

## DÜNYADA VE TÜRKİYE'DE DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ VE İHRACATIN GELİŞİMİ AÇISINDAN DEĞERLENDİRİLMESİ

Dilek AYKUT (\*)

### ÖZET

*Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak adlandırılan Genel Ticaret Şirketleri, uluslararası piyasalarda bir malı talep eden ile arz eden arasında bulunarak malın hareketini kolaylaştıran kuruluşlardır. Günümüzde bu şirketlerin faaliyetleri sadece ihracat ile sınırlı kalmayıp, ithalat, iç piyasaya yönelik satış, offshore ticaret ve tüm bu faaliyetlerin geliştirilmesine yönelik bir çok hizmeti de kapsamaktadır.*

*Genel Ticaret Şirketleri gerek çok çeşitli faaliyetlerde bulunmanın gerekse büyük ölçekli kurulmanın sağladığı avantajlarla ticari işlemlerdeki riskleri dağıtarak maliyetleri azaltma özelliğine sahiptirler. Böylece sermayeyi en verimli şekilde kullanabilmektedirler.*

*Genel Ticaret Şirketleri ilk olarak Japonya'da kurulmuş ve bu ülkedeki başarısının ardından hızla diğer ülkelerde de uygulanmaya başlamıştır.*

*Genel Ticaret Şirketleri modelini ilk olarak 1980 yılında itibaren uygulamaya başlayan Türkiye'de ise bazı alanlardaki uygulamanın, modelin amaçları ile tutarlı olmadığı görülmektedir. Bu şirketlerin gerekli organizasyon yapılarını oluşturup faaliyetlerini sadece ihracatla sınırlamadan, diğer alanlara da yöneldikleri takdirde daha etkili olacakları bir gerçektir. Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri modeli daha etkin bir şekilde uygulandığında bu şirketlerin ihracatın gelişiminde önemli katkıları olabilecektir.*

### Giriş

*İhracata yönelik Sanayileşme Stratejisi izleyen ülkelerde, ihracatı geliştirmek amacıyla uygulanan çeşitli teşvik tedbirlerinin yanında, ihracatın, büyük şirketler aracılığı ile yapılması da stratejinin önemli araçlarından biri olarak uygulanmaya başlamıştır. Model ilk olarak Japonya'da ve milli bir sorun olarak ortaya çıkmış, günümüze kadar büyük bir başarıyla uygulanmıştır. Japon Genel Ticaret Şirketleri'nin ekonomilerinin ve dış ticaretlerinin gelişiminde büyük katkı sağlamaları üzerine bir çok ülke Genel Ticaret Şirketi modelini benimseyerek dış ticaretlerini büyük şirketler aracılığı ile yapmaya yönelmişlerdir.*

---

(\*) Arş. Gör., D.E.Ü.İ.İ.B.F. İktisat Bölümü.



Genel Ticaret Şirketleri (GTŞ) uygulaması 1980 yılından itibaren Türkiye'de de, izlenen sanayileşme önemli araçlarından biri olarak gündeme gelmiştir. Başlangıçta yalnızca ihracat yapan bu şirketler zamanla ithalat, yurt içi piyasaya dönük satış v.b gibi diğer faaliyetleri de üstlenmişlerdir.

Dış Ticaretin GTŞ aracılığı ile etkili bir şekilde yürütüldüğü takdirde, söz konusu şirketlerin ihracatın gelişiminde önemli bir rol oynayacağı düşünülmektedir. Bu nedenle çalışmamızda, ihracatta yeni bir organizasyon türü olan GTŞ incelenerek, Türkiye'deki uygulama değerlendirilmeye çalışılmıştır. Bu amaçla öncelikle uygulamayı başarı ile yürüten Japonya'daki GTŞ modeli incelenerek başarının altında yatan sebepler araştırılmıştır. Ayrıca çalışmamızda karşılaştırma amacıyla diğer ülkelerdeki uygulamalara da yer verilmiştir. Son olarak Türkiye'de GTŞ (\*) modelinin gelişimi ve zaman içinde karşılaşılan sorunlar ortaya konularak modelin etkin bir şekilde uygulanabilmesi için öneriler sunulmaya çalışılmıştır.

## 1. Genel Ticaret Şirketleri'nin İşlev ve Yapıları

Genel Ticaret Şirketleri kavramı Japoncadaki "Sogo Shosha" teriminden türetilmiştir. Günümüzde bu terim, uluslararası piyasalarda bir malı arz ve talep edenleri bir araya getirme işlevinin yanında bir çok farklı hizmeti de kapsayarak çok daha geniş bir anlam ifade etmektedir (Marubani Corporation, 1978:1). Japon Genel Ticaret Şirketleri özellikle II. Dünya Savaşı sonrasında Japon ekonomisinin gelişmesinde önemli rol oynamışlardır. 1970'li yıllarda Japon Sogo Shosha'ların dünya ekonomisindeki bunalıma rağmen gösterdikleri çarpıcı gelişme, bazı ülkelerde hükümetlerin ve bilim çevrelerinin yoğun ilgisini çekmiştir. Bunun üzerine G.Kore, Tayvan, Tayland ve Brezilya gibi ülkeler yeni korumacı önlemlerle dış ticaretin büyük ölçüde kısıtlandığı bir ortamda ihracatlarını arttırmak amacıyla Genel Ticaret Sistemlerini kurmuşlardır. Hatta anti-tekelci düzenlemeler dışında en az devlet müdahaleli serbest girişim ilkeleri ile tanınan ABD bile 1982 yılında İhracat Ticaret Şirketleri Yasasını Kongreden geçirerek bu modeli benimsemiştir.

Genel Ticaret Şirketleri (GTŞ), özellikle ihracata kamu müdahalesinin kurumsallaşmış bir ürünüdür ve yurt içi üreticilerin uluslararası piyasalara açılmasında "tampon birimler" olarak işlev görürler. İlk biçimlerine dışa açılma

---

(\*) Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri olarak bilinen bu kuruluşlar Dünya'daki uygulamalarında Genel Ticaret Şirketleri, İhracatçı Ticaret Şirketleri v.b gibi çeşitli isimlerle de adlandırılmaktadırlar.



gereksinimlerinin ortaya çıktığı 17. ve 18. yüzyıl Merkantilist dönemlerde rastlanır. Örneğin Hollanda'nın Oost-Indische Compagnie ve İngiltere'nin British East India Company şirketleri bu uygulamanın bilinen en eski biçimleridir.

GTŞ Modeli Türkiye'de de 1980 yılından itibaren Dış Ticaret Sermaye Şirketleri olarak uygulamaya koyulup genelde ekonomi özelde ise ihracat politikalarının en önemli araçlarından birisi olmuştur.

Hükümet politikası olarak Genel Ticaret Şirketlerinin mantığını, piyasalar mallar ve fiyat oluşumları konularında dünya ölçeğindeki farklılıkları kavrayacak ve kullanabilecek ticari kuruluşlar oluşturmaktadır. Çok Uluslu Şirketler gibi doğrudan üretime katılmak yerine çeşitli malların arz ve talebinde ortaya çıkan sorunları gidererek uluslararası alıcı ve satıcı piyasaları arasındaki mal ve hizmet hareketine akışkanlık sağlarlar. Ayrıca üretilenin pazarlanmasının üretimden daha güç olduğu günümüz koşullarında, üretici firmaların sadece malın ve üretimin teknolojisine ilişkin kaygıları taşıyacak şekilde rahatlatılması için üretim sonrası bütün işlevleri giderek yüklenmişlerdir. Bu çerçevede GTŞ'nin temelde iki görevi bulunmaktadır. Birincisi ticarete aracılık etmek, yani bir malı talep edenle arz eden arasında bulunarak malın hareketini kolaylaştıran ticari hizmetleri sunmak, diğeri ise, bu aracılık görevinin geliştirilmesi yani, ürün arzını arttıran ve talep yaratan işlemlerde bulunarak ticaret akımlarını geliştirmektir (Özçelik, 1987:69).

GTŞ'nin bu işlevleri yerine getirebilmeleri için belli yapısal özelliklere sahip olmaları gerekir.

İlk koşul, uluslararası piyasalardaki farklılıkları anında bütün verileri ile sağlayabilecek bir enformasyon ağı kurabilmeleridir. Bugün Sogo Shosha'ların "global on-line network system" olarak adlandırdıkları çok pahalı bilgi işlem ve telekomünikasyon birimleri bulunmaktadır. Bu birim on dakikadan kısa bir süre içinde bilgi aktarabilmektedirler. Sogo Shosha'ların sadece bu birimlerinin harcamaları toplam harcamalarının yüzde onuna ulaşabilmektedir (Marubani Corporation, 1978:2).

GTŞ'nin ikinci yapısal özelliği önemli dışsal tasarruflar yaratacak boyutlarda büyük ölçekli olarak kurulmalarıdır. Başlangıçta sabit maliyetleri yüksek olsa da kuruluş sonrası yapılan her işlemin marjinal maliyeti giderek düştüğünden işlem hacimlerinin geniş olması diğer şirketlere oranla önemli maliyet avantajları sağlamaktadır.



Diğer bir özellik, şirketlerin kendi içlerinde risk azaltıcı bir sistem oluşturarak, ilgilendikleri ürün türleri, piyasaları ve ticaret biçimleri itibariyle geniş bir çeşitlendirmeye gitmeleri, esnek ve dengeli bir ticaret yapısı edinmeleridir (Özçelik, 1987:70). Şirketlerin karşılaşılabilecekleri iki risk sözkonusudur; talepteki dalgalanmalar ve döviz kurlarındaki değişiklikler. İşlem sayısı ne kadar az ise, talep ve kur dalgalanmalarından doğacak riskler de o kadar çok olur. GTŞ ortaya çıkabilecek riskleri bir çok işleme yayarak azaltma olanağına sahiptir. Örneğin bir mala olan talebin azalması sonucu fiyatın düşmesi, diğer bir mala olan talebin yükselmesi ile dengelenebilir. Mal sayısı arttıkça riskleri azaltma olasılığı da artar. Aynı durum döviz kurları için de geçerlidir. Bu şirketler çok sayıda ülke ile ticaret yaptıklarından para birimleri bir ülkeye karşı değer kaybederken bir başkasına karşı değer kazanabilir. Bu nedenle ihracat sürecinde aleyhte gelişebilecek kur farklarını dengelemede GTŞ diğerlerine göre avantajlıdır.

GTŞ'nin son özelliği ise sermayeyi daha etkin kullanabilmeleridir. Risk azaltıcı ve ölçek ekonomilerinden yararlanıcı özelliklerinden dolayı diğer ticaret firmalarının sağlayamayacakları veya daha yüksek maliyetlerle sağlayabilecekleri sermayeyi daha düşük maliyetle elde ederek kredi yaratma olanağına sahiptirler. Bankalar ve diğer finans kuruluşları, işlevlerini dikkate alarak GTŞ'ne kredi açmayı daha güvenli görmekte, risk olasılığı yüksek olan diğer ticaret ve sanayi kuruluşlarına vermek yerine onları daha iyi tanıyan ve izleyebilen GTŞ'ne fonlarını akıtmayı tercih etmektedirler. Bu durumda GTŞ bir tür finans evi işlevini üstlenerek ilişkiye girdikleri imalatçı, ihracatçı ve ithalatçılara çeşitli finansman kolaylıkları sağlayabilmektedir.

Kısaca, GTŞ, ticari işlemlerde kaçınılmaz olan riskleri dağıtarak azaltabilme özelliğine sahip olan ölçek ekonomilerinden yararlanarak maliyetleri en aza indirebilen ve bu iki özelliğin verdiği avantajlarla sermayeyi daha verimli kullanabilen kuruluşlardır (Özel, 1988:2).

Bu genel açıklamalardan hareketle aşağıda GTŞ'nin Dünya'da ve Türkiye'de nasıl uygulandığı incelenerek karşılaştırma yapılmaya çalışılacaktır.

## **2. Dünya'da Genel Ticaret Şirketleri**

### **2.1. Japon Genel Ticaret Şirketleri**

Japonya'da bulunan yaklaşık dokuz bin dolayındaki ticaret şirketinden ancak dokuzu Sogo Shosha olarak tanımlanmaktadır. Japon Ticaret Şirketleri gerek



Japonya'nın gerekse diğer ülkelerin dış ticaretinde giderek büyük önem kazanmışlardır (Jetro, 1983:2). Bu dev şirketleri;

- İç ticaretin yüzde 60'ını ellerinde tutmakta ve
- 80 binin üzerinde personel istihdam etmektedirler.
- Japon sermayesinin üçte birini aşan ciroya sahiptirler.
- Herbiri 20 bin kalemin üzerinde mal pazarlamaktadırlar.

Sogo Shosha'lar sadece Japonya'ya özgü oluşumlar olmayıp tüm GTŞ'nin uygulanmasının kökenleri, varlık nedenleri, büyüme ve dönüşümlerinin kavranması açısından genel bir ilgi alanı olmuştur. Bu nedenle daha önce üzerinde durulan GTŞ'nin işlevleri gerçekte Japon GTŞ'nin yapısal özellikleridir (Balci, 1987:17).

Sogo Shosha'ların en önemli özelliği çok çeşitli alanlarda faaliyet göstermeleridir. Bu şirketler doğrudan imalat işine de girişebilmektedirler. Satışlarının çoğunluğunu çeşitli teçhizat, hammadde ve ara malları oluşturmakta, tüketiciye yönelik mağazalara yaptıkları satışlar da gün geçtikçe artmaktadır.

Kısaca, Japon GTŞ, çeşitli malların arz ve talebinde ortaya çıkan sorunları gidererek ticaret akışını düzenleyen, düşük maliyetle ticaretin arttırılmasını amaçlayan ve değişen koşullara en kısa sürede uyum sağlayabilen, esnek ticari kuruluşlardır.

Japonya'da Sogo Shosha'ların oluşumu milli bir sorun olarak ortaya çıkmıştır. Amerika, Rusya ve diğer Avrupa ülkeleri, 1860'lı yıllardan itibaren Japonya'nın iki buçuk asırlık dünyaya kapalı siyasetine son vererek ülkenin dış ticaretine el koydular. Japonya'ya yerleşen batılı şirketler ithalat ve ihracat üzerinde yüzde onbeşlere varan komisyonlar alarak yerli ticaret şirketlerinin yabancı şirketlerle doğrudan bağlantı kurmalarını engellediler (Marubani Corporation, 1978:4-5).

Meiji döneminin başlaması ile hükümet Japon tüccarlarının dış ticarete etkin olması için girişimlerde bulunduysa da batılıların şiddetli baskıları altında sonuçsuz kaldı. 1870 yılından itibaren Meiji hükümetinin güçlenmesi ile yerli tüccarlar daha fazla desteklendi. Bu destek faaliyetlerinin başlıcaları;

- Uluslararası teşhirlere katılmak, (1873 Viyana, 1876 Philadelphia)



- Japon tüccarlarının dışarıya yaptıkları direkt satışların bedellerini toplayacak konsüller atamak,
- Yerli gemi şirketlerine sübvansiyonlar sağlamak,
- Yeni kurulan dış ticaret şirketlerini s bvansa etmek ve risklerinin bir kısmını üstlenmek,
- Sübvansiyon yolu ile ilk denizcilik sigorta şirketlerinin kurulmasını sağlamak (Tokyo Marine Insurance Company 1878),
- Uluslararası işlemler için bankacılık hizmetleri verecek olan Yokohama Specie Bank'ı kurmak (1880),

olarak sıralanabilir.

Bütün bunlara rağmen 1855'e kadar hükümet desteği çok sınırlı kalmıştı. Bu dönemde dış ticaret Shokan Boaki denilen batılı firmaların tekelindeydi. Japon ihracatçıları mallarını ucuz fiyatlarla Shokan'lara satmak, ithalatçılar ise % 15'lere varan komisyonlar ödemek zorundaydılar. Shokan'lar yeni firmaların ticarete girmelerini önlemek amacıyla Japon tüccarlarını çok zor durumda bırakıyorlardı.

Bu durum karşısında yirmiyedi Japon tüccarı (Shokan'lara satılan ipek ipliğinin % 93' n  bu tüccarlar karşılıyordu.) aralarında - The Federation of Silk Yarn Dealers - adında bir dernek kurarak Shokan'lara verilen komisyonu kesmeyi, depolama hizmetleri sağlamayı ve finansman olanakları yaratmayı amaçladılar. Hükümet ve bankalarca da destek görmelerine rağmen, Shokan'lar, dernek aracılığıyla ihraç edilen ipliğin batılı gemiciler tarafından taşınmasını engellediğinden kapanmak zorunda kaldılar.

1877 yılına kadar Japon tüccarlarının toplam ihracat içindeki payları % 3.6 iken ithalatlarının payı % 2.5 idi. Genel Ticaret şirketlerinin Japon Ticaretini yabancı firmaların elinden kurtarmak için s rd kdikleri çabalar sonunda, yerli firmaların dış ticaretteki payı % 50'nin üzerine çıkmıştır.

Japon GTş arkalarındaki sanayi grupları göz önüne alınarak üç tipik gruba ayrılabilir.

- Büyük aile şirketlerinin (Zaibatsu) desteğindeki şirketler (Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo.)



- Tekstil Ticareti ile gelişen şirketler (C.Itoh, Nichimen, Toyo Menka, Marubani, Kanimatsu-Gosho.)

- Demir çelik ticareti ile gelişen şirketler (Iwai, Ataka)

Japon GTŞ satış ağlarının büyük bir kısmını 1930'lu yıllarda ve II. Dünya Savaşından önce tamamlamışlardır. II. Dünya Savaşı öncesinde Japonya'da Zai-butsu denilen, imalat, finansman ve ticaretle uğraşan dev aile şirketleri bulunuyordu. Japon GTŞ'nden bazılarının kökenleri bu şirketlere dayanmaktadır.

Savaşı izleyen ilk on yıl, bugünün Sogo Shosha'larının meydana gelmesi için bir reorganizasyon, Japon ekonomisi için de bir yeniden toparlama ve dışa açılma dönemi olmuştur.

II. Dünya Savaşından en çok zarar gören ülkelerden biri olmasına rağmen Japonya kısa sürede Uzakdoğuda önemli bir ekonomik güç haline gelmiştir. Bu arada gerçekleşen en önemli olay iki genel şirket olan Mitsui ve Mitsubishi'nin faaliyetlerinin durdurulması için ABD işgal kuvvetlerinin çağrısıdır (Ağustos 1947). Bu iki şirketin faaliyetlerinin durdurulması ile Tokyo Menka, Nichimen, Gosha, C.Itoh ve Marubani şirketleri Japon dış ticaretinin reorganizasyonuna öncülük etmişler ve faaliyetlerini genişletmişlerdir. Daha sonraki yıllarda faaliyetlerine izin verilmesi ile Mitsui ve Mitsubishi de gelişen Japon Ticaret Şirketleri arasına katılmıştır (Kiyoshi, Terutomo. 1984::21).

Bu kuruluşların II. Dünya Savaşından sonra toparlanmalarında, dış ticaretin liberasyonu, döviz kısıtlamalarının kaldırılması, yeni teşvik tedbirleri ve Kore Savaşının yarattığı ekonomik konjonktür de etkili olmuştur. Savaş sonrası canlılığı bir durgunluk izlemiş, Japonya'nın hem ekonomisinde hem de ticari bünyesinde yapısal değişikliği gerekli kılmıştır. Bunun sonucu olarak sanayi yapısı, ağır sanayi ve kimya sanayiine doğru yönelmeye başlamıştır (Balcı, 1987:21).

Japon ekonomisinin hızlı büyüme dönemi olan 1965-1974 yılları arasında dokuz Sogo Shosha'nın toplam işlem hacmindeki artış, dönem ortalaması olarak % 24'tür ki bu dönemdeki nominal GSMH büyüme oranından daha büyüktür (Kiyoshi, Terutomo. 1984:21). Japon GTŞ bugün dünyanın en yüksek cirolu şirketleri arasında bulunmaktadır. Ortalama yıllık satışları 65 milyar doları bulan dokuz Sogo Shosha, 1986 toplam satış rakamlarına göre sadece ABD'nin General Motors firmasının gerisinde kalmaktadır.



Dokuz ticaret şirketinin 1986 yılı toplam satışları 582 milyar dolarla Japonya MG'nin % 26'sını toplam ihracatları ise 115 milyar dolar ile Japon ihracatının % 55'ini oluşturmaktadır. Birer finans evi gibi faaliyet gösterip küçük ve orta büyüklükteki imalat ve ihracat firmalarına finansman sağlayan Sogo Shosha'lar ayrıca dünyanın bir çok yerinde birer dış ticaret koordinatörü ve organizatörü gibi çalışmaktadırlar. Yurt içi ve dışında sayısız bağlı şirket ve ofisleri bulunan, her gün onbinlerce mesaj alıp gönderen bu dev şirketlerin bazıları 25 binin üzerinde mal ihraç etmektedirler (Özel, 1988:9).

Günümüzde Japon GTŞ'nin uluslararası ticarete katılım biçimleri Off-Shore Ticaret biçiminde gerçekleşmektedir. Off-Shore ticarete GTŞ alıcı veya satıcı konumunun dışında üçüncü bir ülke olarak ticarete katılmaktadırlar. Örneğin petrol üreticisi bir ülkedeki petrolü işlenmek üzere bir başka ülkeye satmaktadırlar (Jetro, 1983:23). Toplam satışları içinde üçüncü ülkelerle ticaretin payı % 15 dolayındadır.

Japon GTŞ, özel sektöre ait olup tamamiyle mustakil hareket etmektedirler. Ancak bu şirketlerin başarısını en hayati noktasını hükümetleri ile kurdukları samimi ve yoğun ilişkileri oluşturmaktadır ve esasen bu yolla sağladıkları devlet desteği dolayısıyla gelişme şansı bulabilmişler, Japon hükümet politikasını etkileyerek sürükleyebilmişlerdir (Kaikati, 1986:44-45).

## 2.2. G.Kore Genel Ticaret Şirketleri

27 Temmuz 1953 de iç savaşın sona ermesi ile birlikte Kore, kuzey ve güney olmak üzere ikiye ayrıldı. G.Kore, hammadde ve sermayenin yetersizliği nedeniyle sahip olduğu nitelikli işgücünü, Amerikan, Japon ve Batılı ülkelerin sermayeleriyle birleştirerek kalkınmasını sağlamaya çalışmıştır. Grev yasağı ve düşük ücret düzeyi nedeniyle işgücü piyasasının istikrarlı olması ve çevre kirliliğini önleyici yasaların olmayışı yabancı sermayeye cazip gelmiştir. Örneğin 1978 yılında Mason Sanayi Bölgesinde faaliyet gösteren 103 firmadan 93'ü Japon'lara aittir. Ekonomik büyümenin sınırlarını zorlayan Japonya, enflasyon ücret artışları ve sermaye verimliliğinin azalması karşısında G.Kore ekonomisine entegre olmuş ve çevre kirliliğine yol açan gübre kompleksleri ile kimya sanayiine ait yatırımlarını G. Kore'ye kaydırmıştır.

G.Kore'nin başarılı olmasında tarihi mirasının rolü büyüktür. Japonlar sömürge altında bulundurdukları bu topraklardan çekilirken en büyük miras olarak yaygın bir eğitim sistemi ve işbaşında eğitilmiş işgücü bırakmışlardır



(G.Kore'de 1975 yılında okur-yazar oranı % 98'dir). Japonlar alt yapı yatırımlarının büyük bir kısmını gerçekleştirerek sanayide sermayenin % 90'ını sağlamışlardır.

G. Kore'nin başarısında yerinde müdahaleleri ile ekonomiye yön veren devletin ve bu kararlara hızla olumlu tepki gösteren girişimcilerin de payı büyüktür. 1945'de Japonların çekilmesini izleyen yıllarda yerli girişimciler hızla kurulu tesisleri çalıştırmaya ve hedeflenen üretimleri aşmaya başlamışlardır. 1978 yılı itibariyle dahi toplam ihracat içinde sanayi ürünleri ihracatı % 85'tir.

Japonların GTŞ ile elde ettikleri başarılar G.Kore'li bürokratları da etkilemiştir. Bu alandaki çalışmalar 1975 de önde gelen ticaret firmalarını teşviki ile başlamıştır. Ancak G.Kore'li GTŞ'nin kuruluş amaçları Japonlarınkinden farklıdır. G.Kore'nin GTŞ yabancı şirketlerin tekelindeki dış ticarete tepki olarak değil, ihracatı arttırmak amacıyla kurulmuştur.

G.Kore, Japonya'dan sonra dış ticaretin GTŞ ile yürütülmesini öngören ilk ülkedir (Balcı, 1987:43-46). G.Kore ihracatında en büyük patlama 1974-87 yılları arasında GTŞ Modeli'nin uygulandığı dönemde meydana gelmiştir. Söz konusu dönemde petrolün ihraç değerindeki olağan üstü artışa rağmen, dünya ihracatı ancak ikibuçuk misline çıkarken G.Kore ihracatı tam on kat artmıştır.

İhracattaki artışın en önemli sebebi Kore Hükümetinin finansman, vergi muafiyeti ve kur politikası ile ihracata sağladığı sübvansiyonlardır.

Nisan 1975'de başlatılan Genel Ticaret Şirketi Modeli, için Ticaret ve Sanayi Bakanlığınca tespit edilen koşullar şunlardır;

- Bir milyar Won ödenmiş sermaye (2.5 milyon dolar),
- Yıllık 50 milyon dolarlık ihracat,
- Herbiri 500 bin doların üzerinde olan yedi kalem mal,
- On adet yurt dışı büro,
- Herbirinde en az 1 milyon dolar olmak üzere on ülkeye ihracat.

İki yıl bu koşulları sadece beş firma gerçekleştirebilmiştir (Samsung, Ssangyong, Daewoo, Kukje ve Hanil Synthetic). 1978 yılında sayıları 13'e yükseldiyse de 1980 de 3 firmanın eklenmesi sonucu 10'a gerilemiştir. Bunlardan sadece ilk dokuzu gerçek anlamda GTŞ sayılabilir. Çünkü KOTİ (Korean Trading International) olarak adlandırılan firma devlet tarafından kurulmuş olup özel bir statüye sahiptir.



Birinci ve ikinci koşullar ile Genel Ticaret Şirketlerinin ölçek ekonomilerinden yararlanabilecek büyüklükte olmaları öngörülmektedir. Üçüncü ve beşinci koşullarla mal ve ülke bazında çeşitlilik teşvik edilirken dördüncü madde ile yurt dışında teşkilatlanmaya ağırlık verilmiştir.

Model dinamik olduğu için konulan şartlar her yıl değiştirilmiş ve zamanla hafifletmeye gidilmiştir. 1981 yılından itibaren iki şart dışındakiler kaldırılmıştır. Bunlar minimum ihracat değeri ve hisselerin halka açılması şartlarıdır (Özel, 1988:12-13). 1982 yılında yapılan bir araştırmaya göre Genel Ticaret Şirketi ünvanına sahip olan firmalar ülkenin ilk ondört holdingi arasında yer alan belirli teşebbüs kuruluşlarının ihracat üsleri durumundadır.

Sanayi ve Ticaret Bakanlığı aracılığı ile G.Kore hükümeti GTŞ'ne ticaret, finansman ve döviz açısından oldukça büyük ayrıcalıklar sağlamaktadır.

Genel Ticaret Şirketleri Modelinin uygulanmaya başlandığı ilk yıllarda ihracat kredisi faiz oranları ile banka kredisi faiz oranları arasındaki fark oldukça fazladır. Bu farkın kademeli olarak kapatılması yoluna gidilerek 1982 yılında sıfıra indirilmiştir. Dikkat edilecek husus aradaki farkın kapatılmasında ihracat kredisi faiz oranını yükseltmek yerine, enflasyondaki düşüşe paralel olarak banka kredisi faiz oranlarının düşürülmesidir. Hükümet yoğun kredi sübvansiyonlarının devlete maliyetini iç piyasada uyguladığı dolaylı vergilerle finanse etme yoluna gitmiştir. Bu nedenle iç piyasa fiyatları ile dış fiyatlar arasında çok büyük farkları meydana gelmiştir.

G.Kore Genel Ticaret Şirketlerinin kendilerine özgü ve onları diğer ticaret şirketlerinden ayıran bazı özellikleri vardır.

- G.Kore'de GTŞ Modelinin uygulamasındaki amaç ihracatın arttırılması olduğundan bu şirketlerinin faaliyetlerinin büyük bir bölümünü ihracat oluşturmuştur. İthalat daha çok kamu kuruluşları tarafından yapıldığından GTŞ bu alana girmemişlerdir. Japon firmaları ise genel olarak işe ithalatla başlayıp, ithalat ve pazar satışlarından oluşan kâr ve fonları ihracata yönelterek zaman içinde bu üç sektör arasında sağlıklı bir denge kurmayı başarmışlardır. G.Kore şirketlerinin ihracata ağırlık vermeleri onları iki risk ile karşı karşıya bırakmıştır. İhracat pazarlarında kriz veya korumacı eğilimler başgösterdiğinde şirketler bundan hemen etkilenmişler ve yeni pazarlar bulma telaşına kapılmışlardır. Ayrıca ihracatta kâr marjları ithalata ve iç piyasa satışlarına oranla çok daha düşük olduğundan şirketlerin kârları çoğu zaman yurt dışı ofislerin masraflarını karşılamaya bile yetmemiştir.



- Genel Ticaret şirketlerinin ihracatında ağır ve kimya sanayii mamüllerinin payı büyüktür.

- Genelde firmaların kâr marjları çok düşüktür. DTŞ'nin ihracatları arttıkça hem kârlılıkları hem de özvarlık pozisyonları gerilemiştir. Çoğu firmanın gerçekte bilançoda gösterilen kârlarının prestij için olduğu söylenmektedir. Kâr marjlarının düşüklüğü ve ihracat kredilerinin kademeli olarak azaltılması bazı firmaları ihracatlarını kısmaya bazı firmaları ise şişirme ihracat rakamları ilan etmeye zorlamıştır.

Kârlılığın bu denli olumsuz bir görünüm arz etmesinin başlıca sebepleri şu şekilde sıralanabilir.

- İlk yatırımların ağır maliyeti: G.Kore ticaret şirketlerinin her birinin yurt dışında 20-60 arasında değişen sayıda ofisleri bulunmaktadır. Bu ofislerin yıllık masrafları çok fazla olduğu gibi kısa vadede firmanın kârlılığına katkıları çok azdır. Dolayısıyla yapılan masraflar bir nevi yatırımdır. Ancak kayıtlara masraf olarak geçtiklerinden kâr-zarar cetvellerini kırmızıya boyamaktadır.

- Hükümetin ihracat miktarında direnmesi: Hükümetin GTŞ politikasından beklentisi sadece ihracatı arttırmak olduğu için bütün teşvikler bu amaca yönelik olmuştur (Nitekim minimum ihracat miktarı her yıl değiştirilerek sonunda ülke ihracatının % 2'si olarak belirlenmiştir). Ancak bu şartlar nedeniyle firmalar arasında doğan rekabet zaman içinde belli suistimallere yol açarak bazı firmalar ihracat rakamlarını şişirmelerine bazılarının ise "ihracat hesabı satın alma" yoluna gitmelerine neden olmuştur (Diğer bazı firmaların ihracatlarını % 2-4 arası komisyonla kendi hesaplarına geçirmişlerdir). Böylece pasif ihracatçılar GTŞ'nin kârlılıklarını daha da bozmuştur.

- Prefinansman faizlerindeki artışlar ve döviz kayıpları: G.Kore firmaları uzun vadeli sermaye ihtiyaçları için dış finansmana ağırlık verdiklerinden 1980'lerden itibaren ABD'nin faiz hadlerini (% 15'leri aşan düzeyde) arttırmamasından çok etkilenmiştir. Ayrıca dalgalı kur sistemine geçiş ile Won'un dolar karşısında değer kaybetmesi dış borç ve faizlerini ödemede büyük sorunlar yaratmıştır.

- Büyüme heyecanı içinde plansız hareket etme: Hükümetin belirlediği şartlara uygun bir GTŞ kurmak herşeyden önce bir "prestij" sorunu olunca bütün holdingler kârlılıktan çok GTŞ'ne sahip olmayı ilk hedefleri arasına almışlardır (Özel, 1988:15-20).



G.Kore Ticaret Şirketleri'nin herşeye rağmen görünürdeki başarılarının nedenini ülkenin Japonya ile gerçekleştirdiği ekonomik entegrasyona bağlamak mümkündür. Dört büyük GTŞ (Mitsubishi, Mitsui, Sumitomo, Marubani) çeşitli sermaye iştirakleri, ortak girişimleri ve yan kuruluşlar aracılığı ile G.Kore dış ticaretinin % 40'ını denetlemektedirler. Altyapı tesisleri ve yeterli iş gücü desteği devlet tarafından, teknoloji ve pazarlama Japonlar tarafından yapılmakta, G.Kore Şirketleri ise üretim sürecinin iç organizasyonu ile ilgilenmektedirler. Dolayısıyla 1975'den itibaren G.Kore'deki ihracat başarısı GTŞ uygulamasından çok, Japon sermayesi, teknolojisi ve işletme yönetiminin beslediği tamamen dış satıma yönelik olarak kurulmuş sanayi yapısına mal edilmelidir (Özçelik, 1987:79).

### 2.3. ABD'de İhracat Ticaret Şirketleri:

ABD'de uzun tartışmalar sonunda 8 Ekim 1982 tarihinde çıkarılan bir kanunla Japon modeline benzer şirketlerin kurulması için gerekli olan yasal çerçeve çizilmiştir. "Export Trading Company Act" olarak bilinen kanunda Amerika, İhracat Şirketlerini, "ülkede üretilen mal ve hizmetleri ihraç etmek veya sağladığı ticari hizmetleri sayesinde diğer Amerikan firmalarının mal ve hizmet ihracatını kolaylaştırmak amacıyla kurulan ticari kuruluşlar" olarak nitelendirmiştir.

Kanun gereği, ABD, ürünlerinin ihracatının teşviki yanında şirket kurmayan üreticilerin mallarına da ihraç gücü kazandırmak amacıyla bankaların ihracat ticaret şirketi kurmalarına imkan tanımıştır. Bunun üzerine City Bank, Bank of Amerika First national Bank of Chicago gibi bankalar ile General Electric Sears and Roeback gibi büyük kuruluşlar birleşerek veya tek tek İhracat Ticaret Şirketleri kurmaya başlamışlardır. Bu şirketlerin sayısı günümüzde 40'a ulaşmıştır.

İhracat Ticaret Şirketlerinin ABD'de sekiz yıllık bir geçmişinin bulunmasına rağmen önemli bir gelişme kaydettiği söylenemez. Bunun bir nedeni dünya ticaretindeki durgunluktur. Diğer nedenleri bankaların kurdukları şirketlerin bu alana girmekte ihtiyatlı davranmaları, ticaret yapmak yerine daha çok danışmanlık hizmeti vermeleridir. Üretici firmaların kurdukları ticaret şirketleri ise genellikle kendi mallarının pazarlamasını yapmaktadırlar. General Electric Trading Şirketinin ihracatının % 90'ını kendi mamullerinin ihracatı oluşturmaktadır (Balcı, 1987:58-61).

### 3. Türkiye'de Dış Ticaret Sermaye Şirketleri

Türkiye'de 1980 yılından itibaren dışa açık kalkınma modelinin benimsenmesi ile bu politikanın önemli araçlarından biri olarak GTŞ örgütlenmeye



başlamıştır. Her ne kadar ülkenin bazı büyük sermaye grupları bu tarihten önce ihracata yönelik şirketleri kurmuşlarsa da, ilk olarak 18 Temmuz 1980 tarih ve 17051 nolu Resmi Gazete'de yayınlanan 8/1173 sayılı "İhracatçı Şirketleri Teşvik Kararı" ile Genel Ticaret Şirketlerinin ilk şekli olan "İhracatçı Sermaye Şirketlerinin" desteklenmesine başlanmıştır. 1980 yılında İhracatçı Sermaye Şirketleri için konulan 15 milyon dolarlık ihracat barajı sadece 7 şirket tarafından aşılabılmıştır. Bu şirketler yaklaşık 430 milyon dolar ihracat ile toplam ihracatın % 9'nu oluşturmuştur.

Türkiye'de İhracatçı Sermaye Şirketleri teşvik edilirken, ülkenin ihracat atılımını belirli bir kurumsal temele oturtmak amaçlanmıştır. Modelin esası, dış ticareti büyük ve entegre şirketler aracılığı ile yaparak riskleri azaltmak, ölçek ekonomilerinden yararlanarak dış piyasalarda yüksek bir pazarlık gücüne sahip olmaktır.

Model uygulamaya konulduğundan bu yana çıkarılan çeşitli kararlarla ihracatçı Sermaye Şirketi olabilme şartları yeniden düzenlenmiştir. Ayrıca 1984 yılında yayınlanan 84/8256 sayılı ithalat rejimi kararına ek kararın 2. maddesine göre sınırlayıcı bir ad olan İhracatçı Sermaye Şirketi yerine "Dış Ticaret Sermaye Şirketi" ünvanı getirilerek, bu şirketlerin ihracat dışındaki alanlara da ağırlık vermeleri öngörülmüştür.

Günümüzde Dış Ticaret Sermaye Şirketi (DTSS) olabilmek için aşağıdaki şartların yerine getirilmesi gerekmektedir.

- Anonim, limited veya sermayesi paylara bölünmüş komandit şirket olmak,
- En az 100 milyon dolarlık ihracat,
- 5 milyar lira ödenmiş sermaye,
- İhracatın en az % 75'inin mamul mal veya madenlerden oluşması.

DTSS, portföy yatırımları dışında, doğrudan yatırım ve imalat faaliyetlerinde bulunamazlar. Ancak, ihraç konusu malların ambalajlama, paketleme, doldurma, tasnifleme, depolama, muhafaza ve nakliyesi ile ilgili konularda Yatırım Teşvik Belgesi almak kaydıyla yatırım yapabilirler. Bu nedenle ya kendi grup şirketlerine ait malları ya da "fason imalat" yolu ile hazırladıkları malları ihraç etmektedirler. Bazı DTSS ise ihracat teşviklerinden daha fazla yararlanabilmek için, adına by-pass veya pasif ihracat dediğimiz küçük ticaret veya imalat şirketlerince gerçekleştirilen ihracata kâğıt üzerinde aracılık etme faaliyetlerinde de bulunmuşlardır. DTSS'nin yurtdışı büro ya da temsilciliklerinin özellikle Ortadoğu ve



Kuzey Afrika ülkelerinde yoğunlaştığı görülmektedir. İran ve Irak'ta hemen hemen her şirketin bir temsilciliği bulunmaktadır. Avrupa ülkeleri arasında ise Almanya, İsviçre ve İngiltere bu konuda öncelik taşımaktadır. Son yıllarda ticaret hacminin yanı sıra ticari ilişkilerimizde gelişmesi ile ABD ve Singapur gibi uzak pazarlarda da bürolar kurulmaya başlanmıştır.

DTSS'ne verilen teşvikleri vergi iadeleri, Eximbank kredileri, yatırım indrimi, faiz farkı iadesi, gümrük muafiyeti ve döviz tahsisi olarak sıralamak mümkündür. Ayrıca dış ticareti devletleştirilmiş ülkelere ithalat yapma yetkisi de bu şirketlere verilmiştir. Söz konusu teşvikler ile şirketlerin dış pazarlara açılabilme konusundaki darboğazları aşarak belirli bir güce ulaşmaları sağlanmıştır (Öniş, 1989:50). Ancak zaman içinde teşviklerin bir bölümü azaltılarak veya kaldırılarak DTSS arasında bir elemeye gidilmiştir. 1988 yılında faaliyet gösteren şirketlerin sekizinin piyasadan çekilmesi bunun göstergesidir. Ancak bu firmaların piyasadan çekilme nedenleri arasında yapısal yetersizliklerde önemli bir etkendir.

Türkiye'de DTSS'nin daha önce belirtilen işlevleri tam olarak yerine getirdiği söylenemez. Örneğin bankalardan sağladıkları finansman imkanlarını üreticilere aktarmaktan ziyade, bağlı buldukları holdinglerin ihtiyaçları için kullanılmaktadırlar. Bu durum holdinglerin finansman darboğazına girmeleri durumunda ödeme gücünü yaratmanın yanı sıra Dış Ticaret Sermaye Şirketi ile üretici arasındaki zincirin de kopmasına neden olmaktadır.

Özellikle Japonya ve G.Kore'de büyük ihracatçı firmaların arkasında çok yaygın bir küçük ve orta boy imalatçıları seti bulunmakta, bu firmalar finanse edilerek ürünlerin sürekliliği ve ihracatı sağlanmaktadır. Türkiye'de ise böyle bir yapının sağlıklı olarak kurulduğu söylenemez.

DTSS, bir anlamda Türkiye'deki büyük sanayi gruplarının pazarlama kuruluşları niteliğindedir. Örneğin 1989 yılına kadar (5.5 senede) 1.5 milyar dolarlık ihracat yapan RAM Dış Ticaret, Koç grubunun bir ihracat acentası gibi çalışırken, yine aynı dönemde 1.2 milyar dolarlık ihracat yapan EXSA, ağırlıklı olarak Sabancı grubunun ürettiği malları pazarlamaktadır. ENKA ve TEKFEN aynı adı taşıyan inşaat gruplarının pazarlama şirketleridir ve yine aynı tarihe kadar sırasıyla 1.6 ve 1.5 milyar dolar değerinde mal pazarlamışlardır. Bu alandaki tek istisna salt bir ticaret şirketi olarak kurulan ve hiç bir holdingle bağlantısı olmayan Penta'ydı.



DTSS'nin ihracatlarına bakıldığında özellikle belirli alt sektörlerde yoğunlaşmanın gerçekleştiği görülmektedir. On beş sanayi alt sektöründe yapılan ihracatın % 50'den fazlası bu şirketler tarafından gerçekleştirilmiştir. Bu durum bazı malların ihracatında DTSS'nin bir tekel konumuna ulaştığının göstergesidir. DTSS tarafından 1988 yılı verilerine göre 1.65 milyar dolarla en fazla ihracat dokuma sanayiinde gerçekleştirilmiştir. Bunun yanında deri ve deri mamullerinin % 99'u orman ürünlerinin % 84'ü, adi metal ürünlerinin % 78'i, toprak ve cam sanayi ürünlerinin %74.6'sı ve dokumaya elverişli ürünlerin % 66.3'ü DTSS üzerinden yapılmıştır.

1990 yılında faaliyet gösteren başlıca DTSS, büyüklük sırasına göre RAM Dış Ticaret, GSD, Çukurova Dış Ticaret, Exsa, Tekfen Dış Ticaret, Yaşar Dış Ticaret, İzdaş Dış Ticaret, Meptaş, Enka Pazarlama, Borusan İthalat ve İhracat ve Penta olarak sıralanabilir.

1989 yılında, içinde Menteşoğlu, Mepa, Batı Pazarlama'nın da bulunduğu on tane şirket faaliyetine son vermiş, Enka, Penta, Tekfen, Meptaş ve Borusan'ın da bulunduğu on şirket ise faaliyetlerini daraltmıştır.

Tablo 1'den de izlenebileceği gibi 1990 yılında, DTSS arasında Ram Dış Ticaret 506 milyon dolarlık ihracatla birinci olmuş, Enka , Borusan ve Penta ise 100 milyon dolarlık ihracatı aşamadıkları için 1991 yılı için DTSS olma statüsünü kaybetmişlerdir.

TABLO 1 : Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin 1990 Yılı İhracatları.(Milyon Dolar)

ŞİRKETLER	İhracatı	ŞİRKETLER	İhracatı
Ram Dış Ticaret	506.01	Kibar Dış Tic.	124.78
GSD Dış Ticaret	475.29	Ak-Pa Tekstil	118.27
Çukurova Dış Tic.	331.33	Bilkont Dış Tic.	113.86
Exsa Export.	324.82	İzdaş Dış Tic.	112.46
CamPazarlama	319.94	Sönmez Tekstil	111.41
Tekfen Dış Ticaret	282.74	İzmir Deri	112.69
Yaşar Dış Ticaret	270.60	Meptaş Manisalı	108.56
Çolakoğlu Dış Tic.	246.67	Nadir Dış Tic.	102.20
Tekstil San.DışTic.	238.15	Enka Pazarlama	86.96
Ekinciler Dış Tic.	182.15	Borusan İt. Ihr.	84.22
Diler DışTic.	149.16	Pente Dış Tic.	65.35
Sodimpek	145.11	TOPLAM	4612.73

KAYNAK: Furkrade Kayıtlarından Yararlanılarak Hazırlanmıştır.



Bunun yanında TURKTRADE onur üyesi olan kamu şirketleri arasında ise en fazla ihracatı yaklaşık 176 milyon dolarla Etibank gerçekleştirmiştir. Onu 100 milyon dolar ile Sümerbank izlemiştir.

DTSS'nin 1981-1990 döneminde toplam ihracat içindeki paylarını inceleyebilmek amacı ile Tablo 2 düzenlenmiştir.

TABLO 2 : DTSS İhracatının Toplam İhracat İçindeki Payı (1981-1990).  
(Milyon Dolar; %)

YILLAR	DTSS İhracatı (1)	Top. İhr (2)	(1/2)
1981	432.2	4702.9	9.2
1982	1002.2	5745.9	17.4
1983	1740.7	5727.8	30.4
1984	2772.0	7133.6	38.9
1985	2742.2	7958.1	34.5
1986	3393.0	7456.7	45.5
1987	4273.1	10190.0	41.9
1988	5593.2	11662.0	48.0
1989	6046.3	11627.1	52.0
1990	4612.7	12959.0	35.5

KAYNAK : DİE, Dış Ticaret İstatistikleri, Turktrade TC. MB. 1990 Yılı Raporu.

Uygulamanın başlangıcında DTSS ihracatının toplam ihracat içindeki payı yaklaşık % 9 iken 1989 yılına gelindiğinde hızla artarak 36 DTSS'nin toplam ihracat içindeki payı % 52'lere ulaşmıştır. 1990 yılında ise DTSS'nin sayısı 23, toplam ihracat içindeki payları ise % 35'lere gerilemiştir.

## SONUÇ

GTŞ'nin dünyadaki uygulamalarına bakıldığında şu farklılıklar gözlenmektedir.

Japon şirketleri Japonya'nın geleneksel koşullarından doğduğu için ithalat, ihracat ve iç ticaret dengesi kurabildikleri ve sağlıklı bir satış yapısına sahip oldukları görülmektedir (Cirolarının yaklaşık % 40'ı iç ticaret, % 20'si ihra-



cat, % 25'i offshore, % 15'i ithalat). G.Kore ve Türk DTSS'inde ise ihracat daha ağırlıklıdır (Sırasıyla % 55-60, % 85-90). Bu bakımdan riskleri farklı ticari işlemlere dağıtmak açısından Japon Şirketleri daha avantajlıdır.

- Japon Genel Ticaret Şirketlerinde üretici şirketlerin finansmanı söz konusudur.

- Japonya'da GTŞ'nin sayısı az olduğu halde dış ticaretteki payları büyüktür. Türkiye'de ise 1990 yılına göre 23 DTSS ülke ihracatının ancak % 35'ini gerçekleştirebilmektedir.

Türkiye'de DTSS'nin faaliyetleri incelendiğinde ise bazı alanlardaki uygulamanın politikanın temelinde yatan amaçlar doğrultusunda gerçekleşmediği görülmüştür (Geveci, Beşeli: 1985: 23-24).

- Daha önce de görülen çok sayıda ihracatçımızın dış pazarlarda birbirleri ile kıyasıya rekabeti sonucu ortaya çıkan fiyat indirimleri zaman zaman DTSS'leri arasındaki rekabette de gerçekleşmiştir. Bu şirketler ek vergi iadeleri yolu ile devletten sağladıkları teşviklere dayanarak büyük fiyat indirimlerine gitmişler ve kârlılık oranlarını hesaplarken en önemli faktör olarak teşvikleri gözönüne almışlardır.

- Söz konusu şirketlerin, küçük şirketlerin ticaretlerini kendi üzerlerinden geçirmelerine izin vererek çeşitli yüzdelerle lisans hakkı ve ek vergi iadeleri almaya çalıştıkları görülmüştür. Zamanla DTSS bu küçük ihracatçıları yeterince denetlemediklerinden hayali ihracat olayı gündeme gelmiştir.

- Ayrıca çoğu DTSS bankalardan temin ettikleri finansmanlarını üreticilere aktarmak yerine bağlı buldukları holdinglerin ihtiyaçları için kullanmışlardır. Bu da DTSS ile üretici arasında bağın kopmasına sebep olmuştur. Özellikle Japonya ve G. Kore'de büyük ihracatçı firmaların arkasında çok yaygın küçük ve orta boy imalatçılar seti bulunmakta, bu firmalar finanse edilerek ürünlerin sürekliliği ve ihracatı sağlanmaktadır. Türkiye'de ise böyle bir yapının sağlıklı olarak kurulduğunu söylemek mümkün değildir.

- Bir diğer aksaklık ise DTSS'nin organizasyon yapılarından kaynaklanmaktadır. Başlangıçta yalnızca ihracata yönelik olarak kurulan ve bu yolda teşvik edilen şirketler, yükümlülükleri arttıkça gerekli organizasyonu oluşturmakta gecikmişlerdir. Özellikle üçüncü ülkelerle ticaretin geliştirilmesine yönelik



yapılanmayı gerçekleştirememişlerdir. Organizasyondaki eksikliğin başlıca nedenlerinden biri, bu şirketlerin bazılarının zaten eskiden beri ihracat limitini aştıkları için ihracatçı sermaye şirketi ünvanını almış olmaları nedeni ile organizasyon yapısını değiştirme gereği duymamalarıdır. Diğer şirketler ise belirlenen barajı kısa sürede aşmak için hızlı bir büyüme yapısına girerek kalıcı bir organizasyon yapısı kurmayı ihmal etmişlerdir.

Sözkonusu şirketlerin organizasyon yapılarındaki diğer bir eksiklik ise, fonksiyonel bir araştırma geliştirme bölümlerinin bulunmamasıdır. Şirketler ihracatlarını genellikle yalnız mevcut koşullarda ve olanaklar çerçevesinde gerçekleştirmekte dünyadaki sosyo-ekonomik ve politik gelişmelere bağlı olarak ileride değişebilecek ticari konjonktüre göre ihracatlarını ve faaliyet alanlarını yönlendirici ileriye dönük uzun vadeli araştırmalara girmemektedirler.

- Bunlara ek olarak DTSSŞ ile hükümet arasındaki ilişkilerin önemini de vurgulamak gerekir. Son zamanlarda DTSSŞ faaliyetleri karşılığı devletten vergi iadesi ve primlerini tahsil etmede güçlük çekmektedirler. 1989 yılı rakamlarına göre DTSSŞ'nin KDV iadeleri, vergi iadeleri, uzak yol navlum primi ve destekleme fonlarından alacakları yaklaşık 183 milyar liraya ulaşmıştır.

Bütün bu aksaklıkların giderilebilmesi için öncelikle DTSSŞ'nin kısa sürede büyüme politikasından vazgeçerek ileriye dönük stratejiler doğrultusunda organizasyon ve kaynak yapılarını düzenliyerek varoluş nedenlerini oluşturan ilkelerin bilincinde ve bu ilkeler doğrultusunda faaliyet göstermeleri gerekmektedir. Bunun yanında şirketlerin belirli mal gruplarında uzmanlaşmaları faaliyet alanlarında kısmi bir farklılaşma yaratacağından dış pazarlarda birbirleri ile giriştikleri rekabete de bir ölçüde önleyecektir.

Diğer taraftan şirketlerle ilgili olarak belirlenen ihracat barajının nominal değerler yerine belirli yüzdeler şeklinde saptanması daha gerçekçi bir yaklaşım olacaktır. Böylece sisteme bir dinamizm getirilerek şirketlerin sayısı dış piyasalarda rekabet oluşmasını önleyebilecek rasyonel bir seviyede tutulabilecektir.

Uygulanan teşvikler, yerinde kullanılmadıkları takdirde devlet bütçesi için önemli bir yük oluşturduklarından, denetim mekanizmasının son derece iyi çalışması gerekmektedir.

DTSSŞ ile ilgili kaçınılmaz gelişmelerden birisi de üçüncü ülkelerle ticaretin yoğunlaşması ve firmaların faaliyetlerini bu yönde yoğunlaştırmalarıdır. Bu



oluşum gözönünde bulundurularak, reeksport, transit ticaret, takas ve bağlı muameleler gibi işlemlerin yeniden gözden geçirilmesi ve bu tür ticareti teşvik edici, destekleyici yönde düzenlenmesi gerekmektedir.

## SUMMARY

The General Trading Companies which are called as "Foreign Trade Corporates" in Turkey, act as intermediate organizations between the suppliers and demanders, in order to facilitate the flow of goods in the international markets. The activity field of these companies encompass not only exportation, but importation, domestic sales, offshore trade and all kinds of services aimed at improving these activities as well.

These corporates due to their transactions in various field and due to scale advantages, incur low risks, operate with minimum cost and therefore utilize capital in its most productive way.

General Trading Companies have been first found in Japan and due to their impressive success they have been scattered to other countries.

Turkey has started to adopt this model of organizations since 1980. However the practice in Turkey does not comply with the general aims of this specific model. If these Turkish corporates rearrange their organizational structures and expand their activities to various fields other than exports, they will be more efficient, and they can contribute more to the general improvement of Turkish exports.

## KAYNAKÇA

BALCI, Önder.; *Türkiye'de ve Dünya'da Dış Ticaret Sermaye Şirketleri*, (Yayınlanmamış Master Tezi), Ankara 1987.

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

JETRO. ; *The Role of Trading Companies in International Commerce*, Jetro Marketing Series 2. 1983.



**KAIKATI, Jack G.;** "ABD İçin Bir Satım Modeli Olarak Japon Genel Ticaret Şirketleri".  
Çev: Fatih Özçelik, *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 61, Temmuz 1986.

**KOJIMA, Kiyoshi.;** **OZAWA, Terutomo.;** **Japon's General Trading Companies,**  
Merchant of Economic Development, OECD, Paris 1984.

**MARUBANİ CORPARATION.;** **The Unique World of the Sogo Shosha,** Published  
by Marubani Corparation, Tokyo 1978.

**ÖNIŞ, Ziya.;** **Türkiye'de Dış Ticaret Politikaları ve Dış Borç Sorunu 1980-**  
**1988,** ITO Yayını NO: 1989-33, Kasım 1989.

**ÖZEL, Mustafa.;** **Dış Ticaret Sermaye Şirketleri: Japonya, Tayvan, G.Kore,**  
Türkiye. Turktrade, Dış Ticaret Araştırma Dizisi, No:2, Ankara, Nisan 1988.

**ÖZÇELİK, Fatih.;** "Dış Satıma Yönelik Politikaların İçinde Genel Ticaret Şirketlerinin  
Yeri: Güney Kore Örneği", *Vergi Dünyası Dergisi*, Sayı 72, Ağustos 1987.