

**AVRUPA BİRLİĞİ PAZARI KARŞISINDA TÜRK TEKSTİL  
SEKTÖRÜNÜN REKABET YETENEĞİ : FİNANSAL YAKLAŞIM**

**Doç. Dr. Güler ARAS**

*Yıldız Teknik Üniversitesi İ.İ.B.F. İşletme Bölümü*

*80750 Beşiktaş/ İstanbul*

*Tel: 0212 259 42 02 Fax: 0212 259 42 02*

[\*aras@yildiz.edu.tr\*](mailto:aras@yildiz.edu.tr)

---

Ankara, 11-14 September 2002

## ÖZET

Bu çalışmada tekstil ve konfeksiyon sektörünün Avrupa Birliği(AB) ülkeleri karşısındaki rekabet yeteneğini belirleyen ortam, araçlar ve olanaklar ortaya konulmaktadır. Sektörün performansını belirleyen özellikler, başta finansal kaynak yetersizliği olmak üzere rekabet avantajının yitirilmesinde rol oynayan faktörler belirlenmektedir. Çalışmada Türk tekstil sektörünün yapısı dünya ve AB tekstil pazarı ile karşılaştırmalı olarak incelenmiş, sektörün gelişimi, yapısal özellikleri, teknoloji düzeyi, üretim ve talep seviyesi ile dış ticaret potansiyeli ortaya konmuştur. Temel amaç, özellikle finansal açıdan Türk tekstil sektörünün performansını ve bunu etkileyen faktörleri belirleyerek, sektörün stratejik açıdan gelişiminde etken unsurları araştırmaktır. Bu amaçla çalışmada sektörün finansal yapısı ve sorunlarını belirlemeyi amaçlayan bir uygulama yer almaktadır. Uygulama 1992-2001 dönemini içeren çok yönlü karşılaştırmalı finansal analizden oluşmaktadır.

**Anahtar Kelimeler** : Tekstil Sektörü, Avrupa Birliği, Finansal Performans Analizi,

**JEL Classification** : L67, L16

## **I. GİRİŞ**

Pamuk, iplik, kumaş ve konfeksiyona doğru katma değeri giderek artan nitelikte ürünler üreten tekstil sektörü Türkiye ekonomisindeki önemli yerini uzun süredir korumakta, toplam üretimdeki, dış ticaretteki payı, gayri safi milli hasıla içindeki yeri ve yarattığı katma değer ve istihdam ile önemli bir ağırlığa sahip bulunmaktadır.

Dünya piyasalarında giderek artan rekabet, sektörün sürekli dinamik olmasını ve özellikle değişen pazar koşullarına uyum sağlamasını zorunlu hale getirmiştir. Dünya tekstil piyasasında Türk tekstil sektörü için en önemli pazar AB pazarıdır. Coğrafi yakınlık avantajını iyi kullanan sektör bu önemli pazarda kalıcı olabilmek ve rekabet edebilmek çabasıdadır. AB üyeliği öncesi ve Gümrük Birliği Anlaşması sonrasında orta ve uzun vadede bu pazarda varlığını sürekli kabul ettirmek sektörün temel önceliklerindedir.

Çalışma giriş ile birlikte dört bölümden oluşmaktadır. İkinci bölümde, Türk tekstil sektörünün gelişimi ve yapısal özellikleri temel göstergeleri ile ele alınmıştır. Bu bölümde Türk tekstil ve konfeksiyon sektörünün rekabet yapısı incelenmiş, karşılaştırmalı üstünlükleri ve avantajları belirlenmeye çalışılmıştır. Üçüncü bölüm, Avrupa Birliği tekstil sektörünün yapısını ve dış ticaret potansiyelini araştırmayı amaçlamaktadır. Bu bölümde dünya tekstil sektörü içerisinde Avrupa Birliği ve Türkiye'nin yeri karşılaştırmalı verilerle incelenmiştir.

Çalışmanın son bölümü sektörün finansman yapısı ve problemlerini belirlemeye odaklanmış, yapılan finansal analiz ile İMKB'de işlem gören tekstil firmalarının finansman yapısı ve sorunları ortaya konularak sektör geneli ile karşılaştırmalı sonuçlara ulaşılmaya çalışılmıştır. Uygulamada halka açık firmalar ve sektörün bütünü için ayrı ayrı hazırlanan konsolide mali tablolar temel alınarak, trend analizi ve oran analizi yapılmıştır. 1992-2001 dönemi için İMKB'de işlem gören firmaların ve sektörün genelinin likidite yapısı, faaliyet yapısı, sermaye yapısı ve karlılık düzeyine ilişkin sonuçlara ulaşılmıştır.

## **II. TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN YAPISI**

## 2.1. Sektörün Gelişimi

Türkiye’de tekstil sektörüne yapılan yatırımlar 1963-1972 döneminden itibaren artmış ve sektör istikrarlı bir şekilde büyümüştür. Bu dönemde sektör ekonominin çekici gücü haline gelmiş ve ilk defa tekstil ihracatı başlamıştır. Planlı dönemde yapılan yatırımlar sektörün gelişmesinde yardımcı olmakla birlikte Türk Tekstil sektörü yatırım patlamasını 1970 ve 1980’li yıllarda gerçekleştirmiştir<sup>1</sup>. Türkiye 80’li yılların başında daha çok iplik, elyaf, kumaş vb. tekstil mamulleri ihraç ederken 90’lı yıllarda ihracatta konfeksiyonun ağırlığı artmıştır. Sektör,1980-84 döneminde tekstil ve konfeksiyon ihracatına yönelik 1985-99 döneminde konfeksiyon ihracatına yönelik olarak büyümüştür. 1960 sonrasında tekstilin Avrupa Topluluğu ile bütünleşmede çok önemli olduğu inancı yerleşmeye başlamıştır<sup>2</sup>. 80’li yıllar Türk ekonomisinde gözlenen yeniden yapılanma ve dışa açılma çabaları tekstil sektörüne de yansımış ve alınan mesafe 90’lı yıllarda Türkiye’nin en büyük sektörü olmasını sağlamıştır.

1990’lı yılların başlarında Türkiye’de yaşanan yüksek enflasyon karşısında TL’nin aşırı değer kaybı ve üretim girdilerinin maliyetlerindeki artış sonucu, 1993 yılından itibaren ithalatın ağırlığı artmış, Türkiye net ithalatçı durumuna gelmiştir. Aynı dönemde dünyada sektörün durumuna bakıldığında, teknolojik gelişmelerden yararlanan sektörde üretim kapasitesinin önemli ölçüde arttığı görülmektedir. Bu durumda yetersiz kalan talep nedeniyle sektördeki rekabet önemli ölçüde körüklenmiştir. Bu dönemde sektör düşük hammadde ve işçilik maliyeti, kalifiye işgücü, yeterli hammaddeye sahip olma avantajlarını iyi kullanarak en fazla gelişme potansiyeline sahip sektörlerinden birisi haline gelmiştir. Tekstilin en önemli hammaddesi olan pamuk üretiminde Türkiye’nin dünyada 6. büyük üretici durumunda olması sektörün en önemli avantajlarından birisidir. Bunun yanısıra işgücü maliyetinin düşük olması emek-yoğun bir sektör olarak tanımlanabilen sektörün gelişimini desteklemektedir. Bugün sanayi üretiminin yaklaşık olarak %11’i, istihdamın %21 bu sektörde yaratılmakta ve ihracatımızın %33’ü tekstil ve konfeksiyon ürünlerinden oluşmaktadır. Toplam ihracat içerisinde 2001 yılında tekstil ürünlerinin payı %9.8, konfeksiyonun payı % 23.4’dür. Türk konfeksiyon sanayisinin 2001 yılı itibariyle dünya ihracatındaki payı ise %4.5’dir (Tablo 2.1).

<sup>1</sup> Ertuğ Yaşar; **Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü**, İTKİB Yayın No: 0041, İstanbul 1995 s.38

<sup>2</sup> Gülten Kazgan; **Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye’nin Yeri**, İstanbul 1994, s. 148.

**Tablo 2.1 Toplam İhracat İçinde Tekstil ve Konfeksiyonun Payı**

	<b>Toplam İhracat</b>	<b>Konfeksiyon (1000ABDS)</b>	<b>Pay (%)</b>	<b>Tekstil (1000ABDS)</b>	<b>Pay (%)</b>	<b>Tekstil ve Konfeksiyon (1000ABDS)</b>	<b>Pay (%)</b>
1980	2.910.000	106.000	4	671.000	23	777.000	27
1985	7.958.000	936.000	12	1.151.000	14	2.087.000	26
1990	12.959.289	2.898.349	22	1.424.249	11	4.322.598	33
1991	13.593.539	3.219.350	24	1.374.357	10	4.593.707	34
1992	14.265.414	4.009.615	28	1.369.322	10	5.378.937	37
1993	15.345.000	4.157.997	27	1.457.490	9	5.615.487	37
1994	18.107.000	4.490.043	25	1.944.818	11	6.434.861	36
1995	21.635.901	6.188.502	29	2.130.665	10	8.319.167	38
1996	23.224.500	6.337.259	27	2.450.218	10	8.787.477	38
1997	24.246.700	7.088.669	27	2.730.421	10	9.819.090	38
1998	26.973.952	7.644.051	28	2.811.763	10	10.455.814	39
1999	26.588.264	7.145.053	27	2.733.641	10	9.878.694	37
2000	27.774.906	7.194.609	26	2.818.768	10	10.013.377	36
2001	31.339.991	7.335.856	23	3.060.947	10	10.396.803	33

Kaynak: DTM Ekonomik Araştırma ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü

Türkiye'nin 1996 yılında Gümrük Birliği Anlaşması ile miktar kısıtlamalarının kalkmasının ticareti önemli ölçüde artıracığı beklentisi sektörün 1995 yılında ciddi boyutta yatırım yapmasına neden olmuştur. 1995 yılında Tekstil ve konfeksiyon sektörü için tahsis edilen yatırım teşvik belgelerinin imalat sanayii içindeki payı %87.6, sektör toplamı içindeki payı ise %71.7 olmuştur. Tablo 2.2'de görüleceği gibi tekstil ve konfeksiyon sektörüne yapılan yatırımlar 1995 yılından sonra yıllar itibariyle azalış göstermektedir. Sektöre tahsis edilen Yatırım Teşvik Belgeleri'nin toplam içindeki payı özellikle 1998 ve 1999 ve 2000'de önemli ölçüde gerilemiştir. Gümrük Birliği sonrası beklentiler nedeniyle sektöre yapılan aşırı yatırımlar bu dönemde sektöre yönelik teşvikleri etkilemiştir. Özellikle 1998 ekonomik krizi ile birlikte yatırımlar büyük ölçüde durmuş ve bu dönemden itibaren sektöre ilişkin göstergelerde trendler olumsuz seyir izlemiştir.

**Tablo 2.2 Tekstil ve Konfeksiyon Sektörüne Tahsis Edilen Yatırım Teşvikleri**

<b>Yıllar</b>	<b>Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü İçin Tahsis Edilen Belgelerin Toplam İçindeki Payı(%)</b>	<b>İmalat Sanayii İçin tahsis Edilen Belgelerin Toplam İçindeki Payı(%)</b>
1995	71.7	87.6
1996	30.6	73.7
1997	22.8	63.0
1998	14.4	48.7
1999	4.5	43.5
2000	7.2	39.7
2001	10.3	53.4

Kaynak: DPT Temel Ekonomik Göstergeler

Tekstil sektörünün Türk dış ticaretinde sahip olduğu yer rekabet gücünün yüksek olması sonucunu getirmekte ve gerektirmektedir. Dış ticarete yönelik olarak gelişme gösteren sektörün rekabet üstünlüğüne sahip olması, ülke içindeki mevcut yapılanma, ekonomik durum ve sektöre yönelik olarak yapılacak düzenlemeler ile yakından ilişkilidir. Sektör dış ticarete mevcut potansiyelinin yanında aynı zamanda tüketim malları üretiminden aldığı %32'lik pay ile ve toplam imalat sanayii çalışanlarının %21'ini istihdam ederek ülke ekonomisinde önemli bir yer edinmiştir.

## **2.2. Sektörünün Rekabet Yapısı**

Sektörün Türk sanayisinde ve dış ticaretinde bu ölçekte bir yere sahip olması rekabet edebilirlik açısından da önde gelen sektörler arasında yer almasını getirmektedir. Üretim ve satış potansiyeli ile ülke sınırlarını aşarak önemli ölçüde dış ticarete yönelen sektörün rekabet üstünlüğüne sahip olması, aynı zamanda sektörün ülke ekonomisinde ve planlamasındaki yeri ve verilen önemle ilişkilidir. Türkiye'nin tekstil sanayiinde gösterdiği önemli gelişmenin temelinde önemli bir pamuk üreticisi olması yatmaktadır. Bu nedenle tekstil sanayiinde üretim başlangıçta sadece pamuğa dayalı olarak başlamış ardından suni ve sentetik liflerin üretimi gelişmiştir. Türkiye günümüzde dünyanın 6. büyük pamuk üreticisi olarak sektördeki hammadde açısından sahip olduğu bu avantajını değerlendirmektedir.

### 2.2.1. Dokuma - Örne Aşamasında Firmaların Rekabet Yeteneği

Dokuma-Örne alanında sektörün çeşitli göstergeler altında rakip ülkeler ile karşılaştırması Tablo 2.3’de verilmektedir. Buna göre, Türkiye, Tunus, Fas, Hindistan, Polonya, Çin, İtalya ile karşılaştırıldığında, şu sonuçlara ulaşılmaktadır:

**Tablo 2.3 Tekstil (Dokuma-Örne) Sektörünün Rekabet Edebilirlik Göstergelerinin Bazı Ülkelerle Karşılaştırması (1998)**

Kriterler	Fas	Tunus	Hindistan	Çin	Polonya	İtalya	Türkiye
Arsa Fiyatı (ABD\$/m <sup>2</sup> )	30-40	50	10	5	100	100-150	<b>30</b>
İnşaat (ABD\$/m <sup>2</sup> )	450	250	300-400	300-400	700	600	<b>500</b>
Elektrik (Cent/kwh)	11	6.2	6.6	5	8.5	9.6	<b>8.8</b>
Su (Cent/m <sup>3</sup> )	-	70	60	45	85	30-90	<b>95</b>
Nakliyat (ABD\$)	1900	2000	2200	2400	1000	1100	<b>1600</b>
İşçi Ücreti (ABD\$/saat)	1.92	1.89	0.60	0.61	2.52	16.65	<b>2.14</b>
Yıllık Çalışma Saati	2208	2272	2350	2180	1843	1662	<b>2231</b>
Tekstil İhracatı (ABD\$ mn)	158	151	4612	12112	511	10364	<b>2450</b>
Kalifiye Eleman Bulma (1-5)	3	3	1	1	2	1	<b>1</b>
İplik Düzensizliği (Uster) (%)	20-30	20-30	10-20	20-30	10-20	10	<b>10</b>
Dokuma Kalitesi (%)	60-80	70-80	70-80	70-80	70-80	95	<b>70-80</b>
Fabrika Organizasyonu	yetersiz	yetersiz	yeterli	yeterli	yeterli	çok iyi	<b>iyi</b>
Teslim Zamanı	4-5 hafta	3-5 hafta	2-4 hafta	2-4 hafta	3-4 hafta	2-4 hafta	<b>3-4 hafta</b>
Pazarlama	zayıf	çok zayıf	kuvvetli	orta	orta	mükemmel	<b>kuvvetli</b>
Konfeksiyon ile İşbirliği	zayıf	çok zayıf	çok kuvvetli	çok zayıf	zayıf	mükemmel	<b>çok kuvvetli</b>
Teknoloji Seviyesi (%)	60-70	20	60-70	70-80	70-80	100	<b>70-80</b>
Maliyet Rekabet Edebilirlik	az	az	çok	çok	orta	çok	<b>çok</b>

Kaynak: Gherzi Textil Organization, TDS

Dokuma-Örme alanında sektörün durumu karşılaştırma yapılan ülkeler arasında farklı bir konumdadır. Maliyetler yüksek olmakla birlikte, rekabet gücünün var olduğu görülmektedir. Büyük ölçüde hala emek yoğun olan sektörde işgücü maliyetleri önemli bir paya sahiptir. Özellikle 90'lı yıllarda işgücü maliyetlerinde göze çarpan bir artış görülmüştür.

Bu durumun en önemli sebepleri, bu dönemde uygulanan ekonomi politikaları ve yüksek enflasyondur. Bu tür bir gelişme sonunda Çin, Güney Kore, Endonezya, Fas, Tunus, Hindistan gibi ülkeler arasında işgücü maliyetleri daha yüksek hale gelmiştir. 1990'lı yılların sonunda yaşanan ekonomik kriz sonrası benzeri maliyet avantajına sahip ülkelerde maliyetler daha da fazla düşürülmeye çalışılmıştır. İşgücü maliyetlerinin yanısıra, diğer temel üretim maliyetleri de birlikte ele alındığında sektör karşılaştırma yapılan ülkeler arasında maliyet rekabeti yapabilir durumdadır.

Türk dokuma sektörü teknoloji, kaliteli üretim, pazarlama ve konfeksiyon sanayii ile işbirliği konusunda oldukça iyi durumda görünmektedir. Sektörün ihtiyacı olan kalifiye eleman bulabilme konusunda da potansiyeli yüksektir. Ancak her ne kadar hızlı teslimat konusunda sektör oldukça iyi olsa da dokuma ürünlerinin teslim zamanında İtalya, Hindistan ve Çin'den sonra Polonya ile birlikte dördüncü sırada gelmektedir.

Tablo 2.3'den de görüleceği gibi, Çin dünya tekstil sektöründe bütün ülkeler için çok büyük rakip ülke durumundadır. Öte yandan, İtalya mevcut ülkeler arasında özellikle kaliteli üretim ve teknoloji seviyesi açısından en yüksek rekabet yeteneğine sahip olan ülke konumundadır. Coğrafi olarak yakınlığı dolayısıyla, Türkiye ile hitap ettikleri pazarların benzer olması bu ülkeyi aynı zamanda bu bölgede Türkiye'nin en büyük rakibi konumuna getirmektedir. Türkiye'nin İtalya'ya karşı en büyük avantajı işgücü maliyetlerinin daha düşük olmasıdır. Bu avantajın aynı zamanda kalifiye elemanla da desteklenmesi sektörün rekabet şansını artıracaktır.

Sektördeki mevcut kapasite değerlendirildiğinde Türkiye'nin iğ, dokuma ve örme kapasitesi itibarıyla dünyada ve AB ülkeleri arasında önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Sektör AB ülkeleri toplamında, kısa elyaf iğ kapasitesinin %24'ü, uzun elyaf ve open-end rotor kapasitesinin %10'una sahiptir. Mekiksiz dokuma tezgahlarında, AB toplamının %43'ünü, yönlü dokuma kapasitesinin ise %10'unu bulundurmaktadır. 1995-1998 toplam



kapasite itibariyle örmede AB kapasitesinin %36'sına sahiptir(Tablo 2.4). Bu veriler kapasite açısından Türk iplik ve dokuma sektörünün Avrupa ve Dünya ülkeleri ile rekabet konusunda oldukça iddialı olabileceğini göstermektedir.

**Tablo 2.4 Türkiye İğ, Dokuma ve Örmeye Kapasitesinin Dünyadaki Payı(1999)**

	Avrupa'daki Payı	Dünyadaki Payı
Kısa Elyaf İğ Kapasitesi	%45	%5.7
Uzun Elyaf İğ Kapasitesi	%36	%6.5
OE Rotor Kapasitesi	%60	%16.7
Mekiksiz Dokuma Tezgahı(Pamuklu Sistem)	%44	%2
Mekikli Dokuma Tezgahı(Pamuklu Sistem)	%6.3	%2.5
Flament Dokuma Tezgahı	%6.8	%0.5
Yünlü Dokuma Tezgahı	%10.5	%4.3

Kaynak : International Textile Machinery Shipment Statistics 21, 1999 verilerinden yararlanılarak hazırlanmıştır.

### **2.2.2. Konfeksiyon Aşamasında Firmaların Rekabet Yeteneği**

Konfeksiyon aşamasında sektörün emek yoğun özelliği daha fazla ön plana çıkmaktadır. Konfeksiyon sanayii büyük üretim alanlarından daha çok küçük çaplı atölye tarzında çalışmaktadır. Sektörün çeşitli göstergeler altında rakip ülkeler ile rekabet yeteneği Tablo 2.5'de verilmiştir. Maliyetler içinde özellikle işgücü maliyetlerinin payı önemlidir. Bununla birlikte ülke karşılaştırmalarına bakıldığında, Türkiye'de konfeksiyon sanayiinde maliyetler rakipleri olan Çin, Güney Kore gibi ülkelere göre çok daha yüksek olmakla birlikte, İtalya dışındaki bütün ülkelerden daha yüksek olduğu görülmektedir.

Konfeksiyon sektörü, eğer kendisine AB'ni gösterge olarak alırsa bu pazara girebilme açısından İtalya'dan sonra örme ve dokuma giyside en büyük tedarikçi durumundadır. AB pazarında dokuma giysi ihracatında Çin'in ağırlığı görülmektedir. Türk konfeksiyon sektörü dokuma ve örme giysi birlikte AB'nin yaptığı ithalatın %13.5'ini karşılamaktadır. Buna göre Türkiye, İtalya ve Çin'den sonra AB en büyük ithalatçı ülkesi durumundadır.

**Tablo 2.5 Konfeksiyon Sektörünün Rekabet Edebilirlik Göstergelerinin Bazı Ülkelerle Karşılaştırması (1998)**

Kriterler	Fas	Tunus	Hindistan	Çin	Polonya	İtalya	Türkiye
AB Örme Giysi İthalatındaki Payı(%)	2	1.5	3.2	6.8	1.2	13.1	<b>9.1</b>
AB Dokuma Giysi ithalatında Payı(%)	3.9	4.9	3.3	8.4	4.3	8.3	<b>4.4</b>
Üretim Maliyeti (Cent/dak)	9	9.5	5	4.5	12.5	42	<b>10</b>
Kalite(%)	75	75-80	60-65	65-70	75	90	<b>80</b>
Kendi Koleksiyonlarını Hazırlayan Fabrikalar(%)	< 25	< 25	< 20	< 25	30-35	80-90	<b>&gt;25</b>
Otomatik Kesme Yapan Fabrikalar	2	9	5	52	-	910	<b>89</b>
Küçük Parti Çalışabilme	iyi	iyi	zayıf	zayıf	orta	çok iyi	<b>iyi orta</b>
Prodüktivite (%)	50-60	50-60	40-50	40-50	40-50	65-75	<b>55-65</b>
Pazarlama	zayıf	çok zayıf	-	güçlü	zayıf	çok güçlü	<b>güçlü</b>
Teslim Zamanı	4-5 hafta	3-5 hafta	3-5 ay	3-5 ay	3-4 hafta	2-4 hafta	<b>3-4 hafta</b>
Teslimat Başarısı(%)	80	90	50-60	60	85-90	90	<b>90</b>
Koleksiyon Başarısı	zayıf	zayıf	çok zayıf	çıkış trendinde	çıkış trendinde	çok kuvvetli	<b>çıkış trendind</b>
Perakendeciye Direk Satış	-	artıyor	yok	yok	az sıklıkta	var	<b>artıyor</b>

Kaynak: Gherzi Textil Organization, TDS

Türkiye’de konfeksiyon sektörü bu niteliği ile ihracata yönelik olarak çalışmakta ve sık sık değişen pazar ve talep yapısına daha kolay uyum sağlayabilmektedir<sup>3</sup>. Konfeksiyon sektörü 80’li yıllardan itibaren dışa açık sanayileşme modelinin getirdiği yapısal değişimlerle hızlı bir gelişme göstermiş ve ihracatta en yüksek performans gösteren sektör konumuna ulaşmıştır. Konfeksiyon sektörünün 1990 yılından itibaren toplam ihracattaki payı giderek artış eğilimindedir. 1990 itibariyle ihracattaki payı %22 iken, bu oran 1995’de %29

seviyesindedir. Aynı dönemde İhracatın toplam ihracat içindeki payı % 28 olarak gerçekleşmiştir. Türk giyim sektörü 2000 yılı verilerine göre yaklaşık 6.5 milyar dolar ile dünyanın 7. giyim ihracatçısı durumundadır<sup>4</sup>(Tablo 2.6). Sektörün dışa dönük olarak gelişmesi Dünyada hazır giyim ve konfeksiyon ihracatı yapan önde gelen ülkeler arasında yer almasını sağlamıştır. Konfeksiyon alanında ihracatın önemli bölümü AB ülkelerine yöneliktir.

**Tablo 2.6 Dünyada Başlıca Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatçıları ve Türkiye**

Ülkeler	Değer	Dünya İhracatı İçindeki Payı			Değişim
	Milyar Dolar	(%)			(%)
	2000	1980	1990	2000	1999/2000
1. Çin	36.07	4	9	18.1	20
2. Hong Kong, Çin	24.22	-	-	-	8
Yerel İhracat	9.94	11.5	8.6	5	4
Re-export	14.28	-	-	-	12
<b>3. İtalya</b>	<b>13.22</b>	<b>11.3</b>	<b>11</b>	<b>6.6</b>	<b>-3</b>
4. Meksika	8.7	0	0.5	4.4	12
5. ABD	8.65	3.1	2.4	4.3	5
<b>6. Almanya</b>	<b>6.84</b>	<b>1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>3.4</b>	<b>-12</b>
7. Türkiye	6.53	0.3	3.1	3.3	0
<b>8. Fransa</b>	<b>5.43</b>	<b>5.7</b>	<b>4.3</b>	<b>2.7</b>	<b>-5</b>
9. Güney Kore	5.03	7.3	7.3	2.5	3
<b>10. İngiltere</b>	<b>4.11</b>	<b>4.6</b>	<b>2.8</b>	<b>2.1</b>	<b>-8</b>

Kaynak: TGSD

### 2.3. Sektörde Kapasite Kullanımı

Tekstil ve konfeksiyon sektöründe kapasite kullanımının, özel sektörde yaklaşık %80, kamu sektöründe ise yaklaşık %55-60 dolayında olduğu görülmektedir(Tablo 2.7). Genel olarak dokuma ve konfeksiyon sektörünün kapasite kullanımına bakıldığında, bu sektördeki kapasite kullanım oranlarının her zaman imalat sanayii kapasite kullanım oranlarının üzerinde olduğu görülmektedir. Bu oran hiç bir dönem %72'nin altına

<sup>3</sup> Lale Duruiz, Eyüp İlyasoğlu; *Turkish Clothing Industry*, Türkiye Giyim Sanayicileri Derneği, İstanbul 1991.s. 77.79.

<sup>4</sup> Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracat rakamlarında kurumlar arasında farklılıklar söz konusudur. 2000 İhracat rakamları DTM, GSD, Dünya Ticaret Örgütü Yıllık Raporları ve Textil Asia rakamlarına arasında farklılık göstermektedir. Bu bilgilerde DTM'nin verileri kullanılmıştır.

inmemiştir. En düşük kapasite kullanım oranı 1999 yılında görülmüştür. Konfeksiyon sektöründe kapasite kullanım oranı daha yüksek gerçekleşmiş, ortalama kapasite kullanımı 1995-1998 döneminde %79-89 arasında değişmiş, 1999 yılında ise % 75'e düşmüştür.

**Tablo 2.7 Tekstil Sektöründe Yıllık Ortalama Kapasite Kullanımı(1995-1999)**

Yıllar	Tekstil			Konfeksiyon		
	Kamu(%)	Özel(%)	Toplam(%)	Kamu(%)	Özel(%)	Toplam(%)
1995	63.3	83.5	82.3	81.8	90.05	89.8
1996	60.8	83.7	82.6	59.7	85.5	83.7
1997	59.7	83.8	82.5	67.1	84.2	82.7
1998	55.0	78.0	77.0	59.4	82.1	79.6
1999	35.0	73.0	72.0	35.0	80.0	75.0

Kaynak: DPT Temel Ekonomik Göstergeler

## 2.4. Türk Tekstil Sektöründe Karşılaştırmalı Üstünlükler

Dünya ticaret örgütünün değerlendirmesine göre, Türk tekstil sektörü son on yıl içerisinde tekstil ve konfeksiyon ticareti yapan ülkeler arasında en yüksek performansı gösteren ülke olmuştur. Türk tekstil sektörünü bu performansına ulaştıran karşılaştırmalı üstünlüklerini maliyet avantajı ve maliyet dışı faktörler olarak iki kısımda incelemek olanaklıdır.

### 2.4.1. Maliyet Avantajı

Sektörün temel girdilerinden olan pamuğu kendisinin üretmesi önemli bir avantaj sağlamaktadır. İşçilik maliyetlerinin özellikle AB ülkeleri karşılaştırmasında daha düşük olması; sektörde özellikle konfeksiyonda emek yoğun üretimin ağırlıklı olması nedeniyle maliyetleri büyük ölçüde etkilemiştir. Son yıllarda rekabetin artması ile mevcut maliyet avantajları azalmaya başlasa da Türkiye AB tedarikçileri arasında maliyet açısından hala oldukça önemli bir avantaja sahiptir(Tablo 2.8). Tekstil ve konfeksiyon sektörünün temel maliyet unsurları, hammadde, işgücü ve enerji maliyetleri ile finansman maliyetleri oluşturmaktadır.

**Tablo 2.8 Avrupa Birliği'nin İlk 10 Tedarikçisinde Birim Fiyatlar**

	1999 (Milyar \$)	2000 (Milyar \$)
Çin	49.6	69.7
<b>Türkiye</b>	<b>15.1</b>	<b>17.5</b>
ABD	160.6	197
Japonya	71.7	84.7
İsviçre	52.9	58.2
Norveç	28.6	45.4
Rusya	25.9	45
Polonya	17.6	23.1
Çek Cumhuriyeti	16.8	21.4
Macaristan	17.6	21.9

Kaynak:EUROTEX

**Hammadde ve Yardımcı Maddeler Maliyeti;** Tekstil sektörünün en önemli girdisi pamuktur. Pamuklu sektörde hammadde maliyetlerinde pamuk fiyatları maliyeti belirleyici olmaktadır. AB ülkelerinin Yunanistan dışında pamuk üreticisi olmaktan çok tüketici konumundadır. Bu sebeple dünya pamuk fiyatlarındaki gelişme sektörün üretim maliyetlerine doğrudan yansımaktadır. Hammadde açısından büyük ölçüde ithalata bağımlı olan AB'nin bu alandaki maliyet avantajı daha düşüktür.

**İşgücü Maliyetleri;** AB tekstil ve konfeksiyon sektörünün en önemli sorunlarından birisi işgücü maliyetlerinin yüksek olmasıdır. Tablo 2.9'da görüleceği gibi işçilik maliyetleri AB ülkelerinde 1999 ve 2000 yıllarında dünya ülkeleri içerisinde oldukça yüksek seviyede olup; Kore, Hindistan, Tayvan, ve Türkiye'ye göre bu fark çok daha yüksek. Öte yandan, işçilik maliyetleri Birliđin kendi içinde önemli farklılıklar göstermektedir. Almanya ve Belçika'da saat başı ücret 18-21 dolar aralığında iken, İspanya'da yaklaşık olarak 6-7, Portekiz'de ise 5 dolar seviyesindedir. Türkiye'de ise, ortalama işçilik ücreti 1999 yılı itibariyle 4.3 dolar seviyesindedir. Türkiye'nin Hindistan ve Güney Afrika ülkeleri karşısında maliyet avantajı yoktur. Ucuz işgücünün sektörde önemli bir avantaj olmasına karşılık, gelişmiş ülkelerde nitelikli işgücü oranının daha yüksek olduğu bilinmekte, bu durum da özellikle konfeksiyon sektöründe üretim kalitesine yansımaktadır.

**Tablo 2.9 Avrupa Birliği Tekstil Sektöründe Ortalama İşçilik Ücretleri**

Ülkeler	1999	2000
	(Saat/ABD Doları	(Saat/ABD Doları
Almanya	17.75	18.10
Avusturya	12.71	12.85
Belçika	21.66	21.43
İspanya	7.07	6.37
İtalya	15.8	14
Portekiz	5.11	5
Tayvan	5.55	6.95
Kore	4.61	5.25
Güney Afrika	1.82	2.04
Hindistan	0.88	0.58
Avustralya	11.01	11.53
Kanada	11.16	12.16
ABD	11.48	11.85
<b>Türkiye</b>	<b>4.30</b>	-

Kaynak: ITMF Country Statements 2000

**Enerji Maliyetleri;** Dünya enerji fiyatlarındaki gelişme yıllar itibariyle artış seyrindedir. Tekstil sektöründe en fazla elektrik enerjisi kullanılmakta ve enerji maliyetleri toplam maliyetlerin önemli bir kısmını oluşturmaktadır. Türkiye’de enerji maliyetleri satın ama gücü paritesine göre AB ülkelerinin çok üzerindedir. Bu durum pazarda önemli bir potansiyele sahip olan Türkiye karşısında AB ülkelerine maliyet avantajı yaratmaktadır.

#### **2.4.2. Maliyet Dışı Avantajlar**

Sektörde maliyet avantajı her zaman sürdürülebilir olmamıştır. Uygulanan kur politikaları bazı dönemlerde Türkiye’nin maliyet avantajını kaybetmesine neden olmuştur. Çeşitli ekonomik ve sektörel kararlar ve politikalar nedeniyle çoğu zaman hammadde fiyatlarında, ücretlerde ve enerji maliyetlerindeki artışlar engellenememektedir. Bu nedenle, sektörün uluslararası pazarlarda rekabet gücünü koruması için maliyetin dışında üstünlüklere sahip olması gerekir. Sektör bu açıdan belirli kendiliğinden mevcut avantajlar(pazara yakınlık gibi)

yanısıra performansının göstergesi olan bazı üstünlüklere sahip bulunmaktadır. Sektörün maliyet dışı rekabet üstünlüğü sağlayan bu avantajlarını şu şekilde sıralayabiliriz:

- Hızlı teslimat(quick response)
- Gelişmiş ve çok yönlü tekstil sanayiinin varlığı
- Ürün çeşitliliği ve Koleksiyon hazırlama
- Liberal para/kambiyo rejimi
- Eğitimli yönetici, girişimci ve pazarlama elemanları
- Kolay iletişim ve iletişim ve haberleşmede yeterli altyapıya sahip olma
- Standardizasyon

### III. AVRUPA BİRLİĞİ TEKSTİL VE KONFEKSİYON PAZARININ YAPISI ve PAZARDA TÜRKİYE’NİN YERİ

#### 3.1. Avrupa Birliği Pazarı

AB tekstil sektörü gelişim hızı ve potansiyeli, ülkelerin ekonomilerindeki yeri itibariyle sektörler arasında ön sıralarda yer almaktadır. Sektör, AB bütünlüğünde değerlendirildiğinde dünya tekstil ticaretinde oldukça önemli bir yere sahiptir.

**Tablo 3.1 Avrupa Birliği Tekstil ve Konfeksiyon Pazarına İlişkin Temel Göstergeler**

	<b>Birim</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>1999/2000 Değişim(%)</b>
<b>AB-15</b>				
Satış Hacmi	Milyon EURO	188.307	197.952	0.9
Yatırımlar	Milyon EURO	6.5	6.8	0.9
Toplam İstihdam	1000 Kişi	2.258,6	2.187,1	-1.03
Firma Sayısı	Adet	117.019	113.848	-1.02
Satışlar/Ücretler	Kişi Başına EURO	164.931	177.739	0.9
Yatırımlar/Satışlar	%	3.4	3.4	-
Firma Başına Çalışan	Kişi	43	43	-

Kaynak :EUROTEX

2000 yılı itibariyle sektörün toplam satış hacmi 188.307 milyon Euro'dur. Sektörde yapılan yatırımlar 6.8 milyon Euro olup, toplam satışların %3.4'ünü oluşturmaktadır. Küçük orta ve büyük ölçekli işletmelerin bulunduğu sektörde faaliyet gösteren firma sayısı 113.848 ve firma başına 43 çalışan düşmektedir (Tablo 3.1). Sektörde istihdam düzeyine ve firma sayısına bakıldığında ise yıllar itibariyle bir gerileme görülmektedir. Son yıllarda küçük ölçekli firmaların entegrasyona yöneldiği sektörde istihdam seviyesindeki azalışı teknolojinin insan gücünün yerini alması ve sektörde faaliyet gösteren firma sayısında azalış ile açıklanabilir.

### 3.2. Avrupa Birliği Pazarı ve Türkiye'nin Dünya Tekstil Pazarındaki Yeri

AB pazarının yapısı ve büyüklüğü konusunda AB ülkelerinin dünya tekstil ve giyim ihracat ve ithalatındaki sıralaması önemli bir göstergedir. 2000 dünya giyim ihracatı sıralamasında AB ülkelerinden İtalya 3., Almanya 6., Fransa 8. İngiltere 10. sırada yer alan ihracatçı ülkelerdir. Bu ülkelerinin toplam dünya ihracatındaki payı%15'dir (Tablo 3.2). Dünya giyim ihracatı yapan ilk on ülke arasında Çin ve Hong Kong ise tek başına dünya giyim ihracatının %26'sını oluşturmakta, Türkiye 6.5 milyar dolarlık ihracatı ile 7. Sıradadır.

**Tablo 3.2 Dünya Giyim İhracatında Önde Gelen Ülkeler, AB Ülkeleri ve Türkiye**

Ülkeler	Değer	Dünya İhracatı İçindeki Payı			Değişim
	Milyar Dolar	(%)	(%)	(%)	(%)
	2000	1980	1990	2000	1999/2000
1. Çin	36.07	4	9	18.1	20
2. Hong Kong, Çin	24.22	-	-	-	8
Yerel İhracat	9.94	11.5	8.6	5	4
Re-export	14.28	-	-	-	12
<b>3. İtalya</b>	<b>13.22</b>	<b>11.3</b>	<b>11</b>	<b>6.6</b>	<b>-3</b>
4. Meksika	8.7	0	0.5	4.4	12
5. ABD	8.65	3.1	2.4	4.3	5
<b>6. Almanya</b>	<b>6.84</b>	<b>1.1</b>	<b>1.3</b>	<b>3.4</b>	<b>-12</b>
7. Türkiye	6.53	0.3	3.1	3.3	0
<b>8. Fransa</b>	<b>5.43</b>	<b>5.7</b>	<b>4.3</b>	<b>2.7</b>	<b>-5</b>
9. Güney Kore	5.03	7.3	7.3	2.5	3
<b>10. İngiltere</b>	<b>4.11</b>	<b>4.6</b>	<b>2.8</b>	<b>2.1</b>	<b>-8</b>

Kaynak:Textile Asia



**Tablo 3.3 Dünya Tekstil İhracatında Önde Gelen Ülkeler, AB Ülkeleri ve Türkiye**

Ülkeler	Değer	Dünya İhracatı İçindeki Payı			Değişim
	Milyar Dolar	(%)			(%)
	2000	1980	1990	2000	1999/2000
1. Çin	16.14	4.6	6.9	10.2	24
2. Hong Kong,Çin	13.44	-	-	-	10
3. Kore	12.78	4	5.8	8.1	10
<b>4. İtalya</b>	<b>11.96</b>	<b>7.6</b>	<b>9.1</b>	<b>7.6</b>	<b>0</b>
5. Tayvan, Çin	11.69	3.2	5.9	7.4	7
<b>6. Almanya</b>	<b>11.02</b>	<b>11.4</b>	<b>13.5</b>	<b>7</b>	<b>-10</b>
7. ABD	10.96	6.8	4.8	7	15
8. Japonya	7.02	9.3	5.6	4.5	6
<b>9. Fransa</b>	<b>6.76</b>	<b>6.2</b>	<b>5.8</b>	<b>4.3</b>	<b>-4</b>
<b>10. Belçika</b>	<b>6.40</b>	-	-	<b>4.1</b>	<b>-4</b>
11. Hindistan	5.09	2.1	2.1	3.4	-
12. Pakistan	4.53	1.6	2.6	2.9	6
<b>13. İngiltere</b>	<b>4.21</b>	<b>5.7</b>	<b>4.2</b>	<b>2.7</b>	<b>-6</b>
14. Türkiye	3.67	0.6	1.4	2.3	6

Kaynak:Textile Asia

Dünya tekstil ihracatında önde gelen ülkeler sıralamasında İtalya 4., Almanya 6., Fransa 9., Belçika 10., İngiltere'yi 13. sırada görmekteyiz. AB dünya giyim ihracatında olduğu gibi dünya tekstil ihracatında da önemli bir konuma sahiptir. İlk on beş içinde yer alan AB ülkelerinin toplam dünya ihracatındaki payı %26'dır. Türkiye ise, İngiltere'nin ardından dünya tekstil ihracatçısı ülkeler arasında 14. sırada yer almakta ve dünya ihracatının %2.3'ünü gerçekleştirmektedir(Tablo 3.3).

AB ülkeleri dünya tekstil ve hazır giyim pazarlarında tedarikçi olarak öncüler arasında yer aldığı gibi, pazarın talep yönünde de başlıca ülkeler arasındadır. Dünyada en büyük hazır giyim ihracatçıları arasında yer alan AB ülkelerinin dünya ithalatındaki payları da toplam olarak %28'dir. AB tedarikçilerine baktığımızda ise, 2000 yılında AB'nin birinci tekstil tedarikçisi Çin olduğu görülmektedir. Aynı yıl AB'nin ikinci giyim tedarikçisi Türkiye'dir.

**Tablo 3.4 Avrupa Birliği Ülkeleri Tekstil ve Hazır Giyim İhracatı (Milyar Dolar)**

	1999	2000	2001	2000/2001 Değişim %	Tahmini Pazar Payı
Almanya	2.746	2.294	2.416	5.3	3.7
Belçika	1.370	1.262	1.275	1	2
Fransa	2.107	1.920	1.945	1.3	3
Hollanda	1.343	1.059	1.136	7.3	1.7
İngiltere	1.328	1.259	1.029	-18.2	1.6
İspanya	0.513	0.676	0.661	-2.2	1
İtalya	4.156	4.075	4.454	9.3	6.9
Portekiz	1.204	1.011	0.925	-8.5	1.4
Yunanistan	0.552	0.453	0.355	-21.6	0.5
<b>TÜRKİYE</b>	<b>2.013</b>	<b>2.125</b>	<b>2.123</b>	<b>-0.1</b>	<b>3.3</b>

Kaynak: Textile Asia

**Tablo 3.5 Avrupa Birliği'nin ilk 10 Tedarikçisi (2000)**

	Değer (1000Euro)	Değer (1000Euro)	Değer (%)
1. Çin	6.556.239	7.759.200	18.3
<b>2. Türkiye</b>	<b>4.567.776</b>	<b>5.273.939</b>	<b>15.5</b>
3. Hong Kong	2.767.053	3.094.016	11.8
4. Tunus	2.377.053	2.547.862	7.2
5. Romanya	2.085.495	2.546.743	22.1
6. Bangladeş	1.760.107	2.526.872	43.6
7. Fas	2.114.433	2.357.163	11.5
8. Hindistan	1.653.106	2.003.425	21.2
9. Endonezya	1.410.688	1.888.567	28.2
10. Polonya	1.784.222	1.807.148	1.3

Kaynak: EURATEX

#### **IV. TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜNÜN FİNANSAL YAPISININ ANALİZİ: İMKB'DE İŞLEM GÖREN TEKSTİL FİRMALARI VE TÜRK TEKSTİL SEKTÖRÜ KARŞILAŞTIRMASI**

Bu çalışmada tekstil ve konfeksiyon sektöründe 90'lı yıllarda mevcut finansal durumu tespit etmek, sektörün bu dönemdeki genel eğilimlerini belirleyerek gelecekteki durumuna ilişkin tahminlerde bulunmak amaçlanmaktadır. Çalışma bu çerçevede halka açık ve organize bir piyasada işlem gören tekstil firmaları ile sektörün genelini temsil ettiği varsayılan büyük, orta ve küçük ölçekli firmalar arasında bir karşılaştırmayı içermektedir.

Uygulamada tekstil ve konfeksiyon sektörünün finansal durumu, ve faaliyet sonuçlarına ilişkin gelişmeler 1992-2001 yılları itibariyle incelenmektedir. Mikro düzeyde sektörde faaliyet gösteren işletmelerin mali bilgilerinden yola çıkılarak sektör finansal açıdan değerlendirilmiştir.

##### **4.1. Uygulamanın Yöntemi ve Veriler**

Sektörün genel eğiliminin ve gelecekteki durumunun belirlenmesi amacıyla yapılan uygulamada on yıllık bir trend analizi ve ilgili dönem itibariyle oran analizi yapılmıştır. Uygulamada iki ayrı finansal veri temelinde paralel iki çalışma gerçekleştirilmiştir. Çalışmanın birinci aşaması Türkiye'de 1992-2001 döneminde halka açık olan ve İstanbul Menkul Kıymetler Borsasında(İMKB) işlem gören bütün tekstil firmalarını kapsamaktadır. Paralel çalışma ise, 1992-2000 döneminde TCMB tarafından belirlenmiş tekstil firmalarını temel almaktadır<sup>5</sup>. Çalışma paralel olmakla birlikte İMKB'de işlem gören firmalar 1992-2000 dönemini, sektör geneli için yapılan çalışma ise, uygulamanın yapıldığı dönemde 2001 yılı verileri yayınlanmadığı için 1992-2000 dönemini kapsamaktadır.

Uygulamada her iki kesim için mevcut verilerden yararlanılarak seçilmiş oranları kapsayan oran analizi ve belirli eğilimlerin ve bunlar arasındaki ilişkilerin araştırıldığı trend analizi yapılmıştır. Çalışmada tekstil ve konfeksiyon sektörü birlikte değerlendirilmekte ve her ikisi birlikte "Tekstil Sektörü" olarak ifade edilmektedir.

Uygulamada halka açık firmaların veri seti, 1992-2001 döneminde İMKB’de işlem gören firmalara ait yıl sonu bilanço ve gelir tablosu bilgilerinden oluşmaktadır. Bu veriler ilgili firmaların İMKB’ye vermiş oldukları 12 aylık denetimden geçmiş mali tablolarıdır. Sektör genelini kapsayan kısımda kullanılan veriler ise; T.C. Merkez Bankası(TCMB) tarafından hazırlanan, tekstil ve konfeksiyon sektörüne ait işletmelerin konsolide bilanço ve gelir tablolarından oluşmaktadır<sup>6</sup>. Aynı zamanda İMKB’de işlem gören firmaların mali tablolarından yararlanılarak 1992-2001 yılları itibariyle her yıl için konsolide mali tablolar hazırlanmıştır<sup>7</sup>.

Hazırlanan konsolide bilançolar üzerindeki TL fiyat değişimlerinin etkilerinin azaltılabilmesi ve reel durumun yansıtılması amacıyla uygulama döneminde yıl sonları itibariyle TCMB döviz kuru üzerinden ABD dolarına dönüştürülmüştür.

Ortalama konsolide bilanço ve gelir tabloları verilerine dayanılarak İMKB’de işlem gören firmalar için 1992-2001, sektör genelinde ise 1992-2000 dönemleri için birinci aşamada eğilimler hesaplanarak trend analizi yapılmış ve ardından seçilmiş oranlar hesaplanmıştır. Trend analizi için baz yıl olarak uygulamanın başlangıç yılı olan 1992 yılı belirlenmiştir. Baz yıla göre diğer yıllarda değişimlerin yüzde değerleri hesaplanmıştır. Bu aşamada seçilen belirli kalemler arasındaki ilişkiler araştırılmış ve ardından hazırlanan konsolide mali tablolardan yararlanılarak belirlenen oranlar hesaplanmıştır.

---

<sup>5</sup> TCMB tekstil-konfeksiyon sektörü firmaları “Sektör Geneli” olarak ifade edilecektir.

<sup>6</sup> TCMB Sektör Bilançoları; 1992-1994, 1993-1995, 1996-1998, 1997-1999, 2000

<sup>7</sup> TCMB Sektör Bilançoları 1992-1994, 1993-1995, 1996-1998, 1997-1999 ve 2000 dönemleri için hazırlanan konsolide bilanço ve gelir tablolarından yararlanılmıştır. Üçer yıllık hazırlanan ve yayımlanan konsolide mali tablolarda her periyotta farklı firma sayısı bulunmaktadır. Bu nedenle mutlak değerler üzerinden yıllık karşılaştırma yapmak olanaklı değildir. Bu sakıncayı gidermek ve karşılaştırılabilir verilere ulaşmak için her dönemde seçilen işletme sayısına göre ortalama konsolide mali tablolar düzenlenmiştir. 1992-2000 yılları arasında TCMB konsolide mali tablolarında yer alan firma sayısı tekstil ve konfeksiyon sektörü birlikte; 1992’de 1011, 1993-1995 döneminde 1154, 1995-1998 döneminde 1139 ve 1999 yılında, 861 ve 2000’de 814 ’dür.

İMKB ulusal pazar, bölgesel pazar ve gözaltı pazarında tekstil-konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren firma sayısı yıllar itibariyle; 1992’de 14, 1993’de 16, 1994’de 18, 1995’de 23, 1996’da 30, 1997’de 39, 1998’de 42, 1999 ve 2000’de 40 ve 2001 yılında ise 39’dur. Bu gelişimin sektör üzerinde yapılacak değerlendirmelere yansıtılabilmesi amacıyla ilgili dönemde işlem gören bütün firmalar uygulamaya dahil edilmiş, mali tablolarını ilan etmedikleri için 1999 ve 2000 yılında iki firma uygulama dışı bırakılmıştır.

## 4.2. Uygulamanın Sonuçları

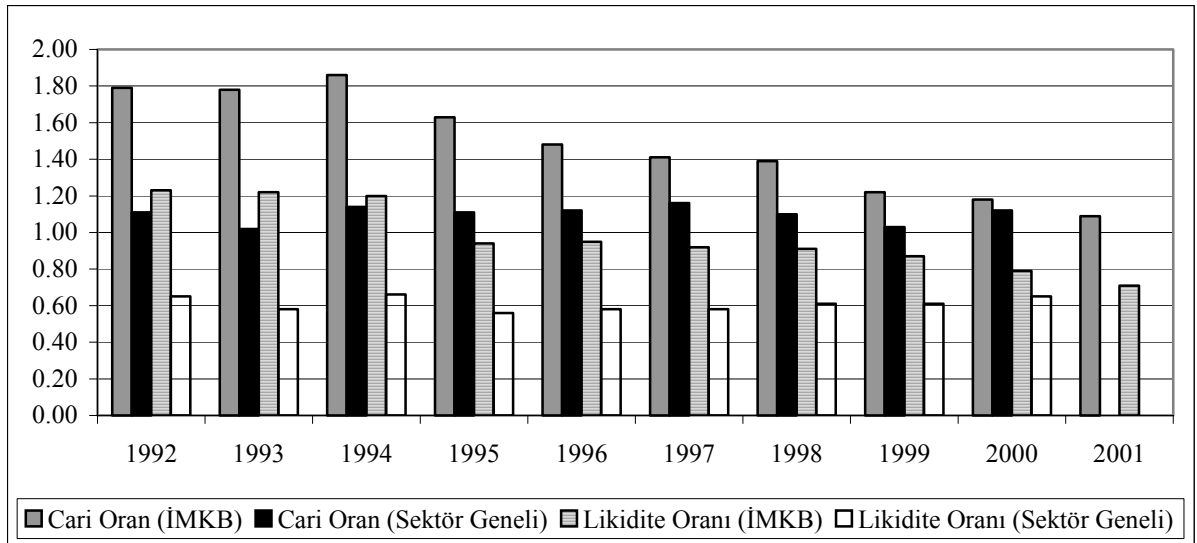
Halka açık firmaların ve sektörün genel eğimlerinin ve mali yapısının analizinin yapıldığı uygulamada elde edilen trendler ve hesaplanan oranlar sonucunda sektöre ilişkin ulaşılan sonuçlar ve değerlendirmeler dört ana başlık altında incelenmektedir.

- Sektörün Likidite Yapısı
- Sektörün Faaliyet Yapısı
- Sektörün Finansal Yapısı
- Sektörün Karlılığı

### 4.2.1. Sektörün Likidite Yapısı

Sektörün likit yapısını gösteren oranlara bakıldığında zaman halka açık firmalarda, dönen varlıklar toplamı ile kısa vadeli yükümlülüklerini karşılama gücünü veren cari oranın inceleme döneminde her yıl 1'in üzerinde olduğu ve en yüksek değere ulaşılan 1994 yılında 1.86 ile, en düşük değer bulduğu 2001 yılında 1.09 arasında değiştiği görülmektedir (Grafik 4.1). Stoklar dikkate alınmadığında işletmenin likiditesini gösteren likidite oranı, 1992-1994 döneminde yaklaşık 1.20 civarında olup, 1995-1999 yılları süresince 1'in altına düşmüş 2001 yılında 0.71 ile en düşük değerine inmiştir.

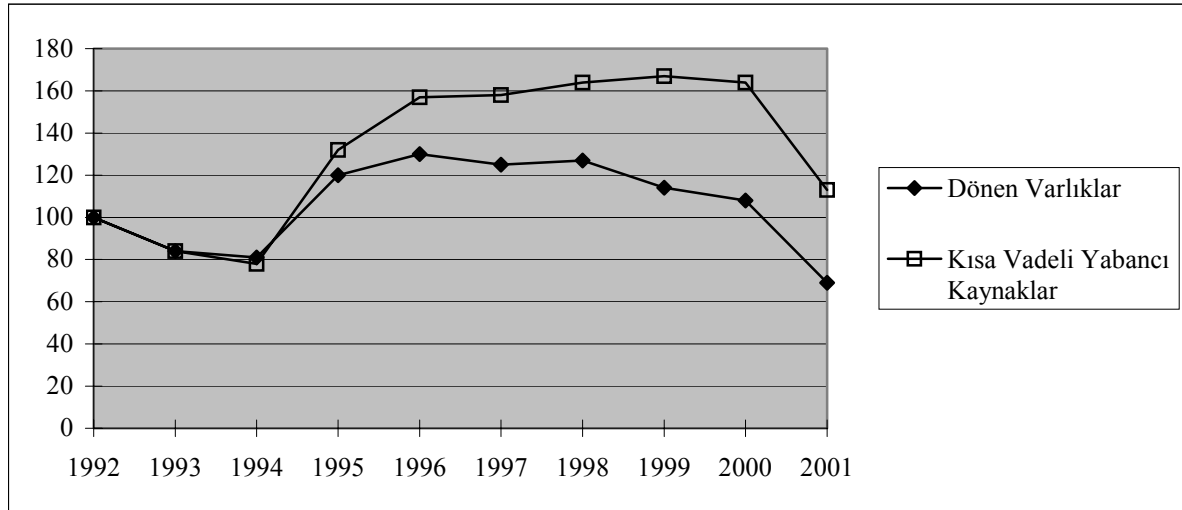
**Grafik 4.1. Sektör Geneli ve İMKB'de İşlem Gören Firmalar Cari Oran ve Likidite Oranları**



Sektör geneline bakıldığında ise, cari oranının en yüksek olduğu yıl 1997 yılında 1.16, 1994 yılında, 1,14 olarak gerçekleşmiş, en düşük olduğu yıl ise, 1.02 ile 1993 yılı olmuştur(Grafik 4.1). Likidite oranı, yaklaşık 0.56- 0.66 düzeylerinde değişmektedir. En düşük değer 1995 yılında 0.56 olarak gerçekleşirken 2000 yılında likidite oranı 0.65'e yükselmiştir.

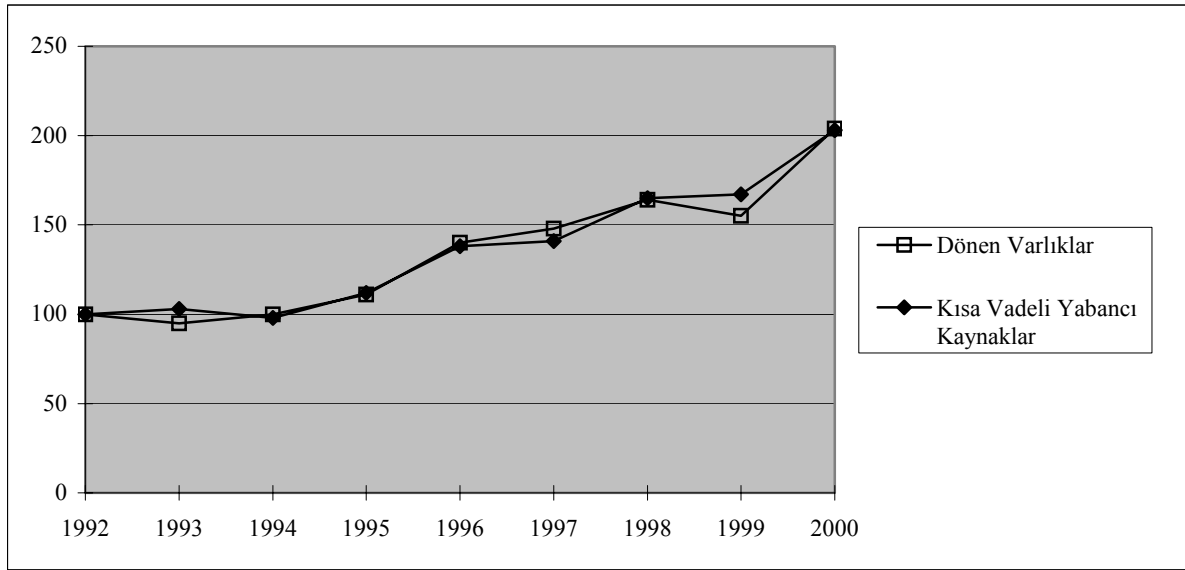
Bu durum çalışma sermayesi düzeyindeki gelişmeden de görülebilmektedir. Dönen varlıklar-kısa vadeli yabancı kaynaklar eğiliminde, İMKB'de işlem gören firmalarda 1995 yılından itibaren 2000 yılına kadar dönen varlıkların eğiliminde önemli bir ivme görülmezken, kısa vadeli yabancı kaynaklar daha hızlı artış eğilimindedir (Grafik 4.2). 2001 yılında ise her iki değerde de önemli bir düşüş eğilimi görülmektedir. Sektör genelinde ise, dönen varlıklar ve kısa vadeli yabancı kaynaklar yaklaşık aynı düzeyde, fakat halka açık firmalara göre daha hızlı artış eğilimindedir. (Grafik 4.3). 2000 yılında her iki değerde de artış eğilimi vardır.

**Grafik 4.2 İMKB'de İşlem Gören Firmalar Dönen Varlıklar – Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar Eğilimi**



Sektör genelinde İMKB'de işlem gören firmalara göre likiditenin çok daha düşük olduğu anlaşılmaktadır. Bununla birlikte sektör genelinde likit yapıda inceleme döneminde çok büyük farklılık görülmezken, İMKB'de işlem gören firmaların likit yapısında 1994 yılından sonra önemli bir zayıflamanın olduğu göze çarpmaktadır. 1994 yılındaki belirgin yapısal değişiklik İMKB'de işlem gören firmaların döviz bazında daha çok işlem yapmalarına bağlanabilir. Döviz kurlarının nispeten istikrar kazandığı 1995 yılından itibaren yeniden normal bir seyir izlediği görülmektedir..

**Grafik 4.3. Sektör Geneli Dönen Varlıklar – Kısa Vadeli Yabancı Kaynaklar Eğilimi**

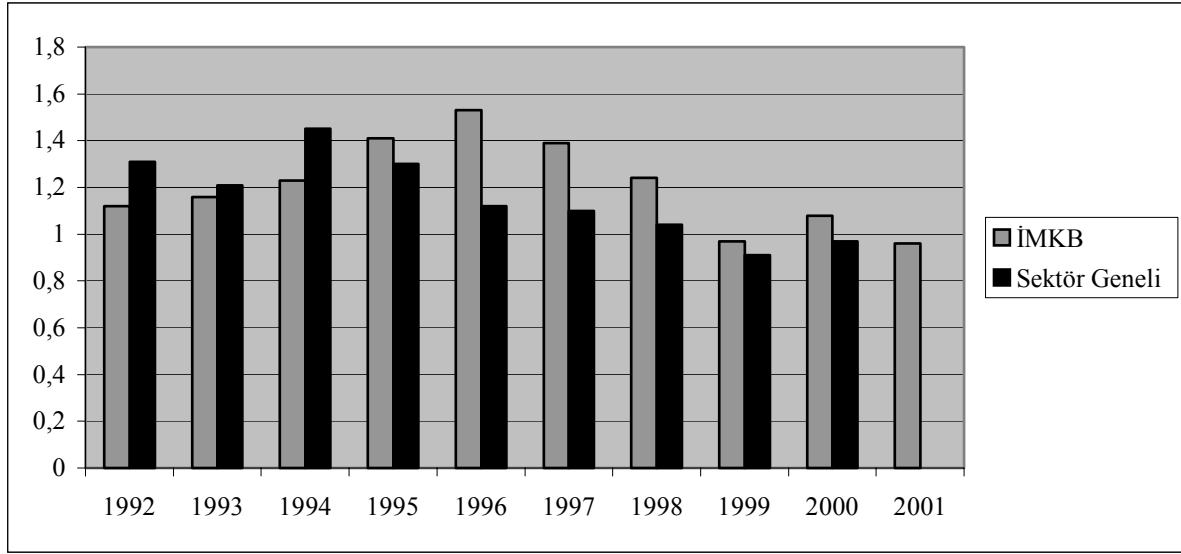


Likidite yapısına ilişkin oranlar genel olarak değerlendirildiğinde sektör genelinde likidite yapısında önemli bir zayıflama olduğu söylenebilir. Ancak cari oranın düşük olması ve likidite oranının 1'in altında olması sektörde işletmelerin yükümlülüklerini karşılayamadığı anlamına gelmemektedir. Sektörde satışların tamamı faturalandırılmamakta ve aynı zamanda, kayıt dışı varlıklarının bulunduğu da bilinmektedir. Bütün bunlar gözönüne alındığında sektörün likidite konusunda çok önemli bir probleminin olduğu anlamına gelmeyebilir. Ancak 1995 ve 1998 ve 2000 yıllarında likit yapının daha fazla zayıflaması dikkat çekicidir. Kısa vadeli borçlanma firmaların kısa vadeli alacakları ile dengelenmektedir. Ayrıca önemli bir bölümü ihracata yönelik faaliyet gösteren bu firmalar alacaklarını ihracatı takiben bir ay içinde tahsil edebildikleri için kısa süreli finansman ihtiyaçlarını karşılamaktadırlar. Sermaye piyasaları yoluyla yeni emisyonlarda firmalara taze kaynak sağlamaktadır.

#### **4.2.2. Sektörün Faaliyet Yapısı**

Sektörün faaliyetlerinin etkinliğini incelediğimizde bunun temel göstergelerinden birisi olan toplam varlık devir hızının (aktif devir hızı), halka açık firmalarda 1992-1998 yıllarında 1.16-1.53 arasında değiştiği 1999 ve 2001 yılında ise 1'in altına düşerek 0.96 olarak gerçekleştiği görülmektedir (Grafik 4.4). Sektör genelinde inceleme döneminde bu oran, 1.04-1.42 arasında gerçekleşmiş, 1996 yılından itibaren giderek azalış göstererek, 1999 yılında 0.91 ve 2000 yılında ise 0.97 düzeyine inmiştir.

**Grafik 4.4. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Aktif Devir Hızı**

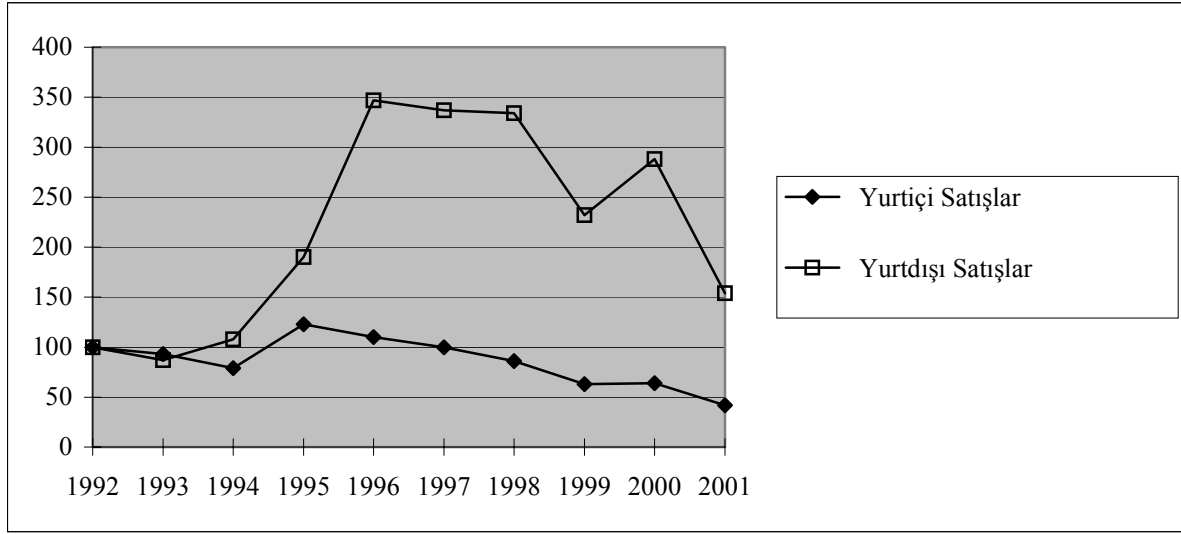


Halka açık firmalarda daha yüksek olmakla birlikte sektörün toplam varlık devir hızının düşük olması büyük ölçüde sektörde yapılan yatırımlar ve düşük kapasite nedeniyledir. Bu oran, sektörün karlılığını ve risk derecesini belirleyen önemli bir göstergedir. Sektörün önemli ölçüde duran varlıklara yatırım yaptığı dikkate alınırsa daha riskli bir yapıda olduğu söylenebilir.

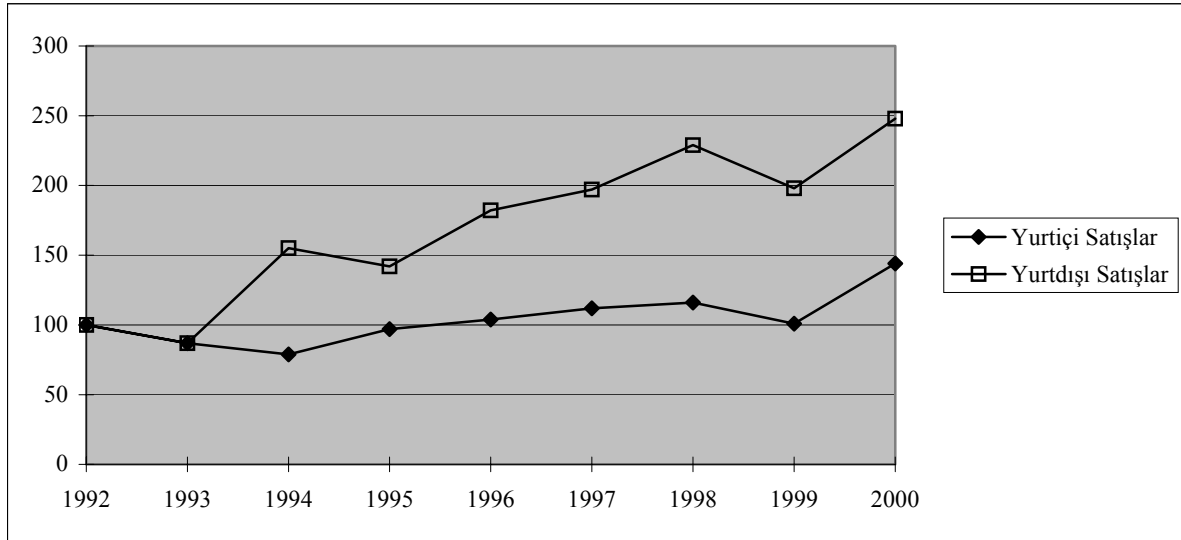
Sonuç olarak, sektörün varlıklarının kullanım etkinliğinin diğer yıllara oranla, özellikle 1998 yılından itibaren belirgin bir düşüş gösterdiği görülmektedir. Sektörde bu dönemde firmaların satışlarını artırma konusunda zorluklar yaşamış, stoklar net satışların üzerinde bir hızla artmıştır. Burada sektörde son yıllarda üretim maliyetlerindeki önemli artışın da göz önünde bulundurulması gerekir. Bu sonuçlarla birlikte makro ekonomik durumu dikkate aldığımızda sektörde yıllar itibariyle görülen negatif eğilimde dünya genelinde yaşanan krizin önemli etkisinin olduğu söylenebilir. Firmaların maliyetleri bu dönemde büyük ölçüde artmıştır. maliyet avantajını kaybeden firmaların fiyat attırmak zorunda kalmaları satışlarını etkilemiştir. İlgili dönemde firmalar iç pazarda sorunlar yaşamaları satışlarını daha çok yurt dışı pazarlara yönlendirmelerine neden olmuştur. Yurt içi ve yurt dışı satışların eğiliminin görüldüğü Grafik 4.5 ve 4.6 da özellikle 1996 yılından itibaren yurt dışı satışların daha büyük bir hızla arttığı görülmektedir. Sektör genelinde 1993 yılından itibaren yurt dışı yurt içi ve yurt satışlarda düzenli bir artış olmakla birlikte, İMKB’de işlem gören firmalarda yurt dışı satışlarda özellikle 1994-96 döneminde önemli bir artış eğilimi görülmekte, 1999 ve 2001 yılında ise, oldukça belirgin bir düşüş göstermektedir.



**Grafik 4.5 İMKB’de İşlem Gören Firmaların Yurtiçi Satışlar – Yurtdışı Satışlar Eğilimi**



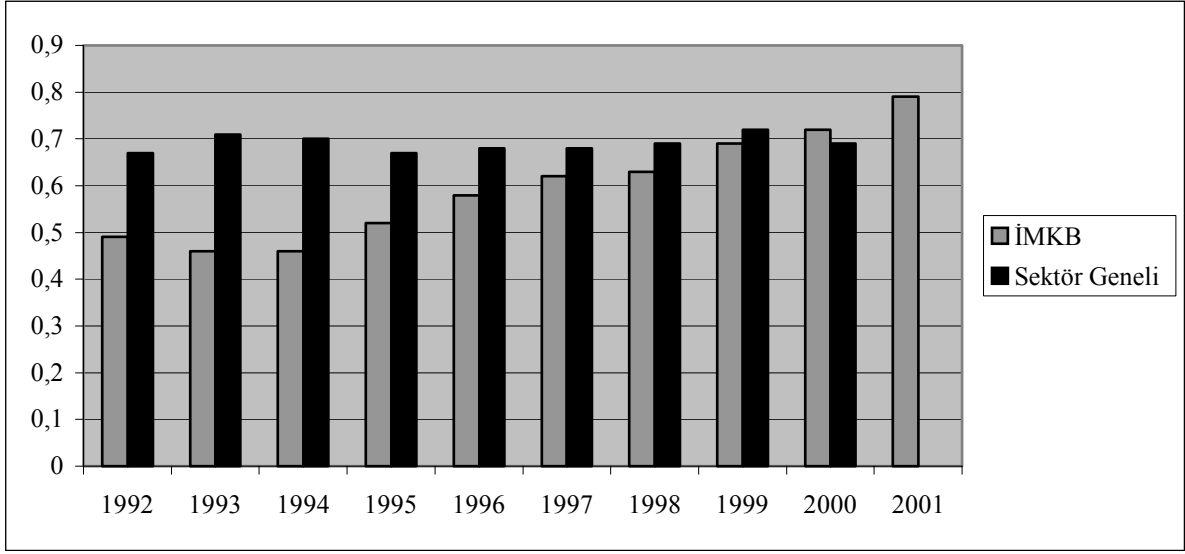
**Grafik 4.6 Sektör Geneli Yurtiçi Satışlar – Yurtdışı Satışlar Eğilimi**



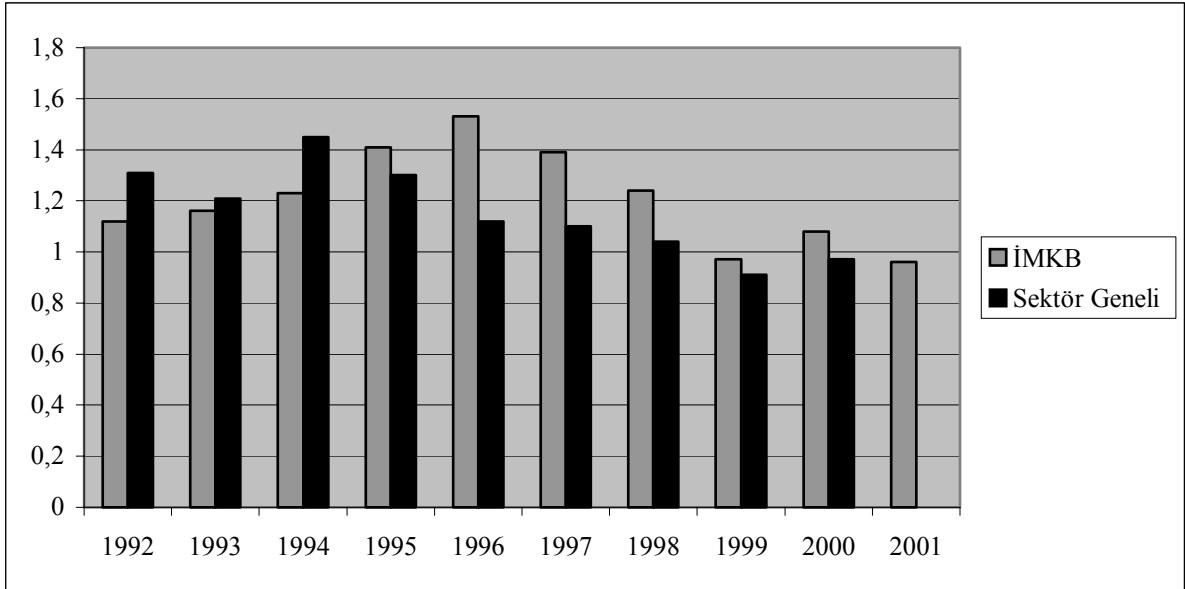
#### 4.2.3. Sektörün Sermaye Yapısı

İMKB’de işlem gören firmaların finansal kaldıraç derecesine bakıldığında, 1995’e kadar borçlanma düzeyi toplam kaynaklarının yaklaşık %50’si civarında iken, 1996 yılından itibaren sırasıyla %58, %62, %63, %69, %72 ve %79 düzeyine çıkmıştır (Grafik 4.7). Sektör genelinde ise borçların toplam kaynaklar içindeki payı daha yüksektir. 1992’de % 67, 1994’de % 70, 1996’da %68 ve 1998’de %69, 1999’da %72 ve 2000’de %69 düzeyindedir. Toplam borçların halka açık firmalarda yaklaşık %80’i sektör genelinde ise, yaklaşık %85’i kısa vadeli borçlardan oluşmaktadır.

**Grafik 4.7. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Toplam Borç/Toplam Aktifler**

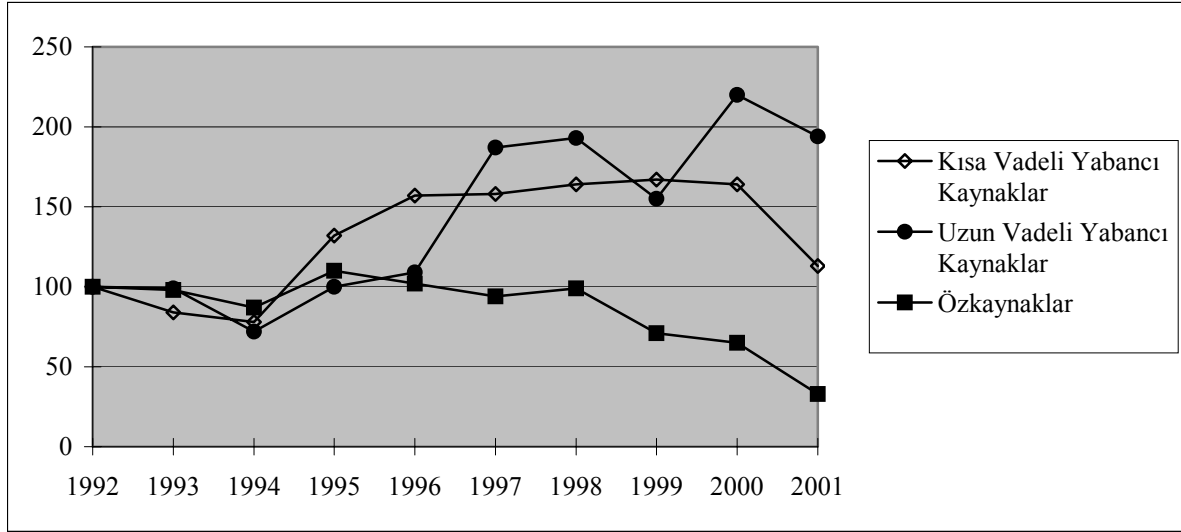


**Grafik 4.8. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Kısa Vadeli Borç/Toplam Aktifler**

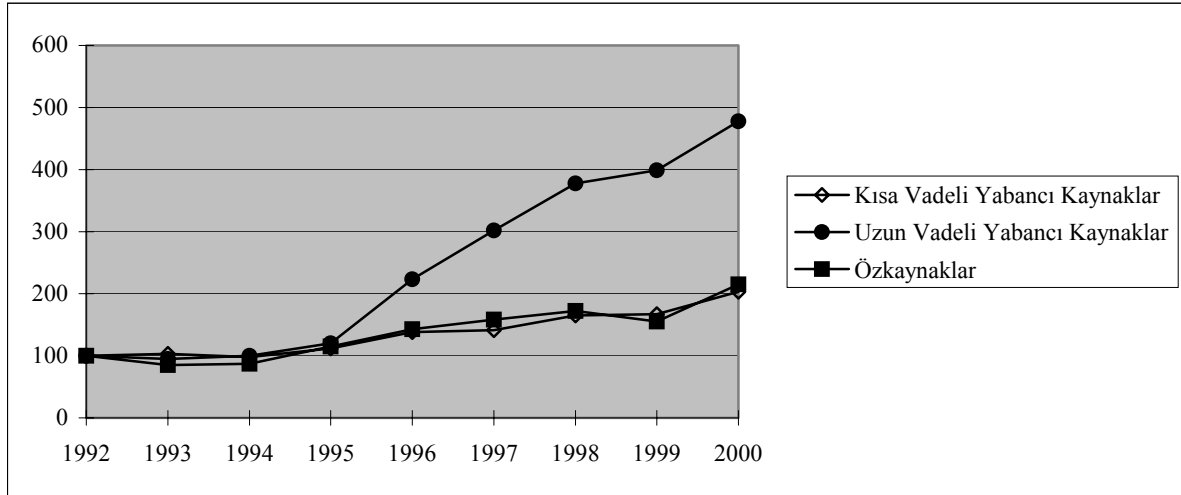


İnceleme döneminde halka açık firmalara özkaynaklarının yaklaşık olarak 1-1.8 katı kadar, sektör genelinde ise, aynı dönemde yaklaşık 2-2.5 katı kadar borçlanmıştır. Bu oldukça yüksektir. Genelde bu oranın % 100’ü aşmaması beklenir. Bu durum sektörün özkaynak açısından zayıfladığını göstermektedir. Son yıllarda azalmakla birlikte borçların içinde kısa vadeli borçların oranının yüksek olması da sektörde ayrıca bir risk unsuru oluşturmaktadır(Grafik 4.8).

**Grafik 4.9. İMKB’de İşlem Gören Firmalar Yabancı Kaynaklar - Özkaynaklar Eğilimi**

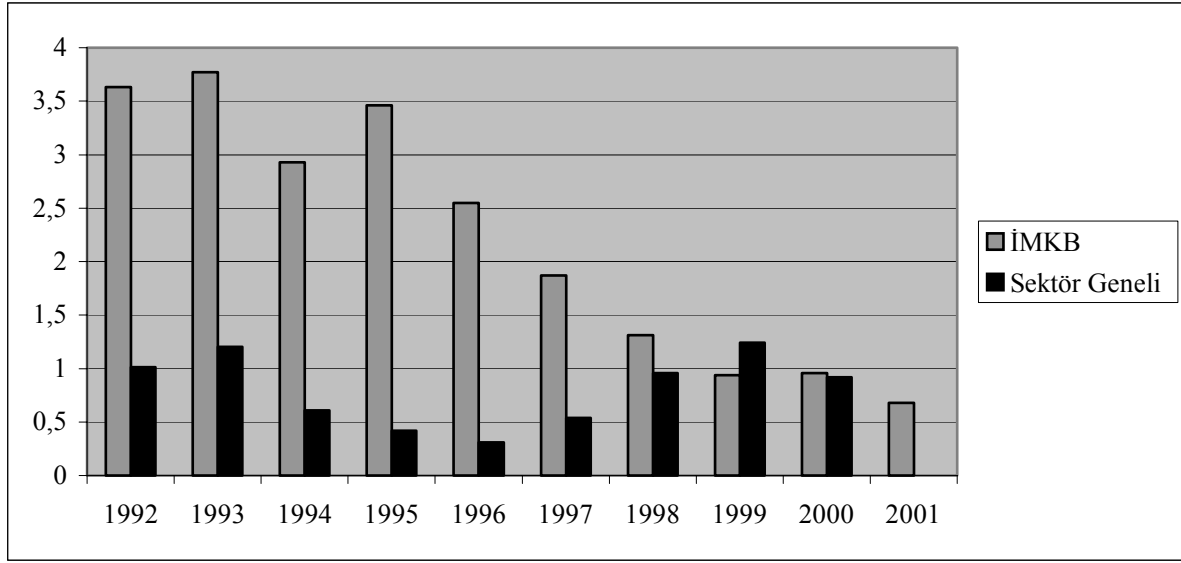


**Grafik 4.10. Sektör Geneli Yabancı Kaynaklar - Özkaynaklar Eğilimi**



Borçlanma düzeyinde ve finansal yapıdaki gelişme aynı zamanda trendlerde de izlenebilmektedir. Yabancı kaynaklar-özkaynaklar eğilimindeki gelişmeye bakıldığında, 1994 yılından itibaren sektör genelinde yabancı kaynaklar ve özkaynaklar aynı hızda artış eğiliminde iken(Grafik 4.10) yabancı kaynakların içerisinde uzun vadeli olanların artış hızı çok daha yüksektir. Halka açık firmalarda ise, yabancı kaynak ve özkaynak, 1995 yılına kadar yaklaşık aynı seyirdedir. Bu yıldan sonra özkaynaklar giderek azalış eğiliminde iken, yabancı kaynaklardaki artış bunu çok üzerindedir. 1999 yılında kısa vadeli yabancı kaynaklarda önemli bir düşme eğilimi varken 200-2001 yıllarında bütün kaynaklarda azalış belirgin bir şekilde görülmektedir.

**Grafik 4.11. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Faiz Karşılama Gücü**



Sektör geneli ve halka açık firmalarda finansman yapısı değerlendirildiğinde, her ikisinde de borçlanma düzeyinde son yıllarda önemli bir artış eğiliminin olduğu, borçların önemli bir bölümünün ise kısa vadeli yabancı kaynaklardan oluştuğu görülmektedir. Öte yandan özellikle 1995 yılından sonra sektörde uzun vadeli yabancı kaynak kullanma eğiliminde önemli bir artış görülmektedir. Bu dönemde duran varlıklara yapılan önemli tutarlarda yatırımların finansmanında özellikle 1994 yılından itibaren öz kaynakların yetişmediği önemli ölçüde borçla finansmanın zorunlu olduğu görülmektedir. Bu durum ilgili dönemde sektöre aşırı bir finansman maliyeti getirmektedir. Faiz karşılama gücüne bakıldığında halka açık firmalarda 1996’ya kadar yaklaşık 2.5- 3 civarında olan bu oran giderek azalmış ve 1997 yılında 1.87, 1998’de 1.31 ve 1999 yılında 0.94’e ve 2001 yılında 0.68’e düşmüştür(Grafik 4.11). Sektör genelinde ise çok daha düşük olan faiz karşılama gücünün yaklaşık 1,2-0.42 aralığında değiştiği görülmektedir. Bu oranın 1 civarında olması sektörün finansman giderlerinin sadece bir katı kadar kazanç sağladığını göstermektedir ki bu oldukça zayıf bir yapıya işaretir. Üstelik firmaların finansman giderlerini amaçlarına uygun olarak farklı hesaplarda göstermeleri de sözkonusudur. Sektörün en önemli problemlerinde birisi olan 1995 yılından itibaren yapılan bilinçsiz ve aşırı yatırım eğilimi aynı zamanda, firmaların finansman maliyetlerine yansımış, finansman yapılarını da olumsuz yönde etkilemiştir.

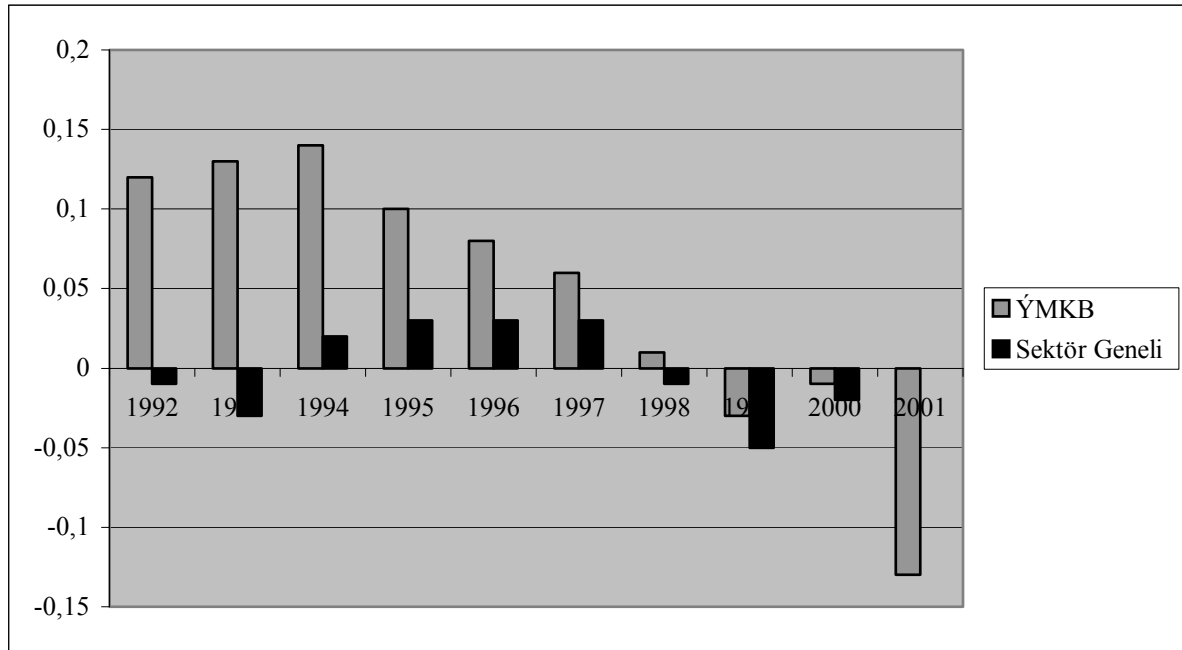
Bunların yanısıra, teşviklerden yararlanmak için özkaynakların belli bir düzeyde olması gerekliliği, firmaları belirli bir özkaynak seviyesine ulaşmaya motive etmektedir. Bununla birlikte, özellikle halka açık firmalar sermaye piyasası yoluyla fon sağlama olanaklarını

kullandıkları halde inceleme döneminde, özkaynaklarını artırmak konusunda sektör geneli ile birlikte çok başarılı olamamıştır.

#### 4.2.4. Sektörün Karlılığı

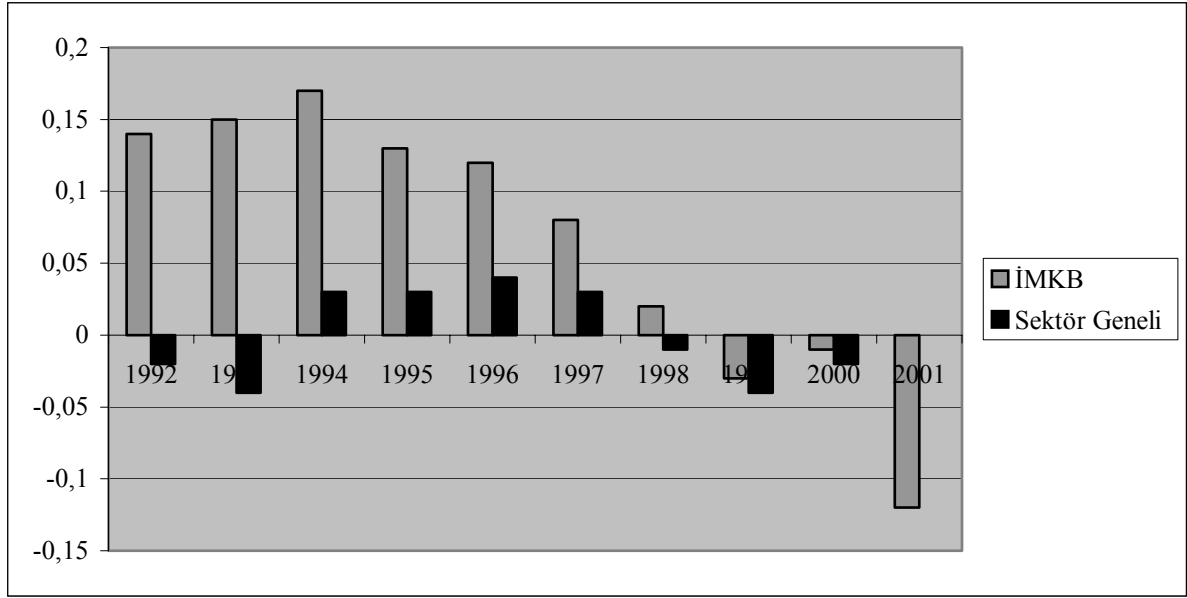
Sektörün karlılık düzeyine ilişkin olarak satışlara göre karlılığı gösteren oranlara ve öz sermayenin karlılığına ayrı bakılması yararlı olacaktır. Net kar marjı oranına bakıldığında, 1994 yılına kadar %10'lar seviyesinde iken, bu yıldan sonra giderek önemli şekilde azalmış ve 1997, 1998 yıllarında sırasıyla %6 ve %1 olmuş ve diğer yıllar ise negatif olmuştur. Sektör genelinde ise daha düşük kar marjının olduğu görülmektedir(Grafik 4.12). Sektörün genelinde de bazı yıllar zararla kapatılmıştır.

**Grafik 4.12. Sektör Geneli ve İMKB'de İşlem Gören Firmalar Net Kar Marjı**

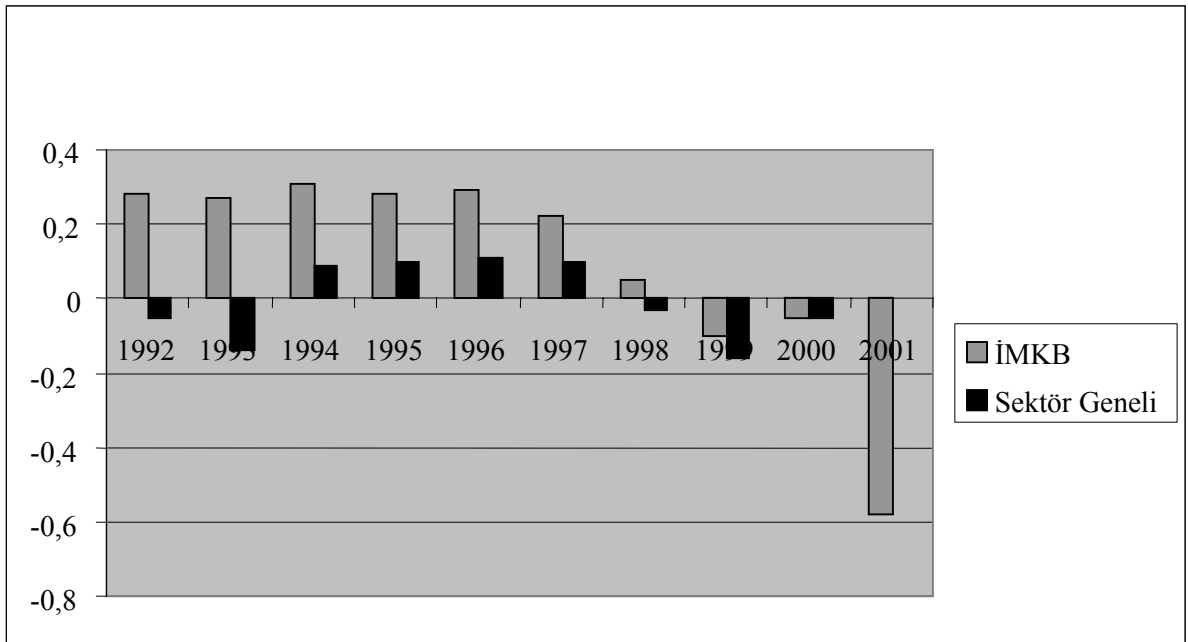


Aktiflerin karlılığına bakıldığında, İMKB'de işlem gören firmalarda 1994 yılına kadar artış bu yıldan sonra düşüş görülmektedir. Aktif karlılık oranı %17'lerden 1998 yılında %0.02'ye düşmüş, 1999-2000 ve 2001'de ise negatif olmuştur(Grafik 4.13). Sektör genelinde ise bu oran yıllar itibariyle çok daha düşük seviyelerdedir. 1993-1997 döneminde %0.03 düzeyinde seyreden bu oran, 1998,1999 ve 2000 yılında eksiye düşmüştür.

**Grafik 4.13. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Aktif Karlılık Oranı**



**Grafik 4.14. Sektör Geneli ve İMKB’de İşlem Gören Firmalar Özsermaye Karlılığı**



Özsermaye karlılık oranı ise İMKB’de işlem gören firmalar için 1994 yılında %31’lerde iken, 1998 yılında %0,05’e, 2001’de 0,58’e kadar düşmüş, sektör genelinde 1994-97 döneminde %10’lar düzeyinden 1998 yılında eksi seviyeye gerilemiştir. Özsermaye karlılığındaki bu ciddi düşüşte sektörün genel karlılığının önemli ölçüde gerilemesi ve son dönemlerdeki özsermaye erozyonu önemli rol oynamıştır.

Karlılığa ilişkin sonuçlar birlikte değerlendirildiğinde, halka açık firmaların karlılık düzeyinin sektör genelinden daha yüksek olduğu, ancak genel olarak kar marjlarının çok düşük kaldığı görülmektedir. Maliyetlerin yaklaşık satışların %80'i gibi önemli bir tutarda olması karlılık düzeyini etkileyen en önemli faktördür. Bu sonuçlara göre karlılık oranları gerçekte bu sektördeki firmaların faaliyetlerini sürdürmelerini tehlikeye atacak düzeyde yetersiz görünmektedir. Ancak daha önce de belirtildiği gibi değerlendirmelerde sektörde kayıt dışı varlıklarının ve faturasız işlemlerinin önemli tutarlarda olduğu dikkate alınmalıdır.

### **4.3. Mali Analiz Sonuçlarının Değerlendirmesi**

Türk tekstil sektörünün likiditesi, faaliyet yapısı, finansal yapısı ve karlılığına ilişkin veriler birlikte değerlendirildiğinde şu sonuçlara ulaşılmaktadır;

- İMKB'de işlem gören halka açık firmaların likiditesinin daha güçlü olduğu görülmekle birlikte, sektör genel olarak likidite açısından çok güçlü değildir. 1994 yılından sonra likit yapının biraz daha zayıfladığı dikkat çekmektedir.
- Tekstil sektörü incelenen 1992-2001 döneminin son yıllarında varlıklarını etkin kullanma konusunda çok başarılı olamamıştır. Özellikle satışların artırılmasında önemli sorunlarla karşılaşan firmalar satışlarının önemli bölümünü de kredili yapmak durumunda kalmıştır.
- Sektörde yıllar itibariyle borçlanma düzeyinde önemli bir artış görülmekte, borçların yaklaşık %80 gibi önemli bir kısmını kısa vadeli oluşturmaktadır. Bu durum finansman maliyetlerinde özellikle 1995 yılından itibaren önemli derecede artışının nedenini oluşturmaktadır.
- Sektörde karlılık düzeyi oldukça düşüktür. Özellikle son yıllarda karlılık oranlarının tamamında çok önemli bir azalış dikkati çekmektedir. Normal koşullarda firmaların faaliyetlerini tehlikeye düşürecek boyutlarda olan yetersiz kar marjlarında yine, kredi maliyetleri, döviz kurlarının etkisi ve sektördeki faturasız satışlar rol oynamaktadır. Sektörde firmaların hammadde alımlarının dolar ağırlıklı, satışlarının ise mark ağırlıklı olması nedeniyle paritelerin dolar lehine gelişmesi sonucunda firmalar aleyhine karlılıkta bir azalma olmuştur. Aksi halde, firmaların bu kar marjları ile uzun süre faaliyetlerine

aynı şekilde devam etmiş olmaları son derece zordur. Nitekim inceleme döneminde halka açık firmaların bir kısmı faaliyetlerini sürdüremeyecek duruma gelmiştir. Sektörün genelinde ise, özellikle 1995 yılından bu yana yaşanan negatif trend 1998 yılında gelişen finansal krizle birlikte daha önemli boyutlara ulaşmıştır. Uluslararası piyasalarda fiyat indirimleri nedeniyle sektörün yurt dışı pazar payının düşmesi hammadde, enerji ve işgücü maliyetlerdeki artışlar kar marjlarının düşmesine neden olan önemli gelişmelerdir. Bu dönemde firmaların yükümlülüklerini yerine getirememeleri, nedeniyle kredi kurumları tarafından devralınması ve firma iflaslarına oldukça sık rastlanmıştır

Sektör geneli ile İMKB’de işlem gören firmalar genel yapıları açısından çok önemli farklılıklar göstermemesine karşın şu noktalar dikkat çekicidir:

- Sektör genelinin sonuçları ile halka açık firmaların elde edilen analiz sonuçlarında özellikle 1996 yılından sonra gözlenen yakınlaşma dikkati çekmektedir.
- İMKB’de işlem gören firmaların likiditeleri yıllar itibariyle sektör geneline göre yüksektir. Ancak kısa vadeli yükümlülüklerini karşılama gücü, özellikle 1995 yılından itibaren azalış göstermektedir. Bu firmalarda borçlanma eğilimi sektör geneline göre daha düşüktür.
- Her iki kesimin mali yapılarına bakıldığında, İMKB’de işlem gören firmalar özkaynakları yönünden sektör geneline göre daha güçlü olduğu görülmektedir.
- İMKB’de işlem gören firmaların karlılık düzeyi sektör geneline oranla daha iyi olmakla birlikte çok büyük bir fark görülmemiştir.

İMKB’de işlem gören firmaların halka açık olmalarının gereği olarak hissedarlarına karşı da önemli sorumlulukları bulunmaktadır. Mali yapılarının ve karlılık düzeylerinin diğer firmalara göre daha iyi olması aynı zamanda bu sorumluluğun bir gereğidir. Öte yandan sözkonusu firmalar, sektörün büyük firmaları arasında yer almaktadır. Ölçeğin getirdiği kurumsallaşma, aynı zamanda profesyonel yönetim olanağını, kredi kurumları karşısında daha yüksek kredibilitayı, dolayısıyla finansman olanaklarını da beraberinde getirmektedir. Ayrıca, bu firmalar gerekli fonları menkul kıymet ihracı ile sağlama olanağına da sahip oldukları için



daha sağlıklı bir sermaye yapısına ve özkaynaklarını güçlendirme avantajına sahip bulunmaktadır. Halka açık olmanın getirdiği piyasada tanınma ve “daha güvenilir olma” yeni pazarlara ulaşma ve satışlarının arttırılması açısından olumlu bir faktör oluşturmaktadır.

## V. SONUÇ

Bu çalışmada Türk tekstil sektörünün finansal açıdan analizi yapılarak pazarlardaki gelecekteki potansiyeli değerlendirilmeye çalışılmıştır. Sektörün iki kesime ayrılarak ele alındığı çalışmanın uygulama kısmında halka açık olan sektör firmaları ve sektör geneli arasında bir karşılaştırma yapılmıştır. Uygulama sonuçlarında sektöre yapılan aşırı ve plansız yatırımların ve yaşanan krizlerin etkisinin 1994 yılından itibaren finansal sonuçlara yansıdığı açık bir şekilde tespit edilmiştir. Likidite sıkıntısı çeken sektörde yıllar itibariyle finansal kaldıraç düzeyinde, bu nedenden dolayı da finansman maliyetlerinde önemli bir artış gözlenmiştir. Sektörün önceki yıllarda sahip olduğu maliyet avantajını yitirmesi ve uluslararası pazarlarda rekabet gücünün azalması satışlarını ve satışlarının karlılık düzeyini azaltarak finansal verilerinin ciddi boyutta bozulmasına neden olmuştur. Tekstil sektörü geneline göre İMKB’de işlem gören firmaların durumunun sektörün genel eğilimlerinden ve yapısından bağımsız olmadığı, fakat halka açık olmanın ve genellikle büyük ölçekte faaliyet göstermenin getirdiği bazı farklılıkların bulunduğu görülmektedir. Bu anlamda İMKB’de işlem gören firmaların likiditesinin ve sermaye yapısının sektör geneline göre daha kuvvetli olduğu söylenebilir. Varlıklarını etkin kullanmada daha başarılı olduğu gözlenen firmaların bununla bağlantılı olarak, karlılık düzeylerinin çok farklı olmamakla birlikte sektör geneline göre daha iyi olduğu görülmektedir. Bununla birlikte 1998 ve sonrası süren ekonomik krizin önemli olumsuz etkileri bu firmalar üzerinde de tespit edilmiştir. Dünya piyasalarında giderek artan rekabet, sektörün sürekli dinamik olmasını ve özellikle değişen pazar koşullarına uyum sağlamasını zorunlu hale getirmiştir. Orta ve uzun vadede bu pazarda varlığını sürekli kabul ettirmek sektörün geleceği için son derece büyük önem taşımaktadır. Bu nedenle sektörün mevcut sorunlarına yönelik gerekli çözümlerin hayata geçirilmesi Türkiye ekonomisindeki yeri dikkate alındığında son derece ivedi görülmektedir.

## KAYNAKÇA

ARAS Güler; “Euro’ya Geçişin Dış Ticarete ve İşletmeler Kesimine Etkileri”, *İşletme ve Finans Dergisi*, Yıl 15, Sayı 168, Mart 2000.

ARAS Güler; SPK’na Tabi Tekstil Sanayii İşletmelerinde Fon Kaynak ve Kullanımları”, Basılmamış Yüksek Lisans Tezi, 1990.

BEKX Peter; “The Implications of The Introduction of The Euro for Non-EU Countries”, European Commission, **Euro Papers** No.26, July 1998.

Financial Situation of European Enterprises in 1996, European Economy, Supplement A Economic Trends, No 11/12, November/December, 1998.

Kazgan, Gülten; **Yeni Ekonomik Düzendeki Türkiye’nin Yeri**, İstanbul 1994

Özer, Azmi; “Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü Raporu ”, TSKB, İstanbul, 1994.

Parıltı, Hasan, Berna Türkkant; **Hazır Giyim ve Konfeksiyon Sektörünün 1999 yılı ihracat Performansının Değerlendirilmesi**, İTKİB, Şubat 2000

TRELA, Irena -John WHALLEY; **Unraveling The Threads of the MFA, In The Uruguay Round, Textile Trade and The Developing Countries, Eliminating the MFA in the 1990’s**, Edited By. Carl B. Hamilton, World Bank Publication, Washington 1990.

Uytun, Efser; **Türk Tekstil Sektörü(Suni- Sentetik,Yünlü, Hazır Giyim, Deri ve Deri Mamulleri)** İMKB Sektör Araştırmaları Serisi, Nisan 1996

Yaşar, Ertuğ; **Türk Tekstil ve Konfeksiyon Sektörü**, İTKİB Yayın No: 0041, İstanbul 1995

VIII. Beş Yıllık Kalkınma Plan Özel İhtisas Komisyonu Raporu,