TOBB Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayiciler Meclis Başkanı Umut Oran:

"Tekstil Türkiye'nin Hem Ata, Hem Ana Sektörü"



Umut Oran, üretim, reel sektör yatırımları desteklenirse, tekstil ve hazır giyim sektörünün önümüzdeki 25 yıl daha Türkiye'nin ihracat ve istihdamında lokomotif görevini devam ettireceğini, bunun için, yeni teşvikler aracılığıyla sektörün bölgesel bir yapılanmaya yönlendirilmesi gerektiğini, bu yapıldığı takdirde İstanbul'un moda, Anadolu'nun üretim, GAP Bölgesi'nin ise organik pamuk ve organik tekstil üretim merkezi olacağını ifade diyor

TOBB'un Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayicileri Meclis Başkanı, Umut Oran aynı zamanda Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği'nin (TGSD) ve Dünya Hazır Giyim Federasyonu'nun da başkanlığını yapmış sektörün önemli isimlerinden biri. Oran, Cumhuriyetin ilanından beri geleneksel bir sanayi olan tekstil ve hazır giyim sektörünün Türkiye'nin hem ana hem de ata sektörü olduğunu ifade ederek tekstil sektörünün Türkiye için stratejik önemi üzerinde duruyor.

Türkiye'nin tekstil ve hazır giyim sektöründe rakipleri karşısında en büyük avantajının, sektörün güçlü tedarik zinciri olduğunu belirten Oran, Türkiye'de pamuktan moda tasarımına kadar sektördeki tedarik zincirinin bütün halkalarının son derece güçlü olduğunu söylüyor. Geçtiğimiz yirmi yılda firmaların sektörde büyük bir deneyim kazandıklarını vurgulayan Oran, patrondan, yönetici düzeyinden işçisine kadar sektördeki işgücünün gelişmiş ülke standartlarına yükseldiğini, ayrıca dünyadaki en gelişmiş makine-teknoloji altyapısında bizde olduğunu iafde ediyor. Umut Oran, bütün bunların sonucunda, Batılı büyük şirketler nezdinde Türkiye ve Türk şirketlerinin güvenilir bir tedarikçi konumunda olduğunun altını çiziyor.

● Genel olarak Türk tekstil sektörü nasıl bir tabloyla karşımıza çıkıyor?

Türkiye ekonomisinin bilindiği gibi bir cari açık, dış ticaret açığı, borç stoku problemi var. Türkiye'nin şu anda dış ticaret açığı vermeyen tek sektörü tekstil ve hazır giyim sanayisi, aşağı yukarı 23,5 milyar dolar ihracat yapıyor yedi milyar dolar ithalat yapıyor ve net 16,5 milyar dolar döviz getiriyor. Şu anda hiçbir sektör net ihracatçı konumunda değil. Türkiye, AB'de hazır giyim sanayisinde Çinden sonra ikinci büyük kapasite ve ihracatçı konumunda. Tekstil sektörümüz ilk onun içerisinde. Pamuk üretiminde dünyada yedinci sıradayız, pamuk tüketiminde dünyada dördüncüyüz ve iplik üretiminde ilk 4-5'lerdeyiz. Organik pamukta ise dünya lideriyiz. Dünyada organik pamuğun yüzde kırklık kapasitesini biz karşılıyoruz. Amerika, Çin ve Hindistan bizden sonra geliyor. Elimizdeki verilere baktığımızda dünyanın üçüncüsüyüz; İtalya, Çin ve Türkiye. Sonuç olarak sadece ulusal değil, uluslararası alanda da önemli bir oyuncuyuz. Bir boyutu da uluslararası karar mercilerinde yaklaşık 1990'lı yıllardan beri yine önemli bir oyuncuyuz. 2000-2005 arasında Dünya Hazır Giyim Federasyonu başkanlığını yaptım. Önümüzdeki sene Dünya Tekstil Federasyonu Başkanı Halit Narin olacak. Yine Avrupa Tekstil Hazır Giyim Federasyonu'nda Bülent Başer başkan yardımcısı konumunda. Son yirmi yıldır özellikle 1995'den sonra son on üç yıldır çok ciddi süreçler yaşıyoruz. Gümrük birliğinde sektörde önemli bir rol oynadık. Dünya Ticaret Örgütü'nün kararlarında önemli roller oynayabiliyoruz. Kendi sektörümüzle ilgili. Çin'e karşı birtakım uygulamalarda biz başı çekiyoruz. Avrupa Ko-

misyonu ile bire bir ilişki kuruyoruz. Amerika'yla nitelikli sanayi bölgesi görüşmeleriyle ilgili yine bizim sektör öncülük yaptı. Yani bir anlamda özetlersek bu sektör pamuğuyla beraber büyük bir tedarik zinciri. Bu zincir Türkiye'nin geneline dağılmış, Türkiye'nin ata sektörü olmuş Türkiye'nin ana sektörü konumunda küresel bir oyuncu. Yüksek teknoloji kullanan, çok yüksek katma değer yaratabilen, az maliyetle çok büyük cirolar yapabilen net ihracatçı.

● Sektörün belli başlı sorunları nedir?

Genel olarak makro ekonomik yapı ve bununla bağlantılı olarak da Türkiye'deki yatırım ortamı, bugün tekstil sektörünün karşılaştığı sorunların ana kaynağıdır. Bu politikaların sonucunda, sadece hazır giyim ve tekstil sektörleri için değil bütün sanayici ve üreticiler için temel girdi maliyetleri yükseliyor. Bu durum özellikle istihdam ve enerji gibi temel maliyet kalemlerinde daha somut görülüyor. Örneğin, istihdam politikalarının bir sonucu olarak istihdam üzerindeki yüksek vergi ve primler son derece yüksek bir düzeyde seyrediyor. 2008 yılının ilk döneminde asgari ücretlinin işverene maliyeti 740 YTL. düzeyinde. Bu rakamın 305 YTL'si kesintiler. Türkiye'de işçilik ücreti saat başına üç dolara yaklaşırken, üretimi köstekleyen bir başka faktör de yüksek enerji maliyetleridir.

● Sektörün geleceğini nasıl görüyorsunuz?

Düşük kur politikası, Türkiye'nin genel olarak ihracattaki gerçek performansını gizliyor. 2007 yılında ihracatımız dolar cinsinden yüzde 23 arttı, ama YTL cinsinden bakarsanız, bu artış yüzde 13 düzeyinde kaldı. Tekstil ve hazır giyim ihracatı da, YTL'nin aşırı değerlenmesinden kaynaklanan sorunu yaşamıştır. Eğer, hükümet üretimi, reel sektör yatırımlarını desteklerse, tekstil ve hazır giyim sektörü önümüzdeki 25 yıl daha Türkiye'nin ihracat ve istihdamında lokomotif görevini devam ettirir. Bunun için, ihracat ve istihdam sağlayan sektörlerin önündeki engelleri kaldıran bir siyasal yaklaşım gerçekleştirilmeli. Yine, teşvikler aracılığıyla sektörün bölgesel bir yapılanmaya yönlendirilmesi gerekiyor. Bu yapıldığı takdirde İstanbul moda, Anadolu üretim, GAP Bölgesi ise organik pamuk ve organik tekstil üretim merkezi olacaktır.

Diğer taraftan ihracatımızın bölgelere dağılımına da dikkat etmemiz gerekmektedir. Bugün Türkiye'nin hazır giyim ve konfeksiyon ihracatının yüzde 80'i AB ülkelerinedir. Türkiye başta ABD olmak üzere diğer büyük pazarlarda irtifa kaybetmektedir. AB ülkeleri dışında kalan; ABD, Kanada, İsviçre ve Norveç gibi diğer OECD ülkelerine hazır giyim, konfeksiyon ihracatımız dolar bazında yüzde 12,1 oranında azaldı. Sadece ABD'ye gerçekleştirdiğimiz ihracatta yüzde 20,5 oranında bir düşüş söz konusudur. Sonuç olarak, hükümet üretimin, sanayinin önündeki engelleri kaldırdığı takdirde tekstil ve hazır giyim sanayisi Türkiye'de sahip olduğu altyapı ile ülkemizin en önemli ihracat sağlayan sektörü olmaya devam edecektir.

● Sektörün sorunlarının çözümü için sizce neler yapılabilir?

Sadece tektil sektörünün değil, Türk sanayi ve üreticileri için çıkış noktasının ihracat hedefli, istihdam odaklı bir kalkınma modelinden geçtiğini ifade ediyoruz. Bu modelin genel çerçevesi bölgesel kalkınma perspektifiyle çizilmelidir. Yine, tekstil ve hazır giyim sektöründe tasarım, ticaret merkezi İstanbul olmaya devam ederken, üretimin Anadolu'ya kayması gerektiğine inanıyoruz. İstanbul'dan bölgesel devlet destekleriyle ve vergi muafiyetleriyle kademeli olarak İç Anadolu'ya, Doğu Anadolu'ya ve Güney Doğu Anadolu'ya sektör olarak gitmeye hazırız. 1996'dan beri bu çalışmayı yapıyoruz. Anadolu'da "Yerinde İş-Aş-Sosyal Barış" projemiz var. "İnsanlar doğdukları yerde karınlarını doyurmalı" görüşünü savunuyoruz. Bu görüşü savunmamızın nedeni de en çok istihdam yaratan sektör olduğumuz gibi, küresel oyuncuyuz, az maliyetle yatırım yapabiliyoruz, büyük bir alt yapı beklentimiz yok, çevreye uyumluyuz, kolay taşınabiliyoruz, çok nitelikli iş gücüne ihtiyacımız yok. 1996'dan 2004'e kadar hiçbir teşvik politikası olmadan sektörü İstanbul, Bursa, Denizli ekseninden tekstilde yatırım oranında yüzde 91'den yüzde 81'e indirdik. İstanbul, uluslararası hazır giyim ve tekstil fuarlarının, moda fuarlarının önemli bir merkezi olmalı. Anadolu bir üretim merkezi olmalı. Özellikle emek girdisinin daha yüksek olduğu hazır giyim sektöründe üretimin Doğu ve Güneydoğu Anadolu Bölgeleri'ne kayması için uygun bir ortamın oluşturulması gerekmektedir. Bu doğrutuda atılacak ilk adım ülke



TOBB Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayiciler Meclis Başkanı Umut Oran: "Türkiye'de tüm reel sektörler gibi yani üreten, katma değer yaratan, ürettiğini ihraç eden, ihracattan elde ettiği kârı da yatırıma dönüştürecek potansiyeli olan tüm sektörlerin yaşadığı sorunla karşı karşıyayız."



genelinde bölgesel asgari ücret uygulamasına geçmek olmalıdır. Özellikle İstanbul ve Kocaeli gibi kişi başı gelir düzeyi anlamında en yüksek konumda illerde, emek yoğun sektörlerde faaliyet gösteren sanayicilere, üretimlerini Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri'ne taşıma kararı almaları durumunda ekstra taşınma teşvikler sunulmalıdır. Yine bölgedeki sanayicilere, üreticilere belirli bir süre için lojistik maliyetlerde avantajlar sunulmalıdır. Yine Türkiye genelinde, enerji ve istihdam üzerinden devletin aldığı vergi ve primler yeniden düzenlenmelidir. Burada sektörlerin sağladığı ihracat ve istihdam dikkate alınmalıdır. Ayrıca bölgelerin kalkınmışlık düzeyleri dikkate alınarak, ihracat ve istihdam konusunda yatırımcılara farklı düzeylerde avantajlar sağlanmalıdır.

● Küreselleşen dünyada tekstil sektöründeki rekabet koşullarını değerlendirdiğinizde Türk tekstil sektörü hangi noktada?

Türkiye sadece hazır giyim ülkesi, sadece tekstil ülkesi değil. Türkiye, hem hazır giyim hem de tekstil ülkesi. Yani Türkiye bir anlamda bu tedarik zinciri dediğimiz; pamuktan itibaren nihai ürüne kadar birçok alt sektörü barındıran, yani bir zincir gibi düşünün bütün halkaları olan bir sektör. Tabii bu halka ne kadar büyük olursa, bu zincir ne kadar geniş olursa siz daha rekabetçi oluyorsunuz, daha esnek oluyorsunuz, kaliteniz daha da artıyor ve daha çevik, daha hızlı oluyorsunuz. Bu bizim için çok çok büyük bir avantaj. Türkiye onun için bir tekstil ülkesi, Türkiye onun için bir pamuk ülkesi, Türkiye onun için bir hazır giyim ülkesi. Bizimle biraz rekabet edebilen Çin bizim önümüzde, onun dışında İtalya rekabet edeceğimiz ülkeler. Onun dışında Avrupa'da bizimle rekabet eden çok ülke yok. Avrupa'da tekstil ve hazır giyim biraz Fransa'da, Belçika'da biraz da Almanya'da kaldı. Ama üretici konumunda sanayi konumunda biraz İspanya var bizimle rekabet edebilecek. İtalya'nın hem sanayici hem de marka yaratan bir kimliği var. Bizim rakibimiz tabii İtalya, biz şimdi İtalya'ya ulaşmaya çalışıyoruz. Dolayısıyla biz İtalya ile bir rekabet içerisindeyiz. Biz 16,5 onlar 19 milyar dolar ihracat yapıyorlar. 2,5 milyar dolar gibi bir fark var aramızda. Onlar daha çok marka yapıyor. Bizim tarzımızda hem hazır giyimi hem tekstili hem pamuğu olan ülke, Hindistan ve İtalya diyebilirim.

● Türkiye rekabet koşullarını geliştirmek için hangi adımları atmalı?

Gerek Uzakdoğu gerekse bölgemizdeki rakip ülkelerin avantajı ucuz girdi. Sanayicinin girdi maliyetleri açısından sadece Mısır ile bir kıyaslama yaptığımızda dahi, Türk sanayicisinin rekabetçiliğinin hangi

noktalarda zorluk çektiği görülecektir. Türkiye de bu bağlamda, enerji ve istihdam girdilerini düşürecektir. Türkiye'de işçilik Mısır'ın beş katı, elektrik üç katı, doğalgaz ise tam on katı. Türkiye'de bu bağlamda başta enerji ve istihdam girdilerini düşürecek üretimin önündeki engelleri kaldırmalı. Özellikle, adı geçen ülkeler için rekabetçi şartlar oluşturabilmemiz için öncelikle gelir düzeyinin düşük olduğu Doğu ve Güneydoğu illerinden işe başlanabilir. Çünkü, bu bölgedeki vatandaşlarımızın çok büyük bir bölümü zaten Mısır, Fas, Çin gibi ülke şartlarında yaşıyor. Bu çerçevede, emek yoğun, istihdam dostu bir sektör olarak hazır giyim ve konfeksiyonda rekabetçi olabilmemiz için atılması gereken adımlar şöyle sıralanabilir:

- İlk adım olarak sektörün küresel rekabetçiliğini artırmaya yönelik olarak, araştırma, geliştirme, yurtdışı pazarlama gibi konularda devlet sektörü teşvik etmeli.
- Özellikle İstanbul'da moda, tasarım ve tanıtım faaliyetlerinin gelişmesi için teşvikler sağlamalıdır.
- Şirketlerimizin uluslararası pazarlama güçlerini artırmak amacıyla yurtdışı pazarlama konusunda çalışan çok ortaklı şirket modelleri kurulmalı ve devlet bu şirketlerin kurulmalarını teşvik eden adımlar atmalıdır.
- Bir an önce bölgesel asgari ücret uygulamasına geçilmelidir.
- On yıl gibi bir süre için Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri ve GAP Bölgesi'nde asgari ücret ve enerji üzerindeki vergi ve primleri kaldırılmalıdır.
- On yıl süresince Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri ile GAP Bölgesi'nde istihdam ve ihracat sağlayan sektörlerin bölgede yaptıkları yatırımlardan vergi alınmamalıdır.
- On yıl süresince Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri ile GAP Bölgesi'nde istihdam ve ihracat sağlayan sektörlerin bölgedeki yaptırımlarından vergi alınmamalıdır. (Yatırım indirimi uygulanmalıdır.)
- Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri ile GAP Bölgesi'nde istihdam yaratan, yerli malı kullanıp katma değer yaratan işletmeler, daha düşük faiz ve uzun vadeli Eximbank ihracat kredileri ile desteklenmelidir.
- GAP Bölgesi'nde nitelikli sanayi bölgelerinin (NSB) kurulması için ABD ile görüşmeler başlatılmalıdır.
- Özellikle İstanbul ve Kocaeli gibi kişi başı gelir düzeyi anlamında en yüksek konumdaki illerde, emek yoğun sektörlerde faaliyet gösteren sanayicilere, üretimlerini Doğu ve Güneydoğu Bölgeleri'ne taşıma kararı almaları durumunda ekstra taşınma teşvikler sunulmalıdır. Yine, bölgedeki sanayicilere, üreticilere belirli bir süre için, lojistik maliyetler anlamında avantajlar sunulmalıdır.

● TOBB Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayiciler Meclis Başkanı olarak sektörün gelişimine yönelik çalışmaları nasıl değerlendiriyorsunuz?

Biz hazır giyimciyiz, ama tekstil ve deriyle beraber ortak çalışmalar yapıyoruz. Bu ortak çalışmalarımıza da şöyle bir makro vizyon koyduk; öncelikle bir veri tabanı hazırlamak, bu veritabanı çerçevesinde sektörlerin nerelerde kümelendiğini tespit etmek ve bir kümelenme haritası çıkarmak. Küme analizinden sonra, kümeleri şekillendirmek daha sonra da Çin gibi, İtalya gibi ülkelerle kıyaslama analizi yapmak. Daha sonra da bu yatırımları yönlendirebilen bir market haline gelmek. Böyle bir stratejimiz var. TOBB Türkiye Konfeksiyon ve Hazır Giyim Sanayiciler Meclisimizin şöyle bir özelliği var: Normalde azami kırk üye, biz 54-55 üye yani biz katılımı açık tutuyoruz ve Türkiye'deki sektörel ve bölgesel (tedarik zinciri dediğim) tüm oyuncuları meclisimize davet ediyoruz. Türkiye'de sektörel bölgesel alanda nabzı tutmaya çalışıyoruz ve üç tane bu alanlarda görevli başkan yardımcımız var. Bu yapı çerçevesinde 23 Kasım 2007'de Ekonomik Sorunları Değerlendirme Konseyi ile bir toplantımız vardı. Sayın Nazım Ekren'in başkanlığında ilgili ekonomi bakanlarıyla beraber, Hisarcıklıoğlu başkanımla beraber bir toplantı yapacaktık. Bu toplantı hükümetin başka önceliklerinden dolayı ertelendi. Muhtemelen bu ayın son haftası olacak. Bizim 23 Kasım'dan beri hazırlıklarımız tamam.

● Sizce 2008'de sektörünüzün karşı karşıya kalacağı sıkıntılar neler?

Finansal piyasalardaki dışsal etkilerin sektör üzerinde iki ana olumsuz etkiye yol açacağını söyleyebilirim. Birincisi; tüketim harcamaları özellikle AB pazarında bir durgunluk oluşursa bu ihracatımızı doğrudan etkileyecektir. İkincisi; kredi maliyetlerindeki yükseliş olacaktır. Bu zaten finansman olanaklarına kısıtlı erişim imkânı olan sektörü olumsuz bir şekilde etkileyecektir. Yine 2008 yılında AB'nin Çin'e on ürün kategorisinde uyguladığı bariyerlerin kalkacak olması, Türk hazır giyim sektörü açısından önemli bir risktir. Sektör bu çerçevede, hedef pazarlarını mümkün olduğunca çeşitlendirmeye çalışmalıdır.



Umut Oran "2008 yılında AB'nin Çin'e on ürün kategorisinde uyguladığı bariyerlerin kalkacak olması, Türk hazır giyim sektörü açısından önemli bir risktir. Sektör bu çerçevede, hedef pazarlarını mümkün olduğunca çeşitlendirmeye çalışmalıdır."