

Cilt : 18 SAYI : 4 NİSAN 1990

**Türk
sanayicileri
ve
işadamları
derneği**

görüŒ



GÖRÜŞ (AYLIK YAYIN) NİSAN 1990
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği

Sahibi ve Sorumlu Yayın Müdürü:
Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği
Yönetim Kurulu Başkanı *Cem Boyner*

Yazı İşleri Müdürü:
Genel Sekreter *Ertuğrul İhsan Özol*

Yayına Hazırlayan:
Ekonomik Araştırmalar Bölüm Başkanı
Nilgün Demirtaş

Görüş Araştırma Grubu:
Bu sayıda:
Ayda Alpat
Avni Demirci
Nilgün Demirtaş
Veyis Fertekligil
Taylan Kovanlıkaya

Dergideki yazılar kaynak olarak TÜSİAD GÖRÜŞ'ün gösterilmesi koşuluyla izinsiz kullanılabilir. İmzalı yazılar, yazarların kişisel görüşlerini yansıtmakta olup, dernek görüşü olarak kabul edilemez.

Adres:
Cumhuriyet Cad. Ferah Apt. 233/9-10
80230 Harbiye - İstanbul
Tel: 146 24 12 - 140 12 05

Basıldığı Yer:
LEBİB YALKIN YAYIMLARI VE
BASIM İŞLERİ A.Ş.
Tel: 179 67 50 / 8 Hat

DERGİMİZİN BU SAYISI
BÜYÜK KAYBIMIZ SAYIN
PROF. DR.
DEMİR DEMİRGİL'İN
ANISINA ARMAĞAN
EDİLMİŞTİR.

GÖRÜŞ

Bu Sayıda

TÜSİAD'dan Haberler	6
Japon Sanayi Stratejisinin Değerlendirilmesi	13
Bilimsel İncelemelerde 10 Altın Kural	18
Fransa'da Ücret Uygulamaları	27
Kanada'da Tarımsal Desteklerin Gerçek Maliyeti	33
GATT, Ucuz İhracat ve Usulsüz Uygulamalar Arasında Bir Yol Arayışında	39
Reklam Harcamaları	48
Gençliğe Açık Mektup.....	51
Resmi Gazete'de Bu Ay.....	55

TÜSİAD'dan Haberler...

Genel Sekreter E.İhsan Özol 2 Mart 1990 tarihinde İstanbul'da DEİK Genel Kurul toplantısına katıldı.

Sayın Nezih Demirkent, Sayın Ord. Prof. Sulhi Dönmezer, Sayın Prof. Dr. İsmet Giritli, Sayın Nihat Gökyiğit, Sayın Ertuğrul İhsan Özol ve Sayın Mehmet Şuhubi'den oluşan TÜSİAD Basın Jürisi 6 Mart 1990 tarihinde Sayın Nejat F.Eczacıbaşı başkanlığında toplanarak 1989 yılı Basın Ödüllerine layık görülen eserleri belirledi.

Başkan Cem Boyner, Genel Sekreter E.İhsan Özol ve İngiltere ile ilgili TÜSİAD üyeleri İngiltere-Türkiye Parlamentolararası Dostluk Grubu Başkan Yardımcısı Sir Gerard Vanhan başkanlığında Türkiye'yi ziyaret eden İngiliz Parlamento Dostluk Gru-

bu ile 8 Mart 1990 tarihinde Divan Oteli'nde bir görüşme yaptılar ve konuk heyet onuruna bir öğle yemeği verildi.

Genel Sekreter E.İhsan Özöl, 12 Mart 1990 tarihinde Ankara'da düzenlenen "Mali Hizmetler ile Sermaye Hareketleri Alanlarında Türk ve AT İlişkileri" konulu AT Danışma Kurulu toplantısına katıldı.

Başkan Cem Boyner 15 Mart 1990 tarihinde Ankara'da Türk-İş Genel Merkezi'nde, Tüketiciler Günü münasebetiyle Tüketici Kılavuzu Dergisi tarafından düzenlenen Tüketicinin Korunması konulu panelde bir konuşma yaptı.

Başkan Cem Boyner 19 Mart 1990 tarihinde Washington Eski Büyükelçisi Sayın Şükrü Elekdağ ile TÜSİAD Merkezi'nde bir görüşme yaptı.

Genel Sekreter E.İhsan Özol 19 Mart 1990 tarihinde Dünya Bankası danışmanlarından Mr. Neil Rathbone ve Robert E. Mast ile Türkiyede'ki teknolojik gelişmelerin desteklenmesi ve bir fon aracılığı ile teknoloji yoğun yatırımların finansmanı konularında bir görüşme yaptı.

Başkan Cem Boyner AT Komisyonu Kuzey Akdeniz Bölgesi Başkanı Mr. J.Joseph Schwed ile 20 Mart 1990 tarihinde İstanbul'da bir görüşme yaptı.

Başkan Cem Boyner 20 Mart 1990 tarihinde Ankara'da Yunanistan Büyükelçisi Mr. Dimitris Macris ve İtalya Büyükelçisi Mr. Giorgio Franchetti Pardo tarafından Yunanistan Büyükelçisinin evinde verilen, AT ülkeleri büyükelçilerinin hazır bulunduğu bir öğle yemeğine katıldı ve AT-Türkiye ilişkileri ve Türkiye'nin ekonomik sorunları üzerinde görüş alışverişinde bulundu.

Başkan Cem Boyner 21 Mart 1990 tarihinde Türkiye Sosyal Ekonomik Siyasal Araştırmalar (TÜSES) Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Korel Göymen ile TÜSIAD Merkezi'nde bir görüşme yaptı.

Başkan Cem Boyner 21 Mart 1990 tarihinde Cüzamla Savaş Derneği tarafından İstanbul'da düzenlenen toplantıda bir konuşma yaptı.

Genel Sekreter E.İhsan Özol 21 Mart 1990 tarihinde Brüksel'de UNICE Yürütme Komitesi toplantısına katıldı.

Başkan Cem Boyner 22 Mart 1990 tarihinde Bilkent Üniversitesi'nde "Çalışma Yaşamında Başarılı Olmanın Koşulları" konulu bir konuşma yaptı.

Genel Sekreter E.İhsan Özol 26 Mart 1990

tarhinde The Scottish Council Development and Industry'den Ticareti Geliştirme Sorumlusu Mr. Peter Ramsay ve Eclipse Blinds'ın satış yöneticisi Mr. Allan A.Temple ile bir görüşme yaptı.

Başkan Cem Boyner 28 Mart 1990 tarihinde AT Komisyonu'nun Ankara'daki temsilcisi Mr. Jan Van Rij ile bir görüşme yaptı.

TÜSİAD Yönetim Kurulu ve Kurucu yeleri 28 Mart 1990 tarihinde TÜSİAD Merkezi'nde bozulmakta olan iş barışı konusunda bir toplantı yaptılar.

Genel Sekreter E. İhsan Özol 29 Mart 1990 tarihinde TÜSİAD' a bir nezaket ziyaretinde bulunan Cezayir Büyükelçimiz Sayın Ömer Ersun ile bir görüşme yaptı.

Başkan Cem Boyner 30 Mart 1990 tarihinde

de Türk Fransız Ticaret Derneği tarafından
İstanbul'da düzenlenen Türkiye-AT Kol-
lokyumu'nda bir konuşma yaptı.

* * *

Camiamızın Büyük Kaybı

Derneğimiz üyelerinden Işıklar Holding Yönetim Kurulu ve İcra Komitesi Başkanı Sayın Turgut Işık'ı 26 Mart 1990 tarihinde kaybetmiş olmanın derin acısı içindeyiz.

1932 yılında Bartın'da doğan Işık, 1952 yılında babası ile Rıza ve Kutlu Işıklar Kollektif Şirketi'ni kurdu. Babasının vefatı ile bütün işleri devraldı ve 1964 yılında Sezai Türkeş-Fevzi Akkaya ile ortaklaşa Işıklar Petrol ve Madeni Yağlar Tic.Ltd. Şirketi'ni kurdu. Muhtelif tarihlerde kurduğu firmalar ve tesisler ile 24 anonim şirketi bünyesinde toplayan Işıklar Holding'i oluşturdu.

Işık, İstanbul Ticaret Odası, İstanbul Sanayi Odası ve EUROSAC (Avrupa Kağıt Üreticileri Birliği) üyesi idi.

Ailesine ve tüm TÜSİAD camiasına başsağlığı dileriz.

Japon Sanayi Stratejisinin Değerlendirilmesi...

Özellikle ileri teknoloji sektörlerinde uluslararası rekabeti teşvik etmek için, hükümet ve sanayinin, Japonya'da olduğu gibi birlikte çalışması fikri ABD'de gittikçe benimsenmektedir. Hatta eski müdahaleci politikaların iyi sonuçlar vermediği Avrupa ülkelerinde de MITI (Japon Uluslararası Ticaret ve Sanayi Bakanlığı) bir model olarak alınmaya başlanmıştır.

Acaba bu hayranlık yerinde ve doğru mudur? Hiç şüphe yok ki Japon iş çevreleri MITI bürokratlarının uyguladıkları arz yönlü politikalardan faydalanmaktadırlar. Ancak Japon politikasını taklit etmek isteyenler, bu politikaların neler olduğunu iyice anlamak ve MITI'nin çalıştığı politik çerçeveyi kavramak zorundadırlar.

Japonya'nın sanayi politikasının başlıca iki gücü bulunmaktadır. Bu güçlerden biri "piyasaya meydan okumak" yerine, "piyasaya uymak"; diğer güç de politikacıların Japon sanayiine lüzumsuz yere karışmalarına engel olmaktır. Oysa Avrupa'da çok defa sanayi üzerinde ekonomik olmayan kuruluşların veya endüstrilerin desteklenmesi şeklinde politik baskılar bulunmaktadır.

Ayrıca, Japonya'da işçi sendikalarının Avrupa'da olduğu kadar kuvvetli olmaması, Japon şirketlerinin üçlü bir yaklaşıma maruz kalmalarını önlemektedir.

MITI iş çevrelerini destekleyici bir tutum içine girerken, şirketlere doğrudan doğruya fonlar vs yoluyla yardımlarda bulunmamaktadır. MITI daha ziyade talebi aşağı çekmekten çok teknolojik gelişmeyi hızlandırıcı bir politika izlemeyi tercih etmektedir. Ulusal düzeyde araştırma programları, batılı ülkelerin zannetiği kadar geniş çapta olmasa da, şirketlerin Araştırma-Geliştirme çalışmalarını tamamlayıcı niteliktedir.

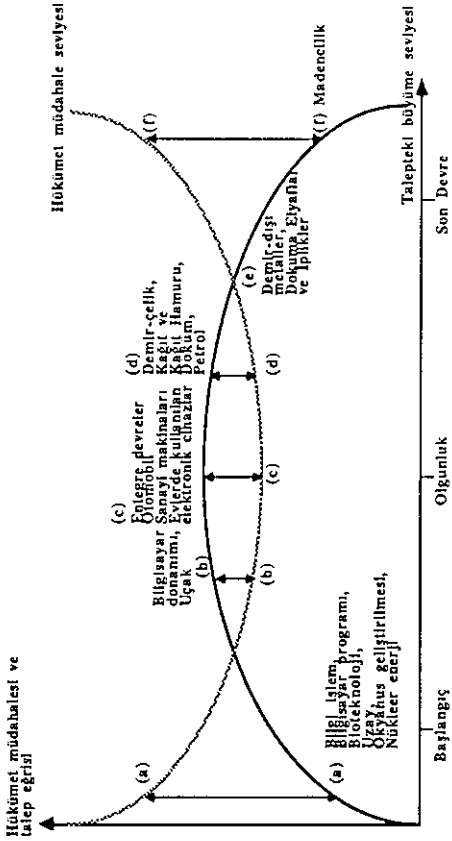
Japonya'da toplumun ortak çıkarlarının ve gereksinimlerinin kişisel çıkarlar ve gereksinimlerden önde geldiğine inanılmaktadır. Tüketicinin egemenlik anlayışı çok geniş ölçüde kabul edilmemektedir. Üreticiler grubu tercihli işlem görmektedir. Japon sanayii başarısını , bürokratların sektörlere müdahalesine borçlu değildir. İç piyasada meydana gelen değişimler 1970'li yıllarda diğer ülkelere ihracatta artışa yol açmıştır. Fakat dünya piyasalarında elde edilen büyük başarı MITI tarafından planlanmış ve yönlendirilmiş değildir.

Genel olarak MITI ulusal amaçları tanımlayan ve bunlara ulaşılmasına gayret eden bir teşkilat olmuştur. Ancak, MITI'nin rolü başka alanlarda da görülmektedir: bilgi toplamak, hükümet sanayi arasında yakın bir diyalog kurmak, politikaların hazırlanmasında görüş birliği sağlamak, incelemeler yapmak bunlar arasındadır. Japon sanayi politikasının hedefleri ve araçları , bir sır perdesi ile kaplı olmadığı gibi başka ülkelere uygulanamayacak niteliklere sahip değil-

dir. MITI politikasının pek çok yönü bulunmaktadır. Teknolojik araştırmalar ve bunların yayılması bunlar arasındadır.

Tablo; hükümet müdahalesi ile bir sınai mamülün yaşam devrelerini göstermektedir. Çeşitli ileri teknoloji endüstrileri ilk devrede yer alırken, kömür gibi gerileme halindeki sektörler son devrede bulunmaktadır. Kesik çizgiler gelişmenin her safhasında hükümet müdahalelerini göstermektedir.

Kaynak: *Financial Times*



Bilimsel İncelemelerde 10 Altın Kural...

Bazı işlerde (çok sayıda değil) araştırmalardan, elli misli hatta yüz misli kazanç elde edilebilir. Pekçoğu ise ya hiç kar getirmez, ya da çok küçük bir kazanç sağlar. Başarının anahtarı bilgi, zeka, çok çalışmak ya da herşeyden öte sadece şans değildir. Etkin bir araştırmanın 10 altın kuralı mevcuttur:

1. Her yeni ürün, üretim süreci ya da hizmet ilk bitirildiği günden itibaren eskimeye başlar.
2. Bu nedenle, rakiplerin ürünün üretim sürecini ya da hizmeti eskiten olmasını engellemenin tek yolu, bunu yapanın bizzat üreten kuruluş olmasıdır.

Büyük bir Amerikan Şirketi bu durumu uzun zaman önce farkederek önlemini al-

mıştır. 50 yıl önce naylon bulunduğunda; firma hemen kimya araştırmacılarını naylonla rekabet edebilecek yeni sentetik elyaf- lar üzerinde çalışmakla görevlendirmiştir. Ayrıca olası rakipleri için ürünün çekiciliğini azaltmak ve firmanın patentlerini koru- mak için naylon fiyatlarını indirmeye başla- mıştır. Bunlar, hem firmanın neden hala dünyanın en büyük sentetik-elyaf üreticisi, hem de naylonun neden hala piyasada ve karlı olduğunu açıklamaktadır.

3. Eğer araştırma sonuca ulaşmaksa; 19. yüzyılın "saf" ve "uygulamalı" araştır- ma ayrımını unutmak daha iyi olacaktır. Üniversitede hala geçerli olan bu yakla- şım, sanayi için pek anlam taşımamakta- dır. Örneğin; küçük bir parçada yapıla- cak değişiklik detaylı bir araştırma ya- pılmasını zorunlu hale getirebilir. Tü- müyle yeni bir ürünün ya da sürecin ya- ratımında yalnızca standart bir el kitabı- nın dikkatle tekrar okunması da sözkö- nusu olabilir. Gerçek araştırma proble- min yeniden tanımlanmasından daha zor

değildir, bu yüzden iyi bilinen kavramlar çözüme uygulanabilir.

4. Etkin bir araştırmada; fizik, kimya, biyoloji, matematik, ekonomi... vs. bir "bilim dalı" değildirler. Sadece araştırlar. Bu da kuşkusuz; etkin bir araştırmanın, evrensel bir deha gerektirdiği anlamını taşımamaktadır. En parlak fizikçi ve kimyacılar bile, uğraştıkları bilim dalının çok küçük bir bölümünü bildiklerinin bilincindedirler. Etkin bir araştırma, hangi uzmanı ne zaman ve nasıl görevlendireceğini bilen bir proje yöneticisini ya da araştırma yöneticisini gerektirir. Buna en iyi örnek; 1960'larda Başkan Kennedy'nin NASA Başkanı olarak görevlendirdiği Jim Webb'tir. Bu kişi, "aya adam gönderme" projesinde, oniki ayrı bilim dalından yararlanmıştır. Jim Webb bir bilimadamı değil, bir mali danışmandır.
5. Araştırma üç konuda çaba göstermektir: Gelişme, yönlendirilen evrim ve yeni-

likler. Bunlar; tamamlayıcı, ancak tamamıyla ayrı konulardır.

- Gelişme, zaten başarılı olanı, daha iyi yapmayı amaçlamaktadır. Bu, örneğin kalitede, tüketici tatmininde ve maliyette yüzde 3 ya da yüzde 5 yıllık artış gibi özel sayısal hedefleri olan bitmez tükenmez bir çalışmadır.

Gelişme; ilk aşamadan itibaren üretimi gerçekleştirenler, hizmet verenler ve satış elemanları ile hayati önemi olan "tüketiciler"den alınacak iyi bir geri besleme ile başlar.

Günümüzde sürekli gelişmenin en tanınmış uygulayıcıları Japonlardır. Bununla birlikte, sürekli gelişmenin yaratıcısı ve en tutarlı uygulayıcısı bir Amerikan şirkettir.

- Yönlendirilen evrim, yeni bir ürün, hizmet ya da yöntemin daha yeni bir ürün, hizmet ve yöntemin oluşturulmasında kullanılmasıdır. "Her başarılı yeni ürün, bir sonraki ürün için bir basamaktır!" sloganının en

tanınmış uygulayıcısı yine bir Japon elektronik firmasıdır. Firma teybin bulunuşundan sonra, bir düzine yeni ürünü piyasaya sürmüştür. Aynı sloganın en başarılı uygulayıcısı ise bir Amerikan firmasıdır. Bu Amerikan firması, milyarlarca dolar sermaye ile Batı Avrupa, Japonya ve Amerika ile iş yapan çok uluslu bir hizmet sektörü şirkettir. Yönlendirilen evrim; daima pazar tarafından belirlenmekte; buna ek olarak yeni geliştirilmiş, teknolojiye ve araçlara da zorunlu olarak gereksinim duymaktadır.

- Yenilik ise; toplumdaki, ekonomideki, nüfustaki ve teknolojideki değişikliklerin sistematik kullanımudur.

Etkin bir araştırmanın anahtarı; gelişmelerin, yönlendirilen tüketimin ve yeniliklerin ayrı ayrı olsalar da anında izlenmesidir. Klasik örnek yine; sentetik elyaflar konusunda başlangıçta örnek verilen büyük ABD firmasının uyguladığı stratejidir.

Sözettiğimiz ilk beş kural "ne yapılmalı?"

sorusu üzerinedir. Şimdi sözeceğimiz beş kural ise "nasıl yapılmalı?" sorusunun yanıtlarıdır.

6. Yüksekği amaç edinin! Önemssüz düzeltmelere de temel değışikliklere olduğu kadar karşı çıkılmaktadır. Başarılı araştırmalar "eğer başarıya ulaşırsak bu, tüketicinin yaşamında ya da işlerde gerçek bir değışim olacak mı?" sorusunu sorar. Her ikisi de Amerikan buluşu olan; video kayıt ve fax cihazları piyasası Japonların kontrolündedir, çünkü onlar; üretim büyüklüğü, performans ve fiyat açısından herhangi bir Amerikan firmasının ulaşabileceğinden çok daha yüksek araştırma hedefleri koymuşlardır.

7. Etkin araştırma, hem kısa, hem de uzun dönemli sonuçları gerektirir. Gerekli çaba, sadece kısa dönemli sonuçlarla yetinmek için çok büyüktür. Kısa dönemli sonuçlar, devam eden uzun dönemli bir sürecin ancak bir adımını oluşturabilir. Gerekli dengenin oluşturulması güçtür. Bu da genellikle, geriye dönük bir ana-

lizle başarılabilir.

Gelişmede sonuçlar kısa dönemde tanımlansalar da, kişiler uzun dönemli uygulamalara bakarlar. Geçen iki ya da üç yılın sonuçlarını analiz eden kişi "başarılı gelişmeler, belli bir uygulama, belli bir piyasa, bir taslak, bir yöntem ya da bir üründe mi toplanmıştır?" sorusu ile karşılaşır.

8. Araştırma, ayrı bir çalışmadır, ancak ayrı bir işlem değildir. Gelişme; araştırma sonuçlarının imal edilebilir, satılabilir, hizmet olarak sunulabilir ürün, yöntem ve hizmetlere dönüştürülmesi sürecinde araştırma ile birlikte yürümelidir. İmalat, pazarlama ve hizmetlerin tamamı araştırmayı başından itibaren etkiler. Üniversitede araştırma, yeni bilgilere ulaşma çalışmasıdır. Sanayide, devlette, tıpta ise araştırma yeni kullanım alanlarının araştırılmasıdır.
9. Etkin araştırma, sadece ürünler, yön-

temler ve hizmetler açısından değil, araştırma projeleri açısından da tam bir adanmışlık gerektirir. Her ürün, yöntem, hizmet ve araştırma projesi birkaç yılda bir şu soru ile sınanmalıdır: "Bu ürüne, yöntem, hizmete ya da araştırma projesine şu anda bildiklerimizi daha önceden bilseydik başlar mıydık?"

Terketmek için üç iyi neden söz konusudur:

İlki; artık daha anlamlı gelişmelerin olmaması, ikincisi; yeni ürünlerin, yöntemlerin, piyasaların yahut uygulamaların artık yönlendirici evrim için uygun olmaması, üçüncüsü; uzun araştırma yıllarında sadece "ilgi çekici" sonuçlara ulaşılmasıdır.

10. Araştırma, herşeyde olduğu gibi ölçülebilir. Gelişmelerde; belli bir hedef saptamak ve sonuçları ölçmek daha kolaydır. Yönlendirilen evrimde de, hedefler saptanabilir; örneğin her yıl yeni bir ürün, piyasa ya da uygulama. Yeni-

likler ise değerlendirme gerektirir. Şirketler her üç yılda bir buluş sonuçlarını gözden geçirmek durumundadır. "Bu şirketin refah arttırım kapasitesini değiştiren ne gibi yenilikler yaptık?" sorusunu kendilerine sormalıdırlar. Bir diğer soru da; yeniliklerin gelecek bir kaç yılda şirkete piyasada ve sanayide liderlik sağlayacak kalite, miktar ve etkilere ulaşım ulaşamayacağıdır.

Amerikan işaleminde son yıllarda araştırma harcamaları, azalan bir eğilim gösterirken tekrar tırmanmaya başlamıştır. Fakat "harcanan para" sonuçlar açısından tekbaşına bir garanti teşkil etmez. Bunu sağlayacak olan şey; "ciddi bilimsel incelemelerin on altın kuralı"nın uygulanmasıdır.

Kaynak: *The Wall Street Journal*

Fransa'da Ücret Uygulamaları...

'Ücret problemleri halledilmeksizin, çalışma motivasyonu problemleri halledilemez'. Bu düşünce en büyük Fransız işletmelerinden birinin insan kaynaklarının idaresinden sorumlu yöneticisi tarafından ortaya atılmıştır.

Birçok işletmenin karları ve borsa rekorları, Fransız ekonomisinin hamle yaptığına ilişkin düşünceleri güçlendirmektedir. Bir yetkili ise borçlanma ve yatırım yapma ihtiyacı ile istikrarsız bir piyasanın, bu görüşün yanlış olduğunu gösterdiğini ileri sürüyor.

Sosyal güvenlik örgütünün açıklamalarına göre, ücretlerin toplam hacmi 1989 yılı Temmuz'unda yüzde 6.3 artmıştır. Bu artı-

şın yıl sonunda yüzde 7'ye ulaştığı tahmin edilmektedir. Bu orandan istihdam artışına bağlı olarak yüzde 2 oranında bir indirim yapılacak olursa, gelirlerdeki artışın yüzde 5'ten ibaret olduğu anlaşılmaktadır. Bu oranın yüzde 1'i ücretlilerin alım gücündeki artıştan, yüzde 1.5'i ise kardan çalışanlara pay verilmesinden kaynaklanmaktadır.

1988'de satın alma gücü artmış, 250.000 kişilik yeni istihdam yaratılmış ve yatırımlardaki artış da yüzde 8 olarak gerçekleşmiştir.

Sonuçlar ile sonuçlara ulaşmanın araçları farklı şeylerdir. Bugün ekonomi iyi gittiğine göre, işletmeler rijit mükafatlandırma sistemine yeniden dönme eğiliminde değildirler. Ücretler üzerinden fiyatları indeksleme sistemini kaldırmayı başardıktan sonra, işletmeler daha esnek metodları yürürlüğe koymaya çalışmaktadırlar.

Bir yetkiliye göre; yüzyılın başındaki sömürü sisteminden, 60'lı yıllarda mükafat-

landırma ve 80'li yıllarda ise katılım sisteme geçildi. Bu amaçla büyük işletmeler, ilk olarak, her işletme seviyesinde "decentralisation"u uygulamaktadırlar. Karar almayı merkezileştirmekten çok, sorumluluğu işletme seviyesine yaymayı yeğliyorlar. Bugün birçok işletme, üstlerindeki gereksiz yükleri atmaya hazır olduğunu vurgulamaktadır.

İkinci yeni fikir ise her verilen paranın ücretliye bir mesaj ulaştırdığıdır. Bir işletmede ise; çalışanlara ve sendikaya, işletmenin bir ödüllendirme politikası izlediği söylenerek bir eğitim yapılmaktadır. Bunun üç türlü açıklaması olabilir: Ücretlerin bireyselleştirilmesi, katılım sistemi ve kara ortaklık.

Kar ortaklığı sistemi, geçen yıllarda hemen hemen tüm işletmelerce kabul edilmiştir. Fransız Çalışma Bakanlığı tarafından 1985-1988 yılları arasındaki dört yıllık döneme ilişkin gerçekleştirilen ilk ankete gö-

re, anlaşmaların adedi üç kat artmış, ücretli-lerin adedi de yaklaşık 400.000'den 985.000'e yükselmiştir. 1988 yılında toplam çalışanların yüzde 4.1'ine kar ortaklığı adı altında 4-5 milyar frank ödeme yapılmıştır. Bu oran 1987'de yüzde 3 idi.

Katılım sistemi açısından, stok tercihleri kadroları ödüllendirmede büyük başarı sağlamıştır. Bu tür bir uygulamanın işletmeye sağladığı mali avantajlar küçümsenmeyecek ölçüdedir. Bütçe planlarına uygulanan önlemler de bunu göstermiştir. Ancak; bir çok işletmenin benzeri ödüllendirme sistemini uygulaması durumunda, bu tür bir uygulamanın detaylarını saptamak daha da zorlaşabilecektir.

Ücretlerin performansa göre belirlenmesi, ücretlerde belirli bir iyileştirmeye yönelişi de ortaya koymaktadır. Bu uygulama, genelde işletmelerde sorumluluk sahibi çalışanlara ve daha yüksek ücret alanlara uygulanmaktadır. Ücretlerin, mümkün olduğu kadar her çalışanın üretimine bağlı olarak

belirlenmesine çalışılmakta ve çalışanın sorumlulukları arttıkça bu sistem daha da önem kazanmaktadır.

Fakat son yapılan anket, bunun düşük ücretlere de uygulanmasında tereddüt edilmediğini ortaya koymuştur. Üçyüz şirketi kapsayan araştırmada, ücretlerin kadroya göre belirlenmesi oranı yüzde 48 (1988'de yüzde 38), yeteneğe göre belirlenmesi oranı yüzde 35 (1988'de yüzde 27) olarak gerçekleşmiş, işçiler arasında ise bu oran yüzde 15'e yükselmiştir.

Yapılan anket yüksek performansa sahip orta veya büyük ölçekli işletmeleri kapsamaktadır ve bu anlamda aldatıcı olabileceği iddia edilmektedir. Üç yılı kapsayan yeni bir çalışmada, ücretlerin performansa göre belirlenmesinin "iyilerle kötüler" arasındaki farkı derinleştirmedeğinin ortaya çıkaracağı da sanılıyor. Pek çokları taban ücretin belirlenmesinde tereddüt etmektedir. Bu durum herşeyden önce merkezden bağımsızlığın derecesine bağlıdır.

İşletmeler bugün kendi içlerinde yaptıkları anketlerle bu duruma çözüm bulmaya çalışmaktadırlar. Bu konuda öncü işletmeler zengin bir eğitim metodu kullanmaktadırlar. İyi açıklanmış bir ücret politikasının ücretlileri motive ettiği ortaya çıkmıştır.

İşletmeler büyümeden elde edilen gelirin dağıtılması eğilimindedirler. Ücretlilerle birlikte, onlar için bir iletişim politikası oluşturulması da gereklidir. Stok opsiyonlarını ve kar ortaklıklarını düzenleme eğiliminde olan hükümetlere rağmen, ücret politikaları konusunda daha ileri önerilere ihtiyaç vardır.

Kaynak: *Le Figaro*

Ekonomi Dünyamızın Büyük Kaybı.....

Kuruluşundan bu yana TÜSİAD'a danışmanlık yapmış, pek çok üyemizin hocası, iş ve ekonomi dünyasının çok sevilen siması Prof. Dr. Demir Demirgil 1 Nisan 1990 tarihinde aramızdan ebediyen ayrılmış bulunuyor.

1927 yılında doğan Prof. Dr. Demir Demirgil, lisans öğrenimini İstanbul Üniversitesi Ekonomi Fakültesi'nde tamamlamıştır. M.A. derecesini Stanford Üniversitesi'nden alan Demirgil, İstanbul Üniversitesi, ODTÜ ve Boğaziçi Üniversitesi'nde öğretim üyesi olarak çalışmıştır. Uzun yıllar değişik kurum ve kuruluşlarda danışmanlık ve idari görevlerde bulunmuştur.

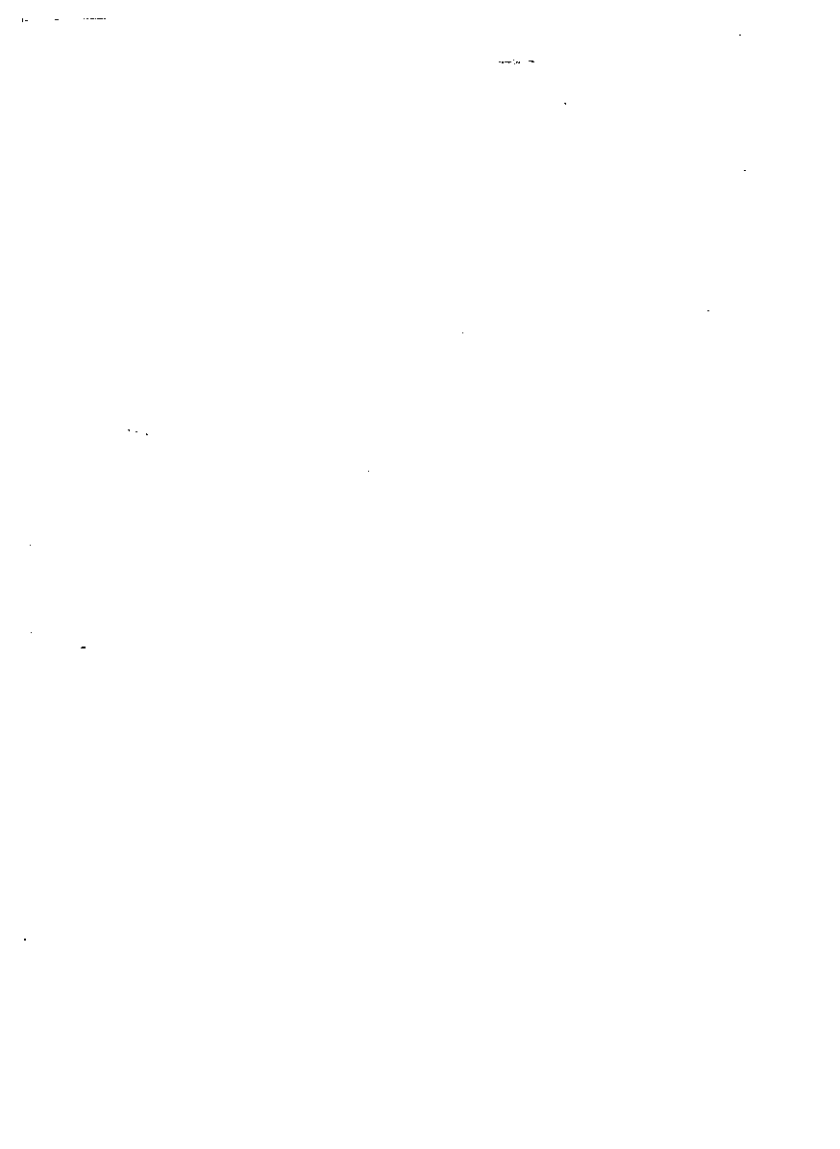
Üniversitede, kendi öğrencisi olsun ol-

masın hemen hemen tüm öğrenciler tarafından sevilen, sayılan bir iktisatçı idi Prof. Dr. Demirgil. Geniş deneyim ve birikimini iş dünyasından esirgememiş, bu alanda elinden geleni yapmıştır. Yaşamını yitirdiği ana kadar sürekli aktif olmuş, neşeli kişiliğiyle toplantılara can ve neşe katmasını bilmiştir. Prof. Demirgil'in ölüm haberini veren bir gazete ekonomi sayfasında şu başlığı kullanmıştır: "Ekonomi Dünyası Demir Hocasını Kaybetti". Bu başlık Prof. Demir Demirgil'in ölümüne değin ekonomi dünyasına yaptığı katkıları anlatmaya yetmektedir.

Uzun yıllar TÜSİAD'a danışmanlık yapan Prof. Demirgil'in; yılda iki kez yayınladığımız ekonomik raporların tümünde katkısı bulunmasının yanısıra, TÜSİAD'ın pek çok araştırmasında da doğrudan ya da dolaylı çalışmaları vardır. Prof. Dr. Erdoğan Alkin ve Prof. Dr. Süleyman Özmurcur'la birlikte hazırladıkları "İstikrarlı Kalkınma ve Yeniden Sanayileşme İçin Ekonomik Çözümler" adlı son rapor, bu

alandanda önemli katkıları içermektedir. TÜSİAD'ın her türlü iç - dış temaslarında Türkiye ekonomisine ilişkin bilgi verilmesi gerekliliği hissedildiğinde ilk akla gelen isimlerden biri daima Prof. Dr. Demir Demirgil olmuştur.

TÜSİAD'ın emektar danışmanı, kuruluşumuz çalışanlarının baş yardımcılardan biri, ekonomi dünyasının Demir Hocası, iş dünyasının aktif çalışanı ve öğrencilerin sevgili hocası Prof. Dr. Demir Demirgil'i yitirmiş olmanın derin acısını duyuyoruz. Başta aile efradına olmak üzere, iş, ekonomi ve üniversite camiasına başsağlığı dileriz.



**PROF. DR. DEMİR DEMİRGİL'İN
TÜSİAD'IN 16 KASIM 1989
TARİHİNDE DÜZENLEDİĞİ
"PİYASA EKONOMİLERİNDE
ENDÜSTRİYEL KALKINMA
STRATEJİLERİ SEMİNERİ" NDE
YAPTIĞI KONUŞMA**

10/20/2018

Piyasa ekonomisinde bir endüstriyel kalkınma stratejisi tesbit edilirken, en önemli şartlardan birinin makro-ekonomik istikrarı sağlama gereği olduğu, çoğu zaman gözden kaçmaktadır. Türkiye'de imalat sanayiinin yakın tarihi incelendiğinde sık sık tekrarlanan bunalımların makro-ekonomik istikrarsızlıktan kaynaklandığı görülür. İstikrarsızlığı yaratan nedenlerin başında ise, kamu kesiminin açık finansmanı bulunmaktadır. Bu eğilim ekonomide enflasyonist etkiler yaratmış, kamu kesimini gereğinden fazla büyüterek etkinliği daha fazla olan özel sanayi kesimini köşeye sıkıştırmış, enflasyona göre düzeltilmeyen döviz kurları sağlıksız bir koruma düzeni oluşturup sanayii dış etkilere karşı güçsüz bırakırken, döviz darboğazının yolaçtığı durgunluk ile birlikte yürüyen enflasyonla mücadele için geç kalınmış istikrar tedbirleri sanayii ilave bir durgunluk içine daha sokmuştur. 24 Ocak 1980'de alınan tedbirler 1986 yılına kadar ekonomiyi en iyi duruma olmasa bile ikinci en iyi (second best) duruma getir-

miş, 1986 yılından itibaren yeniden ortaya çıkan ve giderek güçlenen kamuda açık finansman eğilimlerinin yarattığı farklı nedenlerle genel olarak ekonomiyi ve özel olarak imalat sanayiini yeniden bunalıma sokmuştur. 1980'den önce sabit kur politikası, 1980'den sonra enflasyonun kontrol edilememesinden kaynaklanan aşırı kur dalgalanmaları, 1980'den önce gerçekçi olmayan KİT fiyatları, 1980'den sonra kamu açıklarının finansmanı için başvurulmuş aşırı KİT zamları, 1980'den önce dış borçlanmanın etkisi 1980'den sonra dış borçlanmaya ilaveten iç borçlanmanın özel sektörü sermaye piyasasından dışlayan ve kredi faizlerini yükselten "crowding out", özel imalat sanayii üzerinde olumsuz etkiler yaratmıştır. Ancak bu farklı nedenlerin kökenine inildiğinde hatalı eksik ve koordinesiz politikalar yanında kamu kesiminin açık finansman eğiliminin ağır bastığı anlaşılmaktadır.

Şu halde yeniden sanayileşme için bir strateji tesbit ederken, öncelikle açık finans-

man eğiliminden vazgeçmek, harcamaları kısarken, aynı zamanda kamuda etkinliği arttıracak tedbirleri almak şart olmaktadır.

Kamu kesimi açıkları sifıra indirilmedikçe enflasyonu durdurmanın, KİT zamlarından vazgeçmenin, aşırı iç ve dış borçlanmadan kurtulmanın, mevduat ve kredi faizleri arasındaki farkı yaratan yasal yükleri makul seviyelere indirmenin, özel kesimin istifadesine daha geniş kaynak ayırmanın, zincirleme enflasyoncu etkilere yolaçan aşırı kur ayarlamalarını yavaşlatmanın, özel yatırımlara ve ihracata yeterli teşvikler sağlamanın ve uzun dönemde istikrarlı bir döviz dengesi kurmanın imkanı yoktur. Ancak, kamu açıklarını sınırlamaya yönelik politikaların büyümeyi olumsuz etkilememesi için üretim ve yatırımların doğrudan uyarılmasını sağlayacak bir arz yanlı politika demeti gerekmektedir. Genel makro-ekonomik politikalar yanında, sanayie doğrudan arz yanlı politikalarla destek verme gereği de orta-

ya çıkarmıştır. Kamu kesimi, para ve sermaye piyasasında ağırlığını azaltarak, özel sektörün kısa, orta ve uzun vadede kredi bulması sağlanmalıdır.

1950-1979 döneminde Türkiye içe dönük bir endüstriyel kalkınma stratejisi izlemiştir. 1960'lı yılların ortasına kadar gıda ve tekstil gibi dayanıksız tüketim mallarının ithalatını yerli üretimle ikame etmiştir. İthal ikamesinin birinci safhası olarak nitelenebilecek bu safhadan sonra, karayolları araçları gibi dayanıklı tüketim mallarının ve çelik, petro-kimya gibi aramallarının ithal ikamesine geçilmiştir. İki safha arasında çok önemli farklar mevcuttur. İkinci safhada ithalatı ikame edilen malların sermaye yoğunluğu çok daha yüksek olduğu gibi, vasıflı işçilere de daha yoğun ihtiyaç göstermekte idi. İç piyasanın müsaade ettiği ölçek ise, ölçek yararlarının mevcut olduğu fabrika büyüklüğünün çok altında bulunmakta idi. Bu nedenlerle ithal ikamesinin ikinci safhasında kurulan sanayiilerin büyük oranda

himayesi gerekmiştir. Himaye yüksek gümrük tarifeleriyle, ithal kotalarıyla ve gerçek değerinin altında döviz kurlarıyla sağlanmıştır.

Bu endüstriyel kalkınma politikasının sonucu olarak marjinal sermaye hasıla oranı (Incremental Capital Output Ratio-ICOR) büyük çapta artmış ve yüksek büyüme hızının maliyeti yükselmiştir. Yapılan hesaplar 1963-1967 döneminde 1.6 olan marjinal sermaye hasıla oranının 1968-1972 döneminde yüzde 50 artarak 2.4'e yükseldiğini göstermektedir. 1973-1976 döneminde hasılanın yüzde 6.9 oranında büyümesi, faktör girdilerinin yüzde 5.1 gibi çok yüksek oranda artmasıyla mümkün olmuştur. Buna karşılık, toplam faktör verimliliği ancak yüzde 1.8 oranında, emek verimliliği yüzde 1.2 oranında ve sermaye verimliliği ise yüzde 2.4 oranında yükselmiştir. Faktör girdilerinin artması, ekonominin büyüme hızının büyük oranda gerilediği 1977-1980 döneminde de devam etmiştir. Bu dönemde ortalama

büyüme hızının yüzde 1.3'e gerilemesine karşılık faktör girdilerinin ortalama artışı yüzde 3.1 olmuştur. Bu suretle toplam faktör verimliliği de yüzde 1.8 oranında gerilemiştir. Emek verimliliği yüzde 0.8 oranında, sermaye verimliliği yüzde 2.5 oranında azalmıştır. İmalat sanayiinde durgunluk çok daha şiddetli olmuştur. 1978 yılında üretici fiyatlarıyla imalat sanayii katma değerinin artış hızı yüzde 3.2'ye gerilemiş imalat sanayii katma değerinde, 1979'da yüzde 6.1 oranında ve 1980'de yüzde 3.9 oranında ciddi gerilemeler gözlenmiştir.

İmalat sanayiinin büyümesi 1981'de tekrar başlamış ve bu eğilim 1988 yılının ilk üç ayına kadar sürmüştür. Bu dönem zarfında ortalama büyüme hızı yüzde 8.4 olarak belirlenmiştir. Ancak 1982, 1985 ve 1988 yıllarında üçer yıllık aralarla imalat sanayiinin büyüme hızında önemli gerilemeler meydana gelmiştir. İmalat sanayii 1982'de yüzde 6.4, 1985'te yüzde 5.7 ve 1988'de yüzde 1.8 oranında büyüyebilmiştir. Faktör fiyatlarına göre yapılan hesaplar

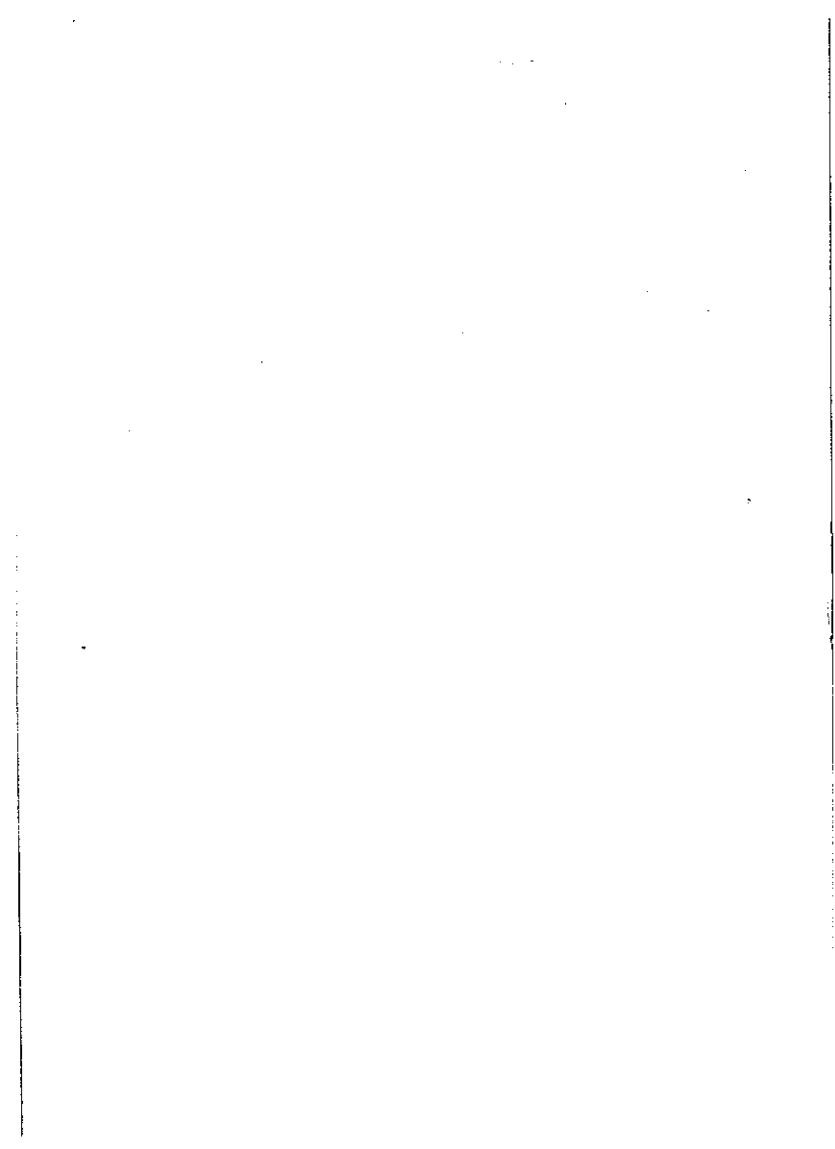
1982 ve 1985 yıllarındaki durgunluğun daha şiddetli olduğunu göstermektedir. Ortalama büyüme hızı yüzde 8.1 olarak belirlenmesine karşın, 1982'de büyüme hızı yüzde 4.9'a, 1985'te yüzde 5.4'e ve 1988'de yüzde 2.6'ya gerilemiştir. En düşük büyüme hızlarının üç yılda bir gerçekleşmesine paralel olarak en yüksek büyüme hızları da üç yılda bir 1981, 1984 ve 1987'de meydana gelmiştir.

1980-1988 döneminde özel imalat sanayii yüzde 8.1 oranında büyümüştür. Büyüme büyük çapta kapasite kullanımının yüzde 50'lerden yüzde 70'lere yükselmesinden kaynaklanmaktadır. Bu dönem zarfında sanayi ürünleri ihracatında gözlenen büyük artışlar, büyük çapta iç talebin gerilemesinden kaynaklandığı için imalat sanayiinin büyümesi sınırlı ölçüde olmuştur. Üç alt sektörde ortalama büyüme yüksek olmuştur. Bunlar sırasıyla yüzde 15.5 ortalama yıllık artışla ana metal sanayii, yüzde 9.5 ile metal eşya makine ve teçhizat ve yüzde 8.7 ile taş ve toprağa dayalı

sanayidir. Bu üç sektörü yüzde 8 ile ulaşım araçları ve kağıt, kağıt ürünleri ve basım, yüzde 6.9 ile dokuma, giyim eşyası ve deri, yüzde 5.6 ile kimya, petrol, kömür, kauçuk ve plastik, yüzde 5.3 ile gıda, içki ve tütün izlemektedir. En düşük büyüme gösteren sektör ise yüzde 3.6 ile orman ürünleri ve mobilya sektörüdür.

6. Beş Yıllık Kalkınma Planı'ndaki sektörel ihracat hedefleri ve sektörel üretim hedefleri hedeflenen endüstriyel kalkınma stratejisinin göstergelerini oluşturmaktadır. Ancak endüstriyel kalkınma stratejisinin tesbiti ürünlere ve hatta ürünlerin parçalarına kadar inen ayrıntılı bir çalışma gerektirmektedir. Bu çalışmayı özel sektör temsilcileri ve kuruluşları dünya ve Türkiye pazarlarını ve bu pazarların önümüzdeki on yıl zarfında muhtemel değişme eğilimlerini dikkatle inceleyerek ortaya çıkarmak durumundadırlar. Bu çalışmaları yaparken Türkiye'de her malın yapılamayacağını hesaba katmalıdırlar. Global mahiyette sınırlı sayıda ürünler hakkında

aralarında bir konsensus meydana getirilmelidir. İkinci bir konsensus özel sektör ile Devlet Planlama Teşkilatı arasında meydana gelmeli ki, benimsenen sanayileşme stratejisine uygun bir teşvikler sistemi oluşturulsun ve makul bir süre değiştirilmeden uygulansın.



Kanada'da Tarımsal Desteklerin Gerçek Maliyeti...

Tarım, dünya ekonomisinin en az etken olan bölümüdür. Tarımsal destekleme politikaları, vergi mükelleflerine milyarlarca zarar veren, tüketiciler için gıda fiyatlarının artması sonucunu getiren ve daha verimli alanlara yönelebilecek kaynakları harcayarak ekonomik verimliliği azaltan, korumacılığın en çok görülen biçimidir. OECD tarafından yapılan yeni araştırma da sübvansiyonların gerçek maliyetinin düşünülen- den çok daha fazla olduğunu ortaya koymaktadır.

OECD tarım politikalarının toplam maliyetini inceleyebilmek için çok ülkeli ve çok sektörlü bir model geliştirmiştir. Bu modelde, AT, Japonya, ABD, Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda'daki verimli-

lik ve tüketici refahı ile ilgili kayıpların, çiftçilerin sağladığı yararlardan ne kadar daha fazla olduğu araştırılmıştır. Model değişik ülkelerde koruma oranlarını karşılaştırmak için değişik tip destekleri (Subvansiyonlar, gümrük tarifeleri ve fiyat destekleri) tek bir göstergede toplayarak ölçen üretici sübvansiyonu karşılıklarını (ÜSK) kullanmaktadır.

OECD'de ortalama sübvansiyon düzeyi (yurtiçi üretimin yüzdesi olarak) 1980'ler süresince yüzde 30'lardan yüzde 50'lere ulaşmıştır. Japonya 1986-88 dönemi için yüzde 76 ile en yüksek ÜSK oranına sahiptir. Avustralya ise yalnızca yüzde 12 ile listenin sonunda yer almaktadır.

Modelde 1986-88 ortalamalarına dayalı tarımsal destek olmasaydı ne olabilirdi sorusuna cevap araştırılmaktadır. Şüphesiz ki, çiftçiler kaybedecekti, ancak bu kayıplar belkide ekonominin sektörlerindeki kazançlarla telafi edilecekti. Elde edilen bulgular şöyle:

- Büyük tarım ihracatçılarının yüksek kazançları ile birlikte tarımsal ürünlerin dünya ticareti ve fiyatları artabilirdi. Avustralya'nın et ihracatında yüzde 215, Yeni Zelanda'nın süt ürünleri ihracatında yüzde 190 yükselebilirdi.

- Diğer yerlerde ise tarım sektöründe daralabilirdi. Bu daralma Japonya'da yüzde 24, AT'de yüzde 19, Kanada'da yüzde 17 ve ABD'de yüzde 7 oranında olabilirdi. Kaynakların serbest bırakılması ile, sanayi ve hizmet sektörlerinde gelişme kaydedilebilirdi.

- Modele göre, tarımsal desteklerin kalkması ile birlikte reel hanehalkı gelirleri ortalamaya yüzde 1 olmak üzere her yerde artabilir, bu artış ABD'de yüzde 0.3, Yeni Zelanda'da ise yüzde 2.7 oranında olabilir.

Bütün bunlara göre, tarımsal koruma bu ülkelerde yıllık olarak 72 milyar dolara (1988 fiyatları ile) ulaşan bir gelir kaybına (Yeni Zelanda'nın GSYİH'sının iki katı) yol aç-

maktadır. Eğer bu rakama diğer sanayileşmiş ve gelişmekte olan ülkelerin kayıpları da eklenirse, toplam maliyet daha fazla olacaktır.

Bu rakamlar bir başka açıdan incelenirse, her iş başına ortaya çıkan tarımsal tasarruf oranı hesaplanabilir. Bu rakam hanehalkı gelirinde tarımsal desteğin kalkması sonucu elde edilmesi tahmin edilen kazancın, tarımsal işlerde oluşacağı tahmin edilen azalmaya bölünmesi ile hesaplanmaktadır. Buna göre, tasarruf rakamı Kanada'da yıllık 100.000 dolara, Japonya, Amerika ve AT'de 13.000 ila 20.000 dolara ulaşmaktadır.

Bazılarına göre ise bu maliyetler, gıda maddelerinin güvenilirliği, kırsal kesim yoksulluğunun azaltılması ve bunun gibi ekonomi dışı objektifleri gerçekleştirmek için yapılması zorunlu harcamalardır. Fakat OECD raporuna göre, tarımsal politikalar bu amaçları gerçekleştirememektedir. Kırsal

kesim için gelir katkıları gibi başka yöntemler, bu iş için daha verimli olabilmektedir. Gerçekten de, tarımsal destek politikaları çiftçilerin uzun vadeli çıkarları için zararlı olabilmektedir. Sübvansiyonlar, yoğun tarımı teşvik ettiği gibi, toprak yorgunluğuna ve nitrat kirlenmesine de yol açabilmektedir.

Sübvansiyonların kalkması halinde AT ve Japonya'da tarım sektörünün daralacağı haberi yeni bir şey değildir. Fakat aynı şeyin Kanada'da olacağı tahmin edilmesi bir süprizdir. Çünkü Kanada, Avustralya ve Yeni Zelanda ile birlikte 14 tarım ihracatçısı ülkenin üye olduğu ve tarımsal korumacılığın kaldırılması için çağrıda bulunmuş olan bir gruba üye olduğu için, yabancı gözlemcilerce sübvansiyon vermediği sanılan bir ülkeydi. Ashında Kanada, süt ürünleri ve hububat ürünlerine büyük ölçüde sübvansiyon sağlamaktadır. Toplam ÜSK'si neredeyse AT'ninki kadardır. Eğer koruma kaldırılırsa, Kanada'nın tarımsal geliri yüzde 17 oranında azalacaktır.

Bu utandırıcı sır, Kanada hükümetinin bu çalışmayı "incelemek" için neden bu kadar özen gösterip yayınına birkaç ay ertelediği sorusunu yanıtlayan bir göstergedir.

Kaynak:*The Economist*

**1986-88 Döneminde Tarımsal
Desteklerin Kaldırılması Varsayımının
Muhtemel Etkileri**

	Hanehalkı Reel Geliri	Dış Ticaret Hadleri	Tarımsal Tarım Geliri	Tarımsal Olmayan Gelir*
Avusturya	0.8	4.1	4.4	-0.7
Kanada	1.3	-0.7	-16.7	0.9
AT	1.4	-3.0	-18.7	2.1
Japonya	1.1	-3.6	-24.2	1.2
Yeni Zelanda	2.7	10.6	7.9	-2.4
ABD	0.3	-0.2	-7.0	0.4
OECD	0.9	-0.8	-13.6	1.1

Kaynak: *OECD*

* Gıda dışı sanayi ve hizmetler sektörü

GATT, Ucuz İhracat ve Usulsüz Uygulamalar Arasında Bir Yol Arayışında

GATT (Genel Gümrük ve Ticaret Anlaşmaları birliği)'in anti-damping uygulamaları ilgili görüşmeleri bir dönüm noktasına gelmiş bulunuyor. Hükümetlerin Aralık ayında sona eren Uruguay yuvarlak masa toplantısından önceki beklentilerinin gerçekçi sınırlarını saptamaları gerekiyor. Herşeye rağmen, "anti-damping prensibi" üzerindeki tartışmaların çözümleneceğe benzemediği çok açıktır.

Bazı delegeler, ihracatçıların en azından bastıkları zeminden emin olmalarını sağlayacak anti-damping hareketiyle ilgili yeni kuralların kabulü için artık sürenin geçmekte olduğunu düşünmektedirler.

Damping, bir ihracatçının bir malı iç piyasa

satış fiyatının altında bir fiyattan yurt dışın-
da satması; anti-damping ise, ihracatçı ül-
kenin damping yapana cezalandırıcı nite-
likli bir gümrük tarifesi uygulamasıdır. Bu
konu Uruguay zirvesinin en önemli tartış-
malarından biri konumuna gelmiştir. Bu,
bazı ihracatçı ülkelerin anti-damping ön-
lemler ve ödemeler konusunda gittikçe ar-
tan sıkıntıları nedeniyle, serbest ticaret
şampiyonu ülkelerin hükümetlerinin anti-
dampingi korumacı bir silah olarak son ka-
çış ve sanayi politikasında saklanma biçimi
olarak kullanmalarının başlıca nedenidir.

Japonya, GATT içinde anti-dampinge kar-
şı savaşın öncülüğünü yapmaktadır. İlk
tartışmada organizasyonu karar vermeye
çağırarak Tokyo, Avrupa Topluluğu'nun
"tornavida" hattı fabrikaları diye tanımla-
nan Japon şirketlerine karşı tavrını eleştir-
miştir. Japon bürokratlar, Uruguay toplan-
tısında Tokyo'nun önde gelen amacının
anti-dampinge karşı daha net kurallar kon-
masını sağlamak olduğunu açıkça
belirtmişlerdir.

Tartışma, Kore, Singapur, Hong Kong'un da desteklediği Japonya ile AT, ABD, Avustralya ve Kanada gibi anti-dampingin belli başlı kullanıcıları olan ülkeler arasında sürmektedir. Ancak; sorun görüldüğünden de karmaşıktır; çünkü, Avrupalı ve Amerikalı ihracatçılar da zaman zaman "anti-damping" uygulamaların kurbanı olmaktadır. Brüksel de, Washington da GATT görüşmeleri içinde farklı yaklaşımlara sahip olsalar da, daha açık anti-damping kuralları konmasını istemektedirler.

GATT bürokratları; tarife dışı kısıtlamaları azaltarak ve ithalat izinlerini kaldırarak, GATT'ın serbest ticaret ilkelerine uyum gösteren gelişmekte olan ülkeler arasında anti-damping yasaları uygulama eğilimlerini düşündürücü bulmaktadırlar. Meksika ve Brezilya bu durumdadır, Türkiye ve Fas da aynı yoldadır.

Uruguay zirvesi önce görüşme grubunun gelecekteki görevlerini özetleyen bir mektup Kore'li yönetici Mr. Chulsu Kim tara-

findan katılımcılara gönderilmiştir. Sözkonusu mektupta; akıllı dampingçileri yakalamak için ağın genişletilmesini isteyen ABD ve AT ile, GATT tarafından izin verilen zararlı anti-damping önlemlerin durdurulmasını isteyen Japonya gibi güçler tarafından ortaya atılan ve birbiriyle çelişen öneriler özetlenmektedir.

Chulsu Kim, bu özetin grubu, kuralları düzenleme tartışmalarına ve çerçeveyi dampingçilerin cezalardan kaçmak amacıyla geliştirdikleri zekice yöntemleri de kapsayacak bir biçimde genişletmeye yönelik takvime uyum sağlamaya teşvik edeceğini ummaktadır.

Şirketler, ithalatçı ülkede "tornavida" fabrikalarına yatırım yaparak ve malları parçalar halinde göndererek veya üçüncü ülkelerdeki yan şirketlerden ihracat yaparak cezalandırıcı gümrükleri atlattırma çalışmaktadırlar. Brüksel ve Washington, GATT'ın anti-damping yasasındaki bu kaçamakları yakalamak istemektedir.

Avrupa Topluluğu, Japon montaj fabrikalarının ürünlerine vergi koyarak yasadaki haklarını genişletmektedir. Ancak, Brüksel bu tavrını; yasal bir uygulamada atlatmayı önlemek için herhangi bir ülkenin tavır almasına olanak tanıyan GATT maddesine dayandırmaktadır.

Hem ABD'nin hem de AT'nin yasada yer almasını istedikleri bir diğer atlatma biçimi ise; "tekrar" veya "her zaman damping"tir. Bir dampingçi, ithalatçı ülkenin hiçbir yasal hakkı olmamasına karşın bir denetim istediğinde ihracatı durdurabilmekte ve birkaç ay sonra büyük miktarlarla ihracata yeniden başlayabilmektedir. Bu uygulama ad infinitum olarak tekrarlanabilir. ABD, yabancı çelik ürünleri ihracatçılarının bunu yaptıklarını iddia etmektedir.

Japonya ve taraftarları anti-damping uygulamalarını geliştirmeye büyük önem vermektedirler. Bu ülkeler, ABD ve AT'nin yetersiz kanıtlarla damping denetimleri açarak ihracatçı şirketleri tedirgin ettiğini iddia

etmektedirler. Alıcılar anlaşmaları imzalamakta tereddüt etmekte, ihracatçı denetim yüzünden büyük sıkıntılar yaşamakta, büyük paralarla uzman hukukçular tutmakta ve birkaç ay sonra davadan vazgeçilmektedir.

GATT kurallarındaki bazı anahtar tanımlamalar sorun yaratmaktadır. Bir ülke, anti-damping vergileri koymadan önce, iç sanayinin zarar gördüğünü, dumping yapıldığını ve ikisi arasında bir sebep-sonuç bağı bulunduğunu kanıtlamalıdır. Kurallar, sanayinin "önemli bir bölümünün" zarar görmesi gerektiğini, bazı anti-damping yasaları ise "bu bölümün" sadece yüzde 10 olduğunu belirtmektedir. Japonlar ve Koreliler "maddi zarar" ve "zarar tehlikesi" kavramlarının içeriğinin daha açık biçimde tanımlanmasını istiyorlar.

Hükümetlerin dumping sınırlarını hesaplama yolları üzerinde de farklı görüşler hakimdir. Araştırmacılar, AT'nin ithalat yaptırımlarının dayandığı fiyatları oluştururken, yasal davranmadığını kanıt olarak

göstermektedirler. İhracatçılar ise daha kesin kurallar istemektedirler.

Görüşmelerde, damping ve normal ticaret arasındaki farklılıklar konusunda ayrılıklar sözkonusudur. Özellikle Singapur ve Hongkong, bir ihraç piyasasında hakim fiyat seviyesine uyarlanan fiyat ile yağmacı damping arasındaki farkı öne sürmektedirler. Bir ihracatçı, yabancı piyasa ile rekabet edebilmek amacıyla yerli üreticileri piyasa-
dan silmek amacını taşımadan ihraç fiyatını iç piyasa fiyatının altına düşürürse bu damping midir?

Uruguay zirvesinde anti-damping görüşmelerinde gerçekçi bir limit konacaktır. Şu andaki GATT kurallarına göre; eğer iç piyasa fiyatınız, ihacat fiyatınızdan yüksekse damping yapıyorsunuz demektir ve ne ABD, ne de AT bu mekanik yaklaşımın dışında birşey düşünmektedir.

Şirketlerin birden fazla ülkede üretim yapması anlamına gelen sanayinin evrenselleş-

mesi kuşkusuz dampingi arttıracak ve daha fazla anti-damping önlemine neden olacaktır. Bazı şirketler, anti-tröst yasaları nedeniyle ülkelerinde asla yapamayacakları biçimde davranmaktadırlar.

Bu konunun önde gelen tarafları için gerçekçi görüş önümüzdeki birkaç ay içinde, ihracatçıların yaşamını kolaylaştıracak yeni anti-damping yöntemlerini ve tanımlarını kabul etmek olacaktır.

Kaynak: *Financial Times*

ANTI-DAMPİNG UYGULAMALARININ ÖZETİ

Raporu Veren	Rapor Dönemi	Başlangıç İlgili Üye Sayısı	Geçici Önlemler İlgili Üye Sayısı	Kesin Önlemler İlgili Üye Sayısı	Fiyat Taahhütleri İlgili Üye Sayısı	En Önemli İşlemler
Avustralya	A	40	12	8	2	150
	B	20	10	5	1	49
Brezilya	B	1	-	-	-	-
	A	24	12	8	2	150
Kanada	B	20	20	18	5	159
	A	17	12	7	11	na
AT	B	30	10	4	5	na
	A	5	3	-	3	na
Finlandiya	B	5	3	-	-	na
	A	1	-	-	2	na
G. Kore	B	-	-	-	-	na
	A	2	12	2	-	na
Meksika	C	4	1	1	-	na
	C	-	2	-	2	na
Y. Zelanda	A	-	-	-	-	na
	B	-	-	-	-	na
İsveç	A	41	55	38	2	151
	B	31	13	22	-	167

A: 1 Temmuz 1986 - 30 Haziran 1987

C: 1 Ocak 1988 - 30 Haziran 1988

B: 1 Temmuz 1987 - 30 Haziran 1988

na: Yeri yok

Reklam Harcamaları...

1989 yılında ölçülebilir medyalarda gerçekleşen reklam harcamaları içinde ilk sırayı Basın sektörü almaktadır. Basını sırasıyla TV ve Radyo izlemektedir.

1989 Yılı Reklam Harcamaları (Milyon TL)

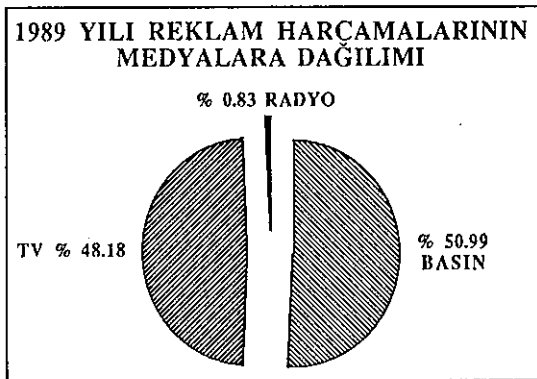
Basın	315,498.5
TV	298,137.5
Radyo	5,118.5
Toplam	618,754.5

Bu yılın reklam harcamaları yönünden en ilginç özelliği 1986 yılından bu yana ilk defa basın harcamalarının TV'yi geçmiş olmasıdır. 1985'te ilk sırada olan Basın bu

yıl eski yerini tekrar ele geçirmiştir. 1988'den 1989'a TV harcamaları %98.6, Basın harcamaları %113.1, Radyo %29.1 artış göstermiştir.

Son beş yıllık reklam harcamalarının medyalara dağılımı ve artış oranları aşağıdaki tabloda görülmektedir.

Sektörler içinde bu yıl toplam olarak en yüksek harcamayı finansman sektörü yapmıştır. TV'de ise en çok reklam yapan sektör gıda sektörü olmuştur. Finansman sektörü basında ve radyoda da 1. sıradadır.



**SON 5 YILLIK REKLAM HARCAMALARININ
MEDYALARA DAĞILIMI VE ARTIŞ ORANLARI
(MİLYON TL)**

	Artış		Artış		Artış		Artış	
	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%
Medyalar	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%
TV	32,224.3	74.9	56,354.2	57.7	88,866.2	68.9	150,095.4	98.6
Basın	32,661.9	28.8	42,070.9	92.9	81,158.9	82.5	148,085.1	113.1
Radio	2,527.9	20.5	3,047.3	12.0	3,711.5	16.2	3,965.1	29.1
Toplam	67,414.1	50.5	101,472.4	70.9	173,436.6	74.2	302,145.6	104.8
								618,754.5

Gençliğe Açık Mektup...

Bundan yaklaşık yarımyüzyıl önce, tarihin en karanlık anlarının, korkunç bir kardeş savaşının yaşandığı günlerde, "bu son olsun" diyen iyi niyetli kadın ve erkekler bir barış, anlayış ve dayanışma Avrupası düşünüyü kurmaya başladılar.

Bundan kırk yıl önce de, 5 Mayıs 1949 tarihinde, on Avrupa devletinin temsilcileri Avrupa Konseyi'ni kurmak amacıyla biraraya geldiler. O günden bu yana kırk yıl geçti ve o zaman pek gerçekçi gözükme-yebilen barış, işbirliği ve dayanışma hedefine ulaşıldı. Her geçen gün daha sıkı bağlar kurulması amacıyla Avrupa Konseyi bünyesinde biraraya gelen 23 Avrupa demokrasisinin vatandaşları olarak bizler, bu hedefin ne olduğunu, ne anlam taşıdığını tam olarak görebiliyor muyuz acaba?

Genç Avrupalı

Toplumdaki yerine ve mesleki geleceğine hakim olabileceğin daha adil bir toplum, daha adil bir Avrupa diliyorsun;

İrkçılık ve dışlama olmayan, herkesin insan onuru ile saygı gördüğü, ayrımcılığın bulunmadığı bir Avrupa düşünüyorsun;

İşte Avrupa Konseyi, dilediğin böyle bir toplum, böyle bir Avrupa yaratma görevini yerine getirmek için canla başla çalışmaktadır.

Avrupa Konseyi bugün, günlük yaşamın daha iyi olmasını dileyen, eğitime, yaşam çevresine, kısacası topluma daha insanca bir gözle bakan, kadın erkek, genç yaşlı insanların biraraya gelmesi demektir.

Genç Avrupalı

Avrupa seninle yaratılacaktır;

Avrupa-Üçüncü Dünya dayanışması
seninle gerçekleşecektir;

Sınırlar ötesine uzatacağın elinle;

Başka insanları, önyargıları bir kenara
iterek anlama isteğınle;

Avrupalı olarak düşünme, yaşama ve
hareket etme kararlılığınla;

Başka gençlerle paylaşacağın ortak Avrupa
inancı ve Avrupa'yı yaşama dileğınle,
bugün gençliğin verdiği heves ve idealizm
ile, sen yaratacaksın "insanca boyutlarda
Avrupa"yı.

Yıllardan beri binlerce genç, Avrupa
Gençlik Merkezinde ve Avrupa Gençlik
Fonu'nun yardımıyla biraraya gelerek,
düşüncelerini, ümitlerini, arzularını,
diyalog yoluyla paylaşma olanağı buldular.
Bugün de, Strazburg'da ve Avrupa'nın her
köşesinde gençler, düşledikleri Avrupa'yı
yaratmak için bu diyalogu sürdürüyorlar.

Dilerim ki sende onlara katılasın.

Avrupa'yı yaratma uğraşının dışında kalma!

Marcelino Oreja

Avrupa Konseyi Genel Sekreteri

Resmi Gazete'de Bu Ay (Nisan)

DESTEKLEME VE FİYAT İSTİKRAR FONU

1 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun Kararına (90/246) göre, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu Hakkındaki Kararın 11'inci maddesinde değişiklik yapıldı. Başta zeytinyağı, kuru incir ve çekirdeksiz kuru incir olmak üzere bazı ihraç malların Fon'a kesintisi yeniden belirlendi.

ÇEVRE KİRLİLİğİ ÖNLEME FONU

10 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun Kanun Hük-

münde Kararnamesi'nde (KHK/409) Çevre Müsteşarlığı'nın Kuruluş ve görevleri hakkında KHK'nin (389) 3'üncü maddesinde değişiklik yapılarak "Finansman Dairesi Başkanlığı" ibaresi eklendi. Finansman Daire Başkanlığı'nın görevleri şu şekilde sıralandı:

* Çevre Kirliliğini Önleme Fonu'nun gelir ve giderlerini tahakkuk ettirmek.

* Fon bütçesini hazırlayıp Bakan'a sunmak.

* Fon'un kısa ve uzun vadeli nakit planlamasını yapmak.

TOPLU KONUT İDARESİ

10 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun (KHK/412)'sine

göre, **Toplu Konut Kanunu**'na eklenen bir madde ile **Toplu Konut İdaresi Başkanlığı** kuruldu. Başkanlığın görevleri şu şekilde sıralandı:

* Devlet garantili veya garantisiz iç ve dış tahviller ile her türlü menkul kıymetler çıkarmak.

* Yurt içi ve yurt dışından, Toplu Konut Fonu'nun kullanma alanlarında yararlanmak üzere kredi almaya karar vermek.

* Konut inşaatı ile ilgili sanayii veya bu alanda çalışmalarını desteklemek.

* Toplu Konut Fonu ile Geliştirme ve Destekleme Fonu'nu idare etmek.

KAMU ORTAKLIğI İDARESİ

10 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun (KHK/414)'sine göre, Tasarrufların Teşviki ve Kamu Yatırımlarının Hızlandırılması Hakkında Kanun'da değişiklik yapılarak Kamu Ortaklığı İdaresi Başkanlığı kuruldu. Başkanlığın görevleri Şu Şekilde sıralandı:

- * Gelir ortaklığı senedi, hisse senedi çıkarılmasını ve işletme hakkı verilmesini sağlamak.
- * Gerektiğinde bakan onayı ile fonlar arasında aktarma yapmak.
- * Yurt içinden ve yurt dışından kamu ortaklığı fonunun kullanma alanlarından yararlanmak üzere kredi almak.

* Kamu Ortaklığı Fonu'nu idare etmek.

* Devlet garantili veya garantisiz iç ve dış tahviller ile her türlü menkul kıymetlerin çıkarılmasını sağlamak.

OTOMOTIV

10 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun Kararı (90/342) ile otomotiv ve yan sanayi özel önem taşıyan sektör kapsamına alındı. Buna göre, asgari 100 bin adet/ yıl kapasitede otomobil imal etmek maksadıyla kurulacak komple yeni yatırımlarda; yatırımın 5 yıl içinde tamamlanması, ileri teknoloji ile yeni model üretilmesi kaydıyla yatırımın yüzde 80'inin tamamlanmasını müteakip, bu tesislerde üretilen mamulün bünyesine giren parça ithalatında gümrük vergi, resim ve harç muafiyeti uygulanır. Bu ithalatdan yüzde 13 fon alınır.

Aynı çerçevede yayınlanan DPT Tebliği (90/7) ile yeni yatırımlar yöre farkı gözetilmeksizin, en az 100 bin adet yıl kapasiteli olmak koşuluyla yüzde 100 yatırım indiriminden yararlandırılacak. Yüzde 25 Kaynak Kullanımı Destekleme Primi uygulanacak ve CKD ithalatı yüzde 16 gümrük vergisine tabi olacak. Otomotiv yan sanayii yatırımlarına, gelişmiş organize sanayi bölgelerindeki yatırımlar dahil, yüzde 100 yatırım indirimi uygulanacak.

DFİF

10 Nisan 1990

Para ve Kredi Kurulu'nun Tebliği'ne (90/12) göre, Destekleme ve Fiyat İstikrar Fonu'nun kapsamı genişletildi. Dökme ayçiçek yağı, çinko galvanizli sac, alüminyum radyatörler, rafine bakır kablo ve

halatlar da Fon'dan ihracatına prim ödenen mallar kapsamına alındı.

İTHALAT REJİMİ

11 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun İthalat Rejimi

Ek Kararında (90/340) 109 kalem malın gümrük vergisi ve fonları değiştirildi. Zeytin, kimya sektöründeki bazı maddeler, nükleer reaktör, jeneratörler, dokumaya elverişli liflerden iplik ve mensucat, demiryolu taşıtları ve otobüs, kol ve cep saatleri gümrük vergisinden muaf tutuldu. Bakır alaşımları ve deri ithalatında fonlar yükseltildi.

TAŞIT ALIM VERGİSİ

12 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun Finansman Kanunu'nun taşıt alım vergisi ile il-

gili 4, 5 ve 6'ncı maddelerinde yaptığı değişiklikle ilgili Kararına (90/291) göre, otomobil, kaptıkaçtı, panel ve arazi taşıtları vergi miktarı yüzde 90 oranında; kamyonet, kamyon, çekici ve benzerleri vergi miktarları yüzde 70 oranında; motosiklet ve triportör vergi miktarları yüzde 50 oranında; uçak ve helikopter vergi miktarları da yüzde 100 oranında artırıldı.

GÜMRÜK MAĞAZALARINDA TL İLE SATIŞ

12 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun Kararı (90/308) ile giriş ve çıkış yolcu salonları ile yurt içinde açılmış bulunan Gümrük hattı dışı eşya satış mağazalarında konvertibl dövizler veya Türk Lirası ile satış yapılması konusunda karar vermeye Maliye ve Gümrük Bakanlığı yetkili kılındı.

VERGİ İSTİSNASI

13 Nisan 1990

Bakanlar Kurulu'nun kurumların ihracat ve dış navlun istisnasından yararlanmaları için gerekli olan asgari ihracat tutarları ile uygulanacak istisna oranlarının tespitine dair Kararı (90/328) gereğince asgari 250 bin dolarlık sanayi ürünü ihracatı için uygulanacak olan istisna oranı yüzde 16 olarak tesbit edildi.

20 Nisan 1990

Küçük ve Orta Ölçekli Sanayi Geliştirme ve Destekleme İdaresi Başkanlığı kurulması hakkında Kanun (3624) yayınlandı. Kuruluşun görevleri şu şekilde sıralandı:

* Sanayide araştırma ve geliştirme faaliyetlerini desteklemek.