

CİLT 11 SAYI 3 MART 1983

**Türk  
sanayicileri  
ve  
iş adamları  
derneği**

görüş

## GÖRÜŞ (AYLIK YAYIN) MART 1983

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği  
Sahibi ve Sorumlu Neşriyat Müdürü :  
Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği  
Yönetim Kurulu Başkanı **Ali Koçman**

Yazı İşleri Müdürü :

Türk Sanayicileri ve İş Adamları Derneği  
Genel Sekreteri **Ertuğrul İhsan Özol**

Adres : Cumhuriyet Cad. Ferah Ap. 233/9  
Harbiye - İSTANBUL

Telefon : 46 24 12

Görüş'teki yazılar, kaynak olarak, TÜSİAD  
GÖRÜŞ'ün belirtilmesi koşuluyla izinsiz kullanı-  
labılır.

Basıldığı Yer : İleri Matbaacılık Basım Yayın  
Koll. Şt. Tel : 22 25 77

## Bu Sayıda :

— Ekonomik Krizi En Az Zararla Atlatmanın On Çaresi .....	4
— İngiltere : AET'de 10 Yıl .....	8
— Hasta Şirketlerin Tedavisi .....	12
— Dünya Tekstil Ticareti .....	16
— Dünya Tarım Ticareti Daha Serbest Hale Gelirse .....	20
— İhracat Kredileri .....	26
— Makina Halısı .....	30

# Ekonomik Krizi En Az Zararla Atlatmanın On Çaresi

1983 yılının ekonomik sonuçlarının geçen yıllara oranla daha iyi olacağı beklenmekle birlikte, özellikle Avrupa'da büyüme hızlarının sıfır civarında gerçekleşeceği ileri sürülmektedir. Bu durumda şirket yöneticilerinin 1983'ü en az zararla kapamayı bir başarı olarak değerlendirdikleri anlaşılmaktadır. Business International ve iki İsveçli Ekonomik Müşavirlik Şirketinin yaptıkları çalışmalar sonucunda şirketlerin sahip ve üst kademe yöneticilerine kriz dönemlerini en az zararla atlatabilmeleri için on yöntem tavsiye olunmaktadır. Şöyle ki :

- Yönetici olarak patronun desteğine ihtiyacınız vardır. Patronunuzu kâr'ın ciro'dan daha önemli olduğuna ikna ederek ilk yıl içinde satışlarda artış beklenmesi gerektiğine inandırmalısınız.

- Şirket içinde bir kriz atmosferi veya bir çeşit «teyakkuz» durumu yaratmalısınız. Böylece mesai arkadaşlarınız fikren önemli organizasyon değişimlerine ve hatta şirketin yaşayabilmesi için bazı-  
larının işten ayrılmalarının gereğine ha-  
zırlanmış olacaksınız.
- Yeni düzenlenecek organizasyon içinde önemli rol oynayacak 10 ila 20 anahtar kişinin kimlikleri belirlenmeli. Bu saye-  
de bu kişilerin yeni görevlerine dört el-  
le sarılacaklarını göreceksiniz. Kriz dö-  
nemlerinde güvenilir dost ve destekleyi-  
cilerin büyük önemi vardır.
- Söz konusu anahtar kişilerle önce ade-  
da bir gölge hükümet gibi çalışıp kâğıt  
üzerinde kararlar almaya çekinmeyin,  
onlara sorumlu olacakları görevler ve-  
rin ve yönetimi devredinceye kadar bu  
çalışmayı devam ettirin.
- Her konuda açıklıkla tartışın. Gizli top-  
lantılara meydan vermeyin, şirketin so-  
runları mesai arkadaşlarınız, sendikacı-  
lar ve hatta kamuoyu tarafından bilin-  
melidir.
- Merkeziyetçiliği kırın. Kriz dönemlerini  
başarıyla atlatmanın en önemli anah-  
tarlarından biri merkeziyetçilik zincirini

kırarak her üretim ünitesini ayrı ayrı birer kârlılık yuvası haline dönüştürmektir. Bir başka deyimle bütün üretim hatları önce «yeniden tanımlanacak» ve adeta sıfır'dan başlayan yeni bir planlama'ya girişilecek ve bundan sonra bu üretim ünitelerine gerekli servisler ilâve edilecektir. Bu yöntem merkezdeki personel adedini asgaride tutabilmenizi sağlayacaktır. Örneğin böyle bir çalışma yönteminde 10.000 kişilik bir şirkette bile, sekreterler dahil 10-15 kişilik bir merkez bürosuyla icraat yapılabilir. Bu sayede tüm diğer personel kârlılık yuvasına hizmet verecektir. Kârlılık yuva veya merkezlerinin yöneticileri ise yukarıda sözü edilen anahtar kişiler olmalıdır. Ve bunlar gerek bütçeleri ve gerekse ihtiyaç duydukları servisler konusunda bağımsızca karar verebilmelidirler.

- Satış, üretim ve ürün gelişimi gibi direkt operasyonlar için gerçekçi verilere göre yeni kaynaklar organize etmelisiniz. Bakım, gibi dolaylı operasyonlarda kullanacağınız personel ihtiyacı ve adedini yeniden tesbit ediniz.
- Her anahtar yöneticiyle birlikte, her

kârlılık yuvası veya merkezi için yeni hedefler saptayın ve bunun kesin programlar ve fikirbirliği içinde oluşmasına özellikle dikkat gösterin.

- Şirketi terk etmeleri istenen kişilere durumlarını bir an önce açıklayın. Büyük kuruluşlarda kadrolu kişilerin % 50'sinin bile ayrılmasının gerektiği haller olabilir. Çalışanları işinden atmak olumsuz bir olay olduğundan, o organizasyondan çıkması gereken kişilerin bir «artı organizasyona» geçebilmeleri olanağı araştırılmalıdır. Hatta geçici olarak dahi bu tür bir sistem kurulur ve böylece ayrılmak zorunda olanlar maddi manevi zarara uğramamış olurlar. Krizin en ağır olduğu zamanlarda alınacak bu tür kararlara karşı daha önceden planlı bir hazırlık içinde olmak büyük fayda sağlayacaktır.
- Kâr ve zararın anında tesbiti, takibi ve zaman kaybetmeden proses düzenlemelerinin yapılması için çalışma yöntemlerinin iyi saptanması gerekmektedir. Mutlak hedefin ise, kuruluşu ilk yılın sonunda yeniden kârla çalışır bir düzeye getirmektir.

## İngiltere : AET'de On Yıl

İngiltere'nin 1973'de AET'ye girişinin 10. cu yılı. İngiliz İşçi Partisi - iktidara geldiği takdirde - ülkeye AET'den geri çekme konusunda kararlı olduğunu söylerken, diğer partilerdeki AET destekçileri de İngiltere'nin AET'de yer almasını daha ziyade politik açıdan savunmakta, ülkelerinin AET'ye girmekle ekonomik açıdan pek de umduğunu bulamadığını ifade etmektedirler.

Bir ülke ekonomisinin uluslararası ticarete kısmen veya tamamen açılması belli yararlar yanında şüphesiz bazı kayıpları da beraberinde getirir. Aynı şekilde, bir ülkenin diğer birtakım ülkelerle ekonomik entegrasyona gitmesinin de faydaları yanında zararlarda olacaktır.

Yapılan değerlendirmelerde 10 yıllık AET üyeliği İngiltere'ye büyük kazanımlar getirmemekle birlikte, «fayda»larının getirdiği «kayıp»lardan daha fazla olduğu belirtilmektedir.



Aslında, son 10 yılda dünya genelinde görülen ekonomik durgunluk: İngiltere AET' - ye girmeseydi?.. girdiğinde ne oldu? tarzındaki bir karşılaştırmayı oldukça zorlaştırmaktadır.

İngiltere'de kişi başına GSYİH 1963-72 (AET öncesi) döneminde % 2.42'lik bir artış hızı, 1973-80 döneminde ise % 1.69'lük bir seviye kaydetmiştir. Yapılan tahminlere göre, eğer İngiltere AET'ye girmemiş olsa idi, 1973 — 80 döneminde (yıllık) % 1.54'lük bir kişi başına GSYİH artışı sağlanacaktı: yani, AET'ye katılım GSYİH artış hızına % .15 puanlık bir katkı sağlamıştır.

Diğer yanda, diğer AET ülkeleri ile ekonomik ve ticarî münasebetler GSYİH artış hızı açısından İngiltere lehine bir durum ortaya çıkarmıştır. Nitekim, 1963 — 72 döneminde kişi başına GSYİH artış hızı İngiltere'de diğer 9 AET ülkesi ortalamasının % 65'i iken bu oran 1973 — 80 döneminde - AET'ye katılımı birlikte-% 71'e yükselmiştir. GSYİH büyüme hızında sağlanan artış AET ile artan ticaretten kaynaklanmıştır. Gerçekte İngiltere'nin AET'ye ihracatı, bu ülkenin AET, den yaptığı ithalattan daha hızlı bir gelişim göstermektedir.

AET üyeliğinin İngiltere'ye getirdiği kayıplar büyük oranda AET Ortak Tarım Politikasından ve Ortak Pazar Bütçesinden kaynaklanmaktadır.

Ortak Tarım Politikası neticesi, ekonominin diğer kesimlerinden tarım (gıda) kesimine - yüksek gıda maddesi fiyatları kanalıyla - bir iç gelir transferi ortaya çıkarken, benzer bir gelir transferi İngiltere ile diğer AET ülkeleri arasında pek gözlenememektedir. Bu politika neticesi İngiliz tüketicileri gıda maddelerine dünya fiyatlarından daha yüksek bir fiyat ödemekte; bu da 1981 yılında tüketicilerin gıda maddelerine 3 milyar sterlin daha fazla bir ödeme yapmalarına yol açmaktadır. Buna karşın, bu politika'nın tarım sektörü gelirlerine ek katkısı 2 milyar sterlin kadar olmuştur.

Bu durumda, eğer İngiltere Ortak Pazar'dan çekilmiş - ve dolayısıyla Ortak Tarım Politikasından vazgeçilmiş - olsa durum ne olacaktır? Yapılan tahminlere göre tarım sektörüne giden (1981'deki) ek 2 milyar sterlinlik gelir - halen olduğu gibi yüksek gıda maddeleri yolu ile değil de - direkt bütçe subvansiyonları yolu ile gerçekleştirilirse, tüketiciler gıda maddelerine halen ödemekte oldukları miktardan 1 milyar

sterlin daha az ödenmiş olacak, dünya fiyatlarına daha yakın bir fiyattan tüketmekten dolayı da refah düzeyleri artmış olacaktır.

Diğer yanda AET Ortak Tarım Politikasının İngiltere'de enflasyona katkısı (son 10 yılda) yıllık olarak %3 (veya 10 yılda kümülatif olarak % 3 olmuş, dolayısıyla 1972'den bu yana fiyat artışının % 1'i buradan kaynaklanmıştır.

Yapılan değerlendirmeler, İngiltere'nin AET'e üyeliğinden elde ettiği yararların pek büyük olmadığı yönünde. Bununla beraber, geçen 10 yılda İngiltere'nin AET dışında kalmasının İngiltere açısından daha iyi bir alternatif olmadığı belirtilmekte.

**Kaynak: Lloyds Bank Economic Builelin, Jan. 1983**

## Hasta Şirketlerin Tedavisi

Dünya'daki ekonomik krizin devamıyla satışların sürekli olarak azalması, böylece de, kârlılığın düşmesi ve, büyük, küçük bir çok şirketin iflasın eşiğine geldiği anlaşıyor. Bu nedenle de ortaya söz konusu hasta kuruluşları kurtaran doktorlar çıkmış bulunuyor. Elbetteki doktordan kasıt, doktora yapmış işletmecî veya iktisatçı değil, hasta şirketleri tedavi edebilen bir çeşit «hekim»lerden bahsediliyor.

Bu hekimlerin tedavi yöntemleri değişik. Özellikle iki yöntem göze çarpıyor. Birinci yöntemde «hekim», ki bu bir müşavirlik firması oluyor, bir süre için şirketin tüm sorumluluğunu üzerine alıp yönetici yerine geçerek işlere çeki düzen veriyor ve ondan sonra şirketi sahiplerine devrediyor. Diğer bir yöntemde ise «hekim», yani müşavir şirket, belli önerilerde bulunup bunların yapılmasını izleyerek olaya biraz daha dışarıdan bakmayı yeğliyor. Örneğin İsveç'in (x) müşavirlik firması son

15 yıl içinde İsveç'in 10 büyük şirketi dahil, 35 kuruluşu kurtardığını iddia ediyor. Bu firma, İngiliz (Y) müşavirlik firması gibi tüm yönetimi üzerine alarak hareket ediyor. Genellikle de bu tür bir operasyonda genel müdürün işten kovulması birinci adımı teşkil ediyor.

Buna karşı gene bir İsveç müşavirlik şirketi olan (Z) nin yöneticisinin ifadesine göre hasta şirketin yönetim kuruluyla anlaşarak belli bir plan dahilinde tavsiyelerde bulunmak ve yönetimi tümüyle üstlenmek daha faydalı bir usuldür. Örneğin genel müdürün değişmesi gerekli görülürse, «Doktor» bunu yönetim kuruluna öneriyor. Kararı ise Yönetim Kurulu veriyor. «Hekim» olarak tanımlanan müşavirlik şirketleriyle, genelde müşavirlik hizmetleri veren şirketler arasında bazı temel farkların olduğu görülüyor. «Hekim» ler sürekli müşavirlik yapmıyorlar. Kriz halinde olan bir kuruluşu alıp, adeta bir darbe gerçekleştirerek son derece hızlı bir biçimde yeni bir yönetim sistemini uygulamaya koyuyorlar. Örneğin İsveç'in ünlü çelik üreticisi bir şirketini 43 gün içinde tamamen desantralize edip yeni bir yönetimle işlemini sağlamış. «Hekim»'ler genellikle ban-

kalarla birlikte çalışıyorlar ve yönetim kurulunda değişiklik yapılmasa bile, banka «hekim» vasıtasıyla yönetim kurulunu tamamen kontroluna alabiliyor.

İngiltere'de de aynı şekilde bir anlayışın giderek yayıldığını görüyoruz. Örneğin ileri gelen İngiliz bankalarından birinin yöneticisi, bankacıların rollerinin artık değiştiğini, eskiden bankacının finanse ettiği şirket ile olan ilişkisinin sadece kredinin geri ödenmesi açısından değerlendirildiğini, oysa artık bankaların ilişkili oldukları kuruluşların yönetimlerini yakından izlediklerini, müdahalede bulduklarını, şirket kaynaklarının değerlendirilmesinde söz sahibi olmaya başladıklarını ifade ediyor.

«Hekim» başa geçtikten sonra genellikle izlenen şu oluyor: Lüzumsuz masrafların, ki bunlar ekseriyetle servis masrafları oluyor, kısılması. Dolayısıyla servis bölümündeki personelin azaldığı görülüyor. Bazen de üretim programında katı değişiklikler gerekebiliyor. Örneğin bazı hallerde kârın % 80'ini sağlayan imalatın, toplam imalatın sadece % 20 oranındaki ürünlerince sağlandığı görülüyor. Bu da büyük ölçüde, dolaylı masrafın varlığını ortaya koyuyor. Pentoft'un ifadesine göre «...şirketler ge-

niş bir üretim yelpazesinin, bizzat masrafların artmasına temelde neden olduğunu idrak etmemiş durumdalar. Kabul edilmesi gereken en önemli noktalardan biri de, gerçek kârlılığın hacim'den daha önemli olduğu. Bunu ise zamanımızda halâ anlamamış firma çok..»

**Kaynak : Business Europe**

## Dünya Tekstil Ticareti

Tekstil ve giyim son 20 yılda dünya genelinde en fazla yapısal değişim geçiren endüstriler arasında yer almıştır.

Tekstil ve giyim sanayilerinin OECD ülkelerinde gerilemesine karşın, bu sanayilerin OECD dışındaki ülkelerdeki hızlı gelişimi büyük oranda söz konusu ülkelerde iç talebin hızlı büyümesinden kaynaklanmıştır.

Geleneksel olarak, bu endüstriler hemen bütün ülkelerde küçük ve orta ölçekli ve çok sayıda firmadan müteşekkil faaliyet alanları olmuştur. Fakat, II. Dünya Savaşı sonrası dönemde, bu endüstrilerin yapısı çeşitli faktörler neticesi hızlı bir değişim gösterdi; bu faktörler arasında yapay fiber (lif)'lerin tekstil üretiminde giderek artan kullanımı, (özellikle pamuk sanayinde) kütle üretiminin yaygınlaşması, dış pazarlara açılma sonucu genişleyen talebin büyük ölçekli üretimi mümkün kılması, ve-



rimliliği artırma amacına yönelik olarak hükümetlerce benimsenen uygulamalar gösterebilir. Bugün her iki endüstri koluda, talep şartlarındaki, zevk ve modadaki değişimlere daha esnek ve kolay tarzda uyum sağlayacak bir yapıya kavuşmuşlardır. Tekstil sanayi daha büyük ölçekli firma yapısına ve konsantrasyona kayarken, giyim sanayisinde küçük ve orta ölçekli firmalardan müteşekkil bir yapı ile değişen piyasa şartlarına daha kolay ayak uydurabildiği görülmektedir.

1955-79 döneminde, gelişmekte olan ülkelere sanayileşmiş ülkelere giyim malları ihracatı, dünya ticaretindeki artışın üç misli oranında bir büyüme gösterdi. 1963'te tekstil ürünleri ticaretinde OECD açığı 0.5 milyar dolar iken bu açık 1979'da 11.1 milyar dolara yükselmiştir. Bu arada OECD'ye dahil İtalya bir istisna; bu ülke 1979'da tekstil ve giyimde 5.7 milyar dolar ihracat fazlası vermiştir. Gelişmiş ülkelerdeki yüksek işgücü maliyetleri bu ülke üreticilerinin gelişmekte olan ülke üreticilerine karşı rekabet gücünü zayıflatmakla birlikte, tekstil ve giyim sanayilerinin gelişmiş ülkelerde topyekün yok olacağı sonucunu çıkarmak yanlış olur. Bu endüstrilerin büyük

bir bölümü halen yüksek oranda işgücü yoğun teknikler kullanmaktadır; fakat aynı zamanda tekstil üretimi giderek artan oranda sermaye yoğun bir hale gelmekte, bu da gelişmiş ve gelişmiş ülkeler arasındaki işgücü maliyeti farklılıklarının toplam maliyet üzerindeki etkisini azaltmaktadır. Diğer yandan, sanayileşmiş ülkelerde tüketiciler moda ve kaliteye artan oranda önem vermekte, bu da bu ülkelerdeki tekstil ve giyim sanayilerinin ayakta kalmasına yardımcı olmaktadır. Ayrıca dizayn ve hammadde konusunda kalite ve yaratıcılığın son derece önemli olduğu bu sektörde, bu ülkelerdeki üretici ve tüketici arasındaki yakın temas, bu ülke endüstrilerinin rekabet gücüne katkıda bulunmaktadır.

OECD hükümetleri tekstil ve giyim endüstrilerindeki hızlı yapısal değişimin ortaya çıkardığı uyum sorunlarını hafifletmek gayesiyle çeşitli dış ticaret, endüstriyel ve insan gücü politikaları uygulamaya koymuşlardır. Tekstil ve giyim ürünleri uzun uzun yıllardan beri nisbeten yüksek gümrük vergileri ve miktar kısıtlamaları ile dış rekâbetten korumaya çalışılmış, özellikle miktar kısıtlamaları sonucunda tekstil ve giyim ithalatındaki büyüme yavaşlatılmış-

tır. Hemen tüm ülkelerde orta ve küçük ölçekli firmalar lehinde uygulamalara ağırlık verilip, bu sektörlerle yatırımlar teşvik edilirken, bazı ülkelerde sıkıntı içinde olan firmalara rahatlık getiren kısa vadeli uygulamalar yürürlüğe konmuştur. Bu uygulamalar arasında, küçük firmaların birleştirilmesi, sanayide kapasite düzenlemesi, yeni makine ve teçhizat yolu ile modernizasyon, ucuz işgücü olan yerlere yatırımların teşviki, ihtisaslaşmayı kolaylaştırıcı tedbirler, özellikle dizayn, kalite kontrolü ve ihracat pazarlaması olanlarında işletmecilik kalitesinin arttırılması gelmektedir.

Uygulanan politikaların OECD tekstil ve giyim sanayilerini geliştirmekte olan ülkelere gelen rekâbete karşı korumada belli oranda etkin olduğu görülmektedir. Tüketici refahı açısından olumsuz etkiler ortaya çıkartan kısıtlayıcı dış ticaret politikalarının OECD tekstil ve giyim endüstrilerine geçici faydalar temin ettiği söylenebilir. Bu politikalardan en fazla OECD dahilindeki düşük ücretle üretim yapan üretici ülkeler faydalanırken, marjinal bazı firmalarında yaşamasına imkân sağlanmıştır.

**Kaynak : OECD Observer, Ocak 1983**

# Dünya Tarım Ticareti Daha Serbest Hale Gelirse...

Tarımsal ürünler birçok gelişmekte olan ülke için toplam ihracatın çok önemli bir yüzdesini teşkil etmekte olup, bu ülkelerin kalkınmalarını hızlandırmasında ihraç gelirlerinin arttırılması hayati önem taşımaktadır. Son yıllarda «kalkınma» kavramı önemli oranda bir değişime uğramış, geçmişte kalkınma düşüncesinde «fakirlikle mücadele» geri plânda iken son zamanlarda önemli bir sorun olarak gündeme gelmiştir. Gelişmekte olan ülkelerde fakir nüfusun % 60-70'i kırsal kesimde yaşamaktadır, dolayısıyla ülke genelinde fakirlik problemine önemli bir çare kırsal kesimde tarımsal üretimin ve dolayısıyla tarımsal gelirlerin arttırılmasıdır.

Dünya ticaretinde son yıllarda hızlanan himayecilik eğilimleri tarımsal ürünlerin ticaretinde de görülmektedir, bu durumun özellikle gelişmekte olan ülkelerin kalkınmaları üzerinde olumsuz önemli etkileri ortaya çıkaracağı açıktır.

Tarım'da himayeciliğin bir çok gelişmiş ül-

kede (özellikle Avrupa ülkeleri ve Japonya) nisbeten yüksek olduğu gözlemlenmektedir. Tarımda uluslararası ticareti daraltıcı uygulamalar arasında gümrük vergileri, miktar kısıtlamaları, gönüllü ithal kotaları ve tarımsal ihracatın subvansiyonu gelmektedir. Bütün bu ve benzer diğer uygulamalar dünya tarım fiyatlarını arttırmakta, ve gelişmekte olan ülkelerin ihraç hacmini daratmaktadır. Azalan döviz kazanma imkânları, istihdam düşmesi, gelir artış hızındaki gerilemeler gelişmekte olan ülkelerin aleyhinde olmaktadır. Dolaylı olarak da himayecilik «ihracat yolu ile kalkınma» için olumsuz bir ortam ve kötümserlik yaratmakta ve ihracata yönelik yatırım talebini zayıflatmaktadır.

Gelişmiş ülkelerde tarım kesiminin oluşturduğu lobiler - tarım nüfusunun toplam nüfusun düşük bir yüzdesini teşkil etmesine rağmen - oldukça önemli bir politik güç görünömdeler. Bu ülkelerde himayeciliğin ardındaki temel neden, fiyat mekanizmasının tutarlı bir tarzda kullanılması yoluyla kırsal ve kentsel kesim arasındaki gelir farklılıklarını azaltmaktır. Destekleme ödemeleri ve direkt gelir transferlerinden ziyade, üretici ve tüketici fiyatları, ithal fi-

yatlarının oldukça üstünde tutulmakta bu, yüksek maliyetli (görelî avantajı olmayan) üretimi teşvik ederken, tüketimini de azaltmaktadır. Ekonomik tahminler, tarımda ticaretin liberalleştirilmesinin bu ülkelerde, daha düşük (dünya) fiyatlarından tüketim sebebiyle tüketimi arttırırken, iç tarım üretimi üzerinde fazlaca daraltıcı bir etki meydana getirmeyeceği doğrultusundadır.

AET ve Japonya yüksek derecedeki himayeci ilk için dünya pazarlarında arz durumuna duyulan güvensizliği neden göstermektedir. Bu sanırız, himayecilik için savunulabilir bir sebep değildir, çünkü yeterli düzeyde bir stok muhafazası muhtemel arz dalgalanmalarına karşı etkin bir tedbir olabilir.

Tarımda himayeciliğin azaltılması ne getirir? Tarım ticaretindeki liberasyona gidilmesi geliştirmekte olan ülkeler yanında gelişmiş ülkelerinde faydasına olacağı, dünya ekonomisi için net bir kazanç getireceği savunulmaktadır. Son zamanlarda yapılan bir çalışma (1) OECD ülkelerindeki ticarî

(1) A. Veldes ver J. Zietz, Agricultural protection in OECD Countries: its cost to less Developed Countries, IFPRI Report No. 21

kısıtlamaların gelişmekte olan ÷lkelerin ihraç gelirleri ve ihracattan kaynaklanan reel gelir kazanımları üzerindeki etkilerinin kantitatif bir değerlendirmesini yapmaktadır. Çalışmada, gümrük vergisi, kısıtlaması vb. ticareti daraltıcı uygulamaların OECD çerçevesinde % 50 oranında azaltılmasının dünya ticaretini (1977 fiyatları) ile yılda yaklaşık 8.5 milyar dolar arttıracığını ortaya koymaktadır.

Dünya ticaretindeki bu genişlemeden, yaklaşık olarak % 36 oranında 56 gelişmekte olan ÷lke ihracatçıları, % 20 oranında OECD ihracatçıları, % 40 oranında da diğer ÷lkelerdeki ihracatçıların yararlanacağı gör÷lmektedir. Himayeciliğin % 50 oranında azaltılması ile birlikte, (tarımsal ürünlerde toplam az gelişmiş ÷lkeler ticaretin % 75)'ini yapan) 56 gelişmekte olan ÷lkenin ihraç gelirlerin de en az 3 milyar dolarlık bir artış ortaya çıkacak (gelişmekte olan ÷lkelerin toplam tarım ihracının % 11i) Bu uygulama sonucunda, gelişmekte olan ÷lke gelirlerinde (56 ÷lke için) yaklaşık yılda 1 milyar dolarlık ek reel gelir kazanımı ortaya çıkacaktır.

Tarım'da mevcut himyecilik tüm gelişmekte olan ÷lkelerin zararına mı? Bangladeř,

Mısır, Yemen, İnan, Suriye, Venezuelâ gibi ÷lkelerin ihraç ettikleri tarımsal ürün adedi az, ihraç ettikleri ürünlere uygulanan himaye düşük oranda olup, ithal ettikleri gıda maddeleri de OECD dahilinde yüksek derecede korumaya tabidir. **Liberasyon** bu tür ÷lkeler için kaybı kazancın dan büyük bir uygulama olacaktır. Bununla beraber, eğer tahıllar liberasyon listesinden çıkarılırsa, liberasyonun az gelişmiş ÷lkelere getirdiği potansiyel kayıp büyük oranda özellikle en fakir ÷lkeler için azalmaktadır.

Ticaretin, liberasyonun fiyatlar üzerindeki etkisi maldan mala büyük farklılıklar göstermesi muhtemel görünmektedir. OECD piyasalarında herhangi bir korumaya tabi olmayan kalemler için - mesela pamuk ipliği, jüt, kenevir vs., dünya fiyatlarında liberasyon sonucu bir değişme beklenmektedir. Diğer yanda, zeytinyağı, şarap malt, kakao tozu, kavrulmuş kahve gibi maddeler için ise % 10-20 arasında bir fiyat değişimi (artışı) tahmin edilmiştir.



## LIBERALİZASYON SONUCU İHRACAT GELİRLERİNDE VE REFAH SEVİYESİNDE ARTIŞLAR

Gelir Grubu/ Bölge	İhracat Ge- lirlerindeki Artış (ABD doları 1977 Fiyatları)	Tarım Ürün- leri İhraca- tındaki Pay olarak Artışı (%)	Petrol Dışı İhracattaki Pay olarak Artışı (%)	Artan İh- racattan elde edilen Refah Artışı (x)
Tüm Gelişmekte olan Ülkeler	3.385	12.4	2.9	1.124
Düşük Gelirliler	509	8.5	2.0	173
Orta ve Yüksek Gelirliler	2.876	13.5	3.2	951
Büyük Sahra Çev- resindeki ülkeler	257	5.0	1.8	146
Asya	720	5.0	1.6	263
Kuzey Afrika/Ya- kın Doğu	328	10.3	2.1	111
Lâtin Amerika	2.077	15.2	5.3	604

x : İhracat gelirlerindeki artış — İhracat artışının üretim maliyeti.  
KAYNAK : CERES

# Ihracat Kredileri

Yatırım mallarının satışında sanayileşmiş ülkeler arasında şiddetli bir rekabet olduğu bilinmektedir. Bu rekabet kamu desteğindeki satıcı kredilerinde haksız rekabeti önleme amacıyla belli bir uluslararası disiplin altına alınmıştır. Bütün OECD ülkeleri bu kredileri veren resmi uzman bir kuruluşa sahiptirler. Bu kuruluşlar Bern de bulunan uluslararası kredi ve sigorta birliğine üye olup bunun aracılığı ile kredi alan ülkelerin kredi değişikliği konularında devamlı bilgi alışverişinde bulunurlar. 1981 ekiminde varılan bir anlaşma ile OECD ülkeleri desteklenen ihracat kredilerinde aşağıdaki oranlar üzerinde mutabakata varmışlardır.

Alan Ülke	Vadesi	Vadesi	Vadesi
	2-5 Yıl	5-8 1/2 Yıl	8 1/2-10 Yıl
Gelişmiş Ülke	%11	11.25	—
Orta Gelişmiş ülke	%10.50	11.00	—
Az Gelişmiş ülke	%10.50	10.00	10.00

**Not : Piyasa faizi minimumun altında ise o ülke % 9.25 haddi uygulayabilir.**

Piyasa faizi daha yukarda ise aradaki fark bütçe yardımları ile telafi edilmektedir.

Ülkeler itibariyle ilgili kurumlar ve organizasyon aşağıda özetlenmiştir.

Ülke	Veren Banka	Üzerine Alan Kuruluş	Not
Avusturya	Ticari Bankalar	OKB	OKB - devlet garantisi ile kredi açar.
İngiltere-İrlanda	Ticari Bankalar	Bütçe	Piyasa faizi ile olan fark subvansiyona tabiidir.
İtalya	Medio Credito Centrale Hazine (Kamu Bankası)		Banka hem kamu fonlarını kullanır, hem piyasadan borçlanır.
Benelux	Ticari Bankalar	Creditexport (Bankalararası kuruluş)	İhracat kredisi faizi ile piyasa faizinin farkı bütçeden alınan subvansiyonla karşılanır.

Ülke	Veren Banka	Üzerine Alan Kuruluş	Not
Hollanda	Ticari Bankalar	Merkez Bankası	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
Fransa	Ticari Bankalar BFCE	Hazine	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
Danimarka	Ticari Bankalar Euro dolar piyasası	DEFC	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
İsveç	—	SEK	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
Norveç	—	Eksport finans	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
Finlandiya	—	FEC	Subvansiyon bütçeden sağlanır.
İspanya	Ticari Bankalar Banco exterior		Fark bütçeden karşılanır.

Yunanistan	Uzman kuruluş yoktur	Merkez Bankası ile özel reeskont kolaylıkları vardır.
Portekiz	Uzman kuruluş yoktur	Merkez Bankası ile özel reeskont kolaylıkları vardır.
Yeni Zelanda	Uzman kuruluş yoktur	Merkez Bankası ile özel reeskont kolaylıkları vardır.
U.S.A.	Eximbank	—
	Pefco	—
Kanada	EDC Ticari Bankalar	Federal Financing Bank Eximbank
Avustralya	Ticari Bankalar	ABERC
Japonya	Eximbank Ticari Bankalar	EFIC, destek sağlayabilir. Hükümet garantisi var.

## Makina Halısı Üretimi

Bugün yurdumuzda toplam 600 makine halısı tezgâhı vardır. (542 dokuma 26 elyaf, 20'si tafting, 10 iğneli keçe ve 1 er adet örme ve yapıştırıcı) Bu makinaların kurulu kapasitesi, 20 milyonu tafting, 19.5 milyonu dokuma, 6 milyonu iğneli keçe, 4.7 milyonu elyaf, 400 bini yapıştırma ve 300 bini örme olmak üzere toplam 50.900.000 m<sup>2</sup>/yıl makine halısını üretimini kapsamaktadır.

1981'in imalatçı fiyatlarıyla ülkemizde makina ve el halısı üretim değeri toplamı 73 milyar TL. dolayındadır. Bu tutarın 42.4 milyar TL'sini el halıcılığı (% 58.1'i) ve 30.5 milyar TL. sini da (% 41.8) makina halısı üretim değeri dir.

## MAKİNA HALISI ÜRETİMİ

	1981	1982	(Bin m <sup>2</sup> )	
			% Fark	Oranı %
Vilton	11.560	7.600	-36	39
Aksminster	272	99	-64	—
Örme	242	145	-40	48
Yapıştırıcı	124	70	-64	18
Tafting	1.527	1.920	+26	10
İğneli keçe	3.700	5.730	+55	96
<b>Toplam</b>	<b>17.425</b>	<b>15.564</b>	<b>-11</b>	<b>30</b>

1982 yılında, bir önceki yıla oranla, makina halısı üretimi % 11 dolayında azalma göstermiş ve kapasite kullanım oranı % 30 olarak gerçekleşmiştir. Üretim artışı daha çok iğneli keçe ve Tafting türü makina halılarında artış göstermesine karşın diğer halı türlerinde önemli üretim düşüşleri meydana gelmiştir. Üretimi engelleyen etkenlerin başında, ham madde temini, talep yetersizliği ve finansman güçlükleri başta gelmektedir.

1979-82 dönemi içinde halı maliyetlerindeki büyük artışa rağmen halı fiyatları bu