

Türkiye'nin Özbekistan'a Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatının Değerlendirilmesi ve Özbekistan İhracatına Katkı Sağlayacak Öneriler

Kasım, 2022

Özbekistan'ın Türkiye Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatındaki Yeri

- Türkiye'nin en çok ihracat yaptığı 64. pazardır.
- Yıllar bazında Özbekistan'a yapılan ihracata bakıldığında zaman; son 5 yılda Romanya'ya gerçekleştirilen sektörel ihracatın düzenli olarak arttığı, yalnızca 2020 senesinde pandeminin etkisi ile düşüş olduğu görülmektedir. 2021 yılında hazır giyim ve konfeksiyon ihracatımız 18,6 milyon dolar seviyesindedir.
- Özbekistan'a 2022 Ocak-Eylül döneminde ise %69,9 artışla 22,8 milyon dolar değerinde hazır giyim ve konfeksiyon ihraç edilmiştir.
- Özbekistan'ın Türkiye'nin genel hazır giyim ve konfeksiyon ihracatındaki payı %0,09 seviyesindedir.

Özbekistan'a Gerçekleştirilen Türkiye Hazır Giyim ve Konfeksiyon İhracatı							
Birim: 1.000 \$							
	2017	2018	2019	2020	2021	2021 Ocak-Eylül	2022 Ocak-Eylül
Özbekistan	10.304	11.324	17.625	9.763	18.558	13.399	22.759
Pay	0,06%	0,06%	0,09%	0,06%	0,09%	0,09%	0,14%
Toplam	17.032.440	17.629.625	17.696.786	17.117.242	20.240.957	14.794.807	16.169.075

Kaynak: E-Birlik Rakamları

Özbekistan'ın Hazır Giyim ve Konfeksiyon İthalatı

- Türkiye, Özbekistan'ın en çok hazır giyim ve konfeksiyon ithal ettiği ülkeler arasında 2. sıradadır.
- Özbekistan'ın 2021 yılı sektörel ithalatında Türkiye %30,9 paya sahiptir.
- Türkiye, Özbekistan hazır giyim ve konfeksiyon ithalatındaki payını son 5 yıllık süreçte arttırmış, 2021 yılında en yüksek orana ulaşmıştır.

Özbekistan'ın Hazır Giyim ve Konfeksiyon İthalatı					
Birim: 1.000 \$					
	2017	2018	2019	2020	2021
Çin	13.366	21.954	23.619	21.268	21.412
Türkiye	5.335	9.220	15.075	12.805	16.533
Hindistan	1.298	1.649	1.368	950	2.204
Rusya Federasyonu	602	1.447	6.750	2.268	2.134
Bangladeş	404	519	826	1.019	1.524
Türkiye Pay %	21,6%	23,50%	27,40%	27,10%	30,90%
Toplam	24.691	39.308	54.967	47.209	53.495

- Özbekistan'ın Türkiye'den ithal ettiği ürünlere bakıldığı zaman ilk beş sırada hazır giyim ve konfeksiyon ürününün bulunmadığı görülmektedir. En çok ithal edilen ürünler arasında 61. Fasıldaki örme giyim ürünleri 22. Sırada, 62. Fasıldaki dokuma giyim ürünleri 38. Sırada ve 63. Fasıldaki hazır eşyalar ise 49. Sırada yer almaktadır.

Özbekistan'ın Türkiye'den Ürün Bazında İthalatı				
Birim: 1.000 \$				
GTİP No	GTİP Açıklaması	2020	2021	2021 %Pay
84	1. Nükleer Reaktörler, kazanlar	414.033	689.177	41,6%
85	2. Elektrikli makine ve cihazlar	41.487	125.300	7,6%
39	3. Plastikler ve mamulleri	66.508	92.125	5,6%
73	4. Demir veya çelikten eşya	44.918	84.478	5,1%
94	5. Mobilyalar	65.855	70.917	4,3%
61	22. Örme Giyim	7.180	9.269	0,6%
62	38. Dokuma Giyim	4.185	4.989	0,3%
63	49. Hazır Eşya	1.440	2.275	0,1%
Özbekistan'ın Türkiye'den Toplam İthalatı		1.072.526	1.655.968	
Kaynak: Trademap				

Özbekistan'a sektörel olarak sırasıyla en çok 3,4 milyon dolar değer ile 6111 GTİP nolu "Bebekler için giyim eşyası", 2,1 milyon dolar değer ile 6110 GTİP nolu "Kazaklar, süveterler, hırkalar vb.", 1,5 milyon dolar değer ile 6204 GTİP nolu "Kadın ve kız çocuklar için takım elbiseler, ceketler vb." 1,2 milyon dolar değer ile 6203 GTİP nolu "Erkekler ve erkek çocuklar için takım elbiseler,

Özbekistan'a Yönelik Sektörel İhracatta Gümrük Vergileri

Özbekistan'a yönelik sektörel ihracatımızda adet bazında asgari dolar değeri farklılaşmakla birlikte ortalama 20% oranında gümrük vergisi uygulanmaktadır.

Özbekistan Pazarında Dikkat Edilmesi Gereken Hususlar

Özbekistan çok büyük ticari fırsatları aynı derecede büyük risklerle sunan bir ülke olup, bilinçli hareket edilmesi halinde çok verimli ve kârlı ticaret yapılması mümkün olan bir ülkedir.

Mevzuat olarak para ve sermayenin dolaşımında bir engel bulunmamakla birlikte uygulamada bazı sınırlandırmalar olabilmektedir.

Özbekistan'la ticari ilişki kurmak isteyen firmaların bu ülkeye gelmeden önce mutlaka sağlam bir piyasa araştırması yaparak adım atması gerekmektedir. Uzun süre tecrübe edilmeksizin firmalarla kesinlikle güvene dayalı işlem yapılmamalıdır.

İhracatta ve ithalatta mümkün olduğunca riskler, muhatap firma tarafından üstlenilmeli gümrük, nakliyat safhasındaki riskler olabildiğince muhatap firmaya bırakılmalıdır.

Ticaret ve pazarlama organizasyonu yapmak üzere ihtiyaç halinde temsilcilik ofisi açılmalıdır. Ancak zamanla piyasa tecrübesini müteakiben ve ihtiyaç olması halinde ticari şirket kurulmalı, mağaza, şube veya showroom açılmalıdır.

İhracat işlemlerinde, mümkünse mal bedelinin tamamı ön ödeme ile yapılmalı; eğer bu mümkün değilse mutlaka banka finansal araçları kullanılmalıdır. (Örn, akreditif, teminat mektubu vs.)