

İHRACATTA YENİ BİR ÖRGÜTLENME ŞEKLİ: SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

A.Duygu ŞAKAR (*)

ÖZET

Bu makalede, Türkiye için henüz çok yeni bir kavram olan Sektörel Dış Ticaret Şirketleri araştırılmıştır, Gümrük Birliği sürecindeki rolü, Türkiye açısından önemleri üzerinde durulmuş ve şu ana kadar sadece üç tane olan SDŞ'lerin yapıları incelenmiştir.

GİRİŞ

Günümüzde ülkeler ve şirketler gelişmelerinin ve büyümelerinin ihracatla doğru orantılı olduğunun bilincine varmışlardır. İhracatta başarılı olmanın sırrı da dünya ticaretindeki gelişmeleri ve fırsatları yakından takip edip, rakiplerden bir adım önde olabilmeye bağlıdır. Ülkemizdeki firmaların % 98 'inin küçük ve orta ölçekli olması Türkiye'nin önemli bir gerçeğidir. Geleceği öngörümleyebilen küçük ve orta ölçekli firmalar globalleşen sistemde ve gümrük birliği sürecinde yok olup gitmemek için birleşecekler ve sayıları üç olan sektörel dış ticaret şirketleri giderek çoğalacaktır.

I. İHRACATTA ÖRGÜTLENMENİN ÖNEMİ: Uluslararası ticarette son derece hızlı gelişmelerin yaşandığı bi dönemde, ülkelerin kalkınması bakımından ihracat, temel unsurlardan biri haline gelmiştir. Günümüz gelişmeleri dikkate alındığında ihracat mal satmaktan çok öte bir faaliyettir. Kalkınma açısından modern pazarlama yöntem ve tekniklerinin kullanılması ve ar-ge faaliyetlerine ağırlık vererek son gelişmelerin yakalanması çok önemlidir, fakat bu tür faaliyetler büyük fonlar, çaba ve sabır gerektirmektedir. Büyük firmalar güçlü finansal yapıları, kredibilitelerinin yükselmesi, modern pazarlama bilgi ve becerileri sayesinde bu faaliyetlerin üstesinden gelebilmektedirler.

Bütün bunların yanısıra dünyada küçük ve orta ölçekli işletmelerin sayısı büyük ölçülülerden çok daha fazladır ve ülkelerin bir anlamda belkemiğini oluşturmaktadır. KOBİ'ler büyük işletmelerin avantajlarının pek çoğundan yoksundurlar ve gerek finansal gerek üretimle ilgili gerekse pazarlama ve ar-ge faaliyetleriyle ilgili pek çok sorunları vardır. Bu yüzden firmaların, özellikle de ihracatta tek başına yeterli güçleri bulunmayan KOBİ'lerin biraraya gelerek ihracat için örgütlenmeleri sözkonusu olan engelleri aşmaları açısından bir çözüm olarak karşımıza çıkmaktadır.

(*) Araş.Gör., D.E.Ü., İ.I.B.F., İşletme Bölümü

Dünyada pek çok ülke KOBİ 'lerin örgütlenmesinin başarılı örneklerini sunmaktadır. Japonya 'nın gücünün arkasındaki Sogo Shosho 'lar, İtalya'nın Feder Export modeli, ABD 'deki Webb Pomerene Birlikleri, Fransa da Beta Grubu, İsviçre' deki Delta önemli ihracat organizasyonlarındanandır.

Kısaca ihracatta örgütlenme ile birbirleriyle rekabet etmeyen, aynı üretim dalında faaliyet gösteren KOBİ 'ler bir kuruluş çatısı altında biraraya gelerek doğrudan ihracat yapabilmekte, bu kuruluşların mamul geliştirme, pazar araştırması, enformasyon, satış geliştirme faaliyetlerinden yararlanmaktadır.

II. TÜRKİYE 'DE İHRACATTA ÖRGÜTLENMENİN TARİHİ GELİŞİMİ:

a) **Dış Ticaret Sermaye Şirketleri:** Türkiye'de ihracat için örgütlenme 1980 yılında İhracatçı Sermaye Şirketleri olarak başlamıştır. 1984 yılında ise bu şirketlerin ünvanı Dış Ticaret Sermaye Şirketleri şeklinde değiştirilmiş ve fonksiyonları genişletilmiştir.

DTSS 'lerin bu fonksiyonları şöyle sıralanabilir: (OKTAV, KAVAS, ÖNCE, TANYERİ; 1990, s.106.)

- Dış pazar bilgisi sağlama
- Pazarlama araştırması
- İhracat işletmelerinin yürütülmesi
- Kredi sağlama
- Ürün geliştirme
- Teknoloji transferi
- Ulaştırma ve depolama hizmetleri
- Yeni ihraç pazarları bulunması
- Girdi sağlanması

Günümüzde Dış Ticaret Müsteşarlığı 'nca ödenmiş sermayeleri ve ihtiyatlarının toplamı en az 20 milyar TL olan ve geçen yılı değişik mal gruplarından en az 100 milyon dolarlık, % 50 'si aynı mal grubunda olmak üzere en az 50 milyon dolarlık filili ihracat gerçekleştiren firmalara dış ticaret sermaye şirketi ünvanı verilmektedir. Şu anda DTSS 'lerin sayısı 27 dir. Son olarak Bosch Sanayi ve Ticater A.Ş, Nergis Holding, Sönmez Tekstil Ticaret ve Sanayi A.Ş ve Volkswagen Elektrik Sistemleri A.Ş DTSS ünvanı almışlardır. (Dış Ticaret Bülteni, 1995, s.11)

10 yıldan fazla geçmişe sahip olan ve sayıları 20 'yi aşan DTSS 'lerin çok başarılı olduklarını söylemek mümkün değildir. Örneğin Türk İhraç ürünlerinin paketleme ve ambalajlama gibi konularda tarife dışı engellere maruz kalmaları ya da ihracat kompozisyonlarındaki ağırlıklı ürün tekstil olmasına rağmen, tekstil ürünler için yeni pazarlar bulunmayıp tekstil ih-

racatının belirli bölgelerle sınırlı kalması ve Türk malı imajının oluşturulmaması DTSS 'lerin en önemli işlevlerinden olan dış pazar bilgisi sağlama, yeni ihraç pazarlarının bulunması, pazarlama araştırması gibi işlevleri ve KOBİ 'lerle diyaloglarını iyi kuramadıklarından dolayı da bu firmaların en çok ihtiyaç duydukları kredi sağlama, girdi sağlama, modern pazarlama teknikleri, ar-ge faaliyetleri, teknoloji transferi gibi işlevlerini de tam olarak yerine getirdikleri söylenememektedir. Bu durumun nedenleri ana başlıklar halinde şöyle sıralanabilir:

- Çoğu DTSS bankalardan temin ettikleri finansmanları üreticilere aktarmak yerine bağlı bulundukları holdinglerin ihtiyaçları için kullanmıştır. (GEVECLİ, BEŞELİ, 1985; s.25)
- Ayrıca çoğu DTSS bağlı bulundukları holdinglerin pazarlama kuruluşları gibi hareket ettiklerinden ağırlıklı olarak holdinglerinin ürettiği malları pazarlamaktadır.
- DTSS 'lerin organizasyon yapısındaki aksaklılıklar; DTSS 'ler başlangıçta İhracatçı Sermaye Şirketleri adı altında kurulduklarından daha sonra işlevlerinin genişletilmesiyle gerekli organizasyonları kurmakta gecikmişlerdir.
- Küçük ve orta ölçekli işletmelerce gerçekleştirilen ihracata yalnız kağıt üzerinde aracılık etmişlerdir. (OKTAV, KAVAS, TANYERİ; 1992, s.93)

DTSS 'lerin tam olarak etkin olamamalarından dolayı Sektörel Dış Ticaret Şirketleri bir alternatif olarak ortaya çıkmıştır.

b) Sektörel Dış Ticaret Şirketleri: Sektörel Dış Ticaret Şirketleri ilk önce Çok Ortaklı Dış Ticaret Şirketleri olarak oluşturulmuştur. (ÇOS) ÇOS 'ların kuruluşları ve sorumlulukları 14.2.1992 tarihli 92/9 sayılı tebliğ ile belirlenmiştir. Bu tebliğe göre aynı sektörde yer alan ve imalatçı-ihracatçı olan en az 10 işletme ve ödenmiş sermayenin an az 1 milyar TL olması ÇOS olabilmek için yeter koşuludur ancak bu tebliğ uyarınca sadece İzmir 'de yerleşik EGS Dış Ticaret A.Ş ÇOS ünvanını almıştır. 1992 yılı içerisinde "Taahhüt Karşılığı Rotatif Kredi Kullanımı ve Pazarlama Kredisi" sağlanması kararı ayrıca "Yurtdışı tanıtım ve pazarlama faaliyetlerine ilişkin ek tebliğ ile ÇOS 'ların yurtdışı pazarlama büroları ve fuarlara katılımları için maddi desteklerin yapılması kararlaştırılmıştır. Bu desteklere rağmen ÇOS sayısı artırılmamıştır, bunda en büyük payın güvensizlik olduğu ortaya çıkmıştır.

- Sayıları çoğalmayan KOBİ 'lerin aynı üretim dalında ihracat sektörü içinde bir organizasyon altında toplanarak dünya pazarlarına açılmasını, dış ticarette uzmanlaşmalarını ve bu suretle daha etkin faaliyet göstermelerini teminen firmalara " Sektörel Dış Ticaret

"Şirketi (SDŞ)" ünvanı verilmesi kararlaştırılmıştır. 95/4 sayılı tebliğ ile SDŞ 'lerin kuruluşuna kolaylık getirilmiş ve SDŞ 'lerin özellikleri aşağıdaki şekilde belirtilmiştir.

- Daha önce kuruluş için 20 firma gerekli iken bu tebliğ ile firma sayısı 10 'a indirilmiştir.
- SDŞ kurmak için biraraya gelen firmaların ödenmiş sermayesi ile ihtiyaçları toplamı 5 milyar TL olacaktır. (Daha önceki tebliğdeki (3.10.1994 tarihli 94/10 sayılı tebliğ) bu miktar 20 milyar TL olarak belirtilmiştir.)
- Yine daha önceki tebliğde belirtilen dış ticaret şirketlerinin yalnızca ait oldukları üretim dalında ihracat yapmaları sınırlaması bu tebliğde kaldırılmış, şirketlerin kuruldukları yıldan sonraki her yıl en az 10 milyon dolarlık ihracat yapmaları zorunluluğu da " kendi üretim dallarında en az 5 milyon dolarlık ihracat yapmaları olarak değiştirilmiştir.
- SDŞ 'lere 1-200 arasında işçi çalıştırılan kuruluşlar ortak olabileceklerdir.
- SDŞ 'nin hiçbir ortağının sermaye payı toplamı şirket sermayesinin % 10 'undan fazla olamaz.
- SDŞ 'ler doğrudan üretimde bulunamazlar ve imalatçı şirketlere iştirak edemezler.
- İhraç ürünlerinin tanıtılması, çeşitlendirilmesi, pazar paylarının artırılması ve yeni pazarlara girilmesi amacıyla SDŞ 'lerin Dış Ticaret Müsteşarlığı 'na sunacakları projelere farklı finansman, pazarlama ve tanıtım destekleri verilebilecektir.

SDŞ 'lerle ilgili, son olarak 6.01.1996 tarihinde bir tebliğ daha çıkarılmıştır. Bu tebliğde yukarıdaki tebliğ hükümlerine ek olarak şu hususlar belirtilmiştir:

- SDŞ 'ler, şirketin kurulması ve gelişmesinde yardımcı olmak amacıyla, bünyelerinde (toplam ortak sayısının % 10 'unu aşmamak ve SDŞ yönetim ve denetim organlarında SDŞ statüsünün alınmasından itibaren bir yıl süreyle yer almamak kaydıyla) 200'den fazla işçi istihdam eden ortak bulundurabilirler.
- Yörelerinde SDŞ kurulması için aynı üretim dalında faaliyet gösteren yeterli sayıda firmanın bulunmadığını ilgili meslek kuruluşu tarafından tevkik edilmesi halinde " en az 10 firma" şartı, " en az 5 firma" ola-

rak uygulanır.

- Kalkınmada öncelikli yörelerde faaliyet gösteren firmalar için, 5 firmanın biraraya gelmesi ve 2.5 milyon dolarlık ihracat yapmaları SDŞ kurmak için yeterli olmaktadır.
- SDŞ ortaklarının, ihracatını başka firma ya da organizasyon üzerinden gerçekleştirildiğinin tesbit edilmesi halinde SDŞ yönetim kurulu kararı ile Müsteşarlığa bildirilmesi kaydıyla ortaklıği sona erdirilebilir.

Türkiye 'de şu anda faaliyette bulunan 3 tane SDŞ mevcuttur. Bunlar;

- EGE GIYİM SANAYİ VE DIŞ TİCARET A.Ş: (EGS A.Ş): Her türlü tekstil ürünleri imalatı ve fason üretim.
- EGE OTOMOTİV VE DIŞ TİCARET A.Ş: (EGOT): Her türlü otomotiv yan sanayi ürünleri.
- KARADENİZ BİRLEŞİK UN SANAYİ HUBUBAT VE BAKLIYAT DIŞ TİCARET A.Ş (KAR - BİR A.Ş): Un, hububat, bakliyat, gıda üretimi

Bu firmalarla ilgili ayrıntılı bilgi ileriki bölümlerde verilecektir.

III. GÜMRÜK BİRLİĞİ SÜRECİNDE SEKTÖREL DIŞ TİCARET ŞİRKETLERİNİN FONKSİYONU:

SDŞ 'lerin ortaklarının küçük ve orta ölçekli firmalar olmalarından dolayı, ilk önce Gümrük Birliğinin bu firmalar üzerine olumlu ve olumsuz etkilerini değerlendirmek yerinde olacaktır.

a) Gümrük Birliğinin KOBİ 'lere Olumsuz Etkileri:

- Sanayi girdilerini yüksek fiyattan sağlayan KOBİ 'ler, Gümrük Birliği ile bunları dünya fiyatlarından, rakipleri düzeyindeki fiyatlardan sağlayacaklardır.
- KOBİ'ler esnek üretim yaparak değişen talebe ayak uydurabilmektedirler. Bu yüzden kütle üretiminden çeşit üretimine geçişte KOBİ'lerin avantajı artmaktadır. Tüketicilerin çok çabuk değiştiği bir toplumda KOBİ 'lerin A malını üretirken B malı üretimine geçmeleri daha kolay gerçekleşebilmektedir. (KOBİ 1994: s. 4)
- KOBİ'ler rekabet edebilmek için standardizasyon ve kalite çalışmalarına daha fazla ağırlık vermek zorunda kalacaklardır, böylece ülkenin hem iç rekabet hem de dış rekabet gücü artacaktır. Örneğin General Motors ürettiği otomobillerin tamamlayıcı mallarının % 80 'ini daha kaliteli olduğu için ithal ederken Türkiye 'den almaya başlayabilecektir.

b) Gümrük Birliği 'nin KOBİ 'lere Olumsuz Etkileri:

- Kaliteli girdi, standardizasyon, pazarlama teknikleri, ar-ge gibi konulara çözüm getirilmediğinde KOBİ 'ler Gümrük Birliği ile yok olup gideceklerdir.
- Gümrük Birliği ithalat artışına yol açacağı için bir döviz darboğazı ile dengelerin ait üst olması beklenebilir. Buna karşın gerekli önlemler alınarak yeni bir krizin patlaması engellenmelidir, çünkü yaşanacak bir krizden en fazla etkilenecek olan kesimin KOBİ 'ler olacağı açıkları. (TOSYALI, SARIKAYA 1995 : s.34)
- KOBİ 'erde işletme sahiplerinin genel özelliği, elde ettikleri kazançları genellikle ticari sermayelerini artırmaya değil gayrimenkul, ikinci konut v.b gibi spekülatif yatırımlara yönlendiriyor olmalarıdır. Bunun en büyük nedenlerinden biri enflasyonun yüksek olmasıdır. AB 'de hiçbir ülkede enflasyon çift rakamlı değildir ve Türkiye'deki enflasyon rakamlarında Gümrük Birliği ile tek rakama indirilmesi sağlanmalıdır. Spekülatif yatırımlara yönelinmesinin diğer bir nedeni de yeterli bir sosyal güvenlik sisteminin olmamasıdır. Bu da girişimcilerin gelecek kaygı duymalarına neden olmaktadır. Türkiye' deki sosyal güvenlik kurumlarının iyileştirilmesi özel sigortacılığın yaygınlaştırılmasıyla küçük işletme sahiplerinin kendilerine güvenmelerini ve atılımlarını daha korkusuzca yapmalarını sağlayacaktır. (KOBİ 1994: s. 4) Aksi halde Gümrük Birliği 'nin olumsuz etkileri olumlulardan çok daha fazla ve etkili olacaktır.

Gümrük Birliği uyarınca 1994 'ün sonrasında ihracatta parasal teşvikler kaldırılmıştır, çünkü AB 'de teşvik politikası giderek değişmekte, teşvikler daha çok belli projelerin kredilendirilmesine yönelik verilmektedir. Bu yüzden KOBİ'ler proje çalışmalarına ağırlık vermek zorunda kalacaklardır. KOBİ 'lerin uluslararası sisteme entegre olabilmesi, ihracata yönlendirilmeleri için gerekli bilgi ve eğitimi alabilmeleri için SDŞ 'ler önemli bir adımdır. SDŞ 'lerin ülke çapında yaygınlaştırılması, yedinci beş yıllık kalkınma planında da yer almış ve konunun önemi vurgulanmıştır.

Dış Ticaret Müsteşarlığı da Gümrük Birliğini, GATT ve AB normlarını gözönüne alarak, KOBİ 'lere uygun bir ortam hazırlayabilmek için SDŞ ve KOBİ 'lere yönelik direk parasal olmayan teşviklerin uygulanmasına başlamıştır. Buna göre 1.6. 1995 tarihli resmi gazetede yayınlanarak yürürlüğe giren bu destekler ve yardımlardan bazıları şöyledir:

-Araştırma Geliştirme Yardımı: Ar-ge faaliyetinde bulunan proje bazında desteklenmesi şeklindedir.

Kapsam: Kavram geliştirme, teknolojik teknik ve ekonomik yapılabılırlik

etüdü, geliştirilen kavramdan tasarıma geçiş sürecinde yer alan laboratuar çalışmaları, prototip üretimi, pilot tesisin kurulması, deneme üretimi, patent ve lisans çalışmaları, satış sonrası sorun giderme hizmetleri.

Uygulama: Kuruluşlar ar-ge harcamalarına ilişkin belgeleri altışar aylık dönemler itibarıyle doğrudan TÜBİTAK'a tevsik edeceklerdir.

Harcamaların en çok 3 yıl süreyle % 50'si karşılaşacak olup, bu oranı geçmemek kaydıyla belirlenmiş olan bazı kriterlere göre (Örneğin ar-ge faaliyetinin patentle sonuçlanması halinde) ilave destek sağlayabilecektir.

- **Çevre Maliyetlerin Desteklenmesi:** Firmaların, uluslararası mevzuat gereğince,
- Ürünün ve ambalajının çevre standardına uygunluğunun kontrolü için yapılması gerekli labaratuvar testleri için yapılan harcamaların 1000 doları geçmemek kaydıyla % 50'sinin,
- Çevre korumasına yönelik testleri bulunan organize sanayi bölgelerinde üretim yapan firmalar ile hassas eko sistemlerinin bölgelerde atık kontrolüne yönelik kamu yönetimindeki ortak tesislerden yararlanan işletmeleri bu tesislerden yararlanmaları ile ilgili belgelendirilmiş harcamaların 2000 doları geçmemek kaydıyla % 25'inin karşılaşmasını kapsamaktadır.
- **Uygulama İhracatçı Birlikleri kanalıyla yürütülecektir.**
- **Yurt Dışında Düzenlenen Fuar ve Sergilere Milli Düzeyde veya Münferiden Katılımın Desteklenmesi:**
 - Milli katılımlarda iştirakçı firmaların desteklenmesi
 - Fuara iştirak edecek firmaların, organizatör firmaya metrekare üzerrinden ödeyecekleri katılım ücretinin; 30 metrekareyi geçmemek kaydıyla % 40'ı karşılaşacaktır.
 - Ödenecek miktar firma başına 6000 doları aşamaz.
 - Bireysel katılımlarda firmaların desteklenmesi.
 - Firmanın ödeyeceği yer kirası, stand inşası ile dekorasyona ilişkin giderlerinin 30 metrekareyi geçmemek kaydıyla % 40'
 - Fuar mallarının nakliyesine ilişkin olarak beher metrekare için 75 kg 'ı veya 1/4 metreküpü geçmeyecek şeklinde hesaplanacak nakliye giderlerinin % 40'ı karşılaşacaktır.

- Ödenecek miktar firma başına 6000 doları aşamaz.
 - Desteklenecek fuarlar Müsteşarlıkça belirlenecektir.
 - Uygulama İhracatçı Birlikleri kanalıyla yürütülecektir.
- Uluslararası Nitelikteki Yurt İçi İhtisas Fuar ve Sergilerinin Desteklenmesi:

Türkiye 'de uluslararası nitelikte ihtisas fuarı düzenleyen DTM 'ce belirlenecek kriterlere uygun yerli organizatörlerin fuar öncesinde ve fuar süresince gerçekleştirilecekleri,

- Azami 25.000 dolar olmak üzere tanıtım ve promosyon faaliyetlerine ilişkin giderlerin % 50 'si,
- Azami 15.000 dolar olmak üzere organizatör firma tarafından önerilen Ticaret Müşavirlikleri 'nce uygun görüлerek fuara davet edilen önemli yabancı alıcıların yol giderlerinin % 50 'si
- Azami 5.000 dolar olmak üzere, fuar süresince fuarın konusuyla ilgili düzenlenecek seminer, konferans, panel, yarışmalara ilişkin giderlerin % 50 'si karşılaşacaktır.
- Uygulama İhracatçı Birlikleri kanalıyla yürütülecektir.

- Pazar Araştırması Desteği:

- Dış Ticaret Müsteşarlığı tarafından tesbit edilecek hedef pazarlarda küçük ve orta ölçekli işletmeler ile bu tür işletmelerin biraraya gelecek oluşturacakları sektörel dış ticaret şirketleri yararlanabilecektir.
- 500 doları geçmemek kaydıyla bir firma temsilcisinin ilgili ülkeye gidiş dönüş uçak biletinin,
- Tanıtım faaliyetinde bulunan ülkede basın ve reklam araçlarında yer alacak 3.000 doları geçmemek kaydıyla tanıtım harcamalarının,
- Sözkonusu ülkeye götürülen numune ürünün taşıma masrafını 500 doları geçmemek kaydıyla % 50 'sinin karşılanması kapsamaktadır.
- Uygulama İhracatçılar Birliği kapsamında yürütülcektir.

- Yurt Dışı Ofis ve Mağaza Tanıtım Faaliyetlerinin Desteklenmesi:

- Firmalar tarafından Türkiye dışında halihazırda mevcut veya yeni açılacak olan ofis ve mağazaların bir kereye mahsus sabit varlıklarının 5.000 doları geçmemek kaydıyla % 10 'unun,

- 10.000 dolara kadar yıllık kira masraflarının % 50 'sinin,
- Reklam maliyetlerinin yıllık 10.000 doları geçmemek kaydıyla % 20 sinin karşılanması kapsamaktadır.
- Sözkonusu destekten en fazla 2 yıl yararlanılabilir.
- Uygulama İhracatçılar Birliği kanalıyla yürütülecektir.

- Ürün Geliştirme ve Stratejik Odak Konuları Projelerine Sermaye Desteği

Kapsam: Ticari değeri olan yeni ürün oluşturulması veya mevcut ürünlerin rekabet gücünün yükseltilmesine ya da bu amaçla üretim yöntemi, sistemi ve tekniklerini araştırılması ve geliştirilmesine yönelik AR-GE projeleri ile "Stratejik Odak Konuları Projeleri".

Uygulama: Projeyi yürüten sanayi kuruluşunun 2 yılı geçmemek üzere 1 milyon dolara kadar sermaye desteği sağlanabilecektir.

Bu desteklerin yanısıra DTSS ile SDS 'lere EXIMBANK tarafından kısa vadeli senet reeskont ve döviz ihracat kredisi verilmektedir.

Kapsam: DTSS ve SDS 'lerin ihracat faaliyetleriyle ilgili finansman ihtiyaçlarının karşılanmasılığını amaçlayan kredi programıdır.

Firmaların TL kredi olan Kısa Vadeli Senet Reeskont Kredisi (KVSK) ile döviz kredisi olan Kısa Vadeli Döviz Kredisinden (KVDK) yararlanabilmeleri için takvim yılı itibarıyle DTM tarafından DTSS veya SDS statüsü verilmiş olmaları ve Eximbank 'ça kredibilitelerinin olumlu bulunması gerekmektedir.

Firmaların sunacakları proje tutarlarına uygun olarak banka tarafından belirlenecek oranlarda kredi kullandırılmaktadır.

DTM 'ce verilen bu desteklerden başka AB 'de, birliğe üye olmaya hazırlanan ülkelerdeki KOBİ 'lerin uyumuna yönelik olarak geliştirilmiş birçok programın devreye girmesi için çaba sarfmektedir. Medinvest bu programlardan bir tanesi olup bu programla KOBİ 'lere enformasyon, danışmanlık, mesleki eğitim, yeni teknoloji kullanımı gibi alanlarda hizmetler sunulmaktadır.

Medinvest'te yer alan programlar şunlardır:

- İşbirliği Programları (Medpartenariat- Europatenariat): Bu programın amacı kendi imkanlarıyla uluslararası piyasalara açılamayan KOBİ 'lerin karşı karşıya getirilerek ortak projeler üretmelerini ve çeşitli işbirliği imkanlarını yaratmalarını sağlamaktır. (KOSGEB 1993: s.10)

- Bu programa tüm sektörlerden firmalar katılabilmektedir. İşbirliğinin

olduğu alanlar ticari, mali, teknik ve ar- ge faaliyetleridir.

- BC-NET: Firmaların hem ulusal hem uluslararası düzeyde yararlanabileceği bir bilgisayar ağı sistemidir. BC-NET sistemiyle ülkemizdeki KOBİ 'lerin yurt dışı pazarlara açılmaları, kalite ve standartizasyon sağlamaları rekabet güçlerini artırmaları, yeni teknolojiden haberdar olmaları, uluslararası yatırımlara yönelmeleri sağlanabilecektir.

- Girişimciliği Yaklaşırma Bürosu (BRE): Bu programla iş birliği yapmak isteyen firmaların formları, Brüksel 'deki ana merkezde toplanmaktadır. BRE 74 ülkeden 474 danışmanı aracılığıyla topladığı bilgileri sürekli olarak yenilemekte ve temsilcilerine göndermektedir. BRE 'nin Türkiye 'deki temsilciliğini KOSGEB yürütmekte ve Avrupalı şirketlerin pazarlama, teknoloji transferi, ortak girişim konularındaki işbirliği taleplerini Türk firmalarına bir bültenle iletmektedir.

- Uzman Finans Kuruluşları (BRE): KOBİ 'lerin en önemli problemlerinden olan finansman sorununu çözmek için çalışmaktadır, gereğinde mali danışmanlık yapmaktadır.

- İhracatı Geliştirme Merkezi (SGE): Bu merkezin sunduğu programın temelini pazar araştırmaları oluşturmaktadır. Bu araştırmalarla mamülün sunulacağı pazardaki talep durumu, hangi stratejilerle pazara girileceği saptanmaktadır.

- Kalkınma Ajansları: Belirli bir bölgenin ekonomik kalkınmasına yönelik çalışmalar yapmaktadır. Oluşturulan sistemle hem yurt içi hem de yurt dışından yatırımların bölgeye çekilmesi için uğraş vermektedir.

- Genç Girişimcilerin Desteklenmesi: Bu programla başarılı olan fakat parasal imkanları olmayan projeler için oluşturulacak kurumlar aracılığıyla yapılan değerlendirmede finans, üretime yönelik bilgiler ve pazarlama destekleri sunulmaktadır.

Kısaca Türkiye 'nin Gümrük Birliği 'ndeki başarısı bir yerde KOBİ 'lere endekslidir. Gümrük Birliği sonrası KOBİ 'ler için kaliteli iş gücü yetiştirmeye AR-GE, çevre ve teknoparkların kurulması konusunda tüm projeler devlet yanında mali açıdan AB tarafından da desteklenecektir. AB 'nin Mali İşbirliği Deklerasyonu da KOBİ 'lerin desteklenmesi gerektiğini ortaya koymuştur. (AKAT, 1996: s.14)

IV. TÜRKİYE'DEKİ SEKTÖREL DİŞ TİCARET ŞİRKETLERİ

a) Ege Giyim Sanayi ve Dış Ticaret A.Ş (EGS): EGS, HDTM 'nin 92/9 sayılı tebliğine uygun olarak 10.5.1993 tarihinde kurulmuştur. Şirketin kuruluş sermayesi 28.7 milyar liradır. Merkezi İzmir'de bulunan şirket, Denizli, İstanbul ve Bursa'da bölge müdürlüğü düzeyinde faaliyet göstermektedir. 90

ortakla kurulan EGS, şu anda Türkiye 'nin çeşitli yerlerinde 400 ortağı ulaşarak dev bir şirkete dönüşmüştür. EGS, Türkiye 'de türünün ilk örneği olup, ihracatta model yaratmıştır. EGS şu şirketlerden oluşmaktadır:

- EGS Dış Ticaret: Ortaklarına pazarlama, finansman, dış ticaret danışmanlığı, ihracat ve ithalatla ilgili teknik hizmetleri veren bir şirket olarak gelişmiştir. 1995 yılı sonu itibarıyle 850 milyon dolarlık ihracat hacmine ulaşmıştır. Bu Türkiye 'de bu güne kadar bir firma veya bir grubun gerçekleştirdiği yıllık en yüksek ihracat tutarıdır.
- EGESER A.Ş: EGS 'nin ortak ve müşterilerine hammadde, yardımcı madde tedarik eden bir iktisat şirkettir. Pamuk, iplik, kumaş, aksesuar gibi tekstil ham ve yardımcı maddelerini tedarik ederek ortaklarına satmaktadır.
- EGS Sigorta A.Ş: Şirket ortak ve müşterilerinin ithalat ve ihracatlarındaki nakliyat, sabit kıymet ve demirbaş sigortalarını yapmak üzere kurulmuştur.
- EGS - NAK A.Ş: Şirket ortak ve müşterilerinin ithalat ve ihracatlarında gümrükleme faaliyetlerini güvenli ve düşük maliyetler ile yapmak, ihracat ve ithalatlarda hava, deniz ve kara taşımacılıklarını geliştirmek üzere kurulmuştur.
- EGS Bank: EGS Bank, aynı zamanda Türkiye 'nin ilk sektörel bankası olması özelliğini taşımaktadır. Yatırım bankası niteliğinde kurulan bankanın öncelikli amacı ithalat, ihracat, leasing, factoring işlemlerinde ortaklarına destek vermektedir. Banka uluslararası finans kuruluşlarıyla bağlantılar kurarak libor 'un altında faizle kaynak sağlamaayı hedeflemektedir.
- EGS - TRADE CORPORATION: 1995 'te yurt dışı pazarlama faaliyetlerini yürütmek amacıyla New York 'ta EGS Trade - Corp. adıyla kurulmuştur. Bu şirket büyük miktarlarda alımlar yapan A.B.D pazarında perakende mağazalar zincirini oluşturarak kendi markasını yaratmak ve bu markayı ortaklarının üretim çeşitlerinden ve esnekliğinden yararlanarak pazara taşımayı planlamaktadır. Şirket, Rusya ve Türk Cumhuriyetleri pazarlarında da örgüt oluşturmayı planlamaktadır.
- EGS Turizm ve Tanıtım A.Ş: Yurt dışı pazarlama ve tanıtım konusunun yurt dışı fuarcılık hizmetleri ile de desteklenebilmesi amacıyla Ocak 1996 'da kurulmuştur.
- EGS Makina Sanayi ve Ticaret A.Ş: Tekstil ve konfeksiyon sektöründe yaratılan teknolojiyi ülkemize taşıyabilmek amacıyla 1996'da kurulmuştur.
- Targev (Tesktıl Araştırma ve Geliştirme Vakfı): Sektördeki verimliliği artırmak amacıyla üniversite ve sanayicilerle işbirliği yapılarak kurulmuştur.

- EGS Leasing: 75 milyar sermaye ile 1996 yılı içerisinde kurulacaktır. Yatırım finansmanı hizmeti verecektir.

- EGS Factoring: 75 milyar sermaye ile 1996 yılı içerisinde kurulacaktır. İşletme sermayesi finansmanı sağlayacaktır.

- EGS Off- Shore Bank A.Ş: Uluslararası finansman olanaklarını sektörde aktarmak amacıyla 1996 yılı içerisinde kurulacaktır.

Göründüğü üzere, EGS kısa zamanda çok hızlı büyüyen bir şirket olmuştur. 1994 yılında Türkiye genelinde konfeksiyon ihracatı % 11 artarken EGS ortaklarının ihtaracı % 19 ve EGS nin ihracatı % 800 artmıştır. Sektörde faaliyet gösteren şirketlerin EGS 'ye ortak olma taleplerinde de önemli bir artış olmuştur. EGS 'nin ihracat ve ithalat rakamları aşağıdaki gibidir.

IHRACAT (000 \$)

<u>1993</u>	<u>1994</u>	<u>1995</u>
52.153.021	419.190.570	820.410.345

Sadece Ege Bölgesinin ihracatı ise 1995 yılında 664.372.541 milyon dolardır. Geriye kalan tutar Bursa ve İstanbul bölgelerine aittir.

Yaşar Dış Ticaret A.Ş 'nin ihracat kompozisyon içerisinde % 70 -80 ile tekstil ürünler birinci sıradadır. Yaşar Dış Ticaret 'in tekstil ürünleri ihracatı 1992 yılında yaklaşık 270 milyon dolardan 1995 'te yaklaşık olarak 350 milyon dolara çıkmıştır. Bu rakamlara göre EGS 'nin çok daha başarılı olduğunu söylemek mümkündür, çünkü henüz 1993 yılında kurulan EGS 'nin sadece İzmir ihracatı 1995 yılında 374 milyon dolardır.

EGS 'nin 1995 yılında gerçekleştirdiği ithalat tutarı ise 100 milyon dolardır. 1995 yılı dış ticaret hacmi ise yaklaşık olarak 950 milyon dolardır.

b) Ege Otomotiv Dış Ticaret A.Ş (EGOT): EGOT 5.08.1995 tarihinde kurulmuş olan henüz çok yeni bir SDS 'dir. Şirket amacını 20 ortağının güçlerini ve kaynaklarını birarada toplayarak otomotiv sektörüne hizmet edebilmek olarak belirlemiştir. EGS gibi merkezi İzmir 'de bulunan firmanın, bünyesinde şu anda 20 ortağı bulunmaktadır. Şirket çok yeni olduğu için henüz iç piyasaya yönelik mal satmaktadır. EGOT yetkilileri otomotiv sektörünün katma değeri çok yüksek olan bir sektör olduğunu bu yüzden Türkiye açısından oldukça önemli olduğunu vurgulamaktadırlar. Aynı zamanda bu sektörde elektronik sistemlere sahip olmanın başarı için önemli bir şart olduğunu söyleyen yetkililer ortaklarının yatırım teşviklerinden yararlanmadan bu sistemleri kurdukları, makine ve teçhizatlarının modern olduğunu ve Gümrük Birliği sürecinde başarılı olabilmek için de kalite, özellikle ISO 9000 çalışmalarına önem ver-

diklerini belirtmişlerdir.

c) Karadeniz Birleşik Un Sanayicileri Hububat ve Bakliyat Dış Ticaret A.Ş (KARBİR):

KARBİR, 5.6 milyar TL sermaye ile 02.08.1995 tarihinde kurulmuştur. Merkezi Samsun 'da bulunan firmanın 12.02.96 itibariyle fiili ihracatları (un) yaklaşık olarak 1.000.000 \$, fiili ithalatları (buğday) yaklaşık olarak 7.500.000 \$ 'dır. Şirket un ve buğday dışında tahıl başta olmak üzere diğer ürünlerin de dış ticaret işlemlerini yapmayı planlamaktadır. Şirket yetkilileri sürekli kötüye giden yerli üretimdeki kalite yüzünden Türkiye 'nin uzun yıllar kaliteli buğday için net ithalatçı pozisyonunda olacağını tahmin etmektedirler. Dünya fiyatlarındaki bu artışın bu anlamda hem iç piyasada un fiyatlarının artısına neden olacağını hem de dış piyasalarda un üreticisi / ihracatçısı olan ülkelerle rekabet etmelerini güçlendireceğini de eklemiştir. Şirket yetkililere Gümrük Birliği 'nin SDŞ 'lere global etkileri, sorulduğunda; bu konuda firma tarafından herhangi bir değerlendirme yapılmadığını, fakat sektörlerin tarım olması GB 'nin tarım sektörünü kapsamaması ve ihracatlarının genellikle AB dışındaki ülkelere yapılmasından dolayı GB 'nin direkt bir etkisi olmayacağı belirtmiştir. Ayrıca yetkililer SDŞ 'lerin daralan iç piyasa koşullarından dış piyasalara bir sermaye ve güç birliği oluşturmuş olarak daha kolay bir şekilde kanalize olmayı sağladığını, örneğin 14 'un fabrikasının toplam kapasitesiyle daha kolay ve ucuz alım yapıp, daha seri ve daha az riskli bir biçimde hareket edebildiklerini fakat SDŞ olmalarından dolayı yıllık 5.000.000 \$ lik bir ihracat taahüddüne girdiklerini, bunun karşılığında lehleme kayda değer bir avantaj sağlanmadığını da sözlerine eklemiştir.

V. SONUÇ VE ÖNERİLER

Türkiye Gümrük Birliğine girmekle globalleşme sürecinde büyük ve önemli bir adım atmıştır. 2005 yılında GATT anlaşmaları uyarınca dünya ortak bir pazar yerine dönüşecek, serbest rekabet kuralları işleyecektir. Türkiye 'deki KOBI 'lerin ise kıyasıya bir rekabetin olacağı uluslararası sisteme hayatlarını devam ettirebilmeleri çok zor belkide mümkün olmayacaktır. Bu yüzden KOBI 'leri tek bir çatı altında toplayan SDŞ 'lere gereken önem verilmelidir. SDŞ 'ler özellikle Gümrük Birliği sürecinde KOBI 'lerin dış pazarlarda pazarlık güçlerini artıran, onları motive eden, distribütörlük almalarını sağlayan bir model olacaktır. DTSS 'lerin artık işlevini tamamladığı, devletin verdiği teşviklerin daha çok SDŞ 'lere yönelik olmasından da anlaşılmaktadır. Yedinci beş yıllık kalkınma planında da yer alan SDŞ 'lere başarılı olabilmeleri için her türlü destek devlet tarafından verilmelidir.

SDŞ 'lere ilişkin öneriler ise şöyle sıralanabilir:

- SDŞ 'ler yurt dışında ofis ve ticaret merkezleri açmaya teşvik edilmelidir. Böylece şirket ortakları yeni pazarlara girebilecek ve pazarlardaki

gelişmeleri yakından takip edebileceklerdir.

- SDŞ 'lerin çevre dampingi gibi çeşitli tarife dışı engellere karşı ortaklarını bilgilendirmesi ve kendi çevre politikaları oluşurması desteklenmemelidir.
- SDŞ 'ler ar-ge faaliyetlerinde bulunmaya teşvik edilmelidirler, çünkü ancak bu faaliyetler sayesinde dış pazarlada kalıcı olup kendi markalarını yaratırlırlar.
- SDŞ'ler bünyelerinde ortaklarına yönelik bilgi bankası oluşturmalılar ve yukarıda da bahsedilen Bc-Net gibi bilgi merkezleriyle tam bir temas içinde olmalıdır. Unutulmamalıdır ki, Sogo Shosha'ların başarılarının arkasında güçlü bir enformasyon ağına sahip olmak yatkınlıkta. Hızlı sağlanan ve kaliteli bilgi her zaman rekabette bir adım önde olmayı sağlar.
- SDŞ' lere ilişkin teşvikler verilirken SDŞ 'lerin performansı gözardı edilmemelidir.
- Monopolü önlemek için SDŞ 'lerin arttırılmasına çalışılmalıdır, ancak böylelikle tam bir rekabet ortamı yaratılabilir.
- Yine Sogo Shosha 'ların çok başarılı olduğu üçüncü ülke ticareti de SDŞ 'lere önerilebilir.
- SDŞ'ler, ortaklarına benchmarking gibi yeni yönetim uygulamalarını da anlatmalı ve hatta kendileri de uygulamalıdırlar. Kısaca iyi olan departmanla ya da başka bir şirketle kıyaslama yaparak performans yükseltmek olan benchmarking, KOBİ'lerin rekabet güçlerini arttırmada önemli bir rol üstlenecektir.

SUMMARY

In this article, Sectoral Foreign Trade Companies, a very new concept for Turkey are searched and their role of in the process of Customs Union and their importance from the aspect of Turkey is mentioned and the structure of three Sectoral Foreign Trade Companies is examined.

KAYNAKÇA

OKTAV Mete, KAVAS Alican, ÖNCE Günal, TANYERİ Mustafa; **Orta ve Küçük İşletmelerde İhracata Yönelik Pazarlama Sorunları ve Çözüm Önerileri**, TOOB Yayıncı, Ankara 1990.

Dış Ticaret Bülten Dergileri, İstanbul Ticaret Odası Yayıncı , Çeşitli Sayılar

GEVECI Ruhat, BEŞELİ Nursen ; Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, IGEME Yayıncı, Ankara 1985.

OKTAV Mete, KAVAS Alican, TANYERİ Mustafa ; Ekonomik ve Sosyal Sorunlar - Çözüm Önerileri Dizisi: İhracat, TOBB Yayıńı 1992

KOBİ Dergisi, Sayı 1, 1994

TOSYALI SARIKAYA Birgül, "Kobilerin Türkiye Ekonomisndeki Yeri" Ekonomik Vizyon Dergisi, İstanbul Ticaret Odası Yayıńı, Sayı: 16, Temmuz - Ağustos 1995

KOSGEB Dergisi, KOSGEB Yayıńı, Sayı 8, 1993

Resmi Gazete, 14.2.1992 tarihli ÇOS Tebliği

Resmi Gazete, 3.10.1994 tarihli SDŞ Tebliği

Resmi Gazete, 18.5.1995 tarihli SDŞ Tebliği

Resmi Gazete, 1.6.1995 tarihli Para Kredi ve Koordinasyon Kurulu Kararları "Devlet Yardımları"

Resmi Gazete, 6.1.1996 tarihli SDŞ Tebliği

Firma Broşürleri

AKAT Tuğrul, "Türkiye ile AT Arasındaki İlişkiler de Gümrük Birliğinin Yeri" konulu konferans, Anahtar Dergisi, MPM Yayıńı", Sayı: 86, Şubat 1996.

