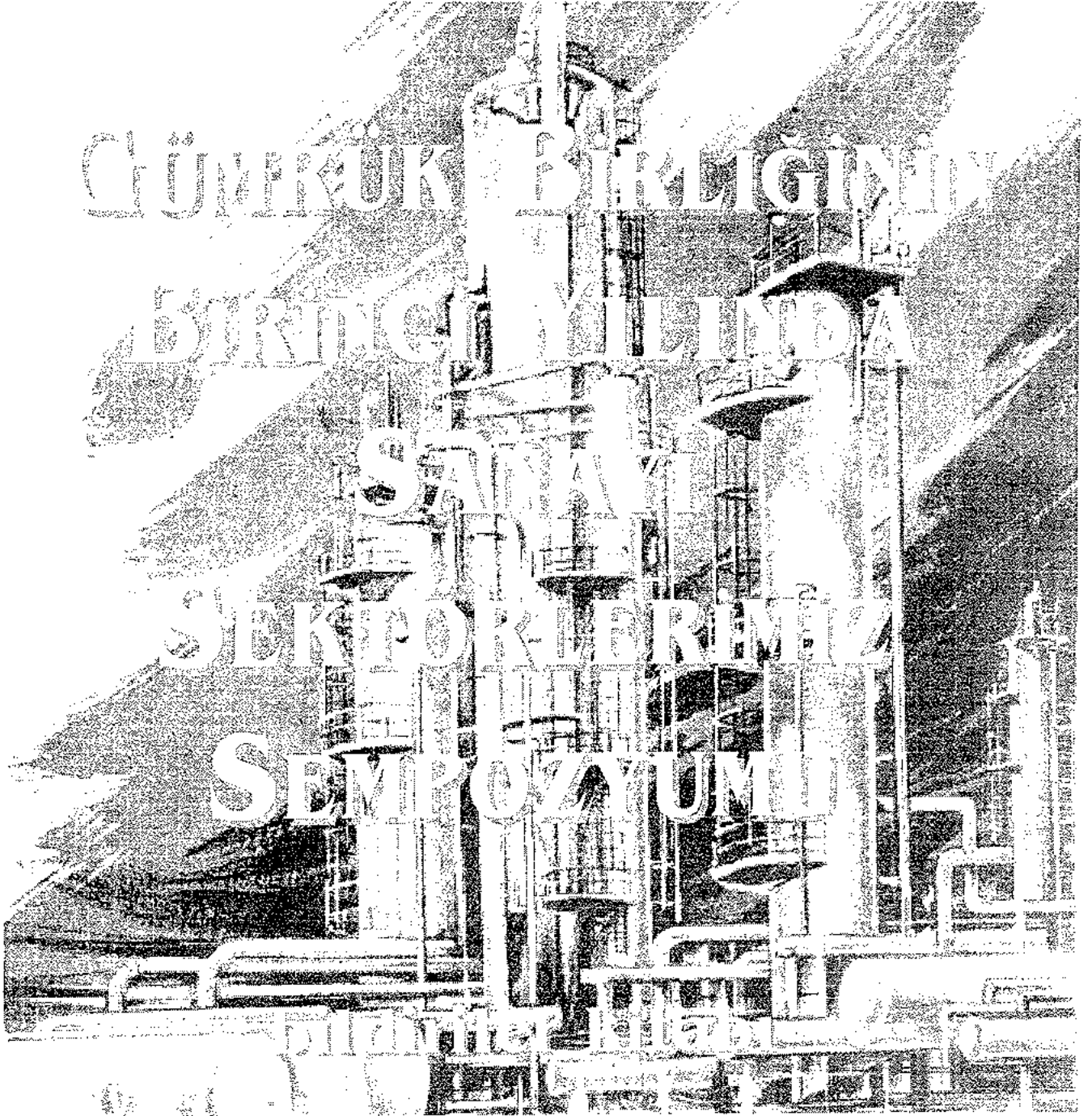


TMMOB '97 SANAYİ KONGRESİ'NE DOĞRU



TMMOB Adına Düzenleyen
TMMOB Makina Mühendisleri Odası



tmmob



makina mühendisleri odası

Sümer Sokak 36/1-A • Demirtepe - ANKARA

Tel : 312 • 231 31 59 - 231 80 23

Faks : 312 • 231 31 65

Yayın no : 188

ISBN 975-395-213-9

BU YAPITIN YAYIN HAKKI MMO'YA AİTTİR.

Makina Mühendisleri Odası'nın izni olmadan kitabın hiçbir bölümü değiştirilemez, elektronik, mekanik, fotokopi vb. yollarla kopya edilip kullanılamaz. Kaynak gösterilerek alını yapılabilir.

NİSAN 1997, Ankara

Dizgi - Mizampaç : Ali Rıza FALCIOĞLU Tel : 312 • 231 31 59

Baskı : Ceylan Ltd. Şti. Tel : 312 • 311 39 64

1997 SANAYİ KONGRESİ DÜZENLEME KURULU

Mehmet Yüksel BARKURT.....	TMMOB İkinci Başkanı
Mehmet SOĞANCI.....	TMMOB-MMO Oda Başkanı
Ömer GÜLEKEN.....	TMMOB-MMO Oda Başkan Vekili
Emin KORAMAZ.....	TMMOB-MMO Oda Sekreteri
R. Ender İNCE.....	TMMOB-MMO Oda Saymanı
Elif ÖZTÜRK.....	TMMOB-MMO Y.K. Üyesi
Ali Ekber ÇAKAR.....	TMMOB-MMO Y.K. Üyesi
Nijad AKSU.....	TMMOB-MMO Y.K. Üyesi
Hasan Basri ÖREN.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Etem EROL.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Cengiz TEKİN.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Yunus YENER.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Erhan SAYIN.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Tahsin AKBABA.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Nurten GÜLTEKİN.....	TMMOB-MMO Y.K. Yedek Üyesi
Haşım AYDINCAK.....	TMMOB-EMO
Erhan DEMİRDİZEN.....	TMMOB Şehir Plancıları Odası
Kadir AKTAŞ.....	TMMOB Jeofizik MO Y.K. Üyesi
Mustafa SELMANPAKOĞLU.....	TMMOB İnşaat MO Y.K. Üyesi
Yusuf Ziya KAYIR.....	TMMOB Metalürji MO Başkanı
Yılmaz SOYSAL.....	TMMOB Jeoloji MO
Muhittin İPAK.....	TMMOB Harita ve Kadastro MO Bşk.
Ramiz AKIN.....	TMMOB Ziraat MO Y.K. Üyesi
Zühal YAZICI.....	TMMOB Kimya MO
Suna TOPTAN.....	TMMOB Kimya MO
İbrahim TAŞ.....	TMMOB Kimya MO
Mustafa ARAL.....	TMMOB-MMO İstanbul Şube Başkanı
Faruk İNCEOĞLU.....	TMMOB-MMO Denizli Şube Y.K. Üy.
Aydın ŞİMŞEK.....	TMMOB-MMO Ankara Şube
Mustafa GÜRAN.....	TMMOB-MMO Ankara Şube
Hasan CEBİROĞLU.....	TMMOB-MMO İstanbul Şube
Yahya BULAT.....	TMMOB-MMO Edirne Şube Saymanı
Osman Gökhan BALI.....	TMMOB-MMO Trabzon Şb. Bşk. Vek.
Mahmut TEBERİK.....	TMMOB-MMO Adana Şube Başkanı
Oğuz İNCEOĞLU.....	TMMOB-MMO İzmir Şube Y.K. Üyesi
Sevgi AKMEN.....	TMMOB-MMO Eskişehir Şb. Bşk. Vek.
Lütfü ÖZTÜRK.....	TMMOB-MMO Konya Şube Y.K. Üyesi
Oktay TEKSÖZ.....	TMMOB-MMO İçel Şube Başkan Vekili
Remzi ERİŞLER.....	TMMOB-MMO Bursa Şube Sekreteri
Serhat GİRĞİN.....	TMMOB-MMO Kocaeli Şube Başkanı
M. Salih GÜNEŞTEKİN.....	TMMOB-MMO Diyarbakır Şube
Şakir ÖZTÜRK.....	TMMOB-MMO Diyarbakır Şube
Süleyman EVCİLMEN.....	TMMOB-MMO Antalya Şube
Semih TILFARLIOĞLU.....	TMMOB-MMO Gaziantep Şube

1997 SANAYİ KONGRESİ DÜZENLEME KURULU YÜRÜTME KURULU

-
- Metin DURGUT
 - Ayfer EĞİLMEZ
 - Kaya GÜVENÇ
 - Ali Ekber ÇAKAR
 - Etem EROL
 - Yunus YENER
 - Necmi ÇİFTÇİ
-

İÇİNDEKİLER I

▶ AÇILIŞ KONUŞMALARI

Mehmet Soğancı (MMO Başkanı)	2
Yavuz Önen (TMMOB Başkanı)	3

▶ BİRİNCİ OTURUM

Bildiriler	5
Makina İmalat Sanayi (Arslan B. Sanır)	6
Türk Demir-Çelik Sektörü (Fahrettin Kunak)	10

▶ Tartışmalar 15 |

Şükrü Er (Odanın Sekiz Numaralı Kurucu Üyesi ve Makina İmalatçıları Birliği Bşk.)	
Ayfer Eğilmez (Kongre Yürütme Kurulu Üyesi)	
Ersu Hızır (Makina Mühendisleri Odası Ankara Şube Başkanı)	
Aslan Sanır (Makina İmalatçıları Birliği)	
Fahrettin Kunak (Demir-Çelik Sanayicileri Derneği)	

▶ İKİNCİ OTURUM

Bildiriler	20
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Otomotiv Yan Sanayii (Ferzan Nedimoğlu)	21
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Otomotiv Sanayii (Ercan Tezer)	22
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Beyaz Eşya Sektörü (Dilek Temel)	27
Gümrük Birliğine Girildikten Sonra Hazır Giyim Sanayi (Sabahnur Erdemli)	29

▶ Tartışmalar 32 |

Şükrü Er (Odanın Sekiz Numaralı Kurucu Üyesi ve Makina İmalatçıları Birliği Bşk.)	
Rıfat Dağ	
İhsan Karababa	
Yavuz Önen (TMMOB Başkanı)	
Alaeddin Aras (Kimya Mühendisleri Odası Başkanı)	
Ercan Tezer (Demir-Çelik Sanayicileri Derneği)	
Dilek Temel (Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği)	

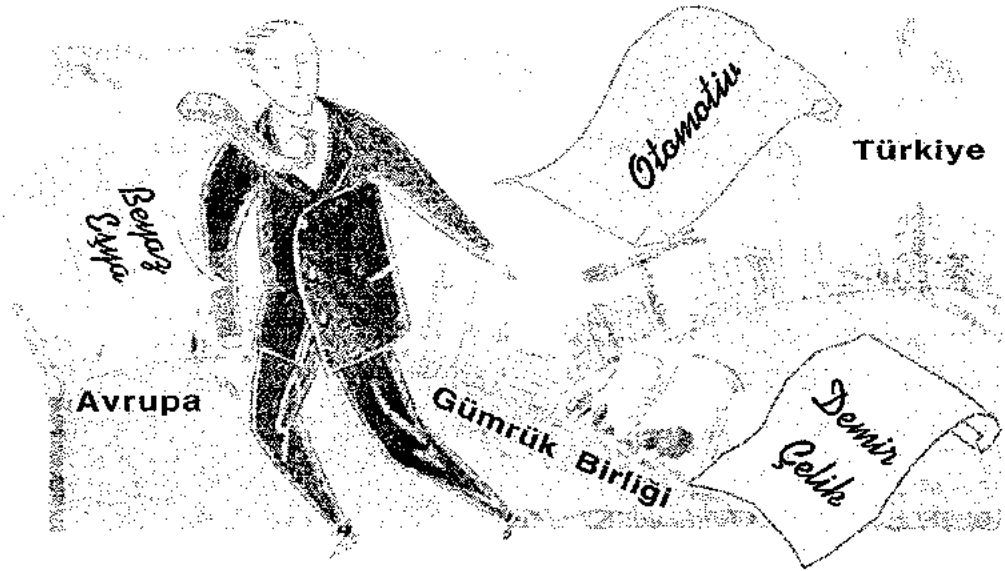
▶ ÜÇÜNCÜ OTURUM

Bildiriler	40
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Madencilik (İsmet Kasapoğlu)	41
Türk Döküm Sanayinin Gümrük Birliği ile Yaşadığı Bir Yıl (Yaylalı Günay)	43
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Türk Seramik Sektörü (Basri Sezer)	47

▶ Tartışmalar	53
Şükrü Er (Odanın Sekiz Numaralı Kurucu Üyesi ve Makina İmalatçıları Birliği Bşk.)	
Alaeddin Aras (Kimya Mühendisleri Odası Başkanı)	
Yaylalı Günay (Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği)	

▶ DÖRDÜNCÜ OTURUM

Bildiriler	56
Gümrük Birliği ve Kimya Sanayi (Mustafa Bağan)	57
Gümrük Birliğine Girildikten Sonra Savunma Sanayii (Aytekin Ziylan)	62
Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Elektronik Sanayii Sektörü (Ünal Alkan)	66
Gümrük Birliği Sürecinde Gıda Sanayii (İmran Er)	72
▶ Tartışmalar	79
Ali Rahmi Beyreli (Bursa Milletvekili)	
Hayati Korkmaz (Bursa Milletvekili)	
Ünal Alkan (TESİD)	
Aytekin Ziylan (ASELSAN)	





MEHMET SOĞANCI

TMMOB MAKİNA MÜHENDİSLERİ ODASI BAŞKANI

YAVUZ ÖNEN

TMMOB BAŞKANI

MEHMET SOĞANCI (MMO Başkanı)



Sayın Konuklar, Çeşitli Sektörlerin Değerli Temsilcileri, TMMOB'ye Bağlı Odaların Değerli Yöneticileri, Sayın Basın Mensupları, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği adına, Makina Mühendisleri Odası tarafından düzenlenen "Sanayi Kongresi 1997" öncesi gerçekleştirdiğimiz, "Gümrük Birliğinin Birinci Yılında Sanayi Sektörlerimiz Sempozyumu"na hoş geldiniz.

Değerli konuklar, tarihinin en sorumlu dönemlerinden birini yaşamakta olan ülkemizde yaşanan kriz, artık toplumun tüm kesimlerinin dilinde. Polis-siyasetçi-mafya ilişkileri noktasında gelişen, tarikat ilişkilerinin ülkeyi nasıl sarmaladığının açığa çıktığı bir gündemde ülke. Ülke insanının şimdiki durumunu karartanlar, mevcut uygulamaları ile ülkeyi, aydınlık bir gelecek yerine kopkoyu karanlıklar içine gömmeye çalışanlar, bir tesadüfi Susurluk Kazası ile açığa çıktılar. İnsan hakları ihlallerinin, baskının, zorun ve savaşın ve bunların yaratıcılarının kimler olduğu, artık apaçık ortada. Medyada, haber programlarında, çete ilişkilerinin iğrenç görüntüleri ile gündem oluşuyor. Ülkeyi bu duruma getirenler, kendi iktidarlarının süregitmesi için, krizi emeğin ve halkın aleyhine derinleştirmekle meşguller. Emekten ve halktan yana politikaları hayata geçirmeye çalışan ve gücünü sadece üyelerinden alan Odamız benzeri, mesleki-demokratik kitle örgütlerine, sistemin potansiyel suçlusu görevini yüklüyorlar.

Evet, biz potansiyel suçluyuz. 18 Ocakta, Demokratik Türkiye-İnsanca Yaşam Mitingimizde alanlarda idik, bugün Sanayi Kongresi toplantısında, yarın Demokrasi Kurultayını toplayacağız. Elimizden geldiğince, dilimiz döndüğünce, ülkemizin aydınlık geleceğinin yaratılması için, bu ve benzeri platformları oluşturmaya, oluşturulan platformlarda yer almaya devam edeceğiz. Evet, biz sistem içinde birilerinin deyimi ile potansiyel suçluyuz ve her şeye inat bu suçu işlemeye devam ediyoruz. Emekten ve halktan yana politikalarımızı, sadece örgütlü üyemizden aldığımız güç ile gerçekleştirmeye devam ediyoruz.

Değerli konuklar, 1960'lı yıllardan beri düzenlenen, ve artık kurumsal bir etkinlik haline gelen Sanayi Kongresinin, bu kongrelerin tartışmalarının ve sonuçlarının, ülkede toplumun çeşitli kesimleri tarafından önemli bir kaynak olarak kullanıldığı bilinen bir gerçeklik. Ülke sanayisinin tartışıldığı bu kongrelerde esasında ülkenin bir dönem tespiti de yapılmakta. Yönetenlerin ve yönetilenlerin çağrıldığı, toplumun tüm kesimlerinin kendilerini ifade etme hakkı verildiği bu kongrelerle Birliğimiz, ülkede önemli bir boşluğu doldurduğu inancında.

Birliğimize bağlı Oda temsilcileri ve Makina Mühendisliği Odası merkez ve Şube yöneticilerinden oluşan, "Sanayi Kongresi 1997" Düzenleme Kurulumuz, bu dönemki kongrede üç ana temayı ele almayı öngörmüştür.

İlk tema, medyada "Anadolu Kaplanları" adı ile anılan, "Anadolu Sanayilerinin İncelenmesi" dir. Gelişiminde özellikler gösteren Gaziantep, Denizli, Trakya, Kahramanmaraş, Kayseri, Konya ve Çorum bölgelerinde yerel çalışmalar, toplantılar, panel ve sempozyumlar düzenlenerek, bölge sanayisinin gelişmeleri incelenecek ve sonuçlar Kongreye taşınacaktır.

İkinci tema olan, "Bilim, Teknoloji ve Sanayileşme Politikalarında Yeni Gelişmeler" kapsamında, 1980'lerden başlayan değişim sürecinin yeni aşamaları ve alınan ilk sonuçları, değişik ülke uygulamaları ile bölgesel/küresel yapılanmaların ele alınması hedeflenmektedir.

Üçüncü tema ise, "Sanayide Güçler Mevzilenmesi" dir. Bu temada ülkemizin, kalkınma stratejilerinin belirlenmesinde, çeşitli sınıfların yaklaşımlarının ne olduğu ve günümüzde ne olması gerektiği irdelenecektir.

Bölgesel toplantılar, sempozyumlar, atölye çalışmaları gibi etkinliklerle, tüm yıla yayılan "1997 Sanayi Kongresi" çalışmaları arasında işte, bugün de, bu sempozyumu gerçekleştiriyoruz.

Gümrük Birliği öncesi sektörlerinin durumunu, beklentilerini, Gümrük Birliğinden ne şekilde etkileneceğini, 1995 Sanayi Kongresi etkinliğinde Kasım 1995'te düzenlenen sempozyumda tartışan, sektör temsilcileri, bu toplantıda beklentilerinin ve öngörülerinin ne ölçüde gerçekleştiğini, sektörlerindeki olumlu ve/veya olumsuz gelişmeleri tartışacaklar.

Bugünkü tartışmalar ve sunulacak sektör raporları da, ayrıca 22 Şubat 1997'de İstanbul'da düzenleyeceğimiz, Sempozyum Değerlendirme Panelinde ayrıca değerlendirilecek ve tartışılacaktır.

Tüm bu çalışmaların ve sonuçların Sanayi Kongremize taşınacağı inancıyla, ben burada, bu toplantımıza bildirimleri ile katılan sektör temsilcilerimize peşinen teşekkür ediyorum. Bu etkinliği gerçekleştirmemizde özverili çalışmaları yürüten Kongre Düzenleme Kurulu üyelerine, Kongre Yürütme Kurulu üyelerine, Kongre Sekreterimize, Makina Mühendisleri Odası personeline de ayrıca teşekkür ediyorum.

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

YAVUZ ÖNEN (TMMOB Başkanı)



Basının ve televizyonun değerli temsilcileri, emekçileri, değerli konuklar, sevgili meslektaşlarım; hepimizi Türk Mühendisleri Mimar Odaları Birliği adına saygı ile selamlıyorum.

Bugün, burada, bana göre Türkiye'nin gerçek manzarasını tespit edecek olan, çok değerli bir meclis toplanıyor. Türkiye'nin en önemli meclislerinden birini yaşayacağımıza inanıyorum; çünkü, bu meclis bir yıl önce, büyük umutlarla, Türkiye'nin sokulduğu yolda hangi noktalara geldiğimizi tespit edecek, durumu saptayacak, fotoğrafını çekecek Türkiye'nin; yani, aslında, bugün, burada bir anlamda Türkiye'nin kalbi atıyor, nabızı atıyor diyebiliriz. O nedenle, bu toplantıyı Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliğinin çalışma programının çok önemli bir konusu olarak, hayata geçiren Makina Mühendisleri Odamızı ve emeği geçen bütün çalışanlarımızı kutluyor ve kendilerine peşinen teşekkür ediyorum.

Türkiye, Avrupa Birliği ile çok ilginç bir ilişki yaşıyor. Avrupa, 370 milyon nüfuslu ve dünya gayri safi millî hasılasının beşte birini üreten bir birlik olarak Türkiye'yi, sınırlarının dışında tutuyor, kalesinin kapısında bekletiyor; ama, Türkiye, NATO üyesi olarak, Avrupa'nın savunmasında da sorumlu bir ülke, böyle garip bir manzara var. Siyasi olarak, ekonomik olarak pek çok sıkıntılar yaşıyor Türkiye. Gümrük Birliği öncesi şöyle umutlarla Türkiye, apar topar bir genel seçimin, siyasi rantını kullanmak amacıyla yine apar topar sokuldu Gümrük Birliğine, Avrupa Birliği üyesi olmadan.

Şöyle şeyler iddia ediliyordu: Yabancı sermaye akışı hızlanacak, gelişmiş teknoloji girecek ve Türkiye'nin ihracatında da olumlu gelişmeler olacak. Manzaraya baktığımızda bu tespitlerin hiç birinde ciddi bir isabet yok, hatta, gerilemeler var, ithalat-ihracat dengesi Türkiye'nin aleyhine büyük çapta değişmiştir.

Devlet İstatistik Enstitüsünün, dünkü açıklamasında Türkiye'nin ihracatının 10 milyar dolar; ama, ithalatının 20 milyar dolar civarında olduğu söyleniyor. Bu Avrupa ile olan ilişkilerde ciddi bir patlamanın, ithalat anlamında ifadesidir. Türkiye bu bakımdan ciddi sorunlarla, kayıplarla karşı karşıyadır. Yabancı sermaye girişine bakıyorsunuz, büyük bir gerileme var, yüzde 30-35 civarında bir gerileme. Yabancı sermaye girişindeki rakamlara bakıyorsunuz, onlar da -özür dileyerek bir kelime kullanacağım- komik rakamlar; yani, Türkiye 1995'te 150 milyon dolar, 1996'da 50 milyon dolarlık bir yabancı sermaye girişi. Zaten yapılan tespitler biliyorsunuz, dünyada gelişmiş ülkeler arası bir sermaye akışı söz konusu. Üçüncü Dünya Ülkelerine, gelişmekte olan ülkelere de gitmiyor, yabancı sermaye akışı da yok. Başka bir açıdan bakıyorsunuz -başta söylemeyi unuttum- Avrupa Birliğine girişte ciddi altyapı hazırlığı olmak üzere, mali yardımlar, destekler söz konusuydu. 1996'nın başından itibaren beş yıl içinde 375 milyon ECU'nun, Türkiye'nin ekonomik, sosyal yapısını güçlendirmek amacıyla gireceğini biliyorduk, öyle bir vaat vardı, öyle bir kural vardı. Türkiye'nin rekabet gücünü artıracaktı bu, Türkiye'nin, Avrupa Birliği ile arasındaki altyapıyı geliştirecekti, bu bir.

İkincisi, Akdeniz politikası fonlarından 300-400 milyon ECU -o da duruyor- Avrupa Yatırım Bankası fonlarından yine beş yılda 750 milyon ECU'luk bir yardım gelecekti. Bütün bunlar, Yunan vetosuna takıldı ve Avrupa Parlamentosu kararlarına bağlandı. Ekonomik olarak bir handicapla karşı karşıyayız, beklenen gerçekleşmiyor.

Siyasî duruma bakıyorsunuz, Avrupa'daki ilişkilerinde birden bire bir yıllık dönemde, Türkiye -tarihi boyunca belki yaşamadı- dış gelişmeleri yaşamaya başladı. Ege sorunu ön plana çıktı; Kıbrıs kriz haline geldi; İnsan hakları ve demokratikleşme konusu, sürekli Avrupa Parlamentosunun gündeminde kaldı; Kürt sorunu devam ediyor... Zaten Gümrük Birliği öncesinde alınan Parlamento kararları, hatırlayacağımız üzere bazı koşullara bağlanmıştı. Bütün bunların üzerine, 1996'nın ilk altı ayı, biliyorsunuz Türkiye'nin siyasî iktidarsızlığını, hatta bir hükümet boşluğunu yaşadığı bir dönemdi; oysa, 96 yılının başıngücü, Avrupa Gümrük Birliğine girişin temellerinin atılması gereken pek çok uyum yasalarının ve kurumlarının oluşturulması gereken bir dönemde, Türkiye siyasî bir boşluk yaşadı. Bunun da getirdiği bir olumsuzluk var; ama, esas olarak Avrupa Birliğiyle ilişkilerde bir başka siyasî boyut eklendi.

Bugün Refahiyol Hükümetinin dış politikada izlediği yol, Brüksel'de katıldığımız bir toplantıda çok açıkça ifade edildi -yazılı olarak ta zaten söylüyorlar- Refah'ın siyasî İslam propagandası izlenimi veren dış gezi programları, özellikle Başbakanın İran, Irak, Libya, Suriye ve Cezayir'le olan ilişkileri böyle bir ideolojik siyasî bir İslam propagandası amacını taşıdığı için, içeride Refahiyol Hükümetinin bu andaki politikaları bir güvensizlik ortamı yaratıyor, yaratmıştır.

Ayrıca, özellikle, son dönemlerde uyuşturucu kaçakçılığının da, devlet olarak destek gördüğüne dair, Avrupa ülkelerinde, Almanya'da, Fransa'da, İngiltere'de, hatta mahkemelerde dile gelen iddialar, Türkiye'nin, Avrupa ile olan ilişkilerini bir hayli kritik ve gergin bir noktaya getirmiştir.

Türkiye'miz, böylesi bir dönemde, acaba içine girdiği rekabet ortamında kendini nasıl dengeleyecek, bu olumsuzlukları nasıl aşacak?

Ben, üçüncü konuya gelip konuşmamı bitireceğim. Vaktinizi fazla almak istemiyorum.

Bugün, Türkiye, gerçekten, gelişmekte olan ülkeler dünyası içinde, gerçek anlamda üreten bir ülke olarak, sanayisi gelişmiş, altyapısı oluşmuş ülke olarak rekabet etmek istiyorsa, bütün bunların altyapısının olmazsa olmaz koşulu olan, gerçek anlamda çağdaş bir demokratik rejimi yerleştirmek zorundadır. Bugün Susurluk artık miladi bir olay gibi, her gündemde, her toplantıda dile geliyor; ama, gerçekten de değinmeden geçmek mümkün değil. Türkiye bir çeteler cumhuriyeti olamaz artık. Hele, hele tarihine bakarsak olamaz, mevcut koşullarına bakarsak olamaz; o nedenle artık, bu şalı kaldırıp, bütün bu olumsuzlukları tasfiye etmenin zamanıdır. Türkiye, demokratikleşme yolunda adımlar atmak zorundadır; 12 Eylül rejiminin kalıntılarını temizlemek zorundadır. Türkiye, gerçekten demokratik bir ülke olarak, bugün çok komik bir şekilde Avrupa'nın da kullandığı, Yunan vetosunu başka türlü yenemez. İnsan hakları ihlalleri sürekli gündemde ve Türkiye'nin aleyhinde kullanılamaz eğer bu adımlar atılırsa.

Türkiye'de demokratikleşme, hep bir siyasî söylem olarak algılanıyor ve hatta iddia edildiği gibi "demokratikleşmeyi, Türkiye halkı istiyor, Avrupa istiyor diye yapmıyoruz" diyorlar; ama, gerçekte Avrupa istiyor diye, Avrupa Parlamentosunun gündemine bağlı olarak, bir demokratikleşme programı getiriyorlar siyasîler. Mesajı veriyoruz değerli arkadaşlar. Siyasîler, Türkiye'de biraz ciddi olmalı ve gerçek anlamda bir demokratikleşme atılımını başlatmalıdır. Yargının bağımsızlığı, düşünce temel ve hak özgürlüklerinin güvence altına alınması, can güvenliğinin sağlanması; bunlar temel şeyler.

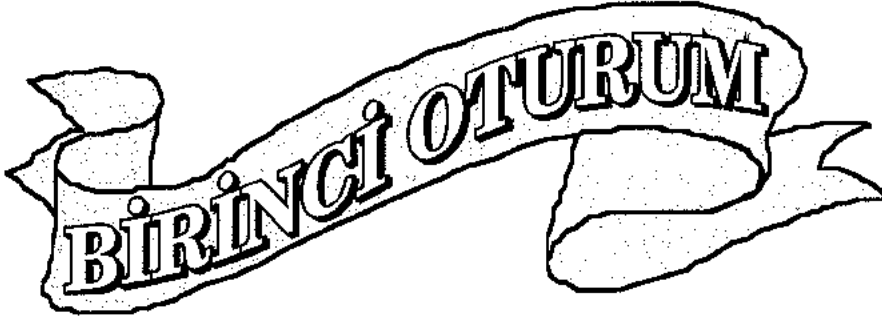
Geçen yılda hatırlayacaksınız belki, beraberdik, bir mesajı daha vererek konuşmamı bitirmek istiyorum; o da, bütün sorunlarımızın kaynağında bir temel sorun var: Bugün Kürt sorununun, barışçıl yollarla çözülmesi, savaşın, çatışmanın bitirilmesi, gündemin dayatan sorunu olarak hepimizin karşısında. 1997 bütçesine baktığımızda zaten bunun izleri çok net olarak gözüküyor. Türkiye, yatırıma kaynak ayırmıyor; ama, savaşa ayırıyor. 27 milyar dolarlık bir harcamayı, 63 milyar dolarlık bir bütçe içerisinde güvenlik ve savaş alıp götürüyor; yani, Türkiye parasıyla, 6.3 katrilyon bütçenin, 2.7 katrilyonu boşa akıp gidiyor.

Bütün bu büyük kaynaklar ne yaratıyor? Türkiye'de geriye dönüşü zorlaştıran, halkın içine düşmanlık tohumlarını eken, sosyal yaralar açan bir süreç açıyor. Gelin, hep beraber bu meselenin de üzerindeki şalı kaldıralım, yalnız yabancıların tartıştığı bir sorun olmaktan çıkartalım bunu. Türkiye'nin temel sorunudur, tıpkı sanayi konusuna verdiğimiz önem gibi bir konudur. Kalkınmanın temeli nasıl sanayiye, üretimse, Türkiye'nin sosyal refahının, politik temellerinin atılması da aynı önemdedir. O nedenle, barış, tıpkı demokrasi sorunu gibi gündemin başında duran bir meseledir; çünkü, sanayileşmede de, gelişmede de, hep önümüze kaynaklar sorunu çıkmaktadır ve Türkiye bir darboğaza, hep kapitalizmin, dünya sermayelerinin açacağı kredilere bağlı olarak bir kalkınma süreci izlemek zorunda kalmakta ve bir sıkışma içine girmektedir.

Türkiye, kendi kaynaklarıyla da, yine yabancı ilişkilerini sürdürmek yolunda, belli mesafeler kat edebilir inancındayız, onun için barış mesajının da altını çiziyorum. Türkiye en yakın zamanda barış içinde, kendi sorunlarının üstesinden gelebilecek bir ülke olsun diyorum. Avrupa Birliğine çok büyük umutlar bağlanmıştı; ama, bunu hepimiz biliyoruz ki, Türkiye'nin sorunlarını, Türkiye'deki kadrolar, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları çözecek.

Avrupa Birliğinin amaçları arasında, kesinlikle Türkiye'yi, dünya rekabet ortamında güçlü kılacak, ideal bir program yok; o Türkiye'nin programı olabilir. Avrupa'nın hedefi ve dünya kapitalizminin hedefi, Türkiye'nin, Avrupa Birliğine alınması, pazar büyümesidir, kendi pazar büyümesini sağlama programıdır. O nedenle, bu altyapının oluşmasında, meslek kuruluşları ve sanayimizin bütün sektörlerinin temsilcilerinin ciddi olarak bu ortak hedefler etrafında artık, belirli, programlı bir ilişkiyi de kurması ve sürdürmesi gerekir inancındayım.

Bu görüşler ile, hepinize saygılarımı sunuyorum ve beni dinlediğiniz için teşekkür ediyorum.



BİLDİRİLER

MAKİNA İMALAT SANAYİ

ARSLAN B. SANIR
Makina İmalatçıları Birliği
Genel Sekreteri

TÜRK DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ

FAHRETTİN KUNAK
Demir-Çelik Sanayicileri Derneği

MAKİNA İMALAT SANAYİİ

Arslan B. SANIR
Makina İmalatçıları Birliği
Genel Sekreteri

Gümrük Birliği'nin gerçekleştirilmesinin birinci yılını tamamlamış bulunuyoruz. Bu ilk yılın sonunda, Birliğe katılımdan çok şeyler bekleyen bazı sektörlerin beklentilerinin öngörülen düzeyde gerçekleşmediğini, bazı sektörlerde ise endişe edilen ölçüde olumsuzluklarla karşılaşmadığı gözlenmektedir.

Gümrük Birliğinin ilk yılında, dış ticaret istatistiklerinin açıklanamamış olması büyük şanssızlık olmuştur. Bu durum, aynı zamanda bizim burada yaptığımız yorumların, bir ölçüde el yordamı ile gerçekleştirilmesine de yol açmıştır.

Gümrük Birliği'nin makina imalat sanayii üzerindeki etkilerini değerlendirmek için ise, bu sektörün Birlik öncesi durumunu hatırlamakta yarar vardır. Çünkü, bu sektörün Gümrük Birliği öncesi içinde bulunduğu şartlar, diğer bir çok sektörden farklı idi.

1960'lı yıllarda uygulamaya giren Teşvik Mevzuatı, bilindiği gibi yatırımcıların ithal edecekleri her türlü makina ve donanımın ithalatında gümrük muafiyeti imkanı sağladığından, makina imalatı yapan kuruluşlar 1960'lı yıllardan beri, gümrüksüz ithalatla, fiyat ve kalite yönünden rekabet etme durumunda olmuşlardır. Bu uygulamaya ek olarak, 1990'lı yılların başlarında yayınlanan Dış Ticaret Rejimi ile, bu defa **İthalatı Doğrudan Teşvik Edilen Mallar Listesi** hazırlanıp yürürlüğe konulmuş ve bu uygulama ile, sadece yatırımcılar değil, ticari maksatla makina ithalatı yapanlar da gümrük vergileri ödmeden ithalat yapma imkanını elde etmişlerdir.

Dolayısıyla, ithalatta vergi muafiyeti uygulaması bakımından konu ele alındığında, makina imalat sanayiinin Gümrük Birliği Anlaşması yürürlüğe girmeden yıllar önce bu anlaşmanın bu hükümlerine uyum sağlamak zorunda kaldığı görülmektedir.

Ancak, uzun yıllar makinalar gümrük vergilerinden muaf olarak ithal edilirken, makina imalatçılarının ithal etmeleri gereken ham madde ve yarı mamuller ile komponentler, cinsine göre az veya çok vergi ödenmek suretiyle ithal edilmekte idiler. Maliyeti artıran ve haksız rekabete yol açan bu uygulamanın, G.B. Anlaşması ile 1996 yılı başında ortadan kalkması, bu sektör için olumlu bir gelişme olmuştur.

Gümrük Birliği Anlaşması yürürlüğe girerken, bu gün Avrupa Birliği içinde zorunlu uygulamada olan Direktiflerin ve bunlarla ilişkili Avrupa uyumlaştırılmış standartlarının ülkemizde henüz uygulamaya konulamamış olması ise, kalitesi ve buna bağlı olarak fiyatı da düşük olan makina ve komponentlerin ithalatını kolaylaştırarak yeni bir haksız rekabete yol açmış bulunmaktadır. Avrupa Birliği içinde 01.01.1995 tarihinde zorunlu uygulamaya giren makina direktifi ve uyumlaştırılmış standartlara uygun olmadıkları için Birliğe dahil ülkelere girmesi engelenen bu kalitesi ve güvenliği düşük makinaları imal eden üçüncü ülkelerdeki bazı firmalar, kapanan Avrupa pazarı yerine yeni pazarlar aramışlar ve gümrük birliği ile vergileri düşüren, buna karşılık bu konudaki mevzuat ve standartları uygulamayan Türkiye gibi ülkeleri yeni pazarlar olarak seçmişlerdir. Türkiye'de, sadece Gümrük Birliği sonucu gümrüklerde alınan vergi ve fonlar kaldırılırken, Avrupa Birliğinin uyguladığı teknik düzenlemelerin uygulanmamış olması, makinalar yönünden ülkemizin bir açık pazar haline dönüşmesine yol açmıştır.

Ülkemizde makina imalatı yapan firmalardan ihracat yapan ve önde gelen kuruluşlar, gerek makina direktifine uyum ve bu uyumu gösteren belgeleri almak konusunda önemli çalışmalar ve masraflar yapmaktadırlar. Diğer yandan Direktife göre, belirli makina türlerini imal eden firmalar ISO 9000 Belgesi almak zorundadır. Zorunlu olmayan makina türlerinde de, A.B. ülkeleri, gerekse bir çok üçüncü ülkede ISO 9000 belgesi bir tercih sebebi olmaktadır. Dolayısıyla, gümrük birliği sonrası, ülkemizdeki imalatçılar bu uyum çalışmalarını yapar, bu

maksatla küçümsenemeyecek masraflara katlanırlarken, hiç bir ön şart olmadan sanayi mallarının ithal edilebilmesi, 1996 yılında, önemli bir haksız rekabet unsuru oluşturmuştur.

Direktiflerin ülkemizde de uygulamaya konulabilmesi için bürokrasimiz kendine düşen görevi yerine getirmiş, gerekli mevzuatı hazırlamış, ancak bu maksatla hazırlanan Çerçeve Kanun tasarısı T.B.M.M. de, 1996 yılı içinde görüşülüp kanunlaştırılmadığı için, haksız rekabetin önüne geçilememiştir. Bu konudaki gerekli mevzuat uyumunun 1997 yılı içinde mutlaka gerçekleştirilmesi gerekmektedir. Bu düzenlemelerin yapılması bu sektörün daha hızlı gelişimini sağlayacaktır.

Ön bilgilere göre, makina imalat sanayiinin toplam satışları 1996 yılında, sabit fiyatlarla %14-18 arasında artış göstermiştir. Ancak satışlardaki bu artışın bir bölümü ihracatta 1996 yılında %25-30 mertebesinde bir gelişme sağlanmasından kaynaklanmaktadır. 1990-1995 yılları arasında makina ihracatı her yıl ortalama olarak %30 mertebesinde bir artış göstermiştir. Bu değerın Gümrük Birliği'nin gerçekleşmesi sonrasında, 1996 yılında da sağlanabilmiş olması sevindirici bir gelişmedir. Halen mevcut ve çözümlenmesi pek de zor olmayan bazı sorunlar giderilebilirse, hem yurt içinde gözlenen haksız rekabet giderilecek hem de ihracat daha hızlı bir gelişme gösterebilecektir.

İç pazarda ve ihracatta karşılaşılan zorlukları aşabilmek için, fiyat rekabeti yanında, müşterinin isteğine en uygun makinelerin yapılmasının yararını gören imalatçılar, mümkün olan en iyi teknik kadroya sahip olma ve bunlar kanalı ile tasarımlarını geliştirme yoluna gitmişlerdir. Günümüzde lisans anlaşmalarının en az olduğu sektörlerden birisi **Makina İmalat Sektörü**dür. Son yıllarda klasik tip bir makinayı alırken dahi müşteri bir çok özel istekler öne sürmekte ve bu isteklerin yerine getirilmesi, lisansla imal edilecek klasik bir tasarımla kolayca sağlanamamaktadır. Nitekim, daha önce bazı tür makinalar için lisans almış bazı makina imalatçıları, anlaşma sona erdikten sonra bunların süresini uzatmayı düşünmemişlerdir.

Pazarın getirdiği bu zorunluk, ister istemez makina imalatçılarının tasarım yapabilecek kaliteli teknik eleman çalıştırmalarını gerektirmiştir. Bugün için küçük sanayici niteliğindeki kuruluşlarda dahi tecrübeli teknik elemanlar mevcuttur veya en azından müessese sahibi, bu imalat konusunda belirli bir tecrübe birikimine sahiptir. Yaratıcılık yönünü kullanmayan makina imalatçısının yaşamını sürdürmesi pek kolay değildir.

Belirtildiği gibi, makina imalatı yapan firmaların kendi teknolojilerini geliştirmek zorunda kalışları, iç pazar kadar dış pazarlarda da önemli bir avantaj sağlamıştır. Bir çok lisans anlaşmasının ihracatı sınırlayan katı kurallarından etkilenilmesi, son beş altı yılda, üst üste her yıl ortalama %30 ihracat artışı sağlanmasının en önemli sebeplerinden birisidir.

Makina İmalatçıları Birliğince düzenlenen bir anket çalışmasına cevap veren 75 firmanın verilerine göre; firmalarda çalışan mühendis sayısı 1994 yılında 667 kişi iken bu sayı 1995'de %21.4 artış ile 810'a yükselmiştir. Bu artış, makina imalatçılarının TS-ISO-9000 Belgesi alma konusuna önem vermeli yanında, makina direktifinin AB ülkelerinde zorunlu uygulamaya girmesi ve ihracat yapan kuruluşların her iki konuda da gözle görülür bir çaba içinde olmalarına dayanmaktadır. Tabii artan rekabet, üretilen makinelerin devamlı bir gelişim içinde olmasını zorunlu kılmaktadır. Bu gelişme son yıllarda klasik makinalar yerine bilgisayar kontrollü özel tasarımlara da yer verilmesinden kaynaklanmaktadır. Türkiye'deki pek çok makina imalatçısı da, bilgisayar kontrollü tiplerin imalatı yanında, güncel teknolojileri uygulamak konusunda önemli atılımlar yapmışlardır.

Bu sektörde, 1996 yılında gözlenen diğer bir olumlu gelişme de verimlilik artışıdır. 1995 yılında, bir önceki yıla nazaran sağlanan %4-5 mertebesindeki verimlilik artışının, 1996 yılında da aynı düzeyde gerçekleşmesi beklenmektedir. Bu durum, bu sektörde, özellikle güncel imalat ve yönetim teknolojilerinin kullanılmasından kaynaklanmakta ve rekabet gücünün artması bakımından da olumlu bir gelişme olmaktadır.

Sadece makina imalat sanayiini değil, genel olarak sanayiimizin geleceği bakımından önemli bulduğum bir hususa daha değinmek istiyorum. Son zamanlarda KOBİ'lere yoğun bir ilgi gözleniyor. Sanıyorum ki, zaman zaman yaptığımız gibi bu konuda da, eski tabiriyle bir "ifrat-tefrit" havasına girmiş bulunuyoruz. Uzun yıllar küçük ve orta ölçekli sanayiye pek

fazla ilgili gösterilmezken, sanki birden bunların varlığını farkettilik ve bu defa da ülkenin tek kurtuluşunun KOBİ'leri desteklemekten geçtiğine inanır olduk. Yetkililerimiz, büyük destek vaadlerinde bulunuyorlar ve ülkemiz sanayiinin hızlı gelişmemesinin, bugüne kadar KOBİ'lere gösterilen ilgisizlikten kaynaklandığını iddia ediyorlar. Hatta bazı yetkililer artık büyük sanayi yerine KOBİ'lere destek sağlanacağı görüşünü dile getiriyorlar.

KOBİ'lerin desteklenmesi, tartışmasız olumlu bir yaklaşımdır. Ancak, unutulmaması gereken husus, bir çok küçük ve orta ölçekli sanayicinin günümüzde imalatlarının önemli bir kısmını, örneğin otomotiv, elektronik ve makina sektörlerinde faaliyet gösteren büyük kuruluşlara parça, komponent ve makina olarak satmakta olduklarıdır. dolayısıyla, büyük sanayii bir yana bırakıp, hatta onları cezalandırıp küçük sanayii desteklenmesine yönelirsek, bu desteklenen KOBİ'ler kimin için imalat yapacaklardır?

Konu büyük ve küçük sanayici arasında bir tercih yapmak şeklinde ele alınırsa, yeni bir hata yapılmış olur. Gerçek, bunların birbirini tamamlayan kuruluşlar olduğudur ve büyük sanayi kuruluşlarının imalatlarını artırmaları ve yeni yatırım yapmalarının, KOBİ'lerin gelişmesini sağlayacak faktörlerden birisi olmasıdır.

Kanımca, sanayide küçük, her zaman güzel değildir. Küçüğün de büyüğün de güzeli vardır. Müesseseyi güzel yapan, onun sahibi olan veya yönetenin tutum ve anlayışıdır. Her ikisinin de yeri farklıdır. Kuruluşlarımızı, küçük veya büyük olduklarına göre farklı muameleye tabi tutmak hakkımız bulunmamaktadır.

Dolayısıyla dilerim ki 1997 yılını ne KOBİ yılı, ne de büyük sanayi yılı ilan edelim, sadece tüm sanayiiimizin gelişmesi her şeyin yapılacağı, bir ayırmda bulunulmayarak, kişilere ve müesseselere göre farklı gözle bakılmayacak kalkınma yılı ilan edelim.

Makina imalat sanayiinin sağlıklı bir yapıya kavuşması ve gelişmesi, dış pazarlarda bir yer edinebilmesi için 1997 yılında öncelikle şu önlemlerin alınması gerekmektedir:

- Sektör yönünden haksız rekabet durumu yaratan, Avrupa Uyumlaştırılmış standartları ve Direktiflerin uygulanmaması en önemli konulardan birisidir. Bu bakımdan, direktiflerin beş yıllık mevzuat uyumu süresinin sonunu beklemeden, en kısa zamanda uygulanabilmesi için, hazırlanan çerçeve kanunun bir an önce yürürlüğe girmesi sağlanmalıdır.
- Diğer bir konu, **bedelsiz ithalat** gibi, hiç bir ülkede rastlanmayan ve Avrupa'nın eskilerinin ülkemize girişini teşvik eden sistemlere artık son verilmesidir.
- Yıllardan beri, yatırımında ithal makina kullanan firmalar, ithal ettiği makinaların KDV'sini gümrüklere teminat vermek suretiyle ertelerken, yerli makina aldığımda önce %15 KDV'yi ödemekte, daha sonra mahsup edebilmektedir. Yatırımcının en çok nakde ihtiyacı olan yatırım döneminde, aynı fiyat ve kalite düzeyinde de olsa, yerli makinayı alırken bir ölçüde cezalandırılması uygulamasına son verilmelidir. Ya, ithal veya yerli ayrımı yapılmadan KDV'yi erteleyecek bir çözüm bulunmalı veya her iki temin şeklinde de KDV peşin alınmalıdır.
- **Dış fuar destekleri çok önemli bir konudur.** Bu gün bir çok sanayi mamulünde olduğu gibi, makina ihracatında da, bir kısım yurt dışı alıcılar, makina üzerine kendi markasının konulmasını istemektedir. Bu uygulama ister istemez ülkemizdeki imalatçıların markalarının tanınmasını engellemektedir. Diğer yandan, bugün kendi markasını koydurarak ülkemizden makina alan bir yabancı makina alıcısı, bir süre sonra daha avantajlı bulacağı diğer bir ülkedeki imalataçıya yönelebilecektir. Dış fuarlarda yer alan ülkemizin makina imalatçıları, standlarında kendi markaları ile makinalarını teşhir ettiklerinden, firmalarının dış pazarlarda daha iyi tanınması sağlanmakta ve uzun vadede kendi ismi ile dış pazarlara yerleşme imkanı olmaktadır.
- Dış fuar destekleri genellikle güncel olan tekstil konusunun gerekleri dikkate alınarak düzenlenmektedir. Örneğin, bir dış fuara makina gönderen firmanın 900 kg'a kadar olan nakliye bedeli teşviklerle karşılanmaktadır. Yurt dışı fuara gönderilecek bir makinanın ambalajı dahi, bir çok durumda 900 kg'ın üstündedir. Bu arada KOSGEB dış fuarlarda çok değerli katkılar sağlamaktadır. Ancak bugünkü sınırlı mali imkanlar sebebi ile, 15 m²'ye kadar stand kirasının %50'sini ödeyebilmektedir. Diğer yandan, çoğu kez 15 m²'lik alana tek bir makina dahi sığmamaktadır. Bu arada, makina fuarlarında, fuar idareleri, ayırtıla-

bilecek asgari stand ölçęğini 20 m² olarak belirlemektedir. Dolayısıyla dış fuar desteklerinde teşhir edilecek mal cinsine göre farklı uygulamaya imkan veren esneklik sağlanmalı, ayrıca KOSGEB'in mali olanakları güçlendirilmelidir.

- Son yıllarda ülkemizde açılan ihtisas fuarlarına ziyaretçi olarak gelenlerin sayısında da önemli bir artış gözlenmektedir. Ancak yurt içi ihtisas fuarlarında iki ana sorun dikkati çekmektedir.
 - En azından, yurt içi fuarlara katılan küçük ve orta ölçekli firmalar için bazı devlet desteklerinin sağlanmasında büyük yarar bulunmaktadır.
 - Son yıllarda bazı konularda ihtisas fuarları sayısında gereğinden fazla bir artış olmuştur. Örneğin, makina konusunda geçtiğimiz yıl İstanbul'da dört ayrı fuar düzenlenmiştir. Bu fuarlardan üçü, Eylül ayı başından itibaren, birisi kapanıp diğeri açılmak suretiyle, arka arkaya Ekim ayı başına kadar devam etmiştir. Bu durum, makinalarını teşhir eden ve her üç fuara da katılmak için kaynak ve elemana sahip olmayan firmaları zor durumda bıraktığı gibi, yurt dışından gelen ziyaretçiler yönünden de etkinliği azaltan bir rol oynamaktadır. Hiç bir iş adamı yaklaşık 40 gün ülkemizde kalıp bu üç fuarı izleme imkanına sahip olmadığından, bunlardan birisini gezmekte ve aldığı bilgiler o fuarda yer alan imalatçılarla sınırlı kalmaktadır. Kanımızca yurt içi fuarların bir kurala bağlanması ve aynı konuda düzenlenecek fuarlar arasında 4-6 ay gibi makul bir sürenin bulunmasında büyük yarar olacağını düşünmekteyiz.

Bu önlemler alındığı taktirde, 1997 yılında 1 milyar dolar sınırına yaklaşması beklenen makina ihracatı, belki bu sınırı da aşabilecektir. Benzer olarak iç pazardaki makina ihtiyacının daha büyük bölümü, ülkemizdeki imalatçı kuruluşlar tarafından sağlanacak ve sektörün ekonomiye katkıları önemli ölçüde artabilecektir.

TÜRK DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜ

Fahrettin KUNAK

Demir-Çelik Sanayicileri Derneği

GİRİŞ

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 vurgulamıştır. 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 TDÇİ'nin entegre bir tesisi Iskenderun'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 plân 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 67 ülke arasında 15. sırada yer almıştır.

TÜRKİYE'DE DEMİR-ÇELİK SEKTÖRÜNÜN MEVCUT YAPISI

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

1996 yılı ham çelik kapasitesi yaklaşık 19 milyon ton, üretim ise 13.3 milyon tondur.

Ürünlere göre çelik kapasite dağılımı ise şöyledir :

- Uzun ürünler : %83
- Yassı ürünler : %14
- Kaliteli çelik : %3

Bu tablodan da anlaşılacağı üzere Türk Demir-Çelik Sektöründe üretim yapısı, dünyadaki tersine bir şekilde oluşmuştur. Örneğin, AB ülkelerinde yassı ürün üretiminin toplam üretim içindeki payı %60, uzun ürünlerin payı %40'tır.

Bizde ise 1996 verilerine göre yassı ürünlerin üretimindeki payı %16, uzun ürünlerin payı ise %82'dir.

Kalkınma planları çerçevesinde özellikle uzun ürünlerde üretim hedeflerine ulaşmakla birlikte, tüketim hedeflerine ulaşamamıştır. Dolayısıyla uzun ürünlerdeki üretim fazlasının ihracı, yassı ürünlerdeki noksanlığın ise ithali zorunlu hale gelmiştir. Örneğin, aşağıdaki tablodan da anlaşılacağı gibi 1995 yılında üretim-tüketim dengesi uzun ürünlerde 4.6 m ton net ihracat, yassı ürünlerde ise 2.4 m ton net ithalatla karşılanmıştır.

1995 YILI DIŞ TİCARET RAKAMLARI

1000 Ton	Ham Çelik* Üretimi (1996)	İhracat	İthalat	İhracat-İthalattaki Farklar
Yassı Ürünler	2,440	267	2,660	-2,393
Uzun Ürünler	10,536	5,533	925	4,608
Kaliteli Çelik	324	92	353	-261
TOPLAM	13,300	5,892	3,938	1,954

* Geçici

1990-1995 DEMİR-ÇELİK ÜRETİM-TÜKETİMİ

1000 Ton	1980	1995
Uzun Ürün Üretimi*	1,524	10,702
Yassı Ürün Üretimi	876	2,042
Uzun Ürün Tüketimi	1,617	5,168
Yassı Ürün Tüketimi	1,045	3,747

* Kalite dahil

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 ülkemiz ile AKÇT arasında İkili Serbest Ticaret Anlaşmasının imzalandığı günümüzde kapsamlı bir yeniden yapılanma planına ihtiyacı vardır.

Böyle bir programın ana başlıkları şunlar olmalıdır :

- Yaşlı ürün kapasitesinin artırılması suretiyle kişi başına üretimi arttırmak,
- 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 gerekmektedir. Bu artış yassı ürünlerin toplam üretim içindeki payının %60-70 seviyesine çıkarılması sağlanana kadar çok özel teşviklerle sürdürülmelidir.

RAKAMSAL SEVİYELER

1990 yılında 11.3 Milyon Ton (MTon) olan demir-çelik kapasitesi, 1995-1996 yıllarında 19 MTON'a çıkmıştır.

1990 yılında 9.3 MTON olan ham çelik üretimi, 1996 yılında 13.3 MTON'a çıkmıştır.

Bu üretim tablosu içinden nihai mamul üretimine baktığımızda :

1990 yılında 6.1 MTON uzun ürün, 180 bin ton kaliteli çelik ve 2 MTON yassı ürün üretilmiştir.

1995 yılında ise 9.1 MTON uzun ürün, 360 bin ton kaliteli çelik, 1.6 MTON'da yassı ürün üretilmiştir.

Bu üretime karşılık tüketimimize baktığımızda 1990 yılında 4 MTON uzun ürün, 261 bin ton kaliteli çelik, 2.5 MTON'da yassı ürün tüketilmiştir.

1995 yılında 5.2 MTON uzun ürün, 629 bin ton kaliteli çelik, 4 MTON'da yassı ürün tüketilmiştir.

1990 yılında ithal edilen uzun ürün, yassı ürün ve kaliteli çelik toplamı 2.1 MTON iken, 1995 yılında 4 MTON ürün ithalatı yapılmıştır.

1990 yılında gerçekleşen demir-çelik ihracatımızın uzun ürün olarak (yarı ürün dahil) 3.2 MTON, kaliteli çelik olarak 24 bin ton, yassı ürün olarak ise 330 bin tondur.

1995 yılındaki ihracatımız ise, uzun ürünler (yarı ürün dahil) 5.5 MTON, kaliteli çelik 92 bin ton, yassı ürünler 267 bin ton olmuştur.

1996 yılında toplam ham çelik üretimi 1995'e göre %4 oranında artarak 13.3 MTON olmuştur.

1996 yılında EAO'lı özel sektör üretimi %6 oranında azalarak 8.3 MTON olmuştur.

EAO'lı özel sektörün üretiminde payı %61.2, entegre tesislerin payı ise %38'dir.

1996 yılının ilkyarısında ihracatta geçen yıla göre önemli bir değişiklik olmamıştır. Yıl sonu itibariyle de beklenmemektedir.

Sonuç olarak bu veriler ışığında Demir-Çelik Sektörümüzün makro düzeyde değerlendirilmesini yaptığımızda ortaya özet olarak şu tablo çıkmaktadır.

Türkiye'nin Ocak-Aralık Dönemi Ham Çelik Üretimi (TON)

	1995	1996	% değişim	Toplam içi payı (%)
Kardemir	621.913	718.500	15,53	5,37
İsdemir	1.579.660	1.868.247	18,27	13,96
Erdemir	2.041.542	2.485.350	20,42	18,37
Entegre T.	4.243.115	5.045.097	18,90	37,70
MKEK	18.813	20.013	6,38	0,15
EAO'lu Özel Sektör	8.482.647	8.316.768	-1,96	62,15
EAO'ları Toplamı	8.501.460	8.336.781	-1,94	62,30
Toplam	12.744.575	13.381.878	5,00	100,00

Sektör dünya pazarında rekabet gücü olan en iyi kalitede mal üretmektedir.

Üretilen çelik ürünleri üretim maliyetlerini etkileyen faktörler nedeniyle dış pazar satış fiyatlarının seviyesinde veya üstündedir. İç pazar satış fiyatları ise diğer çelik üreten ülkelerdeki fiyatların çok altındadır.

Çelik üretiminde uzun ürünlerde 5-5.5 milyon ton üretim fazlası varken, yassı ürünlerde ve kaliteli çelikte ise üretim iç talebi karşılayamamaktadır.

Dolayısıyla, uzun ürünle ilgili olarak belirlenecek politikalarda;

- Uzun ürün fazlasının ihraç imkanlarının yaratılması,
- Üretim çeşitlendirmesi,
- Üretim kısılması,

suretiyle arz-talep dengesinin sağlanması gerekmektedir.

Diğer taraftan yassı ürünlerde iç talebin ithalat ile karşılanması yerine, yetersiz olan yassı ürün üretim kapasitesini artırıcı her türlü önlemin alınması gerekmektedir. Bu maksatla özelleştirme girişimlerine hem yassı, hem de uzun ürünlerde hız verilmelidir.

Belirlenecek politikalar, diğer çelik üreten ülkelerde olduğu gibi, devlet-üretici koordinasyonu ve diyalogu içinde tespit edilmelidir.

Gerekli tespit yapılırken özellikle AKÇT ile ilgili anlaşma hükümleri ve diğer imza konulmuş uluslararası ülkeler arası anlaşmalar sürekli göz önünde tutulmalıdır.

TÜRKİYE İLE AKÇT ARASINDA İMZALANAN İKİLİ SERBEST TİCARET ANLAŞMASI

Ülkemizin Gümrük Birliği'ne girişinde Türk Demir-Çelik Sektörü'nün özel bir konumu vardır. Çünkü Türkiye ile 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-Çelik ile ilgili maddeleri kapsayan ticaretin devamını sağlamak üzere 23 Kasım 1970 tarihinde, Avrupa Kömür Çelik Topluluğu'nu kuran anlaşmaya göre bir anlaşma yapılmıştır. Ancak bu anlaşmada AKÇT kapsamındaki ürünlerin AB ile tercihli ticaretin hangi şartlarla ve sürelerle işletileceği ise tespit edilmemişti. Çok uzun bir süre askıda kalan bu husus Gümrük Birliği'ne giriş müzakerelerinin başlaması ile birlikte yeniden gündeme girmiştir. Neticede Türkiye ile AB arasında AKÇT ürünleri için bir Serbest Ticaret Anlaşması imzalanması amacıyla AB'nin talebi ile iki yıl önce görüşmeler başlatılmış ve söz konusu Anlaşma metni 25 Temmuz 1996 günü Brüksel'de imzalanmış ve 1 Ağustos 1996 tarihli Resim Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir.

Buna göre Türk Demir-Çelik Sektörü Avrupa Kömür Çelik Topluluğu (AKÇT) ile ülkemiz arasında yapılan Serbest Ticaret Anlaşması ile sektör bazında Gümrük Birliği'ne girmiştir. AKÇT Anlaşmasınının 01.08.1996 tarihinde yürürlüğe girmesi nedeni ile sektörümüz için dikkate alınması gereken en önemli hususları bir kere daha özetleyerek sunuyoruz:

Demir-Çelik Sektörümüz, Teknoloji, Verimlilik ve Kalite Açısından Rakipleri Karşısında Rekabet Gücüne Sahiptir. Ancak, Girdi Maliyetlerinde ve Özellikle Finansman ve Enerji Maliyetlerinde Handikaplı Bir Durum Vardır. Sektör Bir Yandan Dış Rakipleri ile Bir Yandan da Kalite ve Standart Yönünden Kontrolsüz Aşırı Mamul ve Yarı Mamul İthalatı ve İç Tüketiminin Çok Üzerinde Olan Uzun Ürün Üretimindeki Fazlalığın İhracında Karşılaşılan Zorluklar Nedeni ile Acil Çözüm Gerektiren Sorunlarla Karşı Karşıyadır.

Sonuç olarak, sektörün yapısal durumu ile teşvik ve korumalar 1.8.1996 tarihinde yürürlüğe giren AKÇT Anlaşması da dikkate alınarak yeniden ele alınmalı ve uluslararası normlara uydurulmalıdır. Bu ana sorun yanı sıra rekabet sürekliliği için;

- a) Temel girdiler dünya fiyatından sağlanmalıdır.
- b) Mevzuat ve bürokratik işlemler imzalanan anlaşmada dikkate alınarak düzenlenmelidir.
- c) İç ve dış pazarda süregelen haksız rekabetin engellenmesi için gerekli önlemler alınmalıdır.
- d) AB tarafından işçi çıkarma, kapasite indirme, kapama durumlarında uygulanmakta olan devlet yardımlarının ülkemizde de uygulanması sağlanmalıdır.

AKÇT ile İlgili Öneriler

AKÇT Anlaşması 1.8.1996 tarihinden itibaren işlemeye başlamıştır.

Türk Demir-Çelik Sektörü, diğer sektörlerden farklı olarak sorunlarının çözümü, yatırım-üretim-ihracat konularındaki karar ve uygulamaların, 1.8.1996'dan itibaren AKÇT Anlaşması- nı da dikkate alarak yürütmek zorundadır.

Bu nedenle :

- AKÇT ile daha sıkı ve koordineli bir diyalog içinde olunmalıdır.
- AKÇT Anlaşması Demir-Çelik Sektörümüze, bir takım yükümlülüklerle birlikte, bir takım imkanlar da getirmiştir.
- Bu yükümlülüklerin ve imkanların sektör lehine işletilmesi için Anlaşmada belirtilen aşağıdaki hususlara, işlerlik kazandırılması gerekmektedir.

AKÇT ile ilgili olarak alınması gereken önlemler ise şunlardır :

1) Türkiye-AB AKÇT Anlaşması kapsamında, Türkiye ile AB arasındaki AKÇT ürünleri ticaretinde, bundan böyle herhangi bir vergi ve miktar kısıtlaması ve ayrıca eş etkili tedbir uygulanamayacaktır. Sektörün bu konuda hazırlıklı olması ve uzun dönemli planlarını bu çerçevede revize etmesi gerekmektedir.

2) Demir-Çelik ticaretinde rekabet kurallarına uyum sağlanacaktır. Ülkemizde yürürlüğe giren Rekabet Kanunu Demir-Çelik sektöründe de uygulanacaktır. Bu itibarla, Rekabet Kanunu'nun firmalarımız tarafından detaylı bir şekilde incelenerek, ileride ortaya çıkabilecek sorunlar için hazırlıklı olunmasında zaruret vardır.

3) Devlet yardımlarında AB teşvik sistemine uyum sağlanacaktır. Bu teşviklerde şeffaflık esas olacaktır.

Bu durumda, AB'de Demir-Çelik sektörüne verilen yardımlar, kapasite indirimleri, kapasite indirimi ile ilgili olarak verilen sosyal yardımlar, AR-GE ve çevre yardımları ile sınırlı olduğundan, Türk demir-çelik sektörünün de benzer teşviklerden yararlanabilmesi için münhasıran söz konusu amaçlara yönelik tutarlı projeler hazırlayarak ilgili mercilere sunması ve bu merciler nezdinde girişimlerde bulunulması gerekmektedir.

4) Diğer taraftan, anlaşma kapsamında Türk demir-çelik sektörünün yeniden yapılanması ve ürün dönüştürmesi için 5 yıllık bir süre bulunmaktadır. Bu süre anlaşmanın yürürlüğe giri-

şinden itibaren (1 Ağustos 1996) başlamış bulunmaktadır. Söz konusu süre içerisinde bu yardımların anlaşmada öngörüldüğü üzere, firmaların yaşayabilirlik kriterine göre verilmesi gerekmektedir.

Sektörün bu kriterler gözönünde bulundurularak hazırlayacağı 5 yıllık bir plan çerçevesinde gerekli girişimde bulunması sektör açısından önem arz etmektedir. Bu konuda geç kalınması sektörün yararına değildir.

5) Anlaşmada taraflar arasındaki ticaretin gerektiği takdirde dumping soruşturmasına tabii olacağı da yer almaktadır.

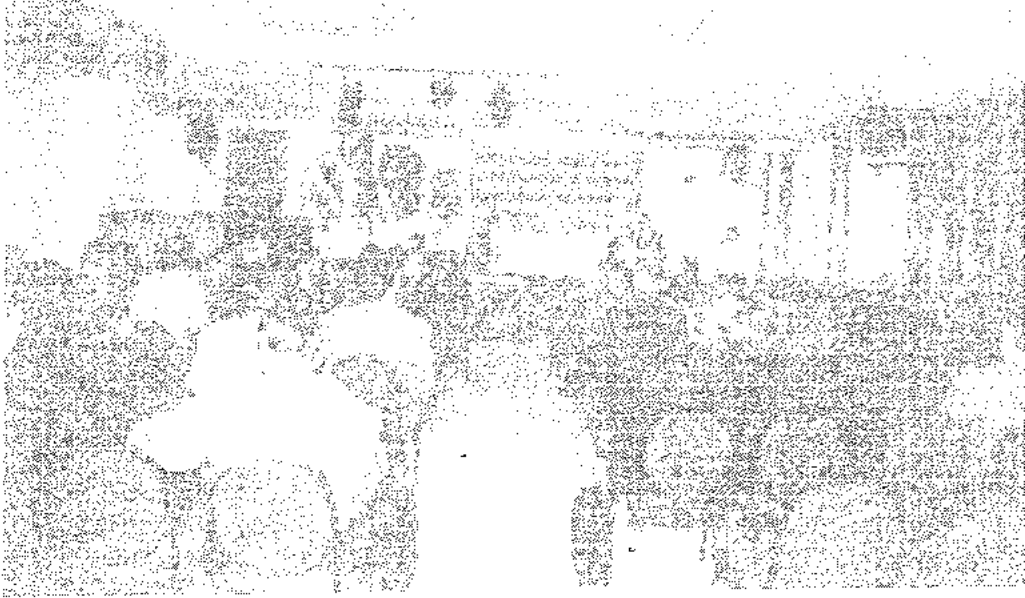
AB'nin dumping soruşturmalarında genelde gösterdiği hassasiyet dikkate alındığında, AB'ne yapılacak ihracatı uzun dönemli bir ihracat olarak gözönünde bulundurmak gerekmektedir. Diğer bir ifadeyle, kısa dönemli menfaatler için dumpingli yapılacak bir ihracatın uzun dönemde bütün sektörü etkileyeceği dikkate alınmalıdır.

Diğer taraftan, AB'den ithalatımızda herhangi bir dumping sorunu ile karşılaşıldığı takdirde, Türk Damping Kanununda istenilen bilgilerle, AB'ne karşı dumping soruşturması açılması için vakit geçirilmeden DTM İthalat Genel Müdürlüğü'ne başvurulması gerekmektedir.

6) Anlaşmanın 12. maddesi çerçevesinde AB'den ithal edilen ürünlerin iç piyasada ciddi zarara neden olması halinde, bu durum Türkiye-AKÇT Ortak Komitesinde istişareye konu olacaktır. Sektörün de AB'den yapılacak ithalatı takip etmesi ve iç piyasada zarar ihtimalinin görülmesi halinde konuyu Ortak Komiteye götürmek üzere Dış Ticaret Müsteşarlığı'na başvuruda bulunması söz konusudur.

7) Türkiye ile AKÇT arasında tesis edilen temas grubu toplantıları çerçevesinde, Türk ve AB demir-çelik sektörü temsilcileri arasında temaslar yapılacaktır. 1997 yılının ilk aylarında yapılması öngörülen bu toplantılara Türk Demir-Çelik sektörünün hazırlıklı olarak katılımı ve AB sektör temsilcileri ile görüş alış-verişinde bulunarak işbirliğini arttırmaları ve mevcut sorunlar var ise bu toplantılar sırasında sorunların fazla büyümeden çözülmesine çalışılması faydalı olacaktır.

TARTIŞMALAR



BAŞKAN
Kaya GÜVENÇ

BAŞKAN - Teşekkür ederiz.

Sayın katılımcılar, beş on dakika kadar, soru sormak isteyen arkadaşlarımız varsa, sorularını alalım, birlikte yanıtlamaya çalışalım.

Buyurun efendim.

ŞÜKRÜ ER (Odanın Sekiz Numaralı Kurucu Üyesi ve Makina İmalatçılar Birliği Başkanı) -

Benim hem sorum, hem açıklamam, Fahrettin bey ile ilgili olacak.

Açıklamamda belirteceğim nokta şu: Avrupa Birliği ticaretini, belge satışı esasına göre düzenlemeye başladı, İngiltere’de 2000’e yakın ticarî firma kalite belgesi veriyor ve biz imalatçı olarak, ithal ettiğimiz saclar, gözle görülür şekilde ondüleli olduğu halde, Türkiye’ye, Almanya’dan aldıkları kalite belgesi ile girmiştir. Bu imalatın menşei ise, eski demirperde ülkesi memleketlerdi. Bu mücadele, yalnız Türkiye ile Avrupa Birliği arasında değil, Avrupa Birliğinin kendi ülkeleri arasında da geçerli. Fransa’dan aldığımız belgeyi, Almanya kabul etmiyor, Almanya’dan aldığımızı İngiltere kabul etmiyor; birbirlerinin de belgelerini kabul etmiyorlar.

Bir diğeri, ithal edilmesini istemedikleri mallara da belge vermiyorlar. Şöyle ki, ben, 1989’lardaydı Bronschwiek’da TÜF Nükleer ve Radyasyon Araştırma Merkezini ziyaret ettiğimde, âdeta vinç içinde oradaki kimya mühendisi hanım, “Türk çayları radyasyonlu diye geri yolladık” dediler, “Radyasyonu ne kadardı?” dedim, “Söyleyemeyiz” dediler, “Kaça müsaade ediyorsunuz” dedim, “Onu da söyleyemeyiz” dediler. Dedim ki, “Gıdalardaki müsaade ettiğiniz, radyasyon nispetini bize bildirin, verin bana bir liste; ben, Türkiye’ye gittiğim vakit, Ticaret Odalarıyla, Sanayi Odalarıyla görüşür, size isteğinize uygun gıda yollarız” dedim, “Onu da veremeyiz, hükümet politikasıdır” dediler. Dolayısıyla bu mücadele, yalnız bizim ile Avrupa Birliği arasında değil, ikisi arasında da; fakat, bize geldiğinde hepsi birleşiyorlar. Bunu bu suretle açıklamak istedim.

İkincisi, ihraç ettiğimiz mallarda, sizin de işaret ettiğiniz gibi, EN normuna uygun mal imal ediyorsunuz, Almanya’ya sevk ediyorsunuz, EN normuna uygun belge gösteriyorsunuz, “Onu bir kenara bırak, DIN normuna uygun mu?” Diye soruyor. Fransa’ya ihraç ediyorsunuz, “EN normunu, Avrupa Birliği normunu bir kenara bırak, diyor. Benim normuma uygun mu onu kontrol edeceğim. Belgeyi Bureau Veritas’tan alacaksın” diyor ve bu belgelerin fiyatları da korkunç, büyük rakamlar. Ayrıca, her şeyi hallederseniz, “sıranız gelmedi” diye gümrükte, ihraç ettiğimiz Türk makinalarını aşağı yukarı bir sene civarında bekletiyorlar, “sıraya aldık” diye. Böyle bir şiddetli mücadele veya engeller karşısındayız.

Bu durumun yenilmesi, nasıl olacaktır? Evvela, bizim meslektaşlarımızı ben suçlamak isterim bu hususta; çünkü, yabancı mal geldiği vakit, kontrol etmiyor da, bizim kendi imalatımızı didik, didik kontrol ediyor. Meslektaşlarımız, bazen, projelerde bizi dışarıdan ithale zorluyorlar. Bunlardan bir tanesini size söyleyeceğim; Bir santralin 400 tonluk vincini yaparken, idare bize dedi ki, “Projeyi dışarıdan alacaksınız” biz dedik ki “ Biz, bu projeleri yapmışız, bizim otuz mühendis arkadaşımız çalışır bu işte” ve Türkiye’de o tarihte üç tane proje yapan bilgisayar vardı, bir tanesi de bizdeydi ve idare bizi Avusturya’dan proje satın almaya zorladı. Parasını kendi ödedi; ama, ödediği rakam şu; projeye ödediği para, bizim vinç bedelimiz kadardı ve ondan sonra da Avusturya profesini kullanırken şöyle yaptı: Tuttu, vincin dişli kutusunu kendileri verecek şekilde proje yaptı, bizim standart imalatımıza uymayacak bir dişli kutusu seçtiler. İdare dedi ki, “İthal edeceksin” “Peki” dedik. Avusturya’dan ithal ettiğimiz ithal dişli kutusu, Yugoslavya’dan geldi. Çıkin sanayi çarşısına, YIBA’nın oralara, bilyeli rulman yatak arayalım, hiçbirinde menşei yoktur; çünkü, orijinal değildir. Firmanın yalnız damgası vardır; çünkü, damgayı, firmanın ismini satmışlardır. Avrupa’da herhangi bir ülkesi, İspanya’sı, Latin Amerika’da, Arjantin’i, bilmem nesi, yapar bunları, imal eder, esas memleketine gider, orada ambalajlanır, Türkiye’ye orijinal diye gelir.

Bir servise gidin, orijinal yedek parçayı ambalajından çıkartın, Türkiye’de imal edilmiştir, Türkiye’ye ambalaj maddeleri gelmiştir, burada ambalajlanır, ondan sonra orijinal ithal mal diye çok pahalıya satılır. Bazen de ihraç ettiklerimizi, daha pahalıya geri ithal ederiz. Yabancı mal hayranlığı var. Türk endüstrisine işte böyle de darbe vuruluyor. Bunları yapanlar da meslektaşlarımızdır ve meslektaşlarımız da bu endüstriye sahip çıkmak mecburiyetindedirler. Zira, aynı hadise 1870’de yaşanmıştır. Zeytinburnu’nda kurulan silah fabrikaları, döküm fabrikaları, birçok fabrikalar feshane fabrikaları aynı metotla kapatılmıştır Türkiye’de, Osmanlı imparatorluğu endüstrileşmede geri kalmamıştır; fakat, vatandaş olarak, devlet olarak, hükümet olarak sahip çıkmadık kurduğumuz tesislere, bütün mesele bundan ibaret.

Biz, bugün Makina Mühendisleri Odası olarak, -bilhassa en büyük darbeyi bizim kolumuz yemektir- endüstrimize her yönü ile sahip çıkmak zorundayız. Gelişmeleri küçüklemeyelim, bakın 70 işkolunda yapmış olduğumuz anket, 800 mühendis çalıştırdığımızı gösteriyor. Cumhuriyetin ilanında Türkiye’de 16 tane makina mühendisi var ve Odayı kurduğumuz vakit kaydettiğimiz mühendis sayısı 800 kişiydi. 1957’de ancak biz 1 000’e yanaştık, inşaat Odası 3 000’di, Ziraat Odası 3 000’di, Mimarlar Odası 600’dü, Elektrikçi arkadaşlarımız 900 kişiydi. Gelişme anormal ve muazzam; fakat, buna sahip çıkmazsak yıkılması çok kolay, kurması 40 sene sürüyor; ama, 50 senelik bir sanayici olarak söylüyorum, sıfırla başladığımız bir fabrikayı, 150 kişilik fabrikaya, oto finansmanla, yabancı sermaye kredisiyle değil, oto finansmanla, ancak, 30 senede 200 işçiye, 300 işçiye çıkarabildik. Kolay olmuyor gelişme, çok zor oluyor; işçisini de yetiştireceksiniz, kendinizi yetiştireceksiniz, tecrübe sahibi olacaksınız. Bunlar, ha dediğiniz vakit olmuyor ve lisansla da olmuyor, lisansla gittiğiniz zaman, (lisanslı fabrikalardan, seri imalat yapanlar hariç) Mesela biz de heves ettik, lisans alalım diye, Finlandiyalıların meşhur bir vinç fabrikası vardı, oturduk, ilk dedikleri şey, bize “proje bürosunu kapatacaksınız, projeyi biz vereceğiz, mekanik aksam imal etmeyeceksiniz, bizden alacaksınız, elektrik aksamını imal etmeyeceksiniz, bizden alacaksınız, siz, yalnız köprüyü yapacaksınız, çelik konstrüksiyon yapacaksınız, kaba işleri yapacaksınız” orada kestik görüşmeleri ve kapadık. Lisansla bir memleket, ne teknoloji geliştiriyor, ne de ekonomi gelişebiliyor, bunları bilmemizde fayda var. Ancak başlangıçta öğrenmek için bir defa gerekebilir.

Şimdi, benim, Fahrettin beyden öğrenmek istediğim: Aşağı yukarı krom cevheri olarak, depolar da üç-dört senelik cevher ihraç edilememiş, bekliyor. Madenci arkadaşlarımız da var burada, madenci arkadaşlarımıza bir toplantıda dedim ki, “aman ihraç etmeyin” dünya ham madde savaşı yapıyor, biz onlara ihraç edeceğiz, onlar, paslanmaz çelik diye bize satacak. Arada 8-10 misli fiyat farkı vardı, bir tarihte, şimdi bilmiyorum;ama, bana göre Türkiye’nin ilk yapacağı şeylerden, bir tanesi paslanmaz çelik imalatına geçmek, bu çok önemli bir konudur ve dünyada da paslanmaz çelik imalatının kullanımı anormal, artmaktadır, mutfak takımlarımız, her şey paslanmaz çeliğe döndü, beyaz eşya paslanmaz çeliğe döndü, bu fabrika muhakkak kurulmalıdır, Türkiye’de. Kurulması da kolay değil, çünkü, engelleyici dış firmalarda var; aşağı yukarı tekelleşmiş, Avrupa da paslanmaz çelik sıkıntısını çekiyor. Her halükarda buna başlamakta fayda görürüm. Bu hususta acaba bir çalışma var mıdır?

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Teşekkürler Sayın Er.

Sayın dinleyicilerden sorusu olan veya açıklama yapmak isteyen kimse var mı Efendim?.. Evet, Ayfer Eğilmez, buyurun.

AYFER EĞİLMEZ (Kongre Yürütme Kurulu Üyesi) - Ben, Sayın Aslan Sanır’ın, biraz açmalarını istiyorum. Bu bir yıl içinde, sektörümüzde“İhracatta yüzde 55 artış oldu” denildi. Ama, kompozisyonu çok değişikti, daha çok saydığı “Avrupa Birliği dışındaki üçüncü ülkeler” denildi. Bir kere bunun içinde Avrupa Birliği ülkeleri var mı? Onların payı ne? Onu öğrenmek istiyorum.

Artı, yine biliyorsunuz, 6 Mart Ortaklık Konseyi Kararından sonra 2001 yılına kadar hemen hemen 20 ülke ile Serbest Ticaret Anlaşması yapılacaktı. Ancak, şu anda İsrail’le ve çok yakın bir tarihte Macaristan’la yapıldı bu, diğerleri ile yapılmadı.

İthalat durumunda, üçüncü ülkelerle yapılacak, orta gümrük tarifelerinin uygulanmasıyla Türkiye sektörlerinin hepsinde; ama özellikle makina imalat sanayi içinde büyük bir handicap doğacak. Bu görülebiliyor mu şimdi? Bunu öğrenmek istiyorum.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Başka soru var mı Efendim? Son soruyu alıyorum; buyurun.

ERSU HIZIR (Makina Mühendisleri Odası Ankara Şube Başkanı)- Benim her iki konuşmamıza da sorum olacaktı.

Birincisi Aslan Beye, bedelsiz ithalatla ilgili olarak, makina imalat sanayininin, gelecek dönemdeki olumsuz etkileşimi hangi oranda olacaktır? Buna yönelik ne kadarlık bir zaman perspektifi içinde bu olumsuz etki sektörü değerlendirecektir? Bu konudaki düşüncelerini almak istiyorum.

Fahrettin Bey’e de iki sorum var. Bunlardan bir tanesi, sektörün bir temsilcisi olarak ülkemizde

yürtürlüğe giren Rekabet Kanununun, Demir-Çelik sektörüne etkilerini değerlendirir misiniz. Bu konuda özellikle, bu kanundan etkileşim açısından özel sektörümüzün konumu nedir?

Diğer taraftan da İskenderun Demir-Çelik Fabrikasına yönelik açıklamalarınızı yaparken, özellikle yassı ürüne dönüştürülmesi için, özelleştirilmesi zorunluluğunu dile getirdiniz. Mevcut sistem içerisinde yapılamaz mı, gerçekleştirilemez mi, bu konuda bir açıklama yapar mısınız? Ayrıca, ithalat anlamında kalite ve standart yönünden kontrolsüz gerçekleştirilen, mamul ve yarı mamul ithalatın kamu ve özel sektör açısından oranları hakkında bir bilgi verebilir misiniz?

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Sayın Aslan Sanır, buyurun.

ASLAN SANIR - Efendim, şöyle söyleyeyim : İhracat ülkelerini belirtirken, ben yeni pazarlar olarak belirttim, belki orayı tam vurgulayamadım. Makina ihracatının bugün görünen, en çok gittiği ülkeler, Avrupa Birliği ülkeleri; yaklaşık yüzde 50-54 arasında makina ihracatı Avrupa Birliği ülkelerine yapıyor. Yalnız, burada, bu payın içinde, bir miktarda reexport'a giden makina var. Özellikle Hollanda'daki bir kısım kuruluşlar Türkiye'den aldıkları makinaları dediğim gibi, kendi markası ile sipariş ettikten sonra, bazı üçüncü ülkelere satıyorlar; ama, her şeye rağmen yüzde 45'in üstünde bir kısım makina ihracatının Avrupa Birliğine olduğu gözüküyor. Belirttiğim uzak ülkeler, biraz ilgimi çekmişti, yeni pazarlar olarak bu seneki ankette ortaya çıkan ülkeler.

Şimdi, bu ikili anlaşmaların etkisi derken, ben tekrar aynı şeyi vurgulayacağım. Eğer Türkiye, direktifler ve Avrupa Birliğinde zorunlu uygulamada olan uyumlaştırılmış standartları uygulamazsa, gayet tabii ki, makina sektörü için en büyük kötülüğü yapmış olur; bu açık pazar durumunu mutlaka kurtarmak lazım. Onun dışında biz, her platformda şunu tekrarlıyoruz; 5 yıllık mevzuat uyum süresini beklemeden, mümkünse yarın, Türkiye, bu direktif ve uyumlaştırılmış standartları zorunlu uygulama haline getirmesi lazım. Aksi takdirde belirttiğimiz etkiler için içine girince bugün çok sağlam görülebilen, makina firmaları bile sallanabilir.

Bir hususu daha vurgulamak istiyorum, bedelsiz ithalatla birleştirerek; Otomotiv Sanayi Derneğinin temsilcisinin, yanlış anlamayacağını ümit ederim. Sanayi Kuruluşları, bugün çok büyük kuruluşlar, hemen hemen hepsinde yabancı sermaye iştiraki var ve arkalarında büyük holdingler var. Makina sektörüne bakarsak, hiçbir holding bünyesinde yer almıyor, bizim üyelerimiz çerçevesinde bakıyorum. Bir de, araştırmamıza göre, hepsi kendi emekleriyle 1960'lı yıllarda başlamış, dış rekabete açık bir ortamda, çok küçük kârlarla, oto finansmanlarla, bir noktaya gelmiş, bu bedelsiz ithalat. Eğer, beklendiği gibi korkunç rakamlara ulaşırsa, maalesef, otomotiv sanayindeki firmalar sallanır; ama, yine ayak üstünde durum, makinacılar sallanırsa, bir daha bunun dikine durması zor olur gibi görünüyor. Hakikaten bedelsiz ithalat, bu sektör için korkunç bir şey.

Burada bir ölçüde ilginin daha fazla, prim yapan otomobillere olduğu gözüküyor. Şu anda istatistiklerde bir ayırım yok, kimi makina istiyor, kimi otomobil istiyor, bu gün için makina fazla prim yapmayabilir diye bir ümidimiz var ve sayı sınırlı kalabilir diye ümit ediyoruz; ama, bedelsiz ithalatın bir kötü tarafı da, Avrupa Birliği açmış bu kapıyı, sonuna kadar zorlayıp, sınırlı kalmasına engel olabilir, önümüzdeki yıllarda da devam edebilir. Bilindiği gibi bedelsiz makina ve ithalatı konusu, özellikle Almanya tarafından, son yıllarda, daha evvelki başbakanlar döneminde de bir baskı unsuru olarak kullanıldı, neticede, Hükümetimiz sağ olsun kabul ettiler bunu, Avrupa eskilerinin gelmesine yol açtılar.

Zannediyorum sorularda eksik olan bir şey yok, bir şey olursa eklemeye çalışırım.

Çok teşekkür ederim.

BAŞKAN - Sayın Fahrettin bey, buyurun.

FAHRETTİN KUNAK - Birinci soru Rekabet Kanunuydu. Rekabet Kanunu biliyorsunuz 2-3 yıl önce çıktı, kanunlaştı. Ama, henüz, Rekabet Kurulu, Sanayi Bakanlığı bünyesinde oluşturulmadı, bu kanun çalışmıyor ve herhalde çalıştırılmak istenmiyor. İki senedir Rekabet Kurulunun oluşturulup, bu kanunun, demir-çelik sektöründe olduğu gibi diğer sektörlerde çalıştırılmaya başlanılmış olması lazımdı. Daha önce de bahsettiğim gibi; gerek dışarıdan gelen haksız rekabet ithalat çerçevesinde gerekse, yurt dışında çalışan, devlete bağlı tesislerin yarattığı haksız rekabet ve özel sektör içinde de birtakım yanlış uygulamalar var tabii ki, haksız rekabet kapsamında. Dolayısıyla bu kanun çalışmaya baş-

ladığı anda, diğer sektörlerde olduğu gibi, demir-çelik sektörü üzerinde de, muhakkak ki, birtakım iyi menfileri, müspet menfileri olacak; ama, şu anda maalesef, bu kanun çalışmadığı için, fazla bir şey söyleyebilme imkânımız yok.

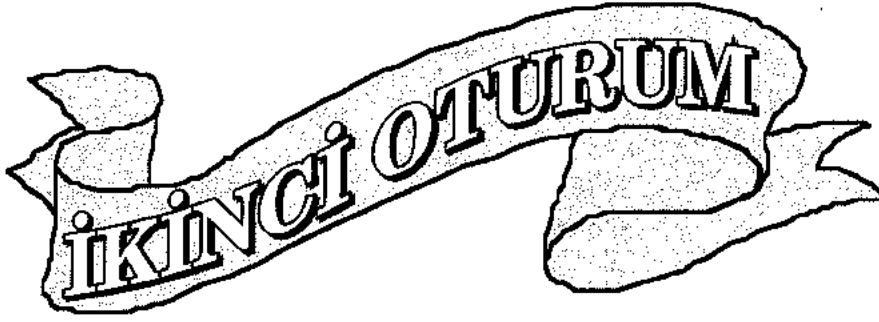
İskenderun'un yassı ürüne dönüşmesi meselesi var. Ben 3,5-4 senedir, demir-çelik ürünleri genel sekreteri olarak çalışıyorum ve yıllardır İskenderun özelleştirilecek deniyor. Şimdiye kadar da hiç bir adım atılmadı. 3,5-4 senedir de biz, özelleştirilir bir başka şıktır, özelleştirilmeden yassı ürüne geçilebilir başka bir şıktır, bunu dört senedir dile getiriyoruz ki, İskenderun'un, acilen, bir an önce yassı ürüne geçmesi lazımdır. Bırakın İskenderun'un yassı ürüne geçmesini, İskenderun şu andaki normal çalışabilmesi için, işleyebilmesi için, en basit pompalarını, fırınlarını, ateş ocaklarını, onların mevcut sistemde çalışabilmesi için bırakın, yenilemeyi, bırakın yeni yatırımı, bırakın dönüşmeyi, o yatırımları dahi yapmıyor, yapamıyor. Tamamen devletin yarattığı, bir atalet sistemi içinde çalışıyor. 1994 yılı İsdemir'in zararı 24 trilyon, o zamanki parayla, dolar kuruyla 300 milyon dolar. Bu seneki zararının, '96 zararının arkadaşlar 7 trilyon olacağını söylüyorlar. Ben, inanmıyorum, en az 10-12 trilyon, yani 120 milyon dolar ve dünyanın parası eder. Bunların zararları, tamamen devletten karşılanıyor ve burada 7000 kişi çalışıyor, kapasitesi 2 milyon ton. Çok büyük arazisi var, limanları var, çok lojmanları var, tamamen devlet yapısı içinde, belli bir sistem içinde, çerçeve içinde, devlet çiftliği olarak çalışan bir yer. Buradan nemalanan, buradan para alan, buradan menfaatler sağlayan, devlet etkinliğinde, siyasî, politik alanlarda kullanılan bir tesis hiç bir zaman özelleştirilemez, yassı ürünlere de dönüştürülemez, herhangi bir şey de yapılamaz; ama, bizim iyi niyetimiz, isteğimiz, -ki, bunun özelleştirilmesindeki amaç, bir an önce yassı ürüne dönüştürülmesi amacı ile biz bunu söylüyoruz- devlet bunu yapamayacağına göre, biran önce özelleştirsinler ki, özel sektör zaten uzun ürünler üretimi için burayı almaz, alacağı takdirde, yatırım da yapar. Türkiye'nin ihtiyacı olan yassı ürüne biran önce dönüştürür. Niye? Uzun ürünü zaten üretiyor, niye alsın, diğer taraftan da fiyatı 280-260 dolar uzun ürünse, yassı ürün 340 dolar. Pahalı bir ürün ve kıymetli bir ürün ve Türkiye'de yok satılan bir ürün. Dolayısıyla bunu, özel sektör kapsamı içerisinde, ancak bu yatırım dönüşmesi sağlanabilir diye düşünüyorum.

Kalite standart dışı ithalatın, değerlendirilmesi konusunda, bu benim saydığım, mamul ve yarı mamul; yani, kütük ve yassı ürünleri dışarıdan getiren, ithal edenler zaten özel sektör olduğu için, bunların ithalatını yapan da tamamen özel sektör. Devlet bunları kullanmıyor ve ithalat da yapmıyor.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Değerli arkadaşlar, bugün genel bir değerlendirme toplantısı yapmayacağız; ama, sanıyorum oturumun sonunda ben de, bazı şeyler söyleyeceğim. Şimdi onbeş dakika kadar bir ara verelim.

Teşekkür ediyorum, efendim.



BİLDİRİLER

**GÜMRÜK BİRLİĞİNİN
BİRİNCİ YILINDA
OTOMOTİV YAN SANAYİ**

DR. FERZAN NEDİMOĞLU
TAYSAD Genel Sekreteri

**GÜMRÜK BİRLİĞİNİN
BİRİNCİ YILINDA
OTOMOTİV SANAYİ**

PROF. DR. ERCAN TEZER
Otomotiv Sanayicileri Derneği
Genel Sekreteri

**GÜMRÜK BİRLİĞİNİN
BİRİNCİ YILINDA BEYAZ
EŞYA SEKTÖRÜ**

DİLEK TEMEL
Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği

**GÜMRÜK BİRLİĞİNE
GİRİLDİKTEN SONRA
HAZIR GİYİM SANAYİ**

SABAHNUR ERDEMLİ
Türkiye Hazır Giyim Sanayicileri
Derneği Genel Sekreteri

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN BİRİNCİ YILINDA OTOMOTİV YAN SANAYİİ

Dr. Ferzan NEDİMOĞLU
TAYSAD Genel Sekreteri

Avrupa Birliği ile girilen Gümrük Birliğinin birinci yılının sonunda sektörümüze etkileri konusunda kesin birşey söylemek olası olmasa da dernek olarak duyularımız ve 1995 Sanayi Kongresinde vermiş olduğum bildiride belirtilen beklentilerin gerçekleşmesi doğrultusunda bir değerlendirme yapılacaktır.

1995 yılında sektörün dış ticaret açıklarının kapatılması, AB ile mevzuat uyum çerçevesinde, özellikle Avrupa tarafından koruma duvarı olarak kullanılan teknik uyum konusunda, gerekli yapının hazırlanması ve sanayinin tutarlı bir politikaya olan ihtiyacı doğrultusunda da bir master plan hazırlanması gereğinin altı çizilmişti. Bu üç başlık altında geçtiğimiz bir yıl içinde yaşanan gelişmeleri özel sektör ve devlet çalışmaları çerçevesinde değerlendirecek olursak;

Dış ticaret açıklarını kapatma doğrultusunda Yerli Katkı Oranlarının hem ana hem de yan sanayi için belirlenmesi gereği ve bu politikanın, Gümrük Birliğine girilmiş olması nedeniyle ancak yatırım müsaadeleri ve teşvikler aracılığı ile yapılabileceği belirtilmişti. Yerli Katkı Oranları konusunda henüz bir önlem alınmadığı gibi Bedelsiz İthalat Kararnamesi ile ithalatı daha da arttıracak bir gelişme yaşanmıştır. Bilindiği gibi Türkiye otomotiv yan sanayi yerli üretilen araçlarda kullanılan parça ve aksamın ithalinin ikamesi amacıyla kurulmuş ve zaman içinde gelişmiştir. Dolayısı ile Bedelsiz İthalat Kararnamesi ile gelecek marka ve modellerin yan sanayiisi Türkiye’de bulunmamaktadır ve satış sonrası bakım ve tamir servisi ithalata dayandırılmış olmaktadır. Daha da önemlisi ana sanayiinin üretimi düşürülerek yan sanayiinin pazarı olan iç pazar da daraltılmış olmaktadır. Dolayısı ile bedelsiz ithalat ana sanayiinden çok yan sanayiye ve tüketiciye zarar verecektir. Ek olarak AB ile ilişkiler çerçevesinde alınan Hassas Sektör koruma tavizleri de geri verilmiş ve gelecekte olacak ilişkilere olumsuz bir yol çizilmiştir.

Hem Dış Ticaret açıklarını hafifletmek hem de AB ile mevzuat uyum çalışmaları çerçevesinde ivedilikle 3. ülkelere karşı koruma düzeylerinin de belirlenmesi gerektiği bildirilmiş olmasına rağmen bu konuda da henüz bir çalışma olmadığı bilinmektedir.

Yanlış kararlar sonucu otomotiv iç pazarının daralmasına tepki olarak yan sanayiciler ihracatlarını artırma gayreti içine girmişlerdir. Yeni pazarlar aranırken belge alımı artmış ve 1996 yılı içinde 20 TAYSAD üyesi daha ISO 9000 belgesi alarak toplam belgeli üye sayısını 54’e çıkarmışlardır. Kısacası, sanayiinin kendi gayretleriyle, rakamlar kesin olmamakla birlikte toplam otomotiv ihracatı 1995-96 arasında %12 artarak 1.455.000.000 \$’a çıkarılmıştır.

Bu çalışmaların yanı sıra Sanayi Bakanlığı ile Teknik Uyum Mevzuatının hazırlanması konusunda TAYSAD olarak çalışmalarımız devam etmiş ve gerekli mevzuat 5 ve 11 Ocak 1997 tarihli Resmi Gazetede yayınlanmıştır. Ancak hala Türkiye içinde belge alımını mümkün kılacak Milli Akreditasyon Konseyi kurulamamış ve gerekli laboratuvarlar için çalışmalar ancak özel sektör laboratuvarlarının tespiti yönünde başlatılabilmektedir. Devletin laboratuvar açıklarını kapatma konusundaki tavrı henüz açıklığa kavuşmamıştır. Bu koşullar altında üyelerimizden alınmış olduğumuz duyulara göre AB’ne ihracat için zorunlu standart olan E markasını Avrupa’dan almak çok zor ve pahalı olmaktadır. Bu markanın alınmış olması, hem Avrupaya yapılacak yan sanayi ihracatı için hem de Tip Onay Mevzuatı çerçevesinde Avrupa’ya ihraç edilecek ana sanayi için gerekmektedir. Ancak mevcut koşullar altında gerekli belgelerin alımı zorlaştığından ihracata destek olmak yerine zorluklar devam ettirilmiş ve ithalata teşvik verilmiş olmaktadır.

ISO 9000 Belgesi ve E markasına ek olarak çok yakında Çevre Korumaya yönelik ISO 14000 Belgesi de AB ülkeleri tarafından aranmaya başlayacaktır. Bu konuda üyelerimizi bilgilendirme ve belge alımı amacıyla eğitim ve danışmanlık projesi formüle etme konularında çalışmalarımız ve AB’de teknik mevzuat değişikliklerini takip çalışmalarımız başlamıştır.

Devletin ihracata teşvik amacıyla çıkarmış olduğu 17 Ekim 1996 tarihli KOBİ Kararnemesinin uygulamasında sorunlarla karşılaşmış ve hala çözülememiştir. Diğer yandan basında 20.01.1997 tarihinde yayınlanan KOBİ’lere yönelik yeni ihracat teşvik modeli oldukça anlamlı ve olumlu bulunmakla birlikte uygulama sürecinde sorunlarla karşılaşılması umut edilmemektedir.

Kısacası, yukarıda saydığımız olumsuzlukları engellemek üzere sektörle ilgili politikalar belirleyerek tutarlı bir programa oturtabilecek bir master plan çalışmasının ivedilikle başlatılması gerektiğine inanıyoruz. Aksi takdirde devletimiz KOBİ’leri desteklemeye çalışırken mevcut durumdan olumsuz etkilenmelerini ve şirket kapanmalarını engelleyemeyecek ve yabancı yatırımcıları çekmek bir yana kaçırılan bir ortamı sürdürmeye devam etmiş olacaktır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN BİRİNCİ YILINDA OTOMOTİV SANAYİİ

Prof. Dr. Ercan TEZER

Otomotiv Sanayicileri Derneği (OSD)

Genel Sekreteri

Değerli dinleyenler, Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliği ve Makina Mühendisleri Odası tarafından birlikte düzenlenen, birincisini geçen yıl yaptığımız, “Gümrük birliği kapsamında sektörel bazdaki değerlendirme” toplantısına başlamadan önce, hepinizi saygıyla selamlamak istiyorum.

6 Mart tarihinde Avrupa Birliği ile Türkiye arasında imzalanan Gümrük Birliği Kararı esas olarak 1964'ten beri devam eden bir sürecin son dönemidir. Ankara Anlaşması ve onu izleyen Katma Protokolle koşulları belirlenen “Geçiş Dönemi” tamamlandıktan sonra “Tam Üyelik” yolunda “Son Dönem” adı verilen Gümrük Birliği'nin koşulları, bu Karar ile belirlenmiştir. Kamuoyuna Karar'ın politik olarak yansıtılan kısmı daha çok, “gümrükler sıfırlanacak ve Türk halkı ucuz, kaliteli mala kavuşmak suretiyle, refahı bulacak” biçiminde olmuştur. Ancak bu, aysbergin sadece görünen kısmıdır, bunun altında Karar metninin ayrıntıları içinde, Türkiye'deki sanayi ve ticaret yaşamla ilgili mevzuatta tümü ile AB ile uyum öngörülmektedir. Zaten bu uyum sağlanmadan, Türk sanayi mallarının Gümrük Birliği kapsamında serbest dolaşımını da mümkün bulunmamaktadır.

Ancak, geçen yılın genel bir değerlendirmesi yapılırken, mevzuat uyumu ile ilgili çalışmalarında, Türkiye'de çok fazla bir çabanın da gösterilmediği bir gerçektir. Dolayısıyla Gümrük Birliği'ni, yalnızca malların ucuzlayacağı bir olay olarak algılamak ve gerekli olan mevzuat uyumunu yerine getirmemek yanlıştır. Gümrük Birliği, Türk ekonomik hayatının yeniden yapılanması için fırsat olarak karşımızda bulunmaktadır. Bu fırsatın değerlendirilmesi amacı ile ekonominin ve sanayiinin kendisini derleyip toplayabilmesi için gerekli olan mevzuat uyumu yapılmalıdır.

Gümrük Birliği kapsamında uymamız gereken mevzuat ile ilgili bir listeyi sizlere kısaca sunmak istiyorum. Bunların başında, Türkiye'deki ekonomik yaşamda 1983 yılında başlayan liberalleşme ortamındaki dağınıklığı derleyip toparlayabilecek olan rekabet ortamının bütün kurumlarıyla kurulması var. Rekabetin korunması ile ilgili Kanun çıktı, yaklaşık 1,5-2 yıl gibi uzun bir zamandan beri kanunun işlemeyle gerekli örgüt olan “Rekabet Kurulu” bir türlü kurulamadı. Kurulu oluşturacak olan onbir kişiyi, Türkiye Cumhuriyeti vatandaşları arasından bulmamız gerekirdi bu güne kadar; ama, nedense bulunamadı.

Sonuç olarak, Sanayi Bakanımızın yapmış olduğu açıklamalar ilginç, “biz, ne zaman istersek, o zaman kurarız bu rekabet kurulunu” diyorlar. Bu bir yükümlülüktür, bu sadece Gümrük Birliği değil, aynı zamanda GATT yükümlülüğü. Onun da ötesinde, Türkiye'deki ekonomik yaşamı derleyip, toparlamak için öncelikle yerine getirilmesi zorunlu bir gereksinimdir.

Devlet yardımları mevzuatının, AB kurallarının uyumlaştırılması gerekiyordu, bu uyum halen sağlanmadı ve yatırımlar için gerekli olan koşullar düzenlenmedi. Buna karşılık rekabet koşullarında yatırımların sürdürülmesi gerekli bulunuyor. Gümrük birliği, her şeyden önce, gümrük sistemlerinin birliğidir. Malların serbest dolaşması için gümrük sistemlerinin birbirine eş olması gereklidir. AB bizim sistemimize uymayacağına göre, bizim girdiğimiz sistemin gereği AB'nin gümrük mevzuatına uymamız lazım. İlgili yasa tasarısı, birkaç defa Meclis komisyonuna geldi, gitti ancak şu anda görüşmeleri ertelenmiş durumda. Dolayısıyla gümrükler de birbiriyle uyumlu halde çalışmıyor.

Ortak ticaret politikaları, ticarete teknik engeller; yani standardizasyon, akreditasyon gibi konularda da uyum yapıldığını göremiyoruz. İç vergi rejimi değişmedi, Tüketicinin Korunması ile ilgili yasa çıktı, bununla ilgili tebliğler var; fakat, bunların da uygulanmasında önemli sorunlarla karşı karşıyayız. Nihayet, çevre ile ilgili bazı mevzuatta bazı yenilemelerin de yapılması gerekli bulunuyor.

Özetle 1996 yılını mevzuat uyumu açısından Türkiye kaybetmiş bulunuyor. Bu konuda uzun bir süredir bürokrasi ve özel sektörle birlikte yapılan hazırlıkların siyasi irade ile desteklenmesi ve mevzuat değişikliklerinin vakit geçirilmeden uygulamaya konulması gerekiyor.

Şimdi izin verirseniz, maddeler itibarıyla Gümrük Birliği Kararı'ndan dolayı, sektörümüze ilgilendiren bir kaç önemli konunun da altını çizmek istiyorum.

Gümrük Birliği Kararının 6 ila 7nci maddelerindeki temel felsefe, karşılıklı olarak sınai mallarda gümrük vergileri ile eş etkili vergilerin ve keza bununla ilgili tarife dışı engel dediğimiz, miktar kısıtlaması gibi tedbirlerin kaldırılmasıdır. Burada sanayi mallarında, kullanılmış veya yeni mal ayrımı söz konusu değildir. Çünkü, Avrupa Topluluğu'nda Üye ülkelerde ulusal bazda kişi başına gelirin yüksekliği, tüketici davranışlarının farklılığı gibi nedenlerle kullanılmış olan mallara karşı bir talep yoktur ve bu nedenle bir mevzuat oluşturulmamıştır. Avrupa Topluluğu içinde kullanılmış sanayi mallarının serbest dolaşımı ile ilgili herhangi bir kısıtlama yoktur.

Türkiye pazarında ekonomik nedenlerle, kullanılmış sanayi mallarına önemli bir talep olacağı ve bunun yaratacağı sakıncalar dikkate alınarak, Türk Hükümeti'nin isteği ile Gümrük Birliği Kararı'nda özel bazı hükümler yer almıştır. Ancak uygulamanın ilk yılı içinde Hükümet, Bedelsiz İthalat Rejimi'nde yaptığı değişikliği daha sonra İthalat Rejimi'ne de yaymak suretiyle, belirli bankalara belirli miktarda döviz yatıran yurt içi veya yurt dışındaki vatandaşlara kullanılmış makina ve teçhizatla birlikte kullanılmış otomobil ithaline de izin vermiştir. Bu uygulama herşeyden önce belirli ve ciddi gerekçelerle AB'nden alınmış olan önemli ve gerekli olan bir tavizden vazgeçmek anlamını taşımaktadır. Üzerinde daha fazla durmak istemiyorum, kamuoyu bu konuyu yeterince tartıştı. Ancak, otomotiv ve makina imalat sektörünün gündeminde yer almakta ve gelişmeler yakından izlenmektedir. Türkiye'yi bir hurdalık haline getirecek olan bu uygulamanın yanlışlığını bir kere daha vurgulamak istiyorum.

Kararın 8-10 uncu maddelerinde sanayi mevzuatının temelini oluşturan teknik mevzuata uyum konusu var. Burada Türk sanayi üretiminin AB mevzuatına uyumu için 5 yıllık bir geçiş dönemi öngörülmektedir. Bu geçiş dönemi içinde standardizasyon, ölçüm, kalibrasyon, akreditasyon ve belgelendirme ile ilgili tüm mevzuat Avrupa Birliği mevzuatına uyumlu hale getirilecektir. Benden önce konuşan arkadaşlarımızın, hepsinin, dile getirdiği gibi Türk sanayi ürünleri, Avrupa Birliği pazarlarında, Türkiye'den aldığı geçerli belgelerle serbest dolaşıma girebilecektir. Türkiye, bir an evvel geçerli bir belgelendirme sistemiyle ilgili örgütlendirmeyi ve mevzuat değişikliğini yerine getirmek zorundadır. Bu konuda, uzun süre devam eden tartışmalar var. Millî Akreditasyon Kurulu "Türkak" Kanun Tasarısı, (TÜRKAK) bir grup parlamenterlerimizin, de çalışmaları sonucu Meclisin komisyonlarına kadar geldi ve halen komisyonlarda tartışılıyor. Ancak vakit geçirilmeden tasarının yasallaşması ve işlerliğe kavuşması gerekli bulunmaktadır.

Bu bağlamda özellikle Karar'ın II inci maddesi otomotiv sektörüne özel bir hüküm getiriyor. Burada 5 yıllık bir süre içinde, Avrupa Birliği Tip Onayı Mevzuatına uyum sağlamanın zorunlu olduğu görülüyor. Bu zorunluluk yerine gelene kadar, Avrupa Birliği malları, hiçbir teknik engelle tabii olmadan, Türkiye'ye girecek, ama Türkiye'de üretilen taşıt araçları ve diğer yan sanayi mamulleri için mutlak surette Avrupa Birliği'ne uygun bir belgelendirme sisteminin kurulması gerekli bulunuyor. Bu konuda yapılması gereken üç önemli iş var:

- Örgütsel alt yapının kurulması,
- Mevzuatın, Türk mevzuatına çevrilmesi ve
- Türkiye'de belgelendirme yapabilmek amacıyla laboratuvarların kurulması.

Birinci aşamada, uzun çabalardan sonra, TAYSAD'la birlikte yaptığımız müşterek çalışma sonucunda, örgütsel alt yapı kuruldu. Resmî Gazetede yayınlanan bir Yönetmelik ile, Türkiye'de otomotiv sahasındaki teknik mevzuat yürütülmesi, uygulanması, düzenlenmesiyle ilgili olarak özel sektörle, kamu sektörünün birlikte çalışacağı Teknik Komite'nin kurulması gerçekleşti. Bu Komite'nin kuruluşu, Şubat ayında tamamlanacak ve böylece ilk kez belki özel sektör ve devlet sektörü birlikte bu komite çerçevesinde, teknik mevzuat uyumu ile ilgili çalışmaları sürdürecektir.

Otomotiv sektörünün teknik mevzuata uyumu sadece, AB ile yapmış olduğu Gümrük Birliği'nden kaynaklanmıyor. Avrupa Ekonomik Komisyonu'nun hazırladığı 1958 tarihli Ce-

nevre Anlaşması çerçevesindeki teknik regülasyonlar da Türkiye’de uygulanacak. Türkiye bu Andlaşmaya 1994 yılında taraf oldu ve bu taraf olmanın gerektirdiği biçimde de, kendi altyapısını kurması gerekiyor. Resmî Gazete’de bununla ilgili bütün kararlar çıkmış durumda, biraz evvel bahsettiğim, Teknik Komite, Cenevre Anlaşması ile ilgili çalışmalarını da kapsayacaktır.

Burada kritik bir nokta var. Avrupa Birliği’ne tam üye olmadığımız için, Birlik’deki teknik mevzuat çalışmalarında, ancak gözlemci üye olarak yer alıyoruz. Türkiye’nin nadir katıldığı komitelerden bir tanesi olan AB Otomotiv Teknik Komitesinde, Türkiye devlet ve özel sektör birlikteliği ile yer almaktadır. Cenevre Anlaşması’nda ise durum biraz daha farklı, biz anlaşmaya taraf ülke olarak aynı zamanda rey hakkına sahibiz. Bunun ne önemi var? AB mevzuatını oluşturan direktiflerin tümü, Cenevre Anlaşmasında ortaya konan regülasyonlara dayanmaktadır. Dolayısıyla, rey hakkımız olan ve ülkemiz çıkarlarını koruyacağımız bir yerde etkin görev yaparak Avrupa Birliği’ndeki rey hakkımızın yoksunluğundan kaynaklanan dezavantajları ortadan kaldırma imkanına sahip olabileceğiz. Bu konudaki çabalarımız, yan sanayicilerimiz ile birlikte, yoğun bir biçimde devam ediyor, bir miktar gecikmemiz var; ancak bu gecikmenin önümüzdeki yıllarda yapılacak çalışmalarla kapatılacağını ümit ediyoruz.

12-14 üncü maddelerde Ortak Ticaret Politikası’na uyum ile ilgili bazı hükümlerle karşı karşıyayız. Türkiye, AB dışı ülkelere karşı Ortak Gümrük Tarifesi (OGT)’ni uygulayacak. Gümrük Birliği’nin en önemli noktalarından bir tanesi zaten bu. Ancak, Japonya ile AB arasında yapılmış bulunan otomobillerin gönüllü ihracat kısıtlamasına, tam üye olmadığından Türkiye taraf değildir. Buna karşılık 12/14 maddesinin getirmiş olduğu özel hüküm çerçevesinde Türkiye’deki Japon yatırımları ile üretilen otomobillerin, AB’ine ihracatında bazı denetim usulleri belirlenmiş durumda. Daha açık ifadeyle, AB, kendi pazarına Japon ürünlerinin girmesini kısıtlarken, Türkiye’nin Japon ürünleri için kendisine bir üs olmasını engelleyecek tedbirleri de Gümrük Birliği Kararı içinde dikkate alınmış bulunmaktadır.

Karar’ın 15 inci maddesinde hassas maddelerle ilgili özel bir hüküm bulunmaktadır. Biraz evvel Ortak Gümrük Tarifesi’ne uyulması yükümlülüğünden söz edilmişti. 15 inci madde Katma Protokoldeki özel hükümler çerçevesinde, burada bir ayrıcalık getirdi ve Türkiye’de çeşitli devlet kurumlarından teknisyenler bir araya gelerek, Türkiye sanayiinde hassas madde olarak adlandırılan, 40 civarında maddeyi bir liste halinde belirledi. Bu liste, 2/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı ekinde yayımlandı. İşte bu maddeler içinde taşıt araçlarının otomobil, kamyon, kamyonet ve traktör gibi bir bölümü de var. Bu liste, maddelerde Ortak Gümrük Tarifesine geçiş için 1996’dan itibaren 5 yıllık bir geçiş süresi tanınmıştı. Ancak, Türkiye, hassas maddelerle ilgili almış olduğu bu tavizden de, bu yıl içinde çıkartmış olduğu, bir kararnameye vazgeçti. Türkiye’de otomobil yatırımı hazırlığı içinde bulunan bazı yeni firmalar için belirli koşullarla OGT ile ithalat hakkı tanınmaktadır. Bu uygulama, “En Fazla Müsaadeye Mazhar Ülke Statüsüne” kesin aykırılık nedeni ile, Türkiye’ye hem Avrupa Birliği’nde, hem GATT’ta sorun yaratacaktır. Çünkü, bu değişiklikle AB dışındaki üçüncü bir ülkeye özel avantajlı gümrük tarifesi uygulanmaktadır.

16 inci madde çerçevesinde, AB’nin Tercihli Ticaret Politikaları’na uymak için Türkiye, öncelikle Doğu Avrupa ülkeleri ile İsrail, Mısır, Fas, Tunus ve Baltık ülkeleriyle serbest ticaret anlaşması yapacaktır. Bu çerçevede İsrail ile bir anlaşma yapıldı, hala Mecliste onaylanmayı bekliyor, geçen haftalar içinde de Macaristan’la bir anlaşma yapıldı. Burada kritik olan bir nokta var, özellikle Doğu bloku ülkelerle yapılacak olan serbest ticaret anlaşmalarında 2/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararı dışına çıkılmaması gerekli bulunuyor, bu konu ile ilgili çalışmaları da yakından izliyoruz.

Önemli bir konunun gümrük mevzuatı uyumu olduğunu söylemiştim. Maalesef gümrük kanunu henüz ortaya çıkmış değil. Bir önemli konu da, ki bu tüm sektörleri ilgilendirmektedir. gerek ithalat, gerekse ihracatın mal bazında izlenmesi bugün için mümkün bulunmamaktadır. Gümrük Birliği kapsamında artık yalnız global olarak ithalat, ihracat rakamlarını bilmek yetmemektedir. Özellikle Türkiye’nin anti dumping, ticarî hakların korunması gibi mevzuatın, fiilen yürürlüğe girmesi için, mal bazında hangi ülkeden ne şekilde ihracat yapıldığının, günlük, ve aylık veriler halinde izlenmesi gerekmektedir. Bugün global ihracat, ithalat rakamlarını bile ancak altı-yedi ay gecikme ile alabiliyoruz. Mal bazında ithalatın herhangi bir şekilde izlenmesi mümkün değildir.

Bu söylediğimiz noktaları kısaca özetlersek; Gümrük Birliği'nin temel etkileri olarak baktığımız vakit yeni bir hukukî ve teknik mevzuat ortamının doğduğunu, bunun da sonucunda kamu ve özel sektörde yeni yönetim anlayışının yerleşmesi ve yeniden örgütlenmenin zorunlu olduğunu görüyoruz. Keza, tam rekabet koşulları geliyor. Tam rekabet sürekli yatırım gerektirir, oysa rekabet koşulları kâr oranlarını sınırlamaktadır. Dolayısıyla bugüne kadar özkaynak ile yapılan yatırımlar da sınırlı hale gelmektedir. Ayrıca yüksek reel faiz oranları da hala yatırımları kısıtlı hale getiren önemli faktörlerden bir tanesi olarak karşımızda bulunmaktadır.

Gümrük birliğinin 1996 yılındaki uygulamasının, sektör bazındaki analizine de kısaca değineceğim. 1965 ile 1980 yılları arasında Türkiye'de toplam üretim ve otomotiv üretiminde 1976 yılına kadar bir artış var, ondan sonra tekrar 1980 yılında çok büyük bir düşme görülüyor. 1980'den itibaren, Türkiye'de gerek otomobil, gerekse toplam araç üretiminde istikrarlı bir artış görüyoruz. 1994 yılındaki kriz ile bu artış trendi değişti ve üretim %50 gibi yüksek bir oranda azaldı. 1996 yılında toplam üretimde artış bir miktar devam ediyor ancak otomobilde 1994 yılında başlayan üretim azalması 1995 ve 1996 yıllarında da devam ediyor.

1993-1994 yıllarında Türkiye'nin geleceğe yönelik üretim hedefleri incelenirken, toplam otomobil talebinin 2000 yıllarında 1 milyon dolayına çıkacağı tahmin ediliyordu ve geçmiş yıllardaki gelişmelerden bu gözleniyordu. Ancak 1994 yılındaki ekonomik krizden sonra, özellikle otomobil talebindeki düşmenin sonucunda, 1900-2000'li yıllarda 80 bin adet ithalat ve 270 bin adet dolayında da yerli üretimden oluşan 350 bin adet dolayında bir talep oluşacağını tahmin ediyoruz.

1996 yılı üretim ve satış rakamlarına bakarsak, otomobil üretiminde geçen yıla göre, %11 düşme, 1993'e göre %40 düşme var. Ticari araç üretiminde ise artış bulunmaktadır.

Traktör konusuna gelince, son 15 yılın, hatta son 20 yılın rekoruna gidiyor, bu sene 49 bin traktör üretildi. Sektörün toplamında 1995'e göre %2'lik bir artış var ancak, 1993 yılı üretiminin hala %30 gerisindeyiz.

Satış rakamlarına bakarsak, otomobilde, geçen seneye göre otomobil satışında, %5'lik bir artış gözüküyor, ancak satışlar 1993'e göre hala %50 geride bulunmaktadır. Sektörün tümünde toplam %17'lik bir artış var. Bu artış esas olarak ticari araçlar ve traktörden kaynaklanmaktadır.

Biraz evvel otomobilde satış ve üretimde azalma olduğunu söylemiştik. Bunun sonucu olarak Türkiye'de 5 firmadan oluşan 580 bin/yıl üretim kapasitesine karşılık, 1996 üretimi 250 bin ve kapasite kullanma oranı da yaklaşık üçte bir dolayında ve son derece düşük bir düzeydedir. Bu tabii, sektörün rekabetçiliğini, gelişimini ve yatırıma devamını olumsuz etkilemektedir. 580 bin kapasite rakamı, şu anda iki tane 100 bin adetlik yatırımları devam eden fabrikanın eklenmesiyle 780 bine, 2 tane daha teşvik almak için yolda olan fabrikanın eklenmesiyle neredeyse 1 milyona ulaşacaktır. Ancak 1 milyonluk bir kapasite ile 2000'li yıllarda, biraz evvel verdiğimiz, 350 binlik satış hedefiyle yine %35 dolayında kapasite kullanabileceğimizi gösteriyor.

Gümrük Birliğinin doğal bir sonucu olarak, otomobil pazarında ithalat önemli oranda arttı, 1995 yılında 22 bin olan ithalat, yaklaşık 2.5 katı artarak 1996 yılında 57 bine çıktı. 1995 yılında 195 bin olan yerli satış, 1996 yılında 183 bin olarak gerçekleşiyor. Yerli satışta %8 bir gerilemeye karşılık, ithalatta 2.5 katı artış var.

İhracata gelince, bu yıl 33 bin otomobil olmak üzere 42 bin araç yurtdışına ihraç edildi. Otomobil ihracatının büyük bir bölümü Avrupa ülkelerine yapıldı. 42 bin aracın içerisinde ayrıca özellikle Avrupa ülkelerine otobüs ve ilk kez Amerika Birleşik Devletleri pazarına 4 bin dolayında tarım traktörünün ihracatını görüyoruz. Amerika Birleşik Devletleri pazarında tarım traktörü ihracatının yerli üretimin üçte birine kadar yükseleceğini ümit ediyoruz.

İhracatın dolar olarak değerine bakarsak, geçen yıl 1,187,000 dolar olan ihracatımız, bu yıl %12'lik artışla 1,314,000 dolara yükseldi. Bunun içinde ana sanayinin artışı %12 ve yan sanayinin artışı %11 dolayındadır. İhracatta belirli bir artış trendini görüyoruz, sanırım gelecek yıllarda ihracat, daha iyi bir noktaya gelecek.

İthalatın dağılımında önemli değişiklikler olduğunu söylemiştim. Gümrük Birliğinin doğal sonucu olarak Avrupa Birliği, EFTA'yla birlikte 1993 yılında otomobil ithalatında %22'lik bir paya sahipken, 1996 yılında %63'lük bir paya çıktı.

Buna benzer gelişme, hafif ticarî araçlarda da söz konusudur. 1993 yılında AB'nin ithalattaki payı %1.4 gibi son derece küçüktü, bu yıl aşağı yukarı 10 katı artmak suretiyle %18'e yükseldi. Ancak buna rağmen ithalat içinde Uzak Doğu'nun hâkimiyeti devam ediyor. Özellikle Uzak Doğu ülkeleri içinde Güney Kore'nin hâkimiyeti var; hafif ticari araç ithalatında Güney Kore'nin payı %50'lilerin üzerine çıkmış durumdadır.

Basından da izliyoruz. Avrupa Birliği, Gümrük Birliği uygulamasından son derece memnundur; bunun zaten, somut göstergesi de otomotiv ithalatında AB payının hızla yükselmesi ile burada görülmektedir. Türkiye'ye ihracatı arttıkça Avrupa Birliği memnun olacaktır. Ancak Türkiye'de rekabet mevzuatının tüm etkinliği ile uygulanmaması veya teknik mevzuat düzenlemelerinin yapılmaması onların meselesi değil, bizim kendi meselelerimizdir. Eğer biz bunları çözmezsek Gümrük Birliği'nin ülkemiz için başarılı olması da mümkün değildir.

Sonuç olarak, bir iki noktanın da altını çizmek istiyorum. Gümrük Birliği ile ilgili mevzuat değişiklikleri, bir karar metninde kelimelerin yer alması ile tamamlanacak bir süreç değildir. Türk sanayii rekabetçi bir ortam içinde gelişmek mecburiyetindedir; Bu nedenle Türk ekonomisi, dünya standartlarında bir hukuki mevzuata sahip olmalıdır. Aksi halde, Türk ekonomisinin rekabetçiliğinden söz edilemez. Bunu özel sektör olarak istememize rağmen, üzülmeye belirtmem gerekir ki, devlet kurumlarında bu hazırlıkların tamamlanması bugün için söz konusu bulunmamaktadır.

1997 yılında ümit ederim ki, bu hazırlıklar bitirilsin ve Türk sanayii ve ekonomisinin özlenen biçimde çağdaş yapılanması tamamlansın. Özellikle, gümrük mevzuatı, rekabet hukuku, iç vergi düzenlemesi gibi, temel mevzuat ile teknik mevzuatla ilgili temel sistemlerinin kurulması geciktirilmeden yerine getirilsin. Böylece Gümrük Birliği olgusu, sadece Avrupa Birliği için değil, aynı zamanda Türk ekonomisi için de yararlı ve başarılı bir hale gelsin. Yoksa Gümrük Birliği olgusu "gümrükler sıfırlandı, mallar ucuza gelecek" diye bir yanlışlığı içerisinde ele alınmaya devam edilir ve gerekli mevzuat değişikliği ve yapılanmalar ertelenirse, bunun ekonomiye bir yarar getirmesi söz konusu olmayacaktır.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN BİRİNCİ YILINDA BEYAZ EŞYA SEKTÖRÜ

Dilek TEMEL

Beyaz Eşya Sanayicileri Derneği

Beyaz Eşya Sanayicileri Derneğine kayıtlı 7 üyemiz, Türkiye'de yerleşik üretim tesisleri ile 15 muhtelif markayla pazarladıkları ürünleri Türkiye sınırları dahilinde üreterek, satış teşkilatları, servis teşkilatları, yan sanayileri ve çalışanları ile yaklaşık 500.000 kişinin geçimini sağlamaktadırlar. Üyelerimizden ikisi Avrupa'da yerleşik büyük şirketlerin satın aldığı yerli üreticilerimizdir. Üyelerimiz Türkiye'nin en büyük sac, en büyük plastik ve en büyük bakır kullanıcılarıdır.

Üyelerimizin 1996 sonu itibariyle toplam beyaz eşya üretimleri 5 milyon adedi aşmıştır. Bu rakamın yaklaşık %27'si başta Avrupa olmak üzere 40'ı aşkın dış ülkeye çeşitli yerli ve yabancı markalarla ihraç edilmektedir. Fırın üreticimiz Avrupa'nın en büyük üreticisi konumundadır.

1996 yılında Türkiye Beyaz Eşya Pazarı'ndaki büyüme önceki yıla göre %23 civarındadır. Gümrük Birliği'nin ilk yılında üyelerimizin üretimleri Buzdolabı, Çamaşır Makinası, Bulaşık Makinası, Fırın gibi büyük ürünlerde geçen yıla kıyasla ortalama olarak %10 kadar bir artış göstermiştir. Buzdolabı ve Çamaşır makinasındaki artışlar bu rakamın üzerindedir. Buna mukabil yurt içi satışlarda ithalatın payı %5'den %11'e ulaşmıştır. Dolayısı ile Gümrük Birliği sonrası beyaz eşya ithalatının, 1996 yılının gerçek ithalat rakamları açıklanmamış olmasına rağmen, edinilen bilgilerle ve yapılan tahmine dayanarak bir önceki yıla göre %100'ün üzerinde arttığını söylemek mümkündür. Bunlara üyelerimizin ürün yelpazelerinin tamamlamak gayesi ile ithal ettikleri ürünler de dahildir. Bu artış, geçmiş yıllarda sektörümüzdeki ithalat rakamları çok düşük olduğundan, normal karşılanmalıdır. Yukarıda da belirttiğimiz gibi, Türkiye sınırları içinde pazarlanan beyaz eşyanın halen %89'u yerli üretimle karşılanmaktadır.

Sektörümüzde ithal girdilerdeki gümrüklerin kalkmasının maliyetlere yansması %1:5 dolaylarında kalmıştır. Bu da sektörümüzde enflasyonun altında yapılan zamlarla müşterilere yansmıştır.

Gümrük Birliği ile birlikte en önemli gelişmelerden biri de Tüketiciyi Koruma Kanunu ve ilgili tebliğlerin yürürlüğe girmiş olmasıdır. Tüketicilerimize Avrupa'daki benzerlerinin de ötesinde haklar sağlayan bu kanunun çıkması derneğimizce olumlu karşılanmıştır. Yapılan bir dizi çalışma ve bilgilendirme toplantıları sayesinde kanunun gereklerini ilk yerine getiren şirketler, üyelerimiz olmuştur. Bunun yanısıra TS'lerinin ortaklık konseyi kararı gereği standartlarını Avrupa Standartları ile uyumlaştırma çalışmaları hız kazanmış, elektro manyetik uyumluluk ve düşük voltaj cihazları emniyet kuralları ile ilgili direktifler devreye girmiştir.

Çıkarılan kanun ve tebliğlerdeki, AB uygulamaları ile çelişen hususların ve Türkiye şartlarında uygulama zorlukları olan bölümlerdeki değişiklikler için Sanayi Bakanlığı'nın ve TSE'nin derneğimizle görüş alışverişinde bulunması ve haklı isteklerimize ilgi göstermesi neticesi, tarafların konsensus içinde hareket edebilmesini sağlayan bu yaklaşım, demokrasimizin gelişmesi açısından umut vericidir.

Sektörümüzü İlgilendiren, Çözüm Getirilmesi Gerekli Konular;

Bilindiği gibi Avrupa ülkeleri bahsi geçen direktifleri ve standartlarını bir ölçüde kendi pazarlarını korumak için geliştirmişlerdir. Bu yasalar halkın ve ilgili kuruluşların bilinç seviyeleri ve imkanları sayesinde yoğun şekilde uygulanmaktadır. Avrupa'daki bilinçli tüketici ve satıcılar devletten önce belli standart ve markaları talep eder durumdadır. Bu pazarlara ihracat yapabilmek için ilgili ülke, kuruluş ve laboratuvarlarında aylarca sıra beklemek gerekmektedir. Buna mukabil ithalatçılarımızın ve halkımızın bu bilinçte olmaması, ayrıca

gümrüklerdeki denetimlerin yetersizliği ve laboratuvar imkanlarının sınırlı olması dolayısı ile Avrupa ve Türk Standartlarına uymayan ve ucuz olmaları için özellikle bu tür imal edilen başta uzak doğu malları denetimsiz olarak Türk tüketicisine ulaşmaktadır. Böylece kanunlara ve standartlara uyumda iyi niyetli ve bu konuda çeşitli yatırımlar yapmış olan üyelerimize karşı haksız rekabet yaratılmaktadır. Bu durum tüketicilerimiz açısından da zaman içinde büyük olumsuzluklar yaratacaktır.

Türkiye'nin iklim şartları ve voltaj koşulları bellidir. Güney bölgelerimiz özellikle yaz aylarında büyük ölçüde tropik şartlara maruz durumdadır. Bunun yanı sıra pek çok büyük şehrimizde ve özellikle tatil bölgelerimizde voltajın 220 yerine 170'lere düştüğü bir gerçektir. Bu sorunların bugünkü koşullarda kısa sürede düzeleceği beklenmemektedir. Dolayısı ile TSE, Sanayi Bakanlığı ve Dış Ticaret Müsteşarlığı, ilgili AB ortaklık komitelerinde bu hususları ele alarak Türkiye'nin özel şartları gereği, tüketiciyi korumak açısından özel şartlar talep etmelidir. Bu konuda ilgili kuruluşlara uzman desteği ve teknik destek tarafımızdan sağlanabilir.

Bilindiği gibi Türkiye'de dayanıklı tüketim ürünleri, mücevher ve kürk gibi lüks mallar grubunda mütalaa edilmekte ve en yüksek vergiye tabi olmaktadır. Avrupa'da KDV oranları ortalama %17 iken sektörümüzde bu oran %23'dür.

Türkiye'de Avrupa'nın en yüksek vergi oranının uygulamasının ötesinde denetimin yeterince yapılmaması kayıt dışı ekonomiye kaçıışı arttırmaktadır. Böylelikle haksız rekabet yaratılmakta ve tahsil edilen toplam vergi düşmektedir.

KDV oranları en kısa zamanda Avrupa ortalaması seviyelerine getirilmeli ve kayıt dışı faaliyetlerin denetimi sağlanmalıdır. Zira, başka sektörlerden toplanamayan vergilerin telafisi de yüksek vergi oranları veya bütçe açığı yolu ile sektörümüze ve müşterilerimize yüklenmektedir. Yüksek vergi oranları ve yetersiz denetim, kurallara uygun çalışan şirketleri Gümrük Birliği ile çetinleşen rekabet karşısında çok zor durumda bırakacak, iyileştirilmesi gereken önemli konuların başında gelmektedir.

Diğer bir önemli husus ta Doğubank benzeri mağazaların tüm büyük şehirlerde ve semtlerde aşırı yaygınlaşmasıdır. Bu mağazalarda garanti belgesiz, bandrolsüz ve faturasız satışlar gün geçtikçe artmaktadır. Bunlar, gümrüksüz satış mağazaları kanalı ile gelen malları sattıklarını beyan etmektedirler. Burada yapılacak ve soruna bir çözüm olacak yaklaşım Gümrük Birliği'ne geçtiğimiz günden beri anlamsızlaşan gümrüksüz satış mağazaları uygulamasına son vermek olacaktır.

Uzun süreden beri üzerinde durduğumuz diğer bir konu da ihtisas gümrüklerinin kurulması olayıdır. Dileğimiz, tüm beyaz eşya ve benzeri elektrikli aletlerin, bir çok Avrupa ülkesinde olduğu gibi ithalatının, teknik bilgi ve gümrük mevzuatı açısından tam anlamıyla mücehhez kılınan bu ihtisas gümrükleri marifetiyle yapılmasıdır. Böylelikle istatistik verileri, daha sıhhatli toplanacak, vergi kaçağı azalacak ve kalite denetimleri gerektiği şekilde yapılabilecektir.

Diğer gerçekleşmesini beklediğimiz önemli husus da TSE ve MAK'ın (Milli Akdetitasyon Komitesi) görevlerini düzenleyen kanunun yürürlüğe girerek, Türkiye'de de AB'deki teknik düzenleme ve belgelendirme sisteminin kurulmasıdır.

Burada son olarak, AB yetkililerinin çeşitli ortamlarda tekrarladıkları bir konuyu, AB ülkelerinin 2000 yılına kadar tüm sektörde GATT çerçevesinde tam liberalizasyona geçmeyi planlamakta olduklarını hatırlatmak istiyorum. Bu durumda Avrupa 3-4 yıl için başta otomotiv ve tekstil olmak üzere Uzak Doğu ülkelerine karşı koruma mekanizmalarını kaldırmış olacaktır. Dolayısı ile tüm sektörlerimiz bugünkü rekabet ortamına ilaveten Uzak Doğu ülkeleri rekabetine de açılmış olacak, ayrıca AB'deki avantajlarını da kaybedecektir. Bu konuyu da gerekli hazırlıkların yapılması açısından tüm sektörlerin dikkatine sunuyoruz.

GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİLDİKTEN SONRA HAZIR GİYİM SANAYİ

Sabahnur ERDEMLİ

Türkiye Hazır Giyim Sanayicileri Derneği Genel Sekreteri

Türk hazır giyim sanayi 1980'li yıllardaki girişimcilik ruhu ve 1990'lı yıllardaki ataklarıyla Gümrük Birliği ile ilgili hazırlıklarını tamamlamış ve bizzat Avrupa pazarının içinde ve onun bir koordinatı olmayı başarmış bir sanayidir.

Gümrük Birliği nedir, ne değildir tartışmaları yerine o pazara balıklama dalmış ve o pazarı ve kurallarını bizzat yaşayarak öğrenmiştir. Uzun yıllar boyu sürdürdüğü "kota görüşmeleri" sayesinde Avrupa politikalarının oluşturulması ve uygulanması süreçlerine tanık ve tanidik olmuştur.

Uzun yıllar Avrupa kulvarlarında rakiplerine karşı mücadele verip bu mücadeleyi çoğunlukla 1. ya da 2. dereceyle bitirmeyi başarmıştır.

Gümrük Birliği uzun süredir onun için bir varoluş, bir yaşama biçimi haline gelmiştir.

Yaşayarak öğrenmiş, kendisi de o kuralların bir parçası olmuştur.

Bu nedenle, ülkenin Gümrük Birliği içinde geçirdiği bir yılla ilgili değerlendirmeler, onun geçmiş 9-10 yılının değerlendirilmesi anlamına gelmektedir ve 1997 yılında Gümrük Birliği'nin değil, 2005 yılında başlayacak GATT uygulamalarının ne getirip, ne götüreceğine kafa yormaya başlanmıştır. 1996 yılı Türkiye için bu açıdan önemlidir.

Türk hazır giyim sanayi, tüm kotaların kaldırıldığı, vergilerin sıfırlandığı bir ortamda nasıl ayakta kalabileceğinin hesaplarını yapmaya başlamıştır.

Ancak bu hesaplar elde hesap makinesi ile yapılan hesaplar değildir elbetteki.

Dünya standartlarında üretim yapan bir hazır giyim sanayi olmanın, yer alacağı kulvarı ve gideceği yönü belirlemiş bir sanayi olabilmenin hesaplarıdır bunlar.

Özetle;

Değerlendirmeler geçmişe göre değil, geleceği göre yapılmaktadır ve yapılmalıdır.

Bu açıdan baktığımızda da 1996 yılı kaçırılmış bir yıldır.

1995 yılında birden yatırım atağına kalkan sektör, o isimle ve geçmişten gelen deneyimiyle, 1996 yılının ülke içi ve dışındaki kötü ekonomik iklimi fazla yara almadan geride bırakmıştır.

Avrupa Birliği bağlamında akla ilk gelen olumsuz etken, bir süredir varolan resesyondur. Ancak sektör bu faktörle başedebilmeyi yıllara dayalı deneyimiyle sürdürmüştür.

1995 yılında yaptığı %56'lık büyük ihracat sıçramasını 1996 yılında çok az bir kayıpla korumayı başarmıştır (%1.8).

En kritik aylarda önüne çıkan iplik fiyatlarındaki patlamalara, istikrarsızlıklara göğüs gerebilmiştir. Bu sorunu büyük ölçüde çözecek olan vadeli pamuk borsasının önüne konan yapay engeller 96 yılının "kayıp yıl" olmasına hizmet etmiştir.

Türk sanayicisi uluslararası rakipleri gibi hammadde fiyatlarını önceden bilemediği gibi kalitesiz ya da zamanında teslim edilmeyen hammadde ve diğer malzemeler nedeniyle sipariş kaçırmaya başlamıştır. Bu olgulara rağmen 96'yı sadece %7'lik bir gerileme ile geride bırakmıştır. Bu gerileme ağırlıklı Orta ve Doğu Avrupa ülkeleri, Rusya ve Kuzey Amerika'ya yapılan ihracatta yoğunlaşmıştır.

Sektörün en önemli eksikliği 1990'lı yılların başında olduğu gibi bugün de pazar çeşitlenmesi konusundaki tutukludur.

Ashında bu tutukluk bir yapısal sorundur. Avrupa ihtiyaçları ile diğer pazarların ihtiyaçları farklıdır ve bunları karşılamak için gerekli üretim organizasyon modellerinde de farklılaşmayı gerektirmektedir.

Sektörün içgüdüleriyle başladığı Anadolu'ya yönelik hamlesi, bir ölçüde bu soruna da çözüm getirebilecek potansiyeli taşımaktadır.

Bu konuda sektöri rahatlatacak önemli bir konjonktürel gelişme de Hong Kong'un 1998 başında Çin'e geçmesidir. Dünyanın en büyük alıcıları açısından Hong Kong bir belirsizlik taşımaktadır ve alıcılar riskleri dağıtmak amacıyla en sağlam ülkelere üretimi kaydırma arayışı içindedirler.

Bugün Hong Kong'un Avrupa pazarındaki payı %9'dur.

Ayrıca sektörün dünya çapında yaşadığı yapısal değişimler Hong Kong'la ilgili bu siyasi gelişmeyi destekleyici yöndedir: Üretim süreleri azalmakta, sezon içi raf değişiklikleri çoğalmaktadır. Bu durum hızlı teslimat olgusunu dayatmakta, dolayısıyla coğrafi yakınlık çok önemli bir etken özelliğine bürünmektedir.

Bu bağlamda alıcı kuruluşların sourcing bölümleri büyük önem kazanmakta ve pazara yakın üretici ülkeler tercih edilir olmaktadır.

1997 yılında Türkiye bu avantajını mutlaka değerlendirmelidir.

Ne var ki, bu avantajı değerlendirebilmek için bazı önkoşulların acilen gerçekleşmesi de gerekmektedir: Verimlilik, kalite artışı, hammadde temininde kolaylık, elektronik bilgi alışverişi bu etkenlerin başında gelmektedir.

Bu etkenlere baktığımızda kendini ayan beyan ve kaçınılmaz olarak dayatan konu Türkiye'deki makro ekonomik koşullardır.

Verimlilik başlı başına bir sorundur ve kayıtdışı ekonomiden, metropolde üretime; teknolojiye, ücretlere ve eğitime kadar pekçok sorunun bileşkesi olarak önümüzde dağ gibi durmaktadır.

Yaratıcılık, dünya sanayindeki değişimi, kendi lehimize çevirebilmek için kullanacağımız temel araçlardandır.

Ama ne yazık ki senede toplam en fazla 40 tasarımcı mezunla bu sorunu çözmek elbetteki mümkün olmaz. Tüm bu veriler ışığında yaratıcılığa öncelik kazandıracak altyapı ne yazık ki hazır değildir.

Eskiden harcamalar içinde giyim payı %11 iken bugün %5'e gerilemiştir. Geçici harcamalar da 300 ECU'den 500 ECU'ye çıkmıştır ama, tüketici kalite arayışına girmiştir. %40'lık bir kitle için fiyat temel hareket ettiricidir.

Her iki açıdan da bakıldığında, hem fiyat hem kalite sermaye gücü ile doğrudan ilintilidir.

Türkiye bugün her iki tüketici kesimine hitap edebilecek bir konuma gelmiştir. Türkiye'den ürün tedarik etmeye gelenler her istediklerini bulabilmektedirler. Ancak, bunun süreklilik kazanması bir zorunluluktur.

1996 yılında bu özellikleri olan tek ülke iken, 1997 ve 1998 yıllarında bu fırsatımız ortadan kalkacaktır. Bilindiği gibi, hazır giyimde bizimle rekabet içinde olan Orta Avrupa ülkelerinde 1997 yılı başı itibarıyla vergiler kalkmış, 1998 itibarıyla da kotolar kaldırılacaktır. Türkiye artık tek başına at oynatamayacaktır.

Bu rekabette gücümüzün artması ve yerimizi sürekli koruyabilmemiz için özellikle kalite, koleksiyon ve marka çıkış yollarıdır. Bu da güçlü sermaye gerektirir.

Bunu gerçekleştirmek, bir yandan şirketlerin özkaynaklarının güçlenmesi, bir yandan da yabancı sermaye akışının hızlanması ile mümkündür.

Hazır giyim sanayinin Gümrük Birliği'nden en büyük beklentisi bu olmuştur: Yabancı sermayenin artışı.

Ne var ki, Türkiye'de eşit ve adaletli bir rekabet ortamının temin edilmesi, söz verildiği halde malum yasaların çıkmamış olması, çıkmış olanlarda gerekli olan düzenlemelerin yapılmaması, özelleştirmenin gerçekleşmemesi, yabancı sermayeyi mütereddit kılmıştır.

Bu nedenle 1996 yılı kaçırılmış bir yıldır. Koskoca bir yılda alınacak önlemler rakiplerimize karşı Türkiye'ye bir 5 yıl kazandırabilirdi. Önümüzdeki yıllarda daha rahat hareket etme şansına kavuşabilirdik.

Ne yazık ki, yine nefes nefese yaşamak zorunda bırakıldık. Türk ekonomisindeki global olarak yapılması gerekenleri tek başımıza gerçekleştirmeye zorlandık: eğitim sorunumuzu,

yaratıcı ihtiyacımızı, enerji pahalılığını, hammadde fiyatlarındaki istikrarsızlığı gidermeyi, "Made in Turkey" markasına saygınlık kazandırılmasını tek başımıza üstlenmekten başka çaremiz kalmadı.

Buna rağmen Devlet yardımları ve düzenlemeleri ile usturuplu bir biçimde düzenli olarak beslenen ülkelere hatta Avrupa ülkelerine karşı bile gücümüzden birşey kaybetmedik.

Düzensizlik, istikrarsızlık, sektör içindeki fiyat kırmalar bile belimizi kırmadı.

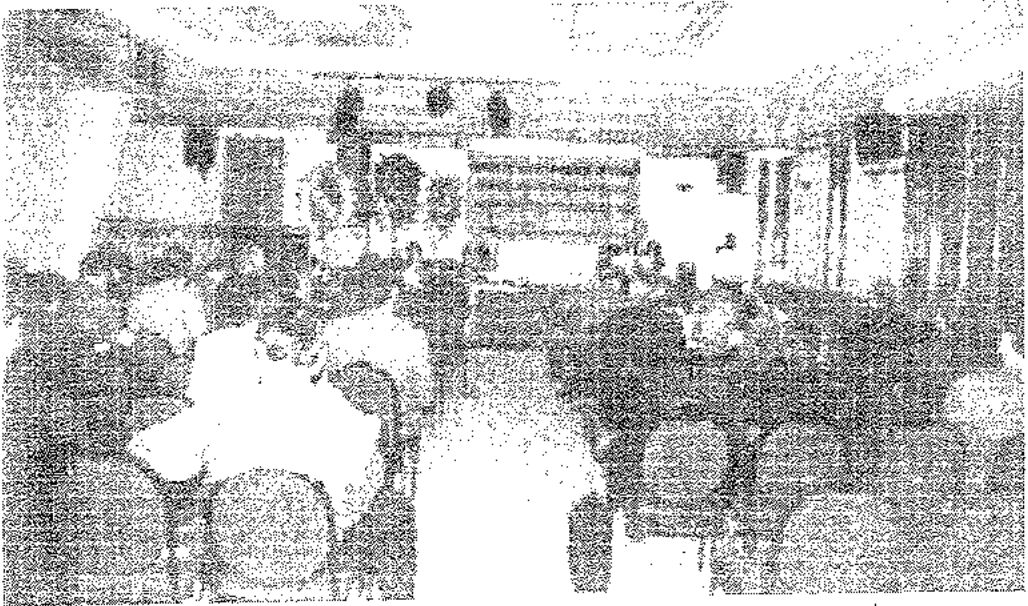
Ancak bu öz güce fazla güvenmemek gerekir. Sanayideki bu içgüdüsel savunma mekanizmasının 10 yıllarca sürmesini beklemek hata olacaktır. Devletin hiç olmazsa düzenleyicilik işlevini yerine getirmesi, eğitim konusunu üstlenmesi, vergi meselesini masaya yatırması bir zorunluluktur. Geçici bazı önlemlerle bu sorunları alt etmeye çalışan sektörler bir süre sonra bunların altında ezilebilirler.

Önümüzdeki 50 yılın 5 hazır giyimci ülkesi olarak değerlendirilen Türkiye, bu öngörüyü mutlaka ve mutlaka gerçeğe dönüştürmelidir. 65 milyonluk bir ülke için bu sanayi lokomotif olmasa da her zaman varolabilmelidir.

Sonuç olarak, 96 yılı geleceğimizi biraz daha net görmemize, onu daha yakından algılamamıza yardımcı olmuştur. 96 yılı 2005'li yılların sadece ufak bir dilimidir. Her ne kadar kaçırılmış olsa da kendimizi ve gücümüzü sınamamız açısından son derece yararlı bir yıl olmuştur.

Geçmiş sağlam olan yapıların kolay kolay gerilemeyeceğini göstermiştir.

TARTIŖMALAR



BAŖKAN
Kaya GÜVENÇ

BAŞKAN - Teşekkür ediyoruz.

Efendim, soru sormak veya her hangi bir açıklama yapmak isteyen arkadaşımız var mı?

Sayın Er buyurun. Yanız mümkün olduğu kadar sınırlı ve sorularımızı özet bir şekilde sorabilirsek, arkadaşlarımızın sabrını fazla zorlamamış oluruz.

ŞÜKRÜ ER - Konuşmacı arkadaşlarımız, "Türkiye'de Akreditasyon Konseyinin olmadığını" söylediler; şu anda Akreditasyon Konseyi üyesi olarak konuşuyorum.

Türkiye'de, hep hazırlanmış standartlar üzerinde duruldu. 15 bin standart var. Bu Avrupa'nın aşağı yukarı 70 bin standardına tekabül eder. Hatırlayacaksınız, DIN yapraklarıdır, norm yapraklarıdır Avrupa'daki ismi ve her bir yaprak bir standarttır. Bizim standart hazırlama tekniğimizde, aynı konuda olan yaprakları bir standart bünyesine aldığımız için, bizim bir standardımız 200 sayfadır, mukayeseyi sayfayla yapmak lazım, yalnız adetle değil; bunu belirtmek isterim ve Avusturya Standartlar Enstitüsünün çıkarmış olduğu, standartların sayısı da 3.500'dür. Standartlar Enstitüsünde amatör veyahut da part time 4 bin kişi çalışır, kadro olarak ta 1500 kişi çalışır; dünyanın en büyük 5 teşkilatından bir tanesidir, laboratuvarlarıyla beraber.

Şimdi, Avrupa standartlarına gelince, ben makina grup başkanı olarak da Standartlar Enstitüsünün rakamlarını belirteyim, bu 15 bin standardın 9 bin tanesi makina, elektrik, elektronik ve metalürjiyle ilgili standartlardır, Avrupa'daki standartların hepsidir. Şöyle ki; Avrupa standartları, kendi millî standartlarıdır ve kendi endüstrilerine göre hazırlanmıştır. Biz Türk standardını hazırladığımız vakit, Fransız lisansı ile çalışan fabrika var, İngiliz lisansı ile çalışan fabrika var, Alman lisansı ile çalışan fabrika var, bunları birleştirip, bağdaştırıp ortak bir standart yapma mecburiyetindeyiz. Biz bunu yaptık; dolayısıyla Türk standardı, bir yönüyle Avrupa standardıdır; çünkü, onlarınki doğrudan doğruya DIN normudur, Fransız normudur, British standarttır; ama, bizimki, hepsinin ortak standardıdır, Türk sanayicisinin ihtiyacına cevap verecek şekildedir. Onun için ben derim ki, her zaman, Türk standardı demek, uluslararası standart demektir; çünkü, her milletin malı var memleketimizde, hepsine uyduracaksınız bunu.

Derneklerimizi tenkit edeceğim bir nokta var. Mesela, asansörlerle ilgili standartları hazırladığımız vakit, aşağı yukarı Türkiye'de asansörcüler olarak 5-6 tane dernek var. Her birinin bize yapmış olduğu teklifler, birbirine zıttır. Dolayısıyla evvela, derneklerimizin, kendi aralarında birlikler şeklinde bir araya gelmeleri ve ortak problemlerini beraber çözmeleri lazım; bu yok.

İkincisi, derneklerimiz akademik çalışmak zorundadır, standartlar bakımından. Amerika'da makina, işkolunda, madeni eşya işkolunda çalışan 167 tane dernek var; ama, bunların öyle birlikleri var ki, ortak konuları hep beraber hazırlarlar ve devlet başkanlarına ortak rapor verirler, ortak problemleri hakkında. Bizde hükümete verilen dernek raporlarını inceleyin, hepsi birbirine karşıdır, birbirini yok eder, üst makamlar karar veremez, kolay kolay.

Avrupa normlarından, ISO normundan Türkçeleşmiş 4 208 tane norm var 1995 senesinin sonu itibarıyla, EN normundan 611 tanedir, ve IEC normundan 878 tanedir. Bunlar, Standartlar Enstitüsünün, standartlaştırdığı, Avrupa Birliği normları ve uluslararası normlar şeklindedir; ama, Türkiye'de Akreditasyon Konseyini kimler kabul etmiyor? TSE'nin verdiği belgeleri kimler kabul etmiyor? Bunu size başlıca, başımdan geçmiş, kurucularından olduğum Türk Loyd'undan anlatayım.

Biz, Mühendis Mimar Odaları kanununu hazırladığımız vakit, dikkat ederseniz, bize, Odalara, enstitüler kurma yetkisi verildi, ilmî laboratuvarlar. Buna istinaden 1957'de Gemi Mühendisleri Odasına gittim, niye dedim, Türk Loydunu kurmuyorsunuz da, Loyd Germany Sche Loyd British, (İngiliz) gibi yabancılara gemileri klaslıyorsunuz. İşte, kanun müsait, bu maddeye dayanarak, bir Türk Loydu kuralım ve kurduk, 57 senesinde. Avrupa'ya kabul ettirdik de, Ulaştırma Bakanlığımıza kabul ettiremedik, 5 sene Ulaştırma Bakanlığıyla mücadele ettik, Türk Loydunu kabul ettirebilmek için, en nihayet vakıf haline getirdik, 62 senesinde vakıfla işin içinden çıktık, ondan sonra Ulaştırma Bakanlığı kabul etti; çünkü, daha evvel kurduğumuz Türk Loydu, Gemi Mühendisler Odasının patronajındaydı diye Ulaştırma Bakanlığı kabul etmedi. Şimdi de, Türk Akreditasyon Konseyinin Başkanı, aynı zamanda da Standartlar Enstitüsünün Başkanıdır. Bundan dolayı biz, kendi memleketimizde kendimizi kabul ettiremiyoruz, dışarı kabul ettiririz. Nitekim Uluslararası Akreditasyon Konseyinin üyesiyiz, uluslararası bizi kabul etmiştir; ama, kendi kuruluşlarımız bizi kabul etmemekte direniyor, bütün çıkan konuşmacılar, hâlâ kurulamadı, bir de kanun teklif ettiler Meclise.

Bu hususu belirttikten sonra, bir hususu daha belirteyim. Türkçe'de hanım efendi dedi ki, 40-50 bin kelime var, diğer dillerde 100 küsur bin, Red House'u sayın 45 bin civarındadır. Fransızca bir lügatı saydım, 45 bin civarındadır. Türkçe lügatı saydım 127 bin tanedir ve Türkçe, dünyadaki en zengin dildir. Ben, bu hususa merak sarmış bir kişi olarak, hep inceledim bunları ve bir İngilizce Red House'u açın bir kelimeyi, o kelimenin altında, Türkçe karşılığı olarak, aşağı yukarı bir sayfa, yarım sayfa İngilizce kelime görürüz. Demek ki, onlar bizim 40-50 kelime ile ifade ettiğimiz şeyi, tek bir kelime ile ifade ediyor ve teknik terim olarak yaşadım bunları, kimlere sorduysam eksen kelimesi nereden gelmiştir, aks'ın bozmasıdır demiştir. Benim köyümde kağının miline "eğsen" derler, benim köyüm, Fransa'ya gidip de "eğsen" kelimesini Türkiye'ye getirmede, kime sorarsanız Ankara kelimesi nedir, çapanın bozmasıdır Rumca der. Peki Baykal Gölündeki Ankara şehri ne oluyor, Ankara nehri ne oluyor, Taşkent'in altındaki Engürü şehri ne oluyor, Rumlar gitti orada Ankara şehri mi kurdu Baykallar'da?

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Teşekkür ediyoruz Sayın Er.

RIFAT DAĞ - Sorum Tezer Hocaya.

Otomotiv sanayinin sorunları olarak, şöyle bir perspektif çıkıyor, karşımıza: Özellikle kapasite düşüklüğü, sanıyorum otomotiv sanayinde büyük bir problem ve bunun atıl kapasite maliyetinin, satış fiyatlarına yansıma oranları önemli gibi görünüyor. Bunun stratejik sonuçları nedir? Yani, rekabet avantajını düşüren bu yapının iyileştirilmesi için, özellikle başta teknoloji olmak üzere ve optimum otomotiv sektörünün, şirketlerinin birleşmelerinin gerekliliği düşünülebilir mi? Bu doğru bir mantık mı? Bu konuya biraz değinmesini istiyorum sayın hocamın.

Teşekkürler.

BAŞKAN - Teşekkürler. Buyurun Sayın Karababa.

İHSAN KARABABA - Sayın Başkan, sayın izleyiciler, benimki soru değil, kısaca bir görüş belirtmek istiyorum.

Ben sanayici veya sektör temsilcilerini dikkatle izledim, gerçekten her şeyin gelip düğümlendiği yer, yönetim, idare, devlet, bürokrasiye gelip takılıyor. Şimdi, sabahleyin de, birinci oturumda, ikinci oturumda Sayın Şükrü Er'i dinledim.

Devletin bu hale gelmesinin sebebi nedir? Bir kere burada hepimiz özelleştirmeyi yapmak zorundayız. Bugünkü eleştiri yetmiyor, özelleştirmeyi yapmak zorundayız. Devletin bu hale gelmesi şuradan, buradan gelen değil, bizim, uzak görüşlü olmamızdan ve kısır çekişmeleri gündeme getirmemizden kaynaklanmış, bu hale gelmiştir. Bugünkü devletin, bugünkü hükümetin sorunları çözmesi mümkün değil; bunu yaşıyoruz, arkadaşlarımız da çok rahatlıkla bunu söylüyorlar. Bakın, Türkiye'nin gündeminde son derece önemli konular var. Dinledik sabahtan beri dinliyoruz; ama, bizim gündemimizde ne var, efendim, iftar sofraları var, teraviler var, şunlar var, bunlar var; yani, Türkiye, dünyanın gündemini, Avrupa gündemini, gümrük birliği gündemini yaşamıyor, kendi iç çıkarlarının gündemini yaşıyor. Zaten Türkiye'yi bu noktaya getiren de budur.

İkinci bir konu, gene çok şikâyet edilen yönetimler var, yöneticiler var. İşte, örneğin, GAP'tan örnek verildi. Bu insanlar da gökten gelmedi, bu insanları Türkiye'de egemen kılmak için Türkiye'de hakikaten kan döküldü, verimli insanlar, üreten insanlar atılmak için, sürülmek için ve işini bilen memurların bürokrasiye egemen olması için, çok ciddi mücadeleler verildi, bunları da görmezlikten gelmeyelim. Oradaki GAP'taki mühendis arkadaşımız, "gidin, yabancı lisans getirin" dediği zaman, kendi görüşünü söylemiyor, neyi söylüyor biliyor musunuz? Genel politikanın görüşünü söylüyor; o, onun bir maşası.

1972 yılında bir sempozyumda Enerji Bakanı Müsteşarı Arif Onat, Allah uzun ömürler versin, bir konuşmada şunu söyledi, dedi ki, "Efendim öyle bir teknik kadromuz var ki, bize karşı fikir üretiyor. Memur emredilene yapar, ötesine karışmaz, karşı gelen memuru, görüş üreten memuru tutup atacaksınız" diye bir konferans verdi ve o günden, bugüne gerçekleştirildi; kime kaldı bürokrasi? Militanlara kaldı. Neyin militanları? Efendisinin işini, emrini yerine getirmek isteyen militanlara kaldı. Özgür-

lüğü yok, kişiliği yok, bugünkü üretim tabloları budur.

Laboratuvarlardan söz ediyoruz, gidin MTA'ya dünya çapında laboratuvarı vardı, katlar boş, boş katlar ne için? "Efendim, bunlar iş yapamaz" gereksiz demek için; Bunlar bir ihanetin somut belgeleridir. Bunları da unutmamak gerekir ve bunda payı olan her kişi geçmişinin özelleştirisini yapmak zorundadır, "Ben acaba ne yaptım?" diye. Devleti eleştirdiğimiz zaman, vatan hainleri diyorlardı. Şimdi Sayın Er konuşunca, benim de 1965'ten bu yana, bu örgütte yöneticilik yaptım, bütün tarih gözümün önünden geçti nelerle karşılaştığımız, hep yaşadık. Onun için bundan sonra zaman kaybetmeden gerçek üzerimize düşeni yapmak zorundayız, seyirci olmamak zorundayız. Eskiden "su akar, deli bakar" derlerdi; şimdi, zaman geçiyor, bizler bakıyoruz; buna müdahale etmek zorundayız. Gücü gücüne yetene değil, suçluya karşı mücadele etmek zorundayız ve kendi çıkarımız için, ülkenin çıkarını korumak için bunu yapmak zorundayız.

Kısaca bir konuya daha değinmek istiyorum. Ben Van'a gittim iki ay evvel, gerçekten Van'daki mağazaların yarısından fazlası, beyaz eşya satıyor. Arkadaşıma katılıyorum, oraya giden parayla çok fazla mal satılıyor, ticareti canlı. Ama, bu Türkiye'nin sorunu çözmez, belki beyaz eşya sektörünün sorunu çözer.

Şimdi, TÜSİAD raporunda diyor ki, -ben söylersem biraz suç olur, onun için söylemiyorum- Gelir uçurumu artıyor" diyor. Bu uçurumu artırmayalım, gelir bölüşümünde adaleti sağlayalım. Sadece Güney Doğuda satılmasın beyaz eşya, her yerde satılsın, o zaman Türkiye'de kalkınır.

Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Biz teşekkür ediyoruz.
Buyurun Sayın Önen.

YAVUZ ÖNEN - (TMMOB Başkanı)- Ben, Dilek Temel'in değindiği noktaya bir şeyler eklemek istiyorum; çünkü, konuşmamda ben savaşın bitmesi yönünde bir mesaj iletmıştim, çok önemli bir gerçeğe parmak bastı Sayın Temel.

Türkiye'de sanayinin motor gücü haline gelmiş bir savaş ekonomisine, sanki, pozitif bir gerçek gibi değindi, benim sorum şu kendisine. Bu sürsün mü, dursun mu? Temel nokta bu; yani, buna karşı tavrımızı, eğer sanayiciler olarak tek tek sektör temsilcileri olarak ortaya koymazsak dünyada örneği yaşanmış, İkinci Dünya Savaşı ile milyonlarca insanın kaybına neden olan, savaşlara doğru giden bir militarizmin sanki örgüsünü yapmış olacağız; Bunu bir tespit etmek lazım.

Geçmişte, evet, gelişmenin motoru halinde savaş sanayinin önemli sektörleri pek çok örnekler vermiştir, Hitler, bütün dünyayı gelişmiş teknolojisi ve dev holdingleriyle, ekonomisiyle ele geçirmeye çalışmıştı ve Krups, refahı artırmak için değil, insani değerleri desteklemek için değil, kamplarda Yahudileri yakmak için, çelik fırınlar imal etmiştir. Şimdi, yalnız şu gerçeği, -yıkılmıştır o düzen, yıkılmıştır, gitmemiştir- Türkiye'de bu tercihi, bir kere çok net olarak koymak zorunda, sanayiciler ve onun temsilcileri.

Şunu ben algılıyorum, hepimiz -yine o tecdit kamplarından bir örnek vereceğim- gaz odalarındayız, hep birlikte gaz odalarındayız. Gaz odalarının şöyle bir özelliği varmış, kapılar açıldığında ölüm piramidi çıkarmış, en güçlüünün en üste olduğu, bir ölüm piramidi. Türkiye, böyle bir piramidi mi yaşamak istiyor? Yani, şu anda diyelim ki, beyaz eşya sektörü veya sanayi sektörü, savaştan palazlanarak kendine güç kattığını zannediyor; ama, sonuçta o piramidin en tepesindeki ibaret kalacak. Ben, bunu siz söylüyorsunuz anlamında değinmiyorum; ama, bu konuda, artık TÜSİAD'ı da demokrasi, demokratikleşme raporları yayınlamaya zorlayan gerçeği de görüp, onun yanına koyarak, lütfen söyleyelim; çünkü, daha fazla mesafe alamıyoruz; Sorum buydu. Çünkü, Türkiye'nin sorunları, hep bir ekonomik çizgi içinde tartışılmaya çalışılıyor. Ekonomik büyüme, rakamların büyümesi refah demek değil, bunun bir de sosyal, kültürel altyapısı var.

Ben daha fazla vaktinizi almak istemiyorum. Teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Sayın Aras, siz söz istemiştiniz; buyurun.

ALAEDDİN ARAS (Kimya Mühendisleri Odası) - Evet, biraz özetleyerek başka sormayacağım, zaten Sayın Temel'e soracağım. Tabii, Sayın Temel bunu ifade ederken sanırım, bu sistemi savu-

nuyor anlamında ifade etmedi; ama, bir açıklık getirmesi anlamında soru soruyorum.

Marmara bölgesinde tüketilen beyaz eşya sayısı, Güney Doğuda tüketilen beyaz eşya sayısını söylemesi mümkün mü? Bu bir.

İkincisi, bölgeye ayrılan beyaz eşyanın geri dönüşü, kaç milyar dolar mertebesinde, acaba? Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Ben konuşmacılara söz vereceğim, sırayla başlayalım.

ERCAN TEZER - Teşekkür ederim, Sayın Başkanım. Keşke bu panel, Güney Doğu meselesi olsaydı, o zaman çok daha farklı platformda, çok daha farklı şeyleri söyleyebilirdim. Ama, panelin ismi çerçevesinde ben, izin verirseniz konuşmamı özetlemek istiyorum, kısıtlamak istiyorum; Çünkü, öbür türlü, dar bir zamanda, mesajları tam bir netlikle ortaya çıkarmak ve tartışmak imkânı bulamayacağız.

Öncelikle, Millî Akreditasyon Kanun Tasarısı üzerindeki görüşlerimi aksettirmek istiyorum. Türk Standartları Enstitüsünün kuruluşundan bu yana, yapmış olduğu hizmetleri kimse inkâr edemez. Ürettiği standart sayısı, ürettiği standartların niteliğiyle; bu olayın bir kısmı. Diğer yanda bizim GATT ve Avrupa Topluluğundan kaynaklanan birtakım mükellefiyetimiz var, teknik mevzuata uyum mükellefiyetlerimiz var. Standart, tek başına yayınlandığı zaman teknik mevzuat olmaz; standardın teknik mevzuat haline gelebilmesi için devlet tarafından bunun zorunlu uygulanır hale getirilmesi lazım.

Türkiye’de zorunlu uygulanan 150 küsur standart var. Çok ilginçtir, ben, geçen gün başka bir toplantıda, Sanayi Bakanlığında Dış Ticaret Müsteşarlığı yetkilileriyle yapılan toplantıda aynı soruyu sordum, cevap da alamadım: “Türkiye’de zorunlu standarda uygunsuzluktan dolayı, hukukî bir dava var mıdır?” dedim, “Yok” dediler. Ben, bunu Türk Standartları Enstitüsüne sorduğum vakit, enstitü diyor ki, “Benim yetkim yok, benim yetkim standartları yapmaktır”, Sanayi Bakanlığına sorduğum vakit, “Benim de adamım yok” diyor.

Şimdi tartışmayı uluslararası platformdaki, Avrupa Topluluğu gündemindeki, mevzuat uyumu ekseninden kaçıramayız, o eksen çok açık. Ben kendi sektörüm için söylüyorum, ben Avrupa Topluluğundaki direktiflere uymakla mükellefim, 11nci madde bunu söylüyor, başka bir yoruma açık tarafı yok, çok açık. Tıp onayı ve tip onayının müteemmim çüzü. Türk Standartlarının yayınlamış olduğu standartların içerisinde, tip onayıyla ilgili birebir hiç bir mevzuat yoktur. Standart vardır, otomotiv sanayi konusunda yüzlerle, binlerle standart vardır. Bunların hepsini biliyorum; ama, Avrupa Topluluğu direktifleriyle birebir uyumlu bir standart yoktur. Zaten olsaydı, hazırlık grubu Cenevre Anlaşması uyarınca, yayınlamış olan 90 küsur recemantasyonu birebir tercüme edip, teknik dokümantasyon haline getirmezdi, yüzde 90 tamamlanmış durumda. Dolayısıyla Türk Standartları Enstitüsünün standartları ayrı bir olay, -ben kendi sektörüm adına konuşuyorum- uymakla mükellef olduğumuz direktifler ayrı bir olay. Bir defa bunun altını çizmemiz lazım. Bunu söylerken, her toplantıda -sizi tenzih ederim, özür dilerim; ama- Türk Standartları mensubu, arkadaşlarımızla çelişki içindeymiş gibi gözüküyoruz. “Efendim bizim standartlarımız AT standartlarına yüzde 100 uyumlu” deniliyor; hayır, kusura bakmayın, böyle bir şey yok. AT’nin teknik mevzuatını konuşuyoruz, direktif adını verdiğimiz, teknik mevzuatını konuşuyoruz. Eğer, bu mevzuatı konuşuyorsak, Türk Standartları Enstitüsünün, AT direktiflerine birebir uyumlu belgesi yok. Olsaydı, tercüme faaliyeti olmazdı, şimdi tercüme ediliyor, birer, birer bunlar; işin birinci tarafı bu.

Gelelim, akreditasyon konusuna; Mecliste halen görüşülmekte olan, komisyondaki kanun tasarısı, Millî Akreditasyon Kurumu ile ilgili tasarısı. Bu tasarının hazırlık safhasında, hasbelkader İstanbul Sanayi Odası Temsilcisi olarak da görev aldım ben; sektör adına bir çok toplantılara katıldım. En son Dış Ticaret Müsteşarlığında bununla ilgili, bütün devlet kurumlarını ve değerli enstitümüzün mensuplarının da katıldığı bir toplantı yapıldı. Bu toplantıda Türk Standartlarından gelen arkadaşlarımız katılmadılar; ama, bütün devlet kurumları, DPT, Dış Ticaret Müsteşarlığı, Hazine Müsteşarlığı vesaire, vesaire... Bunun çıkmasında yarar olduğunu söylediler.

Şimdi, konunun daha ayrıntısına girmek istemiyorum; ama, lütfen, istirham ediyorum, bu sanayinin belgelendirilmesi açısından önemli bir noktadır. Burada, Türkak Tasarısını gayet yakından bilen bir kişi olarak söylüyorum, birinci derecede görev Türk Standartları Enstitüsüne verilecek zaten; Türkiye’nin elindeki tek kurum o. Türk Standartları Enstitüsünü dışlamak, onun hizmetlerini dışarıya koy-

mak, kimsenin amacı olamaz. Ulusal bir kuruluşumuz; yani, biz kalkıp da niye ulusal bir kuruluşumu-
zu engelleyelim, desteklemeyelim? Bunun mantığı yok zaten. Dolayısıyla bir konsensüsün içerisinde,
bu kuruluşun kurulmasına hepimiz destek olalım. Bu çağdaş anlamda Türk sanayinin önemli bir ihti-
yacını karşılayacak ve bu kurum kurulursa, sizi çok yakından biliyorsunuz, istirham ediyorum, lütfen
okuyun kanun tasarısını, en fazla görev Türk Standartları Enstitüsüne çıkacak ve Türk Standartları Ens-
titüsü bu görev altında bunalacaktır, yeniden yapılanma ihtiyacı duyacaktır. Dışlamak diye bir şey söz
konusu değil, ulusal kuruluşları nasıl dışlayabilirsiniz sanayici olarak; bu mümkün değil.

Şimdi efendim, bunu burada noktaldıktan sonra, izin vererseniz, bir değerli arkadaşımızın kapasi-
te ile ilgili sormuş olduğu, teknik bir soruya, kendi sektörümle ilgili cevap vermek istiyorum.

Biraz evvel de verdiğim rakamların gösterdiği gibi Türkiye’de 5 tane otomobil üreten kuruluş
var. Bunlardan 2 tanesi ana komponentler de dahil, dry trin dediğimiz, motor, şanzıman dahil üretim
yapar ve bu motorun yapımı ile ilgili arkasında döküm fabrikasıyla, diğer teşkilatlarıyla, entegre bir sis-
tem içinde yan sanayi olarak bunu yapar ve bunların bir tanesinin kapasitesi 250 bindir., birisinin 175
bindir. Bunun dışında, daha ziyade, yurt dışından ithal etmek suretiyle yurt içinde KDV’si yüksek par-
ça üreten bir-iki kuruluşumuz daha var. Bunların toplam kapasitesi 508 bin. Bunlar realize edilmiş ka-
pasiteler; yani, bir raporda falan verilmiş değil, fiilen üretilmiş kapasiteler. 1993 yılında, ulaştık bura-
ya. Bu üretime karşı ‘96 yılında üretilen ürünlere baktığımız vakit yüzde 36 kapasite kullanma oranı
var. Bu yetmiyor, iki firma daha yatırım yapıyor, iki firma daha yatırıma geliyor.

Şimdi, dünyada ekonomik ölçek kavramı var, otomobil sanayinde, otomobil üretiminde özelli-
le. Aşağı yukarı çeşitli literatürde 150 bin 100 bin civarında başlayan var, 200 bine kadar giden de var.
Bu kapasite bir model aracın üretimidir. Bizim firmalarımızda 250 binlik kapasite var; ama, 6-7 mode-
li beraber üretiyorlar.

Gümrük birliği kararı öncesinde, stratejik çalışmalar yaparken, dernek bünyesindeki özel ihtisas
komitelerimizde, çıkış yolunun dünya için tek bir model üretimi olduğu konusunda bir anlayışa gelin-
di. ‘96 yılında bu konjonktürü Türkiye maalesef gerçekleştirmedi, bana göre büyük bir fırsat da kaçır-
dı. Çünkü firmalarımızdan bir tanesi, hemen hemen dünya için üretime eşdeğer, tek model üretimini
gerçekleştirecek son aşamaya gelmiş durumdaydı. İşte, makro ekonomik konjonktür, makro politik
konjonktür, -böyle bir terim yok, ama bunun başına makro koyuyorum- 96 yılını, yabancı sermaye için
Türkiye’nin cazip ve çekici olmak, ortamından çıkarmış durumda. Artı, Türkiye’nin pazarlık dönemi-
ni, son derece sıkıntıya sokan olgu da gümrük birliği; çünkü, bizim sektörümüzde bütün firmaların geli-
şininin temel felsefesi iç pazardır. Korunmuş ekonomi için gelen sermaye iç pazara gelir; ama, yaban-
cı sermaye birdenbire bir şaşkınlıkla karşı karşıya geldi, niye? Çünkü, ben kendi sektörümde insan gü-
cü eğitimine o kadar önem verdim ki, benim insanım, işçisi, teknisyeni, mühendisiyle artık dünya lite-
ratürünü takip eden, dünyadaki çalışmalarda entegre olacak nitelikte. Bizim değerli arkadaşlarımız İtal-
ya’daki araç gelişimi çalışmalarında yıllarca çalıştılar. Şu anda Fransa’da, Almanya’da, bizim sektörü-
müzde yetişmiş, gelişmiş arkadaşlarımız, oradaki çalışmalara birebir-stajyer falan değil, idarî görev
alarak katılmış durumdalar. Bu bize olağanüstü bir rekabet gücü getirdi. Bugün traktörü, Amerika pa-
zarına satabiliyorsak, yetişmiş insan gücümüz sayesinde. Başka makinayı, binayı her zaman yapar-
sınız, esas olan insan gücü ve biz kritik bir dönemi 96 yılını, ciddi bir -ki, mastır programı için tanımla-
nan bir kavram var, onu biz ilettik Hükümete Hükümet politikası ile canlandırabilirdik ve Türkiye’de-
ki otomotiv sanayi, özellikle otomobil üretimi açısından dünyaya üretim yapan bir yapıya gelebilirdi.
Bütün bu konuyla ilgili hem uluslararası konjonktürde, hem iç konjonktürde olumsuz gelişmeler 96 yı-
lında sıkıntı yarattı. Bu böyle gider mi? Türkiye ilanihaye, herkesin otomobil üretimine olanak sağla-
yan, yardım sağlayan, devlet yardımıyla, teşvikle, -yoksa teşvik almadan herkes gelsin fabrikasını kur-
sun- bir fabrika kuruyorsanız, teşvik dediğimiz, hepimizin kaynağı, bu kaynağın, mevcut kapasite yüz-
de 36’lardayken boşu boşuna yeni gelecek firmalar için kullanılması çok yanlış olur, Türkiye buna hâ-
lâ devam ediyor, hızla devam ediyor. Hızla devam ettiği vakit, manzara 2000 yılında şudur -ki, yanlış
bir manzardır- 9 tane firma, hepsi 20’şer, 30’ar bin tane üretim yapacak, toplam üretim iç pazar için
270 bin civarında olacak, prodüksiyon bunu gösteriyor. Bu yanlıştır, sanayinin gelişmesi için de yan-
lıştır. Ufak, ufak bölünmüş firmalarla bu iş büyümaz. Önümüzde, bunun karşısında da Hükümetimi-
zin çıkarttığı 1 milyon otomobil ihracat projesi vardır. Hedef olarak da bize Endonezya ve Malezya’yı
gösteriyorlar. Bunu bilmenizde yarar var, ben onun için bunu ifade etmek istiyorum. Endonezya’nın
üretimi 45 bin otomobildir, 30-40 bin civarında üretim yapan 18 tane üretici fabrika var, yılda 500 ta-

ne otomobil üreten fabrika var. Böyle bir model Türkiye için geçerli değil, Türkiye bunu aştı, 60'lı yılları, 70'li yılları aştı ana sanayiyle, yan sanayiyle. Göreceksiniz öğleden sonra, döküm ile ilgili raporlar okunurken, arkadaşlar ihracatta nereye geldiklerini anlatacaklar. Onlar adına konuşmak istemiyorum, ben; ama, Türkiye aştı bunları. Türkiye'nin modeli artık, önümüzde Endonezya, Malezya modeli olamaz, mümkün değil.

1 milyon otomobil ihracatı da, 1.5 milyon otomobil üretimi demektir. Şu anda elinizde 500 bin kapasite var ve deniliyor ki, bize, "bırakın siz yabancı sermayeyi, birkaç firma bir araya gelin, bir tek model otomobil üretelim, onu çizelim, ondan sonra ticarî olarak üretelim, bunu da ihraç edelim" Bekliyoruz, bu model nasıl çalışacak diye; ama, 96 yılını biz bedelsiz ithalatla, işte bu model çalışmalarıyla geçirdik, ümit ederim ki, 97 böyle geçmez.

Şirket birleşmeleri ve optimum ölçek, bu sektörün kurtulmasına tek çare; bunun dışında başka bir çare yok. İç pazar ve dış pazara eğer rekabetçi olarak girmek istiyorsanız, kesinkes, bir modeli 150 bin, 200 bin tane üretip, adam gibi -ana ve yan sanayinde- bu üretimi organize edip, üretici haline gelmek mecburiyetindeyiz.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Efendim, konuklarımızdan iki arkadaşına daha söz vereceğim, çok kısa bir değerlendirme yapacağım, yemek servisimiz saat 2'ye kadar sürüyor, onun için hemen kapatmak istiyorum. Hep beraber yemeğe gidecek, lütfen ayrılmayın sözü hemen kısaca ben arkadaşlara veriyorum.

DİLEK TEMEL- Evet, ben demin söylediğim şeylere bir açıklık getireyim, kesinlikle ne şahsım olarak, ne de sektör olarak, tabî ki, o savaşın, sürmesi taraflısı olmamız mümkün değildir. Kesinlikle böyle bir şey yoktur; yalnız, ben bir gerçeği, oradaki bayilerden aldığımız veya oradaki servislerden bize gelen bir duyumu aktardım, bu bilinsin diye. Bu ayrıca, yalnız beyaz eşya için değil ki, mesele orada, herhalde çok televizyon satılıyordur, herhalde radyo da satılıyordur, giyim eşyası da satılıyor; bunu bir düzeltelim.

Miktar dağılımına gelince arkadaşımız tabî ki, haklıdır Marmara bölgesi, Ege bölgesinde şüphesiz beyaz eşya ve diğer eşyaların satışı fazladır. Demin de açıkladığım gibi, biz bunun üzerinde istatistik olarak çalışmış veya incelemiş değiliz. Tekrar ediyorum yine, oradaki birkaç bayiden veya servislerden edindiğimiz duyumlardır. Yoksa istatistikî bir değerlendirme, herhangi bir araştırma çalışması yoktur bu konuda.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Sayın arkadaşlar, altı sektörden değerli temsilciler görüşlerini aktardılar. Geçen yıl yapılan toplantının sonunda, genel bir değerlendirme yapmıştık, bu sene böyle bir değerlendirmeyi daha sonra yapacağız. Orada zannediyorum ki, konuların ayrıntılarına tek tek girme imkânına sahip olacağız. Ancak, burada çok kısaca bir-iki notaya değinmekte yarar var.

Önce gümrük birliği konusunda şöyle söyleyelim : Türkiye'de bir siyasî tercih olarak gündeme geldi Avrupa Birliği meselesi; dünyadaki bloklar arasında bir siyasî tercih olarak gündeme geldi. Geçen yıl yapılan Sanayi Kongresinde, yine aynı konudaki sempozyumda, sanayi sektörlerinin temsilcilerini dinledik; herkes Gümrük Birliğine hazır olduğunu söylüyordu, biraz kabadayılık vardı gibi bu işin içinde, biraz da hem ağlarım, hem giderim vardı; yani, ben mutlaka ben buraya girmek zorundayım; ama, aman şu tedbirler olsun ki, sıkıntılar çıkmasın deniyordu bir anlamda. Bugün altı konuşmada da dikkatimi çeken, hep aynı noktalar oldu : akreditasyon konusu var, uyum mevzuatı konusu var. Bu ve buna benzer olaylarda hep dikkat çekilmişti geçen yıl da : bunlara yapmaz isek, koşullar daha da zor olacak, şeklinde gündeme gelmişti. Bugün sorunların çoğu duruyor.

Şimdi, tekrar bakıyorum konuşmalara, eskiden eşitsizlikler vardı yani, Türkiye'deki sanayinin gelişmesini engelleyen eşitsizlikler vardı; yani, bizim sanayicilerimiz, yabancı sanayicilere göre, daha az eşit idi. Bunu 1991-93 yılındaki sanayi kongrelerinde, bir çok arkadaşımız çok ilginç bir şekilde ifade etmişti, "Gölge etmesin, başka ihsan istemem" biçiminde devlete "eşit koşulları yaratsın, başka hiç bir ayrıcalık istemiyorum" deniyordu. Şimdi, farklı nedenlerle, eşitsizlikler sürüyor.

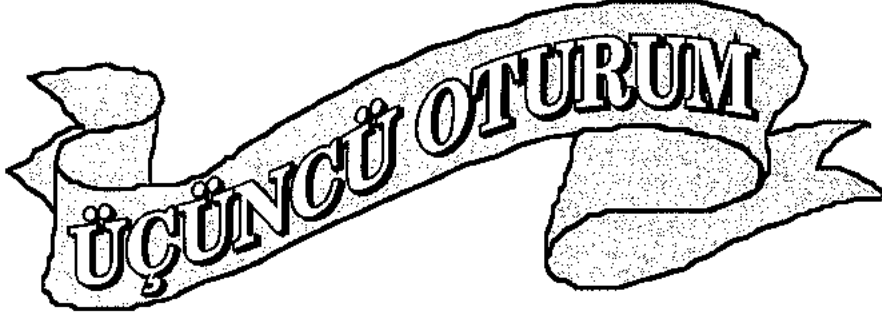
Bakın, bunların hepsini, toparladığımız zaman, altında başka bir konu görüyoruz : Türkiye'nin kalkınmasında, -bir kere kalkınmayı isteyip, istemediği konusunda bir soru sormuyorum, onu bir ve-

ri olarak kabul ediyorum- sanayinin gelişmesinin, sanayinin rolünün ne olduğu konusunda bir siyasî irade var mı? Bu siyasî irade yok, arkadaşlar. Daha doğrusu, böyle bir siyasî iradeyi yıllardan beri görmemiştik, çok somut olarak gümrük birliği konusunda da görmedik. Şimdi "ya gireceğiz, ya gireceğiz" denildi. İyi girdik, girdik ama, bu kararın gerekleri ne olacak, örneğin bu uyum mevzuatı ne zaman halledilecek? Gümrük birliğine giriş konusunu genel olarak tartışabiliriz, olumlu ve olumsuz yönlerini irdelleyebiliriz. Ama bugün Gümrük Birliği olgusunun dayattığı ve sanayimiz açısından zorunlukları yerine getirmek, bu durumun gündeme getirdiği olumsuzlukları gidermek, bu ülkenin görevi, bu devletin görevi.

Buradan tekrar karşımıza çıkan, ne yazık ki, siyasî irade eksikliği. Siyasî irade eksikliğini yaratan da, sadece ve sadece Türkiye'deki rant sahibi veya Türkiye'de ranttan gelir elde eden insanlar değil; bir yandan uluslararası ekonomik ilişkiler, ekonomik ilişkiler birçok şeyi belirliyor. Ben şöyle bir baktığım zaman, örneğin, sanayicilerin bile, bu konuda, biz mühendisler kadar kararlı olmadıklarını görüyorum. Sanayileşmeyi etkileyen o kadar çok şey var ki, en basiti ve en gözle görünürü reel faizin yüksekliği; bir yatırım yapamıyorsunuz. Ne yapacaksınız? Faizler konusunda sanayiye yatırımı özendiren bir politika izlensin ve insanlar sanayiye yatırım yapabilsinler, bu bir tür siyasî iradedir. Efendim, enformasyon alt yapısı kuruldu mu? Kurulmadı. Konunun uzmanı olan arkadaşlarımız, size aktaracaklardır: geçen sene alınmış olan kararlar hâlâ yürürlüğe girmedi, çok küçük yatırımlı rakamlar bile gerçekleşmiyor. Oysa sanayinin atılım yapabilmesi için önemli bir konu. Bu ve buna benzer olayları alt alta koyduğunuz zaman, siyasî irade gündeme geliyor. Ve ben ümit ediyorum ki, konunun bütün tarafları, -sanayiciler, sermaye sahipleri, işçiler, başkaları- bu konuda mühendisler kadar kararlı olacaklardır; bunu ümit ediyorum. Bunu sağladığımız takdirde sanıyorum ki, biraz daha mesafe kaydetme imkânımız olacaktır.

Hepimize sabırlarınız için çok çok teşekkürler ediyorum. Konuklarımıza, bize bu güzel görüşlerini aktardıkları için teşekkürler ediyorum, sağ olun.

Saat 14.15'te yeniden bir arada olmak üzere teşekkür ediyorum efendim.



BİLDİRİLER

**GÜMRÜK BİRLİĞİNİN
BİRİNCİ YILINDA MADENCİLİK**

İSMET KASAPOĞLU
Türkiye Madenciler Derneği

**TÜRK DÖKÜM SANAYİNİN
GÜMRÜK BİRLİĞİ İLE
YAŞADIĞI BİR YIL**

YAYLALI GÜNAY
Türkiye Döküm Sanayicileri
Derneği

**GÜMRÜK BİRLİĞİNİN
BİRİNCİ YILINDA TÜRK
SERAMİK SEKTÖRÜ**

BASRI SEZER
Seramik ve Refrakter Üreticileri
Derneği

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN BİRİNCİ YILINDA MADENCİLİK

İsmet KASAPOĞLU
Türkiye Madenciler Derneği

GİRİŞ

AT, temelde ekonomik işbirliğine dayanan bir oluşumdur. Siyasal boyutu, ekonomik beklenti ve programlara ters düşmediği ölçüde gelişmeye açıktır.

Başlangıçta, AKÇT anlaşmasına dayanan ekonomik işbirliği; günümüzde, ana eksen olarak "Gümrük Birliği"ne ulaşmıştır. Türkiye, 1 Ocak 1996 tarihinden itibaren Gümrük Birliğine dahil olmuş, ancak sosyal ve siyasal kazanımlar sağlayacağı AT üyeliğinin dışında kalmıştır.

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN KAPSAMI

AT'nin AKÇT anlaşmasından gümrük birliğine geçişinde, son derece sağlam ve doğru bir mantık vardır.

Madem ki, üreticiler yatırımları için, en ileri teknolojiyi satın alabilir, tesisleri için en uygun yeri, gerek kendi ülkesinde ve gerekse diğer ülkede rahatça seçebilir, gerekli hammaddeyi aynı koşullarla satın alabilir, her türlü uzmanı istihdam edebilir, eğitimi ve araştırmalarını en üst seviyeye çıkartabilir. O halde, fiyatlandırmada da rekabete açık olmalıdır. Eğer kişi ve kurumların dışında devlet, maliyetleri etkileyebilecek bir rol üstlenmiş ise bundan da vazgeçmelidir.

Böyle bir rekabet, hem üye devletlerin halkına, yani tüketicisine hizmet edecek; hem de, verimsizlik nedeniyle ortaya çıkabilecek kaynak israfına mani olacaktır.

Ancak, öyle üretimler vardır ki; bunların maliyetlerinde, üreticilerin veya devletlerin iradeleri dışında, doğrudan doğruya doğanın ortaya koyduğu şartlar etkilidir.

Örneğin tarım, balıkçılık, madencilik gibi konularda, üye ülkeler kendi özelliklerine göre bağımsız düzenlemeler için serbestiyete sahiptirler. Bu halde dahi üyeler, birbirlerini bilgilendirmeye ve iknaya özen göstermektedir.

AT VE MADENCİLİK

Avrupa'daki taşkömürü, linyit kömürü ve demir cevheri üreticilerinin büyük bir bölümü, Avrupa Kömür ve Çelik Birliğinin (AKÇT) kuralları içerisinde faaliyetlerini sürdürmektedir. Türkiye, gümrük birliğinden çok önce bu anlaşmaya taraf olmuştur. Halen de, (AKÇT) anlaşmasına konu olan mallar, gümrük birliği anlaşması kapsamında değildir.

Avrupa'daki AKÇT anlaşması dışında kalan metal cevheri üreticilerinin ve endüstriyel hammadde sanayii ile ilgili firmalarının en önemli temsilcisi ise "Euromines" dir. İsveç ve Finlandiya, Avrupa Topluluğuna girmeden çok önce Euromines'e üye olmuşlardır. Ne yazık ki, bu kuruluşa Türkiye henüz üye olmuş değildir.

Bonn'da Alman Madenciliğinin en üst düzey yetkilisi Prof. Karl-Ernst Kegel şöyle diyor:

Günümüzde Avrupa Topluluğu makamlarının madencilik dostu olarak nitelendirilemeyeceği konusu dikkat çekicidir. Klasik madencilik ülkeleri olan İsveç ve Finlandiya'nın topluluğa girişinden sonra da herhangi bir düzelme olmamıştır. Bu nedenle, sektörün temsilcileri Brüksel'deki durumdan memnun değildir.

Üye ülke madencilerinin şikayetlerinin temelinde, topluluğun çevre ile ilgili kısıtlayıcı önlemleri gelmektedir.

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE TÜRKİYE MADENCİLİĞİ

Türkiye madenciliğinde, diğer sanayi kollarında var olduğu gibi, Gümrük Birliği anlaşmasının yükümlülüklerinden doğan olumsuzluklar söz konusu değildir.

Aksine, madencilikte kullanılan bazı ekipmanların, teşvik belgesi dışında gümrüksüz itha-

li, olumlu bir gelişme sayılmalıdır. Türkiye'ye dönük maden ürünü ihracatçıları, büyük çoğunlukla AT dışı, üçüncü ülkelerdir. AT topluluğuna ülkemizden yapılan ihtiyaçlarda zaten herhangi bir kısıtlama söz konusu edilmemiştir. Zira kendi sanayilerinin hammadde ihtiyacı, bunu zorlamakta idi.

Burada, üzerinde önemle vurgulanacak konu; Türk bürokrasisinin özellikle kömür madenciliğimize yaptığı haksızlıktır.

Hazine Müsteşarlığı, 1996 İthalat Rejimini hazırlarken, o yıl AT ile gümrük birliğinin yürürlüğe gireceği iddiası ile, bu anlaşmanın dışında bulunan kömür ithalinde de her türlü gümrük vergisi ve fon kesintilerini sıfırlamıştır.

Oysa, kömür, demir cevheri ve Demir-Çelik ürünleri ile birlikte AKÇT anlaşması kapsamındadır. Nitekim, gümrük birliği anlaşmasına rağmen, Hazine Müsteşarlığı haklı olarak Demir-Çelik ürünlerinde hem AT üyeleri için ve hem de üçüncü ülkeler için gümrük vergisi ve fon uygulamasını sürdürmektedir.

Aynı anlaşma içinde, Hazinenin farklı uygulaması, ithalatçıların ve bazı sanayicilerin bürokrasi üzerinde yarattıkları baskının sonucudur.

Ortaya çıkan durum şudur :

* Yerli kömür üreticisinin her türlü giderinden sonra, ürettiği kömürü stokta düşünelim. Diğer tarafta, ithalatçının her türlü maliyetten sonra kömürü satış stokuna getirdiğini varsayalım.

Her ikisinin de brüt karı, satış hasılatından maliyetlerinin düşümü ile elde edilecektir. Ancak sadece yerli kömür üreticisi, bu brüt karının %5'ini devlet hakkı, %5'ini madencilik fon kesintisi, %2'sini Belediye hissesi ve varsa yine %2'sini buluculuk hakkı olarak, ilgili kurumlara ödemek zorundadır. Yani, ithalatçı yerli üreticiye karşı %14 oranında bir vergi ile teşvik edilmektedir.

Türkiye'de ve her halükarda dünyanın hiçbir ülkesinde, ithalatın böylesine ödüllendirildiği bir başka örnek yoktur.

MADENCİLİĞİMİZİN PERFORMANSI

Ülkemizde madencilik ürünleri toplam üretimi 2,5 milyar dolar civarındadır. 1996 yılı maden ihracatımız, miktar olarak 1995'e nazaran %9 düşüşle, 3.869.556 ton, değer olarak da %1.76 düşüşle 469.653.813 Dolar olarak gerçekleşmiştir. 1996 yılı maden ithalatımızla ilgili, gerek Hazineden ve gerekse DİE'den 15 Ocak 1997 tarihi itibarıyla rakam almak mümkün olmamıştır. Bu durum, ithal konularında ne kadar lakayt olduğumuzun da bir göstergesidir.

Sadece, yakından gözlediğim kömür ithali konusunda tahmini bir rakam vermek istiyorum.

1995 yılında gerçekleşen kömür (Taş Kömürü, Linyit, Kok) ithali, 5.517 milyon tondur. Bunun için ödenen meblağ ise 320 milyon dolardır.

Aynı yılda, kömür yanında ayrıca 1,5 milyon ton A.B.D. petrol artığı petrokok ithal edilmiştir.

1996 yılı, kömür ithal miktarının 7,5 milyon tonu aştığı tahmin edilebilir.

SONUÇ

Türkiye, ulusal madenciliğine dönük kendi politikaları netleştirememiştir. Bu nedenle, uluslararası anlaşmalar karşısında net ve ısrarlı görüşler ortaya koyamamaktadır. Öyle ki, bazen kendini karşı taraf içinde bile bulabilmektedir.

Ülkenin hakları ve sektörün geleceğinin belirlenebilmesi için, bu dağınıklığa son verilmesi gerekmektedir.

TÜRK DÖKÜM SANAYİNİN GÜMRÜK BİRLİĞİ İLE YAŞADIĞI BİR YIL

Yaylalı GÜNAY

Türkiye Döküm Sanayicileri Derneği

1995 yılında yapılmış olan Sanayi Kongresi'nin toplantılarında, döküm sektörünün Gümrük Birliği'ne girilmesi halinde rekabet gücünün ne olacağı hakkında bir sunuş yapmıştım.

Bugün, Gümrük Birliği maceramızın bir yıllık balayının sonrasında öngördüklerimizin ne sonuçlar verdiğini kısaca inceleyeceğiz.

Özel olarak döküm sektörümüzün rekabet gücü için sunmuş olduğumuz güçlü yönlerin geçerliliklerini koruduklarını, zayıf ve rekabeti zorlaştırıcı hususların da hâlâ bir tehdit unsuru olmaya devam ettiklerini açık sözlüklükle belirtmek gerekir.

Bu yeni çalışmaya girerken, dünya ve Türk sanayi ve döküm sektöründeki son gelişmelere kısaca göz atmamızda yarar bulunmaktadır.

1996 DÖKÜM SANAYİ GÖRÜNÜMÜ

- 1995 yılında tüm dünyada 69 milyon ton döküm yapılmıştır.
- Türkiye 1995 üretimi olan 760.000 ton ile dünya 17.sidir.
- Dünya üzerinde pik döküm miktarı azalmakta, sfero ve alüminyum üretimi artmaktadır.
- Enerji tasarrufu nedeni ile araç ağırlıklarının azaltılması eğilimi alüminyum benzeri demir dışı metallerin kullanımını arttırmıştır.
- Döküm parçalar genelde plastik, sac konstrüksiyon ve kompozit malzemelerin rekabeti ile karşı karşıyadır.
- Emek ve enerji yoğun, yüksek teknolojiyi gerektirmeyen ve birim yatırımına karşı yüksek getiri getirmeyen bir sektör olması nedeni ile gelişmekte olan ülkeler bu sektörü terk etmektedirler.
- Batı ülkelerinde çevre bilincinin yoğun olması ve birçok döküm fabrikasının yerleşim alanları içinde kalmış olması, bu fabrikaları kapanmaya zorlamaktadır.
- Batılı sanayilerde üretim ve faal döküm fabrikası sayısı son 10 yılda sırası ile %30 ve %50 azalmıştır. Gelişmekte olan ülkelerde ise, bu oranlar artış yönündedir.
- Batılı ülkelerde bireysel çalışan döküm fabrikası sayısı azalmaktadır. Fabrikalar, ya büyük otomotiv gruplarına kapital olarak bağlıdır, ya da büyük finans grupları tarafından ucuz fiyatla satın alınarak grup olarak işletilmektedir.
- Uzun vadede, batıda tröstleşmeye gidileceği görülen bu sektörde, bağımsız kalmış Türk döküm sektörünün pazar payını artırma şansı yüksektir.
- Yorucu bir sektör olduğundan, batıda yeni nesil bu sektörde çalışmak istememektedir.
- Dünyada artan iş hacmine karşılık, mevcut kapasiteler yatırım yapılmadığından ihtiyaca cevap verememektedir.
- Doğu bloku ve Uzak Doğu ülkelerinde döküm ucuz olmasına rağmen, eksik olan sanayi kültürleri nedeni ile son 5 yılda batılı alıcılar bu ülkelerden tekrar geriye dönmektedirler.

Dünya'daki döküm sektörünün fotoğrafını çektikten sonra, Türkiye'ye dönelim.

Türk sanayicisi, ister KOBİ olsun, ister büyük tesisler olsun, bugün Avrupa ile rekabette şartın onların ürettiği kalite ve serviste, ama daha ucuza mal üretmek olduğunu bilmektedir. Bunun yanında, yüksek teknoloji gerektiren ürünlerin Türkiye'den temin edilmeyeceğini de kabul etmektedir.

Avrupa'lı, Türk ürünlerini ne kadar ucuz olursa olsun, kalitesiz, satış sonrası hizmet eksik olduğu sürece sürekli olarak satın almak istemeyecektir.

Türk sanayicisi yükselen maliyetler ve bunların nasıl indirileceğinin çaresizliği içinde bocalamaktadır.

Kaliteli malı ucuzca üretmenin tek çıkar yolu verimlilik artışının sağlanmasıdır. Verimlilik arkasındaki sır insan gücünde, enerjide, firelerde, hammadde kullanımında, gereksiz operasyonların önlenmesi gibi birçok faktörlerde gizlidir.

Klasik anlamda maliyet+kâr = benim satış fiyatıdır anlayışı ile gümrükleri sıfırlanmış iç ve dış pazarlarda rekabet gücünüz ve geleceğinizin olmadığı açıktır.

Satılabilecek fiyat dünyada oluşmuş fiyattır. Bu fiyata ulaşabilmek için maliyetlerin nasıl azaltılacağı sanayicinin maharetidir.

Yeni Formül:

Dünya Satış Fiyatı-Kâr = Maliyet'tir.

Unutulmaması gereken husus, rekabetin artık sadece iç rakiplerle değil, dış rakiplerle olduğudur.

Gümrük Birliği Türk Sanayicisine sadece dünya ülkeleri ile değil, Dünya ile rekabete sokmuştur.

Türk sanayicisi ve halkının olağanüstü dinamiği ve ülkenin ekonomik büyüme potansiyeli birçok problemin çözümüne destek olmaktadır.

Ama bu yeterli midir?

Türk döküm sanayi büyük, orta boy ve küçük işletmelerden meydana gelmiştir. 1995 yılındaki tebliğde verdiğimiz bilgilere göre büyük ve bazı orta boy işletmelerin rekabet ve diğer dış etkilere dayanacak, hatta dünya konjonktüründen yararlanarak büyüyeceklerini öngörmüştük. Bu düşüncemizin doğruluğu son iki yılda bu sektörün büyük ve orta boy tesislerinde yapılan 90 milyon dolarlık yatırım ile eklenen 120.000 ton'luk yeni kapasite ile görülmektedir.

Problem yaşanacağını ve Gümrük Birliği'nden etkileneceğini tebliğde belirttiğimiz kesim küçük tesislerdir. Bu tesislerden son iki yıl içinde 200 civarında kapanma olmuş, sektördeki faal firma sayısı 1995 tebliğinde verilen 1400 adetten 1200 adete inmiştir.

Zor durumda olan küçük tesisler;

- Genel karakter itibarıyla 5-50 kişinin çalıştığı KOBİ tipindedir.
- Sermaye yapıları zayıftır.
- Mali yönetimleri yetersizdir.
- Yeterli yetenekte yönetici yoktur.
- İş sahibi profesyonel yöneticiliği hazmedememiştir.
- Satış, pazarlama ve girdi tedarikinde tecrübesizlik bulunmaktadır.
- Batılı anlamda kalite ve servis kavramı oluşmamıştır.

Bu kesimdeki kan kaybını durdurmak için yapılabilecekler TOBB, Sanayi Odaları, İhracatçı Birlikleri ve çeşitli platformlarda gündeme getirilmektedir.

Bu önerilerin buradan da tekrar ifade edilmesinde yarar vardır.

- KOBİ tipindeki küçük sanayiciye ucuz kredinin, almış olduğu siparişler karşılığı geciktirilmeden ve kesintisiz verilmesi.
- Yatırımların mevcut mevzuatın en üst sınırlarında ve "Desteklenecek sektör" bazında teşvik edilmesi,
- Küçük kapasiteli tesislerin birleştirilmesi için mali, idari ve hukuki desteklerin verilmesi,
- KOSGEB gibi teknik destek birimlerinin "KİT" havasından kurtarılıp, sanayicinin mühendisi olmaya zorlanması,
- Döküm sektöründe küçük sanayicilerin ürünlerini pazarlayabilmeleri için özel sektörden gelmiş yetenekli yöneticilerin bulunduğu "Sektörel Dış Ticaret" şirketinin kurulması.
- Küçük firmaların belirli konularda uzmanlaşmasını sağlamak üzere teknik müşavirlik ve bu konuda finansman desteği sağlanması.

Sektörün küçük firmalarını kurtarmak ve belki de canlılığını arttırmak için yukarıda belirtilen hususlar yönünde birçok atılım vardır. Kaynakların ve imkanların doğru yöne aktarılması ile Türk sanayinin rekabet gücünün önemli bir kısmını sağlayan bu küçük döküm fabrikaları serpileceklerdir.

Sektörün genelini etkileyen diğer hususlara burada kısaca değinmek istiyorum.

- Gümrük Birliği ile birlikte 3. dünya ülkelerinden sıfır gümrük ile getirilen pik, ferro alyaj ve hurda gibi bu sektörün ana girdileri, fon ve ortak gümrük vergisi (OTV) kadar artmıştır.

- Sektörün ana müşterilerinden biri olan otomobil sanayi gerek ağır vergiler, gerekse bedelsiz ithalat ile gerilemiş ve dolayısı ile yerli parça üreticilerini güç durumda bırakmıştır.
- MAK-Milli Akreditasyon Kurulu çeşitli politik nedenlerle kurulup, yürürlüğe girememiştir.
- Petrol türevleri içeren ana girdilerimizden karbon vericilerin her partisi Çevre Bakanlığı onayına tabidir.
- Fittings ve musluk gibi günlük hayatta kullanılan birçok döküm mamul damping'li olarak Türk pazarlarına sokulmaktadır.
- İskenderun ve Karabük pik demiri dünya fiyatlarının üzerinde satmaktadır. Girdileri, dünya rakiplerinden yüksek olan bir sektörün rekabet gücü zedelenecektir.
- AR-GE destekleri güçlendirilmelidir. Birçok Avrupa ülkesi döküm fabrikalarına AR-GE, çevre yatırım ve enerji desteğini AB kurallarına rağmen vermektedir.
- Döviz/TL dengesi bir türlü yerine oturtulmamıştır. Türkiye'deki ithalatçı ve ticaret lobileri, biz sanayici ve ihracatçılardan daha güçlü oldukları sürece de bu dengenin lehimize düzelmesi ümitsiz bir vaka olarak görülmektedir. Unutulmaması gereken husus, Türk Sanayinin geleceğinin ihracat olduğudur.

Son madde olarak, dünya pazarlarına açılarak çeşitli ülkelere ürün satmaya çalışan Türk döküm sektörünün önündeki en önemli engel olan "Ekoloji" konusuna değinmek istiyorum.

Döküm sektörü yapısı itibarıyla kirli bir yapıdadır. Yüksek ısı, kum, kömür tozu, kül, reçine gibi çevreyi etkileyecek birçok husus üretim girdileridir. Birçok Batı ülkesinin bu sektörü geliştirmekte olan ülkelere terketmesinin sebebi de üretim için gerekli kılınan çevre yatırımlarının yüksekliğidir.

Türk döküm sektörünün çevre şartlarına uymaması batılı alıcılar tarafından satış için fiyat indirimi nedeni olabilecektir. Ayrıca, Batı ülkeleri rekabet kurullarında, ihraç ürünlerimize çevre şartlarına uymuyoruz diye, telafi edici vergi koyabileceklerdir.

Ambalajlarda gerekli olan yeşil Nokta, döküm ürünlerin genelde sevk edildiği geri dönmesiz ahşap sandıkların imhasında yaşanan zorluklar, ambalajda naylon yasağı vs. gibi hususlar gelecek olan fırtınanın ön habercileridir.

AB'de EMAS (Environmental Management and Auditing) direktifi bir nevi ticari bariyer olma yönündedir ve şirketleri ISO 14001 belgesi almaya zorlamaktadır.

ISO 9000 ve ISO 14000 serisine global ticaretin pasaportu gibi bakmak mümkündür.

Çevrenin korumasına duygusal açıdan bir yeşilci gözü ile bakabilirsiniz. Fakat, masanın bir tarafına geçince çevre için yapılan yatırımların ve işletme masraflarının gerek AB'de, gerekse ABD'de devlet tarafından direkt veya vergi düşmesi yolu ile endirekt olarak desteklendiği görülmektedir. Aynı destek, Türkiye'de AB kurallarına aykırıdır diye yapılmamaktadır. Ayrıca, bu konuda Türkiye'nin çevre yönünden gelişmiş ve desteğe ihtiyaç olmayan bir ülke olduğunu belirten Rio Çevre Anlaşması TBMM'de kanunlaşmak üzeredir. Bu noktada, ortalama büyüklükteki bir döküm fabrikasının çevre masrafları ile ilgili kısa bir hesabı vermek istiyorum:

DÖKÜM FABRİKALARI ATIK MALİYETLERİ

A) GAZ ATIKLAR

- 1) Filtre yatırım fiyatı : 1.40 DM/m³
- 2) Sarf edilen enerji : 0.0002 DM/m³/saat
- 3) Bakım gideri : 0.12 DM/m³/yıl
- 4) 1 ton döküm üretimi için : 30 m³ emiş gerekli
- 5) 1 ton net döküm yapılması için çevre kurallarına uyulursa 40 kg. toz emilmektedir.

1000 ton/yıl döküm yapan bir fabrika için:

- 1) Filtre kapasitesi : 1000t x 30 m³/t = 30000 m³

2) Filtre yatırımı	: 30000 m ³ x 1.4 DM/m ³ = 42000 DM (Amortisman = 16.000 DM)
3) Enerji	: 0.0002 DM/m ³ -saat x 30000 m ³ x 4000 saat x 0.70 kullanım faktörü = 16800 DM/yıl
4) Bakım masrafı	: 0.12 DM/m ³ -yıl x 30000 m ³ = 3600 DM/yıl
Toplam	: 16000 + 16800 + 3600 = 36400 DM/yıl

B) KATI ATIKLAR

1000 ton'luk üretimi olan bir döküm fabrikasından her yıl takriben 700 ton katı atık (curuf, kurum ve toz) atılmaktadır.

1 ton kumun atık bedeli için Belediyelere ortalama 25 DM ödenilmektedir.

Yıllık masraf 700t x 25 DM = 17500 DM

C) SIVI ATIK

Evsel atık haricinde, döküm fabrikaları sıvı atık üretmemektedirler.

Toplam atık masrafı = 53900 DM/yıl

Yıllık ciroya oranı = 53900/1.500.000

(1000 ton = 1.500.000 DM) = %3.5

Görüldüğü gibi problem büyüktür.

Vergi sonrası kâr marjının %9-10 gibi düşük bir değerde olan sektör için %3.5'lik bir ek masrafı küçük döküm sanayicisinin kaldırması güç bir yüküdür. Bu harcamalar için destek verilmesi gereklidir.

Özellikle, katı atık olan kumun atılması belediyelerin ellerinde tuttıkları bir rüşvet ve bağış kaynağı olmuştur. İçleri kil kaplı özel veya resmi atık sahaları tespit edilip, buralara sektörün atıklarını bedelsiz atabilmesi sağlanmalıdır.

Masanın bu tarafında oturup bakınca, çevreye atık önlenilmesi için harcanan tüm primer elektrik enerjisinin üretiminde bacadan atılan SO₂, CO ve NO_x gazları ile kül zerreciklerinin çevreyi ne kadar kirlettiği de düşünülmelidir.

Bunun yanında 1000 ton'luk yıllık üretimi olan ortaboy bir döküm fabrikasının tüm gaz atıkları, kömürlü kaloriferli bir apartmanın veya kırmızı ışıkta tıkanmış araç trafiğinin çıkarttığı gaz atıktan fazla değildir.

Bütün bunlar bilimsel olarak bilindiği halde halen 200 mg/m³ olan toz atık limitinin Avrupa'nın en sert çevre kurallarına haiz Almanya limitleri olan 50 mg/m³ limitlerine çekilmek istenilmesi, acaba rekabet gücümüzden korkan Avrupa'lı firmaların içimize sokmak istedikleri bir "Truva Atı" mıdır?

Son olarak, sektörün geleceği ile ilgili birkaç notu özet olarak veriyorum.

- Türk otomotiv sanayi kendi traktörünü, otobüsünü, kamyonunu ve otomobilini bu sektörün 40 yıllık gecikmesine rağmen maalesef geliştirememiştir. Bunun sonucu olarak, bu sektörde gelişme, dış teknoloji, sermaye ve know how bizlere yabancıların verdiği ölçüde olabilecektir. Yüksek yerli katkılı ürünlerin yerini, montaj ürünler alacaktır. Bu gelişme, döküm sektörünü menfi yönde etkileyecektir.
- Bütün bunlara rağmen, döküm sektörünün ihracat ve yedek parça piyasasında rekabet gücü vardır. Teknolojisini kendi geliştirdiği, know how ve yabancı sermaye gibi desteklere ihtiyacı olmadığı gibi bağımsız gelişme olanağı vardır.
- Sektörün büyük ve orta ebatlı firmaları kendi finansal kaynakları ile gelişmelerini finanse edebilmektedirler.
- Sektörde yetişmiş teknik insan gücü vardır.
- Büyük ve orta ölçekli firmalar ekonomik ölçeğe ulaşarak, rekabet gücü sağlamışlardır.
- Pazarın geniş bir müşteri yelpazesi vardır.
- İhracat potansiyeli yüksektir. Gerektiğinde kapasitenin tamamı ile ihracat yapılabilir.
- Batı sanayi bu sektörü geliştirmekte olan ülkelere bırakmaktadır.
- İşlenmiş ve montajlı nihai ürün yapma olanakları yüksektir.
- Emek yoğun bir sektör olduğundan rekabet gücü 2005'li yıllara kadar bulunmaktadır.

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN BİRİNCİ YILINDA TÜRK SERAMİK SEKTÖRÜ

Basri SEZER

Seramik ve Refrakter Üreticileri Derneği

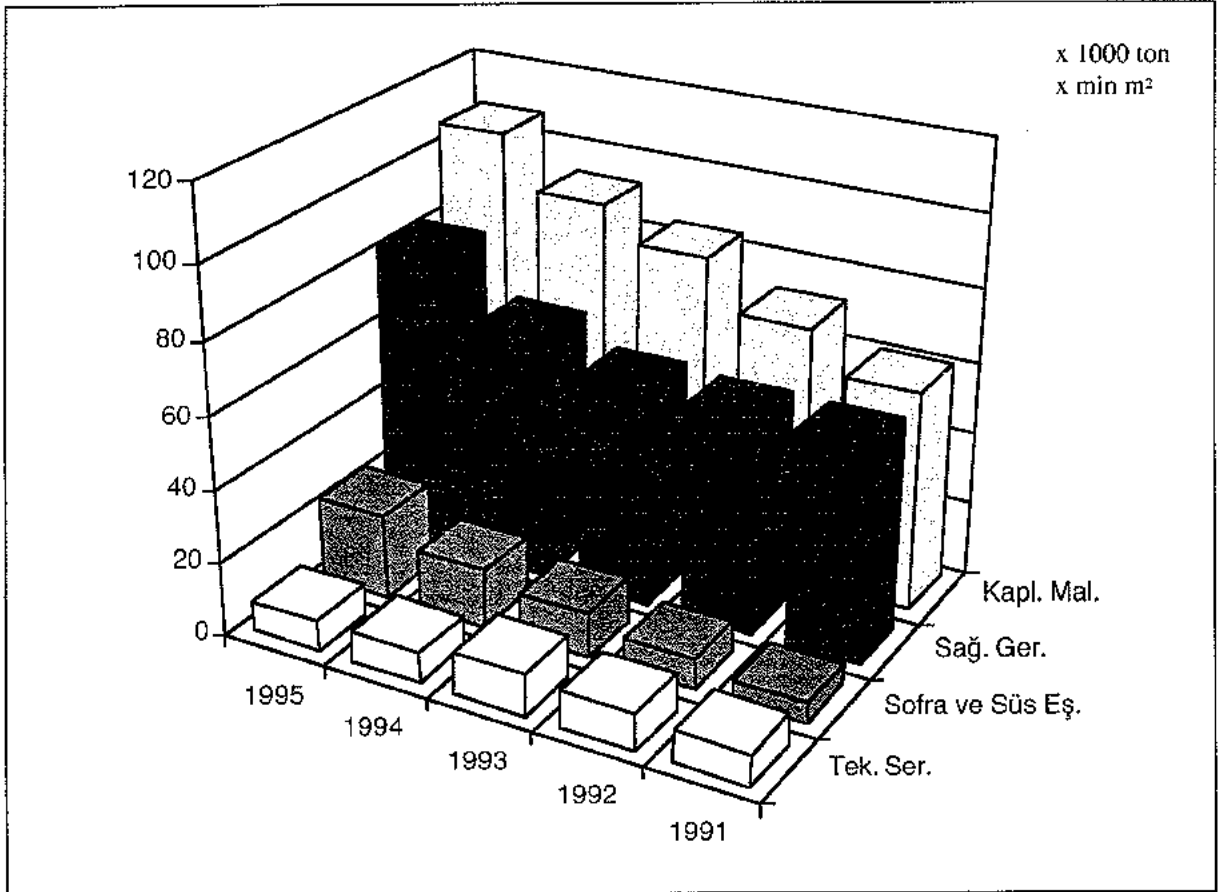
1. SERAMİK SEKTÖRÜ : GENEL GÖRÜNÜM

Avrupa'da ve dünya çapında seramik eşyanın üretim ve tüketimi 1984'den beri bir çok sektöre kıyasla sürekli büyüme göstermiştir. Son 45 yılda ve özellikle 1980'li yıllardan sonra, Türkiye'de seramik üretimi ve tüketiminde gerek tempo ve gerekse hacim bakımından büyük artışlar kaydedildiği görülmektedir. 1960-95 yılları arasında yaklaşık olarak yıllık %18'lik yüksek bir kapasite artışı gerçekleştirilmiştir. İtalya, İspanya, Brezilya, Tayvan, Portekiz ve Çin ile birlikte Türkiye seramik endüstrisinde en çok gelişen ülkelerden biri olmuştur. Sektörün 1995'deki durumu Tablo-1 Sektör Profili, 1995'de özetlenmiştir.

Tablo 1 : Sektör Profili, 1995

Şirket sayısı	:	30
Çalışanların sayısı	:	13.100
Yurtiçi satışlar (değer)	:	480 milyon USD
İhracat (değer)	:	159 milyon USD
İthalat (değer)	:	22 milyon USD

Kaynak : Seramik ve Refrakter Üreticileri Birliği, 1996



	1991	1992	1993	1994	1995
Kaplama Malzemeleri, min m ²	60.3	71.4	84.0	92.7	107
Sağlık Gereçleri, bin ton	58.0	58.0	59.2	66.9	93.0
Sofra ve Süs Eşyası, bin ton	5.9	8.4	12.0	15.6	23.4
Teknik Seramik, bin ton	8.6	9.9	11.3	8.1	8.3

5. Kaynak : Seramik ve Refrakter Üreticileri Birliği
6. Not (1) : 1994 ve 1995 için küçük ölçekli firmaların tahmini üretimleri dahil edilmiştir.

Şekil 1 : Seramik sektöründe üretim artışı, 1991-1995

Şirketlerin çoğunun merkezi İstanbul'dadır; fabrikaları ise Marmara ve Ege bölgelerinde kuruludur. Bu bölgelerde kurulmuş olmalarının gayesi hammadde ve yakıt kaynaklarına ve/veya tüketim merkezlerine yakın oluşlarıdır. Bozüyük, bilhassa 1970'den sonraki bölgesel teşviklerle sektörün hızla gelişen bir merkezi halini almıştır.

Sektörle ilgili makina, teçhizat ve tesisat üretiminde küçük ölçekli imalatlar hariç, önemli bir gelişme kaydedilmemiştir.

Sektörün dinamik bir teknolojisi vardır. Teknoloji özellikle İtalya ve Almanya'dan transfer edilmektedir.

Sektördeki AR-GE (Araştırma ve Geliştirme) çalışmaları birkaç büyük ölçekli üretici haricinde maalesef ihmal edilmiştir.

Sektörün hammadde gereksinimleri büyük ölçüde yurtiçinden sağlanmaktadır. Orta ve büyük ölçekli üretici şirketler kendi hammadde şirketlerine de sahiptir. Bu hammadde şirketleri kendi özel hammadde ocaklarına, işleme ve öğütme tesislerine sahip olup kendi gereksinimlerini karşıladıkları gibi aynı zamanda diğer üreticilerin ihtiyaçlarına da kısmen cevap verebilmektedirler. Ayrıca, ihracat da yapılmaktadır.

Sektörde özelleştirilecek olan devlete ait üç şirket mevcuttur; Bozüyük Seramik, Yarımca Porselen ve Uşak Seramik.

Sektörde yabancı sermayenin iştiraki bulunan iki şirket vardır; Eczacıbaşı Karoseramik (%5 Marazzi, İtalya) ve Kaleporselen (%30 Siemens, Almanya).

İşçilik maliyetlerindeki artış ve ülkemizdeki düşük işgücü veriminin sonucu olarak, üreticiler otomasyonu teşvik etmek zorunda kalmışlardır. Birçok şirket, paketleme, sınıflandırma v.b. yoğun işçilik gerektiren işlemlerde otomasyon başlatmışlardır. Bunun bir sonucu olarak her ne kadar üretim son beş yıl zarfında artmış ise de, toplam istihdam düşmüştür.

Seramik endüstrisinde en yüksek üretim artışları kaplama malzemeleri ve sağlık gereçleri alt-sektörlerinde gerçekleştirilmiştir; "Seramik-I, Seramik Sektöründe Üretim Artışı, 1991-95'e bakınız".

Geçmiş yıllarda turizm sektöründeki gelişmeye paralel olarak otel tipi porselen sofralarında da önemli bir üretim artışı gözlenmektedir.

Teknik seramikler alt-sektöründe ise porselen izolator üretimi elektrifikasyon yatırımlarına bağımlıdır; üretim kapasitesi 1980'li yıllarda belirli bir düzeye erişmiş ve elektrifikasyon projelerinin çoğunun tamamlanmış olmasından dolayı ek kapasite gerçekleştirilmemiştir.

İleri seramik malzemelerinin üretimi henüz önemli bir seviyede başlamış değildir.

İhracat, özellikle seramik kaplama ve sağlık gereçlerinde önemli boyutlara ulaşmıştır. Ancak bu alt-sektörlerde çok daha yüksek bir ihracat potansiyeli mevcuttur.

İthalat, sofralar üst segment ürünleri haricinde önem arz etmemektedir.

Kişi başına tüketim Avrupa standartlarına göre düşüktür.

Yatırımlar, özellikle seramik kaplama malzemeleri ve sağlık gereçlerinde hızla artmakta ve Marmara ve Ege bölgelerinin dışına kaymaktadır.

Sektör faaliyetlerine ilişkin bir özet Tablo-2 Seramik Sektör Profili, 1995'de verilmektedir.

Tablo 2 : Seramik Sektör Profili, 1995

	Kaplama Malzemeleri	Sağlık Gereçleri (1)	Sofra ve Süs Eşyaları	Teknik Seramikler
1. Fabrika Sayısı	14	7	6	3
2. Çalışanlar	6530	2705	3183	672
3. Kapasite	113 min m ²	80 000 t	24 000 t	13 000t
4. Üretim artış % (2)	107 min m ² 15.4	93 000 t 50.2	23 000 t 47.4	8 000 t -1.2
5. Kapasite Kullanımı, %	95	90	97	65
6. Yurtiçi satış +Miktar artış, % (2) -Değer	79 min m ² 14.3 343 min \$	40 000 t 22.7 67 min \$	21 000 t 46.9 51 min \$	8 000 t 2.5 14 min \$
7. İhracat -Miktar artış, % (2) -Değer	27 min m ² 35.0 105 min \$	30 000 t 7.1 45 min \$	3 000 t 66.7 8 min \$	240 t -50.0 556 000 \$
8. İhracat/Üretim, %	25	42	11	3
9. İthalat -Miktar +Değer	770 000 m 9 min \$	523 t 524 000 \$	2 000 t 9 min \$	522 t 3 min \$
10. Üretim Tüketimi x O, %	99	99	91	94
11. Kişi Başına Tüketim	1.26 m ²	0.54 kg	0.36 kg	0.12 kg
Kaynak : Seramik ve Refrakter Üreticileri Birliği, 1996 Anketi (1) Küçük ölçekteki firmaların tahmini üretimleri dahil edilmiştir. (2) Artış yüzdesi bir önceki yıla kıyaslanmıştır.				

2. GENEL DEĞERLENDİRME

Sektörün güçlü yönleri, zaafaları, fırsatları ve tehditleri aşağıda belirtilmektedir.

2.1. Güçlü Yönler :

- Hammadde temini açısından sektörün ithalata bağımlı olmaması
- Halihazırda Türk Seramik endüstrisinin teknolojik açıdan rekabet gücüne sahip olması
- Türk seramik sanayiinin önemli yatırımlarını ya tamamlamış, ya da kısa bir süre içinde tamamlamak üzere olması ve bu suretle şirketlerin gelecek yıllarda talebi karşılamalarının mümkün görülmesi
- Düşük işçilik maliyeti

2.2. Zaafılar :

- Türkiye'nin istikrarsız politik ve ekonomik koşullarının iç talepte aşırı oynaklığa neden olması
- Yüksek kredi faizleri
- Enerjinin yüksek maliyetinin bilhassa durgun dönemlerde engel oluşturması
- İhracat pazarlarında Türk seramiklerinin zayıf imajı
- Yabancı teknolojiye bağımlılık
- Yeterli ihtisaslaşma eksikliği
- İhracat pazarlarına yüksek nakliye maliyetleri

- Tanıtım eksikliği
- Globalleşme bilincinin gelişmemesi

2.3. Fırsatlar :

- Türkiye'nin yüksek bir nüfus artış oranına sahip olması, bunun konut ihtiyacını artırması
- Kentleşme ve büyük kentlere göçün inşaat ve alt yapı yatırımlarına olan talebi sürekli olarak artırması
- Türkiye gelişme aşamasındadır. Kişi başına seramik tüketiminin bu süreçte genel olarak en yüksek seviyesine ulaşması

2.4. Tehditler :

- Çevreci grupların baskısının maliyetleri artırması
- Uzak Doğu ülkelerinin artan kapasitelerinin rekabet koşullarını daha da zorlaştırması

3. BEKLENTİLER

En son ekonomik krize rağmen, seramik sektörü gelecek beş yıl için yüksek bir büyüme hızı vaatmektedir. Bilindiği gibi, kaplama ve sağlık gereçleri alt-sektörleri yoğun olarak inşaat ve konut piyasalarına bağımlıdır.

Nüfusun %2 ile stabilize olacağı ve 2000 yılında 70 milyona ulaşacağını varsayarsak, kişi başına alt yapı yatırımları ve özel mülk inşaatları büyük hızla artacaktır. Yukarıda belirtilen gerçeklere rağmen, inşaat ve konut piyasalarının 1998'den önce yükseliş eğilimine girecekleri beklenmemektedir.

Gerek kaplama ve gerekse sağlık gereçleri alt-sektörlerinin ihracat / üretim oranı %50'nin üzerine çıkacaktır. Bundan başka, yüksek kalite segmentindeki ürünlerin ihracat payı artacaktır. Yerel tasarım ve dekorlar vurgulanacaktır. Kişi başına düşük tüketim kadar "açık stok" ve "daima alınabilir" gibi yeni pazarlama politikalarından ötürü genel olarak sofraya eşyaları alt-sektöründe üretim kapasitesinde hızlı bir büyüme beklenmemektedir. Bununla birlikte, otel tipi porselen üretimi, özellikle turizm sektöründeki büyümeye paralel olarak hızlı bir gelişme gösterecektir. Yüksek kaliteli porselen ve çini sofraya ürünlerinin AB ülkelerinden ithali gümrük birliği dolayısıyla artış gösterecektir.

2000 yılı için alt sektörlerin üretim tahminleri, seramik kaplama malzemeleri için 250 milyon m², sağlık gereçleri için 150.000 ton ve sofraya ve süs eşyası için 27.000 ton olarak belirtilmektedir. Porselen izolasyon üretimi tamamen elektrifikasyon yatırımlarına bağımlıdır.

Ancak bu alt-sektörde ileri seramik malzemeler segmenti büyümeye başlayacak ve bazı ürünler düşük hacimlerde de olsa gelişme gösterecektir.

Devlet sahibi bulunduğu üç seramik üretim şirketinin özelleştirilmeleri büyük bir olasılıkla en geç 1998'e kadar gerçekleşecektir.

Şirket konsantrasyonu azalacak, küçük ve orta ölçekli şirketler Marmara ve Ege bölgeleri dışındaki yörelerde de faaliyet göstermeye başlayacaklardır.

CEN standartlarının uygulanmasına başlanılmıştır. Çok yakın bir gelecekte üretim şirketleri ISO 9000, 14000 ve CE sertifikalarına sahip olacaklardır.

Herşeyden önce, ekonominin önemli sektörlerinden biri olması dolayısıyla, projeksiyonlar ekonomik ve siyasi kararlara ve ülkenin gelişmesine bağlı olacaktır. Gelecek beş yılda, iniş ve çıkışlar yaşanabilecek; ancak genel trend yukarı olacaktır.

4. STRATEJİK GÖRÜNÜM

• Enerji tasarrufu, ikincil hammaddelerin kullanımı, iyileştirilmiş çevre koruması, üretim ortam ve şartlarının insanılaşdırılması, otomasyon, toplam kalite kontrolü ve maliyet indirimleri seramik sektörünün ana problemlerini oluşturmaya devam edeceklerdir.

• Şimdiden modernize edilmiş ve yeniden yapılanmış şirketlerin 1990'lı yılların ikinci yarısında daha iyi bir performans göstermeleri beklenebilir. Ancak yüksek maliyetli bazı küçük ölçekli işletmeler ithal mallarla rekabet edebilmek üzere yeni teknolojiye yatırım yapma ihtiyacını hissedeceklerdir.

• Seramikler artık moda eşyası olarak telakki edilmeye başlanmıştır. Pazarda markalar daha da önem kazanacaklar. Trend üst kalite segmentinin daha da geliştirilmesi yönünde olacak; zira bu kesimde büyük rekabet beklenmektedir.

• İhracat üretimin ayrılmaz bir vechesini oluşturacak, ihracat pazarlarında kaplama ve sağlık gereçleri ürünlerinde daha yoğun bir rekabet hüküm sürecek, şirketler ihracat stratejilerini yeniden gözden geçirmek ve uzun vadeli planlar yapmak zorunluluğunu duyacaklar.

Uluslararası ticaret önümüzdeki yıllarda dünya çapında gelişme işaretleri vermektedir. Tasarımlar büyük hayranlık uyandıracak ve çoğu halde fiyatı belirleyen amil olacak. Çoğu kez moda olan tasarım, kalitenin de önüne geçecek. Bezeme ve tasarım gerek seri üretim ve gerekse el işi süs eşyaları üretimi seviyelerinde Avrupa'nın rekabet gücünde önemli bir rol oynayacak.

• Önemli miktarda kaynak AR-GE'ye kanalize edilecek. Seramik üreticilerinin yanı sıra Devlet Araştırma Enstitüleri ve Üniversiteler de seramik sektörünün desteklenmesinde önemli rol oynayacaklar.

• Belirgin ürün tasarımı, iyi kalite, para karşılığı değer, müşteri hizmeti, kısa süreli teslimat ve "tek durak dükkan" vb. hususların üzerinde çaba ve dikkatler gittikçe artacak.

• İşçi maliyetleri düşük olan Uzak Doğu üreticileri ihrac pazarlarındaki paylarını artıracaklar. Bu işçilik maliyet farkını telafi etmek üzere verimliliği artırarak büyümeyi idame ettirmek mümkün görünmemektedir. Ucuz emek kaynakları elzemdir. Gelişmekte olan ülkelere yatırımlar çözüm olabilir.

• Rekabet gücünü idame ettirebilmek için gerek verimlilik ve gerekse teknolojik esneklikte iyileştirmeler gereklidir.

• Bundan sonraki on yıl, ileri teknoloji seramiklerin üretim uygulamasına konacağı bir alan olacaktır. Bu alt-sektördeki bazı ürünler 2000 yılına gelindiğinde "değişik hacimi, yüksek değer" statüsünden "orta hacim, orta değer" statüsüne geçebilirler.

Bunlar, gelecek ilk onyılıda gerek Türk ve gerekse dünya seramik sektörlerinde en önemli konuları teşkil edeceklerdir.

5. GÜMRÜK BİRLİĞİ'NİN SERAMİK SEKTÖRÜNE ETKİLERİ

Seramik sektörü GB öncesi rekabet gücü yüksek sektörler arasında gösterilmiştir. Diğer çimento, cam vb. sanayilerde olduğu gibi seramik sektöründe de girdilerin önemli bir kısmı yurt içinden temin edilebilmeleri nedeniyle, yüksek katman değer sağlanabilmektedir. Diğer bir ifadeyle, ithalat girdisi çok az olduğundan, ülke dövizini harcanmamakta, 1\$'lık ithalatla 15\$'lık ihracat değeri elde edilmektedir.

1995 yılı seramik sektörü ihracatı 199 milyon \$ iken, 1996 yılında %17 artarak 233 milyon \$ olarak gerçekleşmiştir. 1995 yılında olduğu gibi ihracatımızın yaklaşık %70'i AB ülkelerine yapılmıştır. Bu sonuç, seramik sektörünün GB'nin ticaret yaratıcı faktöründen etkilenmediğini göstermektedir. Ayrıca firmalardan alınan bilgiye göre sektör ithalatında önemli bir değişiklik olmamıştır. Bu yönüyle seramik sektörü GB'nin ticaret saptırıcı faktöründen etkilenmemiştir. Sektör AB ile karşılıklı olarak gümrük vergilerinin sıfırlanmasından ve üçüncü ülkeler için OGT uygulanmasından fazla etkilenmemiştir.

GB öncesi özellikle rekabet gücü düşük seramik-porselen mutfak ve süs eşyası ürün grubunda en büyük tehdidin üçüncü ülke kaynaklı olduğu, özellikle Çin, Uzak Doğu ve Doğu Avrupa ülkelerinin sahip oldukları büyük kapasiteler ile serbest ve adil pazar koşullarını bozucu uygulamaların sorun yaratabilecekleri belirtilmiştir. Ancak 1996 yılı sonunda bu beklenti gerçekleşmemiştir. Zaten GB ile seramik-porselen mutfak ve süs eşyası ürün grubu hassas ürün kapsamında değerlendirilmiş olup, üçüncü ülke ithalatına karşı 5 yıllık bir koruma sağlanmıştır.

Seramik sektörü 1996 yılı GB ortamında kaplama malzemeleri ve sağlık gereçleri alt-sektörlerinde rekabet gücünün yüksek olduğunu göstermiştir. Zaten şu andaki durum itibarıyla yerli üretim, söz konusu alt-sektörlerde tüketimin %95'ini karşılamakta, her iki alt-sektör de Avrupa ve dünyada fevkalade iyi noktalara gelmiş bulunmaktadır.

Seramik sektörü ihracat ve ithalat eğilimleri 1992-96, Tablo-3 ve Tablo-4'te verilmektedir.

AB ülkelerinin nitelikli iş gücü ve daha fazla enerji kaynaklarına sahip olmaları, Türkiye için bir dezavantaj olarak kabul edilebilir. Ülke alt-yapısından kaynaklanan enerji, nakliyat sorunları ve sermaye maliyetlerinin yüksekliğinin yanı sıra ülke ekonomisindeki makro-ekonomik dengesizliğin yarattığı sorunlar sektör için dezavantaj olmuştur. Ayrıca sektörün mevzuat ve ihracat uygulamaları konularında da sorunlar mevcuttur.

Seramik sektörünün AB'ye ihracatta karşılaştığı en büyük sorunlar arasında ülke imajının zayıf olması, firmaların dış pazarlarda birbirleriyle yaptıkları rekabetten dolayı ürünlerin kaliteli olmasına karşın değerinde satılmaması, ihracatta pazarlama kanallarına etkin şekilde girilmemesi gelmektedir.

Rekabetin düşük fiyat sayesinde gerçekleşmeyeceğinin bilincinde olan Türk Seramik Sektörü tasarımı ve AR-GE konularına çok önem vermekte ve AB ile rekabete hazır olduğunu göstermektedir.

Hammadde ihtiyacını %98 yerli kaynaklardan sağlayan Türk Seramik Sektörü için üretimde kullanılan boya ve benzeri yardımcı maddelerin ithal malı olduğu dikkate alınırsa GB maliyetlerinde az da olsa olumlu bir etki yaratmıştır. Şöyle ki söz konusu yardımcı maddelerin ithalatında GB öncesi alınan %10 gümrük vergisinden kaynaklanan ek maliyet ortadan kaldırılmıştır.

1996 yılındaki ihracattaki azalma, tamamen GB kaynaklı olmayıp bazı AB ülkelerindeki ekonomik durgunluktan kaynaklanmış bulunmaktadır.

Sonuç olarak, GB seramik sektörünün rekabet gücünün olduğunu göstermiş, fakat GB'nin ticaret yaratıcı ve ticaret saptırıcı etkisi olmamıştır. Ayrıca, sektör firmalarımızın AB firmaları ile rekabet edebilmek için aldığı önlem ve çalışmalar sektöre dinamizm kazandırmıştır.

Tablo 3 : Seramik Sektörü İhracatı, 1992-96

		1992	1993	1994	1995	1996
Kaplama Malzemeleri, (GTİP = 6907 + 6908),	Ton	157.562	211.145	239.719	339.433	444.633
	Bin \$	62.566	76.740	89.359	128.908	158.593
Sağlık Gereçleri, (GTİP = 6910),	Ton	19.683	18.414	27.986	31.525	37.670
	Bin \$	32.961	29.008	43.635	48.181	46.403
Seramik-Porselen Sofra Eşyası, (GTİP = 6911 + 6912),	Ton	979	720	1483	2.598	3.162
	Bin \$	2.974	2564	3.854	8.490	11.709
Teknik Seramikler, (GTİP = 6909),	Ton	43	64	17	50	124
	Bin \$	28	16	5	31	109
Refrakterler, (GTİP = 6902 + 6903 + 3816),	Ton	15.111	29.463	19.648	59.748	44.508
	Bin \$	7.141	13.088	9.310	13.014	12.588

Kaynak : 1996 ihracat rakamları O.A.İ.B. kayıtları, diğer rakamlar DTM verileri

Tablo 4 : Seramik Sektörü İthalatı, 1992-96

		1992	1993	1994	1995	1995 (Ocak-Mart)	1996 (Ocak-Mart)
Kaplama Malzemeleri, (GTİP = 6907 + 6908),	Ton	16.048	15.587	14.146	13.283	3.525	12.370
	Bin \$	9.557	9.890	8.913	9.309	2.398	2.916
Sağlık Gereçleri, (GTİP = 6910),	Ton	1.851	3.578	1.910	769	212	110
	Bin \$	3.177	3.081	1.567	1.188	294	932
Seramik-Porselen Sofra Eşyası, (GTİP = 6911 + 6912),	Ton	572	877	438	2.019	85	2.016
	Bin \$	3.853	5.319	3.194	8.875	905	3.505
Teknik Seramikler, (GTİP = 6909),	Ton	683	567	1.030	1.727	678	133
	Bin \$	2.658	1.977	3.537	11.600	2.180	875
Refrakterler, (GTİP = 6902 + 6903 + 3816),	Ton	43.088	52.601	53.635	70.215	32.968	15.647
	Bin \$	62.835	71.492	70.641	103.857	43.443	21.524

Kaynak : 1996 ihracat rakamları O.A.İ.B. kayıtları, diğer rakamlar DTM verileri

Not : 1996 yılı Ocak-Eylül döneminde bavul ticareti ile 8944 \$'lık seramik ve porselen mutfak eşyası ülkemize girmiştir.

TARTIŖMALAR



BAŖKAN
Ayfer EĞİLMEZ

BAŞKAN - Şimdi, iki konuşmacımız kaldı. Sayın Kasapoğlu özür dileyerek “Gümrük Birliği ile doğrudan ilgili olmadığı için ama, tabii ki GATT Uruguay Round’la ilgili madencilik sektörü Avrupa Topluluğunun antlaşmaları dolayısıyla o yönlerini ihmal ediyorlar bana herhalde soru da olmaz” dediler ve ayrılmak zorunda kaldılar. Dolayısıyla, sorularımızı her iki sektör temsilcisine, seramik ve döküm sanayii sektör temsilcilerine alayım lütfen.

Efendim, yalnız katkılarda da özellikle rica edeceğim, lütfen zamanı uygun kullanın; buyurun.

ŞÜKRÜ ER - Kısa konuşmak çok zordur biliyorsunuz. Roosevelt’e demişler ki, “Kısa bir konuşma yap” altı ay sonraya randevu vermiş, “fakat bir buçuk saat konuşursanız hemen başlayayım” demiş. Kısa konuşmak zor, ben de kısa konuşmaya uğraşacağım.

Birisi şu: Avrupa birliği ile Türk endüstrisi her zaman rekabet eder; ancak, şu iki tehlikeyi halletmemiz lazım, hükümetin halletmesi lazım: Avrupa Birliği eski Demirperde gerisi ülkeleri taşıeron olarak kullanıyor ve o sayede bizimle rekabet ediyor. Bu konuda başımdan bir kaç vaka geçti. Avrupalılar, Almanlar, Fransızlar, bizden aldığı, ihaleleri kendileri yapmadılar, Romanya’ya, o zamanki, Doğu Almanya’ya, Yugoslavya’ya devrettiler, onlar vasıtasıyla bizimle rekabet ettiler; bu haksız rekabetin önlenmesi lazım; bir.

İkincisi, Uzakdoğu rekabetinin önlenmesi lazım. Çin’den kullanılmayacak durumda universal, hurdaya gayet kolay ayrılabilen 1 000 tane torna ithal edildi ve bizim sanayicilerimiz de kapış kapış aldı bunları ve bizim TEZSAN ki, kompütlürlü tezgâh imal eder, Avrupa ile gayet güzel rekabet edebiliyor ama, memleket içinde darbeyi yedi ve bir süre için, torna imal ettiği bölüm sarsıntı geçirdi. Bu iki nokta alınacak tedbirlerin başında geliyor.

Şimdi, madenci arkadaşımıza ilave edeceğim bir husus şu: Türklerde madencilik, Anadolu’dan eskidir belki de. Şöyle söyleyeceğim, bütün maden terimleri, kelimeleri Türkçedir altın, gümüş, bakır, tunç gibi ve Türklerde maden mukaddestir, çocuklarımızın ismine bunları vermişizdir. Cengiz Han’ın kardeşinin adı Demir’dir, -Temir’dir-, Timurleng’in adı Temir’dir ve Türkçe terimlerle şöyle söyleyeyim, erime ve ergitme diye iki terim vardır Türkçede. Erime tuzu suya katarsınız erir; fakat, ergitmede ısı ile bünye değiştirmeden eritirsiniz.

BAŞKAN - Şükrü bey rica edeceğim, başka arkadaşların sorularına fırsat kalsın.

ŞÜKRÜ ER (Devamla) - Şimdi, Türkiye’den başlayalım. Ergene, Elazığ’da Ergani, Orta Asya’da Ergenekon... Bütün bunlar maden ocaklarıdır ve Türklerin Çin kaynaklarındaki adı “Demirci Millettir.” Kırgız’lar için bilhassa Çin kaynaklarında “Kuzeyin Demircileri” diye geçer; bu açıklamayı bir kere yapayım.

AR-GE’ye gelince, AR-GE, Türkiye’de yanlış uygulanıyor yöneticilerimiz tarafından. Teşvik bakımından. Diyori ki, “bir proje yapacaksın yenilik olacak TÜBİTAK’a tasdik ettireceksiniz ondan sonra biz size yardım edeceğiz” Hayır, mühendislik hizmetlerinin hepsi AR-GE’dir; proje büroları AR-GE’dir. Avrupa’da müşavirlik proje büroları teşvik edilir; AR-GE’den faydalanır, Türkiye’de bu faydalandırılmıyor. Yine Avrupa da, AR-GE ile ilgili patenti de sayarsak, Avrupa’da patenti tescil ettirdiğiniz vakit ilk seneler için ücret almazlar ki, herkes yapmış olduğu şeyi tescil ettirsin; fakat, bizde ücrete tabi olduğu için kimse gidip de patentini tescil ettirmez.

BAŞKAN - Şükrü Bey, beni mazur görün, bunlar ayrıca kongrede tartışılacak. Rica edeceğim zamanı çok geçirdiniz.

ŞÜKRÜ ER (Devamla)- Bitiriyorum efendim, dökümcülerin ve yine madencilerin ana bir problemi metalürjiye geçemiyorlar. Çünkü metalürjideki ağırlıklı olan maliyette enerji ücreti Türkiye’de Avrupa’dan en pahalı. Döküm bakımından da en pahalıdır değil mi? Metalürji endüstrisinde de elektrik enerjisi Türkiye’de çok pahalıdır. Dolayısıyla rekabet gücünü öldürüyor. mutlak surette metalürji endüstrisine geçmek lazım ki, madeni kıymetlendirelim, dökümü kıymetlendirelim; bu üzerinde durulacak bir şeydir. Elektrik enerjisi üzerinde arkadaşlarımız durmadılar.

Ben, burada izninizi rica ediyorum, teşekkür ediyorum.

BAŞKAN - Evet lütfen, teşekkür ediyorum.

Doğrudan seramik sektörü ve döküm sanayii temsilcilerini sunduklarını tebliğ üzerine soruları olanlar varsa, onları alayım lütfen. Evet buyurun.

ALAEDDİN ARAS (Kimya Mühendisleri Odası Başkanı) - Sayın Günay'a sormak istiyorum, bu çevre boyutuyla ilgili özellikle; yani, sıvı ve gaz atıklarının, katı atıklara göre daha çok kirlettiği bir kriter olarak, yoksa devletin bu konudaki katkılarının az olduğunun ifadesi midir? Döküm sanayicileri anlamında soruyorum.

BAŞKAN - Başka soru var mı? Yok görünüyor. Ben, sözü sayın Günay'a veriyorum.

YAYLALI GÜNAY - Efendim mesele şu, katı atıklar, sıvı atıklar veya gaz atıkları... Türkiye'deki belirli bir kanun var, 1986 senesinde çıkartılmış gaz atıkları, 1991 senesinde çıkartılmış katı atıklar, 1995 senesinde çıkartılmış katı atıkların yönetilmesiyle ilgili yönetmelik. Şimdi bütün bunlar yurtdışındaki kanunların tercümesi motamot ve bu arada Türk sanayiinin buna uymasında şu anda yaşadığı zorluklar var, bunların getirdiği bir maliyet var. Bunu sadece döküm sektörü, metalürji sektörü olarak almayın, bütün sektörlerde bu var ve büyük bir maliyet getiriyor.

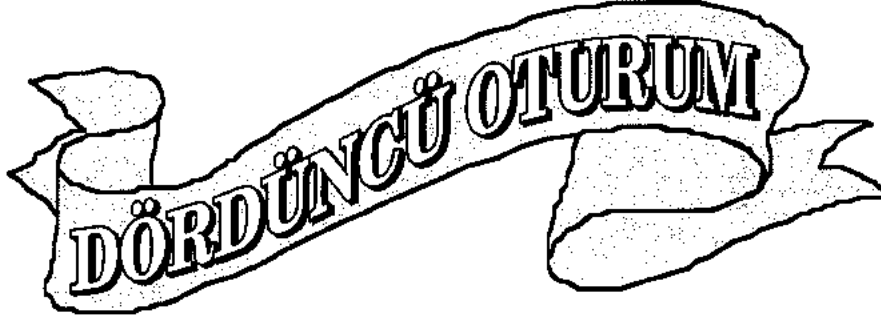
Şimdi, şu anda ise, Avrupa'da değişik ülkelerde, değişik kanunlar var; Amerika'da değişik kanunlar var, değişik oranlar var. Türkiye'de şu anda uygulanmakta olan geliştirilmesine çalışılan bir kanun var ve bu kanunla da limitleri çok çok aşağıya çekiyorlar, Almanya seviyesine getiriyorlar. Almanya seviyesi, İsveç'in seviyesidir. Mesela İtalya'da aynı kanun kabul edilmemiştir; aynı Avrupa Birliğinde olmasına rağmen, İtalya'da başka bir seviye vardır, katı atık yönetmenliğinde krom seviyesi farklıdır, kadmiyum seviyesi farklıdır; ama Almanya'da farklıdır. Şimdi, Türkiye'de bunu aynıısını almamız sanayiciji bir cendere içine sokmaktadır ve gereksiz bir şeydir. Dikkat ederseniz, herhangi bir katı atığı atmaya kalktığınız zaman PPM mertebesinde krom aranmaktadır, PPM mertebesinde kadmiyum aranmaktadır.

Şimdi karşı çıktığımız nokta, acaba her şeyi Avrupalının gözü suyu hürmetine kabul etmek mecburiyetinde miyiz? Acaba bizim rekabet gücümüzü zorlamak için bunları bize empoze ettikleri husunu masanın bu tarafına geçip bir düşünsek? Vurgulamak istediğimiz bu.

BAŞKAN - Evet soru yok. Ben, bu oturumu kapatmak istiyorum bir kaç cümle söyleyerek.

İncelemeye çalıştığımız üç sektörümüzde madencilik, döküm ve seramik ve refrakter sanayiinin üçü de, doğal kaynak girdisi yüksek, emek yoğun ve ürettiklerimiz, -şu andaki ürettiklerimiz için söylüyorum- teknolojisi istikrar kazanmış, sınai ara madde üreten bu sektörlerimiz bu üretim bileşimleri ile rekabet edebilir görünmektedir. Hatta küçük ölçeklerin dışındakiler rekabet etmektedir. Ancak, ileri teknoloji kullanılan ve dolayısıyla dünya piyasalarında yüksek oranda sınai katma değer yaratacak ürünlere geçildiğinde -ki, geçilmesi gerekir- burada büyük sorunların yaşandığı teknoloji açısından da AR-GE'ye dayalı teknoloji gereksinimi olduğu, dolayısıyla ucuz emek yahut da emek verimlilikle desteklenmeyen, emekle rekabet edilemeyeceği ortada. Bu sektörlerimizin, bu anlamda teknoloji yatırımını gözardı etmemeleri gerekiyor ki, seramik sektöründeki temsilcimiz, "ileri seramikler; yani, ileri malzemeler anlamında hedeflerimiz var" dediler, Bunu unutmamamız gerekiyor. Zaten bu sektörlerin, tüm dünyada çevre kirliliği, çevre teknolojileri arasında büyük sıkıntıları var ve gelişmiş ülkeler bu alanı terk ederek gelişmekte olan ülkelere bırakıyor. Bunları da göz önüne alarak, daha kaliteli, daha eğitilmiş ve nitelikli işgücünün yaratılması ve ileri teknoloji yatırımlarının yapılması gerektiğini bilmek durumundayız.

Teşekkür ederim.



BİLDİRİLER

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE SANAYİ

MUSTAFA BAĞAN
Kimya Sanayicileri Derneği
Genel Sekreteri

GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİLDİKTEN SONRA SAVUNMA SANAYİİ

AYTEKİN ZİYLAN
ASELSAN

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN BİRİNCİ YILINDA ELEKTRİK SANAYİ SEKTÖRÜ

ÜNAL ALKAN
Türk Elektronik Sanayicileri Derneği
Sekreteri

GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE GIDA SANAYİ

İMİRAN ER
Gıda Mühendisleri Odası

GÜMRÜK BİRLİĞİ VE KİMYA SANAYİ

Mustafa BAĞAN

Kimya Sanayicileri Derneği
Genel Sekreteri

01.01.1996 tarihinde fiilen başlayan Gümrük Birliği ortamında sektörümüzün durumu hakkında bilgi vermek için bir kaç yıl geriye giderek günümüze gelmekte yarar gördük.

Derneğimize Sanayi Bakanlığı, Avrupa Topluluğu Genel Müdürlüğü tarafından gönderilen 17.12.1993 tarihli bir yazıda, ilgili anlaşma maddeleri gereğince, Gümrük Birliğine girileceğinden "Kimya Sektörünün AT (o zaman AT idi) Karşısında Rekabet Edebilirliği"ne ilişkin bir rapor istenmekte ve Rekabet Edebilirliği ortaya koyabilmek için kısaca aşağıdaki faktörler hakkında bilgi istenmekteydi.

- I- Üretim, İthalat, İhracat (9 madde),
- II- Teknoloji (2 madde),
- III- İşgücü ve ücretler (3 madde),
- IV- Rekabet edebilme koşulları
 1. Modernizasyon ihtiyacı
 2. Sermayenin arttırılması
 3. Firma ölçeğinin büyütülmesi
 4. Kalifiye işgücü sağlanması
 5. Girdi fiyatlarının düşürülmesi
 6. Pazarlama tekniklerinin geliştirilmesi
 7. Yapılması gerekli yatırımların gerçekleşme zaman ve maliyeti
 8. Diğerleri.

Takdir edersiniz ki yukarıdaki soruları ilgili sektör temsilcilerine sunmak, gerekli cevapları toplamak ve verilen 3 Ocak 1994 hedefine ulaşmak oldukça zordu.

Biz üyelerimizin işini biraz kolaylaştırmak için (pek de değil!), isteyen üyeyi yukarıdaki soruları cevaplamakta serbest bırakarak, en azından aşağıdaki soruları cevaplamalarını istedik:

1. Üretimimizdeki en belirgin bir veya iki ürünün fabrika çıkış fiyatı ile (KDV hariç), aynı malın AT ülkelerinin fiyatları (CIF) ile karşılaştırılmasını,
2. Bu iki ürünün ithal hammaddelerinin ve ara mallarının Gümrük Birliğinin gerçekleşmesi halinde AT ülkelerinin sıfır gümrük vergisi ile ithal edileceği göz önüne alınarak aynı karşılaştırılmanın yapılması,
3. AT ile rekabette ücret avantajı var mı? Varsa etkisi,
4. Kullanılan teknoloji AT'de kullanılan teknoloji ile aynı mıdır? Modernizasyona ihtiyaç var mı?
6. Yerli girdi kullanılıyorsa bunların dış emsallerine göre fiyat durumu,
7. Enerji fiyatlarının maliyete etkisi nedir?
8. İşçiliğin maliyete etkisi nedir?
9. İlave edilmesi gereken hususlar; örneğin finansman maliyetleri

Bu sorulara gelen cevaplar sonucunda aşağıdaki tabloyu elde ettik :

Sektör	Ürün Mukayesesi	Gümrüksüz Hammadde İthalinde	Rekabette Ücret Avantajı	AT ile Teknoloji Mukayesesi	Sermaye Artırımı	Yerli Mukayesesi	Enerji Fiyatı	İşçilik	Diğer Hususlar
Sentetik Elyaz			Yok	Aynı	Yok	Yerli Girdi Pahalı	Maliyete %30 etkili	Maliyete %20 etkili	Haksız Rekabeti Önleyici Çalışmalar (Düşük Faturalama, Kayıt Dışı Maliyet), Özel İhtisas Gümrüklerinin Kurulması, Gerçekci Kur Politikası, Hassas Sektör Kavramından Kaçınılması, Tüm sektörlerle Aynı Davranılması KİT'lere ve özellikle PETKİM'e ayrıcalık tanınmaması.
Yardımcı Madde	Ürün 1 : yerli 3.38 DM İth. : 3 DM Ürün 2 : yerli 1.77 DM İth. : 0.65 DM	Ürün 1 : yerli 2.77 DM İth. : 3 DM Ürün 2 : yerli 0.95 DM İth. : 0.65 DM	Yok	Aynı	İhtiyaç yok	Yerli girdi %10 pahalı	Maliyete %2 etkili	Maliyete %6 etkili	
Tutkal, Akriik Binde	Ürün 1 : yerli 0.33 DM İth : 0.40 DM Ürün 2 : yerli 1.73 DM İth. : 2.22 DM	Ürün 1 : yerli 0.33 DM İth : 0.40 DM Ürün 2 : yerli 1.69 DM İth. : 2.22 DM	Yok	Aynı	Kapasite artırımı için gerekli	Araştırılmadı	Maliyete 7-8 etkili	Maliyete 16 etkili	Finansman maliyeti %9.3
Kozmetik	Ürün 1 : yerli 28.300 TL İth. : 1.33 DM Ürün 2 : yerli 48.370 TL İth. : 1.73 DM	Ürün 2 : yerli 21.475 TL İth. : 1.33 DM Ürün 2 : yerli 39.950 TL İth. : 1.73 DM	Yok	Pazarın genişlemesi halinde modernizasyon ihtiyacı var.	Pazar genişlerse sermaye artırımına ihtiyaç var.	Yurtdışı yaklaşık %50 ucuz	Çok etkisi yok	Maliyete etkisi %27-30	Kredi faizleri çok yüksek

Sektör	Ürün Mukayesesi	Gümrüksüz Hammadde İthalinde	Rekabette Ücret Avantajı	AT ile Teknoloji Mukayesesi	Sermaye Arttırımı	Yerli Mukayesesi	Enerji Fiyatı	İşçilik	Diğer Hususlar
Boyar Madde, tekstil boyası	Ürün 1 : yerli 6.67 \$ ith : 7.5-8.5 \$	Hammadde Uzak Doğudan ithal edildiğinde maliyeti etkilmez.	Yok	Modernizas. ihtiyacı var	Arttırma ihtiyacı var	Sorun yok	Maliyete % 6-11 etki	Maliyete %25 etki	Üçüncü ülkelerde uygulanan gümrük ve fon maliyeti arttırıyor.
	Ürün 2 : yerli 4.89 \$ ith : 5.5-6.5 \$								
Klor-Alkali	Ürün1 : yerli Yak. 165 \$ ith : 50-55 \$	Yerli : 17 \$ ith : 9 \$ ancak navlun pahalı, avantajlı yok.	Yok	Modernizas. ihtiyacı var.	Modernizas. için sermaye ihtiyacı var.	Tuz kalitesiz ve pahalı	Maliyete %66 etki	Maliyete %2 etki	Elektrik fiyatı düşmezse rekabet edemez.
Deterjan	Ürün 1 : yerli 0.5-23 \$ ith : 2.15-25\$	Ürün 1 : yerli 0.5-22.5 \$ ith:1.29-20.1\$	Yok	Aynı	İşletme sermayesi gerekli	Sorun yok	Maliyete %2.7 etki	Maliyete %10 etki	
	Ürün 2 : yerli 1.99-23 \$ ith:1.29-20.1\$	Ürün 2 : yerli 1.69-25.4 \$ ith:1.67-23.8\$							
Boya ve vernik	Ürün : yerli 5-66-10.30\$ ith:4.80-9.44\$ AT yaklaşık %30 ucuz	AT yaklaşık %5 ucuz	Yok	Modernizas. ihtiyacı var.	Arttırma ve yabancı sermayeye ihtiyacı var.	Ambalaj kalite yönünden yetersiz ve pahalı	Çok etkili değil ancak pahalı	Maliyete ekisi %10-15 civarında AT'den düşük.	Eşit şartlar sağlanmalı. Enfiasyon yüksek, faiz yüksek, gerçekteki kur politikası uygulanmalı

Bu tablolara dayanarak, 10.1.1994 tarihinde verdiğimiz raporun önyazısında ortak konular olarak aşağıdaki sorunlara değindik :

- 1- Yüksek enflasyon,
- 2- Kredi faizlerinin yüksekliği,
- 3- Teknoloji gelişmesi ve kapasite arttırımı için yatırım ve yabancı sermaye ihtiyacı,
- 4- Döviz kurlarının enflasyon altında olup, gerçekçi kur olmaması,
- 5- Enerji fiyatlarının dünya fiyatlarından yüksek olması.

Bu raporun ertesinde, daha önce planlamış olduğumuz, *AT ile Gümrük Birliği'nin Sektörümüze Muhtemel Etkileri* konusunda bir komite oluşturduk. Bu Komite konuları, geçici çözümleri bir kenara bırakıp, yapısal değişiklikler üzerinde çalışmak üzere kuruldu. Daha önceki birikimleri de göz önüne alarak yapılan çalışmalar sonucunda 28/3/1994 tarihinde bir rapor hazırlanarak ilgili Devlet mercilerine gönderildi.

Bu raporda aşağıdaki ana ve alt başlıklarda öneriler verilmekteydi :

A- İşletme sorunları :

1. Yatırım
2. Hammadde ve KİT'ler
3. Enerji
4. Mamul maliyetleri ve kârlılık
5. İşçilik, Prodüktivite (verimlilik)
6. Rekabet Gücü

B- İnsan Gücü

1. Eğitim Sorunları
2. AR&GE

C- Yönetim Sorunları

1. Kurumlaşma
2. Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi

D- Çevre ve yerleşim sorunu

1. Çevre
2. Organize Sanayi Bölgeleri

Raporun sonuç bölümünde ise :

Bu programın uygulanabilirliği ancak bürokratik engellerin AB (o zaman Avrupa Birliği olmuştu) ülkelerindeki düzeye düşürülmesi, makro ekonomik dengelerin sağlıklı düzeye getirilmesi, enflasyonun dürüşülmesi, para kredi ve kur politikasının normal seviyelerinin korunması ve ülkedeki siyasi istikrarın sağlanması ile mümkün olabilecektir.

denilmektedir.

Günümüze gelince, 2 Aralık 1996 tarihinde TOBB sektör kurullarından olan, Kimya Sektör Kurulu ile yapmış olduğumuz toplantıda, sektör olarak aşağıdaki sorunlar ortaya çıkmış ve bu sorunlar 7 Ocak 1997 tarihinde Ankara'da yapılan toplantıda yatırım teşvikleri ile ilgili olarak katılan Devlet makamına sunulmuştur.

Sorunları aşağıdaki tabloda özetleyebiliriz.

Asgari Yatırım Elemanları	D E V L E T	YATIRIMCI
Finans		😊 Temin edebilir
Teknoloji		😊 Temin edebilir
Eleman		😊 Temin edebilir
Pazar		😊 Temin edebilir
Yerleşim (ulaşım)	Devlet Politikası	😞
Hammadde	KİT Hammaddeleri ve üçüncü ülkelerden alınan hammadde sorunları 😞	😊 Temin edebilir 😞
Enerji	Devlet Politikası	😊 Temin edebilir
Mevzuat	Devlet Politikası	😞

Bu tablodaki konuların bazıları üzerinde durulmuştur :

Hammadde :

Gümrük Birliği çerçevesinde üçüncü ülkelerle anlaşmaların şimdilik çok sınırlı sayıda ülkelerle yapılmış olması ve o ülkelerden ithal edilen hammaddelerin gümrüğe tabi olması kimya sanayiinin rekabet gücüne menfi etki yapmaktadır. Oysa AB ülkeleri bu maddelere gümrük ödememektedirler.

Mevzuat:

Mevzuattaki bazı eksiklikler rekabeti etkilemektedir.

a) Gümrük kanunu henüz AB ürünlerinin gümrük kurallarıyla entegre değildir. Bu yüzden gümrük muameleleri uzun sürmektedir. Gümrük kanununun biran evvel çıkartılması ve uygulamaya konulması zaruri görülmektedir.

b) Rekabet Kurulunun kurulamamış olması özellikle karşı tarafın anti-damping uygulamalarına açıktır.

c) Çevre rekabet gücünün bir parçasıdır. Türk Kimya Sanayiinin uyguladığı Üçlü Sorumluluk (Responsible Care) programının gereği gibi uygulanabilmesi için devlet desteği özellikle KOBİ'ler için şarttır. Çevre yatırımları için öngörülen Devlet yardımlarına biran önce işlerlik kazandırılmalıdır.

Her üç raporda da aşağıdaki ortak noktalar ortaya çıkmaktadır :

I. Yatırım

1- Enflasyon ve dolayısıyla kredi faizlerinin yüksekliği,

2- Yerleşim ve bürokratik engelleri nedeniyle yeterince yabancı sermaye ve dolayısıyla yeni teknolojilerin getirilememesi,

II. Hammadde sorunları

III. Mevzuat

Gümrük Birliğini bir kenara bırakacak olursak, ülke olarak imzalamış olduğumuz ticaret anlaşmaları -WTO- çerçevesinde zaten dünya ile rekabete girmiş bulunmaktayız. Dolayısıyla şu sektörde ithalat şu olmuş, ihracatın ithalatı karşılama oranı şu olmuş tartışmalarını artık zaman geçmeden bir kenara bırakıp, kalıcı ve sektörlerin ihtiyacı olan yapısal değişiklikleri yerine getirmeliyiz.

Şayet günü kurtarmak istersek, son günlerde moda olan *tarife dışı engellerden* bir veya ikisini ortaya koyarak belki bazı branşlarda ithalata engel olabiliriz.

Bu da yukarıda vermiş olduğumuz örnekler çerçevesinde zaman kaybetmekten öteye bir fayda sağlamayacaktır.

GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİLDİKTEN SONRA SAVUNMA SANAYİİ

Aytekin ZİYLAN
ASELSAN

1. AVRUPA ÜLKELERİNDE DURUM

Giriş

Bilindiği gibi savunma sanayii, ülkelerin güvenliğinin sağlanması ve çıkarlarının savunulmasına yönelik politikaların doğal bir gereği olarak görülmektedir. Bu nedenle, savunma sanayi sektöründe diğer sektörleri düzenleyen kurallardan farklı kurallar uygulanmaktadır.

Örneğin uluslararası ticaretin serbestleştirilmesi için yapılan bütün **antlaşmalarda**, bu arada Avrupa Birliği'nin (AB) temel anlaşması olan Roma Antlaşması'nda, savunma sistemlerinin geliştirilmesi, üretilmesi ve ticareti anlaşma kapsamı dışında bırakılmaktadır. Avrupa ülkeleri savunma ihtiyaçlarını genellikle milli firmalarının ürünleriyle karşılamakta, savunma sanayiini milli egemenliklerinin bir şartı olarak görmekte ve desteklemektedirler.

Aslında savunma sanayii bütün sanayileşmiş ülkelerde korunmaktadır. ABD'de, güvenlik açısından kritik konularda yabancı ürün kabul edilmemekte; güvenlik açısından kritik olmayan konularda yabancı savunma ürünlerinin satın alınabilmesi için, ünlü "Buy American" yasasının hükümleri gereği, yabancı ürün fiyatının yerli ürüne göre gümrük ve nakliye masrafı dışında %50 oranında daha ucuz olması gerekmektedir.

Avrupa Parlamentosu tarafından hazırlanan bir raporda (The EC Armaments Industries at a Time of Change, April-1993) Almanya'nın savunma sistem ihalelerinin %15'inin açık ihale ile geri kalanın çağrılan bir veya birkaç milli firma ile pazarlık edilerek sözleşmeye bağlandığı, Fransa ve İtalya'da savunma sanayiine devlet tekellerinin hakim olduğu belirtilmektedir. İngiltere'de savunma sanayiine devlet tekellerinin hakim olduğu belirtilmektedir. İngiltere'de savunma ihlallerinin %90'ı İngiliz şirketlerine verilmektedir.

Avrupa ülkeleri savunma sanayiinin milliliği yanında ülke ekonomisine yaptığı katkı ve yarattığı istihdam olanağından da vazgeçememektedir.

Genel olarak söylemek gerekirse savunma ana sistem projeleri uçak, tank, füze, elektronik vb. alt sektörlerin her biri için seçilmiş birer **milli ana müteahhitle** (national prime contractor) sözleşme imzalanarak gerçekleştirilmektedir.

Savunma Sanayiinde Konsolidasyon

Varşova Paktı'nın dağılması ve Soğuk Savaşın sona ermesiyle bütün dünyada, savunma sanayiinde, bir kriz ve bir daralma başlamıştır. Ar-Ge masraflarının büyüklüğü küçük firmaların karşılayabilecekleri boyutları aşmıştır. Firmalardan bazıları sahayı terketmekte, bazıları büyümek için birleşmektedir. Avrupa'da hemen herkes savunma sanayii firmalarının sayısının olması gerekenin çok üstünde olduğu konusunda birleşmiştir. Halen toplam ciroları ABD'deki savunma sanayii sektörünün cirosunun yarısından az olan AB ülkelerinde ABD'nin üç misli sayıda şirket bulunduğu; Avrupa için tek uçak, tek tank, tek füze fabrikasının yeterli olacağı ve ancak bu takdirde ABD ve Uzak Doğu Sanayii ile rekabet edilebileceği söylenmektedir.

AB'ye dahil devletler ülke içinde şirketlerin birleşerek büyümelerini desteklerken, kontrollü bir şekilde ülkeler arası şirket birleşmelerine de izin vermektedirler.

Gözlenen bir diğer husus da devletlerin kamuya ait fabrikaları özelleştirmeye çalışmaları ve ortak silah sistemi geliştirme ve üretimi için anlaşma yapma çabalarıdır.

AB'de Siyasal Birlik Olma Yolundaki Çalışmalarda Savunma Sanayii

Önce ortak pazar, ardından tek pazar aşamalarında elde ettiği başarıyla dünyada önemli bir ekonomik güç odağı olma aşamasına gelen Avrupa Birliği bugün ekonomik ve parasal

birliği sağlamaya çalışmakta, "Ortak Dış Politika" ve "Ortak Güvenlik Strateji"leri oluşturulması konuları da tartışılan konular arasında gündemdeki yerlerini korumaktadır.

AB'de Siyasal Birlik Olma Yolundaki alışmalarda Savunma Sanayii

nce ortak pazar, ardından tek pazar aşamalarında elde ettiği başarıyla dünyada önemli bir ekonomik güç odağı olma aşamasına gelen Avrupa Birliği bugün ekonomik ve parasal birliği sağlamaya çalışmakta, "Ortak Dış Politika" ve "Ortak Güvenlik Strateji"leri oluşturulması konuları da tartışılan konular arasında gündemdeki yerlerini korumaktadır.

Avrupa Birliği henüz ortak bir "Güvenlik Stratejisi" oluşturamamıştır. Hedef böyle bir strateji oluşturmak ve bu stratejinin müşterek bir Avrupa için gerektirdiği savunma sistemlerini sağlayacak "müşterek bir silahlanma rgt" marifetiyle Avrupa içinde sayıları azaltılmış belirli sanayi kuruluşlarında rettirmektir. Bu hedefe ulaşmak henüz uzak görülüyorsa da bu doğrultuda geçen Kasım ayında atılmış iki adım bulunmaktadır.

Bunlardan biri, 10 lkeli Batı Avrupa Birliği'nin (WEU) Türkiye, Norveç ve Danimarka'nın da katılımıyla kurduğu 13 lkeli Batı Avrupa Silahlanma rgt'dr (Western European Armaments Organization-WEAO). Anlaşma 19 Kasım 1996'da Belçika'nın Ostende kentinde imzalanmıştır. Bu örgütün bugünkü görevi **orta araştırma** projelerinin yürütülmesidir.

Diğer bir örgüt de, Müşterek Silahlanma işbirliği rgt'dr (Joint Armaments Cooperation Organization-JACO). 12 Kasım 1996'da Fransa, Almanya, İngiltere ve İtalya arasında imzalanmıştır. Bu rgtn Şimdiki görevi belirli savunma sistemlerinin **ortak üretimlerini** yürütmektir.

Görüldüğü gibi Türkiye ortak araştırma projelerini yürütmekle görevli 13 lkeli Batı Avrupa Silahlanma rgt'ne katılmıştır.

Dört tyeli Müşterek Silahlanma işbirliği rgt (JACO) biraz daha etkin görülmektedir. Avrupa'nın en büyük savunma sanayicileri olan ülkeler tarafından kurulmuştur ve ortak savunma sistemi üretim projelerini üretecektir. Doğaldır ki ileride de Avrupa Birliği'nin müşterek güvenlik stratejisi gereği tüm Avrupa için gereksinim duyacağı savunma sistemlerinin üretimini 4 sanayici ülkeden oluşan bu örgüt planlamak isteyecektir.

2. ÜLKEMİZDE DURUM

Kamu Alımlarının Yasal Düzenlemesinde Amaç ve İlke

Savunma sanayiinde müşteri tektir, Devlet. Savunma rnlerinin diğer ülkelere satışı, bu pazarda birçok büyük firmanın kıyasıya rekabet ediyor olması ve politik nedenlerle çok güçtür.

Dolayısıyla kamu satın alım mevzuatı milli savunma sanayiinin desteklenmesi açısından çok önemlidir. Bu konuda en önemli yasa 2886 sayılı Devlet İhale Yasası'dır.

DPT'nin "Türk-AT Mevzuat Uyumu Sürekli zel İhtisas Komisyonu"nun raporunda da belirtildiği gibi bizim devlet ihale yasamızın temel amacı Devletin hazinesini korumaktır. Bu amacın sağlanması için kullanılan en etkin araç da ihalelerde "rekabetin sağlanmasıdır." Oysa AB'yi teşkil eden ülkelerin devlet ihale yasalarının amacı ülke sanayiini korumak, bunun için de "ulusal kayırmacılık" yapmaktır.

Ülkemizde, biraz da ulusal sanayinin zayıf olduğu eski dönemlerden gelen bir alışkanlıkla kamu ihalelerinde "rekabet uygulaması" yapılması çok yaygın bir hale gelmiştir. Bu nedenle ve son yıllarda ticarete uygulanan liberasyon politikası nedeniyle Türk Sanayicisi genelde rekabet Şartları altında satış yapmaya alışıktır.

Savunma Sistem Alımları

Elbette savunma sistem alımları için özel yasalar ve özel yasa maddeleri vardır. Ama hakim olan eğilim Devletin herşeyi rekabet Şartları altında satın almasıdır.

Ancak son yıllarda yerli savunma sanayiinin gelişmesi için, savunma sistemlerinin **yerli**

üretimine öncelik veren ve gizlilik ve emniyet gibi mülahazalarla **milli olması gereken** sistemlerin üretimi için milli firmalara öncelik veren ihale yöntemleri de uygulanmaya başlanmıştır.

3. GÜMRÜK BİRLİĞİNE GİRİLDİKTEN SONRAKİ BİR YIL İÇİNDE TÜRK SAVUNMA SANAYİNİN ETKİLENMESİ

Gümrük Birliği için mevzuat uyumu çalışmaları esnasında şöyle bir olay yaşanmıştır. Bilindiği gibi döviz kazandırıcı etkisi nedeniyle, ihracat sayılan satış ve teslimat, Gümrük Birliği öncesinde yürürlükte olan İhracatı Teşvik Mevzuatı kapsamında bulunmaktaydı. Bu şekilde, bu satış ve teslimat için de fiili ihracatta olduğu gibi mevzuatta öngörülen bazı teşvik unsurlarından yararlanılmakta, bu arada ithal girdilere gümrük vergisi muafiyeti de sağlanmaktaydı.

Gümrük Birliği için mevzuat uyumu nedeniyle, ihracat teşviği yürürlükten kaldırılınca, ihracat sayılan satış ve teslimat teşviği de ortadan kalktı.

Gerçekte, bu satış ve teslimata sağlanan teşviğin Gümrük Birliği için mevzuat uyumu kapsamında değerlendirilmemesi gerekiyor. 1996 içinde, sektörün ortak çabaları ve konuyla ilgili bürokratların duyarlı yaklaşımları sayesinde, savunma alanında döviz kazandırıcı satış ve teslimlere sağlanan teşvikler yeniden uygulamaya konmuştur.

Tüm dünyada olduğu gibi, sektörde faaliyet gösteren bazı firmaların ki bunlara ASELSAN'da dahildir, sivil alanda da faaliyetleri vardır. Bu firmalar gümrük birliğinin etkisini, sivil ürünleri söz konusu olduğunda tüm kurallarıyla hissetmekte ve gereklerini yerine getirmektedir.

Gümrük Birliği'ne giriş dolayısıyla doğrudan ve pozitif bir etkilenme, Türk mevzuatının AB mevzuatına uyumlandırılması çalışmaları meyanında genelde Türk sanayicisine sağlanan Ar-Ge desteği ile olmuştur. Türk savunma sanayii, özellikle özel sektör bazında, milli Ar-Ge çalışmalarına 1975 yılından beri ciddi olarak başlamış bulunmaktadır. Örneğin ASELSAN'ın yıllık satışlarının %50'den fazlası Türk mühendislerinin geliştirdiği özgün teknoloji ile üretilmiş ürünlerden oluşmaktadır. Dolayısıyla TÜBİTAK aracılığıyla başlatılmış bulunan bu yeni Ar-Ge desteği uygulaması milli savunma sanayinin gelişmesini hızlandırması açısından olumlu olmuştur.

Milli sanayi kuruluşlarının özgün teknoloji ile ürettikleri savunma cihazlarının yüksek teknolojisi ve güvenilirliği, daha sonra geliştirmeye aday oldukları **ana savunma sistemleri** konusunda tedarik makamlarının güvenini artırmıştır. Milli firmalarda gelişen bu teknolojik yetenek, AB ülkeleri ile Gümrük Birliği dolayısıyla gelişen ilişkiler nedeniyle oluşan **kültürel** değişimlerle de birleşince yakın zamanlara kadar milli firmaların düşünülmediği veya yabancı firmalara taşeron olarak düşünülebildiği, bazı **ana savunma sistem projeleri** aynen Avrupa ülkelerinde olduğu gibi, milli güvenlik, gizlilik ve güvenilirliğin vb. sağlanması bakımından Milli firmaların liderliğindeki firmalara verilmeye başlanmıştır.

Avrupa ülkelerinininkine benzer bir "Milli Ana Müteahhit" uygulamasına doğru bir gidış başlamıştır. TASMUS ve TSK KKBS projeleri bu konudaki örnekleri oluşturmaktadır.

Dileğimiz Milli savunma sanayinin gelişmesine büyük ölçüde yararlı olacak Milli Ana Müteahhitlik uygulamasının AB ülkelerinde olduğu gibi ülkemizde de uygulanması, böylelikle Türk savunma sanayinin alt sektörlerinde büyük ve güçlü firmaların oluşması desteklenerek, Ar-Ge olanakları güçlü, özgün teknoloji üretebilen ve rekabet edebilir fiyatlarla üretim yapabilen bir milli savunma sanayi sektörü oluşturulmasıdır.

4. SONUÇ

Sonuç olarak; AB'ye dahil ülkeler halen;

- Savunma sanayilerini milli egemenliklerinin bir şartı olarak görmekte,
- Teknolojinin milli olarak geliştirilmesini ve milli bir savunma sanayi tabanı oluşturulmasını istemekte,

- İhalelere yabancı şirketleri sokmamakta veya şartnamelere konulan özel maddelerle yabancı şirketlerin kazanma şansını ortadan kaldırmakta,
- Milli savunma sanayilerini korumakta ve desteklemektedirler.

AB olarak müşterek bir güvenlik stratejisi oluşturulup, bu stratejinin gerektirdiği savunma sistemlerini Avrupa için ortak bir silahlanma örgütü kanalıyla geliştirip üretmeye başlarsa da, "ortak Avrupa savunma sanayiini" diğer ülkelere karşı aynı şekilde koruyacaklardır.

Türkiye de Milli savunma sanayiini desteklemeli ve güçlendirmelidir. Türkiye'nin içinde bulunduğu coğrafyada, komşuları ile olan menfaat çatışmalarında, büyük devletlerin, bu arada AB ülkelerinin çıkarları zaman zaman Türkiye aleyhine olabilmektedir.

AB'ye tam üye olmayan bir Türkiye'nin "Milli Güvenlik Stratejisi", bugünkü durumda Avrupa ülkelerinininkine uymadığından ileride Avrupa için bir "Ortak Güvenlik Stratejisi" oluşturulursa bu strateji ile de bağdaşmayacağından Türkiye'nin kendi Güvenlik Stratejisi'nin gerektirdiği savunma sistemlerini kendisinin üretmesi gerekecektir.

Saygılarımla,

GÜMRÜK BİRLİĞİNİN BİRİNCİ YILINDA ELEKTRONİK SANAYİİ SEKTÖRÜ

Ünal ALKAN

Türk Elektronik Sanayicileri Derneği Sekreteri

1. ELEKTRONİK SANAYİNİN DURUMU:

Türk Elektronik Sanayiinin 1995 yılındaki dışsatımı, iç ve dış piyasalarda yaşanan tüm olumsuzluklara rağmen izlenen dışsatım politikaları ve üretimde en ileri teknolojileri kullanan firmalarımızın büyük gayretleri ile geçen seneye göre %20 bir artışla 502 milyon dolara ulaşmıştır. Bu dışsatım 251 milyon dolar ile (%50'si) Avrupa Birliğine gerçekleşmiştir.

Diğer Avrupa ülkelerine yapılan dışsatım ile birlikte bu oran %70'e ulaşmıştır. 1996 yılında renkli televizyon üretimi, Ocak-Ekim 1995-1996 yılları karşılaştırmasında %32 bir artışla 1,4 milyon adetten 1,9 milyon adete ulaşmıştır. Üretilen otomotik telefon santralı hat sayısı 670.000 den, 1.600.000 hatta, audio/video kasetler ise 120 milyon adetten, 150 milyon adete ulaşmıştır.

Sürekli bir gelişme trendi içerisinde olan elektronik sanayi firmalarımız, uluslararası pazarlarda rekabet gücü kazanma becerilerini arttırmak için büyük bir gayret içerisinde.

Türk Elektronik Sanayiine dünya ölçeklerinde ve Türk ekonomisindeki payı açısından bakıldığında istenilen boyutlarda olmadığı görülmektedir.

Ancak son yıllarda bilgi teknolojileri, olağanüstü bir hızla gelişme kaydetmiştir. Bilgi çağı olarak adlandırılan 21. yüzyılda ülkemizin de gelişmiş ülkeler arasında yerini alabilmesi, elektronik ve iletişim sektörünün de teknoloji üretir hale gelmesine ve küreselleşen dünyamızda ürünlerimizin diğer ülkelerin ürettikleri ile rekabet edebilmesine bağlıdır.

Elektronik sektörü dünya genelinde bir trilyon dolara yaklaşan pazar hacmiyle 21. yüzyılın en fazla işgücünü yaratan sektörü olarak büyük bir gelecek vaatmektedir. Artık elektronik tek başına bir sanayi dalı olmaktan çıkmış ve öbür tüm sektörleri geliştiren temel ve doğurgan bir sanayiye dönüşmüştür. Neticede bugünün insanı sosyal ve kültürel etkinliklerinde, eğitiminde, sağlığında, savunmasında ve iş hayatında elektronik sanayii ürünlerine bağımlı hale gelmiştir.

Elektronikğin, öbür sanayi dallarından ayrılan en önemli özelliği, teknolojisini çok kısa sürede ve sürekli olarak yenilemesidir. Bu nedenle *söz konusu teknoloji trenine herhangi bir istasyondan birinci mevkii yolcusu olarak binmek olasıdır*. Daha açık bir deyişle, az gelişmiş ya da gelişmekte olan bir ülke, doğru politika, strateji ve ileri teknolojilerde araştırma ve geliştirme etkinlikleri ile, kısa sürede gelişmiş ülkeler düzeyinde bir elektronik sanayii kurulabilir.

Örneğin, Uzak Doğu'da Asya kaplanları olarak bilinen Kore, Tayvan, Singapur vb. ülkelerde olduğu gibi.

2. GÜMRÜK BİRLİĞİ ve ELEKTRONİK SANAYİNİN KONUMU:

Öncelikle Gümrük Birliğinin sadece AB ile Türkiye arasındaki gümrüklerin sıfırlanması olmadığını iyi anlamalıyız. Gümrük Birliği, bugüne kadar önümüze engel olarak çıkan bir çok yanlış iç ve dış ticaret mevzuatının AB standartlarına getirilmesi, haksız rekabetin önlenmesi, patent haklarının korunması, gümrük anlayışının değişmesi, belirli kalite ve standartlara uymayan üretimin önlenmesi ve en önemlisi de daha büyük bir pazarın açılması ve buna dayanarak verimliliğin artmasıdır. Gümrük Birliği ile gümrük vergilerinin azaltılması neticesinde sanayinin girdi maliyetlerinin düşmesi ve üretim sürecindeki diğer maliyetleri de düşürerek dünya normlarına yaklaşılmasıdır. Rekabetin ve rekabet kabiliyetinin artmasıdır.

Gümrük Birliği sürecinde en önemli sorun, Ar-Ge yatırımlarımızın ve kabiliyetimizin geliştirilmesi, özgün ürün ve teknoloji geliştirme ve bu teknolojileri edinme konularında çıkacaktır. Bu konunun üzerinde çok yoğun ve ciddi bir biçimde durmamız gerekir.

Global üretim sürecine geçmeye başlamak daha büyük pazarlara hitap etmek olduğu gibi üretim sürecini, ürün geliştirme ve Ar-Ge süreçlerini de paylaşmayı gerektirmektedir. Üretim ve kalite verimliliğine ve daha geniş bir pazara sahip olan kuruluşlar başka ülkelerdeki kişi ve kuruluşların teknolojilerini daha kolaylıkla edinebilir, satın alabilir veya kullanabilir. Elektronik sanayimizde bu yaklaşımları gösterebilecek birikim ve anlayış oluşmuştur.

3. GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE "KOBİ"LERİN DURUMU:

Gümrük Birliği ve sonrasında gerçekleşecek olan Avrupa Birliği içinde ekonomik uyum sorunları ile karşı karşıya kalacak olan ve KOBİ'lerimiz Gümrük Birliği içerisinde rekabet gücünün artırılması yönünde gerekli önlemler acilen alınmadığı ve bu konuda sürekli ve tutarlı bir devlet politikası oluşturulmadığı takdirde maalesef bir çoğu bir takım sorunlar ile karşı karşıya gelecektir. Bununla birlikte ülke ekonomisinde tamiri çok zor ekonomik ve sosyal problemlere neden olacağı açıktır.

Bugün Avrupa Birliğine dahil üye ülkelerin kendi ulusal çıkarları doğrultusunda oluşturdukları ulusal KOBİ Politikaları mevcuttur. Böyle olunca, Topluluğun kesin, değişmez ve bütün topluluk üyelerine aynen uygulanır diyeceğimiz bir KOBİ politikası yoktur.

Dolayısıyla, Ulusal ve Topluluk üyeleri farklılık gösteren sorunların, çözümleri de farklı olacaktır.

Ülkemizde KOBİ'lerin sorunları aşağıda özetlenmiştir;

A) KOBİ Tanımı : Türkiye'de her kurum ve kuruluşun kendine göre yorumladığı farklı KOBİ tanımları (örneğin: KOSGEB 1-150 kişi, D.İ.E.: 1-25, Halk Bankası: 1-150, DT Müsteşarlığı: 1-200 kişi işçi çalıştıran) KOBİ'lere yönelik politikaların oluşturulmasında bir tanım ve uygulama kargaşası yaratmaktadır. Esasen işçi bazında yapılan bu tanımlara sermaye, ciro veya makina parkı kriterinin de katılması gerekmektedir.

Avrupa Birliğinde bu tanım; 250'den az işçi çalıştıran, yıllık cirosu 20 milyon ECU'yu geçmeyen veya bilançosu 10 milyon ECU'yu aşmayan işletmeler olarak yapılmıştır.

B) KOBİ'lerin Mali Sorunları : KOBİ'lerin yeni projeleri ve yeni yatırımları kendi kaynaklarından yapmaları ve diğer taraftan da kredi piyasalarından kaynak aktarımı yapmaları oldukça güçtür. (Türkiye'de KOBİ'lerin kredi kullanabilme oranı %4'dür).

Bu nedenle Avrupa Birliği üye ülkelerinde halen sağlanan finansman destekleri aynen ülkemizdeki KOBİ'lere de sağlanmalıdır.

- Ticari bankaların, KOBİ'ye özel koşullarla esnek, uzun vadeli ve düşük faizli krediler vermesi,
- Ulusal küçük sanayi politikası doğrultusunda sağlanan hükümet destekli yatırım fonları,
- Küçük işletmelere öz sermaye yatırımı yapacak, kamu ya da yarı kamu kurumlarının oluşturulması,
- Kredi garantisi organizasyonları, karşılıklı garanti kurumlarının oluşturulması

3. İDARİ VE TEKNİK SORUNLAR:

KOBİ'leri yönlendirme faaliyetlerini ise şu başlıkları altında toplamak mümkündür:

- Üretim, kalite ve standartlarının artırılması,
- Ürün geliştirmeye yönelik taleplerinin desteklenmesi,
- Eğitim, danışmanlık hizmetleri,
- Teknoloji transferi ve yeniliklerin desteklenmesi,
- Arsa ve bina yardımları (Organize Sanayi Bölgeleri),
- KOBİ'lerle ilgili bütün eylemlerin eşgüdümünü sağlayacak, özerk, yetkili tek bir organizasyonun kurulması.

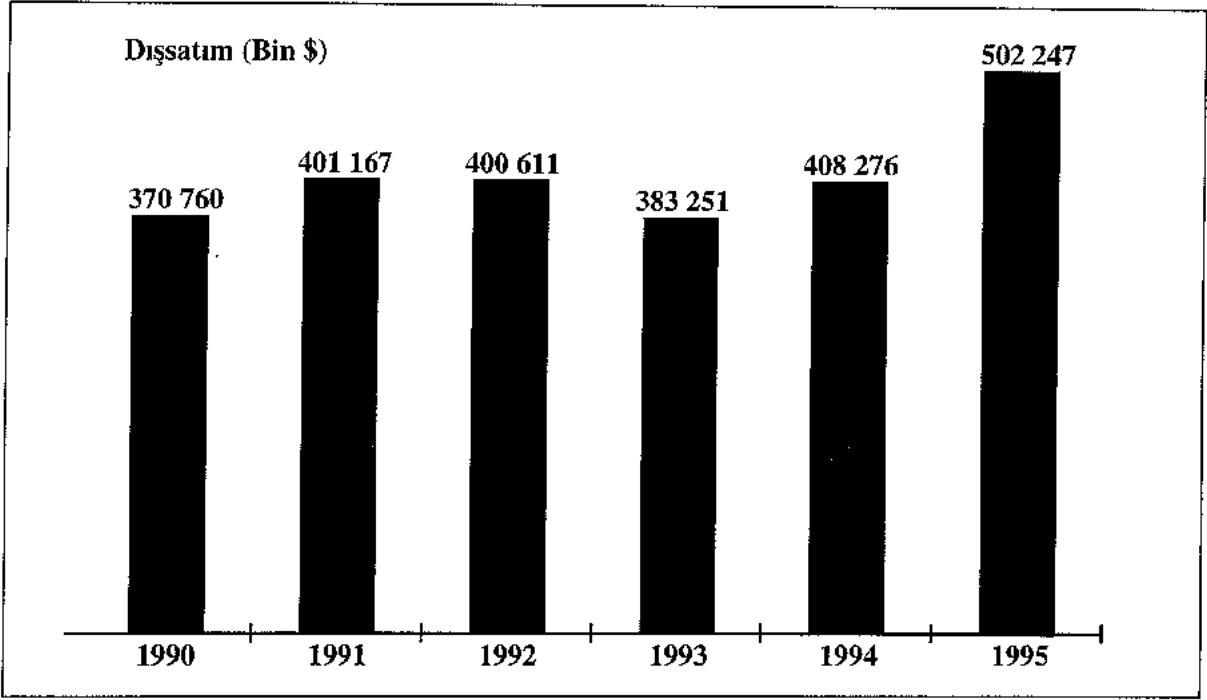
Yıllar / itibariyle Türk Elektronik Sanayii (Milyon \$)
(Üretim - Dışalım - Dışsatım - İç Pazar)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	ORTALAMA
ÜRETİM	1,158	1,957	2,209	2,023	2,011	1,161	1,231	1,765
DIŞ ALIM	1,095	1,674	1,948	1,761	2,014	1,636	2,235	1,875
DIŞ SATIM	176	371	401	400	383	408	502	411
İÇ PAZAR	2,077	3,260	3,756	3,383	3,642	2,390	2,964	3,232
ÜRETİM/İÇ PAZAR	%55	%60	%58	%59	%55	%48	%41	%54

Yıllar İtibariyle Türk Elektronik Sanayii (Milyon \$)
Cihaz Üretimi Katma Değeri

	1989	1990	1991	1992	1993	1995	1996	ORTALAMA
Cihaz Üretimi	1,111	1,884	2,132	1,906	1,921	1,161	1,231	1,621
Kullanılan Bileşenler	456	840	999	885	891	592	704	767
Katma Değer	654	1,044	1,133	1,020	1,030	569	527	854
Katma Değer %	%58.9	%55,4	%53,1	%53.1	%53.6	%50.1	%42.8	%52.6

Yıllara Göre Elektronik Sanayii Dışsatımının Dağılımı

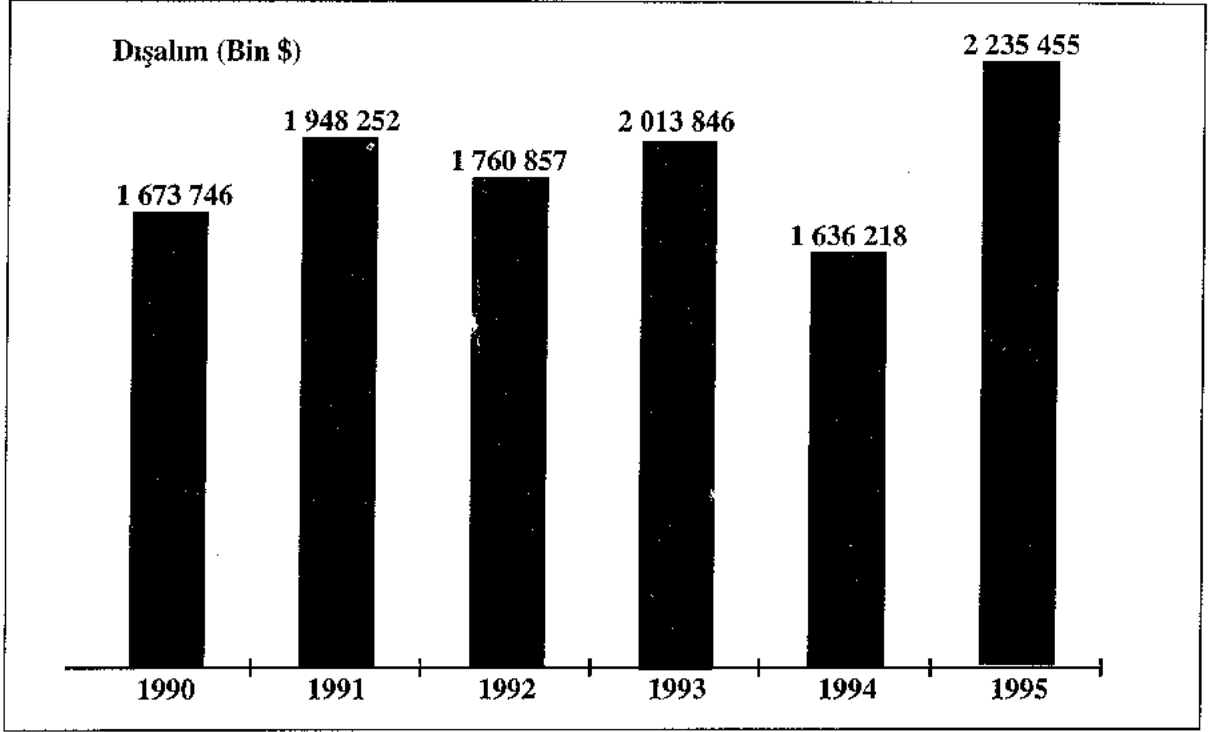


Yıllara Göre Elektronik Sanayii Dışsatımının Alt Sektörlere Göre Dağılımı

Dışsatım (Bin \$)

SEKTÖR	1991	1992	1993	1994	1995
BİLEŞENLER	21 011	36 012	38 503	49 934	51 901
TÜKETİM CİHAZLARI	290 899	254 893	208 630	220 737	289 537
TELEKOM CİHAZLARI	59 844	70 496	79 742	92 787	107 713
DİĞER PROF. VE END. CİHAZ.	3 847	6 348	7 670	9 946	12 435
ASKERİ ELEKTRONİK	11 000	20 361	43 000	25 000	35 000
BİLGİSAYAR CİHAZLARI	14 566	12 501	5 706	9 872	5 661
TOPLAM	401 167	400 611	383 251	408 276	502 247

Yıllara Göre Elektronik Sanayii Dışalımının Dağılımı



Yıllara Göre Elektronik Sanayii Dışatımının Alt Sektörlere Göre Dağılımı

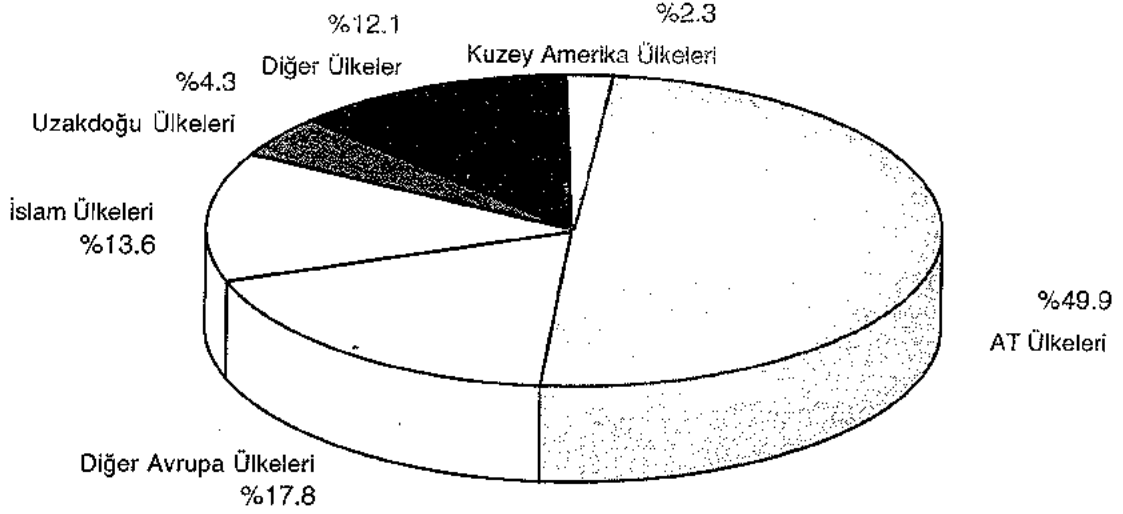
Dışalım (Bin \$)

SEKTÖR	1991	1992	1993	1994	1995
BİLEŞENLER	943 759	804 620	840 202	582 196	790 670
TÜKETİM CİHAZLARI	93 924	77 183	82 108	56 410	116 335
TELEKOM CİHAZLARI	189 719	159 722	266 343	366 016	418 910
DİĞER PROF. VE END. CİHAZ.	358 926	340 449	406 018	341 378	389 899
ASKERİ ELEKTRONİK	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)
BİLGİSAYAR CİHAZLARI	361 924	378 883	419 175	290 918	519 641
TOPLAM	1 948 252	1 760 857	2 013 846	1 636 218	2 235 455

(*) Askeri Elektronik Cihaz Rakamları Temin Edilememiştir.

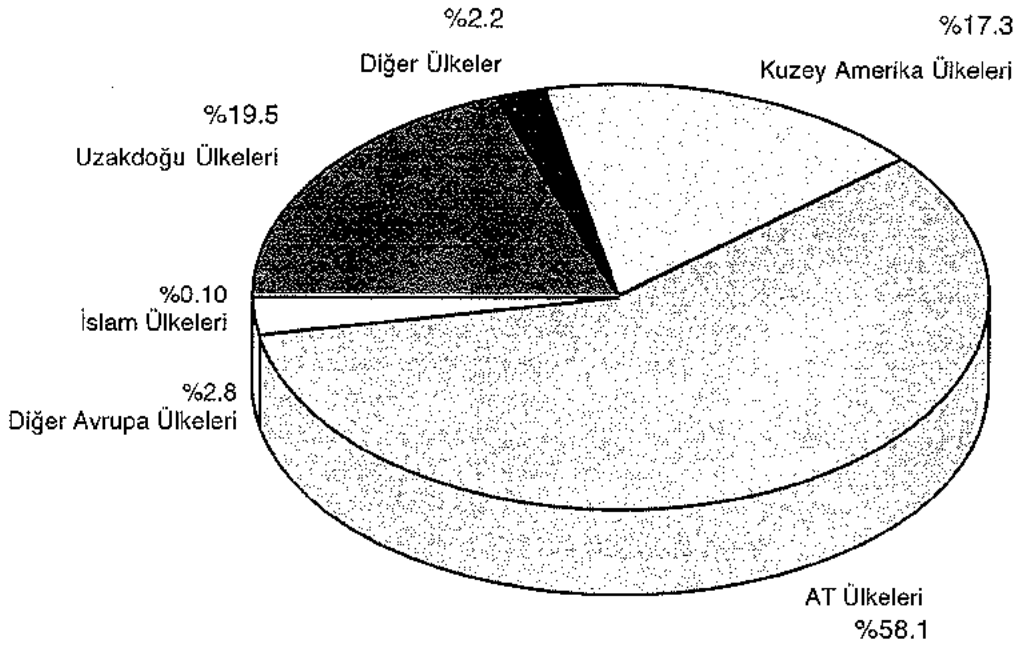
1995 Yılı Dışsatımın Ülkelere Göre Dağılımı

DIŞSATIM: 502 247 (Bin \$)



1995 Yılı Dışalımın Ülkelere Göre Dağılımı

DIŞALIM: 2 235 455 (Bin \$)



GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE GIDA SANAYİİ

İmran ER

Gıda Mühendisleri Odası

Türk Gıda Sanayiinin Genel Durumu

Gıda sanayii Türk İmalat Sanayiinin önemli bir parçasıdır. Gerek ülke insanların yeterli ve dengeli beslenmesine sağladığı katkı, gerekse tarım ve hayvancılık ürünlerinin değerlendirilmesiyle ekonomiye sağladığı ek kaynak ve yeni istihdam imkanlarıyla büyük önem taşımaktadır.

Türkiye'nin ekonomik yapısı itibariyle bağlı olduğu sanayileşme hamlesinde bu sektörün uzun yıllar itici görev yaptığı herkesçe bilinmektedir. Türkiye'de 1960'larda başlamış olan hızlı büyümeyi destekleyici nitelikte uygulanan ithal ikameci politikalar ve dünyadaki korumacılık nedeniyle, 1970'li yıllar boyunca ihracatımız fazla gelişmemiş, genelde tarımsal kaynaklı ürünlere bağlı kalmıştır. Bu yıllar içerisinde tarım ürünlerinin işlenerek iç pazara sunumunu sağlamak açısından bazı büyük şirketlerin kurulması gündeme gelmiş, ancak daha ziyade küçük işletmelerin hakim olduğu kalite ve sağlık güvencesinden yoksun bir gıda sanayii oluşmuştur.

1980 yılından sonra ihracata dayalı bir yapının benimsenmesiyle birlikte dışa açılma potansiyeli olan sektörlerin başında gelen tarıma dayalı sanayi sektörlerinde büyük bir gelişim başlamıştır. Tarım ürünleri ile sanayi (işlenmiş gıda) ürünleri arasındaki parite, sanayi ürünleri lehine bir değişim göstermiştir. Buna koşut olarak sanayi ürünleri ihracatının tarım ürünlerine karşı görece artışı tarım-ekonomi politikalarının gerilemesine neden olmuştur.

Sanayileşmenin; uzmanlaşma, kentleşme, gelir düzeyinin artması, bayanların çalışma hayatına atılması gibi, yan etkileri Türk Gıda sanayinin yapısında önemli değişiklikler meydana getirmiştir. On-onbeş yıl öncesine kadar oldukça geleneksel özellikler gösteren Türk tüketicisinin gıda tüketim alışkanlıkları, son yıllarda hızla değişmektedir. Türkiye'de ambalajlı, uzun ömürlü, tüketilmeye hazır gıda ürünlerine karşı büyük talep artışları yaşanmaktadır.

Gıda sanayii son yıllarda %15-17 dolayında bir payla tüketim malları imalatında en büyük paya sahiptir. İhracatımız içinde de tekstilden sonra en önemli yeri gıda sanayii almaktadır. Toplam imalat sanayii istihdamının %15'i, toplam imalat sanayii katma değerinin ise %13'ü gıda sanayiinden karşılanmaktadır.

Bütün bu bilgiler ışığında AB ile gümrük birliğine giren ülkemizde gıda sanayiinin öneminin giderek daha da artacağı kuşkusuzdur. Kısa vadede bazı sıkıntılar yaşanacak olmasına rağmen, orta ve uzun vadede AB'ne uyum sağlanarak, rekabet şansımızın artacağı tahmin edilmektedir.

Ancak, tarımımızın içinde bulunduğu temel sorunlara çözüm getirilmeden gıda sanayii üretim ve ihracatında uzun vadede başarı şansımızın olmayacağı da açıktır. Ülkemizdeki üretim artış hızları incelendiğinde son yıllarda tarım sektöründe sürekli gerileme gözlenirken, gıda sanayii büyümesinde de tıkanma sözkonusudur.

Gıda sanayiini kendi alt sektörleri içerisinde incelediğimizde temelde birçok ortak nokta olmakla birlikte, sektörlerle özgü bazı avantajlar ve dezavantajlar da karşımıza çıkmaktadır.

Şekerli mamuller, un ve unlu mamuller, süt ve süt mamulleri sanayilerinde ileri teknolojinin yaygın kullanılmaması ve geleneksel küçük işletmeciliğin sonucu birkaç büyük firma dışında, ürünler sağlıklı koşullarda, belirli bir kaliteden yoksun olarak üretilmektedir. Tarım alanında yaşanan yapısal sorunlar ise bu sektörlerde hammadde sorunuyla karşılaşılmasına sebep olmakta ve ölçek sorunlarını beraberinde getirmektedir.

Bitkisel yağ, et mamulleri, süt mamulleri ve un sanayileri gibi gıda sanayii alt sektörlerinde ise, devletin uyguladığı yanlış teşvik politikaları yanında, ürün programlama çalışmalarının yapılmaması ve destekleme politikalarının verdiği çarpık sonuçlar, atıl kapasite oluşumuna sebep olmaktadır.

TARIM VE İŞLENMİŞ TARIM ÜRÜNLERİNDE TÜRKİYE-AB İLİŞKİLERİ

Türkiye-AB arasında 01.01.1996 tarihinde fiilen yürürlüğe giren Gümrük Birliği, genel gümrük birliği tanımını aşarak, tarafların birbirlerine uyguladıkları gümrük vergileri ile eş etkili vergilerin kaldırılması ve üçüncü ülkeler kaynaklı ürünlerde ortak bir gümrük vergisi uygulanmasını içermekle kalmayıp, dünya ticaretinde GATT kuralları bazında gelişen yeni koşullar ve AB'nin 1992 yılında hayata geçirdiği Tek Pazar uygulamaları çerçevesinde, Topluluğun Ortak Ticaret ve Ortak Rekabet Politikalarının temel unsurlarına uyumu da kapsamaktadır.

Gümrük Birliği esas itibariyle sanayi ürünlerini kapsamakla birlikte, işlenmiş tarım ürünleri de bu kapsamda değerlendirilmektedir. Tarım ürünlerinin serbest dolaşımının sağlanması ise, ancak Türkiye'nin Topluluğun Ortak Tarım Politikasına uyumu ertesinde mümkün olabilecektir.

Türkiye-AB tarım alanındaki ilişkiler 1963'te imzalanan Ankara Anlaşması ile başlamıştır. Topluluğu kuran Roma Anlaşması'na göre tarımsal ürünler toprakta yetiştirilen ürünler, hayvancılık ve balıkçılık ile bunların ilk işleme tutulmuş şekilleri olarak tanımlanmaktadır.

1973 yılında yürürlüğe giren ve Ortaklık Konseyi Kararı (OKK) ile uzatılabilecek 22 yıllık bir geçiş dönemini içeren, Katma Protokol'ün (KP) 33 ve 35 nci maddeleri ile tarım ürünleri için uygulanacak geçiş döneminin uygulamaları tespit edilerek tercihli bir rejim öngörülmüştür.

Topluluk tarafından Türk tarım ürünlerine bazı istisnalar uygulanmaktadır. Bunlar, fındık ve kayısı pulpu için tarife kontenjanı, domates salçası ve diğer domates konservesi ürünlerinde kota (otolimitasyon), yaş meyve ve sebzelere mevsimlik sınırlamalardır. Bunun dışında Topluluk 01.01.1987 tarihinden itibaren tüm tarım ürünlerindeki gümrük vergilerini sıfıra indirmiştir. Halen ülkemizden Topluluğa yapılan tarım ürünleri ihracatının %97'i tavizlerden yararlanır durumdadır.

Topluluğun tarım ve işlenmiş tarım ürünlerinde Türkiye'ye tanıdığı tavizler gümrük vergilerinin kaldırılması şeklinde olup, Toplulukta uygulanan prelevman, değişken unsur (MOB) gibi değişken vergiler ve giriş fiyatı, asgari ithal fiyatı bu fiyatlara uyulmaması durumunda alınan fark giderici vergiler gibi spesifik vergileri kapsamamaktadır.

İşlenmiş tarım ürünleri 1/95 sayılı OKK'nın ilgili hükümlerine göre; Roma Antlaşmasının II sayılı Eki'nde tarım ürünü olarak yer almayan, bünyesinde temel tarım ürünlerini (hububat, süt ve şeker) içeren ve bir kereden fazla işlenen ürünler olarak tanımlanmaktadır.

İşlenmiş tarım ürünleri ileri derece işlenmiş olmaları sebebiyle, içerdikleri tarımsal ürünlerin korunması (tarım payı) dışında sanayi korunmasına da (sanayi payı) ihtiyaç duymaktadır.

Tarım payı, işlenmiş tarım ürünlerinin bünyelerinde bulunan temel ürünlerin yerli üretimini korumayı amaçlayan bir koruma olup, dünya fiyatları ile yerli fiyatlar arasındaki fiyat farkının temel ürünün işlenmiş tarım ürünlerindeki kullanım oranı ile çarpılması suretiyle hesaplanmaktadır. Tarım payı spesifik (ECU/100 kg) olarak belirlenmektedir. Sanayi payı ise yerli imalatçıyı korumayı hedefleyen bir unsur olup, toplam korumadan tarım payının çıkarılması suretiyle tespit edilmektedir. Sanayi payı advalorem (%) olarak belirlenmektedir. AB mevzuatına uygun olarak Türkiye'de 1994 yılında işlenmiş tarım ürünlerinde tarım payı ve sanayi payı belirlenmiştir.

Gümrük Birliği ile Topluluk-Türkiye arasında işlenmiş tarım ürünlerindeki sanayi paylarının karşılıklı olarak sıfırlanması öngörülmüştür. Türkiye'de bazı ürünler dışında genel olarak, bir kısım ürünün sisteme hemen adapte edilebileceği, bir kısmının ise, uyumunun mümkün görülmediği gözlenmiştir. Dolayısı ile uyumun mümkün görülmediği ürünler için İsviçre Modeli şeklinde GATT Uruguay Round görüşmelerinde benimsenen ve sanayi korumasının maksimum %30 olarak kabul edildiği sistem uygulamaya konularak, gerçek tarım payına ilave bir koruma imkanı doğmuştur.

Bu hesaplamalar neticesinde sistemin 3 ayrı kategoriye ayrılarak tesisine karar verilmiştir. Buna göre;

1. Hemen uyumu yapılacak işlenmiş tarım ürünleri: 79 adet ürünü içerir. Bazı makarna çeşitleri, katkılı yoğurtlar, margarin, vb. Bu ürünlerde sistem 01.01.1996 itibarıyla yürürlüğe girmiştir.
2. 22 yıllık listede yer alan ve 1.5 yıllık geçiş dönemi istenen ürünler: 51 adet ürünü içerir. Çikolata ve çikolatalı ürünler, şekerlemeler, hazır gıdalar, vb. Bu ürünlerde sistemin uygulanması 01.07.1995 tarihinde başladığından 01.01.1997 tarihinde nihai tarım payına ulaşılmıştır.
3. İsviçre Modeli uygulanacak ve 3 yıllık geçiş dönemi istenen ürünler: Bisküvi, pastacılık ürünleri, cikletler gibi ürünleri içerir. Sistem 01.01.1996 da yürürlüğe girmiş olup, 3 senelik bir geçiş dönemi sonrasında nihai tarım payına ulaşılacaktır.

İşlenmiş tarım ürünleri kapsamında bulunan ve sadece sanayi payı ile korunan ürünlerde ise gümrük birliğinin yürürlüğe girmesi ile advalorem vergiler karşılıklı olarak sıfırlanmıştır. Bu grupta yer alan ürünlerin başlıcaları; viski, bira, kako, sigara, vb.

Türkiye topluluğa karşı işlenmiş tarım ürünlerindeki sanayi payına tekabül eden korumayı kaldırırken, üçüncü ülkelere karşı Topluluğun sanayi koruması yanısıra kendi mevzuat koruması ve yerli fiyatları esas alınarak hesaplanan tarım payını yürürlüğe koymuştur.

GÜMRÜK BİRLİĞİ'NDE TARIM, İŞLENMİŞ TARIM VE DİĞER GIDA SANAYİ ÜRÜNLERİNİN DURUMU

Daha önceden de bahsedildiği gibi, Türkiye ile AB arasında gerçekleşen Gümrük Birliği tarım ürünlerini kapsamamaktadır. Tarım ürünlerinin serbest dolaşımı ancak, Türkiye'nin Topluluğun ortak tarım mekanizmalarına uyum sağlaması ve bu hususun OKK ile tesbiti ertesinde mümkün olabilecektir.

Avrupa Ekonomik Topluluğunu kuran Roma Anlaşmasınının 39 ncu maddesi uyarınca tesis edilen "Ortak Tarım Politikası"nın temel amaçları; tarımsal üretimi artırmak, tarımda çalışanların gelirini artırmak yoluyla daha iyi bir yaşam seviyesi yaratmak, piyasaları istikrara kavuşturacak arzın devamlılığını sağlamak ve tüketicilere makul fiyatlarla ürün arzını temin etmektir. OTP çerçevesinde, herbir sektör için kurulan "Ortak Piyasa Düzenleri" ile üretim desteklenmekte ve dış ticarete ait politikalar yürütülmektedir. Sözkonusu piyasa düzenleri, fiyat ve müdahale, Topluluk içi serbest dolaşım, üçüncü ülkelerle ticaret, rekabet ve finansman politikalarından oluşmaktadır. İlk ortak piyasa düzeni 1962 yılında hububat sektöründe yürürlüğe girmiş olup, halen 23 ürün ve/veya ürün grubunda sürdürülmektedir.

Türkiye Ortak Piyasa Düzenine uyum için pamukta Topluluk mekanizmalarına paralel şekilde müdahale fiyatı, hedef fiyat ve prim ödemeleri sistemini yürürlüğe koymuştur. Pamuğu, ayçiçek ve fındığın izlemesi ise planlanmıştır. Bununla birlikte, Türkiye'nin Ortak Piyasa Düzenlerine uyum çalışmaları, öngörülenin ötesinde bir süreyi kapsayacaktır. Çünkü oldukça karmaşık olan bu mekanizmalara uyumun, Türkiye'nin tarım kesimini ve tüketicilerini en az seviyede etkileyecek şekilde ve Topluluktan yardım alınmaksızın gerçekleştirilmesi mümkün değildir.

Avrupa Birliği, çiftçi gelirlerini, arzu edilen seviyede tutmak üzere iki temel mekanizmayla destekleme yoluna gitmektedir.

1. Topluluk sınırında gümrük vergisi ve prelevman (ithalat vergisi) tahsili yoluyla, ithal edilen ürünlerin, Topluluk içi piyasalarda oluşması amaçlanan "Hedef Fiyat" düzeyinin altındaki fiyatlarla satılması önlenmektedir.
2. Piyasa fiyatlarının, müdahale fiyatlarının (temel fiyat-referans fiyat) altına düşme eğilimi AB ile karşılaştırıldığında Türkiye'de tarımsal üretimin yönlendirilmesi, çiftçi gelirlerinin arzu edilen seviyede tutulması ve fiyat oluşumuna yönelik örgütlenme ve çalışmaların yetersiz olduğu gözlenmektedir.

Türk tarımındaki yapısal sorunların temelini oluşturan; verim düşüklülüğü, hammaddenin sanayinin kullanabileceği kalitede üretilmemesi ve kaliteli olan hammaddenin de ulaşım sırasında kayıplara uğraması (buğday, meyve, sebze, süt gibi) problemlerinin giderilmesi gerek-

mektedir. Hayvancılık sektöründe ise yerli ırkın ıslah edilerek veriminin arttırılamaması, hayvancılıkta yaşanan krizden dolayı et üretim miktarındaki azalma başlıca sorunlardır.

Arazi kullanım planlarının bulunmayışı, tarım arazilerinin tarım dışı kullanımının artışı, arazi mülkiyetindeki dağılımın bozukluğu sonucunda tarımda küçük işletmelerin sayısı artmıştır. Bu da tarım ile gıda sanayii arasında kurulabilecek entegrasyonu engellemiştir.

Ortak Tarım Politikasına uyum sağlamak için aşağıdaki noktalara dikkat edilmesi yararlı olacaktır.

• 1930'lu yıllardan bu yana Türkiye'de sürdürülen destekleme politikaları, OTP'na uyum çerçevesinde düzenlenmelidir.

• Türkiye'nin dış ticaretinde önemli bir yer tutan tarım ürünlerine ilişkin politikalar, Türkiye'nin dünya ekonomileri ile ilişkilerini belirleyen dış gelişmeler de gözönünde tutularak gerçekleştirilen bir yaklaşımla belirlenmelidir.

• Bitki ve hayvan sağlığı, gıda, organik tarım gibi konularda çalışmalar yapılmalıdır.

• Gerek üretici gerekse sanayi açısından önemli görülen tarımsal ürünlerin pazara akışını düzenleyici nitelikteki hal, ürün borsaları ve üretici birlikleri gibi yapılar geliştirilmelidir.

• OTP'nın belirlenmesi ve geliştirilmesi ile ilgili kararlardan Türkiye haberdar edilmeli ve Topluluğun teknik desteği sağlanmalıdır.

• Eğitim, araştırma, geliştirme, işleme, pazarlama, örgütlenme ve kaliteli üretim gibi konulara cevap verecek nitelikte milli bir tarım politikası oluşturulmalıdır.

• Ortaklık Konseyi Kararı ile Topluluk tarafından OTP'na uyum için Türkiye'ye teknik yardım yapılması öngörülmesi olmakla birlikte, bu konuda günümüze kadar bir gelişme sağlanamamıştır.

Öte yandan, Topluluk tarım ürünleri ticaretinde etkili bir koruma mekanizması olan bitki ve hayvan sağlığı kurallarıyla -her ne kadar Türkiye son yıllarda bu konuda önemli ilerlemeler kaydetmişse de- Türk tarım ürünlerinin Topluluğa ihracatı önemli ölçüde engellenmektedir.

Türkiye için diğer bir sorun ise, Topluluğun Lome Anlaşması ile ACP (Asya, Karayip ve Pasifik) ülkelerine, Tercihli Ticaret Anlaşması ile Akdeniz ülkelerine, Genelleştirilmiş Preferanslar Sistemi ile gelişmekte olan ülkelere pek çok tarımsal üründe, Türkiye ile aynı düzeyde veya daha ileri düzeyde tavizler tanıdığı olmasıdır. Böylece Türkiye'ye tanıyan tavizlerde yıpranma meydana gelmiştir. Topluluğa yeni katılan ülkelerin çoğu, tarım ürünlerinde Türkiye'nin rekabet olanağını sınırlamıştır. Son yıllarda Topluluğun Orta ve Doğu Avrupa Ülkeleri (MDAÜ) ile yaptığı anlaşmalar nedeniyle, sözkonusu ülkelere Topluluğa yapılan tarım ürünleri ihracatının Türkiye'nin ihracatına olumsuz etkileri olasıdır.

İşlenmiş tarım ürünlerinde AB ülkemize karşı sanayi payı korumasını kaldırırken, Türkiye sisteme hemen uyum sağlayamayacak ürünler için, sanayi payı korumasının maksimum %30'u kadar tarım payına ilave bir korumaya sahip olmuştur. Ayrıca bu ürünler için, sanayi payı korumasının kaldırılması da 1.5 ve 3 senelik takvime bağlanmıştır. Böylece, bu sektörlerin Gümrük Birliğine uyumu için zaman kazanılmış ve ilave tarım payı ile de belli ölçüde korunması sağlanmıştır. Ayrıca, üçüncü ülkelere karşı Topluluğun sanayi koruması yanısıra kendi mevcut koruması ve yerli fiyatları esas alınarak hesaplanan ve AB'den farklı olacak bir tarım payı uygulandığından, üçüncü ülkelere karşı korumanın Gümrük Birliği sürecinde de devam etmesi sağlanmıştır.

Yıllardan beri 1930 yılında çıkarılan 1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu ile gıdaların sağlık açısından kontrolü yapılan ülkemizde, 28 Haziran 1995 tarihli Resmi Gazete'de "Gıdaların Üretimi, Tüketimi ve Denetlenmesine" dair 560 sayılı Kanun Hükmünde Kararname (KHK) yürürlüğe girmiştir.

Bu KHK ile daha önce çeşitli yasalarla Sağlık Bakanlığı, Tarım Bakanlığı, İçişleri Bakanlığı, Belediyeler ve Türk Standartları Enstitüsü'ne verilen gıda denetim yetkisi, gıda sanayii işyerlerinin denetim yetkisi Sağlık Bakanlığı'na, gıda maddelerinin (gıda sanayii ürünleri) denetim yetkisi ise Tarım ve Köy İşleri Bakanlığı'na verilerek yeniden düzenlenmiştir. Adı geçen KHK'nin yürütülmesi için çıkarılması gereken yönetmeliklerden "Gıda Üretim ve Satış Yerle-

ri Hakkında Yönetmelik”, “Kırmızı Et ve Et Ürünleri Yönetmeliği”, “Kanatlı Hayvan Eti ve Et Ürünleri Üretim Tesislerinin Kuruluş, Açılış, Çalışma ve Denetleme Usul ve Esaslarına Dair Yönetmelik”ler yürürlüğe girmiştir. “Türk Gıda Kodeksi” taslağı hazırlanmıştır.

Yürürlükte olan sözkonusu mevzuatın başarılı bir şekilde uygulanabilmesi, Tarım ve Köyişleri Bakanlığı bünyesinde reorganizasyon yapılmasını ve denetim laboratuvarlarının alet, ekipman, analiz yöntemleri ve personel nitelikleri yönünden geliştirilmesini gerektirmektedir. Ayrıca, bir bilgisayar ağına ihtiyaç bulunmaktadır. Bu amaçla hazırlanan proje mevcut bütçe imkanlarıyla yürütülmekte olup, finansman temini için dış kaynaklardan yardım istenmiştir.

1/95 sayılı Ortaklık Konseyi Kararının 8-11’inci maddeleri AB’nin ticarete teknik engellerin kaldırılmasına ilişkin mevzuatına uyumda izlenmesi gereken prosedürü belirtmektedir. Türkiye tüm teknik mevzuat uyumunu OKK ile belirlenen beş yıllık geçiş dönemi içerisinde gerçekleştirecektir. Bu çerçevede, Dış Ticarete Teknik Düzenlemeler ve Standardizasyon Rejimi Kararı ve Yönetmeliği 1 Şubat 1996 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe girmiştir. Sözkonusu karar ve yönetmelikler ile ihraç ve ithal edilen mallarda belli bir standardizasyon öngörülmektedir.

Gümrük Birliği Kararı çerçevesinde İthalat ve İhracat Rejimlerinde yapılan değişikliklerle tüm sektörlerde olduğu gibi gıda sanayii ürünlerinin ithalat ve ihracat işlemleri de kolaylaşmıştır. Bürokratik engeller önemli ölçüde azalmıştır. 10-12 nüsha olarak düzenlenen Gümrük Giriş ve Çıkış Belgeleri, 3 nüsha olarak “Gümrük Beyannamesi” olarak düzenlenmeye başlamıştır.

Ayrıca, ithalatta “İthalatçı Belgesi ve İthal Müsadesi”, ihracatta ise “İhracatçı Belgesi ve Serbest İhracat Beyannameleri” uygulamasına son verilmiştir. Böylece, vergi numarası olan herkesin, öncelikle de esnaf ve sanatkarların başka bir deyişle Küçük ve Orta Boy İşletmelerin (KOBİ) ithalat ve ihracat yapabilmelerine imkan tanınmıştır.

Gümrük Birliği ile yapılan en köklü değişikliklerden biri olan ve 31.12.1995 tarihli Resmi Gazete’de yayımlanarak yürürlüğe giren İthalat Rejimi ve Yönetmeliği ile Türkiye’de bulunmayan hammaddelerin gümrük vergisinden muaf olarak Topluluktan ithalatı ile gıda sanayicisinin kullandığı hammaddelerin daha ucuza temini sağlanmıştır. Böylece ithal hammadde ile üretilen ürünlerin maliyeti azalmıştır. Öte yandan, Türkiye’de üretimi yapılan hammadde ve ürünlerde gümrük vergisinin kaldırılması, kalite ve fiyat yönünden Topluluk ürünleri ile zorlu bir rekabetin doğmasına sebep olmuştur.

Gümrük Birliği ile 1995 yılının ikinci yarısında 19 işlenmiş tarım ürününe verilen ihracat iadesi yardımı 31 Aralık 1995 tarihi itibari ile kaldırılmıştır. Sadece 19 Şubat 1996 tarihli Resmi Gazete’de yer alan beş tarım ürünü (turunçgiller, patates, soğan, domates, elma) için ihracat iadesi yapılmaktadır.

Gümrük Birliğinin gerçekleşmesi ile mevcut teşvik sistemimiz Avrupa Birliği ile uyumlu hale getirilmiştir. Böylece bugüne kadar verilen teşviklerin kapsamını da aşan ölçüde devlet yardımı verme imkanımız bulunmaktadır. Verilen teşviklerde karşılaşılan en önemli sorun uygulanan ilke veya araçlar olmayıp, kaynak eksikliğidir. Teşvikler konusunda yeterli kaynağın olmayışı, bir çok küçük işletmeye sahip ve hammadde, eğitim, Ar-Ge pazarlama gibi konularda eksiklikleri olan gıda sanayii için önemli bir kayıptır, özellikle de karşısında AB gibi tarım ve gıda sanayiini her yönden destekleyen bir pazar mevcutken.

Türkiye’de gıda sanayiinin teknolojik düzeyi incelendiğinde; yapısının %70’inin ilkel üretim yapan birimlerden, %30’nun da büyük ölçekli, modern ve orta ölçekli işletmelenden oluştuğu gözlenmektedir.

1994 ve 1995 yıllarında KOBİ’lerin örgütlenmelerine ilişkin mevzuatta yapılan iyileştirmelerle, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ’ler “Sektörel Dış Ticaret Şirketi” şeklinde örgütlenmeye başlamıştır. Böylece gıda sanayiinde faaliyet gösteren Karadeniz Birleşik Un Sanayi Hububat ve Bakliyat Dış Tic. A.Ş. (KAR-BİR) ve Doğal Gıda Sanayicileri Dış Tic. A.Ş. (DGS) adında iki Sektörel Dış Ticaret Şirketi kurulmuştur.

Dış Ticaret Müsteşarlığınca, 01.06.1995 yılında yayımlanarak yürürlüğe giren devlet yar-

dımları, tamamen GATT ve AB normlarına uyumlu yardımlar olup, özellikle KOBİ ve SDS'le- re yönelik hale getirilmiştir. Bu yardımlar kısaca, Pazar Araştırması, Ar-Ge, Çevre, Yurtdışı Fuar, Yurtdışında Ofis-Mağaza Açılması ve Yurtiçinde Uluslararası Fuar ve Sergilere Katılma şeklindedir. Son olarak da, 16 Ekim 1996 tarihli Resmi Gazete'de KOBİ Yatırımlarında Devlet Yardımları Hakkında yayımlanan Karar ile KOBİ'lerin Teşvik Belgesi kapsamında; satın alacakları her türlü makina ve teçhizat için ödedikleri Katma Değer Vergisinin KDV desteği olarak geri alınması, "Yatırımları ve Döviz Kazandırıcı Hizmetleri Teşvik Fonu"ndan ve Halkbank'tan kredi kullanmaları, Yatırım İndirimi ve Gümrük Muafiyetinden yararlanmaları sağlanmıştır.

Uygulanmakta olan devlet yardımları ile, yapısında %70'den fazla KOBİ bulunduran gıda sanayiinde, Gümrük Birliğinin olumsuz etkilerinin belli ölçüde de olsa azalması olasıdır.

Gümrük Birliğinin Gıda sanayii istihdamı açısından başlangıçta bir azalma olarak kendini göstermesi olasıdır. Çünkü, bu sanayide yer alan firmalardan bir kısmı, Topluluk firmaları karşısında rekabet gücünün zayıf olması sonucunda bu sektörden çekilecektir. Kalan firmalar ise, rekabet güçlerini artırmak için emek yoğun üretimden teknoloji yoğun üretime geçerek mevcut istihdamlarını azaltacaklardır. Ancak, Gümrük Birliği ile yabancı sermaye miktarında meydana gelebilecek artışın, Gıda sanayii istihdamında da artışa sebep olması beklenmektedir.

Türkiye ile AB arasında oluşturulan Gümrük Birliği sonucunda Türkiye'nin AB'ne karşı Gümrük Vergilerini ve Toplu Konut Fonu'nu (TKF) tamamen kaldırması, Türk firmalarını, AB firmalarıyla rekabet etme zorunluluğu içerisinde bırakacaktır. Bunun sonucunda, Türk firmaları rekabet güçlerini artırmak için teknoloji-yoğun üretime geçerek verimliliklerini yükseltecekler ya da rekabet edemeyerek sektörden çekileceklerdir. Gümrük Birliğinin muhtemel etkilerinden biri, tüm sektörlerde zorunlu bir verimlilik artışı olacaktır. Diğer taraftan, Gümrük Birliği ile birlikte Türkiye'ye gelecek yabancı sermaye ve beraberinde getireceği yeni teknolojiler de verimlilik artışına sebep olabilecektir.

Gıda alt sektörlerinin durumu incelendiğinde, bazı ortak özellikler olmakla birlikte, çeşitli farklılıklar da gözlenmektedir. Aşağıda Gümrük Birliği sürecinde gıda alt sektörlerinin durumu kısaca özetlenmektedir.

Meyve ve Sebze İşleme Sanayii: Finansman sorununu en üst düzeyde yaşayan sektörlerden birisidir. Finansman maliyetinin yüksekliği sektörü önemli ölçüde zorlamaktadır. Diğer yandan navlun ücretlerindeki yükseklik, kara taşımasına dayanan pahalı taşımacılık, AB üyelerinin ve diğer rakip üreticilerin bu sektöre uyguladıkları destekler, ihracatta limanlardaki boşaltma sorunları ihracatımızı kısıtlamaktadır.

Meyve suyu sanayii ise giderek gelişmekte ve dünya ticaretinde hakettiği yeri almaya başlamaktadır. Salça sanayiinde de son yıllarda önemli gelişmeler olmuş ve artık ülkemizde sanayiye uygun domates üretilmeye başlamıştır. Ancak, diğer kollar için aynı şeyi söylemek mümkün değildir.

Un ve Unlu Gıdalar Sanayii: Türkiye'de yıllık un tüketimi 9.5 milyon ton dolayındadır ve mevcut kapasitenin %50'si atıl durumdadır. Bu atıl kapasite daha iyi değerlendirilerek un ihracatımız artırılabilir. Ancak, dünya buğday üretimindeki fazlalık ve buna bağlı olarak un ihracatında ortaya çıkan uluslararası rekabet, ABD ve AB'nin uyguladığı aşırı desteklemeler ihracatımızı olumsuz etkilemektedir.

Un sanayi dalında akla gelen ilk sorun hammadde kalitesinde yaşanan sorundur. Bu konuda çeşit seçimi ve ıslah çalışmaları henüz istenilen seviyede değildir. Bir diğer önemli sorun ise teknoloji ve kapasite sorunudur. Son yıllarda kurulan ve geliştirilen bazı tesisler hariç çoğunlukla yeni teknolojiden uzak küçük tesislerde üretim sürdürülmektedir. Diğer yandan, sektörde atıl kapasite oranı önemli düzeydedir. Bu konuda çok yönlü iyi bir örgütlenme gerekmektedir. Aynı zamanda, buğday ithalat-ihracat rejiminin iyi belirlenmesi de gerekmektedir.

Yağ Sanayii: Bitkisel yağ, zeytinyağı ve bitkisel margarinden oluşan sanayide en büyük sorun hammadde sorunudur. Diğer önemli sorunu ise teknolojik yetersizliktir. Zeytinliklerde verim düşüktür ve ağaçlar engebeli arazidedir. Taşıma ve depolama sorunları vardır. Ayçiçeğinin hibrit tohum kullanılsa bile alternatif bitkilerle rekabet edilememektedir.

Şeker ve Şekerli Ürünler Sanayii: İşletmelerin önemli bir kısmı lokum, helva, şekerleme, reçel, marmelat gibi geleneksel ürünleri üreten küçük işletmeler şeklindedir. Ancak, son yıllarda modern anlamda çikolata ve çiklet fabrikaları kurulmuştur.

Bu sektörde en büyük sorun teknoloji sorunu olup, bazı işletmelerde ambalaj malzemesi, bazı hammadde ve yarı mamüllerin ithal zorunluluğunun olması maliyeti artırmaktadır.

Çay Sanayii: Sektördeki en büyük sorun maliyet yüksekliği ve kaliteli çay üretilmemesidir.

Fermente Ürünler Sanayii: Alkol fermentasyonu ürünleri, damıtık alkollü içkiler, fermente alkollü içkiler olarak gruplandırılabilen bu sanayide mevcut teknolojinin yenilenmesi ve yenilebilir hammadde kaynaklarına dayanıklı alkol üretimi artırılarak ihracata yönelindiği takdirde, ülkemiz için önemli bir kaynak olacaktır.

Asit Fermentasyonlu Gıda Sanayii: Bu kapsamda turşu ve salamura ürünler anlaşılmaktadır. Türkiye’de sirke üretimi daha ziyade küçük aile şirketleri ile gerçekleştirilmektedir. Turşu üretiminde ise son yıllarda büyük artışlar görülmektedir. Ülkemizde en fazla üretilen turşu hıyar turşusudur. Salamura zeytin üretiminde ise ülkemizin büyük olanakları vardır. Zeytin salamuracılığı ülkemizin değişmez bir değerlendirme koludur. Son yıllarda zeytin üretiminde belirgin kıpırdanmalar görülmektedir. Ülkemizde salamura zeytinin %10’u yeşil, %90’ını siyah zeytin olarak işlenmektedir.

Hayvansal Gıdalar Sanayii: Sanayi bugünkü durumu itibari ile sektör içinde en güç durumda olan sanayi kolumuzdur. Hayvansal gıdalar açısından Türkiye kendine yeterli bir ülke değildir ve bu durum halkımızın sağlıklı beslenmesini olumsuz yönde etkilemektedir. Hayvansal ürün ticaretimizde son yıllarda ihracat rakamları küçülürken, ithalat rakamları büyümektedir. Bu durumun şüphesiz en önemli sebebi var olan potansiyelimizi harekete geçirememiş olmamızdır.

Süt ve süt ürünlerinde özellikle 1990’lı yıllardan itibaren ithalatın hızla arttığı görülmektedir. İhracat rakamlarına baktığımız zaman ise peynir dışında ihracatımızın önemli bir düzeye ulaşamadığı görülmektedir. Sütün toplanması ve işlenmesi esnasında hijen koşullarının AB standartlarına uygun olmaması nedeniyle, sadece UHT yöntemi ile ısıtılmış süt ürünlerinin Topluluğa ihraç edilmesi mümkün olmaktadır. Türkiye’nin AB’nin pastörize işleme tabi olan ürünler ithal ettiği üçüncü ülkeler arasında yer almasını teminen yapılan girişimler de sürdürülmektedir. Sonuç olarak, Türkiye’de süt üreticisi dağınık ve organizasyonsuz olup, süt üretimi yetersizdir. Yeterli süt işleme kapasitesi yoktur. Ürün çeşitliliği azdır. Sektör bugünkü durumu ile Topluluk Ülkeleriyle rekabet edebilecek yapıda değildir.

Su ürünleri sanayii son yıllarda dondurulmuş balık, salyangoz ve konserve balık üretiminde önemli gelişmeler sağlamakla birlikte, henüz istenilen düzeye ulaşamamıştır. Üretilen balık unu ve yağı ise tamamen Türkiye’de tüketilmekte ve ihraç edilememektedir. Su ürünleri ihracatımızın yurt içinde tüketimi pek yapılmayan kerevit ve salyangoz başta olmak üzere balık, kabuklu ve yumuşakçalar oluşturmaktadır, ihracatımızın %70’i AB ülkelerine yapılmaktadır.

Kırmızı Et ve Et Ürünleri Sanayii: Ekonomisi ve hayvancılığı gelişmiş batı ülkelerinde hayvancılık sektörü gelirleri toplam tarım gelirleri içinde %60-70’e ulaşırken bu oran Türkiye’de %30 civarında kalmaktadır. Son yıllarda kırmızı et sanayinde birkaç firma, çağa uygun teknolojiyi Türkiye’ye getirmiştir. Bunlar hariç tutulursa sektörde önemli ölçüde bilgi, teknoloji, kontrol ve finansman eksikliği vardır. Ülkemizde şap hastalığı bulunması ve ayrıca kesimhanelerdeki hijyen ve sağlık koşullarının AB standartlarına uygun olmaması nedeniyle 1979 yılından bu yana Topluluğa kırmızı et ve et ürünleri ihraç edilmesi mümkün olmamaktadır.

KAYNAKÇA

1. Dış Ticaret Yönüyle Gümrük Birliği El Kitabı, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Ankara, Ocak 1996
2. Avrupa Birliği ve Türkiye, T.C. Başbakanlık Dış Ticaret Müsteşarlığı, Avrupa Birliği Genel Müdürlüğü, 3. Baskı, Ankara, Ocak 1996
3. Dünya Gıda, Aylık Sektör Dergisi, İstanbul, Kasım 1995
4. Gürakan T., Somunkıran D., Kumbaracı S., Topluluğun Tarım Ürünlerindeki Ortak Piyasa Düzenleri, Fiyat Politikaları ve Destekleme Sistemleri, HDTM, Ankara Ocak 1993
5. Avrupa Birliği ve Türkiye, Prof. Dr. S. Rıdvan Kulak, 4. Baskı, İstanbul, Nisan 1996
6. Ekonomik Bülten Dergisi, Gıda Endüstrisi, Gıda Y. Müh. Ertan Anlı
7. Ekonomik Bülten Dergisi, Türk Gıda Yasasının Çıkarılmasının Sonuçları ve Beklentileri, Prof. Dr. İlbilge Saldamlı.

TARTIŖMALAR



BAŖKAN
Metin DURGUT

BAŞKAN - Evet, nihayet maraton tamamlandı, şimdi ben konuşmalara ve konulara katkı yapmadan, sorularınızı rica edeceğim.

Buyurun efendim.

ALİ RAHMİ BEYRELİ (Bursa Milletvekili) -Sayın Ünal Alkan'a bir soru yöneltmek istiyorum. Türkiye, doğalgaz ve petrol boru hatlarıyla uğraşırken, bazı çevreler de şu tezi ortaya koymaktalar: "Türkiye bunlarla uğraşacağına Asya-Avrupa arasında telekomünikasyon bağlantısını sağlayacak yeterli hattı döşesin, çok daha az yatırımla, çok daha büyük, gelir ve güç kazanır" diye bir tezleri var. Bu konu hakkında, sizin görüş ve düşünceleriniz nelerdir? Bu konuda bir çalışmanız ve raporunuz var mı? Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Efendim, başka sorular var mı?

HAYATİ KORMAZ (Bursa Milletvekili) - Benim sorum da sayın Ünal Alkan'a. Bu televizyon ihracatınız gerçekten çok güzel ve gelecek için ümit verici; ancak, sizin de ifade ettiğiniz gibi, renkli tüp imalatı konusu bildiğim kadarıyla, dünyada birkaç firmanın tekelinde. Benim bildiğim, Türk teşebbüsler birkaç defa, bu konuda girişimde bulundular. Son durum nedir? Bu girişim devam ediyor mu? Bu konuda bilgi verebilir misiniz? Teşekkür ederim.

TURHAN ÇAKAR - Efendim, benim sorum, elektronik sanayii konusunda tebliğ sunan, beyefendiye:

500 milyon dolarlık bir ihracattan bahsediliyor. Bu ihraç edilen, elektronik mamullerin maliyetindeki Türk girdisiyle, yabancı girdisi oranı nedir? Benim bildiğim kadarıyla Türkiye'de elektronik komponentler -yanlış bilmiyorsam- bir NETAŞ'ta çok küçük ölçekte başlamıştı; ancak, şu anda bu konuda dünya elektronik komponentler yönünden çok ileri bir düzeyde. Bu durumda Türkiye ne durumda?

Diğer sorum, Savunma sanayiinin konusunda tebliğ sunan beyefendiye:

Bizim şu anda, Türkiye'de yıllık savunma araç gereçlerimizdeki yabancı payı, Türk payı nedir? Bu konuda bilgi vermenizi rica ederim.

Teşekkür ederim.

BAŞKAN - Evet ilk üçü cevaplayalım, sonra sorularınız varsa, devam edelim.

ÜNAL ALKAN - Sayın Bursa Milletvekilim, şimdi bizim sektör, öyle bir sektör ki, diğer sektörlerin, tamamının altyapısını oluşturuyor. Hiçbir sektör elektronik, daha doğrusu enformasyon teknolojilerine sahip olmadan, hiç bir şekilde rekabet edemez. Alalım otomotiv sanayiini; dünyada binlerce otomotivci var; ama, yeni ürün geliştirmede, daha geçenlerde Münih'te elektronik fuarındaydım. Fuar araba dolu, akıllı araba çıkarmış. Şimdi, çıkardıkları arabanın önemli unsuru elektronik beyin içerde, geri vitesinde ses veriyor, hızlı gittiğinizde konuşuyor, bütün arızaları bildiriyor. Bu akıllı araba, yeni ürün olduğu için cazip oluyor.

Doğalgaz ve petrol boru hattına gelelim; bizim sektör onun ayrılmaz bir bütünü; çünkü, haberleşme yapamazsınız. Anında bankacılık sektörü, otomasyon diyoruz, ne büyük bir kolaylık sağladılar. O sistem olmasa, faks mesajları gitmese, hele hele şimdi, bir tek PC dediğimiz monitörde hem faksı yolluyor, ekranda mesajı görüyor ve bütün dünyanın her yerine ulaşabiliyor. İşte, internet projeleri, KOSGEB'le yürütüyoruz. Dolayısıyla petrol ve doğalgazla beraber o, onun ayrılmaz bir bütünü. Şundan vazgeçmek lazım, yıllar yılı yanlış teşvik politikalarında -ki, bu belki de gümrük birliğinin bize, en önemli tarafı oldu, bana göre- sektörlerarası iç rekabet doğurdular. Arama konferansları yapıldı, Sanayi Bakanlığıyla, hangi sektör daha önemli? Hangi sektör daha stratejik? Hangisini teşvik edelim? Ne oldu, çok amiyane tabirle, kim daha fazla cazgırlık yapıyorsa, kim iyi lobi yapıyorsa, teşviklerden, koruma tedbirlerinden, koruma rasyolarından, o istifade etti.

Şimdi, gümrük birliği geldi denilince -bizim kadro, kraldan daha ziyade kralcı, orada "A" dese, bizimkiler hemen yasaklıyorlar zaten- birtakım korumalar kalktı, teşvikler kalktı, her şey AR-GE projelerine AR-GE bazında verilmeye başlanacak inşallah. Şimdi, bu durumda, bütün sektörlerin ayrılmaz mütemmim cüzü, elektronik sektörüdür. Bu eğitimde var, sağlıkta var, askeri sektörde var. Askeri sektörün en önemli unsuru elektrondur. Dolayısıyla hani bunu şu sektör olurken, bu sektöre mi önem verelim diye tartışmamak lazım. Çünkü oranın güvenliği için de telekomünikasyona ihtiyaçları, alarm sis-

temleri için telekomünikasyona ihtiyaçları var. Herkes kaynaktan, pastadan bir dilim istiyor. Bıkırım onları, biz yıllardır Türk Telekom'a kul köleyiz, kapısında nöbet bekliyorlar "100 bin hatlık siparişi 200 bine çıkarın" diye. Hiç kimse hayır demez böyle bir pazara.

Sayın milletvekilime cevap veriyorum: Bu renkli tüp üretim için en zayıf noktamızda büyük firmalarımız bir araya geldiler, west color diye bir üretim yapalım dediler; fakat belirttiğim gibi bizim teknoloji o kadar hızlı değişiyor ki, iki senedir, hatta biz beş senedir biliyoruz high definition tv diye yüksek kaliteli digital televizyon. Yani resim tablosu gibi, arkasında hiçbir şey yok, istediğiniz yere açıyorsunuz ve 77 ekranlı. Ekonomik boyutta olmadığı için üretime geçmedi.

Dolayısıyla şimdi düşündüler, renkli resim tüpünün bir maliyeti var, bir sene sonra renksiz televizyondan nasıl renkli televizyon teknolojisine geçtik. Biliyorsunuz, Tüp-Ko, tüp üretimine başlamıştı. Dolayısıyla bizim teknolojiler maalesef çok süratli hareket etmeyi gerektiriyor; o da büyük bir kaynağa ihtiyaç hissettiriyor. O bakımdan, bu tüp ihtiyacını bir süre daha o teknolojiye geçene kadar dışarıdan Uzak Doğu'dan, Avrupa Topluluğundan temin ederseniz yüzde 14'lük gümrüğü vermiyorsunuz. Ama bunun yollarını Avrupalılar nasıl bulduysa, biz de bulduk, Avrupa'dan ithal ediyoruz.

Turhan Çakan arkadaşımızın yerli katkı oranının sorusuna cevap vereyim. Önümde bizim 1989'dan 1996 kadar katma değer tablom var fiilen; onu kendilerine takdim edebilirim. 1989'de 58,9, 55, 53 ve neticede yedi seneni ortalaması 52,6 katma değer.

Cihaz üretimi 1,6 milyar, kullanan bileşenler, komponentler 767 milyon -ortalamadan bahsediyorum- bunu ondan çıkarırsak, katma değeri 854 milyon dolar bir katma değer sağlamışız. Şimdi bu, bizim tabii sektörler arasında da farklılık gösterir. Mesela, televizyon sektörü bizim 60'ya yakın firmamız KOBİ niteliğinde, bunların çoğu televizyon sektörünün teşvikiyle onlara mamul -bobin, trafo- üreten firmalardır ve bunlar, teknolojilerini o hale getirdiler ki, bizim için firmalarımıza o deflection bobinleri, trafoları üretirken İMB'i, İngiltere ve Hollanda'daki diğer firmalara da verir hale geldi. Dolayısıyla televizyon sektöründe tüp hariç yüzde 80'in üzerinde, ama parasal değere döndüğümüz zaman maalesef 250 milyon ihracatın 190 milyon doları tüpe gidiyor; ama emek, işçilik açısından bahsediyorsanız, hem telekomünikasyon sektöründe hem tüketim sektöründe çok yüksektir. Çünkü artık, teknolojiler de millileşti. Telekomünikasyonun çevresinde sivil yan sanayi firmalarımız gayet güçlü şekilde ortaya çıktılar. Bu firmalar, hem millî firmalarımızı destekliyor, hem yurt dışına ihracat yapıyorlar, konjektör, komponent kablo konusunda.

Teşekkür ederim.

AYTEKİN ZİYYLAN - Efendim, bana sorulan soru, savunma sistemlerinde yabancı veya Türk payı. Tabii bu, sistemden sisteme değişir; yani tank, top gibi hepsinde değişir.

Fakat ben, içinde bulunduğum elektronik sisteminden de biraz esinlenerek, biraz da soruya artık daha değişik sormak lazım gelir diye düşünüyorum. Çünkü, şunu gayet iyi biliyorum ki, bugün Amerikan şirketleri de parça bakımından dışa bağımlıdır ve son Körfez savaşından sonra bunu sorguluyorlar.

Bir dergide bir makale gördüm. Bir uçak yapmış, kanadında Tayvan diyor, kuyruğunda Kore diyor, bilmem oralardan gelmiş. Özellikle Duuyuls teknoloji falan dediğimiz şeyler de budur ve Amerika, kopmonent bakımından dışa bağımlı olmayı azaltmak için başka önlemler alıyor. Mesela, high definition TV projesini Amerika Millî Savunma Bakanlığı destekliyor. Destekliyor, çünkü o tv'nin yapılması için gerekli komponentlerin Amerika'da üretimi fizibl olsun; çünkü o komponentlerin, askeri bilgisayarların yapılmasında da kullanılması gerekiyordu.

Bu bakımdan bizim soracağımız sorunun şöyle olması lazım: Önemli olan, bir askeri sistemin tasarımıdır, teknolojisidir. Eğer siz, o sistemin tasarımını yapıyorsanız, parçayı nereden aldığımız önemli değil. Yeter ki, tek kaynağa bağlı olmayın.

Tasarımla beraber burada iki konu var. Sistemler yazılım ağırlıklı, elektronik ağırlıklı, enformasyon teknoloji ağırlıklı. Bir de bunlar hardver olarak da uygulamaya özel entegre devreler kullanılıyor. Bugün bizim Türk mühendisi uygulamalı özel entegre devreyi çiziyor. Onu yaptırmak mekanik bir iş, onu yaparız; o ayrı bir mesele. Onu bir yerde bulamazsınız, onu kendiniz yapmanız lazım. Eğer siz, öyle özel entegre devre kullanan bir sistemi alırsanız, o zaman dışa bağımlı olursunuz ve o sistemi bir daha kullanamazsınız. Türk mühendisi bu devreyi hardver olarak yapıyor, software olarak da yapıyor; önemli olan bu.

Dünyada 4-5 ülke frekans atlamalı telsiz yaptı ve ASELSAN da yaptı. ASELSAN bugün, elektronik harp cihazlarını tasarlayarak üreten dünyanın 10 ülkesi arasındadır. Taktik savma sistem projesi yapıyoruz ve dünyanın en iyi sistemlerinden biri olacak; yani Avrupa'da yok kesinlikle yok. Ameri-

ka'da olan bir sistemin daha iyisi yapılacaktır.

Şimdi bir de son zamanlarda Duuyuls teknoloji ortaya çıkınca, askeri üretimin özel olarak askeri geliştirmelerle değil de, sivil teknolojinin geliştirilmesinden faydalanılarak, sivil kullanım için tasarlanmış, geliştirilmiş sistemlerin askeri alanda kullanılması söz konusu olmaya başladı. Bu da, biraz daha bağımlılık konusunu daha karmaşık bir hale getiriyor.

Onun için tekrar özetlersem, önemli olan bir sistemi tasarlamaktır, onu üretmektir. Komponentlerin tedarik edilmesi çok da önemli değildir; yeter ki, tek bir kaynağa bağımlı olmasın, veya tek bir kaynağa bağılı olacaksa, onu siz yapmış olun; o mümkün.

Teşekkür ederim.

METİN DURGUT - Oyunun adı uluslararası pazarlarda rekabet arayışı olduğuna göre o açıdan baktığımızda; gerek kimya gerek elektronik sektörleri ilgili sunuşlardan, yönetsel ve siyasal mekanizmadaki tüm yetersizliklere rağmen "bir noktada biz, sızsız de uluslararası rekabet üstünlüğü arayışımızı sürdürüyoruz" diye bir mesaj geldi. Genellikle teknolojik gelişmeyi ve uluslararası pazar talebini erken hisseden, yeni teknolojileri kullanması gereken ve diğer sektörlerle önemli girdi veren bu sektörlerden gelen mesajın siyasetçi ve bürokratlara ciddi olarak değerlendirilmesi gerekiyor. Bir anlamda "devlet ve işlevleri nedir?" diye sormak gerekiyor. Rekabet arayışı içinde olanlara yardımcı olmak üzere, diğer ülkelerdekine benzer kamu politikalarının ilan edilmesi ve ilgili uygulamaların yapılması isteniyor.

Savunma sanayii de teknolojik gelişmeyi yakından izlemek zorunda olan bir sektör. Sonuçta, uluslararasılaşmanın nasıl ulusal güçlülükten kaynaklandığını, güçlü ulusların güçlü uluslararası anlaşmaları ve ortaklıkları geliştirdiğini örnekleriyle izledik. Olumlu bir nokta, sanayinin üretim, tedarik, firma seçimi vb. konularda izlenen ulusal politikalarla bilinçli olarak desteklenmesine yönelik gelişmeler. Benzer yönelimleri sivil otoritelerden de bekliyoruz.

Tarım alanında Gümrük Birliği bir çok yeni sıkıntıya neden olurken, yeni rekabet arayışlarını hem iç hem de dış pazarlarda bu sektöre nasıl dayattığını dinledik. Bununla birlikte, bugünün kritik teknolojilerinin biraz ötesindeki geleceğe baktığımızda olası bir ekonomik atılım için tarım sektörünün çok önemli olduğunu düşünüyorum. Böyle bir atılım için Türkiye, tarım sektöründe teknoloji, teknolojiye yatırım, Ar-Ge vb. nedir diye ciddi biçimde düşünmelidir. Ar-Ge olayını genellikle dış dünyanın başarılı olmuş örnekleri ve uygulama alanları ile tanıyoruz ve anlıyoruz. Kendi yerel üstünlüklerimizin global üstünlüklere dönüşebileceği alanlarda, koşullarımıza uygun özgün tanımlara ve yaklaşımlara da ihtiyacımız olduğunu göz ardı edebiliyoruz. Tarım için, kısacası "tarım politikası" gerekiyor, tıpkı enformasyon toplumuna yönelik uygulamaların çok geciktiğimiz politikaları gibi.

Burada, üniversiteler dahil konu kuruluşlarının hizmet yönünden değerlendirilmesi önem kazanıyor. Açıkcası, ülke rekabetçiliğine yapılacak katkı, Ar-Ge yardım dahil kamu desteği için birinci derecede önemli sayılmalıdır. Bireylerin uluslararası olma iddiaları bir kenara bırakılarak, ülkenin uluslararasılık iddiası, kamu destek politikaları çerçevesinde belki de bir kamu görevi olarak ele alınmalı ve yorumlanmalıdır. Uzun bir çalışmanın sonunda, ilginiz ve katkınız için hepinize şahsım ve Odamız adına teşekkür ediyor, toplantıyı kapatıyorum.