

Isparta Dış Ticaret Sektörünün SWOT Analizi Kapsamında Mevcut Durum Değerlendirmesi

Nurdan KUŞAT

Süleyman Demirel Üniversitesi, Eğirdir Meslek Yüksekokulu, nurdankusat@sdu.edu.tr

Öz

Dış ticaret açıkları günümüzün gelişmekte olan ülkelerinin en temel problemleri içerisinde yer almaktadır. Bu açıklarla mücadelede yerel dış ticaret aktörlerinden en üst düzeyde faydalanılması bir zorunluluk olarak ortaya çıkmaktadır. Bu anlayış çerçevesinde çalışmanın amacı Isparta dış ticaret sektörünün mevcut durumunu SWOT analizi kapsamında değerlendirmek olarak belirlenmiş ve bu kapsamda Isparta'nın toplam ihracatının yaklaşık %95,8'ini gerçekleştiren dış ticaret firmasına (20 adet) ulaşım sağlanmıştır. Çalışma neticesinde Isparta ili dış ticaret sektörünün en güçlü yanları yurtdışı bağlantılar, gümrükleme firmalarına yakınlık, tanınırlık ve marka imajı, hammadde temini, lojistik firma bağlantıları olarak belirlenirken, en zayıf yönleri ulaşım imkânlarının zayıflığı, OSB'lerin gelişmemişliği ve sektörel kümelenmelerin oluşturulamaması olarak tespit edilmiştir. İlin dış ticaret sektörü açısından en önemli fırsatları Türkiye'nin yurtdışındaki imajı, dış ticaret fuarlarına katılım olanakları, ülke içi ve ülke dışı rekabet gücü, hammaddeye yakınlık olarak ortaya çıkarken, en önemli tehditler ise Türkiye'nin siyasi ve ekonomik istikrarsızlığı, uluslararası anlaşmaların kısıtlayıcılığı, devlet teşviklerinin yetersizliği olarak kendisini göstermiştir.

Anahtar Kelimeler: Dış Ticaret, Isparta, SWOT Analizi.

JEL Sınıflandırma Kodları: F14, F17.

Assessing the Current State of Foreign Trade in Isparta through SWOT Analysis

Abstract

Foreign trade deficits are among the most essential problems experienced by developing countries. In the fight against these deficits, maximizing the power of local actors of foreign trade has emerged as an obligation. Within this framework, the aim of this study is to determine the current state of foreign trade in the Turkish province of Isparta through SWOT analysis. To this aim, 20 foreign trade firms whose business transactions constitute about 95,8% of Isparta's total foreign trade are covered in the study. It is determined that Isparta's biggest strengths in foreign trade are international connections, proximity to customs clearance firms, popularity and brand images, raw material supply, and links with logistics firms; whereas its biggest weaknesses are limited transportation facilities, underdeveloped state of the organized industrial zones, and lack of industrial clusters. On the other hand, the province's most important opportunities in terms of foreign trade are Turkey's international image, opportunities to participate in foreign trade fairs, domestic and international competitiveness, and proximity to raw materials; whereas the biggest threats are Turkey's economic and political instability, constraints imposed by international agreements, and insufficiency of government incentives.

Keywords: Foreign Trade, Isparta, SWOT Analysis.

JEL Classification Codes: F14, F17.

Atıfta bulunmak için...|
Cite this paper |

Kuşat, N. (2014). Isparta Dış Ticaret Sektörünün SWOT Analizi Kapsamında Mevcut Durum Değerlendirmesi. *Çankırı Karatekin Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi Dergisi*, 4(1), 299-324.

1. Giriş

Sanayileşme sürecine geç katılan Türkiye, gelişmekte olan ülkeler statüsüyle değerlendirilen bir grup ülkenin içerisinde yer almaktadır. Bu nedenle diğer gelişmekte olan ülkelerde olduğu gibi farklı teknolojik çağlara ait sanayileri aynı zaman dilimi içerisinde oluşturmaya çalışan bir ülke görünümüyle dikkat çekmektedir. Dünya ekonomileri günümüze gelene kadar 3 sanayi devrimi süreci ile karşılaşmışlardır: I. Sanayi Devrimi 18. yy'da buhar gücünün keşfi ve bu güçle çalışan makinelerin üretimde kullanımının yaygınlaşması ile sermaye birikiminde artışların yaşandığı dönemi tanımlar. II. Sanayi Devrimi 19. yy'ın son çeyreğinden 20. yy'ın ortalarına kadar elektrik ve motor konusunda gerçekleştirilen buluşlarla değişen bir sanayi üretim yapısını içine alırken, III. Sanayi Devrimi ise 20. yy'ın son yarısından itibaren Bilgi İşlem Teknolojilerinde elde edilen başarılarla ve üretime dayanır.

Türkiye I. Sanayi Devrimi ile sağlanması gereken sermaye birikimini gerçekleştiremeden, II. Sanayi Devrimi'ne ait sanayi üretim tesislerini kurmak zorunda kalmıştır. Kurduğu bu tesisleri verimli hale getiremeden de III. Sanayi Devrimi'nin gereği olan bilişim teknolojilerine dayalı üretim aşamasını gerçekleştirme yükümlülüğü ile yüzleşmiştir. Bunun sonucu da Türkiye ekonomisi için oldukça ağır olmuş ve ülke ekonomisini dışa bağımlı geliştirmekte olan bir ülke kısır döngüsünün içerisine çekmiştir.

“Yeni Ekonomik Düzen ve Küreselleşme” sanayi devrimlerinin etkisiyle geçen yüzyıllardan 21. yüzyıla kalan en önemli mirastır. Bu yapılanma tüm dünya ülkelerini birbirine sadece ekonomik anlamda bağlamakla kalmamış, siyasi ve kültürel anlamda da çözülmesi zor olan bir bağımlılık ortaya koymuştur. Başlangıçta ekonomik düzeyde bir bağımlılık olarak kendisini gösteren bu durum, zamanla siyasi ve politik bağımlılığı da peşi sıra sürüklemiştir. Dış ticaret ise ekonomik bağımlılığın tetikleyicisi olarak dikkat çeker. Özellikle de 20. Yüzyılın son çeyreğinde “liberal dış ticaret” anlayışının gelişmiş ülkeler eliyle zirveye taşınması, dış ticareti küreselleşmenin bir numaralı tetikçisi olarak gündeme oturtmuştur.

Bu çalışma Türkiye'nin liberal dış ticaret politikalarını benimsediği 1980 yılı itibariyle dış ticarete yaşadığı değişimi kısaca ortaya koyduktan sonra, Isparta ili açısından dış ticaretin gelişimini ve Isparta'nın Türkiye dış ticareti içindeki payını ve gelişmelerini göstermek amacıyla gerçekleştirilmiştir. Bu amaç çerçevesinde bir SWOT analizi anketi düzenlenerek Isparta Ticaret ve Sanayi Odası'na kayıtlı ve Isparta dış ticaretinde lider konumunda olan (il ihracatının %95,8'ini gerçekleştiren) 20 adet dış ticaret işletmesi ile yüz yüze görüşmeler yapılarak ve bir kısmına e-mail yoluyla ulaşılarak Isparta'ya ait dış ticaretin güçlü, zayıf yönleri belirlenmiş ve sektörü bekleyen fırsatlar ve tehditler ortaya konmuştur. Elde edilen bulgular çerçevesinde öncelikle Isparta dış ticaretinin geleceğine dair

bir dış ticaret politikası oluşturulmaya çalışılmış ve bu sonuçların Türkiye'deki diğer iller için bir model oluşturması hedeflenmiştir.

Bu bağlamda giriş bölümünün arkasından oluşturulan ikinci bölüm dünya dış ticaretindeki son gelişmeleri değerlendirirken, üçüncü bölümde Türkiye dış ticaretinin 80'li yıllar sonrasındaki değişimi ele alınmış, dördüncü bölümde Isparta dış ticareti sayılarla incelenmiştir. Beşinci bölümde Isparta dış ticaretinin SWOT analizi kapsamında değerlendirilmesi yapılarak, sonuç bölümünde Isparta ili dış ticaret sektörünün avantaj ve dezavantajları ortaya koyulmuş ve yerel bazlı değerlendirmelere yer verilmiştir.

2. Küreselleşme Olgusu ve Dünya Dış Ticaret Anlayışındaki Liberal Dönüşümler

Sermaye birikimi kavramıyla ekonomik sistemler içerisinde söz sahibi olmaya başlayan "Kapitalizm", 18. yüzyılın son çeyreğinden 20. yüzyılın ilk çeyreğine gelene kadar yaklaşık 150 yıl boyunca hakim uluslararası ekonomi görüşü olmuştur. 1929 Dünya Buhranı, II. Dünya Savaşı, 70'li yılların petrol krizleri, 90'lı yıllardan itibaren baş gösteren küresel krizler ve Keynesyen görüşe ait Refah Devleti anlayışı zaman zaman bu hâkimiyeti olumsuz yönde etkilese de, her seferinde kapitalizm bu süreçten güçlenerek çıkmayı başarabilmiştir.

Kapitalizmin son çeyrek yüzyıldır yaşanan küresel krizlere çözüm önerisi "liberal politikalar" olmaktadır. Çünkü Batı'nın yaşanan her kriz süreci sonrasında uyguladığı genişletici politikalar, ülke üretiminin ve sermaye birikiminin artması sonucunu doğurarak, gelişmiş ülkelerle gelişmekte olan ülkeler arasında daha yakın ekonomik ilişkilerin kurulmasını zorunlu kılmıştır. Bu bağlamda ortaya çıkan küreselleşme ise; içerisinde liberalleşmeyi, kuralsızlaşmayı, özelleştirmeyi ve dışa açık ihracat yönlü politikaları barındıran bir akım olarak kendisini kabul ettirmiştir (Demir Purkis, 2007, 5). Bu sürecin yaşanmasında 1900'lü yılların ortalarından itibaren yaygın olarak uygulanan ithal ikameci sanayileşme politikalarının artık başarı kabiliyetlerini yitirmeleri de önemli rol oynar. Liberal dış ticaret politikasının uygulama aşamasına taşınması için, ithalattaki tarife dışı kısıtlamaların kaldırılmasına, sanayi ürünlerinin üzerindeki gümrük tarife oranlarının düşürülmesine, ihracat vergilerinin ve sübvansiyonların ortadan kaldırılmasına ihtiyaç vardır (Shafaeddin, 2013, 433). Bu anlamda liberal dış ticaret anlayışının en belirgin özelliği üretimin dünya geneli için yapılması ve nihayetinde ulusların ihracatlarının artırılması (Edwards, 1993, 1358-1359) temel felsefesi çerçevesinde kendisini gösterir. Bu felsefe liberal dış ticaret anlayışını ihracata dayalı kalkınma stratejilerine yakınlaştırarak liberal dış ticaret anlayışı ile ihracata dayalı (dışa dönük) kalkınma stratejisi arasında bir paralel yapının oluşmasına hizmet etmiştir.

Küresel düzen içerisinde yaşanan bu liberal gelişmeler iktisatçılar tarafından farklı şekillerde değerlendirilmektedir. Küreselleşme ve liberal politikaların gelişmekte

olan ülkeler için kalkınmanın en önemli dinamiği olacağını savunan yaygın anlayışın tersini savunan bir grup iktisatçı da bulunmaktadır. İkinci görüşü savunan iktisatçılar; gelişmiş ülkeler kendileri birer gelişmekte olan ülke konumundayken şu anda gelişmekte olan ülkelere önerdikleri politika ve kurumların neredeyse hiçbirini kendi kalkınma süreçlerinde kullanmadıklarını (Chang, 2013; Stiglitz, 2013; Wade, 2013) ve diğer ülkeleri liberal ilkelere bağlayarak ulusal kalkınma sürecinin dışına ittiklerini, bu durumun da günümüzün gelişmekte olan ülkeleri için kalkınmanın maliyet ve riskini artırarak bağımlı bir kapitalistleşme sürecini gündeme getirdiğini belirtmektedirler (Türkey, 2000, 12).

3. 1980 Sonrası Türkiye Dış Ticareti

Neo-klasik anlayış; II. Dünya Savaşı'ndan 1960'ların sonuna kadar dünya dış ticaretinin serbestleştirilmesi yönünde geliştirilen politikalarla ön plana çıkan ekonomik görüş olmuştur. Neo-klasik anlayışla beraber hayat bulan içsel büyüme teorileri, bu anlayışın yeni bir boyut kazanmasına imkân tanımıştır. İçsel büyüme teorilerinde teknolojik gelişme sürecinin büyük bir oranda ihracat ve/veya ithalata bağlı olduğu görüşünün vurgulanması (İspir vd., 2009, 61) dış ticaretle ekonomik büyüme arasındaki ilişkinin araştırılması gereğini ortaya çıkarmıştır. Bu kapsamda farklı ülkeler üzerinde gerçekleştirilen analitik çalışma sonuçlarının bir kısmı dışa açıklık oranının, büyümeyi pozitif yönde, bir kısmı da tam tersine negatif yönde etkilediğini ortaya koymaktadır (İspir vd., 2009, 61). Bu farklı sonuçların elde edilme sebebi muhtemelen ülkelerin gelişmişlik düzeyleriyle ilişkilidir.

1980 sonrasında artan serbest dış ticaret eğilimleri ve Türkiye'nin 80 sonrasında serbest dış ticaret politikasını benimsemesi, Türkiye'de dış ticarete dair gelişmelerin incelenmesinde genellikle 1980 öncesi ve 1980 sonrası şeklinde bir ikili sınıflandırma yapılmasını gelenek haline getirmiştir. Yaptığımız çalışmanın günümüzdeki dış ticaret anlayışı genelinde bir değerlendirme ortaya koyması amaçlandığı için; 80 sonrası dönemde Türkiye dış ticaretinin değişen yüzüne kısaca bakmak uygun olabilir.

Türkiye Cumhuriyeti Dışişleri Bakanlığı Türk Ekonomisini, rekabet kurallarının işlediği, özel sektörün ekonomide öncü, kamunun ise düzenleyici rol oynadığı, liberal dış ticaret politikasının uygulandığı, mal ve hizmetlerin bireyler ve kurumlar arasında engelsiz olarak el değiştirebildiği bir serbest piyasa ekonomisi olarak tanımlamaktadır (<http://www.mfa.gov.tr/turk-ekonomisindeki-son-gelismeler.tr.mfa>). Türkiye; bu liberal yapıyı, 1980 yılından itibaren dış ticaret politikalarında liberal yönde gerçekleştirilen düzenlemelerle kazanmıştır.

Tablo 1; 1980 sonrasında Türkiye'nin dış ticaretinde yaşadığı genel gelişimi sayısal verilerle sunmaktadır. Dış ticaret bu yıllar boyunca genel olarak artma eğilimi göstermiş, dış ticaret hacmi genelde artarken dış ticaret içerisinde ihracatın

ithalatı karşılama oranı sürekli 1'in altında kalmış ve ülke bazen artan bazen azalan dış ticaret dengesi açılıklarıyla karşılaşmıştır.

Tablo 1: Türkiye'nin 1980 Sonrası Dış Ticaret Göstergeleri

YILLAR	İHRACAT		İTHALAT		Dış Ticaret Dengesi (000\$)	Dış Ticaret Hacmi (000\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)
	Değer (000\$)	Değişim (%)	Değer (000\$)	Değişim (%)			
1980	2 910 122	28,7	7 909 364	56,0	-4 999 242	10 819 486	36,8
1981	4 702 934	61,6	8 933 374	12,9	-4 230 439	13 636 308	52,6
1982	5 745 973	22,2	8 842 665	-1,0	-3 096 692	14 588 639	65,0
1983	5 727 834	-0,3	9 235 002	4,4	-3 507 168	14 962 836	62,0
1984	7 133 604	24,5	10 757 032	16,5	-3 623 429	17 890 636	66,3
1985	7 958 010	11,6	11 343 376	5,5	-3 385 367	19 301 386	70,2
1986	7 456 726	-6,3	11 104 771	-2,1	-3 648 046	18 561 497	67,1
1987	10 190 049	36,7	14 157 807	27,5	-3 967 757	24 347 856	72,0
1988	11 662 024	14,4	14 335 398	1,3	-2 673 374	25 997 422	81,4
1989	11 624 692	-0,3	15 792 143	10,2	-4 167 451	27 416 835	73,6
1990	12 959 288	11,5	22 302 126	41,2	-9 342 838	35 261 413	58,1
1991	13 593 462	4,9	21 047 014	-5,6	-7 453 552	34 640 476	64,6
1992	14 714 629	8,2	22 871 055	8,7	-8 156 426	37 585 684	64,3
1993	15 345 067	4,3	29 428 370	28,7	-14 083 303	44 773 436	52,1
1994	18 105 872	18,0	23 270 019	-20,9	-5 164 147	41 375 891	77,8
1995	21 637 041	19,5	35 709 011	53,5	-14 071 970	57 346 052	60,6
1996	23 224 465	7,3	43 626 642	22,2	-20 402 178	66 851 107	53,2
1997	26 261 072	13,1	48 558 721	11,3	-22 297 649	74 819 792	54,1
1998	26 973 952	2,7	45 921 392	-5,4	-18 947 440	72 895 344	58,7
1999	26 587 225	-1,4	40 671 272	-11,4	-14 084 047	67 258 497	65,4
2000	27 774 906	4,5	54 502 821	34,0	-26 727 914	82 277 727	51,0
2001	31 334 216	12,8	41 399 083	-24,0	-10 064 867	72 733 299	75,7
2002	36 059 089	15,1	51 553 797	24,5	-15 494 708	87 612 886	69,9
2003	47 252 836	31,0	69 339 692	34,5	-22 086 856	116 592 528	68,1
2004	63 167 153	33,7	97 539 766	40,7	-34 372 613	160 706 919	64,8
2005	73 476 408	16,3	116 774 151	19,7	-43 297 743	190 250 559	62,9
2006	85 534 676	16,4	139 576 174	19,5	-54 041 498	225 110 850	61,3
2007	107 271 750	25,4	170 062 715	21,8	-62 790 965	277 334 464	63,1
2008	132 027 196	23,1	201 963 574	18,8	-69 936 378	333 990 770	65,4
2009	102 142 613	-22,6	140 928 421	-30,2	-38 785 809	243 071 034	72,5
2010	113 883 219	11,5	185 544 332	31,7	-71 661 113	299 427 551	61,4
2011	134 906 869	18,5	240 841 676	29,8	-105 934 807	375 748 545	56,0
2012	152 461 737	13,0	236 545 141	-1,8	-84 083 404	389 006 877	64,5
2013*	151 868 551	-0,4	251 650 560	6,4	-99 782 010	403 519 111	60,3

Kaynak: <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

* 2013 yılı verileri geçicidir.

1980 yılında alınan 24 Ocak Kararları ile dış ticarete korumacı politikaların terk edilip serbest ticarete geçilmesi, 1994 yılındaki 5 Nisan Kararları ile serbestleşmeyi özelleştirme ile destekleyen istikrar programının uygulamaya sokulması ve 1980, 1994, 2001 yıllarında büyük oranlı devalüasyonlarla ihracatın artması sağlanırken, bu artışın TL'nin aşırı değer kaybı nedeniyle bir işe yaramaması bu döneme ait çarpıcı gelişmelerdir. Bu dönem dünya ekonomilerini etkileyen önemli gelişmelere de tanıklık etmiştir. 94-95 Latin Amerika Krizi, 97 Asya-Rusya Krizi, 2000-2001 Türkiye Krizleri ve 2008 ABD kaynaklı küresel finans krizleri bunların arasında yer almaktadır.

Türkiye dış ticaretinde 1980 sonrası bir hareketlenme yaşandığı Tablo 1'den anlaşılmaktadır. Bu hareketlenmede 2002 yılında yeni kurulan hükümetçe "Güçlü Ekonomiye Geçiş Programı"nın kabulü ve IMF'in serbestlik yanlısı programının hızlı bir şekilde uygulamaya geçirilmesi önemli roller üstlenmiştir. Fakat bu

hareketlenmenin ekonomiye ve dış ticarete pozitif anlamda bir katkı sağladığı da tam olarak söylenemez. Türkiye hala dış ticaret açığı veren ve bu açığı son yıllarda daha da artan bir ülke görünümünü sürdürmektedir. Bu durumu ihracatın ithalatı karşılama oranındaki gelişmeler de teyit etmektedir. Türkiye 1980 yılında Washington Mutabakatı'yla ilk tanışan ülkelerden birisi olarak hızlı ihracat artışına dayanan düzgün bir büyüme rotasına girmiş ve uluslararası finansal kuruluşlarca örnek ülke olarak gösterilmeye başlamışken bu başarıyı sürdürülebilir kılamamış gelişmekte olan ülkelere birisi haline gelmiştir (Öniş ve Şenses, 2013, 356-357).

4. Isparta Dış Ticaretinin 2000'li Yıllardaki Görünümü

Isparta ili Akdeniz Bölgesi'nin kuzeyinde yer alan ve Göller Bölgesi olarak isimlendirilen, coğrafik açıdan Türkiye'nin en şanslı illerinden biri olarak dikkat çeken bir konuma sahiptir. Tarih boyunca ekonomik anlamda şekillenmesini sağlayan özellik de Akdeniz, İç Anadolu ve Ege Bölgeleri arasında yer alan bu coğrafik konumu olmuştur. Yıllar boyunca insanların yerleşimine imkân sağlayan coğrafyası, il ticaretinin tarım, ormancılık, su ürünleri, dokumacılık, tekstil, dericilik, madencilik gibi farklı üretim alanlarında şekillenmesinde önemli bir rol üstlenmiştir (Milli Prodüktivite Merkezi, 2006, 21-26).

Günümüzde coğrafi yapısı ve Türkiye'nin doğu komşularına olan yakınlığı sebebiyle hem üretimin hem de lojistiğin merkezi olabilecek bir potansiyele sahip olan Isparta ili (Türkiye İhracatçılar Merkezi, 2010, 8), maalesef 1980 yılı sonrasında hala geleneksel üretim yapısını değiştirememiştir. Ayrıca dünyanın yaşamakta olduğu hızlı dönüşüme ayak uydurmakta zorluk çeken, öz yeteneklerini kullanarak yeni ekonomik alanlara yatırım yapamayan bir il görünümünü de silememiştir (Dulupçu vd., 2010, 40).

Isparta, Türkiye 2023 İhracat Hedefleri çerçevesinde, Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) tarafından, bölgesel düzeyde yüksek potansiyele sahip illerden birisi olarak seçilmiştir (Türkiye İhracatçılar Merkezi, 2010, 9). Bu kapsamda gerçekleştirilen Isparta İhracatı Geliştirme Projesi çerçevesinde il ihracatını artırmak için öncelikle kentin itici bir vizyona sahip olması gerektiği, bu vizyonun da yöre yatırımcılarının ortak heyecanı ile oluşturulabileceği üzerinde durulmaktadır (Türkiye İhracatçılar Merkezi, 2010, 15-16).

Milli Prodüktivite Merkezi'nin "Verimliliği Artırma Projesi" adıyla Isparta'da Eylül 2004 – Şubat 2005 döneminde gerçekleştirdiği çalışmada, il dış ticaretinin rekabet gücü de ortaya koyulmuştur (Milli Prodüktivite Merkezi, 2006). Bu kapsamda gerçekleştirilen çalışma sonuçları, ilin geleneksel üretim anlayışı nedeniyle kapalı ekonomi imajını kıramadığını, bilgi ve teknolojiye yeterli düzeyde yararlanmadığını, bu durumun yerel firmaların sermaye birikim yetersizliği ve kurumsallaşma eksikliği kaynaklı olduğunu ortaya çıkarmıştır (Milli Prodüktivite Merkezi, 2006, 75). Firmaların yurtdışı piyasalarda rekabet

güçlerini olumsuz etkileyen kriterler olarak; enerji fiyatları, döviz kuru, marka imajı, dış pazarlara ilişkin bilgi düzeyi, AR-GE ve yenilik, tanıtım ve satış gücü, uluslar arası standartlara uygunluk ve devlet desteği üzerinde yoğunlaşmıştır (Milli Prodüktivite Merkezi, 2006, 75).

TC Ekonomi Bakanlığı Dış Ticaret Müsteşarlığı'nın tüm illerin dış ticaret potansiyellerinin ortaya koyulması amacıyla gerçekleştirdiği 2000-2010 dönemini kapsayan "İl İl Dış Ticaret Potansiyeli" isimli çalışma sonuçlarında da bir değerlendirmeye rastlanmaktadır (<http://www.ekonomi.gov.tr/idusdk/dosya/kitapmakro.pdf>). Isparta bu çalışmanın sonuçlarına göre, ihraç ettiği ürün çeşitliliği açısından 81 il arasında 31. sırada ve bu ürünlerin sıradanlığı açısından 39. sırada yer almaktadır. Bu sonuçlar ürün çeşitliliği açısından olumlu olarak değerlendirilmemekte (il sayısı açısından olumlu görünse bile) ve bu kapsamda Isparta ili çeşitliliği az ama sıradan olmayan mallar üretip ihraç eden iller arasında değerlendirilmektedir. Bu özelliğiyle Isparta ili çalışmada ihracat potansiyeli açısından nitelikli sıçrama kabiliyeti yüksek olan bir il olarak belirlenmiş ve çok yönlü devlet yardımlarından yararlandırılmasının uygun olacağı sonucuna varılmıştır. Ayrıca çalışma sonucunda Birleşik Arap Emirlikleri, İngiltere, İsrail, Hong Kong ve Belçika'nın, Isparta ihracatının tamamlayıcısı olan ürünleri üreten ülkeler olarak ortaya çıktığı ve bu ülkelerle gerçekleştirilecek olan dış ticaretin il ekonomisi ve Türkiye için daha verimli sonuçlar ortaya koyacağına vurgu yapılmıştır (<http://www.ekonomi.gov.tr/idusdk/dosya/kitapmakro.pdf>).

Isparta'da 2012 yılı itibariyle kayıtlı toplam mevduat 2.165.447.000TL iken, kullanılan kredi miktarı 1.757.804.645TL'dir (<http://tbb.org.tr>). Bu sonuç 407.642.355TL'lik mevduat fazlası olduğunu ve bu fazlalığın Isparta ili içerisinde kullanılmadığını ve başka illere kaydığını göstermektedir ki nihayetinde il çapında tasarrufların yatırımlara dönüşmesinde bir problem olduğu söylenebilir.

Isparta'nın mevcut potansiyelinin tam olarak kullanılmadığını belirtebileceğimiz bu yapılanma içerisinde Isparta ilinin 2002-2013 yılları arasını kapsayan dış ticaret göstergeleri Tablo 2'de sunulmuştur.

Tablo 2: Isparta İli 2002-2013 Arası Dış Ticaret Göstergeleri

YILLAR	İHRACAT		İTHALAT		Dış Ticaret Dengesi** (000\$)	Dış Ticaret Hacmi** (000\$)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%)**
	İhracat (Değer) (000\$)	İhracat Değişim **	İthalat (Değer) (000\$)	İthalat Değişim **			
2002	57 576	1,5	38 552	0,7	19 024	96 128	149
2003	70 027	1,4	39155	0,5	30 872	109 182	178
2004	79 147	1,2	50 674	0,5	28 473	129 821	156
2005	81 343	1,1	45 758	0,3	35 585	127 101	177
2006	82 604	0,9	44 290	0,3	38 314	126 894	186
2007	93 682	0,8	53 428	0,3	40 254	147 110	175
2008	88 022	0,6	43 123	0,2	44 899	131 145	204
2009	74 675	0,7	32 411	0,2	42 264	107 086	230
2010	128 928	1,1	66 624	0,3	62 304	195 552	193
2011	141 903	1,0	120 097	0,4	21 806	262 000	118
2012	155 031	1,0	47 645	0,2	107 386	202 676	325
2013*	159 354	1,0	59 301	0,2	100 053	218 655	268

* 2013 yılı verileri geçicidir. **Bu oranlar mevcut veriler kullanılarak tarafımdan hesaplanmıştır.

Kaynak: 1. http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=646
2. http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=647

Tablo 2'deki verilere göre Isparta ilinin 2002-2013 yılları arasındaki dış ticaret değerlerinin genel itibariyle bir iyileşme gösterdiği gözlenmektedir. Isparta'nın dış ticaret hacmi 2002 yılındaki 96.128.000\$'dan 2013 yılında 218.655.000\$'a yükselmiştir. İhracatın ithalatı karşılama oranı ise %149'dan %268'e çıkmıştır. Genel anlamda bu gelişmeler olumlu gibi görünmekle beraber, ihracat ve ithalat rakamlarındaki dalgalanışlar dikkat çekmektedir. Bu dalgalanışları 2008'de başlayan küresel finans kriziyle ilişkilendirmek mümkündür.

Isparta dış ticaretinin Türkiye dış ticareti içerisindeki yeri Tablo 3 ile ortaya konmuştur.

Tablo 3: Isparta Dış Ticaretinin Türkiye Dış Ticareti İçindeki Görünüşü

YILLAR	Türkiye'nin İhracatı (000\$)	Isparta İhracatı (000\$)	Isparta İhracat Payı (binde) **	Türkiye İthalatı (000\$)	Isparta İthalatı (000\$)	Isparta İthalat Payı (binde) **	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) (Türkiye)	İhracatın İthalatı Karşılama Oranı (%) (Isparta)**
2002	36 059 089	57 576	1,5	51 553 797	38 552	0,7	69,9	149
2003	47 252 836	70 027	1,4	69 339 692	39155	0,5	68,1	178
2004	63 167 153	79 147	1,2	97 539 766	50 674	0,5	64,8	156
2005	73 476 408	81 343	1,1	116 774 151	45 758	0,3	62,9	177
2006	85 534 676	82 604	0,9	139 576 174	44 290	0,3	61,3	186
2007	107 271 750	93 682	0,8	170 062 715	53 428	0,3	63,1	175
2008	132 027 196	88 022	0,6	201 963 574	43 123	0,2	65,4	204
2009	102 142 613	74 675	0,7	140 928 421	32 411	0,2	72,5	230
2010	113 883 219	128 928	1,1	185 544 332	66 624	0,3	61,4	193
2011	134 906 869	141 903	1,0	240 841 676	120 097	0,4	56,0	118
2012	152 461 737	155 031	1,0	236 545 141	47 645	0,2	64,5	325
2013*	151 868 551	159 354	1,0	251 650 560	59 301	0,2	60,3	268

* 2013 yılı verileri geçicidir. **Bu oranlar mevcut veriler kullanılarak tarafımdan hesaplanmıştır.

Kaynak: 1. http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=646
2. http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=647
3. <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist>

Tablo 3, Isparta dış ticaretinin Türkiye dış ticareti içerisinde oldukça küçük bir paya sahip olduğunu göstermektedir. İhracatta 2013 itibariyle bu pay binde 1 olurken, ithalatta ki payı binde 0,2 olarak gerçekleşmiştir. 2002 yılındaki il dış ticaretinin ülke dış ticareti içerisindeki payının ise hem ihracatta hem ithalatta daha yüksek olduğu (sırasıyla binde 1,5 ve binde 0,7) ve zamanla düştüğü dikkat çekmektedir. Bu durum dış ticaretin il için azalan ekonomik değerini göstermesine karşın, tek sevindirici durum, ülke dış ticareti açık verirken (ihracatın ithalatı karşılama oranı 2002 yılı için %60,3), il dış ticaretinin fazla veriyor (ihracatın ithalatı karşılama oranı 2002 yılı için %268) olmasıdır.

Tablo 4 Isparta ihracatının 2011 ve 2013 yıllarına ait sektör bazlı dağılımını göstermektedir.

Tablo 4: Isparta İli 2012 ve 2013 Yılları Sektör Bazlı İhracat Rakamları (\$)

SEKTÖRLER	2011	2012	2013
Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	11.000.000	9.537.000	9.941.000
Çelik	1.002.000	15.000	427.000
Çimento Cam Seramik ve Toprak Ürünleri	34.849.000	39.552.000	29.414.000
Değerli Maden ve Mücevherat	0	0	0
Demir ve Demir Dışı Metaller	90.000	221.000	588.000
Deri ve Deri Mamulleri	301.000	207.000	539.000
Diğer Sanayi Ürünleri	4.000	0	0
Elektrik – Elektronik	175.000	286.000	150.000
Fındık ve Mamulleri	0	11.000	71.000
Hah	0	1.000	43.000
Hazır Giyim ve Konfeksiyon	1.911.000	5.273.000	10.764.000
Hububat, Bakliyat, Yağlı Tohumlar ve Mamulleri	288.000	560.000	1.326.000
İklimlendirme Sanayii	8.209.000	10.419.000	11.934.000
Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	19.552.000	21.677.000	20.105.000
Kuru Meyve ve Mamulleri	19.000	74.000	1.118.000
Maden ve Metaller	33.844.000	32.953.000	44.392.000
Makine ve Aksamları	6.020.000	1.090.000	1.810.000
Meyve Sebze Mamulleri	9.883.000	16.301.000	14.762.000
Savunma ve Havacılık Sanayii	317.000	655.000	515.000
Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri	6.123.000	7.387.000	4.453.000
Süs Bitkileri ve Mamulleri	1.323.000	266.000	891.000
Taşıtlar ve Yan Sanayi	281.000	2.357.000	2.000
Tekstil ve Hammaddeleri	16.714.000	15.005.000	18.678.000
Yaş Meyve ve Sebze	11.138.000	15.166.000	15.619.000
Zeytin ve Zeytinyağı	0	0	43.000
TOPLAM	163.043.000	179.013.000	187.585.000

Kaynak: Isparta Ticaret ve Sanayi Odası (ITSO) verileri.

İncelenen 3 yıl için ihracattaki öncelikli sektörlerin dağılımında çok fazla değişim olmadığı, 2011 ve 2012 yılının öncü sektörü olan Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri sektörünün birinciliği, 2013 yılında Maden ve Metaller sektörüne bıraktığı gözlenmektedir. Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörü sıralamadaki üçüncülüğünü sürdürürken, diğer öncü sektörler olarak Meyve ve Sebze Mamulleri Tekstil ve Hammaddeleri ve Yaş Meyve ve Sebze sektörleri dikkat çekmektedir. Maden ve Metaller sektörünün ihracat üstünlüğünün doğal taş işlemeciliğinden, Kimyevi Maddeler ve Mamulleri sektörünün ihracat

üstünlüğünün ise gülyağından kaynaklandığı araştırma sırasında firmalarla yapılan karşılıklı görüşmeler sonrasında tespit edilmiştir.

2012 ve 2013 yılları için Isparta'nın dış ticaret yaptığı tüm ülke ve ülke grupları Tablo 5'de verilmiştir.

Tablo 5: Isparta İli 2012 ve 2013 Yılı Ülke Bazlı İhracat Rakamları (\$)

Sıra	ÜLKELER	2012	2013	Sıra	ÜLKELER	2012	2013
1	Libya	4.788.000,00	19.581.000,00	55	Panama	139.000,00	217.000,00
2	Fransa	17.499.000,00	16.995.000,00	56	Tunus	186.000,00	210.000,00
3	Almanya	14.014.000,00	14.999.000,00	57	Katar	356.000,00	199.000,00
4	Çin Halk Cumhuriyeti	5.856.000,00	13.227.000,00	58	Makedonya	86.000,00	195.000,00
5	Birleşik Devletler	9.918.000,00	10.173.000,00	59	Kazakistan	576.000,00	193.000,00
6	Birleşik Krallık	11.823.000,00	9.319.000,00	60	Kenya	359.000,00	174.000,00
7	İspanya	4.011.000,00	8.392.000,00	61	Peru	0,00	168.000,00
8	Bulgaristan	5.709.000,00	7.166.000,00	62	Nijerya	59.000,00	165.000,00
9	Kamerun	10.197.000,00	5.411.000,00	63	Bosna-Hersek	45.000,00	160.000,00
10	Rusya Federasyonu	6.961.000,00	5.223.000,00	64	Venezüella	362.000,00	153.000,00
11	Birleşik Arap Emirlikleri	2.263.000,00	4.915.000,00	65	Arnavutluk	86.000,00	143.000,00
12	Hollanda	2.695.000,00	4.836.000,00	66	Kırgızistan	0,00	143.000,00
13	İtalya	3.029.000,00	4.779.000,00	67	Danimarka	65.000,00	132.000,00
14	Portekiz	2.718.000,00	4.462.000,00	68	Çek Cumhuriyeti	245.000,00	129.000,00
15	Liberya	8.588.000,00	4.401.000,00	69	Güney Afrika Cum.	768.000,00	129.000,00
16	Suudi Arabistan	4.201.000,00	4.105.000,00	70	Uruguay	90.000,00	126.000,00
17	Avusturya	2.750,00	3.003.000,00	71	Suriye Arap Cum.	36.000,00	107.000,00
18	Ukrayna	2.398.000,00	2.931.000,00	72	Srbistan	77.000,00	106.000,00
19	İran (İslam Cum.)	2.668.000,00	2.919.000,00	73	Afganistan	250.000,00	102.000,00
20	Kosova	2.592.000,00	2.787.000,00	74	Hrvatistan	137.000,00	100.000,00
21	Azerbaycan-Nahçıvan	2.065.000,00	2.576.000,00	75	Bangladeş	0,00	89.000,00
22	Gürcistan	1.346.000,00	2.372.000,00	76	Ege Serbest Bölge	14.000,00	86.000,00
23	Türkmenistan	2.571.000,00	2.062.000,00	77	Gambiya	0,00	81.000,00
24	Yunanistan	2.882.000,00	1.998.000,00	78	Litvanya	88.000,00	68.000,00
25	Kuveyt	873.000,00	1.946.000,00	79	Şili	205.000,00	56.000,00
26	Kuzey Kıbrıs Türk Cu	1.765.000,00	1.702.000,00	80	Endonezya	129.000,00	54.000,00
27	Özbekistan	1.783.000,00	1.425.000,00	81	Malezya	5.000,00	48.000,00
28	Fas	478.000,00	1.422.000,00	82	Bahamalar	0,00	40.000,00
29	Yeni Zelanda	259.000,00	1.286.000,00	83	Antalya Serbest Böl.	12.000,00	36.000,00
30	İsviçre	1.261.000,00	1.159.000,00	84	Tayland	111.000,00	36.000,00
31	Güney Kore Cumhuriyeti	1.916.000,00	1.082.000,00	85	Malta	75.000,00	24.000,00
32	Bahreyn	1.414.000,00	1.063.000,00	86	Sri Lanka	29.000,00	18.000,00
33	Singapur	1.301.000,00	1.003.000,00	87	Vietnam	0,00	16.000,00
34	Kanada	1.178.000,00	944.000,00	88	Beyaz Rusya	0,00	9.000,00
35	İsrail	892.000,00	881.000,00	89	Slovenya	12.000,00	9.000,00
36	Romanya	1.289.000,00	834.000,00	90	Karadağ	0,00	6.000,00
37	Avustralya	1.009.000,00	776.000,00	91	Mauritius	232.000,00	4.000,00
38	Polonya	753.000,00	774.000,00	92	Estonya	26.000,00	3.000,00
39	Lübnan	551.000,00	749.000,00	93	Tayvan	8.000,00	3.000,00
40	Mozambik	17.000,00	739.000,00	94	Irak	5.839.000,00	2.100,00
41	İsveç	643.000,00	700.000,00	95	Dubai	72.000,00	1.000,00
42	Umman	97.000,00	677.000,00	96	Angola	31.000,00	0,00
43	Moldavya	139.000,00	638.000,00	97	Brezilya	6.489.000,00	0,00
44	Norveç	454.000,00	580.000,00	98	Cayman Adaları	51.000,00	0,00
45	Ürdün	0,00	390.000,00	99	Cezayir	1.986.000,00	0,00
46	Mısır	1.903.000,00	376.000,00	100	Finlandiya	18.000,00	0,00
47	Meksika	139.000,00	375.000,00	101	Gana	335.000,00	0,00
48	Hong Kong	401.000,00	334.000,00	102	İrlanda	650.000,00	0,00
49	Ekvator Ginesi	1.894.000,00	303.000,00	103	Kolombiya	21.000,00	0,00
50	Arjantin	90.000,00	269.000,00	104	Letonya	29.000,00	0,00
51	Hindistan	1.206.000,00	264.000,00	105	Madagaskar	63.000,00	0,00
52	Japonya	372.000,00	241.000,00	106	Seşel Adaları Ve Ba	22.000,00	0,00
53	Belçika	442.000,00	239.000,00	107	Somalı	8.000,00	0,00
54	Tacikistan	0,00	227.000,00	108	Sudan	25.000,00	0,00

Kaynak: ITSO verileri.

2012 yılı itibariyle dış ticaret yapılan ilk 5 ülke sırasıyla Fransa, Almanya, Birleşik Krallık (İngiltere), Kamerun ve Birleşik Devletler (ABD) olmuştur. 2013 yılı için ise ilk 5 ülke sırasıyla; Libya, Fransa, Almanya, Çin Halk Cumhuriyeti ve Birleşik Devletler (ABD) olmuştur. Bu sıralamanın değişmesinde Çin'e yapılan işlenmemiş doğal taş ihracatının artışı önemli rol oynamıştır (ITSO'dan ve ihracatçı firmalarla gerçekleştirilen görüşmelerden edinilen bilgiler çerçevesinde).

Isparta ili'ne ait ithalat verilerinin ürün ve ülke bazlı değerlendirilmesi ise Tablo 6 ve 7'de gerçekleştirilmiştir. Tablo 6 2012 yılı verilerine göre ildeki ürün bazlı ithalat dağılımını gösterirken, Tablo 7 ise 2012 yılı ülke bazlı ithalat dağılımını vermektedir.

Tablo 6: Isparta İli 2012 yılı Ürün Bazlı İthalat Rakamları

Ürün Adı	İthalat (\$)
Kazanlar, makineler, mekanik cihazlar ve aletler, nükleer reaktörler; bunların aksam ve parçaları	10.672.962
Kâğıt ve karton; kâğıt hamurundan, kâğıttan veya kartondan eşya	5.805.625
Sentetik ve suni devamsız lifler	4.796.334
Mineral yakıtlar, mineral yağlar ve bunların damıtılmasından elde edilen ürünler; bitümenli maddeler; mineral mumlar	3.962.591
Elektrikli makine ve cihazlar, televizyon görüntü-ses kaydetme-verme cihazları; aksam-parça-aksesuarı	3.046.622
Bahıklar, kabuklu hayvanlar, yumuşakçalar ve suda yaşayan diğer omurgasız hayvanlar	2.781.142
Ham postlar, deriler (kürkler hariç) ve köseleler	2.540.824
Optik, fotoğraf, sinema, ölçü, kontrol, ayar, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar; bunların aksam, parça ve aksesuarı	2.069.777
Plastikler ve mamulleri	1.826.010
Pamuk	1.360.021
Sentetik ve suni filamentler, şeritler ve benzeri sentetik ve suni dokumaya elverişli maddeler	1.271.294
Yapağı ve yün, ince veya kaba hayvan kılı; at kılından iplik ve dokunmuş mensucat	1.110.786
Uçucu yağlar ve rezinoitler; parfümeri, kozmetik veya tuvalet müstahzarları	1.002.011
Emdirilmiş, sıvanmış, kaplanmış veya lamine edilmiş dokunabilir mensucat; dokunabilir maddelerden teknik eşya	928.000
Gıda sanayinin kalıntı ve döküntüleri; hayvanlar için hazırlanmış kaba yemler	778.000
Yağlı tohum ve meyveler; muhtelif tane, tohum ve meyveler; sanayide ve tipta kullanılan bitkiler; saman ve kaba yem	758.567
Motorlu kara taşıtları, traktörler, bisikletler, motosikletler ve diğer kara taşıtları; bunların aksam, parça, aksesuarı	734.227
Hava taşıtları, uzay taşıtları ve bunların aksam ve parçalar	675.000
Kahve, çay, paraguay çayı ve baharat	507.069
Canlı ağaçlar ve diğer bitkiler; yumrular, kökler ve benzerleri; kesme çiçekler ve süs yaprakları	493.985
Tuz; kükürt; topraklar ve taşlar; alçıklar, kireçler ve çimento	479.519
Taş, alçı, çimento, amyant, mika veya benzeri maddelerden eşya	414.345
Organik kimyasal ürünler	383.125
Adi metallere çeşitli eşya (kilit, kasa, mobilya tertibatı, vb.)	383.000
Debagatte ve boyacılıkta kullanılan hülusalalar; tanenler; boyalar, pigmentler, vb; vernikler, vb; macunlar; mürekkepler	349.546
Lak; sakız, reçine ve diğer bitkisel özsu ve hülusalalar	188.997
Örme giyim eşyası ve aksesuarı	164.000
Ağaç ve ahşap eşya; odun kömürü	160.928
Örme eşya	139.857
Muhtelif kimyasal maddeler (bio-dizel, yangın söndürme maddeleri, dezenfektanlar, haşarat öldürücüler, vb.)	107.779
Demir veya çelikten eşya	99.644
Vatka, keçe ve dokunmamış mensucat; özel iplikler; sicim, kordon, ip, halat ve bunlardan mamul eşya	68.731
Hayvansal ve bitkisel katı ve sıvı yağlar; yemeklik katı yağlar; hayvansal ve bitkisel mumlar	68.305
Cam ve cam eşya	57.988
Anorganik kimyasallar; kıymetli metal, radyoaktif element, metal ve izotopların organik-anorganik bileşikleri	55.437
Sabunlar, yüzey-aktif organik maddeler, yıkama-yağlama müstahzarları, mumlar, bakım müstahzarları, dişçilik müstahzarları	43.245
Albüminoid maddeler; değişikliğe uğramış nişasta esaslı ürünler; tutkallar; enzimler	41.091
Adi metallere aletler, bıçakçı eşyası ve sofa takımları; adi metallere bunların aksam ve parçaları	35.382
Kauçuk ve kauçuktan eşya	30.776
Müzik aletleri; bunların aksam, parça ve aksesuarı	30.158
Çeşitli mamul eşya (hijyenik havlu, bebek bezi, kalem, çakmak, fermuar, fırça vb.)	28.716
İnciler, kıymetli veya yarı kıymetli taşlar, kıymetli metallere; taklit mücevherci eşyası; metal paralar	27.832
Deri-saraciye eşyası, eyer-koşum takımları; seyahat eşyası, el çantaları vb mahfazalar; hayvan bağırsağından mamul eşya	26.073
Alüminyum ve alüminyumdan eşya	8.734
Bakır ve bakırdan eşya	8.052
Özel dokunmuş mensucat; tuft edilmiş dokunabilir mensucat; dantela; duvar halıları; şeritçi ve kaytancı eşyası; işlemler	7.837
Oyuncaklar, oyun ve spor malzemeleri; bunların aksam, parça ve aksesuarı	6.778
İpek	6.544
Kişisel eşyalar, deniz ve hava taşıtlarına verilen kumanya ve malzeme (yakıtlar hariç)	6.276
Dokunabilir maddelerden hazır eşya; takımlar; kullanılan giyim ve dokunmuş diğer eşya; paçavralar	4.006
Saatler ve bunların aksam ve parçaları	3.535
Dokumaya elverişli diğer bitkisel lifler; kâğıt ipliği ve kâğıt ipliğinden	3.515
Fotografçılıkta veya sinemacılıkta kullanılan eşya	3.049
Basılı kitaplar, gazeteler, resimler ve baskı sanayinin diğer mamulleri; el ve makine yazısı metinler ve planlar	1.962
Mobilyalar, yatak takımları; aydınlatma cihazları; reklam lambaları, ışıklı tabelalar vb; prefabrik yapılar	1.799
TOPLAM	47.644.676

Kaynak: İTISO verileri.

Tablo 6'dan da anlaşılacağı üzere Isparta'nın ithalatında önemli paya sahip olan ilk 5 ürün grubu; Kazanlar ve Makineler, Kâğıt ve Karton, Sentetik ve Suni Lifler, Mineral Yağlar ve Yakıtlar ve Elektrikli Makine ve Cihazlar olarak dikkat çekmektedir.

Tablo 7: Isparta İli 2012 Yılı Ülke Bazlı İthalat Rakamları

Ülke adı	İthalat (\$)	Ülke adı	İthalat (\$)	Ülke adı	İthalat (\$)
Çin Halk Cumhuriyeti	11.577.746	Sırbistan	331.579	Malezya	46.697
Almanya	10.572.554	Gana	297.000	Bolivya	38.548
İtalya	4.771.410	Kosova	292.501	Kırgızistan	30.015
Kazakistan	2.890.866	Rusya Federasyonu	288.004	Filipinler	27.945
Fransa	2.674.417	BAE	256.000	İsrail	25.461
İsviçre	1.664.092	Macaristan	250.622	Güney Afrika Cumhuriyeti	24.102
ABD	1.534.734	Hindistan	246.527	Suudi Arabistan	20.671
İran	1.502.830	Slovakya	239.334	Endonezya	19.559
Özbekistan	1.230.350	Ukrayna	205.176	İrak	16.575
Pakistan	780.000	Peru	196.718	Çorlu Avrupa Serbest Bölgesi	13.409
Madagaskar	775.000	Makedonya	186.071	Somali	11.676
Bulgaristan	684.677	Avusturya	164.574	Polonya	11.181
Belarus	653.829	Kanada	159.345	İsveç	11.058
Hollanda	531.117	Mısır	155.987	Tayland	10.063
Küba	507.000	Güney Kore	148.018	İrlanda	9.787
İngiltere	502.285	Gürcistan	117.005	Avustralya	8.087
Azerbaycan	476.075	Bursa Serbest Bölgesi	116.075	AHL Serbest Bölgesi	8.002
Litvanya	454.999	Çek Cumhuriyeti	99.264	Danimarka	7.814
Japonya	445.000	Uruguay	97.371	Vietnam	3.751
Sri Lanka	392.000	İspanya	93.638	Belçika	3.125
Yunanistan	380.006	Finlandiya	74.607	İzmir Serbest Bölgesi	3.005
Arjantin	374.092	Ekvator	66.087	Tunus	2.661
Tayvan	363.063	Arnavutluk	64.091	Moldova	1.818
Norveç	358.000	Hong Kong	61.781	Komorolar	1.575
Brezilya	344.826	Bangladeş	52.963	TOPLAM	47.644.676
Fas	336.005	Sudan	51.048		

Kaynak: ITSO verileri.

Tablo 7'ye göre 2012 yılında Isparta'dan 76 ülkeye ithalat yapıldığı ve ilk 5 sırada ise Çin Halk Cumhuriyeti, Almanya, İtalya, Kazakistan ve Fransa'nın yer aldığı anlaşılmaktadır.

5. Isparta İli Dış Ticareti SWOT Analizi

SWOT analiz tekniği, işletmelerin, sektörlerin ve bölgelerin, araştırılmak istenen konu açısından kendi içsel özelliklerinden kaynaklanan güçlü ve zayıf yönlerinin belirlenerek, bu alandaki fırsat ve tehditleri ortaya çıkaran dışsal etkenlerin neler olduğunu ortaya koymaya çalışan bir mevcut durum analizidir. Bu analiz yöntemi ile inceleme alanının içsel potansiyelini oluşturan güçlü ve zayıf yönleri ile çevresel faktörlerin etkisiyle oluşan fırsat alanlarının ve karşılaşılabilecek tehditlerin belirlenmesi (Dyson, 2004, 632) ve böylece rekabet üstünlüğünün sürdürülebilirliğinin sağlanması (Dinçer, 2004, 139) hedeflenmektedir. Bu anlamda SWOT analizinin ortaya çıkarılan sorunlara yanıtlar bulması mümkün olmamakta, çalışma alanının sorunlarının tanımlanmasına olanak sağlayarak, elde edilen bilgiler çerçevesinde gelecek uygulamalar için bir temel oluşumuna yardımcı olmaktadır.

5.1. Çalışmanın Amacı

Bu çalışmada SWOT analizi yönteminin kullanılma amacı, Isparta'da dış ticaret faaliyetlerinde bulunarak, öncelikle Isparta ekonomisine yüksek oranlı katkı sağlayan dış ticaret lider firmalarının görüşleri çerçevesinde güçlü ve zayıf

yönlerinin ve onları bekleyen tehdit ve fırsatların neler olduğunun tespit edilmesidir. Bu amaç ve kullanılan yöntem sayesinde Isparta dış ticaretinin mevcut durum analizi yapılarak, Isparta dış ticareti ve firmaları adına gelecek için bir dış ticaret stratejisi belirlenmesi hedeflenmektedir.

5.2. Çalışmanın Yöntemi

Isparta Ticaret Odası'ndan (ITSO) elde edilen verilere göre Isparta'da 2013 yılında 187.585.000 FOB USD değerinde ihracat gerçekleştiği görülmektedir. Firmalar bazında ihracat değerleri Oda tarafından tutulmadığı ve gizli olduğu için, Antalya İhracatçılar Birliği'nden ITSO aracılığıyla resmi olarak elde edilen yazılı bilgi çerçevesinde; ITSO sıralamasındaki ilk 20 ihracatçı firmanın toplam ihracat değerinin 2013 yılı için 180.144.046,35 FOB USD olduğu öğrenilmiştir. Bu bilgiye göre bu 20 dış ticaret firması Isparta ihracatının yaklaşık %95,8'lik kısmını gerçekleştirmektedir. Bu bağlamda çalışma bu 20 dış ticaret firmasına ulaşılması hedefiyle şekillendirilmiş ve hedef kitle bu çerçevede oluşturulmuştur.

Çalışmada örneklem büyüklüğü tesadüfi olmayan örnekleme yöntemlerinden kolayda örnekleme yöntemi kullanılarak gerçekleştirildiği için; “güven derecesi” ve “örnekleme hatası” gibi göstergelerin hesaplanmasına ihtiyaç duyulmamıştır.

SWOT analizi tekniği kullanılarak ulaşılması arzulanan amaca en kısa yoldan odaklanabilmek için, dış ticarete firmaları güçlü kılacak ve onlara fırsatlar yaratabilecek faktörler, literatür bazında yayımlanmış çalışmaların taranması neticesinde oluşturulmuş ve anket soruları haline dönüştürülmüştür. Oluşturulan sorular ITSO'nun dış ticaret uzmanları ile gözden geçirilerek son şekli verilen anket formuna ulaşım sağlanmıştır. Nihai hale kavuşan anket formu; firmaların dış ticaret açısından avantaj ve dezavantajlarının belirlenmesini sağlayacak içsel özellikleri ile üretim alanında ilerlemelerini ve firmalarını sürdürülebilir kılmalarını sağlayacak dışsal özellikleri ortaya çıkaracak mahiyetteki iki bölümden oluşmakta ve her sorunun altında firmaların özel değerlendirme yapabilecekleri alanlar bırakılarak, isteyen katılımcılara ayrıntılı bilgi verebilme imkânı sağlanmaktadır.

Hedef kitle olarak belirlenen bu 20 firmanın tamamına ITSO bağlantısı ile ulaşarak gerekli randevular alınmış ve büyük kısmıyla yüz yüze görüşmeler yapılırken, randevu alınamayanlara mail aracılığıyla ulaşarak anket sorularının cevaplandırılması sağlanmıştır. Anket soruları firma sahiplerine yada dış ticaret departmanı sorumlularına yöneltilerek doldurulmuştur. Anket formlarının doldurulma işlemi Mart-Nisan 2014 döneminde gerçekleştirilmiştir.

5.3. Çalışmanın Bulguları

Çalışma kapsamına alınan 20 firmanın 9 farklı sektörde faaliyette bulunduğu tespit edilmiştir. Çalışma hedef kitlesinin yer aldıkları sektörler Tablo 8’de verilmiştir.

Tablo 8: Hedef Kitlenin Sektörel Dağılımı

Sektör Adı	Firma Sayısı
1. Kimyevi Maddeler ve Mamulleri	4
2. Maden ve Metaller	4
3. Tekstil ve Hammaddeleri	4
4. Yaş Meyve ve Sebze	3
5. Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri	1
6. Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri	1
7. Makine ve Aksamları	1
8. Meyve Sebze Mamulleri	1
9. Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri	1
TOPLAM	20

Tablo 8’den anlaşılacağı üzere Isparta dış ticaretine şekil veren sektörler Kimyevi Maddeler ve Mamulleri, Maden ve Metaller, Tekstil ve Hammaddeleri ve Yaş Meyve ve Sebze Sektörleri olarak öne çıkmaktadır. Ama Ağaç Mamulleri ve Orman Ürünleri, Çimento, Cam, Seramik ve Toprak Ürünleri, Makine ve Aksamları, Meyve ve Sebze Mamulleri ve Su Ürünleri ve Hayvancılık Mamulleri Sektöründe de belirli bir potansiyele sahip olunduğu görülmektedir.

Isparta ekonomisinin hizmet sektörü ağırlıklı bir ticaret potansiyeline sahip olduğu bilinen bir gerçekliktir. Fakat görünen odur ki; Isparta ekonomisinin temelinde tarım ve hayvancılık ağırlıklı sanayi üretiminin (gül, elma, balık) yanı sıra; doğal kaynak içerikli sanayi üretimi (maden, çimento, ağaç) de yer almaktadır.

Ankette yer alan her bir soru için SWOT analizi çerçevesinde 1’den fazla yanıt verilebileceği belirtildiğinden, her sorunun 20’den fazla cevabı bulunmaktadır. Bu durum göz önüne alınarak gerçekleştirilen analiz dâhilinde Isparta dış ticaret sektörünün “Güçlü” yönleri Tablo 9’da, “Zayıf” yönleri Tablo 10’da, “Fırsatları” Tablo 11’de ve “Tehditleri” Tablo 12’de değerlendirilmiştir.

Tablo 9: Isparta Dış Ticaret Sektöründe Güçlü Yönler

GÜÇLÜ YÖNLER	Sayı	Cevap Sayısına Göre %	Katılımcı Sayısına Göre %
1. Yurt Dışı Bağlantılar	18	10,9	90
2. Gümrükleme Firmalarına Yakınlık	16	9,8	80
3. Tanınmışlık ve Marka İmajı	16	9,8	80
4. Hammadde Temini	16	9,8	80
5. Lojistik Firma Bağlantıları	16	9,8	80
6. Teknolojik Üstünlük	14	8,5	70
7. Özkaynak Varlığı	14	8,5	70
8. Kalifiye Eleman	12	7,3	60
9. AR-GE Faaliyetleri	12	7,3	60
10. Teknolojik Maliyetler	12	7,3	60
11. Hammadde Maliyetleri	11	6,7	55
12. Sahip Olunan Patentler	7	4,3	35

Isparta dış ticaretinin yaklaşık %95,8'lik kısmını gerçekleştiren firmaların kendilerini güçlü olarak değerlendirdikleri içsel faktörlerin değerlendirildiği bu bölüm, Isparta dış ticaretinin de genel anlamda güçlü yönlerini göstermesi anlamında önem arz etmektedir. Isparta'da dış ticaret sektörünün en güçlü olduğu alan yurt dışı bağlantıları sağlama faktörüdür. Gümrükleme firmalarına yakınlık, tanınmışlık ve marka imajı, hammadde temini ve lojistik firma bağlantıları ikinci derecede güçlü olunan faktörler olarak dikkat çekmektedir. Üçüncü derecede güçlü olarak kabul edilen alan kalifiye eleman, AR-GE faaliyetleri ve teknolojik maliyetler şeklinde ortaya çıkmıştır. Bu alanları hammadde maliyetleri ve firmaların sahip oldukları patentler izlemektedir.

Katılımcı firmalarla gerçekleştirilen yüzyüze görüşmelerde, elde edilen sonuçları teyit eden bazı bilgilere ulaşılmıştır. Firmaların genellikle uzun yıllardır dış ticaret yapıyor olmanın verdiği güçlü dış bağlantılarının olduğu, daha kurumsallaşmış olanların bir dış ticaret departmanının varlığı, bir kısmının yurt dışında da üretim yapıyor olması yurt dışı bağlantılarını güçlü kılmaktadır. Fakat dil bilen dış ticaret uzmanı bulmakta da zaman zaman sorunlar yaşadıklarını da dile getirmektedirler. Yurt dışı bağlantılardaki güçlülük firmaların tanınmışlığını ve markalarına olan bağımlılığı da peşi sıra getirerek bu alanda da bir güçlülük yaratmaktadır.

Isparta'da 2014 yılı başı itibariyle 2 gümrükleme şirketi bulunmakta ve bu şirketler Isparta dış ticareti için yeterli düzeyde hizmeti sunabilmektedir. İhracatın özellikle tarımsal içerikli olan kısmının belirli gün ve aylara yığılması nedeniyle bazen sıkışıklık yaşanması söz konusu olabilmektedir. Gümrükleme şirketlerinin lojistik anlamda da bazı hizmetleri sunuyor olması, dış ticaret firmalarına lojistik açıdan belirli oranda bir güçlülük sağlamaktadır.

Firmaların üretimde buldukları alanda, genellikle bölgenin özdeğerlerini hammadde olarak kullanmaları, yurt içi yada yurt dışı hammaddeye olan bağımlılıklarının az olmasına ve hammadde temininde güçlü olmalarına imkan

tanımaktadır. Bu durum ulaşım maliyetlerinin azalmasını sağlayarak firmaların hammadde maliyetleri konusunda da belirli bir güç elde etmelerine yardımcı olmaktadır.

Firmaların genellikle Türkiye ve dünyada kullanılmakta olan son teknolojiyi üretimlerinde kullanmaları ve inovatif ürünlerle pazara girmeleri onlara teknolojik bir üstünlük sağlamaktadır. Bu güçlü yönlerini AR-GE faaliyetleri ve aldıkları ürün patentleri ile de destekledikleri anlaşılmaktadır.

Tablo 10: Isparta Dış Ticaret Sektöründe Zayıf Yönler

ZAYIF YÖNLER	Sayı	Cevap Sayısına Göre %	Katılımcı Sayısına Göre %
1. Liman/Karayolu/Demiryolu	16	22,2	80
2. OSB'lerin Mevcut Durumu	15	20,8	75
3. Sektörel Kümelenmeler	13	18,1	65
4. Ulaşım Maliyetleri	10	13,9	50
5. İşçilik Maliyetleri	10	13,9	50
6. Finansal Maliyetler	8	11,1	40

Isparta ili dış ticaret sektörünün en zayıf olduğu alan, ilin liman, karayolu ve demiryolu bağlantılarının kısıtlılığı olarak ortaya çıkmıştır. Isparta Organize Sanayi Bölgesi (OSB)'nin mevcut durumu, sektörel kümelenmelerin bulunmaması da firmaların en zayıf yönleri olarak belirlenmiştir. Bu zayıf alanları limanlara uzaklık, demiryolunun kullanılmaması gibi nedenlerle firmalara yüksek gelen ulaşım maliyetleri, işçilik maliyetleri ve özkaynak sıkıntısı çeken firmaların yüzleşmek zorunda kaldıkları finansal maliyetler takip etmektedir.

Yüzyüze görüşmeler ve anketlerde yer alan her soru altında düşüncelerin belirtildiği alanlarda yazılanlardan da, karayolu açısından bir sıkıntı bulunmamasına rağmen, demiryolu hattının çalışmamasının önemli bir problem olduğu anlaşılmaktadır. Ayrıca en yakın liman olan Antalya limanı, dış ticaret faaliyetlerine yeni açılması nedeniyle uzmanlaşmamış olmanın ve kapasite düşüklüğünün sebep olduğu yüksek fiyatlarla çalışmakta, bu nedenle, genellikle daha uzak olan İzmir Limanı kullanılmak zorunda kalmaktadır. Bu da ulaşım maliyetleri ve zaman açısından bir sıkıntı yaratmaktadır.

Isparta'da OSB olmasına rağmen, bu bölgenin şehrin çok uzağında kurulmuş olması ve bölgede her sanayi sektörü için gerekli olabilecek alt yapının ve destek firmaların bulunmaması, bu değeri firmalar için zayıf konumuna düşürmektedir. Firmaların en küçük bir teknik aksaklıkta dahi Isparta merkezinden yardım almak zorunda kalmaları, OSB'nin cazibesini ortadan kaldırmaktadır.

Firmaların sektörel kümelenmeler konusunda bilgi sahibi oldukları görülmüştür. Bu konuda ITSO'nun da bir alt yapı çalışması yürüttüğü ve firmalarla görüşmeler yaptığı, hem firmalardan hem de ITSO'dan öğrenilmiştir. Fakat firmalar

kümelenme olayına sıcak bakmamakta, bunun sebebi olarak da aynı alanda üretim yapan rakip firmalarla anlaşmalarının mümkün olamayacağını ileri sürmektedirler.

Isparta'daki dış ticaret firmaları için özkaynak mevcudiyetleri güçlü yönleri içerisinde yer alıyor ve faaliyetlerinin sürekliliğini sağlıyor olsa da, zaman zaman karşılaştıkları finansal sıkıntılarda faiz oranlarındaki yüksekliğin büyük bir problem yarattığını ifade etmektedirler.

Tablo 11: Isparta Dış Ticaret Sektöründe Fırsatlar

FIRSATLAR	Sayı	Cevap Sayısına Göre %	Katılımcı Sayısına Göre %
Türkiye'nin Dış İmajı	18	12,2	90
Dış Ticaret Fuarlarına Katılım	16	10,8	80
Ülke İçi Rekabet	15	10,2	75
Hammaddeye Yakınlık	14	9,5	70
BAKA ile İlişkiler	13	8,8	65
Ülke Dışı Rekabet	12	8,2	60
Meslek Örgütleri İle İlişkiler	11	7,5	55
ITSO İle İlişkiler	10	6,8	50
KOSGEP İle İlişkiler	10	6,8	50
Türkiye ve Dünyada Üretici Sayısı	10	6,8	50
Üniversite İle İlişkiler	9	6,1	45
İş-Kur İle İlişkiler	9	6,1	45

Tablo 11'de Isparta dış ticaret sektörünün dış ticaret firmaları açısından pek çok fırsatı bünyesinde barındırdığı görülmektedir. Hedef kitle için en önemli fırsat Türkiye'nin dış imajının olumluğu olarak belirlenmiştir. Firmalar dış ticaret fuarlarına katılım olanaklarının, ülke içi ve ülke dışı rekabet gücünün yüksekliğini ve hammaddeye yakınlıklarını da fırsat olarak değerlendirmektedirler. Ayrıca firmalar tarafından Batı Anadolu Kalkınma Ajansı (BAKA), meslek örgütleri, Ticaret ve Sanayi Odası, KOSGEP, üniversite ve İş-Kur ile olan bağlantılar da fırsat olarak algılanmaktadır. Dış ticaret firmalarının ihraç ettikleri ürünün Türkiye ve dünyadaki üretici sayısının az olması da fırsatlar arasında yer almaktadır.

Görüşmeler sırasında firmaların hepsinin dış ticaret fuarlarına katılma konusunda istekli olduğu ve gerek desteklerle gerek kendi kaynaklarıyla senede 1 kez de olsa bu fuarlara katılım gerçekleştirdikleri belirlenmiştir.

Özellikle üretim alanları çok spesifik olan firmalar, gerek yurt içinde, gerek yurt dışında rekabet olanaklarının oldukça güçlü olduğunu belirtmektedirler. Fakat genel üretim alanlarında üretim yapan firmalar, son senelerde Çin'in ucuz işgücü maliyetleri nedeniyle rekabet güçlerini azaltmaya başladığına da değinmektedirler.

Firmalar, BAKA, KOSGEP, ITSO, İŞ-KUR, Üniversite gibi kamu ve Sivil Toplum Kuruluşlarının vermiş olduğu hizmetlerden gerektiğinde yararlanma imkânları olduğunu bilmekte ve bu kurum ve kuruluşlarla olan ilişkilerini bir fırsat olarak görmelerine rağmen, bu ilişkilerde ortaya çıkan bürokratik engellerden rahatsızlık duyduklarını da belirtmektedirler.

Tablo 12: Isparta Dış Ticaret Sektöründe Tehditler

TEHDİTLER	Sayı	Cevap Sayısına Göre %	Katılımcı Sayısına Göre %
Türkiye'nin Siyasi İstikrarı	13	17,3	65
Türkiye'nin Ekonomik İstikrarı	11	14,7	55
Uluslararası Anlaşmalar	11	14,7	55
Devlet Teşvik ve Destekleri	11	14,7	55
Isparta'da Olmak	10	13,3	50
Gümrüklere Olan Mesafe	10	13,3	50
Dış Ticaret Fuarlarına Katılım Desteği	9	12	45

Isparta dış ticaret sektörünü tehdit eden faktörler, Tablo 12'den de anlaşılacağı üzere, genellikle Türkiye'nin ekonomik ve siyasi istikrarındaki olumsuz gelişmelerden kaynaklanmaktadır. Uluslararası anlaşmaların yetersizliği de bir tehdit olarak algılanmaktadır. Devlet teşvik ve desteklerinin yetersizliği, Isparta'da faaliyet sürdürüyor olmak, gümrüklere olan mesafenin uzaklığı ve dış ticaret fuarlarına katılım desteklerinin yetersizliği dış ticaret sektörü için diğer tehditler olarak kendisini göstermektedir.

2013 yılının son günlerinde ortaya çıkan gelişmeler siyasi hayatta yarattığı çalkantılarla ekonomi üzerinde de olumsuz gelişmelere yol açarak sektörde bir panik yaşanmasına sebep olmuştur. Firmalarla gerçekleştirilen görüşmelerden, belirsizlik ortamında yükselen faiz oranları ve artan kur değerleri nedeniyle kaynak temininde sıkıntı yaşamaya başladıkları yönünde bilgiye ulaşılmakta ve firmaların bu belirsizlik ve istikrarsızlık ortamı nedeniyle üretimlerinin ve dış ticaret kapasitelerinin azalmasından yana çekinceleri olduğu gözlenmektedir.

Dış Ticaret firmaları Gümrük Birliği çerçevesinde gerçekleştirmek zorunda kaldıkları dış ticaret nedeniyle bazı sıkıntılarla karşılaştıklarını belirtmektedirler. Bu bağlamda firmalar, sektörel anlamda rekabeti düzenleyici anlaşmaların olmamasından, Arap ülkeleriyle ikili anlaşmaların yapılamamasından, dahilde işleme rejimi nedeniyle ürettikleri ürünleri AB ülkelerine Telafi Edici Vergi uygulamasına tabi olarak sokabilmelerinin rekabet güçlerini olumsuz etkilediğinden yakınarak, uluslararası anlaşmaları dış ticaret açısından bir tehdit olarak değerlendirmektedirler.

Türkiye'nin yeni teşvik sistemi kapsamında 6 bölgeye ayrılması ve Isparta'nın komşuları olan Denizli ve Konya ile aynı statüde değerlendirilerek 2. Teşvik Bölgesi'nde yer alıyor olması, Burdur'un 3., Afyon'un ise 4. Teşvik Bölgesi

kapsamına alınmış olması dış ticaret firmalarının devlet teşvik ve desteklerini bir tehdit unsuru olarak algılamalarına sebep olmaktadır. Isparta dış ticaret firmaları devlet teşvik ve desteklerinden; sanayisi çok daha fazla gelişmiş olan Denizli ve Konya ile aynı ölçütlerde yararlanabilirken, yine sanayisi daha fazla gelişmiş olan Afyon'dan daha az oranda yararlanabilmektedir. Hedef kitlemiz Isparta'nın devlet teşvikleri açısından bu şekilde değerlendirilmesini eleştirmekte, bu nedenle Isparta'da faaliyetlerini gerçekleştiriyor olmayı ve yeterli dış fuar katılım desteği alamamayı da tehdit olarak görmektedirler.

Isparta'ya en yakın gümrük Antalya'da olmasına rağmen, Antalya Gümrüğü'nün yeni faaliyete geçmiş olması nedeniyle; işlevselliğinin düşük, uzmanlık alanlarının kısıtlı ve maliyetlerinin yüksek olması, firmaları genelde İzmir gümrüğüyle çalışmak zorunda bırakmakta ve bu durum firmalar tarafından zaman açısından bir tehdit olarak değerlendirilmektedir.

Isparta dış ticaretini yönlendiren hedef kitlemizin güçlü ve zayıf yönlerinin ortaya çıkarıldığı ve bu kitleyi bekleyen fırsat ve tehditlerin değerlendirildiği anket çalışmamız sonrasında oluşturduğumuz SWOT matrisi Tablo 13'de yer almaktadır.

Tablo 13: Isparta Dış Ticaret Sektörünün SWOT Matrisi

GÜÇLÜ YÖNLER	ZAYIF YÖNLER
<ul style="list-style-type: none">* Yurt Dışı Bağlantılar* Gümrükleme Firmalarına Yakınlık* Tanınmışlık ve Marka İmajı* Hammadde Temini* Lojistik Firma Bağlantıları* Teknolojik Üstünlük* Özkaynak Varlığı* Kalifiye Eleman* AR-GE Faaliyetleri* Teknolojik Maliyetler* Hammadde Maliyetleri* Sahip Olunan Patentler	<ul style="list-style-type: none">* Liman/Karayolu/Demiryolu* OSB'lerin Mevcut Durumu* Sektörel Kümelenmeler* Ulaşım Maliyetleri* İşçilik Maliyetleri* Finansal Maliyetler
FIRSATLAR	TEHDİTLER
<ul style="list-style-type: none">* Türkiye'nin Dış İmajı* Dış Ticaret Fuarlarına Katılım* Ülke İçi Rekabet* Hammaddeye Yakınlık* BAKA ile İlişkiler* Ülke Dışı Rekabet* Meslek Örgütleri İle İlişkiler* Ticaret ve Sanayi Odası İle İlişkiler* KOSGEP İle İlişkiler* Türkiye ve Dünyadaki Üretici Sayısı* Üniversite İle İlişkiler* İş-Kur İle İlişkiler	<ul style="list-style-type: none">* Türkiye'nin Siyasi İstikrarı* Türkiye'nin Ekonomik İstikrarı* Uluslararası Anlaşmalar* Devlet Teşvik ve Destekleri* Isparta'da Olmak* Gümrüklere Olan Mesafe* Dış Ticaret Fuarlarına Katılım Desteği

Tablo 13 Isparta dış ticaretinin mevcut durumunu ortaya koyması açısından oldukça önem arz etmektedir. Çalışmanın hedef kitlesini oluşturan firmaların, gerçekleştirdikleri ticareti sürdürülebilir kılmalarının formülü bu matrisin içerisinde bir bütün halinde yer almaktadır.

6. Sonuç

Nasıl ki bir ülkenin kalkınma sürecine en büyük ivmeyi veren ve kalkınmaya sürdürülebilirlik kazandıran en önemli sektör sanayi sektörüyse, bir ilin kalkınmasında da en önemli yapı taşı o ilin sanayisidir. Sanayinin gelişmesinde ve gelişen sanayinin sürdürülebilir kılınmasında da dış ticaret sektörü önemli bir itici güce sahip olmaktadır. Bu bakış açısıyla Isparta ilinin dış ticaretinin gelişmesi ve geliştirilmesinin hem bölge ekonomisine, hem de Türkiye ekonomisine katkı sağlayacağı aşîkârdır. Aynı bakış açısından yola çıkarak gerçekleştirdiğimiz çalışmada Isparta dış ticaretinin mevcut durumunu SWOT analizi yardımıyla ortaya koymaya çalıştık.

Isparta ile ilgili mevcut literatür ve gözlemlerimizden elde ettiğimiz bulgularla, Isparta ili ekonomisinin hizmet sektörü ağırlıklı yapısıyla ekonomik döngüsünü sağlamaya çalışan bir yapı sergilediği söylenebilir. Devlet Su İşleri ve Karayolları Bölge müdürlüklerinde çalışan memurlar, Süleyman Demirel Üniversitesinde çalışan personel ve okuyan öğrenciler, 40. Piyade Alayı'ndaki asker ve subaylar il nüfusunun büyük bir kısmını oluşturmakta ve Isparta için ticaret ve hizmet sektörünü ön plana taşımaktadır. Bu durum il ekonomisi için üretimden ziyade mal ve hizmet ticaretini il genelinde yaygınlaştırmakta ve sanayiye ikinci plana atmaktadır. Tarım ise mevcut coğrafik potansiyeline rağmen maalesef yeterince verimli bir şekilde gerçekleştirilememektedir. Bal'ın da (2010: 86) belirttiği gibi Türkiye tarımının genel sorunu olan küçük, dağınık ve parçalı işletme yapısı Isparta ilinde de gözlenmekte, bu durumda tarımsal işletmelerin ulusal ve uluslararası rekabet güçlerini olumsuz etkilemektedir.

Isparta ekonomisinin bu hizmet ve tarım sektörü ağırlıklı yapısına rağmen, sanayi sektöründe de güçlü bir potansiyele sahip olduğu yapılan çalışma çerçevesinde anlaşılmıştır. Isparta dış ticaretinde söz sahibi olan ve il dış ticaretinin yaklaşık %95,8'ini gerçekleştiren 20 dış ticaret firmasından sadece 4 tanesi tarım ve hayvancılık sektörünün alt sektöründe faaliyet gösterirken, 16 firma sanayi sektörünün alt sektörlerinde faaliyetlerini gerçekleştirmektedirler.

Gerçekleştirilen SWOT analizi kapsamında elde edilen Isparta Dış Ticaret sektörünün SWOT Matrisi; bize Isparta dış ticaret sektörünün avantaj ve dezavantajlarını değerlendirme imkânını sunmaktadır. Sektörün güçlü yönleri ve sahip olduğu fırsatlar Isparta dış ticaret sektörünün avantajlarını, sektörün zayıf yönleri ve yüzleşmek zorunda kaldığı tehditler ise Isparta dış ticaret sektörünün dezavantajlarını ortaya koymaktadır.

Isparta dış ticaret sektörünün avantajlarını aşağıdaki şekilde özetlemek mümkündür:

- Uzun süredir gerçekleştirilen ihracatın sağladığı yurt dışı bağlantı kolaylığı neticesinde hem firmaların marka imajları, hem de Türkiye'nin imajında pozitif gelişmeler elde edilmektedir.
- Isparta'da faaliyet gösteren gümrükleme firmalarının yeterliliği ve Isparta'nın doğu-batı-kuzey-güney arasında karayolu bağlantısı sağlayan güzergâhta yer almasının etkisiyle lojistik firma bağlantılarının kurulmasında sıkıntı yaşanmamaktadır.
- Kullanılan hammaddenin Isparta menşeli ağırlığının sağladığı hammaddeye ulaşım kolaylığı sayesinde hammadde maliyetleri konusunda belirli bir üstünlük sağlanmaktadır.
- Firma bilançolarında özkaynak mevcudiyetinin yüksekliği ve firmaların dış ticaret fuarlarına katılım taleplerinin yoğunluğu, firmaları AR-GE faaliyetlerinde bulunma konusunda teşvik ederek, firmaların üretim alanlarında teknolojik üstünlük elde etmelerine imkân tanımaktadır.
- İş-Kur ile sürdürülen güçlü işbirliği sayesinde firmalar kalifiye eleman bulma konusunda sıkıntı yaşamamakta ve üretimlerini güçlü kılma şansına sahip olabilmektedir.
- Firmalar Isparta'da yerleşik bulunan BAKA, KOSGEP ve Süleyman Demirel Üniversitesi gibi devlet kuruluşları ile meslek örgütleri ve ITSÖ gibi sivil toplum kuruluşları ile yakın ilişkiler geliştirebilme ayrıcalığından yararlanabilmekte; yeni projeler üreterek yeni teknolojileri kullanarak bilgi ve beceri olanaklarını artırma şansına sahip olabilmektedir.
- Firmaların ihracatına konu olan ürünlerin genellikle yöreye has hammadde içerikli ürünler olması, firmalara iç ve dış pazarlarda rekabet gücü avantajı elde etme imkânı sağlamaktadır.

Isparta dış ticaret sektörünün dezavantajları ise şu şekilde özetlenebilir:

- Demiryolunun çalışmaması ve yakın olan Antalya limanının gümrükleme faaliyetlerine yeni başlamış olmasının ortaya çıkardığı düşük işlevsellik ve yüksek maliyetler nedeniyle dış ticaret firmalarını daha uzak olan İzmir limanını kullanmaya zorlamaktadır. Sonuç ise artan zaman ve ulaşım maliyetleri olmaktadır.
- Isparta Organize Sanayi Bölgesi'nin Isparta'ya ve yerleşim bölgelerine olan uzaklığı nedeniyle dış ticaret firmaları bu bölge içerisinde faaliyette

bulunmaktan kaçınılmaktadır. Bu durum Isparta OSB'sinin maddi imkânlarından firmaların mahrum kalmalarına sebep olmaktadır.

- Yatay ve dikey açıdan ürettikleri ürünlerle birbirlerine bağlanabilecek dış ticaret firmaları olmasına rağmen, bu firmalar arasındaki diyaloglarının kopuk olması, sektörün kümelenmelere olan yatkınlığını olumsuz etkilemekte, firmalar arası çatışmalar bu birleşmeyi imkânsız kılmaktadır.
- Türkiye'nin yaşadığı siyasi istikrarsızlıkların ekonomik istikrarsızlıkları da körükleyerek, kur ve faiz yükselmelerine ve firmaların finansal maliyet artışlarına sebep olması; firmaların iç ve dış pazarlardaki rekabet gücünü azaltıcı bir etki yaratmaktadır.
- Isparta'nın yeni teşvik sistemi kapsamında teşvikte öncelikli yöreler açısından 2. Teşvik Bölgesi'nde yer almasının, dış ticaret firmalarının teşviklerden yararlanma ve dış ticaret fuarlarına katılım olanaklarını kısıtlayıcı etki yaratması firmaların Isparta dışına yatırım yapmalarına sebep olabilir.
- Gümrük Birliği (GB) bazı açılardan Isparta ili dış ticareti üzerinde kısıtlayıcı etkiler yaratmaktadır. GB anlaşması ile GB dışındaki üçüncü ülkelerle ikili anlaşmaların yapılması engellenmekte ve dâhilde işleme rejimi nedeniyle bu çerçevede üretilen ürünlerin AB ülkelerine Telafi Edici Vergi uygulamasıyla girebilmesi mümkün olmaktadır. Ayrıca sektörel anlamda rekabeti düzenleyici anlaşmaların olmaması da, yüksek fiyatla satın alınan hammaddenin, işlendikten sonra düşük fiyatla satışına sebep olmaktadır.

Elde edilen bulgular çerçevesinde il dış ticaretinin sürdürülebilir kılınması için, sektörel fırsatların en iyi şekilde değerlendirilerek sektörün güçlü yönleri arasında yer almasını sağlamak ve sektörün zayıf yönlerini giderecek ve sektörü tehdit eden unsurları ortadan kaldıracak uygulamalara ihtiyaç olduğu kesindir. Bu bağlamda Isparta bünyesinde yapılabilecekleri şu şekilde özetleyebiliriz:

1. Dış ticaret firmalarının maddi ve manevi destek alabilecekleri kamu kurum ve kuruluşları ile sivil toplum kuruluşlarına başvurularını kolaylaştıracak, bürokrasiyi azaltacak bir yapılanmaya gidilmelidir. Bu konuda BAKA, KOSGEP, ITSO, Süleyman Demirel Üniversitesi gibi yerel kuruluşların özel çabasına ihtiyaç bulunmaktadır.
2. Isparta'yı 2. Teşvik bölgesi kapsamından çıkarmak için gerekli düzenlemelerin yapılmasına ihtiyaç vardır. Bu konuda il ticaretinde söz sahibi olan ve daha öncede bahsi geçen sivil toplum kuruluşları ve kamu kurum ve kuruluşları, il siyaset adamları ile diyaloga geçmeli ve konu Meclise taşınmalıdır.

3. Isparta'daki demiryolunun yenilenerek yeniden faaliyete geçirilmesi sağlanmalıdır.
4. Isparta OSB'si, dış ticaret firmalarının ihtiyaçlarını karşılayacak şekilde revize edilmeli, bu konuda uzman kurum ve kuruluşlardan teknik yardım alınmalıdır.
5. Üniversiteden sağlanacak teknik destek ile dış ticaret firmaları için bir kümelenme modeli geliştirilmeli, firmalara kümelenmelerin faydaları konusunda sektördeki uzmanlar ve üniversite hocaları aracılığıyla bilgi aktarımı sağlanmalıdır.
6. Türkiye dış ticaretinde söz sahibi olan firma sahip ve yöneticileri, Isparta'ya davet edilerek Isparta dış ticaret firmaları sahip ve yöneticileri ile bilgi paylaşımında bulunmaları sağlanmalıdır.
7. Firmaların AR-GE faaliyetlerini daha sağlıklı yürütmelerini sağlamak için üniversite bünyesinde faaliyet gösteren TEKNOKENT'deki şirketlerden yardım alınması özendirilmelidir.
8. Firmaların marka imajı ve ürettikleri ürünler için alacakları patentler konusunda daha fazla bilgi sahibi olmaları sağlanmalıdır. Bu konuda atılacak her adımın firmalarının iç ve dış rekabet güçlerini artırarak kâr marjlarını olumlu etkileyeceği konusunda firmalar bilinçlendirilmelidir.

Yaptığımız çalışmanın Türkiye dış ticareti için küçük bir örneklem oluşturması muhtemeldir. Fakat çalışma sonuçlarının etkinliğinin artması için, elde edilen sonuçların uygulamaya geçirilmesine ve benzer çalışmaların diğer iller bazında da gerçekleştirilmesine ihtiyaç vardır.

Teşekkürler

Çalışmanın uygulama aşamasında yardımlarını esirgemeyen Isparta Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı Sayın Şükrü BAŞDEĞİRMEN ve ITSO Dış İlişkiler Kurulu Genel Sekreter Yardımcısı Sayın Ali ŞENOL'a sonsuz teşekkürlerimi sunarım.

Kaynakça

- Bal, T. (2010). Isparta İli'nin Gelişmesinde Tarım Sektörünün Önemi. *Isparta İlinin Ekonomik Gelişmesi, Seminer, Açılış, Tebliğ, Panel* içinde, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.
- Chang, H. J. (2013). Merdiveni Tekmelemek: Tarihi Bir Perspektif İçinde İyi Politikalar ve İyi Kurumlar. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme*

- Yazılar içinde* (89-122), (F. Şenses, Der.), (N. D. Güngör, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Demir Purkis, S. (2007). Çevre ve Yarı Çevre Ülkelerde Ekonomide Enformelleşme ve Marjinalleşme Süreçleri. *İktisat Dergisi*, Sayı: 479-480.
- Dinçer, Ö. (2004). *Stratejik Yönetim ve İşletme Politikası*. 7. Baskı, İstanbul: Beta Yayınları.
- Dulupçu, M.A., Gövdere, B. ve Sezgin, A. (2010). Isparta İlinin Gelişmesinde Sanayi ve Ticaretin Yeri ve Önemi. *Isparta İlinin Ekonomik Gelişmesi, Seminer, Açılış, Tebliğ, Panel içinde*, İstanbul: İktisadi Araştırmalar Vakfı.
- Dyson, R.G. (2004). Strategic Development and SWOT Analysis at the University of Warwick. *European Journal of Operational Research*, 152, 631-640.
- Edwards, S. (1993). Openness Trade Liberalization and Growth in Developing Countries. *Journal Of Economic Literature*, 31, 1358-1396.
- <http://www.ekonomi.gov.tr/idusdk/dosya/kitapmakro.pdf>, (Erişim Tarihi 20.04.2014).
- <http://www.mfa.gov.tr/turk-ekonomisindeki-son-gelismeler.tr.mfa> (Erişim Tarihi 21.02.2014).
- <http://tbb.org.tr> (Erişim Tarihi 02.03.2014).
- <http://www.tuik.gov.tr/UstMenu.do?metod=temelist> (Erişim Tarihi 21.02.2014).
- http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=646 (Erişim Tarihi 28.02.2014).
- http://www.tuik.gov.tr/PreIstatistikTablo.do?istab_id=647 (Erişim Tarihi 28.02.2014).
- İspir, M.S., Açıkgoz Ersoy, B. ve Yılmaz, M. (2009). Türkiye'nin Büyüme Dinamiğinde İhracat mı İthalat mı Daha Etkin?. *Dokuz Eylül Üniversitesi, İİBF Dergisi*. 24(1), 59-72.
- Milli Prodüktivite Merkezi. (2006). *İller Düzeyinde Verimliliği Artırma Projeleri Isparta Verimliliği Artırma Projesi*. Ankara: Bizim Büro Basımevi.
- Öniş, Z. ve Şenses, F. (2013). Gelişen 'Post-Washington Mutabakatı' nı (PWM) Yeniden Düşünmek. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme Yazılar içinde* (347-385), (F. Şenses, Der.), (E. Özçelik, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.

- Shafaeddin, S.M. (2013). Dış Ticaret ve Sanayi Politikalarında Alternatif Bir Yaklaşım Doğru. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme Yazılar* içinde (431-458), (F. Şenses, Der.), (Ü. Töngür, Çev.), İstanbul, İletişim Yayınları.
- Stiglitz, J.E. (2013). Küreselleşen Dünyada Kalkınma Politikaları. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme Yazılar* içinde (281-306), (F. Şenses, Der.), (E. Ö. Kan, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.
- Türkay, M. R. (2000). Devlet, Ulusal Kalkınma ve Kapitalizmin Dinamikleri. *İktisat Dergisi*, Ağustos.
- Türkiye İhracatçılar Meclisi –TİM-. (2010). *İhracatı Geliştirme Projesi Isparta Ortak Akıl Toplantısı Sonuç Raporu*.
- Wade, R. H. (2013). Gelişmekte Olan Ülkeler İçin Bugün Hangi Stratejiler Uygulanabilir? Dünya Ticaret Örgütü ve ‘Kalkınma Alanı’nın Daraltılması. *Neoliberal Küreselleşme ve Kalkınma-Seçme Yazılar* içinde (509-543), (F. Şenses, Der.), (B. Dıraor, Çev.), İstanbul: İletişim Yayınları.