

TÜRKİYE'DEKİ DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNİN YAPILANMASI*

Mehmet ALAGÖZ

Özet

1970'li yılların başından itibaren Dünyada başlayan ekonomik durgunluk ve bu yıllarda ortaya çıkan petrol şokları, uluslararası üretim yapan büyük işletmelerin ekonomik konjonktürlerden olumsuz etkilenmelerine neden olmuştur. Dolayısıyla dünya ekonomisinin büyüme oranının aşırı şekilde düşmesine sebep teşkil etmiştir. Bu bağlamda ülkeler küçük ve orta ölçekli işletmeleri destekleyerek hem makro ekonomik enstrümanları rahatlatırken hem de üretim, maliyet, pazarlama, verimlilik, rekabet ve ar-ge çalışmaları bakımından işletmelerin optimum ölçeğe ulaşmasına imkan vermektedir. Bu işletmeler, ülkenin ekonomik kalkınma ve büyümesini sağlamak için ihracatlarını artırmaları gerekecektir. Bu amaçla işletmelerin modern pazarlama yöntem ve tekniklerinden faydalanmasını zorunlu hale getirmektedir. Ancak bu yöntem ve tekniklerin kullanımı işletmeler açısından oldukça maliyetli bir iş olduğu için tek başlarına bunların üstesinden gelmeleri imkansızdır. Bundan dolayı küçük ve orta ölçekli işletmelerin belirli şartlar altında bir araya gelmesini sağlayacak modellere ihtiyaç duyulmuştur. Bu modeller sayesinde işletmeler; üretim maliyetlerini azaltarak üretimi artırma, uluslararası pazarlara açılarak ihracatı artırma, ar-ge faaliyetleriyle yeni üretim teknikleri ve yeni mamül geliştirme, vb. imkanlara kavuşacaktır.

Anahtar Kelimeler: *Diş Ticaret,İhracatta Örgütlenme,Diş Ticaret Sermaye Şirketleri, Sektörel Diş Ticaret Şirketleri, Teşvikler*

Summary

World Trade recession in the 1970s and Oil Shocks adversely affected larger manufacturing companies. As a result, the growth of gross world product declined sharply. Thus, countries felt giving support to small and medium sized companies. These companies need to increase their exports for continuing growth and thus they reorganized their production and marketing strategies. Since they can not afford all the restructuring costs for themselves, they have to combine their efforts by coming together in order to benefit from maximum growth strategies. The new strategies and models adopted by the small and medium sized companies

* Bu çalışma S.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsüne hazırlanan ve savunulan Doktora tezinin bir bölümüdür.

will substantially decrease their production costs and help their growth plans in the future.

Key Words: *Foreign Trade, Organisation for Export, Capital Companies in Foreign Trade, Sectoral Foreign Trade Companies, State Supports*

1. Giriş

Günümüzde işletmelerin ihracatta başarılı olabilmeleri için yeterli sayıda ve kaliteli mal üretmelerinin yanında, modern pazarlama yöntem ve tekniklerini de uygulamalarını zorunlu hale getirmektedir. Ancak bu yöntem ve tekniklerin kullanımı, KOBİ'ler açısından oldukça masraflı ve güç bir iş olduğu için, bu işletmelerin ihracata yönelmeleri zor olmaktadır. Bu bağlamdan KOBİ'lerin üretimlerini ihracata yönlendirmesini sağlamak ve onlara rekabet gücü kazandırmak için, bazı modeller geliştirilmiştir(Yalçın,1998, s.74). Bu modeller vasıtasıyla daha önce örgütlenmemiş KOBİ'leri biraraya getirerek üretimden ihracata, pazarlamadan tanıtıma kadar, onların tüm ihtiyaçları karşılanmaya çalışılmaktadır. Bu amaçla ülkemizde 1980 yılından sonra Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS), Çok Ortaklı Sermaye Şirketi (ÇOŞ) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketi (SDŞ) gibi çeşitli ihracatta örgütlenme modelleri uygulanmıştır. Ancak bu modellerden DTSS ve ÇOŞ'lardan arzu edilen örgütlenme ve beklenen ihracat artışı sağlanamamıştır(BİS, 1996, s.80). Bunun yanında Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modeline sağlanan teşvik ve destekler, KOBİ'lerin örgütlenmesini ve uluslararası pazarlara yönelmesini sağlayabilmiştir.

2. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri

Ihracatta örgütlenme modellerinden biri olan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ihracat hamlesinde küçük ve orta büyüklükteki işletmelerden faydalanabilmek amacıyla kurulan bir ihracat örgütlenme modelidir. Başka bir deyişle Sektörel Dış Ticaret Şirketleri , aynı veya farklı üretim dalında faaliyette bulunan küçük ve orta büyüklükteki işletmeleri ihracatta bir organizasyon altında bir araya getiren ve dünya pazarlarına yönlendiren şirketler olarak tanımlanabilir. Böylece bu şirketler, ortakları olan KOBİ'lere ihracatla ilgili konularda hizmet sağlayan, ortaklarının dış ticarete uzmanlaşmasını sağlayan şirket görünümündedir(Çolakoğlu, 1996, s.8).

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin firmalara kazandıracığı avantajlar kısaca; KOBİ'lerin profesyonel yönetimlere sahip olmasını ve bu kadrolar

yardımıyla pazar araştırmaları, ürün tedarikleri, finansman ve kredi, eğitim, sigorta, gümrükleme gibi daha birçok işlemleri düşük maliyetlerle gerçekleştirmesine zemin hazırlamaktır. Bu çalışmada dış ticaret şirketlerinin Türkiye'de son yapılanma şekli olan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin sağladığı faydalar, finansman kaynakları, ülkemizdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin son durumu ve bunların dış ticaretteki yeri ele alınmıştır.

2.1. KOBİ'lerin SDŞ Çatısı Altında Örgütlenmesinin Sağlayacağı Faydalar

Ihracata yönelik bu örgütlenme modeliyle KOBİ'lerin bireysel olarak ihracat yaptıklarında karşılaşacakları zorlukların aşılabilmesi ve bireysel pazarlama etkinliklerine göre daha güçlü pazarlama imkanları edinebilmeleri mümkün olabilmektedir. Ayrıca KOBİ'lerin yönetim ve maliyet avantajı elde edeceği bu örgütlenme modeli sayesinde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine üretimden pazarlamaya, yatırımdan ihracata önemli destekler sağlamaktadırlar. Bu destekler aşağıda sıralanmıştır(Baykal,18-24 Eylül 2000, s.1):

-Bürokrasi ve ihracat işlemleri: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ihracata ilişkin bürokratik işlemlerde büyük kolaylıklar sağlamaktadır. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modelinde KOBİ'lerin ihracat işlemleri tek elden yürütülmekte ve böylece ihracatla ilgili her türlü mevzuatın takibi de kolaylaşmaktadır.

-Eğitimle İlgili Destekler: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ortaklarının ve sektörünün ihtiyaç duyduğu üretim, pazarlama, ihracat, Ar-Ge vb. alanlardaki eğitim faaliyetlerine ve nitelikli eleman yetiştirilmesine katkıda bulunmaktadır.

-Finansman ve Kredi Desteği: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ortaklarına yurtiçi ve yurtdışı finansman ve kredi alanlarında kaynaklar bulmada yardımcı olmakta ve böylece ortakların daha güçlü bir sermaye yapısına sahip olmasını sağlamaktadır.

-Devlet Yardımları: KOBİ'ler Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine sağlanan devlet destekleri ve yardımlarından faydalanma imkanlarına sahip olabilecektir.

-Üretim, Tedarik ve Pazarlama Konularında Destekler: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ortaklarına güçlü bir pazarlama ağı oluşturabilmektedir. Ayrıca ortaklarının dış rekabetin etkisiyle ürün kalitesinin geliştirilmesi ve standartlara uygun mal üretilmesi yönünde bilinçlendirme faaliyetlerine de destek vermektedir. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modeliyle KOBİ'ler gerek yurtiçinden gerekse yurtdışından hammadde ve ara malları alımını toptan yapabilmektedirler.

-Ölçek Avantajı: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri çatısı altında bir araya gelen KOBİ'ler yurtdışından gelecek büyük siparişlere cevap verebilme imkanını elde edebilmektedirler.

-Reklam ve Tanıtım Destekleri: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yetişkin yöneticiler istihdam ederek, ortağı olan KOBİ'lerin bireysel olarak gerçekleştirilmede zorlandıkları tanıtım ve reklam gibi faaliyetlerini daha güçlü bir şekilde yapılabilmelerine destek olmaktadır.

-Yurtdışında Dağıtım Kanallarına İlişkin Destekler: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yurtdışında açacakları ofis/mağazalar kanalıyla perakende satış ile ithalatçılarla doğrudan ilişki kurma imkanına sahip olabileceklerdir.

-Ortak Ar-Ge Çalışmaları: Başta ar-ge olmak üzere çevre, ürün geliştirme, kalite gibi pek çok konuda ihtiyaç duyulan laboratuvar hizmetlerinden ortak

faйдalanabilmektedir. Ortak bir ürün markası oluşturarak, bu üründe maliyet ve pazarlama avantajlarına sahip olacaklardır.

2.2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Finansman Kaynakları

Dünyada olduğu gibi ülkemizde de üretim ve istihdam açısından önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin uluslararası pazarlara yönelmesi ve ihracatlarını artırması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu amaçla oluşturulan SDS modelinin finansman kaynaklarının dört başlık altında toplandığı görülmektedir(Gündüz ve Ergün, s.9).

-Ortaklardan Talep Edilen Katkı Payları: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin tüm ortaklarından hisseleri oranında ve miktarı Sektörel Dış Ticaret Şirketi yönetim kurulunca belirlenen bir katkı payı alınır. Böylece Sektörel Dış Ticaret Şirketi belli bir büyüklüğe gelinceye kadar şirketin işletme masrafları bu kaynaktan karşılanmış olacaktır. Sektörel Dış Ticaret Şirketi faaliyeti artıkça faaliyetlerden elde edilen gelirlerle bunların karşılanması söz konusu olacağı için katkı payı zamanla aşamalı olarak kaldırılacaktır.

-Verilen Hizmetler Karşılığında Alınan Komisyon ve Bedeller: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin tüm ortaklarına sunduğu gümrükleme, tanıtım, hammadde ve diğer girdilerin ithali, nakliye, sigorta, vb. hizmetler karşılığında gerçekleştirilen ihracat üzerinden belli bir oranını komisyon olarak almaktadır.

-Devlet Desteği: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Devletin üretimden pazarlamaya kadar her alanda verdiği teşviklerden faydalanmaktadır.

-Hisse Senedi İhracı: Sektörel Dış Ticaret Şirketlerin bu yolla kaynak tahsisi elde etmesi ancak belli bir ekonomik büyüklüğe (Ege Giyim Sanayi şirketi gibi) geldiğinde mümkündür.

Burada önemli olan konu, KOBİ'lerin karşı karşıya oldukları finansman sorununun, oluşturulan SDS'lerin kuruluş sermayesine otomatikman yansiyacak olmasıdır. Başka bir deyişle, yeni kurulan SDS'ler işletme masraflarını, ihracat faaliyeti gerçekleştirinceye kadar ortaklardan hisseleri ölçüsünde karşılamak zorundadır. Ancak finansman sıkıntısı çeken KOBİ'lerin, bu masrafların karşılanmasında zorluklarla karşılaştığı görülmektedir. Bu yüzden KOBİ'ler, oluşturdukları SDS'lerin işletme masraflarını ayrıca karşılamak yerine, kuruluş sermayesinden karşılanmasına daha sıcak bakmaktadır.

3. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Mevcut Yapısı

Ülke ihracatının artırılması yönünde devlet politikalarının bir sonucu olarak ortaya çıkan SDS'ler, birçok ülkedeki uygulanan "İhracatta Örgütlenme" modelleri arasında en iyisi olarak gösterilmektedir. Bu model ile KOBİ'lerin ihracata yönlendirilmesi ve üretim yapılarını güçlendirmelerine imkan verecek gelişmelerin sağlanması hedeflemekle beraber, aslında amaç; ihracatın artırılıp, istikrarlı bir yapıya kavuşturulmasıdır. Dış Dünyadaki ülkeler, ülkemizde ihracatta örgütlenme modeli olarak oluşturulan SDS'lerinden, "**Türk Modeli**" diye bahsetmektedirler

(Melemen, 1997, s.5). Çünkü bu model, Batılı ülkelerdeki benzer uygulamalarından daha farklı, başarılı ve sistemli bir şekilde uygulanmaktadır. Diğer ülkelerdeki ihracatta örgütlenme modelleri, ülkemizde 1980'li yıllarda oluşturulan DTSS modelindeki gibi pazarlama aşamasında kurulan bir ortaklık düzeyinde kalmıştır. Ancak Türk modeli denen SDŞ'lerde ise KOBİ'lerin, hemen hemen tüm ihtiyaçları karşılanmaktadır.

Bugün için ülkemizdeki SDŞ'lerin tekstil sektöründe yoğunlaştığı ve bu alanda kurulan SDŞ'lerin çoğunun ortak sayısı ve kuruluş sermayesi bakımından yüksek değerlere sahip oldukları gözlenmektedir. Ayrıca tekstil sektöründe yoğunlaşan SDŞ ortaklarının, örgütlenme öncesi de ihracat yaptıkları bilinmektedir. Mobilya, gıda ve plastik sanayiinde faaliyette bulunan SDŞ'lerin ise ortak sayısı ve başlangıç sermayesi açısından zayıf oldukları söylenebilir. Özellikle gıda ve mobilya sektöründe daha önce hiç ihracat deneyimi olmayan firmaların biraraya geldikleri ve bu örgütlenme ile birlikte ihracata yöneldikleri gözlenmektedir. İhracatta örgütlenme modeli olarak oluşturulan SDŞ'lerin bünyesinde büyük oranlarda KOBİ'leri bir araya getirmektedir.

Tablo 1 : SDŞ ve Ortaklarının Sektörel Dağılımı

| SEKTÖR | SDŞ SAYISI | ORTAK SAYISI |
|-------------------------|------------|--------------|
| Tekstil-Konf. | 14 | 477 |
| Gıda | 1 | 14 |
| Otom.YanSan. | 3 | 62 |
| Mobilya | 2 | 54 |
| Yazılım | 1 | 75 |
| Halı,halı ipliği | 1 | 30 |
| Plastik İşleme | 1 | 11 |
| Çiçekçilik | 2 | 31 |
| Tarımsal Ürün | 2 | 173 |
| İş Mak. Yedek Parçaları | 3 | 89 |
| Deri mamulle. | 2 | 157 |
| Ayakkabı san. | 1 | 43 |
| İnşaat,Yan san | 1 | 5 |
| TOPLAM | 34 | 1221 |

Kaynak : Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr

Ülkemizde 22 Kasım 2000 tarihi itibarıyla faaliyet gösteren 34 Sektörel Dış Ticaret Şirketinin sektörel dağılım tablosu üstte ve illere göre dağılımı aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 1'e göre ülkemizdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketleri; 14 Tekstil-Konfeksiyon, 1 Gıda, 3 Otomotiv Yan Sanayi, 1 Yazılım, 1 Halı ve Halı İpliği ve 1 Plastik İşleme, 2 Mobilya ve 2 çiçekçilik, 2 Tarımsal ürünler, 2 Deri mamulleri ve yan

sanayi ürünleri, 3 İş Makinaları ve yedek parçaları, 1 Ayakkabı sanayi ve 1 İnşaat ve yan sanayi sektörlerinde faaliyet göstermektedir. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ortak sayılarına bakıldığında tekstil-konfeksiyon sektörünün 477 tane küçük ve orta boy işletmeyi bir araya getirdiğini, bu sektörü 173 ortak ile tarımsal ürün sektörünün takip ettiğini görmekteyiz.

Aşağıdaki tabloda Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin illere göre dağılımları verilmiştir. Tablodan da görüldüğü gibi İstanbul ili çatısı altında topladığı 563 işletmenin oluşturduğu 11 SDŞ faaliyet göstermektedir. Ankara ilinde 111 işletmenin oluşturduğu 4 SDŞ ve Bursa ilinde ise 121 işletmenin bir araya gelmesiyle oluşan 3 SDŞ mevcuttur. Faaliyetine devam eden 34 SDŞ'nin büyük çoğunluğunun İstanbul, Ankara ve Bursa illerinde toplanması, bu illerin gerek ekonomik gerekse coğrafik avantajlarından kaynaklanmaktadır. Ayrıca bu avantajlar girişimcilerin ve kalıfıyeli elemanlarında bu bölgelerde toplanmasına neden olmuştur.

Tablo 2 : SDŞ'lerin İllere Göre Dağılımı

| İLİ | SDŞ SAYISI | ORTAK SAYISI |
|---------------|------------|--------------|
| İSTANBUL | 11 | 563 |
| ANKARA | 4 | 111 |
| İZMİR | 1 | 33 |
| GAZİANTEP | 2 | 74 |
| SAMSUN | 1 | 14 |
| BURSA | 3 | 121 |
| KAHRAMANMARAŞ | 1 | 14 |
| ADANA | 2 | 31 |
| DIYARBAKIR | 1 | 54 |
| KONYA | 2 | 32 |
| ÇORUM | 2 | 32 |
| ANTALYA | 2 | 168 |
| TOPLAM | 34 | 1221 |

Kaynak : Dış Ticaret Müsteşarlığı, www.dtm.gov.tr

Ülkemizdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kuruluş amaçlarının aşağı yukarı aynı olmasına karşın şirketler farklı gelişme stratejileri izlemektedirler. Yine bu Sektörel Dış Ticaret Şirketlerin zaman içindeki önceliklerinde de farklılıklar olabilmektedir. Örneğin Tekstil-Konfeksiyon sektöründe (EGS, ATAKS, TRİSAD) oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketler; ortaklarının yaratıcılığı, üretim ve alış kapasitesi, teknoloji ve pazarlama kabiliyeti, dağıtım ve perakende potansiyellerini birleştirerek aktif olarak ihracatı hedeflemişlerdir. Böylece, bu Sektörel Dış Ticaret Şirketler yurt içi ve yurt dışında birçok mağaza ve yeni sektörlerde yatırım yapmışlardır. Öte yandan EGOT ve MODAŞ gibi otomotiv

yan sanayinde faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, teknoloji yoğun olan ve çok hızlı değişim ve gelişme gösteren bir alanda çalışmalarını sürdürmektedir. Ancak sektördeki bu gelişim, bu şirketlerin, uluslararası piyasalarda da teknik koşullara uyum konusunda zorluklarla karşılaşmasına neden olmaktadır. Bu nedenle bu Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinden EGOT istenilen başarı düzeyini yakalayamadığı için DTM tarafından Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanı geri alınmıştır.

Burada belirtilmesi gereken önemli bir husus ta, Yazılım sektöründe yer alan Sektörel Dış Ticaret Şirketinin durumudur. Yazılım üretimi bir mal üretimi sayılmadığından, yazılıma ilişkin dış satım değerlerinin, mala ilişkin ihracat-ithalat bilgileri arasında yer almamaktadır. Dolayısıyla yazılıma yönelik dış ticaret verilerine dair bir bilgi bulunmamaktadır. Diğer taraftan, sadece yazılım üretimi yapan küçük ve orta boy firmalar da KOBİ sayılmamakta, ancak KOBİ konumundaki yazılım işletmelerinin bir araya gelmesi suretiyle Sektörel Dış Ticaret Şirketi kurulabilmesi mümkün bulunmaktadır. Son olarak ta Yazılım üretimi yapan bu Sektörel Dış Ticaret Şirketi, teşviklerden özellikle KDV iadesinden faydalanamamaktadır (Dönmez, 2000, s.1).

Sektörel Dış Ticaret Şirketleri görünüşte aynı olsalar da temsil ettikleri sektörlerin özelliklerine, ortak sayılarına, sermayelerinin büyüklüğüne ve ortaklarının geçmiş ihracat tecrübelerine göre; gelişme stratejileri ve aksiyon planları da farklı olmaktadır. Belirli düzeyde ihracatın gerçekleştirilebilmesini sağlayacak süre de doğal olarak farklılık arz edecektir. Bugün Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanı alabilmek için devletçe belirlenen yasal düzenlemeler ve uygulama esasları tüm şirketler için aynı olsa da, Sektörel Dış Ticaret Şirketler arasında uygulamada farklılıkların olması kaçınılmaz bir sonuçtur. Önemli olan, küçük ve orta boy işletmelerin ihracata yönelmelerinde daha güçlü bir yapıyla ihracat seferberliğini başlatmalarında bir örgütlenme modeli olarak öngörülen Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modelinin iyi değerlendirilmesidir. Bu yüzden modelin sağladığı avantajların, hedeflerin ve amaçların en iyi şekilde analiz edilmesi ve uygulanması gerekmektedir.

4. SDŞ'lerin Türk Dış Ticaretinde Yeri (1994-2000)

Türkiye'de, ilk kurulan SDŞ'lerin, özellikle EGS'nin, ihracatta iyi bir performans göstermesi, ihracata yönelemeyen küçük ve orta boy işletmeleri harekete geçirerek bir araya gelmelerini hızlandırmıştır. Böylece daha önceleri bilgi, tecrübe, personel, sermaye, vb. eksikliklerden dolayı ihracata yönelemeyen KOBİ'lerin uluslararası pazarlara girmesine ve dış piyasalarla tanışıp, bilgi, tecrübe kazanmasına imkan tanınmıştır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Türk dış ticaretindeki yerini ortaya koymadan önce Türkiye'nin 1994-Temmuz 2000 yılları arasındaki dış ticaretinin gelişimine kısaca değinmek yerinde olur. Böylece bu şirketlerin Türkiye'nin dış ticaretindeki gerçek yerinin ne olduğu daha iyi görülebilecektir.

4.1. Türkiye Dış Ticaretinin Gelişimi: İhracatı ve İthalatı (1994-2000)

Türkiye 24 Ocak 1980 Kararları ile dış rekabete açık ekonomi modelini benimsemiş ve ihracatı artırmak için bir takım teşvikleri uygulamaya koymuştur. Bu dönemde ihracatı teşvik politikası kapsamında uygulanan araçları; ucuz maliyetli ihracat kredisi, vergi iade sistemi, destekleme fiyat istikrar fonundan yapılan ödemeler, ihracat karşılığı gümrük muafiyetli mal ithalatı imkanı, katma değer vergisi muafiyeti, döviz tahsisi, döviz kuru politikası, kurumlar vergisi muafiyeti, kaynak kullanımı destekleme fonu, ihracat karşılığı dövizlerden mahsup, vergi, resim ve harç istisnası ve geçici kabul rejimi ile ithalat ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modelinin uygulanması olarak sıralamak mümkündür. Bu araçların kullanılması ile bir yandan 1980'li yıllarda Türkiye'nin ihracatı ile beraber ihracatta sanayi mallarının payı yükselmeye başlamış, diğer yandan yabancı sermaye, işçi dövizleri ve turizm gelirleri artmış, artan ithalat talebine bağlı olarak dış ticaret açığı büyümüştür. Burada DTSS'lerin katkısı büyüktür. Bu dönemde Dış Ticaret Sermaye Şirketleri sayesinde Türkiye'nin ihracatı 1980 yılında 2.9 milyar dolardan 1985 yılında 8 milyar dolara, 1990 yılında da 13 milyar dolara çıkmıştır (Sönmez, 2000, s.20). Buna karşın ithalatımız ise 1980 yılında 7.9 milyar dolardan 1985 yılında 11.3 milyar dolara, 1990 yılında ise 22.3 milyar dolara yükselmiştir. Türkiye'nin toplam ihracatı içerisinde önemli paya sahip sektörler bakıldığında tekstil, tarım, inşaat ve hafif sanayi ürünlerinin ihracatın lokomotif ürünleri olduğunu görür. 1990'lı yıllarda ise Körfez Krizinin çıkması ve 1991 yılında erken genel seçimlerin yapılması (özellikle Körfez Krizi) ihracatı olumsuz yönde etkilemiştir. 1991 yılında ihracatın daralması yüzünden bu dönemde hem ihracata verilen teşvikler tekrar gözden geçirilmiş, hem de KOBİ'lerin ihracatını arttırmak amacıyla oluşturulan DTSS'lerinin kuruluş amaçlarından uzaklaştığı yani bu şirketlerin KOBİ'leri ihracata yönlendirmede yetersiz kaldıkları görülmüştür. Bunun sonucunda 1992 yılında KOBİ'leri uluslararası pazarlara yönlendirecek "Çok Ortaklı Sermaye Şirketleri"(COŞ) modeli uygulanmaya konulmuştur. Bu modelden de istenilen sonucun alınamaması nedeniyle ihracatta örgütlenme modeli olan SDS'lere geçilmiştir. Ancak 1994 yılında yaşanan mali krize bağlı olarak %6.1 küçülen Türkiye ekonomisinde, sıkı para ve maliye politikaları uygulanarak krizden çıkmaya çalışılmıştır. Bu politikalara ilaveten dış ticarete yeni destek ve teşvik uygulamaların yürürlüğe konması ekonominin tekrar canlanma dönemine girmesine ve 1995 yılında %8.0 büyüme gerçekleştirmesine neden olmuştur. 1996 yılına gelindiğinde ise, 1995 yılının sonunda yapılan erken genel seçimler ve devamında yaz aylarının başına kadar süren hükümet kurma çalışmaları yüzünden ortaya çıkan politik istikrarsızlık ortamı ve yabancı rating şirketlerinin Türkiye'nin kredi notunu düşürmeleri, 1996 yılında Türk ekonomisinin performansını önemli ölçüde etkilemiştir (Erdenir, 2000, s.1).

Ele alınan dönemde Türkiye'nin ithalat ve ihracatındaki gelişmeler aşağıdaki tabloda sunulmuştur.

Tablo 3: Türkiye'nin 1994-2000 Yılları Arasındaki Toplam İhracatı ve İthalatı (milyon dolar \$)

| YILLAR | İHRACAT | İTHALAT | DENGE | İhr/İth% |
|----------|---------|---------|--------|----------|
| 1994 | 18106 | 23270 | -5164 | 77,8 |
| 1995 | 21637 | 35709 | -14072 | 60,6 |
| 1996 | 23224 | 43627 | -20402 | 53,2 |
| 1997 | 26261 | 48559 | -22298 | 54,1 |
| 1998 | 26974 | 45921 | -18947 | 58,7 |
| 1999 | 26587 | 40687 | -14100 | 65,3 |
| 2000 (1) | 15790 | 29800 | -14010 | 53,0 |

Kaynak : DİE (1) Ocak-Temmuz 2000

1994 yılındaki önlemler paketinin temelinde, ihracatın artırılması önemli bir yere sahip olduğu için devlet, özellikle KOBİ'leri, ihracatta örgütleyecek olan Sektörel Dış Ticaret Şirketi modeli diye adlandırılan yeni bir teşvik sistemini uygulamaya başlamıştır. Bu teşvik sistemi sayesinde aynı üretim dalında faaliyet gösteren, ancak ihracata yönelemeyen ve/veya iyi bir ihracat potansiyeli bulunmayan KOBİ'leri, SDŞ çatısı altında bir araya getirerek ihracatın artırılması sağlanmaya çalışılmıştır. Türkiye'nin 1994'ten bugüne kadarki ihracat ve ithalatını gösteren aşağıdaki tablolar Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyette bulunduğu sektörler bazında düzenlenmiştir. Bu sayede Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyette bulunduğu sektörlerdeki ihracat ve ithalat rakamları ile Türkiye'nin aynı sektörlerdeki toplam performansı karşılaştırılabilecektir. Aşağıdaki tablo, SDŞ'lerin faaliyette bulunduğu sektörler bazında ülkenin 1994-Temmuz 2000 arasındaki toplam ihracat rakamlarını vermektedir.

Tablo 4: SDŞ'lerin Faaliyet Gösterdiği Sektörlerin Toplam İhracat İçindeki Payının Yüzdesele Dağılımı (%)

| Sektör/Yıl | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|-------------|-----------|
| Tekstil-Konf. | 36,5 | 39,1 | 37,8 | 38,2 | 39,4 | 37,5 | 31,6 |
| Gıda | 2 | 2 | 1,8 | 2,4 | 2 | 2,2 | 1,9 |
| Otom.YanSan | 1,8 | 2,9 | 3,4 | 2,5 | 2,9 | 5,4 | 4,7 |
| Mobilya | 0,6 | 0,7 | 1 | 1,1 | 1,4 | 1,8 | 0,5 |
| Yazılım | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| Halı,halı ipliği | 1,3 | 1,1 | 1,3 | 1,3 | 1,4 | 1,6 | 1,2 |
| Plastik İşleme | 0,9 | 0,9 | 0,8 | 0,8 | 0,9 | 0,9 | 0,8 |
| Çiçekçilik | - | - | - | - | - | - | - |
| Tarımsal Ürün | 8 | 7,4 | 6,9 | 6,8 | 6,1 | 6,8 | 5,5 |
| İşMak.Yed.Pr. | 1,8 | 1,8 | 2,1 | 2,3 | 2,3 | 2,5 | 2,2 |
| Deri mamulle. | 2,5 | 1,7 | 1,6 | 1,3 | 1,4 | 1,4 | 1,1 |
| Ayakkabı san. | 0,8 | 0,5 | 0,9 | 1,1 | 1 | 0,6 | 0,4 |
| İnşaat,Yan san | - | - | - | - | - | - | - |
| Toplam | 56,3 | 58,3 | 58,7 | 57,9 | 59 | 60,8 | 50 |

Yukarıdaki tablo incelendiğinde, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörler açısından, ülkenin toplam ihracat rakamlarının yüzdesel dağılımına bakıldığında, bu sektörlerin ihracat içerisinde önemli bir yere sahip olduğu görülmektedir. Çünkü bu sektörler toplam ihracat rakamları içerisinde 1994 ile 1999 yılı arasında ihracatımızın ortalama % 58'ini gerçekleştirmişlerdir. 2000 yılında ise Dünyada yaşanan durgunluğun ülkemize yansımaları görüldüğünden dolayı, bu sektörlerin toplam ihracat içindeki payı %50 seviyesine düşmesine neden olmuştur. Buda Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği bu sektörlerin Türkiye ekonomisinin yükünü çektiğini açıkça ortaya koymaktadır. Ülkenin toplam ihracatı içerisinde önemli yere sahip olan bu sektörlerin, genel özelliği, ülkenin karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğu sektörler olmasıdır. Tabloya bakıldığında tekstil-konfeksiyon , tarımsal ürünler, deri mamülleri, gıda gibi sektörlerin toplam ihracat içindeki yerleri daha fazladır. Özellikle dünya piyasalarında söz sahibi olduğumuz tekstil-konfeksiyon sektörünün toplam ihracat içinde çok büyük bir yere sahiptir. Buna karşılık karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmadığımız otomotiv ve iş makineleri sektörlerin toplam ihracat içindeki yerleri de küçümsenmemelidir.

Bunun yanında sektörel bazda Türkiye'nin ithalat rakamlarını da incelemek gerektir. Ülkemizin genel ekonomik politikası çerçevesinde belirlenen ithalat politikası, bir taraftan kalkınmayı hızlandırma, ihracatı destekleme, iç pazara Dünya standartlarında ucuz ve kaliteli mal girişini sağlayarak piyasaları düzenleme ve tüketiciyi koruma gibi bazı önemli ilkeleri bünyesinde toplamaktadır. Ayrıca ithalat politikaları, yerli sanayiın dengeli bir biçimde uluslararası rekabete açılması yoluyla Dünya piyasalarına entegre olma ve uluslararası anlaşmalardan doğan yükümlülüklerimizi yerine getirerek bölgesel ve küresel gelişmelere uyum sağlama ilkelerine dayanmaktadır(DTM, 1997, s.1).

Tablo 5 : SDŞ'lerin Faaliyet Gösterdiği Sektörlerin Toplam İthalat İçindeki Payının Yüzdesel Dağılımı (%)

| Sektör/Yıl | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|------------------|-----------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|
| Tekstil-Konf. | 4,4 | 4,6 | 4,7 | 4,6 | 4,9 | 5,2 | 3,2 |
| Gıda | 0,6 | 1,2 | 1,7 | 1,4 | 0,9 | 1,1 | 0,6 |
| Otom.YanSan | 4 | 4,4 | 6,1 | 8,9 | 8,7 | 8,1 | 7,9 |
| Mobilya | 0,6 | 0,8 | 0,9 | 1 | 1,1 | 1,1 | 0,2 |
| Yazılım | - | - | 1,4 | 1,5 | 1,6 | 1,6 | 1,3 |
| Halı,halı ipliği | 0,02 | 0,02 | 0,09 | 0,1 | 0,1 | 0,1 | 0,06 |
| Plastik İşleme | 3,2 | 3,8 | 3,1 | 3,9 | 4,3 | 3,8 | 3 |
| Çiçekçilik | - | - | - | - | - | - | - |
| Tarımsal Ürün | 0,1 | 0,2 | 0,1 | 0,3 | 0,3 | 0,3 | 0,1 |
| İşMak.Yed.Pr. | 13,1 | 12,1 | 15,4 | 14,2 | 12,8 | 15,2 | 9,7 |
| Deri mamulle. | 1,9 | 1,9 | 2,1 | 1,7 | 1,2 | 0,5 | 0,5 |
| Ayakkabı san. | 0,1 | 0,1 | 0,2 | 0,2 | 0,2 | 0,1 | 0,1 |
| İnşaat,Yan san | - | - | - | - | - | - | - |
| Toplam | 28 | 29,2 | 29,1 | 37,5 | 36,1 | 27,1 | 26,6 |

Yukarıdaki tablo incelendiği zaman Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörlerin toplam ithalat içindeki paylarının oransal olarak ihracatlarına göre daha düşük gerçekleştiği görülmektedir. Ancak ithalat paylarının daha düşük oranlarda olmasına rağmen, reel anlamda ortalama aynı değerleri temsil etmektedir. Başka bir deyişle tablo 2.9'da gösterildiği gibi ortalama aynı parasal değeri ifade etmektedir. 5 Nisan 1994'de uygulamaya konulan ekonomik istikrar tedbirleri sonucunda iç piyasa önemli ölçüde daraltılmıştır. Bu sonucu olarak 1995 yılında ithalat oransal olarak artış göstermesine rağmen reel olarak ihracattan daha düşük artmıştır. Böylece bu yıl dış ticaret açığı da önceki yıllara oranla gerilemiştir. 1996 yılında Gümrük Birliği'ne uyum çerçevesinde koruma oranlarında yapılan indirimler ve yurt içi talebin canlılığını koruması sonucunda ithalat önemli ölçüde artmış, ihracattaki artış oranı ise beklenen düzeyin altında kalmıştır. Bu sebeple, ihracatın ithalatı karşılama oranı 1995 yılına kıyasla düşük bir oranda gerçekleşmiştir. Diğer taraftan, 1997 yılında ithalat artışı oranının önceki yıla nazaran aşırı artması, büyük çapta ara malı ve tüketim malı ithalindeki artıştan kaynaklanmıştır (DTM, 1997, s.1). Bu nedenle dış ticaret açığı artmıştır. 1999 yılında Dünyada ve ülkemizde ortaya çıkan ekonomideki durgunluk yatırımları olumsuz yönde etkileyecek şekilde “enerji üreten makineler”, “diğer elektriksiz makineler” ve “demir-çelik” gibi ara ve yatırım malları ithalatının azalmasını sağlamıştır. Buda, bu sektörlerin toplam ithalat içerisindeki payının büyük oranlarda düşmesine neden olmuştur (DTM, 1999, s.1). Öte yandan 1999 yılında, bu sektörlerin, toplam ithalat içerisindeki payının düşmesinin bir diğer nedeni de, “deri ve kürkten giyim” ve “ayakkabı” ithalatında % 30-40'lara varan düşüşlerdir.

Yukarıdaki ortaya koyulan ihracatın ve ithalatın sektörel dağılımı dikkatli incelendiği zaman otomobil ve yan sanayi- İş Makineleri ve yedek parçaları-Yazılım ve Plastik işleme sektörlerinin toplam ihracat içerisinde sırasıyla ortalama %3,5-%2,3-%0,1- 0,9 gibi bir paya sahipken aynı sektörlerin toplam ithalattan aldığı sırasıyla ortalama paylar %7,5-%13,3-%1,5 ve %3,8 civarındadır. Bu durum söz konusu sektörlerde ülkemizin karşılaştırmalı üstünlüğüne sahip olmadığı, bu sektörlerin şu anki durumları itibariyle ithalatçı sektörler olduğu anlaşılmaktadır. Bu sektörleri incelediğimizde *Makine sektörü ihracatında* en önemli kalemler; motorlar ve aksam parçaları, buzdolapları, pompalar, tarım alet ve makineleri, metal ve ağaç işleme makineleri, inşaat ve maden makineleri, muslukçu, borucu eşyası ve rulmanlardan, transmisyon milleri-kolonlardan, contalardan oluşmaktadır. Ancak makine sektörü içerisinde en fazla ithali gerçekleştirilen ürünler ise tekstil makineleri, büro makineleri, motorlar ve aksamları, inşaat ve maden makineleri, metal ve ağaç işleme makineleridir (İGEME, 2000, s.1). Diğer taraftan *otomotiv ve oto yan sanayinin* ihracatı içinde; iç ve dış lastikler, motor parçaları, aksesuarlar, jantlar, frenler ve servo frenler, elektrikli ateşleme sistemleri, aküler ve parçalardan meydana gelen kalemlerden oluşmaktadır. Otomotiv ve oto yan sanayinin ithalatı ise artan yabancı sermaye otomobil yatırımları ile 1999 yılında 2 milyar dolara yükselmiştir. İthal edilen ürünler ise dış lastikler, içten yanmalı motorlar,

dizel motorlar, motor aksam ve parçaları, montaj karoseri aksamı ve vites kutuları gibi parçalardan oluşmaktadır (İGEME, 2000, s.1). Her iki sektörde de ülkemiz daha az teknoloji gerektiren ve katma değeri düşük ara mallar veya yarı mamuller ihraç ederken, katma değeri ve teknolojisi yüksek yarı mamulleri ithal etmektedir. Aslında Türkiye'nin parçalar halinde pek çok otomobil, otobüs, kamyon ve makine ihraç ettiğini söylemek yanlış olmayacaktır.

Tüm bunlar ışığında Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kuruluş amaçlarından en önemlisinin KOBİ'lerin ihracatlarını artırıp ülkeye döviz kazandırmak olduğu halde yukarıda sözü edilen Otomobil ve yan sanayi, İş Makineleri, Yazılım ve Plastik işleme sektörlerindeki KOBİ'lerin, Sektörel Dış Ticaret Şirketi çatısı altında biraraya gelmeleri de düşündürücüdür. Burada bu sektörlerin ithal bağımlılığının yüksek olduğunu söyleyebiliriz. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet alanlarındaki bazı sektörlerin ithalatçı özellik taşı da yıllar itibariyle ülkenin toplam ihracat ve ithalat rakamları ile yukarıda sözü edilen 13 sektörün toplam ihracat ve ithalat rakamları karşılaştırıldığında aşağıdaki tablo karşımıza çıkmaktadır.

Tablo 6: Yıllar İtibariyle 13 Sektörün Türkiye'nin Toplam İhracat ve İthalatındaki Yeri (Milyon \$)

| İhracat | 1994 | 1995 | 1996 | 1997 | 1998 | 1999 | 2000 |
|--------------------------|----------|----------|----------|----------|----------|----------|---------|
| 13Sektörün Top.İhracat | 10.325,3 | 12.732,5 | 13.659,3 | 14.782,3 | 16.044,2 | 16.276,2 | 7.982,8 |
| Türkiye'nin Top.İhracat | 18.106 | 21.637 | 23.224 | 26.261 | 26.974 | 26.587 | 15.790 |
| ST/TTI(%) | 57 | 58,8 | 58,8 | 56,2 | 59,4 | 61,2 | 50,5 |
| İthalat | | | | | | | |
| 13Sektörün Top.İthalatı | 6.614,6 | 10.718,4 | 15.980,8 | 18.649,5 | 16.768 | 15.267,4 | 8.107,9 |
| Türkiye'nin Top.İthalatı | 23.270 | 35.709 | 43.627 | 48.559 | 49.921 | 40.687 | 29.800 |
| ST/TTI(%) | 28,4 | 30 | 36,6 | 38,4 | 33,5 | 37,5 | 27,2 |

STİ: 13 Sektörün toplam ihracatı

TTİ: Türkiye'nin toplam ihracatı

Tablo 6 incelendiğinde, bu sektörlerin Türkiye'nin dış ticaret hacmi içerisinde azımsanmayacak bir yere sahip olduğunu görmekteyiz. Diğer taraftan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet alanlarındaki bu sektörlerin ihracatta yoğunlaşması -özellikle tekstil-konfeksiyon- ülkenin ihracat hacminin artmasına neden olmuştur. Ancak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet alanlarındaki otomobil ve yan sanayi, iş makineleri ve yedek parçaları, yazılım ve plastik işleme gibi sektörlerde toplam ihracat içerisindeki payı çok az iken, toplam ithalat içerisindeki payı hiç de o kadar az değildir. Ayrıca bu sektörlerin toplam ihracatlarının 1994-1997 yılları arasında değişmemesine rağmen toplam ithalatı aynı yıllar arasında sürekli artış göstermektedir. Buda ülkenin dış ticaret açığının artmasına neden olmuştur.

4.2. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin Türkiye Ekonomisindeki Yeri

1970'li yıllara kadar Dünyadaki geçerli olan görüş, büyük işletmeler aracılığıyla üretimin birim maliyeti düşürülerek ölçek ekonomisinin avantajlarından faydalanmak ve böylece ülke mallarının Dünya pazarlarında daha fazla rekabet gücünü kazandırmaktı. Bu tarihten sonra küçük ölçekli işletmelerin gerek sosyal, gerekse ekonomik yönden önemi Dünyadaki gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde artmaya başlamıştır. Böylece "Small is Beautiful" yani "Küçük güzeldir" tezi ekonomik hayata damgasını vurmuştur. Küçük ölçekli işletmeler özellikle işletme sayısının çokluğu, ülke çapında istihdama sağladıkları katkı, bölgesel sosyo-ekonomik dengenin kurulması ve üretimde azımsanamayacak bir paya sahip olmaları yönünden önem taşımaktadır(Sarıaslan, 1996, s.54).

Bu bağlamda Dünyadaki ülkeler KOBİ'lerin ekonomideki etkinliğinin artırılması için değişik zamanlarda değişik politikaları uygulamaya koymuşlardır. Bu politikadaki ortak amaç KOBİ'leri uluslararası pazarlara yönlendirmek ve ülkenin döviz girdisini artırmak olmuştur. 1970'li yıllarda ülkelerin KOBİ gerçeğinin farkına varmasının belki de en önemli nedeni Japon ekonomisindeki hızlı gelişimdir. Çünkü Dünya ekonomisi değişik zamanlardaki (1929 Ekonomik Buhran, 1970 Petrol Krizleri, vs) konjonktürel dalgalanmalardan çok fazla etkilenmiştir. Bunun en büyük sebebi olarak ta büyük şirketlerin böyle durumlara uyum gösterecek hareket kabiliyetlerine sahip olmamasını gösterebiliriz. Ancak Japonya 1890 yılından itibaren ülkesindeki KOBİ'leri gerek kooperatif gerekse Genel Ticaret Şirketleri bünyesinde örgütlemesi, ülke dış ticaretinin konjonktürel dalgalanmalardan fazla etkilenmesini engellemekle kalmamış ve ülke ekonomisinin gelişimini de hızlandırmıştır.

İşte 1970'li yıllardan sonra G. Kore, ABD, İtalya, Brezilya ve benzeri Dünya ülkeleri literatüre Sogo Shosha olarak geçen Japon modelini uygulamaya başlamışlardır. Bu model sayesinde İtalya 1974, G. Kore 1975, Brezilya 1976 ve ABD'de 1982 yılında uygulamaya koyduğu Dış Ticaret Sermaye Şirketleri yardımıyla KOBİ'lerin dış ticarete örgütlenmesini gerçekleştirmişlerdir. Bahsettiğimiz bu ülkelerde oluşturulan DTSS'lerin tamamı şuan başarılı bir şekilde kuruluş amaçlarına hizmet etmektedir.

Türkiye ise KOBİ gerçeğinin farkına 1980 yılından sonra varmıştır. 1980 yılından sonra büyük şirketler liderliğinde ihracatta örgütlenme modeli olan DTSS'leri uygulamaya koymuştur. Ancak bu şirketlerin KOBİ'lerin ürettiği mallar yerine kendi mallarını pazarlaması, devletin verdiği teşviklerden KOBİ'leri istenildiği ölçülerde faydalandırmaması ve KOBİ'lerin uluslar arası pazarlara doğrudan girmeleri gibi olumsuzlukları nedeniyle başarı sağlayamamışlardır. Ancak her şeye rağmen istenilen düzeyde olmasa da ülke ekonomisinin dış ticaretinde gelişme sağlanmasına yardımcı olmuştur. Ayrıca sağlanan bu gelişmenin neticesinde gerek yatırım ve üretim gerekse istihdamın azda olsa artmasını

sağlamışlardır.

Kısaca Dış Ticaret Sermaye Şirketleri 1980 sonrasında dışa açık büyüme modelini benimseyen Türkiye için dış ticarete tecrübe ve bilgi bakımından iyi bir deneyimden öteye gidememiştir. 1992-1994 yılları arasında Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine geçiş modeli olan Çok Ortaklı Sermaye Şirketlerinden sonra şuan Dünyada “Türk Modeli” olarak adlandırılan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri modeli ortaya çıkmıştır. Nisan 1994’te yürürlüğe giren bu model sayesinde KOBİ’lere, üretimden pazarlamaya, yatırımdan ihracata muazzam parasal ve teknik destekler verilmeye başlanmıştır. Ancak 1994 sonunda imzalanan DTÖ anlaşmasına taraf olmamız ve AB ile Gümrük Birliği sürecine gidilmesi “ ihracat performansına bağlı ve yasaklanmış sübvansiyonlar olarak kabul edilen teşvikler” yürürlükten kaldırılmıştır. Bu teşvikler yerine AB ve GATT normlarına uygun yeni teşvik sistemi oluşturulmuştur. Böylece KOBİ’leri ihracatta örgütlenmesini sağlayan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ilk yıllarda nasıl bir uygulama olacağıının bilinmemesi, büyük iller dışındaki KOBİ’lerin yeterince bilgilendirilmemesi ve bu KOBİ’lerin profesyonel yöneticileri olmadığı için bu modeli anlamakta güçlük çekmesi gibi nedenlerden dolayı fazla uygulama alanı bulmamıştır. Ancak 1996 yılında Sektörel Dış Ticaret Şirketi çatısı altında teksil-konfeksiyon sektöründe örgütlenen KOBİ’lerin oluşturduğu EGS, ATAKS ve TRISAD gibi şirketlerin geçmişlerine oranla yüksek dış ticaret performansı göstermesi ülkedeki diğer KOBİ’leri de harekete geçirmiştir. İhracatta örgütlenme modeli Sektörel Dış Ticaret Şirketi sayesinde KOBİ’ler hem ihracata yönelme hemde kendi aralarında bilgi, deneyim, teknoloji, personel gibi konularda transferler yardımıyla işletme içi sorunlarını çözüme imkanı bulmuşlardır. Böylece bu kısa zamanda ülkenin ihracatı ve ithalatı üzerinde azda olsa bir yere sahip olmaya başlamışlardır. Bu bağlamda Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ülke ihracatı ve ithalatı üzerindeki etkilerini daha iyi ifade edebilmek için aşağıdaki tablolara bakmak gerekecektir. Tablo 2.5 ve tablo2.7’de ülkemizin Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörler bazında toplam ihracat ve ithalat rakamlarını incelemiştik. Ayrıca Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörler bazında ihracat ve ithalat rakamlarının ülkenin toplam ihracatı ve ithalatı içinde ne kadarlık bir paya sahip olduğunu vurgulamıştık.

Aşağıdaki tabloda ise hem bu oran hemde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörler bazında ihracat ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin o sektörlerdeki ihracatın oranlaması bulunmaktadır.

Tablo 7: SDŞ'lerin ve Faaliyet Gösterdiği Sektörlerin Toplam İhracat İçindeki Payının Yüzdesele Dağılımı (%)

| Yıl/ Sektör | 1994 | | 1995 | | 1996 | | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000* | |
|---------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-----------|--------------|-------------|--------------|-----------|-------------|
| | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | S SI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | S SI/SI | SI/TI | S SI/SI | SI/TI | SSI/SI |
| Teks. | 36,5 | 6,3 | 39,1 | 9,6 | 37,8 | 8,3 | 38,2 | 9,3 | 39,4 | 11,7 | 37,5 | 7,9 | 31,6 | 6,2 |
| Gıda | 2 | - | 2 | 0,5 | 1,8 | 0,5 | 2,4 | 1,5 | 2 | - | 2,2 | - | 1,9 | - |
| Otom. | 1,8 | - | 2,9 | - | 3,4 | 0,05 | 2,5 | 0,2 | 2,9 | 0,3 | 5,4 | 0,1 | 4,7 | 0,1 |
| Mobil. | 0,6 | - | 0,7 | - | 1 | - | 1,1 | - | 1,4 | 0,02 | 1,8 | 0,05 | 0,5 | 0,09 |
| Yazıl. | 0,1 | - | 0,1 | - | 0,1 | - | 0,1 | - | 0,2 | - | 0,1 | - | 0,1 | - |
| Halı | 1,3 | - | 1,1 | - | 1,3 | 0,4 | 1,3 | 1,6 | 1,4 | 1 | 1,6 | 1,7 | 1,2 | 4,7 |
| Plas. | 0,9 | - | 0,9 | - | 0,8 | - | 0,8 | - | 0,9 | - | 0,9 | - | 0,8 | - |
| Çiçek | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Tarım. | 8 | - | 7,4 | - | 6,9 | - | 6,8 | - | 6,1 | 0,04 | 6,8 | 0,02 | 5,5 | 0,01 |
| İşMk. | 1,8 | - | 1,8 | - | 2,1 | - | 2,3 | - | 2,3 | 0,03 | 2,5 | 0,05 | 2,2 | 0,6 |
| Deri. | 2,5 | - | 1,7 | - | 1,6 | - | 1,3 | - | 1,4 | 0,2 | 1,4 | 8,2 | 1,1 | 10,8 |
| Ayak. | 0,8 | - | 0,5 | - | 0,9 | - | 1,1 | - | 1 | - | 0,6 | 0,04 | 0,4 | 6,6 |
| İnşaat | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Toplam | 56,3 | 6,3 | 58,3 | 10,1 | 58,7 | 9,25 | 57,9 | 12,6 | 59 | 13,29 | 60,8 | 18,06 | 50 | 29,1 |

SI: Toplam sektör ihracatı

SSI: SDŞ'lerin o sektördeki ihracatı

TI: Türkiye'nin toplam ihracatı

Tablo 7 incelendiğinde tekstil-konfeksiyon sektöründe faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin, toplam sektör ihracatı içerisindeki yüzdelik payının, diğer sektörlerle oranla yüksek olduğu görülmektedir. Yine aynı şekilde otomotiv yan sanayi, mobilya, halı ve halı ipliği, tarımsal ürünler, iş makinaları ve deri sektörlerinde faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin, toplam sektör ihracatı içerisindeki paylarını artırmışlardır.

Kısaca, tablodan görüldüğü gibi, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği 13 sektörün ülke toplam ihracatı içerisindeki toplam sektör payları 1994-2000 yılları arasında hiçbir zaman %50'nin altına düşmemiştir. 1996 yılında toplam ihracat içinde Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin payının azalmasının nedeni, Dünyada tekstil-konfeksiyon sektöründe yaşanan yoğun pazar ve fiyat rekabetidir. 1997 yılında Dünyada ekonomik krizlerin baş göstermesi nedeniyle bu sektörlerin dış ticaretinin krizden etkilendiği ve bunun sonucunda bu sektörlerin toplam ihracat içerisindeki payı %57,9'a düşerken, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin bu paya katkısı %12,6'dır. 1998 yılında Dünyanın ve Türkiye'nin krizden çabuk kurtulması sonucu bu sektörlerde toplam ihracat içerisindeki paylarını artırmaya başlayarak %59'a çıkarmıştır. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin bu dilim içerisindeki payı da toplam ihracata paralel olarak artma eğilimi göstermiş ve sektörlerin toplam ihracatının, %13,29'unu gerçekleştirmişlerdir. Ocak-temmuz 2000 yılında da sürecek olan bu artış eğiliminin nedeni halı ve halı ipliği, deri ve deri mamulleri ve ayakkabı sektörlerindeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ihracata yönelmelerinin hız kazanmasıdır. Bunun sonucunda Ocak-temmuz 2000

döneminde sektörler toplamı ülke toplam ihracatı içerisinde %50 paya sahip iken, Bu sektörlerde faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin payı %29,1 olmuştur. Genel bazda bakıldığı zaman Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, faaliyet gösterdikleri sektörlerin toplam ihracatı içerisindeki paylarını sürekli artırmışlardır. Bu da KOBİ'leri ihracatta örgütleyen Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin yıllar geçtikçe ihracatta ağırlığını koymaya başladığını göstermektedir.

Tablo 8: SDŞ'lerin ve Faaliyet Gösterdiği Sektörlerin Toplam İthalat İçindeki Payının Yüzdesele Dağılımı (%)

| Yıl/ Sektör | 1994 | | 1995 | | 1996 | | 1997 | | 1998 | | 1999 | | 2000* | |
|---------------|-----------|-------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|------------|-------------|-----------|
| | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI | SI/TI | SSI/SI |
| Teks. | 4,4 | 0,06 | 4,6 | 2,7 | 4,7 | 4,6 | 4,6 | 2,7 | 4,9 | 3,7 | 5,2 | 0, | 3,2 | 0, |
| Gıda | 0,6 | | 1,2 | | 1,7 | 1,7 | 1,4 | 2 | 0,9 | 0, | 1,1 | 0, | 0,6 | 0, |
| Otom. | 4 | | 4,4 | | 6,1 | 0, | 8,9 | 0, | 8,7 | 0, | 8,1 | | 7,9 | 0, |
| Mobil. | 0,6 | | 0,8 | | 0,9 | | 1 | | 1,1 | | 1,1 | | 0,2 | |
| Yazıl. | - | | - | | 1,4 | | 1,5 | | 1,6 | | 1,6 | | 1,3 | |
| Halı | 0,02 | | 0,02 | | 0,09 | | 0,1 | | 0,1 | | 0,1 | | 0,06 | |
| Plas. | 3,2 | | 3,8 | | 3,1 | | 3,9 | | 4,3 | | 3,8 | | 3 | |
| Çiçek | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Tarım. | 0,1 | | 0,2 | | 0,1 | | 0,3 | | 0,3 | | 0,3 | 1,1 | 0,1 | 0, |
| İşMk. | 13,1 | | 12,1 | | 15,4 | | 14,2 | | 12,8 | 0, | 15,2 | 0, | 9,7 | 0, |
| Deri . | 1,9 | | 1,9 | | 2,1 | | 1,7 | | 1,2 | | 0,5 | 0, | 0,5 | |
| Ayak. | 0,1 | | 0,1 | | 0,2 | | 0,2 | | 0,2 | | 0,1 | | 0,1 | |
| İnşaat | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - |
| Toplam | 28 | 0,06 | 29,2 | 2,7 | 29,1 | 6,3 | 37,5 | 4,7 | 36,1 | 3,7 | 27,1 | 1,1 | 26,6 | 0, |

SI:Toplam sektör ithalatı

SSI:SDŞ'lerin o sektördeki ithalatı

TI: Türkiye'nin toplam ithalatı

Ülkemizde diğer ülkelere nazaran kısa bir zaman önce uygulama alanı bulan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin, ülke ihtiyaçları doğrultusunda KOBİ'lerin bir araya getirilerek ihracata yönelmeleri amaçlanmıştır. Mevcut Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin hemen hemen tamamı bu amaç doğrultusunda faaliyetlerine devam ettirdikleri, tablo 7'den anlaşılmaktadır. Diğer taraftan tablo 8'e bakıldığı zaman Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörlerin ülke toplam ithalatına oranları ile Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyette bulunduğu sektörlerle oranları verilmektedir. Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin faaliyet gösterdiği sektörlerin 1994- 2000 yılları arasındaki ülke ithalatındaki paylara bakıldığında 1997 ve 1998 yılları hariç yaklaşık %27'lik dilim almaktadır. 1997 yılında Asya krizinden dolayı krize maruz kalan ülkelere yapılan yüksek oranlı devalüasyonlar, bu ülkelerin ihrac ettiği özellikle otomotiv ve parçaları ile makine ve parçalarının oluşturduğu mal gruplarının ucuzlamasına neden olmuştur. Böylece

bu malların ithalatında artışlar meydana gelerek, sektörler toplamı ülke ithalatından %37,5'lik bir pay almışlardır. Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ise yıllar itibarıyla toplam sektör ithalatından aldığı pay yok denecek kadar bir paya sahiptir. Bu durum SDSŞ'lerin hemen hemen tamamının ihracata ağırlık verdiğini göstermektedir.

SONUÇ

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin dış ticarete rekabet şanslarını güçlendirebilmeleri ve ihracatlarını artırabilmeleri için ürettikleri malların mukayeseli üstünlüğe sahip olması gerektiği gerçeği de beraberinde getirmektedir. Başka bir ifadeyle, ülkemizde kurulan her Sektörel Dış Ticaret Şirketinin yukarıda anlatılan başarıyı elde etmesi mümkün olmamaktadır. Örneğin İş Mak. Yedek Parçaları, Yazılım-Donanım, Plastik İşleme ve Otomotiv ve yan sanayinde faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketleri; yüksek teknoloji, hızlı değişim ve gelişim gösteren bir alanda çalıştıkları için uluslararası piyasalardaki yeniliklere kısa zamanda uyum sağlamada zorlanmaktadırlar. Çünkü, sürekli değişim ve ilerleme içerisinde olan bu sektörde teknoloji transferinin çok yüksek maliyetlerde gerçekleşmesi, zaten mali açıdan sıkıntı çeken işletmeleri zor durumda bırakmaktadır. Bu yüzden, bu alanlarda faaliyet gösteren şirketlerin ihracatlarını artırmak için değil, daha çok ucuz ithal girdi temin etmek amacıyla kurulduğunu söylemek yanlış olmayacaktır. Zaten tablo 7 ve 8 incelendiğinde bu sektörlerin daha fazla ithal ağırlıklı çalıştığı görülmektedir. Örneğin,

Diğer taraftan bugüne kadar oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin büyük bir çoğunluğunun mukayeseli üstünlüğe sahip olduğumuz sektörlerde (Tekstil, Gıda, Mobilya, Kesme çiçek, Tarımsal ürün, vb.) yoğunlaşması ve üretim- yatırım-pazarlama üçgeninde verilen mali ve teknik desteklerden dolayı modelin başarılı olacağını göstermektedir. Ancak tarımsal ürün sektöründe karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olmamıza rağmen, bu Sektörel Dış Ticaret Şirketinin ithalat ağırlıklı çalıştığını görmekteyiz. Bunun da nedeni, ülkemizde yetiştirilme imkanı sınırlı olan veya yetiştirilemeyen meyve-sebzelerin sezon dışı taleplerinde meydana gelen artışlardan kaynaklanmaktadır.

Kısaca, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine sunulan teşvik ve destekler yardımıyla karşılaştırmalı üstünlüğe sahip olduğumuz sektörlerde başarılı sonuçlar almamız kaçınılmazdır. Ancak başarıyı artırarak süreklilik kazandırmak, kalkınmakta olan bölgelerdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ayrıcalıklı olarak desteklenmesine bağlıdır. Bu sayede tekstil sektörünün, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri içerisindeki tek sektör üstünlüğü ortadan kaldırılabilir ve geniş bir mal yelpazesi ile uluslararası piyasalarda söz sahibi olabiliriz.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- BAYKAL, Cevdet. "Çok ortaklı şirketler KOBİ'lere ne sağlayacak **özlem Gazetesi**, 18-24 Eylül 2000, www.gazetegozlem.com.
- BİS. **Yeni İhracat Organizasyonları Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'de KOBİ' ler ve İhracat Politikamız**, İS Tekstil ve Hazır Giyim Dış Ticaret A.Ş. Yayını, İstanbul 1996.
- ÇOLAKOĞLU, Mustafa H. **KOBİ' ler ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri**, KOSGEB Yayınları, Ankara Eylül 1996.
- DÖNMEZ, Sami. "Ülkemizde Yazılım Üretimine Artırılmasına Yönelik Destekler", www.dtm.gov.tr/ead/DTDERGI/tem2000/ulkemiz.htm
- DTM. www.dtm.gov.tr/ihr/ihrstr/sihr.htm
- ERDENİR, Burak. "Avrupa Birliği ve Türkiye'de Ekonomik Durum", www.dtm.gov.tr/ekonomi/AVRUPAb.htm
- GÜNDÜZ, Meral ve Özden ERGÜN. **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin İhracata Yönlendirilmelerinde Bir Model; Sektörel Dış Ticaret**, İGEME Yayınları, Ankara Eylül 1997.
- İGEME. www.igeme.org.tr/tur/foylar/
- MELEMEN, Mehmet. "Dış Ticaretimizde Türk Modeli Üzerine Düşünceler", **Dünya Gazetesi**, 7 Ekim 1997.
- SARIASLAN, Halil. **Türkiye Ekonomisinde Küçük ve Orta Büyüklükteki İşletmeleri (İmalat Sanayi İşletmelerinin Sorunları ve Yeni Stratejiler)**, TOBB Yay., Ankara: 1996.
- SÖNMEZ, Mustafa. **Küçük ve Orta Boy İşletmelerin İhracatın Geliştirilmesi ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Modelinin Değerlendirilmesi**, A.Ü. SBE Yayınlanmamış Doktora Tezi
- YALÇIN, İbrahim. "Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri", **Dış Ticaret Dergisi**, Sayı: 8, Yıl: 3, Ocak 1998.