

İHRACATTA BİR ÖRGÜTLENME MODELİ: SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ VE DIŞ TİCARETTEKİ PERFORMANSI

Selda Alagöz* MehmetAlagöz**

ÖZET

21. Yüzyıla girdiğimiz şu günlerde dünya ekonomisinde meydana gelen büyük değişimler, özellikle gelişmekte olan ülkeleri daha fazla döviz geliri elde etmeye zorlamaktadır. Bu bağlamda Türkiye’de ihracatını artırmak ve dağınık durumda olan ihracata dönük üretim yapan işletmeleri bir araya getirecek uygulamalara ağırlık vermek zorundadır. Bunun sonucunda ortaya çıkan ve ihracatta bir örgütlenme modeli olan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri; sağladığı mali, teknik ve yasal avantajlar nedeniyle işletmelerin daha verimli çalışmasına zemin hazırlamıştır. Bu da ihracat artışını ve daha fazla döviz gelirinin yurtiçine girmesini kolaylaştırmaktadır. Diğer taraftan Karaman’ın sanayi yapısının ihracata dönük olması ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine verilen olağanüstü avantajlar, bu şirketin Karaman’da kurulma zorunluluğunu ortaya çıkarmaktadır. Aynı zamanda ülkemizde kurulan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin gösterdiği yüksek performans, ihracatçı işletmelerin bir araya gelmeleri gerektiğini bir kez daha açıkça ortaya koymaktadır.

GİRİŞ

Üretim ve istihdam açısından büyük öneme sahip Küçük ve Orta Boy İşletmelerin, uluslararası pazarlara yöneltilerek, ülke ihracatının artırılması yönündeki dış ticaret politikalarının bir sonucu olarak ortaya çıkan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri bir araya getirerek ihracat performanslarını artırdığı için bazı yazarlarca birçok ülkede uygulanan "İhracatta Örgütlenme" modelleri arasında en iyisi olarak gösterilmektedir(Gündüz ve Ergün, 1997, s.47). Bunun nedeni modelin üretimden yatırıma ve ihracata kadar şirketin ihtiyacı olduğu teknik, mali, vb. yardımları belli bir sürede olsa devlet tarafından karşılanmasıdır. Bu model ile; işletmelerin (Küçük Ve Orta Boy İşletmelerin) ihracata yönlendirilmesi, ihracatlarını arttırabilmeleri ve üretim yapılarını güçlendirmelerine imkan verecek gelişmelerin sağlanması hedeflenmekle beraber, aslında amaç ihracatın artırılıp, istikrarlı bir yapıya kavuşturulmasıdır(Uzun,1997, s.12).

The Wall Street Journal, ülkemizde ihracatta bir örgütlenme modeli olarak oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinden, "**Türk Modeli**" diye bahsetmektedir(Melemen,1997, s.4). Çünkü bu model Batılı ülkelerdeki benzer uygulamalarından daha farklı, başarılı ve sistemli bir şekilde uygulanmaktadır. Diğer ülkelerdeki ihracatta örgütlenme modellerinde, ülkemizde 1980’li yıllarda oluşturulan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modelindeki gibi pazarlama aşamasında kurulan bir ortaklık söz konusu olmaktadır. Türkiye’nin ihracatta örgütlenme modeli olan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinde ise, Küçük ve Orta Boy İşletmelerin yasal, teknik, mali, eğitim ve benzerlerini kapsayan hemen hemen tüm

* Araştırma Görevlisi,S.Ü. Karaman İ.İ.B.F. İktisat Bölümü

** Araştırma Görevlisi, S.Ü. Karaman İ.İ.B.F. İşletme Bölümü

ihtiyaçları karşılanmaktadır(Melemen, 1997, s.4).

NEDEN İHRACATTA ÖRGÜTLENME ?

Kısa dönemde ihracatın ve böylelikle döviz gelirlerinin artırılmasını, uzun dönemde ise ülke kaynaklarının ihracat endüstrisine kaymasını sağlamak amacıyla alınan önlemler bütünü olarak tanımlanan "İhracatın Özendirilmesi" ekonomik kalkınma için önemli bir politika aracı olarak karşımıza çıkmaktadır(Tomanbay, 1995, s.32). Küçük ve Orta Boy İşletmelerin üretimlerini ihracata yönlendirip kalıcı bir başarı sağlamaları içinde; iyi bir organizasyon, bilgi, deneyim, sermaye, kadro ve en önemlisi rekabet gücüne sahip olması gerekmektedir. Hem ekonomik kalkınmayı hızlandırmak hem de Küçük ve Orta Boy İşletmeleri her yönden güçlendirmek ancak günümüz ekonomik yapısının birtakım yeni hizmet ve araçlarla desteklenmesiyle mümkün olacaktır. İşte böyle bir yapının oluşturulmasında " ihracatta örgütlenme" modelleri çözümleyici bir yol olarak karşımıza çıkmaktadır. İhracatta örgütlenme yolu ile ölçek ekonomisine ulaşma, sadece rekabet gücü kazanma ve ihracat başarısını artırma ile sonuçlanmayıp, ülke ölçeğinde makro ve işletme düzeyinde mikro hedeflere ulaşılmasını da sağlayabilmektedir(Gündüz ve Ergün, 1997, s.3).

Nitekim, gelişen ülkelerin ihracat performansını kısa sürede geliştirmede " ortak ihracat grupları " şeklindeki organizasyonların etkili olduğu uygulama örneklerinden bilinmektedir. Japonya, İtalya, Amerika, G. Kore, Finlandiya, Arjantin, Hindistan, Kenya, Singapur, İsrail, Brezilya, İsveç gibi ülkeler başarılı bir şekilde bunu uygulamışlardır(Gündüz ve Ergün, 1997, s.4). Örneğin, Japonya'da Küçük ve Orta Boy İşletmeler 30 yıldan fazla bir süredir Dünya'daki değişen koşullar doğrultusunda devlet tarafından desteklenmektedir. Burada önemli olan nokta, söz konusu destek mekanizmaları (JETRO) her ne kadar devlet tarafından oluşturulmuş olsa da pek çok özel ve yarı özel kuruluş, uygulama aşamasında görev almaktadır(İGEME, 1996, s.44). Gerçi bu ülkede Küçük ve Orta Boy İşletmelerin yapısı genel olarak diğer ülkelerden farklı bir şekilde dev işletmelerin altında, kaliteli ve yenilik taşıyan parçaları üreten yan sanayii şeklinde oluşmuş olsa da ihracatta örgütlenmenin iyi bir örneğini vermektedir(Akın, 1995, s.10). Diğer taraftan Amerika'daki Webb Pomerene Birlikleri; firmalar arasındaki rekabeti azaltıcı faaliyetleri önlemek ve üyelerine satış, kota tahsisi, distribütör seçimi ve Pazar konularında yardımcı olmak üzere oluşturulmuştur(Baykal, 1996, s. 4). İhracatta örgütlenme modellerinden İtalyan Federexport Modelinde ise; küçük sanayi işletmelerinin ihracat birlikleri ve konsorsiyumlar şeklinde uluslararası pazarlara girmelerine imkan verilerek, ülke ihracat performansı artırılmıştır. Burada ihracat birlikleri veya konsorsiyum adı altında toplanan küçük sanayi işletmelerine; Pazar araştırması, reklam harcaması, uluslararası fuar ve sergilere katılımları , Pazar paylarının sağlaştırılmasını sağlayacak programların finansmanını temin edecek döner fonların kurulmasını ve benzeri uygulamalarla destek vermektedir(Altınok vd., 1998, s.56).

Türk ekonomisinde yaşanan yapısal sorunlar ve değişimler ile ihracatın ithalatı karşılama oranının her geçen yıla göre hızla ülke aleyhine gelişmesi, hem siyasi iktidarların hem de işletmelerin ihracatı artıracak bir model arayışına girmesine neden olmuştur. Bu bağlamda Türkiye, 1980-1997 yılları arasında işletmeleri ihracatta örgütlemek ve ihracatı artırmak için üç model uygulamıştır. İhracatta örgütlenme modellerinin ilki olan ve 1981-1989 yılları arasında uygulanan Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), dış ticaretin büyük ölçekli şirketler eliyle yürütülmesini öngören ve ihracatta belirli mal ile pazarlar konusunda uzmanlaşmayı amaçlayan modeldir. Ancak

bu şirketlere devlet tarafından sağlanan yüksek avantaj ve ayrıcalıklar, Küçük ve Orta Boy İşletmeler yerine bazı tekelci işletmeleri ön plana çıkarmıştır(Yalçın, 1998, s.80). Örneğin, Giyim Sanayicileri Derneği(GSD), tekstil alanında üretim yapan birçok küçük işletmeyi aynı çatı altında toplayarak bunların ürünlerini ihraç etmekteydi. Ancak 1990'lı yılların başında DTSS'lerin ülke ihracatındaki payının azalmasının hız kazanması, verilen devlet desteklerinin de azaltılmasına ve modelin ihracatın geliştirilmesinde alternatif bir model olamayacağı anlaşılmıştır. İkinci model olan Çok Ortaklı Şirketler (ÇOŞ), 1992-1994 yılları arasında en az on işletmeyi (Küçük ve Orta Boy İşletmeleri) bir araya getiren ve işletmelere daha çok pazarlama aşamasında etkin imkan sağlayan bir modeldir. Bu model de, ortakların finansman problemlerine tatmin edici çözümler bulamadığı gibi; vergi iadesi, ihracata yönelik teşviklerin hangilerinden faydalanacağı ve teşvik paylaşımı konularına ilişkin bir açıklık getirilmemiş olması nedeniyle Küçük ve Orta Boy İşletmeler tarafından kabul görmemiştir. Bununla birlikte ÇOŞ sayısının artırılmamasının nedenlerinden bir tanesinin de "güven" unsurunun yerleşmemesinden geldiği çeşitli araştırmalardan öğrenilmiştir(Baykal, 1996, s.6). Ancak Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketlerin kendisinden beklenen gelişmeleri sağlayamamasına rağmen, DTSS'lerde olduğu gibi işletmelerin geçmiş ihracat performansları baz alınmamış, bunun yerine geleceğe yönelik ihracat taahhütleri dikkate alınmıştır.

Nihayet, 1994 yılından sonra Batılı ülkelerce "**Türk Modeli**" diye adlandırılan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ihracatta bir örgütlenme modeli olarak karşımıza çıkmaktadır. "**Türk Modeli**" diye adlandırılan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin sağladığı her türlü yasal, mali, teknik, eğitim ve benzer kolaylıklarla hem Küçük ve Orta Boy İşletmelerin ihracatlarını artırdığını hem de Küçük ve Orta Boy İşletmeleri bir araya getirerek daha verimli ve etkin çalışma düzeyinin yakalanmasına yardımcı olduğu, ortaya konulan ihracat rakamlarıyla inkar edilemez bir gerçektir. Ayrıca Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS) ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri (SDŞ) arasındaki farkları inceleyecek olursak, şu anki modelin üstünlüğü daha iyi anlaşılabilir.

-DTSS modelinin yönetiminde bir veya birkaç firmanın etkinliği söz konusu olmakta ve yönetime eşit katılım bulunmamaktadır. Ancak SDŞ modelinde ise hiçbir ortağın payı normal yörelerde %10'u, kalkınmada öncelikli yörelerde(KÖY) %20'yi geçemez.

-DTSS'de yalnızca farklı sektördeki firmalar biraraya gelmekte, SDŞ'de ise aynı sektördeki firmalarda biraraya gelebilmektedir.

-DTSS modelinde verilen hizmetler ekseriyetle pazarlamada yoğunlaşmasına rağmen SDŞ'de ortakların tüm ihtiyaçları(pazarlama, finans, teknik, nakliye, tedarik, istihdam, reklam ve mağaza giderleri, vb.) karşılanmaktadır.

Bu yüzden Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Türkiye'nin ekonomik ve yapısal ihracat sorunlarının kolay çözümü açısından bugüne kadar ortaya atılan en uygun ihracatta örgütlenme modelidir. Bununla birlikte Türk ekonomisinin belkemiğini oluşturan Küçük ve Orta Boy İşletmelerin gelişmesini sağlamak ve onları ihracata yöneltmek amacı ile kurulan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Gümrük Birliği sonrası başlayan kalite ve uluslararası pazarlara girme rekabetinde Küçük ve Orta Boy İşletmelere çok büyük destek vermektedir.

SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNE YÖNELİK DEVLET YARDIMLARI

Türkiye'deki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine devlet; üretimden yatırıma ve ihracattan pazarlamasına kadar her safhada mali, teknik, vb. yardımlar yapmaktadır. Bu devlet yardımlarını ve teşviklerini neler olduğunu ; parasal ve parasal olmayan teşvikler ile düşük faizli Eximbank kredileri olmak üzere üç ana başlık altında inceleyeceğiz(Sandallı, 1997, s.6).

1-Parasal teşvikler;

A- Araştırma Geliştirme (AR-GE) Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Bu program aracılığıyla, kavram geliştirme, teknoloji / teknik ve ekonomik yapılabirlik etüdü, geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuvar çalışmaları vb. çalışmalar, tasarım ve çizim çalışmaları, prototip üretimi, pilot tesisin kurulması, deneme üretimi, patent ve lisans çalışmaları ve satış sonrası sorun giderme hizmetleri desteklenmektedir. İşletmelere, yeni ürün geliştirmesi veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine veya bu amaçla üretim yönetimi, sistemi ve teknolojilerin araştırılmasına ve geliştirilmesine yönelik projeleri sermaye desteği verilmektedir. Bu projeler 2 (iki) yıl süreyle ve 1 (bir) milyon ABD dolarına kadar %50 oranında sermaye desteği sağlanmaktadır. Diğer taraftan, AR-GE faaliyetlerinde bulunan kuruluşlar, proje bazında en fazla %50 oranında ve azami üç yıl süre ile desteklenmektedir. Bu yardım "**hibe**" olarak verilmektedir.

B- Pazar Araştırması Desteği

Bu program; yeni pazarlara girmek, bu pazarları tanımak ve pazarların özelliklerine göre politikalarını belirlemek isteyen KOBİ, SDŞ ve üretici derneklerini finansal destek sağlamak için oluşturulmuştur. Bir KOBİ'nin pazar araştırması için kullanacağı azami tutar 75.000 ABD dolarıdır. Ancak 1 (bir) yıl içerisinde kullanacağı azami tutar 15.000 ABD doları olmakla beraber tek bir proje için kullanabileceği azami tutar 7500 ABD dolarıdır.SDŞ veya Üretici Derneği'nce yürütülecek pazar araştırması için bir yıl içerisinde kullanılacak azami destek tutarı 50.000 ABD doları olup, proje bazında azami destek tutarı ise 10.000 ABD dolarıdır. Destek kapsamındaki harcama kalemlerinden ulaşım, konaklama, satın alınan doküman ve hizmetlerin her biri İGEME tarafından belirlenen ve "REHBER"de yer alan limitler dahilinde azami yardım miktarının %50'sinden fazla olamaz. Bunun yanında KOBİ'lerin uluslararası işbirliği faaliyetlerini de desteklemektedir. Bu kapsamda, bir şirketten bir kişinin 500 ABD doları geçmemek şartıyla yol ve günlük 100 ABD doları geçmemek şartıyla konaklama giderlerinin %70'ini desteklemektedir.

C. Çevre Maliyetlerinin Desteklenmesi

Uluslararası düzenlemelerle çevreye yönelik teknik mevzuat ve standartların giderek daha fazla öneme sahip olmaları ve özellikle sanayileşmiş ülkelerin bu konudaki düzenlemeleri bazı hallerde maliyet artırıcı ve tarife dışı engel şeklinde karşımıza çıkmaktadır (Berki, 1997, s.11) Bu kapsamda KOBİ'lerimizin kalite ve çevre belgelerinden doğan harcamaları desteklemektedir. Buna göre;- ISO 9000 serisi kalite güvence sistemi belgelerini, ISO 14000 Çevre Yönetim Sistemi belgelerini,CE işaretini, Uluslararası nitelikteki diğer kalite ve çevre belgelerini alma masraflarının sadece bir kısmı (yalnız belgelendirme harcamalarını) karşılanacaktır. Ancak

işletmelerin yukarıda bahsedilen belgeleri almaları halinde yapacakları harcamaların en fazla %50'si destekleme kapsamında karşılanabilecektir.

D. Eğitim Yardımı

KOBİ'ler, SDS'ler ve bu şirketin ortağı bulunan işletmelerin verimliliklerini arttırarak dış ticarete rekabet edebileceği malları üretmelerini kolaylaştırmak, profesyonel yöneticiliğin yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi, iş görenlerinin eğitim seviyelerinin yükseltilmesine ilişkin faaliyetleri desteklemektedir.

E. Yurtdışında Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Bireysel Katılımın Desteklenmesi

KOBİ'lerin, SDS'lerin ve KOBİ dışındaki büyük şirketlerin, ihrac ürünlerinin uluslararası pazarlarda tanıtılması ve yeni pazarlara girmesinin ülke ihracatının artırılması açısından önemli olduğu tartışılmazdır. Bundan dolayı yurtdışı fuarlara katılımın desteklenmesi gerekmektedir. Bu amaçla kuruluşların fuarlara milli düzeyde veya bireysel katılımlarını arttırmak için geniş finansal kaynaklarla desteklemiştir. Buna göre;

- Milli katılımlarda; yurt dışında düzenlenen fuar / sergiler için, Müsteşarlıktan yeterlilik belgesi alarak, Türkiye adına milli katılımı gerçekleştirilen organizatör firmaların organizasyonunda söz konusu fuarlara iştirak eden firmaların organizatör firmaya metrekafe başına ödeyecekleri katılım ücretlerinin;
- Büyük ölçekli firmalar için 7000 ABD dolarını aşmamak kaydıyla %50'si,
- KOBİ ve SDS'ler için 8500 ABD dolarını aşmamak kaydıyla %60'ı,
- Kalkınmada Öncelikli Yörelere kurulan KOBİ'ler ve SDS'ler için 10.000 ABD dolarını aşmamak kaydıyla %70'i desteklenmektedir.

Ayrıca, DTM tarafından onaylanan bir proje kapsamında fuar / serginin birden fazla ülkede gerçekleştirilmesi durumunda ise 12.000 ABD dolarını geçmemek kaydıyla katılım ücretinin %70'i; Amerika, Avustralya, Afrika Kıtası ve Uzakdoğu Ülkeleri'nde milli katılım organizasyonu ile iştirak edilen fuar ve sergilerde de 5000 ABD dolarını geçmemek kaydıyla nakliye giderinin %70'i desteklenmektedir.

- Bireysel katılımlarda; - Yer kirası, stand inşası ve dekorasyonuna ilişkin giderlerin %50'si, Fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak, her metrekafe için 75 kg'ı veya 1/4 metreküpe geçmeyecek şekilde hesaplanacak nakliye giderlerinin %50'si desteklenmektedir. Bu kapsamda desteklenecek giderlerin toplamı her halükarda 50.000 ABD dolarını geçmemektedir.

F. Yurtdışında Ofis-Mağaza Açma, İşletme ve Marka Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi

Başarılı bir ihracat politikasının başlıca öğelerinden birisi, faaliyette bulunan pazarlarda temsilcilik, büro ve mağaza gibi araçlar vasıtasıyla doğrudan tüketiciye ulaşmak, kendi enformasyon ve dağıtım kanallarını kurmaktır. Bu amaçla, Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan şirketler; kuruluş, işletme ve tanıtım giderlerinin belirli bir kısmının Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'ndan karşılanması sonucu doğmuştur. Böylece (Berki, 1997, s.12);

a) Türkiye'de sınai ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin yurtdışındaki kendi unvan ve markasıyla toptan ve / veya perakende satış yapmak amacıyla depo ve mağazaların aşağıda belirtilen giderleri karşılanacaktır.

- Sabit varlıkların, bir defalık alımından doğan masrafların 20.000ABD dolarını aşmaması şartıyla; %50'si,
- Kira bedelinin, yıllık 50.000 ABD dolarını aşmaması şartıyla; 1 yıl %50'si, 2 yıl %30'u,

- Yazılı ve görsel tanıtım araçları kullanılarak yapılan reklam harcamalarının yıllık 30.000 ABD dolarını aşmaması şartıyla; 1 yıl %30'u, 2 yıl %20'si,

b) Türkiye'de sını ve ticari faaliyette bulunan bir şirketin, yurt dışında mal ticareti amacıyla şube açması halinde aşağıdaki belirtilen masrafları karşılanacaktır.

- Şubelerin kira bedelinin yıllık 30.000 ABD dolarını aşmaması şartıyla; 1 yıl %50'si, 2 yıl %30'u karşılanacaktır.

c) Şirketler; (SDŞ hariç) bu desteklerden yurtdışında birden fazla kurulacak, yurtdışı birimlerin farklı şehirlerde olması koşulu ile; beş ofis, mağaza, depo ile şirket / şube için iki yıl süresince yararlanırlar.

d) SDŞ'ler bu destekten, KOBİ tanımına uyan ortaklarının sayısı ile sınırlı kalmak, aynı ülke için bir defa olmak ve toplam harcamalarının %50'sini aşmamak kaydıyla aşağıda belirtilen limitler dahilinde yararlanabilirler. Ancak, arsa, bina ve inşaat harcamaları bu destek kapsamı dışında bırakılmıştır.

SDŞ'lere, yardımın bu çerçevede kullanılmasına ilişkin talepler, pazar araştırması konusunda ulusal ve uluslararası güvenilirliği ve konuya ilişkin tecrübesi genel kabul görmüş firmalarca hazırlanmış, fizibilite etüdünün incelenerek uygun görülmesi ve faaliyet yapılmasına bağlı olarak DTM'ce sonuçlandırılır.

G. İstihdama Yardımı : (Yol Açma)

1-50 arasında işçi çalıştıran küçük ölçekli sanayi işletmelerinin büyük bir sorunu, gerekli formasyona sahip kişilerin istihdam edilmesine yaşanan sorunlardır. Bu yardım ile işletmelerin, bünyelerinde bulunmayan ekonomi, işletme veya mühendislik eğitimi görmüş kişileri istihdam etmeleri desteklenmektedir. Bu amaçla, yalnızca bir kez ve bir elemanın 6 (altı) ay süresince, aylık brüt ücretinin %70'inin karşılanmasına imkan verilmiştir.

H. İhracat İadeleri

Ülkemizin taraf olduğu GATT Tarım Anlaşması çerçevesinde tarımsal ürünlere verilen teşvikler ve KDV iadesinin mahsubu yoluyla İhracatçı Firmaların Kamu Borçlarının Karşılanmasını Karara bağlamıştır.

a) Belirli Tarım ve Gıda Sanayi ürünleri için uygulanan destekler şunlardır(Gündüz ve Ergün, 1997, s.43);

- Bazı ürünlerinin ihracatında, ihracatı takiben Destekleme ve Fiyat İstikrarı Fonu'ndan, ABD doları karşılığı Türk Lirası olarak; Patates, Domates, K.soğan, Turunçgil ve Elma ürünlerine ihracat iadesi ödenmektedir.

Ayrıca, aşağıda yer alan tarımsal ürünlerin ihracatında T.C. Merkez Bankası tarafından ihracatçı adına açılacak hesap ile firmaların bazı giderleri mahsup edilebilecektir. Bu ürünler; buket yapmaya elverişli veya süs amacına uygun cinsten çiçekler ve tomurcuklar, sebzeler, kurutulmuş sebzeler, meyvalar ve sert çekirdekli meyvalar, dondurulmuş meyva ve sebze ile meyva ve sebze işleme sanayiine dayalı gıda maddeleri, reçel, jöle, marmelat, meyva veya sert kabuklu meyva püreleri veya pastaları, meyva suları, zeytinyağı, dondurulmuş patates, hazırlanmış veya konserve edilmiş balıklar, kümes hayvanlarının etleri, süt tozu ve yumurtadır.

b) İhracat istisnası ve ihraç kaydıyla teslimlerden doğan KDV iadesi tutarı 200 milyon lirayı aşmıyorsa; "İade Hakkı Doğuran İşlemlere ve İhraç Kaydıyla Teslimlere Ait Bildirim" düzenleyerek gümrük beyannamesi döviz alım belgesi ve alış-satış faturalarının tarih, sayı ve tutarlarını ihtiva eden listenin KDV beyannamesine eklenmesi suretiyle KDV iadesi yapılmaktadır. Bu durumda mükelleften teminat istenmemektedir.

Bu tutarı aşan iadelerde;

- Mükellef tarafından 200 milyonu aşan kısım için teminat gösterilmesi
- Maliye Bakanlığı denetim elemanlarınca inceleme raporu düzenlenmesi yollarından herhangi birinin yerine getirilmesi suretiyle iade işlemi gerçekleştirilmektedir.

Fakat belirli şartları taşıyan imalatçı veya ihracatçılar ile DTSS'ler ve SDŞ'lerin 200 milyon lirayı aşan nakit iadelerinin inceleme yapılmaksızın ödenmesi amacıyla verecekleri teminat tutarı %100'den %10'a indirilmiştir. Ancak bu imkandan faydalanabilmek için şirketin beş dönem mali denetim geçirmiş olması şartı aranmaktadır.

2-Parasal Olmayan Teşvikler;

A- Dahilde İşleme Rejimi

Türkiye Gümrük Bölgesi içerisinde yerleşik firmalardan, dahilde işleme izin belgeleri kapsamında, ihracı taahhüt edilen işlem görmüş ürünlerin üretimi için gerekli olan (kendilerinin ve / veya yan sanayicilerinin ihtiyacı olan) hammadde, yardımcı madde (katalizör olarak kullanılanlar dahil) yarı mamul, mamul ve ambalaj malzemelerinin bedelli veya bedelsiz olarak ithali, gümrükte ödenmesi gereken vergilerden muaf tutulmakta (KDV, varsa Toplu Konut Fonu'na yapılacak ödeme ve gümrük vergileri) ve bu vergiler tutarı kadar teminat alınarak ithalatın yapılmasına müsaade edilmektedir.

"Dahilde İşleme Rejimi"ni üç sistem şeklinde maddeleştirebiliriz(Berki, 1997, s.13);

- Şartlı Muafiyet Sistemi : Bu uygulama kapsamında ihracatçılarımızın, ihrac edecekleri malların üretimi için gerekli olan hammadde ve ambalaj malzemelerini Gümrük Vergisi ve KDV'den muaf olarak DİİB kapsamında ithal etmelerine imkan tanımaktadır.

- Eşdeğer Eşya Sistemi : İhraç edecekleri ürünlerde kullanılacak hammadde ve ambalaj malzemelerini DİİB kapsamında Gümrük Vergisinden muaf ithal etmelerine imkan tanıyan sistemdir.

- Geri Ödeme Sistemi : İhracatçılarımız, Gümrük Vergisi ve KDV ödeyip ithal ettikleri maddeleri işleyerek, DİİB kapsamında ihraç etmelerini takiben ithalat esnasında ödedikleri vergileri geri alabilirler. Ancak, ülkemizde yüksek enflasyon oranı sebebiyle bu sistem ihracatçıları tarafından tercih edilmektedir.

Dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) ile sektörel dış ticaret şirketlerinin (SDTŞ) müracaat tarihinden önceki takvim yılı içerisinde gerçekleştirdikleri ihracat kadar dahilde işleme izin belgesi kapsamında yapacakları ithalatlarına; teminat yerine geçmek üzere, bu ithalattan doğan her türlü vergi tutarının %1'i oranındaki meblağın Türk Eximbank'ın "Teminat Sigortası" hesabına nakit olarak yatırılmasını müteakip ilgili gümrüklerde müsaade edilmektedir.

B. Vergi, Resim ve Harç İstisnası (V.R.H.İ.)

Bu destek programında iki madde altında toplanan ihracatçıların, ihracat maliyetlerinin parasal olmayan teşvikler düşürmek amacıyla; İhracat, İhracat sayılan satış ve teslimler, Döviz kazandırıcı hizmet ve faaliyetler, sonucunda doğan vergi, resim ve harçlardan istisna (V.R.H.İ.) edilmektedir.

a) Belgesiz İstisna : İhracatta V.R.H.İ. ilgili kurum ve kuruluşlarca re'sen uygulanmaktadır.

b) Belgeli İstisna : İhracat sayılan satış ve teslimler ile döviz kazandırıcı hizmet faaliyetlerde V.R.H.İ.'den yararlanabilmesi, ancak Dış Ticaret Müsteşarlığı'ndan

V.R.H.İ. Belgesi almasıyla mümkün olabilmektedir.

C. İhracat İşlemlerinde Kolaylık İmkânı

Türkiye'deki ihracatçıların sık sık A.TR Dolaşım Belgesi düzenlemesini gerektiren ihracat işlemlerinde bürokrasiyi azaltmak amacıyla kolaylaştırılmış işlemler çerçevesinde ihracatçılara "Onaylanmış İhracatçı İzin Belgeleri" verilmektedir.

Bu kapsamda, onaylanmış ihracatçı yetkisinin verileceği tarihte yürürlükte bulunan Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca Resmi Gazete'de yayımlanmış Tebliğlerde unvan ve adresleri gösterilen Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ile Kamu Kuruluşlarına Basitleştirilmiş İşlemler yönünden "Onaylanmış İhracatçı" yetkisi verilmektedir.

3-Eximbank Kredileri;

Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve Sektörel Dış Ticaret Şirketlerine Türk Eximbank tarafından (kredibiliteleri olumlu olan şirketlere) üç çeşit kredi tahsis edilmektedir. Bu krediler, firmalara doğrudan Eximbank tarafından kullanılmaktadır.

A. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli İhracat Kredisi :

DTSS ve SDS'lerin;

- Kredi talepleri Türk Eximbank tarafından değerlendirilmekte, kabul edilmesi halinde, kredi firma hesabına aktarılmak üzere en kısa sürede EFT (Elektronik Fon Transferi) sistemi aracılığıyla ticari bankaya aktarılmaktadır.

- Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün %50'sinin T.C. Merkez Bankası döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır.

- Kredinin vadesi azami 90 gündür.

- Yıllık faiz oranı, kredinin geri ödeme süresi 1-30 gün arasında ise, %55, 31-60 gün arasında ise % 60, 61-90 gün arasında ise %67'dir.

- İhracatlarını Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırان firmalara 4 puan faiz indirimi uygulanmaktadır.

B. Dış Ticaret Şirketleri Kısa Vadeli Döviz İhracat Kredisi :

DTSS ve SDS'lere tahsis edilen bu krediler firmalara doğrudan Türk Eximbank tarafından Amerikan Doları / Alman Markı / Japon Yeni / İngiliz Paundu cinsinden kredi kullanılmaktadır.

- Kredi tutarı, FOB ihracat taahhüdünün %100'ünün kredi kullanım gününde Türk Eximbank tarafından tespit edilen döviz alış kuru üzerinden hesaplanan TL karşılığıdır.

- Kredinin vadesi azami 180 gündür.

- Kredinin geri ödeme süresi 1-60 gün ise, yıllık faiz oranı LIBOR, 61-120 gün ise LIBOR+0.25, 121-180 gün ise LIBOR+0.50'dir.

- İhracatlarını Eximbank Kısa Vadeli İhracat Kredi Sigortası kapsamına aldırان firmalara faiz indirimi uygulanmaktadır. Sigorta kapsamında yıllık faiz oranı 1-60 gün için LIBOR-0.25, 61-120 gün için LIBOR-0.25, 121-180 gün için ise LIBOR'dur.

- Japon Yeni cinsinden kullanılacak kredilerde ise faiz oranı vade ayrımı yapılmaksızın sigortasız TIBOR, sigortalı TIBOR-0.10 üzerinden tahakkuk ettirilmektedir.

- Alman Markı cinsinden kullanılan kredilerde FIBOR, İngiliz Sterlini cinsinden kullanılacak kredilerde STG LIBOR için aynı şartlar geçerlidir.

C. Yurt Dışı Mağazalar Yatırım Kredisi :

Bu yatırım kredisi teşvikiyle; firmaların ihracatta kalıcı pazarlara sahip olması ve net döviz girişlerinin artırılması, her türlü tüketim malı niteliğindeki ürünlerin doğrudan pazarlamak için gerekli olan satış mağazalarının veya mağaza zincirlerinin kurulması,

bir veya birden fazla firmanın biraraya gelecek, büyük alışveriş merkezi oluşturulmasına yönelik yatırımlar finanse edilmektedir. Bu kredi, Türkiye'de yerleşik firmalara, Türk ürünlerinin ihraç ve satışının gerçekleştirilmesi ve alınan kredi ana parası ile faiz tutarında dövizlerin yurda getirilerek bir bankaya satılması taahhüdü karşılığında kullanılmaktadır.

- Türk Eximbank tarafından incelenerek tespit edilen yurt dışı yatırım tutarı 1 milyon ABD dolarının altında kalan işlemler mevcut Uygulama Esasları kapsamında kredilendirilmektedir.

- Kredi vadesi azami 7 yıldır.

- Krediyeye uygulanacak faiz oranları ve faiz tahsilat dönemleri kredi müracaatı bazında Türk Eximbank'ca belirlenmektedir.

- Kredi faizinin hesaplanmasında kullanılacak LIBOR, kredinin kullanıldığı tarihten 2 işgünü önce saat 11.00 (GMT)'de Reuters ekranının LIBO sayfasında kotasyon veren bankaların ABD Doları için belirlenmiş faiz oranlarının ortalamasıdır. Kredinin diğer döviz cinsleri ile kullanılması halinde de faiz oranı (FIBOR, TIBOR, STG, LIBOR) aynı yöntemle belirlenmektedir.

TÜRKİYE'DEKİ SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNİN MEVCUT YAPISI

Ülkemizdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin kuruluş amaçlarında benzerlikler olmasına rağmen şirketlerin farklı gelişme stratejileri ve bunların zaman içindeki önceliklerinde de farklılıklar olabilmektedir. Örneğin EGS, ATAX, TRİSAD gibi Tekstil-Konfeksiyon sektöründe oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri; ortaklarının yaratıcılığı, üretim ve alış kapasitesi, teknoloji ve pazarlama kabiliyeti, dağıtım ve perakende potansiyellerini birleştirerek aktif olarak ihracatı hedeflemişlerdir. Böylece, bu Sektörel Dış Ticaret Şirketleri yurt içi ve yurt dışında birçok mağaza açmış ve yeni sektörlerde yatırım yapmışlardır. Diğer yandan EGOT ve MODAŞ gibi otomotiv yan sanayinde faaliyet gösteren Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, ileri teknoloji ve hızlı değişim gösteren bir alanda çalışmalarını sürdürmektedir. Bu durumda şirketlerin, uluslararası piyasalardaki teknolojik değişime hızlı uyum sağlama konusunda zorluklarla karşılaşmasına neden olmaktadır. Ülkemizde faaliyetlerini sürdüren Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin önemli bir özelliği de, şirket ortaklarının tüm ihracatlarını bu şirket üzerinden geçirmek zorunda olmamalarıdır. Kısaca Türkiye'deki Sektörel Dış Ticaret Şirketleri; temsil ettikleri sektörlerin özelliklerine, ortak sayılarına, sermayelerinin büyüklüğüne ve ortaklarının geçmiş ihracat tecrübelerine göre farklı şekilde oluşturulmaktadır. Bundan dolayı bu doğrultuda belirlenecek gelişme stratejileri ve aksiyon planları da farklı olacaktır. Ayrıca belirli düzeyde ihracatın gerçekleştirilebilmesini sağlayacak süre de doğal olarak farklılık arzedecektir.

Bugün, Sektörel Dış Ticaret Şirketi kurabilmek için devletçe belirlenen yasal düzenlemeler ve uygulama esasları tüm şirketler için aynı olsa da, **-Sektörel Dış Ticaret Şirketi , faaliyete geçmiş olan şirketler itibariyle ortak bir unvan niteliği taşısa da-** Sektörel Dış Ticaret Şirketleri arasında uygulamada farklılıkların olması kaçınılmaz bir sonuçtur. Önemli olan, küçük ve orta ölçekli işletmelerin daha güçlü bir yapıyla ihracat seferberliğini başlatarak ihracata yönelmelerinde bir örgütlenme modeli olarak öngörülen "Sektörel Dış Ticaret Şirketleri" modelinin iyi değerlendirilmesi ve sistemin sağlayacağı avantajlar, hedefleri ve ihtiyaçları çerçevesinde en iyi şekilde kullanmasıdır.

İşte, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin yatırımdan ihracata kadar bünyesinde birçok yardım ve desteği topladığı için, bu çatı altında pek çok işletmenin (Küçük ve

Orta Boy İşletmeleri) bir araya geldiği görülmektedir(Berki, 1997, s.11). Ülkemizde 17 Nisan 1998 tarihi itibarıyla Sektörel Dış Ticaret Şirketi unvanı almış 27 şirket bulunmaktadır. Ülkemizdeki Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin sektörel dağılımına baktığımızda, 12 tane Tekstil-Konfeksiyon, 2 tane Gıda, 3 tane Otomotiv Yan Sanayi, 1 tane Yazılım, 1 tane Halı ve Halı İpliği, 1 tane Plastik İşleme, 2 tane Mobilya, 2 tane Kesme çiçekçilik, 1 tane Tarımsal Ürünler ve 2 tane İş Makinesi imalatı ve yedek parçaları sektörlerinde faaliyet gösterdiklerini görmekteyiz. Diğer taraftan, halen ülkemizde faaliyet gösteren 27 SEKTÖREL DIŞ TİCARET Şirketinin; ortak sayıları, sektörel ve illere göre dağılımı aşağıdaki tablolarda verilmiştir.

Tablo 2 : Sektörel Dış Ticaret Şirketi ve Ortaklarının Sektörel Dağılımı

SEKTÖR	SDŞ SAYISI	ORTAK SAYISI
Tekstil-Konfeksiyon	12	697
Gıda	2	24
Otomotiv Yan Sanayi	3	62
Mobilya	2	54
Yazılım	1	75
Halı, halı ipliği	1	30
Plastik İşleme,	1	11
Kesme Çiçekçilik	2	31
Tarımsal Ürünler	1	10
İş Mak. Yedek Parçaları	2	66
TOPLAM	27	1060

Kaynak : <http://www.foreigntrade.gov.tr/sds/sdagil.htm>, 09.08.1998

Tablo 3: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri İllere Göre Dağılımı

İLİ	SDŞ SAYISI	ORTAK SAYISI
İSTANBUL	7	241
ANKARA	4	101
İZMİR	3	390
GAZİANTEP	3	88
SAMSUN	1	14
BURSA	3	121
KAHRAMANMARAŞ	1	14
ANTALYA	2	31
ADANA	2	54
DIYARBAKIR	1	6
TOPLAM	27	1060

Kaynak : <http://www.foreigntrade.gov.tr/sds/sdsil.htm>, 09.08.1998

TÜRKİYE'DEKİ SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNİN DIŞ TİCARET PERFORMANSLARI

Türkiye'de, ilk Sektörel Dış Ticaret Şirketi 1994 yılında kurulmuş (EGS) olup, 1995 yılında iki şirket (EGOT ve KAR-BİR) ve diğerleri ise son bir buçuk yıl içinde kurulmuştur. Bu nedenle Sektörel Dış Ticaret Şirketi ünvanı alındıktan sonra ihracat performansı bazında mukayeseli bir araştırmanın yapılması mümkün olmamaktadır. Ancak bu Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinden sadece EGS şirketinin kuruluşunun eski olması nedeni ile ihracat performansları tam olarak bilinmektedir. Diğer Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ise bazılarının 1996 yılına ait ihracat performanslarının mevcut olması, modelin ne kadar başarılı olduğunu ortaya koymada zorluk çekilmesine neden olmaktadır. Ancak, buna rağmen gerek EGS'in son dört yıllık ihracat performansı gerekse diğer şirketlerin 1996 kesin ve 1997 tahmini dış ticaret rakamları, bizim gerçeğe yakın bir yorum yapmamızı kolaylaştırmaktadır.

Tablo 4: Bazı Sektörel Dış Ticaret Şirketlerin Yıllar İtibariyle İhracatları (Bin \$)

SDŞ'ler	1996	1997 *
EGS	694.607	1.170.000
EGOT	478	5000
İTS	-----	250.000
AGS	-----	1400
GTS	-----	400.000
ANKARA MOBİLYA	-----	4300
GBS	3000	5500
GİSAD	-----	44.000
MODAŞ	-----	5000
KAR-BİR	1270	6000
ATAX	14.649	60.000
TRİSAD	13.835	45.000
TOPLAM	727.839	1.996.200

- Tahmini

Kaynak : Dış Ticaret Müsteşarlığı

Tablo 5 : EGS Sektörel Dış Ticaret Şirketinin İhracat ve İthalatı (1993-1996) (Dolar)

	1993	1994	1995	1996
İHRACAT	52.113.532	420.251.471	820.415.000	694.606.991
İTHALAT	6.492.296	45.145.064	95.529.538	62.856.070

Kaynak : EGS Dış Ticaret, **1996 Yılı Faaliyet Raporu**, İzmir, Nisan 1997, s. 8

EGS'nin dış ticaret hacmini ortaya koyan bu tablo, ihracatta örgütlenme modeli olan Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin ne kadar önemli olduğunu ortaya koymaktadır. Çünkü 1993 yılında 52 milyon dolarlık ihracatı olan EGS'nin, Sektörel Dış Ticaret Şirketini kurduğu 1994 yılında ihracatını 420 milyon dolara çıkarması, ihracatta örgütlenmenin dış ticarete rekabet şansını artırdığını ve şirketlerin yeni dış pazarlara girmelerini kolaylaştırdığını göstermektedir. EGS'in 1995 yılındaki 820.5 milyon dolarlık ve 1996 yılında 695 milyon dolarlık ihracat yapması, Sektörel Dış Ticaret

Şirketlerinin başarısının sürekli olduğunu ortaya koymaktadır. Başka bir ifadeyle EGS, Sektörel Dış Ticaret Şirketi çatısı altında işletmeleri birarada olmadığı 1993 yılında şirketi oluşturan işletmeler toplam 52 milyon dolarlık ihracat yapmasına karşın şirketin kurulması ile beraber toplam ihracatlarını, 1993 yılına oranla 1994 yılında 8 kat, 1995 yılında yaklaşık 16 kat ve 1996 yılında 12 kat artırmıştır. Bu da, devletin ihracatta örgütlenme anlayışı içinde oluşturduğu Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin beklenen amaçlara ulaştığını göstermektedir. Ayrıca diğer Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin 1997 yılı tahmini ihracat rakamlarına bakıldığı zaman, bunlarında ihracat performanslarının bir önceki yıla oranla daha yüksek olduğu görülmektedir.

Ancak, Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin dış ticarete rekabet şanslarını güçlendirebilmeleri ve ihracatlarını artırabilmeleri için ürettikleri malların mukayeseli üstünlüğe sahip olması gerektiği gerçeği de kaçınılmazdır. Başka bir ifadeyle, ülkemizde kurulan her Sektörel Dış Ticaret Şirketinin yukarıda anlatılan başarıyı elde etmesi mümkün olmamaktadır. Örneğin Yazılım-Donanım ve Otomotiv 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. 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.

KARAMAN'DA KURULACAK BİR SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETİNİN DIŞ TİCARETE REKABET ŞANSI

Bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi, şirketi kuracak firmaların ihtiyaçları paralelinde şekillenmektedir. Çünkü Sektörel Dış Ticaret Şirketler.; bazen tamamlayıcı veya farklı malları üreten firmaların bir araya gelmeleriyle bazen de aynı sektörde birbirine ikame edilebilen malları üreten firmaların bir araya gelmesiyle ortaya çıkmaktadır.

**Tablo 6 : Karaman Sanayisinin Sektörler İtibariyle İhracatın Durumu (1990-1996)
(Bin Dolar)**

Yıllar Sektörler	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Meyve sebze	950,100	1.250,740	173,740	600,095	1.334,224	814,852	615,765	.200,520
Orman Ürü.	-	-	-	-	-	-	9,883	18,360
Tekstil	13.380,620	7.200,377	5.882,559	5241,692	1.355,851	10,600	1.442,817	3.125,720
Tarım Day. Sanayi üret.	2.560,749	7.117,237	7.941,723	11.644,187	23.585,685	88.180,097	196.623,539	339.245,416
Makine imal.	-	-	-	-	125,652	129,356	542,423	2.350,654
Toplam	16.891,469	15.568,297	13.998,022	17.485,974	26.401,412	89.134,905	199.234,427	345.940,650

Kaynak : Ticaret ve Sanayi Odası, **Yayınlanmamış Raporlar**, Karaman 1998, s.26

Tablo 7 : Karaman Sanayisinin Toplam ithalatı (1990-1996)
(Bin dolar)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Toplam ithalat	-	-	-	600	1000	3.500	7000	22000

Kaynak : Ticaret ve Sanayi Odası, **Yayınlanmamış Raporlar**, Karaman 1998, s.28

Yüksek ihracat potansiyeli olan Karaman sanayisi incelendiğinde, yukarıda bahsedilen iki Sektörel Dış Ticaret Şirketi modelinin de kurulabileceği görülmektedir. Birinci olarak, ikame mallar üreten (Bisküvi ve çeşitleri, un, bulgur, vb.) firmalar bir araya gelerek bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi kurabilirler. Bisküvi firmalarının böyle bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi modeli altında toplanması ile Karaman sanayisinin büyümesine engel teşkil eden iki önemli sorununa çözüm getirmesi de kaçınılmazdır. Bu sorunlardan ilki, 1990 yılından bu yana bu sektörün yabancı firmalardan ziyade kendi aralarında gerçekleştirdikleri yok edici bir rekabetin varlığıdır. Başka bir ifadeyle Karaman ekonomisini ayakta tutan tarıma dayalı sanayi yatırımlarının (Bisküvi, Çikolata, Un, Bulgur, vb.) aşırı bir şekilde artması zaten Pazar sıkıntısı olan bu firmaları zor durumda bırakmaktadır. Özellikle Asya krizi ve bundan en fazla etkilenen Rusya'da meydana gelen kriz(ve %40'lara varan devalüasyon yapması), ihracatlarının büyük bir kısmını bu bölgeye yapan Karaman sanayisini çok olumsuz etkilemiştir. Ayrıca modern teknolojiyi kullanmayan, kalite ve verimliliği gözardı ederek ucuz üretim yapan firmaların artması, Pazar payı rekabetini daha da artırmaktadır. Bunlardan dolayı kalite ve verimliliği yakalayan firmalar, Pazar paylarını kaybetmemek ve kalitesiz mallar yüzünden tüketicilerin Karaman hakkında olumsuz düşünmesini engellemek için fiyatlarını çok aşağıya çekerek yok edici bir rekabete girmek zorunda kalmıştır. İşte bu yüzden kurulacak SDŞ sayesinde firmalar bir çatı altında toplanarak hem devletin bu şirketlere verdiği tüm desteklerden faydalanarak mali ve teknik yönden rahatlayacaklar hem de kalite ve fiyat yönündeki haksız rekabeti ortadan kaldıracaklardır. Bu sayede mali ve teknik açıdan sıkıntı çeken firmalar daha verimli ve kaliteli üretim yapmaya yönlendirilebilecektir. Ayrıca uluslararası pazarlarda ihraç mallarının fiyatlarının daha istikrarlı ve yüksek belirlenmesine imkan sağlayacaktır. Böylece bu sektördeki firmalar daha yüksek gelir ve ülkede daha fazla döviz elde edecektir. Diğer taraftan, dış pazarlarda yabancı firmalarla daha etkin rekabet edebileceklerdir. Diğer bir sorunda, üretim maliyetlerinin minimuma düşürülebilmesidir. Özellikle makine-ekipmanların, üretimde kullanılan bazı hammaddelerin(Kakao, yağ, ambalaj, vb.) yurt dışından yüksek fiyatlarla ithal edilmesi ve ürün ambalajının yurt içinde birkaç firma tekelinde olması bu malların fiyatlarının yüksek olmasına ve maliyetlerin düşürülebilmesine neden olmaktadır. Ancak bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi modeli altında toplanan firmalar, bu malları toplu olarak temini yoluna gittiğinde fiyatta pazarlık gücünü artıracığından daha ucuza temin etme imkanı olabilecektir. Bu da üretim maliyetlerinin düşmesine imkan sağlayacaktır.

Böyle bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi modelinde tek sorun, dış talebin nasıl, ne kadar ve hangi firma tarafından karşılanacağıdır. Bu sorunda ya önceden kararlaştırılan oranlarda ortaklar arasında paylaşımı ile ya da ortaklar arasında en iyi teklifi veren ortaktan temini yoluna gidilerek aşılabilecektir.

İkinci olarak, tamamlayıcı veya farklı malları üreten firmalar (Bisküvi, Makine, Ambalaj, Tekstil) bir araya gelerek bir Sektörel Dış Ticaret Şirketi kurabilirler. Bu tür

oluşturulan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, genellikle aynı pazarlara ürünlerini sunan firmaların, aynı dağıtım kanallarını kullanarak hem daha kolay hem de para ve zaman açısından tasarruf sağlamalarına imkan vermektedir. Böylece firmalar, ofis açma, depo ve mağaza kiralama gibi faaliyetlerden maksimum düzeyde yararlanma imkanına kavuşacaktır.

Kısaca, Karaman'da kurulacak Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin firmaların kendi aralarındaki rekabeti minimum düzeye indireceği, üretim maliyetlerini düşürmesi muhtemel olduğu, çok büyük finansal destek alacakları, dış pazarlardaki yabancı firmalarla daha etkin rekabet yapılabileceği ve en önemlisi üretimin daha verimli ve yüksek düzeyde gerçekleşmesine neden olacağı için kurulması zorunludur. Böylece ihracat potansiyelinin de önceki pozisyonuna göre daha yüksek bir seviyede oluşmasına imkan tanınacaktır.

SONUÇ

Ülkemizde yaklaşık kayıtlı 117 bin ihracatçı firma olmasına rağmen bunlardan sadece 17 bin tanesi aktif olarak ihracat yapmaktadır. Bundan dolayı küçük ve orta boy işletmeleri ihracata yönlendirip onları başarılı kılacak yeni ve aktif politikalara ihtiyaç duyulmuştur. Bu bağlamda Türkiye, 1980 yılından bu yana ihracatını artıracak ve Küçük ve Orta Boy İşletmeleri bir araya getirecek değişik ihracatta örgütlenme modelleri uygulamıştır. Tabii ki bu modellerin en başarılısı; Küçük ve Orta Boy İşletmelere yatırımdan üretime, ihracattan pazarlamaya kadar teknolojik, yasal, idari ve mali destek veren Sektörel Dış Ticaret Şirketleridir. Japonya, G. Kore ve İtalya'nın ihracatta örgütlenme modellerinden faydalanılarak hazırlanan ve ülkemiz şartlarına göre düzenlenen Sektörel Dış Ticaret Şirketleri, Küçük ve Orta Boy İşletmelere sağladığı avantajlar ve ayrıcalıklar nedeniyle Batılı ülkelere “**Türk Modeli**” olarak adlandırılmaktadır.

Sektörel Dış Ticaret Şirketlerinin, Küçük ve Orta Boy İşletmeleri bir çatı altında toplamada ve ihracat performanslarının artırılmasında elde ettiği başarı gelecekte hem ülke ekonomisinin hem de Küçük ve Orta Boy İşletmelerin güçlü bir yapıya sahip olacağını göstermektedir.

KAYNAKÇA

- AKIN, B.(1995). “**Küçük Ve Orta Boy İşletmeler’de Büyüme Sürecinde Yönetim Organizasyon ve Karama Sanayinde Bir Uygulama**”, İ.Ü. Sosyal Bilimler Enstitüsü Yayınlanmamış Yüksek Lisans Tezi, İstanbul.
- ALTINOK, S. ,ALAGÖZ, M.,ALAGÖZ, S. ,MERCAN, B.(1998). “**Karaman Ekonomisini Yapısal Durumu, Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ve Dış Ticarete Rekabet Şansı**”. S.Ü. Araştırma Fonu Proje No:97/041, Konya.
- BAYKAL, C.(1996). “**Küçük Ve Orta Boy İşletmeler’in İhracatta Örgütlenmelerine Bir Model; Sektörel Dış Ticaret Şirketleri**”. DTM Yayınları, Ankara.
- BERKİ, Ö.(1997). “**Bir İhracat Klasiği Teşvik**”. İGEME Dergisi, Sayı: 4, DTM Yayınları, Ankara.
- GÜNDÜZ, M. ve ERGÜN, Ö.(1997). “**Küçük ve Orta Boy İşletmelerin İhracata Yönlendirilmelerinde Bir Model; Sektörel Dış Ticaret Şirketleri**”. İGEME Yayınları, Ankara.

- İGEME.(1997). “ JAPON KÜÇÜK VE ORTA BOY İŞLETMELER SİSTEMİ”.**
İGEME Yayınları, Ankara.
- MELEMEN, M.(1997). “Dış Ticaretimizde Türk Modeli Üzerine Düşünceler”.**
Dünya Gazetesi, 7 Ekim 1997
- SANDALLI, N.(1997). “Küçük Ve Orta Boy İşletmeler’in Örgütlenmesinde Yeni Bir Model: SDTŞ'lere İhracata Yönelik Devlet Yardımları”.** İGEME-DTKİB Dış Ticaret Eğitim Programı, Denizli.
- TOMANBAY , M.(1995). “Dış Ticaret Rejimi ve İhracatın Finansmanı”.** Hatiboglu Yayınevi, Yayın No: 85, Yüksek Öğretim Dizisi:23, Ankara.
- UZUN, A.(1997). “Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Çoğalıyor”.** Ekonomik Forum Dergisi, Sayı:9 Yıl:4, TOBB Yayınları, Ankara.
- YALÇIN, İ.(1998). “Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Sektörel Dış Ticaret Şirketleri Olarak Örgütlenmeleri”.** Dış Ticaret Dergisi, Sayı: 8, Yıl: 3, DTM Yayınları, Ankara.

SUMMARY

The great changes in the world economy near the 21st century, force the countries, especially the developing ones to gather more currencies. In this connection, Türkiye tries to increase its exports and gather its diversified corporations. The Sectoral Foreign Trade Corporations, which are the result of these activities, make it possible to work more efficiently due to the financial, technical and official advantages. All these activities facilitates the exports and currency income. On the other hand, since the industry structure of Karaman is suitable for export and the extraordinary advantages represented to SFT's, Sectoral FTC's should be founded in Karaman. The increasing effort of Turkish SFT's shows the importance of collecting all exporters together.