

T.C. ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
SOSYAL BİLİMLER ENSTİTÜSÜ

ANADOLU ÜNİVERSİTESİ
MERKEZ KÜTÜPHANESİ

DÜNYA VE TÜRKİYE UYGULAMASINDA DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ

Meriç SUBAŞI /
(Yüksek Lisans Tezi)

ESKİŞEHİR
1987

Anadolu Üniversitesi
Merkez Kütüphane

İÇİNDEKİLER

<u>TABLolar</u>	III
<u>SEKİLLER</u>	II
<u>KISALTMALAR</u>	II
<u>GİRİŞ</u>	1

Birinci Bölüm

DEŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ VE DÜNYA UYGULAMASI

<u>I. DEŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ (DTSS)</u>	4
A. TANIMI	4
B. YAPISI	6
C. İŞLEMLERİ	8
<u>II. DÜNYADA DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ</u>	9
A. JAPONYA'DA DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ	9
1. Kapsamı	9

2. <u>DTSS'nin Tarihsel Gelişimi</u>	11
3. <u>DTSS'nin Başlıca Özellikleri</u>	12
4. <u>DTSS'ne Sağlanan Teşvikler</u>	20
a. İhracat Kredisi ve İhracat Sigortası	20
b. Vergi Muafiyetleri	21
5. <u>DTSS'nin İşlevleri</u>	22
a. Ticari Aracılık	22
b. Mali Aracılık	23
c. Riskleri Azaltma	23
d. Ticari Akımları Geliştirme	24
aa. Kaynak Geliştirme	24
bb. Örgütlenme	25
e. Ölçek Ekonomilerinden Yararlanma	25
f. Üçüncü Ülkelerle Ticareti Geliştirme	26
6. <u>DTSS'nin Organizasyon Yapısı</u>	27
7. <u>DTSS'nin Japonya'nın Dış Ticaretinin</u> <u>Gelişmesindeki Rolü</u>	30
8. <u>DTSS'nin Japonya'nın Yatırımlarının</u> <u>Gelişmesindeki Rolü</u>	34
B. GÜNEY KORE DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ.....	36
1. <u>Kapsamı</u>	36
2. <u>DTSS'nin Tarihsel Gelişimi</u>	38
3. <u>DTSS'nin Başlıca Özellikleri</u>	39
4. <u>DTSS'ne Sağlanan Teşvikler</u>	43
a. Genel Teşvikler	43
aa. <u>İhracat Kredisi ve İhracat Sigor-</u> <u>tası</u>	43
bb. <u>Vergi Muafiyetleri</u>	45
b. Özel Teşvikler.....	48

5. <u>DTSS'nin İşlevleri</u>	49
a. Ticari İşlemlere Yönelik İşlevleri..	49
b. Destek İşlevleri	49
6. <u>DTSS'nin Organizasyon Yapısı</u>	51
7. <u>DTSS'nin Güney Kore Dış Ticaretinin Ge-</u> <u>lişmesindeki Rolü</u>	52
8. <u>DTSS'nin Güney Kore Yatırımlarının Geliş-</u> <u>mesindeki Rolü</u>	54
C. <u>Diğer Ülkelerde DTSS</u>	54

İkinci Bölüm

TÜRKİYE'DE DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARE- TİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

<u>I. TANIM VE KAPSAM</u>	58
<u>II. DTSS'NİN TARİHSEL GELİŞİMİ</u>	60
<u>III. DTSS'NİN BAŞLICA ÖZELLİKLERİ</u>	65
<u>IV. DTSS'NE SAĞLANAN TEŞVİKLER</u>	68
A. <u>GENEL TEŞVİKLER</u>	69
1. <u>Vergi Resim ve Harç İstisnası</u>	69
2. <u>İhracat Karşılığı Dövizlerde Mahsup</u>	70
3. <u>Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan</u> <u>Yapılan Ödeme</u>	71
4. <u>Navlun Primi Uygulaması</u>	72
5. <u>İhracat Karşılığı Gümrük Muafiyetli İt-</u> <u>halat</u>	72
6. <u>İhracat Reeskont Kredisi</u>	72
7. <u>Döviz Tevdiat Hesaplarında Döviz Kazan-</u> <u>dırıcı İşlemlere Kredi Verilmesi</u>	73

B. ÖZEL TEŞVİKLER	74
1. İhracatta Vergi İadesinden Yararlanma	74
2. İhracatçıya Avans Sistemi	76
3. Konut Fonuna Yapılacak Ödemelerden <u>Muafiyet</u>	76
4. Kurumlar Vergisi İstisnası	76
5. Diğerleri	77
<u>V. DTSS' NİN İŞLEVLERİ</u>	77
A. TİCARİ ARACILIK	78
B. MALİ ARACILIK	81
C. RİSKLERİ AZALTMA	81
D. TİCARİ AKIMLARI GELİŞTİRME	82
E. ÖLÇEK EKONOMİLERİNDEN YARARLANMA	83
<u>VI. DTSS' NİN ORGANİZASYON YAPISI</u>	83
<u>VII. DTSS' NİN TÜRKİYE' NİN DIŞ TİCARETİ' NİN GELİŞ-</u> <u>MESİNDEKİ ROLÜ</u>	86
<u>VIII. DTSS' NİN TÜRKİYE' NİN YATIRIMLARININ GELİŞME-</u> <u>SİNDEKİ ROLÜ</u>	97

Üçüncü Bölüm

DTSS MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI, TÜRKİYE' DE
DTSS' NİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE DAHA ETKİN
ÇALIŞABİLMELERİ İÇİN ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLER

<u>I. DTSS MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI</u>	98
A. MODELLER ARASI BENZERLİKLER	99
B. MODELLER ARASI FARKLILIKLAR	100

<u>II. TÜRKİYE'DE DTSS'NİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR</u>	
<u>VE DAHA ETKİN ÇALIŞABİLMELERİ İÇİN ALINMASI</u>	
<u>GEREKEN ÖNLEMLER</u>	102
A. FİNANSMAN	102
B. ORGANİZASYON	106
C. REKABET	113
D. BÜROKRASİ	115
E. TANITIM YETERSİZLİĞİ	117
F. TEŞVİK TEDBİRLERİNDEKİ YETERSİZLİK	119
<u>SONUÇ</u>	125
<u>YARARLANILAN KAYNAKLAR</u>	i-ix
<u>EKLER</u>	x

TABLÖLAR

<u>No</u>	<u>Tablonun Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
1	Birinci Dünya Savaşı Öncesinde Yerli ve Yabancı Firmaların Dış Ticaretteki Payı	15
2	Sogo Shosha'ların Kâr Oranları	18
3	Japonya'nın Dış Ticareti ve Sogo Shosha'ların Payı	30
4	Dokuz Büyük Sogo Shosha'ların Cirolarının Ticaret Türlerine Dağılımı	33
5	G.Kore DTSS'nin Kâr Oranları	41
6	G.Kore DTSS'nin İhracattaki Paylarının Gelişimi	52
7	10 Büyük DTSS ile 10 Özel Sanayii Şirketinin Satışları ve Kâr Oranları	67
8	DTSS Tarafından Gerçekleştirilen İhracat	87

9	Mal Grupları İtibariyle Türkiye'nin Toplam İhracatı ve DTSS'nin Payı	93
10	Türkiye'nin Dışticareti Devletleş- tirilmiş Ülkelerle Olan Ticareti	96
11		

ŞEKİLLER

<u>No</u>	<u>Şeklin Adı</u>	<u>Sayfa No</u>
1	Japon DTSS'nin Toplam İş Hacim- lerinin Dağılımı	17
2	Büyük Bir Genel Ticaret Şirketleri- nin Organizasyon Yapısı	29
3	Japonya'nın Dış Ticaretinde Sogo Shosha'ların Payı	31
4	Japonya'nın Toplam Çelik ve Makine İhracatı İçinde Sogo Shosha'ların Payı	32
5	Sogo Shosha'ların Yatırımlarının Gelişimi	35
6	G.Kore DTSS'nin Toplam İş Hacim- lerinin Dağılımı	40
7	G.Kore DTSS'nin İşlevleri	50
8	G.Kore'nin Toplam İhracatı İçinde DTSS'nin Payı	53

9	Türk DTSS'nin Toplam İş Hacimlerinin Dağılımı	66
10	Türkiye'nin Toplam İhracatı İçinde DTSS'nin Payı	89
11	DTSS'nin İhracatlarının Gelişimi	90

KISALTMALAR

DTSS	: Dış Ticaret Sermaye Şirketleri
DTDÜ	: Dış Ticareti Devletleştirilmiş Ülkeler
GATT	: Ticaret ve Tarifeler Genel Anlaşması
UNIDO	: Birleşmiş Milletler Sanayi Geliştirme Örgütü
OECD	: Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Örgütü
YSTK	: Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu
COMELON	: Karşılıklı Ekonomik Yardımlaşma Konseyi
A.B.D.	: Amerika Birleşik Devletleri
A.g.e.	: Az Önce Geçen Eser
A.g.m.	: Az Önce Geçen Makale
S	: Sayı
C	: Cilt
s	: Sayfa

GİRİŞ

Günümüzde gerek gelişmiş, gerekse gelişmekte olan ülkelerde dışa açık bir ekonomik yapıya sahip olmanın önemi kavranmış olduğundan, dış pazarlama faaliyetleri de giderek önem kazanmaktadır.

Özellikle, gelişmekte olan ülkelerde ihracatın arttırılması, dış ticaretin geliştirilmesi çabaları içinde önemli bir rol oynamaktadır. Çünkü, ihracatın arttırılması bu ülkelerin dış ticaret açıklarının azalmasına ve döviz darboğazının atlatılmasına büyük katkıda bulunduğu gibi ülke kalkınmasının ve refahının artmasını da sağlamaktadır.

Ülkemizde 1980 yılına kadar uygulanmış olan dış ticaret ve sanayileşme politikaları belli dönemlerdeki liberalleşme girişimlerine rağmen genel olarak içe dönük ve müdahaleci olma özelliği taşımıştır. 1980 yılından itibaren uygulamaya konulan ekonomi politikaları ise tersine dışa açılmayı teş-

vik edici ve ihracatı arttırıcı olma özelliğini taşımıştır. Bu amaçla çeşitli ihracatı teşvik tedbirleri alınmış ve Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modelinin diğer ülkelerdeki başarılı uygulamalarına dayanılarak Türkiye'de de DTSS'nin oluşturulması öngörülmüştür.

1980'li yıllarda dünya dış ticaretindeki gelişmelere bakıldığında korumacılık tedbirlerinin geliştirildiğini ve ticareti yürütmeye tekelci güçlerin etkinliğinin arttığı görülmektedir. Bu arada özellikle Amerika Birleşik Devletleri'nde ve Batı Avrupa ülkelerinde büyük sanayi kuruluşlarının veya bankaların uluslararası ticarete ihtisaslaşan güçlü gruplar yarattıkları izlenmektedir. Ayrıca, Doğu Bloku ülkelerinde de dış ticaret, benzer nitelikte, ihtisaslaşmış şirketler eliyle yürütülmektedir.

Böylesine bir ortamda, uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için nitelikli pazarlama elemanlarına, geleneksel pazarların genişletilmesinden, sürekli pazar araştırmaları yaparak yeni pazarların bulunmasına, mamul geliştirme, standardizasyon, ambalajlama nakliye ve satış sonrası hizmetlere kadar, geniş bir faaliyetler ve işlemler dizisini yürütebilecek güç ve yapıda, iyi organize olmuş dış ticaret kuruluşlarına ihtiyaç duyulduğu herkes tarafından kabul edilmektedir.

Türkiye gibi gelişmekte olan ve ihracata yoğun bir şekilde yönelmeye daha yeni başlamış bir ülkede de bu denli karmaşık bir faaliyetin yürütülmesi için güçlü örgütlere gerek vardır.

İşte bugün "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" olarak adlandırılan bu tür örgütler, özellikle maddi kaynakların yetersizliği ve bilgi-tecrübe eksikliği gibi nedenlerle geniş bir pazarlama faaliyetlerine girişemeyen küçük ve orta boy boy işletmelere dış pazar bulma, onları ihracata yönlendirme, karşılaştıkları sorunları çözme, finansman sağlama, gümrük, banka, tescil işlemlerini yürütme gibi hizmetleri sunmayı amaçlamaktadırlar.

Bu çalışmada esas itibariyle DTSS modeli üzerinde durulmuş ve konu üç ana bölüm içerisinde incelenmiştir. Birinci bölümde, DTSS modeli'nin ana hatları ve dünya uygulamasından Japonya ve Güney Kore modelleri detaylı bir şekilde incelenmiş, diğerzülke modellerine ise kısaca değinilmiştir. İkinci bölümde, DTSS modelinin Türkiye uygulaması incelenmiştir. Üçüncü bölümde ise, birinci ve ikinci bölümde incelenen DTSS modellerinin karşılaştırılması, Türkiye'de bu şirketlerin karşılaştıkları sorunlar ve daha etkin çalışabilmeleri için alınması gereken önlemler üzerinde durulmuştur.

Birinci Bölüm

DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ VE DÜNYA UYGULAMASI

I. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ (DTSS)

A. TANIMI

Genel olarak Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (DTSS), kendileri üretici olmadıkları halde, her türlü ürünü, dünyanın her tarafında pazarlamak için çaba gösteren şirketlerdir(1). Bu şirketler arasında ithalat ve ihracata ilaveten finansman ve yatırım konularında geniş faaliyet gösterenler de vardır.

İhracatı arttırmak için DTSS kuran ülkelerde ise DTSS, "üretilen mal ve hizmetleri ihraç etmek veya sağladığı hizmetler sayesinde diğer firmaların mal ve hizmet ihracatını kolaylaştırmak amacı ile kurulan ticari kuruluş-

(1) Uğur ERCEN, "Türkiye'de Sınai Ürün İhracatıyla İlgili İthalat Ayrıcalıkları, Vergi İadeleri ve İhracatı Teşvik İçin Diğer Mali Önlemler" T.C. TİCARET BAKANLIĞI İLE UNIDO TARAFINDAN ORTAKLAŞA DÜZENLENEN SANAYİ ÜRÜNLERİ DIŞTANIMININ GELİŞTİRİLMESİ SEMİNERİ, Ankara, 4-8 Aralık 1978, s.142.

lardır(2)" şeklinde tanımlanmaktadır.

İşlevleri açısından yapılan diğer bir tanımlamaya göre "DTSS ticari işlemlerde kaçınılmaz olan riskleri dağıtarak azaltabilme özelliğine sahip; ölçek ekonomilerden yararlanarak maliyetleri minimuma indirebilen; ve bu iki özelliğinin verdiği avantajla sermayeyi daha verimli kullanabilen iktisadi kuruluşlardır"(3).

DTSS çok uluslu şirketlerle aynı anlamda kullanılmaz. DTSS'ni çok uluslu şirketlerden ayıran en önemli özellikler, çok çeşitli alanlarda faaliyet göstermeleri ve hiç bir zaman doğrudan imalat işine girişmemeleridir. İlke olarak çok uluslu şirketler gibi mal üretmek veya alınan malı çeşitli şekillerde işlemekten ziyade, çeşitli malların arz ve talebinde ortaya çıkan dengesizlikleri çözümleyerek ticaretin akışını düzenlerler. Dolayısıyla, DTSS'nin bütün yatırımları sanayi değil fakat ticaretle doğrudan ilgili bulunmaktadır (4).

Çeşitli ülkelerde faaliyet gösteren DTSS için farklı isimler kullanılmaktadır. Bu şirketler Japonya'da Genel Ticaret Şirketleri (General Trading Companies) veya Sogo Shosha, A.B.D.'de İhracat-Ticaret Şirketleri (Export - Trading

(2) Tuna UÇANSU, "Dünya'da ve Türkiye'de Genel Ticaret Şirketleri", DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.25.

(3) Mustafa ÖZEL, "Japonya ve Güney Kore'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli", DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.31.

(4) UÇANSU, s.25.

Companies), Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri (Foreign Trade Corporate Companies), Dış Ticaret Şirketleri (Foreign Trade Companies), İhracat Şirketleri (Export Companies) şeklinde adlandırılmaktadır.

B. YAPISI

DTSSŞ bugünkü durumlarına endüstri devriminin üzerinden yüzyıldan fazla zaman geçtikten sonra kavuşmuşlardır. Başlangıçta, yeni fabrikaların hammadde ihtiyaçlarını karşılamak için tüccar gemiciler, tropikal mallar ithalatçıları ve işadamlarının kurduğu şirketler DTSSŞ'nin de temellerini oluşturmuştur.

Bu şirketler 2. Dünya Savaşı'nı izleyen yıllarda daha da büyüdüler. Faaliyetlerine ilave olarak uluslararası şube zincirleri, bürolar ve etkin haberleşme sistemleri kurarak kuruluş yapılarını geliştirdiler. Daha sonra 1970'lerin enflasyonist ortamında üreticiler ve tüketiciler arasında canlı ve etkin bir bağ kurarak her türlü ürünün uluslararası pazarlaması konusunda gelişmeler sağlayarak kâr marjlarını önemli ölçüde arttırdılar.

DTSSŞ'nin oluşumu her ülkede farklı kurumlara bağlı olarak sağlanmaktadır. Japonya, Güney Kore, Tayland ve Türkiye'de büyük müteşebbis gruplarının öncülüğünde kurulan DTSSŞ, ABD ve Tayvan'da büyük bankalar, Brezilya ve Çin'de devlet kuruluşları, Malezya'da ise kooperatifler tarafından tesis edilmiştir (5).

(5) Mustafa ÖZEL, "Japon Genel Ticaret Şirketleri" DÜNYA EKONOMİ, Yıl.2, S.13 (?), s.23.

Bununla birlikte tüm ülkelerde DTSS hükümetlerin iktisat politikalarının bir ürünü olarak ortaya çıkmıştır. Hükümetler yerli inalat firmalarınınca üretilen malların, dış piyasalarda daha etkin biçimde pazarlamasını sağlamak amacı ile bu tür ticari müesseselerin oluşumuna ihtiyaç duymuşlardır (6).

DTSS'nin ülkelere göre değişen öncelikli kuruluş amaçları ise şu başlıklar altında toplanabilir:

- Ülkenin dış ticaretini yabancı şirketlerin tekelinden kurtarmak (Japonya, Tayvan).
- Ülke ihracatını arttırarak ödemeler dengesini düzeltmek (Kore, Tayland, Türkiye, Filipinler, Malezya).
- Büyük ölçekli imalat şirketleriyle dünya üzerinde yaygın bir teşkilatı bulunan bankaları ihracata yardımcı olmaya yöneltmek (A.B.D.).
- İmalat sektörüne ihracat konusunda yardımcı olmanın yanısıra yabancı firmaların ülkede faaliyet göstermelerini teşvik etmek (Brezilya).

DTSS modelinin oluşturulması aşamasında hep iki seçenekle karşılaşılmiştir. Ya eşitlikten yada yüksek verimlilikten fedakârlık yapmak. Dengeleri sarsmamak kaydıyla, firmalararası eşitliği bir dönem için erteleyen ülkeler (Japonya, Kore, Tayland, Brezilya) ihracatta önemli mesafeler katetmişlerdir. Bu ülkeler firmalara, büyüdükleri ölçüde artan teşvikler sağlayarak, büyük ölçekli ticaret firmalarının oluşumuna öncelik vermişlerdir (7).

(6) a.g.m.

(7) a.g.m.

C. İŞLEMLERİ

DTSS'nce yapılan işlemlerin temelini bir malın alış fiyatıyla satış fiyatı arasındaki farka dayanan bir tür komisyonculuk oluşturmaktadır (8). Bu farka kâr denilmesine karşın üretime dayanan bir kâr değildir. Üretimde geçerli olan sermayenin daha az akışkan olması, uzun vadeli olması ve en önemlisi kârlılığın temelini oluşturan teknolojik yenilikler, DTSS için geçerli değildir. DTSS'nde sermaye mümkün olduğukadar kısa zamanda, daha az riskle dönebilmekte ve geniş anlamda bir yeniliğe gereksinim duyulmaktadır. DTSS'nin faaliyetleri daha çok dağıtım dayalı olduğundan bu şirketler için en son ve doğru bilgiler üzerinde tekel kurabilmek önemlidir. Bu tekel yitirildiğinde ve aynı bilgiler daha çok kişi ve firma tarafından elde edildiğinde kâr marjlarında aynı oranda düşmektedir. Bu yüzden DTSS'nin pazarların genişletilmesi, ürün çeşitliliği ve yeni pazar yöntemleri üzerindeki çalışmalarının sürekli olması gerekmektedir.

DTSS, uluslararası ticarete mal alım ve satımını, diğer iş aktivitelerini, yapım projeleri yönetimini, pazarlama ve pazar araştırmasını ve benzeri geniş bir fonksiyonlar dizisini yerine getirirler. En önemli avantajları ise deniz aşırı pazarlardaki uzmanlıkları, büyük çapta hammadde ticaretlerinden doğan kazançları ile son derece değerli iş bağlantılarıdır (9).

(8) ÖZEL, "Japonya ve Güney...", s.29.

(9) Foreign Trade Association of Turkey, 1985, s.2.

II. DÜNYADA DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

Kuruluşlarından günümüze DTSS'nin önemi ve sayısı gün geçtikçe hızla artmaktadır. Bugün Japonya, Güney Kore, A.B.D., Tayvan, Brezilya, Kosta Rika gibi çeşitli ülkelerde DTSS modeli uygulanmaktadır. Bu modelin en köklü geçmişe sahip olduğu ve ilk ortaya çıktığı ülke ise Japonya'dır. İkinci olarak Güney Kore Japonya'yı örnek alarak başarılı bir şekilde DTSS modeli uygulamasına geçmiştir. Büyük ölçüde Japonya'nın başarısından etkilenen diğer ülkeler ve bu arada en son olarak A.B.D. bu sürece katılmışlardır.

Japonya ve Güney Kore, DTSS modellerinin en belirgin özelliklerini bünyelerinde toplamaktadırlar. Bu iki ülkedeki DTSS modellerini incelemek diğer ülkelerdeki modeller hakkında da bir fikir edinilmesini sağlayacağından bu çalışmada sadece bu iki ülke modeli detaylı bir şekilde incelenecek diğer ülke modellerine ise kısaca değinilmekle yetinilecektir.

A. JAPONYA'DA DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİNİN DOĞUŞU GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

1. Kapsamı

Japonya'da Genel Ticaret Şirketleri olarak adlandırılan DTSS kavramı, Japonların "Sogo Shosha" deyimlerinden türetilmiştir. Sogo Shosha deyimini genellikle "genel" veya "entegre" ticaret şeklinde tercüme edilirse de Japonya'

ya özgü bir kuruluş olan Sogo Shosha'nın hiç bir dilde kelime olarak tam karşılığı yoktur. Japonya'da 9000 dolayında ticaret şirketi bulunmasına karşılık, iç ticaretin % 20'si, dış ticaretin ise yaklaşık % 60'ı dokuz büyük DTSS'nin elindedir ve bu dokuz dev şirkete, Genel Ticaret Şirketi "Sogo Shosha" denilmektedir (10).

Yıllık ciroları Japon GSMH'nin üçte birini aşan, 80 binin üzerinde personel istihdam eden, dünyanın hemen hemen bütün ülkelerinde 1200'den fazla bağlı şirket veya temsilciliği bulunan, her birinin pazarladığı mal kalemleri 20 bini aşan dokuz Genel Ticaret Şirketi son çeyrek yüzyılın en önemli dış ticaret olgusu olarak değerlendirilmektedir. O kadar ki, "Sogo shosha" özel birisim olmaktan çıkıp "cins isim" haline gelmiş, her ülke kendi sogo shosha'sını oluşturma çabasına girmiştir. Geniş alanlara yayılmış olan bu şirketlerin başlıca amaçları ise, ticaret ve endüstriyel faaliyetleri ulusal ve uluslararası düzeyde geliştirmek ve kolaylaştırmaktır (11).

Japonya'da DTSS yabancı malların ithalatında da çok önemli rol oynarlar. İş çevrelerinde coğrafi ve kültürel nedenlerle yabancı dil bilen ve imalatçı malları üzerinde iyice ihtisaslaşmış uzmanlara güçlü bir güven eğilimi vardır. İmalatçı mallarının düzenli transferini sağlamak için büyük çapta sermayeye ve iş organizasyonu tecrübesine sahip olmak gerekli olduğundan, birçok yerel şirket için uluslar-

(10) UÇANSU, s.25.

(11) Frank MEISSNER, "Sogo Shosha Skill, Hustle Can Aid Inexperienced U.S. Exporters", MARKETING NEWS, 9 Mart 1979, s.4.

arası bağlantıları olan ticaret şirketlerinin yardımını istemek hemen hemen kaçınılmazdır. Özellikle üretimi sürekli mal akımına dayanan firmalar için hammaddenin düzenli olarak transferi, gereken parçaların değişebilirliği ve makina-Tecchizatın yeterli bakımı, ekonomik açıdan önem taşımaktadır. Bu nedenle büyük firmaların çoğu belirtilen ihtiyaçlarını karşılayabilmek için denizaşırı firmalarla işbirliği görevini yapan, DTSS ile anlaşma yapmışlardır (12).Japon DTSS bu denizaşırı ülkelerdeki ortaklıklarıyla Japon ekonomisine önemli katkılar sağlamaktadırlar. Yabancı sermaye ve teknolojiyi ülkelere getirmekte, yabancı şirketlerle ortak girişimlerde bulunmaktadırlar. Japon sanayiinin uluslararası pazarlara tanıtılmasına yardım ettikleri gibi, bu firmaların dış pazarlarda gelişmesini sağlayacak önlemleri almakta ve gerekli bilgileri sağlamaktadırlar.

Bu şirketlerin herhangi bir ülkeye ait bilgileri çoğu zaman Japonya Dışişleri Bakanlığı'ndan bile daha çabuk ve daha doğru olarak sağladıkları söylenmektedir.

2. DTSS'nin Tarihsel Gelişimi

Japonya'da DTSS'nin doğuşu, ülkenin 250 yıllık dışa kapanma döneminden sonra dünyaya açıldığı 1868 Meiji dönemine kadar uzanır. Meiji hükümetinin sanayileşme programı, hammadde sağlamak, Japon mallarına pazar bulmak ve özellikle

(12) Tsugio KUSAJIMA, "Japon Deneyimi" T.C.TİCARET BAKANLIĞI VE UNIDO TARAFINDAN ORTAKLAŞA DÜZENLENEN SANAYİ ÜRÜNLERİ DIŞSATIMININ GELİŞTİRİLMESİ SEMİNERİ, Ankara, 4-8 Aralık 1978, s.269.

le ticaretin denetimini yabancılardan elinden almak amacıyla Japon ticaret şirketlerinin geliştirilmesini öngörüyordu(13).

Japon DTSS bu ülkeye özgü tarihsel koşullar içinde ortaya çıkmıştır. Japonya toprak büyüklüğü açısından küçük bir ülkedir. Bir ada ülkesi olması nedeniyle izole bir durumda olmasının yanında doğal kaynakları kıt ve topraklarının çok azı tarıma elverişli olduğundan, gereksinim duyduğu hammadde ve doğal kaynakların yaklaşık tümünü ithal etmek zorundadır. Bu nedenlerden dolayı, Japonya'nın endüstriyel üretimi için vazgeçilmez durumdaki hammaddeleri ve yakıtı ithal etmede ihtiyaç duyduğu döviz, ancak bu hammaddelerin yüksek katma değer ile işlenerek dışarıya satılması yoluyla sağlanabilirdi. Diğer yandan ülkenin dünya ekonomisine açıldığı 1870'li yıllarda, uzun bir dışa kapallılık döneminden çıkan Japonlar dil ve ticaret kurallarını da bilmemekteydiler. Ticarete konu olan malların dünya fiyatları hakkında bilgisi olan Japonlar parmakla sayılabilecek kadar azdı. İki ticari muameleyi aynı anda yapabilecek veya birini diğerine bağlayabilecek kadar sermayesi olan dış ticaretçiye rastlamak mümkün değildi.

Tokugawa döneminin sonu ile Meiji döneminin başlarında Japon tüccarlarının dış ticarete etkin olması için hükümetler bünyesinde yapılan girişimler batılıların şiddetli baskıları altında sonuçsuz kaldı. 1870'den sonra Meiji hükümeti gücünü arttırmaya başlayınca, yerli tüccarları desteklemeye yöneldi. Bu ilk destek faaliyetlerinin başlıcaları şunlardır (14):

(13) "Sogo Shosha", BÜYÜTEÇ, Yeni Dizi 6 (13 Şubat 1984), s.31.

(14) ÖZEL, "Japon Genel...", s.25.

- Uluslararası teshirlere katılmak (1873 Viyana, 1876 Philadelphia sergileri gibi).

- Japon tüccarlarının önemsiz denecek kadar küçük miktarlarda da olsa, dışarıya direkt olarak yaptıkları satışların bedellerini toplayacak olan konsüller atamak.

- Yeni kurulan dış ticaret şirketlerini sübvansé etmek ve risklerinin bir kısmını üstlenmek.

- Sübvansiyon yoluyla ilk denizcilik sigorta şirketinin kurulmasını sağlamak (Tokyo Marine Insurance Company, 1878).

- Uluslararası işlemler için bankacılık hizmetleri verecek olan Yokohama Specie Bank'ı kurmak (1880).

1877 yılına kadar Japon tüccarlarının dışarıya direkt olarak yaptıkları ihracatın toplam içindeki payı sadece % 3,6'ya çıkabilmişti. On yıl sonra, bu oran ancak % 12,5'e yükselbilmişti. Direkt ithalatın payı ise giderek azalmıştır. (1877'de % 25, 1887'de % 11,5) (15).

Bu olumsuz durumlar karşısında, devlet daha sonra "ZAIBATSU" (16) haline gelecek büyük endüstri gruplarını ticaret şirketlerini kurmakla görevlendirdi.

Başlangıçta Mitsui ve Mitsubishi gibi büyük grupların kurduğu özel ticaret şirketleri Japonya'nın sanayileşmesi için gereken modern teknoloji, tesis ve teçhizatı ithal

(15) a.g.m.

(16) Zaibatsu: Üretim, finansman ve ticaretle uğraşan büyük gruplara verilen isimdir.

ettiler. 1890'larda Japonya'nın gelişen pamuk ipliği sanayiinin girdilerinin ihracatını üstlenen bu şirketler, günümüzün en büyük DTSS'nin (Sogo Shosha) doğmasına neden oldu.

Daha sonra ortaya çıkan çelik endüstrisinin hammadde gereksinimi de yeni DTSS'nin (17) doğuşunu sağlamıştır. Başlangıçta bu şirketler hammadde ithal ederek, yerli sanayiye ve dış ticarete finansman sağlayarak Japon ekonomisine katkıda bulunmuşlardır (18).

Bu firmaların oluşum süreçlerinde iki önemli olgu göze çarpmaktadır. Bunlar, DTSS'nin bazılarının devletten direkt yardım alarak dış ticareti sürdürdükleri ve dış ticaretin, ihracattan çok ithalat ve iç ticaretin canlılığı oranında gelişme gösterdiği olgularıdır (19).

DTSS'nin ithalatı ve ihracatı yabancı firmaların tekelinden kurtarmak için sürdürdükleri yoğun çabalar sonucunda, Birinci Dünya Savaşı öncesinde yerli firmaların dış ticaretteki payı % 50'yi aşmaya başlamıştır.

(17) DTSS içindeki her firma ayrı bir grubu temsil etmektedir. Mitsui, Zaibatsu büyük aile şirketlerini (Mitsubishi ve Sumitomo), C. Itoh tekstil ticaretiyle gelişen firmaları (Nichimen, Tomen, Marubeni ve Kanematsu Goshō), Iwai ise demir-çelik ticaretiyle gelişen firmaları (Ataka) temsil etmektedir.

(18) Ruhat GEVECİ - Nursun BEŞELİ, Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat Bülteni Eki, Rapor No. 101, Nisan 1986, s.1.

(19) ÖZEL, " Japonya ve Güney ..., s.33.

Tablo: 1- Birinci Dünya Savaşı Öncesinde Yerli ve Yabancı Firmaların Dış Ticaretteki Payı

Yıllar	İHRACAT (%)		İTHALAT (%)	
	Yerli Firmalar	Yabancılar	Yerli Firmalar	Yabancılar
1880	13.6	86.4	2.6	97.4
1887	13.3	87.0	11.9	88.1
1897	18.4	81.6	29.2	70.8
1900	37.1	62.9	39.4	60.6
1911	51.5	48.5	63.8	36.2

Kaynak: Mustafa ÖZEL, "Japonya ve Güney Kore'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli" DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.33.

Görüldüğü gibi 1880'lerde yerli firmaların ihracat ve ithalat içindeki payı düşük düzeyde kalırken, Birinci Dünya Savaşı'na doğru artma eğilimi göstermektedir. Yabancı firmaların ihracat ve ithalat içindeki payı ise yerli firmaların tersine azalma eğilimi göstermektedir.

Birinci Dünya Savaşı'ndan sonra hızlı gelişmelerini sürdüren DTSS, hem mali yapılarını güçlendirdiler hem de mevcut elemanlarını çok daha büyük çapta işler yapabilecek niteliklere erişmiş bir düzeye getirdiler. Örneğin İkinci Dünya Savaşı öncesinde Mitsui'nin dış büro sayısı 59'u, bu bürolarda veya merkeze bağlı olarak yurt dışında görev yapan elemanların sayısı ise 7000'i bulmuştu (20).

İkinci Dünya Savaşı'ndan sonra bütün büyük DTSS ve sanayii grupları A.B.D. kuvvetleri tarafından dağıtıldı. Ancak, Japonya'nın bağımsızlığını kazanmasından sonraki yıllarda bu firmalar tekrar ortaya çıkmıştır.

DTSS'nin gelişimleri son derece hızlı olmuştur. 1874 yılında bu şirketler dış ticaretin % 1'ini gerçekleştirirken bu oran 1918 yılında % 80'e yükselmiştir (21).

Başlangıçta çelik, kimyasal madde ve dokumacılık alanlarında faaliyet gösteren Japon DTSS, daha sonra bu alanların imalatçılar için yeterince kârlı olmaması karşısında yavaş yavaş özellikle yüksek teknoloji kullanımı gerektiren sektörlerde sermaye yatırımı yapmaya başladılar (22). Bu şirketler bugün olgunlaşan bazı temel endüstri dallarında faaliyet göstermektedirler. Özellikle elektronik ve otomotiv sektörlerinde faaliyet gösteren bu şirketler kendi deniz aşırı pazarlama şebekelerine sahiptirler. Ayrıca bu şirketler kendi bankacılık işlemlerini yürütmekte ve net kârlılık oranları genellikle % 1'in altında olmaktadır (23).

3. DTSS'nin Başlıca Özellikleri:

Japon DTSS'nin en önemli özelliği mal, ülke ve fonksiyon bazında çeşitlemeye gitmiş olmalarıdır. Örneğin tipik bir sogo shosha yaklaşık 20 bin adet mal alıp satmakta, 150'den fazla ülkeyle iş yapmakta ve en az 10-15 değişik (ih-

(21) GEVECİ - BEŞELİ, s.1-7.

(22) "Japon's Traders Seek House Repairs", ECONOMIST, 9 December 1983, s.80.

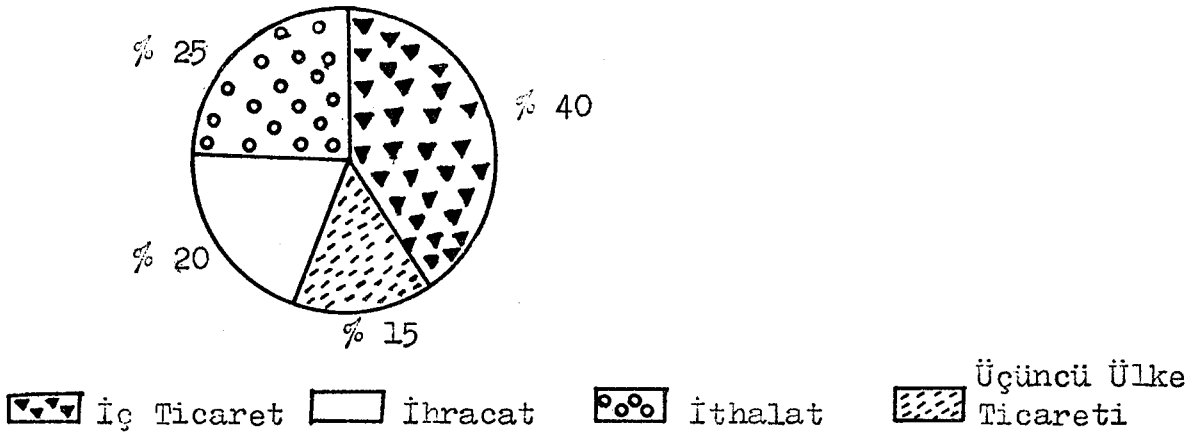
(23) David FAIRLAMB, "The Sogo Shosha Flex Their Muscles", DUN'S BUSINESS MONTH, July 1986, s.44-46.

racat, ithalat, takas, finansman, Üçüncü ülke ticareti, vs) faaliyet göstermektedir (24).

Bu şirketlerin diğer bir özelliği satış yapılarındaki dengedir. Tipik bir Japon DTSS'de ithalat % 25, ihracat % 20, iç ticaret % 40, üçüncü ülke ticareti ise % 15'lik bir paya sahiptir (25).

Japon DTSS'nin satış yapıları aşağıdaki şemada daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil:1 - Japon DTSS'nin Toplam İş Hacimlerinin Dağılımı



Ayrıca bu şirketler çok küçük komisyonlarla büyük çaplı ve uluslararası alım satım işlerini gerçekleştirmektedirler. Örneğin, 1980'de dokuz Japon DTSS (Sogo Shosha)'nın cirosu 334 milyar doları geçmiştir (26).

(24) ÖZEL, "Japon Genel...", s.23.

(25) UÇANSU, s.25.

(26) "Japon İhracat Şirketleri (Sogo Shosha)", GÖRÜŞ, C.12, S.2 (Şubat 1984), s.21

Japonya'nın en büyük dokuz DTSS'nin 31 Mart 1983 tarihinde gerçekleştirmiş oldukları kâr oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo:2 - Sogo Shosha'ların Kâr Oranları (1983)

(Milyon A.B.D. Doları)

Şirketler	Satışlar	Vergi sonrası Kâr	% Kâr Satışlar (x)
Mitsubishi	63.600	77,2	0,121
Mitsui	59,700	44,0	0,073
C.Itoh	52.900	13,0	0,024
Marubeni	49.000	1,5	0,003
Sumitomo	48.100	72,8	0,151
Nissho/Iwai	33.970	33,7	0,099
Toyo Menka Kaisha	16.600	8,1	0,048
Kanematsu-Gosho	14.700	4,2	0,028
Nichimen	13,800	5,9	0,042

(x) Kâr Oranları tarafımızdan hesaplanmıştır.

Kaynak: "İhracatçı Sermaye Şirketleri", Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası Yayını, İstanbul, 1984, s.11 den "Tougher Times For Japon's Giant Traders", International Business Week, 12 Mart 1984, s.39.

Görüldüğü gibi dokuz büyük DTSS'nin kâr oranları % 0,1 - 0,2 arasında değişmektedir. Mitsubishi ve Sumitomo firmaları dışındaki firmalar bu orana bile ulaşmamaktadırlar. En yüksek kâr oranını ise % 0,15 ile Sumitomo firması elde etmektedir.

Diğer yandan bu şirketler sermaye yapıları itibarı ile halk şirketi olma özelliği taşımaktadırlar. Örneğin, bu şirketlerin en büyüğü olan Mitsubishi'nin hisselerinin % 99'unu 56.800 ortak elinde tutmaktadır. Toplam ortak adedi ise 57.500'dür (27).

Japon DTSS'nin diğer önemli özelliklerini şöyle sıralayabiliriz : (28)

- Değişen koşullara kolayca uyum gösterebilmeleri.
- Anında bilgi aktarımı için uluslararası bir haberleşme ağına sahip olmaları (sogo shosha'lardan yalnız birinin 77 ülkede 187 ofisi vardır.)
- Ticaretle uğraşan çok sayıda ve nitelikli eleman çalıştırmaları (Dünyada toplam 81.000 kişi istihdam etmektedirler.)
- Ayrıntıları dahil ticari ilişkilerin her yönü ile ilgilenmeleri (Takas usulüyle ticaret, ürünlerini pazarladıkları yurtiçi imalatçılara belli dış pazar paylarını garanti etme, dış ticaretle ilgili hukuki konularda araştırma yapma, ulaşım, sigortacılık, gemi taşımacılığı, kambiyo vb. işlerle uğraşma).

(27) ERCEN, s.143.

(28) Hasan AŞKAN, "Dışsatım Teşviklerinde GTŞ'lerin Payı", DÜNYA EKONOMİ, Yıl.2, S.13 (?), s.21.

4. DTSS'ne Sağlanan Teşvikler

Japonya'da, Meiji hükümeti döneminden bu yana hükümet ihracat çabası içinde olan firmaları çok güçlü bir şekilde desteklemektedir (29). Ancak Japon hükümeti DTSS'ne diğer şirketlerden ayrı teşvikler uygulamamaktadır. İhracatı teşvik tedbirlerinden bütün şirketler eşit surette yararlanmaktadırlar.

Bu ihracatı teşvik tedbirlerini, çalışmamız açısından önem taşıyan iki gruba indirgeyerek inceleyebiliriz.

a. İhracat Kredisi ve İhracat Sigortası

Japon ihracatçıları, OECD kredi düzenlemelerine göre belirlenen faiz oranlarının da altında bir maliyetle finansman sağlayabilmektedirler. 1980'li yıllara gelinceye kadar ihracat firmalarını çok güçlü bir şekilde destekleyen Japon hükümetleri, korumacılığın artmaya başladığı dönemlerde daha dolaylı (ve gizli) destek yöntemlerine başvurmayı tercih etmektedirler (30). Bu dolaylı teşvik yöntemleri şunlardır:

- Japon Ex-Im Bank, OECD kredi düzenlemelerine göre alıcı ve satıcı kredileri sağlamaktadır. Krediler özel sektöre ticari bankalar aracılığıyla kullanılmaktadır.

- Ex-Im Bank, Japon hükümeti adına diğer hükümetlere, Japon mallarının ithalatı için % 7'nin altında bir faiz haddiyle kredi vermektedir.

(29) Japon Meiji hükümeti dönemindeki destekler için bkz.s.

(30) "İhracata Teşvik ve Devlet", EKONOMİDE DİYALOG, Yıl,3, S.23 (Mayıs 1985), s.38.

- Ex-Im Bank, Uluslararası kurallarla uyumlu olarak, gemi ve teknik hizmetler ihracı için kredi sağlamaktadır.

- Bank of Japon'un ihracatçılara verdiği kısa-vadeli krediler, ihtiyaç halinde ticari bankalara reeskont edilmektedir.

- Dış Ticaret ve Sanayi Bakanlığı (MITI) ve Ex-Im Bank, dış ticaretle ilgili tüm normal riskleri karşılayan bir ihracat sigortası sunmaktadırlar.

- MITI aynı zamanda Yen'in dış para birimleri üzerinden yapılan sözleşmelere kur garantisi temin etmektedir.

b. Vergi Muafiyetleri

Japon hükümeti ihracat şirketlerine bir dizi vergi muafiyeti uygulamaktadır:

- Yurt dışı pazar geliştirmesi amacıyla yerli firmaların ihracat kârlarının % 1-2'si vergi matrahından düşülür. Bu miktar daha sonra vergilendirilir.

- Belirli bir yurtdışı teşebbüsün (tüzel kişi) %10'una veya belirli bir yurtdışı yatırımın % 1'ine sahip olan Japon şirketleri, bu teşebbüs veya yatırım hisselerinin belirli bir yüzdesi kadar yarar rezervi oluşturabilirler. Bu rezerv vergiden muaftır.

- Bir Japon firması, net uzun-vadeli alacakları için, döviz kurundan kaynaklanan zararlarını karşılayacak bir rezervi vergi indiriminden yararlanarak oluşturabilir.

- Japonya'da faaliyet gösteren herhangi bir firma, ihracat faaliyetleri için gereken temsil masrafları için 4 milyon yen sermayesinin yüzde 0.025'ini vergiden düşürebilir. Bu limitin üzerindeki indirimler masrafın yüzde 15'i ile sınırlandırılmıştır.

- Teknoloji, patent, telif hakkı ve müşavirlik hizmeti ihracı özel vergi indirimine tabidir. Satışların yüzde 70'e kadarlık bir bölümü vergi dışı bırakılabilir.

- İhraç malları mal vergisi ve satış vergisinden muaftır (ortalama mal vergisi yüzde 15'tir).

- İthal girdilerinin gümrükleri, bu girdilerden yararlanarak üretilen mallar tekrar ihraç edilmişse geri ödenir.

Bu teşvikler sayesinde ihracat maliyetleri yaklaşık olarak yüzde 12 civarında azalmıştır (31).

5. DTSS'nin İşlevleri

Japon DTSS'nin işlevleri altı başlık altında toplanmaktadır. Bunlar; ticari aracılık, mali aracılık, riskleri azaltma, ticari akımları geliştirme, ölçek ekonomilerinden yararlanma ve üçüncü ülkelerle ticaret işlevleridir.

a. Ticari Aracılık

Japonya'nın hammadde açısından önemli ölçüde dışa bağımlı olmasının doğal bir sonucu olarak, Japon DTSS'nin en önemli işlevi, ithalat, ihracat ve iç ticaretteki aracılık rolüdür. Bu rolünü gerçekleştirmek için bir malı talep eden kişi ile bu malı sağlayanlar arasında aracılık yapar ve ticaretin fiilen gerçekleştirilmesinde görev alır. Örneğin, ithalat veya ihracat için gerekli beyannameleri doldurur, formaliteleri yerine getirir, en ucuz ve uygun ulaşım, sigorta ve depolama imkânlarını gösterir (32).

(31) a.g.m., s.39.

(32) GEVECİ- BEŞELİ, s.3.

b. Mali Aracılık

Finansman Japon DTSS'nin işlevleri arasında önemli bir yer tutar. DTSS'nin aracılık yaptığı ticari işlemlerde, mal satın alanlar gerekli fonları her zaman nakit olarak ellerinde bulunduramayabilirler. Mal satanlar ise önceden yapmaları gereken ödemeler için krediye ihtiyaç duyabilirler. Bu nedenle, bu şirketler, yerli ve yabancı para kuruluşlarından sağladıkları veya bizzat oluşturdukları kredileri müşterilerinin hizmetlerine sunarlar. Bu ticari krediler daha çok tekstil ve metal işleyen sanayinin hammadde ihtiyacı için kullanılmaktadır.

Bu şirketler kredilerin yanısıra müşterilerine borç verme, borç garantisi sağlama ve özkaynak yatırımları yapma yoluyla ticareti arttırmaları için gerekli fonları sağlamada yardımcı olurlar. Ancak genel anlamda bankacı niteliğinde kuruluşlar değildirler, sadece ticaretin gelişmesi için finansman sağlarlar.

c. Riskleri Azaltma

Japon DTSS'nin bir diğer önemli işlevi iç ve dış ticarete kaçınılmaz olan riskleri minimuma indirmeleridir. Burada iki önemli risk söz konusudur; birincisi talepteki dalgalanmalardan, ikincisi ise döviz kurlarındaki değişikliklerden kaynaklanan riskler. Muamele sayısı ne kadar az ise talep ve kur dalgalanmalarından doğacak riskler de o kadar fazla olur. DTSS muhtemel riskleri birçok muameleye yayarak azaltma imkânına sahiptirler (33). Örneğin, bir

(33) ÖZEL, "Japon Genel ...", s.24.

mala olan talebin azalması, dolayısıyla fiyatının düşmesi, diğer bir mala olan talebin (ve fiyatın) yükselmesiyle dengelenebilir. Mal sayısı arttıkça riskleri azaltma ihtimali de artar. Aynı şekilde, ihracat süresinde aleyhte gelişebilecek kur farklarını dengelemede de DTSS diğer tür şirketlerden daha avantajlıdır. Bu şirketler çok sayıda ülkeyle ticaret yaptıklarından, para birimleri bir ülkeye karşı değer kaybetse bile bir başkasına karşı değer kazanabilmektedir. Aynı zamanda, ithalat yapıyor olmaları sonucunda da döviz kuru kayıplarını direkt olarak telafi edebilmektedirler.

Ayrıca, bu şirketlerin haberleşme şebekelerinin geniş olması ve çeşitli ticaret türleri (iç ticaret, ihracat, ithalat ve üçüncü ülkelerle ticaret) arasında kurdukları denge gibi unsurlar da risklerin minimuma indirilmesine yardımcı olmaktadır.

d. Ticari Akımları Geliştirme

DTSS'nin ticari akımları geliştirme ve yeni ticari akımlar yaratma faaliyetleri başlıca iki unsurdan oluşur. Bunlardan birincisi kaynak geliştirme, ikincisi ise örgütlemedir.

aa. Kaynak Geliştirme

Japon DTSS, Japonya'nın hammadde bakımından büyük oranda dışa bağımlı olması nedeniyle, kaynak geliştirme konusuna önem vermektedirler. Japonya ham petrol, demir cevheri, pamuk ve yün ihtiyacının % 100'ünü, buğday ve soya fasulyesi ihtiyacının % 90'dan fazlasını ve kömür

ihtiyacının % 80'ini ithalat yolu ile karşılar. Bunlar arasında, kömür ve demir cevheri ithalatının % 100'ü, buğdayın % 85'i ve soya fasulyesinin % 95'i Japon DTSS aracılığı ile yapılmaktadır (34). Bu hammaddelerden özellikle tarımsal ürünlerin fiyatlarının dünya borsalarında sürekli dalgalanmalar göstermesi, bu konuda tedbir alınmasını gerektirmiştir. Bu şirketler fiyatlarda istikrar sağlamak için sürekli girişimlerde bulunmakta ve fiyat dalgalanmalarını asgari düzeyde tutmaktadırlar.

DTSS finansman sağlayarak ve uzun dönemli pazar garantisi temin ederek dünyada yeni hammadde kaynaklarının gelişmesinde de önemli rol oynamaktadırlar.

bb. Örgütlenme

Ticari ve mali aracılık işlevlerinin yarattığı geniş iş kapasitesinin getirdiği tecrübeyi zengin bir istihbarat şebekesiyle bütünleştiren DTSS'nin, büyük projeleri birçok firmayı kullanarak gerçekleştirmeleri zor olmamaktadır. Örneğin, Hindistan'da kurulacak büyük bir kimya tesisi için bir İngiliz mühendislik şirketi ile bir Güney Kore inşaat şirketinin bir Japon DTSS'nin önderliğinde projenin gerçekleşmesi için örgütlendiğini görebilmekteyiz.

e. Ölçek Ekonomilerinden Yararlanma

DTSS uluslararası pazarlamada birlikte hareket ile yaratacakları etki sayesinde ölçek ekonomilerinden yararlanmaktadırlar (35).

(34) Ünsal SEZİCİ, "Japon Ticaretinin Gelişmesinde Sogo-Shosha'lar", EKONOMİDE ANKARA, S.6. (Kasım-Aralık 1984)s.11.

(35) Ölçek ekonomisi kavramı genelde üretim işletmeleri için kullanılmaktadır. Basit bir ifadeyle, aynı girdiyle sağlanan outputta (çıktı) artış veya ünite başına düşen maliyetin düşürülmesi anlamına gelmektedir.

Muamele hacminin genişlemesi, enformasyondan taşımacılığa kadar birçok hizmetin maliyetinde önemli tasarruflar sağlamaktadır. Bu şirketlerin ilk sabit maliyetleri yüksek ise de, birkez faaliyete geçtikten sonra yapılan her muamelelerin marjinal maliyeti sadece bir kaç malda ihtisaslaşmış şirketlere oranla daha düşük olmaktadır. Muamele hacminin genişliği ve çeşitliliği, çalışanların verimliliğini ve iş kalitelerini zaman içinde arttırarak birçok yeniliğin ortaya çıkabilmesi için gerekli zemini hazırlamaktadır.

f. Üçüncü Ülkelerle Ticareti Geliştirme

Üçüncü ülkelerle ticaret, Japonya dışındaki iki ülke arasında Japon DTSS aracılığı ile yapılan ticarettir. Örneğin, ticaret şirketleri petrol üreticisi bir ülkedeki petrolü işlenmek üzere bir başka ülkeye satmaktadırlar. Bu tür ticaretin gelişme hızında son yıllarda artış görülmüştür. Bu şirketlerin yurt dışında çok sayıda bürolarının olması, bu tür ticaretin doğmasına imkân sağlamıştır. Japon DTSS'nin toplam satışları içinde üçüncü ülkelerle ticaretin payı % 15 civarındadır (36).

Japon DTSS, bu temel görevlerinin yanısıra ticari akımları kolaylaştırıcı hizmetler de sağlamaktadırlar. Bu hizmetlerin başlıcaları arasında, yerli ve yabancı müşteri şirketlere pazar şartları, teknolojik gelişmeler, sanayi veya talep yapısında meydana gelen değişiklikler, para piyasalarındaki gelişmeler konusunda bilgi vermek, uluslara-

(36) UÇANSU, s.26.

rası pazarlama kanallarından yoksun veya küçük ve tanınmamış pazarlara girmek isteyen şirketleri yaygın pazarlama imkânlarından faydalandırmak, kendi dağıtım merkezlerini kurmak, yerli veya yabancı dağıtım şebekelerine ulaşım konusunda yardımcı olmak vs. sayılabilir.

6. DTSS'nin Organizasyon Yapısı

Japon DTSS'nin faaliyetleri ve çalıştıkları ürün grupları çok çeşitli olduğundan, örgüt yapıları da aynı ölçüde karmaşıktır. Anahatlarıyla bakıldığında, bu şirketlerde iki ana bölüm olduğu görülmektedir. Birincisi yönetim bölümü, ikincisi ise ticaret bölümüdür.

Yönetim bölümü içindeki birimler ekonomik araştırmalar, hukuki işler, personel, planlama, finansman, muhasebe, krediler ve uluslararası faaliyetler gibi işlemlerle uğraşırlar. İdare heyeti başkanına bağlı olan bu bölüm şu iki fonksiyonu yürütmekle yükümlüdür.

- Hukuki meselelerin ve ortak siyasi haberleşmenin her bölümünü gözetmede başkana yardım etmek.

- Günlük işler için ticaret bölümüne profesyonel yardımcı tayin etmek. Böylece her ticaret bölümü ağır bir kadro yükü taşımamış ve ticari işlemler bir noktada toplanmış olur.

Ticaret bölümünde ise her birinin ayrı işletmemüdürü olan ve ana mal kalemlerine göre örgütlenmiş alt bölümler bulunmaktadır. Alt bölümler ticari faaliyetleri sürdürmekle yükümlüdürler. Bu alt birimlerin her biri kendi kâr ve zararlarından sorumludur ve bunların bilançoları, mali tablo-

ları bağımsız bir şirketmiş gibi tutulur (37).

Ticaret bölümü genellikle merkezi karar mekanizmasının kıdemli müdürü tarafından yönetilir ve bölüm başkanı olarak günlük işlerin yürütülmesinde belli sorumluluklar bu kıdemli müdüre verilir (38).

Müdürler genellikle DTSS'nin kurul üyeleri arasından seçilir ve iki fonksiyonu birden yürütürler.

- Bölümün kıdemlisi olarak, bölümün muamelelerinden ve genel kazançlarından sorumludurlar.

- Merkezi karar mekanizmasının kurul üyeleri olarak hizmet sunarlar ve bu görevi yürüttükleri sürece bütün hukuki meselelerde eşit oy verme hakkına sahiptirler.

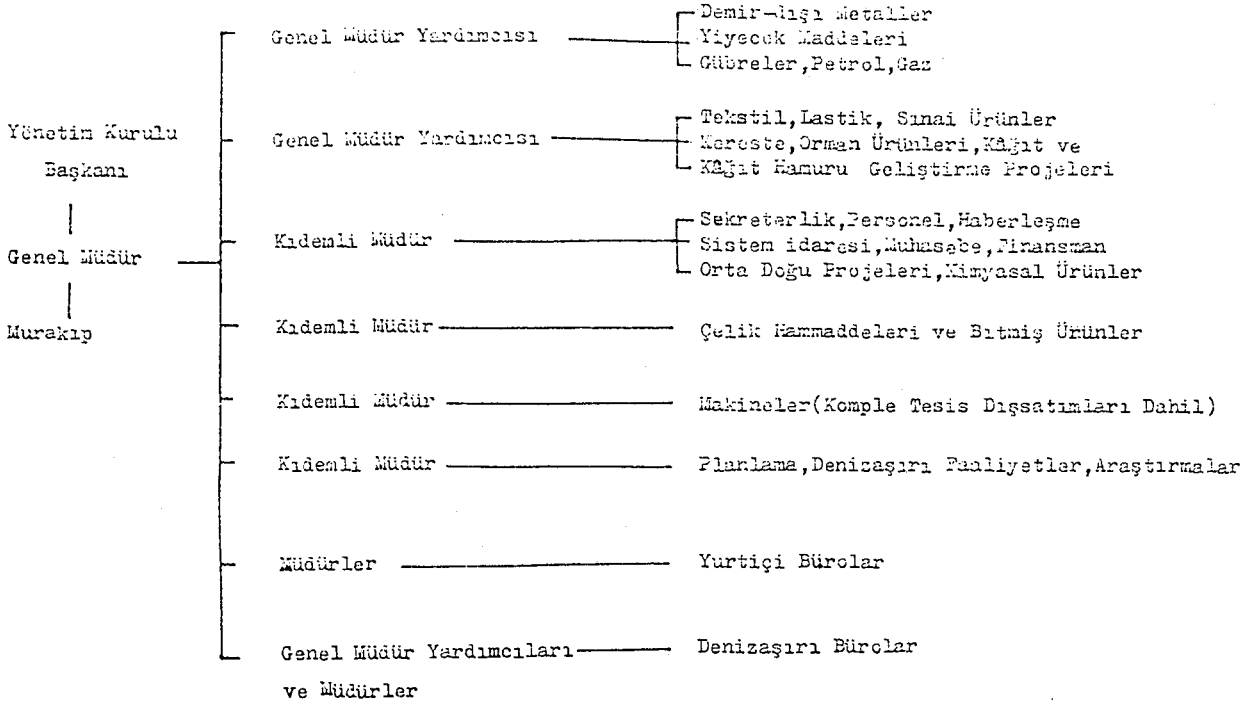
Bu şirketlerin denizaşırı şubeleri günlük faaliyetlerinde bağımsız çalışırlar. Finansman sağlama gibi önemli konularda ise merkezin kararı geçerli olmaktadır. Bu şirketlerde personelin uzmanlaşmasına büyük önem verilirken, devamlılığı ve eğitimi konularına da dikkat edilmektedir.

DTSS'nde yaygın olan organizasyon yapısı aşağıdaki şemada gösterilmektedir.

(37) "İhracatçı Sermaye Şirketleri" Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası Yayını, İstanbul, 1984, s.9.

(38) A Profilo of Sogo Shosha, Sumitomo Corporation, August 1984, s.18.

Şekil: 2 - Büyük Bar Genel Ticaret Şirketinin Organizasyon Yapısı



Kaynak: "İhracatçı Sermaye Şirketleri" Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası Yayını, İstanbul, 1984, s.10'dan The Role of Trading Companies in International Commerce, Jetro Marketing Series, No.2, s.29.

Japon DTSSŞ, "Sogo Shosha Commeetee, Japan Foreign Trade Council, Inc." adlı bir dernek altında toplanmıştır. Kâr gütmeyen ve özel bir kuruluş olan bu dernek, 1947 yılında dış ticaretin geliştirilmesi amacıyla kurulmuştur. Bu dernek, Japonya'nın ticaret politikasının ülke ekonomisini, organizasyonları, şirketleri ve kişileri nasıl etkilediği konusunda bilgi toplar, araştırmalar yapar, gerekli görüldüğü durumlarda hükümete önerilerde bulunur. Ayrıca, üye şirketler arasında ve bu şirketlerin kamu ile ilişkilerinde işbirliği ve diyalog ortamının gelişmesini sağlar (39).

(39) GEVEÇİ- BEŞELİ..., s.5 dan The Sogo Shosha, The Japon Foreign Trade Council Inc. Tokyo.

7. DTSS'nin Japonya'nın Dış Ticaretinin Gelişmesindeki Rolü

Dokuz büyük şirketin (Sogo Shosha), Japon dış ticaretine katkıları son derece büyüktür. Bu şirketlerin dış ticaretteki payı ihracatta % 50, ithalatta % 60 civarındadır.

Sogo shoshaların ticaret hacminin büyüklüğü dünya ticaret hacmi ile kıyaslandığında da görülmektedir. Bu şirketlerin dokuz büyüğünün toplam ticaret hacmi 1982 yılında dünya ticaret hacminin % 10'udur. Diğer bir kıyaslama ise Japonya'nın GSMH'sı ile yapılmaktadır. Bu şirketlerin toplam yıllık satışları 1982 yılında Japonya'nın GSMH'nin üçte biri kadardır (40).

Aşağıdaki tabloda bu şirketlerin Japonya'nın dış ticareti içindeki payının gelişimi yer almaktadır.

Tablo:3 Japonya'nın Dış Ticareti ve Sogo Shosha'ların Payı (Trilyon Yen)

Yıllar	İhracat			İthalat		
	Sogo Shosha	Japonya	Pay%	Sogo Shosha	Japonya	Pay %
1964	1.3	2.6	50.0	1.8	2.9	62.0
1970	3.5	7.3	47.9	4.4	7.0	62.9
1976	10.7	20.7	51.7	10.7	19.7	53.8
1983	16.8	36.1	46.5	19.8	30.6	62.3

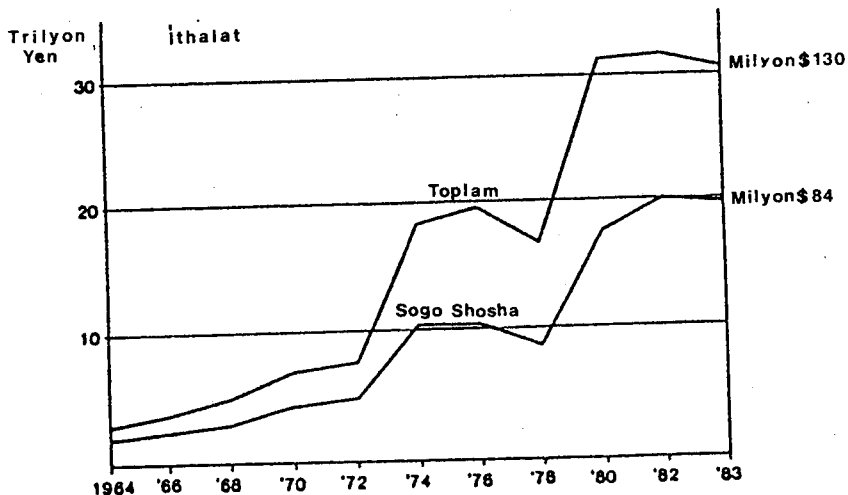
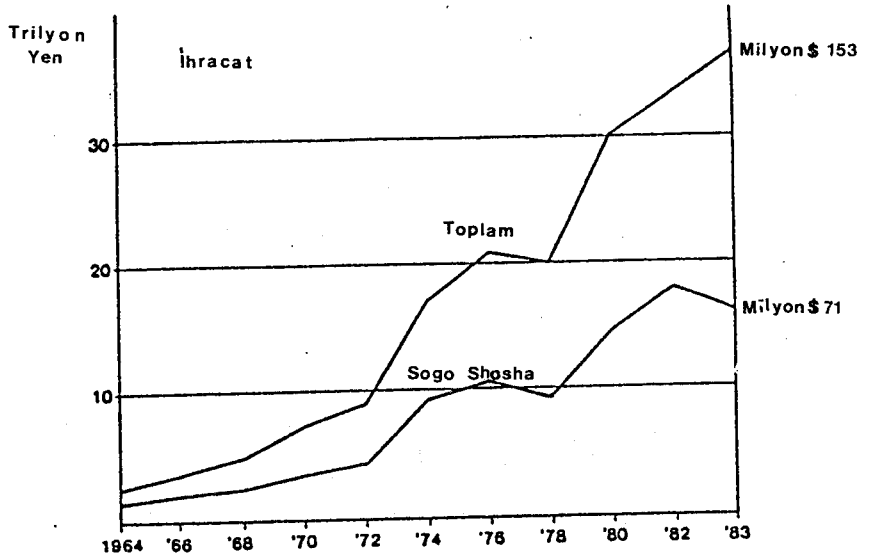
Kaynak: A profilo of Sogo Shosha, Sumitoma Corporation, August 1984, s.2.

(40) GEVECİ - BEŞELİ, s.7.

Görüldüğü gibi 1983'de Sogo Shosha'ların ihracatı 16.8 trilyon yene ulaşmıştır. Bu da Japonya'nın 36.1 trilyon yen olan toplam ihracatının % 46,5'ini temsil etmektedir. Aynı yıl Sogo Shosha'ların ithalatı 19.8 trilyon yene ulaşarak Japonya'nın 30.6 trilyon yen olan toplam ithalatının % 62,3'ünü temsil etmiştir.

Sogo Shashaların Japonya'nın dış ticareti içindeki payı aşağıdaki şemada daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil: 3 - Japonya'nın Dış Ticaretinde Sogo Shoshaların Payı

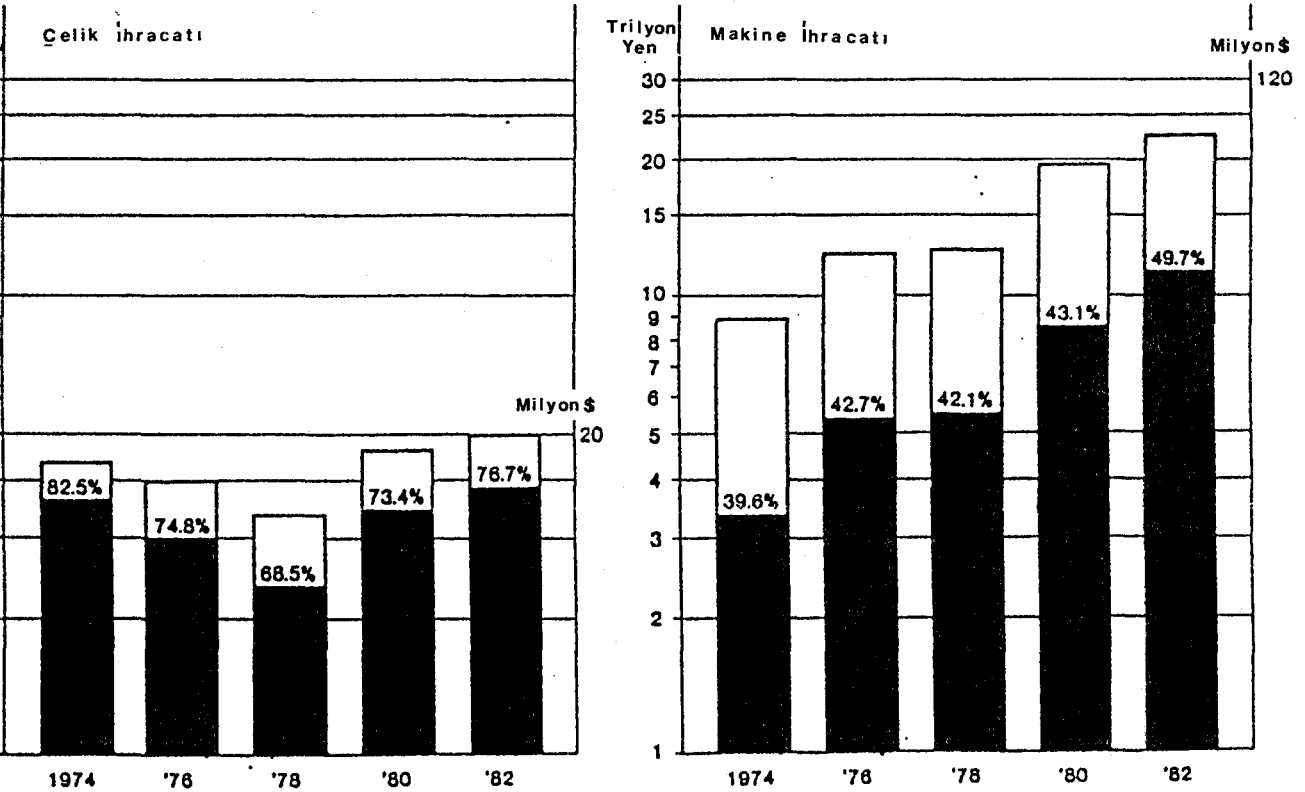


Kaynak: A profile of Sogo Shosha, Sumitomo Corporation, August 1984, s.2.

Sogo Shosha'ların ihracattaki payı ağır sanayi ürünleri ihracatı içinde nispeten yüksektir.

Aşağıdaki şekilde görüldüğü gibi 1982'de Sogo Shosha'ların çelik ihracatı 3.84 trilyon yene ulaşmıştır. Bu rakam Japonya'nın 500 trilyon yen olan toplam çelik ihracatının % 76.8'ini temsil etmektedir. Aynı yıl Sogo shosha'ların makine ihracatı 11.12 trilyon yene ulaşmıştır. Bu rakam ise Japonya'nın 22.35 trilyon yen olan toplam makine ihracatının % 49.8'ini temsil etmektedir.

Şekil: 4 - Japonya'nın Toplam Çelik ve Makine İhracatı İçinde Sogo Shosha'ların Payı



Kaynak: A profilo of Sogo Shosha, Sumitomo Corporation, August 1984, s.3.

Sogo Shoshaların toplam cirosu son yıllarda önemli bir gelişme göstermiştir. Aşağıdaki tablo bu şirketlerin 1983 yılındaki cirolarının ticaret türlerine dağılımını göstermektedir.

Tablo:4 - Dokuz Büyük Sogo Shosha'nın Cirolarının Ticaret Türlerine Dağılımı (1983) (Milyar Yen)

	<u>Toplam</u>	<u>İç Ticaret</u>	<u>İhracat</u>	<u>İthalat</u>	<u>Üçüncü Ül.Ticaret</u>
Mitsubishi	15.029	5.453	2.657	5.160	1.759
Mitsui	13.960	5.463	2.480	3.784	2.233
C.Itoh	12.987	5.980	2.182	2.522	2.303
Marubeni	11.821	4.126	3.362	2.336	1.997
Sumitomo	11.624	5.919	2.627	1.761	1.317
Nissho Iwai	7.790	2.754	1.311	2.081	1.644
Toyo Menka	4.053	1.499	935	936	683
Kanematsu					
Gosho	3.489	1.709	501	754	525
Nichimen	3.298	982	753	513	1.050
Toplam	84.051	33.885	16.808	19.847	13.511
Yüzde	100	40,3	20,0	23,6	16,1

Kaynak: GEVECİ- BEŞELİ ..., s.7'den The Sogo Shosha,
The Japon Foreign Trade Council Tokyo.

Bu şirketlerin toplam cirosu özellikle 1980'li yıllarda önemli bir gelişme göstermiş ve 1982 yılında 349 milyar doları, iç ticaret ise 124 milyar doları bulmuştur.

Toplam satışların içinde iç ticaretin payında düşme görülürken üçüncü ülkelerle ticaretin payında önemli bir artış olmuştur. Önümüzdeki yıllarda üçüncü ülkelerle ticaretin payının dahada artacağı beklenmektedir (41).

Öte yandan, sözkonusu dokuz şirketin toplam satışlarının ürün gruplarına dağılımı incelendiğinde 1982 yılında yakıtlar ve kimyasal ürünlerin % 29'luk bir payla ilk sırayı aldığı, daha sonra % 23 ile makina ve inşaat, % 23 ile metaller, % 12 ile yiyecek maddeleri, % 7 ile tekstil ürünleri ve % 6 ile kereste, kâğıt hamuru vs'nin geldiği görülmektedir (42).

8. DTSS'nin Japonya'nın Yatırımlarının Gelişmesindeki Rolü

Bu şirketlerin yatırım yapmaları konusunda herhangi bir sınırlama yoktur. İhracat ve ithalatı destekleyen her türlü yatırımı yapabildikleri gibi yatırımlarda aracılık da yapabilirler. Yatırımcılara yatırım yapılacak ülkeye ilişkin bilgi verirler, Japonya dışında yapılacak yatırımları teşvik eder ve yönlendirirler. Dünya ölçeğinde ise iş hacmini büyütmek için doğal kaynaklardan, ticari ve sınai kalkınmaya değin her alanda yatırım yaparlar (43).

Dokuz büyük Sogo Shosha'nın denizaşırı yatırımları 1982'de toplam 3.26 milyar dolardır. Bunun 1.97 milyar doları hizmet yatırımları, 1.29 milyar doları ise imalat yatırımlarıdır (44).

(41) a.g.e.

(42) "İhracatçı Sermaye..., s.12'den "Japon's Traders Seek House Repairs", The Economist, 3-9 December, 1983, s.82.

(43) "Sogo Shosha", BÜYÜTEÇ, Yeni Dizi 6 (13 Şubat 1984)s.34.

(44) A Profilo..., s.4.

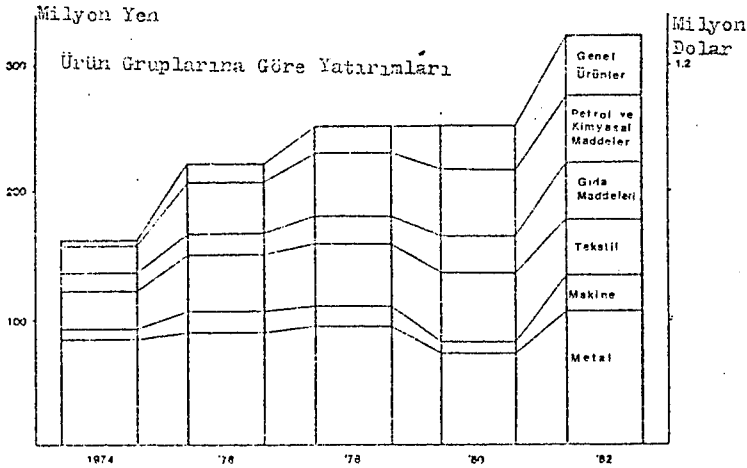
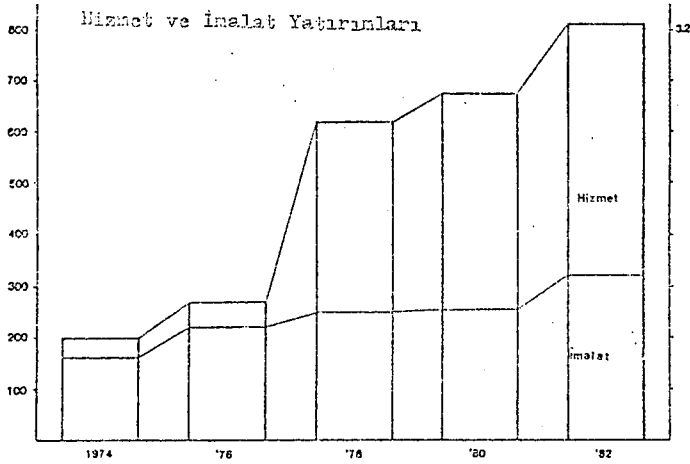
Aşağıdaki şekillerde sırasıyla Sogo Shosha'ların hizmet ve imalat yatırımları ile ürün gruplarına göre yatırımlarının yıllar itibariyle gelişimi gösterilmektedir.

Görüldüğü gibi Sogo Shosha'ların imalat yatırımları genelde çok az bir artışla devam ederken, hizmet yatırımları özellikle 1976 yılından sonra hızlı bir artış göstermiştir. Bu şirketlerin ürün gruplarına göre yatırımları ise 1975 ve 1981 yıllarında önemli bir artış göstermiştir.

Şekil:5- Sogo Shosha'ların Yatırımlarının Gelişimi

Milyon Yen

Milyon Dolar



Kaynak: A Profile of Sogo Shosha Sumitomo Corporation
August 1984, s.3.

B. GÜNEY KORE'DE DTSS'NİN DOĞUSU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

1. Kapsamı

Güney Kore'de DTSS Nisan 1975'te, hükümetin ihracata yönelik büyüme stratejisinde öncü olarak büyük ticaret gruplarının kurulmasını amaçlayan ve Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından tercihli tedbirler sisteminin oluşturulmasını içeren bir kararname ile resmen kurulmuşlardır (45). Söz konusu kararname ile G. Kore'de DTSS olmanın asgari şartları tesbit edilmiştir. Bu şartlar şunlardır (46):

- a) Bir milyar Won ödenmiş sermaye (2,5 milyon ABD \$)
- b) Yılda 50 milyon \$ ihracat
- c) Her birinin ihracat tutarı 500.000 \$ üzerinde olan 7 kalem mal
- d) On adet yurtdışı büro.
- e) Her birine 1 milyon dolardan az olmamak üzere, 10 ülkeye ihracat.
- f) Anonim şirket olması

Kararnamenin çıktığı ilk yıl bu şartları sadece beş firma gerçekleştirebilmişti. Bunlar Samsung, Ssangyong, Daewoo, Kukje ve Hanil Synthetic firmalarıydı. 1976 yılında altı, 1978 yılında iki firmanın katılmasıyla sayı önüğe yükseldiyse de Hanil Samhwa ve Yulsan'ın 1980 yılında elenmele-

(45) Aysin ARIKAN, "Kore Genel Ticaret Şirketleri", DIŞ TİCARET BÜLTENİ, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Yıl.24, S. 32 (15 Ağustos 1986), s.20.

(46) Foreign Trade ..., s.3.

ri sonucu bu sayı 10'a geriledi. Bu firmalardan sadece ilk dokuz tanesi gerçek anlamda DTSS sayılabilir, çünkü sonuncu firma KOTİ devlet tarafından kurulmuş olup özel bir statüye sahiptir (47).

G.Kore'de DTSS olma şartlarının ilk ikisi bu şirketlerin ölçek ekonomilerinden yararlanacak büyüklükte olmalarını öngörmektedir. Üçüncü ve beşinci şartlarla mal ve ülke bazında çeşitlilik teşvik edilirken, şartlardan dördüncüsü ile de yurt dışında teşkilatlanmaya ağırlık verilmiştir.

G.Kore Ticaret ve Sanayi Bakanlığının DTSS niteliği kazanılabilmesi için öngördüğü şartlar yıldan yıla değişiklik göstermektedir. 1976 yılında Orta Doğu, Güney Amerika ve Afrika gibi bazı özel bölgelere de ihracat yapma zorunluluğu konulmuştur. 1977 yılında ise bu bölgelerde şube açma zorunluluğu getirilmiştir. Bu yılda ihracat hedefi olan 10 milyar Dolara erişilmesine karşın 1978 yılından itibaren uygulamada bazı güçlüklerle karşılaşılması nedeniyle kuralarda bir yumuşama görülmektedir. 1978 yılında özel bölgelere ihracat yapma zorunluluğu ve en az sermaye miktarı ile ilgili sınırlayıcı maddeler kaldırılmıştır. 1979-1981 yılları arasında ilgili şartlarda bir değişiklik olmamıştır. Bu dönemde DTSS'nde önemli ölçüde bir büyüme görülmüştür. 1981 ve 1984 yılları arasında en az 7 kalem malı ihraç etme zorunluluğu da kaldırılmıştır. Belli sayıda ülkeye belli

(47) KOTİ (Korean Trading International), küçük ve ortaboy imalat firmalarının mallarını pazarlamak amacıyla, G. Kore Hükümetinin KOTRA bünyesinde kurduğu özel statülü bir firmadır. Bu bakımdan diğer firmalarda aranan şartlar KOTİ'den istenmemektedir.

kalem mal ihraç etme zorunluluğunun kaldırılması ihracatın ekonomik olmayan yörelere yapılmasını ve bazı mallarda zorlama ile suni ihracat yapılmasını önlemek için uygun görülmüştür (48). Bugün ise bu koşullardan sadece iki tanesi yürürlükte kalmıştır. Bunlar, şirketlerin hisse senetlerinin satışı yolu ile halka açılması ve bir takvim yılı içinde toplam ülke ihracatının en az % 2'si oranında ihracat gerçekleştirilmiş olması şartlarıdır (49).

2. DTSS'nin Tarihsel Gelişimi

G.Kore, Japonya'nın DTSS modelini kopye eden ve başarılı bir şekilde yürüten ilk ülkedir. Japonya'da DTSS başlangıçta ithalatın yabancı şirketlerle yürütülmesini önlemek amacıyla kurulmuşken G.Kore DTSS ihracatı arttırmak amacıyla kurulmuştur.

Petrol krizinden sonra G.Kore'nin deniz aşırı pazarlarında korumacı tedbirlerin artması, yurt içi ihracatçı şirketler arasında aşırı rekabet ve Kore hükümetinin 1978 de ihracatını 10 milyar dolara çıkarma şeklindeki siyasal sloganı gerçekleştirme isteği, Kore'li bürokratları, ülkelerinin önde gelen ticaret firmalarını bu yönde gelişmeye teşvik etmiştir (50). Diğer yandan Japon DTSS'nin kazandığı başarılar da bu şirketlerin kurulmasında etkin bir rol oynamıştır.

(48) GEVECİ - BEŞELİ, s.10.

(49) Dong Sung CHO, "Genel Ticaret Şirketi Kavramı, Kore Tecrübesi ve Stratejisi", DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.19.

(50) a.g.e., s.19.

1975 yılında başlatılan "Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini Teşvik Politikasının" temel hedefi ihracatı arttırmak olmuştur. Gerçekten de 5 milyar dolar olan, ihracat hacmi iki yıl sonra 10 milyar dolara, 1979 yılında 15 milyar dolara, 1981 yılında 20 milyar dolara, 1983 sonunda ise 24 milyar dolara çıkarılmıştır. Bu 24 milyar dolarlık ihracatın % 51'i dokuz büyük DTSS tarafından gerçekleştirilmiştir (51). G.Kore ihracatındaki bu hızlı artışın arkasındaki en önemli faktör, Kore hükümetinin finansman, vergi muafiyeti ve kur düzenlemeleri biçimlerinde ihracat sektörüne sağladığı sübvansiyonlardır.

Japonya'da olduğu gibi G.Kore'de de DTSS başarılı bir gelişim göstermiştir. KOTİ dışındaki DTSS Kore'nin başlıca iş gruplarının birer parçası haline gelmiş ve gruplar içindeki çeşitli şirketlerin ihracat potansiyelini bir araya getirerek geliştirmişlerdir.

3. DTSS'nin Başlıca Özellikleri:

Güney Kore DTSS, Japonya'dan esinlenerek kurulduğu için büyük ölçüde Japon DTSS'nin özelliklerini taşımaktadırlar (52). G.Kore DTSS'nin başlıca özellikleri aşağıda kısaca ele alınmıştır.

Bu şirketlerin birinci önemli özellikleri satış yapılarıdır. G.Kore hükümetinin bu şirketleri desteklerken güttüğü temel amaç ihracatın arttırılması olduğundan, bu

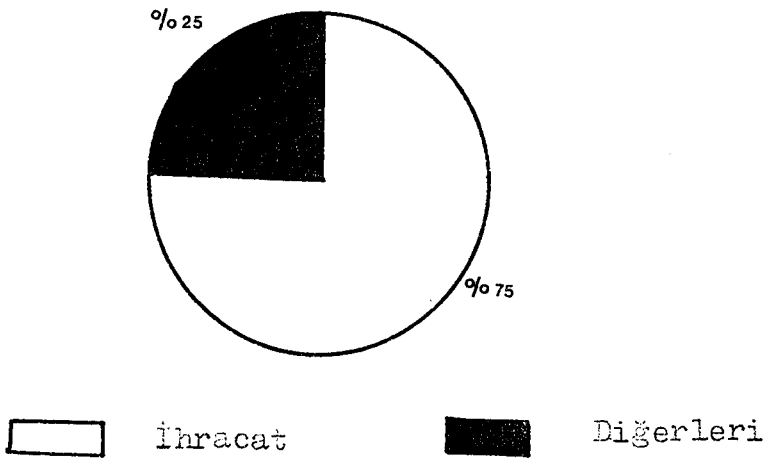
(51) UCANSU, s.27.

(52) Bkz: Japon DTSS'nin özellikleri için bu bölüm, s.14.

şirketlerin satışları da esas olarak ihracatta odaklanmış-
tır. DTSS'nin toplam iş hacimlerinin % 75'i ihracattan
oluşmaktadır (53).

G.Kore DTSS'nin toplam iş hacimlerinin dağılımı aşağıdaki şemada yer almaktadır.

Şekil: 6- G.Kore DTSS'nin Toplam İş Hacimlerinin Dağılımı



DTSS'nin toplam iş hacimleri içinde ihracatın yoğun olması iki önemli riski beraberinde getirmektedir.

- İhracat pazarlarında kriz veya korumacı eğilimler ortaya çıktığında, DTSS bundan hemen etkilenmekte ve yeni pazarlar bulabilme telaşına kapılmaktadırlar.

- İhracatta kâr marjları ithalata ve iç piyasa satışlarına oranla çok daha düşük olduğu için DTSS'nin kârları yurtdışı ofislerinin masraflarını karşılamaya bile yetmemektedir.

(53) Foreign Trade Association of Turkey, 1985, s.8.

Bu şirketlerin ikinci önemli özellikleri Japonya'da olduğu gibi düşük kâr marjı ve ağır borç yükü altında çalışmalarındır.

1982 yılında G.Kore DTSS'nin gerçekleştirmiş oldukları kâr oranları aşağıdaki tabloda yer almaktadır.

Tablo:5- G.Kore DTSS'nin Kâr Oranları (1982)
(milyon Won)

Şirketler	Satışlar	Vergi Sonrası	
		Kâr	% Kâr/Satışlar
Samsung	1.684.298	4.047	0,2
Ssangyong	559.889	396	0,1
Daewoo	2.265.251	36.018	1,6
Kukje	814.466	1.943	0,2
Hyosung	509.045	-1.688	-0,3
Bando	563.494	1.819	0,3
Sunkyong	1.199.953	3.708	0,3
Kumho	193.566	-9.730	-4,9
Hyundai	1.057.434	4.245	0,4

Kaynak: Mustafa ÖZEL, "Japonya ve Güney Kore'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli", DİŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.38'den Korea Stock Exchange.

Görüldüğü gibi genelde çok düşük olan kâr marjları firmadan firmaya büyük farklar göstermektedir. Samsung için % 0,1 -0,4 arasında değişen satış üzerinden kâr oranı Daewoo için % 3'e kadar çıkabilmektedir. Ancak bazı kamu görevli-

leri ve bilim adamları aslında bilançolarda gösterilen kârların "Prestij" için olduğunu, gerçekte birçok DTSS'nin kârda olmadığını söylemektedirler (54).

DTSS'nin diğer bir özelliği ithalatta ortaya çıkmaktadır. G.Kore'de ithalat daha çok kamu kuruluşlarınca yapıldığından DTSS bu alana fazla girememektedir. Samsung diğer DTSS'ne oranla daha iyi durumda olmasına karşın 1982' de Samsung için % 19 olan (ithalat / Toplam Satışlar) oranı genelde % 11,6 civarındadır (55).

G.Kore'de kalkınmanın ana ilkesini ihracata yönelik sanayileşme oluşturmaktadır. G.Kore'de pek fazla hammadde olmadığından, bunların ithal edilmesi ve işlenerek ihraç edilmesi durumu ortaya çıkmaktadır. Bu yüzden üçüncü bir özellik olarak kaliteli ve ucuz üretimin hedef alınması gelmektedir (56).

Ayrıca bu şirketler çok çeşitli ve genellikle bağlantısız iş alanlarını biraraya getirmektedir. Örneğin, Samsung çelik ürünleri, genel mallar, elektronik ürünleri, kimyasal maddeler ticaretinin yanı sıra uluslararası alanda gemi yapımı, fabrika projeleri, inşaat ile enerji ve turizm, hayat sigortası ve gazete yayıncılığı alanlarında faaliyet göstermekte; televizyon, ev aletleri ve otomobil gibi bir dizi dayanıklı tüketim malının üretimi ve ihracatı ile uğraşmaktadır (57).

(54) ÖZEL, s.38.

(55) ÖZEL, s.37.

(56) Özer AKMAN, "Güney Kore Modelinin Başarısında Küçük İhracatçıların Rolü Büyüktür", DÜNYA GAZETESİ, 6 Şubat 1984, s.7.

(57) ARIKAN, s.20.

4. DTSS'ne Sağlanan Teşvikler

Kısa sürede başarıya ulaşan G.Kore DTSS, Japonya DTSS'den farklı olarak, kuruluşlarının ilk yıllarında devlet tarafından desteklenmiş ve teşvik edilmiştir. Bu teşvikler bütün ihracatçılara ve sadece DTSS'ne yönelik teşvikler olmak üzere ikiye ayrılır.

a. Genel Teşvikler

Kore hükümetinin bütün ihracatçılara sağladığı teşvikler çeşitli olmasına karşın bunlar Japonya örneğinde olduğu gibi ihracat kredi ve sigortası ile vergi muafiyetleri olarak iki gruba indirgenebilir.

aa. İhracat Kredisi ve İhracat Sigortası

Kredi temininin güç olduğu G.Kore'de ihracat firmalarına düşük faizli kredi verilmesi için hükümetler geçmişte büyük çabalar göstermişlerdir. İlk teşvikler tekstil ve gıda sanayiine yönelik olduğundan, bu sektörlerle yatırım yapanlara daha uzun vadeli krediler verildi. Daha sonra bu krediler, diğer hafif sanayi ürünlerine ve giderek ağır sanayi ile elektronik sektörüne kaydırıldı. Bu sektörlerle verilen kredi faizlerinin % 18-20 dolayında seyrettiği 1980 öncesinde, ihracat kredi faizleri % 10'un altında kalmıştır (58).

(58) "İhracat Yapan Her Firma Vergi İadesi Alacak Diye Bir Kural Yoktur", DÜNYA GAZETESİ, 31 Mart 1984, s.9.

G. Kore'de ihracatı teşvik etmek amacıyla sağlanan kredi teşvikleri şunlardır (59).

- Ex-Im Bank aracılığı ile yabancı bankalara % 7 - 9 faizle ABD \$ üzerinden kredi verilmektedir. (Ex-Im Bank Relending Facility). Bu krediler, Kore mallarını alacak olan yabancı ithalat firmalarını finanse etmede kullanılmaktadır. Krediyi alan yabancı banka bunu ülkesindeki ithalatçıya aktararak tüm riskleri yüklenmektedir.

- İhraç mallarının üretiminde kullanılacak hammadde-lerin ithali veya iç piyasadan temini için, resmi won-dolar kurunun altında bir kurla finansman sağlanabilmektedir.

- İhracat kredi imkanları ve faizlerin düşüklüğü, Business International uzmanlarına göre finansman maliyetini % 50 azaltmaktadır. Sadece işletme kredilerinin maliyetler üzerindeki düşürücü etkisi % 3-4 dolayındadır. Uzun vadeli krediler için avantajlar daha fazla olmaktadır. Hepsinden önemlisi, kredi teminini çok güç olduğu ülkede, ihracatçılar kredi sağlamada ilk sırayı almaktadırlar.

G.Kore'de hükümet kredi verilecek kuruluşları ayrıntılı incelemeler sonucunda saptar. Yani, kredi alacak kuruluşun, bu krediye gereksinmesini ve söz konusu kredinin ihracat için yararlı olacağını kanıtlaması gerekir. Ayrıca bu aşamada özellikle kredi alan firmaların yükümlülüklerini yerine getirmelerini sağlamak için ihracat yapan firmalara sa-

(59) "İhracatta Teşvik ve Devlet", ...s.38.

nayinin ihtiyaç duyduğu ham ve yarı mamul maddeleri ithal etme zorunluluğu getirilmiştir (60). Böylece bir yandan ihracat sürerken, bir yandan da, yeniden üretim yapılması amacı gerçekleştirilebilmiştir.

bb. Vergi Muafiyetleri

Kore'de uygulanan vergi muafiyet ve teşvikleri, iç piyasa fiyatları ile ihracat fiyatları arasında çok büyük farklar yaratmaktadır. Farkın kaynağı, iç piyasada satılan mallara uygulanan bir dizi verginin ihraç ürünlerine uygulanmamasıdır. Teşviklerin bazıları şunlardır (61):

- Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanunu'na (YSTK) tabi olan firmalar faaliyetlerinin ilk beş yılında kurumlar vergisi, savunma vergisi, emlk vergisi ve emlkalım vergisinden muaf tırlar; ondan sonraki  yıl içinse adı geçen vergileri yüzde 50 nispetinde öderler.

- Eğer YSTK'na tabi olan yatırım, ekonomi için temel kabul edilen makine ve yardımcı teizat endüstrilerine ait ise, yatırımın yüzde 8'i kurumlar vergisinden muaf tutulur.

- retimlerinin yüzde 50'den fazlasını ihraç eden firmalar için, normalin yüzde 30'u üzerine özel amortisman oranı uygulanır.

(60) "İhracat Yapan Her Firma..., s.9.

(61) "İhracata Teşvik ve Devlet", ..., s.38.

- İhraç pazarlarını geliştirmek için yapılan masraflar vergiden düşülmür.
- Firmalar, döviz girdilerinin yüzde 1'i veya döviz girdilerinden sağlanan gelirin yüzde 50'si kadarlık bir geliri, muhtemel ihracat zararlarını karşılamak niyetiyle, bir rezerv fonunda biriktirebilirler.
- Bir fabrika, ihraç eden firma, gelir vergisi yükümlülüğünü beş yıl için yüzde 50 nisbetinde azaltır.
- Gerek ihracat, gerekse ihracatta kullanılan ithal girdiler yüzde 10 oranındaki KDV'den muaftır.
- Yeni yabancı şirketlerin yatırım amacıyla ithal ettikleri sermaye malları gümrük ve katma-değer vergilerinden muaftır.
- Yeni yabancı şirketler, faaliyetlerinin ilk altı ayında ihtiyaçları olan hammaddeleri gümrüksüz ve KDV'siz ithal edebilirler.
- Bir yıl içinde tekrar ihraç edilmek kaydıyla, ihracatta kullanılan ithal girdileri vergiden muaftır.
- Normal gümrük vergileri bazı durumlarda iade edilmekte, bazı durumlarda da taksitle ödenebilmektedir.
- Ülkede mevcut iki serbest bölgede üretilen mallar, tekrar ihraç edilmek kaydıyla Kore'nin diğer kentlerine vergisiz sokulabilmektedir.
- İç piyasada satılan birçok mal için uygulanan savunma vergisi ve bazı özel vergiler ihracata uygulanmamaktadır.

G.Kore'de uygulanan vergi iadesi için önceden belli bir oran saptanmaz. Tüm firmalar yıl boyunca ihracatını sürdürür. Yıl sonunda firmalar yaptıkları toplam ihracat miktarlarını devlete bildirirler. Devlet bu miktarlar içinden her yıl belirleyeceği oranlara göre hak eden firmalara vergi iadesi veya vergi ödemede kolaylıklar sağlar. Kısaca devlet vergi iadesi uygulayacağı firmayı, yapacağı araştırmalarla saptar.

Bunların dışında tüm G.Koreli ihracatçıların dünya pazarlarına girebilmelerini sağlamak amacıyla oluşturulan kuruluşlar vardır. Kore Ticaret Merkezi, Kore Ticaret Birliği ve Kore'deki Ticaret Odaları gibi. Devlet tarafından kurulan ve finanse edilen Kore Ticaret Merkezi, tüm G.Koreli ihracatçıların dış pazarlarda tanıtılmasını sağlamak için dünyanın her yerinde şubeler açmıştır. Burada toplanan tüm bilgiler Koreli firmalara ücretsiz olarak verilmektedir. Ayrıca periyodik çalışmalar da tüm firmalara dağıtılmakta ve hizmetler için hiçbir ücret talep edilmemektedir.

Kore Ticaret Merkezi ve diğer kuruluşların çalışmalarının amacı, ticari iletişim organlarıyla dünya çapında ve doğrudan ilişki kurmaktır. Örneğin, Kore Ticaret Merkezi'nin katıldığı 90 dolayındaki fuara her Koreli ihracat firması hiçbir ücret ödemeksizin, yalnızca Kore Ticaret Merkezinin adını kullanarak katılabilir. Bunun yanısıra bu kuruluşların örnek toplama çalışmaları da vardır. Dünya pazarlarına sürülen tüm mallardan örnekler toplayarak Koreli üreticilere ak-

tarır ve bu malların pazar durumlarını belirten raporlar sunarlar. Firmalar da, uluslararası piyasalarda rekabet edebilmek için bu verilen örneklere uygun malların üretimi ile ilgili çalışmalar yapar ve gerekirse teknolojik yenilikler geliştirirler (62).

b. Özel Teşvikler

Ticaret ve Sanayi Bakanlığı ile, Güney Kore hükümetinin DTSS'ne sağladığı ayrıcalıklar ve sübvansiyonlar şu ana başlıklar altında toplanabilir (63) :

- a) Hükümet kuruluşlarınca açılan 500.000 A.B.D. \$'ın üzerindeki uluslararası mahiyetteki ihalelerde DTSS'ne öncelik tanınması,
- b) Çeşitli ihracat birliklerine katılmada kolaylık sağlanması,
- c) DTSS'nin kendi ihtiyaçları için kullanacakları temel hammaddeleri ithal edebilme hakkına sahip olması. (Güney Kore'de ithalat esas olarak devlet kuruluşları veya nihai kullanıcı durumundaki imalatçılar tarafından yapılmaktadır.)
- d) İhracat finansmanında kolaylık sağlanması,
- e) Tamamlanmış mallar için stok finansmanı imkânı sağlanması,
- f) Hammadde temini için yapılacak ithalata finansman imkânı sağlanması.

(62) "İhracat Yapan Her Firma"..., s.9.

(63) ÖZEL, s.35.

g) Dönüştürülebilir akreditif (REvolving L/C) kullanımına müsaa-
de edilmesi,

h) DTSS'nin denizaşırı şubelerinin ayrıcalıklı olarak
özel ofis şeklinde sınıflandırılması ve bunlara diğer şirket-
lerden daha fazla döviz tutma imkânı sağlanması.

5. DTSS'nin İşlevleri

G. Kore DTSS'nin işlevleri ikiye ayrılır. Bunlar, tica-
ri işlemlere yönelik işlevler ve destek işlevleridir (64).

a. Ticari İşlemlere Yönelik İşlevler

DTSS'nin ticari işlemlere yönelik işlevleri ihracat,
ithalat, yurt içi ticaret ve üçüncü ülkelerle ticaret gerçek-
leştirmedir. Ancak bu şirketlerin ticari faaliyetlerinin % 75'
ini ihracat oluşturmaktadır. 1981 yılında Kore'nin ihracatının
% 43,6'sını, ithalatının % 7,4'nü bu şirketler oluşturmuştur(65).

b. Destek İşlevleri

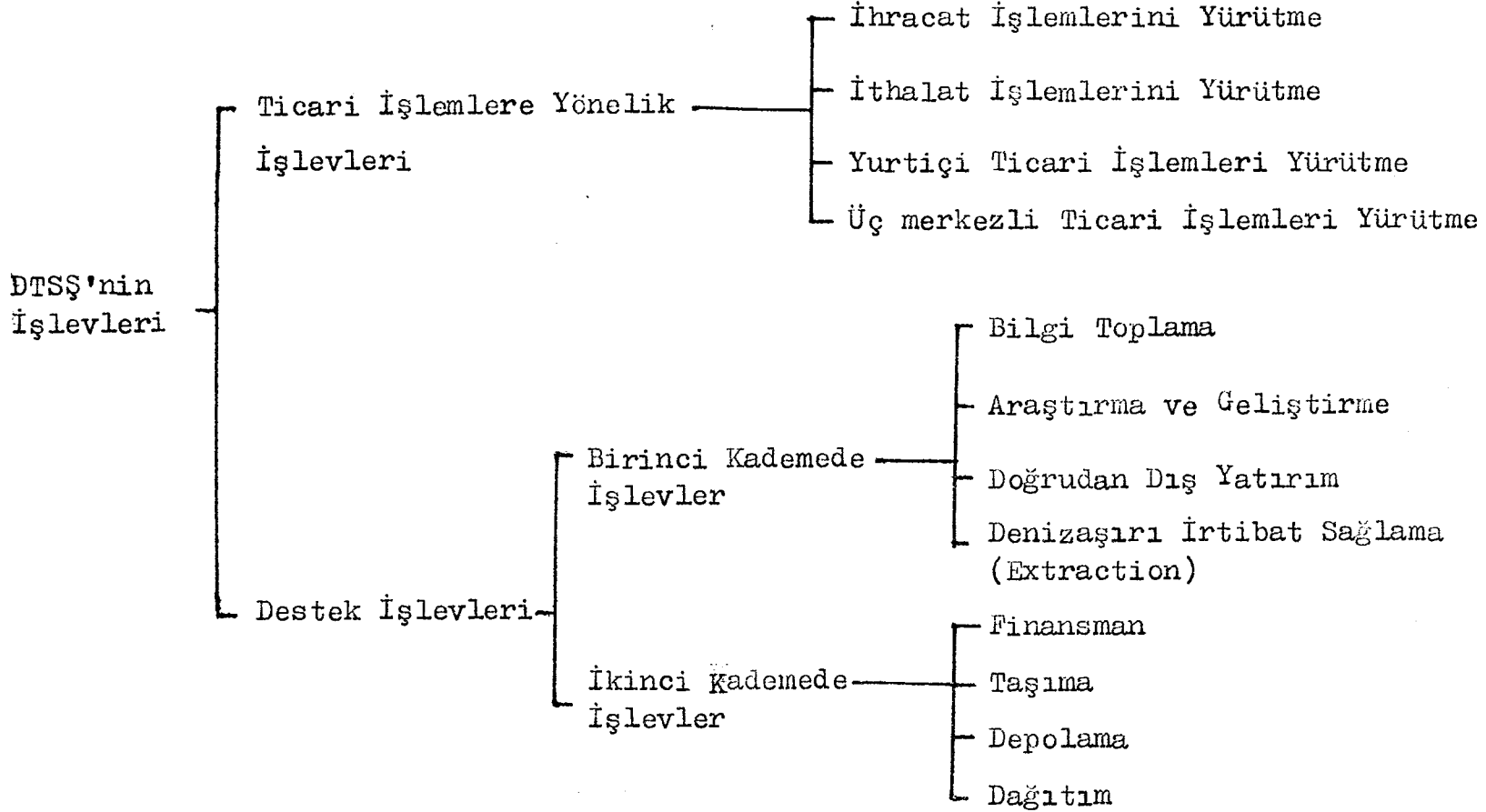
DTSS'nin destek işlevleri, birinci kademede işlevler
ve ikinci kademede işlevler olarak ikiye ayrılmaktadır. Birin-
ci kademeye yönelik işlevler bilgi toplama, araştırma ve geliş-
tirme, imalat, doğrudan dış yatırım ve denizaşırı irtibat sağ-
lamayı (Extraction), ikinci kademede işlevler ise finansman,
taşıma, depolama ve dağıtımı içermektedir.

(64) CHO, s.22.

(65) GEVECI-BEŞELİ, S.11'den ITC, The Export Performance of
the Republic of Korea, 1961-1982-Geneva, 1984.

DTSS'nin işlevleri aşağıdaki şemada daha açık bir biçimde gösterilmiştir.

Şekil: 7 - G.Kore DTSS' nin İşlevleri



Kaynak: Dong Sung CHO, "Genel Ticaret Şirketi Kavramı, Kore Tecrübesi ve Stratejisi",
DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985,s.22.

Bu şirketler, (özellikle Daewoo, Hyundai, Samsung ve Lucky Goldstar) son yıllarda yüksek teknoloji kullanımı gerektiren iş alanlarına girme eğilimindedirler. Bu şirketler emek yoğun ve düşük teknoloji kullanılan elektronik ürünlerin üretiminden sermaye yoğun ve yüksek teknoloji kullanılan sınai ekipman üretimine yönelmiştir. Bu yönelişin nedenlerinden biri de ücretlerin artmasıyla emeğin ucuz faktör olmaktan çıkması ve nitelikli işgücü sıkıntısıdır. Ancak, bundan çok daha önemli bir başka neden ise uluslararası alanda uzun dönemde başarılı olabilmek için yüksek teknoloji kullanılan ve hızla büyüyen sektörlerde baştan rekabetçi olma zorunluluğunun kavranmasıdır. Şirketlerin üzerinde yoğunlaşmak istediği alanların başında bilgisayar sektörü gelmektedir. 1980'li yılların başında Kore Hükümeti bilgisayarları ve yarı iletkenleri stratejik sektörler olarak belirlemiştir. Söz konusu dört DTSS gerek Kore'de gerekse yurt dışında bilgisayar ve yarı iletken sektörlerine yatırım yapmaktadır.

6. DTSS'nin Organizasyon Yapısı

Bu şirketlerin bir çoğunda kurucuların emeklilik yaşına gelmeleri dolayısıyla yönetim değişikliği yapılmaktadır. Bu değişiklik daha çok genç ve yabancı ülkelerde eğitim görmüş kişilerin işbaşına getirilmesi şeklinde olmaktadır(66).

(66) A.g.e. ...

7. Güney Kore Dış Ticaretinin Gelişmesinde Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Rolü

Dokuz büyük DTSS G.Kore ihracatının yaklaşık yarısını gerçekleştirmektedir. Japon Sogo Shosha'larında olduğu gibi Kore DTSS'nde de birkaç firma diğerlerinden daha aktif durumdadır. 1983 yılında Hyundai, Daewoo ve Samsung DTSS ihracatının % 65'ini, Kore'nin toplam ihracatının ise % 32'sini gerçekleştirmiştir (67).

Aşağıdaki tabloda G.Kore DTSS'nin toplam ihracattaki paylarının yıllar itibariyle gelişimi gösterilmektedir.

Tablo 6 - DTSS'nin İhraçattaki Paylarının Gelişimi
(Milyon A.B.D. Doları)

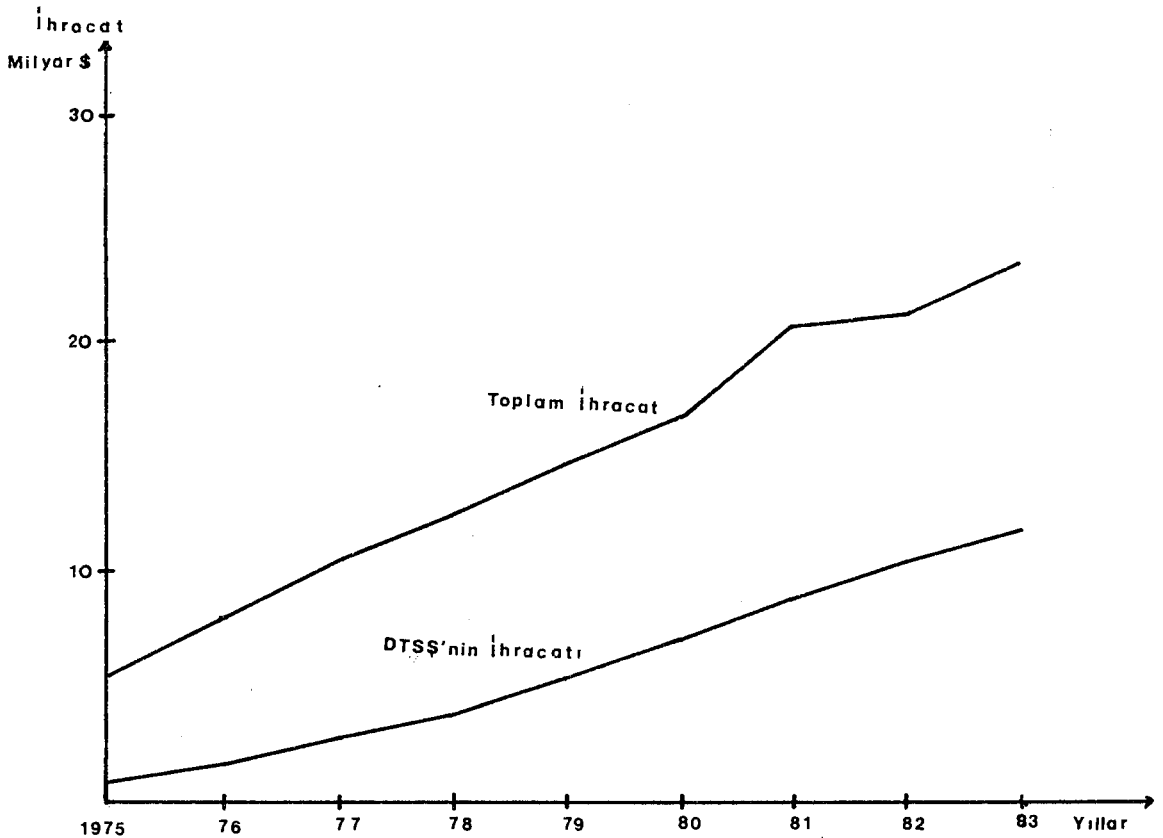
<u>Şirketler</u>	<u>1975</u>	<u>1976</u>	<u>1977</u>	<u>1978</u>	<u>1979</u>	<u>1980</u>	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>
Samsung	223	335	507	493	769	1.237	1.620	1.860	2.145
Ssangyong	125	141	176	264	425	650	765	971	1.092
Daewoo	161	301	501	706	1.119	1.415	1.914	1.971	2.514
Kukje	64	197	328	472	564	745	849	934	861
Hycsung	34	113	199	338	585	761	787	599	636
Bando	31	134	212	330	471	493	619	609	1.065
Sunkyong		114	247	283	334	431	585	601	655
Kumho	32	99	204	256	305	357	190	166	-
Hyundai	-	-	320	260	615	1.028	1.723	2.667	2.134
KOTİ	12	18	24	31	51	67	84	75	80
Toplam DTSS	739	1.476	2.884	3.584	5.328	7.183	9.127	10.535	12.243
Toplam Ülke	5.427	8.115	10.475	12.713	15.055	17.055	20.993	21.616	24.223
DTSS Payı (%)	13.6	18.2	27.5	28.2	34.8	41.0	43.5	48.7	50.5

Kaynak: Mustafa ÖZEL, "Japonya ve Güney Kore'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli" DİŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985, s.37.

Görüldüğü gibi G.Kore DTSS'nin ülkenin toplam ihracatı içindeki payları her yıl hızla artarak 1983 yılında yüzde 50'ye ulaşmıştır. DTSS'ni teşvik Politikalarının ilk yılı olan 1975'te sistem içindeki ağırlıkları % 13,6 olan 10 firma 1983 sonunda bu rakamı % 50,5'e yükseltmişlerdir. Burada Kumho'nun ihracatında 1981 yılından itibaren büyük bir düşüş olmuş ve DTSS lisansını kaybetmiştir.

Aşağıdaki şemada G.Kore DTSS'nin toplam ihracattaki paylarının gelişimi daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil: 8 - G.Kore'nin Toplam İhracatı İçindeki DTSS'nin Payı



3. DTSS'nin Güney Kore Yatırımlarının Gelişmesindeki Rolü

Kore'li DTSS önümüzdeki yıllarda Kore'li tüketicilerin alım gücünün artması, yabancı ürünlerin ve yaşam biçimlerinin daha çok tanınması ile tüketim alışkanlıklarının değişeceğini, dolayısıyla ithalatın ve iç satışların iş hacimleri içindeki payının artacağını tahmin etmektedirler. Bu nedenle şirketler birçok alanda perakende satış hizmeti verebilmek için yatırım yapmaktadırlar (69).

Kore'li DTSS genellikle düşük kâr marjı ve ağır borç yükü altında çalışmalarına karşın madenlere ve doğal kaynaklara daha kolay ulaşabilmek için bazı alanlarda yurt dışında yatırımlara gitmişlerdir. Bunlar arasında Daewoo'nun Kanada'da uranyum ve kömür tesisleri, Hyundai ve Sunkyong'un Kuzey Yemen'de petrol işleme tesisi kurma projeleri de yer almaktadır. Bunların yanısıra şirketlerden birkaçı A.B.D.'de çeşitli imalat birimleri açmışlardır. Ancak, şirketler zayıf finansal durumları nedeniyle yurtdışı yatırımlara kolayca girişememektedirler. Ayrıca dört DTSS gerek Kore'de, gerekse yurtdışında bilgisayar ve yarı iletken sektörlerine yatırım yapmaktadırlar(70).

C. DİĞER ÜLKELERDE DTSS

Japonya'da esas olarak sosyo-kültürel nedenlerden ortaya çıkan DTSS günümüzde birçok ülke tarafından örnek alınmaktadır.

(69) ARIKAN, s.20.

(70) A.g.m., s.21.

A.B.D. gibi gelişmiş ülkelerde de DTSS kurma eğilimleri görülmektedir. Ekim 1932'de Amerikan Kongresince onaylanan "Export-Trading Company Act" (İhracat-Ticaret Şirketi Yasası), Japon modelinin bu dev ülkede uygulanması için gerekli olan yasal çerçeveyi çizmektedir. Yasaya göre, ihracat-Ticaret şirketi, A.B.D.'de üretilen mal ve hizmetleri ihraç etmek veya sağladığı ticaret hizmetleri sayesinde diğer Amerikan firmalarının mal ve hizmet ihracatını kolaylaştırmak amacıyla kurulan bir ticari kuruluştur (71).

Bu yasa temelde ABD ihracatını bankaların ihracata katılımlarına izin vermek yoluyla arttırmayı amaçlamaktaydı (72). Buna göre, bankalar ve büyük şirketler, dünyanın dört bir yanına yayılmış dağıtım ve istihbarat teşkilatları sayesinde, A.B.D.'nin küçük ve ortaboy üreticilerine mallarını pazarlama konusunda yardımcı olabilirler.

A.B.D.'de İhracat ticaret şirketlerinin kurulmasının ardında iki temel neden bulunmaktadır. Bunlardan birincisi dünya ticaretinde ortaya çıkan yeni eğilimlerle ilgilidir. Son yıllarda giderek daha fazla ülke dış ticarete serbest dövizle işlem yapmaktan kaçarak veya böyle davranmaya mecbur kalarak takas ve bağlı işlemlere başvurmaya başlamıştır. İkinci neden ise A.B.D. ekonomisindeki son gelişmelerle ilgilidir. Dış ticaret açığı doların değer kaybetmesine neden

(71) UÇANSU, s.27.

(72) Çev.Deniz Gürel ÇAKIROĞLU, "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve ABD'deki Durum", DIŞ TİCARET BÜLTENİ, İhracatı, Geliştirme Etüd Merkezi, Yıl.24, S.37 (26 Eylül 1986),s.9.

olmakta ve ABD ekonomisine enflasyonist baskı yapmaktadır. Ayrıca dünya ekonomisindeki durgunluk ve özellikle A.B.D.'nin en iyi müşterileri olan Latin Amerika ülkelerinin ticaret için gerekli dövizini bulamamaları, A.B.D. mallarına olan talebin azalmasına neden olmuştur (73). Sonuçta bu nedenlere bağlı olarak A.B.D. ihracatını arttırmak için, ihracat Ticaret Şirketlerinin kurulmasına karar vermiştir.

A.B.D.'de bu şirketlerin kuruluşlarından bu yana önemli ölçüde bir başarı elde edemedikleri görülmektedir (74). Şirketlerin başarısını dünya ticaretindeki durgunluk kadar ihracat-Ticaret Şirketi kanununun yetersizliği de etkilemiştir. Söz konusu kanun, bankalara ticarete katılmaları için herhangi bir teşvik sağlamadığından bankacılık şirketleri bu alana girmedi ihtiyatlı davranmışlardır. Eğer kanun ticaret çevrelerine birleşmeleri, rasyonalize olmaları ve genişlemeleri için direkt teşvikler ve bazı vergi kolaylıkları sağlayabilseydi, çok daha fazla özendirici olabilir ve mevcut müteşebbislerle birlikte bu işe yeni katılmak isteyenlerin ilgisini çekebilirdi.

Tayvan'da DTSS 1978 yılında kurulmuştur. Bu şirketlerin kuruluş amaçları dört başlık altında toplanmaktadır. Bunlar:

- Yabancı tüccarlara bağımlılığı azaltmak.
- İhraç pazarlarında ve ürünlerinde çeşitliliği arttırmak.
- Dış pazarlar hakkında bilgi toplama ve yaygın bir pazarlama politikası gütmek.

(73) "İhracatçı Sermaye..., s.14.

(74) ÇAKIROĞLU, s.10.

- Yabancı tüccarlar tarafından yürütülen dış ticaretin Tayvanlı şirketlerin eline geçmesini sağlamak (75).

3. Dünya ülkeleri de dünyadaki DTSS'nin sayılarının hızla artışı olgusuna kayıtsız kalmamışlardır. 1980 yılıyla birlikte, Brezilya, Kosta Rika, Tayland, Filipinler, Endonezya, Dominik Cumhuriyeti gibi geniş bir coğrafi alana yayılmış ülkelerde, yeni ticaret gruplarının kuruldukları gözlenilmeye başlanılmıştır. Bunların çoğu özel kuruluşlar olup, bir kısmına hükümetler de ortaktır. Hükümetlerin teşvik ve desteklerine hemen tepki göstermeleri bu şirketlerin ortak karakterlerini oluşturur. Bu amaçla, Brezilya'da DTSS' için çok çekici mali teşvikler biraraya getirilmiş, Filipinler de ise mevcut dış ticaret kuruluşlarının birleşerek yeni büyük örgütler oluşturmaları teşvik edilmiştir (76).

(75) Bkz.: CHO, s.19.

(76) AŞKAN, s.19.

İkinci Bölüm

TÜRKİYE'DE DTSS'NİN DOĞUŞU, GELİŞİMİ VE ÜLKE TİCARETİNİN GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

I. TANIM VE KAPSAM

Ülkemizde DTSS'nin bir kısmı bağlı buldukları grupların ihracat şirketleri olarak 1970 yılından bu yana faaliyet göstermektedirler (1). Ancak, DTSS'nin ilk şekli olan İhracatçı Sermaye Şirketi tanımı ilk olarak 18.7.1980 tarihinde Resmi Gazete'de yayınlanan 8/1173 sayılı "İhracatçı Şirketleri Teşvik Kararı" içinde yer almıştır. Söz konusu karar hükümleri, imalatçı olmayan ihracatçı Sermaye Şirketleri eliyle yapılacak olan ihracatın geliştirilmesi esaslarını düzenlemektedir (2).

(1) Beratiye ÖNCÜ, Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Önemi ve Türkiye, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat Bülteni Eki, Rapor No.102, Nisan 1986, s.43.

(2) RG. T.18.7.1980, No. 17051, s.11.

İhracatçı Sermaye Şirketlerinin bu karar hükümlerinden faydalanabilmeleri için:

a) Anonim, limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olmaları,

b) Ödenmiş sermayelerinin en az 50 milyon TL. olması veya 12 ay içinde bu miktar sermayeye çıkartılacağını taahhüt edilmesi gerekir.

Teşviklerin uygulanabilmesi için gerekli şartlar ise;

a) İhracatı teşvik tedbirlerinden faydalanmak üzere Teşvik ve Uygulama Başkanlığı (TUB)'a veya aracı bankaya yaptığı müracaat tarihi esas alınarak geçen bir yıllık ihracatının toplamının (% 50'si sınai mamül ve maden olmak üzere) asgari 15 milyon A.B.D. doları olması,

b) Her yıl yapılacak ihracatın bir önceki yıl ihracatından % 10 daha fazla olması şeklinde belirlenmişti.

Bu karar daha sonra 12.1.1984 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 84/7557 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile değişikliklere uğramıştır (3).

Son olarak 26 Aralık 1985 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan 85/10183 sayılı Bakanlar Kurulu Kararı ile "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" adı altında bu şirketler için bugün de geçerli olan şu tanım yapılmıştır: Ödenmiş sermayeleri en az 500 milyon TL. olan ve 12 ay içinde sermayelerinin bu miktara çıkartılacağını taahhüt eden anonim, limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirketlere

(3) Değişiklikler için bkz: RG.T.12.1.1984, No.18279, s.6.

"Dış Ticaret Sermaye Şirketleri" denir (4). Bu şirketlerin, TUB tarafından hazırlanan ve 18622 sayılı Resmi Gazete'de yayınlanan Teşvik Tebliği'nde yer alan teşvik tedbirlerinden yararlanabilmeleri için TUB'a yapılan müracaat tarihi esas alınarak geçen her yıllık ihracatının (% 75'i sınai mamul ve maden olmak üzere) asgari toplamının 30 milyon A.B.D. doları olması gerekmektedir (5).

DTSS esas konuları itibariyle dış ticaret ve özellikle ihracatın geliştirilmesi ile ilgili faaliyette bulunacaklarından, imalat faaliyetlerinde bulunamazlar. Ancak ihraç konuları olan malların ihracatını gerçekleştirmek maksadıyla ambalajlama, paketleme, doldurma, tasnifleme, depolama, muhafaza ve nakliye konularında (Yatırım Teşvik Belgesi almak kaydıyla) yatırım yapabilirler (6).

TUB her yıl bu şirketlerin sermaye ve taahhüt edecekleri asgari ihracat miktarlarını gözden geçirerek yapmış oldukları gümrük muafiyetli ve gümrüklü tüm mal ithatını inceler ve hesaplarını kapatır. TUB'ca tesbit edilen fazladan getirilmiş gümrük muafiyetli malların gümrük vergisi ve resimleri ile alınmamış fon bedelleri bir misli fazlası ile tahsil edilir (7).

II. DTSS'NİN TARİHSEL GELİŞİMİ

Ülkemizde ilk olarak 10 Ağustos 1970 tarihli kararname ile "İhracatçı Sermaye Şirketleri" kavramı ortaya a-

(4) RG.T. 26.12.1985, No.18970, s.52.

(5) a.g.e.

(6) Bkz: RG.T. 1.12.1986, No. 19298, s.32.

(7) Bkz: RG.T.26.12.1986, No. 18970, s.?

tilmiş ve bu şirketlerin özendirilmesi için önlemler alınmıştır (8). Bu arada 1971'de uygulamaya başlanan yeni vergi iadesi politikası çerçevesinde 1 milyon 200 bin dolar'dan fazla ihracat yapan şirketlere yüzde 5 vergi iadesi uygulanmıştır (9). Bu şirketlerin özendirilmesiyle uluslararası pazarlama alanında başarı kazanması zor olan küçük üretim ünitelerinin ürünlerinin bu şirketler aracılığı ile ihraç edilmesi ve sonuç olarak, uluslararası pazarlamada uzmanlaşmış kuruluşların doğması amaçlanmıştır. Ancak uygulamadaki bazı zorluklar ve üretim yetersizliği, istenilen sonucun alınmasına engel olmuş ve ihracatçı Sermaye Şirketlerinin sayısı bir kaç taneden öteye gidememiştir. Nihayet 1980 başından itibaren 24 Ocak Ekonomik Programıyla ülkemiz dış ticaret ve sanayileşme stratejisinde dışa dönük bir politikayı uygulamaya başlamıştır.

1980 yılında uygulamaya konulan söz konusu programın en önemli hedeflerinden biri, ülkemiz ihracat gelirlerini sürekli olarak arttırmak, ayrıca toplam ihracatta sanayi mallarının payını ve ihracatın ithalatı karşılama oranını yükseltmektir (10). Japon ticaret şirketlerine benzer DTSS'nin yaratılması ise bu yeni ihracat yönlü gelişme stratejisinin en önemli hedeflerinden birini oluşturmuştur (11).

(8) ERCEN, s.145.

(9) Metin HALEFOĞLU, "Japon Modeli Türkiye'de de Uygulanmalı" DÜNYA GAZETESİ, Dış Pazarlama İlavesi, 8 Şubat 1982, s.5.

(10) Metin YARAMAN, Sanayi İşletmelerinde İhracat İçin Dış Pazarlama Semineri, SEGEM, Ankara, 21-25 Mart 1983, s.1.

(11) Foreign Trade .., s.5.

1980 yılında yayınlanan İhracatı Teşvik Kararıyla ihracatçı şirketler 1984 yılına kadar İhracatçı Sermaye Şirketleri adı altında kurulmuş, 1984 yılından sonra ise, yeni kararın ön gördüğü şekilde fonksiyonlarını yaygınlaştırarak DTSS adı altında faaliyetlerini yürütmüşlerdir.

Bu şirketlerin kuruluşlarının ve İhracatı Teşvik Kararları ile büyük ölçüde teşvik edilmelerinin başlıca nedenleri şu şekilde sıralanabilir: (12)

- İhracatta başarılı olabilmek için belli alanlarda ve mamullerde ve hatta belirli pazarlarda uzmanlaşmanın ihracatçı şirketler arasındaki rekabeti engellemesi ve pazarlamayı kolaylaştırması açısından yararı olacaktır. Ancak, bu uzmanlaşma, sadece yurt dışında şubeler açabilecek geniş mali kaynaklarla destekli geniş pazar araştırmasına finansal gücü yeten ve tecrübeli kadrolara sahip şirketlerce sağlanabilir. Ödenmiş sermayelerinin belli bir değer üstünde olması öngörülen DTSS bu açıdan gerekli ve yeterli şartlara sahiptir.

- Tarımsal ürünler ihraç eden, gelişmekte olan ülkelerde dış ticaret genellikle açık vermektedir. Buna karşılık dünya ticaretinin büyük kısmı artan bir şekilde sanayi mamulleri lehine gelişmektedir. Bu nedenden dolayı Türkiye'de de DTSS'nin teşviki yoluyla ihracatın önemli bir kısmının sinai mamullerden oluşması hedef alınmıştır.

(12) Bkz: HALEFOĞLU, ..., s.5; Nedim İBRAHİM HAKKIOĞLU, Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat Bülteni Eki, Rapor No.107, Eylül 1986, s.37; Foreign Trade..., Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankası Yayını, İstanbul, 1984, s.18.

-DTSS'nin yatırım alanlarının sınırlandırılması fonlarının ihracat pazarlamasına yönelmesini sağlama düşüncesinden kaynaklanmaktadır. Bu yolla DTSS'nin finansal imkânlarının sadece ambalajlama, paketlenme, doldurma, tasnifleme, depolama ve nakliye gibi ihracatı destekleyici faaliyetleri geliştirmede kullanılması ve böylece ticaretin geliştirilmesi amaçlanmıştır.

- İthalat Rejimi Kararı ile dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere yapılacak ithalatın yıllık ihracatı 50 milyon A.B.D. dolarını aşan DTSS'ne bırakılmasının ardından nedeni olarak, Türkiye'nin bu ülkelerle olan dış ticaret açığının son yıllarda büyümesi gösterilmektedir. Bu ülkelerden çok sayıda ithalatçı firma aracılığı ile bir tek ihracatçı firmadan mal satın alındığında pazarlık yapılamadığından, fiyatlar yüksek olabilmekte ve satın alınan kadar mal satılamamaktadır. Bu nedenle ithalatçı firma sayısı sınırlı tutularak, belirli ürün gruplarında tek ithalatçı olması tek ihracatçı karşısında pazarlık gücü yaratılması bakımından gerekli görülmüştür.

- DTSS'nin yurt dışında açacakları büro, temsilcilik ve acentalık gibi kuruluşlar aracılığı ile dış piyasalarla ilgili bütün bilgilerin sağlanması ile, küçük ve orta büyüklükteki üretici ve ihracatçıların yurt dışında büro, temsilcilik vb. açarak tanıtma, pazar araştırması vb. faaliyetleri yürütmede karşılaşacakları mali ve idari güçlüklerin ortadan kaldırılması amaçlanmıştır.

- Son yıllarda giderek daha fazla gelişmekte olan ülkenin dış ticarete serbest dövizle işlem yapmaktan ka-

çındığı ve genellikle takasa dayalı ticarete yöneldiği göz-
önüne alınırsa DTSS tanınan takas ve bağlı muamele yapabil-
me ayrıcalığı, aynı zamanda 3. Dünya Ülkeleriyle ticareti
geliştirebilir. Çünkü bu ülkeler içinde buldukları ekono-
mik darboğazların yarattığı nakit sıkıntısı nedeniyle ödeme-
lerini kendi ürettikleri mamüllerle yapmayı tercih etmekte-
dirler.

- Daha önceki yıllarda yurt dışına malını pazarlamak
isteyen küçük ihracatçılar arasındaki rekabet, fiyat indi-
rimlerine dolayısıyla döviz kaybına neden olmuştu. Bu yüz-
den büyük ve az sayıdaki uzmanlaşmış firmalar yoluyla mal-
ların iyi fiyatlarla dış pazarlanması sağlanmak istenmiştir.
Ayrıca dünya pazarlarında faaliyet gösteren güçlü rakip ih-
racatçılarla rekabet edebilme ve yabancı alıcılara güven
verebilme gibi düşünceler de bu şirketlerin kurulmasında
etkili olmuştur.

Türkiye'de DTSS'nin kuruluşlarından itibaren kısa bir
süre geçmiş olmakla birlikte toplam ihracat içindeki payları
önemli boyutlara ulaşmıştır. Bu şirketlerin toplam ihracat
içindeki payları 1981 yılından itibaren geçen altı yıl i-
çinde 4 kat artmıştır (13).

Daha önce belirtildiği gibi DTSS'nin faaliyetleri
ihracat ile sınırlandırıldığından ülkenin ithal hesabında-
ki payları 1984 yılına kadar oldukça önemsiz kalmıştır.

(13) "Ihracatta 'Dev'lerin Saltanatı" CUMHURİYET GAZETESİ,
21 Mart 1987, s.9.

1983 yılında Türkiye'de faaliyette bulunan DTSS'nin sayısı 30'du. Bunlardan 14'ü 1983 yılı içinde 50 milyon A.B.D. doları olarak belirlenen ihracat barajını aşmış bulduklarından dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat yapma hakkına sahip olmuşlardır. 1984 yılında yürürlüğe giren yeni teşvik tedbirleri ile bu ülkelerden ithalata yönlendirilen DTSS'nin kendi ithalat bölümlerini kurmaya başlamaları sonucu 1983 yılında 13 olan sayıları 1985 yılının ilk yarısında 27'ye yükselmiştir.

Kısa sürede hızlı gelişim gösteren ve ihtisaslaşan DTSS gün geçtikçe daha çok sanayi kuruluşuna hizmet verebilecek düzeye gelmişlerdir. Örneğin, 1985 yılında 2681 sanayi kuruluşuna hizmet vermişlerdir (14). Ayrıca bu şirketlerde oluşturulan kadrolar ve nitelikli uzmanlaşmış personelle şirketlerin hizmet alanlarında da çeşitlenme görülmüştür. Örneğin, 1985 yılında 24 DTSS'nde yaşları 28-32 arasında olan 2801 kişi çalışmaktadır. Bunun yüzde 72'si yüksek öğrenim görmüş, en az bir yabancı dil bilen konularında uzmanlaşmış elemanlardır (15).

III- DTSS'NİN BAŞLICA ÖZELLİKLERİ

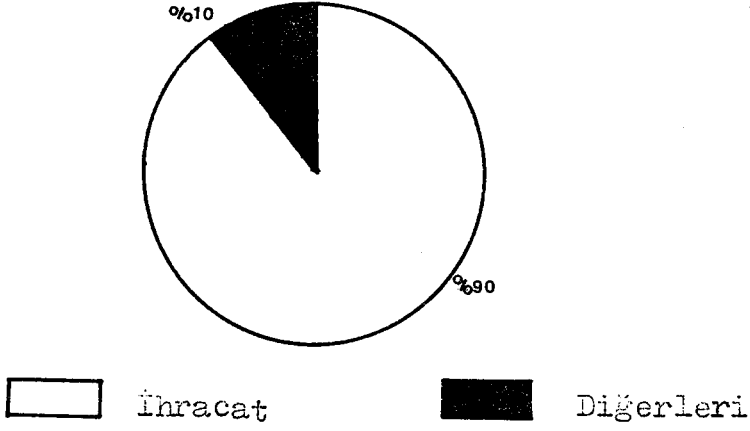
DTSS'nin en önemli özelliği satış yapılarıdır. Ülkemizde DTSS, dış ticaret açıklarının kapatılması amacıyla kurulmuş ve teşvik edilmiştir. Bu amaca bağlı olarak da DTSS'nin toplam satışlarının % 90'ını ihracat oluşturmaktadır.

(14) "Türkiye'nin Dış Ticaretinde Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Yeri ve Önemi", TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ, s.27.

(15) A.g.m.

DTSS'nin toplam iş hacimlerinin dağılımı aşağıdaki şemada daha açık bir şekilde görülmektedir.

Şekil: 9 - Türk DTSS'nin Toplam İş Hacimlerinin Dağılımı



DTSS'nin bir diğer özelliği ihracatlarının yüzde 75'ini sınai mamül ve madenlerin oluşturmasıdır. İhracat Teşvik Tedbirleri içinde yer alan bu özellik sayesinde ihracata yönelik sanayileşme hedeflenmiştir.

Diğer yandan Türk DTSS'nin kâr oranları Japon ve Güney Kore'de olduğu gibi düşük düzeyde kalmakta ve yaptıkları ticaretin değeri artıkça azalmaktadır. Bu şirketlerin kâr oranları genellikle % 0,5 - 3,0 arasında değişmektedir.

Aşağıdaki tabloda daha açık görülmesi ve karşılaştırma yapılabilmesi amacıyla 10 büyük DTSS ile 10 büyük özel sanayii şirketinin satışları ve kâr oranları gösterilmiştir.

Tablo:7- 10 Büyük DTSS ile 10 Özel Sanayii Şirketinin
Satışları ve Kâr Oranları (Milyon TL.)

	<u>1981</u>	<u>1982</u>	<u>1983</u>	<u>1984</u>
I. 10 Büyük Sanayii Şirketi-				
nin Ortalama Satışı	14.126	20.612	30.892	49.603
Şirket Başına Kâr	1.478	1.640	2.093	2.847
Kâr / Satışlar (%)	(10.5)	(8.0)	(6.8)	(5.7)
II.10 Büyük DTSS'nin				
Ortalama Satışları	6.683	17.136	37.989	84.061
Şirket Başına Kâr	195	237	325	629
Kâr/Satışlar (%)	(2.9)	(1.4)	(0.9)	(0.7)

Kaynak: Foreign Trade Association of Turkey, s.6'dan İstanbul Chamber of Industry and Foreign Trade Association of Turkey.

Görüldüğü gibi 1981 yılında 10 büyük özel sanayii şirketinin ortalama satışı 10 büyük DTSS'nin satışından iki kat fazlayken 1984 yılında durum değişmiştir. Bu yılda 10 büyük DTSS'nin ortalama satışı 84,1 milyar TL. olmuştur. Aynı rakam 10 büyük sanayii şirketinde yaklaşık 50 milyar TL civarında kalmıştır.

DTSS'nin kâr oranları satışları arttıkça düşmektedir. Örneğin 1987 yılında 10 büyük DTSS'nin kâr oranı % 2,9 iken 1984 yılında % 0,7 olmuştur.

Bu şirketlerin diğer temel özellikleri ise kısaca şöyle sıralanmaktadır (16).

- Tüm kaynakların geliştirilmesi ve etkin kullanımını sağlamak amacındadırlar.

- Organizasyon ve bilgi akışı, dış rekabete açık haldedir.

- Uluslararası ticarete, riski azaltmak temel görevleri arasındadır.

- Uluslararası alanda, çeşitli projeleri organize ve koordine etmektedirler.

- Nakliye, sigorta, depolama, mühendislik ve bilgi temini gibi destek hizmetleri sağlamaktadırlar.

- Çeşitli ürünleri, çok sayıdaki pazarlara satarlar ve firmalara yeni pazar yaratırlar.

IV. DTSS'NE SAĞLANAN TEŞVİKLER

DTSS, daha önce belirtilen şartları (17) yerine getirdiklerinde diğer ihracatçı kuruluşların yararlandığı ihracatı teşvik araçlarından yararlanabilirler. Ayrıca bunların dışında sadece kendilerine sağlanan ek teşviklerden de yararlanabilirler. Bu yüzden DTSS'ne sağlanan teşvik unsurları genel teşvikler ve özel teşvikler olmak üzere iki başlık altında toplanabilir.

(16) Işın ÇELEBİ, "Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Tanımı ve Önemi", DÜNYA GAZETESİ, 9 Temmuz 1985, s.7.

(17) DTSS'nin İhracat Teşvik Tedbirlerinden yararlanabilmeleri için yerine getirmek zorunda oldukları şartlar için bkz. Bu Bölüm s. ?

A. GENEL TEŞVİKLER

24 Ocak 1980 tarihinden itibaren ihracatı özendirmek amacıyla değişik teşvik araçları uygulanmıştır. Bunların başlıcaları arasında ihracatçıya döviz tahsisi, döviz transferlerinde öncelik, ihracat kredilerinde faiz farkı iadesi, ihracatı teşvik fonu kredileri, kaynak kullanımını destekleme primi, istihsal vergisinde ihracat istisnası, h m ve yardımcı maddelerle ambalaj malzemelerinde gümrük muafiyeti teşvikleri yer alır.

8/11238 Sayılı İhracatı Teşvik Kararı'na göre, ihracat için öngörülen teşvik önlemlerinin tamamının uygulanması, denetlenmesi ve bu amaçla gerekli belgelerin verilmesi dahil her türlü ihracat teşviki ile ilgili işlemlerin yapılması görevi Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatı (DPT)'na bırakılmıştır (18).

Bu karar ile getirilen ve günümüzde de geçerli olan ihracatı teşvik tedbirleri şunlardır:

1. Vergi, Resim ve Harç İstisnası

İhracatın finansmanında kullanılmak kaydı ile, bankaların kullandıracağı krediler (prefinansman ve döviz kredileri dahil) ile İhracatı Teşvik Belgesine dayalı olarak yapılacak ithalat ile ihracat sayılan hallerde, ihracat belgesi ve ruhsatnamesi aşamasından başlayarak ihracat konusu olan malların bedelinin tahsil edilip, ihracat hesabının kapatılmasına kadar geçecek süre içinde ihracatla

(18) 8/11238 sayılı İhracatı Teşvik Kararı için bkz:RG.T. 1.12.1986, No.19298, s.29.

ilgili bankaların (T.C. Merkez Bankası dahil), sigorta şirketlerinin ve öteki kuruluşların yapmış oldukları bütün hizmetler ve işlemler nedeni ile kendi lehlerine her ne nam ile olursa olsun, nakden ve hesaben aldıkları paralar, banka ve sigorta muameleleri vergisi ile damga vergisinden, harçlardan ve hal resminden istisna edilmiştir(19).

2. İhracat Kiraşılığı Dövizlerde Mahsup

8/182 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile taahhüt edilmiş bulunan ihracattan sağlanan dövizlerin bazı döviz borçlarına mahsup edilme imkânı tanınmıştır (20).

Daha sonra bu mahsubun uygulanmasında çeşitli değişikliklere gidilmiş ve en son şekli 87/2 İhracatı Teşvik Tebliğinde yer almıştır (21). Buna göre; bu dövizler İhracatı Teşvik Belgesinde adı kayıtlı ihracatçının;

a) Teşvik belgesi olup olmadığına bakılmaksızın her çeşit imalat giderlerinin,

b) Yurt dışında büro, temsilcilik, şube, ortaklık (sermaye dahil) tesis ve idare giderlerinin (alınacak izinler çerçevesinde)

c) Yurt içinden ve yurt dışından sağladıkları döviz kredilerinin anapara ve taksitlerinin

d) T.C. Merkez Bankası 1/A sayılı ihracatta görülmeyen muameleler genelgesi çerçevesinde tahsil edilen dö-

(19) a.g.e., s.30.

(20) RG.T. 25.1.1980, No.16880, s.33.

(21) 87/2 sayılı İhracatı Teşvik Tebliği için bkz:RG.T. 1.12.1986, No.19298, s.75.

vizlerin ödenmesinde kullanılabilir veya ödenecek bedellere mahsup edilebilir. Ayrıca mahsup edilen dövizler ihracatının taahhüt hesabına sayılabilir.

3. Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonundan Yapılan Ödeme

86/11282 sayılı Bakanlar Kurulu Kararıyla, dış ticaretin ülke ekonomisinin yararına düzenlenmesini sağlamak amacı ile madde politikasının izlenmesi ve fiyat kararlılığının sağlanması için T.C. Merkez Bankasında "Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu" oluşturulmuştur (22).

Anılan kararlarla Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'nun tarımsal girdilerin sübvansiyonu, üreticinin fiyat hareketlerinden korunması, ihracatın geliştirilmesi, ihracata yönelik yatırımların finansmanı, ihracat sigortası kuruluncaya kadar ihracatın sigortası faaliyetlerinin finansmanı amaçlarına yönelik olarak ve Para ve Kredi Kurulu Kararı ile, kullanılabileceği belirtilmiştir.

Para ve Kredi Kurulu'nun 86/23 sayılı tebliği ile 121 adet mal için ton ya da adet üzerinden belirlenmiş bulunan ihracat priminin A.B.D. dolarından TL.sına çevrilmesinde, ihraç edilen malın gümrük çıkış bildiriminin tescil tarihindeki T.C. Merkez Bankası döviz alış kuru uygulanmaktadır (23).

(22) RG.T. 13.12.1986, No.19310, s.2.

(23) RG.T. 3.12.1986, No.19300, s.35.

4. Navlun Primi Uygulaması

Yeni pazarlara yönelmek, yeni pazarlara girmek ve yerleşmek amacına yönelik bir tedbir olarak, ihracatta navlun primi verilmesi uygulaması yürürlüğe girmiştir. Deniz aşırı ülkelere yapılacak ihracat için önemli bir teşvik unsuru olan bu uygulama ile ihracatın, Türk bayraklı gemilerle yapılması halinde yüzde 100'ü, yabancı bayraklı gemilerde yapılması halinde ise yüzde 50'si navlun priminden yararlanacaktır (24).

5. İhracat Karşılığı Gümrük Muafiyetli İthalat

86/11238 sayılı İhracatı Teşvik Kararı ile, ihracatçılara "İhracatı Teşvik Belgesi" ile, ihraç malının üretiminde kullanılan ithal girdilerine gümrük vergisi ile buna bağlı olarak ithalatta alınan öteki vergi ve fonlardan (ithalatta alınan damga resmi dahil) bağışıklık getirilmiştir (25).

6. İhracat Reeskont Kredisi

İhracat reeskont kredisi, daha önce ihracat yapmış İhracat Belgesi veya Ruhsatnamesi sahibi firmalara, kanun, kararname ve tebliğlerle ihracı yasaklanan malların dışında kalan Türk menşeli bütün malların serbest dövizle kesin

-
- (24) Yıldırım KILKIŞ, "Ayın Ekonomik Olayları", BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR, S.9 (Eylül 1986), s.69.
 (25) 86/11238 sayılı İhracatı Teşvik Kararı için bkz.:RG. T. 1.12.1986, No.19298, s.31.

olarak ihracı taahhüdü karşılığı kullandırılmak üzere aracı bankalara tahsis edilir (26).

Bu teşvik sistemi kredi dönüş süratini iyi ayarlayan bir ihracatçı için son derece önemli bir finansal katkıdır.

7. Döviz Tevdiat Hesaplarından Döviz Kazandırıcı İşlemlere Kredi Verilmesi

Yeni kararlarla getirilen bir başka tedbir; döviz tevdiat hesaplarıyla ilgili yeni bir düzenleme yapılması ve döviz tevdiat hesaplarının yüzde 50'si kadarının ticari bankalar tarafından döviz kazandırıcı işlemlere kredi olarak verilmesinin zorunlu kılınmasıdır (27).

Buraya kadar açıklanan ihracatı teşvik araçlarının yanısıra günübirlik döviz kuru uygulaması, fuarlara katılmayı ve tanıtımı destekleme, dış pazar bilgisi derleme ve araştırma yapmada ihracatı özendirici araçlardandır.

(26) RG. T. 20.11.1986, No.19287, s.22; 1987 yılında yürürlüğe konulan yeni kararlar ihracatçıları ve imalatçı - ihracatçıları düşük faizli reeskont kredisi ile finanse edebilmek imkânı doğmuştur. Bu kredinin faizi yüzde 38 Merkez Bankası ile yüzde 2 banka komisyonu olmak üzere yüzde 40'dır.

(27) Bunun anlamı, bugün Türk ticari bankalarındaki 4 milyar aşan bir döviz tevdiat hesabı stokunun yüzde 50 kadarının, belli bir süre içerisinde kademeli bir şekilde döviz kazandırıcı işlemlere, yani ihracatçılara kredi olarak verilmesi prensibi ve uygulamasının getirilmesidir. Bu konuda bkz.: Yavuz CANEVİ, 1987 Yılında Dış Ticarete Beklentiler Semineri, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ankara, 10 Aralık 1986, s.7.

B. ÖZEL TEŞVİKLER

Tüm ihracatçı kuruluşların yararlandığı ihracatı teşvik araçlarına ilave olarak sadece büyük ihracatçı kuruluşlar (DTSS)'in yararlandığı ihracatı teşvik araçları şunlardır.

1. İhracatta Vergi İadesinden Yararlanma

İhracatta vergi iadesi ihraç edilen ürünlerin maliyetini yükseltici vergi, resim, harç gibi bazı mali yüklerin ihracattan sonra ihracatçıya geri ödenmesidir (28).

27.6.1963 tarih ve 261 sayılı yasaya dayalı olarak ihracatta vergi iadesi uygulamasına ilişkin ilk kararname (6/2453 sayılı) 5.12.1963 tarihinde kabul edilmiştir. Başlangıçta vergi iade sistemini yürütme görevi Ticaret Bakanlığı'na verilmiş iken, günümüzde bu konuda yetkili kuruluş Başbakanlık Devlet Planlama Teşkilatıdır (29).

Uygulamada her ihraç edilen malın fiyatının içine giren mali yüklerin belirlenmesi mümkün olmadığından, ihraç edilen ve ihraç potansiyeli olan malların maliyetine giren bu yükler, ortalama olarak, bir yüzde biçiminde saptanmaktadır. Mamul listeleri ve uygulanacak vergi oranları, Bakanlar Kurulunca kabul edilerek yayımlanmaktadır.

(28) Murat ÖZDEN, "İhracatta Vergi İadesi" MALİ SORUNLARA ÇÖZÜM, Ocak 1987, s.20.

(29) Mustafa ALTINTAŞ, "Ocak 1987'de Yürürlüğe Konulan Dışsatım Özendirme Kararı ile Dışsatımda Vergi İadesi" MALİ SORUNLARA ÇÖZÜM, Ocak 1987, s.8.

Son olarak 1.1.1987 de yürürlüğe giren İhracatta Vergi İadesi Kararı'na göre uygulanacak vergi oranları, beş ayrı listeye göre farklılaştırılmıştır. İhracatta vergi iadesi listeleri, 1, 2, 3, 4 ve sıfır vergi iadesi (30) ismini taşımaktadır. İade oranları ise buna bağlı olarak farklılık göstermektedir:

<u>Liste Numarası</u>	<u>Vergi İade Oranı (%)</u>
sıfır vergi iadesi listesi	-
1 numaralı liste	8
2 numaralı liste	6
3 numaralı liste	4
4 numaralı liste	2

Sağlanan vergi iadesi oranı ile liste numarası ilişkisinin yanısıra gerçekleştirilen ihracat miktarı arasında da bir ilişki kurularak ek vergi iadesi ödeme olanağı yaratılmıştır. Buna göre, vergi iadesi listelerinde yer alan malların bir takvim yılı içinde yapılan ihracatına aşağıdaki tabloda gösterilen biçimde, ek vergi iadesi yapılır.

<u>Yapılan İhracat Miktarı</u>	<u>Ek Vergi İade Oranı (%)</u>
0-2 milyon A.B.D.doları	0
2-10 milyon A.B.D.doları,	2
10-30 milyon A.B.D.doları	4
30-50 milyon A.B.D.doları olması durumunda sıfırdan başlayarak	4
bütün toplama 50 milyonu aşan ihracata sıfırdan başlayarak bütün toplama	6

(30) sıfır vergi iadesi listesi 86/11237 sayılı İhracatta Vergi İadesi Kararına ek kararla 5 sayılı liste olarak ilave edilmiştir. Bkz.:RG.T. 11.12.1986, No.19308, s.2.

Görüldüğü gibi söz konusu kararda 50 milyon dolar ihracat barajını aşan büyük ihracatçılara, dolayısıyla DTSS'ne yüzde 6 oranında ilave bir vergi iadesi uygulanmaktadır.

2. İhracatçıya Avans Sistemi

1987 yılında uygulamaya konulan ihracatçıya avans sistemi ihracatçının finansman sorununa yönelik bir teşvik tedbiridir. Böylece, büyük ihracatçılara (özellikle DTSS'ne) büyük kolaylıklar sağlanmış olmaktadır. Buna göre; 10 - 30 milyon dolar arasındaki ihracatta yüzde 36 ve 100 milyon doların üzerindeki ihracatta yüzde 40 avans verilecektir(31).

3. Konut Fonuna Yapılacak Ödemelerden Muafiyet

86/11238 sayılı İhracatı Teşvik Kararı'nın 25.maddesinde gösterilen malların (32) sahiplerinden Türkiye üzerinden üçüncü ülkelere yönelik karayolu taşımalarında, gümrük çıkışlarında tahsil edilmek üzere beher metrik tondan alınan 3 dolarlık konut fonundan DTSS, DPT'dan İhracatı Teşvik Belgesi almak kaydıyla muaf tutulmuştur.

4. Kurumlar Vergisi İstisnası

31.12.1981 tarih 2573 sayılı Kanunla her yıl yapılan ihracatın belirli bir oranının kurum kazancından indirilmesi kabul edilmiştir (33). Sanayi mamulleri, yaş meyve ve sebze

(31) Yıldırım KILKIŞ, "Dış Ticaretle İlgili Uygulamalar", BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR, S.3 (Mart 1987),s.59.

(32) 86/11238 sayılı İhracatı Teşvik Kararının 25.maddesinde gösterilen mallar için bkz: RG.T. 1.12.1986, No.19298, s.32.

(33) Devlet Planlama Teşkilatı, Yatırımları ve İhracatı Teşvik Özel İhtisas Komisyon Raporu, DPT.Ya.No.DPT:1872-ÖİK:298, Ankara, 1982, s.141.

ile su ürünleri için tanınan bu istisna sadece kurumlar vergisine tabi büyük şirketlere dolayısıyla DTSS'ne getirilecek bu şirketlerin özendirilmesi istenilmiştir.

5. Diğerleri

DTSS'ne sağlanan özel teşvik araçlarına ilave olarak bu şirketlerin yurt dışında açacakları büro ve ofislere sağlanan desteklerde önemli bir özendirme aracı olmaktadır.

Diğer yandan, Dışticareti Devletleştirilmiş ülkelerden ithalat hakkı da özel sektör kuruluşları içinde son 12 ayda 50 milyon A.B.D. dolarından fazla ihracat yapmış bulunan DTSS'ne verilmiştir (34). Aynı şekilde, özel takas ve bağlı muamele yapma hakları da Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı'nın izni ile aynı özelliğe sahip DTSS'ne tanınmaktadır(35).

V. DTSS'NİN İŞLEVLERİ

Dış ticarete aracılığın geliştirilmesiyle ürün hareketlerini kolaylaştırmak, ürün arzının ve talebinin arttırılması ve bilgi alışverişinin sağlanması yoluyla ticareti geliştirmek dünya uygulamasında DTSS'nin temel işlevlerini oluşturmaktadır. DTSS bu ana işlevleri geliştirirken finansman sağlama, risk azaltma, hammadde kaynaklarını geliştirme, üçüncü ülkelerle ticaret, verimli organizasyon yapılarını oluşturma, yatırım girişimlerinde bulunma ve sürekli bilgi

(34) Bkz.: RG.T. 28.12.1986, No:18619, s.2.

(35) İhracat Rejimi Karar Sayısı 84/8859, RG.T. 15.12.1984. No:18606, s.29.

derleme gibi alt islevleri de yerine getirmişler ve böylece büyümelerini sürdürebilmişlerdir. Ülkemizde DTSS'nin, Japonya ve Güney Kore Sirketlerinin gerçekleştirdiği tüm işlevleri olmasa bile bir bölümünü yerine getirmesi beklenebilir. Bunlar; ticari aracılık, ticari akımları geliştirme, mali aracılık, riskleri azaltma ve ölçek ekonomilerinden yararlanma işlevleridir.

1. TİCARİ ARACILIK

Özellikle Japonya ve Güney Kore modellerinde gözlendiği gibi, DTSS'nin ithalat, ihracat, iç piyasa ve üçüncü ülkelerle olan ticaret faaliyetlerinde formalitelerin yerine getirilmesi, uygun koşullarla ticari finansman sağlanması, malların taşınması, sigorta, depolama gibi hizmetlerde en ucuz ve kolay yöntemlerin aracılık ettikleri satıcı ve alıcıların hizmetine sunulması gibi fonksiyonları yerine getirdikleri görülmektedir. Ayrıca bu şirketler, yaygın örgütlenme yapılarının yardımıyla, dünya ölçüsünde bilgi derleyip değerlendirerek sonuçları aracılık yaptıkları kuruluşlara sunmaktadırlar.

Ülkemizde DTSS oldukça kısa olan geçmişleri boyunca, sadece ihracatta aracılık görevini gerçekleştirmeye çalışmışlardır. Bu aracılık görevi ise ekonomik işbölümünü geliştirmeye yardımcı olmaktadır.

DTSS ihracattaki aracılık görevini iki şekilde gerçekleştirmektedirler.

Birinci tür ihracat, şirketlerin kendi çabalarıyla pazarladıkları ürürlerden oluşmaktadır. Aktif ihracat olarak adlandırılan bu tür ihracata konu olan mallar, DTSS'nin bağlı olduğu gruptan, yurt içindeki üreticilere fason olarak yaptırılarak (örneğin, canlı hayvan kestirerek veya giyim eşyası diktirerek) doğrudan yurt içi piyasadan mal toplayarak (örneğin, bakliyat tedariki) ve üreticilerden nihai ürün satın alarak sağlanmaktadır (36).

Aktif ihracatta, DTSS ürünlerin temin edilmesi, dış pazar bulunması, sevkiyatın ve bürokratik işlemlerin yürütülmesi gibi işlerin yanında üreticileri uyarmak, bilgi vermek ve karşılaşılan sorunları çözmek gibi işlevleride yerine getirmektedirler. Bu tür ihracatta önemli olan, pazarlamayı gerçekleştirendir. Bir başka deyişle üretici yabancı müşteriyle yüzyüze gelmemektedir. Pazarlamanın yanında sayılan hizmetlerin üreticiye sağlanması DTSS'nin kârını arttırmaktadır (37).

Ülkemizde bu yolla yapılan ihracat değişik bir karakter ve yapıya sahiptir. DTSS genellikle ihraç mallarını üreticiden satın alıp ilk işlemeye, sınıflamaya ve ambalajlamaya tabi tutarak ihracat yapan şirketleşmiş büyük kuruluşlar görünümündedirler (38). Dış pazarlarda iyi iş ilişkileri bulunan bu kuruluşlar bu özellikleri dolayısıyla ihracatta etkin bir rol oynamaktadırlar.

(36) "Ihracatçı Sermaye..., s.21.

(37) A.G.e., s.21.

(38) Üstün AKMEN, "Ihracatçı Sermaye Şirketlerinin İhracatımıza Katkıları", DÜNYA GAZETESİ, Dış Ticaret İlavesi, 24 Aralık 1984, s.8.

Bu tür DTSS'nin artışı, ihracatın yapısını güçlendirecek niteliktedir. Çünkü DTSS sayesinde ihracatçıların çalışmalarında verimli ve etkili olmalarını önleyen sermaye yetersizliği, kredi, işletme organizasyonu, mevzuat, yersiz rekabet gibi nedenler giderek ortadan kalkmaktadır.

İkinci tür ihracat ise pasif ihracat olarak adlandırılabilir. Bunda, üretici firma ihracat için gerekli işlemlerin tümünü gerçekleştirmekte ancak ihracatı birlikte çalıştığı DTSS'nin üzerinden geçirmektedir. Bu tür ihracat, üreticiye ek vergi iadesi sağladığı gibi, DTSS'de ek vergi iadesinden bir pay almakta ve toplam ihracat hacmini arttırmaktadır. Böylece DTSS bir yandan kârını, bir yandan da piyasa bilgisini arttırmakta gerek iç ve gerekse dış piyasada satıcı ve alıcıları tanımakta, ilerdeki faaliyetleri için hazır bir zemine kavuşmaktadır.

Ülkemizde pasif ihracata en çok konu olan ürünler tekstil ürünleri ve Türkiye'de üretimi lisans ve patent anlaşmaları ile belirli firmalarca yapılan ve özel bilgiler gerektiren ürünlerdir. Müşterileri ve pazarları oturmuş tekstil firmaları ek vergi iadelerinden yararlanabilmek için DTSS üzerinden ihracat yolunu kullanmaktadırlar.

Söz konusu hizmetlere karşılık DTSS, üretici firmalardan belirli bir komisyon almaktadırlar. Bu komisyonun miktarı, sağlanan hizmetlerin türlerine, üreticiyle olan ilişkilere ve üreticinin gerçekleştireceği ihracat miktarına bağlı olarak değişmektedir. FOB ihracat tutarı üzerinden alınan komisyonlar yüzde 0,5 - 10 arasında değişebilmektedir (39).

(39) "İhracatçı Sermaye..., s.22.

2. MALİ ARACILIK

DTSS'nin geniş ve yaygın fon kaynaklarından yararlanarak müşterilerine sağladıkları finansman olanakları, kısa vadeli kredi ya da kredili mal satışı biçiminde işletme sermayesi, doğrudan ortaklık yoluyla öz kaynak arttırma, ithalat kredisi ve ihracatta uzun vadeli kredi biçiminde çeşitlenmektedir. Ülkemizdeki DTSS, henüz uzun vadeli finansman sağlama ve sınai yatırımda bulunma olanaklarına sahip olmakla beraber, üreticilere genelde Merkez Bankası kaynaklarından ihracat hazırlık kredisi biçiminde veya ihracatta vergi iadelerinin önceden avans olarak ödenmesi şeklinde kısa vadeli kredi verebilmekte ya da yurt dışından prefiansman adıyla sağladıkları kısa vadeli kredileri müşterilerine aktarmaktadırlar. Finansman olanaklarının gelişmesiyle müşterilerine sağlayacakları mali hizmetlerinin genişlemesi ve dış ticaretin finansmanında etkin bir yer almaları beklenebilir. Bu yolla kendi müşteri portföyünü genişletip kalıcı kılmaları da mümkün olacaktır.

3. RİSKLERİ AZALTMA

DTSS'nin varlığı, ticari riski bir ölçüde dağıtmayı ve dünya ticaretinin değişik biçimlerine daha fazla ayak uydurabilmeyi mümkün kılmaktadır. DTSS'nin riskleri azaltma işlevi büyüklükleriyle doğru orantılıdır. DTSS ne denli büyük ve güçlü olursa dış pazarlarda risklere dayanma gücü de o denli fazla olacaktır. Ayrıca bu büyük şirketler ürün ve pazar çeşitlendirmesi yaparak riskleri en aza indirme ve dağıtma olanağına da sahiptirler.

Sanayicilerin DTSS'nin bu hizmetlerinden yararlanmaları onlara büyük avantajlar sağlar. Örneğin, malını yalnız Batı Almanya'ya ihraç edebilen sanayici DTSS'ne geldiği zaman bu şirketler söz gelimi İran, Irak, Suudi Arabistan gibi piyasalara girilmesini sağlayarak sanayicinin mamullerine yeni pazarlar yaratmış olur (40). Bir diğer örnek de şudur: Mali durumu hakkında yeterince istihbarat yapamadığı veya yapmaya maddi imkânlarının yetmediği bir dış müşteriye DTSS kanalı ile mamülünü ihraç etme yolunu seçen bir üretici, üzerindeki riski dağıtmış olur.

DTSS'nin ihracatın yanında ithalatla da uğraşmaları kur dalgalanmalarından oluşan riskleri dengeleme olanağını sağlamaktadır. Ayrıca sürekli ve kararlı fiyatlarla ithalat ve ihracat yapabilmelerini mümkün kılmaktadır.

4. TİCARİ AKIMLARI GELİŞTİRME

Türkiye'de DTSS, ticari aracılık yapmanın çok ötesine giderek hammadde üretiminde yeni teknikler bulma, yeni arz kaynakları geliştirme, ticareti geliştirmek için bazı ürünlerin arzının artırılması veya talep yaratılması için direk yatırımlarda bulunma ve ilgili şirketlerle ortaklık kurma gibi faaliyetleri kuruluşlarının yeni olması nedeniyle yerine getirememektedirler. Ancak uzun dönemde faaliyetleri genişleyip, çeşitlendiğinde ilerlemeler olabilir, Örneğin, son yıllarda yapılan ülke ziyaretleri ve genişlemeye başlayan bilgi ağları bu yönde başlamış bulunan çalışmaların ilerlediğini göstermektedir.

(40) "İhracatçı Sermaye Şirketlerine Sağlanan İmkânlar Tartışıldı", DÜNYA GAZETESİ, 22 Mart 1984, s.5.

5. ÖLÇEK EKONOMİLERİNDEN YARARLANMA

İhracat bir uzmanlık konusu olduğundan, belirli ölçüde harcama yapmayı, teknik bilgi edirmeyi, yurt içindeki ve yurt dışındaki ilgili mevzuatın sürekli izlenmesini gerektirir. Bir üretici firma üretimin dışında dış satışlarla ilgili bu tür işlemlerle uğraştığında zaman ve kaynak israf etmiş olur. İhracatla doğrudan ilgilenen, belli alanlarda ve mamullerde ve hatta belirli pazarlarda uzmanlaşmış bu şirketlerin birçok üreticinin satışlarını tek elden gerçekleştirmesiyle, pazar olanakları yeterince genişse pazarlama ve taşıma faaliyetlerinde ölçek ekonomilerinden yararlanmak mümkün olmaktadır.

Ülkemizde DTSS Japonya ve Güney Kore'de olduğu ölçüde olmasa da ölçek ekonomilerinden yararlanılma imkânı sağlamaktadır.

VI. DTSS'NİN ORGANİZASYON YAPISI

DTSS sadece dış piyasalara yönelik çalışmak değil fakat aynı zamanda dış pazarların potansiyelini iç piyasa açısından değerlendirmek ve dolayısıyla yurt içinde faaliyet gösteren üretici firmalara da yönelik faaliyette bulunmak zorundadırlar. Genellikle kendileri üretici olmadıklarından ve yurt içindeki değişik büyüklükteki ve çok sayıda üretici firmanın çeşitli ürünlerini dış ülkelerde pazarlama durumunda olduklarından DTSS'nin pazarlama faaliyetleri iki boyutta gerçekleşmektedir. Bu şirketler öncelikle dış pazar koşullarını araştırmak zorundadırlar. Diğer yandan çok çeşitli malları dış ülkelerde pazarlama durumunda olduklarından dış pazar taleplerine uygun ürünlerin yurt içinde araştırması, yerli üreticilerle ilişki kurulması,

teklif hazırlanması, fiyatlandırılması, kalitenin denetimi, zamanında nakliyesinin sağlanması gibi faaliyetleri yürütmektedirler. Bu aşamalarda ise ürünün ve iç piyasanın tüm özelliklerinin iyi bilinmesi gerekir. Son zamanlarda bu şirketlerde iktisatçı ve işletmecilerin yanı sıra elektrik, makina, tekstil mühendisi gibi teknik elemanların da istihdam edilmeleri bu ihtiyaçtan kaynaklanmaktadır (41).

Söz konusu faaliyetlerine ve oluşumlarına bağlı olarak DTSS'ni organizasyon yapılarına göre iki grup altında toplamak mümkündür.

Birinci grupta yer alanlar, ihracatta mal ve pazar çeşitlenmesi daha fazla ve bazı mal gruplarında yoğunlaşması dana yüksek olan şirketlerdir ve nispeten sistemle bir organizasyon yapısı oluşturmuşlardır. Bu şirketler, ihraç konusu ürün grupları ve bu gruplara bağlı olarak da ülke bazında uzmanlaşmayı sağlayacak bir örgütlenmeye gitmektedirler. Ayrıca her birim kendi içinde alt birimlere ayrılmakta ve bu durumda yatay yönde ve aynı düzeyde çok sayıda birim ortaya çıkmaktadır. Bu örgütlenme modelinde birimler arasında rekabeti teşvik etmek üzere, prim sistemi işletilmekte, her birimin ayrı bütçesi bulunmakta ve bu birimler kâr ve zarardan sorumlu bulunmaktadır. Ayrıca birimler arası transfer yoluyla personelin eğitimi sağlanmaktadır. Ancak bazı şirketler zamanla bu organizasyonda bir değişiklik yaparak faaliyetlerini ilgili sektörlerin bünyesi içinde kurdukları uygulama departmanları ile yürütmektedirler(42).

(41) Bkz.: M.Zeki ADAL, "Dış Pazarlamada Örgütlenme ve Yönetim", DÜNYA GAZETESİ, 8 Nisan 1985, s.6.

(42) Bkz.: GEVECİ-BEŞELİ, s.21; Uluslararası Endüstri...,s.22.

İkinci grupta yer alan DTSS ise büyük ölçüde bağlı buldukları üretici şirketlerin ürettikleri ürün türlerinin ihracatını yaptıklarından, belirli türlerde uzmanlaşmış durumdadırlar. Bu şirketler söz konusu ürünlerin ihracatını DTSS olarak kurulmadan önce gerçekleştirdiklerinden ve henüz yaygın bir mal çeşitlenmesine gitmediklerinden organizasyon yapılarında köklü bir değişiklik yapmamışlardır. Bu nedenle, birinci grupta anlatılan sistemli bir örgüt yapısına sahip değildirler. Ancak bu şirketlerde de topluluk içinde üretilen mamullerin çeşitlerine göre ayrı ayrı pazarlama departmanları bulunmaktadır. İlerde grup dışı ürünlerin ihracatının artmasıyla şirketlerin örgüt yapılarının değişerek tüm mamullerin pazarlamasıyla ilgili bir departmanın oluşturulması beklenmektedir (43).

DTSS'ne 1983 yılında dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat hakkının verilmesiyle, şirketlerin bünyelerinde ithalat bölümleri de oluşturulmaya başlanmıştır(44).

DTSS yurtdışı büro ve temsilciliklerinin Orta Doğu ve Kuzey Afrika ülkelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. Hemen hemen her şirketin İran ve Irak'ta bir temsilciliği bulunmaktadır. Avrupa ülkeleri arasında ise en çok temsilcilik Batı Almanya, İsviçre ve İngiltere'dedir. DTSS son yıllarda A.B.D. ve Uzak Doğu ülkelerinde de bürolar kurmaya başlamışlardır. Bu şirketlerin tümü yurt dışı ağlarını daha da genişletmek amacındadırlar (45).

(43) Ekz.: A.g.e.,

(44) Foreign Trade...,

(45) Ayfer KARATAŞ, "Dış Ticaret Şirketlerinin Yurt Dışı Ağı Genişliyor", DÜNYA GAZETESİ, 20 Ocak 1987, s.1.

DTSS'nin yurt dışı büroları ile merkezleri arasında haberleşme, esas olarak yazılı raporlar, teleks ve telefon görüşmeleri ile sağlanmaktadır. Dış ticarete oldukça önemli bir yeri olan süratli ve güvenli bilgi akışını sağlayacak bir haberleşme sistemi ise henüz kurulamamış bulunmaktadır.

Ülkemizde DTSS ilk olarak 1983 yılında bir dernek altında toplanmışlardır. Dış Ticaret Derneği olarak adlandırılan bu dernek daha sonra Türkiye Dış Ticaret Derneği (TDTD) adını almıştır. Merkezi İstanbul'da olan bu derneğin Ankara'da da bir şubesi bulunmaktadır.

TDTD ihracatla ilgili çalışmalarını ve araştırmalarını yürütmeyi ülke ve dış pazarlar hakkında istatistik ve bilgi toplayarak bunları üyelerine dağıtmayı, Türkiye'nin ihracatını malve ülke bazında arttırmayı, ihracatla ilgili mevzuatı izlemeyi ve kanun yapıcılara görüş ve tekliflerini sunmayı, ithal pazarlarını araştırmayı, uluslararası anlaşmalarda Türkiye'yi temsil etmeyi ve Türkiye'nin uzun dönemli sanayileşme amaçlarına uygun dış ticaret politikası önerilerini formüle etme gibi işleri üstlenmiştir (46).

Dernek tarafından kurulan Araştırma Merkezi ise istatistik derleme, dış talepleri izleme ve dernek üyelerini bilgilendirme faaliyetlerinde bulunur.

VII.DTSS'İN TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİNİN GELİŞTİRİLMESİNDEKİ ROLÜ

Kuruluşlarından bu yana DTSS'nin ihracattaki önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bunun yanısıra 1983 yılında bu şirketlere dış ticareti devletleştirmiş ülkelere ithalat yapma hakkının verilmesiyle ülke ithalatında da önemli bir yer edinmeye başlamışlardır.

(46) Foreign Trade...

Tablo: 8 - DTSS Tarafından Gerçekleştirilen İhracat (Milyon Dolar)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986(x)
Akpa Tekstil Pazarlama A.Ş.	50,0	94,0	122,7	112,3	113,5	112,2
Anadolu Export A.Ş.	3,1	18,5	55,0	176,0	104,9	142,4
Batı Pazarlama İth.ve İhr.A.Ş.	15,8	36,2	41,5	46,5	31,1	30,2
Borusan İhr.,İth. ve Dağ.A.Ş.	9,9	17,3	40,9	51,9	73,1	92,2
Cam Pazarlama A.Ş.	44,9	46,9	66,9	112,3	153,0	166,2
Çolakoğlu Dış Tic.A.Ş.	-	-	10,0	70,0	80,2	101,0
Çukurova Dış Ticaret A.Ş.	13,2	80,3	82,5	86,4	88,0	92,3
Edpa Pazarlama A.Ş.	8,0	51,0	87,0	155,0	160,0	184,2
Ekinciler Dış Tic.A.Ş.	0,8	19,4	16,0	51,0	83,8	73,2
Eksel Dış Tic.A.Ş.	4,0	12,0	15,0	47,2	24,4	(xx)
Enka Pazar.İhr. İth. A.Ş.	85,2	192,9	313,7	341,0	304,0	317,6
Ex - Sa	56,2	97,2	130,0	178,9	199,8	184,0
Fepaş Dış Tic. A.Ş.	-	-	0,2	38,4	46,2	68,1
İmeks Sınai Mamul.Dış ve İç Tic. A.Ş.	2,0	6,3	43,4	108,8	54,4	39,0
İzdaş İzmir Dış Ticaret A.Ş.	7,9	37,1	60,3	70,4	140,2	145,5
Menteşoğlu İhr.ve Pazarla.A.Ş.	20,9	44,9	118,8	149,8	152,8	170,9
Mepa Merkezi Pazarlama A.Ş.	12,1	28,9	118,0	205,9	178,0	134,0
Meptaş	-	-	23,1	66,9	78,2	120,8
Penta Dış Ticaret A.Ş.	1,2	9,5	22,8	61,3	66,5	113,2
Ram Dış Ticaret A.Ş.	65,0	112,5	176,0	220,0	180,0	185,0
Süzer Dış Tic.A.Ş.	10,6	18,5	38,0	108,7	87,6	102,0
Tekfen Dış Tic. A.Ş.	0,4	19,3	53,8	141,0	202,0	254,0
Temel Pazar.İth.İhr.A.Ş.	-	2,0	18,0	70,0	63,0	114,5
Yaşar Dış Tic. A.Ş.	10,6	55,5	87,1	101,7	100	81,5
Erpeks Dış Tic. A.Ş.	-	-	-	-	-	68,0
Okan Dış Tic. A.Ş.	-	-	-	-	-	55,0
Yavuzlar Dış Tic. A.Ş.	-	-	-	-	-	19,5
TOPLAM	432,8	1.002,2	1.740,7	2.727,0	2.742,2	3.167,5
TÜRKİYE TOPLAMI	4.703,0	5.746,0	5.728,0	7.134,0	7.958,0	7.457,0
DTSS'NİN PAYI (%)	9,2	17,4	30,4	38,2	34,4	42,5

Kaynak: "Rakamlarla Türk Dış Ticaret Sermaye Şirketleri", Türkiye Dış Ticaret Derneği, Yayını, 1986, s.28; Dış Ticarete Durum, Türkiye Dış Ticaret Derneği, S.3 (Mart 1987), s.35.

(x) 1986 yılı toplam değerleri geçicidir.

(xx) Kesin sonuçlar henüz alınmamıştır.

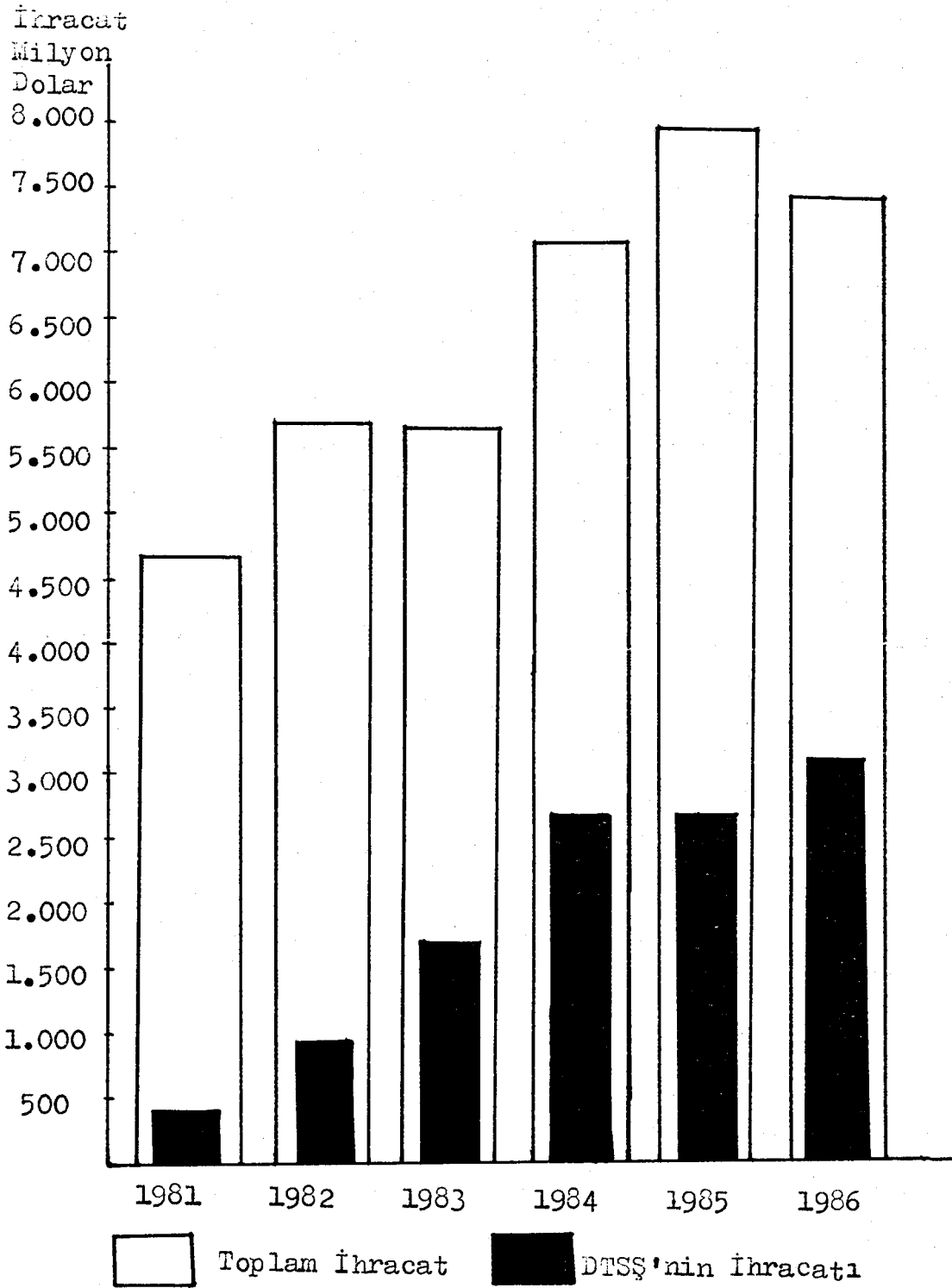
Görüldüğü gibi son 6 yılda DTSS'nin toplam ihracat içindeki payı hızla artmaktadır. 1981 yılında toplam ihracatın yalnızca yüzde 9,2'sini DTSS gerçekleştirirken bu oran 1986 yılında yüzde 42,5'e ulaşmıştır. 1981 ve 1986 yılları karşılaştırmasına göre Türkiye'nin toplam ihracatı 6 yılda yüzde 59 artarken DTSS'nin gerçekleştirdikleri toplam ihracat yüzde 633 yani 6 kat artmıştır (47).

DTSS'nin ihracatlarındaki artış, bu şirketlerin ihracat artışı bakımından başarılarını kanıtladığı gibi toplam ihracattaki gelişimle DTSS'nin ihracatının gelişimi arasında tam bir paralellik olmadığını göstermektedir. Gerçekten ihracatın bir atılım gösterdiği yıl olan 1981'de yüzde 62'lik ihracat artışına karşılık DTSS'nin ihracattaki payları yüzde 9,2, 1982'de ihracat yüzde 22 artarken DTSS'nin ihracattaki payları yüzde 10,7 artmıştır. 1983 yılında toplam ihracat yüzde 0,3 oranında azalırken DTSS'nin ihracattaki payı bu azalışa rağmen hızlı bir artışla yüzde 30,4'e ulaşmıştır. 1984 ve 1985 yıllarında toplam ihracat sırasıyla yüzde 24,5 ve yüzde 11,5 artarken DTSS'lerinin payı yüzde 38,2 ve yüzde 34,4 artmıştır. 1986 yılında ise toplam ihracat yüzde 6,29 azalırken DTSS'lerinin payı yüzde 42,5'e yükselmiştir.

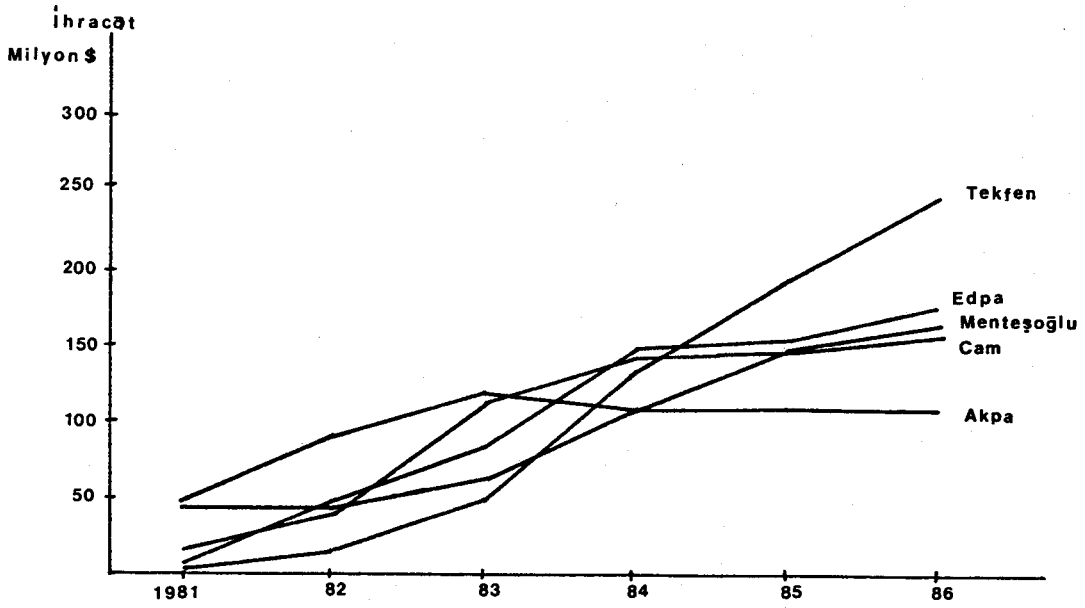
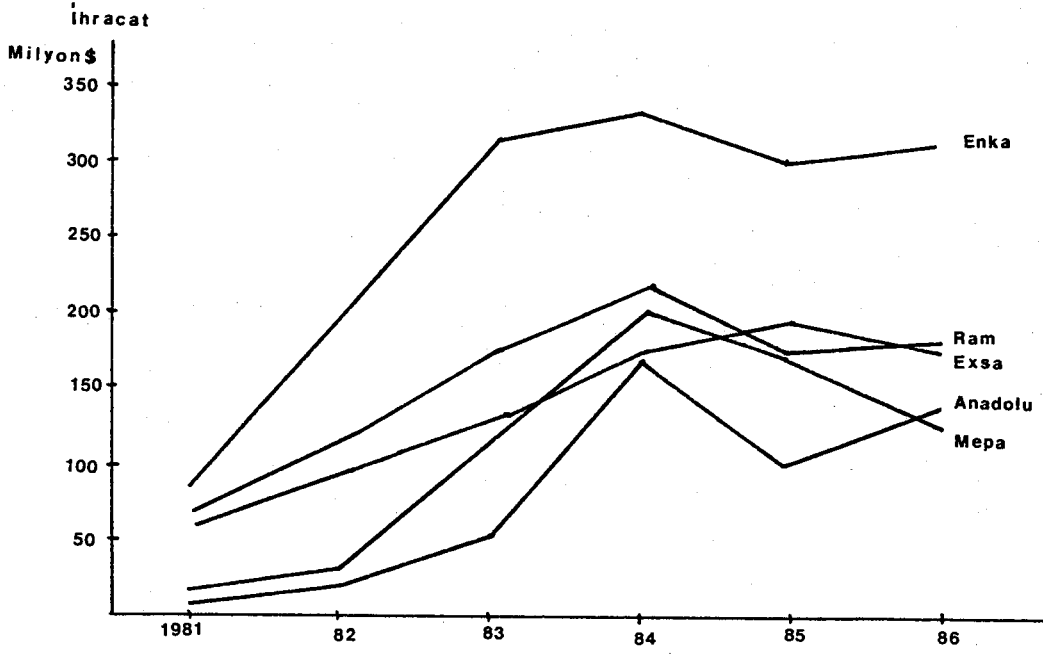
Aşağıda Şekil:10'da DTSS'nin Türkiye'nin toplam ihracatı içindeki payı daha açık bir şekilde görülmektedir. Şekil:11'de ise DTSS'nin ihracatlarının gelişimi her şirket için ayrı ayrı gösterilmiştir.

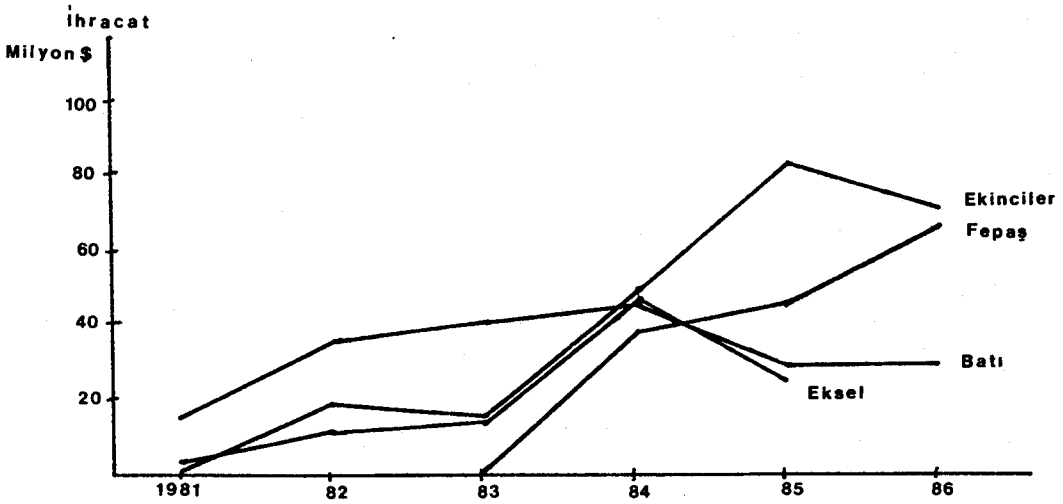
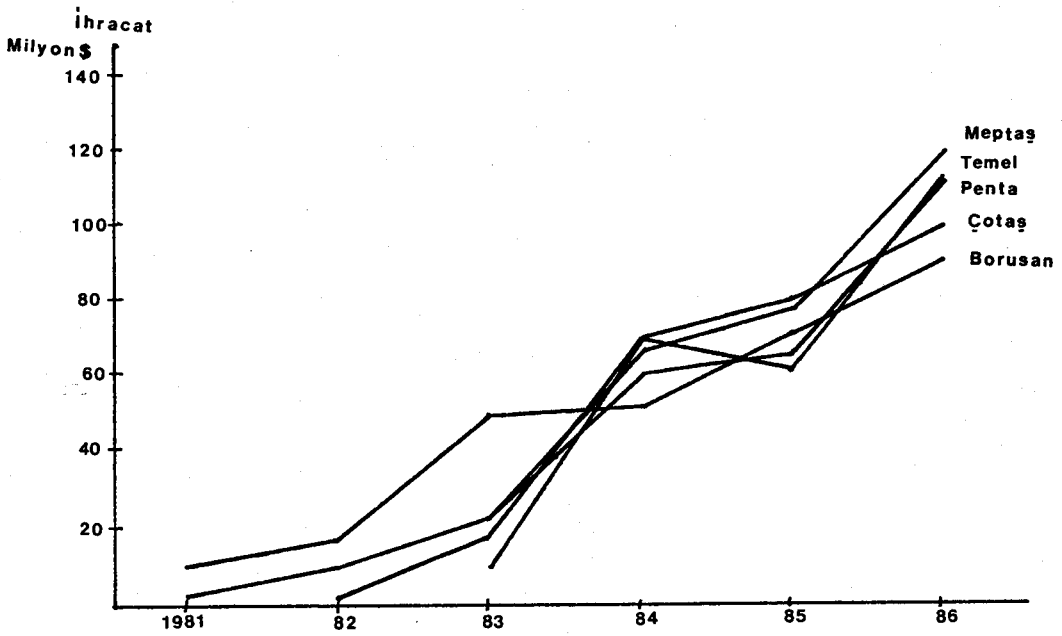
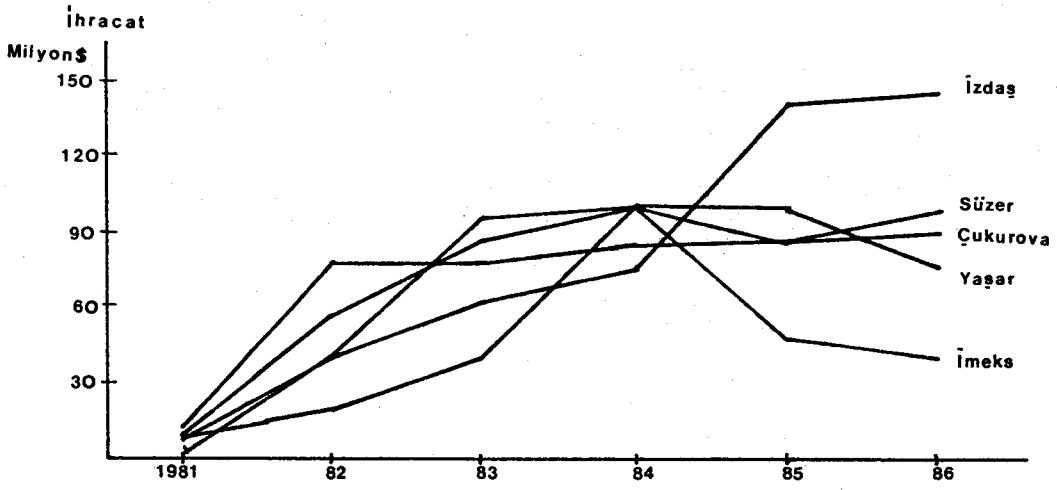
(47) "Ihracatta Devlerin..., s.9.

Şekil: 10 Türkiye'nin Toplam İhracatı İçinde DTSS'nin Payı



Şekil: 11 DTSS'nin İhracatlarının Gelişimi





Görüldüğü gibi 1981 yılında 50 milyon dolar ihracat barajını sadece Enka, Ram, Ex-sa ve Akpa şirketleri aşarken 1986 yılında bu sayı 23'e yükselmiştir. DTSS'nden Enka, Ram, Mepa, Ex-sa ve Anadolu Şirketleri en yüksek ihracat hacmine sahipken Batı, Eksel, Fepaş, Okan ve Yavuzlar şirketleri ise en düşük ihracat hacmine sahiptirler.

Aşağıdaki tabloda DTSS'nin 1934 yılında yaptıkları ihracatın mal gruplarına göre dağılımı gösterilmektedir.

Tablo: 9 - Mal Grupları İtibariyle Türkiye'nin Toplam İhracatı ve DTSS'nin Payı (1934)

İHRACAT KONUSU ANA MAL GRUPLARI	Türkiye'nin toplam ihracatı içinde grubunun payı (%)	Mal grubunun toplam ihracatı içinde DTSS'nin Payı (%)	DTSS'nin toplam ihracatı içinde mal grubunun payı (%)
Canlı hayvanlar ve hayvani müstahsallar	7,7	23	4,7
Ayakkabılar, başlıklar, şemsiyeler, kamçılar, kırbaçlar ve bunların aksamı, hazırlanmış tüyler ve bunlardan mamul eşya, çiçekler, insan saçından mamuller, yelpazeler.	0,1	36	0,1
Taş, alçı, çimento, amyant, mika ve benzeri maddelerden mamul eşya, seramik mamulleri, cam ve camdan mamul eşya.	2.2	72	4
İnciler, kıymetli taşlar, v.b. kıymetli madenlerle kaplama madenler ve bu maddelerden mamul eşya, taklit mücevherci eşyası, madeni paralar.	0.03	53	0.03
Adi madenler ve bu madenlerden mamul eşya.	11	56	16
Makinalar ve cihazlar, elektrik malzemesi, bunların aksamı	3.1	47	4
Nakil vasıtaları	2	48	2.6
Optik alet ve cihazlar, fotoğraf, sinema ölçü ayar, kontrol alet ve cihazları, tıbbi, cerrahi alet ve cihazlar, saatçi eşyası, musiki aletleri, televizyonda manyetik usulle kayal ve ses kaydeden ve sesi halinde çoğaltan cihazlar, bunların aksam ve teferruatı	0.08	5	0.01
Silahlar ve mühimmat	0.01	8	0.003

Başka gruplarda geçmeyen çeşitli eşya veya müstahsallar(Mobilyalar vs.)	0.4	20	0.2
Nebati müstahsallar	17,7	10	4,7
Hayvani ve nebati yağlar, bunların tahallülünden meydana gelen müstah- sallar, hazırlanmış yenilir katı yağlar, munlar.	1.1	40	1.2
Gıda sanayi müstahsalları, meşrubat, alkollü içkiler ve şirketler, tütün	7.8	16	1.3
Madeni müstahsallar	7.2	13	2.4
Kimya sanayii ve buna bağlı sanayiın müstahsalları	2.4	55	3.4
Suni plastik maddeler, selülozun eter ve esterleri, suni reçineler ve bu maddelerden mamul eşya, tabii sentetik veya taklit kauçuk eşya	1.3	78	2.6
Deriler, köseleler, postlar, kürkler ve bu maddelerden mamul eşya, saraciye eşyası, eyer ve koşum takımları, seya- hat eşyası ve kab, kılıf, mahfaza teşkil eden benzeri eşya, bağırsaktan mamul eşya	5.3	70	9.7
Ağaç ve ağaçtan mamul eşya, odun kömürü mantar ve mantarlardan mamul eşya, hasır- cı ve sepetçi eşyası.	0.6	22	0.4
Kâğıt imaline yarayan maddeler, kâğıt ve mamülleri	0.7	36	0.6
Dokumaya elverişli maddeler ve bunlar- dan mamul eşya	28.8	52	40

Kaynak: GEVEÇİ - BEŞELİ, ... s.19'dan İhazine ve Dışticaret Müsteşarlığı EDİM Kayıtları.

Görüldüğü gibi DTSS'lerinin ihracatı içinde en ağırlıklı payları sırasıyla % 40 ile tekstil mamulleri, % 16 ile adi madenler ve bu madenlerden mamul eşyalar, % 9,7 ile deri mamulleri almaktadır. Toplam ülke ihracatının yaklaşık % 35'ini oluşturan Tarım ve işlenmiş gıda mamulleri ihracatında ise söz konusu şirketlerin fazla etkin olmadıkları ve gerçekleştirdikleri ihracat içinde bu ürünlerin payının % 14'te kaldığı görülmektedir. Öte yandan, tabloda yer alan ve ihracatında DTSS'nin % 70'in üzerinde bir etkinliğe sahip olduğu mal gruplarının genellikle ülkenin toplam ihracatı içinde önemli bir paya sahip olmadıkları görülmektedir(48).

Ihracatın hızlı bir gelişim gösterdiği 1981 yılında yönelinilen pazarlar da değişmiştir. Orta Doğu, Kuzey Afrika ülkelerine yapılan ihracat bir kat artarak toplam içinde % 43,2'lik bir pay almıştır. DTSS'nin dış pazarlarının ağırlığını da yine bu ülkeler oluşturmuştur. 1983 yılında toplam ihracatta Orta Doğu ve Kuzey Afrika Ülkeleri % 56 AET Ülkeleri % 37, Comecon Grubu % 2, ABD % 0,6, Uzak Doğu Ülkeleri % 0,6 ve diğer ülkeler % 3,8'lik paya sahip olmuştur (49). Ekonomik krize girmeleri nedeniyle 1985 ve 1986 yıllarında Orta Doğu pazarlarına yönelik ihracat eski canlılığını koruyamamıştır. Afrika ülkeleri de siyasal ve yapısal özellikleri nedeniyle girilmesi zor pazarlar haline geldiğinden bu ülkelere yapılan ihracatta da düşüş olmuştur. Diğer yandan AET ülkeleri ile A.B.D.'nin ithalata uyguladıkları kısıtlayıcı tedbirler ihracatçıların bu ülkelere yönelik mal pazarlama girişimlerini son derece zorlaştırmıştır. Dolayısıyla Türkiye'nin ihracatının yapısını

(48) GEVECİ - BEŞELİ, s.19.

(49) Uluslararası Endüstri..., s.24.

ve boyutlarını etkileyecek olan ve DTSS'nin temel görevleri arasında bulunan yeni pazarlar bulma ve bu pazarlarda tutunabilme amacı henüz gerçekleşmemiştir. Bununla beraber bu şirketlerin yeni pazarlar bulma yolundaki gayretleri giderek artmaktadır. Son zamanlarda özellikle A.B.D. ve Uzak Doğu pazarlarına açılma yönünde harcanan çabaları bu duruma örnektir (50).

1984 yılında dışticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalat hakkının, 50 milyon dolar ihracat barajını aşan DTSS'ne verilmesiyle bu şirketler ithalat faaliyetlerine yöneltmiştir. Bu kararın alınmasında bu ülkelerle olan ihracat ve ithalat arasındaki dengenin sağlanması amaçlanmıştır. Ancak DTSS'nin 2 yıllık geçmişleri incelendiğinde bu dengenin sağlanamadığı görülmektedir.

Aşağıdaki tabloda DTSS'nin dışticareti devletleştirilmiş ülkelerle gerçekleştirilen ticaret hacminin 2 yıllık gelişimi gösterilmektedir.

Tablo: 10 - Türkiye'nin Dışticareti Devletleştirilmiş Ülkelerle Olan Ticareti
(Bin Dolar)

	DTDÜ'den gerçekleştirilen toplam ithalat	Türkiye'nin toplam ithalatı içinde DTDÜ'nin payı	DTDÜ'den gerçekleştirilen ith. içinde DTSS'nin payı	DTDÜ'e yapılan toplam ihracat	Türkiye'nin toplam ihracatı içinde DTDÜ'nin payı	DTDÜ'e yapılan ihracat içinde DTSS'nin payı
1983	778.267	% 8.4		231.586	% 4.0	
1984	886.905	% 8.2	% 16.7	264.727	% 3.7	% 20.7

DTDÜ - Dışticareti Devletleştirilmiş Ülkeler

Kaynak: GENELİ - BEŞELİ, s.20'den Hazine ve Dışticaret Müsteşarlığı EBİM Kayıtları ve Firma beyanları.

(50) Bkz.: "Ihracatta Gerileme Büyükleri Etkilemiyor", DÜNYA GAZETESİ, 6 Kasım 1986, s.9; "Ihracatta Güçlükler", İKTİSAT VE MALİYE C. III, .4 (Temmuz 1986), s.117-118.

Görüldü gibi 1983 yılında dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden ithalatın toplam ithalat içindeki payı % 8,4 iken 1984 yılında % 8,2 ye düşmüştür. 1984 yılında dış ticareti devletleştirilmiş ülkelerden gerçekleştirilen ithalat içinde DTSS'nin payı % 16,7 civarında kalmıştır. Diğer yandan dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere toplam ihracatımız 1984'te % 14,3 oranında artarken aynı yıl ihracatımızın % 24,5 oranında artması nedeniyle bu ülkelerin payları %0,3 oranında gerilemiştir. Dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere ihracat içinde DTSS'nin payı ise % 20 olarak gerçekleşmiştir.

VIII. DTSS'NİN TÜRKİYE'NİN YATIRIMLARININ GELİŞMESİNDEKİ ROLÜ

DTSS'nin faaliyet alanlarını belirleyen ihracatı Teşvik Kararlarıyla bu şirketlerin yatırım alanları sınırlandırılmıştır. Bu kararlar DTSS'nin sadece ambalajlama, tasnifleme, depolama gibi ihracatı destekleyen alanlarda yatırım yapmalarına izin verilmiştir. Ancak 1985 ve 1986 yıllarında söz konusu şirketlerin kâr marjlarının daralması nedeniyle özellikle turizm ve nakliye alanlarında yurt içi yatırımlara yöneldikleri gözlenmektedir (51).

DTSS'nin son zamanlarda yurt dışındaki örgüt ağlarını genişletmek amacıyla yatırımlara yöneldikleri gözlenmektedir.

(51) Örneğin Ekinciler Dış Ticaret A.Ş. 1986 yılında bir turizm şirketi kurarak turizm alanında ilk adımı atmıştır. Ayrıca kompüter ile ilgili incelemeleri de sürdürmektedir.

Üçüncü Bölüm

DTSS' MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI, TÜRKİYE'DE DTSS'NİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE DAHA ETKİN ÇALIŞABİLMELERİ İÇİN ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLER

Bu bölümde Birinci ve İkinci Bölüm'de incelenen DTSS modellerinin benzerlik ve farklılıklarından yola çıkarak bir karşılaştırma yapılmış ve Türkiye'de söz konusu şirketlerin karşılaştıkları sorunlar ve daha etkin çalışabilmeleri için alınması gereken önlemler üzerinde durulmuştur.

I. DTSS MODELLERİNİN KARŞILAŞTIRILMASI

Genel olarak, ticari ve endüstriyel faaliyetleri ulusal ve uluslararası düzeyde geliştirmek için kurulan DTSS modelleri karşılaştırıldığında belirlenen başlıca benzerlikler ve farklılıklar aşağıda ele alınmıştır.

A. MODELLER ARASI BENZERLİKLER

DTSS modelleri arasındaki benzerlikler şöyle sıralanabilir:

- DTSS'nin kurulmasında dolaylı ve dolaysız olarak daima ilk adımı devlet atmıştır. Japonya'da dolaylı yollar-
dan, değişik isimler altında ve özellikle başlangıçta DTSS'
ne büyük ölçüde teşvik sağlanmışsa da görünürde bu şirket-
lere yönelik hiç bir özel teşvik unsuru bulunmamakta ve bu
şirketler bütün ihracatçıların yararlandıkları teşviklerden
yararlanmaktadırlar. Güney Kore ve Türkiye'de ise bütün ih-
racatçılara yönelik teşviklerin yanısıra finansman, vergi
muafiyetleri biçimlerinde doğrudan bu şirketlere yönelik
özel sübvansiyonlar sağlamaktadır (1).

- Japonya, Güney Kore ve Türkiye'de DTSS büyük müte-
şebbis gruplarının öncülüğünde kurulmuştur.

- Japonya'nın hammadde açısından büyük ölçüde dışa
bağımlı olmasının bir sonucu olarak Japon DTSS'nin en önem-
li işlevi ihracat ithalat ve iç ticaretteki aracılık rolü-
dür. Güney Kore ve Türkiye'de ise bu şirketlerin en önemli
işlevi yine ticari aracılık olmakta ancak yaptıkları satış-
ların % 75-90'ını ihracat oluşturmaktadır.

- Japonya, Güney Kore ve Türkiye'de DTSS ülkenin
toplam ihracatında önemli bir yere sahiptirler. Söz konusu
şirketler toplam ihracatın yaklaşık % 50'sini gerçekleştir-
mektedir. Şirketlerin ihracatında sanayi ürünleri ağırlık
kazanmaktadır. Ancak Japonya ve Güney Kore'de sanayi ürün-
lerindeki ağırlık daha çok ağır sanayi ürünlerindedir.

(1) Güney Kore'de ve Türkiye'de DTSS'ne yönelik özel teşvik-
ler için sırasıyla bkz.: Bu çalışma Birinci Bölüm s.?
İkinci Bölüm s.?

- Japonya, Güney Kore ve Türkiye'de DTSS'nin kâr oranları firmadan firmaya farklılık göstermektedir.

B. MODELLER ARASI FARKLILIKLAR

DTSS modelleri arasındaki farklılıklar şöyle sıralanabilir:

- Japonya'da DTSS ülkeye hammadde sağlamak, Japon mallarına pazar bulmak ve özellikle dış ticareti yabancı firmaların tekelinden kurtarmak için kurulurken, Güney Kore ve Türkiye'de ihracat pazarları ve ihracata dönük üretimin geliştirilmesi yoluyla ödemeler dengesini iyileştirmek amacıyla kurulmuştur. Örneğin, Güney Kore'de hükümetin 10 milyar dolarlık ihracatı gerçekleştirme sloganı da bu şirketlerin kuruluşunda etkili olmuştur.

- Japonya'da DTSS'nin kuruluşlarında herhangi bir ön koşul ileri sürülmemiştir. Bu şirketler uzun tarihi geçmişleriyle büyük müteşebbis gruplarının öncülüğünde kendiliklerinden oluşmuşlardır. Güney Kore ve Türkiye'de ise DTSS'nin kuruluşlarının oluşturulması belli koşullara bağlıdır. Güney Kore'de başlangıçta ileri sürülen altı koşul zamanla değişim göstermiştir (2). Günümüzde sadece anonim şirket olma ve ülke ihracatının % 2'si oranında ihracat yapma şartları kalmıştır. Türkiye'de de benzer şekilde başlangıçta ileri sürülen iki koşul küçük bir değişiklikle bugünde geçerlidir. Bu iki koşul DTSS'nin anonim, limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olmaları ve ödenmiş sermayelerinin en az 500 milyon TL olmasıdır.

(2) Güney Kore'de DTSS'nin ilk kuruluşlarında hükümet tarafından ileri sürülen kuruluş koşulları için bkz.: Bu Çalışma Birinci Bölüm, s.?

- Japonya'da ve Güney Kore'de DTSS mal, ülke ve fonksiyon bazında yoğunlaşmaya gitmişlerdir. Türkiye'de ise bu şirketlerin kuruluşları kısa bir geçmişe dayandığından özellikle fonksiyon ve ülke bazında yoğunlaşma tam anlamıyla gerçekleştirilememiştir.

- Japon DTSS diğer ülkelerin DTSS'ne kıyasla çok daha dengeli bir satış hacmine sahiptirler. Bu şirketlerin toplam satışlarının % 25'ini ithalat, % 20'sini ihracat, % 40'ını iç ticaret ve % 15'ini üçüncü ülke ticareti oluşturmaktadır. Güney Kore ve Türkiye'de ise bu şirketlerin satış yapıları dengesizdir. Şirketlerin toplam satışlarının % 75-90'ını ihracat oluşturmaktadır.

- Japonya'da ve Güney Kore'de DTSS çok küçük kâr oranlarıyla çalışmalarını sürdürmektedirler. Bu oran genelde % 0,1 ile % 0,4 arasında değişmesine rağmen bazı şirketlerde % 3'e kadar çıkabilmektedirler. Türkiye'de DTSS'nin kâr oranları düşük olmasına karşın Japonya ve Güney Kore'ye kıyasla yüksek olup % 0,5 ile % 3,0 arasında değişmektedir.

- Japonya'da ve Türkiye'de DTSS'nin bazıları faaliyetlerini kendi grupları dahilinde bir banka ile sürdürürken Güney Kore'de bankalar şirket faaliyetlerine katılmaktadırlar.

- Japonya'da ve Güney Kore'de DTSS'nin yatırım yapımları konusunda hükümet tarafından herhangi bir sınırlama getirilmemiştir. Bu şirketler ticarete katkısı olabilecek her türlü yatırımı yapmakta serbesttirler. Türkiye'de ise DTSS'nin yatırım alanları teşvik belgesi almaları koşuluyla amabaljlama, paketleme, doldurma, tasnifleme, depolama, muhafa ve nakliye ile ilgili konularla sınırlandırılmıştır.

II. TÜRKİYE'DE DTSS'NİN KARŞILAŞTIKLARI SORUNLAR VE DAHA ETKİN ÇALIŞABİLMELERİ İÇİN ALINMASI GEREKEN ÖNLEMLER

Gelişmekte olan ülkelerin sanayileşmenin temel taşlarından biri olarak ihracatı arttırmayı görmeleri dünya pazarlarında aynı mal ve hizmetlerin satışı için yoğun bir rekabet içine girmelerine neden olmuştur. Bazen en küçük bir ayrıntının bile büyük bağlantıları kopardığına sık sık rastlanabilmektedir.

Türkiye'de 1980 yılında İhracatı Teşvik Tedbirlerinin yürürlüğe girmesiyle sağlanan ek teşviklerin de katkısıyla mevzuatta belirtilen şartları (3) yerine getirerek DTSS olmaya hak kazanan firmalar, rakipleriyle pazardan pay alma mücadelesine girmeleri sırasında gerek yurt içinde gerekse yurt dışında bazı engelleyici faktörlerle karşılaşmaktadırlar. Bu başlık altında söz konusu şirketlerin karşılaştıkları bazı sorunlar ve çözüm yolları incelenecektir.

A. FİNANSMAN

DTSS'nin faaliyetlerinin yürütülmesinde finansman sorunu önemli bir rolü sahiptir. Finansman sağlanmadan ihracatın gerçekleştirilmesi mümkün değildir. Çünkü her ihracat kendi içinde bir yatırım projesidir (4). İhracat

(3) Türkiye'de mevzuatta belirtilen DTSS olma şartı için bkz.: Bu çalışma, İkinci Bölüm, s.?

(4) Şerif EGELİ, "1987 Yılında Dış Ticarete Beklentiler", 1987 YILINDA DIŞ TİCARETE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Seminer Dizisi, 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986, s.97.

yapmak için ya bir malın dış siparişi önce alınır, daha sonra bu mal üretilir -ki üretilirken hammaddesinin satın alınması ve işçiliğinin ödenmesi gereklidir- veyahut da ihraç edilebileceğine inanılan bir mal imal edilir, ondan sonra müşteri aranmaya başlanır. Her iki hâlde büyük ölçüde finansmana gereksinim duyulacağı açıktır.

Türkiye'de ihracatın finansmanında krediler önemli bir yere sahiptir (5). İhracat kredilerinin düşük faizle istenilen ölçüde sağlanabilme olanağı ihracata kolaylık getirmektedir. Türkiye'de 1980 ve 1983 yılları arasındaki önemli ölçüde ihracat artışında bu kolaylık büyük rol oynamıştır. Ancak, daha sonra GATT anlaşması gereği düşük faizli ihracat kredisi uygulanmasından vazgeçilmesi ihracatta finansman güçlüğüne yol açmıştır. Özellikle 50-100 milyon dolar arasında ihracat yapan DTSS'nde bu sorun daha da belirginleşmektedir. Çünkü, bu yüksek değerlerin tamamının DTSS'nce finanse edilmesi imkânsızdır (6).

Dünya'da kredili ihracat uygulaması yaygındır. Japonya'da ve Güney Kore'deki DTSS incelendiğinde, her ne kadar hükümet tarafından destek sağlanmadığı söylene bile ucuz, kolay şartlarda ve hatta teminatsız kredi olanakları sağlandığı gözlenmektedir. Bu yüzden Türk DTSS'nin bu ülkelerle rekabet edebilmesi için hükümetin bu şirketlere sağlananlara benzer finansman kolaylıkları sağlamaktan kaçınmaması normaldir.

(5) Bugün ihracat kredileri, ihracat reeskont kredisi ve döviz tevdiat hesaplarından döviz kazandırıcı işlemlere yönelik kredilerden oluşmaktadır.

(6) Bayram BAŞARAN, "İhracatta Yeni Teşvik Tedbirleri Üzerinde Çalışıyoruz", DÜNYA GAZETESİ, 4 Mayıs 1985, s.3.

Diğer yandan, finansman amacıyla ihracata verilen teşvikler 1987 yılına kadar genellikle ihracat işleminin gerçekleştirilmesinden belli bir süre sonra ihracatçının eline geçtiğinden, finansman ihtiyacını zamanında karşılamamıştır. Ancak, 1987 yılında Merkez Bankasının ihracatta vergi iadesinde avans uygulamasına ilişkin kararı sorunun bir ölçüde de olsa çözümüne yönelik olarak alınan bir karardır. Söz konusu karara göre; 1986 yılı içinde fiili ihracat tutarı 10 milyon A.B.D. dolarını aşan ihracatçılara 1978 yılı içerisinde hak kazanacakları vergi iadelerine mahsuben avans ödemesi yapılacaktır (7).

Türkiye'de bankalar ellerindeki kaynakları genellikle yurtiçi ticaret ve sanayi faaliyetinin finansmanı için kullandıklarından, ihracatı Türk lirası ile finanse edecek bir kaynak bulunmamaktadır. Bu yüzden, son birkaç yıldır DTSS ihracat kredisi ihtiyaçlarını dış kaynaklardan gidermeye çalışmaktadırlar. Ancak bu tür bir kredi sağlama tamamen yabancı bankalar ile firmalar arasındaki güvene bağlı olduğundan bunu ancak birkaç firma sağlayabilmektedir(8). Ayrıca firmaların New York, Tokyo, Bahreyn, Londra ve Paris'deki bankalardan sağladıkları bu krediler döviz kredileri olduğundan dövizle ödenmesi gerekmektedir. Firmalar yeterli döviz bulamadıklarında ise zor durumda kalmaktadırlar. Bu aşamada en önemli görev Merkez Bankası'na düşmektedir. Merkez Bankası'nın firmaların dışarıdan aldıkları kredilerini ödeyebilecekleri dövizleri sağlaması gerekmektedir.

(7) Ali BİLGE, "Dış Ticarete Mevzuat Değişiklikleri", DİŞ TİCARETE DURUM, Türkiye Dış Ticaret Derneği, S.4. (Mayıs 1987), s.38.

(8) EGELİ, s.98; BAŞARAN, s.3.

İhracatın finansmanı konusunda üzerinde durulması gereken bir konu da bankacılık sistemidir. Ticari bankalar kısa vadeli kredi sağlamalı, ihtisas bankası olarak kurulacak ihracat bankaları ise ihracata ucuz kredi sağlamalıdır.

Türkiye'de ihtisas bankacılığını oluşturmak amacıyla 3332 sayılı kanunla Bakanlar Kurulu'nca Devlet Yatırım Bankası (DYB)'ni dış ticaretin finansmanı konusunda uzman bir kuruluş haline getirme yetkisi verilmiştir (9). Bu kararlar gerek sermaye ve özvarlıkları, gerek yetişmiş teknik eleman kadrosu, gerekse uluslararası para piyasalarındaki itibarı ve uluslararası finans kuruluşları ile olan ilişkisi nedeniyle Devlet Yatırım Bankası'nın kısa bir süre sonra fiilen faaliyete geçecek olan Türk Eximbank'ın temelini oluşturması amaçlanmıştır.

Dünya'daki bütün eximbank'ların temel fonksiyonları kısaca, ihracatçıya rakip ihracatçıların sahip oldukları avantajları sağlamak; ihracatı teşvik etmek, desteklemek, bu yolla ülkenin döviz gelirini arttırmak ve ülke kalkınmasına hizmet etmektir (10). Türk Eximbank'ın da bu rolü üstlenmesi beklenmektedir.

Diğer yandan, Türk Eximbank bünyesinde iki kurum oluşturulmak istenmektedir. Bunların birincisi; ihracat ve ithalat kredisi açan ihtisaslaşmış finansman kurumu,

(9) 3332 sayılı kanun için bkz.: RG.T. 31.3.1987, No.19417.

(10) Ertan SAKIZLI, "Eximbank İhracatımıza Yeni Bir Çehre Kazandıracaktır" DIŞ TİCARETTE DURUM, S.4 (4 Mayıs 1987) s.6.

ikincisi; ihracat gelirlerini garanti altına alan ve ihracatçıya finansman sağlanmasında yardımcı olan ihracat kredi sigortası kurumudur (11). Böylesine önemli görevleri üstlenecek Türk Eximbank yeterince titizlik ve sağlam temeller üzerine kurulabilirse dış ticaretin finansmanı sorunu büyük ölçüde çözümlenebilecek ve Türk ihracatçılarına, yeni ürünlerle yeni pazarlarda uluslararası rekabete açık bir görünüm kazandırabilecektir.

Son olarak, ihracatın finansmanı konusunda, kısa vadeli para piyasası aracı olarak kullanılabilecek finansman bonolarından bahsedilebilir. Finansman bonoları, özellikle ihracatta akreditif bağlantılı olarak Avrupa para piyasalarında da pazarlanabilir (12). Türkiye tarafından yaratılacak bu tür finansman araçlarına dünya kamuoyu, özellikle banka kesimi hazır durumdadır. Türkiye, 1986 itibariyle ihracat açısından ^{/olumsuz} bir konumda olmasına karşın uluslararası finans çevrelerinde 1980-1985 dönemlerindeki olumlu gelişmelerin etkisi devam ettiği için akreditif bağlantılı finansman bonoları aracılığı ile sağlanacak fonların ihracatın finansmanında etkin olabileceğini söylemek mümkündür.

B. ORGANİZASYON

Ihracat ve ithalat konusunda DTSS'ne tanınan ayrıcalıkların en önemli gerekçelerinden biri diğer ülkelerdeki

(11) A.g.m.,

(12) Tansu ÇİLLER, "1987 Yılında Dış Ticareti Olumlu Yönde Etkileyecek İktisat Politikaları Neler Olabilir?" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETTE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Seminer Dizisi, 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986, s.22.

büyük şirketlerle eşit koşullarda ticaret yapabilecek ve rekabet edebilecek yeterli organizasyona sahip şirketler oluşturmak olduğu halde, uygulamada bu şirketlerin yeterli organizasyon yapılarını oluşturamadıkları gözlenmektedir. Oysa bu şirketlerin her yıl bir öncekine göre belli değerde daha fazla ihracat yapma sorumluluklarının olması, gerek yurt içinde gerekse yurt dışında teşkilatlanmalarını zorunlu hale getirmektedir. Bu yüzden DTSS'nin en önemli sorunlarından biri örgütsel yapının oluşturulması ve işlerlik kazanmasıdır.

Sayıları 100 ile 400 arasında değişen güçlü personel kadrolarına sahip, yurt içinde ve yurt dışında çok sayıda bürosu bulunan ve yıllık ciroları milyarlarca lira tutan bu şirketlerin organizasyon sorunlarını şöyle sıralamak mümkündür.

- Başlangıçta yalnızca ihracata yönelik olarak kurulan ya da bu yolda teşvik edilen şirketler zamanla kendilerine verilen diğer yükümlülükleri yerine getirebilmek için gerekli organizasyonu oluşturmada gecikmişlerdir. Bu şirketlerin, özellikle bağlı muamele ve 3. ülkelerle ticaretin geliştirilmesi ilkeleri doğrultusunda bir yapılanmayı henüz gerçekleştiremedikleri görülmektedir (13). Bunun nedenleri bir ölçüde söz konusu şirketlerin oluşum şekilleri ile ilgilidir.

DTSS'nin bir bölümü zaten eskiden beri bağlı buldukları şirketler topluluğunun ürünlerini ihraç eden pazar-

(13) GEVEÇİ - BEŞELİ, s.24.

lama şirketleri olup, 30 milyon dolarlık barajı daha önceden astıkları için DTSS ünvanını almışlardır. Diğerleri ise kararın yürürlüğe konulmasından sonra gerekli şartları yerine getirerek DTSS statüsüne kavuşmuşlardır. Birinci şekilde oluşan şirketler zaten varolan organizasyon yapılarını değiştirmek gereği duymamışlar, eskiden beri süregelen ticari ilişkilerini, bu kez değişik ilkelere dayanan teşviklerin de desteği ile yürütmeye devam etmişlerdir. İkinci grupta yer alan şirketler ise belirlenen barajları kısa sürede aşmak için hızlı bir büyüme yarışına girmişler ancak bu sırada kalıcı bir organizasyon yapısı oluşturmayı, ihmal etmişlerdir. Bu durum yıllardır süregelen ticari ilişkileri ve alışkanlıkları ikame etmeye yönelik yeni politikanın işlerliğini engellemekte, alınabilecek sonuçları geciktirmektedir.

- DTSS'nin organizasyon yapılarındaki diğer önemli bir eksiklik yetişkin personel ve eğitimidir. İhracatın Türkiye için yeni bir faaliyet alanı olması bu konuda tecrübeli ve uzman eleman bulunmasını zorlaştırmaktadır (14). Eleman sıkıntısı ise daha çok yabancı dil bilen, teknik eğitimden geçmiş, belli mal gruplarının özellikleri üzerinde uzmanlaşmış kişilerin bulunmamasından kaynaklanmaktadır (15).

Bunun yanı sıra, ihracat son derece dinamik ve kişisel fedakârlık gerektiren bir çalışma alanıdır. Güç koşullarda ve dinamik bir ortamda çalışma özelliği, bu faaliyet-

(14) ADAL, s.6.

(15) "Yurtdışı Pazarlamada Yetmiş Eleman Sıkıntısı Var",

DÜNYA GAZETESİ, 10 Kasım 1983, s.2.

lerin genellikle genç kadrolar tarafırdan yürütülmesi sonucunu doğurmaktadır. Ancak bu noktada yukarıda belirtildiği gibi zaman zaman bilgi ve tecrübe eksikliği de kendini hissettirmektedir. Kısa bir süre içinde belirli hedeflere ulaşma zorunluluğu ve gerek iç gerekse dış piyasalardaki rekabet koşulları DTSS'nin eğitime gereken zamanı ayırmalarını engellemektedir.

DTSS'nde, konusunda uzman ve tecrübeli eleman yetersiz olmasına karşın, diğer ülkelerdeki personel sayısı ile karşılaştırıldığında, onlara oranla çok fazla personelle çalıştıkları görülmektedir. Bunun nedeni gerek DTSS'nin gerekse birlikte çalıştıkları kurumların ihracatı bilen çekirdek kadrolara sahip olmamalarıdır (16). Ayrıca bu şirketlerin birlikte çalıştıkları bankalar için de aynı durum geçerlidir. Oysa çok sayıda personel yerine, az sayıda uzmanlaşmış personelle çalışılması işlemlerin daha çabuk sonuçlanmasını sağlayacaktır.

DTSS sürekli büyüdükleri için karşılaştıkları personel ihtiyacını çok kez birbirlerinden yaptıkları transferlerle karşılamaktadırlar. Bu ise, şirketlerde personel devrini yükseltmekte, verimi düşürmekte, adil ve tutarlı bir ücret politikasının uygulanmasını gerektirmektedir. Başka bir şirkete geçen eleman bazı durumlarda gizli şirket bilgilerini de beraberinde götürebilmekte, bu ise şirketlerin dış pazarlarda genişleme ve yeni pazar bulma faaliyeti yerine birbirlerinin pazarını kapma çabası içine girmelerine yol açmaktadır (17).

(16) "Ihracatta Vergi İadesine Karşılıym", EKONOMİDE DİYALOG, Yıl.3, S.23, (Mayıs 1985), s.13.

(17) ADAL, s.6.

- DTSS'nin mevcut organizasyon yapıları içinde firma pazarlama yöneticisinin doğru kararlar almasında en önemli rolü oynayacak araştırma ve geliştirme bölümünün, şirketlerden biri hariç hiç birinde bulunmaması (18) diğer önemli bir eksikliktir.

DTSS ihracatlarını genellikle mevcut koşullar ve bu koşullar sonucu ortaya çıkan imkânlar çerçevesinde gerçekleştirilmekte, dünyadaki sosyal, ekonomik ve politik şartlara bağlı olarak ilerde değişebilecek muhtemel ticari konjoktüre göre ihracatlarını ve faaliyet alanlarını yönlendirici, ileriye dönük uzun vadeli araştırmalara girmemektedirler. Oysa, bugün Türkiye açısından özellikle Orta Doğu ülkeleri için söz konusu olan ticari potansiyel bir ölçüde bu bölgedeki politik ortamdan kaynaklanmakta olup mevcut statükodaki herhangi bir değişiklik halinde bu pazarlarda batılı ülkelerin yoğun rekabeti ile karşı karşıya kalınması muhtemeldir (19). Bu yüzden DTSS'nin sürekli olarak hem iç, hem de dış pazarlarda araştırma yapmaları ve bilgi toplamaları gerekmektedir. Özellikle iç piyasa ile ilgili olarak Türkiye'de hangi malın nerede, hangi kalitede üretildiği, firmaların kapasiteleri, mali durumları, güvenilirlikleri gibi konularda ayrıntılı bilgilerin sistematik biçimde toplanması ve saklanması, çabuk ve doğru karar vermede son derece yararlı olacaktır. Aksi takdirde yetersiz bir araştırma sonucu girilen işler ve yapılan taahhütler ilerde büyük sorunların çıkmasına, hatta şirketlerin varlığını bile

(18) Ali KARAKAŞ, "Ihracatçı Şirketlerin Pazarlama Faaliyetleri Üzerine Bir Araştırma", DÜNYA GAZETESİ, 2 Şubat 1987, s.2.

(19) GEVECİ - BEŞELİ, s.24.

tehdit eden sonuçlara yol açabilir. Bu nedenle her şirkette bir yardımcı hizmet birimi olarak araştırma ve geliştirme birimi kurulması yararlı olacaktır.

- DTSS'nin yurtdışı ofis ve merkez sayısı yönünden yetersiz durumda olmaları, dış pazara direkt olarak müdahale edip mal satabilme olanaklarını engellemekte ve rakip firmalara karşı güçsüz durumda kalmalarına neden olmaktadır.

Japonya'da olduğu gibi Türkiye'de de özellikle deniz aşırı ülkelerde DTSS'nin faaliyetlerine ihtiyaç duyulmaktadır. Denizaşırı ülkelerde köprübaşı görevini yapacak şubeler oluşturulmadan ise bu ülkelerden mal satılması güçtür (20).

Türkiye'de DTSS'nin yurtdışında şubeler açarak yurt dışı ağlarını genişletme yönünde çaba harcadıkları ancak, bu çabaların henüz yeterli düzeyde olmadığı gözlenmektedir. Yurtdışında ofisler ve bürolar açmak fazla masraflı olduğundan DTSS'nin bunu tek başlarına gerçekleştirmeleri beklenebilir. Bu yüzden, devletin DTSS'ne bu yönde sağlayacağı teşvikler önemli olmaktadır.

- DTSS ile üretici firmalar ve özellikle küçük ve orta boy işletmeler arasındaki işbirliğinin yeterince kurulamaması (21) diğer bir eksikliktir. DTSS'nin başlangıçtaki kuruluş amaçları yeni pazarlar bulmak ve bu yolla üreticiyi organize etmek olduğu halde, uygulamada bu konuda yeterli sonuç alınmadığı görülmektedir. Diğer yandan Tür-

(20) "İhracat Artışının Sürekliliği İçin Ekonomik İstikrar Şart", BURSA EKONOMİ, S.9 (Şubat 1985), s.32.

(21) "Küçük Firmaların Teşvik Edilmemesi İhracat İle Üretim Bağlantısını Zayıflatıyor", İSTANBUL SANAYİ ODASI, Yıl. 22, S.254 (15 Nisan 1987), s.4.

kiye ihracatının % 40- 45'lik bölümü tarım ve konfeksiyon ürünlerinden oluştuğundan bu sektörlerde üretimin niteliği gereği küçük ve orta boy işletmeler hakimdir. Bu ürünlerde tüketici tercihleri sürekli değişmekte ve değişen tercihlere göre de üretim sürecini sürekli değiştirmek gerekmektedir. Bu esnekliğe ise genellikle küçük ve orta boy işletmeler daha fazla sahip olmaktadırlar. Dolayısı ile küçük ve büyük işletmeler arasındaki organik bağın varlığı ve küçük işletmelerin başarısı büyük işletmeleri (DTSS'ni) olumlu yönde etkilemektedir.

Karşılığında DTSS'ne bazı olanaklar verilmesi kaydıyla küçük ve orta boy işletmelere kalite, standardizasyon, optimal yatırım gibi konularda danışmanlık hizmetleri verilmesi ve finansman imkanları sağlanmasıyla bu işletmelerin güçlükleri büyük ölçüde giderilebilir.

Gelişmiş ülkelerde de küçük işletmeler büyük işletmeleri tamamlamaktadır. Örneğin, ABD'de United States Steel Corporation 50.000, General Electric Copany 42.000, General Food, Corporation 40.000 küçük sanayi işletmesiyle bağlantılıdır. Bunun yanı sıra, aynı eğilim Japonya için de söz konusudur. Ülkelerde bu yolla, uzmanlaşma teşvik edilmekte ve dolayısıyla firmaların etkinliği artmaktadır(22).

- DTSS'nin mevcut organizasyon yapılarındaki diğer bir eksiklik, ihracatı geliştirmek için ihracatçıya çok sağlıklı bilgi verebilecek büyük yan organizasyon ve kuru-

(22) Atilla BAĞRI AÇIK, "Küçük İşletmelerin Başarısı Büyük Firmaları da Olumlu Etkileri", İSTANBUL SARAYI ODASI, Yıl.21, S.252 (15 Şubat 1987), s.14-15.

luşların bulunmamasıdır. Türkiye'de bu görev İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi'ne (İGEME) düşmektedir. Ancak uygulamada bu kuruluşun sadece araştırma yaptığı gözlenmektedir. Oysa, böyle bir kuruluşun araştırmanın yanı sıra pazarlama çalışmaları yapmak, yurtdışında bürolar açmak, fuarlara katılmak, çeşitli ülkelerin işadamları ile Türk işadamları arasında diyalog sağlamak gibi görevleri üstlenmesi gerekmektedir (23). Öyle ki, elinde ihraç edebileceği bir mal olan kişi, firma veya DTSS İGEME'ye başvurduğu zaman, İGEME'nin "malınızı şu ülkelerdeki alıcıya, şu fiyattan ve şu mektubun boş yerlerini doldurarak gönderin, teklifinize cevap geldiğinde, fiilen ihracatınıza da yardımcı oluruz" diyebilecek yapıya kavuşması gerekmektedir (24).

C. REKABET

DTSS'nin tamamı için geçerli olmamakla birlikte büyük bir kısmının pazar geliştirme yerine dış pazarlarda küçük ihracatçılarla ve birbirleri ile rekabete girmeleri dolayısı ile fiyatı düşürme yoluna gitmeleri, döviz gelirlerinin azalmasına yol açmaktadır.

Bazı konularda örneğin, yer karoları imalinde, iç piyasa içinde faaliyet gösteren küçük çaplı firmaların kaliteye önem vermeden düşük maliyetle çalışmaları ise kaliteli üretim yapan firmalarla haksız rekabete yol açmaktadır (25). Diğer yandan DTSS'nin ek vergi iadeleri yoluyla

(23) AKMAN, s.7.

(24) Nedim İBRAHİMHAKKIOĞLU, "1987 Yılında İhracatı Özendirme Politikaları Neler Olmalıdır?" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETTE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya.No. Seminer Dizisi. 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986, s.72.

(25) "Dış Ticaret Şirketleri Bekleneni Vermedi", DÜNYA GAZETESİ, 14 Mart 1987, s.4.

devletten sağladıkları teşvik önlemlerine dayanarak dış piyasalarda büyük fiyat indirimlerine gitmeleri ve kârlılık oranlarını hesaplarken en önemli faktör olarak bu teşvikleri göz önüne almaları ihracat miktarındaki artışa oranla ihracattan daha az toplam hasıla elde edilmesine neden olmaktadır.

Bu nedenlerle uzun dönemde hedef alınan amaca kendiliğinden ulaşılacağını beklemenin yanında, sistemin suistimalini engelleyici tedbirlerin alınması ve pazarları genişletici, yeni pazarlara yönelmeyi teşvik edici araçların geliştirilmesi gereklidir. Bunun için öncelikle DTSS'nin aralarında birleşerek ortak bir politika saptaması zorunludur.

DTSS'nin belli sektör ürünleri ihracında ihtisas kazanması halinde, sayılarının sınırlı olması nedeniyle birbirleri arasında oluşturulacak uyumlu bir koordinasyonla, gereksiz rekabet nedeniyle düşen ihracat fiyatlarının ve böylece döviz kayıplarının da önüne geçilebilecektir.

DTSS'nin belirli alanlarda ve mamüllerde ve hatta belirli pazarlarda uzmanlaşmalarının şirketlerin kendi aralarındaki rekabeti engellemesi ve pazarlamayı kolaşlaştırmaması açısından da yararının olacağı açıktır (26). Dolayısıyla ile, bu yolla bütün DTSS her malda birbirleriyle kıyasıya rekabete girişmeyecek; herbirinin dış ticaret hacmi çerçevesinde ulaşabileceği alanlar ve yönlenebileceği mallar belirlenecek ve teşvikleri de içermek kaydıyla, kademeli özendirme yapılmış olacaktır.

(26) HAKKIOĞLU, s.38.

Diğer yandan, DTSS ihracatta kalite ve ambalaj sorunlarının hala giderilememiş olması yüzünden, dış pazarlarda diğer ülke firmalarıyla rekabete zorlanmaktadır. Ayrıca hammaddenin sürekli zam görmesi, özellikle enerjinin maliyet giderlerinde büyük yer tutması da bu rekabeti olumsuz yönde etkilemektedir. Bu yüzden hem kalite kontrol, hem de paketleme işlemine köklü bir çözüm getirilmeli ve önemli bir girdi maliyeti oluşturan enerjide ihracata dönük üretim için sübvansiyon sağlanmalıdır.

Türkiye'nin AET'ye tam üyeliği de ciddi olarak gündemdedir. AET'nin çeşitli Türk ihraç ürünlerine kota uygulamasına ve serbest dolaşım hakkının tanınmamasına rağmen Türkiye tam üyelik konusunda kesin kararlı olduğunu yaptığı tam üyelik başvurusuyla kanıtlamıştır. O halde, Türkiye gelecekte de uluslararası rekabete açık bir düzeni tercih edeceğini net bir şekilde ortaya koyduğuna göre, Türkiye'de firmalar arası değil, uluslararası düzeyde rekabet yapabilecek bir sanayi yapısı ve düşüncesi oluşturulmalıdır (27). Bu aşamada ise uluslararası rekabetin koşullarını en iyi şekilde yerine getirebilecek ihtislaşmış DTSS'nin rekabete daha uygun bir teknoloji ve modern yönetim tekniklerine sahip yapıya kavuşturulması gerekli olmaktadır.

D. BÜROKRASİ

DTSS'nin karşılaştıkları diğer önemli bir sorun, dış pazarlarda en önemli rekabet unsurlarından olan zaman

(27) Işın ÇELEBİ, "1987 Yılında Dış Ticarete Beklentiler", 1987 YILINDA DIŞ TİCARETE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya.No. Seminer Dizisi 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986, s.102.

faktörünün en iyi şekilde değerlendirilememesidir.

Bugün, devlet tarafından getirilen mali teşviklerle DTSS'ne yönelik ciddi kararlar alınıp, imkânlar yaratılmaktadır. Ancak, uygulamadaki gecikmelerden dolayı söz konusu teşviklerden zamanında yararlanılamadığından beklenen sonuç alınamamaktadır. Uygulamadaki bu gecikmelerin ve buna bağlı olarak oluşan güçlüklerin giderilebilmesi için herşeyden önce teşvik politikasının mali teşvikler yerine ihracatçının teşvik edilmesi yönünde olması gerekmektedir.

Türkiye'de ihracatı uyuracak ve etkin bir biçimde sağlayacak mekanizmalar ve politika araçları konusunda yeterli bir görüş birliğinin oluşmaması ve bu noktada belirsizliklerin devam etmesi de sistemin işleyişini zorlaştırmaktadır. Döviz denge kurunun rolü, parasal teşviklerin ağırlığı ve bunların devamlılıklarının nasıl sağlanabileceği konularında kamuoyunda ve ilgili kuruluşlarda tam bir görüş birliğine rastlanmamaktadır. Örneğin, İstanbul-İzmir-Ankara arasında gümrük idareleri ile Merkez Bankası ve Merkez Bankası'nın kendi şubeleri arasında yorum farklılıkları ve bundan kaynaklanan farklı uygulamalar olmaktadır. Bu uygulamaların bir bütünlüğe kavuşması, dış ticaret rejiminin tek elden yürütülmesi ve devletin kendi kuruluşlarını süratli bir çalışmaya teşvik edecek düzeni sağlaması gerekmektedir. Bu aşamada, ödüllendirmeler önemli bir teşvik aracı olabilmektedir. Örneğin, Merkez Bankası'nın iyi çalışan bir şubesinin diğerlerine göre ödüllendirilmesi bu alandaki çalışmaları olumlu yönde etkileyebilmektedir.

Mevzuatın basitleştirilmesi de bürokratik gecikmeleri azaltabilecektir. Bu konuda bir örnek 1986 yılından itibaren uygulamaya konulan vergi iadesi kararlarıdır. Bunlar:

- Eskiden on tane olan vergi iade listeleri sayısının dörde indirilmesi,
- Vergi iade listelerinin (örneğin, 1. ve 2. listelerde % 55'ler onun % 10'u ve % 75'i gibi) birtakım çarpanlardan arındırılması ve basitleştirilmesi (örneğin, birinci vergi iade listesi 8 puan, ikinci 6 puan, üçüncü 4 puan olarak uygulanması),

- Çifte sayılı listelerin daha üst listelerle birleşmiş olması nedeniyle kademeli bir şekilde de olsa, vergi iade listelerinde yaklaşık yarımşar puanlık bir artışın sağlanmış olmasıdır.

Bürokrasi sorununun çözümüne yönelik olarak alınan bu tür teşvik tedbirlerinin yanısıra, uygulayıcıların zihniyetinin de olumlu hale getirilmesine çalışılmalıdır.

D. TANITIM YETERSİZLİĞİ

1980 yılına kadar Türkiye'nin ihracatı tarım ürünü ağırlıklı olduğundan ve genellikle bu malları klasik ithalatçıları satın aldıklarından ayrıca mal tanıtımına ihtiyaç duyulmamıştır. 1980'den sonra ise giderek artan bir şekilde sanayi ürünlerinin ihracatı ağırlık kazanmıştır. Sanayi ürünleri, sergilenerek ve alıcı bilgilendirilerek pazarlanması ve gereğinde satış sonrası servis imkânları sağlanması

gereken mallar olduğundan bütün bu konular hakkında tanıtım, ihracatın yapısındaki sınai ürünler lehine olan değişimle birlikte ön plana çıkmıştır.

Türk ihraç ürünleri dış pazarlarda yeterince tanıtılmadığı için "marka bazında bir etkinlik ve tutundurma faaliyeti" gerçekleştirilememektedir. Mal, fiyat, dağıtım ve tutundurma konusunda etkin bir çaba gösterilemediği için de ihraç edilen mallara karşı orta ve uzun dönemde bir alışkanlık yaratılamamaktadır (28).

Malların dış pazarlarda tanıtılması için en önemli araçlardan birisi uluslararası fuarlara ve özellikle yıl boyu açık olan sürekli sergilere katılmaktır. Türkiye'de özellikle son yıllarda bu amaca yönelik çabalar harcanmasına karşın rakip ülkelerle kıyaslandığında henüz çok gerilerde kaldığı görülmektedir. Ayrıca sergi ve fuarlara katılmanın yeni önem verilen bir konu olması nedeniyle nasıl katılınacağı ve etkili olunacağı da iyice bilinemediğinden türk firmalar sönük kalabilmektedir.

Önemli bir tanıtım aracı olan fuar ve sergilere daha çok sayıda firma iştirak etmeli, bununla birlikte fuar ve sergilerin isabetli olarak seçilmesine de özen gösterilmelidir. Ayrıca fuar ve sergilere katılımı teşvik etmek amacıyla devletin firmaların bu tür faaliyetlerden doğacak masraflarını minimum düzeye indirecek tedbirler alması da etkili olabilir.

(28) Muhittin KARABULUT, "Dış Pazarlamada Amaç Monopolizasyon", DÜNYA GAZETESİ, 8 Nisan 1985, s.6.

Diğer yandan, firma ve ürünlerin hedef ülke pazarlarında tanıtılması ve iyi bir imaj yaratılması için öncelikle birçok firmada eksik olan Halkla İlişkiler ve Tanıtma bölümü kurulmalı, daha sonra bu yöndeki faaliyetler yoğunlaştırılmalıdır (29).

D. TEŞVİK TEDBİRLERİNDEKİ YETERSİZLİK

DTSS, sağlanan teşvik tedbirlerinden yararlanırken gerek teşvik tedbirlerindeki boşluklardan gerekse uygulamadaki yanlış yönelmelerden dolayı birtakım sorunlar ortaya çıkmaktadır. Bu sorunlar şöyle özetlenebilir.

- Dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere yapılabilecek ithalatta en büyük ihracatçı şirketlere ayrıcalık verilmesi, dış ticaretin az sayıda büyük şirketlerle yapma amacına yönelik olarak alınan bir karardır. Bu kararlar ihracata uygulanmak istenen ithalata da uygulanmaktadır; az sayıda şirketin büyük olmanın sağladığı ticaretin üstünlükleri, satıcılar karşısına güçlü olarak çıkmalarını mümkün kılacaktır. Ancak, bu uygulama yıllardan beri süren yerleşmiş ticari ilişkileri ve alışkanlıkları ikame etmeye yöneliktir. Bu nedenle söz konusu ülkelere yapılan ithalatı yürüten eski şirketlerin oluşturduğu karşılıklı güvene dayalı ortam, ithalatı yapılan malların bakım ve dağıtım konusunda kazandıkları uzmanlık yeni devreye giren şirketlerin eksiklikleri olmuştur. Bu eksiklikleri hisseden DTSS mevcut ihracatçı kuruluşlarla ilişki kurup, işbirliği önermektedirler. Ancak bu işbirliği mevcut şirketlerin bugüne

kadar kazandıkları deneyim, bilgi ve ticari ilişkiler zincirini de yeni ithalatçı şirkete aktarmayı gerektirdiğinden uzun dönemde mevcut ithalatçıların tümüyle devreden çıkmasına yol açacağından mevcut şirketler işbirliğine istekli görünmemektedirler. Ayrıca, bu işbirliği ticareti devralan şirketlerin ithalattaki kârlarının paylaşılması ile gerçekleşebildiği için işbirliğine isteksizlik daha da artmaktadır.

- DTSS Doğu Bloku Ülkelerinden ithalatta sahip oldukları bu ayrıcalığı geleneksel ithalatçılar için aracılık yaparak kullanmakta ve buna dayanan belirli bir hizmet bedeli almaktadırlar. Bu yolla gerçekleşen ithalatla ilgili finansman sağlama dahil her türlü işlem gerçekte başka bir sanayici veya ithalatçı tarafından yürütülmekte, ancak aracı olan sermaye şirketinin ismi kullanılarak ithal izni temin edilmektedir. Bu uygulama söz konusu ayrıcalığın amacına ters düşmektedir (30).

- DTSS yatırım ve portföy yatırımlarıyla ilgili olarak kısıtlanmışlardır. Bu, holding bünyesi içinde bulunan DTSS açısından herhangi bir kısıtlama ifade etmemektedir. Ancak holding bünyesinde bulunmayan DTSS için bir sorun yaratmaktadır. Serbest piyasa ekonomisi düşüncesi içinde kısıtlayıcı olan bu kararın kaldırılması gerekmektedir. Şirketler, özellikle portföy yatırımları, teknoloji gerektiren yatırımlar ve yabancı sermaye yatırımları konusunda daha serbest bir tutuma yönlendirilmelidir (31).

(30) GEVECİ - BEŞELİ , s.24.

(31) Uğur KORUM, "1987 Yılında Dış Ticarete Beklentiler" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya. No. Seminer Dizisi. 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986, s.89.

- Alınan son kararlara göre ihracatta vergi iadesinde 50 milyon doların üzerinde ihracat yapanlara % 6 ekstra vergi iadesi primi uygulamasına geçilmiştir. Bu karar DTSS'nin kısa sürede büyümeleri için en uygun zemini hazırlamış, dış pazarını kendi bulmuş birçok üretici kuruluşun satışları, ek vergi iadelerinin bölüşülmesi karşılığında devralınarak ihracat rakamları şişirilmiştir. Sonuçta, DTSS'nin toplam ihracat değerlerinin önemli bir bölümü, bu şirketler varolmadan da gerçekleşebilecek miktarlardan oluşmuştur (32). Devlet teşviklerinden artan oranda yararlanma olanağı sağlayan ihracat barajlarına ulaşmak için bazı DTSS dış pazarlama faaliyetlerini bir süre erteleyerek yurt içindeki küçük ihracatçıları kazanmaya çaba göstermiş, varoluş nedenlerinin tersine çalışmaya başlamışlardır (33).

- İhraç ürünlerinin dış pazarlarda rekabet gücü kazanabilmeleri için belli bir süre vergi iadesinden yararlanmakta fayda vardır. Fakat ithal ikamesi politikasında olduğu gibi vergi iadesinin devamlı bir sübvansiyon aracı olarak kullanılması ülke ekonomisinde dengesiz kaynak dağılımına yol açacağı için zararlıdır.

Eğer vergi iadesi uygulaması devamlı bir nitelik kazanır ise, ihracatçı vergi iadesine güvenerek uluslararası pazarlarda rekabet edebilecek maliyet ve fiyatı elde etmek için hiçbir çabaya girmeyecektir. Bu durum ihracatçıya de-

(32) "İhracatçı Şirketler Hedef Alındı", DÜNYA EKONOMİ, Yıl.1, S.2. (Mart 1984), s.12.

(33) "İhracatçı Sermaye...", s.26.

vamlı olarak hazineden sübvansiyonda bulunulmasına yol açacağından sağlıklı bir ihracat yapısına ulaşılmasını önleyebileceği gibi, ihracatçı firmaları tembelliğe sevkedecektir (34).

Uluslararası rekabet koşulları altında ihracatın büyük şirketler (DTSS) elinde yoğunlaşması amacıyla verilen ekstra primin şirketlerin ihtisaslaşmaları ölçüsünde verilmesi daha anlamlı olacaktır. Böylece, hem bu şirketlerin aracılıktan çok, belirli dallarda ihtisaslaşarak uluslararası piyasalarda pazarlık güçlerini arttırmaları sağlanacak hem de böyle bir uygulama, teşvikte büyük şirketlere ayrıcalık yaratıldığı iddialarını da bir miktar önlemiş olabilecektir.

Ayrıca, ihracatta vergi iadesi uygulaması herşeye rağmen sonuçta kısa dönemli bir teşviktir ve orta dönemde AET ülkeleri içerisinde tepkiye yol açabilecektir. Bununla birlikte ihracatın teşvik edilmesinde tek yol vergi iadesi değildir. Vergi iadesinin dışında sağlanabilecek dolaylı sübvansiyonlar da olabilir. G.Kore'de, Japonya'da ve bazı batılı ülkelerde bunun örnekleri görülmektedir. Bu ülkeler madde bazında ihracatçılarına verdikleri dolaylı masaaltı sübvansiyonlarla GATT anlaşmalarını aşmaktadırlar(35).

Türkiye'de de üretim aşamasından başlayan ve faiz maliyetlerini de içeren daha uzun teşvik politikalarının getirilmesi yararlı olacaktır. Böylece söz gelimi, düşük

(34) Rıdvan KARLUK, "Ihracatçı Sermaye Şirketleri İhracata Gerçek Katkı Sağlayamıyor", DÜNYA GAZETESİ, 28 Mayıs 1984, s.7.

(35) "Finansman Olmadan İhracat Yapmak Hayaldir", EKONOMİDE DİYALOG, Yıl.3, S.29 (Şubat 1986), s.51.

faiz uygulamasının daha geniş kapsamlı bir kredi çerçevesinde ihracatçıya verilmesi, GATT anlaşmasına ve AET bütünleşmesine ters düşmeyecektir.

- Diğer yandan Türkiye'de 1980 yılından itibaren ihracatın hacim ve değer olarak artmasının yanısıra yapısal olarak da değiştiği bilinmektedir. Geleneksel tarım ürünlerine dayalı ihracat, giderek işlenmiş tarım ürünleri ve sanayi ürünleri gibi katma değeri yüksek olan mal gruplarının yer aldığı bir yapıya kavuşmuştur. Satılabilecek malların üretilmesi amacıyla kaynaklanan bu değişim DTSS'nin yapısının da bu gelişmeye paralel olarak oluşmasını zorunlu kılmıştır.

Bugün, DTSS'nin toplam ihracatları içinde sanayi ürünleri % 75 gibi önemli bir yere sahip olmasına karşın tarım ürünlerini düzenlemede aksaklık olduğu gözlenmektedir.

DTSS'nin yapısı incelendiğinde tarım ürünlerinin toplam ihracat içindeki payının ortalama % 5,6 gibi düşük bir düzeyde kaldığı görülmektedir. Bu yüzden DTSS'nin tarımsal mallara olan ilgisini biraz daha arttırmak ve ihracatın yapısı içinde tarımın payını % 5'den % 15.20 seviyelerine yükseltmek yararlı olacaktır.

Uygulamada sayılan bu olumsuzlukların geçici olduğu, hatta DTSS'nin güçlenip, işlerini düzene koyuncaya kadar bir kısmına göz yumulması gerektiği düşünülebilir. 1980 yılına kadar içe dönük bir sanayileşme politikası izlenmesi nedeniyle dışa açılmanın yeni yeni öğrenildiği göz önüne alınırsa, devletin ihracatı belirli bir süre daha destekleme-

si gereği ortaya çıkmaktadır. Ancak, uzun dönemde ihracata verilen özel teşviklerin kaldırılacağı, böylece şirketler arasında toplam ihracatın büyüklüğündeki farklılardan dolayı bir ayırım yapılmayacağı gözönüne alınırsa, zamanlarını ve fonlarını asıl amaçları dışında kullanarak DTSS'nin, pazarlama alanında başarısız olacağını açıktır. Bu yüzden, DTSS'nin salt ihracat rakamlarını büyüme politikasını bir kenara bırakıp, herşeyden önce organizasyon ve kaynak yapılarını düzenlemeleri gerekmektedir.

Günümüzde sayıları 27'ye ulaşan DTSS'nin gün geçtikçe böyle bir yapıya kavuşmaları ölçüsünde sayılarının azalacağı ve az sayıda şirketin ise fonksiyonlarının artacağı beklenmektedir.

SONUÇ

Son yirmi yılda özellikle uzakdoğu ülkelerinden Japonya ve Güney Kore'nin ihracatındaki gelişmeler, hem gelişmiş hem de gelişmekte olan ülkelerin dikkatini çekmiştir. İhracattaki bu gelişmede, bu ülkelerin uyguladıkları dış pazarlama modelinin ve dolayısıyla DTSS'nin rolü büyüktür.

Dış ticareti DTSS aracılığı ile yürütme politikasına ilk olarak Japonya'da rastlanmaktadır. Başlangıçta dış ticareti geliştirmek amacıyla uygulamaya konulan bu model, daha sonra dış ticaretin yanında iç ticaret, yatırım ve finansman gibi konularla da içiçe girmiştir. Japonya' da başarıya ulaşan bu modeli takiben G.Kore ve Tayvan gibi az gelişmiş ülkeler de bu modelin benzerini ihracatlarını arttırmak amacıyla uygulamaya başlamışlardır.

Türkiye'de de 1980 yılında uygulamasına başlanan dışa açılma stratejisinin bir parçası olarak kurulmaları teşvik edilen DTSS, başlangıçta ihracat konusunda faaliyette bulunurken daha sonra ithalat ve finansman konularında da faaliyette bulunmuşlardır.

Türkiye'de halen faaliyette bulunan ve ihracatı teşvik tedbirlerinin önemli bir basamağını oluşturan DTSS, kuruluşlarından bu yana ülke ekonomisindeki etkinliklerini giderek arttırmışlardır. Modelin uygulandığı diğer ülkelerde olduğu gibi Türkiye'de de DTSS kuruluş aşamasında tecrübesizlikten ve mevcut ihracat rejiminin özelliklerinden kaynaklanan hatalar yapmış olduklarından bazı sorunlarla karşılaşmışlardır. Ancak, bu sorunlara rağmen, yine de DTSS önemli mesafeler kaydetmiş durumdadırlar. 1986 yılı itibariyle Türkiye'nin toplam ihracatının % 42,5'ini gerçekleştiren bu şirketler, dış ticaret politikasındaki etkinliklerini ortaya koymuşlardır. Ayrıca, kazandıkları deneyim, geniş pazarlama imkânları ve güçlenen organizasyon yapılarıyla da ihracatın son yıllardaki gelişiminde önemli bir rol oynamışlardır.

Türkiye'de bugün DTSS, finansman yetersizliği, organizasyon yapılarının istenilen düzeyde oluşturulamaması, dış pazarlarda gerek birbirleriyle gerekse küçük ihracatçılarla rekabete girme, zaman faktörünün en iyi şekilde değerlendirilememesi, Türk ihraç ürünlerinin dış pazarlarda yeterince tanıtılamaması ve teşvik tedbirlerindeki yetersizlikten doğan birtakım sorunlarla karşı karşıyadırlar. Ancak, bu sorunların çözümüne yönelik olarak yapılan çalışmalarla, DTSS'nin gelecekte Türkiye'nin dış ticaretinde daha da önemli bir rol oynamaları beklenmektedir.

YARARLANILAN KAYNAKLAR

- ADAL Zeki :"Dış Pazarlamada Örgütlenme ve Yönetim",
DÜNYA GAZETESİ, 8 Nisan 1985.
- AKMAN Özer :"Güney Kore Modelinin Başarısında Küçük
İhracatçıların Rolü Büyüktür", DÜNYA
GAZETESİ, 6 Şubat 1984.
- AKMEN Üstün :"İhracatçı Sermaye Şirketlerinin İhraca-
tımıza Katkıları" DÜNYA GAZETESİ (Dış
Ticaret İlavesi), 24 Aralık 1984.
- ALTINTAŞ Mustafa :"Ocak 1987'de Yürürlüğe Konulan Dışsatım
Özendirme Kararı ile Dışsatımda Vergi
İadesi", MALİ SORUNLARA ÇÖZÜM, Ocak 1987.
- ARIKAN Ayşin :"Kore Genel Ticaret Şirketleri", DIŞ TİCARET
BÜLTENİ, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi,
Yıl.24, S.32.
- AŞKAN Hasan :"Dışsatım Teşviklerinde GTS'lerin Payı"
DÜNYA EKONOMİ, Yıl.2, S.13 (?).
- BAĞRIAÇIK Atilla :"Küçük İşletmelerin Başarısı Büyük Firmaları
da Olumlu Etkiler" İSTANBUL SANAYİ ODASI,
Yıl.21, S.252 (15 Şubat 1987).
- BAŞARAN Bayram :"İhracatta Yeni Teşvik Tedbirleri Üzerinde
Çalışıyoruz" DÜNYA GAZETESİ, 4 Mayıs 1985.

- BİLGE ALI : "Dış Ticarette Mevzuat Değişiklikleri"
DIŞ TİCARETTE DURUM, Türkiye Dış Ticaret
Derneği, S.4 (Mayıs 1987).
- CANEVİ Yavuz : 1987 Yılında Dış Ticarette Beklentiler
Semineri, Türkiye Dış Ticaret Derneği,
Ankara, 10 Aralık 1986.
- CHO - Dong Sung : "Genel Ticaret Şirketi Kavramı, Kore
Tecrübesi ve Stratejisi" DIŞ TİCARETTE
BEKLENTİLER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEM-
POZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985.
- ÇAKIROĞLU Deniz Gürel: "Dış Ticaret Sermaye Şirketleri ve
ABD'deki Durum" DIŞ TİCARET BÜLTENİ,
İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, Yıl.24,
S.37 (26 Eylül 1986).
- ÇELEBİ Işın : "Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Tanımı
ve Önemi" DÜNYA GAZETESİ, 9 Temmuz 1985.
- ÇELEBİ Işın : "1987 Yılında Dış Ticarette Beklentiler"
1987 YILINDA DIŞ TİCARETTE BEKLENTİLER
SEMINERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği,
Ya.No. Seminer Dizisi 1987/1, Ankara,
10 Aralık 1986.

- ÇİLLER Tansu : "1987 Yılında Dış Ticareti Olumlu Yönde Etkileyecek İktisat Politikaları Neler Olabilir?" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETTE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya.No. Seminer Dizisi, 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986.
- EGELİ Şerif : "1987 Yılında Dış Ticarete Beklentiler" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETTE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya.No. Seminer Dizisi. 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986.
- ERCEN Uğur : "Türkiye'de Sınai Ürün İhracatıyla İlgili İthalat Ayrıcalıkları, Vergi İadeleri ve İhracatı Teşvik İçin Diğer Mali Önlemler"
- Devlet Planlama Teşkilatı : Yatırımları ve İhracatı Teşvik Özel İhtisas Komisyon Raporu, D.P.T. Ya.No. DPT. 1872 ÖİK: 293, Ankara, 1982.
- FAIRLAMB David : "The Sogo Shosha Flex Their Muscles" DUN'S BUSINESS MONTH, July 1986.
- GEVECİ Ruhat - BEŞELİ Nursun : Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat Bülteni Eki, Rapor No.101, Nisan 1986.

- HALEFOĞLU Metin : "Japon Modeli Türkiye'de de Uygulanmalı",
DÜNYA GAZETESİ, Dış Pazarlama İlavesi,
8 Şubat 1982.
- HİRONO Ryokichi : "Sogo Shosha: Its Role in Japon's Economic
Growth and International Trade and Invest-
ment", MANAGEMENT JAPAN, Autumm 1983.
- İBRAHİMHAKKIOĞLU : "Planlı Dönemde İhracatı Teşvik Politikası,
NEDİM İhracatı Geliştirme Etüd Merkezi, İhracat
Bülteni Eki, Rapor No.107, Eylül 1986.
- İBRAHİMHAKKIOĞLU : "1987 Yılında İhracatı Özendirme Politika-
Nedim ları Neler Olmalıdır? 1987 YILINDA DIŞ
TİCARETTE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye
Dış Ticaret Derneği, Ya.No. Seminer Dizisi
1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986.
- KARABULUT Muhittin : "Dış Pazarlamada Amaç Monopolizasyonu",
DÜNYA GAZETESİ, 8 Nisan 1985:
- KARAKAŞ Ali : "İhracatçı Şirketlerin Pazarlama Faaliyet-
leri Üzerine Bir Araştırma", DÜNYA GAZE-
TESİ, 2 Şubat 1987.
- KARATAŞ Ayfer : "Dış Ticaret Şirketlerinin Yurt Dışı Ağı
Genişliyor", DÜNYA GAZETESİ 20 Ocak 1987.

- KARLUK Rıdvan : "İhracatçı Sermaye Şirketleri İhracata Gerçek Katkı Sağlayamıyor", DÜNYA GAZETESİ, 28 Mayıs 1984.
- KAVAS Alican - ODABAŞI Yavuz : "İhracatçı Sermaye Şirketleri ve Uluslararası Pazarlama Stratejisi," YENİ İŞ DÜNYASI, Yıl.5, S 56 (Haziran 1984).
- KILKIŞ Yıldırım : "Aynı Ekonomik Olayları", BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR, S.9 (Eylül 1986).
- KILKIŞ Yıldırım : "Dış Ticaretle İlgili Uygulamalar", BANKA VE EKONOMİK YORUMLAR, S.3 (Mart 1987)
- KORUM Uğur : "1987 yılında Dış Ticarete Beklentiler" 1987 YILINDA DIŞ TİCARETE BEKLENTİLER SEMİNERİ, Türkiye Dış Ticaret Derneği, Ya.No.Seminer Dizisi. 1987/1, Ankara, 10 Aralık 1986.
- MEISSNER Frank : "Sogo Shosha Skill, Hustle Can Aid Inexperienced U.S. Exporters", MARKETING NEWS, 9 Mart 1979.

- ÖNCÜ Beratiye : Karşılıklı Ticaretin Dünya Ticaretindeki Önemi ve Türkiye, İhracatı Geliştirme E-tüd Merkezi, İhracat Bülteni Eki, Rapor No, 102, Nisan 1986.
- ÖZDEN Murat : "İhracatta Vergi İadesi", MALİ SORUNLARA ÇÖZÜM, Ocak 1987.
- ÖZEL Mustafa : "Japonya've Güney Kore'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli" DIŞ TİCARETTE GELİŞ-MELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985.
- ÖZEL Mustafa : "Japon Genel Ticaret Şirketleri" DÜNYA EKONOMİ, Yıl.2, S.13 (?).
- SAKIZLI Ertan : "Eximbank İhracatımıza Yeni Bir Çehre Kazandıracaktır", DIŞ TİCARETTE DURUM, S.4 (4 Mayıs 1987).
- SEZİCİ Ünsal : "Japon Ticaretinin Gelişmesindeki Sogo-Shosha'lar" EKONOMİDE ANKARA, S.6 (Kasım-Aralık 1984).
- T.C.Başbakanlık : Resmi Gazeteler; (Muhtelif Sayıları).

UÇANSU Tuna

: "Dünyada ve Türkiye'de Genel Ticaret Şirketleri", DIŞ TİCARETTE GELİŞMELER VE İHRACAT POLİTİKALARI SEMPOZYUMU, İstanbul, 16 Ocak 1985.

YARAMAN Metin

: "Sanayi İşletmelerinde İhracat İçin Dış Pazarlama Semineri", SEGEM, Ankara, 21-25 Mart 1983.

: "A. Profilo of Sogo Shosha, Sumitomo Corporation, August 1984.

: "Dış Ticaret Şirketleri Bekleneni Vermedi", DÜNYA GAZETESİ, 14 Mart 1987.

: "Finansman Olmadan İhracat Yapmak Hayaldir", EKONOMİDE DİYALOG, Yıl.3, S.29. (Şubat 1986).

: "Foreign Trade Association of Turkey, 1985.

: "İhracat Artışının Sürekliliği İçin Ekonomik İstikrar Şart", BURSA EKONOMİ, S.9 (Şubat 1985).

: "İhracatta Dev'lerin Saltanatı", CUMHURİYET GAZETESİ, 21 Mart 1987.

: "İhracatta Gerileme Büyükleri Etkilemiyor", DÜNYA GAZETESİ, 6 Kasım 1986.

: "İhracatta Güçlükler", İKTİSAT VE MALİYE,
C.XXXIII, S.4 (Temmuz 1986).

: "İhracatçı Sermaye Şirketlerine Sağlanan
İmkânlar Tartışıldı", DÜNYA GAZETESİ,
22 Mart 1984.

: "İhracatçı Şirketler Hedef Alındı",
DÜNYA EKONOMİ, Yıl.1, S.2 (Mart 1984).

: "İhracata Teşvik ve Devlet", EKONOMİDE
DİYALOG, Yıl. 3, S.23 (Mayıs 1985).

: "İhracatın Teşvik Üzerine Düşünceler",
ANKARA SANAYİ ODASI, Yıl.11, S.84
(Ocak- Şubat 1987).

: "İhracat Yapan Her Firma Vergi İadesi
Alacak Diye Bir Kural Yoktur", DÜNYA
GAZETESİ, 31 Mart 1984.

: "Japon İhracat Şirketleri (Sogo Shosna)",
GÖRÜŞ, C.12, S.2 (Şubat 1984).

: "Küçük Firmaların Teşvik Edilmesi İhracat
İle Üretim Bağlantısını Zayıflatıyor",
İSTANBUL SANAYİ ODASI, Yıl.22, S.254
(15 Nisan 1987).

:"Sogo Shosha", BÜYÜTEÇ, Yeni Dizi 6
(13 Şubat 1984).

:"Sogo Shosha", BÜYÜTEÇ, Yeni Dizi 6
(13 Şubat 1984).

:"Türkiye'nin Dış Ticaretinde Dış Ticaret
Sermaye Şirketlerinin Yeri ve Önemi,"
TÜRKİYE DIŞ TİCARET DERNEĞİ.

:"Yurtdışı Pazarlamada Yetişmiş Eleman
Sıkıntısı Var", DÜNYA GAZETESİ, 10
Kasım 1983.

EK : 1

1. Bulgaristan Halk Cumhuriyeti
 2. ekoslavak Sosyalist Cumhuriyeti
 3. Demokratik Alman Cumhuriyeti
 4. Kuba Cumhuriyeti
 5. Macaristan Halk Cumhuriyeti
 6. Polonya Halk Cumhuriyeti
 7. Romanya Sosyalist Cumhuriyeti
 8. Sovyet Sosyalist Cumhuriyetler Birliği
 9. Vietnam Sosyalist Cumhuriyeti
 10. Afganistan Demokratik Cumhuriyeti
 11. Angola Halk Cumhuriyeti
 12. Laos Demokratik Halk Cumhuriyeti
 13. Mozambik Halk Cumhuriyeti
 14. Sosyalist Etiyopya
 15. Yemen Demokratik Halk Cumhuriyeti
 16. Arnavutluk
- (x) 29.12.1984 tarihli 18620 sayılı Resmi Gazete.