

TÜRKİYE İHRACATINDA DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ: İLK DENEYİMLER*

Prof. Dr. Gül Günver TURAN

** Çalışma 1989'da tarafından yüzyüze yürütülmüş şirketlere dayandırılmıştır. Rapor aynı tarihte kaleme alınmıştır. Bugün, bir döneme ışık tutabilmesi için, geçmişin gözlükleriyle dünün DTSS'ını yayın yoluyla kamuoyuna sunuyoruz.*

ÖNSÖZ

Uzun yıllar ithal ikamesini öngören siyasalarla yönlendirilen Türk ekonomisi, belirli aralıklarla, döviz yetersizliğinden kaynaklanan bunalımlar yaşamıştır. Eskiden ithal edilirken, sonradan ülke içinde üretilmesine başlanan ürünler, ithalatın azalmasına yol açmadığı gibi ihracatı da artırmamıştır. İthal edilen nihai malların yerini ara malları ve yatırım malları almıştır. Ekonominin büyümesi iç talep artışlarına bağlı üretime dayalı kalması nedeniyle, ülkenin ithalatı ve dolayısıyla döviz ihtiyacı giderek yükselmiştir. Özellikle 1973 bunalımı sonrasında yükselen petrol fiyatları, Türkiye'nin, döviz gelirlerinin önemli bir kısmını enerji dışalımına tahsis etmesiyle sonuçlanmış, ihracatın ithalatı karşılama oranı kısa sürede önemli düşüşler göstermiştir.

O dönemde izlenen iktisat politikaları iktisadi büyümeyi vurgulamış, dış gelirlerin artırılması üzerinde durulmamıştır. Böylece Türkiye'nin ihracatında tarım ürünleri ve bazı hammaddeler ağırlıklarını korumuş, ülkede gerçekleşen sanayileşme, dışsattımın bileşimine yansımamıştır. Ayrıca ülke ihracatı ülke ekonomisine paralel bir gelişme gösterememiştir. Artan döviz ihtiyacı, dış borçlanma ile karşılanmağa çalışılmışsa da borçların geri ödenmesi sorun yaratmış, belirli aralıklarla ancak kemer sıkma politikaları uygulanmasıyla girilen bunalımdan çıkmak istenmiştir.

1980'in başlarında alınan önlemlerle hem bu sorunların üstesinden gelmek, hem de iktisadi sistemi uluslararası ekonomiyle uyumlu kılmak arzulananmıştır. 1983 sonrası seçimle göreve gelen hükümetler bu amaçlar yönünde hareket etmiş ve kısa sürede Türkiye'nin ihracatında önemli artışlar sağlanmıştır.

1983 sonrası ihracatın teşviki için başvuru yollar arasında başka ülkelerde ihracatın yürütülmesine ve geliştirilmesine önemli katkılar yaptığı belirtilen dış ticaret sermaye şirketleri (DTSS) bulunmaktadır. Bu dönemde DTSS, ihracat yoluyla dışa açılma stratejisinin vazgeçilmez bir unsuru olarak ele alınmıştır.

Bu çalışmanın temel amaçları dışa açılma süreci içerisinde:

- DTSS'nin yerini belirlemek,
- DTSS'nin ne tür ihracat yaptıklarını ortaya koymak,
- DTSS'nin 1988 yılındaki ve 1989'un ilk aylarındaki faaliyetlerini görüntülemek,
- 1989 sonu itibarıyla DTSS'nin Türkiye genelinde ve kendi şirketlerinin ihracatı konusundaki beklentilerini ortaya çıkarmak ve bu beklentilerin gerisindeki nedenleri açıklamaktır.

Çalışmanın bulguları onsekiz DTSS genel müdürü nezdinde yürütülmüştü yüz yüze anketlere dayandırılmıştır (Bkz Ek 1). Diğer DTSS'ne ilişkin bilgiler Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı verilerinden ve Türk Trade'den sağlanmıştır.

En üst düzey yöneticileriyle yapılmış olan kapsamlı görüşmelerin sonuçları temel üç başlık altında incelenecektir. Bunlar;

- I. Dışa Açılma ve DTSS,
- II. DTSS ve 1988'deki Aktif ve Pasif İhracat,
- III. DTSS'nin ülke Bazında ve Mal Grubu İtibarıyla 1988 ihracatı,
- IV. DTSS'nin 1989 İhracatı ve Beklentileri.

Bu çalışmada DTSS'nin hukuki yapısı, kârlılıkları, aldıkları teşvikler, teşviklerin uygulanmasında karşılaşılan sorunlar üzerinde durulmayacaktır. Temel hedef DTSS'nin 1988 ihracatının türünü, yapısını sergilemek, 1989'un ilk aylarındaki durumu saptamak ve 1989 yılı sonu itibarıyla beklentilerini ortaya çıkarmaktır.*

I. DIŞA AÇILMA VE DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ

Dış pazarlara açılma stratejisinin saptanması, amaçları, hedefleri, kaynakları ve piyasa aletleri kesinlik kazanmış bir ortamda gerçekleştiği ölçüde anlamlıdır. Bu iktisadi ortamın hazırlanmasının sorumluluğunu siyasal iktidar ve devletin üst

* Raporda yer alan teorik ve teknik bilgilerin toplanması sırasında yardımları esirgemeyen Ram Dış Ticaret A.Ş. ne teşekkürlerimi özellikle belirtmek isterim. Penta A.Ş. Genel Müdürü Murat Varg, Türk Trade Genel Sekreteri Murat Tan, ve ankete katılmı ve tüm DTSS'nden gördüğüm desteği de unutmamış değilim.

düzey yöneticileri taşır. Bugünün ve yarının gelişme yollarını çizerek, makro hedefleri belirleyecek, bu hedeflere ulaştıracak, piyasa aletlerini saptayacak olanlarda bu kişilerdir. Bir makro plan içerisinde kendilerine ayrılmış stratejik bir yerin bulunduğunu gören imalatçılar, bankalar ve sigorta ile dış ticaret sermaye şirketleri gibi hizmet kuruluşları bu planın şartları çerçevesinde daha mikro düzeyde sistematik, ileriye dönük stratejik planlar oluşturacaktır.

Piyasa kuruluşları iktisadi rasyonellik içinde bulunmak zorundadırlar. Dış pazarlara açılacaklarsa, bunu bu işten kârlı çıkacaklarını, ulusal piyasaya oranla dışarıda daha fazla kâr elde edeceklerini umdukları için yapacaklardır. Şirketlerin iş boyutlarının ulusal piyasayı aşması bunları dışa açılmaya zorlayabilir. Dış piyasaların cazip olması, bunlara girişin kolay ve emin görülmesi, iç piyasanın durgunluğu gibi faktörler, kararları etkileyebilir. Ne varki, iç pazar dıştan kota ve gümrük duvarları ile korunmuş ve sürekli büyüyen, kârlı bir konumda ise iç piyasa için üretimde ve pazarlamada bulunmak tercih edilecektir. Böyle bir ortamda firmaları dışarıda iş görmeye itecek nedenler farklı olacaktır. Ulusal imalatçı kuruluşlar korumacı politikalarından zamanla vazgeçilebilmesi sonunda piyasaya yabancı malların girmesini beklemek yerine dış rekabet güçlerinden kendilerini bir an önce koruma yolunu seçebilir. Yeni teknolojiye dayalı üretime geçmeleri ve bu yeni mallarla hem iç hem dış pazarlara yönelmeleri mümkündür. Korumacı politikalarından vazgeçildiğinde ise dış rekabete hazır olurlar.

Devletin korumacı bir stratejiyi bırakarak dışa dönük politikalar izlemesi ülke ekonomisinin diğer ekonomilerle karşılıklı bağımlılığını artırır ve ülkenin dünya ekonomisi içinde yer edinmesine olanak sağlar. Dışa açılmayı sağlayacak ve hızlandıracak uygulamaları saptamak, yeni uygulamaların yerleşmesi için gerekli teşvikleri ortaya koymak, bunlar için gerekli mali kaynakları temin ve tahsis etmek, bu politikaların tutarlı bir biçimde yürütülmesini sağlamak kamu yöneticilerinin sorumluluğu altındadır.

Aynı mantık içerisinde, bu temel hedefi kabullenen kuruluşların takinacakları tutum da çok önemlidir. Kuruluşların dışa açılma tarzı ya ihracat yoluyla ya da teknoloji, sermaye, işgücü, işletme kapasitesi transferiyle gerçekleşir. İlk aşamada ihracat yoluyla dışa açılma benimsenmiş ise bu dolaylı ya da dolaysız ihracat kanalıyla yapılacaktır. Dolaylı ihracatta dışa satım üretici tarafından değil dış ticaret yapan başka bir kuruluş tarafından gerçekleştirilir. Dış ticaret ve dış ticaret sermaye şirketlerinin rolü bu aşamada kendini gösterir. Dolaysız ihracatta ise imalatçı, ihracatı yabancı piyasalardaki acenta, dağıtım şirketi, kardeş şirket ya da şube aracılığıyla yürütür. Pazarların daha yeni tanındığı, dışarıda pazarlanabilecek ürünlerin ve malların, dışarıdan sağlanabilecek ticareti kolaylaştırıcı finansman kaynaklarının ve uygulamaların yeni öğrenildiği devrelerde, dolaylı ihracatın yeğlendiği görülür.

Türkiye'nin içinde bulunduğu iç ve dış koşullar değerlendirildiğinde, dışa açılmanın öncelikle dolaylı ihracat yoluyla denenmek istendiği görülmektedir. Nitekim dış ticaret ve sermaye şirketleri ilk olarak 1980 yılında ihracatçı sermaye şirketleri olarak Türkiye'nin iktisadi hayatına girmiş, 1984'de ise isimleri değiştirilerek bugünkü şekilde anılmaya başlamışlardır.⁴¹

41 "İhracatç Şirketleri Teşvik Karar ", no:8/1173, Resmi Gazete, no:17051,18.7.1989.

Bu kuruluşların karar organlarının planlı hareket etmeleri zorunludur. Hangi işin kim tarafından, nerede, nasıl, kim için yapılacağı iyi planlanmalıdır. Aksi takdirde makro düzeyde iyi planlanmış bir strateji mikro düzeydeki hatalar nedeniyle sekteye uğrayabilir.

Türkiye'de faaliyet gösteren dış ticaret ve sermaye şirketleri statüsündeki kuruluşlar incelendiği zaman, bunların salt ihracat alanında uzmanlaşan, işlem hacmi sürekli gelişme gösteren, ihracatın mal bileşiminde sinai mamül ve metallere ağırlık tanıyan ve sayıları sınırlı kalması istenen kuruluşlardan oluşmasının amaçlandığı görülmektedir. Devlet, bu hedefi gerçekleştirmek üzere genel teşvik tedbirleri yanısıra sadece DTSS'ne tanınan selektif teşviklere yer vermiştir. Ne var ki her yıl resmi gazetede yer alan İhracat Rejimi Kararları, İthalat Rejimi Kararları, İhracatı Teşvik Kararları, çeşitli ek karar ve tebliğler, teşvik politikasında inişli çıkışlı bir yolun izlendiğini görüntülemektedir. Benimsenen makro stratejik planın destekleyici unsurları, uluslararası ve bölgesel kuruluşlardan (GATT ve AT gibi) gelen önerilerden, ülke içi kaynak kullanımı sırasında ortaya çıkan uygulama güçlüklerinden, teşviklerin etkinliği konusundaki kararsızlıktan kaynaklanan nedenlere bağlı olarak dönem dönem değişiklik göstermiştir. Teşvikler bazen azaltılmış veya kaldırılmış, bazen yenilerine yer verilmiş, kimi zaman da uygulama sırasında görülen aksaklıkların giderilmesine yönelik değişiklikler yapılarak bugüne gelinmiştir.

II. DIŞ TİCARET SERMAYE ŞİRKETLERİ VE 1988'DEKİ AKTİF VE PASİF İHRACAT

Dış Ticaret ve Sermaye Şirketlerinin yapıları gözleendiğinde şu üç özellik dikkat çekicidir. Genellikle DTSS'nin arkasında büyük sanayi, inşaat, demir çelik veya tekstil grupları bulunmaktadır. Bunlar çeşitli holdinglerin bünyesinde yer alan ihracat işlerini yürütmekle sorumlu olan, bir yandan grubun diğer yandan grup dışı şirketlerin pazarlama kuruluşu olarak iş gören kuruluşlardır. Diğer taraftan DTSS'nin bir kısmı önceleri bir ticaret şirketi iken zaman içerisinde imalata geçmiş ve/veya hizmet şirketleri kurmuş bir gruptan da oluşmaktadır. Son olarak da sırf dış ticaret yapmak amacıyla kurulmuş DTSS bulunmaktadır. Bu grup içerisinde hiç bir holdinge bağlı olmayan ticaret şirketi statüsünde olan DTSS olduğu gibi, aynı grup içerisinde ufak ve orta ölçekli çok sayıda imalatçı firmayı bir araya getirerek ve onlar adına iş yapan DTSS'de vardır. 1988 senesinde faal olan DTSS'nin isimleri, kuruluş yılları, kurucu grupları veya şirketler ve ihtisaslaştıkları alanlar Tablo 1'den izlenebilir.

DTSS pasif ve aktif ihracat olmak üzere iki türden ihracat yapabilmektedir. Bu türler arasındaki fark malın alıcısını kimin bulduğuna dayanmaktadır. Eğer alıcı DTSS tarafından bulunmuş ise, ihracat aktif ihracattır. Eğer alıcıyı bulan imalatçı - ihracatçı veya başka bir ihracat şirketi ise, ihracat pasif ihracattır. Pasif ihracat işleminde DTSS'ne tanınan selektif teşviklerden yararlanamayan küçük ihracatçı şirketlerin ve imalatçı ihracatçıların ihracatı DTSS üzerinden geçirilerek

"İthalat Rejimi Karar na Ek Karar", Resmi Gazete, No: 18455,11.7.1984.

bu kuruluşların da teşviklerden yararlanmaları sağlanmaktadır. Kimi zaman DTSS'nin mensubu olduğu imalatçı grup da munzam teşviklerden yararlanmak için pasif ihracat yoluna başvurur. Pasif ihracatta dış pazarı bulma, yabancı alıcıyla görüşme, satış sözleşmesinin içeriği konusunda anlaşmaya varma, DTSS tarafından yapılmamaktadır. DTSS pasif ihracatta faturalamayı kimi zaman kendileri bazı hallerde üretici firma ya da ufak ticaret şirketinde de bırakabilmektedir.

Pasif İhracat

Tam Pasif

(Fiilen hiç bir hizmetin DTSS tarafından sunulmaması, sadece DTSS'nin isminin ve faturalarının kullanılarak ihracatın yapılması)

Melez Pasif

(Faturalama işleminin DTSS tarafından üstlenmesi ve kimi zaman munzam vergi iadeleri gibi teşvik işlemleriyle ilgili resmi evrakın hazırlanması ve takibinin DTSS tarafından yürütülmesi)

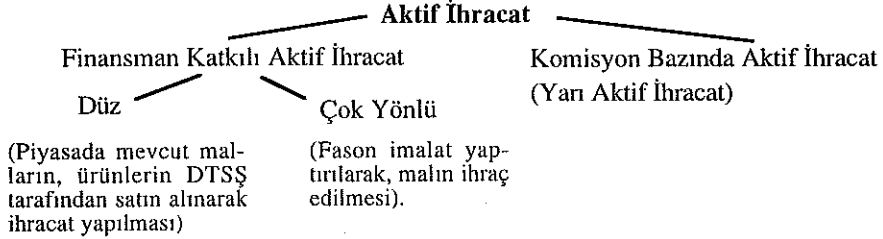
Ancak mali mevduata göre pasif işlemde doğan tüm sorumluluğu DTSS üstlenmekte, fatura DTSS adına kesildiği sürece riziko bu şirketlere ait olmaktadır.

TABLO 1:

| Şirket Adı | Kurucular | Kuruluş Yılı | Alan |
|----------------|---|--------------|---------------------------|
| RAM | Koç | 1970 | Genel Sanayi |
| EXSA | Sabancı | 1973 | Genel Sanayi |
| Cam | İş Bankası Şişe Cam | 1976 | Genel Sanayi |
| Yaşar | Yaşar | 1971 | Genel Sanayi |
| MEPA | İş Bankası | 1978 | Genel Sanayi |
| Çukurova | Çukurova | 1979 | Genel Sanayi, Demir-Çelik |
| ENKA | ENKA | 1972 | Müteahhitlik |
| Tekfen | Tekfen | 1981 | Müteahhitlik |
| Temel | STFA | 1982 | Müteahhitlik |
| AKPA | Diñçkök | 1977 | Tekstil |
| EDPA | Akın | 1980 | Tekstil |
| GSD | Çok sayıda imalatçı İhracatçıdan oluşan dernek | 1986 | Tekstil |
| Tekstil Sanayi | Aynı | 1987 | Tekstil |
| Çolakoğlu | Çolakoğlu | 1979 | Demir Çelik |
| Metaş | Metaş | 1983 | Demir Çelik |
| Ekinciler | Ekinciler D.C. | 1978 | Demir Çelik |

| | | | |
|----------|-------------------------|------|---------------|
| İzdaş | İzmir Demir-Çelik | 1981 | Demir Çelik |
| Borusan | Borusan | 1975 | Demir Çelik |
| Fepaş | Feniş-Alüminyum | 1983 | Demir Çelik |
| Penta | - | 1976 | Genel Ticaret |
| Süzer | Süzer | 1979 | Genel Ticaret |
| Okan | Okan | 1983 | Genel Ticaret |
| Sodimpex | Renault Sodechanges Co. | 1986 | Genel Ticaret |
| Kibar | Kibar | 1985 | Genel Ticaret |

Aktif ihracat başlığı altında iki tür işlem yapılabilmektedir. Komisyon bazında aktif ihracat ve finansman katkılı aktif ihracat.



Komisyon bazında aktif ihracatta, DTSS kendilerine başvuran imalatçı firmanın ürünü, malını, dışarıda pazarlamakta ve bunu imalatçı firma adına satabilmektedir. Aynı şekilde DTSS dışarıdaki ihaleleri göz önünde tutarak, ya da alıcıların talebini inceleyerek, hangi tür malın, ürünün pazarlanabileceğini tayin edip yerli imalatçıya veya üreticiye bilgileri aktarıp, ihracatın yapılmasını sağlayabilir. Bu işlem sırasında nihai satış fiyatının belirlenmesinde DTSS'nin ağırlığı olmakta, üretici ya da sanayicinin nihai fiyat belirlemedeki rolü azalabilmektedir. Bu tür ihracata yarı aktif ihracat da denilebilir, çünkü DTSS pazarlama işini üstlenmekte, ama işlemin finansmanına katkısı olmamaktadır.

Finansman katkılı aktif ihracata DTSS ihracatın finansmanına iki yoldan katkı sağlamaktadır: Düz finansman katkısı ve çok yönlü finansman katkısı. Düz finansman katkılı ihracatta, DTSS önceden iç piyasa bağlantısını kurup, alıcıyı sonra bulmaya yönelebilmektedir. Örneğin, tarım ürünü tarlada, meyveyı ağaçta iken satın alır, ambalajlama, buzhanede depolama, taşıeronluk gibi işlerin maliyetini üstlenir ve dış alıcıyı bulduğunda da satar. Bazı durumlarda ise DTSS dış bağlantıyı önceden yapıp, sonra istenilen malın niteliği ve fiyatına uygun ürün arayabilir.

Çok yönlü finansmana dayalı aktif ihracatta ise ticarete konu olan malın gösterdiği özelliklere göre, DTSS'nin katkıları farklı olabilmektedir. Tekstilde kimi zaman iplik satın alınır, boyatılır, fason imalata verilerek konfeksiyon eşyasına dönüştürülür ve dışarıya satılır. Veya demir çelikte, demir, kütük olarak alınır. Mamül hale getirildikten sonra ihraç edilir.

Aktif ihracat sırasında DTSS bankalarla yakın ilişkiye girerek ihracatın finansmanını kolaylaştırıcı kısa vadeli banka kredileri kullanırlar. Finansman ihtiyacını genellikle Türk bankalarından karşılamakla beraber, DTSS yabancı bankaların da aracılığına başvurmaktadır. Görüştüğümüz büyük iş hacmine sahip DTSS'nin yöneticileri statülerini belirleyen mevzuatın değişmesi halinde finansal yönde de yoğun hizmet veren kuruluşlara dönüşebileceklerini ifade etmişlerdir.

DTSS'nin 1988 ihracatı yukarıdaki tanımlar içerisinde iki temel gruba ayrıldığında Tablo 2'deki görüntü elde edilmektedir. Pasif ihracat ve aktif ihracat ayrı birer sütunda gösterilmiş, ayrıca aktif ihracat komisyon bazında aktif ihracat ve finansman katkılı ihracat olmak üzere iki alt bölümde sunulmuştur. Elde edilen veriler 1988'de DTSS'nin aktif ihracata ağırlık vermiş olduklarını göstermektedir. Bünyelerinde çok sayıda büyüklü küçüklü firmayı barındıran ve onlar adına satış yapan iki DTSS'i, yukarıda yapılan tanımlara rağbet göstermemiştir. Bu kuruluşlar, bir DTSS'nin temsil ettiği kurucu şirketlerin mallarının dış satımını aktif ihracat olarak görmekte, başka firma ya da kuruluşların mallarını, ürünlerini satmayı da pasif ihracat olarak tanımlamaktadır. Diğer bazı DTSS aktif ve pasif ihracatın tanımlarını kabul etmekte, ancak aktif ihracatın kendi içerisindeki alt bölümleri konusunda bilgi verememektedir. Bu şirketler, hesaplarını tutma biçimlerinde böyle bir alt ayırıma geçmediklerini ifade etmişlerdir. Ayırımı yapamayanların özellikleri araştırıldığında bunların ayırımı yapanlardan farklı bir özelliğe sahip olmadıkları anlaşılmıştır.

TABLO 2:

| | 1988 DTSS | 1988 DTSS | Komisyon Bazında | Finansman |
|------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------|
| | İhracatı İçinde | İhracatı İçinde | | |
| | Pasif | Toplam Aktif | % | Katkılı |
| | % | % | | |
| Ram | 40 | 60 | (25) | (35) |
| Çukurova | 20 | 80 | (30) | (50) |
| Tekfen | 20 | 80 | (0) | (80) |
| Penta | 40 | 60 | Ayırım yapmıyor | |
| Enka | 17 | 83 | (33) | (50) |
| Exsa | (0) | (100) | | |
| Çolakoğul | - | - | | |
| Tekstil S. | 38 Başkasının | 0 | Ayırım Yapmıyor | |
| | 62 Kendi | | | |
| Edpa | 45 | 55 | (1) | (54) |
| Cam Pa. | - | - | | |
| Süzer | 59 | 41 | - | - |
| İzdaş | 40 | 60 | Ayırım Yapmıyor | |
| Meptaş | 35 | 65 | (30) | (35) |
| Sodimpek | 75 | 25 | Ayırım Yapmıyor | |
| Yaşar | - | - | | |
| Temel Pa. | - | - | | |
| Kibar | 6,5 | 93,5 | (45,5) | (48) |
| Borusan | - | - | | |
| Akpa | 6 | 94 | (93) | (1) |
| Diler | - | - | | |
| Ekinciler | 18 | 82 | (16) | (66) |
| Menteşoğlu | Kapandı | | | |
| Mepa | - | - | | |
| Fepaş | 35 | 65 | Ayırım Yapmıyor | |
| Okan | 1 | 99 | (49,5) | (49,5) |
| GSD | 99 | 1 | Ayırım Yapmıyor | |

Salt aktif-pasif ayırımına bakarak ve yapıları farklı olan GSD ve Tekstil Sanayini kenara bırakarak şu sonuçlara ulaşılabilmektedir.

1. 1988'de DTSS aktif ihracata daha fazla ağırlık vermişlerdir.
2. Aktif ihracat içerisinde, finansman katkılı aktif ihracatın yeri nisbi olarak daha büyüktür.
3. Pasif ihracatın DTSS ihracatı içerisindeki nisbi yeri ise azalmaktadır. Azalma DTSS'nin bağlı oldukları holdinglerin bünyesinden gelmeyen firmaların, kuruluşların DTSS'n sağladığı ek teşviklerden yararlanamamaları üzerine çekilmeye başlamış olmalarından kaynaklanmaktadır.
4. DTSS'nin 1988'deki pasif ihracatının soruya yanıt veren DTSS ihracatı içindeki payı % 30'dur. Bunu dolar cinsinden değeri 1,3 milyara yakındır. Bu miktar ise Türkiye'nin toplam ihracatının % 10,2'sini oluşturmaktadır.
5. DTSS'nin 1988 aktif ihracatı toplam DTSS ihracatının % 70'i kadardır.

III. DTSS'NİN ÜLKE BAZINDA VE MAL GRUBU İTİBARIYLA İHRACATI VE İHTİSAS ALANLARI

1988 yılı Aralık sonu itibariyle başlıca özel DTSS'nin gerçekleştirdikleri ihracat Türkiye toplam ihracatının % 42'sini oluşturmuştur (Bkz. Tablo 3). Bu rakamlara kamu hüviyetli DTSS'in yaptığı ihracat eklendiğinde, DTSS'nin ihracat içindeki payı aynı dönem için % 46,4'e yükselmektedir. Türkiye'nin 1988 ihracat performansı 12.69 milyar dolardır. Özel DTSS'nin (26 adet) ihracatı 5.3 milyar, kamu hüviyetli DTSS'in ihracatı ise 589 milyon dolara ulaşmaktadır.*

DTSS 1988 yılında 114 ülkeye ihracat yapmışlardır. Bu ülkeler arasında en önemli sırayı AT ülkelerinden Federal Alman Cumhuriyeti, İtalya, İngiltere, Fransa, Hollanda, Belçika ve Lüksemburg almıştır. İkinci sırada Ortadoğu ülkelerinden Irak, İran, Cezayir, Suudi Arabistan, Libya, Mısır ve Suriye'ni oluşturduğu bir ülke grubu yer almaktadır. Bunların yanısıra ABD, Taiwan, SSCB, Japonya, Çin'de DTSS'nin aktif oldukları büyük pazarlardır (Bkz. Tablo 4).

DTSS'nin temel mal gruplarına göre yaptıkları ihracatın yapısı, başka bir ifadeyle ihracatın sektörel ayırımı incelendiğinde, en önemli kalemleri önem sırasına göre tekstil ürünleri, adi metal ürünleri, deri ve deri ürünleri, kimya sanayii

* Bunlar Etibank (256.956 milyon \$), Toprak Mahsulleri Ofisi (228.067 milyon \$), Sümerbank (579.026 milyon \$), Tarih (22.207 milyon \$), Türkiye Demir Çelik İşletmeleri, (1.528 milyon \$) ve Tekel (1.422 milyon \$) d r.

TABLO 3: DTSS'nin İhracatı

| DTSS Adı | DTSS İhracatının | | Pasif İhracat Tutarı (milyon \$) | Aktif İhracat Tutarı | | Finansman K. |
|--------------------|-------------------|------------------------------|----------------------------------|----------------------|-------------------|--------------|
| | 1988 İhracat (\$) | Toplam İhracat İçindeki Payı | | Toplam Aktif | Komisyon B. | |
| Toplam (26) | 5.318.238.190 | 41,90 | 1.726,75 | 2.531,95 | | |
| Ram | 472.459.588 | 3,72 | 188,98 | 283,48 | 118,12 | 165,36 |
| Çukurova | 398.883.049 | 3,14 | 79,78 | 319,10 | 119,66 | 199,44 |
| Tekfen | 386.179.786 | 3,04 | 77,24 | 308,94 | 0 | 308,94 |
| Penta | 327.889.297 | 2,58 | 131,16 | 196,73 | Ayrılm Yapılmıyor | |
| Enka | 279.498.149 | 2,20 | 47,52 | 231,98 | 92,23 | 139,75 |
| Exsa | 273.132.470 | 2,15 | 0 | 273,13 | - | - |
| Colakoğlu | 269.711.988 | 2,12 | - | - | - | - |
| Tekstil San. D. T. | 241.336.516 | 1,90 | 91,71 + 149,62 | 122,98 | Ayrılm Yapılmıyor | 120,75 |
| Edpa | 223.604.130 | 1,76 | 100,62 | - | 2,23 | - |
| Cam Pa. | 222.744.834 | 1,76 | - | - | - | - |
| Şüzer | 196.357.577 | 1,55 | 115,85 | 80,51 | - | - |
| İzdaş | 174.089.809 | 1,37 | 69,64 | 104,45 | Ayrılm Yapılmıyor | 56,94 |
| Metaş | 162.696.992 | 1,28 | 56,94 | 105,75 | 48,81 | |
| Sodimpk | 153.956.985 | 1,21 | 115,47 | 38,49 | Ayrılm Yapılmıyor | |
| Yaşar | 153.673.231 | 1,21 | - | - | - | - |
| Temel Pazarlama | 130.001.493 | 1,02 | - | - | - | - |
| Kibar | 123.850.377 | 0,98 | 8,05 | 115,80 | 56,35 | 59,45 |
| Borusan | 123.469.617 | 0,97 | - | - | - | - |
| Ak-pa | 119.856.387 | 0,94 | 7,19 | 112,66 | 111,47 | 1,19 |
| Diler | 110.998.982 | 0,87 | - | - | - | - |
| Ekinçiler | 107.377.318 | 0,85 | 19,33 | 88,05 | 17,18 | 70,87 |
| Menteşoğlu | 102.824.888 | 0,81 | Kapandı | - | - | - |
| Mepa | 87.179.165 | 0,68 | - | - | - | - |
| Fepaş | 64.375.487 | 0,51 | 22,53 | 41,84 | Ayrılm Yapılmıyor | |
| Okan | 33.090.075 | 0,26 | 0,33 | 32,76 | 16,38 | 16,38 |
| GSD | 379.000.000 | 2,99 | 371,42 | 7,57 | Ayrılm Yapılmıyor | |

ürünleri, gıda ürünleri, makina ekipmanı araçları ve bitkisel ürünlerin tuttuğu görülmektedir (Bkz. Tablo 5).

DTSSŞ'le yapılan görüşmeler sonucunda şirketlerin herbirinin uzmanlık kazandıkları mal gruplarına sahip oldukları ve bu malları yine zaman içerisinde iyi tanıdıkları ülkelere yönlendirebildikleri anlaşılmıştır.

TABLO 4: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini Ülkeler İtibariyle ihracatı
(11 aylık, 1988)

| | | | |
|---------------------|------------------|----------------------|----------------|
| AFGANİSTAN | 2.435.893 \$ | GUATEMALA | 156.764 \$ |
| BATI ALMANYA | 1.105.789.552 \$ | G. AFRİKA BİRLİĞİ | 6.285.634 \$ |
| DOĞU ALMANYA | 8.904.226 \$ | ETİOPYA (HABEŞİSTAN) | 499.700 \$ |
| ANDORRA | 45.213 \$ | HAİTİ | 84.320 \$ |
| ARJANTİN | 92.695 \$ | HİNDİSTAN | 48.932.957 \$ |
| ARNAVUTLUK | 1.598.081 \$ | HOLANDA | 134.117.501 \$ |
| AVUSTRALYA | 4.878.012 \$ | HONG-KONG | 10.710.878 \$ |
| AVUSTURYA | 50.434.270 \$ | IRAK | 557.069.312 \$ |
| ABUDABİ | 12.890.600 \$ | İNGİLTERE | 275.681.648 \$ |
| BAHREYN | 1.694.518 \$ | KIBRIS | 35.930.283 \$ |
| BELÇİKA-L.BURĞ | 117.018.881 \$ | MALTA | 1.342.109 \$ |
| ABD | 265.505.872 \$ | İNGİLTERE'NİN AVR.Ü. | 18.072 \$ |
| ABD ÜLKELERİ | 29.400 \$ | İRAN | 327.782.539 \$ |
| BURİNDİ | 51.469 \$ | İRLANDA | 7.606.010 \$ |
| BREZİLYA | 4.240.400 \$ | İSPANYA | 22.876.508 \$ |
| BULGARİSTAN | 11.069.796 \$ | İSPANYA'NIN AF. Ü. | 723.141 \$ |
| ÇEKOSLAVAKYA | 11.264.120 \$ | İSRAİL | 1.466.999 \$ |
| ÇİN HALK CUM. | 99.143.425. \$ | İSVEÇ | 37.884.178 \$ |
| TAİWAN (FORMOZA) | 144.556.478 \$ | İSVİÇRE | 61.749.644 \$ |
| DANİMARKA | 30.598.578 \$ | İTALYA | 363.957.025 \$ |
| DOMİNİK CUM. | 619.843 \$ | SOMALİ | 1.150.593 \$ |
| DUBAİ | 6.878.136 \$ | İZLANDA | 48.765 \$ |
| EKVATOR | 14.331.337 \$ | JAMAİKA | 78.289 \$ |
| ENDONEZYA | 935.117 \$ | JAPONYA | 115.814.081 \$ |
| FAS | 2.774.915 \$ | KANADA | 17.703.325 \$ |
| FİLİPİN | 7.052.914 \$ | KATAR | 2.787.647 \$ |
| FİNLANDİYA | 3.317.394 \$ | GÜNEY KORE CUM. | 9.242.242 \$ |
| FRANSA | 241.065.661 \$ | KOSTARİKA | 66.301 \$ |
| CEZAYİR | 150.130.061 \$ | KUVEYT | 38.508.140 \$ |
| FRANSA'NIN AME. ÜK. | 16.834 \$ | KONGO DEMOK. CUM. | 73.589 \$ |
| FİLDİŞİ SAHİLİ | 2.586.942 \$ | KENYA | 1.898.017 \$ |

| | | | |
|----------------------|----------------|------------------------|----------------|
| GABON | 36.103 \$ | LİBERYA | 41.920 \$ |
| GAMBİYA | 26.439 \$ | LİBYA ARAP CUM. | 105.392.503 \$ |
| LUBNAN | 25.272.223 \$ | SUUDİ ARABİSTAN | 90.084.360 \$ |
| MACARİSTAN | 14.503.806 \$ | ŞİLİ | 3.190 \$ |
| MALEZYA | 1.665.183 \$ | TAYLANDA (SİYAM) | 546.346 \$ |
| MALİ | 1.639.936 \$ | TUNUS | 35.925.236 \$ |
| UMMAN | 6.043.165 \$ | TANZANYA BİR. CUM. | 580.00 \$ |
| MEKSİKA | 554.019 \$ | TOGO | 493.966 \$ |
| MISIR ARAP CUM. | 84.226.577 \$ | UGANDA | 16.940 |
| MADAGASKAR | 165.869 \$ | URUGUAY | 26.900 \$ |
| MORİTANYA | 310.182 \$ | ÜRDÜN | 48.751.466 \$ |
| MOZAMBİK | 134.602 \$ | VENEZÜELA | 368.990 \$ |
| NEPAL | 16.782 \$ | GÜNEY VIETNAM | 1.870.000 \$ |
| NORVEÇ | 7.344.259 \$ | YEMEN ARAP CUM. | 4.537.434 \$ |
| NİJERYA | 1.512.485 \$ | YEMEN HALK CUM. | 4.058.188 \$ |
| PANAMA | 2.028 \$ | YENİ ZELANDA | 3.911.529 \$ |
| PAKİSTAN | 30.391.287 \$ | YUGUSLAVYA | 20.097.080 \$ |
| BANGLADEŞ | 2.359.029 \$ | YUNANİSTAN | 28.573.641 \$ |
| POLONYA | 15.018.883 \$ | GÜNEY RODEZYA | 50.613 \$ |
| PORTEKİZ | 5.240.454 \$ | (ZAİRE, KONGO) | 48.625 \$ |
| | | KINSHASSA | |
| PORTEKİZİN ASYA ÜLK. | 9.125 \$ | ZAMBİA | 313.000 \$ |
| ROMANYA | 45.334.613 \$ | ABD'DEKİ DİĞ. ÜLK. | 206.126 \$ |
| SSCB (RUSYA) | 133.478.715 \$ | AFRİKA'DAKİ DİĞ. ÜLK. | 5.401.095 \$ |
| SENEGAL | 635.501 \$ | KAMERUN | 547.092 \$ |
| SİNGAPUR | 3.210.947 \$ | KUZEY KORE | 1.513.660 \$ |
| SEYLAN (SRİLANKA) | 1.306.656 \$ | OKYANUSYANIN DİĞ. ÜLK. | 799.544 \$ |
| SUDAN | 19.314.383 \$ | SERBEST BÖLGELER | 51.137 \$ |
| SURİYE ARAP CUM. | 69.643.686 \$ | | |

Kaynak: HDTM

DTSS'ne tanınan ayrıcalıklar sonunda bu şirketler ticaretin devlet tarafından yürütüldüğü ülkelere kaymıştır. Bunların yanısıra ABD, AT ülkeleri, yeni imkânlarla açık Uzak Doğu piyasaları da DTSS faaliyetleri içerisinde önemli bir yer tutmaktadır. Tablo 6'da bu DTSS'nin kendilerini uzman saydıkları alanlar (ihracatlarında en önemli yeri tutan malların ya da ürünlerin adları) ihraç ettikleri (1988) toplam ürün ya da mal adedi, ve kendilerini uzman saydıkları ülkelerin isimleri gösterilmiştir.

DTSS'nin elemanları sık sık yurt dışına çıkarak yabancı alıcılarla ilişki kurmuşlar, bağlantılar yapmışlar, ihalelere katılmışlar ve yabancı bankalardan dış finansman kaynakları temin etmişlerdir. Ancak, zaman içinde ihtisası artan DTSS, artık faaliyetlerini salt Türkiye'den yürütmeyi yeterli görmemeye başlamışlardır.

TABLO 5: DTSS'ni 1988 İhracatının Mal Gruplarına Göre Ayırımı

| Kesimler | Özel ve Kamu Hüviyetli DTSS'nin İhracat Payı (%) | Özel ve Kamu Hüviyetli DTSS'nin İhracatının Toplam İhracat içindeki Yeri (%) |
|--------------------------|--|--|
| Canlı Hay. ve Hay. Ürün. | 2,1 | 3,0 |
| Bitkisel Ürünler | 4,1 | 17,2 |
| Gıda Ürünleri | 5,9 | 46,7 |
| Mineral Ürünleri | 0,5 | 4,0 |
| Kimya Sanyü Ürünleri | 8,8 | 48,6 |
| Deri ve Deri Ürünleri | 9,1 | 99,1 |
| Orman Ürünleri | 1,9 | 84,0 |
| Dokumaya Elver. Ürün. | 37,2 | 66,9 |
| Toprak ve Cam San. Ürün. | 3,0 | 75,6 |
| Adi Metal Ürünleri | 22,4 | 78,0 |
| Makina Ekipman, Araçlar | 4,9 | 35,9 |
| Optik - Aletler | 0,02 | 5,5 |
| Diğer | 0,08 | 8,0 |
| Toplam | 100,0 | 46,4 |

TABLO 6:

| | İhraç Edilen Mal Adedi | Uzman Oldukları Mal Grubu | Uzman Oldukları Ülkeler |
|-----------------|------------------------|--|-----------------------------------|
| Ram | 500'ün üzerinde | Konfeksiyon, Gıda, Beyaz Eşya | İran, Irak, Libya, Tunus, Cezayir |
| Çukurova | 77 | Demir Çelik, Gıda, Petro-Kimya | Ortadoğu |
| Tekfen | 100-150 | Demir Çelik, Kimya, Tekstil, Hububat, Gübre, Gıda, Elektrikli Makine | Irak, İran, AT |
| Penta | 50 civarında | Petro Kimya, Sıvı Kimya | Irak, İran, |
| Enka | 1000'nin üzerinde | | Almanya, ABD, Çin, Bulgaristan |
| Tekstil Sanayii | - | Tekstil | |

| | | | |
|-----------|---------------|--|--|
| Edpa | 250-300 | Tekstil Orman Ürün, Tahıl | ABD- Almanya, İtalya, Cezayir, İnan, Irak, |
| İzdaş | 200-250 | Demir Çelik, Tekstil, Gübre, Gıda | Almanya, ABD |
| Meptaş | 120 civarında | Demir Çelik, Tekstil, Gübre, Gıda Bakliyat | İnan, Irak, Pakistan, Hindistan |
| Kibar | 30 civarında | Demir Çelik | İnan, Irak, Çin |
| Akpa | 25 civarında | Tekstil | İnan, Irak, Suriye, Mısır, İtalya |
| Ekinciler | 25 civarında | Demir Çelik, Kimya | Irak, ABD. |
| Fepaş | 40-50 | Tekstil, Kimyevi Madde | Ortadoğu, ABD, SSCB, İngiltere, |
| Okan | 40 | Tekstil, Gıda | Almanya, AT, Irak, Suriye, İnan, Cezayir |
| GSD | | Tekstil | AT, ABD |
| Süzer | 50-100 | Demir Çelik, Gıda, Petro Kimya | Ortadoğu, Uzakdoğu |
| Çolakoğlu | - | Demir Çelik | SSCB, Çin, ABD, AT, Ortadoğu |

Bugün DTSS'nin büyük bir kısmı yurtdışında temsilcilikler açmışlardır. İlgili ülkelerde kendi adlarına çalışan daimi bir uzman personelin sağlayacağı bilgilere dayanarak, bu ülkelerdeki gelişmelerden, ortaya çıkacak taleplerden anında haberdar olabilmektedirler. Üzerinde uzmanlık kazandıkları pazarlara daha da aktif bir şekilde girmeyi başarmış olanlar ise, bu ülkelerde oturan yabancı iş adamları ya da şirketlerle ortak ticaret şirketleri kurmuşlardır. 1988 senesinde faal olan ve 19 DTSS'nce açılmış temsilcilik sayısı 25, şirket sayısı ise 35'dir (Bkz. Tablo 7). Yapılan görüşmelerde, ihraç mallarının tanıtımında sergi ve fuarların sanıldığı gibi çok önemli rolü olmadığı, ayrıca bunların masraflı ve eziyetli bir yol olduğu anlaşılmıştır. Sergi, fuar yerine dağıtım ve tanıtma şebekelerinin kurulması ve yurt dışında bu amaca yönelik teşkilatlanmanın desteklenmesinin DTSS'ne daha anlamlı geldiği anlaşılmıştır. Ayrıca DTSS dış ticaret ve finansmanı konusunda, tecrübeli, iyi yabancı dil bilen; yabancı alıcıları ve iş gördükleri ulusal ve uluslararası piyasaları iyi tanıyan, uzman kadrolara sahiptirler (Bkz. Tablo 8).

TABLO 7 : DTSS'ce Açılmış Temsilcilikler ve Kurulmuş Şirketler

| | Temsilciliğin Bulunduğu Ülke | Şirket | Şirketin Bulunduğu Ülke |
|----------|------------------------------|--------|--|
| Çukurova | 6 tane | - | Yok |
| Tekfen | 5 tane | 1 tane | ABD (N.Y.) |
| Penta | 2 tane | 2 tane | İsviçre, (Cenevre) ABD(N.Y.) |
| Enka | 6 tane | 3 tane | |
| Tekstil | - | - | - |
| Edpa | 0 | 4 | İsviçre, ABD, Almanya, İtalya |
| Izdaş | - | 3 | İsviçre ABD (N.Y.) Almanya (Düsseldorf) |

| | | | | |
|-----------|--------|-----------------------|-----|-----------------------------------|
| Meptaş | - | - | 2 | Kıy Kıbrıs, İsviçre (Zürih) |
| Sodimpek | - | - | 5 | İsviçre, Fransa, Zaire, Kolombiya |
| Kıbar | Yok | - | Yok | |
| Akpa | - | - | - | |
| Ekinciler | - | - | 3 | ABD, İngiltere Almanya |
| Fepaş | - | - | 1 | İsviçre |
| Okan | - | - | 3 | ABD- İsviçre, Almanya |
| GSD | Yok | - | Yok | |
| RAM | 2 | Cezayir, SSCB | 3 | Almanya, Fransa, ABD |
| Çolakoğlu | 2 tane | Çin, SSCB | 1 | İngiltere |
| Süzer | Yok | - | 1 | ABD İngiltere, ABD |
| Brusan | 2 tane | Suriye, Suudi Arabis. | 3 | Almanya |

TABLO 8: DTSS'nin Personeli

| | Çalışan Toplam Personel | | Mart 1999 Yabancı Müşteri ile İlişkileri Yürütmekten Sorumlu Personel Sayısı |
|-----------|-------------------------|-----------|--|
| | Ocak 1988 | Mart 1989 | |
| Çukurova | 145 | 100 | 30 |
| Tekfen | 200 | 180 | 60 |
| Penta | 160 | 110 | 20 |
| Enka | 530 | 240 | 30 |
| Tekstil | 12 | 12 | - |
| Edpa | 140 | 100 | 15 |
| İzdaş | - | 154 | 25 |
| Topaş | 180 | 169 | 30 |
| Sodimpek | 45 | 45 | 15 |
| Kıbar | 60 | 60 | 8 |
| Akpa | 9 | 15 | 10 |
| Ekinciler | 109 | 74 | 14 |
| Fepaş | 72 | 55 | 11 |
| Okan | 52 | 19 | 8 |
| GSD | 70 | 84 | 15 |
| RAM | 320 | 340 | 150 |
| Çolakoğlu | - | - | - |
| Süzer | 140 | 130 | 27 |
| Borusan | - | 100 | - |

IV. DTSS'NİN 1989 İHRACATI VE BEKLENTİLERİ

DTSS'ne geleceğe dönük tahminlerde bulunmaları istendiğinde ve bugünkü teşvik uygulamaları altında 1989 yıl sonu itibarıyla Türkiye'de gerçekleşeceğini tahmin ettikleri ihracat tutarı hakkında bilgi sorulduğunda bir şirket dışında hepsi 1989 ihracat tutarının 1988'dekinden daha düşük olacağını söylemiştir. Karamsar olanlar 1989 sonunda 7,5-9,5 milyar Dolarlık ihracattan söz ederken daha az ka-

ramсар olanlar 10-11 milyarlık ihracatın yapılabileceğini belirtmişlerdir. Bir şirket ise ihracatın geçen seneki seviyesine ulaşacağını ifade etmiştir.

Bu arada 1989 toplam ihracat rakamlarının Ocak - Nisan ayları itibariyle dökümüne bakıldığında ihracatın Ocak ayı hariç Şubat, Mart ve Nisan'da arttığı görülmektedir. Ancak bazı DTSS, 1989 yılının ilk dört ayında vergi iadelerinin sürmesi nedeniyle bu rakamların şiştiği ve Mayıs ayından itibaren aylık ihracat rakamlarının düşme göstereceğini öne sürmüşlerdir.

Aynı şirketlere kendileriyle ilgili ihracat beklentileri sorulduğunda verilen yanıtlar farklılık göstermiştir. Türkiye'nin toplam ihracatında düşme bekleyen bazı DTSS kendi ihracatlarının artacağını ifade ederken, bazıları 1988 performansı seviyesinde bir ihracat beklentisi içinde olduklarını, diğerleri ise ihracatlarının azalacağını söylemişlerdir. Arkalarında güçlü imalatçı şirket veya grup şirketleri olan ve grup dışına taşınmış DTSS, ihracatlarının artmasını beklemektedirler. Bu sene üretime yeni giren firmaları olanlar da aynı beklenti içerisinde. Örgütlenme biçimi diğer DTSS'nden farklı olan ve bünyelerine çok ortak toplayabilmiş ve özellikle bu ortak firmalarla iş gören DTSS ise 1989 ihracatlarının 1988 seviyesinde kalacağını düşünmektedirler Pasif ihracatı olan ve grup dışı firmalarla iş gören DTSS ise bir ihracat düşüşü beklemektedirler. Düşüşün DTSS'in iş gördükleri firmaların artık munzam teşviklerden yararlanamamaları üzerine, ihracatı kendi adlarına yaparak DTSS üzerinden geçirmekten vazgeçmelerinden kaynaklanacağı ifade edilmiştir. DTSS'nin 1989'un ilk üç ayında gerçekleştirdikleri ihracata bakıldığında ve 1988 ile kıyaslandığında Ocak-Mart 1989 döneminin istisnai koşullarına rağmen DTSS'nin ihracatının düşme eğilimi gösterdiği gözlenmiştir. Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığının rakamlarına göre yirmi beş özel DTSS'nin 1989 ihracatı 1988'e oranla Ocak'ta % 29 oranında, Şubat'ta % 27 oranında azalırken, Mart'ta % 6.5 artmıştır. Aynı aylar için Türkiye ihracatı Ocak'ta % 15 azalırken, Şubat'ta % 2, Mart'ta % 16, Nisan'da ise % 9 artmıştır.

Aynı aylar için yirmi beş özel DTSS'nin ihracatını toplam Türkiye ihracatı içindeki payı araştırıldığında, bu payın 1988'e kıyasla 1989'un ilk dört ayında azaldığı gözlenmiştir. 1988'in Ocak ayında DTSS'nin Türkiye ihracatı içindeki payı % 43,6 iken, bu oran 1989 Ocak ayında % 36,3 idi. 1988 Şubatında oran % 53,4, 1989 Şubat'ta ise % 38,3'tür. 1988 Mart ayında pay % 45,3 1989'un Mart ayında ise pay % 41,6'ya düşmüştür.

Türkiye'nin ihracatı 1989'nun ilk aylarında (Ocak ayı hariç) bir azalma göstermemiştir. Buna karşılık aynı dönemde DTSS'nin ihracatında bir azalma gerçekleşmiştir. Bu azalmanın pasif ihracatta görülen düşüşlerden kaynaklanması olasılığı güçlüdür. Bu çözümlememiz doğru ise kısa bir süre sora DTSS'nin ihracatının geçen seneye oranla daha düşük bir düzeyde istikrar kazanması muhtemeldir. DTSS'nin ihracatının yeni bir zemin üzerinde yeniden gelişmesi bir yönden bu şirketlerin yaratıcılığına diğer yandan hükümetlerin bu kuruluşların faaliyetlerini teşvik edici önlemler almasına bağlıdır. Bu önlemlere örnek olarak DTSS

- DTSS'nin haberleşme masraflarının fuar katılımlarına sübvansiyon verilmesini,

- İhracat kredilerinin limitlerini artırılmasını,

- Dış büro ve temsilciliklerinin açılmasının özendirilmesini,
- Teşviklerin geciktirilmeden ve bürokratik engellere takılmadan yürütülmesini göstermektedir.

SONUÇ

DTSS Türkiye'nin dış ticaretinin gelişme gösterdiği bir dönemde bu gelişmenin daha hızlı, yaygın ve rasyonel olması için düşünülmüş ve desteklenmişlerdir. Bu kuruluşların faal olduğu dönemde, ihracat çok yönlü teşvik edildiğinden, ihracatta gözlenen gelişmenin ne ölçüde DTSS'nden kaynaklandığını saptamak kolay değildir. Bununla birlikte, bunların ihracata çok yönlü katkıları olduğunu görmek mümkündür. İlk, DTSS, diğer ihracatçı kuruluşlara kıyasla daha çok sayıda ülke ve pazarla ilişki içinde olmuşlardır. Nitekim, mülakat yaptığımız yöneticilerden bazıları, bir ülkeye ilk Türk ihraç ürünlerini kendilerinin gönderdiğini belirtmişlerdir. Örnek verilen ülkeler arasında Vietnam, Çin Halk Cumhuriyeti ve Etiyopya, Zimbabve, Peru, Ekvator, Burma ve daha çok sayıda Afrika, Latin Amerika ve Uzak Doğu ülkesi bulunmaktadır. Mühtemeldir ki, bu pazarlardan bazılarında tek işi ihracat olmayan daha ufak çaptaki kuruluşlar erişemeyeceklerdi.

İkinci olarak, bazı ürünlerin ilk pazarlayıcısı da DTSS olmuştur. Örnek olarak verilen ürünler arasında çeşitli demir-çelik mamülleri tünel kalıpları, kürek sapları, bazı boru türleri, primus lambaları, yalama taşı, buzdolabı kompresörü gibi birbirinden çok farklı ve çeşitli mallar bulunmaktadır.

Üçüncü olarak, DTSS yurt dışında temsilcilikler açmış, dolayısıyla önemli ihraç piyasaların daha yakından izleme olanağına sahip olmuşlardır. Bu şirketlerin yurt dışı örgütlenmesinin yaygınlaşması ve yerleşiklik kazanması durumunda daha fazla tanınmaları ve çeşitli mal taleplerinin doğrudan bu kuruluşlara gelmesi söz konusu olacaktır.

Dördüncü olarak DTSS'nde önemli bir uzmanlık birikimi olmuştur. Bu birikim değişik alanlarda gerçekleşmiştir. Örneğin, bazı şirketler belirli ülke ya da ülke grupları, bazı şirketler belirli mallar, bazıları ise her iki alanda uzmanlaşmışlardır. Daha ufak çaptaki şirketlerde uzmanlaşmanın gerek ülkeler gerek mallar açısından daha sınırlı olacağı açıktır. Kaldı ki, DTSS yabancı dil, işletmecilik ve benzeri becerilerle donatılmış ve ihracatları iş edinmiş bir profesyonel kadronun oluşmasında baş rolü oynamışlardır. Bu kadronun ilke ihracatın daha üst seviyelere çıkarılmasına önemli görevler üstlenmesi söz konusu olacaktır.

Beşinci olarak, DTSS, çağdaş örgütlenme, işletmecilik, muhasebe, pazarlama ve iletişim tekniklerini kullanan kuruluşlardır. Bu nitelikleri dolayısıyla, gelişmiş piyasalarla bağlantı kurmaları, bu piyasaların üslubuna uygun davranması ve bu piyasalarda daha etkili olmaları beklenebilir. Ülke ihracatını büyümesi, DTSS'ni bu niteliklerinin daha da önem kazanmasıyla sonuçlanacaktır.

DTSS, ülkenin dış ticaretinde yeri olan çeşitli kuruluşlardan bir tanesidir. Diğer kuruluşların ihmal edilerek, salt bunların korunması düşünülemez. Örneğin, DTSS'nin başarılı olabilmesi için ülkede dışa satılabilecek miktar ve kalitede mal üretilmesi gerekir ki, bunu gerçekleşmesi çeşitli alanlarda, özellikle sanayide gelişmeye bağlıdır. Ancak, DTSS'nin, ülke ihracatında günümüzde

önemli birağırlığı olduğu, gelecekte de gözden uzak tutulmaması gereken bir potansiyele sahip oldukları görölmektedir. Bu nedenle sorunlarıyla ilgilenmek küçük ihracatçıları DTSS olarak örgütlenmeye teşvik etmek, bu kuruluşların verebilecekleri hizmetleri genişletecek önlemleri alarak onları daha yararlı, daha iyi hizmet verir hale getirmek uyum gözükmektedir. Günümüzdeki Türk ihracat örgütlenmesinin yapısı, çok hızla artması arzulanan ihracatı gerçekleştirecek düzeyde değildir. Ölçekler ufak, kapsamlar dardır. Bu yapının büyük çapta ihracata elverişli hale getirilmesinde DTSS önemli bir rol oynayabilirler.

EK 1 : Anket Soruları

Soru Grubu 1: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin yaptıkları İhracat turunu Belirlemek için Hazırlanmış Sorular

1. 1988 senesinde yaptığınız toplam ihracatın dolar cinsinden tutarı nedir?
2. 1988 senesinde yaptığınız toplam ihracat içerisinde pasif ihracatınızın payı ne kadar idi?
3. 1988 senesinde gerçekleştirdiğiniz toplam ihracat içerisinde komisyon karşılığı ihracatınızın payı ne kadar idi?
4. 1988 senesinde gerçekleştirdiğiniz toplam ihracat içerisinde finansman katkılı ihracatın payı ne kadar idi?
5. Pasif ihracatınızın toplam ihracatınız içindeki payı nasıl bir gelişme gösterdi?

1986'ya oranla 1987'de

- a. Hiç değişmedi
- b. Azaldı
- c. Arttı

1987'ye oranla 1988'de

- a. Hiç değişmedi
- b. Azaldı
- c. Arttı

6. Komisyon karşılığı ihracatınızın toplam ihracatınız içindeki payı nasıl bir gelişme gösterdi?

1986'ya oranla 1987'de

- a. Hiç değişmedi
- b. Azaldı
- c. Arttı

1987'ye oranla 1988'de

- a. Hiç değişmedi
- b. Azaldı
- c. Arttı

Soru Grubu 2: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini Satış Olanaklarını Yoğunluğun ve Yurt Dışında Kurdukları Bağlantıların Yoğunluğunu Ölçmeye Yönelik Sorular

1. Yabancı ülkelerde kendi adınıza açmış olduğunuz

- Büro
- Temsilcilik
- Şirket var mıdır?

2. 1988 senesinde kaç ülkede faal

- Büro
- Temsilcilik
- Şirketiniz vardı?

3. 1988 senesinde kaç kez iş gezisine çıktınız?

- a. 0 - 10
- b. 11 - 20
- c. 21 - 30
- d. Daha fazla

4. İş gezilerinizin amacını önem sırasına göre nasıl sıraladınız?

- a. Fuar, sergi
- b. Yabancı alıcılarla görüşmek
- c. Dışarıdaki büro, temsilcilik, şirket gibi kuruluşlarımızı kontrol etmek
- d. Finansman temini
- e. Diğer

5. 1988 yılı içerisinde en sık gittiğiniz üç ülkenin isimlerini öncelik sırasına göre sıralayabilir misiniz?

- a.
- b.
- c.

Soru Grubu 3: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Uzmanlaştıkları Alanları Belirlemek Amacıyla Sorulan Sorular

1. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak uzmanlaştığınız ürün ya da mal var mıdır? Hangileri?

2. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak uzmanlaşmış olduğunuz mal grubu var mıdır? Hangileri?

3. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak uzmanlaşmış olduğunuz ülke var mıdır? Hangileri?

4. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak uzmanlaştığınız ülke grubu var mıdır? Hangileri?

5. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak kendi adınıza stok bulunduruyor musunuz? Ne gibi yerlerde?

6. Kaç kalem mal ihac ediyorsunuz?

7. Bunlardan en önemli (Dolar tutarı olarak) üç tanesinin ismini verebilir miydiniz?

a.

b.

c.

8. Firmanızın hiç tereddütsüz ilk akla gelen firma olduğu bir ihracat kalemi ya da mal grubu var mı?

9. Her sene ihraç ettiğiniz sürekli ve düzenli mal grubunuz hangileridir?

10. İhtisaslaştığınız mal ya da mal grubunda Türkiye'nin toplam ihracatı içerisindeki sıralamadaki yerinizi biliyor musunuz? Kaçmı sırada?

Soru Grubu 4: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Sağladıkları Hizmetlerin Tesbitine Yönelik Sorular

1. Son bir yıl içerisinde yaptığınız ihracatta reklam broşürlerinin basımını üstlendiniz mi? Kaç tane?

2. Yanıtınız evet ise bu broşürleri hangi tür ihracat için gerçekleştirdiniz?

a. Pasif ihracat

d. a ve b

b. Komisyon bazında ihracat

e. a ve e

c. Finansman katkılı ihracat

g. Hepsi

3. Son bir yıl içerisinde sergileme işleri üstlendiniz mi? Kaç tane?

4. Dış piyasalarda aranan mal türü, mal standardı hakkında üreticilere bilgi vermeniz söz konusu oldu mu?

5. Dış piyasalara örnek mal göndermeniz söz konusu oldu mu?

6. Ürün tanıtıcı başka ne gibi faaliyetleriniz oldu?

7. Uluslararası piyasalardaki talep şartlarını nasıl araştırıyorsunuz?

8. Türkiye'de üretilip de daha önce hiç ihraç edilmeyen bir malın dışarıda pazarlanmasını sağladınız mı? Örnek verebilir miydiniz?

9. Pasif ihracat yaptığınızda müşterilerinize herhangi bir hizmet sunuyor musunuz? Hangilerini?

10. Aktif ihracat yaptığınızda müşterilerinize herhangi bir hizmet sunuyor musunuz? Hangilerini?

11. Türkiye'nin daha önce hiç ihraç etmediği ve ihracatını ilk sizin başlattığınız bir ülke var mı? Hangisi? Hangileri?

12. Dış Ticaret Sermaye Şirketi olarak factoring hizmetine gereksinim duyduunuz mu? Neden?

Soru Grubu 5: İdari Yapı Ve Personel Hakkında Bilgi Sahibi Olmak Suretiyle Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Diğer Ticarî Şirketlere Oranla Yapılarında Bir Fark Olup Olmadığını Tespit Etmek İçin Sorulan Sorular

1. 1988'de kaç kişi çalıştırıyordunuz?
2. Son iki sene zarfında çalıştırdığınız personelin sayısı
 - Arttı mı?
 - Azaldı mı?
 - Aynı mı kaldı?
3. 1988'de yabancı müşteri ile ilişkileri yürütmekten sorumlu kaç kişi istihdam ediyordunuz?
4. Bu kişiler hangi dilleri biliyorlar?
5. Şirketinizin bünyesinde aşağıdaki bölümlerden hangileri bulunmaktadır?
 - a. Halkla ilişkiler
 - b. Personel işleri
 - c. Eğitim,
 - d. Finansman,
 - e. Taşımacılık,
 - f. İthalat
 - g. Sigorta,
 - h. Hukuk işleri
 - i. Diğer

6. İhracat bölümü olan imalat şirketleriyle kendi örgütsel yapılarınızı karşılaştırdığınızda gördünüz en önemli üç farkı sıralayabilir miydiniz?

- a.
- b.
- c.

Soru Grubu 6: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini İş Gördükleri Şirketlerce (İhracatın Yürütülmesi Sırasında) Gördükleri Destek Konusunda Bilgi Sahibi Olmak için Sorulan Sorular

1. İmalatçı firmalar ya da küçük ihracatçılar dış pazarlama planının oluşturulmasında size yardımcı oluyorlar mı? Nasıl?

2. İmalatçı firma ya da ihracatçı

- Reklam,
- Satış literatürünü tarama,
- Siparişi zamanında yerine getirme,
- Ürün hakkında bilgi verme,
- Diğer konularda,

size yardımcı oluyor mu?

3. Dış Ticaret Sermaye Şirketi firmalara sunmak üzere

- Ürün bazında

- İhracatta bulunduğu ülke bazında satış raporları düzenliyor mu?

4. Dış Ticaret Sermaye Şirketlerini imlatçı firmaların ya da ufak ihracatçıların desteğine gereksinim duyuyorlar mı? Neden?

Soru Grubu 7: Dış Ticaret Sermaye Şirketlerinin Geleceğe Dönük Beklentilerinin Saptanması İçin Sorulan Sorular

1. Geçen sene gerçekleştirdiğiniz ihracatın ışığı altında 1989 sonunda toplam ihracatınız nasıl bir seyir göstermesini bekliyorsunuz?

- a. Aynı kalacak.
- b. Azalacak.
- c. Artacak.

2. Toplam ihracatınızın 1989'da göstereceği seyri göz önünde bulundurduğunuz zaman:

a. Komisyon bazında ihracatınızın payı

- Aynı kalacak,
- Artacak,
- Azalacak

b. Finansman katkılı ihracatınızın payı

- Aynı kalacak,
- Artacak,
- Azalacak

c. Pasif ihracatınızın payı

- Aynı kalacak,
- Artacak,
- Azalacak

3. Bugün şirketinizin ülkemizin ihracatına daha fazla katkıda bulunabilmesi için siyasal otoritenin şu anda yapmadığı fakat yapmasını beklediğiniz hususlar hangileridir?

4. Siyasal otoritenin şu anda uyguladığı ve uygulamasını istemediğiniz hususlar hangileridir?

5. İhracatı teşvik için alınmasını gerekli gördüğünüz uygulamalar ve tedbirler hangileridir?