

Demand-Side Problems Experienced by Clothing Manufacturers in Less Developed Countries

J.P. BARCLAY
M.A. HANN

Univ. of Leeds ENGLAND

The object of this paper is to focus on demand-side problems faced by LDCs in the face of the stringent protectionism imposed by developed countries. Determinants of worldwide clothing demand are identified and recognition is made of some of the more important factors which have in recent years played their role in determining the pattern of world trade in textiles and clothing.

1. INTRODUCTION

Exports are of great importance to less developed countries (LDCs), for they bring desperately needed foreign exchange needed to service accumulated foreign debts and to finance vital imports of foreign technology. In its traditionally labour intensive form, the clothing industry has been a relatively easy industry to enter and has been considered to be one of the most hopeful roads to economic development in LDCs. In fact the clothing industry was one of the first manufacturing sectors in which the LDCs achieved rapid export growth: more than twenty per cent per annum between 1968 and 1978. By 1983 clothing accounted for more than twenty-one per cent of all exports of manufactured goods from LDCs, compared with only nine per cent of total world trade in manufactured goods. However further trade improvements for LDCs will only be determined to the extent that the protectionist policies of developed countries can be circumvented.

The object of this paper is to focus on demand-side problems faced by LDCs in the face of the stringent protectionism imposed by developed countries. Determinants of worldwide clothing demand are identified and recognition is made of some of the more important factors which have in recent years played their role in determining the pattern of world trade in textiles and clothing.

2. DETERMINANTS OF CLOTHING DEMAND

In western developed countries fashion has an important effect on the clothing market, particularly in ladieswear. However, in spite of continual style changes and rising incomes in these countries, growth in clothing demand since the early part of this century has, as pointed out by Keesing and Wolf [1980], been "sluggish" in comparison with consumer demand for manufacturing goods as a whole. This relatively low growth in expenditure has been attributed to a number of factors which include: the increased durability of modern fabrics, more widespread use of washing machines, the declining cost of clothing in relation to other consumer goods and fashion shifting towards more utilitarian clothes. De La Torre [1984] noted the low growth in demand since the 1970's and blamed the low population growth rate, low income elasticity of demand for clothing and the worldwide depression after the first energy crisis in 1973.

For LDCs attempting to improve export performance a number of problems may arise when trying to attain the high levels of quality expected in many Western markets. Skilled labour and effective management are necessary prerequisites for high quality output; both are scarce in LDCs. In addition, rapidly changing fashions in the developed countries have put pressure on LDC producers to be in constant contact with their distant foreign markets, in order that the necessary technical adjustments for style changes can be instigated as quickly as possible. Over the last decade there has been an obvious tendency for manufacturers in developed countries to produce more frequent style changes (with shorter runs). This has compounded the difficulties faced by LDC competitors, whose only advantage seems to be lower production costs.

A problem which is currently faced by clothing manufacturers worldwide is the marked increase in concentration of the clothing retail sector i.e. there is an increasing dominance by a small number of firms. This has led to a reduction in the relative bargaining power of producers, who may as a result be forced to accept lower prices for their products or alternatively be expected to produce, and make available at the same price, garments to higher quality specifications.

Although the problems outlined above are important in their own right, by far the biggest hurdle facing LDC textile and clothing producers in recent years has been that of gaining access to the lucrative markets of developed countries. Indeed there would seem to be little point in being competitive if you are not allowed to compete. The manner in which the LDCs have been restrained, over the past few decades, from increasing their exports to developed countries is outlined briefly below.

TEKSTİL VE MAKİNA YIL: 3 SAYI: 15 HAZİRAN 1989

Az Gelişmiş Ülkelerdeki Hazır Giyim Üreticileri Tarafından Taleple İlgili Yaşanmış Sorunlar

Erhan KIRTAY
Prof. Dr.

Ege Üni. Müh. Fak. Teks. Böl. İZMİR

Bu tebliğin konusu sıkı bir yerli sanayi politikası güden gelişmiş ülkeler karşısında az gelişmiş ülkelerin karşı karşıya oldukları taleple ilgili problemlere ışık tutmaktadır.

1. GİRİŞ

İhracat az gelişmiş ülkeler için hayati önem taşımaktadır, çünkü gerekli olan yabancı teknoloji ithalinin finanse edilmesi ve birikmiş olan dış borçların karşılanabilmesi içinde şiddetle yabancı paraya ihtiyaçları vardır. Geleneksel emek yoğun şekliyle, giysi endüstrisi girişimi nispeten kolay bir endüstri olmuş ve bu az gelişmiş ülkelerdeki ekonomik gelişme için umut verici yollardan birisi olarak düşünülmüştür. Aslında konfeksiyon endüstrisi, az gelişmiş ülkelerin hızlı ihracat büyümesinde başarıya ulaştıkları ilk üretim sektörlerinden birisi olmuştur: 1968-1978 yılları arasında her sene %20 den fazla artış olmuştur. 1983'lerde az gelişmiş ülkelerin ürettiği toplam eşya ihracatının %21'ni konfeksiyon mamulleri oluşturuyordu. Halbuki bu oran toplam dünya üretilmiş eşya ticareti bakımından %9 dur. Ancak hemen belirtelim ki az gelişmiş ülkelerin ticarete daha fazla büyümeleri sadece gelişmiş ülkelerin korumacı politikalarının saptırılması ölçüsüne bağlı olacaktır.

Bu tebliğin konusu sıkı bir yerli sanayi politikası güden gelişmiş ülkeler karşısında az gelişmiş ülkelerin karşı karşıya oldukları taleple ilgili problemlere ışık tutmaktadır.

2. GİYSİ TALEBİNİ BELİRLEYENLER

Batı dünyasının gelişmiş ülkelerindeki moda, giysi pazarlarında, özellikle kadın giyiminde önemli bir etkiye sahiptir. Bununla birlikte bu ülkelerdeki artan gelire ve sürekli moda değişimlerine karşın, konfeksiyon talebindeki büyüme, Wolf ve Keesing'in

TEKSTİL VE MAKİNA YIL: 3 SAYI: 15 HAZİRAN 1989

de (1980) belirttiği gibi bu yüzyılın ilk başlarından beri bir bütün olarak imalat eşyaları tüketici talebiyle karşılaştırıldığında durgunlaşmıştır. Harcamalardaki bu göreceli az büyüme bununla ilgili bir dizi faktörlere bağlanmıştır.

Bunlar, modern kumaşların artan mukavemeti, çamaşır makinalarının yaygın bir şekilde kullanılması, kumaşın diğer tüketim eşyalarıyla olan ilişkisindeki maliyet azlığı ve moda değişimi ile daha çok fayda sağlayan kumaşlara yönelmelidir. De La Torre [1984] 1970 lerden bu yana talepte görülen bu az büyümeye dikkati çekmiş ve bunu düşük nüfus artış oranına, kumaş talebindeki düşük gelir esnekliğine ve ilk defa 1973 lerde ortaya çıkan dünya çapındaki enerji krizine bağlamıştır.

Az gelişmiş ülkeler, bir çok batı pazarlarında a- ranan yüksek kaliteyi elde etmeye ve ihracatlarını geliştirmeye çabalarken bir dizi sorunlarla karşılaşabilirler. Yüksek kalitedeki ürün eldesi, uzman işçilik ve etkili yönetim gibi ön şartlar yerine getirilerek mümkündür. Bu sayılan nitelikler ise az gelişmiş ülkelerde yoktur. Ayrıca gelişmiş ülkelerdeki hızlı moda değişimi az gelişmiş ülkeler üzerinde moda değişimleri için gereken teknik ayar- lamanın en kısa zamanda başlatılması için uzaktaki yabancı pazarlarla daimi ilişki kurma hususunda bir baskı unsuru oluşturmuşlardır. Son on seneden fazla bir süredir, gelişmiş ülkelerde ki üreticilerde sık sık değişen (kısa süreli) bir moda eğilimi söz konusudur. Bu durumda, sadece daha düşük üretim maliyet- lerine sahip olma üstünlüğü olan az gelişmiş ülke (LDC) rekabetçilerinin karşı karşıya buldukları sorunlar artmıştır.

Tüm dünyadaki giysi üreticilerinin, bugün yüzyüze buldukları problemlerden birisi de perakende sektöründeki yoğunlaşmanın artışıdır. Diğer bir deyişle az sayıdaki firmanın artan bir hakimiyeti vardır. Bu durum üretici ülkelerin pazarlık gücünde bir indirime yol açmıştır ki, sonuç olarak bu ülkeler üretim için daha düşük fiyatlara razı edilebilirler veya başka bir şık olarak daha yüksek kalite sevi- yesinde hazır giyim ürünlerini üretmeleri ve aynı fiyatta sağlanabilir tutmaları beklenir.

Yukarıda belirtilen sorunlar kendi açılarından önemli olmasına karşın, az gelişmiş ülkelerin karşı karşıya buldukları en büyük engel, son yıllarda gelişmiş ülkelerin kazançlı olan pazarlarını elde etme çabaları olmuştur. Aslında rekabet edilmese bile, yine de ufak bir rekabet havası vardır. Geçen on yıl zarfında gelişmiş ülkelere artan ihracatlar- dan dolayı az gelişmiş ülkelerin (LDC) kısıtlanma biçimi aşağıda kısaca özetlenmiştir.

3. ULUSLARARASI TEKSTİL VE KONFEKSİYON TİCARETİNİN KURALI

Tekstillerden ve konfeksiyondan söz eden, Cable [1979]' nin ifade ettiği gibi,

3. THE REGULATION OF INTERNATIONAL TRADE IN TEXTILES AND CLOTHING

Making reference to textiles and clothing, Cable [1979] stated that,

"... these products represent one of the few incidences of international trade where manufactured items are subject to comprehensive regulation by governments under the Multi Fibre Arrangement."

Up until the 1930's, world trade in textiles and clothing was dominated by European manufacturers. As Japan emerged as a major competitor, with lower labour cost advantages over developed countries, trade restrictions began to be imposed.

An example of these restrictions was Japan's "Voluntary Restraint Agreement" with the U.S.A in 1973. It should be noted however that such an "agreement" was hardly voluntary since Japan was no doubt aware that if such an "agreement" was not reached, the U.S.A would more than likely have forcibly restricted imports from Japan, by using quotas and/or tariffs.

In the years following the second world war, tariffs were imposed on numerous manufactured goods worldwide and in some cases there were also quantitative restrictions on imports. In the late 1940's GATT (The General Agreement on Tariffs and Trade) was signed by the majority of developed countries. In subsequent years many LDCs also became signatories. The aim of this agreement, as pointed out by Keesing and Wolf [1980], was to promote free(er) trade in accordance with the theory of comparative advantage (which states that in general the benefits accruing from specialisation according to comparative advantage will more than compensate for the adverse effects resultant from free trade).

In the 1950's major changes took place in textile and clothing sectors. Dramatic product and process innovations transformed the textile industry with the introduction of new fibres and faster, less labour intensive processing. Meanwhile clothing manufacturers in the newly industrialising countries (NICs) of Asia (notably Hong Kong, Taiwan and South Korea), having the advantage of low labour costs whilst still remaining highly labour intensive, were rapidly expanding output. With the introduction of man-made fibres, many of the giant petrochemical companies were induced into the textile sector and this stimulated increased competition among producers in developed countries. Under these circumstances increased imports from the NICs were even less welcome. It thus became evident that conforming to the free trade principles of GATT would not be beneficial to producers in developed countries. This was further

aggravated by the low growth in demand for clothing products mentioned above. As a result there was an increased pressure for controls of imports into Europe (particularly for cotton goods) to be retained and strengthened, while in both the U.K. and the U.S., which had traditionally maintained relatively open markets for textile products, the producers began to press for the imposition of new import restrictions. The main justification cited in support of these calls for protection was that it was necessary to protect employment at least until structural adjustment had taken place among firms in the developed countries.

The arguments for and against protection have often been somewhat convoluted (for a discussion of these arguments see Keesing and Wolf). Whether or not calls for protection were truly justifiable or not is debatable; they were certainly successful. Keesing and Wolf [1980] suggested that this success was largely resultant from the fact that the industries in most developed countries managed to present a common front, while the opposing interests of consumers (who were deprived of low cost goods) and the LDCs were badly represented and largely dismissed.

The initial response to these calls for protection was the Short Term Arrangement (STA) in 1961. This lasted for a period of one year and imposed quotas on cotton textiles and clothing from various services. The STA was ultimately replaced by the Long Term Arrangement (LTA) which was designed to replace the existing collection of quotas with a series of more orderly restrictions. Certain conditions were laid down which attempted to define cases of "market disruption."

In order to justify protective measures these conditions had to be satisfied. The stated aim of the LTA was to balance the LDCs' needs for increased access to the markets of the industrialised countries with the need to prevent "market disruption" in importing countries. Keesing and Wolf [1980] pointed out, not surprisingly, that the latter of the two needs tended to be more strongly emphasised in the provisions (and implementation) of the LTA.

As man-made fibres and knitted goods (which were not included in the LTA) gained increasing importance, the developed countries again began to feel that they were not adequately protected, particularly as the LDCs were rapidly expanding exports of clothing made from man-made fibres. A contradiction worth noting in passing is that some of the man-made fibre constituents of these goods had been produced in LDCs under licence to large multinational companies with head offices based in developed

"..... bu ürünler uluslararası ticarete çok lifliler anlaşması adı altında fabrika üretimi olan malların hükümetler tarafından sıkı kontrol altına alındığı birkaç örnekten birini oluşturur."

1930'lu yıllara kadar hazır giyim ve tekstil dünya ticareti Avrupalı üreticilerin tekelindeydi. Gelişmiş ülkelere göre daha düşük işçi ücreti avantajıyla ortaya çıkan büyük Japon rekabeti yüzünden ticari kısıtlamalar uygulanmaya başlamıştır.

Bu kısıtlamalara bir örnek Japonların 1973 A.B.D. ile yaptığı "Gönüllü kısıtlama anlaşmasıydı". Açıkça ifade edelim ki böyle bir anlaşma gönüllü değildi çünkü Japonlar tarafından kabul edilen böyle bir anlaşma yapılmıyordu. A.B.D büyük bir olasılıkla Japonya'da yapılan ihracata kotalar ve tarifeler koyarak yasaklamalar getirecekti.

İkinci dünya savaşını takip eden yıllarda, bu tarifeler dünya çapında üretilmiş sayısız ürünler üzerinde etkisini gösterdi ve bazı durumlarda ithalat üzerine miktar kısıtlamaları da getirdi. 1940 ların sonucuna doğru belli başlı gelişmiş ülkeler tarafından GATT (Genel Gümrük ve Ticaret Anlaşmaları) imzalanmıştır. Sonraki yıllarda pek çok az gelişmiş ülkede bu anlaşmaya imza koymuştur. Bu anlaşmanın amacı Keesing ve Wolf tarafından da belirtildiği gibi karşılaştırmalı üstünlükler teorisine uygun, daha serbest bir ticareti ilerletmektir (bu durum, serbest ticaretin sonucu olan karşı etkileri, karşılaştırmalı üstünlüklere göre özelleştirmeden kaynaklanan yararlar genel anlamda dengeler).

1950'lerde tekstil ve hazır giyim sektörlerinde temel değişiklikler meydana gelmiştir. Çarpıcı ürün ve işlem yenilikleri tekstil endüstrisini yeni liflerin girmesiyle ve daha hızlı, daha az emek yoğun işlemlerle dönüşüme uğratmıştır. Bu arada Asya'nın yeni endüstrileşen ülkelerindeki (Hong-Kong, Taiwan ve Güney Kore) hazır giyim üreticileri, işçi yoğun yapılarına karşın ülkelerindeki düşük işçi ücretleri yüzünden hızlı bir üretim patlamasıyla karşılaştılar. Yapma liflerin ortaya çıkmasıyla petrokimya ile uğraşan pek çok büyük şirket tekstil endüstrisine girmeleri için teşvik edildiler ve bu teşvik, gelişmiş ülkelerde, üreticiler arasında bir rekabetin doğmasına sebep oldu. Bu şartlar altında NIC (yeni endüstrileşen ülkeler) ülkelerinden yapılan fazla ithalat daha az cazip olmaya başladı. Böylece gelişmiş ülkelerdeki üreticiler için, GATT'ın getirmiş olduğu serbest ticaret prensiplerine boyun eğme karlı bir iş olmayacaktı. Bu yukarıda belirtilen hazır giyim ürünleri için talepteki düşük büyüme hızıyla daha da ağır hale getirildi. Sonuç olarak Avrupa'ya yapılan ithalat kontrollerini

sürdürülmesi ve güçlendirilmesi için özellikle pamuklu eşyalarda artan bir baskı söz konusu idi. Hem İngiltere ve hem de Amerika, tekstil ürünleri için açık pazarlarını geleneksel olarak devam ettirirken, üreticiler yeni ithal kısıtlamalarının konması için baskı yapmaya başladılar. Koruma için yapılan çağruların desteklenmesinde belirtilen ana sebep, en azından gelişmiş ülkelerdeki firmalar arasındaki yapısal düzenlemeler tamamlanıncaya kadar istihdamın korunması gerektiği görüşü idi.

Korumayla ilgili leyhte ve aleyhteki tartışmalar çok kez bir dereceye kadar zor anlaşılır hale getirilmiştir (Bu konudaki daha fazla bilgi için Keesing ve Wolf'a bakınız). Öyle veya böyle, koruma için yapılan çağrular tamamen savunulabilir olsun veya olmasın tartışılmalıdır; şüphesiz bunlar başarılıydı. Düşük fiyatlı mallardan mahrum edilen tüketicinin karşı menfaatleri ve az gelişmiş ülkeler kötü bir biçimde temsil edilirken ve büyük ölçüde dikkate alınmazken, Keesing ve Wolf [1980] bu büyük başarının, bir çok gelişmiş ülkelerdeki endüstrilerin ortak bir cephe oluşturmaları sonunda elde edildiğini belirttiler. Koruma için bu çağrulara verilen ilk cevap 1961 deki "kısa dönem anlaşması" idi. Bu, bir yıllık bir süre için devam etti ve bir çok yönden hazır giyim ve pamuklu tekstil üzerine kotalar koydu. Kısa dönem anlaşması yerini, mevcut kotaları daha düzenli bir seri kısıtlamalarla değiştirmesi tasarlanan "uzun dönem anlaşmasına" bıraktı. "Pazar bozulmasını" belirlemede bazı koşullar ortaya kondu.

Koruyucu önlemleri haklı gösterebilmek için bu şartların yerine getirilmeleri gerekiyordu. LTA'nın açıklanan amacı, ithalatçı ülkelerdeki pazar bozulmasını önlemek ihtiyacı açısından az gelişmiş ülkelerin, endüstriyel ülkelerin pazarlarına daha fazla girebilmek ihtiyacının dengelenmesidir. Keesing ve Wolf'un [1980] belirttiğine göre LTA'nun maddelerinde (ve uygulamasında) bu iki ihtiyaçtan sonuncusu daha fazla vurgulanmıştır.

Yapma lifler ve örme eşyalar (bunlar LTA'ya dahil edilmemiştir) gittikçe artan bir önem kazandıkça, özellikle az gelişmiş ülkelere yapma liflerden yapılmış giysilerin ihracatı hızla geliştikçe, gelişmiş ülkeler yeteri kadar korunmadıklarını yeniden hissetmeye başladılar. Sırası gelmişken belirtilmesi gerekli bir çelişki de şudur: Bu malların yapma olan bazı bölümleri, merkezleri gelişmiş ülkelerde bulunan büyük ve çok uluslu şirketler için, Lisans altında, az gelişmiş ülkelere üretilmişti.

Nihayet LTA yenilendi ve bunun ardından, 1970 lerin başlarındaki müzakereler birçok lifi ve bunla-

countries.

Ultimately the LTA was renewed and subsequently, in the early 1970' negotiations culminated in the first Multi Fibres Arrangement (MFA) which covered most fibres and related products. The MFA came into effect on 1st January 1974. This was only the beginning. Each country then had to draw up agreements with individual exporting countries, in many cases setting quotas for specific product categories. It took two years for the E.E.C to establish its agreements and during this intervening period the major exporters had the opportunity and motive to increase exports as rapidly as market forces permitted, thus raising the quota base level prior to the settlement of the bilaterals. What little liberalism existed, was short lived. The energy crisis of 1973 led, in time, to worldwide recession and consequently a slump in demand for textile products. This led to pressure, in particular from the E.E.C, for increased protection when the MFA came up for renewal at the end of 1977.

Thus, despite the fact that the MFA was intended as a temporary measure it has had a rebirth as MFA II, MFA III and MFA IV, each renewal being at the insistence of the developed countries.

4. TARIFF PROTECTION

Despite the comprehensive regulation of trade in textiles and clothing imposed by the MFA, tariffs have also been employed to protect non-competitive industries. In fact, relative to tariffs on other manufactured goods, it has been noted recently that,

"...the tariff level on textiles and clothing has been getting higher."

It should however be mentioned that it has often been the case that concessions are offered for offshore production of products assembled from components produced in the domestic country e.g. clothing assembled from pieces previously cut in the U.S.A. This sort of processing is often considered viable by developed countries in cases where there is a nearby country with low cost labour, since assembly is the most labour intensive stage of clothing manufacture. For example, in 1981, sixteen per cent of West German imports were estimated to be outward processed in East Germany, Tunisia, Yugoslavia and Morocco. In these cases, tariffs were usually levied only on the value added offshore.

5. FURTHER OBSERVATIONS ON INTERNATIONAL TRADE IN CLOTHING

It seems that a number of LDCs do not export as much as their quotas allow. This may in part be due to the discouraging effect of quotas on manufacturers planning expansion of output.

Hoffman [1985] believed that the international trade statistics provided strong evidence that, "... the imposition of protection has measurably retarded the overall rate of expansion of Third World clothing exports to the OECD countries."

Keesing and Wolf [1980] argued that the quotas imposed on developing countries "...are by no means an unmitigated evil." They noted a total of four "favourable consequences" for the clothing industries of the developing countries. These are outlined below.

Firstly, Keesing and Wolf pointed out that quotas have provided certainty of access to markets, up to agreed limits based on past levels of exports. In other industries not governed by international rules, exports can be restricted to well below previously maintained levels. In other words, things could be worse.

Secondly, quotas have created pressures for diversification into higher quality and higher priced textile and clothing products and into alternative product areas with fewer restrictions. There seems to be some evidence of rises in unit value of LDC exports, indicating that producers have tried to exploit the fact that quotas are laid down on the basis of physical units and not on the basis of value. However, as argued further by Keesing and Wolf, to be forced to move away from the production of goods especially suited to the LDCs cost structure and resources is hardly likely to be beneficial in the short term. Despite this, Keesing and Wolf claimed that in the long run such diversification could be more beneficial for development than producing low quality cheap clothes and that quota restrictions may have also, "...greatly strengthened entrepreneurship, management and technical versatility."

Thirdly, Keesing and Wolf argued that the restrictions on exports from the most successful LDC manufacturers (i.e. Hong Kong, South Korea and Taiwan) have helped to induce exports from other LDCs, partly because experienced firms from, for example, Hong Kong have set up clothing manufacturing facilities elsewhere in order to avoid domestic export restrictions. However, it would seem to be of much greater benefit to the developing countries as a whole if the relatively poorer LDCs could expand exports at the expense of developed country suppliers rather than other LDCs.

Fourthly, Keesing and Wolf pointed out that manufacturers who hold quotas have received financial gains resulting from the higher prices which can be charged because of restricted supply. Whether or not this is of benefit to the country as a whole depends on how quotas are distributed to individual manufacturers. For example, in Hong Kong, manufacturers

ra bağlı ürünleri de içine alan, ilk çok lifliler anlaşması ile sonuçlandı. MFA, 1 Ocak 1974'de yürürlüğe girdi. Bu sadece bir başlangıç idi. Her ülke, ihracatçı ülkelerle teker teker anlaşmalar yaptılar bir çok hallerde de belirli ürün kategorilerinde kotalar koydular. E.E.C için bu anlaşmaları belirlemek iki yıl sürdü ve bu müddet süresince büyük ihracatçılara, pazar şartları müsaade ettiği hızda, ihracatlarını arttırma fırsatı ve teşviki doğmuş ve böylece, ikili anlaşmalar yürürlüğe girmeden önce kota taban seviyelerini yükseltme imkanlarını elde etmişlerdir. O zamana kadar azda olsa var olan liberalizmin ömrü uzun sürmedi. 1973'deki enerji krizi, zamanla, dünya çapında ekonomik çöküntülere ve dolayısıyla tekstil mallarına olan talebin düşmesine sebep oldu. Bu durum, 1977 yılının sonunda MFA anlaşması yenileneceği zaman, özellikle E.E.C den gelme baskılara sebep olmuştur. Böylece, çok lifliler anlaşması (MFA) geçici bir önlem olarak planlanmış olmasına rağmen, gelişmiş ülkelerin ısrarı üzerine MFA II, MFA III ve MFA IV şeklinde yeniden doğdu.

4. TARİFE KORUMASI

MFA tarafından tekstil ve hazır giyim ticaretinde geniş yönetmeliklere rağmen, rekabet gücü olmayan sanayii korumak amacıyla gümrük tarifeleri kullanılmaya başlandı. Aslında, imal edilen diğer mallar üzerindeki gümrük tarifeleriyle ilgili olarak şu noktaya dikkat çekilmiştir:

"Tekstil ve hazır giyim üretiminde tarifeler daha da yükselmekte"

Bu arada şu hususda belirtilmelidir ki, ana ülkede üretilen parçalardan birleştirilen ürünlerin üretimi için bazı ayrıcalıkların önerildiği olmuştur; örneğin, parçaları önceden ABD de kesilmiş, hazır giysi. Giysi üretiminde birleştirme işi işçilik kullanımının en yoğun kısmı olduğundan, bu tür işlemler, gelişmiş ülkelerin yakınında ucuz işçiliği olan bir ülke olması durumunda, çoğu zaman gelişmiş ülkelere benimsenmiştir. Örneğin 1981'de Batı Almanya'nın ithal mallarının %16'sının dışarıdaki, Doğu Almanya, Tunus, Yugoslavya ve Fas'da imal edildiği tahmin edilmektedir. Bu durumlarda genellikle tarifeler yalnızca, dış ülkede eklenen değer için belirleniyordu.

5. ULUSLARARASI GİYİM TİCARETİ ÜZERİNE DİĞER GÖZLEMLER

Bazı az gelişmiş ülkelerin ihracatlarını kotaların elverdiği ölçüde gerçekleştiremedikleri görülmektedir. Bu kısmen üreticilerin planladıkları verim artışı üstündeki cesaret kırıcı etki yüzünden olabilir.

Hoffman [1985] uluslararası istatistiklerin "korumacılığın, üçüncü dünya ülkelerinden OECD

ülkelerine yapılan hazır giyim ihracat hızını önemli ölçüde engellediği konusunda" kuvvetli delil sağladığına inanmaktadır.

Keesing ve Wolf [1980] gelişen ülkeler üzerine konan kotaların "... hiçbir zaman yatıştırılmayan bir şeytan" olmadığını tartıştılar. Gelişmekte olan ülkelerin hazır giyim endüstrisi için toplam dört adet yararlı sonuç not etmişlerdir. Bunlar aşağıda belirtildiği gibi özetlenmiştir.

İlk önce, Keesing ve Wolf [1980] kotaların, ihracatın önceki düzeyleri temeline bağlı anlaşmaya varılmış limitlerine kadar pazarlara girmeyi sağladığına işaret etmişlerdir. Uluslararası kuralara tabi olmayan diğer endüstriler de ihracat, daha önce elde edilen düzeylerin hayli altına çekilebilir. Diğer bir deyişle olaylar daha da kötü olabilir.

İkinci olarak kotalar, yüksek kaliteli ve yüksek fiyatlı tekstil ve hazır giyim ürünlerine ve daha az kısıtlamaya uğramış benzeri üretim alanlarının çeşitlenmesi için baskı oluşturmuşlardır. Az gelişmiş ülkelerin ihracatlarının birim parasal değerlerinde yükselmeler olduğu gözlenmektedir. Bu üreticiler kotaların ihraç edilen malın miktarını sınırlama esasına bağlı olduğunu fakat bunlardan elde edilen gelirin sınırlandırılmadığı gerçeğinden yararlanmaya çalıştıklarına işaret etmektedirler. Yine de Keesing ve Wolf tarafından daha geniş kapsamlı tartışıldığı gibi, özellikle az gelişmiş ülkelerin maliyet yapısına ve kaynaklarına uygun mamullerin üretiminden uzaklaşmaya zorlanmak, kısa dönem için yararlı görülmemektedir. Buna rağmen, Keesing ve Wolf uzun dönemde böyle sınırlamaların gelişme için düşük kaliteli ve ucuz hazır giyim üretiminden daha yararlı olduğuna ve kota sınırlamalarının aynı zamanda "Büyük ölçüde müteşebbisliğe, yönetim ve teknik değişkenliğe" neden olacağını belirtmektedirler.

Üçüncü olarak Keesing ve Wolf'un belirttiğine göre en başarılı az gelişmiş ülke ihracatçılarından yapılan ihracatlara konulan sınırlamalar (örneğin Hong Kong-Güney Kore ve Taiwan) diğer az gelişmiş ülkelere yapılan ihracatı teşvik etmeye yardımcı olmuştur; çünkü örneğin Hong Kong'da, deneyimli firmalar, yerli ihracat kısıtlamalarından kaçınmak için hazır giyim atölyelerini başka yerlere kurmuşlardır. Yine de eğer diğerlerine göre daha fakir az gelişmiş ülkeler, diğer az gelişmiş ülkeler yerine, gelişmiş ülkeler aleyhine ihracatlarını arttırabilmiş olsalardı bir bütün olarak gelişmekte olan ülkeye daha fazla yarar sağlayacaklardı.

Dördüncü olarak, Keesing ve Wolf kota uygulanan üreticilerin kısıtlanmış maldan dolayı talep edile-

may retain their quotas from year to year provided they use up at least ninety-five per cent of them. Any remaining quantity can be applied for by other firms who have orders from overseas. One result of this system is that some firms have ceased production and instead have found it profitable to sell-off their quotas to other firms. Thus the distribution of income may shift in favour of those individuals holding quotas and as a result, as pointed out by Keasing and Wolf, the administration of quotas,

"...may prove socially divisive and inequitable"

It should also be remarked that one further inequitable effect may also occur in the future. Wages in Hong Kong, South Korea and Taiwan have been rising rapidly in recent years, this eroding the competitive advantage held by clothing manufacturers in these countries.

If, as is generally expected, wages in these countries continue to increase, clothing export growth will decline and quotas may become redundant. Thus these countries may themselves end up being protected by quotas imposed by the developed countries on the lower wage LDCs.

6. IN CONCLUSION

Until recently the labour cost advantage of clothing production in LDCs was sufficient to ensure competitiveness in the markets of developed countries. The current major problems facing LDC clothing producers are gaining access to foreign markets, keeping pace with rapidly changing fashions and competing in terms of quality.

Regulation of trade in clothing was introduced in the form of the LTA and in the subsequent MFAs. It was claimed that these were temporary measures, designed to permit structural adjustment in developed countries. However it is evident that protection has been maintained and strengthened to the extent that improved export performance in many LDC's would seem to be determined only to the extent that the protectionist policies of developed countries can be circumvented.

It would seem to be a necessary prerequisite for success for LDC producers to obtain an early awareness of changes in styling and colour. In addition it seems that LDCs should consider diversifying into high

quality and higher priced clothing products, thus exploiting the fact that imposed quotas are laid down on the basis of quantity and not on the basis of value. It would also seem to be the case that many hand crafted textile products produced in LDCs may well be marketable in developed countries.

Such products which have a high skill/labour content, are of high value-added and do not easily lend themselves to automated imitation in developed countries. Rigorous market surveys would however need to be conducted in order that a full assessment of the market potential for such products could be established.

REFERENCES AND NOTES

- CABLE, V., 'World Textile Trade and Production, 'Economist Intelligence Unit, Special report no 63, London 1979, p. 40.
- CABLE, V. and Barker, B., 'World Textile Trade and Production Trends' Economist Intelligence Unit, Special Report no. 152, London, 1983, p. 59.
- CABLE, V. and Barker, B., op cit, p. 41.
- DE LA TORRE, J., 'Clothing Industry Adjustment in Developed Countries,' Trade Policy Research Centre, London, 1984, chp 2.
- DE LA TORRE, J., op cit, chp 2.
- HOFFMAN, K., 'Clothing, chips and competitive advantage: the impact of microelectronics on trade and production in the garment industry, 'World Development, vol. 13, no. 3, 1985, p 371-392.
- HOFFMAN, K., op cit, p. 373.
- IBID, P.8.
- IBID, p. 21.
- IBID, p. 87.
- IBID, p. 124.
- IBID, p. 129.
- JONES, R., 'The MFA-everything you wanted to know but were afraid to ask,' Hollings Apparel Industry Review, Summer 1984, pp 21-65.
- KEESING, D. and Wolf, M., op cit, chp 5.
- KEESING, D. and Wolf, M., op cit, p. 7.
- KEESING, D. and Wolf, M., op cit, p. 42.
- KEESING, D. and Wolf, M., op cit, p. 122.
- KEESING, D. and Wolf, M., 'Textile Quotas Against Developing Countries,' Trade Policy Research Centre, London, 1980, p.7.
- The General Agreement on Tariffs and Trade was concluded in 1947 in Geneva. It is an agreement which regulates world trade with provisions for concessions, customs dues, non tariff measures, codes of commercial conduct and compensation for trade restrictions. There exists a vast literature on the subject D. Jouanneau's, 'Le Gatt,' Paris, 1980 provides a useful summary of issues.
- In terms of its general nature, the Multifibre Arrangement can be considered as an extension of the Long Term Arrangement on trade in cotton textiles. Application of the restrictions was subsequently extended to include woollen textiles and man-made fibres.

bilen daha yüksek fiyatlardan doğan parasal yararlar sağlayabildiklerine işaret etmişlerdir. Bunun ülkeye tüm olarak yarar sağlayabilmesi, kotaların üretici bireyler arasında nasıl dağıldığına bağlıdır. Örneğin, Hong Kong'ta üreticiler yıldan yıla kotalarının en az %95'ni kullanılmaları koşuluyla elde tutabilirler. Kalan miktar deniz aşırı ülkelerden sipariş alan diğer firmalar tarafından kullanılabilir. Bu sistemin bir sonucu olarak bazı firmalar üretimlerini kısmakta ve diğer firmalara kotalarını satmakla daha fazla yarar sağlamaktadırlar.

Sonuç olarak, gelirin dağılımı kotalara sahip olan kişiler yararına değişmekte ve bunun sonucu Keasing ve Wolf tarafından açıklandığı gibi, kotaların yönetimi,

"Sosyal adaletsizliklere ve haksızlıklara neden olmaktadır."

Hemen belirtelim ki gelecekte daha adaletsiz bir oluşum meydana gelebilir. Son yıllarda Hong Kong, Güney Kore ve Taiwan'da işçi ücretleri hızla artmakta ve bunun sonucu olarak bu ülkelerdeki hazır giyim üreticilerinin rekabet avantajı aşınmaktadır.

Genelde beklenildiği gibi, bu ülkelerdeki ücretler artmaya devam ederse, hazır giyim ihracat büyümesi gerileyecek ve kotalar gereğinden fazla olacaktır. Böylece bu ülkeler, gelişmiş ülkeler tarafından düşük ücret sınıfındaki az gelişmiş ülkelere konan kotalarla korunur hale geleceklerdir.

6. SONUÇ

Yakın zamana kadar az gelişmiş ülkelerde ki

hazır giyim üretiminde düşük işçi ücreti avantajı, gelişmiş ülkelerdeki pazarlarda rekabeti sağlamak için yeterli idi. Az gelişmiş ülkelerdeki hazır giyim üreticilerinin karşılaştıkları bugünkü temel sorunlar yabancı pazarlara girme, hızla değişen modayı takip etme ve kalitede rekabet etmektir. Hazır giyim ticaretindeki düzenleme, son MFA ve LTA ile şekillendirilmiştir. Bunların geçici önlemler olduğu ve gelişmiş ülkelerdeki yapısal uyuma izin vermek için düzenlendiği iddia edilmiştir. Açıkçası korumacılık ölçüde sürdürülmüş ve kuvvetlendirilmiştir ki az gelişmiş ülkelerin daha iyi ihracat performansları ancak gelişmiş ülkelerin korumacı politikalarının saptırılması ile olanaklı görülmektedir. Az gelişmiş ülkelerin başarılı olmalarının zorunlu ön koşulu, moda ve renkteki değişiklikler hakkında önceden bilgi sahibi olmalarıdır. Dahası az gelişmiş ülkeler yüksek kaliteli ve yüksek fiyatlı hazır giyim üretimlerini de çeşitlerine katmak zorundadırlar, böylece kotaların fiyat esasına değil de kalite esasına dayalı olarak konmuş olması gerçeğini istismar edebilirler. Şuda bir gerçektir ki az gelişmiş ülkelerdeki pek çok el sanatı tekstil ürünleri gelişmiş ülkelerde pazar bulabilir. Kaliteli işçilik ve ustalık içeren bu tür ürünler yüksek değerdedirler ve kolay kolay da bunların gelişmiş ülkelerde fabrikasyon taklitleri yapılamaz. Ancak hemen belirtelim ki bu tür ürünlerin pazar kapasitesinin saptanabilmesi için çok yoğun pazar araştırmaları yapılması gerekir.