde inceleyecek olursak durum daha açık olarak görülecektir (Tablo 1).

Tablo 1

FAKTÖRLER	AB ÜLKELERİ	TÜRKİYE
Kanun ve Yönetmelikler	Var. Hayvan sağlığını korumak, tüketiciyi korumak, çiftçileri korumak amacıyla hazırlanan yönetmeliklerin YAPTIRIM GÜCÜ vardır.	Var. Ancak yaptırım gücü yoktur. Gerekli DEĞİŞİKLİK çalışmaları sürmektedir.
Teknolojik Seviyesi Nasıldır?	İyi-Çok iyi	Orta-iyi
Üretimde Kendine Yeterlilik	Yeterli	Yeterli
Girdi Fiyatlarında İstikrar Var mı?	Var. Ortak Tarım Politikasının sağladığı avantajlar istikrarın çatisını oluşturmaktadır.	Enflasyon faktörü dikkate alınmasa bile, yıllar itibarıyla çok ciddi fiyat dalgalanmaları olduğundan istikrar düşük düzeyde.
Girdi Temininde İthalat Gerekliliği	%15-20 (protein kaynağı hammaddeler)	%15-30 (protein ve enerji kaynağı hammaddeler)
İthalatın Yapıldığı Ülkeler	ABD, Güney Amerika Ülkeleri (soya küspesi, balık unu, mısır, sorgum v.d.) Tayland (Tapiyoka)	ABD, Güney Amerika ülkeleri, Avrupa Ülkeleri Hindistan (Hemen hemen ithalat yapılan ülkeler aynıdır. Ve bu ülkelerin tamamı AB ülkelerine daha yakındır. AB'de liman hizmetleri (Rotterdam faktörü) daha rantabldır. Türkiye AB'ne kıyasla daha fazla navlun, daha fazla tahmil/tahliye bedeli ödemektedir. Bu da, girdi fiyatlarını artırmakta, artan oranda çıktı fiyatlarına yansımaktadır).

Tablo 1'in Devamı

FAKTÖRLER	AB ÜLKELERİ	TÜRKİYE
Tarımsal Sanayi Yan Ürünlerinin Yem Sektöründe kullanılabilirliği	Yüksek.	Düşük-Orta. Özellikle hijyen problemi ve yan ürünleri değerlendirme teknolojisinin iyi olmayışı veya hiç olmaması nedeniyle.
Kalite ve Standardizasyon	Çok iyi. Standartlar hazır ve uygulanabiliyor. Laboratuvar imkanları yeterli.	Orta. Standartlar hazır, kısmen uygulanıyor. Laboratuvar imkanları düşük-orta.
Girdi Arzında İstikrar	Var.	Orta derecede var.
Fire Maliyeti	Düşük. Depolama ve kullanma şartları uygun.	Orta. Depolama ve kullanma şartları yetersiz.
İşletme Girdileri	Düşük. İşçi ücretleri yüksek olmasına rağmen, teknolojinin yardımıyla az sayıda kaliteli personel istihdamıyla birim maliyetler düşüktür.	Orta. İşçilik giderleri düşük olmasına rağmen yarı-emek yoğun işletme tarzı ve düşük kapasite kullanımı nedeniyle birim maliyet orta düzeydedir.
Çiftçilerin Toplumun Diğer Kesimleriyle Gelir Düzeyi Oranı Nasıldır?	Orta-iyi	Düşük-orta
Çiftlik Yapısı ve İşletmesi	Entansif. Teknoloji, yemleme teknikleri, hayvan yetiştirme teknikleri iyi. Verimlilik yüksek.	Ekstantif ve yarı entansif. Verimlilik ortalaması düşük-orta.
Birliklerini Oluşturabilmişler mi?	Evet. FEFAC (The European Feed Manufacturers Federation)	Evet. Türkiye Yem Sanayicileri Birliği.

Buna göre, Türkiye Yem Sanayi dikkate alınan faktörlerin çoğunda -düşük-orta durumda iken Avrupa Birliği ülkeleri yem sanayi iyi-çok iyi durumdadır. Yem Sanayimizin de iyi-çok iyi konuma gelmesi "yapısal mukayese" de vurgulanacağı üzere alt yapı yatırımları ve bunun sonucu kaliteli kaba yem üretimi ve yem bitkileri üretimi ile mümkün olacaktır.

5. TÜRKİYE/AB YAPISAL MUKAYESESİ

Türkiye'nin yem açısından asıl meselesi, keşif yemden ziyade kaba yemdedir. Ve doğal olarak kaba yem yetersizliği ve kalitesizliği kesif yeme olan dolaşık talebi artırmaktadır. Buradan doğan açık sonucu yem sanayinde girdi darboğazları oluşmaktadır. Avrupa Birliği ülkelerinin asıl mukayeseli üstünlüğü kaba yemde yatmaktadır. Yani kaliteli çayır, mera alanları, yonca ekimi, silaj üretimi, bu faktörler öncülüğünde açık besi ve hayvan yetiştirme imkanları Avrupalı çiftçileri avantajlı kılmaktadır.

Burada, hem çiftçilerin yaşadığı çevreyi geliştirmek, güzelleştirmek ve cazip kılmak hem de maliyetlerini aşgariye indirmek üzere Türkiye'nin yem bitkileri üretiminin artırılması amacıyla hazırlanmış bulunan Bakanlar Kurulu Karar Tasarısına hayatiyet kazandırılmasının gerekliliğini vurgulamak istiyorum. Tasarıda öngörülen maddelerden bazılarını dile getirmemiz bile, konunun önemini göstermeye yetecektir.

- Silajlık mısır v.d. ürünleri ekerek silaja dönüştürenlere m3 silaj başına maliyetinin %30'u oranında
- ... en az 10 dekar yapay çayır-mera tesis edenlere tesis maliyetinin %30'u oranında
- ... en az 10 dekar yoncalık tesis edenlere tesis maliyetinin %30'u oranında
- %12 meyilin üzerindeki arazilerde buğday tarımı yerine çok yıllık yem bitkisi yetiştirenlere tesis maliyetininin %50'si, buğday gelirininin %50'si oranında, destekleme yapılması kararı ...

Bu kararlar başta ABD, Avrupa Birliği ülkeleri olmak üzere tarımı gelişmiş ülkelerde doğrudan ve/veya dolaylı olarak uygulanmıştır. Avrupa ülkeleri çevre güzelliğini ve temizliğini bir ölçüde de bu gibi çabalarına borçludurlar.

Avrupa Birliği ülkeleri ile Türkiye'nin hayvan sayılarını et ve süt üretimlerini, bazı tahıllar ile karma yem üretimlerini rakamsal olarak incelediğimizde (Tablo II, III) ve ekonomik değerlendirmeyi kesif yemin maliyetinin kaba yeme kıyasla daha fazla olduğunu dikkate alarak yaptığımızda, kaba yemin önemi daha iyi görülmektedir.

Tablo 2 AB Ülkeleri ve Türkiye'de Hayvan Sayıları (1000 Baş) ve Et/Süt/Yumurta Üretimi (1000 Ton)

ÜLKELER	TOPLAM SİĞİR (S. İneği h)	SÜT İNEĞİ	KOYUN KEÇİ	DOMUZ	YUMURTA TAVUGU	TOPLAM ET ÜRETİMİ (B. et Har)	BEYAZ ET ÜRETİMİ	TOPLAM SÜT ÜRETİMİ	YUMURTA ÜRETİMİ
Belçika	3100	741	137	6903	12532	1625	198	3543	200
Danimarka	2180	708	102	10345	3723	1695	172	4640	84
Almanya	16207	5365	2474	26514	55468	7201	615	29063	922
Yunanistan	629	205	15958	1099	14465	579	173	711	123
İspanya	4962	1447	27239	18219	36205	3875	821	5584	641
Fransa	20378	4685	11451	12564	67700	6520	1875	25663	928
İrlanda	6265	1262	6125	1423	3752	1033	92	5338	39
İtalya	7704	2317	11724	8244	51761	4208	1099	10982	648
Lüksemburg	202	51	7	66	265	...
Hollanda	4794	1821	1653	13709	37563	2906	585	11047	652
Portekiz	1345	381	4206	2547	6867	673	210	1737	98
İngiltere	11605	2747	29571	7704	43090	3659	1090	14770	646
Avusturya	2336	824	380	3816	...	832	...	3287	94
Finlandiya	1252	426	102	1273	...	349	...	2477	67
İsveç	1774	527	448	2280	...	487	...	3200	107
TOPLAM	84733	23507	111577	116706	333126	35642	6930	122307	5249
Türkiye	11973	4697	51197	10	66000	959	460	6367	384
DÜNYA	1284188	225301	1712544	864096	...	179583	...	455400	36111

NOT: Hayvan sayımı yılı Avusturya ve Finlandiya'da 1993 Türkiye dahil diğer ülkelerde 1992 yılıdır.
Et, süt yumurta üretimleri 1991 yılı rakamlarıdır.

KAYNAK: Eurostat 1994, Yem Sanayicileri Birliği
The Agricultural Situation In The EU., 1994 Report

Tablo 3 AB Ülkeleri ve Türkiye'de Bazı Tahıllar ve Karma Yem Üretimi (Bin Ton) Tahılların Karma Yemde Kullanımı (%)

ÜLKELER	BUĞDAY	BUĞDAY	BUĞDAY	BUĞDAY	BUĞDAY
Belçika	1361	64	496	5500	14.5
Danimarka	3735	...	4334	5700	27.9
Almanya	14402	1874	11962	19200	25.9
Yunanistan	2474	2167	405	2800	...
İspanya	4866	3011	8253	13800	42.6
Fransa	33388	12350	10380	19400	33.0
İrlanda	661	...	1179	2700	23.3
İtalya	8814	6424	1754	12700	44.7
Lüksemburg	45	...	71
Hollanda	1012	26	220	15700	15.5
Portekiz	375	640	71	3900	27.5
İngiltere	14163	...	7634	11000	31.9
Avusturya	1018	1524	1100
Finlandiya	334	...	1596
İsveç	1712	...	1773	2200	...
TOPLAM	88360	28080	51228	114600	29.8
TÜRKİYE	19919	2127	7333	4600	50.0
DÜNYA	567562	498850	168599	588400	...

NOT: Tahıl üretimleri 1990-1992 yılları ortalamasıdır.
Karma Yem Üretimleri 1993 yılına aittir.

KAYNAK: Eurostat 1994
Feed International January 1994
Yem Sanayicileri Birliği
The Agricultural Situation In The European Union 1994 Report

Öte yandan, AB ülkelerinin genel ekonomik gücünün de çok büyük olması bu sektöre yeterince kaynak ayırmasına imkan tanıyor. Örneğin; 1993 yılında 12'li AB'nin ABD'den yem ve yem maddeleri ithalatı 782 milyon dolardır. Bunun 540 milyon doları sadece Hollanda, İrlanda ve İspanya tarafından gerçekleştirilmiştir. AB ülkelerinde yem sanayinde yaşanan yoğun rekabetten (özellikle Hollanda, Almanya ve Danimarka'da) yeni tam üyeler Avusturya, Finlandiya ve İsveç geniş oranda yararlanmaya çalışacaktır. Yine üç yeni üyenin ABD'den yıllık tarım ürünleri ithalatı 229 milyon dolar dolayındadır. Bu örnekler ve işlem hacmi BİRLİK olmanın veya BİRLİĞE TAM ÜYE olmanın avantajlarını vurgulamaktadır.

6. PROBLEMLER/ÇÖZÜMLER

a) Problemler

Türk tarımının AB ile girilecek Gümrük Birliği eşiğindeki problemleri şu şekilde özetlenebilir:

- Sistemsizlik. Hububat politikası, hayvancılık politikası, işlenmiş tarım ürünleri politikası, dış ticaret politikası birbirinden ayrı olarak yürütülüyor.
- Türkiye karma yemin pahaya ağır girdilerinin çoğunu ithal etmektedir. (Balık unu, soya küspesi, vitaminler, mineraller, antibiyotikler v.b.)
- Dış ticarete ciddi hatalar yapılmıştır. 60-70 dolara (FOB) arpa ihraç edilmiş, bir yıl sonra aynı ürünü 170-180 dolara (CIF) ithal etmek noktasına gelinmiştir.
- Çayır meralarının yok edilmesi, tarım arazilerinin iskana/sanayiye açılması darboğazlara yol açmıştır. Kaba yem açığı artarken kesif yemde de sıkıntılar artacağı sinyali gelmeye başlamıştır.
- Teknoloji transferi beklenen hızda gelişmemiştir.
- Kesif yemde kalite kontrolü arzulanan noktaya gelmedi. Haksız rekabet önlenemiyor.
- AB'ne kıyasla Türkiye'de emek-yoğun işletmecilik fazladır.
- AB'de kırmızı et fiyatlarında düşme ve bu pazarda dengelerin oturması, Türkiye'nin ise bu açıdan yetersizliklerin belirmesi yoğun ithalatı ve var olan hayvancılığın darbe yemesini gündeme getirmiştir.
- AB süt üretiminde stabilizasyon, süt ineği sayısı düşerken verimin artması, bunun Türkiye hayvan yetiştiricilerine olacak etkisi.
- AB'nin tahıl stoklarında ve fazlasında meydana gelen düşüşler karşısında Türkiye'nin tedbirinin veya projelerinin olmaması.
- AB yem sektörü kapasite kullanımının Türkiye'dekine kıyasla reel olarak daha iyi olması ve bunun birim maliyetlere yansımaları.
- Türkiye Yem Sektöründe çok sık yaşanan spekülasyon fiyat dalgalanmalarının zaman zaman çok uzun sürmesi.

b) Çözümler

- Hayvancılığımızın ve yem sektörümüzün ciddi ve sağlıklı bir envanterinin çıkarılması (miktar, fiyat v.d.).
- AB ve Dünya dış ticaret envanteriyle çıkarılacak olan envanterimizin yoğunlaşması.
- Buradan mukayeseli avantaj ve dezavantajlarımızın ortaya konulması. Alternatif mukayeseli potansiyel avantajların geliştirilmesi.
- Rekabet şansımızı artıracak olan, ambalajlama, tahmil/tahliye, depolama, pazarlama, sözünde durma, kalitede/arzda/talepte/sözde istikrarın sağlanması.
- Zamanında ileri ve rantabl teknoloji transferi.
- Kooperatif sisteminin oturtulması. Çiftlik ürünlerinin çiftlikte değerlendirilmesinin optimum düzeye getirilmesi, böylece maliyetlerin minimize edilmesi.
- Yemi kullanacak olan hayvan yetiştiricileridir. Hayvan yetiştiricilerini eğitecek ve sertifika verecek birimler (Agricultural Training Board) oluşturulması, sertifikası olan yetiştiricilerin daha etkin teşvik görmesi.
- AB ülkelerinin ithalat zorunluluğu olan ham maddeleri üretebilmek üzere plan ve projeler geliştirilmesi, GAP'tan bu manada da yararlanılması.
- Pelet yem, dökme yem, çiftliklerde yem siloları imkanlarının değerlendirilmesi.
- Çayır, yaylakların öneminin anlatılması, geliştirilmesi, muhafaza altına alınması.
- Yem bitkileri üretiminin geliştirilmesi. (Sanıldığından çok kolaydır ve Türkiye'nin de ekolojisi buna müsaittir.
- OTP'na uyum için AB'ce tesbit olunan ve Türkiye'nin de kabul ettiği var olan eksiklerin tamamlanarak hazırlıksız yakalanılmaması.

GÜMRÜK BİRLİĞİNE DOĞRU SAVUNMA SANAYİİ

Aytekin ZİTLAN
ASELSAN

1. GENEL

Ülkemiz bulunduğu jeopolitik durum itibariyle güçlü bir silahlı kuvvetlere, bunun için de güçlü bir savunma sanayiine sahip olmak zorundadır. Savunma sanayi başka bazı ülkelerde ağırlıklı olarak ülke ekonomisinin ve teknolojik gelişmenin bir gereği olabilir, ama Türkiye için ağırlık merkezi daha çok ülke güvenliği ve bölgesel dengelerin korunmasıdır. Ülkemiz, bölgede güvenliğini sağlamak ve kalıcı bir barışın tesisi için caydırıcılığını idame ettirebilmek istiyorsa, savunma için harcama yapmak zorundadır ve yapmaktadır.

Mesele, savunma için yapmak zorunda olduğumuz ve yaptığımız harcamaların silahlı kuvvetlerimizimizin gücüne pozitif katkısını optimuma çıkarmak ve bunu yaparken de ülke ekonomisine ve sanayiine yeni teknolojiler kazandırırken, istihdam yaratarak ve üretim yaparak, silah ve askeri sistem tedarik masraflarının, ülke ekonomisinin üzerindeki yükünü azaltmanın yolunu bulmaktır. Aslında savunma sanayii bulunan her ülkenin yaptığı da budur.

Savunma sanayiinin, milli silahlı kuvvetlerin gücüne katkısının optimum düzeyde olabilmesi için, bazı özelliklere sahip olması gereklidir. Bu özelliklerin belli başlıları gizlilik, emniyet, güvenilirliktir. Silahlı Kuvvetlerin kullandığı silah ve askeri sistemlerde bu özelliklerin bulunması şarttır.

Gizlilik

Askeri sistemlerin özelliklerinin gizli olması, kuvvetli ve zayıf taraflarının yalnız bizim tarafımızdan bilinmesi gereklidir.

Emniyet

Muhabere ve bilgisayar emniyetinin sağlanması, bu sistemlere yabancı müdahalesinin olmaması için önlemlerin alınması önemlidir.

Güvenilirlik

Askeri sistemlerin istenilen yer ve zamanda çalışacağına güvencede olması gereklidir. Özellikle yazılım kontrolünde çalışan sistemlerde yazılımın içinde virüs olmadığından emin olunmalıdır. Yazılım emniyeti sonradan eklenebilecek, test edilebilecek bir husus değildir. Üretim sırasında önlem alınmalıdır.

Bu nedenle de savunma sanayileri MİLLİ'dir. Savunma sistem teknolojilerini devletler korurlar, teknolojilerin geliştirilmesini devlet bütçesinden desteklerler.

Savunma sanayii bulunan ülkelerde, sanayi şirketlerine yabancıların ortak olabilmeleri kısıtlıdır ve yasalarla konulmuş belirli kurallara tabiidir.

Örneğin ABD'de "Exon Florio" diye bilinen Ticaret Kanununun 5021. bölümü "milli güvenlik" nedeniyle Başkana geniş yetkiler vermektedir. Yabancıların Amerikan firmalarını kısmen bile almasını Başkan yasaklayabiliyor.

Bir de Milli Savunma Üretim Kanunu var. Bu kanuna göre, milli güvenlikle ilgili bir sözleşme altında iş yapan Amerikan firmalarını yabancıların alması yasaklanıyor.

Aynı kanun yabancıların kontrolündeki bir firmaya milli güvenlikle ilgili gizli bilgilerin verilmesini gerektirecek bir sözleşme yapılmasını engelliyor.

Örneğin herhangi bir cihaz veya sistem üretimi için silah platformları bilgilerinin üretici firmalara açıklanması gereken bir projeyi, yabancı kişilerin kontrolündeki bir firmaya vermek suç. Aynı kanunun 840. maddesi oldukça ilginç : Savunma Bakanlığı ile 10 milyon \$ üzerinde sözleşme yapacak her firma, eğer 500.000 \$'ın üstünde bir işi Amerika dışında yaparsa bunu haber vermek zorunda. Yani işin yirmide birini bile Amerika dışında yaptırmaya kalkarsa, Savunma Bakanlığı sözleşme imzalamayabilir.

1992 tarihli bir senato kararı da, 500 milyon \$'ın üzerinde cirosu olan ve savunma sanayiinde iş yapan firmaları, yabancıların satın almasını yasaklıyor. Yine aynı karar "gizli" sözleşmelerin yapıldığı firmaların yabancılarla satılmasını ve "gizli" bilgiler içeren projelerin yabancıların kontrolündeki firmalarla bağlanmasını yasaklıyor.

Avrupa Topluluğu ülkeleri ise kendi Savunma Sanayilerini korumak için ellerinden geleni yapıyorlar. *Topluluk olarak üye devletlerin Milli Savunma Bakanlıklarına "ancak Topluluk içinde üretilmeyen cihazlar için Topluluk dışı ülkelere teklif alınabileceği"* empoze ediyor (EDIG⁽¹⁾ Policy Paper - EPP/93/3). Aynı döküman, %50'sinden fazlası Topluluk dışı kaynaklı savunma ürünleri için, alım sözleşmesi yapılmamasını talep ediyor.

Avrupa Topluluğu içindeki ülkeler *ülke olarak* da Milli Sanayilerini korumaya azami gayret gösteriyor. Zaten Savunma Sanayi ürünleri Roma Anlaşması 223. madde ile Topluluk kurallarının dışında tutulmuş durumda. Bu maddeye göre üyeler güvenliklerini ilgilendiren konularda bilgi vermek zorunda değiller. 223. madde ekinde verilen listedeki malzemeleri (her türlü silah, mühimmat, elektronik cihaz vb.) ihaleye çıkmadan kendi ülkelerinden alma hakkına sahiptirler.

Bütün bu kanunların ve yazılı hususların dışında ve üstünde, Batı ülkeleri, kendi malını satın almak, ordusunu kendi teçizatı ile donatmak için elinden geleni yapıyor.

Avrupa Savunma Sanayi Çalışma Grubunun hazırladığı bir raporda şöyle deniyor : *Avrupa Topluluğu Komisyonunun yıllardır süren çabalarına rağmen pratikte, herhangi bir kamu alımını diğer bir Topluluk üyesinden yapabilmesi sadece kendi ülkesinde üretilmeyen mallar için olabilmektedir*".

Bütün bu ülkeler liberal ekonominin savunucusudurlar, ama silah ve askeri sistemlerini prensip olarak milli firmalarından alırlar. İstisnalar bu kuralı bozamaz.

Ülkemizde 1974 ABD ambargosundan sonra, savunma sanayiinin devlet tarafından yeniden ciddi bir şekilde ele alındığı genelde kabul edilmektedir. Önce silahlı kuvvet vakıfları, daha sonra SSM'nin kurulması ile savunma sanayii alanında ciddi çalışmalar başlamıştır.

Ancak savunma sanayimizin kendi silahlı kuvvetlerimize sağladığı ürünler açısından henüz çok gerilerdeyiz.

Bu genel değerlendirmeden sonra, gümrük birliğine girişten sonraki savunma sanayii durumumuzu inceleyelim.

2. GÜMRÜK BİRLİĞİ VE SAVUNMA SANAYİİ

Bilindiği gibi bugünkü Avrupa Birliğinin (AB) temelini oluşturan Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu kuran Roma Antlaşmasınının 1958'de imzalanmasından hemen sonra, Türkiye Topluluğa ortak üyelik başvurusunda bulunmuş ve 1963 yılında imzalanan Ankara Anlaşması ile bu gerçekleştirilmiştir.

Ankara Anlaşmasında öngörülen üç dönemden ilki (hazırlık dönemi) anlaşma paralelinde imzalanan bir protokol ile başlamış, ikincisine (geçiş dönemi) geçiş 1973'de imzalanan Katma Protokol ile sağlanmıştır. Üçüncü dönem (son dönem) Topluluk ile Türkiye arasında gümrük birliğine girilmesi aşamasını içermektedir. 6 Mart 1995'de imzalanan Ortaklık Konseyi Kararı ile bunun gerçekleştirilmesinin kuralları üzerinde anlaşma sağlanmıştır.

Gümrük birliği, sanayi mallarında AB'nin ticaret ve rekabet politikalarına uyumun öngörülen sürelerde sağlanması temeli üzerinde; gümrük birliğine geçiş tarihinden itibaren gümrük duvarlarının AB ile Türkiye arasında sıfırlanması, üçüncü ülkelere ortak gümrük tarifesi uygulanmasına dayalıdır.

Savunma sanayiinin AB içindeki ve Türkiye'deki konumlarına gelince, durumu şöyle özetleyebiliriz.:

Roma Antlaşmasınının 223. maddesi Avrupa Birliği ülkelerini savunma sanayi ürünlerini üretme ve tedarik etmede tamamen serbest bırakmaktadır. Her ülke bu konuda muhtardır, dilediği gibi hareket edebilir, kendi üretir veya AB içindeki veya dışındaki bir ülkeden satın alabilir.

Ancak günümüzde savunma sanayii pazarının giderek daralması, buna karşılık rekabet gücünün idame ettirilebilmesi için teknolojideki büyük ilerlemelerin savunma ürünlerine yansıtılması zarureti firmaları sıkıntıya sokmaktadır. Savunma sanayii firmaları ya kapanarak sahayı terk etmekte veya birleşerek büyümeye ve böylelikle genel giderlerini azaltırken Ar-Ge masraflarına kaynak yaratabilme çabası içinde görülmektedir.

Şirket birleşmeleri aynı ülke firmaları arasında olduğu gibi daha az sayıda da olsa ülkeler arasında da olmaktadır. ABD'de 1993 yılının en büyük savunma sanayii şirketi sıralamasında birinci sırada bulunan Lockheed şirketi ile dördüncü sıradaki Martin Marietta şirketinin birleşmesi ile Mockeed Martin şirketi, yedinci sıradaki Nothrop ile onaltıncı Grumman'ın birleşmesiyle Nothrop Grumman şirketi gibi yeni dev şirketler oluşmuştur.

Avrupa'da da aynı ülke içinde (örneğin; Daimler-Benz Aerospace) veya ülkeler arası şirket birleşmeleri (örneğin; Alman Siemens-İngiliz Plessey) olmaktadır. Ancak Avrupa'da *ülkeler arası* şirket birleşmelerinin, ulaşmak istedikleri rekabet gücü açısından henüz çok yetersiz olduğu bizzat Avrupalı sanayiciler tarafından ifade edilmektedir. Avrupa'nun her ülkesinde savunma sanayi alt sektörlerinde ayrı ayrı firmaların bulunuşu dolayısıyla, Avrupa genelinde aynı alt sektörde birden çok firma faaliyet göstermektedir. Bununun ABD ile rekabet açısından hiç de avantajlı olmadığı savı; hemen her ülkeden Avrupalı sanayici tarafından paylaşılmaktadır. Avrupa için tek havacılık, tek füze, tek zırhlı araç vb. sanayii olmasının gerekliliği sanayi çevrelerinde söylenmekte, ancak henüz hükümetler savunma sanayilerindeki hükümlerinden vazgeçemediğinden ve savunma sistem teknolojilerini birbirlerine vermek istemediklerinden bu mümkün olmamaktadır. Hükümetler ülkeler arası şirket birleşmeleri ile milli savunma teknolojilerini başka ülkelere açmak istememektedir.

AB savunma sanayiinin birleşmesi için üye devletlerin;

* müşterek bir güvenlik politikası saptamaları,

* ortak bir Avrupa Silahlanma Bürosu kurmaları,

* ve Roma Antlaşmasının 223. maddesini iptal etmeleri gerektiği söylenmekte ama bu hususta; 1996 yılında yapılacak AB ülkeleri hükümetler arası konferansında da (1996 Intergovernmental Conference of European Union) anlaşma sağlanamayacağı kabul edilmektedir⁽²⁾.

Halen Daimler-Benz Aerospace yönetim kurulu başkan adayı ve bu sonbaharda Avrupa Havacılık Sanayicileri Derneği Başkanı olacak olan Manfred Bischoff "Avrupa'nın stratejik açıdan hayati önemdeki havacılık sanayiinin Avrupa içinde parçalanmış bulunmasının ABD karşısında büyük dezavantaj olduğunu" söylemekte, "Avrupa Birliğinin Tek Pazar'ı oluşturmasını beklemeden opsiyonel bazı teşviklerle şirket birleşmelerini desteklemeliyiz, biz de en azından Avrupa içinde *Buy American* yasasının benzerini uygulayabiliriz, Avrupa'nın gelecekteki ekonomik yapısının sağlamlığı savunma alanında bir Pan-European (Avrupalılık) akımı yaratılmasına bağlıdır" diye de eklemektedir⁽³⁾.

Özetle ABD'de şirket birleşmeleri dünya ölçeğinde zaten büyük olan savunma sanayii firmalarını daha da güçlendirmiştir. Avrupa içinde ise birleşme arayışları vardır, ancak henüz hükümetler milli savunma sanayilerinin milliliğinden vazgeçemediğinden ABD firmaları ile rekabet edebilecek boyutlarda büyük Avrupa firmaları henüz yoktur.

Bu duruma göre AB ile "gümrük birliği" anlaşması yürürlüğe girince Türkiye'nin durumu ne olacaktır?

Gümrük birliği Anlaşması yürürlüğe girdiğinde Avrupa'da bugün olduğu gibi çeşitli ülkelerin çeşitli savunma sanayii firmaları olacaktır. Roma Antlaşmasının 223. maddesi yürürlükte olup her Avrupa ülkesi savunma sanayi ürünlerinin üretim ve tedarikinde serbesttir, serbest piyasa ekonomisi bu sektörde uygulanmamaktadır, ülkeler savunma sanayi ve teknolojilerini korumaktadır. Bu safhaya; "Gerçek Birinci Safha" daha sonraki safhaya da "Olası İkinci Safha" diyebiliriz.

Birinci safhada, Türkiye kendisini Roma Antlaşmasının 223. maddesi uyarınca kendi savunma sanayilerini koruyan Avrupa ülkelerinin içinde kendi savunma sanayiini koruma hakkı olmayan bir ülke olarak bulacaktır, çünkü Roma Antlaşmasının taraflarından değildir. Roma Antlaşması; 36. madde ile iç güvenlik birimlerinin gerekli gördüğü mallara ithal, ihrac, transit kısıtlama veya yasaklamaları getirilene olanağı vermekte; öte yandan 223. madde ile askeri ürünleri her türlü ortak kuralın dışında bırakarak üye ülkeleri dilediği yönde karar almakta serbest bırakmaktadır. Türkiye ise; Ankara Antlaşmasının çizdiği genel çerçeveye dayalı olarak düzenlenen Katma Protokol ve son Ortaklık Konseyi Kararının, savunma sanayiinin korunması için yeterli olmayan maddeleri ile yetinmek zorunda kalacaktır. Katma Protokolün 29. maddesi ve Ortaklık Konseyi Kararının 7. maddesi birbirleri ile (ve Roma Antlaşmasının 36. maddesi ile) paralellik göstermektedir. Bu maddeler özetle, kamu düzeni, kamu ahlakı ve kamu güvenliği gözetilerek bazı malların ithalinde, ihracında ve transit geçişinde miktar kısıtlamaları ve yasaklamalar getirilebileceğini öngörüyor. Türkiye AB ile imzaladığı anlaşma metinleri uyarınca 36. madde ile sağlanan olanaktan aynen yararlanmakta iken, 223. madde ile sağlanan olanakların dışında bırakılmış görünmektedir. Örneğin Türkiye; gizli olması gereken bir elektronik dinleme kestirme cihazının ithalini veya ihracını kısıtlayabilecek, ancak böyle bir cihazı askeri amaçla kullanmak üzere, bugün olduğu gibi, ihaleye çıkmadan milli bir firmasından satın alamayacak mıdır? Burada önemli bir eşitsizlik vardır ve bu eşitsizliğin ortadan kaldırılması gereklidir. Bu husus, Ankara Antlaşmasının yorumlanmasına bırakılmamalı uluslararası alanda AB ile imzalanacak bir ek metin oluşturarak ve ulusal alanda AB mevzuatına uyumlaştırılmaya çalışılan yeni Türk mevzuatı içinde net tanımlamalar yapılarak sağlanabilir.

Bu (birinci) safhada görülen bir uygulama da, iki veya daha fazla ülkenin bir silah veya askeri sistemi birlikte geliştirmek üzere anlaştıkları proje temelli, ortak üretim programlarıdır. Stinger projesi, Geleceğin Büyük Uçağı (future large aircraft) vb. gibi. Böylece programlara katılmak bugün olduğu sistemlerde proje geliştirme ve üretiminde milli sanayimiz önemli pay alabilir. Ancak bu şekildeki ortak üretim projelerinde son zamanlarda Avrupa'da gözlenen; anlaşmaların sadece iki ülke ile sınırlandırılmasına çalışılmalıdır. Daha çok sayıdaki ülkelerin katılması halinde bürokrasinin artışı, ortaklar arasında anlaşmanın zorlaştığı söylenmekte ve tercih edilmektedir⁽²⁾, ⁽⁴⁾. Bu durumda, gümrük birliğine girerek kendi savunma sanayiini koruma hakkından da muhrum bırakılmış bir Türkiye'nin bu gibi ortak üretim projelerine girme şansı azalabilecektir. Avrupalılar için Türkiye, savunma sanayi ürünleri için de bir serbest pazardır. Kendilerinin üretilen bize satmaları onlar için daha uygun olabilir.

Olası ikinci safhada AB ülkeleri savunma sanayilerini birleştirmişlerdir. Avrupa için müşterek bir güvenlik politikası vardır, savunma ürünlerinin üretim ve tedarikinde tek yetkili bir Avrupa Silahlanma Bürosu (European Armaments Agency) vardır ve Roma Antlaşmasının 223. maddesi kaldırılmıştır. Avrupa içinde kimin hangi sistemi üreteceği, fiyat tespiti ve tedarik yöntemleri Avrupa Silahlanma Bürosu tarafından saptanmaktadır ve Avrupa bir bütün olarak ABD, diğer ülke ve birliklerle rekabet edebilen güçlü ve tek bir "savunma sanayiine" sahiptir. Böyle bir Avrupa içinde Türkiye'nin konumu ne olacaktır? Bu sorunun yanıtı üzerinde senaryolar üretmek olası durumlara hazırlıklı olmaya çalışılması bir zorunluluk olarak karşımızdadır.

Birinci safhadan ikinci safhaya geçiş büyük olasılıkla uzun bir süreci gerektirecektir. Bu geçişin

aşamalarında ülkeler ve savunma sanayii firmaları arasında anlaşma kuralları oluşturulurken tarafların bu yeni duruma en avantajlı bir şekilde girmek için mevcut koşulları çok iyi tartacakları, ellerindeki tüm olanakları değerlendirecekleri ve bu konuda sıkı pazarlıklar yapacakları muhakkaktır.

Türkiye AB ile imzaladığı anlaşma metinlerinde, Roma Antlaşmasının 223. maddesine benzer hükümler olmadığı için milli sanayini koruyup destekleyemiyor olabilir. Kurulacak bir Avrupa Silahlanma Bürosu tarafından koordine edilerek yönetilecek "Ortak Avrupa Savunma Sanayiinin" bir parçası olarak da kabul edilmeyebilir Ortak askeri sistem geliştirme ve üretiminden, AB'ye dahil devletler için savunma sistemlerinin tedarikine kadar geniş yetkilerle donatılabilecek bir "Avrupa Silahlanma Bürosuna" kabul edilme olasılığı olursa, henüz AB'ye kabul edilmeden Türkiye bu Büroya dahil olacak mıdır? Yoksa Türkiye savunma sanayii üzerinde hükümler olup bunu gümrük birliği süreci başladıktan sonra da sürdürmeli midir?

Bütün bu olasılıkların değerlendirilmesiyle, Türkiye, Savunma Sanayinde kendini en az diğer AB Ortağı Üyeler kadar (eşit düzeyde) güvencede hissedebileceği bir konumda bulunmayı garantiye alacak çabaları şimdiden başlatmalıdır.

KAYNAKÇA

1. European Defence Industries Group.
2. Industry Plans Drift in EU's Regulatory Limbo, Giovanni de BRIGANTI, Defense News May 29-June 4, 1995, s:8.
3. Trans-Atlantic Harmony Faces Many Obstacles, Brooks TIGNER, Defence News May 29-June 4, 1995, s : 16.
4. Italians Seek Higher Profile in Merger Market, Giovanni de BRIGANTI, Defense News May 29-June 4, 1995, s:12.

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE MADENCİLİK/METALURJİ SEKTÖRLERİ

Berna VATAN

Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı
Avrupa Topluluğu Koordinasyon Dairesi Başkanlığı
Şube Müdürü

1. GİRİŞ

Avrupa Birliği (AB) ile Türkiye arasındaki ilişkiler 1.12.1964 tarihinde yürürlüğe giren Ankara Anlaşması ve 1.1.1973 tarihinde yürürlüğe giren Katma Protokol ile tesis edilen Ortaklık Anlaşmaları çerçevesinde yürütülmektedir. Türkiye'nin 1987 yılında gerçekleştirdiği tam üyelik başvurusu ile ivme kazanan Topluluğa entegrasyon çalışmaları, 6 Mart 1995 tarihinde gerçekleştirilen Ortaklık Konseyinde alınan "Gümrük Birliği" nin tamamlanması kararıyla önemli bir aşama kaydetmiştir. 1.1.1996 tarihinde gerçekleştirilmesi beklenen Gümrük Birliğinin pek çok sektörde olduğu gibi enerji, madencilik, metalurji sektörlerinde ed doğrudan ve/veya dolaylı etkileri olacaktır. Gümrük Birliğinin ulusal enerji, madencilik ve metalurji sektörlerinin rekabet edebilirliği ile ihracat, ithalat, yurtiçi satış vb. makro ekonomik dengeler üzerindeki pozitif veya negatif etkilerinin belirlenmesi amacıyla Bakanlığımız ATKD Başkanlığının koordinasyonu ve süpervizörlüğünde enerji sektöründeki bağlı ve ilgili kuruluşların katılımı ile "Enerji ve Madencilik Sektörlerinde Gümrük Birliği"; "Enerji Sektörü Mevzuat Uyumu"; "Avrupa Kömür-Çelik Topluluğu (AKÇT) Anlaşması"; "Enerji İç Pazarı"; "Avrupa Enerji Anlaşması"; ve "Trans-Avrupa Enerji Şebekeleri" Aksiyon Programları hazırlanmış ve yürütümüne başlanmıştır.

Bu çerçevede, "Enerji ve Madencilik Sektörlerinde Gümrük Birliği Aksiyon Programı" kapsamında, AB ile oluşturulması planlanan Gümrük Birliği sürecinde AB'nin üçüncü ülkelere uyguladığı Ortak Gümrük Tarifesine (OGT) uyum, ulusal fiyatlandırma ve vergilendirme mekanizmalarının uyumlaştırılması, teşvik mevzuatı, Standardizasyon, devlet yardımları, kamu ihaleleri, AKÇT Anlaşmasına işlerlik kazandırılması konuları Ulusal Madencilik ve Metalurji sektörlerimiz açısından büyük önem arz etmektedir. Bu çalışmada anılan sektörlerin Gümrük Birliğinden ne şekilde etkileneceği ve alınması gereken tedbirler yer almaktadır. Spesifik olarak, Etiban, MTA, TTK, TKİ ve TDÇİ gibi sektörün önde gelen kuruluşlarının mevcut statüleri belirlenmiş ve Gümrük Birliği entegrasyonunun empoze ettiği etkiler açısından analizler gerçekleştirilmiştir.

2. MADENCİLİK VE METALURJİ SEKTÖRLERİNDE GÜMRÜK BİRLİĞİNE UYUM

2.1. İthalatta Uyum Çalışmaları .

Türkiye ile Avrupa Birliği (AB) arasındaki ilişkileri düzenleyen Ankara Anlaşması ve Katma Protokol gereğince, Türkiye 12 ve 22 yıllık takvimler uyarınca Avrupa Topluluğu'nun 3. ülkelere uyguladığı OGT'ne uymayı ve Topluluğa karşı gümrük vergilerini kaldırmayı taahhüt etmiştir. Aynı şekilde ithalattaki diğer fon ve kesintilerin de AB Mevzuatına uyumu öngörülmüştür. Türkiye, ertelemiş olduğu gümrük vergisi indirimlerinin belirlenen takvime göre uyarlanmasına dönük faaliyetleri 1988 yılından itibaren yeniden başlamıştır. Bu meyanda, 1.1.1985 tarihinde muafiyete ulaşması gereken 12 yıllık listedeki mallarda vergi indirimi 1.1.1994 itibariyle %90'a, 22 yıllık listedeki ürünlerde ise aynı tarih itibariyle %80'e ulaşmış bulunmaktadır. AB ile imzalanan Gümrük Birliği Anlaşması ile bazı hassas mallar ve AKÇT ürünleri dışında kalan konularda 1996 yılı başından itibaren Topluluğa uygulanan gümrük vergisi ve fonların tamamen kaldırılması ve OGT'ne uyulması öngörülmektedir. Vergilerdeki uyumun yanı sıra, AB'den yapılan sanayi ürünleri ithalatında miktar kısıtlamalarının kaldırılması, ihracat vergisi (DFIF) uygulamasına son verilmesi (Anlaşmalardan kaynaklananlar hariç) gibi hususlarda karşılıklı yükümlülükler olarak öngörülmüştür.

Sektörde yer alan kamu kuruluşları açısından ithalatta uyum konusunun potansiyel etki ve sonuçlarına göre; (Kuruluşların 1994 yılı yatırımları baz alındığında) yatırım mali ve yedek parça ithalatlarında, OGT uyumu ve AB'ne uygulanan gümrüklerle eş etkili vergilerin kaldırılması sonucunda yaklaşık 2 Milyon ABD Doları tutarında tasarruf sağlanacağı belirlenmiştir. Bununla birlikte, AKÇT Anlaşmasına işlerlik kazandırılması sonucunda, AKÇT ürünlerinde OGT uygulanmasına başlanması ile birlikte sektörde 40-60 Milyon ABD Doları civarında gelir kaybı olması beklenmektedir. AKÇT Anlaşması kapsamında taraflara üçüncü ülkelere karşı ticaret serbestliği hükmü yer almaktadır. AB, halen üçüncü ülkelere karşı hammaddelerde %3.2-8, uzun ürünlerde %2.5-6, yassı ürünlerde %3.8-5.3, vasıflı ürünlerde ise %2.5-6 oranında vergi uygulamaktadır. Türkiye ise aynı ürünlere AB'nin uyguladığı verginin 2-3 katı vergi uygulamaktadır. OGT'ye uyum, AKÇT ürünlerinde vergi kaybının yanı sıra bugüne kadar yüksek gümrük vergisi oranlarıyla ko-

runan söz konusu ürünlerin pazara girişini kolaylaştıracak ve ürün çeşitliliği yönünden oldukça zengin olan üçüncü ülkelere karşı Türkiye'de üretilen ürünlerin rekabet şansını oldukça azaltacaktır.

AB OGT'ye uyum süreci sonrasında Etibank tarafından üretilen alüminyum ürünleri ile perborat, borik asit, ferrokrom ve karpit ürünlerinde üçüncü ülkelere uygulanan yüksek oranlı gümrük ve eş etkili vergilerin AB düzeyine indirilmesinden kaynaklanan pazar kaybı beklenmektedir. Etibank ürünlerinin satış fiyatları, ürünün uluslararası borsalardaki fiyatı baz alınarak tespit edilen ithal maliyeti (CIF bedele yurtiçi nakliye, akreditif masrafları, gümrük vergisi ve fonlar eklenerek) civarında belirlenmektedir. Etibank'ın yurtiçi satışlarında en büyük payı kapsayan alüminyum ürün satışlarının yaklaşık yarısını işlenmemiş alüminyum (külçe alüminyum ve ingotlar) oluşturmaktadır. Mevcut ithalat rejimi çerçevesinde, işlenmemiş alüminyum için herhangi bir gümrük vergisi ve fon uygulamazken, özellikle fon kesintisi olmak üzere AB ve EFTA çıkışlı uç ürünler (sac, levha, şerit ve profiller) açısından %13'e varan oranlarda koruma mevcuttur. Gümrük Birliği'ne geçilmesiyle koruma oranlarında azalma ve Etibank satış fiyatlarında da aynı oranda ucuzlama olacağı varsayımı ile alüminyum uç ürünlerinde yılda 5-10 Milyon ABD Doları civarında hasılat kaybı söz konusu olabilecektir.

Diğer taraftan, Bandırma Boraks ve Asit Tesisleri ürünlerinden olan sodyum perborat ve borik asit satışlarında da, halen önemli bir bölümü fon kesintisi olarak uygulanmakta olan %8.8-12.8 arasındaki korumanın kaldırılması ile yıllık 1-2 Milyon ABD Doları civarında hasılat kaybı beklenmektedir. Ayrıca, ithalatta gümrük vergisi ve fonlar ile %3-7.5 seviyesinde vergilendirilen ferrokrom ve karpit satış hasılatlarında da toplam 1 Milyon ABD Doları civarında bir daralma söz konusu olabilecektir. Yukarıda verilen değerlendirmeler, uluslararası borsalarda oluşan cari fiyatlar, ortalama tüketim ve satış miktarları gözönüne alınarak ve iç piyasa fiyatlarının mevcut koruma oranlarında ucuzlayacağı varsayılarak yapılmıştır. Uluslararası piyasalardaki fiyat oluşumu ile özellikle kur değerlerindeki dalgalanmalara bağlı olarak ve iç vergilendirmedeki olası değişikliklere göre farklı sonuçlar ortaya çıkabilecektir.

AB ile yapılan ithalatta fon kesintilerini kaldırılması ile de kömür üreticilerinin ithal kömür karşısındaki şansı önemli ölçüde azalacaktır.

2.2. Gümrük Birliği Kapsamında Mevzuat Değişiklikleri

Gümrük Birliği'nin potansiyel etkilerini belirlemek amacıyla yürütülen çalışmalarda, ithalat ve ihracattan alınan "Madencilik Fonu" kesintilerinin, Gümrük Birliği Anlaşmasına göre kaldırılması gereği ortaya çıkmıştır. Madencilik Fonu 3213 Sayılı Maden Kanunu uyarınca kurulmuş olup, arama, AR-GE, proje, tesis, alt yapı, üretim ve ihracat konularında finansman kredileri temin edilmesi yoluyla madencilik sektörünün gelişmesine katkıda bulunması amaçlanmıştır.

Fonun en önemli gelirlerini, madencilerin yıllık bilanço brüt karının %5'i oranındaki katkı payı ile ithal edilen madenin gümrük resmine esas bedelinin %2.5'i oranındaki kesintiler oluşturmaktadır. Ayrıca, Maden Kanununda ve Kanunun uygulanmasına dair yönetmelikte sıralanan diğer gelirler yanısıra sadece işlenmiş cevher ihracatındaki FOB ve FOT ihraç bedelinin %1'i oranında ihracat kesintisi de uygulanmaktadır. 1994 yılı itibarıyla toplam fon gelirlerinin (1.4 trilyon) %31'i maden üretimi fon katkısından, %44'ü ihracat ve %2.5'lik bölüm de ihracat kesintilerinden sağlanmıştır.

Gümrük Birliği esasları çerçevesinde, ithalat ve ihracatta yapılan tüm kesintiler rekabeti zedeleyici unsurlar olarak Gümrük Birliği ile bağdaşır kabul edilmemektedir. Bu nedenle söz konusu kesintilerin kaldırılmasına ilişkin gerekli yasa değişikliği Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca hazırlanmış ve ilgili mercilere gönderilmiştir. Gümrük Birliğine geçilmesi sonucunda, ithal edilecek madenlerden alınan Madencilik Fonunun kaldırılmasıyla, başta kömür madenciliği olmak üzere, bazı madencilik sektörlerinin olumsuz etkilenmesi beklenmektedir. Bu nedenle, madencilik sektörünün rizikolu yapısında dikkate alınarak, sektörün desteklenmesi ve Fonun kuruluş amacına yönelik faaliyetlerini gerçekleştirebilmesi için, Fonun Bütçe kapsamından çıkartılması vasıtasıyla, ithalat-ihracat kesintilerinin dışında kalan diğer gelirlerin fonun kullanımına tahsis edilmesi yararlı görülmektedir.

2.3. Devlet Yardımları

Avrupa Topluluğu, Üye Devletlerin, ulusal endüstrilerine Sermaye Yardımı, Araştırma-Geliştirme (AR-GE) Yardımı, Eğitim Yardımı, Faiz Sübvansiyonu, Vergi ve benzeri kolaylıklar ve uygun koşullarda Kredi Temini şeklinde yardım yapılmasına izin vermektedir. Ülkemizde, söz konusu yardımların büyük bir bölümü (sermaye yatırımı, AR-GE, eğitim yardımları, faizlerin sübvansiyon edilmesi) henüz mevcut değildir. AT teşvik sistemi, gerek teşviklerin kompozisyonu ve amaçları, gerekse teşvik araçları açısından Türkiye'den oldukça farklı bir yapı arz etmektedir. Topluluk, sanayi alanında, daha ziyade demir-çelik, ulaştırma ve kömür sektörüne yardım yapmaktadır. AT, değişen uluslararası konjektür ve piyasaları gelişmeleri karşısında, karşılaştırmalı

üstünlüğe sahip olmadığı demir-çelik ve kömür sektörünü devlet yardımları ile bir tür koruma altına almaktadır. Söz konusu yardımlar, azaltılan kapasite kullanımları sonucu oluşacak işsizliğin olumsuz etkilerini hafifletme hedefine yöneliktir. Anılan sektörlerde, gerçek anlamda teşvikler, AR-GE ve çevre dostu projelere tahsis edilmektedir. Ülkemizin, giderek daha rekabete dönük biçimde fonksiyon gören uluslararası serbest ticaret ortamında, karşılaştırmalı üstünlükler esasına göre ve dünya ekonomisinin geleceğe dönük gelişme trendlerine paralel olarak, ekonomisini yeniden yapılandırması ve AB ile uyum açısından önem taşıyan teşvik mekanizmalarında yeniden düzenlemeye gitmesi önem taşımaktadır.

Avrupa Topluluğu, Madencilik Sektöründe, Avrupa Kömür-Çelik Topluluğu (AKÇT) Anlaşmasında yer alan hükümlere uygun olmak koşuluyla, Üye Devletlerin kömür ve demir-çelik endüstrilerine yardım yapmalarına izin vermektedir.

Bu çerçevede, demir-çelik sektörüne tahsi edilecek yardımlarda;

- AR-GE faaliyetlerine yönelik olması;
- Tesislerin kapatılması sürecinde işten çıkarma masraflarının karşılanması;
- Erken emeklilik giderlerinin maksimum %50'sinin karşılanmasına yönelik olması
- Yunanistan ve Portekiz ile eski Doğu Almanya'nın üretim kapasitelerinin artırılması;

şartları aranmaktadır. Ayrıca, söz konusu yardımların uygulama alanına konulmasında, AT Komisyonuna önceden bilgi verilerek izin alınması koşulu vardır.

Ülkemizde demir-çelik sektörüne yönelik özel bir teşvik veya yardım mekanizması bulunmamaktadır. Demir-çelik sektörü, halen ülkemiz sanayi sektörü yatırımlarına uygulanmakta olan genel teşviklerden (yatırım indirimi, gümrük vergisi ve Toplu Konut Fonu muafiyeti, uygun koşullarda kredi temini, ithalatta KDV'nin ertelenmesi, arsa desteği, dış kredi teminat mektubu masraflarına katkı, taşınma desteği, elektrik tarifelerinde sübvansiyon, finansman fonundan yararlanma, vergi, resim ve harçlardan muafiyet ve bina inşaat harç istisnası gibi) yararlanmaktadır.

Demir-çelik endüstrisinde olduğu gibi, AT kömür endüstrisinde de "Ortak Pazar" makro prensip ve hedeflerini ve pazarın işleyişini bozmayacak şekilde, Üye Devletlerin ulusal kömür endüstrilerine yardım yapmalarına izin verilmektedir. Ancak, söz konusu yardımlar, aşağıda belirtilen belli amaç ve kriterler bazında tahsis edilmektedir;

- i) Kömür endüstrisinde arz güvenliği ve rekabetin artırılması;
- ii) Ekonomik olarak uygun olması koşuluyla yeni kapasiteler yaratılması;
- iii) Kömür endüstrisindeki global ve/veya bölgesel gelişmelere bağlı olarak ortaya çıkan sosyal ve ekonomik sorunların çözülmesi>

Ayrıca, söz konusu yardımların rekabeti bozmayacak ve kömür üreticileri, satıcıları ve tüketicileri arasında ayrımcılığa neden olmayacak biçimde uygulanması gerekmektedir. 1.1.1994 tarihinde yürürlüğe giren ve kömür endüstrisine devlet yardımlarını düzenleyen Komisyon kararına göre, Komisyon, AT kömür endüstrisine yapılacak yardımları onaylaması için, söz konusu yardımın;

- uluslararası piyasalardaki kömür fiyatlarını göz önüne alarak, fiyatların aşamalı olarak düşürülmesi hedefini amaçlayan ekonomik uygulamaların gerçekleştirilmesi;
- üretim birimlerindeki faaliyetlerin kısmen veya tamamen durdurulmasından kaynaklanan sosyal ve bölgesel sorunların çözülmesi;
- kömür endüstrisinde çevre koruma standartlarının sağlanması;

amaçlarından en az birini sağlaması gerekmektedir.

Anılan kararda yer alan süreler içinde, Komisyondan izin alınması kaydıyla, Üye Devletler, kömür endüstrilerine yardım yapabilmektedir.

Ülkemizde, demir-çelik sektöründe olduğu gibi, kömür sektörüne yönelik spesifik bir yardım uygulaması mevcut değildir. Kömür Endüstrisi içinde sanayi sektörü için dizayn edilen genel amaçlı teşvik mekanizmaları geçerlidir. Ancak uzun yıllardan beri zarar eden (1994 tahmini : 11.768 Trilyon TL) Türkiye Taş Kömürü (TTK) Kurumunun zararı Hazine tarafından karşılanmaktadır.

Türkiye ile AB arasında gerçekleştirilmesi öngörülen "Gümrük Birliği" ve daha ileri aşamada "Tam Üyelik" süreci çerçevesinde, AKÇT anlaşmasına işlerlik kazandırılması durumunda, ülkemizin teşvik mekanizmalarının Topluluk mekanizmaları ile uyumlaştırılması zorunluluk arz etmekte olup, söz konusu husus Başbakanlık Genelgesi ile yürürlüğe konulan "Gümrük Birliği Hazırlık Programı" kapsamında yer alan AT politikalarının harmonizasyonu faaliyetlerinin önemli bir

komponentini teşkil etmektedir.

2.4. Kamu İhaleleri

AB, Kurucu Anlaşmalarda ayrı bir başlık altında düzenlenmediği halde, serbest rekabet koşullarını oluşturabilmek amacıyla çıkarılan direktifler çerçevesinde kamu ihalelerinde ortak usuller oluşturmuştur. Ayrıca, kamu ihaleleri uluslararası ticaret açısından da büyük önem taşıdığından, GATT çerçevesinde de düzenlemeler yapılmıştır. Ülkemizde uygulanan ihale usulleri ise ulusal ihtiyaçlara göre düzenlenmiştir. Ancak, gerek GATT Anlaşmasına taraf bir ülke olmamız, gerekse AB ile oluşturmayı planladığımız Gümrük Birliği çerçevesinde, ulusal menfaatlerimizi de gözönüne alarak, gerekli olan düzenlemelerin yapılması zorunluluk arz etmektedir. Bu amanın gerçekleştirilmesine dönük faaliyetler, ilgili Bakanlıklar ve Kamu kuruluşları tarafından yürütülmektedir.

3. SONUÇ

AB ile Gümrük Birliği sonucunda gerçekleşmesi beklenen ithalat uyumunun, çeşitli olumsuz etkilerinin yanı sıra, sektördeki korumanın kaldırılması madencilik ve metalurji sektörleri açısından yeniden yapılanma için motive edici bir güç ve fırsat oluşturacaktır. Avrupa Birliği ve diğer üçüncü ülkelerce rekabet karşısında, sektörde yer alan kuruluşlar, dünya standartlarında üretim yapılmasına yönelik yeni yatırımlara girişmek durumunda olacaklardır. Sektörde girişim serbestisi ve liberalizasyon düzeyinin yükseltilmesi vasıtasıyla AB sermayeli firmalar ile Avrupa piyasasına girmek isteyen diğer yabancı sermayeli kuruluşların güçlü sermaye ve teknoloji birikimleri ile sektörde yatırım yapmaları, sektöre canlılık getirecektir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRK TEKSTİL-KONFEKSİYON SEKTÖRÜ

Ertuğ YAŞAR
DEBANT GRUP
Yönetim Kurulu Başkan Asistanı

Bu çalışmanın konusu, 1996 yılında gerçekleşmesi beklenen Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin Türk Tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerine yapacağı makro etkileri araştırmaktır. Türkiye imalat sanayinin ve dolayısı ile de Türk ekonomisinin çekici gücü olan tekstil ve konfeksiyon sektörü, diğer her sektörde olduğu gibi, gümrük birliğinde çeşitli biçimlerde etkilenecektir. Bu etkilerin bazıları olumlu sonuçlar doğururken, bazıları da olumsuz sonuçların nedeni olacaktır. Bu çalışma boyunca gümrük birliğinin olumlu ve olumsuz etkileri birlikte irdelenerek alınması uygun olacak önlemler sıralanmaya çalışılacaktır. Doğal olarak bu yapılırken, bir makro çalışmanın her zaman getirdiği, uygulamadan kopma sorunu ile karşı karşıya kalınması kaçınılmazdır.

Çalışma üç bölümü içermektedir. Birinci bölümde tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türk ekonomisi içindeki yeri, çeşitli verisel bilgiler ile anlatılmaya çalışılacaktır. İkinci bölüm, Türkiye ile AB arasındaki ilişkileri incelemektedir. Bu bağlamda ilişkilerin başlangıcı, Gümrük Birliği süreci ve son yıllardaki gelişmeler tanımlanacaktır. Üçüncü bölüm, 1995 Türkiye-AB Gümrük Birliği'nin Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerine yapacağı etkileri aydınlatan bölümdür.

BİRİNCİ BÖLÜM: Tekstil ve Konfeksiyon Sektörünün Türk Ekonomisi İçindeki Yeri

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü, Türk ekonomisinin çekici gücüdür. Bu savın doğruluğunu kanıtlayacak birçok veriyi bulmak olasıdır. Ancak bu çalışma boyunca tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türk ekonomisi içindeki önemini belirlemek için salt, üretim, kapasite kullanım oranı, istihdam, işgücü maliyeti ve dış ticaret verileri kullanılacaktır. Bu veriler tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türkiye için önemini vurgulamak açısından son derece yeterlidir.

Çizelge 1 Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Üretimi 1984-1994; Değer; 1988 Fiyatları ile

Yıllar	Tekstil Milyon TL % değ	Konfeksiyon Milyon TL % değ	İhraç İplik Milyon TL % değ	TOPLAM Milyon TL % değ
1984	4,166,761	2,041,560	469,834	6,678,155
1985	4,573,612 9.8	2,207,130 8.1	471,706 0.4	7,252,448 8.6
1986	4,562,839 -0.2	2,513,176 13.9	484,274 2.7	7,560,289 4.2
1987	4,682,638 2.6	3,145,928 25.2	511,174 5.6	8,339,740 10.3
1988	5,123,638 9.4	3,617,248 15.0	491,967 -3.8	9,232,853 10.7
1989	5,242,177 2.3	4,461,065 23.3	416,090 -15.4	10,119,332 9.6
1990	5,169,200 -1.4	4,431,764 -0.7	344,223 -17.3	9,945,187 -1.7
1991	5,238,500 1.3	4,911,200 10.8	314,600 -8.6	10,464,300 5.2
1992	5,382,200 2.7	5,310,600 8.1	231,600 -26.4	10,925,000 4.4
1993	5,769,600 7.2	5,806,400 9.3	218,700 -5.6	11,795,000 8.0
1994	5,958,100 3.3	6,001,300 3.4	301,100 4.0	12,260,000 4.0

Kaynak: DİE

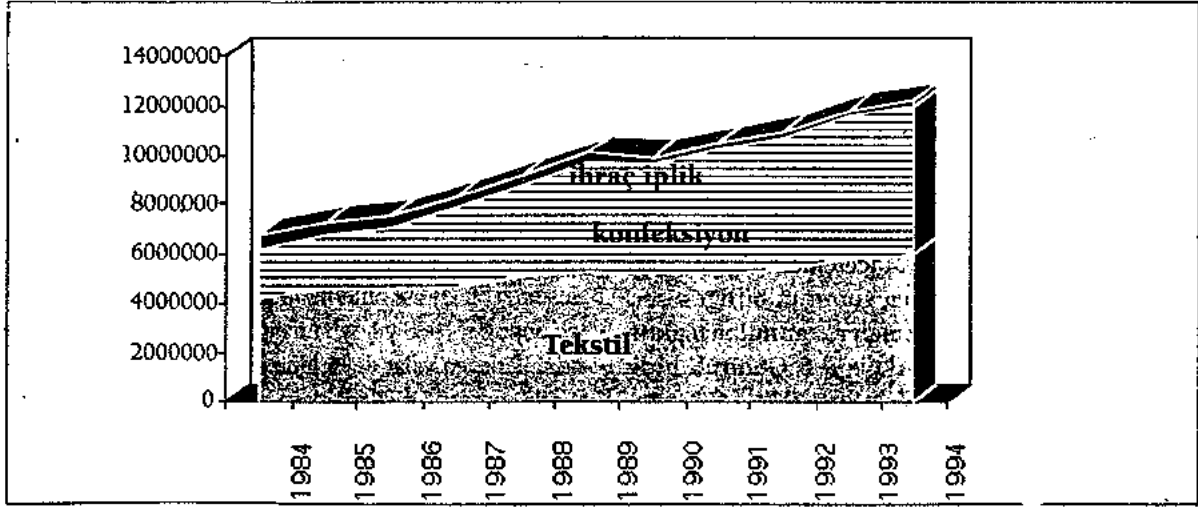
Fiziki Üretim

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün 1984 ile 1993 yılları arasındaki üretimi değerleri Çizelge 1'de çıkarılmıştır. Grafik 1 ise, bu çizelgede sunulan verileri görüntülemektedir.

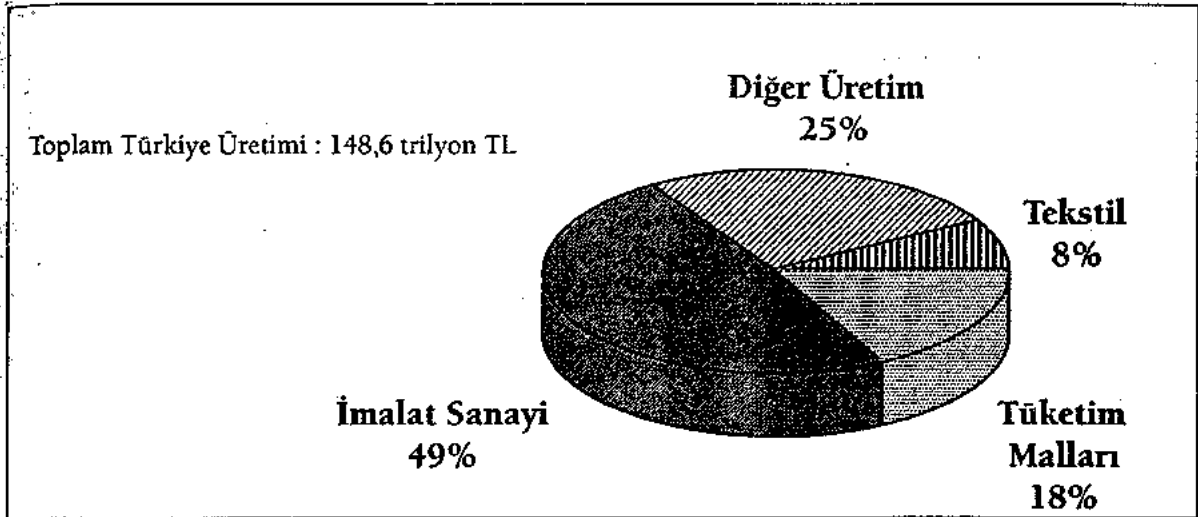
Türk tekstil sektörü üretimi, 1988 yılı sabit fiyatları ile, 1984 yılında 4,2 trilyon TL'dir. Bu üretim, yıllar boyunca ılımlı bir biçimde büyüyerek 1994 yılı sonunda 5,9 trilyon TL'ye ulaşmıştır. Bu artış, sekiz yıl içinde toplam olarak %43; yıllık ortalama olarak da %4,3'lük bir büyüme hızını anlatmaktadır.

Türk konfeksiyon üretimi, tekstil sektörüne oranla çok daha parlak olmuştur. 1984 yılında yalnızca 2 trilyon TL olan Türk konfeksiyon sektörü üretimi, on yıl sonra 1994 yılında 6 trilyon TL'ye ulaşmıştır. Bu gelişme, toplam %194'lük; yıllık ortalama olarak ise %19,4'lük bir artış anlatmaktadır.

Grafik 1 Türk Tekstil ve Konfeksiyon Üretimi; Milyon TL; 1988 Sabit Fiyatları ile



Grafik 2 Tekstil Sektörünün Toplam Türkiye Üretimi İçindeki Payı; 1994; 1988 Yılı Sabit Fiyatları İle



Tekstil ve konfeksiyon üretimi birlikte incelendiği zaman, 1984 yılında 6,7 trilyon TL olan üretimin, 1994 yılında 12,3 trilyon TL'ye çıktığı gözlenmektedir. Bu artış, yıllık %8,4'lük bir büyüme anlamına gelmektedir. Bu büyüme hızı ise, genel Türk ekonomisinin büyüme hızının çok üzerindedir.

Toplam Üretimde Pay

Tekstil ve konfeksiyon sektörü üretiminin büyüme hızı, bütün 1980'li yıllar boyunca Türk ekonomisinin büyüme hızının üzerindedir. Bu nedenle 1993 yılına kadar tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam Türk üretimi içindeki payı sürekli artmıştır. Ancak son iki yıl içinde yaşanan çeşitli sorunlar, tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam Türkiye üretimi içindeki payının çok az da olsa azalmasına neden olmuştur.

Tekstil ve konfeksiyon sektörü, Türkiye sanayi üretimini sağlayan en büyük sektörlerden biridir. 1994 yılında Türkiye'nin fiziki üretimi toplamı 148 trilyon 579 milyar TL olmuştur (1988 yılı sabit fiyatları ile). Bu fiziki üretimi içinde en büyük pay 111 trilyon TL ile imalat sanayine aittir. İmalat sanayi üretimi ise üç kalemden oluşmaktadır. En büyük pay, 46,5 trilyon TL ile ara mallara aitken 38,5 trilyon TL ile tüketim malları ikinci sırada, 26 trilyon TL ile de yatırım malları üçüncü sırada gelmektedir. Türkiye'nin 1994 yılındaki fiziki üretiminin sektörler itibarı ile dağılımı Grafik 2'de görülmüştür.

Tekstil ve konfeksiyon üretimi, 1994 yılında ulaştığı 12 trilyon 261 milyar TL'lik üretim değeri ile toplam Türkiye fiziki üretiminin %11'ini ve toplam tüketim malları üretiminin ise %31,9'unu oluşturmaktadır. Tekstil sektörü tek başına alınırsa, toplam Türkiye fiziki üretimi içindeki pay %4'e; toplam imalat sanayi üretimi içindeki pay %5,4'e; toplam tüketim malları üretimi içindeki pay ise %15,5'e ge-

rilemektedir.

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün toplam Türkiye fiziki üretiminden aldığı pay son yıllarda çok yavaş bir hızla da olsa azalmaktadır. Öyle ki, 1992 yılında Türkiye üretiminin %8,4'ünü sağlayan tekstil ve konfeksiyon sektörü, 1994 yılına gelindiğinde bu payın %8,25'e gerilediğine şahit olmuştur. Bu durumun nedeni, bir çok alanda bakır olan Türkiye ekonomisine yapılan yatırımların çok hızlı bir biçimde üretim artışı sağlamasıdır. Ayrıca Türk tekstil sektörü de son yıllar içinde yaşadığı bazı krizlerden olumsuz etkilenmiş ve bazı alanlarda çok ciddi üretim daralmaları yaşamıştır.

Üretim Endeksleri

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türk ekonomisi içindeki üretim açısından yeri, yukarıda sunulan veriler ile ortaya çıkmaktadır. Bu verileri destekleyecek bir başka veri bütünü de, Türk ekonomisinin çeşitli sektörlerinin üretim endeksleridir. Çizelge 2, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinin 1981 ile 1994 yılları arasındaki üç aylık dönem değişikliklerini; yıllık üretim endeksi ortalamalarını ve imalat sanayi yıllık üretim endeksi ortalamalarını içermektedir. Ayrıca Grafik 3, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü yıllık üretim endeksi ile Türkiye imalat sanayi üretim endeksinin yürüyüşünün karşılaştırılabilir olarak görülebilmektedir.

1986 yılını [100] olarak (baz yıl) alan Üretim Endeksi verilerine göre, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksi 1981 yılında 71 puana eşittir. Bu endeks 1990 yılına kadar sürekli artarak o yıl 116 puana kadar yükselmiştir. Ancak bu yıldan sonraki yıllarda ne yazık ki 1990 yılının üretim endeksi düzeyi tutturulamamıştır. Her ne kadar 1992 yılında tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinde artışlar varsa da bu artışlar 1993 ve 1994 yıllarında yeniden azalmaya dönüşmüştür.

Çizelge 2 Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Üretim Endeksi; 1986=100

	Tekstil ve Konfeksiyon Yıllık Üç Aylık Dönemler				Yıllık Ortalama T 12 Kısmat		A / B (%)
	I	II	III	IV	(A)	(B)	
1981	66.0	72.6	65.3	77.7	71.4	65.0	109.8
1982	64.5	71.2	59.4	83.2	70.6	70.7	99.9
1983	70.3	77.0	69.7	89.5	77.7	77.7	100.0
1984	82.7	81.6	73.0	94.9	84.2	86.4	97.5
1985	81.0	84.0	84.8	102.3	89.4	90.2	99.1
1986	97.6	95.7	97.4	109.1	100.0	100.0	100.0
1987	105.1	105.8	102.1	120.5	108.4	110.7	97.9
1988	115.0	109.9	101.0	115.7	110.4	111.8	98.7
1989	106.5	103.0	117.2	129.0	113.9	114.2	99.7
1990	116.6	111.3	110.6	127.6	116.5	125.1	93.1
1991	104.4	100.5	106.9	114.3	106.5	127.4	83.6
1992	107.5	100.9	108.8	120.6	109.5	132.8	82.5
1993	92.8	99.2	99.7	106.1	99.5	109.1	91.2
1994	95.4	87.5	92.0	107.9	95.7	100.1	95.6
1995	99.8				99.8	96.6	103.3

Kaynak: DİE

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksi 1991 yılında 116 puan olarak gerçekleştiğinden sonra, 1991 yılında 106 ve 1992 yılında da 109 puan olmuştur. Ancak 1993 ve 1994 yılları Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksi verilerinin 1986 yılından bu yana ilk kez 100 puanın altına indiğine şahit olmuştur 1994 yılında gelinen nokta, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinin 96 puana kadar gerilediğini göstermektedir.

İmalat Sanayi ile Karşılaştırma

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinde bu anlamda gelişmeler yaşanırken Türk imalat sanayi üretim endeksinde daha farklı bir yürüyüş eğilimi ortaya çıkmıştır. Türk imalat sanayi üretim endeksi 1981 yılından 1992 yılına kadar sürekli artmıştır. 1981 yılından 1992 yılına kadar sürekli art-

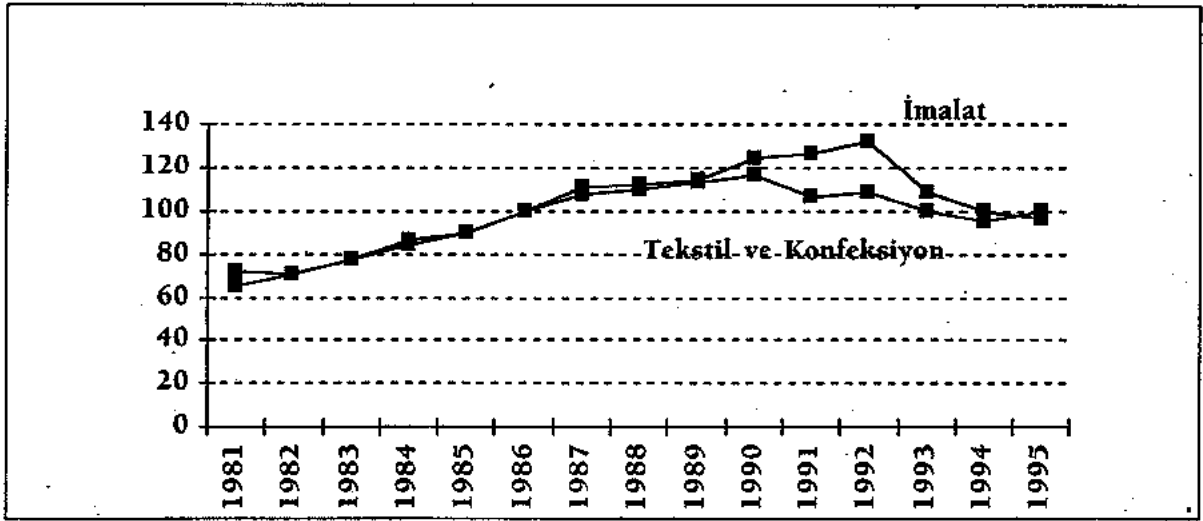
mıştır. 1981 yılında 65 puan olan Türk imalat sanayi üretim endeksi, 1992 yılına kadar yükselerek o yıl 133 puana eşitlenmiştir. Ancak tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinde olduğu gibi imalat sanayi üretim endeksi de 1993 ve 1994 yıllarında şiddetli azalma eğiliminde olmuştur. Çünkü Türk imalat sanayi üretim endeksi 1993 yılında 109 puan; 1994 yılında da 100 puan olarak gerçekleşmiştir.

Tekstil ve konfeksiyon sektörü ile imalat sanayinin üretim endeksleri yürüyüşleri 1989 yılına kadar birbiri ile çok benzeşmektedir. Grafik 3'ten de izlendiği gibi, bu iki yürüyüşü 1989 yılına kadar birbirinden ayırt etmek olası değildir. Ancak 1990 yılından itibaren tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksi kayda değer oranda imalat sanayi üretim endeksinin altında kalmaya başlamıştır. Öyle ki, 1990 yılında %7 olan iki üretim endeksi arasındaki fark, 1992 yılında, %18'e kadar çıkacaktır. 1993 ve 1994 yıllarında ise iki üretim endeksi arasındaki farkın hızla kapandığı gözlenmektedir.

Çünkü 1994 yılında Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksi ile imalat sanayi üretim endeksi arasındaki fark %4'e kadar gerilemiştir.

Bu verilere göre, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üretim endeksinin 1990'lı yıllar başında, ciddi bir biçimde imalat sanayi üretim endeksinin altında kaldığı gözlenmektedir. Eğer bu eğilim 1995 yılında da sürerse, bu durum, tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türk üretimi içindeki etkin konumunun değişmeye başladığının göstergesi olabilir.

Grafik 3 Türk Tekstil & Konfeksiyon Sektörü ve İmalat Sanayi Üretim Endeksi; 1986=100



Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Kapasitesi

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türkiye ekonomisi içindeki yerine belirlemede kullanılabilir bir diğer veri tabanı da bu sektörde kurulu kapasite ve bu kapasitenin kullanılma durumudur.

Türkiye'de genel yapısı itibari ile çok daha büyük ve toplu üretim birimlerinden oluşan tekstil sektöründe kapasite belirlemek her zaman çok daha kolayken, oldukça ufak üretim birimlerinden oluşan konfeksiyon sektöründe kapasite belirlemek hemen hemen olanaksızdır. Bu nedenle Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü kapasitesini inceleyen veriler genel olarak tekstil sektörü kapasitesi üzerinde yoğunlaşmaktadır.

Türk Tekstil Sektörü Kurulu Kapasitesi

Türk tekstil sektörünün kapasitesini belirlemek amacı ile birçok çalışma yapılmış olmasına karşın bu çalışmalardan hiçbirinin mükemmel olduğunu öne sürmek olası değildir. Bunun nedeni, Türkiye'de tekstil sektörü kapasitesinin çok dağınık olması ve tekstil sektörünün çok çeşitli hammaddeyi işleme-sidir. Tekstil sektörü temel olarak iplik eğirme, dokuma ve boyama alt sektörlerinden oluşmaktadır. Türkiye'nin iplik eğirme ve dokuma kapasitesini belirlemek daha kolay bir çalışma olmasına karşın boyama ve terbiye alt sektörünün kapasitesini belirlemek hemen hemen olanaksız bir çalışmadır. Türk tekstil sektörünün kapasitesini incelerken izlenecek yol, iplik eğirme ve dokuma kapasitelerini bulmaya çalışmak olacaktır.

Bu yaklaşım içinde genel olarak pamuklu sistemde çalışan tekstil makinaları kapasitesi değerlendirilmeye alınacaktır.

Türk tekstil sektörünün kapasitesini belirlemek için incelenecek iki kaynak, Uluslararası Tekstil İmalatçıları Birliği (International Textile Manufacturers Association; ITMF) ve Türkiye Sınai Kalkın-

Çizelge 3 1993 Yılı Sonunda Dünya İplik Eğirme Sektörü Kurulu Makina Parkı

Bölge	Ring (iğ)		Open-end (rotor)
	Kısa elyaf sistemi	Uzun elyaf sistemi	
Afrika	8,056,300	217,948	180,508
K.Amerika	13,094,760	853,592	1,070,960
G.Amerika	12,195,620	606,304	370,797
Asya	111,025,390	7,038,338	1,912,752
A.B	7,958,368	5,945,448	533,549
Doğu Avrupa	14,008,986	1,030,176	3,720,704
Türkiye	4,337,832	694,704	184,638
Avrupa-Toplam	26,404,986	7,670,328	4,438,891
Türkiye'nin Avrupa'da payı	16.43%	9.06%	4.16%
Dünya	170,777,056	16,386,510	7,973,908
Türkiye'nin Dünya'daki payı	2.54%	4.24%	2.32%

Kaynak:ITMF

ma Bankası (TSKB) dir.

ITMF, Dünyada iplik eğirme makinası ve dokuma tezgahı imal eden firmalar ile ilişkiye geçerek bu firmaların bütün ülkelere sattıkları makinaların dökümünü almaktadır. Daha sonra bu dökümler toplanarak ülkelerin bir yıl içinde yaptıkları toplam yatırım miktarı belirlenmektedir. Ayrıca ITMF'nin üyesi olan Türkiye Tekstil İşverenler Sendikası da, diğer bütün üye ulusal örgütler gibi, her yıl üretimde olan makinalar konusunda ITMF'e bilgi vermektedir. TSKB, diğer sektörlerde olduğu gibi tekstil sektörü yatırımlarına da kredi sağladığı için Türk tekstil sektörünü yakından izlemektedir. Bu izleme içinde Türkiye'de bulunan bütün fabrikalar ziyaret edilmekte ve üretim kapasiteleri yıllık olarak değerlendirilmektedir.

İplik Eğirme Sektörü Kurulu Kapasitesi

Çizelge 3, ITMF kaynaklarına göre dünyayı çeşitli bölgelerinde kurulu bulunan iplik eğirme kapasitesini incelemektedir. İplik eğirme kapasitesi incelemektedir. İplik eğirme kapasitesi denince akla iki tür iplik eğirme teknolojisi gelmektedir. Birinci teknoloji, yıllardır kullanılan ring sistem iplik eğirme teknolojisi'dir. İkinci teknoloji ise, 1960'larda bulunmuş olan open-end sistem iplik eğirme teknolojisi'dir. Ring iplik eğirme makinaları iğ sistemi ile çalışırken, open-end iplik eğirme makinaları rotor sistemi ile çalışmaktadır. Kabaca bir rotorun dört iğ'e eşit olduğu öne sürülebilir. Open-end iplik eğirme makinalarında daha az kaliteli pamuklar işlenerek kalın numaralı iplikler üretilmekte ve genel olarak bu iplikler dokuma sanayinde kullanılmaktadır. Ring iplik eğirme makinalarında ise daha kaliteli pamuklar kullanılarak ince numaralı iplikler üretilmekte ve genel olarak bu iplikler örme sanayinde kullanılmaktadır.

Ring sistem iplik eğirme makinaları kendi aralarında kısa elyaf sistemi ve uzun elyaf sistemi olarak ikiye ayrılmaktadırlar. Dünyada daha çok kısa elyaf sistemli iplik eğirme makinaları kullanıldığı için, bu çalışmada yalnızca kısa elyaf sistemli iplik eğirme makinaları kapasitesi incelenecektir.

ITMF verilerine göre, 1993 yılı sonunda dünyada 170 milyon kısa elyaf sistemli ring iği bulunmaktadır. Bu iğlerin dağılımına bakıldığında en büyük kapasitesinin Asyada kurulu olduğu gözlenmektedir. Asya tek başına 111 milyon iğ'e sahiptir. Asya ülkeleri arasında 41.920.560 iğ ile Çin ve 29.156.896 iğ ile Hindistan en önde gelmektedir. Ayrıca Japonya, Pakistan ve Endonezya'da 6 ile 7 milyon arasında iğ kapasitesi olan Asya ülkeleridir.

Türkiye'de 1993 yılı sonu itibari ile, 4.337.832 kısa elyaf sistemli ring iği bulunmaktadır. Bu kapasite ile Türkiye, dünyanın en büyük dokuzuncu kısa elyaf sistemli ring kapasitesine sahip ülkesi olmaktadır. Avrupa'da iğ kapasitesinin %16,4'ü; dünyada iğ kapasitesinin ise %2,5'i Türkiye'de bulunmaktadır. Bu anlamda Türkiye ring sistem iplik eğirme makinaları açısından büyük kapasiteye sahip ülkeler arasında yer almaktadır.

İkinci tür iplik eğirme sistemi olan open-end sisteminde 1993 yılı sonunda dünyada 8 milyona yakın rotor bulunmaktadır. Dünya open-end sistem iplik eğirme makinalarının en yoğun olarak bulunduğu bölge Doğu Avrupa'dır. Çünkü open-end teknolojisi esasen Doğu Avrupa'da bulunmuş bir teknolojidir. Dünyada en büyük open-end sistem iplik eğirme kapasitesi Rusya'da bulunmaktadır. Rusya'nın

2.520.216 adet rotoru bulunmaktadır. Rusya'yı ABD (958.756 rotor), Çin (510.752 rotor), Özbekistan (287.200 rotor) ve Ukrayna (275.480 rotor) izlemektedir. Bu ülkelerin ardından ise 184.638 adet rotor ile Türkiye gelmektedir.

Türkiye open-end sistem iplik eğirme makinaları kapasitesi Avrupa kapasitesinin %4,2'sine; Dünya kapasitesinin ise %2,3'üne eşittir. Türkiye open-end sistem iplik eğirme makinaları kapasitesi sıralamasında dünya altıncısıdır ve bu alandaki yatırımları hızla artmaktadır.

İplik Eğirme Kapasitesinin Model Durumu

ITMF verilerinde görüldüğü gibi, Türkiye dünyanın önde gelen ring ve open-end sistem iplik eğirme kapasitesine sahip ülkelerinden biridir. Hatta toplam üretim kapasitesi olarak Türkiye'nin Çin, Rusya ve Hindistan'ın ardından dördüncü en büyük kapasite olduğunu iddia etmek olasıdır.

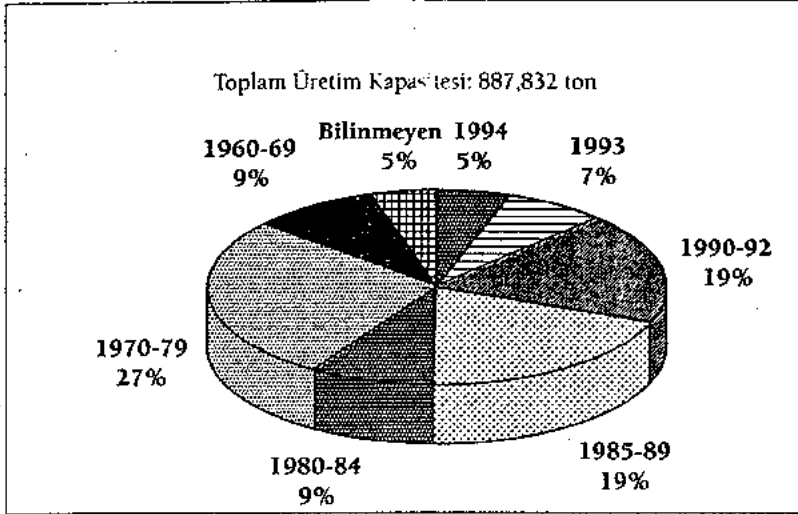
Ancak bir ülkenin iplik eğirme kapasitesinin niceliği kadar hiç kuşkusuz ki niteliği de son derece önemlidir. Örneğin Rusya önemli bir iplik eğirme makina parkına sahip olmakla birlikte bu makinaların çoğunun eski olduğu bilinmektedir. Bu nedenle Türkiye'de bulunan iplik eğirme makinalarının modeline göre ayrıştırılması da önemli ipuçlarını araştırmacılara sunacaktır.

TSKB, Türkiye'de kurulu bulunan bütün iplik eğirme fabrikalarını ilk elden inceleyerek bu fabrikaların ve dolayısı ile de Türkiye iplik eğirme sektörü kapasitesinin yaşını belirlemektedir. Türk iplik eğirme makinalarının modelleri, Çizelge 4'te çıkarılmıştır.

TSKB, verilerine göre Türkiye'de bulunan ring sistem iplik eğirme makinalarının %5'i 1994 model; %4'ü ise 1993 modeldir. Türkiye'de üç ile beş yaş arasındaki iplik eğirme makinalarının toplam makina parkına oranı %11; altı ile dokuz yaş arasındaki iplik eğirme makinalarının toplam makina parkına oranı ise %12'dir. Bu verilere göre, Türk ring sistem iplik eğirme makinalarının ancak %31'i on yaşından gençtir. Türkiye'de onbeş ile yirmibeş yaş arasında bulunan iplik eğirme makinaları, toplam makina parkının %40'ını oluşturmaktadır. Türk ring sistem iplik eğirme makina parkının %13'ü ise yirmi beş yıldan daha eski makinalardan oluşmaktadır.

Bu veriler, Türk ring sistem iplik eğirme makina parkının eski olduğu sonucunu getirmektedir. Ancak burada dikkat edilmesi gereken nokta, eski makinaların çoğunun çalışmadığıdır. Ne yazık ki bu iplik eğirme makinaları hurdaya çıkarılmadıkça kapasite içinde değerlendirildiği için toplam kapasite de yaşlı gözükmektedir.

Grafik 4 Türk İplik Makinaları Kapasite Miktarına Göre Model Dağılımı; 1994.



Ring sistemden open-end sisteme geçildiğinde makina parkının çok daha yeni olduğu gözlenmektedir. Öyle ki, 1994 model iplik eğirme makinalarının rotor olarak toplam kapasite içinde oranı %4; 1993 model makinaların oranı ise %18'dir. Üç ile beş yaş arasındaki open-end sistem iplik eğirme makinaları rotorları, toplam Türkiye makina parkının %30'unu oluşturmaktadır. Türkiye open-end sistem iplik eğirme makinaları kapasitesinin %79'u on yaşından gençtir.

Görüldüğü gibi Türk open-end sistem iplik eğirme makinaları ring sistem iplik eğirme makinalarına göre son derece gençtir. Bu durumun nedeni, hem open-end teknolojisinin Türkiye'ye daha 1980'li yıllarda gelmiş olması.

hem de son yıllarda iplik sektörüne yapılan yatırımların çoğunun open-end sistemli iplik eğirme makinalarına yönlendirilmiş olmasıdır.

Türk iplik eğirme sektörü makina parkının ortalama yaşını bulabilmek için ring sistem ve open-end sistem iplik eğirme kapasiteleri iğ ve rotor olarak değil de ton olarak incelenmelidir. Bu incelemenin sonuçları ve makinaların model dağılımı Grafik 4'te görüntülenmiştir. Türkiye'de 1994 yılı sonunda 887.883 ton iplik üretilen ring ve open-end iplik eğirme kapasitesi bulunmaktadır. Bu kapasitesinin %5'i 1994 model; %7'si ise 1993 modeldir. 1990 ile 1992 arası modelli iplik eğirme makinaları toplam üretim kapasitesinin %19'unu sağlamaktadır. Böylece Türkiye iplik eğirme makina parkının üretim miktarı olarak %50'sinin on yaşından daha genç makinalardan oluştuğu ortaya çıkmaktadır.

Çizelge 4 Türkiye'de İplik Makinaları Kapasitesi; Ring ve Open-end; 1994

Model	Ring		Open-end		Toplam	
	İğ sayısı	Dağılım%	Rotorsay.	Dağılım %	Ton	Dağılım%
1994	208,620	4.83%	8,544	4.19%	48,241	5.43%
1993	162,142	3.76%	36,984	18.15%	64,602	7.28%
1990-92	467,176	10.83%	61,320	30.10%	164,596	18.54%
1985-89	521,625	12.09%	54,056	26.53%	169,307	19.07%
1980-84	312,738	7.25%	31,336	15.38%	77,074	8.68%
1970-79	1,724,396	39.96%	9,464	4.65%	245,497	27.65%
1960-69	339,108	7.86%	2,016	0.99%	46,601	5.25%
1959-...	237,524	5.50%			31,716	3.57%
Bilinmeyen	342,036	7.93%			40,199	4.53%
Toplam	4,315,365	100.00%	203,720	100.00%	887,833	100.00%

Kaynak: TSKB

Çizelge 5 Dünya İplik Makinaları Sevkiyatı

Bölge	1992		1993	
	Kısa elyaf iği	Open-end rotor	Kısa elyaf iği	Open-end rotor
Asya	1,939,648	56,472	1,615,390	70,252
Avrupa	1,038,952	148,778	674,026	78,191
Türkiye	114,280	31,451	267,832	29,838
Amerika	210,180	120,988	240,380	136,257
Afrika	134,272	7,238	46,300	5,708
Dünya	3,323,052	333,476	2,576,096	290,408
Türkiye'nin Avrupa'da payı	11.00%	21.14%	39.74%	38.16%
Türkiye'nin Dünyada payı	3.44%	9.43%	10.40%	10.27%

Kaynak: ITMF / TSKB

Türk iplik eğirme makina parkı içinde on ile on beş yaş arasında olan kapasitenin toplam kapasiteye oranı %9; onbeş ile yirmibeş yaş arasında olan kapasitenin toplam kapasiteye oranı ise %27'dir. Türkiye iplik eğirme kapasitesinin %9'u yimibeş yaşından daha yaşlı makinalardan oluşmaktadır. Kapasiteyi oluşturan makinaların %5'inin ise yaşı bilinmemektedir.

Yeni Yatırımlar

TSKB tarafından derlenen veriler, Türk iplik eğirme sektörü makina parkının ancak %50'sinin on yaşından daha genç makinalardan oluştuğunu göstermektedir. Bu gözlem, Türk iplik eğirme sektörünün yaşlı bir makina parkı olduğu sonucunu akla getirmemelidir. Türkiye'de ilk ciddi iplik yatırımları 1971 ile 1976 yılları arasında sağlanan Devlet destekleri ile başlamıştır. Bu yıllar arasında kurulan fabrikaların makinaları hala kapasite içinde gözükmemektedir. Ancak sözü edilen fabrikaların hemen hemen hepsi yeni yatırımları yapmışlardır. Eski makinalar ani talep artışını karşılamak amacıyla üretilde tutulmaktadır. Ayrıca halen üretim yapmadan kapalı duran makinalar da sökülmedikleri sürece kurulu kapasite içinde sayıldıkları için toplam kapasite olduğundan daha yaşlı gözükmemektedir.

Her ne kadar Türkiye iplik eğirme kapasitesi yaşlı makinalardan oluşuyormuş izlenimi verse de, son yıllar içinde iplik sektörüne önemli yatırımlar yapılmaktadır. Yine TSKB'den sağlanan kesin olmayan ilk bilgilere göre, 1995 yılında iplik sektöründe 300.000 iğe yakın ring ve 40.000 rotora yakın open-end yatırımı yapılmakta olduğu anlaşılmaktadır. Türk iplik sektörünün son yıllar içinde olduğu yatırım atılımını en iyi gösteren bilgiler, ITMF kaynaklarından alınan dünya iplik makinaları sevkiyatları bilgileridir. Bu bilgiler Çizelge 5'te çıkarılmıştır.

ITMF'in dünya iplik makinaları sevkiyatı verilerine göre 1992 yılında dünyada 3.323.052 iğ satıl-

mıştır. Bu iğlerden 114.280 adeti Türkiye'ye gelmiştir. Bir diğer anlatım ile 1992 yılında dünyada satılan ring sistem iplik eğirme makinalarının %3.5'i Türkiye tarafından satın alınmıştır. Türkiye, Avrupa'ya satılan iğlerin ise %11'ini almıştır. 1992 yılı sevkiyatlarında open-end sistem iplik eğirme makinalarına bakıldığında Türkiye'nin Avrupa içindeki payının %21; dünyadaki payının ise %10 olduğu görülmektedir.

1993 yılında Türkiye tarafından iplik eğirme makinalarına yapılan yatırımın hem miktarı hem de karşılaştırmalı ağırlığı artmıştır. Türkiye 1993 yılında Avrupa'da satılan ring iğlerin %40'ını, open-end rotorların ise %38'ini almıştır. Türkiye'nin toplam dünya satışları içindeki payı ise hem ring iğleri, hem de open-end rotorları için %10'dur. Bir diğer anlatım ile Türkiye, 1993 yılı içinde dünyada satılan iplik eğirme makinalarının %10'unu ülkesine yönlendirmiştir. Bu sonuç ile Türkiye 1993 yılının iplik eğirme sektörüne en çok yatırım yapan ülkesi olmuştur. İlk veriler, bu eğilimin 1994 yılı içinde de sürdüğünü göstermektedir.

Dokuma Sektörü Kurulu Kapasite

Tekstil sanayinin ikinci önemli alt sektörü olan dokuma sektöründe kurulu kapasiteyi belirlemek son derece zordur. Çünkü dokuma sektöründe üretim birimleri fabrika biçiminde değil de daha çok atölye biçiminde örgütlülmüştür. Bu nedenle bir ya da iki adet dokuma tezgahı olan atölyeleri belirlemek oldukça zordur.

Bütün bu zorluklara karşın ITMF verileri, dünyada kurulu bulunan pamuklu sistem dokuma tezgahları kapasitesini belirlemeye çalışmaktadır. 1993 yılı sonunda dünyanın çeşitli bölgelerinde kurulu bulunan pamuklu sistemde çalışan dokuma tezgahlarının dökümü Çizelge 6'da çıkarılmıştır. Bu çizelgede dünyada varolan iki dokuma tezgahı teknolojisi, mekikli tezgahlar ve mekiksiz tezgahlar yer almaktadır. Mekikli dokuma tezgahları çok eski bir teknolojidir ve artık hemen hemen bu tezgahlara hiç yatırım yapılmamaktadır. Bir ülkenin dokuma sektörünün gücünü mekiksiz tezgah kurulu kapasitesi belirlemektedir.

ITMF verilerine göre, 1993 yılı sonunda dünyada 711 bin adet mekiksiz dokuma tezgahı bulunmaktadır. Bu tezgahların dağılımına bakıldığında, en büyük kapasitesinin Asya'da kurulu olduğu gözlenmektedir. Asya tek başına 252 bin tezgaha sahiptir. Asya ülkeleri arasında önde Japonya, Çin, G.Kore, Tayvan ve Endonezya gelmektedir.

Türkiye'de 1993 yılı sonu itibarı ile, 11.116 mekiksiz dokuma tezgahı bulunmaktadır. Bu kapasite ile Türkiye, Dünyanın en büyük on dördüncü mekiksiz dokuma tezgahı kapasitesine sahip ülkesi olmaktadır. Avrupa mekiksiz dokuma tezgahı kapasitesinin %3.6'sı; dünya kapasitesinin ise %1.64'si Türkiye'de bulunmaktadır. Bu anlamı ile Türkiye mekiksiz dokuma tezgahları açısından orta büyüklükte kapasiteye sahip ülkeler arasında yer almaktadır.

İkinci tür dokuma teknolojisi olan mekikli dokuma tezgahlarında 1993 yılı sonunda dünyada 2 milyondan fazla tezgah bulunmaktadır. Dünyada mekikli dokuma tezgahlarının en yoğun olarak bulunduğu bölge Asya'dır. Asya ülkeleri arasında büyük mekikli dokuma tezgah kapasitesine sahip olanları Çin, Hindistan, Endonezya, Japonya ve Tayland'dır. Bu ülkelerin ardından 40.000 mekikli dokuma tezgahı ile Türkiye gelmektedir.

Çizelge 6 1993 Yılı Sonunda Dünyada Dokuma Sektörü Kurulu Makina Parkı

Bölge	Pamuklu Sistem	
	Mekiksiz	Mekikli
Afrika	20,463	118,822
K.Amerika	86,603	81,110
G.Amerika	39,921	189,850
Asya	252,192	1,508,096
A.B	72,712	37,920
Doğu Avrupa	228,441	53,920
Türkiye	11,116	40,000
Avrupa-Toplam	312,269	131,840
Türkiye'nin Avrupa'daki payı	3.56%	30.34%
Dünya	711,448	2,029,718
Türkiye'nin Dünyadaki payı	1.56%	1.97%
Kaynak: ITMF		

Türkiye mekikli dokuma tezgahları kapasitesi Avrupa kapasitesinin %30'una; Dünya kapasitesinin ise %2'sine eşittir. Türkiye mekikli dokuma tezgahları kapasitesi sıralamasında Dünya sekizincisidir.

TSKB verileri, Türkiye dokuma sektörü kapasitesi konusunda ayrıntılı açıklama sunmamaktadır. Bu durumun nedeni, Türkiye dokuma kapasitesinin atölyelerde örgütlenmiş olmasıdır. Küçük ve orta büyüklükteki dokuma işletmeleri ile bire bir ilişki kurmak olası olmadığı için Türkiye'nin dokuma sektörü kapasitesi tam olarak belirlenmemektedir. Ancak TSKB kaynakları, 1993 yılı Türkiye dokuma üretim kapasitesinin 390.000 ton olduğunu hesaplamaktadır.

Dokuma Sanayinde Model Durumu ve Yeni Yatırımlar

Türk tekstil sektörünün iki temel alt sektöründen biri olan iplik eğirme sanayinde ayrıntısı ile varolan makine modeli ve yaşı bilgilerinin dokuma sanayinde bulunmaması, Türk dokuma tezgahlarının kalitesi konusunda endişeler yaratmaktadır. Her ne kadar veriler ile desteklenmese de bilinen gerçek Türk dokuma sektörünün makina parkının iplik eğirme sektörü makina parkına oranla çok daha eski olduğudur. Özellikle Anadolu'da atölye ve aile tipi örgütlenmenin yaygın olduğu dokuma sektörü, son derece eski modellenli makinaları hala kullandığı için, yeni yapılan yatırımlar toplam makina parkının gençleşmesini sağlayamamaktadır.

Türk dokuma sektörünün yeni yatırımları konusunda elde bulunan tek veri, ITMF tarafından sağlanan dünya dokuma tezgahı verileridir. Bu verilere göre, Türkiye 1992 yılında 976 adet; 1993 yılında ise 1.116 adet mekiksiz dokuma tezgahı satın almıştır. Türk dokuma sektörü yaptığı bu yatırımlar ile 1992 yılında en fazla tezgah alan onördüncü ülke; 1993 yılında en çok tezgah alan onikinci ülke olmuştur. Dokuma sektörüne yapılan yatırımların, iplik sektörüne yapılan yatırımlardan çok daha az olduğu bu veriler ile hemen ortaya çıkmaktadır. Çünkü adı geçen yıllarda Türkiye, iplik eğirme makinalarına en çok yatırım yapan dünya ülkesi ünvanını kazanmıştır.

Türkiye 1992 ve 1993 yıllarında bin dolayında dokuma tezgahı satın alırken Çin 12 bin; Kore 8 bin, Rusya 4 bin, Japonya ve Tayvan 3 biner, Endonezya ve ABD ise 2 biner adet dokuma tezgahı satın almıştır. İtalya, Tayland, Pakistan, Hindistan ve Brezilya hem 1992'de, hem de 1993'te Türkiye'den çok dokuma tezgahı satın alan ülkelerdir.

Konfeksiyon Sektörü Kurulu Kapasitesi

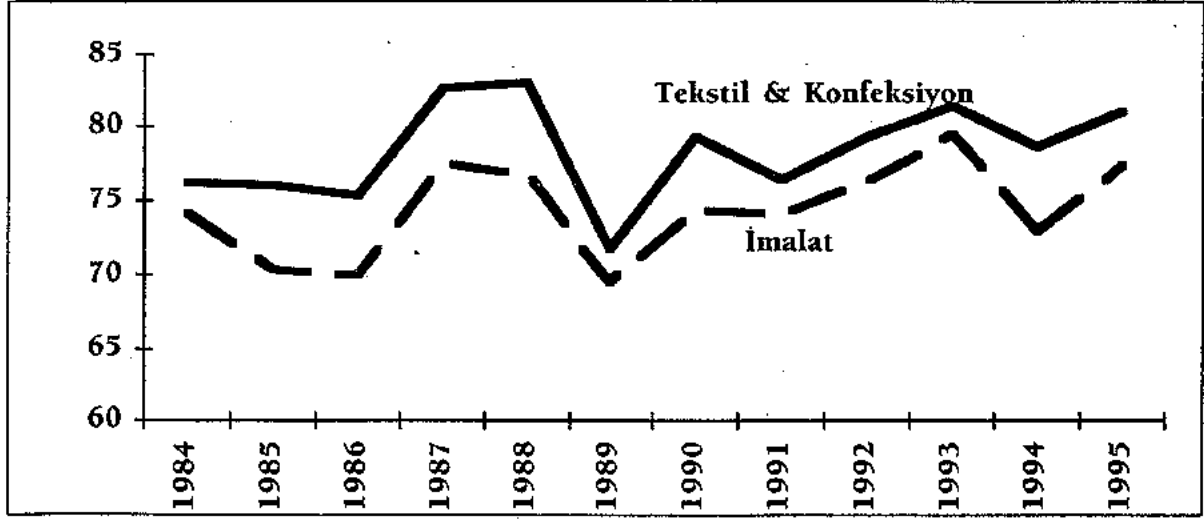
Türkiye dünyanın ilk on konfeksiyon üreticisi arasında yer almasına karşın bu üretimi yapan kapasitenin belirlenmesi hemen hemen olanaksızdır. Bütün dünyada olduğu gibi Türkiye'de de önemli bir konfeksiyon üretimini fason atölyeleri tarafından yapılması, toplam kurulu kapasitenin belirlenmesini daha da olanaksız hale getirmektedir. Ancak Türkiye'de üretilen tekstil mamüllerinin %80'inin yurtiçinde tüketildiği düşünilir ve bu rakam üzerinde dışalım ile gelen tekstil hammadeleri de katılırsa, Türk konfeksiyon sektörü kapasitesinin işlediği tekstil hammadeleri miktarı ortaya çıkar. Bu miktarın son derece büyük olması, Türk konfeksiyon sektörü kurulu kapasitesinin de büyüklüğünü tanımlamaktadır.

Çizelge 7 Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Kapasite Kullanım Oranı; 1984-1995

	Tekstil ve Konfeksiyon			Yıllık Ortalama			
	Yıllar Üç Aylık Dönemler			IV	T & K	İmalat	A / B
	I	II	III		(A)	(B)	(%)
1984	74.0	74.0	78.0	79.0	76.3	74.2	102.8
1985	80.0	74.0	74.0	76.0	76.0	70.3	108.1
1986	71.6	71.5	79.4	79.2	75.4	70.0	107.7
1987	81.0	82.6	83.0	83.9	82.7	77.5	106.7
1988	83.5	83.0	81.9	83.9	83.1	76.8	108.2
1989	67.4	65.3	71.3	82.6	71.7	69.5	103.2
1990	79.8	78.8	76.2	82.4	79.3	74.4	106.6
1991	76.8	77.8	73.4	77.5	76.4	74.2	103.0
1992	77.6	78.8	79.7	81.1	79.3	76.4	103.8
1993	80.1	80.6	82.2	82.7	81.4	79.5	103.7
1994	81.9	74.5	76.5	81.5	78.6	73.0	102.8
1995	80.7	81.4			81.1	77.5	104.6

Kaynak: DİE

Grafik 5 Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü ve İmalat Sanayi Kapasite Kullanım Oranı; Yüzde



Kapasite Kullanım Oranı

DİE'nin anket sonuçlarına göre düzenlediği bir diğer veri tabanı da değişik sektörlerinin kapasite kullanım oranlarıdır. Bir sektörde kurulu kapasite kadar bu kapasitenin kullanım oranı da önemlidir.

Türkiye tekstil ve konfeksiyon sektörü, kurulu kapasite konusunda görece önemli bir büyüklüğe sahip olsa da bu kapasitenin kullanım oranı, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün etkinliğini belirleyecektir. Çizelge 7, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü ve imalat sanayi kapasite kullanım oranlarını vermektedir. Ayrıca Grafik 5, iki kapasite kullanım oranının yıllar içindeki yürüyüşünü görüntülemektedir.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün kapasite kullanım oranı 1984 yılında %76,3'dür. Bu oran, son on yıl içinde sürekli %75'in üzerinde gerçekleşmiştir. Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün en yüksek kapasite kullanım oranı, 1988 yılında ulaşılan %83,1'lik düzeydir. 1991 yılında ise en düşük kapasite kullanım oranlarından biri olan %76,4'lük oran yaşanmıştır. 1992 ve 1993 yılları ise belli bir yükselmenin görüldüğü yıllardır. 1994 yılı ise, Türk ekonomisindeki genel krizi eşgüdümü olarak Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün kapasite kullanım oranının da bir parça azaldığına tanık olmuştur.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü kapasite kullanım oranı bu anlamda değişikliklere tanık olurken imalat sanayi kapasite kullanım oranı daha değişik bir yürüyüş çizmektedir. Türk imalat sanayi inceleme dönemine %74,4'lük bir kapasite kullanım oranı ile başlamıştır. Yıllar içinde oldukça dalgalanmalı bir yürüyüş çizen imalat sanayi kapasite kullanım oranı en yüksek düzeyini 1993 yılında %79,5 ile; en düşük düzeyini ise 1989 yılında %69,5 ile yaşamıştır. Türk imalat sanayi kapasite kullanım oranının dalgalanmalı yürüyüşü son yıllar içinde de sürmüştür. 1993 yılında son on yılın en yüksek kapasite kullanım oranı yakalanmasına karşın 1994 yılında Türk imalat sanayi kapasite kullanım oranı yeniden azalarak %73'e kadar gerilemiştir.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü ile imalat sanayi kapasite kullanım oranları karşılaştırıldığında görülen, tekstil ve konfeksiyon sektörü kapasite kullanım oranının sürekli imalat sanayi kapasite kullanım oranından yüksek olduğudur. İki kapasite kullanım oranı arasında ortalama olarak %4'e yaklaşan bir kapasite kullanım oranı farkı oluşmaktadır. Son beş yıl içinde tekstil ve konfeksiyon sektörü kapasite kullanım oranının, imalat sanayi kapasite kullanım oranından %3 daha yukarıda gerçekleştiği gözlenmektedir. Bu sonuç, tekstil ve konfeksiyon sektörünün Türk imalat sanayi içindeki çekici gücünü bir kez daha kanıtlamaktadır.

İstihdam

Tekstil ve konfeksiyon sektörü bütün dünyada emek yoğun olarak çalışan bir sektördür. Son yıllarda ortaya çıkan teknolojik yenilikler tekstil sektörünün sermaye yoğun bir kimlik kazanması sonucunu doğurmuşsa da, konfeksiyon sektörü hala emek yoğun özelliğini korumaktadır. Ayrıca konfeksiyon sektörünün bu özelliğinin uzun süre daha korunacağı da kuşku götürmez bir gerçektir.

Bu saptamaların ışığı altında tekstil ve konfeksiyon sektörü için işgücü maliyetinin önemi ve işgücünün niteliği ön plana çıkmaktadır. Öne sürülen çeşitli görüşlere göre, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü toplam Türk imalat sanayi istihdamı içinde %20'ye yakın bir paya sahiptir. Ancak bu savı kanıtlayacak sağlam bir veri tabanı bulunmamaktadır. Her ne kadar tekstil sektörü için toplam işçi sayısını

aşağı yukarı tahmin etmek olası ise de, fason üretimin ve sigortasız işçi çalıştırmanın oldukça yaygın olduğu konfeksiyon sektöründe böylesi bir tahmini yapmak bile olası değildir. Öne sürülen görüş, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün iki milyon kişiyi istihdam ettiği'dir.

Tekstil ve konfeksiyon sektörünün istihdam boyutu konusunda elde olan tek sağlam veri tabanı, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın Çalışma Hayatı İstatistikleri (1) çalışmasıdır. Temel olarak sendikaların bir sektörü temsil yetkisinin olup olmadığını belirlemek için tutulan bu veriler, sendikaların güç kazanmak amacı ile çifte üye kayıtlarından dolayı çok da güvenilir değildir. Yine de bu çalışmanın Türk istihdamının dağılımı konusunda tek araştırma olması bu çalışmanın dikkate alınması gerekliliğini doğrulamaktadır.

Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın Çalışma Hayatı İstatistikleri yayınına göre, Türkiye'de 1993 yılı başında imalat sanayinde çalışan 3.596.459 işçi bulunmaktadır. Bu işçilerin hepsi sigortalı ve kayıtlı işçilerdir. Bu üçbuçuk milyon işçinin 351.427 tanesi tekstil sektöründe istihdam edilmiştir. İzlendiği gibi, Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı'nın verilerine göre, Türk imalat sanayi istihdamının %9,8'i tekstil sektöründe çalışmaktadır. Bu sayı üzerine bir o kadar da konfeksiyon sektörü istihdamı bulunduğu, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü istihdamının öne sürüldüğü gibi toplam içinde %20'lere varan bir payı olduğu ortaya çıkacaktır. %20'ye varan bir istihdam payı ise Türk ekonomisi ve iş yaşamı için çok önemli bir yer anlamına gelmektedir.

İşçi Maliyetleri

Dünyada tekstil sektörü yıllar boyunca emek yoğun bir üretim alanı olarak bilinmiştir. Her ne kadar son yıllarda bu durum değişmiş ve tekstil sektörü de yavaş yavaş sermaye yoğun bir üretim dalı olmaya başlamışsa da, ülkelerin tekstil sektöründeki başarısını hala işgücü maliyetleri belirlemektedir.

Çizelge 8 Türkiye'de ve Dünyada Tekstil Sektörü İşgücü Maliyetleri

İplik Ülke	Eğirme 1993	ve Sıra	Dokuma Sanayi; 1991 1990		Dolar/ 1985	Saat 1980
Türkiye	4.44	23	3.12	1.82	1.05	0.95
% değişim	42%		71%	73%	11%	
Japonya	23.65	1	16.37	13.96	8.21	4.35
Almanya	20.60	6	16.96	16.46	8.88	10.65
Fransa	16.49	10	12.63	12.74	7.44	8.27
İtalya	16.20	11	17.31	16.13	8.22	9.12
ABD	11.61	15	10.33	10.02	8.67	6.37
İspanya	7.91	19	7.73	7.69	3.54	4.91
Yunanistan	7.13	21	5.75	5.85	3.14	4.03
Hong Kong	3.85	24	3.39	3.05	1.81	1.91
Portekiz	3.70	25	3.17	2.75	1.27	1.68
G.Kore	3.66	26	3.61	3.72	1.57	0.78
Tunus	2.97	29	2.82	2.82	2.38	1.13
Fas	1.47	36	1.37	1.28	0.59	0.85
Tayland	1.04	44	0.87	0.92	0.53	0.33
Mısır	0.57	46	0.43	0.45	0.79	0.39
Hindistan	0.56	47	0.55	0.72	0.61	0.61
Pakistan	0.44	49	0.38	0.39	0.31	0.34
Endonezya	0.43	50	0.28	0.25	0.23	0.63
Çin	0.36	54	0.34	0.37	0.21	md

Kaynak: Werner International / İTKİB

Türk tekstil sektörünün işgücü maliyetini belirlemek amacı ile iki yol izlenecektir. Birinci yol, Türk tekstil sektörünün işgücü maliyetinin uluslararası karşılaştırmasını yapmak olacaktır. Bu amaçla 1965 yılından bu ya dünyanın önde gelen tekstil üreticisi ülkelerinde işgücü maliyeti çalışmaları yapan Werner International firmasının verilerinden yararlanacaktır. İkinci yol, Türk tekstil sektörünün işgücü ma-

liyetinin ulusal anlamda incelenmesi olacaktır. Bu amaçla da Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonu (TISK) tarafından derlenen verilerden yararlanılarak tekstil sektörü işgücü maliyetinin diğer Türk imalat sektörleri işgücü maliyetleri ile karşılaştırması yapılacaktır.

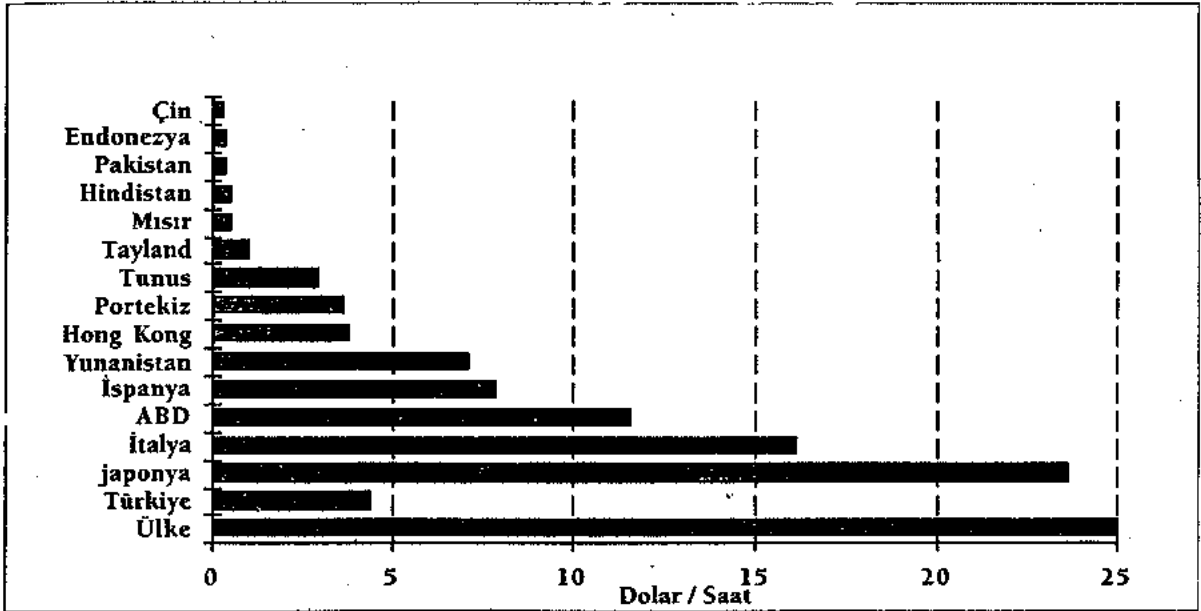
Uluslararası Karşılaştırma

Werner International adlı bir Amerikalı yatırım danışmanlığı firması, 1965 yılından bu yana dünyanın önde gelen ülkelerinde tekstil sektörü işgücü maliyeti araştırmaları yapmaktadır. Aynı ilkeler çerçevesinde yapılan bu araştırmalar daha sonra uluslararası bir karşılaştırma olanağı yaratmaktadır. Türkiye 1980 yılından bu yana bu çalışmanın içine dahil edilmiştir. Çizelge 8, Türk tekstil sektörü işgücü maliyetinin 1980 yılından bu yana değişimini görüntülemektedir. Ayrıca bu çizelgede tekstil sektörünün önde gelen bazı ülkelerinin işgücü maliyetleri de çıkarılmıştır. Grafik 6, aynı verileri görsel olarak sunmaktadır.

Werner International tekstil sektörü işgücü maliyeti denince iplik eğirme ve dokuma sektörlerindeki maliyetleri araştırmaktadır. Bu maliyetler aynı bazda ve ulusal para olarak çıkarıldıktan sonra ABD Dolarına çevrilmektedir. Ulusal para ile ABD Doları arasında ortaya çıkacak reel deviz kuru değişiklikleri ne yazık ki tekstil işgücü maliyeti çalışmasını etkilememektedir.

Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti 1980 yılında saat başına 95 Sent olarak gerçekleşmiştir. 1985 yılına gelindiğinde bu maliyetin hemen hemen hiç artmadığı ve ancak saatte 1 Dolar 5 sente yükseldiği görülmektedir. Bu durumun nedeni, 1980 yılında Türkiye'de yaşanan askeri müdahalenin işgücü üzerine kurmuş olduğu baskıdır. Amaçlarından biri enflasyonu aşağı çekmek olan askeri yönetim, bu amaca ulaşmak için ücretli ve maaşlı kesimin alım gücünü çok azaltmıştır. Bu nedenle de Türkiye'de 1980 ile 1985 arasında tekstil sektörü işgücü maliyeti Dolar olarak sabit kalmıştır. Aynı süreçte Türk Lirasının Dolara karşı hızlı bir biçimde devalüe olmasının da etkisi vardır.

Grafik 6 *Tekstil Sektörü İşgücü Maliyeti; Dolar/Saat; 1993*



1990 yılına gelindiğinde, 1980 askeri yönetimin emek üzerinde kurduğu baskının izlerinin hala sürdüğü gözlenmektedir. Çünkü 1985 ile 1990 arasında Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti ancak 80 sent kadar artarak saat başına 1 Dolar 82 sente yükselmiştir. Bir diğer anlatım ile 1985 ile 1990 arasındaki beş yıl içinde Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti %73 oranında artmıştır.

1990'dan Sonra Hızlı Artış

1990 yılından sonra Türk tekstil sektörü işgücü maliyetinin hızla arttığı görülmektedir. Bir anlamda Türkiye'de işgücü maliyetleri dizginden boşalmış ve geçmiş on yılın kayıplarını kapamak için dolu dizgin atağa geçmiştir. Bu süreçte Türk Lirasının Dolara karşı reel anlamda değer kazanması da etmen olmuştur. Böylece 1993 yılında 3 Dolar 12 sente çıkan Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti, 1985 ile 1990 arasındaki yüzde artışımı (%73), 1990'dan 1991'e geçerken bir yılda yaşamıştır (%71). O yıl Türkiye, tekstil sektörü işgücü maliyeti en hızlı artan ülke ünvanını kazanmıştır.

1993 yılına gelindiğinde Türk tekstil sektörü işgücü maliyetinin hızlı artışının hala sürdüğü gözlenmektedir. Ancak bu sonucun temel nedeni, o yıllarda yaşanan Türk Lirasının reel anlamda değerlenmesidir. Türk Lirası olarak belirlenen tekstil sektörü işgücü maliyeti enflasyon kadar artsa bile, enflasyondan çok daha az oranda devalüe olan Türk Lirası/ABD Doları döviz kuru nedeni ile Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti hızla artıyormuş izlenimi vermektedir. Bu yaşanan gelişmeler sonucu Türkiye tekstil sektörü işgücü maliyeti Dünya tekstil sektörü işgücü maliyeti sıralanmasında hızla yükselerek 23. sıraya gelmiştir. Son dönemde ilk kez olarak bir AB ülkesi olan Portekiz tekstil sektörü işgücü maliyeti olarak geride bırakılmıştır. Her ne kadar AB'nin önde gelen ülkeleri ile tekstil sektörü işgücü maliyeti farkı hala bire dört oranında ise de, verimlilik farkı nedeni ile tekstil sektörü birim işgücü maliyetlerinin birbirlerine iyice yaklaştığı öne sürülebilir.

Werner International tarafından yapılan uluslararası tekstil sektörü işgücü maliyeti karşılaştırmasının 1994 yılını kapsayan bölümü henüz açıklanmamıştır. Ancak beklenen, Türk tekstil sektörü işgücü maliyetinin Dolar olarak 1994 yılında hızla azaldığıdır. Bu durumun nedeni de 1994 yılı içinde yaşanan Türk Lirasının %170'i geçen devalüasyonudur. 1994 yılının hemen başında yıllık olarak 300 ile 400 Dolara çıkan Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti, 1994'ün ortasında yine yıllık olarak 100 Dolara kadar inmiştir. Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti daha sonra toparlanmaya başlasa da 1994 yılı başında ulaşılan düzeye yeniden gelinmesinin zaman alacağı açıktır.

Ulusal Karşılaştırma

Türk tekstil sektörü işgücü maliyetini belirlenmek için yapılması gereken ikinci çalışma, Türk imalat sanayi sektörleri içinde tekstil sektörü işgücü maliyetinin durumunu incelemektir. Bu amaçla Çizelge 9'da Türk imalat sanayinin önde gelen sektörlerinin 1993 ve 1994 yılları işgücü maliyetleri çıkarılmıştır. Türkiye İşverenler Sendikası Konfederasyonuna bağlı işveren sendikaları aracılığı ile derlenen verilerden oluşan bu çizelge, Türkiye'nin belli başlı imalat sanayilerinden olan tekstil, ağaç, cam, çimento, deri, gıda, inşaat, kağıt, kimya, metal, toprak ve şeker sektörlerinde yıllık ortalama işgücü maliyetini Türk Lirası olarak vermektedir.

Her ne kadar çizelgeye konu olan bilgiler aynı kıstaslar çerçevesinde toplanmaktaysa da, bu noktada bir gözlemin altını çizmek gerekecektir. Kimya ve cam gibi işgücü maliyetinin görece yüksek gözüktüğü sektörlerde, bu yüksek işgücü maliyetinin nedenlerinden biri de, vasıfsız işçilerin taşeronlar aracılığı ile kullanılmasıdır. Taşeron uygulamasının sonucu olarak firmaların bordrolarında yalnızca vasıflı ve dolayısı ile de ücretleri yüksek işçiler kalmakta; bu da sektörün toplam tekstil maliyetini arttırmaktadır. Türk imalat sanayinin önde gelen sektörlerinin 1 Temmuz 1994 tarihi itibari işgücü maliyetleri ayrıca Grafik 7'de görüntülenmiştir.

Tekstilde İşçilik Maliyeti Düşük

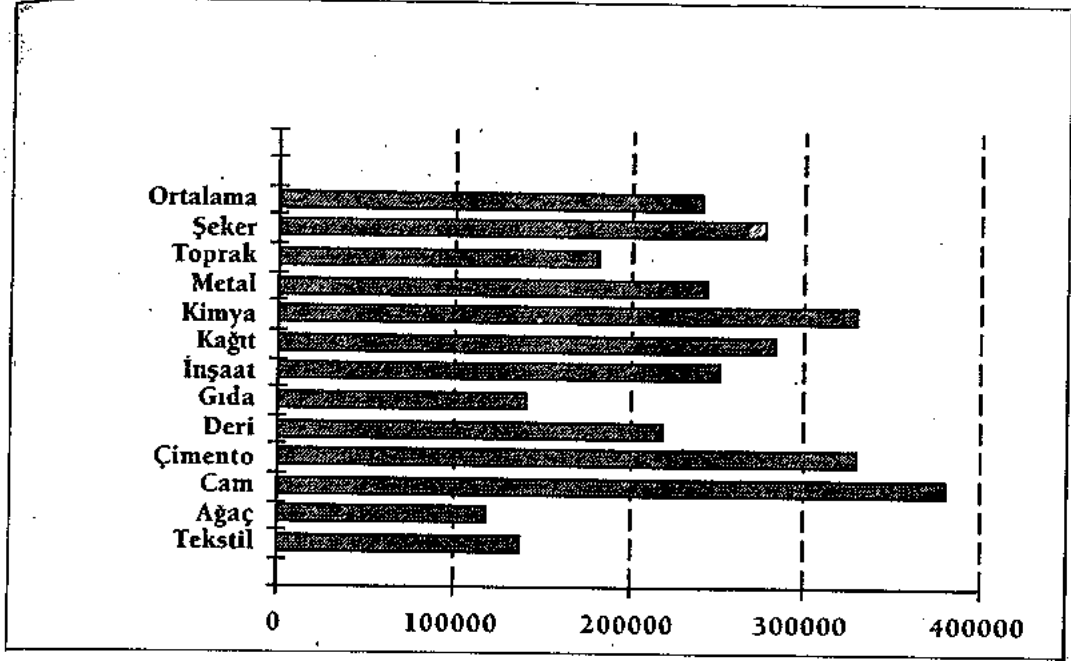
Türk tekstil sektörüne 1993 yılında bir işçi 91 milyon 900.000 TL'ye mal olmuştur. Aynı yıl Türk imalat sanayi ortalama işgücü maliyeti ise 156 milyon TL'nin üzerindedir. Yani 1993'te Türk tekstil sektörü işgücü maliyeti, ortalama Türk imalat sanayi işgücü maliyetinin ancak %58'i kadardır. Bu

Çizelge 9 Türkiye'de İşgücü Maliyeti; 000 TL/Yıl; 1.7.1994

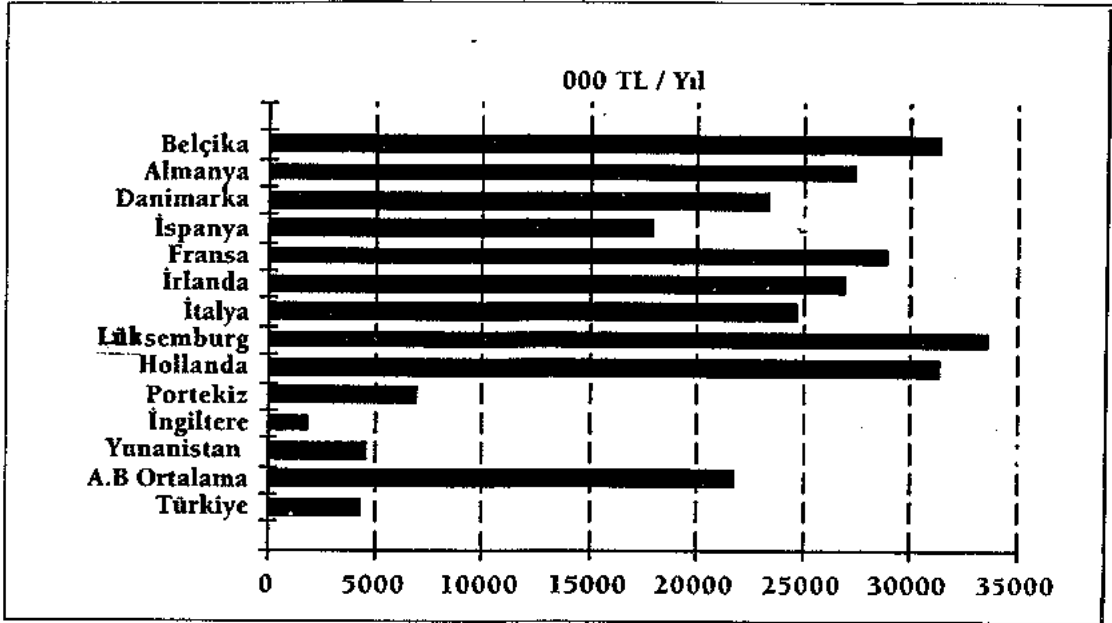
Sektör	1993	1994	Değişim	Oran
Tekstil	91,900	139,000	51%	57
Ağaç	78,600	120,700	54%	50
Cam	199,800	381,300	91%	157
Çimento	203,600	331,100	63%	137
Deri	128,100	219,700	72%	91
Gıda	145,200	142,800	-2%	59
İnşaat	149,800	252,600	69%	104
Kağıt	175,600	284,200	62%	117
Kimya	210,600	330,300	57%	136
Metal	161,500	245,000	52%	101
Toprak	164,300	183,000	11%	76
Şeker	171,912	278,500	62%	115
Ortalama	156,743	242,350	55%	100

Kaynak: TİSK

Grafik 7 Türkiye'de İşgücü Maliyeti; 1.7.1994; 000 TL/Yıl



Grafik 8 Türkiye'de ve AB'de Emek Verimliliği; 1992



durum aslında pek de garipsenmemelidir. Çünkü dünyanın hemen hemen bütün ülkelerinde tekstil sektöründe çalışan işçiler imalat sanayi ortalama işgücünün altında ücret almaktadırlar.

1994 yılına gelindiğinde Türk tekstil sektörü işgücü maliyetinin %51 oranında artarak 139 milyon TL'ye yükseldiği gözlenmektedir. Bir yıl önce yaşanan durum 1994'te de değişmemiş ve tekstil sektörü işgücü maliyeti ortalama imalat sanayi işgücü maliyetinin ancak %57'si kadar olmuştur. Tekstil sektörü işgücü maliyeti, Türk imalat sanayi sektörleri arasında işgücü maliyeti olarak en ucuz ikinci sanayi sektörüdür. Türkiye'de en ucuz işgücü maliyeti ağaç sektöründe bulunmaktadır. Ancak bu değerlendirme yapılırken işgücü maliyeti yüksek çıkan bir çok sanayi kolunda bu durumun nedenini vasıfsız işçilerin taşeron aracılığı ile istihdam edildiği olduğu unutulmamalıdır.

1994 yılında Türkiye'de yaşanan ve %126'yı bulan tüketici fiyatları enflasyonu ortamında nasıl olup da tekstil sektörü işgücü maliyetinin ancak %51 oranında arttığı merak konusu olabilir. Ancak unutul-

mamalıdır ki, 1994 yılında Türk imalat sanayi ortalama işgücü maliyeti de ancak %55 oranında artmıştır. Bu noktada yapılması gereken değerlendirme, enflasyondaki aşırı zıplamaların, işgücü maliyetlerine belli bir zaman dilimi ile yansdığıdır. Nitekim tekstil sektöründe 1 Eylül 1994 ile 31 Ağustos 1996 dönemini kapsayan yeni sözleşme döneminde öngörülen ücret artışları ilk altı ay (Eylül 1994-Mart 1995) için %55; ve diğer üç altı ay için de ayrı ayrı %30'dur. Böylece 1994 yılında yaşanan enflasyon patlamasının tekstil sektörü işgücü maliyetine yansmasının bir yıl alacağı ortaya çıkmaktadır.

Tekstil sektörü işgücü maliyetinin ulusal değerlendirmesi, bu sektörde işgücü maliyetinin, imalat sanayi sektörleri arasında en ucuz ikinci işgücü maliyeti olduğunu göstermektedir. Yaşanan tekstil sektörü işgücü maliyeti artışları, Türk imalat sanayi ile eşgüdümlüdür. Bu anlamda uluslararası alanda yaşanacak bir tekstil sektörü işgücü maliyeti artışının sorumlusunun Türk tekstil sektörü değil, ancak genel Türk ekonomisi olduğu ortaya çıkmaktadır.

Verimlilik

Bir sektörün uluslararası rekabet gücünü belirleyen en önemli etkenlerden biri o sektörün işgücü maliyeti ise, ikinci belirleyici etken işgücünün verimliliğidir. Türk ve AB tekstil ve konfeksiyon sektörlerinin emek verimliliğini doğrudan karşılaştıran bir çalışma, bu satırların yazarının bilgisi dahilinde değildir. Bu nedenle Türkiye ve AB ülkeleri emek verimliliğini karşılaştırmak için imalat sanayi emek verimliliği verileri kullanılmalıdır. Türkiye imalat sanayi ile AB ülkeleri imalat sanayileri nominal verimlilik oranlarının karşılaştırılması Grafik 8'in konusudur.

1992 yılı sonuçlarına göre yapılan hesaplamalar, Türk emek verimliliğinin 4.408 Dolar olduğunu göstermektedir. Aynı yıl AB ülkeleri arasında en yüksek emek verimliliği ise 4.630 Dolar ile Lüksemburg'da; en düşük emek verimliliği ise 4.630 Dolar ile Yunanistan'dadır. Türkiye'nin 4.408 Dolarlık emek verimliliğine karşın 1992 yılında AB ortalama emek verimliliği 21.787 Dolar'dır. Bu sonuç AB ortalama emek verimliliği ile Türk emek verimliliği arasında beş katlık bir fark olduğunu göstermektedir.

AB üyesi ülkeler ile Türkiye imalat sanayileri arasındaki karşılaştırma, Türkiye'de emek verimliliğinin düşük olduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Gelişmiş AB ülkelerinde, yıllık ortalama 20-30 bin \$/yıl düzeyinde olan çalışan başına katma değer, Türkiye'de ortalama 4.500 \$/yıl düzeyindedir. Bu verimlilik, ancak Portekiz ve Yunanistan gibi ülkelerin verimliliği ile boy ölçüşebilir. Gelişmiş bir AB ülkesi ile Türkiye arasında altı, hatta yedi katına kadar çıkan verimlilik farkları vardır. Türkiye'nin verimlilik artış hızının, yıllar içinde, AB ortalamasının hep altında gerçekleşmesi, aradaki farkın boyutunun daha da büyümesine neden olmuştur.

Bu sonuçların, toplam imalat sanayi sonuçları karşılaştırılarak bulunduğu söylenmeliyse de, aynı sonuçların, tekstil ve konfeksiyon sektörleri karşılaştırılarak da bulunabileceği güçlü bir olasılıktır. Bu nedenle, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü emek verimliliğinin, imalatsanayi ile uyumlu olarak, AB ülkeleri emek verimliliğinin dört ya da beş katı kadar düşük olduğu savı ortaya atılabilir. Türk ürünlerinin AB pazarında yaşadığı dışsattım başarısı, bu verilere göre, çok da sağlam olmayan bir rekabet gücüne dayanmaktadır.

İKİNCİ BÖLÜM : Türkiye-Avrupa Birliği İlişkileri

1994 yılında Türkiye dışalımının %44'ü, dışsattımının ise %53'ü Avrupa Birliği üyesi (2) 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 bir AB pazarına bağımlılık söz konusu iken, AB'nin, dış ticaret açısından Türkiye'ye bir 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 (3).

Genel İlişkiler Avrupa'da Kalıcı Barış Arayışları

Avrupa'da barışı korumayı amaçlayan bütünleşme çalışmaları, ikinci Dünya Savaşının hemen ardından başlamıştır. Avrupa'yı ve hemen ardından da bütün dünyayı savaşa sürükleyen olgunun Almanya ile Fransa'nın savaşıması olduğunu gören ikinci Büyük Savaşın galip ülkeleri bu iki ülkenin bir kez daha savaşımasını ve böylece de dünyanın bir savaş daha görmesini engellemenin yollarını aramaya başlamışlardır.

Bu amaçla ilk olarak yaşama geçen Birleşmiş Milletler örgütü, dünya üzerindeki barışın kurulması için etkin olabileceği gibi gözüse de, Avrupa için daha özel bir uygulamanın gereği hep vurgulanmıştır. Bu amaçla, İngiltere'nin ünlü politikacısı W. Churchill'in önderliğini çektiği bir grup, 1950'li yılların başında Avrupalı ülkelerin üye olacakları uluslararası oluşumlar kurma arayışına girmişlerdir. Bu oluşumlardan bir tanesi Avrupa Konseyidir. Ayrıca, tam anlamı ile Avrupa kökenli olmasa da üyelerini çoğu Avrupalı olan Kuzey Atlantik Patkı Örgütü de (NATO) bu oluşumların başta gelenleri arasında sayılabilir.

Ancak bu oluşumların hiçbiri, barışa çok olumlu katkıları olsa da, istenen anlamda barış garantisi sağlamaktan uzak kalmışlar; ya da kalacakları düşünülmüştür. Bu amaçla Avrupalı politikacıların ve bilim adamlarının savaşı önleyici uluslararası örgüt kurma arayışı sürmüştür. Bu arayışlar sonucu, 1950'lerin teknolojisi ile yapılabilecek silahların iki temel hammaddesi olan Kömür ve Çeliğin, uluslar üstü bir denetim altına alınması düşüncesi ortaya atılmıştır. Eğer bu iki sektörün kapasite ve üretim denetim altında tutulursa, bir ulusun aşırı şekilde kömür ve çelik üreterek silahlanması olanaksız duruma gelecektir.

İşte bu anlamlı ve uygulanması kolay düşünce ile yola çıkan Avrupa'nın altı ülkesi -Almanya, Fransa, İtalya, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg- 1951 yılında Avrupa Kömür ve Çelik Birliği (E.C.S.C.) kuran anlaşmayı imzalamışlardır.

Ekonomik Bütünleşme Çabaları

Avrupa Kömür ve Çelik Birliği uygulamasının son derece başarılı ve etkin olması, adı geçen altı Avrupa ülkesinin bütün ekonomi alanında bir bütünleşme içine girmelerine neden olmuştur. Bu uygulamanın altında yatan düşünce, ekonomilerin birbirleri ile olası olduğu ölçüde fazla bütünleşmesidir. Kurama göre, eğer bu bütünleşme yukarı düzeylere çıkarılabilir ve ekonomiler birbirine karşılıklı bağımlı duruma getirilebilirse, ülkelerden biri, bu bütünleşmeyi bozacak bir savaş girişiminde bulunmaya cesaret edemez. İşte bu ekonomik bütünleşmeyi sağlamak amacı ile, 1957 yılında Avrupa Ekonomik Topluluğu'nu (AET) kuran Roma Anlaşması yine yukarıda sayılan altı ülke tarafından imzalanmıştır. Böylece bu altı ülke, aralarında gümrük birliği yaratarak tek ekonomi ve tek pazar olma yolunda yürütmeye başlamışlardır.

AET'nin kuruluşunun temelinde Almanya'nın sanayi ürünlerine ve Fransa'nın tarım ürünlerine ulusal pazardan çok daha geniş bir pazar sağlama düşüncesi yatmaktadır. Gelişmişlik olarak o yıllarda bütün diğer beş üye ülkeden geride olan İtalya bu anlaşmaya, kendi federalist yapısının getirdiği güçlükler ve sağ ya da sol bir darbeye karşı daha iyi direnebilmek için taraf olmuştur. Diğer üç küçük ülke ise, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg, zaten uzun yıllardır serbest ticarete inanan ve serbest ticaret ile yaşayan ülkelerdir. Ayrıca bu ülkeler her iki savaşta da, Almanya'nın saldırısına ve yıkımına uğramışlardır. Böylesi bir bütünleşmenin kendilerini bir üçüncü yıkımdan kurtaracağını ummaktadırlar.

AET'ye Rakip : EFTA

AET'yi kuran anlaşma imzalanmadan önceki yıllarda, nerede ise bütün Batı Avrupa ülkelerinin içinde bulunduğu gruplar, bir ekonomik bütünleşme düzeni konusunda tartışmalar yapmışlardır. Ancak Fransa ve Almanya'nın başını çektiği grup ile İngiltere'nin başını çektiği grup arasında çok önemli bir anlayış farkı doğmuştur. Sonradan AET grubu olacak olan oluşum, tam bir gümrük birliğini savunur ve tarım ürünlerini de bu birliğin içine alırken; İngiltere'nin yönlendirdiği grup, bir serbest ticaret anlaşması ile yetinmeyi uygun görmüş ayrıca tarım ürünleri anlaşma kapsamının dışında bırakılmıştır. İşte tarım ürünleri ticaretinin uluslararası bütünleşmeye katılmasına karşı olan bu grup, biraz da AET'ye karşı, Avrupa Serbest Ticaret Bölgesi'ni (EFTA) kurmuştur. Böylece Avrupa, onbeş yıl gibi kısa bir süre içinde ikinci kere bölünmüştür (4).

Ortaklık Anlaşması

Bütün bu gelişmeler, özellikle Cumhuriyetin kurulmasından sonra kendine hedef olarak Avrupa'nın içinde olmayı belirlemiş bir ülke olan Türkiye'den çok büyük bir özen ile izlenmiştir. Türkiye, öncelikle kurulan Avrupa politik birliği ya da bütünlüğü içinde yer almayı amaçlamıştır. Bu amacın gerçekleştirilmesi için, NATO'ya ve Avrupa Konseyi'ne üye olunmuştur. Böylece politik olarak Türkiye, Batı Avrupa'nın yanındaki kesip seçimini yapmıştır.

Türkiye Avrupa Ekonomik Bütünleşmesine Katılıyor

Politik anlamdaki seçimi, ekonomik bir seçimin de izlemesi yadsınmaz bir gereksinimdir. Türkiye ilk önce, kendisi için yaşamsal önemi olan tarım ürünleri ticaretini dışarıda bırakan EFTA'ya üye olma durumunu değerlendirmiştir (5). Ancak bu değerlendirme hiçbir zaman su yüzüne çıkmamıştır. Bununla birlikte, aynı yıllarda Yunanistan AB'ye Ortak Üye olmak amacı ile başvurunca, Türkiye'nin de seçim yapmasına gerek kalmamıştır. Çünkü Türkiye'nin o günlerdeki politikası olan Yunanistan'ı hiçbir uluslararası ortamda yalnız bırakmama ilkesi burada da işlemiş ve Türkiye, AB birimleri yaz dinlencesine girmeden bir gün önce, 31 Temmuz 1959'da ortak üyelik için AET'ye başvurmuştur (6).

Türkiye ile AET Komisyonu arasındaki görüşmeler, 1960 askeri yönetimi nedeni ile bir ara duraklasa da, 1963 yılında sonuçlandırılmıştır. Bu görüşmeler sonucu, Yunanistan'ın bağıtladığı Atina Ortaklık Anlaşması'na çok benzeyen bir ortaklık anlaşması, Türkiye ile AET arasında, AET'yi kuran Roma Anlaşması'nın 238. maddesi (7) uyarınca bağlatılmıştır. Ankara Ortaklık Anlaşması (8), Türkiye'yi, A.B'ye tam üyeliğe hazırlamak için yapılmış bir anlaşmadır.

Ankara Anlaşması

Ankara Anlaşmasının amacı, hemen 1. maddede belirlenmektedir+: Anlaşmanın amacı, Türkiye ekonomisinin hızlandırılmış kalkınmasını ... sağlama gereğini tümü ile göz önünde bulundurarak, Taraflar arasında ticari ve ekonomik ilişkileri aralıksız ve dengeli olarak güçlendirmeyi teşvik etmektir. 2. maddede ise, Anlaşmanın amacının nasıl yerine getirileceği tanımlanmaktadır: ... belirtilen amaçların gerçekleşmesi için ... bir gümrük birliğinin gittikçe gelişen şekilde kurulması öngörülmüştür.

Ankara Anlaşması'na göre, Türkiye ile AET arasında kurulan ortaklığın üç dönemi vardır: Hazırlık Dönemi (9); Geçiş Dönemi (10) ve Son Dönem (11).

Hazırlık dönemi sırasında Türk ekonomisinin AB ülkeleri ekonomilerine uyumu için gerekli önlemlerin alınması ve bu önlemlerin belirleneceği bir Protokolün hazırlanması çalışmaları yürütülecektir. Hazırlık Dönemi Ankara Anlaşmasının yürürlüğe girdiği 1964 yılında başlamış ve Katma Protokolün yürürlüğe girdiği 1973 yılında sona ermiştir.

Geçiş döneminin ardından başlayacak son dönem ise, gümrük birliğine dayanmaktadır. Bu dönem sırasında Türkiye ile AB arasındaki ekonomik eşgüdüm güçlendirilecektir.

Görüldüğü gibi Ankara Anlaşması, Türkiye'nin AB tüm üyeliğine hazırlanmasını aşama aşama geçecek bir süreç olarak görmüştür. Nihai amaç, tam üyeliktir; kesinkes gümrük birliği değildir. Gümrük birliği bu nihai amacın gerçekleştirilmesi yolunda atılacak adımlardan yalnızca biridir.

Gümrük Birliği

Bu aşamada Türkiye ile AB. ilişkilerinde yönlendirici olan gümrük birliği kavramının ne olduğunu tanımlamakta büyük yarar vardır (12).

Ekonomik Bütünleşme Modelleri

Ekonomik olarak gümrük birliği kavramı, ülkelerin bütünleşmeleri yolunda atılan adımlardan bir tanesidir. Ekonomik bütünleşme sürecinde ilk aşama ekonomik bağlantısızlıktır. Söz konusu ülke, hiçbir yabancı ülkeye ayrıcalıklı bir ticaret konumu tanımaz. İkinci aşama, ülkeler arasında serbest ticaret anlaşmaları yapılmasıdır. Örneğin EFTA anlaşmasında, Türkiye ile EFTA arasında yapılan anlaşmada ve ABD, Meksika ve Kanada arasında yapılan NAFTA anlaşmasında görülen bu tür anlaşmalar, temel olarak ülkeler arasındaki ticaretin bütün gümrük vergilerinden ve eş etkili vergilerden arındırılarak yapılmasını öngörür. Ayrıca bu ülkeler birbirleri arasındaki ticarete de sayısal sınırlama uygulamazlar. Diğer bir deyişle serbest ticaret anlaşması yapan iki ülke arasındaki ticaret, gümrük vergileri, kotalar ve benzer önlemlerden arındırılmış olarak yapılır. Ancak anlaşmanın tarafları üçüncü ülkeler ile yaptıkları ticareti kendi istençleri doğrultusunda belirlerler. Ayrıca serbest ticaret anlaşmaları bütün malları ve sektörleri kapsamak zorunda da değildir.

Gümrük Birliği

Ekonomik bütünleşmenin üçüncü aşaması olan gümrük birliği ise, serbest ticaret anlaşmasından bir adım daha ileri gider. Gümrük birliği anlaşmalarında da ülkeler arasındaki ticaret, gümrük vergisiz, kotasız ve benzer önlemlerin dışında yapılır. Ancak gümrük birliği altında bulunan ülkeler buna ek olarak bir de üçüncü ülkelere ortak bir ticaret politikası uygularlar. İlk bakışta çok önemli bir gelişmeymiş gibi görülmeyen bu Ortak Ticaret Politikası (OTP) ve Ortak Gümrük Tarifesi (OGT) uygulaması, aslında gümrük birliğinin ekonomik yararını ortaya çıkaran bir gelişmedir. Çünkü bir ülkenin gümrük birliği altında olduğu ülkelere tanıdığı ayrıcalık ya da preferans, bu ülke ile ve üçüncü ülkeler arasında yapılacak ticaretin yönünü değiştirir. Gümrük Birliği anlaşmalarının bir değer özelliği de, anlaşmanın kapsamına ticarete konu olan bütün sektörlerin alınması zorunluluğudur.

İşte Türkiye ile AB de 1996 yılı başında böylesi bir gümrük birliğini korumayı amaçlamaktadırlar. Bu gümrük birliği sonucu, Türkiye ile AB arasındaki bütün dışalım gümrük vergileri sıfıra indirecek, bütün sayısal sınırlamalar kaldırılacak ve iki oluşum birbirinin aynısı bir Dış Ticaret Politikası izleyecektir.

Katma Protokol

Türkiye'yi o günkü adı ile AET'nin Ortak Üyesi yapan Ankara Anlaşmasında belirtilen Hazırlık Dönemi süresince Türkiye'nin AET'ye tam üyesi olması için ekonomisinin güçlendirilmesi yolunda önlemler alınması yoluna gidilmiştir. Bu önlemler içinde en önemlisi, Türk ekonomisini AB ekonomisi ile bütünleştirecek bir gümrük birliğinin aşamalı olarak kurulmasıdır. Yani Türkiye ve AB arasındaki ticarete uygulanan gümrük vergileri ve kotalar kaldırılacak; üçüncü ülkelere karşı aynı ticaret politikası uygulanacaktır.

Türkiye-AB gümrük birliğinin hükümleri, 1970 yılında bağtlanan ve 1973 yılında yürürlüğe giren Ortaklık anlaşmasının Katma Protokolü (13) ile belirlenmiştir. Katma Protokol, Türkiye AB ilişkilerinde birçok ekonomik konuyu düzenlerken bu konuların yanısıra gümrük birliği konusu da düzelemiştir.

Dört Serbest Dolaşım Hakkı

Avrupa ekonomik bütünleşmesinin temelinde dört konunun serbest dolaşımı yatmaktadır. Bu konular, malların serbest dolaşımı, işgücünün serbest dolaşımı, hizmetlerin serbest dolaşımı ve sermayenin serbest dolaşımıdır. Avrupa bütünleşmesinin temelinde bulunan bu dört serbest dolaşım hakkı, Türkiye-AB ilişkilerinde temelinde yatmaktadır. Katma Protokol bu dört serbest dolaşım hakkını Türkiye-AB ilişkilerine de taşımaktadır. Malların serbest dolaşımını gerçekleştirecek süreç ise gümrük birliğidir.

Gümrük Birliği Maddeleri

Katma Protokolün 9. maddesine göre, Katma Protokolün yürürlüğe girdiği tarihten itibaren Topluluk, Türkiye çıkışlı sanayi ürünlerine uyguladığı dışalım gümrük vergilerini sıfırlayacaktır. Bu serbestleşme 1971 yılında gerçekleşmiştir.

Katma Protokol simetrik bir anlaşma değildir. Türkiye ile AB'nin ekonomik güçleri gözönüne alındığında bu durum rahatlıkla anlaşılabilir. Çok daha güçlü bir ekonomisi olan AB, Türkiye'ye hemen ayrıcalıklar tanımıştır. Ancak görece daha zayıf ekonomisi olan Türkiye'nin AB ülkelerine sağlayacağı ayrıcalıklar ise yıllara bölünmüştür. Bu yıllara bölünmeler, Katma Protokolün 10. ve 11. maddelerinde tanımlanmaktadır.

Adı geçen bu maddelere göre Türkiye, AB çıkışlı malların gümrük vergilerini sıfırlatmayı iki liste halinde yapacaktır. İlk liste on iki yılda dışalım gümrük vergisi aşamalarla sıfıra indirilecek malları kapsamaktadır (on iki yıllık liste). İkinci liste ise dışalım gümrük vergileri yirmi iki yılda sıfıra indirilecek malları kapsamaktadır (yirmi iki yıllık liste). Türkiye'nin AB çıkışlı ürünlere yapacağı gümrük indirimleri, 1970 yılında geçerli olan gümrük vergileri 100 olarak alınarak, %10'luk ve %5'lik dilimlere halinde yıllar içinde yapılacaktır. Aynı biçimde, on iki yıllık ve yirmi iki yıllık listelerde bulunan malların üçüncü ülkeler için uygulanan gümrük vergileri de yıllar içinde AB ile uyumlulaştırılacaktır.

Liberalizasyonun Gelişimi

Türkiye AB çıkışlı mallar için uygulayacağı gümrük indirimlerine Katma Protokolün yürürlüğe girdiği 1974 yılında başlamıştır. Bu tarihte artık AB Türkiye'ye sağlayacağı indirimleri sağlamıştır ve gümrük birliği süreci çalışmaya başlamıştır.

Türkiye, AB çıkışlı ürünler için uygulaması gereken gümrük indirimlerinin ilkini 1974 yılında; ikincisini ise 1976 yılında; ikincisini ise 1976 yılında yerine getirmiştir. Ancak bu tarihte Katma Protokolün 60. maddesine öne süren Türkiye, indirimleri yapmayı durdurmuştur. O gün ortada olan durum şudur: AB, Türkiye'ye gümrük birliği bağlamında verdiği sözlerin hemen hemen hepsini tutmaktadır. Çünkü AB, Türkiye çıkışlı sanayi mallarının gümrük vergilerini sıfırlamıştır. Ancak Türkiye, kendi üzerine düşen ve aşamalar ile gerçekleştirilecek yükümlülükleri askıya almıştır.

Tam Üyelik Başvurusu

Yıllar boyunca bu askıda kalma durumu sürmüştür. 1980 yılında Türkiye'de yaşanan politik sorunlar, Türkiye-AB ilişkilerinin daha da soğuk bir döneme girmesine neden olmuştur. Belki de bu soğukluğun da bir sonucu olarak AB, 1982 yılında başlayarak Katma Protokol hükümlerine aykırı olarak Türkiye çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine kota uygulamaya başlamıştır. Bu kota uygulaması da yine Katma Protokolün 60. maddesine dayandırılmıştır.

İlişkilerin Canlandırılması

Türkiye-AB, ilişkileri 1987 yılında yeniden canlanmıştır. Çünkü bu tarihte Türkiye, Ortaklık Anlaşmasından doğan haklarını saklı tutarak, AB'ye tam üyelik başvurusunda bulunmuştur. Bu başvuru yapılırken Katma Protokol ile belirlenen, ancak daha sonra askıya alınan gümrük vergisi indirimlerinin hızlandırılmış bir biçimde yapılacağı da taahhüt edilmiştir.

Türkiye-AB ilişkilerinin 1990'lı yıllar ile birlikte iyice canlandığı görülmektedir. Önce Matutes Planı olarak bilinen bir plan AB tarafından ortaya atılmıştır. Bu plan Türkiye tarafından onay görmemiştir. Bununla birlikte Türkiye, gümrük birliğinin öngörülen yirmi iki yıllık sürede tamamlanması için çalışmalarına hız vermiştir. Bu bağlamda ilk kez 1993 yılında, AB ve EFTA ülkelerine gümrük vergileri uygulamasında ayrıcalık (preferans) tanınmıştır. Çünkü Türk dışalım gümrük vergilerini belirleyen mevzuatta iki liste açılmış; birinci listeye ayrıcalıklı olan AB ve EFTA ülkeleri, ikinci listeye de diğer ülkeler konmuştur. Birinci ve ikinci liste arasında belli bir ayrıcalık oluşturulmuş ve AB ile EFTA ülkelerine gümrük kolaylıkları sağlanmıştır. Örneğin pamuk ipliklerinde AB ve EFTA ülkeleri %2.4 oranında vergi ödemek zorundayken diğer ülkeler %6'lık vergiye tabidir (14).

Gümrük Birliği Protokolü

1993 yılından itibaren, Türkiye'nin de, AB'nin de 1995 yılı içinde gümrük birliğini tamamlama yolunda politik istenci olduğu ortaya konmuştur. Bütün çalışmalar gümrük birliğinin 1996 yılının başında

tamamlanması için yoğunlaştırılmıştır.

Yönlendirme Komitesi

Türkiye-AB gümrük birliğinin 1996 yılında tamamlanması amacı ile kurulan Türkiye-AB Gümrük Birliği Yönlendirme Komitesi, 1993 ve 1994 yıllarında yapılan görüşmelerde, Türkiye'nin AB ile gümrük birliğine girmesi için yapılması gerekenleri belirlemiştir. 1994 yılının Aralık ayında yapılan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi toplantısı için hazırlanan gümrük birliği protoklü, ne yazık ki politik nedenlerden dolayı ancak 6 Martta toplanan Ortaklık Konseyinde imzalanabilmiştir.

95/1 Sayılı Ortaklık Konseyi Kararı

6 Martta imzalanan Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin 95/1 sayılı kararı (15), bir anlaşma niteliğindedir. Bu protokol ile Türkiye, AB ile basit bir ticaret anlaşması yapmanın sınırlarını aşmıştır. Bir anlamda Türkiye, tam olarak uygulanan bir gümrük birliği ile, AB'nin ekonomik anlamda üyesi olacaktır. Doğal olarak oy verme hakkı ya da AB kararlarının oluşumuna katılmadan AB'nin ekonomik kararlarına tabi olmak, özenle değerlendirilmesi gereken bir konudur.

Türkiye-AB gümrük birliği, Türkiye ve AB gümrük bölgesini ve yalnızca sanayi ürünlerini kapsamaktadır. Türkiye'de ve AB ülkelerinde üretilen bütün ürünler, gümrük birliği hükümlerinden yararlanacak ve bu anlamda serbest dolaşımında olacaktır. Üçüncü ülkeler menşeli mallar da, gümrük birliği sınırlarının neresinden olursa olsun bir kez kuralara uygun olarak ithal edildikten sonra, gümrük birliği içinde serbest dolaşımında olacaklardır.

Karar, Türkiye ile AB arasındaki ticarete uygulanan her türlü ithalat ve ihracat vergileri ile her türlü etkili önlemlerin kaldırıldığını; yenilerinin de bir daha konulamayacağını hükme bağlamaktadır. Ayrıca Türkiye ile AB arasındaki ticarete uygulanan her türlü ithalat ve ihracat sayısal sınırlamaları (kotalar) yasaklanmıştır.

Ticarete teknik engellerin kaldırılması konusundaki Topluluk araçları (standardizasyon, metroloji ve kalibrasyon, kalite, akreditasyon, ölçümleme ve belgelendirme) Kararın yürürlüğe girmesinden beş yıl içinde, Türkiye ulusal mevzuatına dahil edilecektir.

Gümrük Birliği ile birlikte Türkiye, AB üyesi olmayan üçüncü ülkelere, AB tarafından uygulanan ticaret politikasının bir benzerini uygulayacaktır. AB'nin bu politikasına Ortak Ticaret Politikası adı verilmektedir. Türkiye'nin AB Ortak Ticaret Politikasına uyumu için, bazı AB yönetmelerinin ivedilikle Türkiye tarafından ulusal mevzuata geçirilmesi gerekmektedir. 1995 yılı içinde bu yönetmeliklerin çoğu Türkiye tarafından çıkarılmıştır. Ayrıca Türkiye, Topluluğun Ayrıcalıklı Ticaret Rejimini, beş yıl içinde yükleneyecektir. AB'nin ayrıcalıklı ticaret rejimi içinde, Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, BDT ve Baltık Cumhuriyetleri, Akdeniz ülkeleri, EFTA ülkeleri ve ACP olarak tanımlanan eski sömürge ülkeleri bulunmaktadır.

Türkiye Kararın yürürlüğe girmesi ile birlikte, Topluluğun üçüncü ülkelere karşı uyguladığı tekstil ve konfeksiyon politikasını tüm unsurları ile birlikte yükleneyecektir. Türkiye adı geçen tekstil anlaşmalarını tamamlayıncaya kadar, Topluluğun bugün uyguladığı menşe kuralları Türk Tekstil ürünleri için yürürlükte kalacaktır.

Gümrük Birliği tarafları, tarım ürünleride serbest ticaret düzenine geçilmesi için ek bir sürenin gerekli olduğunu kabul etmektedirler. Amaç, Türkiye'nin AB Ortak Tarım Politikasını yükleneyecek gerekli düzenlemeleri yapmasını sağlamaktır.

Türkiye, Topluluk mevzuatında bulunan gümrük, dış ticaret ve malların tanımlanması gibi bazı konuları kendi ulusal mevzuatına dahil edecektir.

Ortaklık Konseyi kararı, Türkiye ile AB arasındaki gümrük birliğinin düzgün biçimde işleyebilmesi için fikri mülkiyet haklarının iki oluşum topraklarında da etkin biçimde korunmasının gereğini de saptamaktadır. Bu amaçla, kuruluşların aralarında da etkin biçimde korunmasının gereğini de saptamaktadır. Bu amaçla, kuruluşların aralarında açık, gizli ya da zimni anlaşmalar yaparak rekabeti azaltmaları; pazarda başat (dominant) payı olan bir firmanın bu tekel gücünü kötüye kullanarak rekabeti kullanarak rekabeti azaltması engellenmeye çalışılmaktadır.

Ayrıca Ortaklık Konseyi kararı, Devlet ve kamu kaynaklarından işletmelere ya da özel bir mamul üretimine sağlanan yardımları da düzenlemektedir. Bu tür yardımlar, Topluluk ile Türkiye arasındaki ticarete rekabeti bozucu unsurlar taşımaktalarsa, gümrük birliğinin düzgün biçimde çalışmasını engelleyici olarak kabul edilecekler ve yasaklanacaklardır.

Gümrük birliği ile amaçlanan ekonomik bütünleşmenin sağlanabilmesi için, Türkiye'nin kendi mevzuatını AB mevzuatı ile yakınlaştırması ve aynı hale getirmesi gerekmektedir. Türkiye'nin bu amaçla yüklenmesi ve özellikle etkin bir biçimde uygulaması gereken iki konu rekabet hukuku ve sanayiye verilen Devlet yardımlarıdır. Türkiye gümrük birliği öncesinde tekstil ve konfeksiyon sektörüne sağladığı Devlet yardımlarını AB düzenine uyduracaktır.

95/1 sayılı karar, Türkiye ile AB arasında damping ve Devlet yardımları soruşturması gibi ticari

korunma araçlarının gümrük birliği sonrasında da uygulamada kalabileceğini öngörmektedir. Üçüncü ülke menşeli mallar için uygulanması istenecek ticari korunma araçları konusunda da işbirliği yapılacaktır.

Ortaklık Konseyi Kararı, gümrük birliğinin çalışmasına doğrudan etkisi olacak alanlarda Türk mevzuatının olası olduğu kadar AB mevzuatına yakınlaştırılmasını öngörmektedir. Yakınlaşmanın yapılması gereken konular şunlardır+: Ticaret politikası, sanayi ürünlerinin ticaretini içeren üçüncü ülkeler ile yapılan ticari anlaşmalar, sanayi ürünleri ticaretinde karşılaşılan teknik sorunların engellenmesi mevzuatı, rekabet hukuku, fikri ve sinayi mülkiyet hukuku ve gümrük mevzuatı. Mevzuat yakınlaştırılması yapılacak bu konulara, Ortaklık Konseyinin kararı ile yeni konular eklenebilecektir.

Gümrük Birliği Protokolünün Ardından

6 Mart tarihinde imzalanan Türkiye-AB Ortaklık Konseyinin 95/1 sayılı kararı, özellikle Türkiye için çok yüklü bir iş takvimi aratmıştır. Ortaklık Konseyi kararında öngörüldüğü gibi gümrük birliğinin, 1 Ocak 1996'da tamamlanması için Türkiye'nin hem bürokrasisi ile, hem yürütme organı ile, hem de yasama organı ile çok ciddi bir çalışma içine girmesi gereği ortaya çıkmıştır.

Bürokrasinin Görevleri

Bürokrasinin üzerine düşün görev, Türk ekonomik mevzuatının AB mevzuatına uydurulması için çıkarılması gerekli yasaların hazırlanmasıdır. Tekstil ve konfeksiyon sektörü için önemli olan mevzuat uyumu konularını saymak, bürokrasinin 1995 yılı içinde nasıl yoğun çalıştığını ortaya koymak için yeterli olacaktır. Fikri mülkiyetin korunması yasası, patent ve ticari ünvanlar yasası, gümrük yasası, menşe kuralları ile ilgili yasa, dışalımında gözetim ve kota uygulamayı sağlayacak yasa ...

Yasama ve Yürütmenin Görevleri

Bürokrasinin yanısıra Türk yürütme ve yasama organına da önemli görevler düşmüştür. Yürütme organı olan Hükümet, gerekli yasaların çıkması için bürokrasiyi çalıştırmış ve Meclis'te yoğun bir çalışma temposu yakalamaya çalışmıştır. Yasama organı olan TBMM ise öncelikle bekleyen yasaların çıkarılmasında görev üstlenmiş, ardından da gümrük birliği için doğrudan bir koşul olmaması gereken Anayasa değişikliklerini zor ve eksik de olsa yapmıştır.

Türk bürokrasisinin, yasama ve yürütme erklerinin 1995 yılının Nisan ayından sonra yaşadığı hızlı çalışma temposu, Ağustos ayına gelindiğinde AB mevzuatına uyum konusunda son derece doyurucu bir noktaya gelinmesine neden olmuştur. Konu ile ilgili yarımaları yapan Avrupalı bürokrat ve politikacılar, Türkiye-AB gümrük birliğinin büyük bir olasılık ile 1 Ocak 1996'da gerçekleşeceğini söylemektedirler.

Avrupa Parlamentosu Onayı

Türkiye-AB gümrük birliğinin 1 Ocak 1996 tarihinde tamamlanması önündeki tek somut engel, Kasım ya da Aralık ayında yapılması gereken Avrupa Parlamentosu oylamasıdır. Bazı değerli bilim adamları gümrük birliği sürecine Ankara Ortaklık Anlaşması ve Katma protokol ile başladığını ve bu anlaşmaların AB üye ülkeleri Parlamentolarında onaylandığını söyleyerek, Avrupa Parlamentosunun Türkiye-AB gümrük birliğini onaylamasının gereksiz olduğunu öne sürmektedirler. Ancak Avrupa Topluluklarından Avrupa Birliğine geçişi sağlayan Maastricht Anlaşması, AB'nin halk tarafından doğrudan seçilmiş tek örgütü olan Avrupa Parlamentosuna daha geniş yetkiler verdiği için AB Türkiye-AB gümrük birliğinin de Avrupa Parlamentosu tarafından onaylanmasını istemektedir.

Tamamen politik bir oluşum olan Avrupa Parlamentosu, 1995 yılı başında Türkiye-AB gümrük birliğine çok soğuk bakmıştır. Ancak Türkiye'nin AB mevzuatına uyumu ve demokratik standartlarını yükseltme konusunda attığı adımlar, Avrupa Parlamentosunun görüşlerini hızla değişmesine neden olmuştur. Bu olumlu hava içinde Avrupa Parlamentosunun Türkiye-AB gümrük birliğini onaylaması beklenmektedir.

Gümrük Birliği Öncesi İki Tarafın Yerine Getirilmeyen Yükümlülükleri

1996 yılı başında tamamlanması beklenen Türkiye-AB gümrük birliği, iki tarafın da bazı önlemleri alması ve bu önlemleri uygulamaya geçirmesi ile yaşam bulacaktır. Bu noktada iki tarafın 1996 yılına değin yerine getirmesi gereken yükümlülükleri sıralamakta büyük yarar vardır.

AB Tarafı

AB tarafı Türkiye-AB gümrük birliğinin tamamlanması için üzerine düşen birçok yükümlülüğü halihazırda yerine getirmiş bulunmaktadır. AB'nin yerine getirmesi gereken en önemli yükümlülük, Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kotaların kaldırılmasıdır. Bir gümrük birliği altında bir tarafın diğer tarafın herhangi bir ürününe kota ve sayısal sınırlama uygulaması düşünülemez. Bu nedenle

Türkiye-AB gümrük birliğinin gerçekleşmesi için tekstil ve konfeksiyon kotalarının kalkması gerekmektedir ve bu kotalar büyük bir olasılık ile 1 Ocak 1996 günü tarihe karışacaktır.

AB'nin yerine getirmediği ikinci bir yüklenim, Türkiye'nin ekonomik kalkınmasını kolaylaştıracak mali yardımların yapılmasıdır. 600 milyon ecu'yu bulan İV. Mali Protokol 1980 yılından beri Yunanistan'ın vetosu nedeni ile Türkiye'ye ödenmemiştir. 6 Martta imzalanan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi kararı bu konuyu da hükme bağlamış ve gelecek yıllar içinde AB kaynaklarından Türkiye'ye 2 ile 3 milyar dolar arasında proje yardımı yapılacağını hükme bağlamıştır.

Türk Tarafı

AB ile karşılaştırdığında Türkiye'nin üzerine düşen yükümlülüklerinden çoğunu yerine getirmediği ortaya çıkmaktadır. Örneğin hala Türkiye, yapılması gereken gümrük vergisi indirimlerinin gerisindedir. 1995 Eylül ayı itibarı ile Türkiye on iki yıllık listede %90'lık; yirmi iki yıllık listede de %80'lik indirimler yapmıştır. 1996'ya kadar kalan süre içinde indirimlerin %100'e ulaşması gerekmektedir. Üçüncü ülkelere uygulanan gümrük vergilerine Türkiye'nin uyumu konusu da geri kalmıştır. Yine 1995 yılının Ağustos ayı itibarı ile Türkiye, on iki yıllık listede %80'lik; yirmi iki yıllık listede de %70'lik bir uyumu gerçekleştirmiştir. 1996 yılına kadar daha gidilmesi gereken belli bir yol vardır.

Aslında yukarıda sayılan yüklenimler, Türkiye için yapılması teknik olarak çok zor olmayan yüklenimlerdir. Bir de Türkiye'nin, acqui communautaire denen bir Türkçe'ye Topluluk Müktesebatı diye çevrilen olayı da kabul etmesi gerekmektedir. Topluluk müktesebatı sözü ile anlatılmaya çalışılan, AB'nin bugüne kadar uygulamaya koyduğu bütün yasalar, mevzuat, Adalet Divanı kararları, Avrupa Parlamentosu kararları, uluslararası anlaşmalar ve diğer kararlar, uzlaşmalar, anlaşmalar ve uygulamalardır. Bu müktesebata uymak çok daha zor bir durumdur. Çünkü Türkiye'nin örneğin dumping mevzuatını AB mevzuatına uyumlu hale getirmesi, AB'nin üçüncü ülkelere uyguladığı bütün sınırlamaları uygulaması, bütün anlaşmalara taraf olması, bütün ayrıcalıkları tanınması ve AB'nin bütün iç ekonomik mevzuatını kabul etmesi gerekmektedir. Bu bağlamda Türkiye'nin rekabet ve anti-tekel yasasını, markaların ve ticari isimlerin korunması yasasını, markaların ve ticari isimlerin korunması yasasını, fikri mülkiyet yasasını, kamu ihaleleri yasasını uygulamaya koyması gerekmektedir. Türkiye'nin AB müktesebatı içinde uyması gereken konular arasında bir tanesi de, Gümrük Tarife cetvelidir. Türkiye'de kullanılan Gümrük Tarife İstatistik Pozisyonu (GTIP) numaraları bırakılarak, AB'de kullanılan Common Nomenclature (Ortak Nomenklatür) numaralarına geçilecektir. Bütün bu önlemler ve Topluluk Müktesebatına uyum, zaten 6 Martta imzalanan Ortaklık Konseyi kararının içeriğini oluşturmaktadır.

ÜÇÜNCÜ BÖLÜM: Türkiye-AB Gümrük Birliğinin Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörüne Etkileri

Yukarıda değinildiği gibi, Türkiye-AB gümrük birliği uzun dönemli bir anlaşmanın son aşamasıdır. Gümrük birliğinin tamamlanması ile Türk sanayi ürünleri için çok önemli bir kazanım olmayacağı öne sürülebilir. Çünkü Türk sanayi ürünlerinin AB pazarına girişleri sırasında uygulanan gümrük vergileri, zaten 1971 yılında AB tarafından liberalize edilmiştir. Bu duruma karşın Türkiye-AB gümrük birliğinin hem birçok Türk sanayi sektörü üzerinde, hem de Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerinde değişik etkileri olması beklenmektedir. Türkiye-AB gümrük birliğinin Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerinde yaratması beklenen etkileri aşağıda tanımlanmaya çalışılmıştır.

I. Etki: AB'ye Karşı Korunmanın Sıfırlanması

Öncelikle, 1996 yılında tamamlanacak Türkiye-AB gümrük birliği ile, AB çıkışlı mallara Türkiye tarafından uygulanan gümrük vergilerinin sıfırlanması gerçekleşecektir. bu durum, AB'ye karşı korunmanın azalması anlamına gelmektedir. Şu anda Türkiye, her ne kadar AB ve EFTA ülkelerine belli bir ayrıcalık marjı tanımışsa da, yine de bu ülkeler çıkışlı mallar Türkiye'ye belli bir gümrük vergisi ve Toplu Konut Fonu ödedikten sonra girmektedirler.

Bu noktada somut bir örnek vermek amacı ile, iki ayrı ürün irdeleneyecektir. birinci örnek tekstil ürünlerine uygulanan dışalım gümrük vergileridir. En önemli tekstil ürünleri olarak değerlendirilebilecek pamuk ipliği ve pamuklu dokumalar, bu çalışmaya konu edilmiştir. Çizelge 1, Türkiye'nin pamuk ipliğinde ve pamuklu dokumada AB'ye karşı durumunu irdelemektedir.

1993 yılında AB pamuk ipliğine Türkiye'ye girerken uygulanan koruma oranı (vergi + toplu konut fonu) %26'dır. 1995 yılına gelindiğinde yapılan indirimleri ile AB kaynaklı pamuk ipliği için Türkiye tarafından uygulanan koruma oranı %10'a inmiştir. Pamuk ipliğindeki bu koruma oranı, 1996 yılında gümrük birliği tamamlanınca sıfıra inecektir.

Pamuklu dokumada da buna benzer bir durum vardır. 1993 yılında toplam koruma oranı pamuklu dokuma için %30'dur. 1995 yılına gelindiğinde toplam koruma oranının %15'e gerilediği gözlenmektedir. Gelecek yıl gümrük birliğinin gerçekleşmesi ile birlikte bu oran sıfıra inecektir. Pamuk ipliği ve pamuklu dokuma için koruma oranları hesaplanırken bir kilo pamuk ipliğinin 4 dolara; bir kilo pa-

Çizelge 1 Türkiye'nin AB'ye Karşı Durumu

Ürün	Koruma		
	1993	1995	1996

Pamuk İpliği	%26	%10	%0
Pamuklu dokuma	%30	%15	%0

Kaynak: T.C. Resmi Gazete

AB çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerinin gümrük vergilerinin sıfırlanması ile ilgili ikinci örnek, konfeksiyon ürünleri için verilecektir. Türkiye 1993 yılında, AB çıkışlı konfeksiyon ürünlerine %40 ya da %50'lere varan etkin koruma oranları uygulamıştır. Bu koruma 1995 yılında %15 ve %25 oranlarına kadar inmiştir. 1996 yılı ile birlikte bu koruma oranları da sıfırlanacaktır.

AB'nin Türkiye'ye satabileceği konfeksiyon ürünleri, marka olmuş ürünlerdir. Örneğin bütün Dünyanın tanınmış markaları olan Lacoste, Levi's, Channel ve Hugo gibi markalar, Türkiye'ye ancak bu çok yüksek gümrük vergilerini ödedikten sonra girebilmektedirler.

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 sektörünü büyük bir rekabet ortamı ile başbaşa bırakacaktır. Özetle, Türk konfeksiyon sektörü ürün dizinin üst aşamalarında bir rekabet sı- kışması ile karşılaşacaktır.

2. Etki: Üçüncü Ülkelere Karşı Korunmanın Azalması

Türkiye-AB gümrük birliğinin tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerine ikinci etkisi, üçüncü ülkeler karşı korunmanın azalmasıdır. Türkiye, gümrük birliğinin gerçekleşmesi ile birlikte AB'nin ortak Dış Tarifesi'ne (Common External Tariff) uymak zorunda kalacaktır (16). Böylece Türkiye'de üçüncü ülke çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine AB'nin uyguladığı gümrük vergilerini uygulamak zorunda kalacaktır. Ancak genel olarak Türkiye'nin dışalım gümrük vergileri, AB'nin dışalım gümrük vergilerinden yüksektir. Bu durum sonucu, koruma azalacağı için üçüncü ülke kaynaklı Türk tekstil ve konfeksiyon dışalımının artması beklenmektedir. Böylesi bir gelişme Türk tekstil sektörü için artan bir rekabet anlamına gelirken, konfeksiyon sektörü içine de daha ucuza sağlanabilecek hammadde kaynakları demektir.

Türkiye'nin AB'nin Ortak Dış Tarifesine uyması durumunu daha somut bir örnek ile açıklamakta yarar olacaktır. Çizelge 2, Türkiye'nin üçüncü ülkelere karşı durumunu irdelemektedir.

1993 yılında Türkiye'nin üçüncü ülkeler çıkışlı pamuk ipliklerini uyguladığı toplam koruma oranı (vergi + toplu konut fonu) %29'dur. Yani Pakistan pamuk ipliği Türkiye'ye giren fatura değerinin %29'u kadar vergi ödemek zorunda kalmaktadır. 1995 yılına gelindiğinde yapılan dört indirim karşın üçüncü ülkelerden gelen pamuk ipliklerine uygulanan koruma oranı %16'ya inmiştir. Aynı ürün için AB'li dışalımçıların ödemek zorunda oldukları vergi oranı ise yalnızca %5,8'dir. İki vergi oranı arasında

Çizelge 2 Türkiye'nin Üçüncü Ülkelere Karşı Durumu

Ürün	Koruma		
	1993	1995	1996
Pamuk İpliği	%29	%16	%5,8
Pamuklu dokuma	%37	%27	%9,8

Kaynak: T.C. Resmi Gazete

10 puanlık bir fark olduğu gözlenmektedir. Türkiye-AB gümrük birliğinin gerçekleşmesi ile, Türkiye de AB'nin %5,8'lik oranını uygulayacağı için, önemli bir tekstil ürünleri dışalım artışı beklenmektedir.

Pamuklu dokumada da pamuk ipliğine benzeyen bir durum yaşanmaktadır. 1993 yılında üçüncü ülkelere gelen pamuklu dokumalar için ödenmesi gereken toplam koruma oranı %37'dir. 1995 yılına gelindiğinde toplam koruma oranı, AB Ortak Gümrük Tarifesine uyum çerçevesinde %27'ye gerilemiştir. 1996 yılında gümrük birliği gerçekleştiğinde ise üçüncü ülkelere gelen pamuklu dokumalar için ödenmesi gereken ithalat gümrük vergisi %10'a gerileyecektir. Korunmanın bu kadar azalacak olması, 1996 yılından itibaren önemli bir tekstil ürünleri ithalatı olacağını bir diğer göstergesidir.

Ancak bu noktada hemen, Türkiye'de yıllardır yaşanan özel bir durumu irdelemekte de yarar olacaktır. Şöyle ki, Türkiye'ye ithal edilen pamuk ipliklerinin %90'a yakın bölümü ihracat Teşvik Belgesi ya da Geçici Kabul uygulaması kapsamında (dışalım koşulu ile dışalım) Türkiye'ye getirilmiştir (17). Bir diğer anlatım ile, bu iplikler için hiç gümrük vergisi ödenmemiştir. Böylesi bir veri, aslında yüksek oranlı gibi gözükse Türkiye'nin pamuk ipliği korunmasının aslında içi boş bir koruma olduğunu kanıt-

muklu dokumanın ise 8 dolara ithal edildiğinin varsayıldığı unutulmamalıdır.

Yukarıda tanımlanmaya çalışılan bu serbestleşmenin Türk tekstil sektörü üzerinde çok büyük etki yaratması beklenmemektedir. Çünkü Türkiye'nin bu ürünlerde AB'den dışalım çok azdır. Çünkü AB ülkeleri, yüksek işgücü maliyetleri nedeni ile, katma değeri düşük ürünlerde uluslararası rekabet gücüne sahip değildiler.

lanmaktadır.

İnceleme alanı tekstil ürünlerinden konfeksiyon ürünlerine çevrildiğinde biraz daha farklı bir görüntü ile karşılaşılmaktadır. Yukarıda da değinildiği gibi, Türkiye'nin konfeksiyon ürünleri toplam koruması hala çok yüksektir (%15 ile %30 arasında). Türkiye AB'nin Ortak Gümrük Tarifelerini uygulamaya başlayınca bu koruma oranları da %10 ile %20 dolayına inecektir. Böylece üçüncü ülke çıkışlı katma değeri düşük, ucuz ve isimsiz ürünler çok daha rahat bir biçimde Türk pazarına girebileceklerdir. Bu durumun sonucu, Türk konfeksiyon sektörünün ürün dizininin alt aşamalarında bir rekabet sıkışması ile karşılaşması olacaktır.

Bu noktada belirtilmesi gereken bir diğer konu, A.B'nin gelişmekte olan ülkeler tekstil ve konfeksiyon ürünlerine, Genelleştirilmiş Ayrıcalıklar Sistemi çerçevesinde belli bir orana kadar, gümrük vergisi muafiyeti tamamaktadır (18). Örneğin Pakistan'dan gelen ilk 100 birim pamuk ipliği ya da ilk 100 birim tişört, gümrüksüz olarak AB'ye girmektedir. Tarife kotası olarak adlandırılan bu miktar aşıldıktan sonra, Komisyon kararı ile bu mal üzerindeki gümrük vergileri uygulamaya konmaktadır.

Ne var ki Komisyonun gümrük vergilerinin yeniden konulması konusunda oldukça ağır hareket ettiği görülmektedir. Bir örnek 1993 yılından verilebilir. Endonezya için pamuk ipliğinde uygulanan tarife kotası 1993 yılında 2.261 tondur. Komisyon 1993 yılında Endonezya çıkışlı pamuk iplikleri için gümrük vergisinin uygulanması ancak 18 Eylül 1993'te yürürlüğe koymuştur (19). Bu tarihe kadar ise Endonezya, bu miktardan çok daha fazla pamuk ipliğini Topluluğa satmıştır. Gümrük birliği tanımladığı ve Türkiye de AB'nin Ortak Ticaret Politikasına uymaya başladığı andan itibaren bu gümrük ayrıcalığının Türkiye tarafından da gelişmekte olan ülkelere sağlanmasının gerekeceği öne sürülmektedir. Bu durum, zaten büyük bir oranda azalacak olan korumanın, en azından belli bir oran için, tamamen sıfırlanması anlamına gelmektedir.

Bütün bu örneklerden anlaşıldığı gibi, Türkiye-AB gümrük birliğinin gerçekleşmesi ile Türk konfeksiyon sektörü ürün dizinini hem en alt, hem de en üst aşamalarında rekabet sıkışması ile karşılaşacaktır. Bu rekabet üst aşamalarda AB ürünlerinden; alt aşamalarda ise özellikle çok ucuz işgücü kaynakları olan Uzak Doğu ülkelerinden olacaktır. Tekstil sektörü için ise böylesi bir durum pek görünmemektedir. Çünkü halihazırda Türk tekstil sektörü, ihracat teşvik belgesi uygulaması nedeni ile, böylesi bir rekabet ile karşılaşmaktadır.

3. Etki : Üçüncü Ülke Ürünlerine Kota

Türkiye-AB gümrük birliğinin Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerine üçüncü olası etkisi, Türkiye'nin de A.B'nin Çok Elyafılar Anlaşması çerçevesinde kota uyguladığı ülkelere kota uygulamasıdır. Türkiye, 1996 yılından itibaren AB'nin Ortak Ticaret Politikasına (Common Commercial Policy) uymak zorunda kalacaktır. Ortak Ticaret Politikası, yukarıda değinilen AB müktesebatının bir parçasıdır. Bu politikanın birçok konusu vardır. Örneğin AB, bu politika çerçevesinde EFTA ülkeleri ile Serbest Ticaret Anlaşması imzalanmış; Doğu Avrupa ülkeleri ile Ortaklık ilişkisine girmiş; birçok Afrika ve Karayip ülkesine gümrük ayrıcalıkları tanımıştır. Genel olarak Türkiye bütün bu yüklenimleri de kabul etmek zorundadır. Ancak bunun zorluğunu göz önüne alan AB, Türkiye'nin yalnızca bazı konularda AB Ticaret Politikasının hükümlerini yüklenmesini istemiştir. Diğer konulardaki yüklenimler zaman içinde Türkiye tarafından uygulanmaya alınacaktır (20).

AB'nin Türkiye tarafından uygulanmasını istediği iki önemli Ortak Ticaret Politikası aracı, Japon otomobillerine uygulanan kısıtlama ve tekstil ve konfeksiyon sektörü kotalarıdır. Ortak Ticaret Politikasına uyum gösteren Türkiye de, AB'nin kota uyguladığı ülkelere kota uygulamak zorunda kalacaktır. Bu durum, rekabet gücü olmayan tekstil ve konfeksiyon kuruluşları tarafından sevinçle karşılanabilir. Çünkü artık Türkiye'ye getirilmesi düşünülen hemen hemen bütün tekstil ve konfeksiyon ürünleri kota sınırlaması altında olacaktır. Bu korumanın bedelini ise, yüksek nihai ürün fiyatları ile tüketici ödeyecektir.

Kota uygulaması konusunda ortaya çıkan sorun, Türkiye, AB kotası içine girerse toplam Türkiye-AB kotasının ne oranda ve kimin tarafından nasıl belirleneceğidir. 6 Martta imzalanan Ortaklık Konseyi kararının ardından Türk ve AB bürokratları, Türkiye tarafından üçüncü ülkelere uygulanacak kotaları belirlemek amacı ile birçok toplantılar düzenlemişlerdir. Bütün bu toplantılar ve hazırlıklar sonucunda Türkiye tarafından 1996 yılı başından itibaren AB'nin kota uyguladığı üçüncü ülkelere uygulayacağı kota ve gözetim miktarları ortaya çıkmıştır. Bulunan bu kota ve gözetim rakamları Temmuz ve Ağustos aylarında üçüncü ülkelere bildirilmiştir.

Türkiye ve Avrupa Komisyonundan eşanlı olarak kota ve gözetim bildirisini alan üçüncü ülkeler, bu durumu anlayış ile karşılayabilir ve artık Türkiye'ye satacakları tekstil ve konfeksiyon ürünleri için kota düzenlemeye başlayabilirler ve artık Türkiye'ye satacakları tekstil ve konfeksiyon ürünleri için kota düzenlemeye başlayabilirler. Ancak Hindistan, Pakistan, Çin, Endonezya, Mısır ve Tayvan gibi Türkiye'ye önemli miktarda tekstil maddesi satan ülkelerin bu sınırlamalara hoş bakmayacağı ve kesinkes görüşme isteyeceği açıktır. Her ne olursa olsun, Türkiye 1 Ocak 1996 tarihinde AB ile gümrük birliğinin

gerçekleşmesinin ardından üçüncü ülkelere kota ve gözetim uygulamaya başlayacaktır.

Türkiye'nin kota ve gözetim uygulayacağı tekstil ve konfeksiyon ürünleri, AB tarafından da kısıtlama altında tutulan ürünlerdir. Bu kısıtlama politikasındaki temel amaç, tek gümrük alanı haline alacak olan AB ve Türkiye sınırlarına ticaret sapması olmadan dışalım yapılmasıdır. Eğer AB kota uyguladığı örneğin polipropilen dokuma çuvalara Türkiye kota uygulamazsa, bu çuvalar Türkiye üzerinden AB ülkelerine geçebilirler ve kotanın anlamı kalmaz; ticaret sapması da oluşur. İşte bu nedenle Türkiye, AB'nin kota ve gözetim uyguladığı her tekstil ve konfeksiyon ürününe gözetim ve kota uygulayacaktır.

Türkiye tarafından üçüncü ülkelere uygulanacak tekstil ve konfeksiyon kotaları saptanırken bu kotaların miktarının belirlenmesi başlı başına bir sorun olmuştur. Bazı ürün kategorilerinde Türkiye'nin iç dşalımını bulunmaktadır. Bu kategorilerde Türkiye tarafından uygulanacak kotaların belirlenmesi, Basket Exit Mechanism adı verilen bir sistem ile olmuştur. Bu sisteme göre, Türkiye AB'ye yeni üye olan bir ülke işlemi görmüş ve belirlenen bir formül içinde uygulamada olan AB kotasının belli bir yüzde kadar kota Türkiye'ye tahsis edilmiştir. Türkiye'nin nüfusu, ulusal geliri, kişi başına geliri ve dış ticaret hacmi ile orantılı olarak hesaplanan basket exit mechanism formülüne göre, Türkiye'nin dışalım olmayan ya da dışalım gözardı edilebilir olan ürün kategorilerindeki kotası, AB kotasının %2,5'i kadar olacaktır.

Türkiye için gümrük birliği sonrasında uygulayacağı kotaların bir kısmı ise son yılların fiili dışalım ortalaması ile belirlenmiştir. 1992, 1993 ve 1994 yılları dışalım ortalaması basket exit mechanism ile belirlenen miktardan büyük olan ürün kategorilerinde kota miktarı son üç yıl dışalım ortalamasıdır. Son üç yıl dışalım ortalaması formülü, daha çok Türkiye'nin önemli dışalım bulunan pamuk ipliği ve pamuklu dokuma gibi ürün kategorilerinde uygulanmıştır.

Türkiye'nin de, AB gibi, birçok gelişmekte olan ülkeye kota uygulamaya başlaması, rekabet gücü zayıf olan Türk üreticiler için iyi bir haber iken, hammaddesini ucuz üçüncü ülkelerden sağlayan konfeksiyon üreticileri için kötü bir haberdır. Çünkü artık Türk konfeksiyon üreticileri de, kota nedeni ile, tekstil ürünlerine belli oranda yüksek bir bedel ödemek zorunda kalacaklardır. Ancak belki de bu kötü durum, yine kota uygulaması sayesinde, üçüncü ülkeler kaynaklı ucuz konfeksiyon ürünlerinin de Türkiye'ye gelişini sınırlayacağı için görece iyiye dönmektedir.

4. Etki : AB Damping Mevzuatının Uygulanması

Türkiye'nin AB'nin ekonomik anlamda bir üyesi olmasını getirecek Türkiye-AB gümrük birliğinin bir diğer etkisi de, damping ve fark giderici vergi soruşturmaları konusunda ortaya çıkacaktır. Türkiye kendi damping ve fark giderici vergi mevzuatını (21) 1989 yılından bu yana uygulamaktadır. Ancak Türkiye'nin kendi ulusal damping mevzuatı, Türkiye-AB gümrük birliği ile birlikte uygulanamaz olacak ve Türkiye de AB'nin damping mevzuatına uymak zorunda kalacaktır.

Çünkü iki oluşum arasında damping vergileri konusunda bir uyum sağlanmazsa, birinin alacağı önlem, diğeri üzerinden geçen mallar ve ticaret sapması nedeni ile etkisiz kılınabilir.

Türkiye'nin AB'nin damping mevzuatına uymasının sonucu olarak Türkiye, belki de hiç istemediği bazı ülke ürünlerine anti-damping vergisi uygulamak zorunda kalacaktır. Bu uygulamanın daha somut sonuçlarını görmek için Pakistan'dan yapılan pamuk ipliği dışalım örneği verilebilir. Örneğin AB, Pakistan çıkışlı pamuk iplikleri için anti-damping vergisi uygulamaya başlarsa, Türkiye de belki de kendi istenci dışında bu vergiyi uygulamak zorunda kalacaktır. Doğal olarak bu noktada Türkiye'nin adı geçen anti-damping vergisini uygulamayabileceği öne sürülebilir. Ancak bu durum da bütün Türk mallarının AB gümrüklerinde sıkı bir denetime tabi olmasını getirir. Böylesi bir sıkı denetim dışatımını artırmak isteyen Türkiye'nin çıkarına değildir.

Halen gümrük birliği sonrasında anti-damping vergilerinin nasıl uygulanacağı konusunda kesin bir karar alınmış değildir. Ticaret sapmasının engellenmesi için, tam bir gümrük birliği altında, Türkiye'nin de AB ile aynı anti-damping vergilerini uygulaması gerekir. Ancak AB Tek Pazarının gerçekleştirilmesinden önce AB içinde de bölgesel anti-damping vergileri uygulamasının olması, bu konunun daha da karışmasına neden olmaktadır.

Eğer Türkiye'de AB damping mevzuatına dahil olursa, Türk sanayisi herhangi bir dışalımda damping olduğu şüphesine vardığında, bu durumun düzeltilmesi amacı ile önlem alınması için Brüksel'deki Avrupa Komisyonuna başvurmak zorunda kalabilecektir. Rekabet gücü azalan tekstil kuruluşları böylesi bir uygulamayı sevinç ile karşılayacak olan konfeksiyon kuruluşları için bu durum, yeni bir zorluk oluşturacaktır.

Konu damping soruşturmalarından açılmışken, AB tarafından Türkiye çıkışlı ürünlere halen uygulanmakta olan anti-damping vergilerinin Türkiye-AB gümrük birliği sonrasındaki durumunu da irdelemekte yarar vardır.

Halen AB, birçok Türk tekstil ürününe anti-damping vergisi uygulamaktadır (22). Bu vergilerin Türkiye-AB gümrük birliğinin gerçekleşmesi ile kalkması beklenmemelidir. Çünkü AB, bundan önceki

yeni tam üyelik durumlarında da bu vergileri hemen kaldırmamıştır. Ancak unutulmaması gereken bir ayrıntı, bundan önceki bütün yeni üyeliklerde önce tam üye olduğu, ardından gümrük birliğinin tamamlanmış olmasıdır. Ayrıca anti-damping vergisinin felsefesinde, daha önceki ticari uygulamalar ile zarar gören sanayiye bugün korumak yaptığı için, gümrük birliğinin bu felsefeyi değiştirememesi beklenmektedir.

Her ne kadar halen uygulanmakta olan anti-damping vergilerinin kalkması için bir yasal dayanak bulunmamaktaysa da, Türk tekstil sektörü, Türkiye-AB gümrük birliğinin tamamlanması ile birlikte, damping soruşturmalarının sona ereceğini ummaktadır. Çünkü malların serbest dolaşımının ve bilgi akışının olduğu utam bir gümrük birliği altında, aynı özellikleri taşıyan bir ürün için iki ayrı fiyat uygulamak olası değildir. Eğer bu yapılmaya kalkılırsa Bumerang etkisi (23) devreye girer ve damping yapan üreticiyi vurur. Bu gerçeği karşın AB'nin gümrük birliği sonrasında soruşturmaların durdurulması girişimini onaylamayacağı düşünülmektedir. Hatta bazı kereler, AB sanayinin Türkiye-AB gümrük birliğinden sonra da Türk malları aleyhine damping soruşturmalarını sürdürmek istediğinde olduğu söylenmektedir.

5. Etki : ihracat Teşvik Belgelerine Son

Türkiye-AB gümrük birliğinin tam anlamı ile gerçekleşmesi ile birlikte AB mevzuatında uygulanacak bir diğer alan, dışsattım koşulu ile yapılan dışsattımdır. Bilindiği gibi halen, dışsattım yapmak isteyen bir sanayici, DTM'den ihracat Teşvik Belgesi almak koşumu ile, üretimde kullanacağı girdilerin bir kısmını gümrük vergisi ödemeksizin yurda getirebilmektedir. Türkiye'deki hammadde ve ara madde satış fiyatlarının bazı iç sorunlardan dolayı yüksek olduğu düşüncesi ile başlatılan bu uygulama, dışsattıma yönelik çalışan sanayicinin dünya koşullarında hammadde ve ara madde bulmasını sağlamayı amaçlamaktadır.

Türkiye tekstil ve konfeksiyon sektörü halen, ihracat teşvik belgesi ya da geçici kabul kapsamında gümrük vergisi ödemeden dışsattım yapma ve bu maddeler ile üretilen mamulleri ihraç etme işlemi oldukça yoğun olarak kullanılmaktadır. Örneğin boya, baskı ve apre işlemi yapanlar ham bezlerin; örme kumaş üretenler ipliklerini, hazır giyim eyası üretenler iplik ya da kumaşlarını ihracat teşvik belgesi kapsamında gümrüksüz ithal etmektedirler. İhracat teşvik belgesi ile geçici kabul arasındaki fark, ihracat teşvik belgelerinin genel dışsattım taahhüdü ile verilmesidir. Geçici kabul uygulaması ise gümrük müdürlükleri tarafından bireysel işler için yürütülmektedir.

AB ile 1996 yılı başında gümrük birliği tamamlandığında, dışsattım koşulu ile gümrük vergisi ödenmeden ithal edilen girdiler ile üretilen malların AB'ne gönderilmesi olanaksızlaşacaktır. Çünkü Türkiye-AB gümrük birliği, yalnızca Türkiye'de ve AB'de serbest dolaşımda olan malları kapsamaktadır. İhracat teşvik belgesi ya da geçici kabul kapsamında gelen mallar ise tanım olarak Türkiye içindeserbest dolaşımda değildir. Bu nedenle böylesi malların AB içinde de serbest dolaşımda olması söz konusu olamayacaktır. Öte yandan Türk üreticileri AB dışındaki ülkelere satacakları malların üretiminde kullanılmak üzere, gümrük birliği sonrasında da ihracat teşvik belgesi yada geçici kabul düzenlemelerini kullanarak hammadde ya da yarı mamul maddelerini gümrüksüz ithal etmeyi sürdürebileceklerdir.

İhracat teşvik belgesi ya da geçici kabul ile getirilen malların AB'ne yapılacak dışsattımda kullanılmaması, özellikle Türk konfeksiyon sektörünü zorlayacak ve belki de Türk tekstil sektörüne daha çok bağımlı kılacaktır. Ne var ki ihracat teşvik belgesi ya da geçici kabul uygulamasının AB ülkelerine karşı bitmesini Türk konfeksiyon sektörü için bir dram olarak da algılamamak yerinde olur. Her ne kadar AB ülkelerine yönelik dışsattımda gümrüksüz ithal mallar kullanılmayacaksa da, Türkiye AB'nin Ortak Gümrük Tarifesine uyacağı için şu anda yüksek olan hammadde ve ara madde ithalat gümrük vergileri düşecektir. İthalat gümrük vergisi %20 iken çok anlamlı olan gümrüksüz ithalat yapma hakkı, ithalat gümrük vergisi %6'ya düşünce o kadar da anlamlı olmamaktadır.

Dolaylı Etkiler : Türkiyenin Ortak Tarım Politikasına Uyumu

Türkiye-AB gümrük birliğinin tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerinde olması beklenen bir diğer etki, biraz dolaylı bir etkidir. Temel olarak Türkiye-AB gümrük birliği sanayi ürünlerini kapsamakta, tarım ürünleri bu oluşumun dışında tutulmaktadır. Ancak çeşitli kereler ortaya atıldığı (24) ve 6 Martta imzalanan Türkiye-AB gümrük birliği protokolünde değinildiği gibi, sanayi ürünlerinde oluşturulacak bir gümrük birliği, belli bir zaman sonra tarım ürünlerini için de böylesi bir uygulamayı zorunlu kılacaktır.

Eğer Türkiye ile AB, sanayi ürünleri için gerçekleştirilen gümrük birliğinin ardından tarım ürünleri için de gümrük birliğini tamamlarsa, Türkiye'nin de AB'nin Ortak Tarım Politikasına katılması gerekecektir. Bu durumda bir tarım ürünü olan ve tekstil sektörünün en büyük hammaddesi olan pamuk destekleme alımları da Ortak Tarım Politikası tarafından belirlenmeye başlayacaktır.

Aslında pamuğun tarım ürünü olup olmadığı da AB kaynakları tarafından tam olarak belirlenmiştir. Avrupa Birliği'nin temelinde olan AET'nin kuruluş amacı, ekonomik bütünleşme yolu ile Al-

manya ve Fransa arasında savaş çıkmasını engellemektir. Ekonomik bütünleşmenin sağlanması için de AET, bir taraftan Almanya'nın sanayi ürünlerine, diğer taraftan da Fransa'nın tarım ürünlerine daha büyük bir Avrupa pazarı yaratmayı amaçlamıştır. Bu amaçla bir taraftan AET içi gümrük birliği 1968 yılında tamamlanırken, 1966 yılında da tarım ürünlerinin desteklenmesi amacı ile Ortak Tarım Politikası (OTP) oluşturulmuştur. Ortak Tarım Politikasının kapsamına, o gün için AET'nin üyesi olan ülkelerin (Fransa, İtalya, Almanya, Benelüks) ürettikleri tarım ürünleri alınmıştır. Bu ülkelerden hiç biri önemli bir pamuk üreticisi olmadığı için pamuk OTP kapsamına alınmamıştır.

1981 yılında önemli bir pamuk üreticisi olan Yunanistan'ın AB'ne tam üyeliği söz konusu olunca, Yunanistan pamuk üretiminin OTP içinde alınması ve desteklenmesini istemiştir. Ancak bu istek o günkü üyeler tarafından reddedilmiştir. Bu olumsuz yanıtın nedeni, OTP gibi destek açısından çok cömert olan bir sisteme pamuğun alınması durumunda geleneksel olarak pamuk yetiştirmeyen ülkelerde bile verimsiz pamuk üretiminin başlayacağı korkusudur. Bu durumda zaten AB bütçesinin üçte ikisini oluşturan OTP'nin daha da masraflı olmasına neden olacaktır.

İşte bu nedenlerden dolayı pamuk OTP kapsamına alınmamış ve bir tarım ürünü olarak AB tarafından tanınmamıştır. Ancak Yunanistan'ın pamuk üretimini destekleme istekleri de yanıtız bırakılmamış ve salt Yunanistan'da yetişen pamuk için bir OTP dışında bir destekleme düzeni kurulmuştur. Bu anlamı ile pamuk, AB tarafından bir tarım ürünü olarak kabul edilmemekte; ancak üretimi de desteklenmektedir. Türkiye de AB ile tarım ürünleri içinde gümrük birliğini tamamlarsa bu desteğin Türk pamuğu için de verilmesi gerekli olacaktır. Türkiye'nin ülkesel olarak tarım politikası uygulamayacağı anlamına gelen bu gelişme, pamuğa bağımlı olarak çalışan ve üretimini %70'i pamuklu ürünler olan Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerinde olumlu ya da olumsuz oldukça önemli etkiler yaratabilir.

ABD Kotaları

Türkiye-AB gümrük birliğinin gerçekleşmesi sonucunda ortaya çıkacağı düşünülen bir başka etki, ABD'nin Türkiye çıkışlı tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uyguladığı kotaların durumudur. Bilindiği gibi ABD, Çok Elyafıllar Anlaşması çerçevesinde kırka yakın Türk tekstil ve konfeksiyon ürününe kota uygulamaktadır. Ancak ABD, AB ülkeleri çıkışlı hiçbir ürüne kota uygulamamaktadır. Türkiye ekonomik olarak AB'nin bir üyesi olunca, Türk tekstil ve konfeksiyon ürünleri serbestçe her AB ülkesine gidebilecektir. Bu durum, söz konusu ürünlerin yine serbestçe ABD'ye gitmesine ortam yaratacaktır.

Eğer ABD kesinkes Türk ürünlerine sayısal kısıtlama uygulamak istiyorsa, bütün AB çıkışlı ürünleri çok sıkı bir biçimde menşe kuralları açısından denetlemek zorunda kalacaktır. Ancak böylesi bir önlem yerine Türkiye'ye uygulanan ABD kotalarının kaldırılması daha mantıklı bir gelime olur. Ne var ki son yıllar içinde ABD'ye yönelik Türk tekstil ve konfeksiyon dışsatımının artması ve ilk kez yıllık 1 milyar dolar sınırını yakalaması ve ABD'nin de yeni yeni Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerine kota koymak istemesi, Türkiye-AB gümrük birliğinin ABD kotaları üzerinde yaratması beklenen olumlu etkisinin sınırlı kalabileceği düşüncesini yaratmaktadır.

Türk İlgücünün Serbest Dolaşımı

Türkiye-AB ilişkilerinde son nokta gümrük birliği değildir. Bu ilişkilerde son nokta Türkiye'nin tam üyeliğidir. Türkiye'yi tam üyeliğe hazırlayan anlaşma Katma Protokoldür. Bu anlaşmanın bir bölümü Türkiye-AB gümrük birliği sürecini düzenlemekteyken, diğer bazı bölümleri de diğer konuları düzenlemektedir. Bu konulardan biri, Türk işgücünün AB ülkelerinde serbest dolaşımıdır. Türk işgücünün AB ülkelerinde serbest dolaşımı, Katma Protokol hükümlerine göre 1986 yılında gerçekleşmesi beklenen bir gelişmeydi (25). Ancak o günlerin soğuk ilişki ortamı içinde Türkiye'nin bu hakkı belirsiz bir tarihe ertelenmiştir. Yakın ve orta erimde bu hakkın Türklere verilmesi de beklenmemektedir.

Ne var ki araştırmacı her türlü olasılığı göz önüne almalıdır. Çünkü dünya konjonktürü iki-üç yıl gibi kısa bir dönemde tamamen değişebilmektedir. Böylesi bir durum olur da Türk işgücüne AB içinde serbest dolaşım hakkı tamınırsa, bu gelişme Türk konfeksiyon sektörü için son derece kötü bir sonuç olur. Çünkü Türk konfeksiyon sektörünün önemli rekabet güçlerinden bir tanesi üretim esnekliği ise, diğeri de ucuz, nitelikli ve bol işgücü kaynaklarıdır.

AB ülkeler tarafından sağlanacak Türk işgücünün Avrupa'da serbest dolaşım hakkı, Türk işgücü kaynaklarının AB ülkelerine akması olgusunu doğurur. Bunun sonucu da, konfeksiyon üretimi açısından son derece önemli olan işgücü maliyetlerinin Türkiye'de hızla yükselmesidir.

Final Cut : Kotaların Kalkması

1995 Türkiye-AB gümrük birliğinin Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü üzerindeki en büyük etkisi, AB tarafından Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kotaların kalkması olacaktır.

AB tarafından hazırlanan bir çok iç metinde, AB'nin tam bir gümrük birliğinde kesinkes kotaları kaldırmak zorunda olduğunun altı çizilmiştir. En son 6 Martta imzalanan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi kararında da bu hüküm yer almaktadır. Bütün bu yaklaşımlara karşın, Türkiye'de bile bu kotaların

kalkmayacağı yolunda çok ciddi bir endişe bulunmaktadır. Nerede ise Türkiye'nin en önde gelen tekstil ve konfeksiyon üreticileri bile bu kotaların kalkmayacağına inanmaktadırlar. Çünkü eğer bu kotalar kalkarsa, yılda AB'ye dört milyar dolar tekstil ve konfeksiyon ürünü satan Türkiye, bu dışsatımını rahatlıkla ikiye katlayabilir. Bu artış ise, zaten çok büyük istihdam sorunları ile karşı karşıya bulunan AB sanayinin ölüm fermanı demektir.

Bütün bu olumsuz beklentilere karşın bu satırların yazarı, AB tarafından Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kotaların 1996 yılı başında kalkacağına inanmaktadır. Bu inanç, Avrupa Komisyonunda ve Türk bürokrasisinde çalışan bürokratlar tarafından da desteklenmektedir.

6 Martta imzalanan Türkiye-AB Ortaklık Konseyi kararı, Türk tekstil ve konfeksiyon sektörüne uygulanan kotaların kalkmasını üç koşula bağlamıştır : Türk tekstil ve konfeksiyon sektörüne verilen Devlet yardımlarının gümrük birliği tamamlanmadan önce AB ile aynı düzeye getirilmesi; Türkiye'nin AB düzeyinde fikri mülkiyet haklarını koruyan yasaları çıkarması ve bunaları etkin olarak uygulaması; Türkiye'nin AB tekstil ve konfeksiyon politikasını tamamen yüklenmesi, yani üçüncü ülkelere kota uygulaması. Türkiye yukarıda sayılan bütün koşulları 1994 yılının Eylül ayı itibarı ile yerine getirmiş ya da yerine getirmek için gerekli adımları atmıştır. Bu nedenle artık 1996 yılında AB tarafından Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü ürünlerine uygulanacak kotaların tamamen kalkmasını beklemek son derece olağan bir yaklaşım olur.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörü ürünleri için geçerli olacak bu serbestleşme, hem tekstil, hem de konfeksiyon sektörü için son derece büyük bir olanak yaratacaktır. Çünkü kotaların önemli bir etkisi de yatırımı caydırma etkisidir. Şu anda Türkiye'de parası olan ve yatırım yapmayı düşünen bir girişimci, her türlü konfeksiyon ürünü dışsatımı AB'ne kotalı olduğu ve yeni geleneklere kota almak son derece zor olduğu için, tekstil ve konfeksiyon sektörüne yatırım yapmaktan vazgeçebilmektedir. Kotaların kalkması ilk aşamada bu yatırımcının önünü açacaktır.

Ashında bu tür yatırımcının önü açılmıştır. Çünkü 1995 yılının ilk altı ayında Hazine Müsteşarlığı tarafından Türk yatırımcılara verilen Yatırım teşvik Belgelerinin %40'a yakını tekstil ve konfeksiyon sektörüne verilmiştir (26).

Bu gelişme Türk basınında "tekstil ve konfeksiyon yatırıma doymuyor" başlıkları ile yorumlanmıştır. Ancak bu noktadaki sorun, salt yatırım yapmak da değildir. Türk tekstil ve konfeksiyon firmaları, öncelikle 1996 gümrük birliğine hazırlanmaktadırlar. AB tarafından uygulanan kotaların kalkması, Türk konfeksiyon ürünlerine olan talebi patlatacaktır. Bu talep artışı için konfeksiyon yatırımı yapılmaktadır. Artan konfeksiyon talebi, tekstil ürünleri talebini de artıracaktır. Ayrıca Türkiye üçüncü ülkelere kota da uygulayacağı için, artan tekstil talebinin dış pazar yerine iç pazardan karşılanması daha büyük bir olasılıktır. Bu nedenle de Türk tekstil yatırımları hızlanmıştır.

Türk tekstil ve konfeksiyon sektörüne yapılan yatırımların hızlanmasının son nedeni ise, 1995 yılında tekstil ve konfeksiyon sektörüne %100 yatırım indirimi uygulanmasıdır. Yani yatırım yapan bir girişimci, yatırım miktarını vergi öncesi karından %100 oranında düşebilecektir. Ayrıca ilk yılın vergi öncesi karı yatırım oranından düşükse, yatırım miktarı yeniden değerlendirme fonu ile artırılarak gelecek yıllarda da vergi öncesi karlardan düşülebilecektir. Bu uygulama ile Türkiye'de yatırımların önemli oranda teşvik edilmesi amaçlanmıştır. Yatırım indirimi, temel olarak bütün sanayiler için geçerli olmakla birlikte, genel olarak %30 ile %70 arasında uygulanmaktadır. Ancak yatırım indirimi, öncelikli sektör olarak tanımlanan tekstil ve konfeksiyon sektörü için %100 oranında uygulanmaktadır.

Gümrük Birliği ile Türk tekstil ve konfeksiyon sektörüne uygulanan kotaların kalkması, yabancı sermayenin kotasız olarak AB pazarına girebilmek için Türkiye'ye yatırım yapmaya gelmesi sonucunu doğuracaktır. Bundan önceki örneklerde olduğu gibi, AB pazarına kota olmadan girmek isteyen ve Avrupa'ya yakın bölgelerde üretimi arzu eden sanayiciler, Türkiye'ye yatırım yapacaklardır. Portekiz de, özellikle 1986 yılında AB'ne tam üye olduktan sonra hızla yabancı yatırımcıları ülkesine çekmiştir. Türkiye'nin girişimci yapısı daha gelişmiş olduğu için yabancı yatırımcıların doğrudan üretim birimi kurmak yerine üretim yapan Türk girişimcileri maddi anlamda desteklemesi daha büyük bir olasılıktır.

Gümrük Birliği ile kotaların kalkmasına olan inanç oldukça büyük olmasına karşın yine de bu kotaların kalkmaması şansında olduğu yadsınamaz bir gerçektir. AB kaynaklarından edinilen bilgi, eğer Türkiye üzerine düşen yükümlülüklerden birini bile yerine getirmezse AB'nin de ilk olarak tekstil ve konfeksiyon kotalarını kaldırmama yoluna gideceğidir. Ayrıca ne kadar küçük olursa olsun, Kasım ayından sonra yapılması beklenen Avrupa Parlamentosu oylaması sonucunun da olumsuz çıkması olasıdır.

SONUÇ

1996 Türkiye-AB gümrük birliği ile, AB tarafından Türk tekstil ve konfeksiyon ürünlerine uygulanan kotaların kalkması beklenmektedir. Tekstil ürünleri için bu kotalar çok önemli olmasa da, konfeksiyon kotalarının kalkması Türkiye için büyük bir kazanım olacaktır. Ne var ki, Türkiye'nin diğer bazı yükümlülüklerin yerine getirmemesi durumunda AB'nin de ilk istisna olarak tekstil ve konfeksiyon

ürünlerini öne süreceği kesindir. Bu nedenle, tekstil ve konfeksiyon sektörünün, diğer bazı sektörler ve konular uğruna Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün feda edilmemesi için son gücü ile çalışması gerekmektedir.

Kotaların kalkması durumu bir kenara konduğunda, Türkiye-AB gümrük birliğinden Türk tekstil sektörünün daha karlı çıkacağı düşünülmektedir. Çünkü zaten şu andaki ihracat teşvik belgesi ve geçici kabul uygulaması nedeni ile Dünya rekabetine açık olan tekstil sektörünü yeni bir rekabet dalgası beklememektedir. Ancak konfeksiyon sektörü için durum hiç de aynı değildir. Çünkü Türk konfeksiyon sektörü, hem katma değeri yüksek ürünlerde, hem de katma değeri düşük ürünlerde yeni bir rekabet dalgası ile karşı karşıya kalacaktır. Bütün bunlar yetmezmiş gibi konfeksiyon sektörü, bir de zorlaşan tekstil ürünleri tedariki ile uğraşmak zorunda kalacaktır. Bütün bu etmenler göz önüne alındığında, kotaların kalkmaması durumunda Türk konfeksiyon sektörünün çok zor bir durumda kalacağı sonucuna varılmaktadır. Ancak AB tarafından Türk tekstil ve konfeksiyon sektörüne uygulanan kotaların kalkması, bütün bu olumsuz etkilerin tümünün bir anda olumsuzluğa dönmesine neden olacaktır.

KA YNAKLAR

1. **Çalışma ve Sosyal Güvenlik Bakanlığı;** Çalışma Hayatı İstatistikleri; Ankara, Temmuz 1993.
2. 1995 yılında AB'ye katılan Avusturya, İsveç ve Finlandiya ile olan ticaret ilişkisi bu verilere katılmamıştır.
3. Ancak bu yorum yapılırken, A.T.'nin Dünyanın en varlıklı oniki ülkesinden ve 320 milyon toplam nüfustan oluştuğu hiçbir zaman akıldan çıkarılmamalıdır.
4. Anımsanacağı gibi Avrupa'nın ilk bölünüşü, Stalin'in etkisi ile kurulan Demir Perde ya da Doğu Bloku ülkeleri ile olmuştur. Ardından Batı Avrupa, bu kere, AET ve EFTA olarak, ya da "gümrük birliği + tarım ticaretinin katılımını savunanlar" ve "serbest ticaret anlaşmasını + tarım ürünleri ticaretinin dışlanmasını savunanlar" olarak ikiye ayrılmıştır.
5. **Tevfik Saraçoğlu;** Türkiye AET İlişkileri; Akbank Yayınları; İstanbul, 1992.
6. **Saraçoğlu;** a.g.y.
7. **Office for Official publications of the E.C.;** Treaties Establishing the European Communities; Lüksemburg, 1987.
8. **Devlet Planlama Teşkilatı;** Türkiye ile AET arasında bir Ortaklık Yaratma Anlaşması; Ankara.
9. **D.P.T.;** a.g.y; madde 3.
10. **D.P.T.;** a.g.y; madde 4.
11. **D.P.T.;** a.g.y; madde 5.
12. **Peter Robson;** The Economics of International Integration; Londra, 1987.
13. Devlet Planlama Teşkilatı; Katma Protokol; Ankara.
14. İki grup için de ton başına 700 dolarlık Toplu Konut Fonu ödemesi yapılmalıdır.
15. İktisadi Kalkınma Vakfı Yayınları; Mart 1995, İstanbul.
16. Daha önce de açıklandığı gibi, şu anda bu uyum, oniki yıllık listede %80; yirmiiki yıllık listede %70'dir.
17. DTM İthalat Genel Müdürlüğü.
18. **Official Journal of the E.C.;** Council Regulation (EEC) no 3832/90 of 20.12.1990 applying generalised tariff preferences for 1991 in respect of textile products originating in developing countries; L 370, 31.12.1990, Lüksemburg.
19. **Official Journal of the E.C.;** Commission Regulation (EEC) no 2523/93 of 13.9.1993 re-establishing the levying of customs duties on products of categories 1 and 26, originating in Indonesia to which the preferential tariff arrangement set out in Council Regulation (EEC) 3832/90 apply; L 232, 15.9.1993, Lüksemburg.
20. Bakınız İKV Yayınları.
21. **T.C. Resmi Gazete;** İthalatta Haksız Rekabetin Önlenmesi Hakkında Karar; 27 Eylül 1989; sayı 20295, Ankara.
22. **Yaşar;** a.g.y 1993.
23. Bumerang etkisi, dışarıya daha ucuz fiyat ile dumpingli satılan malın, hiçbir engel olmadığı için geri dönerek ulusal üreticinin pazarında satılması durumudur. Böylesi bir varsayım altında bir malın satış fiyatları arasındaki fark, taşıma bedelinden büyük olamaz; olursa arbitraj başlar.
24. **Ertuğ Yaşar;** 1995 Türkiye-A.T. Gümrük Birliği'nin Türk tarımı üzerindeki Etkileri; Dünya; Temmuz 1993, İstanbul.
25. Katma Protokol, 36. madde.
26. **T.C. Resmi Gazete;** Temmuz 1995; no 23.345; Ankara.

TÜRKİYE BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ VE GÜMRÜK BİRLİĞİ

Can ÇAĞDAŞ
ARÇELİK A.Ş.

Türkiye Beyaz Eşya Sektörü, bahsedilen avantajlar ve güçlü yapısı ile eşit pazarlarda rekabete hazırdır. Ancak, büyük çoğunluğu kendi bünyesinden kaynaklanmayan sorunlar mevcuttur. Bu sorunların saptanması ve giderilmesi, eşit şartların oluşturulması ve tüketicinin tam olarak korunması konusunda çaba gösterilmesi gerekmektedir. Burada, devlete önemli görevler düşmektedir. İstenen, sektörün rekabete karşı şemsiye altına alınması değil, haksız rekabete karşı ve özellikle tüketici lehinde, devletin üzerine düşeni tam olarak yapmasıdır.

Beyaz Eşya Sektörünün zayıf yönleri aşağıdaki gibidir;

- Malzeme, Enerji vb. girdi maliyetleri yüksektir.
- Finansman maliyetleri aşırı yüksektir.
- Vergi oranları yüksektir.
- Yatırım amortisman yükü fazladır.
- Anti-Damping önlemleri yetersizdir.
- İhracatta marka ve ülke imajı fiyat almakta engeldir.
- İhracat mevzuat karışıktır ve ağır işlemektedir.
- Kalite standartlarımız yurt dışında akredite değildir.
- Sektör, dış dünyaya geç açılmıştır.

Söz konusu zayıf yönler görüldüğü gibi genel olarak sektör dışı kaynaklı olup bir an önce çözümlenmeleri gerekmektedir. Aksi takdirde rekabet gücü yüksek olan sektörümüz haksız rekabetle karşı karşıya kalarak güç yitirebilir.

Sorunların en önemlilerinden biri, özellikle 1994 krizinde kendini gösteren finansman yükü ağırlığıdır. Finansman yükü, firmalar açısından piyasaların iyi takibi ile finansman gelir ve giderlerinin dengelenmesi ve sanayicilere reeskont kredisi imkanı tanınması gibi yollarla azaltılabilir.

Diğer bir önemli sorun KDV'nin yüksekliğidir. Beyaz Eşyada ülkemizde KDV için lüks tüketim tarifesi uygulanmaktadır. %23 olan bu oran Avrupa'daki en yüksek orandır. Bu olgu, talebi olumsuz etkilemektedir. KDV oranı makul bir seviyeye çekilmeli ve vade farkından KDV alınmamalıdır.

Önemli sorunlardan biri de Anti-Damping önlemlerinin olmamasıdır. Yabancı üreticiler, pazara girdiklerinde, yerli üreticilerin satış ve servis üstünlüklerine karşı özel fiyat stratejileri uygulayabileceklerdir. Ancak, bu durum kaliteden ödün vermelerine yol açacaktır. Dolayısı ile etkin anti-damping önlemleri ile tüketiciler korunmalıdır. aksi takdirde, hem Türk halkı, hem de yerli üreticiler oluşacak haksız rekabetten zarar göreceklerdir.

Türk standartlarının, Avrupa'da kabul görmemesi ayrı bir sorundur. Avrupa ülkeleri önemli ölçüde uyum içinde olmasına rağmen, Türk standartlarını kabul etmemekte ve ürünler içinde kendi standartlarını öne sürmektedirler. Bu durumda Türk ihracatçı firmalar, zaman zaman keyfî kararlar veya karar süreleri ile karşı karşıya kalmaktadır ki bu da tarife dışı bir engel olarak yorumlanabilir. Dolayısı ile TSE, Türk standartlarını Avrupa standartlarına uydurma çalışmalarını tamamlamalı ve standartlar akredite edilmelidir. İthal ürünlere karşı da Avrupa ülkelerinin uyguladığı şartlar uygulanmalı ve Türk standartlarına uygun olmayan mallar ithal edilmemelidir. Bu bağlamda, tropik ortam, düşük voltaj gibi unsurlar Türk standartlarına dahil edilmelidir. Dayanıklı tüketim mallarının, muayeneleri yapılarak ithal edilmelerine izin verilmelidir. Kısaca Türkiye koşulları ve tüketicinin korunması için gerekli şartlar, uyulması gerekli standartlar haline getirilmelidir. Bunların kontrolü da İhtisas Gümrükleri ile yapılabilir. Bunların yanında, ambalaj üzerinde imalatçı ülke belirtilmesi, ürünle ilgili yazılı dökümanların Türkçe olması, yetkili servis ve yedek parça standartları getirilmesi Türk tüketicisinin korunması için hayati önem taşımaktadır.

Bunların ötesinde alınması gereken önlemler aşağıda yer almaktadır;

1. İhtisas gümrükleri uygulaması yaygınlaştırılmalıdır.
2. İhracat mevzuatı kolaylaştırılmalıdır.
3. Yan sanayi AB'de uygulandığı şekilde desteklenmelidir.

4. Yatırımlarda peşin KDV kaldırılmalıdır.
5. Enerji tasarrufu ve çevreye saygılı mamuller için teşvikler verilmelidir.
6. KİT'lerin sağladığı ana hammadde ve enerji fiyatları AB seviyelerine çekilmelidir.
7. Tüketiciyi koruma kanununa etkin işlerlik kazandırılmalıdır.
8. Siyasi ve Ekonomik istikrar sağlanmalıdır.
9. İhracatta Eximbank kredileri artırılmalı, teşvikler zamanında ödenmeli, yurtdışı reklam ve dağıtım kanallarında destek verilmelidir.

Gerekli önlemler alındığı takdirde, kamu yönetiminin oluşturacağı adil rekabet ortamının sağlayacağı avantajlar, iç ve dış pazarda faaliyetlerini geliştirmekte olan sektörümüz için olumlu bir gelecek vaad etmektedir. Gümrük Birliği ile birlikte gelecek olan daha yoğun rekabet pazara bir disiplin getirecektir. Sonuçta, ürün ve servis kaliteleri daha da yükselecek, tüm tüketicilere çevreye saygılı, uygun ödeme koşullu, teknolojik ürünler sunulacaktır. Sektördeki firmaların rekabet gücü artacak ve çeşitli stratejilerle ülkemize yönelen yabancı üreticilere aynı şekilde karşılık vererek yurt dışı pazarlara daha etkin olarak yönelmek mümkün olacaktır. Oluşacak koşullardan yerli tüketiciler de büyük ölçüde fayda sağlayacaklar ve olası zararlardan korunmuş olacaklardır.

Tekrar ediyorum; biz koruma şemsiyesi istemiyoruz. Çünkü bu tip şemsiyeler daima gelişmeyi engelleyici olmuştur. Biz tüketicimizin korunmasını istiyoruz. Biz sadece AB ülkelerinde üreticiyi ve tüketiciyi koruyan yöntemlerin aynen Türkiye'de de herkese uygulanmasını istiyoruz. Biz rekabete hazırız, ancak haksız rekabete değil.

Mevcut bazı avantajlar aşağıdaki gibidir;

1. Avrupa çizgisinde ürünler.
2. Modern teknoloji.
3. Güçlü Ar-Ge çalışmaları.
4. Yetişmiş nitelikli elemanlar.
5. Yüksek entegrasyon ve katma değer.
6. Ekonomik ölçekte üretim kapasiteleri.
7. Sağlıklı iç pazar.
8. Yaygın ve Kaliteli dağıtım, satış, servis örgütü.
9. Tüketici danışma servisleri ve tatminkar servis oranı.
10. Stratejik coğrafi konum.
11. Kuvvetli yerli marka bağlılığı.

Sektör, rekabet gücü açısından önemli faktörlerde avantaj sahibidir. Gümrük Birliğinde, rekabetin uygun satış koşulları ve satış sonrası servis alanında yoğunlaşacağı düşünüldüğünde, sektördeki firmaların bu üstünlüklerinden büyük ölçüde yararlanacakları kesindir. Genelde yerli üreticilerin üstün olduğu satış ve servis örgütlenmesi alanında, özelde A sınıfı bu alanlara yıllardır önemli miktarlarda yatırım yapmaktadır. Ayrıca, hemen tüm Arçelik servislerinin TSE belgesi vardı. Sektörde, satış ve servis örgütlerine yıllardır verilen önem ve kalite ve teknoloji yatırımları sonucu sunulan uygun ürünler nedeni ile tüketicide önemli oranda yerli markaya güven düşmüştür. Bu unsur da sektörün önemli bir avantajı durumuna gelmiştir. İthal koruma oranları son yıllarda %40'lardan, %10'lara düştüğü halde ithal ürünlerin pazar payları son 7 yılda %4-%6 seviyesinde kalmıştır. Bu olgu, Türk sanayiinin başarısı yanında, Türk tüketicisinin sanıldığı gibi yabancı markalara düşkün olmadığını bir göstergesidir. Burada, yedek parça ve servis hizmetlerinin ulaştığı kalite seviyesi de etkindir.

Sektör yüksek Ar-Ge ve teknoloji yatırımları sayesinde modern çizgili yüksek teknoloji ürünlerini tüm tüketici gruplarına sunmaktadır. Örneğin Arçelik, son beş yılda 60 Milyon \$ Ar-Ge yatırım yapmış, bu konuda yaklaşık 250 mühendis eğitmiştir.

Sektörde 1994 krizinin olumsuz etkileri dışında pazarda sürekli ve belirgin büyümeler söz konusudur. Önümüzdeki yıllarda pazardaki olumlu gelişmelerin devam edeceği tahmin edilmektedir.

Türkiye Beyaz Eşya pazarı başlıca üç firmanın denetimindedir. Bunlardan Arçelik, pazar payları, yüksek teknolojisi kaynak ve yatırımları ile lider konumdadır. Son gelişmelerden sonra da pazarda tek yerli üretici konumuna sahip olmuştur. Arçelik'i Bosch-Siemens - Profilo ortaklığı ve Pekel - Merloni izlemektedir. Beyaz ve Kahverengi Eşya ve Küçük Ev Aletleri alanlarında ülkemizde 10 üretici firma, 10.000 dolayında yetkili satıcı, 1.500 civarında yan sanayi ve 2.000'i aşkın yetkili servis desteğiyle ülke çapında örgütlüdür. Bunlar yılda yaklaşık 8.000.000 ürün pazarlamaktadır. Sektör 110 Binden fazla kişiye istihdam ve 550 Bin'i aşkın kişiye geçim kaynağı sağlamaktadır. Bu sayı toplam nüfusumuzun %1'dir.

Sektörde daha önce sözü edildiği gibi yurtdışı pazarda yerli üreticilerin büyük hakimiyeti söz konusu iken, son dönemlerde ihracatta da büyük gelişmeler kaydedilmektedir. Daha önce Buzdolabı ve Fırın ihracat şansı yüksek iken artık Çamaşır Makinası, Bulaşık Makinası ve Elektrikli Süpürge de talep görmektedir. Bu mamuller ülke ihracatının büyük kısmını oluşturmaktadır. Sektördeki en büyük ihracatçılardan biri olan Arçelik'in Buzdolabı ihracat adetleri toplam satış adetlerinin %48'ine ulaşmıştır. Sektör 1993 ve 1994'te sırayla 120 Milyon \$ ve 150 Milyon \$ tutarında ihracat yapmıştır. Bugün, başta Batı Avrupa ve A.B.D. olmak üzere 50'den fazla ülkeye ihracat yapılmaktadır. ihracatta, daha sonra değineceğimiz gibi, bazı sorunlar olmakla birlikte, önemli aşamalar kaydedilmektedir. Fransız Ticaret Odası'nın yayını olan "Action" dergisinin Ekim-Aralık 1995 sayısında sektörümüzün ve özellikle lider firma Arçelik'in, kalite, teknoloji, ürün çeşitliliği, kapasite ve performans açısından tamamen Avrupa'daki rakiplerine denk olduğu belirtilmektedir. Sektör, bu yönleri ile Gümrük Birliği sürecinde pazarımıza yönelik olan rakiplerin pazarlarına ve diğer yeni pazarlara aynı silahlarla karşılık verecek güce sahiptir. Ancak bu ihracat, devletin getireceği bazı düzenlemeler yanında, yurtdışı dağıtım organizasyonlarının kuvvetlendirilmesi, marka ve tanıtım politikalarının oluşturulması, gibi güçlü stratejiler belirlenmesi ve yüksek moral ve istekle mümkün olacaktır.

Sektöre genel olarak kısaca göz atıktan sonra, Gümrük Birliğinin hemen öncesinde, mevcut avantaj ve dezavantajlarını irdelemekte yarar görüyoruz. Avantajlı alanlarda yoğunlaşılması ve dezavantajları iyi saptanıp çözümlenmesi, kuşkusuz sektörün rekabet gücünün daha da artmasına ve Gümrük Birliğinde son derece olumlu etkilenmesine yol açacaktır.

Sayın Başkan, Değerli konuklar,

Sizlere Gümrük Birliği arifesinde Beyaz Eşya Sektörünün genelini anlatırken, özelde şirketim Arçelik'ten örnekler vereceğim.

Sektörümüz açısından incelendiğinde, Türkiye çeşitli ekonomik ve demografik verileri itibarı ile potansiyel talebin kuvvetli olduğu önemli bir pazardır. Genç nüfus yapısı, yüksek evlenme oranları, kalkınmakta olan bir ülke olması ülkemizi özellikle yabancı üreticiler için de cazip hale getirmektedir.

Türkiye'de Beyaz eşya sektörü güçlü yapısı, rekabet gücü ve potansiyel talep bakımından ön plandaki sektörlerden biridir. Sektörün ana ürünleri ve penetrasyon yapıları incelendiğinde, Otomatik Çamaşır Makinası, Bulaşık Makinası, Elektrikli Süpürge ve Klima için talebin önümüzdeki dönemlerde önemli bir ivme kazanacağı söylenebilir. Penetrasyon oranları bazı ana ürünler için aşağıda sunulmuştur;

ÜRÜN PENETRASYON ORANLARI (1994) (%)

BUZDOLABI	98
OTO. ÇAM. MAK.....	46
BULAŞIK MAK.....	13
E. SÜPÜRGE.....	68
FIRIN.....	58
KLİMA	2

Özellikle doygunluk oranı düşük olan mamullerde satışlar adetsel olarak yıllar itibarı ile belirgin bir büyüme göstermektedir. Doygunluk oranı yüksek olan Buzdolabı gibi mamullerde ise, yenileme alımları ve birim aile sayısının artması ve birim aile fert sayısının azalması nedeni ile yeni kurulan hane sayısındaki yüksek artış dolayısıyla küçümsenemeyecek bir talep varlığından söz edilebilir.



BİRİNCİ OTURUM

(Tartışma Bölümü)

— * —

Oturum Başkanı- Teşekkür ederiz.

Şimdi, isterseriz üç konuşmacımızı da şöyle alalım. 5-6 dakika kadar bu sorulara yanıt verelim. Zaten toplantımızın sonunda bir değerlendirme bölümü var, orada da ayrıca tartışma söz konusu.

Ben, her üç temsilciye de soruları olanları lütfen bekliyorum.

Sorunuzu kime yöneltiyorsunuz?..

Soru- Şeref beye.

- (Soru anlaşılmıyor)

Oturum Başkanı- Buyurun.

Seref EREN- Teşekkür ediyorum.

Şimdi, efendira, bana konuşma tevcih edildiğinde bence refraktör kaplanmıyordu. Ben, refraktörün bir parça yabancıyım. Ancak, aynı üreticiler birliğinde olmam dolayısıyla kısmî bir bilgiye sahibim; ama, bu bilgilerle sizin sorunuzu yanıtlamamayı tercih ederim. Problemleri var, olacak. Onu da aşmadan, muhtemelen o tür stratejilere yönelecekleri bekleniyor.

Yine, teknik seramikler konusu da, sizler, mühendisler grubunun önünde bu konuyu da ben sosyal bilimci olarak tartışmak istemiyorum; ama, tabii hem gelişen iletişim teknolojisinin sunduğu imkânlar, hem de çağımızda kazanılan işte yüksek hızlarda, yüksek ısılarda çalışması gereken malzemeler için seramik çok uygun bir maddedir; dünyada bunun büyük gelişen teknolojisi var, ancak Türkiye'de bu konu çok cılız ve kısa sürede de bunlardan sonuç alacak tarzda özel sektörde bir yapılanma yok.

Ama, önemli bir potansiyel, özellikle Seramik Üreticiler Birliğinde bugünlerde konuşulan konulardan birisi; seramik sektöründe yetişmiş işgücü ve teknoloji transferini sağlamak üzere ortak girişimle üniversiteler bazında da, özellikle lisans öğretimi sonrası, yüksek lisans, doktora derecelerinde çalışma ve ortak bir laboratuvar, araştırma-geliştirme merkezi düzenleme ihtiyacı konuşulur hale geldi bugünlerde. Bunu da olumlu bir başlangıç diye sayıyorum, ama çok cılız bu konuda bunu söylemekle yeterli görüyorum.

Oturum Başkanı- Evet, buyurun.

Soru- Ben Sayın Berna hocama bir soru yöneltmek istiyorum.

Kendileri Avrupa Gümrük Birliği sürecinde madencilik sektörünün olumsuz yönden etkileneceğini söyledi. Ben de bu görüşe katılıyorum. Ancak, "belli bir dinamizmi de belki yaratabilir" diye noktaları konuşmasını.

Biz, Yedinci Beş Yıllık Planı biliyoruz, madencilik sektörüne burada bir atıfta dahi bulunulmuyor. Yüzde 80'i de bu sektörün kamuda. Şimdi, bu dinamizmi nerede yakalayacak, nasıl yakalayacak; yani, bir plan hedefimiz falan bu anlamda yok.

Acaba özelleştirme bu anlamda bir çıkış olarak düşünülebilir mi, düşünüyor musunuz?

Berna VATAN- Kamu sektöründe yakalayamacağına ben de katılıyorum. Özelleştirme ya da joint venture dediğimiz şirketlerin gelip yatırım yapmasıyla... Yani, bugüne kadar özellikle kömür madencileri, -yıllarca kömür endüstrisinde çalıştık-araştırma-geliştirmeye yönelik konularda oldukça yavaş davranılmıştır. Diğer sektörler için fazla bilgi sahibi değildir. Bir şey diyemeyeceğim; ama, yeni teknolojilerin geliştirilmesi, temiz kömür yakma teknolojilerinin geliştirilmesi, üretimleri -özel sektör için de geçerli bu- mekanize etme yolunda hiçbir çaba yok. Yani, belki şu an Yedinci Beş Yıllık Planda falan gözüküyor. Ama, dışarıdan gelecek rekabet karşısında kamu kesimi olarak kalırsanız, buna karşı bir tedbir alınma gereği duyulacak ve yatırımlar bu yönde kanallenecektir diye düşünüyorum. Yani, hem özelleştirmenin baskısı olacak... Bildiğiniz gibi, sektörde yer alan bütün kuruluşlar özelleştirme kapsamında yer alıyor.

Oturum Başkanı- Buyurun.

Berna VATAN- Benim kişisel görüşüme göre; madencilik fonunun tümüyle kaldırılması gerektiğini düşünüyorum. Ama, Bakanlıkça yapılan çalışmada, "Fonun geliri olarak maden üretiminden alınan kesintiler kalacak, ithalat ve ihracattan alınan kesintiler kalkacak" şeklinde teklif yürütülmüştür.

"Ayrıca, 350 milyar liralık katkıda bulunuldu" diyorsunuz. Fonun 1.4 trilyonluk gelirinin sadece 350 milyar lirası buraya aktarılmış, geri kalanı bütçeye gitmiştir. Yani, benim Fonun amacına ulaşmadığı dediğim olay budur. Tüm gelir neden madencilik sektörüne gitmiyor da sadece 350 milyar lirası gidiyor; onu kastediyorum. Yoksa, yani kişisel görüşüm, ben Madencilik Fonunun tümüyle kalkmasından yanayım; çünkü, bu da gene üçüncü ülkelere karşı Türkiye açısından bir dezavantaj oluşturacak. İçeride üretim yapan firmalar fon ödemeye devam edecekler, sadece ithalat ve ihracatta fon ödemeyecekler; bu da maliyetlerini artırıcı bir unsur olacak. Bu, benim kişisel görüşüm; onu özellikle belirtiyorum.

Oturum Başkanı- Başka sorusu olan var mı?

ÜÇÜNCÜ OTURUM

(Tartışma Bölümü)

— * —

Oturum Başkanı- Şimdi, süremiz biraz sıkışık; fakat, tartışmayı da yapmamızda çok büyük yararlar var. Onun için, soruları kısa sorabilirsiniz çok memnun olurum. Buyurun.

Soru- İki soru; önce sayın ilaç sanayii temsilcisine :

İlaç sektöründe teknolojik yeniden yapılanmadan söz ettiniz. Şimdi, devlet teşvikleri de kalktığına göre Gümrük Birliği süreciyle birlikte, bu, yeniden yapılanmanın finansmanı nerede, ne şekilde, nasıl karşılayacak?..

Tekstil konusundaki sorum da şu: Şimdi, Türkiye'de en yüksek, kişi başına en düşük katma değer yaratan sektörlerden bir tanesi dokuma, bir tanesi mobilya sanayii. İmalat sanayii içinde bakıldığı zaman, göreli olarak, dokuma sanayii ile mobilya sanayii en düşük katma değer yaratan sektörlerden birisi.

Şimdi, dokuma sanayii böyle bir konumda iken, aynı zamanda Türkiye'nin dış ticaretinin yüzde 40'ını teşkil ediyor. Bunları, sanayinin geleceği açısından ele almalıyız diyorum.

Teşekkür ederim.

Yener DİNÇMEN- Ben de teşekkür ediyorum.

Şimdi efendim, yeniden yapılanma tabirini kullandınız. Ben, "Yeniden yapılanma süreci, aşağı yukarı tamamlanmış ve ilaç endüstrisi belli bir seviyeye ulaşmıştır" dedim. Ve vurguladığım şey, "Bu seviyesini idame ettirmeli, teknolojiyi devam ettirmeli, gelişmelere dönük bu yatırımları devam ettirmelidir" dedim.

"Kaynağı nereden bulacaksınız, teşvikler kalktı" dediniz. Evet, teşvikler kalktı. Ancak, yine konuşmamda, "Bu sektörün fon yaratması gerekir, fon yaratmasına izin verilmelidir"i vurguladım. Fakat, teşvikler kalkmış olmasına rağmen, bizim Avrupa Birliğinin teşvik sistemi ile teşviklerimizi uyum haline getirdiğimiz zaman, belki en avantajlı sektörlerden bir tanesi ilaç endüstrisi olmaktadır. Çünkü, araştırma ve geliştirme, çevre teşvik sisteminde öncelik alan ve hukuk düzeninde de, birlik düzenimizde de cevaz verilen bir husustur.

Teşekkür ediyorum.

Ertuğ YAŞAR- Tekstil sektörü konusundaki soruyu önce ben yanıtlamaya çalıştım; ama...

Oturum Başkanı- Buyurun.

Ertuğ YAŞAR- Şimdi, dokuma sektörü derken, acaba genel bu imalat sanayiinin altındaki 32 ile tanımlanan dokuma ve giyim sanayimizi mi kastettiniz diye sormak isterim. Hayır, bunu kastetmediniz, bizim anladığımız, tekstilcilerin anladığı anlamda dokuma sanayiini kastettiyseniz yanıtım çok daha kolay tabii. Çünkü, pamuklu sistemden örnek vereceğim. Dün itibariyle İzmir'de pamuk 1.95 dolardı, yani hammadde bu miktarda. Bunu ipliğe çevirirseniz 3.23 dolara gelirsiniz. Dokursanız, kumaşa çevirirseniz 5 dolara gelirsiniz. Navlunlarla da alıp bunu dikerlerse, 20-25 dolara gelirler. Şimdi, yani nereden bakarsanız 10 katlık, 12 katlık bir katma değer. Sizin elinizdeki çalışma bende olmadığı için ve diğer sektörlerin katma değer oranlarını bilmediğim için tabii size o anlamda yanıt veremiyorum. Ama, demir-çelik sektörünün bizden çok katma değeri olduğuna da hiç inanmıyorum; kusura bakmayın. Üstelik yine dediğim gibi, sadece dokuma sektörünü alıyorsanız, dış satımın yüzde 40'ını sağlayan dokuma sektörümüz değildir, konfeksiyon sektörümüzdür. Çünkü, bırakınız dokumayı, tekstil sektörü -biraz laflarımızda farklı şeyler konuşuyoruz, siz dokuma derken tekstili kastediyorsunuz aslında- artık dış satım yapmak istememektedir. Biz dış satım yapmak istemiyoruz. Niye ana mamulümüzü dışarıya ucuza kaptıralım ki ya da niye kaptıralım ki?.. Burada standart bir üretim var. Ben, tekstilimi artık konfeksiyoncuya vermek istiyorum. Konfeksiyoncu da bunu işleyecek, en katma değeri yüksek ürün olarak satacağız, ülke olarak kazanacağız. O nedenle, tekstil sektörünün zaten son 10 yıldırki dış satım performansı son derece sabittir, 1.5 milyar dolar civarındadır. Ama, konfeksiyon sektörü son 10 yılda 10 kat artırmıştır, 800 milyon dolardan bugün neredeyse 1995 yılında herhalde 6.5 milyar dolara gelecekler, 7 milyar dolara gelecekler. Yani, katma değerinin de ben olduğuna açıkçası inanıyorum; o yüzden çalışmayı görmek isterim lütfederseniz.

Nur GER- Bir tamamlayıcılık var, fakat çok ciddi bir ayırım var; tekstil teknoloji yoğun bir sektördür, hazır giyim ise emek yoğun bir sektördür doğası itibariyle. Siz dokuma sektörü diye bir bütününü zaten kapsayamazsınız, dokuma tekstilin içinde bir bölümdür, kumaş içinde bir bölümdür. Şu anda tekstil sektörünün rekabet edebilmesi için teknoloji yoğun olduğundan dolayı birim maliyetlerinde dünyada da bu teknoloji her yerde de kullanılabilirdiği için, dünya fiyatlarıyla rekabet edebilmesi için mutlaka en son teknolojiye yatırım yapması gerekmektedir. İstihdam çok fazla yaratmayacaktır. Ancak, hazır giyim ve konfeksiyon her ne kadar teknolojiyi kullanırsa kullansın, bir makinaya 1.2 ya da 1.5 işçi gibi değişmektedir bu şey oranı, dünya da değişmeyecektir. Robotları da koymayı deneseler, hiçbir zaman, özellikle moda yönüne yönelik üretimde, özellikle ihtisas üretiminde bunlar sağlanamadığı için konfeksiyon hep emek yoğun bölgelere doğru kayacaktır ve konfeksiyonun da katma değeri çok yüksektir, net döviz girdisi de çok yüksektir. Türkiye bu anlamda da çok şanslıdır; yalnızca katma değer

olarak değil. Ama, bir Portekiz değildir. Portekiz'in bütün hammaddesi dışarıdan gelmektedir. Türkiye, biraz önce de Ertuğ beyin söylediği gibi, tamamen kendi tekstil sanayiini çok az bir ithal girdiyle tamamen dövize dönüştürmektedir. (Bant sonu)

Burada açıklamak istediğim ne idi?.. Serbest dolaşımı, Türk sanayinin rekabet şansını daraltacağı yönde bir kuşkuları mı var?.. Buna açıklık getirmesini rica ediyorum.

Ertuğ YAŞAR- Bir Türk vatandaşı olarak benim böyle serbest dolaşıma falan karşı çıkmam kesin olası değil. Lütfen bunu düşünmeyiniz de. Bu Türkiye'nin en önemli haklarından biridir, alınmalıdır, şarttır, alınması için de sonuna kadar mücadele edilir. Ama, ben o dönemleri bilmiyorum. 1960'lı dönemlerde, Almanya'ya göç sırasında fabrikalardaki yetenekli işçilerin önemli bir bölümünün Almanya'ya gittiği ve Türk sanayiinde belli bir nitelikli işçi yitirimi olduğunu okudum ve duydum; yani hocalarından duyduklarım ve okuduklarım.

İşgücünün serbest dolaşımı olursa, yeniden böyle bir "capital flight" değil de, "labour flight" olmasından korkarım. Zaten bizim Nur hımm da değindiler, kurumsallaşma gereksinimimiz var tekstil ve konfeksiyon sektöründe; özellikle konfeksiyon sektöründe. Bu kurumsallaşmayı sağlayacak orta düzey işçilerin ve yöneticilerin Avrupa'ya gitmesinden korkarım. Bunu da sadece kendi endişem olarak, belki sanayimiz için bir son olabilir mi diye görüşlerinize sundum; bir görüş belirtmedim.

Başkan- Teşekkür ederim.

Çok önemli bir soru daha varsa bir soru daha alayım. Buyurun kısaca. Sonra son vermek zorundayım.

Soru- Efendim, tekstille ilgili bir sorun soracağım.

Şimdi, ipliğinden tekstilin son aşamasına kadar, yani konveksiyon aşamasına kadarki süreçte toplam dış girdilerin, ithalatın ihracattan çıktığı zamanki rakamı bilebiliyor muyuz acaba?..

Ertuğ YAŞAR- Şimdi, sektörü tabii ki sadece tekstil ve konfeksiyon değil, bu sefer önüyle arkasını yazmak lazım. Yani, neredeyse bilgisayardan başlayıp her şeyi katmak lazım, makinaları katmak lazım. Tabii bilgisayar falan gibi teknik enstrümanları katmak olası değil. Ama, bir bilgi var elimde. Mesela, yapılan makina ithalatı var. Türkiye 1982 ile 1993 yılları arasında 5.4 milyar dolarlık tekstil ve konfeksiyonmakinası ithal etmiş. Yıllık ortalama 700 milyon dolar civarında. Bu sene Ocak-Ağustos döneminde 528 milyon dolarlık makina ithal etmişiz. Hadi bu sene çok önemli bir yıl, çok iyi bir yıl 1 milyar doları bulduk diyelim makina olarak. Tekstilithalatımız da 1.5 milyar dolar civarında; konfeksiyonel madde olacak; ediyor 2.5 milyar dolarlık bir ithalat potansiyeli. Bir de boyalar, maddeler falan da koyabiliriz. Bunun 300'le 500 milyon

dolar arasında olduğunu varsayıyorum. Yani, 3 milyar dolarlık bir ithalat söz konusu. Onun karşılığında 7-8 milyar dolarlık bir ihracat söz konusu. Yani, neredeyse 5 milyar dolarlık net ihracatçıdır sektörümüz.

Soru- Yatırım duruyor mu?..

Ertuğ YAŞAR- Yatırım girmez zaten de. Çünkü, o 1 milyar dolarlık yatırım 3 milyar dolarlık üretim diye yeniden geri dönecektir. Ama, net döviz girdisi itibariyle... Döviz kurları burada çok amir; onu söyleyeyim. Yani, reel kur politikası uygulanmadığı zaman ithalat girdiler bazında artıyor, daha cazip hale geliyor. Dolayısıyla ihracat imkânı daha da zorlanıyor. Ama, ne kadar reel kur uygularsanız, o kadar da sektörün ne kadar net döviz girdisi sağladığını görürsünüz. Çünkü, Türkiye'de bazı boya ve hammaddeleri hariç olmak üzere çok büyük bir kısmı, yani tüm hammadde elimizdedir.

Soru- Sayın Başkanım, müsaade eder misiniz?

Başkan- Kusura bakmayın. Peki, çok kısa.

Soru- Türkiye, bugün Malezya gibi, Uzakdoğu ülkeleri gibi tekstilden yüzde 40 ihracat yapıyor ve biz bunu ifade ederken uluslararası platformlarda utarıyoruz diye ifade ediyor. Şimdi, sözü şuraya getirmek istiyorum: Sayın konuşmacı, Türkiye'nin bu alanda, bu sektörle ilgili sanayileşme politikasına getirmek istiyorum. Bunun altının kendileri tarafından çizilmesini istiyorum. Yani, Türkiye'de başta tekstil olmak üzere tekstil işleyen teknolojik ekipman ve tesisatların modern teknolojiye dayandıran bir politikayla olmadığı zaman, o kadar ihracat, o kadar da ithalata gidecektir. Bir ana eksen üzerinde birleşilebiliyor mu?..

Ertuğ YAŞAR- Efendim, yanlış anlaşılmaktan korkuyordum, herhalde o olmuş. Ben, tekstil ve konfeksiyonun payının toplam tüm dış satım içinde düşmesi gerektiğini ısrarla söylüyorum. Bu bizden kaynaklanacak bir şey değil, başka sektörlerden kaynaklanacak bir şey. O sektörler yatırım yapmalı, yeni teknolojilere, yeni yatırımlara; onlar büyümeli. Biz, zaten hızımızla gidiyoruz. Ama, lütfen bizi yakalayıp geçsinler. Sadece tekstil sanayi olarak buna çok mutluyum. Gözde sektörüm, bütün her şeyde ben çağrılıyorum, bana danışılıyor, konfeksiyona danışılıyor, şu bu yapılıyor. Sesimiz çıkmıyor. Ama, bu Türkiye için tehlikeli bir gidiştir. Sadece bunu söylemeye çalıştım.

Diğer sektörler tembellek yapıyorlar. Biz lokomotif olarak gidiyoruz.

Nur GER- Ben sizi bir anlamda rahatlayım.

"Kullanılan makina ve teknoloji eski mi" diyorsunuz. Bir kere konfeksiyon makineleri sıfır gümrüklü olduğu için, yıllardır, sürekli, en son yılı esas alınarak alınır, hiçbir zaman korumada değildir. Türkiye'de de üretimi yok maalesef konfeksiyon

makinalarının. Talihsiz bir Uğurgül girişimi vardır.

Geriyeye dönüyorum.

Dokuma ve boya akre dediğimiz sektörde; ortalama yaş 5 yıl, onun gerisindeki tekstilde ise yüzde 70'inin 10 yıl içindeki yaş içinde olduğunu söyleyebiliriz. Şu anda da yapılan yatırımların büyük bir kısmı tekstil ve organizasyon ve teknoloji yenileme yatırımdır. Aynı zamanda yalnızca üretim teknolojisi değil, bilişim ve iletişim teknolojilerine de yatırım yapılmaktadır. Çünkü, biz öyle bir hale gelebilmeliyiz ki; Londra'dan çıkan bir sipariş, buradan belki Türkmenistan'da üretilerek Kore'ye gitmeli ya da Kore'den gelerek Almanya'da satılmalı ve bütün bunlar 2 ay, 1.5 ay gibi zamanlara sığmalıdır. Teknolojik yatırım yalnızca üretim olarak değil, iletişim teknolojisi olarak da yapılmakta. Her seferinde yüzde 30 yenilendik. Ben konfeksiyon adına söyleyeyim; 1982, 1987, 1990, 1995. Dört süreçten geçtik biz. Bunları şu anda detaylandıramıyorum zaman kısalığı açısından. Bunların hepsi basamaktı, her seferinde de, doğrudur bir yüzde 30 başka üreticiler devreye girdi ya da biz yapı değiştirdik, birileri kayboldu. Bu süreç içinde de bu olacak. Ve hem teknolojisini, hem insan gücünü, hem de bunun pazarlamasını bir bütün halinde mükemmel yapanlar pazarda varolacak. Bunun için de gerekli altyapı hazırlanıyor. Yani, biz doğru teknolojiyle doğru yolda olduğumuzu düşünüyoruz.

Başkan- Çok teşekkür ederiz.

Bu heyecan verici tartışmaya ne yazık ki zaman kalmadığı için burada sona erdirmek zorundayım. Süreyi de aştık aşında. Bu, sektörlerin niteliğinden biraz kaynaklanıyordu. Tam 20 geçte tekrar başlamak üzere oturumu kapatıyorum.

Teşekkür ederim.

— * —

DÖRDÜNCÜ OTURUM

(Tartışma Bölümü)

— * —

Hepinize teşekkür ederim, saygılar sunarım.

Oturum Başkanı- Biz teşekkür ederiz.

Şimdi, tam yürüyen kayış üretimi gibi burada bildiri üretimindeyiz. Süremiz bitmek üzere, 5 dakikamız var. 5 dakika için soru istiyoruz, öneri istiyoruz. Buyurun.

Aykut GÖKÇER- Sorum, Sayın Yaylalı Günay'a. Ama, bu soru kendisinden başka

galiba pek çok sektörü de ilgilendiriyor.

Benim saptadığım kadarıyla, Gümrük Birliği koşullarında Türkiye sanayiinin pek çok sektöründe belirleyici avantajı işgücünün nispi ucuzluğu sağlıyor. Eğer bu gerçekten böyleyse, bu çok kritik bir faktör değil mi Türkiye sanayisi için?

Teşekkür ederim.

Yaylalı GÜNAY- Efendim, tabii, işgücünün bu şekilde ucuz kalmasını bekleyemeyiz. Çünkü, işgücünün uzun süre ucuz kalması, satın alma gücünün de düşük kalmasına neden olacaktır; çünkü, öbür şeyler yükselecek, öbür fiyatlar yükselecek, işgücünüzün geliri düşük kaldığı takdirde sektörün çalışanlarının başka ürünler alması mümkün olmayacak. Fakat, Türkiye'deki toplu-sözleşme düzeninde, bugün öyle bir şey ki, enflasyona göre ücretlerin artması... Fakat, dövizin de enflasyona göre arttığını kabul ederseniz, aynı düzeyde kalmasını bekleyebilirsiniz; önümüzdeki en azından 5 yıl için. Bu, büyük bir avantajdır tabii. Çünkü, emek yoğun sanayiiler Türkiye'de kalacaktır, Türkiye gibi diğer ülkelerde de kalacaktır, Malezya'da, Hindistan'da ve Endonezya'da da kalacaktır, Çin'de de kalacaktır. Bu avantajdan faydalanmak mecburiyetindeyiz; bütün sektörlerde bu böyle.

Tabii, şimdi 6 DM dediğimiz bir ücret seviyesi, Türkiye'deki metal sektöründe, mesela bu tekstil sektöründe aşağı yukarı 4-4.5 marka gelmiş vaziyette; 6 mark dediğimiz şey 4.5 marka gelmiş. biraz daha düşük demek ki. Orada, demek ki daha ucuz işçi çalıştırma imkânı var, belki bayan işçi çalıştırıldığı için biraz daha düşük oluyor. Fakat, bizim sektörümüzde bu bir avantajdır ve kullanmak gerekir; yüzde 15 civarındadır ortalama, 12 ile 18 arasındadır, ortalama 15 işçilik bedelimiz vardır, bunu kullanmak mecburiyetindedir, bir avantajdır. Fakat, önümüzdeki 5 yıldan sonra avantaj olmayabilir.

Teşekkür ederim.

Soru- Efendim, benim sorum da Sayın Yaylalı Günay'a olacak.

Bu rekabet gücü açısından değerlendirme bölümünü çok hızlı geçtiniz, tam takip edemedim.

Yaylalı GÜNAY- Kitapta var.

Soru- Öyle mi?.. Ama, özellikle küçük boy işletmeler için yanlış mı anladık; rekabet gücü açısından rekabet edemeyecekler mi küçük boy işletmeler? Eğer edemeyeceklerse, hangi faktörlerdeydi; o, çok iyi takip edemedim dediğim gibi, çok hızlı oldu; verimlilik mi, teknoloji mi; yani, hangi alanlarda biz bu sektörlerle biraz daha destek verebiliriz belki rekabet edebilirliklerini artırmak açısından?

Yaylalı GÜNAY- Efendim, ben küçük boy işletme derken, 10 kişiye kadar çalışan ve senede 100 bin dolar cirosu olan şirketleri kabul ediyoruz; küçük boy işletmeler, 10 kişiye kadar çalışan baba-oğul atölyesidir, burada 10 kişiye kadar kişi çalışıyor ve 100 bin dolarlık bir ciro yapıyor. Şimdi, bu kurumun dünyayla rekabet etmesi mümkün değil. Çünkü, bir kere sanayi kültürü anlayışı bakımından rekabet etmesi mümkün değil, bırakın öbür yönlerini; o açıdan rekabet etmesi mümkün değil. Fakat, bunun çok büyük bir avantajı var Türkiye'de. Bu küçük sektör, kırılan, -yine döküm sektörünü alıyorum- sobanızın bir parçası kırıldı, gidiyorsunuz, "bunu yarına kadar dök, imal et, bana ver" diyebiliyorsunuz ve yeniden bir kalıp yapılmasına ihtiyaç kalmadan sizin o kırık parçanızdan üretim yapabiliyor. Bu sektörde rekabet gücü olacaktır. Bakın, çok esnek üretim ve anında teslim üretiminde faktör olacaktır. Mesela sobanızın bir parçasını yaptırıyorsunuz, soba borusu yaptırıyorsunuz veya evinizde bir küçük parçası kırıldı onu yaptırıyorsunuz veya bir sanayicinin dişlisi kırılıyor, hemen döküyor, ertesi gün veriyor. Burada rekabet gücü yüksek olacaktır. Fakat, dünyayla rekabette maalesef gücü olacağını zannetmiyorum.

Soru- Peki, sektördeki yerleri ne efendim, bu kadar büyük bir istihdam sağlıyorlarsa, bu bir göz ardı edilecek demektir o zaman.

Yaylalı GÜNAY- Çalışanlar açısından baktığımız zaman, 9800 kişi, yani demek ki yüzde 25'i çalışıyor. Fakat, kaybolmayacak bu, çünkü bu aile işletmesidir, kaybolmayacaktır ve dünyanın hiçbir yerinde de kaybolmadı aile işletmeleri, yürüyecektir. Fakat, dediğiniz gibi ihracat yapamayacaktır. Ama, dışarıdan da kimse getirip de aynı ürünü gelip Türkiye'de dükkânda satamayacaktır. O bakımdan da onun istikbali de vardır.

Soru- Teşekkür ederim.

Oturum Başkanı- Biz teşekkür ederiz.

Son olarak, buyurun.

Alaattin ÖZYURT- Benim sorum Sayın Yaylalı Günay'a.

Sektörün analizleri için, yaptığı sektör analizlerine teşekkür ediyoruz.

Almanya döküm piyasasında senelere varan bir düşüşle bugüne gelmiş, fabrikalarını büyütmüş, sayısını azaltmış kapasite olarak, Türkiye'de ise bir dökümhane sayısı büyük, miktarı fazla, dökümhane sayısı fazla; ancak, kapasiteleri küçük. Bunlar da o doğrultuda gidiyor mu, yani Türkiye'de de gidecek mi; bu konuda görüşleri; bir.

İki; "Yedi kocalı Hümmüzüz biz" dedi, bu kocalara ne kadar vakit ayırıyoruz, yani sektörlere ne kadar döküm yapıyoruz?.. Yani, beyaz eşyacı ne kadar istiyor, demir-çelik ne kadar, otomotiv ne kadar? Böyle bir şey yok ise, -tabii şu an zorlayamayız- Al-

manya'daki düşüş bize geliyor mu? Benim orada tabii yakalamak istediğim o. Yani, diyelim ki Almanya'da beyaz eşya azalıyor, o Arçelik'e mi gidiyor, yani orada buzdolabı sayısı azalıyor, bizde çoğalıyor filan; böyle bir şey yakalamak istiyordum oradan.

Teşekkür ederim.

Yaylalı GÜNAY- Şimdi, Türkiye'deki dökümhane sayısı da azalıyor. Hanımefendinin söylediği gibi, evvelden aşağı yukarı 4000 tane aile işletmesi vardı, şu anda bu 1200 civarında aile işletmesi. Bu, 4000 civarındaydı bundan aşağı yukarı 10 yıl evvel, gittikçe küçülüyorlar, kapanıyorlar. Ama mesela ben size söyleyeyim, 400 tane sadece Konya'da dökümhane var; giderseniz görürseniz 400 tane sadece Konya'da dökümhane var. Burada, Sincan'da, bakarsanız dökümcüler çarşısına; 40'ın üzerinde dökümhane var. Böyle küçük küçük yerlerde, inanamayacağınız yerlerde küçük küçük dökümhaneler var. Fakat, gittikçe bunların sayıları azalıyor; çünkü, oğullar yürütüyorlar, başka işleri seçiyorlar oğullar, aile içerisinde geçmiyor, büyümüyor; bu şekilde bir ufalma var.

Türkiye'deki fabrika diyebileceğimiz şirket sayısı, döküm fabrikası sayısı 200 civarında ve gittikçe kuruluşları artıyor.

Şimdi, yeni kocalı Hürmüz derken; döküm sanayiinin yüzde 60'ı otomotiv sanayiinin, yani bizim OSD grubu içerisinde daha fazla bir şeyimiz var. Yüzde 20'si de beyaz eşya sanayiinin. Geri kalanları ise makina imalat sanayiine, bir miktar demir-çelik sanayiine. Plakalar dökmek suretiyle üretim yapılıyor. Genelde yön, ağırlık otomotiv sanayiindedir, otomotiv ve tarım sanayiindedir ağırlığımız.

Almanya'daki azalan her şey, her üretim, Türkiye'yi yavaş yavaş etkilemeye başladı. Giyim sanayiinde Almanya'daki hanımlar giymeyi daha az, iki tane daha az elbise alayım dediği takdirde, Türkiye'deki giyim sanayii otomatikman etkilendiği gibi, bizim sanayimiz de otomatikman etkileniyor.

Oturum Başkanı- Teşekkür ederiz.

Ben, sabrınız için teşekkür ediyorum. Bu öğleden sonraki oturumların ikincisini kapatıyoruz.

Sayın konuşmacılara, Sayın Kartay'a, Sayın Çağdaş'a, Sayın Günay'a teşekkür ediyorum.

Hepinize teşekkür ediyorum.

— * —

BEŞİNCİ OTURUM

(Tartışma bölümü)

— * —

Beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum. Bir sorunuz olursa, seve seve cevaplandırmaya çalışırım. İyi akşamlar diliyorum tekrar.

Başkan- Teşekkürler efendim.

Konuşmanız sırasında kimsenin sıkıldığını sanmıyorum. Şimdi, varsa sorularınızı alacağız.

Peki, izninizle ben bir soru yönelteyim Aydın beye. Aydın bey siz kendi sektörünüzde bazı kesim veya sivilasyonlardan bahsettiniz; Gümrük Birliğine girildiği takdirde ne olur diye. Başka sektörler için öyle bildiğiniz tahliller var mı?..

Aydın GÜRPINAR- Şimdi, kendi üretim teknolojisine, kendi dünya markasına sahip olmayan tüm sektörler için bu söylediğim şey geçerli.

Türkiye'deki üretim teknolojisi olgunlaşma dönemindeyken böyle bir Avrupa Birliğine girme sürecindeyiz. Aynı anda tesadüfen dünya bilgi toplumuna girerken bu işi yapıyoruz. Buradaki kavramsal bütünlüğü yakalayamazsak, -benim birkaç tane veri var elimde- bizdeki tüketim sektöründeki yüzde 40'lık kaybın beyaz eşya sektöründe de en iyimser tahminle yüzde 40olduğunu biliyorum. Bu araştırma, Avrupa Ekonomik Topluluğu içerisinde yapılmış olan bir araştırma.

Ben daha da ileride bir şey söyleyeceğim. Türkiye'de henüz yapılmış bir similasyon yok. Yalnız, Avrupa Birliği içerisinde yapılmış 7 tane similasyon var Türkiye endüstrisiyle ilgili. Bunların ortalaması yüzde 57. Yani, yüzde 57'lik bir kaybıAvrupa biliyor ve yüzde 57'lik kayıpla Türkiye bunun içerisine gireceğini henüz bilmiyor. Şimdi, bu uyum döneminde, biliyorsunuz Avrupa Birliğinin getirdiği uyum kredisi adı altında verilen bir kredi var. Türkiye'ye vaat edilen 2 ile 3 milyar dolar arasında bir kredidir bu. Bu kredinin yıllara göre dağılımı vardır. Sonuçta Türk endüstrisi için hiçbir anlam ifade etmeyeceği son derece açık.

Avrupa Birliği ile bir pazarlık yapmadan sadece Birliğin içerisine girmek için yapılan girişim, bence hatalı bir sonuç verecek. Ben birkaç tane daha şey sıralayabilirim size.

Eğer Avrupa Birliği Türkiye'yi kendi terk etmiş olduğu üretim teknolojileri için bir avantajlı ülke olarak görürse -ki gördüğü birkaç konu var, cam gibi, tekstil gibi, hatta

demirçelik gibi-bu konularda kendisinin terk etmeye başlamış olduğu gerek enerji üretiminin pahalılaşması, gerek işçi ücretinin yükselmesi, gerekse yeni getirilen çevre yasaları nedeniyle, kirli endüstrinin terk edilmesi sonucunda, bu endüstrilerin Türkiye'de olgunlaşmasına veya ileriyeye gitmesine müsaade edilebilecektir. Ama, diğer sektörler için bunu söyleyebilmek çok güç.

Türkiye otomotiv endüstrisinde Japonya'nın bir atlama taşı olma ihtimali vardır. Henüz tartışmalı. Avrupa'nın bunu ne derece kabul edeceği tam olarak bilinmiyor. Ama, Avrupa'nın mutlaka tekstilde olduğu gibi otomotiv endüstrisinde de bir limitleme yapacağı da çok açık.

Benim kaygım, Türkiye'nin buna hazırlıksız olarak girmesidir. Eğer bu konuda ciddi bir planlama yapılmış olsaydı, biz elektronik endüstrisi olarak böyle bir birliğe girmekten son derece memnun kalabilirdik ve de rekabetin artması... Bir anlamda globalleşmenin, küreselleşmenin, teknolojinin anonimleşmesinin bizim sektörümüzde getireceği faydaları görüyoruz biz. Ama, bir hazırlık yok; benim bütün altını çizmek istediğim şey bu. Yani, bu Bakanlar Kurulundan veyahut da Büyük Millet Meclisinden alınan bir karar sonucunda bütün ülkenin altyapısı buna hazır olmadan böyle bir şeye girmenin getireceği tehlikenin altını çizmek istiyorum.

Hazırlıklı olmak bunu geciktirmek anlamına gelmiyor. Gireceğiz. Artık bu siyasal bir karardır. Fakat, geçen her gün, geçen her ay çok ciddi tehlikeleri de içeriyor; ben onu belirtmek istiyorum. Teşekkürler.

Başkan- Teşekkürler. Başka soru yoksa, hiç dağılmadan tartışmalar bölümüne geçiyoruz.

Soru- Yüzde 57'yi biraz açar mısınız?..

Aydın GÜRPINAR- Yüzde 57 Türkiye'de varolan üretim potansiyelinin bunun içerisinde tüm sektörlerin üretim potansiyelidir. Ben Ankara Sanayi Odası Meclisi Üyesiyim aynı zamanda. Elektronik Sanayicileri Derneği Üyesiyim. Kendi kanallarımızdan elde ettiğimiz bilgilerdir bunlar. Türk Hükümetinin elinde böyle bir bilgi yok. Avrupa Ekonomik Topluluğunun yapmış olduğu 7 tane simülasyon var. Bu 7 simülasyondan bir tanesi bizim elimize geçebildi. Bu bir tanesinin iki alt başlığıdır bu; yüzde 57 tüm üretim potansiyelinin kaybolacağına dair.

Başkan- Teşekkür ederiz efendim.

GENEL YORUM VE TARTIŞMA BÖLÜMÜ

— * —

Doç. Dr. Oktar TÜREL- Değerli izleyiciler, bayanlar, baylar;

Söyleyeceklerimi dört ana başlık altında toplamak istiyorum. Önce, dünya ekonomisinden ve Türkiye'den tartışma konumuza ilişkin bazı gözlemler derleyeceğim. İkinci olarak, AB ile gümrük birliğinin ekonomimiz üzerindeki olası etkilerini genel bir çerçevede irdelemeye çalışacağım. Üçüncü sırada sektörel görünüm yer alacak: Bugün izlemiş olduğumuz sunuşların ışığında, imalât sanayii sektörlerinin gümrük birliği önünde ne gibi sorunlar ve imkânlarla karşı karşıya bulunduğunu ele alacağım. Konuşmam birkaç kapanış cümlesi ile son bulacak.

1970'ler sonrası dünya ekonomisinin bazı gelişme eğilimleri, konumuza ışık tutmaktadır:

(i) Dünya ticareti, başlıca üç büyük ticaret bloku (ABD (günümüzde NAFTA), Japonya (giderek Doğu Asya/ Pasifik Ülkeleri) ve AB) arasındaki bir ekonomik ve siyasal güç yarışmasına dönüşmüştür. Ticaret üzerindeki tarife engelleri azaltılmış olsa bile, tarife dışı engeller etkisini bazı hallerde artırarak süregelmis; bloklaşma, evrensel bir serbest ticaret politikasından farklı olarak, blok-içi ticareti bloklar arası ticarete göre kayıran bir sapma getirmiştir. Türkiye'nin yoğun tarihsel ve toplumsal bağlarla ilişkili bulunduğu AB ekonomik ve siyasal bütünlüğü içinde yer alma özlemleri bu bağlamda kolayca anlaşılabilir.

(ii) Dünya ekonomisindeki üretici birimler şirket birleşmeleri veya işbirlikleri, şirketlerin ağ tipi örgütlenmelerle araştırma-geliştirme harcamalarını paylaşmaları yoluyla uluslararasılaşmaktadır. Ancak uluslararasılaşma, büyük şirketler ile bunların arkasındaki blokların ve/veya ülke hükümetlerinin dünya sınai katma değerinden daha büyük pay kapma, kişi başına değer üretiminin en yüksek olduğu dallara yönelerek bu dalları ekonomik ve siyasal düzlemde kontrol etme eğilimlerini ortadan kaldırmamıştır. Kapitalist yarışma, beklenebileceği gibi, insan gücü daha üst düzeylerde eğitilmiş, teşebbüs gücü ve makroekonomik yönetim kalitesi yüksek olan ülkeleri diğerleri aleyhine kayıran bir doğrultuda gelişmekte ve şiddetlenmektedir.

(iii) GATT Uruguay Round görüşmeleri sonucunda oluşan yeni fikri mülkiyet hakları düzeni ile hizmet sektöründeki ticaret ve uluslararası yatırımlar üzerine getirilen kurallar, gelişmekte olan ülkelerin kalkınması için bazı sorunlar ve kısıtlar getirmektedir. Sektörel görünümü tartışırken bu konuya yeniden döneceğim.

(iv) Dünyada son yirmi yıldır yeni bir emek örgütlenmesinin oluşumunu izliyoruz; Sn. Gürpınar bu konuya değindi. Doğal olarak bu yeni fırsatlar ve yeni sınırlılıklar yaratıyor. Ancak bu konuyu çok kapsamlı olduğu için tartışmaya açmak istemiyorum; sadece sizlere hatırlatmakla yetiniyorum.

Ulusal ekonomimiz için ise şu saptamaları yapabiliyoruz:

(1) Türkiye sınaı ekonomisi, 1980'li yıllardan bu yana belirgin bir akışkanlık ve evrim içinde yeniden yapılanmaktadır. Bu evrim ve yeniden yapılanmanın somut ve çarpıcı işaretleri bugün izlediğimiz sunuşların pek çoğunda (örneğin giyim sanayiini tartışan Sn. Ger'in anlatımında) açıkça ortaya çıkmıştır. Söz konusu akışkanlık, Türkiye imalat sanayiinde kaynak tahsislerini aşağıdaki özelliklerden çoğunu taşıyan sektörlerle doğru yönlendirmektedir: (i) düşük sermaye yoğunluğu, (ii) düşük teknoloji yoğunluğu, (iii) doğal kaynak girdisinin yüksekliği. Tekrar edeyim, 1980 sonrasında "yıldızı parlayan" sanayileri bu özelliklerin üçüne aynı anda sahip olmayabilir, ancak bu özelliklerden en az birinin söz konusu sanayilerde hakim özellik olduğu görülüyor.

(2) Böyle bir kaynak tahsisi yönelimi önünde ülkemizin uluslararası rekabet gücü, yenilik yaratmanın kazandıracığı rantlar üzerine değil, düşük ücretler ve (nihai olarak reel gelir gerilemesi ile sonuçlanacak olan) yüksek reel kurlar üzerine dayanmaktadır. Doğal olarak, bu eğilimin istisnaları vardır; bazı alt sektörlerde ileri teknoloji kullanan, ya da kişi başına katma değeri yüksek dallara girişi zorlayan, rekabet şansını yenilik üzerine oturtmaya çaba harcayan girişimlerimiz bulunmaktadır. Ancak bu istisnalar, temel eğilimleri ortadan kaldırmıyor.

(3) Düşük ücretler üzerine kurulacak bir yarışma stratejisi uzun dönemde sürdürülemez; bu stratejinin verimlilik artışlarıyla desteklenmesi gerekecektir. Ancak Türkiye imalat sanayiinde son yirmi yılda izlediğimiz verimlilik artışları mütevazı ölçülerdedir ve Türkiye'nin mevcut veya potansiyel rakipleri önünde avantaj sağlamasına yetmemektedir. Verimlilik artış temposu yükselmedikçe, uluslararası yarışabilirlik ücretler üzerindeki baskının sürdürülmesine ve/veya ulusal paranın sürekli değer yitirmesine bağlı kalacaktır; böyle bir gidişin ne tür sorunlarla yüklü olduğunu hatırlatmama gerek yok.

İkinci ana başlığa geçebilirim: AB ile gümrük birliğinin olası etkileri. Konuşmacılarımızdan Sn. Kartay ve Sn. Gürpınar çok doğru bir saptama yapmışlardır: Gümrük Birliği'ne girişimiz akıl almaz bir hazırlıksızlık içinde yürümektedir. AB ile gümrük birliğine girişin sağlayacağı kazanımlar (alışılmış benzetiyi kullanarak bunlara "havuç" diyelim isterseniz), getireceği sorunlara (yani aba altında görünen "sopa" ya) kıyasla çok daha fazla öne çıkarılmaktadır. Böylesi bir tutumu hem siyaset adamlarımızda, hem de bir kısım sanayici ve iş adamlarımızda var olan bazı eğilimlerle açıklayabileceğimi

sanyorum. Siyaset adamları, Türkiye'yi yıllardanberi pençesine alan kısa vadeli düşüncenin tutsağıdır: Kredisini ben toplarım, bedelini benden sonra gelecek başkaları öder. İş adamı ve sanayiciler ise bütün ile parçası'nı karıştırmaktadır: Belirli bir alt sektör AB ile gümrük birliğinden bazı tekil avantajlar elde edebilir; ancak bunun imalât sanayimizin bütünü için geçerli olacağını düşünmek ya da AB ile gümrük birliğinden sağlanacak yararların yönettiği şirkete akacağını, maliyetlerin ise (yardımımıza koşması beklenen devlet aracılığı ile veya doğrudan) bizim dışımızdaki toplum kesimlerine yükleneceğini sanmak bir yanılsama (illusion)'dır.

Olaya tekil girişimler düzeyinde bakıldığında, bazı alt sektörlerin yabancı yatırımları cezbedeceği, yeni teknolojiler edinilebileceği, bazı girdiler ya da nihai malların görece ucuzlayacağı, tüketicinin tercih yapma özgürlüğünün artacağı, piyasaların genişleyeceği iddia edilebilir ve bu iddialar geçerli olabilir. Ancak doğrudan ya da portföy yatırımı girişlerinde ve teknoloji ediniminde dünya sisteminin tümüne özgü kısıtları gözden kaçırmamak gerekir. Doğu ve Güneydoğu Asya ile ekonomileri yeniden yapılandırılan Doğu Avrupa'nın taşıdığı öncelikler gözönünde bulundurulduğunda, Türkiye'nin dünya doğrudan veya portföy yatırımları pastasından alacağı payı abartmamak gerekir. Kaldı ki, 1970'li ve 1980'li yıllardaki uluslararası yatırım hareketlerinin büyük çoğunluğu, gelişmiş ülkelerden gelişen ülkelere yönelmemiş, gelişen ülkeler arasında gerçekleşmiştir. Bu eğilimin tersine dönmesi için ortada belirgin nedenler yok. Yeni fikri mülkiyet hakları düzeninde ise mülk edinilmiş (proprietary) teknolojiler artık çevre ülkelere daha yüksek maliyetlerle transfer edilebilecek, bu tür bilgi transfer kanallarının yurtiçi teknoloji geliştirme çabalarını zahmetsiz ve bedelsiz ikame edebileceklerini düşünmek doğru olmayacaktır.

Hazırlıksızlığımızın aba altındaki "sopa"yla ilgili yanlarına değinirken, bir grup işadamı ve sanayicimizin benimsediğini sandığım bir kanının yanlışlığına da bu vesile ile değinmek istiyorum. O da Türkiye'nin yıllardan beri yaşadığı ekonomik yönetim başıboşluğunu AB ile gümrük birliği sonucunda gidermeye zorlanacağımız kanısıdır. Tanınmış Amerikalı iktisatçı Albert Hirschman, 1979'da yayınlanan bir incelemesinde Kolombiya'lı yazar Arteta'yı şöyle aktarıyordu: "(Kolombiya'nın dünya ekonomisine kahve üreticisi olarak eklemlediği yıllar öncesi) bir çocukluk ve oyun dönemidir. Kahve olgunluk ve ciddiyet getirecektir. Kolombiya'luların ulusal ekonomiyle istedikleri gibi oynamalarına müsaade etmeyecektir. İdeolojik mutlakiyetçilik çağı ortadan kalkacak; itidal ve uyanmanın çağı doğacaktır. Kahve ile anarşi yan yana gitmez". Burada anarşi ile kastedilen şey, ekonomik anarşi'dir; ancak ekonomik ve toplumsal anarşi arasındaki sınırın ne kadar kolayca aşıldığını kendi deneylerimizden biliyoruz. Özetle, uluslararası piyasalara açık bir ekonomi ile iktisadi yönetim başıboşluğu aynı anda ve birlikte var olamaz, iddia

budur.

Bu görüşe katılmıyorum. Makroekonomik yönetime çekidüzen vermek, kurumsal boşlukları gidermek, örneğin standartlaştırmada, sertifikalandırmada, akreditasyonda bugün birçok konuşmacının tekrarla dile getirdikleri açıkları kapamak, Türkiye'yi salt bir ticaret ortağı olarak görmek isteyen ve onu kendi siyasal ve toplumsal bütünlüğüne katmamakta direnen AB'nin işi değil, bizim işimizdir.

AB'nin birden çok sektöre yayılacak etkilerinden söz ederken şu hususlara değinmek gereklidir:

(1) AB ile gümrük birliği gerçekleştiğinde, Türkiye'nin imalat sanayiinde 1980'li yıllardan beri izleyegeldiğimiz akışkanlık, daha da yoğunlaşarak sürecektir. Kaynak tahsislerini esasen köklü bir biçimde değiştirmekte olan "yapısal uyum" sürecine gümrük birliği'nin katkısı, nitel olmaktan çok nicel'dir.

(2) Nicel değişme temposunun hızlanması, acaba bazı alt sektörlerimizi yıkacak, bizi sanayisizleşme çizgisine getirecek midir? Myrdal'ın "backwash effect" olarak adlandırdığı bir çözülmeyi yaşayacak mıyız? Bu toplantıda ciddi sorunlar yaşayacağı şimdiden belli olan sektörlerimize değinildi. Bazı üretim birimlerinin gümrük birliği sonrasında yaşayabilmeleri mümkün görünmüyor. Teknolojik gerilik ve görelî faktör kullanımlarının uygunsuzluğu dolayısıyla uluslararası rekabet şansına sahip olmayan bazı firmalarımız (i) tüketicilerin yerli marka kullanma tercihleri veya alışkanlıkları, (ii) ithal malların erişemediği küçük yerel piyasalarda kullanım değeri yaratma becerileri, (iii) küçük ölçekli aile işletmelerinin emek üzerindeki sömürüyü artırarak sürdürebilme yetenekleri ile bir süre ayakta kalmayı başarabilirler; ancak nihai aşamada yok olmaktan kurtulamazlar. Dolayısıyla gümrük birliğinin ulusal ekonomide hiçbir hasara yol açmayacağı iddia edilemez. Ancak ekonominin tümü için sanayisizleşme gibi bir kaderle karşı karşıya kaldığımızı da sanmıyorum. Bunu bazı seçkin temsilcilerimizi burada izleme fırsatını elde ettiğimiz genç sanayiciler kuşağına bir bühtan sayıyorum.

(3) Şirket evliliklerinin hem Türkiye içinde, hem Türkiye ve AB arasında yeni zirvelere doğru yükseleceğini tahmin edebiliriz. Öte yandan gümrük birliğinin olası etkilerinden biri de gayrimillileşmedir. Gayrimillileşme iki doğrultuda gelişecektir: (i) Doğrudan yabancı sermaye girişi yoluyla. Çarpıcı düzeylere erişmese bile Türkiye'ye gelecek yıllarda yabancı sermaye girişinin artması beklenir. Bunun somut örneği Bn. Nedimoğlu'nun otomotiv yan sanayii ile ilgili açıklamalarında bulunabilir. Gerçekten otomotiv yan sanayiinin sektör profili, son onbeş yılda çarpıcı bir değişime uğramış; 1980'lerin başlarında hemen tümüyle küçük ölçekli, ulusal kuruluşlardan oluşan otomotiv yan sanayii bugün bambaşka bir görünüm kazanmıştır. (ii) İkinci bir tür gayrimillileşme

ise lisanslar, patentler, ticaret markaları, isim hakları v.b. kullanımı için yabancı firmalarla varılacak anlaşmalarla gerçekleşecektir. Bunun somut örnekleri bugünlerde beyaz eşya üretiminde gözlenmektedir.

(4) Standartlar ve kalite normları, her zaman piyasayı genişletmenin araçları değil, ticarete tarife dışı engeller getirmenin ve onları korumanın da araçlarıdır. AB'nin gümrük birliği dışındaki ülkelere yıllardır maharetle uyguladığı tarife dışı engellere bizim de gümrük birliği sürecinde olabildiğince başvurmamız gerekebilir.

(5) TL önümüzdeki yıllarda bir değer yitirme tehlikesiyle karşı karşıyadır. Felaket tellallığı yapmak istemiyorum; ancak bir yandan ithalata karşı tarife korumasının son kalıntılarının da 1996 başında ortadan kalkması, öte yandan ihracat ve ithalatın karşılaşacağı tarife dışı engeller (özellikle standartlar ve kalite normları)'deki asimetri, gümrük birliğinin ithalatı artırıcı etkisinin ihracatı artırıcı etkisine ağır basacağını düşündürmektedir. Bu olası gelişmeler önünde artacak ticaret açıklarının kontrolü için TL'nın (tıpkı 1980'li yıllarda olduğu gibi) reel anlamda değer yitirmesi gündeme gelecektir. TL'nın 1995'de değerlendirilmesi, 1994 yılı ortasındaki reel devalüasyonun sağladığı rekabet marjını ortadan kaldırmış ve bugün TL'nı yeni bir spekülatif atağa karşı oldukça savunmasız bir duruma getirmiştir. Tehlikelere hazır olmamız ve ihracatımızı kısıtlayan kurumsal engelleri ortadan kaldırmak için çaba harcamamız şarttır.

Üçüncü başlık altında söyleyeceklerim, sektörel görünümüne ilişkindir. Ben bu vesile ile sadece imalat sanayii sektörleri üzerinde durmak istiyorum; maden ve enerji hammaddeleri çıkarımı ile ilgili sorunlara zaman darlığı dolayısıyla değinmeyeceğim.

İmalat sanayii sektörlerini iki ana grupta incelemek istiyorum: (i) Teknoloji-yoğun sanayi dalları. Teknoloji yoğunluğu ölçütü olarak gelişmiş ülkelerde gözlenen (ARGE harcamaları/satış hasılatı) oranını kullanmayı öneriyorum. Örneklediğimiz sektörler içinde ilaç, elektronik ve savunma sanayi bu ölçüte göre teknoloji-yoğun sektörler arasında yer almaktadır. (ii) Yukarıda sayılan sektörler dışında teknoloji yoğunluğu ya orta düzeylerde, ya da görece düşüktür. Bu grubu üç alt gruba ayırabiliriz: Dayanıksız tüketim malları üreten sektörler (tekstil, giyim eşyası ve yem), snai ara mallar (çimento, seramik, refrakter malzeme, demir ve çelik, döküm) ve dayanıklı tüketim malları (otomotiv, otomotiv yan sanayii ve beyaz eşya).

Dayanıksız tüketim malları üreten sektörler, yerel ve/veya doğal kaynakları görece daha çok kullanan, sermaye yoğunluğu görece düşük sektörlerdir. Ancak sektörler arasında sermaye yoğunluğu açısından farklılaşmalar vardır. Örneğin, sektör sunuşlarında da izlemiş olduğumuz gibi tekstil üretimi, giyim eşyası üretimine kıyasla sermaye-yoğundur.

Ashında 1980'li yıllarda giyim eşyası sektörümüzün gösterdiği büyük atak ve bunun yanında tekstil ürünleri ihracatının görece yavaş bir tempoda gelişmesi emek-yoğun sektörlerdeki karşılaştırmalı üstünlüğümüzün bir yansımasıdır. Tekstil ve hazır giyim dolayısıyla, bizim 1980'lerden bu yana izlemiş olduğumuz yapısal değişim kalıbına büyük ölçüde uyan sektörlerdir.

Bu vesile ile Sayın Ger'in sunuşunda sergilediği cesareti ve uluslararası perspektifi saygı ve takdirle karşıladığımı ifade etmek isterim.

Öte yandan, yem sanayiiyle ilgili sunuş; bize gıda sektörüyle ilgili de bazı ipuçları da vermektedir. Her iki sektör de yakın gelecekte çok ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmaya ve büyük ölçülerde ticaret açıkları vermeye aday görünmektedir. Giderek, kendine yeterli Türkiye'den kendine yetmez, kendini besleyemez Türkiye'ye doğru bir evrim geçireceğimiz anlaşılıyor : 10 yıldan beri Türkiye tarımı çöküş sinyalleri vermekte ve son derece düşük bir verimlilik artış hızıyla yürümekte, ama bunu önlemek için yıllardan beri hiçbir ciddi tedbir alınmamaktadır. Düşük verimliliği dolayısıyla dünya ekonomisinde yarışmacı niteliğini kaybetmeye başlayan Türkiye tarımı nasıl belli bir çöküntü tehlikesiyle karşı karşıysa, temel girdilerinin çoğunu tarımdan alan gıda ve yem sektörleri de çok ciddi sorunlarla karşı karşıya kalmaktan kaçınamayacaklardır. Bu sektörlerle ilgili sıkıntılara şimdiden hazır olmamız gerekir.

İkinci alt grup olarak sınaî ara malardan söz etmişim. Burada doğal kaynak girdisi yüksek, teknoloji girdisi nispeten düşük, hatta teknolojisi bir istikrar kazanmış ve sermaye yoğunluğu görece yüksek olan sektörler var. Çimento, seramik, döküm, demir-çelik sektörlerindeki sunuşlar, bu sektörlerin bazı temel sorunları üzerinde durdu ve bazı ortak noktalarını ortaya çıkarttı.

Bu sektörlerin bazılarında yaşanan bunalım Türkiye'ye özgü değil. Dünyada ara malları üreten sektörlerde, dünya ekonomik kriziyle beraber 1970'li yılların ortasında başlayan ve hâlâ devam eden bir genel bunalım var. Örneğin, son yıllarda salt Türkiye'de değil Almanya'da da İngiltere'de de demir-çelik sektörünün çeşitli sıkıntıları var. Sermaye yoğunluğu yüksek olan ve yatırılmış sermayeye yeterli getiri sağlayamayan sektörlerin genel bir ekonomik durgunluk evresinde bunalıma girmesi şaşırtıcı bir şey değil. Bu açıdan ele alındığında, bu sektörlerde önümüzdeki günlerde, teknolojisi görece istikrar kazanmış, sermaye yoğunluğu çok fazla olmayan, doğal kaynaklara daha fazla yaslanan, çevre kirlenmesi ve benzeri kaygılara nispeten daha az kulak asan sektörlerde yarışmacı olacağımızı söyleyebiliriz. Bu bağlamda; çimento, seramik ve döküm sanayiiyle ilgili sunuşlardaki iyimserlik dozunu hatırlayabiliriz.

Sınaî ana mallar üretimi ile ilgili olarak iki noktaya ayrıca değinmek istiyorum. Bunlardan ilki; özellikle bu sektörlerle ilgili olarak sanayicilerin dile getirdikleri bir istektir, o da enerji ve enerji hammaddelerinin düşük fiyatlandırılması isteği.

Enerjinin düşük fiyatlı ya da yüksek fiyatlı olduğu konusunda çeşitli yorumlar var. Döküm sanayii adına konuşan Sn. Günay, enerji fiyatlarının dünya ölçeğine göre çok da fazla olmadığını söylerken, seramik ve çimento dalında uğraşanlar yüksek enerji maliyetlerinden söz ettiler. Burada hakemliği herhalde enerji sektörünün uzmanları yapacaktır.

Ancak, ben bir genel saptamayla sözlerime devam etmek istiyorum, o da şu: Biz enerji kaynakları kısıtlı olan bir ülkeyiz. Birincil enerji kaynakları açısından dış kaynaklara bağımlılığımız yüzde 60'ın üzerindedir ve Türkiye görünülebilir gelecekte enerjiyi ucuz fiyatlandırabilecek bir konjunktur içinde olmayacaktır. Dolayısıyla, bu sanayilerin rekabetçi güçleri enerjinin düşük fiyatla sağlanacağı varsayımına dayandırılmamalıdır. Başka bir deyişle, bu sanayilerden sorumlu kişilerin "Dünya ekonomisi içinde yarışmazsak, devleti ikna eder, indirimli fiyatlarla enerji alırız" gibisinden bir hayale kapılmamaları salık verilir.

İkinci olarak, demir-çelik ile ilgili olarak bir başka konuya da dikkatinizi çekmek istiyorum. Bu, Sn. Kartay'ın sunuşunda dikkatimi çeken bir çelişkidir : Demir-çelik sektörü, yapı olarak, üretim bileşimi olarak rahatsız, ölçekler olarak rahatsız, ancak dünya ölçeğinde ya da Avrupa Birliği ölçeğinde yarışmacı. Ben bu özelliklerin yan yana nasıl barınabileceğini anlayabilmiş değilim. Demek ki bizi yıllarca kişi başına düşük katma değer üretimine ve düşük ücretlere mahkum edecek yanlış bir uzmanlaşma biçimine takılıp kalmışız.

Üçüncü alt grupta, yani, dayanıklı tüketim malları ve mühendislik sanayilerinde sermaye yoğunluğu orta düzeyde, teknoloji kullanım yoğunluğu orta düzeyde, doğal kaynak kullanımını görece düşük. Burada, otomotiv sanayiini, yan sanayiini ve beyaz eşyayı ayrı ayrı tartışmamız gerek.

Otomotiv sanayii ile ilgili olarak 1989'da Makina Mühendisleri Odası'nın Bursa'da düzenlemiş olduğu bir toplantıda bazı yorumlar getirmiştım. Otomotiv sanayiinin 1980'lerde yapısal uyum için hiçbir anlamlı adım atmadığını, 1990'lı yıllardaki atılımların çok geciktiğini ve bu sanayiin gümüzüde bir ihracat potansiyeline sahip olmadığını iddia ediyorum.

1990'lı yıllarda Otomotiv yan sanayii konusunda daha önce sözünü ettiğim akışkanlığı yaşıyoruz ve yaşayacağız. Yani, bazı firmalar bu sektöre girerken, bazı firmaların da yoğun olarak bu sektörden çıktığını göreceğiz.

Beyaz eşya konusunda sunuş yapan konuşmacımızın iyimserliğine bir ölçüde katılıyorum. Çünkü, beyaz eşya sadece bir ihracat potansiyeline sahip olmakla kalmıyor, gayet yaygın bir iç pazara da hitap ediyor. Hızlı şehirleşme ve hızlı nüfus artışı beyaz eşya üretimine her zaman özendirici etkiler yapacaktır yarattığı kullanım değeri yanında

iç piyasada gelişmiş servis ağı dolayısıyla beyaz eşyanın Avrupa Birliği fırtınasını biraz çetin de olsa atlatacağını söylemek mümkündür.

Son olarak, yüksek teknolojlili sanayiler konusunda yapılmış açıklamalara geçmek istiyorum. Bu bağlamda bugünkü toplantımızda yapılan sunuşlar; ilaç, elektronik ve savunma sanayiilerine ilişkindir. İsterseniz önce savunma sanayinden başlayayım.

Sayın Ziyilan'ın ortaya koymuş olduğu problem, aslında çözümsüz bir problemdir. İki nedenle: Savunma sanayii siyaset adamlarımızdan ve bir kısım bürokratlarımızdan dinlemekte olduğumuz liberallik masallarının hiçbir şekilde geçerli olmadığı bir dünyadır.

İkincisi, Sn. Ziyilan'ın ortaya koyduğu açmaz, Türkiye'nin siyasal kararlarına katılma imkânı bulunmayan bir toplulukla Gümrük Birliğine girme yaklaşımlarının sonucudur. Dolayısıyla, Sayın Ziyilan'ın sözünü ettiği tehlike varittir. Yani, Roma Anlaşmasına taraf olmayan, ancak Ankara Anlaşmasına, Katma Protokole ve 1995 Anlaşmasına taraf olan bir ülkenin savunma sanayii ile ilgili kararları büyük ölçüde dış etkilere bırakması tehlikesi gündemdedir. Bu tehlikeye karşı tedbirler geliştirilmesi siyaset adamlarının ve bürokratların becerisine kalmıştır.

İkinci bir dal olarak ilaç ve elektronik sanayiindeki teknoloji edinim sorunlarına değinebiliriz. Bu sektörlerde teknolojiler esas itibariyle mülk edinilmiş teknolojilerdir. Başka bir deyişle ilaç sanayiinde ve elektronikte teknolojilerin çoğu bilimsel bilgiye sahip olan insanlarca kolaylıkla sahip olunan teknolojik bilgiler değil, çoğunlukla üreten firmaların mülk edindikleri teknolojilerdir. Bunları "tersine mühendislik"le ya da kopyalamayla edinmek çoğu kez ya mümkün olmaz, ya tersine mühendislik veya kopyalamayla bu teknolojik bilgilerin kazanımı, fikrî mülkiyet hakları konusunda girmiş olduğumuz uluslararası anlaşmalara çarpar.

Bu alanda çok ciddi bir sıkıntıyla karşı karşıyayız. İlaçta olsun, elektronikte olsun, karşı karşıya kalacağımız sorun, Türkiye'nin kişi başına düşük katma değer sağlayan üretim alt dallarına yönelerek burada tutunmaya çalışmak zorunda bırakılmasıdır. Yani, ilaçta aslan payını patent haklarıyla ve hammaddedeki transfer fiyatlamasıyla dış dünyaya aktaran, elektronikte tüketici elektroniğine ve emek-yoğun bazı elektronik ürünleri montajına tutunmaya çalışan bir ülke durumuna düşebiliriz. Bu sektörlerle ilgili olarak Sn. Gürpınar'ın dile getirdiği kaygılar tamamen geçerlidir.

İki konuya değinerek konuşmamı bitireceğim. Bunlardan biri 1995 ve sonrasında sadece Türkiye sanayinin değil, Türkiye toplumunun da büyük bir akışkanlık içinde olacağı gerçeğidir. Türkiye, 1995 ve sonrasında bir çelişkiler ülkesi olmaya devam edecektir. Yani, en nitelikli, en başarılı beyinleri barındıran, ama akıl almaz ikelliklerin de aynı anda bulunduğu, yüksek verimlilikli sektörlerle, düşük verimlilikli sektörlerin

yan yana bulunduğu son derece akışkan, yönetimi g bir toplum olacaktır ve bu toplum büyük bir ihtimalle çeşitli koalisyonlarla, çeşitli sınıfsal uzlaşlarla yönetilecektir. Dolayısıyla, Türkiye'nin bugnlerine şimdiden hazırlıklı olalım ve Türkiye'nin siyaset adamlarından yapamayacakları, ulaşamayacakları şeyleri beklemeyelim Meslek adamları olarak bize düşen sorumlulukların bilincinde olmamız, büyük önem taşıyacaktır.

Son olarak bir hususa daha değinerek yorumlarımı tamamlamak istiyorum. Gümrük Birliğinin, doğal olarak bize getireceği yararlar ve önümüze çıkaracağı sorunlar var. Lütfen soruyu tıpkı siyas gündemde ele alındığı gibi bir babayiğitlik gösterisi haline getirmeyelim. "Biz hazırız, hodri meydan" gibisinden ıkışları siyaset adamlarına bırakalım. Lütfen önümüzdeki sorunların ciddiyetinin farkında olalım ve meslek adamları olarak cidd olalım.

Teşekkür ederim.

— * —

