

GÜNEY KORE GENEL TİCARET ŞİRKETLERİNİN FONKSİYONEL ANALİZİ

Melek VERGİLİEL TÜZ*

GİRİŞ

Güney Kore'nin ihracattaki başarısı dünya kamuoyunun gündemini oluşturmaktadır. Sözkonusu başarı, ekonomide genel ticaret şirketleri modelinin uygulanması sonucudur. Bu makalenin amacı, genel ticaret şirketlerinin gelişimini ve fonksiyonel yapılarını incelemektir.

I. GELİŞİM SÜRECİ

Güney Kore'de 1962 yılında uygulamaya konulan birinci kalkınma planında ihracata yönelik sanayileşme politikasına geçilmesi amaçlanmıştır. Ancak Güney Kore sanayii yapısının gelişebilmesi için gerekli olan hammadde ve doğal kaynaklar yönünden yetersiz bir ülkedir. Bu nedenle ithalat yapmak zorundadır. İthalatı finanse edecek döviz ise ancak ihracat ile sağlanabilecektir¹. İhracatı artırma amacıyla hükümet, 1960'lı yıllardan itibaren ihracat yapan şirketlere çeşitli teşvikler getirmiştir. Bunlar arasında ihracat finansmanı, vergi mükellefiyeti ve kur monipulasyonu en önemlileridir. Teşvikler sonucu Güney Kore ihracatı 1974 yılına kadar hızla artmıştır. 1961 yılında 43 milyon dolar olan ihracat, 1962 yılın-

* *Dr.; Uludağ Üniversitesi İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesi, İşletme Bölümü.*

1 Aguston (1985: 14); Wortzel, Wortzel (1983: 74).

da 55 milyon dolara, 1964 yılında 100 milyon dolara, 1971 yılında ise 1 milyar dolara sıçramıştır. Ülke, 1972 yılında üçüncü kalkınma planını uygulamaya geçmiştir. Aynı yıl Başkan Park Chung Hee anayasaya bir madde ekleterek kendisini süresiz başkan olarak ilan etmiştir. Halkın onayını alabilmek için de büyümeyi hızlandırma niteliğinde bir ekonomik plan belirlemiştir. Planda "bir milyar dolarlık ihracat", "1000 dolarlık kişi başına milli gelir" ve "benim arabam dönemine geçiş" olmak üzere üç amaç söz konusudur. Ancak 1974 yılına gelindiğinde planlanan ihracat amacına ulaşamadığı görülmektedir. Bunun üzerine hükümet bürokratları yeni bir yöntem arayışına başlamışlardır. En yakın örnek ise Japonya'nın GTŞ modelidir. Hükümet bu modeli Güney Kore'ye ithal etmeyi kararlaştırmıştır. Kararın gerekçeleri şunlardır²:

- Petrol krizinden sonra deniz aşırı pazarlarda korumacılık görülmektedir. Büyük şirketlerle dış pazarlara girmek kolaylaşacak ve pazarlık gücü artacaktır.
- Yurt içi pazarda ihracatçılar arasında aşırı rekabet söz konusudur. Bu rekabet ihracatın kontröllü ve organize bir şekilde artmasını engelleyici niteliktedir. GTŞ'ler yoluyla bu sorun azaltılacaktır.
- Örnek olarak alınan Japon Sogo Shosha'ları uluslararası nitelikte başarı kazanmışlardır.

Alınan karar gereği Nisan 1975'de Ticaret ve Sanayi Bakanlığı tarafından çıkarılan bir kararname ile GTŞ'ler kurulmaya başlamıştır. Bu şirketlerden istenen koşullar şunlardır³:

- Bir milyar Won ödenmiş sermaye,
- Yıllık 50 milyon dolar ihracat,
- Her biri 500.000 doların üzerinde olan 7 kalem ürün,
- 10 adet yurtdışı büro,
- Herbirine en az 1 milyon dolar olmak üzere 10 ülkeye ihracat.

Bu koşullardan birinci ve ikincisi, GTŞ'lerin ölçek ekonomisinden yararlanabilecek büyüklükte faaliyete başlamaları amacıyla getirilmiştir. Üçüncü koşul ürün bazında çeşitlenmeyi, dördüncü koşul yurtdışında örgütlenmeyi, beşinci koşul ise ülke bazında çeşitlenmeyi içermektedir. İlk yıl kararname koşullarını Samsung, Ssanyong, Daewoo, Kukje ve Hanil firmaları gerçekleştirerek DTSS statüsüne ulaşmışlardır.

GTŞ koşulları, izleyen yıllarda gereksinmeler doğrultusunda yeniden düzenlenmiştir. Finansal yönden zayıf olmaları nedeniyle bu şirketlere, 1977 yılından itibaren halka açık olma koşulu getirilmiştir. Ayrıca, hisse senetlerinin her yıl borsa kotalarına konması zorunluluğu söz konusudur. 1978 yılından itibaren

2 Cho (1984: 244, 246).

3 Cho (1984: 246, 247).

ödenmiş sermaye ve en az 10 ülkeye ihracat koşulu kaldırılmıştır. En düşük ihracat miktarı ise ülke ihracatının % 2'si olarak belirlenmiştir. Günümüzde iki koşulu yerine getirmek yeterlidir. Bu koşullar; sermaye şirketi olmak ve ülke ihracatının % 2'sini gerçekleştirmektir.

GTŞ olma koşullarının yıllar itibariyle değişmesi nedeniyle, bu nitelikteki şirket sayısı da değişikliğe uğramaktadır. 1975 yılında bu sayı 5 iken, 1976 yılında 11, 1978 yılında 13'e yükselmiştir. Bazıları zaman içerisinde GTŞ niteliğini kaybetmişlerdir. 1987 yılı itibariyle GTŞ olarak kabul edilen firmalar şunlardır⁴: Samsung, Daewoo, Hyundai, Lucky-Goldstar, Sunkyong, Ssangyong, Hyosung. Bu 7 firma halk arasında CHAEBOL olarak bilinen büyük holdinglerin öncülüğünde kurulmuştur. Ayrıca hükümet tarafından kurulmuş, KOTI (Korean Trading International Inc.) isimli bir GTŞ mevcuttur⁵.

II. FONKSİYONEL ANALİZ

Güney Kore GTŞ'leri uluslararası pazarlarda pazar payını geliştirmeye yönelik fonksiyonlar yürütürler. Günümüzde çok çeşitli bağlantısız iş alanlarını bir araya getirdikleri görülmektedir. Örneğin, Samsung, çelik ürünleri, elektronik ürünler, kimyasal maddeler ve genel ürünler ticaretinin yanısıra uluslararası alanda gemi yapımı, fabrika projeleri, inşaat, enerji, turizm, hayat sigortası ve gazete yayıncılığı alanlarında faaliyet göstermektedir. Televizyon, ev aletleri ve otomobil gibi bir dizi tüketim malının üretim ve ihracatı ile uğraşmaktadır⁶.

Güney Kore GTŞ'lerinin fonksiyonları şu şekilde gruplandırılabilir⁷:

- Ticari aracılık fonksiyonları,
- Yardımcı fonksiyonlar: Bilgi sağlama, finansman, organizasyon, kaynak geliştirme, yatırım.

A. Ticari Aracılık

Ticari aracılık fonksiyonları içerisinde en ağırlıklı olanı ihracattır. İkinci sırada ithalat yer alır. Önemi düşük olmakla birlikte, yurtiçi ticaret ve kıyı ticareti de sözkonusudur.

1. Dış Ticarete Aracılık

Güney Kore GTŞ'leri özellikle ihracatı artırma amacıyla kuruldukları için, bu şirketleri "ihracat şirketleri" olarak isimlendirmek yanlış olmaz. Fonksiyonla-

4 Özel (1988: 11, 17).

5 KOTI (1985: 1).

6 Aguston (1985: 34); Arıkan (1986: 20).

7 Cho (1985: 22).

rının % 80-90'ını ihracat oluşturur. İhraç ettikleri ürünlerde bağlı buldukları holding bünyesinde üretilenler ağırlıklıdır. Bu arada grup dışı, özellikle küçük üreticilerin ihracatını da yaparlar. Kore Sanayi ve Ticaret Bakanlığı'ndan alınan bilgilere göre, 1983 sonu itibarıyla GTŞ'lerin ihracatının % 58'i grup firmalarına, % 45'i ise diğer gruplara veya herhangi bir gruba dahil olmayan küçük ve orta ölçekli imalatçılara ait ürünlerden oluşmaktadır⁸. GTŞ'lerin kuruluşlarından itibaren günümüze kadar olan ihracatları sürekli bir artış göstermektedir (Tablo: 1).

Tablo: 1
Güney Kore İhracatında GTŞ'lerin Payı⁹

Yıllar	Güney Kore İhracatı (Milyon A.B.D. Doları)	GTŞ'lerin Payı (%)
1975	5.427	13,6
1976	8.115	18,2
1977	10.475	27,5
1978	12.713	28,2
1979	15.055	34,8
1980	17.055	41,0
1981	20.993	43,5
1982	21.616	48,7
1983	24.223	50,5
1984	18.692	47,2

Bu artışta, özellikle ağır sanayi ürünlerinin payı önemlidir. 1977 yılında ihracatın % 47,7'si ağır sanayi ürünleri iken, 1981 yılında bu oran % 60,9'a yükselmiştir. İhracatın ülkelere göre dağılımında ise Kuzey Amerika, Batı Avrupa, Japonya ve Asya gibi geleneksel pazarlar önemini korumaktadır. GTŞ'ler tarafından yapılan ihracatta 1977 yılında geleneksel pazarların payı % 79,3'dür. 1981 yılında bu oran % 66,4'e düşmüştür. Geriye kalan % 33,6'lık pay ise Orta Doğu, Kuzey Amerika ve Afrika gibi yeni pazarlara yöneliktir¹⁰.

Güney Kore GTŞ'leri, günümüzde renkli TV, buzdolabı, mikro dalga fırın, kişisel bilgisayarlar gibi bazı önemli A.B.D. pazarlarını ele geçirmiş durumdadırlar. Sağladıkları ihracat artışı ve dış ticarete bilgi birikimleri ile kendilerinden beklenen amaca ulaşmışlardır. Özellikle ülkenin ağır sanayi ve kimyasal ürün ihracatında artış yaratmaları en önemli özellikleridir¹¹. Ülkenin ihracatında artış, beraberinde ticaret ve ekonomik büyüme sağlamıştır. 1986 yılına ait ticaret fazlası 3,13 milyar dolardır. 1987 yılına ait büyüme oranı ise % 12'dir.

8 Samsung Co. (1984: 8); Özel (1988: 14).

9 Turgut (1987: 94).

10 Cho (1984: 252).

11 Business Week (1985: 20).

Bu gelişmeler, ülkenin milli gelirinin ve üretim verimliliğinin artmasını sağlamıştır. 1986 yılında kişi başına GSMH 2.296 dolardır. 1991 yılının hedefi ise 4 bin dolar olarak belirlenmiştir¹².

Öte yandan, Güney Kore'de ithalat esas olarak devlet kuruluşları veya nihai kullanıcı durumundaki imalatçılar tarafından yapılmaktadır. GTŞ'lerin kendi ihtiyaçları için kullanacakları hammaddeleri ithal edebilme yetenekleri vardır. Buna rağmen ülke ithalatındaki payları önemsiz denecek kadar azdır. 1981 yılı verilerine göre ülkenin toplam ithalatının % 7'sini karşılar durumdadırlar. Bu oran Japon Sogo Shosha'larının ülke ithalatındaki yaklaşık % 60'lık payı ile karşılaştırıldığında oldukça düşüktür. Başlıca ithalat kalemleri yiyecek, içecek, hammadde, kimyevi madde, sanayi ürünleri, makina ve teçhizatlarıdır¹³.

2. Yurtiçi Ticaret ve Kıyı Ticareti

Güney Kore GTŞ'lerinin bugün için çok az olmakla birlikte, gelecekte artması beklenen diğer faaliyetleri, yurtiçi satışlar ve kıyı ticaretidir. Yurtiçi satışlar, GTŞ'lerin perakende sektöründe faaliyet göstererek çeşitli ticari ürünleri arzetmelerini kapsar. Müşterilere daha iyi ürünler sunma amacıyla, Givenchy, Society Brand, London Fog ve Slazenger gibi çeşitli dünya çapında meşhur tasarımcı firmalarla teknik lisans sözleşmelerine gittikleri görülmektedir. GTŞ'ler ürün arzına ilaveten yöresel müşterilere satış kredisi de sunabilmektedirler.

Güney Kore GTŞ'leri son yıllarda yurtiçi ticaretin yanısıra üçüncü ülkeler arasında kıyı ticareti işlemlerine de yönelmişlerdir. Müşterilere, kaynakların düzenli bir şekilde arzı amaçlanmaktadır. Örneğin; Samsung Orta Doğu'daki projelere üçüncü ülkelerden çeşitli inşaat malzemeleri sağlar¹⁴.

Güney Kore GTŞ'lerinin satış yoluyla yapıları incelendiğinde, ihracatın ağırlıklı ve ithalatın payının düşük olduğu görülür. Ülkede ithalat, daha çok kamu kuruluşları tarafından yapılmaktadır. Yurtiçi satışlar ve kıyı ticareti, son yıllardaki yeni faaliyet konularıdır. Fikir vermesi amacıyla Samsung firmasının 1982 yılına ait satış yapısı Tablo 2'de görülebilir.

Uluslararası pazarlardaki yoğun engeller nedeniyle gün geçtikçe ihracat pazarları azalmaktadır. Bu nedenle Güney Kore GTŞ'lerinin faaliyetlerine devam edebilmeleri için, zaman içerisinde yurtiçi pazara ve ithalata ağırlık vermeleri gerekmektedir. Öte yandan, önümüzdeki 10 yıl içerisinde Kore'li tüketicilerin alım gücünün artacağı ve yabancı ülkelerin ürünleri ile yaşam biçimlerinin daha çok tanınması sonucu tüketim alışkanlıklarının da değişeceği tahmin edilmektedir. Dolayısıyla ithalatın ve yurtiçi satışların iş hacimleri içerisindeki payının artması beklenmektedir¹⁵.

12 Economic Planning Board Republic of Korea (1987: 16); İstanbul Ticaret Gazetesi (1987: 1); İstanbul Ticaret Gazetesi (1988: 1).

13 Cho (1984: 252); Citibank (1982: 10).

14 Samsung Co. (1984: 8).

15 Arkan (1986: 20).

Tablo: 2
Samsung Firmasının Satış Yapısı¹⁶

Faaliyetler	Yüzde (%)
İhracat	74,1
İthalat	19,0
Yurtiçi Satışlar	3,9
Kıyı Ticareti	3,0
TOPLAM	100,0

Güney Kore GTŞ'lerinin bilgi sağlama, finansman, organizasyon, kaynak geliştirme ve yatırım gibi faaliyetleri, temelde ticari aracılığı kolaylaştırma amacına yöneliktir.

1. Bilgi Sağlama

GTŞ'lerin faaliyetlerini sürdürebilmeleri için bilgi sağlama, önemli bir konudur. Kısa ve uzun dönemli işletme planlarına yönelik seri kararlar alabilmek için, sürekli değişen dünya ekonomisine ait bilgilerin firmalara akması gerekir. Bu bilgiler toplanmalı, analiz edilmeli ve günlük işlemlere uyarlanmalıdır.

Dünya ile iletişimi etkin bir şekilde sürdürebilmek amacıyla her GTŞ kendi iletişim örgütünü kurmaktadır. Bu amaçla Samsung firması, Samsung Global Communications and Message Exchanging System isimli kendi iletişim örgütünü geliştirmiştir. Merkez ve şubeler birbirine on-line teleks sistemi ile bağlanmışlardır. Ortalama olarak, günlük 2.000 teleks mesajı söz konusudur. Bu şekilde bilgiler anında izlenir ve müşterilere iletilir.

2. Finansman

Güney Kore GTŞ'lerinin Japon Sogo Shosha'ları kadar olmasa da, ticari aracılık işlemlerini destekleyici nitelikte finansal faaliyetleri söz konusudur. Bu şirketler, müşterilerine gerekli olan finansman ve krediyi sağlayarak işletmecilik faaliyetlerinin gelişmesine ortam hazırlarlar. Kredi sağlamanın yanısıra, diğer finansal faaliyetleri şunlardır¹⁷: Uluslararası para pazarlarına katılarak portföy işlemlerinde bulunmak, müşteriler için teminat vermek, döviz risklerini en aza indirmek, proje finansmanı sağlamak.

3. Organizasyon

Günümüz işletmecilik faaliyetleri, ticari ürünlerin temel değişimlerinden daha farklıdır. Bu faaliyetler çeşitli büro donanımlarını gerektiren komplike pro-

16 Özel (1988: 16).

17 Samsung Co. (1984: 9).

jeleri kapsamına alır. Günümüzde Orta Doğu, Afrika ve Güneydoğu Asya'da yer alan çeşitli ülkelerin sanayi planları, sanayi ürünlerinin geliştirilmesini amaçlar. GTŞ'ler de ilgili projelerin organizasyonunu üstlenirler. Bu amaçla uluslararası teşebbüsler ile bağlantı kurarak proje materyali ve finansman sağlarlar.

4. Kaynak Geliştirme

Güney Kore, sanayinin gelişmesi için gerekli olan doğal kaynaklar ve enerji yönünden yetersiz bir ülkedir. Ekonominin büyümesi için söz konusu kaynakların düzenli bir şekilde sağlanması gerekmektedir. GTŞ'ler bu kaynakların düzenli olarak sağlanabilmesi için, kaynak yönünden zengin ülkelerde kaynak geliştirme faaliyetine yönelirler. Halen devam eden projelere örnek olarak Samsung firmasının Alaska'daki kömür madeni, Malezya'daki petrol araştırma ve geliştirme projeleri verilebilir¹⁸.

5. Yatırım Faaliyetleri

Güney Kore ekonomisindeki 1980'li yıllarda başlayan liberasyon programı çerçevesinde yatırımların artırılması kararı alınmıştır. Buna rağmen, GTŞ'ler büyük kâr marjı ile çalışmaları ve ağır borç yükü altında bulunmaları nedeniyle yurtdışında yatırımlara yönelmekte güçlük çekmektedirler. Ancak, doğal kaynaklara ve çeşitli madenlere daha kolay ulaşabilmek için bazı alanlarda yatırımlara başladıkları görülmektedir. Örneğin; Daewoo Kanada'da uranyum ve kömür, Hyundai ve Sunkyong Kuzey Yemen'de petrol projelerine yatırım yapmışlardır. Bazı şirketlerin de A.B.D. ile ortak yatırımları söz konusudur¹⁹.

Bu şirketler 1980'li yıllardan itibaren yatırımlarını düşük teknoloji emek yoğun alanlardan, yüksek teknoloji sermaye yoğun alanlara kaydırmışlardır. Uluslararası pazarlarda uzun dönemli başarılar elde etmek, ilgili konularda yatırım yapmak ile mümkündür. Bu nedenle Güney Kore hükümeti özellikle bilgisayar ve yarı iletken sektörlerine girişi teşvik etmektedir. Son yıllarda Daewoo, Hyundai ve Samsung gibi bazı şirketler bu konularda Güney Kore'de ve yurtdışında yatırımlara girişmişlerdir²⁰.

SONUÇ

Güney Kore GTŞ'lerinin fonksiyonel açıdan analizlerinde temelde ihracat amacına yönelik çalıştıkları görülür. İhracat yönünden dünya pazarlarında bilinen ve kabul edilebilir bir konuma ulaşmışlardır. Ülke ekonomisi de ihracat patlamasına konu olmuştur. İhracatın yanısıra kendi ihtiyaçları için kullanacakları

18 Samsung Co. (1984: 9).

19 Örneğin; Kumho Şirketi A.B.D.'nin Shell firması ile yarı yarıya ortak olarak Kumho Shell Chemical Co.'yu kurmuştur. Bakınız: Business Korea (1987: 43), T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmacılar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü (1986:5).

20 Arıkan (1986: 21).

hammadeleri ithal edebilme yetkileri vardır. Önemi düşük olmakla birlikte yurtiçi ticaret ve kıyı ticareti gibi ticari aracılık fonksiyonları da sözkonusudur. Bilgi sağlama, finansman, organizasyon, kaynak geliştirme ve yatırım fonksiyonları ise ticari aracılığa yardımcı nitelikte fonksiyonlardır.

KAYNAKLAR

- Aguston, Istvan;** "A Case History in Export Succes, The Republic of Korea", International Trade Forum, Vol. XXI, January-March 1985.
- Arıkan, Aysin;** "Kore Genel Ticaret Şirketleri", İGEME Dış Ticaret Bülteni, Y. 24, S. 32, 15 Ağustos 1986.
- Business Korea;** "Kumho Shell Tie-up: Building Petrochemical Base", Vo. 5, No: 2, August 1987.
- Business Week;** "Koreans Are Coming", December 23, 1985.
- Cho, Dong Sung;** "The Anatomy of Korean General Trading Company", Journal of Business Research, (12), 2 (1984).
- ; "Genel Ticaret Şirketi Kavramı, Kore Tecrübesi ve Stratejisi", Dış Ticarete Gelişmeler ve İhracat Politikaları Sempozyumu, Meptaş, İstanbul, 16 Ocak 1985.
- Citibank;** Korea Executive Guide, Korea, 1982.
- Economic Planning Board Republic of Korea: The Korean Economy, Past Performance, Current Policies and Future Prospects, 1987.
- İstanbul Ticaret Gazetesi;** "Güney Kore Ekonomisi İhracattaki Büyük Artış Nedeniyle % 12 Büyüdü", 1.1.1988.
- ; "Güney Kore'nin Ticaret Fazlası 4.83 Milyar Dolara Çıktı", 13.11.1987.
- KOTI;** Korea Trading International Inc, Seoul Korea, 1985.
- Özel, Mustafa;** Dış Ticaret Sermaye Şirketleri, Türkiye Dış Ticaret Derneği Araştırma Dizisi, No: 2, Ankara, 1988.
- Samsung Co.;** Samsung, Its Role, Activities as a General Trading Company, Japan, June, 1984.
- T.C. Başbakanlık Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı Ekonomik Araştırmalar ve Değerlendirme Genel Müdürlüğü; Güney Kore'nin Genel Ekonomik Durumu ve Türkiye İle İlişkileri, Ankara, 1986.
- Turgut, Neşe;** "Japonya, Güney Kore ve Türkiye'de Genel Ticaret Şirketleri Modeli", Dokuz Eylül Üniversitesi İ.İ.B.F. Dergisi, C. 2, S. 2, 1987.
- Wortzel, L.H., Wortzel, H.V.;** "Using General Trading Companies to Market Manufactured Export from LDC and NIC", Management International Review, Vol. 23, No: 2, 1983.