



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

KASIM 1971

SAYI 89

CİLT : 15

350 KURUŞ

TÜRLON

Türk Nylon 6 ipliği

—SİFAŞ

SENTETİK İPLİK FABRİKALARI

A. Ş.

MERKEZİ : Bursa — Sanayi Bölgesi

Telefon: 33 12 — 26 44

BÜRO : Bursa — Atatürk Caddesi, Ticaret Bankası, İş Han Kat 1
Tlf: 44 89

BÜRO : İstanbul — Unkapanı Atatürk Bulvarı, Manifaturacılar Çarşısı
No. 3501 — 3502 **Telefon:** 22 35 73 — 27 72 53

Dikkat !

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez. Yazılarda ki fikirler yazarlara aittir. Cemiyeti ve dergiyi sorumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın lade edilmez.

Reklâm Tarifesi

Ön kapak içi	750,— TL.
İç sahife	500,— TL.
Arka kapak içi	750,— TL.
Arka kapak	1000,— TL.



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

İktisaden zayıf bir millet fakrû sefaletten kurtulmaz; Kuvvetli bir medeniyete, refah ve saadete kavuşamaz; İctimai ve Siyasî felâketlerden yakasını kurtaramaz.
K. ATATÜRK

CİLT : XIV
KASIM 1971
SAYI : 89

Fiatı : 3.5 T. L.
Yıllık : 42-6 Aylık : 21 TL.

YAZI HEYETİ İSTANBUL

MUAMMER BAŞOĞLU
NİHAT BATUR
İLKER BİRDAL
NATİK BUDA
FARUK ÇEHRELİ
MEHMET EMANET
ZEKİ ERGİNSU
ŞEMSEDDİN GÜLER
Prof. Dr. MÜKERREM HİÇ
EROL OKUYAN
ORHAN SOFUOĞLU
REŞAT UMUR
RIDVAN YÜKSELEN
ANKARA
ORHAN BULDAÇ
NACİ SARIEYYÜBOĞLU
SEZER SUNGUR

Sahibi : Cemiyet Adına NİHAT BATUR

Yazı İşleri Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

İdare Müdürü : ZEKİ ERGİNSU

İdare Yeri : Tüznel Galıp Dede Cad. No. 48/1

Telefon : 44 04 36 - 49 89 03 - 44 48 63

P. K. 599 Karaköy/İst.

Basıldığı yer : YENİLİK BASİMEVİ

İÇİNDEKİLER

2. Derginin Sesi ***
3. Atatürk Diyor ki: ***
4. İş Mevzuatında Yenilikler
Değişiklikler Bahattin KOCAMANOĞLU
10. Gelişen Ülkelerde Şehirleşme Prof. Dr. Nusret EKİN
14. Finansman ve İşletme Yönetimi Erol EREN
18. Dünya Ticaretinde Yeni Denge
Çabaları Celalettin MORALIGİL
21. Trikotaj ve Mensucat Konfeksiyon ile
Mensucat Hazır Eşya İhracatımız Nihat GÜVENAL
29. Küçük Milletlerin Ticarî Politikası ... Dr. Gaston GAUDARD

Derginin Sesi !..

Sevgili ve Değerli Okuyucularımız.

ANIYORUZ !



Kemal Atatürk
(1881 — 1938)

«Efendiler, bir Mil-
letin doğrudan doğru-
ya hayatiyle yükseli-
şi, alçalışıyla alâka-
lı olan Milletin İktisa-
diyatıdır. Türk tarihi
etkik olunca bütün
yükseliş ve alçalış se-
bebi bir iktisat me-
selesinden başka bir
şey olmadığı anlaşı-
lır.»

(19/2/1923)

İZİNDEYİZ !

Sevgi ve Saygılarımızla
İKTİSAT DERGİSİ

ATATÜRK DiYORKİ ;

1 — Bilirsiniz ki iktisaden zayıf bir millet sefaletten kurtulamaz, kuvvetli bir medeniyete, refaha ve saadete kavuşamaz, içtimâî ve siyasi illetlerden yakasını kurtaramaz. Memleketin idaresindeki muvafakiyet de iktisadi müktesebatı derecesiyle mütenasip olur.

Hiçbir medenî devlet yoktur ki ordu ve donanmadan evvel iktisadını düşünmüş olmasın.

Milletimizin kuvvetli seciyesi, sarsılmaz iradesi, ateşli milliyetçiliği, iktisadi muvaffakiyetten doğacak feyizlerle de lâıyk olduğu derecede takviye olunmak zaruridir.

2 — Bilhassa iktisadi faaliyetimizi istinat ettireceğimiz esaslar her türlü bilgi ile beraber doğrudan doğruya memleketimizin topraklarını koklayarak ve bu topraklar da bizzat çalışan insanların sözlerini işiterek tesbit olunacaktır. Sanayi ve ticaretimiz için dahi aynı mütalâa yapılacaktır. Yeni Türkiye Devleti temellerini süngü ile değil, süngünün dahi dayandığı iktisadiyatla kuracaktır.

Yeni Türkiye Devleti cihangir bir devlet olmayacaktır. Fakat Yeni Türkiye Devleti iktisadi bir devlet olacaktır.

3 — Denilebilir ki hiçbir şeye muhtaç değiliz, yalnız tek bir şeye çok ihtiyacımız vardır: Çalışkan olmak.

İçtimâî dertlerimizi tetkik edersek, asıl olarak bundan başka, bundan mühim bir illet keşfedemeyiz. İlet budur. O halde ilk işimiz bu illeti esaslı surette tedavi etmektir. Milleti çalışkan yapmaktır. Servet ve onun tabii neticesi olan refah ve saadet yalnız ve ancak çalışkanların hakkıdır.

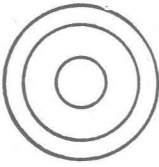
4 — İktisadî siyasetimizin mühim gayelerinden biri de umumî menfaatleri doğrudan doğruya alâkadar edecek iktisadi müessese ve teşebbüsleri, mali ve fennî kudretimizin müsaadesi nisbetinde devletleştirmektir.

Ezcümle topraklarımızın altında yatan maden hazinelerini az zamanda işleterek milletimizin menfaatine açmakda ancak bu usul sayesinde kabildir.

5 — Ekonomik kalkınma, Türkiyenin hür, müstakil, daima daha kuvvetli, daima daha refahlı Türkiye idealinin belkemiğidir.

6 — Tam istiklâl denildiği zaman, tabii, siyasi, mali, iktisadî, adli, askeri, harsî vs. her hususta tam istiklâl ve tam serbestlik kasdolunmaktadır. Bu saydıklarımın her hangi birinde istiklâlden mahrum olmak hakikî mânâsiyle bütün istiklâlden mahrum olmak demektir.

7 — Benim Türk Milletime, Türk Cumhuriyetine ve Türkiüğün istikbaline ait görevlerim bitmemiştir. Sizler onları tamamlayacaksınız. Siz de sizden sonrakilere benim sözümü tekrar ediniz.



İş Mevzuatında Yenilikler Değişiklikler

Yazan: Bahaeddin KOCAMANOĞLU

1474, 1475 ve 1479 sayılı kanunlar, İş ve Sosyal Sigorta Mevzuatı bakımından yeni ve değişik hükümler getirmiştir. Pratiğe etkisi düşünülerek önemlilerini açıklamakta fayda vardır. Şöyle ki:

I — SOSYAL SİGORTALAR :

506 sayılı Sosyal Sigortalar Kanununun 78. maddesini değiştiren 1474 sayılı kanun gereğince : Alınacak prim ve verilecek ödeneklerin hesabına esas tutulan günlük kazançların alt sınırı 18.- lira (maktu aylık 540.- lira) ve üst sınırı 165.- lira (maktu aylık 4.950.-) olmuştur.

Bu hüküm: (Kanunun yayım tarihini - 1.9.1971 - takibeden Kurumun ödeme dönemi başından) 1.Ekim.1971 tarihinden itibaren yürürlüğe girecektir. Ekim.1971 ücretlerinden vs. prim kesintilerinin bu ölçüler göre veya ödemelerin bu miktarlar uyarınca yapılması gerekecektir.

II — BAĞ - KUR :

14.Eylül.1971 tarihinde yayınlanan 1479 sayılı kanun gereğince: Esnaf ve Sanatkârlar İle Diğer Bağımsız Çalışanlar Sosyal Sigortalar Kurumu (Bağ-Kur) kurulmaktadır.

- 1 — Kanunun 24. maddesine göre: Bağımsız çalışanlardan kanunla kurulu meslek kuruluşlarına (Esnaf Dernekleri, Tabibler ve Mühendisler Odaları...) yazılı bulunan gerçek kişiler yanında tüzel kişilerden Koll. Şti. ortakları, Adi Komandit Şirketlerin komandite ve komanditer ortakları, Ltd. Şti. ortakları ve Sermayesi Paylara Bölünmüş Komandit Şirketlerin sadece komandite ortakları da kapsama alınmıştır. (*)

Sigortalı olmak hak ve yükümünden kaçınılamaz ve vazgeçilemez, yani sigortalı olmak mecburiyeti vardır.

- 2 — Malüllük, Yaşlılık ve Ölümlü Sigortalarını kapsayan bu kanunun geçici 1. maddesine göre: İhtiyacı karşılayacak Kurum örgütü kurulduktan sonra bu kanunun hangi il sınırları içinde uygulanacağı Bakanlar Kurulunca tesbit edilecektir. Ancak örgütlenmenin yurt çapında 1,5 yılda tamamlanması zorunludur.
- 3 — Yaşlılık aylığından 55 yaşını dolduran kadınlar ile

60 yaşını tamamlayan erkekler, 15 tam yıl sigortalı oldukları halde, yararlanabileceklerdir.

Ancak kanunun geçici 2. maddesine göre : Bu kanunun yürürlüğe girdiği tarihte (?) 45 yaşını geçmiş erkekler ile 40 yaşını doldurmuş kadınlar, 60 veya 55 yaşını doldurmuş oldukları halde 15 tam yıl üzerinden prim ödememiş olsalar dahi, kanunun yürürlüğe girdiği tarihten önce en az 10 yıldanberi kendi hesabına ve adına çalıştıklarını belgelemek ve en az 5 tam yıl sigorta primi ödemek şartlarını birlikte tahakkuk ettirdikleri takdirde bu haktan yararlanabileceklerdir.

Örnek : 56 yaşında prim ödemeye başlayan bir Ltd. Şti. ortağı en az 10 yıldanberi bu durumda ise 61 yaşını doldurduğu zaman ihtiyarlık aylığından faydalanacak demektir. Aksi halde 71 yaşına gelmedikçe kendisine veya varislerine aylık bağlanması söz konusu değildir, sadece toptan ödeme hükümleri uygulanır.

- 4 — Kanunun 59. maddesine göre : Emekli Sandıklarına

ve Sosyal Sigortalar Kurumuna bağlı hizmetlerin 228 ve 1214 sayılı kanunlardaki esaslara göre birleştirilmesi de öngörülmüştür.

- 5 — Kanunun 36, 40, 50, 52 ve 53. maddelerine göre : Sigortalıların ödeyeceği primlere esas olmak üzere bildireceği aylık gelir basamakları 400.- ilâ 4.500.- lira arasında olmak üzere 12 kademe olup prim oranı sigortalının serbestçe seçeceği bu kademelerin % 13'üdür. Sigortaya girişlerde bildirilen gelirin % 25'i giriş keseneği, basamak yükselmelerinde artık farkı kadar yükselme primi alınır. Bütün bunlar gider olarak yazılabilir. Yaşlılık aylığı prim ödenen son kademenin normal olarak % 70'idir. Belli bir kademede 2 tam yıl prim ödenmedikçe basamak değiştirilemez. Primler üçer aylık olmak üzere Nisan, Temmuz, Ekim ve Ocak aylarında ödenir.

- 6 — Kanunun 83. maddesine göre : Kurumun örgütlenmesi ile ilgili hükümler

14.Eylül.1971, diğer hükümler ise (yayımı takibeden ay başından itibaren altı ay sonra) 1.Nisan. 1972 tarihinden itibaren yürürlüğe girmektedir, girecektir.

Burada önemli husus, geçici 2. madde bakımından bu iki tarihten hangisinin uygulanacağına tereddüd bulunabilmesidir. Kanaatimizce: yürürlük tarihindeki ayırım fikri dikkate alınarak bu konuda 1.Nisan.1972 tarihinin esas kabul edilmesidir.

III — İŞ KANUNU :

1.Eylül.1971 tarihinde yayınlanan 1475 sayılı yeni İş Kanununun dikkati çeken maddeleri de şunlardır :

- 1 — Kanunun 14. maddesinin 3. bendi : emeklilik halinde kıdem tazminatının hesaplanmasında (1.Nisan. 1950 den önceki) deyimini kaldırmıştır. Buna göre, işçiler ödenecek tazminat, işyerinde kazanılmış hizmetin tamamını kapsamış bulunmaktadır.

Toplu sözleşmelerde buna paralel hükümlerin veya Grup Sigortası varsa ihtiyarlıktaki esasların bu

şekle göre gözden geçirilmesi gerekecektir.

- 2 — Kanunun 33. maddesinde: Tarım sektörü ayrıca dikkate alınmak kaydıyla ve bir anlamda istisna kabul edilerek asgari ücretlerin, teşkil tarzı değiştirilmiş bulunan Komisyonun kararlarıyla, iki yılda bir yenileceği hükmü devam etmektedir. (**)

Yeni kanun 931 sayılı kanunun iptali hükmünün geçerli olduğu 12. Kasım. 1970 tarihine teşmil edilmiş ve böylece boşluk doldurulmuş bulunduğundan şu sıralarda yeni bir asgari ücret tesbiti normal şekilde beklenmektedir. Nitekim: Sosyal Sigortalar bakımından alt sınırın 18.- lira şeklinde tesbiti bunun bir işareti sayılabilir.

- 3 — Kanunun 41. ve 42. maddelerine göre : Yüzdelerle çalışılan işyerlerinde ulusal bayram, genel tatil ve hafta tatili ücretlerinin : yüzdelerin dışında işverence ve o hafta içinde işçinin aldığı yüzdeler tutarının altıya bölünmesi ile elde edilen günlük ücrette göre ödenmesi gerek-

mektedir. Ötedenberi tartışılan ve zaman zaman Yargıtay'ın işçiler aleyhine verdiği kararlar nedeniyle uzayıp giden bu konudaki açıklık önemlidir. Ancak bazı çelişikler ve farklılıklar vardır:

Kanunun 45. maddesi : Yüzde ile çalışan işçilerin tatil ücreti, bir ödeme süresinde kazandığı ücretin aynı süre içinde çalıştığı günlere bölünmesi suretiyle hesaplanır, hükmünü de koymuştur. Genellikle 26. maddenin verdiği imkân gereğince bu tip işyerlerinde de aylık ödeme şekli uygulanmaktadır. Buna göre tatil ücretlerinin yüzdeler toplamının 26'ya bölünmesi suretiyle hesaplanması da mümkündür. Her iki hesaplama tarzı arasındaki fark anlaşmazlık sebebi olacaktır.

Ayrıca yıllık ücretli izinlerde ücretin : yine yüzdelerin dışında işverence ve fakat son bir yıllık süre içinde işçinin kazandığı ücretin fiili çalışma gün sayısına bölünmesi suretiyle bulunacak ortalama üzerinden hesaplanarak ödenmesi Kanunun 54. mad-

desinde hükme bağlanmıştır.

Bütün bunlara rağmen fazla mesai halinde ek ödemeler hakkında bir hüküm yoktur. Bu konuda Yargıtay kararları mı uygulanacaktır, yoksa yüzlerin dışında İşverence ödenmesi şekli mi kabul edilecektir? Bu son halde dahi zamlı ücretin mi, yoksa sadece % 50 zammın mı İşverence ödeneceği belirlenmemiştir. Kanaatimizce: Yüzdeleler hakkındaki hükmü geneliyerek, fazla mesai halinde dahi, normal çalışma ücreti ile % 50 zammın yüzdeleler dışında İşverence ödenmesi kabul edilmelidir.

4 — Kanunun geçici 1. maddesinin A bendinde : İptal edilen 931 sayılı kanun gereğince bugün yürürlükte bulunan Tüzük ve Yönetmeliklerin bu kanuna aykırı bulunmayan hükümlerinin, yenileri çıkarılıncaya kadar, yürürlükte kalacağı belirtilmiştir.

5 — Yine kanunun geçici 1. maddesinin Ç bendinde ise : İptal edilen 931 sayılı kanunun 109. maddesinden doğan tazminat hakkı

saklı tutulmuştur. Buna göre : 3008 sayılı eski İş Kanununa göre işçi sayılmayanların kıdem tazminatı hakları, 12. Ağustos. 1967 tarihinden itibaren geçerlidir.

Bu cümleden olarak, 1475 sayılı kanun 14. maddesinde, emeklilik halinde tazminatın süre olarak hesaplanması bakımından eski kanunda varolan (1. Nisan.1950'den öncesi) ayırımını genel olarak kaldırdığına göre eskiden işçi sayılmayanlar hakkında bu hüküm de, yani emeklilik halinde tazminat ödenmesi), iki kanun arasındaki zaman diliminin doldurulmasına dair hüküm dikkate alınarak, kanaatimizce en azından, 12. Ağustos. 1967 tarihinden sonraki tüm kıdemler için geçerli olmaktadır.

Ancak: değişikliğin yeni bir kanunla geldiği, geriye doğru gidiş sınırlanmadığı için emeklilikteki tazminatın, bütün hizmet sürelerine şamil olacağı iddia edilebilir.

6 — 1475 sayılı yeni İş Kanununun 111. maddesinde kanunun yayımı tarihinde yürürlüğe gireceği şeklin-

deki klasik hüküm ile birlikte cezalar dışında kalan hususların 12.Kasım.1970 tarihinden itibaren geçerli olduğu belirtilmiştir. Böylece 931 sayılı kanunun iptalinden doğan boşluk doldurulmak istenmiştir. Kamu Hukukunu yakından ilgilendiren bir kanunun

makale teşmilinde çeşitli tartışmalar olabilir ve bu hükmün karışıklığa meydan verici tarafından sözedilebilir. Ancak bu husus esasen Toplu Sözleşmeleri bulunan işyerleri bakımından hiç te önemli olmamaktadır.

(*) Bağımsız çalışmalar arasında herhangî bir meslek kuruluşuna yazılması zorunlu olmayanlar hakkında bu kanun hükümleri uygulanmayacaktır. Özellikle mali müşavir, muhasip ve iş müşaviri gibi İktisat Fakültesi, Ticaret Akademisi ve Siyasal Bilgiler Fakültesi ve benzerlerini bitiren elemanların ihtisas grubunu teşkil ettiği iş sahipleri bu kanunun kapsamı dışında bırakılmışlardır. Hatırimıza tâ 1953 yılındanberi söz edilen Yeminli Muhasepler Kanun Tasarısı gelmektedir.

(**) 931 sayılı eski İş Kanununda böylesi ne açık bir istisna hükmü olmamakla beraber kanunun kapsamı bir yana itilerek ve maddedeki (bütün işkol-ları) deyiminden faydalanarak Çalışma Bakanlığı (Örnek: 25.7.1969 tarih ve 8351 no.lu yazı) kanuna aykırı olarak önceki asgari ücretin Tarım Sektörüne de uygulanması yoluna gitmişti. Hareket noktası karardaki yersiz-gereksiz bir muhalefet şerhi olmuştu.



Gelişen Ülkelerde Şehirleşme

Prof. Dr. Nusret EKİN

Gelişen ülkelerde şehirleşme vetiresi genellikle günümüzde yapılan tartışmalar göre iki kategoride kendini göstermektedir. Birincisi «tek yönlü hareket» (one-way movement), ikincisi ise «münavebeli hareket» (alternating movement) dir. Eldeki veriler ölçüsünde Milletlerarası Çalışma Teşkilâtı tarafından yapılan araştırmalarda, tek yönlü şehirleşme hareketlerine Brezilya, Venezüela, Irak vs. gibi ülkelerde rastlanmıştır.

Aslında bir çok insan için ekonomik gelişme, çok fakir köylülerin köylerini terkederek şehirlere dolmaları vetiresini akla getirmektedir. Böylece yeni endüstrilere giren bu insanlar yepyeni bir çalışan sınıf haline geçmiş olacaklardır. Batı'nın sanayileşmesinde ortaya çıkan bu modelin gelişen ülkelerin ekonomik kalkınmalarında da tekrarlanacağına inanılmaktadır. Fakat gelişen ülkelerin bir çoğunda bu

şehirleşme modeli görülmektedir. Meselâ Doğu Afrika'nın bir çok ülkesinde, şehirli nüfusun önemli bir kısmı geldiği köylü ile sıkı ilgilerini muhafaza etmekte ve nihaî olarak köyüne dönmektedir. Böylece tek yönlü şehirleşme yeni bir buut kazanarak köye tekrar geri dönüşü de kapsamak durumunda kalmaktadır. Şehirli insanların sayısı artmakla beraber, nüfusun önemli bir kısmı köyde doğmakta ve köyde ölmektedir. Bu insanlardan bir kısmı şehirlere para kazanmak için gitmekte, fakat onlardan ufak bir kısmı bütün hayatları boyunca şehirlerde yaşayan insanlar haline gelmektedirler. Bu hareketlere W. Elkan ise, «dairevî göç» (circular migration) demektedir.

Afrika ülkelerinde dairevî göç türlü sebeplerden ortaya çıkmaktadır. İlk olarak yapılan araştırmalara göre şehirde aileden uzak olarak bir müddet çalışmak bir nevi

erkekliği ispat anlamına gelmektedir. Prof. C. Mitchell'in araştırmalarına göre, bir çok kabilede şehre yapılacak bir seyahat erkek çocuğunun artık büyüyüp erkek haline geldiğinin bir sembolü olarak kabul edilmektedir. İkinci olarak tasarruf etme gayesi gelmektedir. Bir Afrikalı için akrabaları ile paylaşmadan kazandığı parayı kendisi için saklayabilmenin yegâne yolu, belirli bir miktar tasarruf edene kadar evden uzaklaşmaktır. Afrika toplumu esas itibarıyla geniş aile sistemi esasına dayandığı için, modern sektörde çalışma halinde dahi aile ile ilişkilerin devamı zarureti ortaya çıkmaktadır.

Diğer müelliflere göre Afrika'nın ücretli bir istihdam aramasının esas sebebi, kulübe veya mesken vergisi ile, nüfus vergisi verebilmek için gerekli parayı temindir. Bazı hallerde bu vergiler köylerde yaşayanların ücretli istihdama katılmalarını teşvik için konmuş bulunmaktadır. Afrikalı vergisini verecek kadar parayı kazandığı zaman, işini terkedip köyüne dönmektedir. Bazı hallerde elbise ve gerekli tüketim mallarını almak için köyde yaşayanlar ücretli bir şehir istihdamında çalışmak mecburiyetinde kalmaktadırlar. Afrikalı için ihtiyaçlarının mahdut olduğu ve bu ihtiyaçlar tatmin edildiği zaman onun köyüne dönmeyi arzu ettiği de çok söylenmiş bir husustur. Şüp-

hesiz zamanla ihtiyaçlar artmakta dikiş makinası, bisiklet vs. ücretli istihdamda daha fazla kalmayı teşvik etmektedir. Bu faktörler yanında daha bir çok benzer sosyo-ekonomik ve kültürel davranışlar üzerinde de durmak mümkündür.

Gerçekten yapılan bir çok araştırma, az gelişmiş ülkelerde ücret haddi ile emek arzı arasında tersine elâstikiyet ilişkisinin olduğunu ortaya koymuştur. İhtiyaçların aşırı derecede hudutlu bulunduğu kendi içine kapalı ekonomik bünyelerde bilhassa bu vakıa daha belirli olarak görülmektedir. «Endonezya'da yerli işçilerin davranışlarını tetkik eden bir araştırmacı, bu işçileri çalışmaya yönelten itici kuvvetin onların kendi topluluklarında bilinen sosyal statülerinin gerektirdiği ihtiyaçları temin etmekle sınırlanmış olduğunu anlatmaktadır. Ücretlerin veya tarım ürünleri fiyatlarının artması, çalışmayı teşvik edecek yerde azaltmaktadır». Hindistan'da köylüler arasında aynı durum müşahade edilmiştir. «Toprak yetersizliği yönünden bir baskı olmadıkça Siyam'lı köylüler hariçteki işlere sadece çok mahdut gayeler için girmektedirler». Tahitililer genellikle daha önceden tesbit edilmiş belli bir miktar parayı biriktirmek için çalışmaktadırlar. Tahitili'nin «bu kazanmayı kararlaştırdığı para, kendisine en uzun müddet hiç çalışmadan yaşamayı temin

edecek bir miktardır. Ücretlerdeki her artışta bu müddet bir oran dahilinde uzamaktadır.» Aynı şekilde XX. asrın başında kauçuk talebindeki hızlı artışa bağlı olarak süratle yükselen kauçuk fiyatları yüzünden kauçuk toplayıcılara daha yüksek ücret ödendiği zaman tamamen ters sonuçlar alınmıştır. Fil-dişi Sahili'nde çalışan Avrupalı müteşebbisler aynı endişe ile ücretlerin artışına karşı çıkmışlardır. Aynı eğilimler Güney Afrika Birliğinde, Cezayir'de de görülmüştür.

Bu çeşit işçiler Afrika'nın bazı kısımlarında yaygın olarak «belirli hedefli işçiler» (target workers) denmektedir. Bunlar belli bir maddi hedefe ulaşmak için çalışırlar; doğduğu köyün dışında kalacağı müddet, çalıştığı işe, nakdî olarak eline geçen ücrete, şahsiyetine ailevî durumuna bağlı olmaktadır. Kuzey Rodezya'daki erkek işçilerin % 54.7'nin «belirli hedefli işçiler olduğu tahmin edilmiştir».

Bu tip hareketler devamlı endüstriyel işçiliğine geçişte bir inkısal devresini temsil etmektedir. Fakat muayyen bazı şartlar altında bu devrî hareketler belirsiz zaman devreleri içinde de sürüp gidebilir. Bazı ülkelerde resmî bir politika olarak işçi ailesinin devamlı olarak şehre yerleşmesi teşvik edilmeyebilir, hattâ yasak edilmiş dahi olabilir. Köy, toplum ve kabile bağları, şehirlerde mesken ve gıda kifa-

yetsizliği, küçük bir toprak mülkiyeti, endüstriyel istihdamdaki güvensizlik, yahut fabrika disiplinin-den hoşlanmama köye tekrar dönüşte rol oynayan faktörler olarak sayılabilir. Aslında endüstri tarım kesimindeki gelirlere nazaran çok daha yüksek ücretler ödemektedir. Fakat köy toplumu endüstrileşmenin sosyal maliyetini karşılamaktadır. Özellikle işsizliğe karşı, kısmî de olsa çalışana bir güvenlik sağlamaktadır. Ayrıca işçinin ailesini, onun olmadığı zamanlarda ekonomik kaynakları elverişli olmadığı halde dahi desteklemeye devam etmektedir.

Devrî hareket günümüzde gelişen ülkelerden bir çoğunda emek piyasalarının en önemli özelliğini teşkil etmektedir. Bu tip hareketler eldeki veriler tahlile müsait olduğu için daha ziyade Afrika ülkelerinde, Türkiye ve Yugoslavya'da tesbit edilmiştir.

Bu devrî göçe tâbi ve tarım meslekleri yanında zaman zaman tarım-dışı mesleklerde, sektörlerde, statülerde çalışan insanları ifade etmek üzere değişik kavramlar kullanılmaktadır. Bunlar arasında meselâ «köylü-şehirli işçiler» yanında, «köylü-işçiler» (peasant-workers), «işçi-köylüler» (workers-peasant), «yarı-proleterler» (semi-proletarians), «kısmî-sürelî çiftçiler» (part-time farmers) vs. sayılabilir. Bu gruba dahil olan insanlar

aslında çiftçi oldukları halde, nüfus tazyiki ve kâfi tarım arazisinin olmayışından dolayı tarımdaki gelirlerine ilâve yapabilmek için tarım-dışı sektörlerde istihdam imkânları arayan insanlardır. Bunların büyük bir kısmı modern endüstri ve şehir hayatının talep ettiği vasıfların hiçbirisine sahip bulunmayan vasıfsız işçilerdir. Bunların ücretleri de fevkalâde düşük bulunmakta, ailelerinden uzak yaşamak ve çalışmak zorunda kaldıkları için mesken ve beslenme masraflarını asgarî hadde tutmağa gayret sarfetmekte, böylece kötü ve elverişsiz mesken-de, han odalarında topluca yaşamak zorunda kalmaktadırlar.

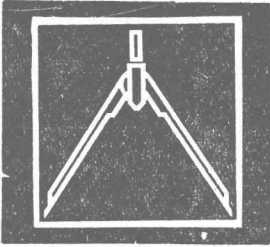
Ayrıca, genellikle yüksek tasarruf eğilim, esasen düşük olan gelirlerin tabîî bir sonucu olarak ortaya çıkan kötü beslenme, bunların kısa zamanda hastalanmasına yol açmaktadır. Diğer yandan bunlar esasen şehre geçici süreyle geldiklerinden ve endüstrinin talep ettiği vasıf seviyesine uymadıkları için bu grup işçiler genellikle şehirlerde tarımdaki çalışmaya benzer şekilde iş bulabilmekte, daha ziyade taş, toprak sanayiinde, inşaat iş kolunda, belediye hizmetlerinde vs. gibi işlerde çalışmaktadırlar. Bunlar arasında sendikalaşma eğiliminin ve sendikalaşma oranının da zayıf olduğu anlaşılmaktadır.

Mamafih köylü-işçilerin hayatı-

nın modern imkân ve vasıtalarını, medenileşmeyi köy mıntıkalarına taşımakta ve sosyal kalkınmada da küçümsenmiyecek bir role sahip oldukları kuvvetle iddia edilmektedir.

Aslında bu hareketler yüzünden endüstrideki yüksek işçi devirleri endüstriyel verimliliği düşürürken, tarımda uzun devrelerle erkek aile reisinin olmayışı tarım metodlarının gelişmesine engel olmakta ve kadının üzerine taşıyamıyacağı ağır ekonomik, sosyal yükler yüklenmektedir. Gene bu hareketler yüzünden endüstriyel vasıflar kazanılamamakta, modern sektörden elde edilen gelirler tarıma yatırılmaktan ziyade, esas itibariyle tüketime harcanmaktadır. Fakat tarım ucuz işgücü kaynağı olmağa devam ettikçe ve yüksek işçi devri yüzünden endüstri firmalarının karşılaş-tıkları kayıplar düşük ücretlerle karşılandıkça, endüstride daha iyi çalışma şartları temin etmek suretiyle bu insangücü israfına mani olmak hususunda hiç bir teşvik edici faktör rol oynamayacaktır.

Esasen devrî hareketlerin ortaya çıkışı, tarımdaki iki düşük verimlilik ve gelir seviyesinin basit bir sonucu değildir. Ekonomi ve toplum bütünlenmediği ve ekonomik gelişme kâfi hızda ortaya çıkmadığı sürece, devrî hareketler kronik bir şekilde sürüp gidecektir.



Finansman ve İşletme Yönetimi

Erol EREN

İşletmeler kurulduktan sonra hangi imkân ve araçlarla çalışabilecekleri hususunda bir plânlamaya giderler. Bu imkân ve araçlar, maddî ve beşerî karakter arzeder. Kuruluş yerinin seçiminde işletme bu imkân ve araçları en ekonomik bir şekilde temin edeceği bölgeleri tayin etmiştir. Yani ona en az külfetle (maddî ve manevî) en fazla faydayı sağlayacak yeri seçer. Artık sıra, hangi araç ve imkânlara ne miktarda, ne zamanda ve ne gibi fiyatlarla ihtiyaç olduğuna gelmiştir. Bununla ilgili olarak işletmede bir ihtiyaç plânlaması (veya iktisadi plânlama) yapılır.

İhtiyaç plânlamasını yürürlüğe koyabilmenin en mühim unsurlarından biri paradır. İşletmemizi kâğıt üzerindeki plân ve proje şeklinden işleyebilecek duruma geçirmek ve yaşama ve gelişmesini (sosyal hayatını) maddî hiçbir sıkıntıya uğramadan idame ettirmek için en ekonomik yollardan para temin etmek gerekmektedir. Aksi takdirde en isabetli plân ve projeler, kâğıt üzerinde kalmaya veyahutta işletme gaye ve hedeflerine ulaşmada etkinlik ve verimlilik vasıflarını yitirmeye mahkûmdurlar. Bu yüzden dikkatli bir malî plânlamaya (finans plânına) şiddetle ihtiyaç vardır.

Yukarıdaki izahlarımızdan da anlaşılacağı üzere mali plânlama veya finans plânlaması tamamiyle ekonomik analizleri ve metodları gerektirmektedir. Bu sebeble işletmenin üst kademe yöneticileri ekonomik formasyonları kuvvetli, muhakeme gücü sağlam ve basiretli (ileriye isabetle gören) finansman yöneticilerini istihdam etmek zorundadırlar. Bir finans yöneticisi işletmesi ile ilgili hayatî bir sorumluluğu yüklenmiş olduğuna göre bu sorumluluğuna eşit oranda yetki-lerle de teçhiz edilmelidirler.

Malî plânlama veya finans plânından bahsettiğimize göre bu plân hakkında kısaca izahatta bulunmaktan geçemeyeceğiz. Finans plânı esas itibariyle iki ana kısımdan teşekkül etmiştir. Bunlardan birincisi; öz sermaye tedarik ve imkânları, ikincisi; yabancı sermaye tedarik ve imkânlarıdır (veya gücüdür). Yeni kurulmuş veya kâğıt üzerindeki bir işletmenin en önemli mali ve maddi gücünü öz sermaye kaynakları yani kurucuların ekonomik imkânları teşkil eder. Bu imkânları etkileyen en önemli amiller ise, işletmenin hukuki şekli (kollektif, şahıs, adi, komandit, komanditer, limited, Anonim ve kooperatif şirketler gibi), ortakların veya kurucuların yatırım arzu ve istekleri gibi psikolojik amiller ile elde edilmesi öngörülen kazanç ora-

nıdır. Öz sermaye kaynaklarına, ihtiyatlar, dağıtılmamış kârlar ve çeşitli karşılıklar gibi işletmenin muhtelif çalışma periyodlarında ilâve edilebilecek meblağlar dahil olacaktır. Belli miktarda öz sermayeye sahip olabilmek, o ölçüde yabancı sermaye tedarik edebilme gücünü doğurmaktadır. İşletmenin yabancı sermaye gücünü etkileyen başkaca önemli amiller içinde örgütün hukuki şeklini ve kazanç gücünü, istenir kredinin geri ödenme şekli ve vadelerini, işletme yöneticilerinin borç ödeme arzu ve kabiliyetlerini de soymak gerekir. Bir finans plânlamasında bu durum ve şartların gözönünde bulundurulması zorunludur. Aksi takdirde öngörülen esaslar gerçekleştirilemez ve hayal durumundan ileriye geçemez.

Bir finans plânlamasının gayelerini çeşitli açılardan ele almak gerekir. Genellikle bir finans plânında aşağıda açıkladığımız gayelerden biri veya birkaçı bulunmaktadır. Bunların en önemlilerini şu şekilde sıralayabiliriz; a) **İşletme sahiplerinin servetinin maksimizasyonu**; bundan kastımız, işletmenin piyasada tutunması, sahiplerinin hisse senetlerinin piyasa değerinin yükseltilmesi ve ortaklara her yıl öngörülen dividant politikasına göre kâr dağıtılmasıdır. b) **İşletmenin güçlendirilmesi**; bazı finans kararları işletmenin mali gücünü (finan-

sal yapısını) kuvvetlendirebilir. Örneğin her yıl elde edilen kârın belirli bir oranının dağıtılmayıp işletmede tutulması, çeşitli risklere karşı ihtiyat ve karşılık oran ve miktarlarının artırılması öz sermaye miktarını çoğaltacak dolayısıyla da işletmenin yabancı sermaye tedarik gücü artacaktır. Ayrıca işletmenin isabetli bir borç ödeme planının ortaya çıkardığı uygulamalar da işletmenin öz ve yabancı kaynaklardan sermaye tedarik gücünü kuvvetlendirecektir. c) **İdeolojik gaye**; işletme sosyal bir ortamda hayatını idame ettirebilme ve gelişme gayretleri içinde bulunmaktadır. Gerek işletmenin kendi iç organizasyonunda gerekse dış ortamda, farklı felsefe, gaye ve politikalara sahip çıkar grupları mevcuttur. Bu çıkar gruplarının başında milli ekonomi (devlet), işletme sahipleri, işletme yöneticileri, işletme personeli, işletme müşterileri ve toplum (halk) gelir. Çıkar gruplarının her birinin ayrı gaye, felsefe ve politikalarını telife (ahenkleştirmeye) ve bir balans (denge) teşkiline yönelen faaliyetlerin toplamı da finans yöneticisi tarafından göz önünde bulundurulmalı ve finans planlamasının hazırlanmasında bir gaye olarak ele alınmalıdır. Aksi takdirde belli bir çıkar grubuna hizmet etmeye yönelen finans planlaması gerçekleştireceği fonksiyon-

ları yapmada çeşitli zorluk ve güçlüklerle karşı karşıya kalacaktır.

Bir finans yöneticisi elde edeceği paralarla etüdümüzün başında da ifade ettiğimiz gibi işletmenin iktisadi plânlamasını gerçekleştirecektir. Şu hale göre bir finans planı; a) bir işletme ne gibi aktif kalemlere sahip olmalıdır b) işletmenin toplam aktifleri ne miktarda bulunmalıdır c) bu aktifler nerelerden ve nasıl temin edilmelidir, gibi üç esaslı fonksiyonu yerine getirmektedir.

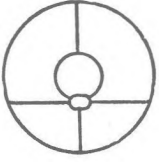
Bir finans planının hazırlanmasında risk ve belirsizlik faktörleri en önemli etkenler arasında sayılmalıdırlar. İstikbale ait veriler her şahısta veya işletmede aynı şekilde mevcut değildir. Hatta her şahıs veya işletmede aynı veriler mevcut olsa bile değişik şekillerde yorumlanacağı için yeni yapılan bir yatırımın geleceğe dair nakit girişlerine ait tahminler belirsiz ve gerçekleşme olanakları risklidir (tehlikelidir). Riskin dağılımı bir dereceye kadar tipik inhiraf (standart sapma) ile ölçülebilir. Yani standart sapması yüksek olan plân ve projelerin riski yüksektir. Finans yönetimi ve plânlamasında, yatırımcıların riskten kaçmaları gerekir. Bu takdirde riski az olan veya risksiz plân ve projeler daha çok tercih edilirler.

Finansman bilginlerine göre risk iki ana grup altında incelenebilir. Bunlardan bir **iş riskidir**. İşletme devamlı değişen ve yeni buluş ve tekniklerin ortaya çıktığı bir ortamda yaşadığına göre, alışlar, satışlar, maliyetler, teknik bozulma, arıza ve ekonomik bakımdan değer kaybetmeler ile sosyal tehlikeler (grev, lokavt v.s.) işletmeci tarafından önceden plânlandığı şekilde gerçekleşemezler. İşte bu türden olayların yarattığı tehlikelere ve kayıplara iş riski adını veriyoruz. Finans plân ve politikasını etkileyen ikinci bir tehlike de **finansman riski** adını taşımaktadır. Bu risk çeşidi ise, işletme borçlarının ve faizlerinin vadelerinde ödenememesinden doğan risklerdir. Bu da işletmenin tahsil politikası ile yakından ilgilidir. Nakit girişlerini isabetli bir şekilde plânlayan ve sağlam müşterilere ve tahsil politikasına sahip bulunan firmalarda finansman riskinin önemi azalacak daha gerçekçi bir finans, plânlamasının yapılabilmesi imkân dahiline girecektir. Bütün bunların yanında bir finans plânlamasında çeşitli risk durumlarının gerçekleşmesini önlemek için bütün imkânları aynı oyuna

koymaktan kaçınmalı farklı alternatifleride belirli ölçüde önem ve dikkatten uzak bulundurmamalıdır. İktisadi insan kararlarını dikkatlice veren ve devamlı kontrol altında bulunduran kimsedir. Ya hep ya hiç düşüncesi ile hareket etmek en verimli teşebbüsleri dahi başarısız hale getirecektir. Finans plânında riskin dağıtılmasında önemli bir sorun olarak karşımıza çıkmaktadır. Bu izahlardan sonra hisse senedi riskini etkileyen etkenler olarak, muhtemel yatırımların dağılışı, dağılışın şekli, bir yatırımdaki olumsuz neticenin diğer yatırımlarla giderilip giderilemeyeceği gibi hususları dikkatten uzak bulundurmamalıdır.

Bibliyografya

- 1) Prof. Dr. Zeyyat Hatipoğlu; İşletme Finansmanı, Genişletilmiş II. Baskı Hamle Matbaası İstanbul 1967.
- 2) Prof. Dr. Kemâl Tosun; Plânlama ve Kontrol, Ders notları Cilt I ve II İstanbul 1968-1969.
- 3) Prof. Dr. Mehmet Oluç; İşletme Organizasyonu ve Yönetimi, Birinci Cilt Sermet Matbaası İstanbul 1963.
- 4) Antoine Mas, Introduction à la revision des entreprises Paris Dunod. 1959.
- 5) Paul Planus, Théorie et pratique du Planning Tome II Paris 1963.



Dünya Ticaretinde Yeni Denge Çabaları

Celâdet MORALİGİL

Zürih'te yayınlanan

Tages Anzeiger'den çeviri

Son zamanlarda Ortak Pazar ülkelerinde, genel ekonomi politikası çerçevesi dahilinde, toptan ve perakende ticaretin gelişmesi hususunda ilginç fikirler yürütülmektedir. Devamlı olarak artmakta olan refah ve tüketim dalgasının etkisi altında, düşünceler, ekonomi ve binaenaleyh konjonktür faktörü olarak tüketimin değerinin yeni ve eskisinden farklı bir şekilde ele alınması yönüne kaymaktadır. Genel ekonomi içinde tüketimin önemi epeyce kuvvetlenmiş bulunmaktadır. Diğer taraftan Ortak Pazar ülkelerine yapılan tüketim malları ithalâtı sanayiın çıkarlarına ters düşmektedir. Bununla beraber sa-

nayi bütün çabalarına rağmen Ortak Pazar makamlarında beklediği ölçüde başarı sağlayamamıştır. Zamanla ucuz fiatlı memleketlerden mal ithali hususu sanayi sektöründe de kısmen daha başka bir değerlendirmeğe uğradı. Endüstrinin bu gibi memleketlerden yarı ve tam mamul getirmeğe ve oralarda kısmen işletmeler kurmaya ve bu suretle başarılı çalışmaya başlamasından beri, süre gelen karışık durum her gün biraz daha azalmaktadır. Bu değişiklik bilhassa endüstrinin şimdiye kadar hassas olduğu mallarda önem kazanmış bulunmaktadır. Yıllarca ucuz fiatlı ithalâta karşı çıkan mensucat sanayiinin

kendisi bugün, kısmen o memleketlerde üretim yapmakta ve böylece kendi üretim programı ve kendi markasını taşıyan malların istih-sali için bu yeni üretim bölgeleri-nin ücret ve sosyal yapısından ya-rarlanmaktadır.

Üretimin bütün dünyayı kapsa-yan bir yön aldığı takdir olunmak-ta ve bu nedenle Batının gelenek-sel sanayi ülkelerinde, ucuz fiatlı memleketler hakkında verilmiş o-lan yargının çehresi de tedricen değişmektedir. Bu meyanda eski baş rakibin, yani Japonya'nın baş döndürücü bir şekilde kalkınmış endüstrisinin millî fiat ve masraf yapısı da artan bir ölçüde diğer sa-nayi memleketlerindeki yaklaştı-rılmaktadır. Diğer taraftan yeni ülkelerin, bilhassa geri kalmış ül-kelerin de ihrac potansiyeli büyü-mektedir. Bunlar satın alma gücü olan pazarlara enerji ile nüfuz et-mekte ve ticaret engellerine karşı çok yönlü bir savaş vermektedir-ler.

Son zamanlardaki diğer bir dü-şünüş tarzına göre, Doğu Blok'u memleketleri Ortak Pazarca yeni ve değişik bir açıdan nazarı itibara alınmalı ve bu bakımdan Batının ihtiyaçlarının muntazam karşılan-ması hususunda onlardan istifade olunmalıdır. Evvelce bilhassa Doğu Avrupa ülkelerinden önemli miktar-

da mal ithal etmiş ve güçlüklerin zuhur ettiği yıllarda ticarî ilişkile-ri bir dereceye kadar devam ettir-mek çabasını göstermiş olan pera-kende ticaret çevrelerinde, ticarî ilişkilerin gelecekte artan bir ölçü-de şimdiki dış politika koşullarıyla bağlı şekilden kurtarılması hususu üzerinde durulmaktadır. Diğer bir deyimle, ticarî ilişkilerin belirli öl-çüler dahilinde politika dışı tutul-masına çaba sarfedilmelidir. Tica-ret çevrelerinin, endüstrinin ihrac çıkarlarının bahis konusu olması nedeniyle Batı Avrupa'nın enerji ihtiyacının karşılanmasında (Doğu-dan tabii gaz ithali ve Doğuya bo-ru ihracı) şimdiden bu ilişkilerde yumuşamanın meydana geldiğini ve binaenaleyh gelecekte dar poli-tik düşüncelerden kurtulunarak Do-ğunun, Batının tüketim malları ala-nına satıcı olarak daha fazla dahil edilmesi gerektiğini ileri sürmesi beklenebilir.

İthalât sektöründe ve binaena-leyh tüketim malları sektöründe de tedrici liberalleştirme tedbirlerine yer verilmedikçe endüstrinin ihrac arzuları devamlı olarak gerçekleş-meyecektir. Ortak Pazar ticaret çevreleri, gecikmeden takip edile-cek kuvvetli bir ithal politikasının, ihracata da yardım edeceğini, bi-naenaleyh şimdiki farklı muamele tedbirlerinin kaldırılması zorunlulu-ğu üzerinde ısrar etmektedirler. Bu-

nunla beraber Doğu mallarının hangi sektörlerde Batı ülkeleri pazarlarının ve onun nazlı tüketicilerinin ihtiyaçlarını karşılayabileceği sorunu henüz ortadadır. Doğu Avrupa ülkeleri kısmen hâlâ çok sıkı yürüttükleri devlet ihraç monopollerıyla fiat yönünden rekabet edebilme olanağını başara bildiklerinden, onlar için fiat sorunu az bir anlam taşımaktadır. Bundan da normal fiata oranla düşük fiata satılan mallardan meydana gelen açığın dahili tüketim ekonomisi fiatlarına yüklenmesi suretiyle dengeyi sağlamak mecburiyeti doğmaktadır. Bugün bir çok ülkeler Doğu Avrupa memleketleriyle olan ticareti hâlâ kontenjan ve benzeri sistemlerle yürüttüklerinden serbest ticaret düzeni henüz çok uzaklardadır. Doğu Avrupa memleketleri gümrük sektöründe Batı Avrupa ülkelerinden serbest ithal düzeniyle çok avantajlar beklerken kendileri tüm

ithalâtı her türlü gümrük ve diğer hudut tedbirlerinden bağımsız olarak devlet İthal-Tekelleri kanalıyla yürütmek olanağına sahip bulunduklarından, Batı ve Doğunun gümrük konusundaki görüşlerinin çarpışması çok sert olmaktadır.

Gatt'ın tamamıyla farklı ticaret sistemleri sorununu nasıl çözümlmek isteyeceği ve çözebileceği hususu henüz belli değildir. Dünya ticaretindeki serbestlik, ekonomik hayatta rekabetin eşit haklar ve koşullar altında olması halinde, yarının refahını mümkün kılabilir. Doğu ve Batı pazar koşulları arasındaki farkların sürüp gitmesi halinde, Batıda liberalizasyondan vaz geçilmesini savunan güçlerin meydana gelebileceği hususu gözden uzak tutulmamalıdır. Serbest dünya ticaretine bugünkü ve kuşkusuz önemli ölçüde ciddi bir düzeni getirebilmiş olan Gatt, temelinden sarsılmamalıdır.

Trikotaj ve Mensucat konfeksiyon ile Mensucat hazır eşya ihracatımız

Nihat GÜVENAL

Halen ihraç edilmekte olan trikotaj ve mensucattan konfeksiyon ile mensucat hazır eşya mamullerimiz şunlardır:

A — Trikotaj

1. % 100 yün
şort, bluz, eteklik elbise, ceket, pantolon, tunik, gece elbisesi, gömlek, balıkçı kazak, pullover, dantel bluz, her nevi çorap, eldiven,
2. Mercerize
Bluz, çorap
3. Sentetik
Kazak, bluz, ceket, gömlek, elbise, mayo
4. Yün-Sentetik
Ceket, işlemeli ve işleme-

siz şort, pantolon, eteklik, gömlek

B — Mensucat Konfeksiyon

1. Yün haşkorse ve bluz
2. Pamuklu kumaştan tünik ve pantolon, gömlek
3. Pamuk, yün ve sentetik karışımı iç çamaşırı
4. Pamuk ve poliester karışımı erkek gömleği ve kadın çamaşırı
5. Naylon kadın çamaşırı
6. Sentetik çocuk pantolonu
7. Keten konfeksiyon

C — Mensucat Hazır Eşya

1. Yün ve tiftik battaniye
2. Yün fanila kumaş
3. Pamuklu duvar halısı, secade, masa örtüsü, pike,

yatak çarşafı, havlu

4. Sentetik tül
5. Bahçe şemsiyesi

MEMLEKET İTİBARIYLA KONFEKSİYON VE HAZIR EŞYA İHRACATI İMKÂNLARIMIZ

Örme ve dokuma konfeksiyon ve dokumadan hazır eşya ihracat imkânlarımızı AET içi ve AET dışı olarak iki bölümde ele almak gerekir:

A. AET Ülkeleri

Batı Almanya :

Batı Almanya'ya memleketimizden ceket, şort, bluz, kazak ve mayo gibi yünlü ve sentetik trikotaj konfeksiyon, pamuklu kumaştan pantolon ve yün battaniye ile havlu ihraç edilmektedir.

Batı Almanya büyük ölçüde trikotaj imal ve ihraç etmektedir. Son zamanlarda yerli sentetik kapasitesi arttığından sentetik elyaftan trikotaj ithalinde azalma vardır.

Müşterek pazar ülkeleri arasında trikotaj eşyanın perakende fiyatlarının en yüksek olduğu ülke B. Almanya'dır.

B. Almanya'nın 1968 yılı trikotaj ithalatının tutarı 229 milyon dolar olup bunun % 58'i İtalya'dan, % 10'u Fransa'dan, % 10'u Hong-Kong'dan, % 6'sı Birleşik Krallık-

tan yapılmıştır.

Büyük bonmarşe ve mektupla satış yapan mağazalar ve diğer ithalatçılarla doğrudan doğruya temasa geçilmek suretiyle konfeksiyon ihracatımızın geliştirilmesine çalışılmalıdır.

Belçika:

Belçika önemli bir trikotaj imalcisi ve ihracatçısı olmakla beraber 1968 yılında 21 milyon dolarlık örme giyim eşyası ithal etmiştir. Bu ithalatın % 60'ı İtalya'dan % 26'sı Fransa'dan ve % 4'ü İngiltere'den yapılmıştır.

Fiat ve kalite yönlerinden rekabet gücüne sahip trikotaj mamullerimizin bu pazarda satılmaları mümkün olabilir. Bu nedenle, orijinal işlemeli saf yün trikotaj ile klâsik düz örgü giyim eşyasını rekabet edecek fiatlarda Belçika'ya ihraç etmeye çalışmamız gerekmektedir.

Trikotaj kazak ve puloverlerin uzun ve vucuda yapışık olmaları tercih edilmektedir.

Koyu renkler ilâveten, parlak ve frapan renkler de talep edilmektedir. Perakende örgü giyim eşyası satışlarının % 35'ini yapan bonmarşe ve mağaza grupları kanalıyla Belçika'ya trikotaj ihracına çalışmamız daha tatminkâr sonuçlar sağlayacaktır.

Fransa:

Fransa trikotaj giyim eşyasını ihraç ve ithal etmektedir. 1968 yılı ithalâtının kıymeti 40 milyon dolar olup sentetik triko giyim eşyasının % 97'sini ve yün örme konfeksiyonun % 78'ini İtalya'dan ithal etmektedir. Geri kalan kısmı ise İngiltere ve Hong Kong'dan temin edilmektedir.

Fransa'ya memleketimizden saf yün, sentetik ve merserize örme giyim eşyası (kazak, ceket, elbise, mayo gibi) ihraç olunmaktadır.

Fransa'da, İtalyan trikotajı mahalli mamuller ile rekabet halindedir.

Fransız trikotaj piyasasına erkek ve çocuklar için klâsik biçimde örgü giyim eşyası ihraç etmemiz mümkün görülmektedir.

Erkek kazakları saf yünden ve vucudu kavrayan uzun tipte ve koyu renklerde (koyu yeşil, koyu mavi ve şarap kırmızısı gibi) olmalıdır.

Çocuk trikotajı ise, klâsik biçimlerde fakat fantazi örgü çeşitlerinde ve frapan renklerde tercih olunmaktadır.

Çocuk giyim eşyasında daha fazla sentetik elyaf kullanılmakta ve yün-akrilik karışımı trikotaj eş-

yanın toplam pazardaki hissesi artmaktadır.

Kadın triko giyim eşyası konusunda ise Fransız moda evleriyle işbirliği yapılması olumlu sonuçlar sağlayabilir.

Büyük mağazalar ve mağaza grupları ile toptancı teşekküller Fransız trikotaj piyasasının % 50 den fazlasına hakim bulunmaktadır.

İhracatçılarımızın bu müesseselerle doğrudan doğruya temas etmeleri gerekmektedir.

Hollanda:

Halen Hollanda'ya pamuk, yün ve sentetik karışımı kadın ve erkek iç çamaşırı, pamuk ve poliester karışımı gömlek ve yün battaniye ihraç etmekteyiz.

Hollanda 1968 yılında 97 milyon dolarlık trikotaj eşya ithal etmiş olup, bunun % 33'ü İtalya'dan, % 33'ü Belçika'dan, % 20'si Batı Almanya'dan ve % 4'ü Fransa'dan yani % 90'ı AET ülkelerinden yapılmıştır.

Hollandaya özellikle, klâsik ve fantazi modelde ve parlak renklerde saf yün ile yün sentetik karışımı erkek ve kadın triko giyim eşyası ihraç etmemiz mümkündür.

Boyu belin altına kadar inen, lâstik, saç ve kare biçimi örülmüş elbise, kazak ve puloverler diğerlerine tercih olunmaktadır.

Çocuk trikotajının ise yünden ve klâsik modellerde yapılması gerekmektedir.

Hollanda'da trikotaj giyim eşyasının büyük bir kısmı büyük mağazalar ve çeşitli giyim eşyası bulunduran mağazalar tarafından satılmaktadır.

Perakende trikotaj giyim eşyası satışının takriben % 75'i 25 kadar mağaza tarafından yapılmaktadır. Bu mağazalar tekstil acentaları kanalıyla ithal malı triko ve dokuma konfeksiyon temin ettiklerinden, ihracatçılarımızı sayıları 60 kadar olan söz konusu tekstil acentalarıyla temasa geçmeleri Hollanda'ya triko ve dokuma konfeksiyon ihracatımızın geliştirilmesinde faydalı olacaktır.

İtalya:

Memleketimizden İtalya'ya saf yün, sentetik ve yün-sentetik karışımı trikotaj konfeksiyon, (çorap ve eldiven dahil), merserize, gömlek, tunik ve pantolon, pamuklu iç çamaşırı pamuklu masa örtüsü, pamuklu duvar halısı ve yün battaniye ihraç olunmaktadır.

Avrupa'nın en büyük trikotaj imalâtçısı ve ihracatçısı İtalya'dır. İtalya 1968 yılında 8.600.000 dolarlık trikotaj konfeksiyon ithal etmiş olup, % 40'nı İngiltere'den, geri kalanının önemli bir kısmını ise Fran-

sa B. Almanya'dan temin etmiştir.

Son zamanlarda düşük fiyatlı Hong-Kong malları da ithal olunmakla beraber, pazar payları önemsizdir.

Lüks kalite elle işlenmiş, bel-den aşağıya kadar uzun, vücudu saran, parlak renkli yün kaza ve puloverler ile gündüz ve gece için örme kadın elbiseleri büyük şehirlerdeki butiklerde ve büyük mağazaların lük giyim eşyası reyonlarında satılabilir.

AET'ye trikotaj ihracıyla ilgili durumu şöyle özetlemek mümkündür:

Kadın trikosunda, düz örgülü klâsik modelde ve parlak sarı, portakal, kırmızı, türkuaz ve pembe renkte saf yün elbiselere ilâveten akrilik, poliester ve naylondan mamul giyim eşyası ve yün-sentetik karışımı bluz, pulover ile elbise ihracı imkânı artacaktır.

Lâstik ve saç örgüsü gibi fantazi örgü biçimlerinin de kadın örme konfeksiyonunda etkisini devam ettireceği anlaşılmaktadır.

Kadın örme konfeksiyonuna oranla erkek ve çocuk örme giyim eşyası moda yönünden büyük değişiklikler göstermemektedir.

Erkek örme giyim eşyalarında ince ve orta kalınlıktaki gömlek ve puloverlerin ihraç şansı fazladır.

Klâsik biçimlerde ve pastel renklerdeki saf yün giyim eşyasının diğerlerine üstünlüğünü devam ettireceği anlaşılmakla beraber: % 100 poliester veya poliester-pamuk ve poliester-yün karışımı erkek triko konfeksiyonunun satışında artış olacağı tahmin edilmektedir.

Erkek trikotajda V, balıkçı ve sivri yaka tiplerinin bulunması gerekecektir.

Çocuk örme konfeksiyonunda erkek ve kadın örgü eşyasının özelliklerinin birleştiği görülmektedir. Çocuk trikotajı kadın modasının etkisinde kalmakta, yün ve pamuk trikotajda parlak renkler tercih edilmektedir. Temizlenmesindeki kolaylıktan sentetik elyaftan mamul çocuk trikotajının satışlarında bir artış beklenmektedir.

AET ülkelerine örme giyim eşyası ihracı konusunda kaliteli mallarda rakiplerimiz İtalya, İngiltere ve Fransa; vasat kaliteli mamullerde ise Japonya, Çin Halk Cumhuriyeti ve Hong Kong'dur.

B. AET DIŞI ÜLKELER

İsviçre:

İsviçre'ye pamuk, yün ve sentetik karışımı kadın ve erkek iç çamaşırı, saf yün örme konfeksiyon, fanila kumaş ve havlu ihraç etmekteyiz. Özellikle yün örme gi-

yim eşyası ihracatımız için ümit verici görünen İsviçre'ye dokuma erkek gömleği ve pantolon da ihraç olunabilir.

Avusturya:

Pamuklu, yün ve sentetik karışımı iç çamaşırı ihraç etmekte olduğumuz Avusturya, örme ve dokuma konfeksiyon ihracatımız için önemli bir pazar değildir.

İsveç:

İsveç Türkiye'den pamuk ve poliester karışımı işlemeli erkek gömleği, yatak çarşafı ve havlu ithal etmektedir. Bu ülkeye özellikle saf yün trikotaj ihracına gayret edilmelidir.

Norveç:

Memleketimizden pamuklu duvar halısı, yatak çarşafı ve havlu ithal etmekte bulunan Norveç'e iyi kaliteli saf yün örme konfeksiyon ve kumaş pantolon ihracı için şartlar müsait görünmektedir.

Yunanistan:

Yunanistan'a halen Türkiye'den saf yün örme şort, bluz, elbise, cekt, pantolon, tünik, gece elbisesi ve gömlek ile pamuklu seccade ihraç olunmaktadır.

Lübnan:

Lübnan memleketimizden yün örme giyim eşyası, yün battaniye

ve pamuklu seccade ithal etmekte olup seccadelerin bir kısmını reeksport yapmaktadır.

Küveyt:

Halen Türkiye'den yün örme pantolon, bluz, ceket, gece elbisesi ve fanila kumaş ithal etmekte bulunan Küveyt'e yüksek kaliteli yün trikotaj eşyamızın daha fazla ihracı mümkün görünmektedir.

Irak:

Sentetik dantel, sentetik tül ve yün battaniye ihraç ettiğimiz Irak, konfeksiyon ihracatımız için ümit verici bir pazar değildir.

Libya:

Pamuk seccade, duvar halısı, yatak çarşafı, naylon erkek ve kadın çorabları ihraç ettiğimiz Libya'ya pamuklu hazır eşya ve çorap ihracatımızı arttırabiliriz.

Güney Afrika Birliği:

Yün ve sentetik örme ceket, bluz, pantolon, elbise ve mayo ihraç ettiğimiz Güney Afrika Birliği örme trikotaj konfeksiyon için tâli bir pazar durumunu muhafaza edecektir.

A.B.D. :

A.B.D. ne Türkiye'den saf yün trikotaj konfeksiyon, (şort, bluz, kazak, ceket pulover, gömlek, elbi-

se, tünik kaşkorse) sentetik trikotaj konfeksiyon (erkek kazağı, bluz, elbise, mayo), merserize trikotaj konfeksiyon (kadın bluzu), pamuk - poliester karışımı erkek gömleği ve sentetik tül ihraç edilmektedir.

Yukarıda belirtilenlere ilâven; Finlandiya, İrlanda, Ürdün, Suudi Arabistan, Kıbrıs, Kanada, Avustralya ve Tayland'a da cüzi miktarda trikotaj konfeksiyon ve dokuma hazır eşya ihraç edilmektedir.

AET dışı ülkelerde İngiltere, İtalya, Kanada ve Avustralya kaliteli trikotaj ihracında rakibimizdirler.

Japonya, Çin Halk Cumhuriyeti, Hong Kong ve Makao ise vasat kaliteli trikotajda ve özellikle sentetik ve merserize mamullerde rakibimizdirler.

Dokuma konfeksiyon olarak, gömlek bluz ile kadın ve erkek için iç çamaşırı dışındaki mamullerimizin ihraç imkânlarının özellikle AET dışındaki başlıca dış pazarlarda incelenmesi gerekmektedir. Pamuklu yatak takımı, masa örtüsü ve peçete fiatlarımız benzerlerinden yüksektir.

Yün battaniye, pamuklu seccade ve pamuklu duvar halıları gibi mamullerimiz bütün müslüman ül-

kelere ihraç olunabilecek niteliktedir.

İskandinav ülkelerine ise, % 100 yün trikotaj (kazak, çorap, eldiven) ve yünlü kumaştan pantolon ihracı için ilgili aracı firmalarla temasa geçilmelidir.

REKLÂM VE TANITMA

Örme ve dokuma konfeksiyonu ile dokuma eşya ihracının geliştirilmesi için aşağıdaki tanıtma ve reklâm işlerinin ilgili firmalarca yapılması gerekmektedir.

1. Dış ülkelerde defileler tertiplemek ve bunlara özellikle bonmarşeler, büyük konfeksiyon mağazaları temsilcileri ile konfeksiyon ithalâtçıları davet etmek,

2. Uluslararası hazır giyim eşyası fuarlarına iştirak etmek (satış yapılan fuarlar tercih olunmalıdır.)

3. Bedelsiz ticari numune göndermek,

4. Uluslararası dağıtımı olan adres rehberlerine isim, adres ve ihraç edebilecekleri mamulleri yazdırmak;

5. Özel Türkiye sayısı yapan yabancı gazete ve mecmualara ilân vermek,

6. Yurt dışına bütün ayrıntıla-

riyla önceden plânlanmış iş seyahatleri yapmak,

7. Büyük alıcıları Türkiye'ye davet etmek.

İPLİK SORUNU

Yün triko giyim eşyasının elle yıkanabilmesi, çekmemesi, bollaşmaması, keçeleşmemesi ve solmaması lâzımdır. Bu niteliklere sahip olabilecek trikotajın ise merinos yapığundan yapılmış 60 ilâ 70 S elyafındaki iplikten örülmesi gerekmektedir.

Devalüasyondan sonra fiatı % 25 artmış bulunan yerli yün ipliği çok nemli ve ekseriyetle karışık olduğundan fire nisbeti fazla ve trikotajımızın kalitesi istikrarsızdır.

Trikotaj imalâtçı ve ihracatçılarımız yün trikotaj ipliği standartlarının hazırlanmasını zorunlu görmektedirler.

Merserize, trikotajımız, ipliklerimizin kalınlığı ve matlığından dolayı beğenilmemektedir.

Bunlara rağmen, 80 numara merserize iplikten trikotaj yapılabildiği takdirde pamuklu trikotaj ihracatımızın gelişebileceği sanılmaktadır.

KREDİ İHTİYACI

4 ilâ 12 ay vadeli bonolarla sa-

tiş yapıldığından düşük faizli krediye ihtiyaç vardır.

Trikotaj sanayiinde ve özellikle çorap fabrikalarında kullanılan makinelerin ekserisini çok eski clup yenilenmeleri gerekmektedir.

Yün ve merserize trikotajın kuru temizlenmeden sonra; orlon ve diğer sentetik trikotajın ise yıkandıktan sonra buharlı ütülerle ütülenerek apre verilmesi gerekmektedir.

Ancak kuru temizleme ünitesi olan trikotaj fabrikası sayısı çok az olduğundan, temizleme işi çamaşır makinelerinde yapılmakta ve bu-

nun sonucu olarak, çekme ve modelin bozulması gibi sakıncalar ortaya çıkmaktadır.

İhraç edilebilecek kalitede trikotajı yeteri kadar yapabilmek ve büyük siparişleri yerine getirebilmek için sayıları az olan modern tesislerin de tevsii gerekmektedir.

İhracat uygun kalitede mal imal etme kapasitemizin artması amacıyla mevcut az sayıdaki modern tesislerin tevsii, eski makinelerin yenilenmesi ve kuru temizleme ünitesi ilâvesi için ehven şartlarda ve uzun vadeli kredi sağlanmalıdır.

Küçük Milletlerin Ticari Politikası

Dr. Gaston Gaudard
Fribourg Üniversitesinde Doçent

Büyük iktisadî ünitelerin tutunduğu ve geliştiği günümüzde bazı iktisatçılar dikkatlerini küçük milletlerin durumları üzerine teksif etmektedirler. Şüphesiz ilk bakışta bu ilgi ve alâka bizlere paradoksal gözükebilir. Fakat hâdiselere yakından bakıldığında bu konuda herhangi bir zıddiyetin olmadığı açıkça müşahade edilecektir. Bunun iki sebebi vardır :

1. Günümüzde küçük milletlerin sayısı oldukça kabarıktır. 1960 yılı hesaplarına göre, bağımsız devletlerin % 62'si on milyondan az bir nüfusa sahip bulunmaktadır. Bu milletler Güney Amerika ve Afrika'da 3/4, Asya ve Avrupa'da ise 1/2 nisbetindedir.

2. U.S.A. Rusya ve Çin gibi büyük devletlerin gelişmesi ve Ortak Pazar gibi hâkim gurupların teşekkülü hususları, küçük milletlerin başarı şansları üzerinde bizleri düşünceye sevketmektedir. Bu durumda küçük milletler büyüklerin yanına yerleştirildiğinde daha da küçük görünmiyecekler midir?

Görüleceği üzere, küçük milletlerin meselelerinin etüt edilmesi hususu aktüel bir konu haline gelmiş bulunmaktadır. Fakat, bu küçük millet deyiminden neyin kastedildiğinin de bilinmesi gerekmektedir.

Bu konuda, ölçü olarak, bir mil-

letin iştirâ gücü veya fert başına gelirinin mi, nüfusunun mu, yüzölçümünün mü dikkate alınması daha uygun düşecektir?

Beynelmilel iktisadî işbirliğinin himayesinde, milletlerin büyüklüklerinin iktisadî neticelerini incelemek maksadiyle 1957 yılının Eylül ayında Lizbon'da toplanan kongrede bu konuda herhangi bir sonuca ulaşılamamıştır. Bununla beraber, alışla gelen, İktisatçı Kuznets'in tefrikidir. Bu müellife göre küçük millet deyiminden, nüfusu 10 milyonu geçmiyen bağımsız bir devlet anlaşılmalıdır.

Kollektif tarzda organize edilmiş bir guruba mensup olsun veya bağımsız hür dünya bloku safında bulunsun, zengin veya gelişmekte olan memleketler gurubundan birine dahil olsun, bütün küçük milletler bir dominasyon riski ile karşı karşıyadırlar. Kendileri bu tehlikeyi idrak etmekte ve ticarî politikalarını makûl tedbirlerle yürütmeye çalışmaktadırlar. Ticaret politikası, basit anlamda, dış ticaret ile ilgili işlemlerde etkili olabilmek için bir devlet tarafından başvurulmuş ve tatbik mevkiine konulan vasıta ve imkânların tümü, şeklinde tarif edilebilir.

Bütün diğer devletler gibi, küçük milletler de, aşağıdaki tedbirlerden bir veya birkaçını seçmeye mecburdurlar.

Bu tedbirler şöylece sıralanabilir :

— Gümrük vergileri ve primler gibi endirek veya teşvik edici tedbirler;

— Kontenjanlar ve kambiyo kontrolü gibi direk veya cebri tedbirler;

— Ticari anlaşmalar ve bir gruba iştirâk gibi ikili veya çok taraflı münasebetler;

— Dış yatırımların yönetim v. s.

Bu tarzda hareket edildiğinde küçük milletler Francois Perroux'un; bir milletin büyüklüğü, kesin olarak, ancak idare edenlerin plânlarının şümûl derecesi ile belli olacağı yolundaki fikrini, belirli bir tarzda tatbik mevkiine koymaktadırlar.

İdare edenlerin plânlarının şümûl derecesi milletlere göre değişmektedir ve bu da tabiidir. Küçük milletler iktisadî rekabet için oldukça iyi teşkilâtlanmışlardır. Bir kısım milletler, asırlardanberi, teknik, ekonomik, sosyal ve politik gelişmelerden faydalanmaktadırlar. Fertleri hükümetlerine, kararlarının harfiyen uygulanacağını temin edecek derecede, üstün bir disiplin ve tesanüt hissiyle bağlı bulunmaktadır. Bu durumda hükümetler müessir ve uygulanacağından emin oldu-

ğu plânlar yapabilmektedir. Diğerleri ise, tabii veya beşeri sebeplerle, Myrdal'a göre kalkınmanın en önemli unsuru olan bir disiplin ve tesañüt hissinden henüz yoksun bulunduklarından, hükümetlerin memleketin kitasadî meseleleriyle mücadeleleri tabiatıyla çok zorlaşmaktadır.

Görüleceği üzere, dominasyon tehlikesi bir milletten diğerine değişmektedir. Ancak bu tehlike bütün milletler için mevcuttur. Prensi olarak, toplu halde seri istihsalin organizasyonu çok daha kolaydır. Bu husus, yalnız bugünün fabrikasyon tekniğine değil, aynı zamanda modern cemiyetlerin seviyesi olarak kabul edilen mal bolluğuna da cevap vermektedir. İktisadî dominasyonu önceden haber verebilen imkânlar, küçük milletin durumu ne olursa olsun, kısmen aynıdır. Bununla beraber bu imkânlar ancak kısmendir. Zira sanayileşmiş bir millet geri kalmış bir milletin sahip olamayacağı bir müvazene ve kuvvete maliktir.

Yukarıda izahına çalıştığımız hususlar bu etüdümüzün esasına teşkil edecektir. Evvela, küçük milletlerin ticaret politikalarındaki müşterek hususları inceleyeceğiz; bilahare de küçük milletlerin, gerikalmış veya sanayileşmiş olmalarına göre, takip ettikleri fark-

lı ticarî politika imkânları üzerinde duracağız.

KISIM : I

KÜÇÜK MİLLETLERİN TİCARET POLİTİKALARINDAKİ MÜŞTEREK HUSUSLAR

Neden küçük milletlerin durumu beynelmilel piyasada büyüklerinkinden ayrılmaktadır? Bu konuda üç husus milletlerin durumunu karakterize etmektedir.

— Küçük milletler nisbeten, büyüklerden daha fazla ticarete bulunmaktadır;

— Küçük milletler, büyüklerden daha fazla, diğer milletlerin ticaret politikalarına tâbidirler;

— Küçük milletler, serbest ticarete büyüklerden daha çok kazanmaktadırlar.

I — Küçük milletler nisbeten büyüklerden daha fazla ticarete bulunmaktadır.

Bu konuda evvelâ istatistiki bilgileri inceleyelim ve sonra da müşahadeler üzerinde duralım.

A — İstatistiki bilgiler

İki iktisatçı - Kuznets ve Michaely - bu mesele ile ilgilenmiştir.

Kuznets, 1949 yılında yapılmış bir anketi esas alarak, aşağıdaki sonuçlara varmıştır :

1. Umumiyetle milli gelire nisbetle dışticaret hacmi nüfus azaldıkça yükselmektedir.

2. Bu kaide ve görüş, fert başına en yüksek gelire sahip otuz devlet için olduğu kadar, fert başına en düşük gelire mâlik otuz millet için de aynen varittir.

3. Bununla beraber, sadece miktar itibariyle ileri milletlerle geri kalmış devletler arasında bariz farklılıklar mevcuttur. Şöyle ki; ilerlemiş milletlerde şahıs başına dışticaret, beş büyük memleket için, ortalama 140 dolardan 370 dolara kadar yükseldiği halde, bu miktar geri kalmış milletlerde ancak 20-65 dolardır.

Michaely'de Kuznets'inkine benzer yollardan hareket etmiş ve fakat 1954 yılı rakamlarından istifade etmiştir. Bu iktisatçı, tetkikatında 16 sanayileşmiş ve kalkınmış, 16 da geri kalmış memleketin ihracatını ele almış ve aşağıdaki sonuçlara varmıştır :

Michaely'de Kuznets'inkine benzer yollardan hareket etmiş ve fakat 1954 yılı rakamlarından istifade etmiştir. Bu iktisatçı, tetkikatında 16 sanayileşmiş ve kalkınmış, 16 da geri kalmış memleketin ihracatını ele almış ve aşağıdaki sonuçlara varmıştır :

1. Kalkınmış memleketler için

ihracatın brüt milli hasılaya nisbeti, ortalama, en küçük devletlerde % 29,7, en büyük devletlerde ise ancak % 19,8 dir.

2. Geri kalmış memleketler için, ihracatın brüt milli hasılaya nisbeti, ortalama, en küçük devletlerde % 27,3, n büyük devletlerde ise ancak % 16 dır.

İthalât için yapılacak hesaplar da bizi aynı sonuca ulaştıracaktır.

Görüleceği üzere, çok az farklı analizlere rağmen, her iki iktisatçı aynı sonuca ulaşmaktadır: Küçük milletler, nisbeten, büyüklerden daha fazla ticarete bulunmaktadırlar.

B — Müşahadeler

İki husus, küçük milletlerin büyüklere nisbetle daha fazla ticaret yaptıklarını göstermektedir.

Bu iki husus şunlardır :

— Yüksek bir ihtisaslaşma üstünlüğü ;

— Yükte hafif pahada ağır mal istihsalı .

1 — Yüksek bir ihtisaslaşma üstünlüğü

genellikle, fazla bir değişiklik arz etmemekte ve prensip olarak da bu milletler küçük bir yüz ölçümüne sahiptirler.

Bunun neticesi;

— Ziraî sahada, fazla değişik-
lik arzетmiyen iklim şartları kültür
türlerini azaltmakta,

— Madencilik sahasında da,
değişik yer altı kaynaklarını keş-
fetmek imkânları daralmaktadır.

Nitekim descriptive ekonomi
de bu hususu teyid etmektedir.

Ezcümle; Taylan'da ziraatçile-
rin büyük bir çoğunluğunun pirinç
istihsaliyle meşgûl olması; Dani-
marka ve İsviçre'nin de tamamen
madenlerden yoksun bulunması.

Neticede, aşikâr olan husus,
çeşit olarak milli istihsal ne kadar
mahdut ise, yabancı dış ülkelerle
mübadelelerin de o nisbette fazla
olduğudur.

2 — Yükte hafif pahada ağır mal istihsali

Küçük milletler, geneîlikl, yük-
te ağır mal istihsalinden uzak dur-
maktadırlar.

Bunun iki sebebi vardır :

— Bir taraftan bu milletler,
toprak altı zaruri ana ham maddeler-
in birinden veya bütününden yok-
sundurlar.

— Diğer taraftan, mahdut im-
kânlara sahip dahili piyasa bu cins
maddelerin sürümüne imkân ver-
memekte ve harici piyasalarda da

yükte ağır bu maddelerle rekabet
imkânsız hale gelmektedir.

İktisatçı Kuznets bu konuda
«Küçük milletler için belli bir sayı-
daki sanayinin doğuşunu imkânsız
kılan iktisadi faktörler vardır. Fakat,
aynı ekonomik seviyede bulunan
daha geniş ülkelerde ise bu sana-
yileşme mümkündür» yolunda fikri-
ni ifade etmiştir.

Küçük milletler daha ziyade
yükte hafif pahada ağır maddeler
sanayinde istihlaslaşmaktadırlar.
Bu konuda İsviçredeki kimya ve sa-
at, Finlandiya'nın ise kâğıt ve meka-
nik sanayiindeki ihtisaslaşmaları
misal olarak gösterilebilir. Yükte
hafif değerde pahalı mallar, ağır
mallara nisbetle, bir yerden diğer
yere çok daha rahat imkânlarla
nakledilebilmektedirler. Zira bu
malların nakliye masraflar kıymet-
lerine nisbetle çok azdır.

Böylece istatistikler, küçük
milletlerin büyüklerden çok daha
fazla ticaret yaptıklarını ve bu hu-
susun izahının da kolay olduğunu
göstermiş bulunmaktadır.

II — Küçük milletler, büyük- lerden daha fazla, diğer milletlerin ticaret politikalarına tâbidirler.

Büyük milletlerin ticaret poli-
tikası küçük milletleri kuvvetli bir
şekilde etkilemektedir. Buna mu-
kabil küçüklerin politikası ise bü-

yük devletlere çok az tesir etmektedir.

Bu hususu daha yakından ele alarak inceleyelim :

A — Büyük milletlerin ticaret politikası küçük milletleri kuvvetli bir şekilde etkilemektedir.

Bu müşahade şu üç noktadan izah edilmektedir :

- İstihsalin rekabet imkânı;
- Yeni sanayilerin gelişmesi;
- Ticaretin temerküzü.

1 — İstihsalin rekabet imkânı :

Adams Smith'denberi iş bölümünün piyasanın şumûl sahası ile münasebetli olduğu bilinmektedir. Büyük milletler, ucuz fiatla mal istihsalı için oldukça geniş bir milli pazra sahip bulunmaktadırlar. Küçük milletler, müstehlik kütlesinin mahdut oluşu sebebiyle, aksine az miktarda yani daha pahalı bir tarzda, istihsale mecburdurlar. Ancak bu küçük millet ihraç imkânlarına sahipse bu genel kaideden kurtulabilmektedir. Bu takdirde istihsalı rekabet edebilecek bir hale gelmektedir. Zira, bir taraftan, bu memleketin yabancı ülkelere olan sürüm imkânlarına dahili piyasada yapılan satışlarda ilâve edilmekte, diğer taraftan ve böylece büyük miktarlar-

da seri halindeki istihsalin neticesi olan ekonomik düzene imkânlar hazırlanmaktadır. Fakat harice yapılan bu satışlar için küçük milletler, ticarî ilişkî bulunduğî diğer milletlerin himayeci tutumlarına tâbi olmaktadırlar. Bu tâbîlik, teknik terakki ve rasyonalizasyon tedbirleriyle büyük miktarda seri halindeki istihsale imkân verildiğî hallerde, daha bariz bir şekilde ortaya çıkmaktadır. Görüleceğî üzere küçük milletler gerek teşebbüslerinde gerekse yenileştirme gayretlerinde baskı altındadırlar. Halbuki pahalı istihsale dayanan ekonomilerde istihsalin hudutsuz olduğuna da inanmamak lâzımdır. Bu konuda March ve Tewkes gibi iktisatçılar, işletmelerde optimum bir cesametın her istihsal nevi için mevcut bulunduğunu ve bu cesametın de çok büyük olmadığını, hatırlatmaktadırlar.

2 — Yeni sanayilerin gelişmesi:

Bertil Chlin bu konuda dikkatimizi çekmektedir. Bu müellif, sanayilerin küçük memleketlerde gelişme şanslarının, çok geniş bir devlete nisbetle, zayıf olduğî fikrindedir. Himayeciliğın hüküm sürdüğü her defasında beynelmîlî piyasa, adeta devletlere teka-bül eden muhtelif büyüklükte bölgelere ayrılmıştır. Halbuki, mese-lâ, elektronik cihazlar veya izotop ayırıcılar başlangıçta çok az istihlâk edilen maddelerdir. Bu durum-

da, ancak oldukça büyük devletler, normal büyüklükteki bir teşebbüsün yaşaması için istihsal olunan bu mallara kâfi bir istihlâk piyasası temin edebilmektedir. Müteakiben, bu teşebbüs belli bir sahada kendiliğinden geliştikten sonradır ki, yeni bir sanayiın tutunabilmesi imkânı doğmaktadır.

Görüleceği üzere İktisatçı Ohlin, serbest mübadele sisteminin işlememesi halinde küçük milletler için yeni bir sanayi kolunun tutunup gelişmesinde birçok güçlüklerin mevcut olduğu kanaat ve neticesine varmaktadır.

3 — Ticaretin temerküzü :

İstatistikler, küçük milletlerin ticaretinde bazı ticari partöner ve ihraç malları arasında ikili bir temerküzün var olduğunu, göstermektedirler.

— İhraç mallarında :

Bu husus, küçük milletlerin çok ileri bir ihtisaslaşmaya ulaşmış bulunmalarından ileri gelmektedir. Ancak bu durum büyük bir tehlikeyi davet etmektedir. Zira, yabancı devletlerin bu himayeci tutumları, mahdud sayıda belli mallara karşı olması halinde dahi, küçük milletleri sıkıntılı bir duruma düşürmeye kâfi gelecektir.

— Ticarî partönerler meselesinde :

Hirschmann'ın hesaplarına göre, küçük Avrupa milletleri ticaretlerinin ortalama % 40 ını bir tek partönerle yürütmektedir. Büyük devletler için bu nisbet ise ancak % 27 dir. Bu durumda, tâbîlik küçük milletler için daha fazladır. Zira bir tek partönerin himayeci tutumu bu küçük milletleri fazlasiyle etkileyebilmektedir.

Görüleceği üzere küçük milletler, diğer devletlerin ticaret politikasının hissedilir tarzda etkisi altında bulunmaktadırlar. Acaba bu milletlerin mukabil bir tutum ve davranışları yok mudur? Var olmakla beraber, aşağıda görüleceği üzere bu küçük devletlerin tutum ve davranışları aynı ölçüde olmamaktadır.

B — Küçük milletlerin ticaret politikası büyük devletleri çok az etkilemektedir.

Burada iki husus vardır :

— Beynelmîlel piyasada küçük milletlerin faaliyet imkânları,

— Büyükler üzerinde küçük milletlerin faaliyet imkânları,

— Büyükler üzerinde küçük milletlerin ticaret politikalarının etkisinin az oluşu.

1 — Beynelmîlel piyasada küçük milletlerin faaliyet imkânları :

Beynelmîlel piyasada küçük

milletlerin etkisi zayıftır. Şüphesiz, arz yönünden, ihtisaslaşmış küçük bir millet, bir malın teminine önemli bir ölçüde iştirâk edebilir. Mese-lâ, İsviçre dünyada saat satıcıları-nın başında gelmektedir. Fakat çok çeşitli olan talep sahasında, küçük milletler belirli ve muayyen bir ça-lışma temposuna ulaşmamaktadır. Yani, beynelmilel seviyede fiatlar üzerinde tek başına, hissedilir bir etkisi olmamaktadır. Francois Perroux'un ifadesiyle; küçük bir mille-tin talebi «Talep okyanusunda bir damla su gibi» mülâhaza edilmeli-dir. Bu takdirde talebin artması ve-ya azalması hususu genel seviyede hissedilir hiç bir tesir icra etme-mektedir.

2 — Büyükler üzerinde küçük milletlerin ticaret politikalarının etkisinin az oluşu :

Bir evvelki husustan küçük mil-letlerin ticaret politikasının büyük-ler üzerindeki tesirinin zayıf oldu-ğu neticesi çıkmaktadır. Bir küçük devlet himayeci bazı tedbirler ala-biliyorsa bu husus beynelmilel pi-yasadaki durumda hissedilir her-hangi bir değişiklik meydana geti-remeyeceği gibi, büyük satıcı mil-letler üzerindeki inikâsları da his-sedilmeyecektir. Böylece küçük mil-letler büyüklerin faaliyetine mües-sir bir şekilde karşılık verecek du-rumda bulunmamaktadırlar. Bu ise

münasebetlerin «kıran kırana» ida-re edildiği beynelmilel piyasada hiç de elverişli bir pozisyon yaratma-maktadır.

III — Küçük milletler, serbest mübadelede, büyüklerden daha çok kazanmaktadırlar.

«Küçük milletler yalnız beynel-milel ticarete bağlı olmakla kal mı-yorlar aynı zamanda, bundan, bü-yük devletlere nisbetle daha fazla bir menfaat sağlayabilmektedirler» yolunda Kurt Rotschild'in bu ifade-sini iki husus doğrulamaktadır.

A — Engel olan deliller

Küçük milletler çok büyük bey-nelmilel piyasalardan çekinmekte-dirler. Himayecilik, onları birçok hususlarda tehdit etmektedir. Şöy-le ki;

— Çok kere istihisallerine ma-ni olabilmektedir.

— Kendi hudutları dahilinde yeni faaliyetlerin gelişimin güçleş-tirmektedir.

— Etrafına, çaresiz kaldığı bir set çekmektedir.

B — Direk deliller

Samuelson, nazari olarak, kü-çük bir milletin serbest mübadele-de büyük bir devlete nisbetle daha fazla kazanabildiğini ileri sürmek-

tedir. Samuelson'ın muhakemesinde, küçük millet, beynelmilel mübadele hacmi üzerinde hissedilir dereceden ırsırs icra edebilecek kapasitede bir güce sahip bulunmayan bir millet olarak tasavvur edilmiştir.

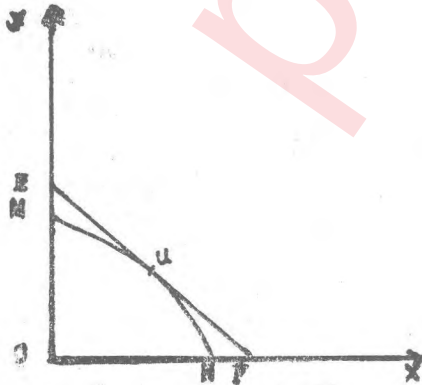
İsbatı iki ana prensibe dayanmaktadır :

— Küçük bir millet için serbest mübadelenin faydaları;

— Herhangi bir millet için serbest mübadelenin faydaları.

1 — Küçük bir millet için serbest mübadelenin faydaları

Samuelson, küçük milletin istihlak imkânlarını aşağıdaki şekilde izah etmektedir. Bu maksatla da biri «x» diğeri «y» iki malın mevcudiyetini dikkate almaktadır.



Şekil : 1

Burada «x» malının istihlak miktarı yatay, «y» malının istihlak miktarı ise dikey çizgilerle gösterilmiştir. Samuelson istihlak imkânlarını liberal ve otarşik ekonomilerde ayrı ayrı mukayese etmektedir.

Otarşik ekonomilerde, istihlak edildiği ve tam istihdamın hüküm sürdüğü tasavvur edilirse, aynı istihlak eğrisinin dahi istihsal imkânları eğrisi olduğu söylenebilir. Başlangıçta küçük milletin sadece «x» malından istihsal ettiğini kabul edelim. Bu takdirde ON'a eşit bir miktar elde edecektir. Fakat, bu küçük millet «x» malının istihsalinin bir miktarından vazgeçerse, «y» malından da bir miktar elde etmede serbest kalacaktır. Başlangıçta, çok pahalıya mal olan «x» malının son ünitesinden vazgeçecektir. Buna karşılık, «y» malının ilk ünitele-ri daha ucuza mal olduğundan «y» ünitesinden nisbeten mühim bir miktar elde edecektir. Bu durumda eğrinin eğilimi dikey çizgiye yakın, yani az miktarda «x» e karşılık çok miktarda «y» malı ikâme edilmiş olacaktır. Bu ikame «x» den fedakârlığın, en iyi şartlar içinde elde edilecek ilk ünitelere yaklaşacak, «y» den istihsalin de ilerliyecek ve en iyi şartlardan uzaklaşacak ölçüde, tecelli edecek ve ikame bu ke-re, ancak ters istikamette yani, az «y» malına karşı çok «x» malının ikâmesi şeklinde işliyecektir. Bu

durumda eğrinin eğilimi ufukî bir hal alacaktır.

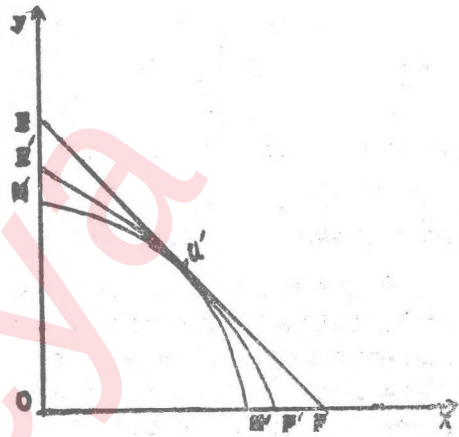
Serbest mübadele sisteminde, küçük milletin istihlâk imkânları FUF doğrusu olarak görülmektedir. Ve bu defa düz bir hat ileri karşılaşmaktadır. Zira, küçük milletin sattığı veya satın aldığı miktar ne olursa olsun, beynelmilel mübadele nisbeti aynı kalmaktadır.

İki durumun mukayesesi halinde, küçük milletlerde müstehlikin serbest mübadele rejiminde, otarşik rejimine nisbetle çok daha fazla bir mal bolluğuna sahip olunduğu görülmektedir. Hakikaten, FUF düz hattının bütün noktaları, U noktası hariç, MN eğrisinin sağında yani üstünde yer almış bulunmaktadır. Her yerde, «U» hali hariç, otarşik rejiminden çok daha fazla bir istihlâk imkânı temin edecek olan «x» ve «y» kombinezonu elde edilecektir. Nihayet, otarşik sistemde, bir tesadüf eseri olarak, küçük milletin müstehlikleri, MN eğrisi üstünde U noktası ile temsil edilmiş istihlâk kombinezonuna ulaşmışsa, ticari mübadelelerin açılışı küçük millet için hiçbir fayda ve mahzur tevhit etmeyecektir.

2 — Herhangi bir millet için serbest mübadelenin faydası

Herhangi bir milletle, küçük bir devletin serbest mübadele siste-

minden aynı faydaları sağlayacağı hususuna itiraz edilebilir. Serbest mübadele herhangi bir millet için faydalı ise bunun bir küçük memleket için de aynı olmayacağını, aşağıdaki şemada izah etmeye çalışalım.

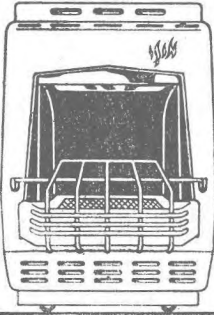


Şekil : 2

Otarşik sistemde, büyük bir imemleketin MN istihlâk imkânları eğilimi küçük bir milletin istihlâk imkânları eğilim gibi aynı mahiyette tezahür etmektedir. Bu husus, artan kıymetler, değerler nazariyesine göre, bahis mevzuu devletin istihsal imkânları eğrisine tekabül etmektedir.

(Devamı gelecek sayıda)

hangi odanız iyi ısınmaz



...oraya bir IŞIN alınız. IŞIN, en ideal ilâve ısıtıcıdır. Bütangazı ile çalışır. Boru istemez. Koku yapmaz. Tam emniyetlidir. Üstelik, ucuzdur. Tekerlekli olduğundan istenilen yere götürülebilir. Çok ısıtır.



TURK DEMİR DOKUM FABRİKALARI A.Ş.
Silâhtar - İstanbul



ARSLAN



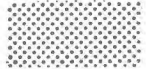
tek



veya



BLOK



•yapı tuğlası

• ateş tuğlası

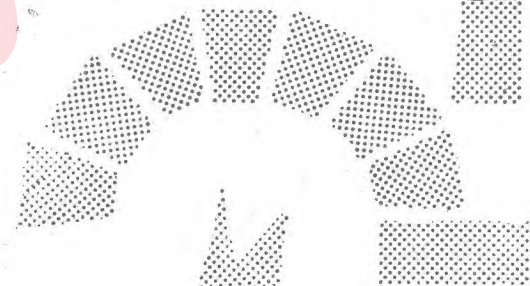
ateş harçları

izolasyon tuğlası

EYÜP — İSTANBUL

Fab. : 23 22 10

Mz. : 44 30 40



st

MUAYYEN ZAMANLARDAKİ
SANCILARDA

OPON



OPON, baş, diş, adale, sinir, lumbago, romatizma ağrılarına karşı ve bayanların muayyen zamanlardaki sancılarında faydalıdır ● **OPON**, günde altı tablet alınabilir

yüzlerce boya...

yüzlerce isim var...

fakat en iyisi,

ÇBS boyalarıdır.



Evet, ÇBS Boya Sanayii modern tesislerinde, mütehassıs kimya mühendisleri ve personel kadrosunun idaresinde her çeşit boya ve yardımcı maddelerini sizler için imal etmektedir.

İşte ispatı...

ÇBS plastik boyaları her zevke uyan cazip renkleri ve üstün kalitesiyle evinize, büronuza hasılı bulduğunuz, çalıştığınız her yere canlılık kazandırır.

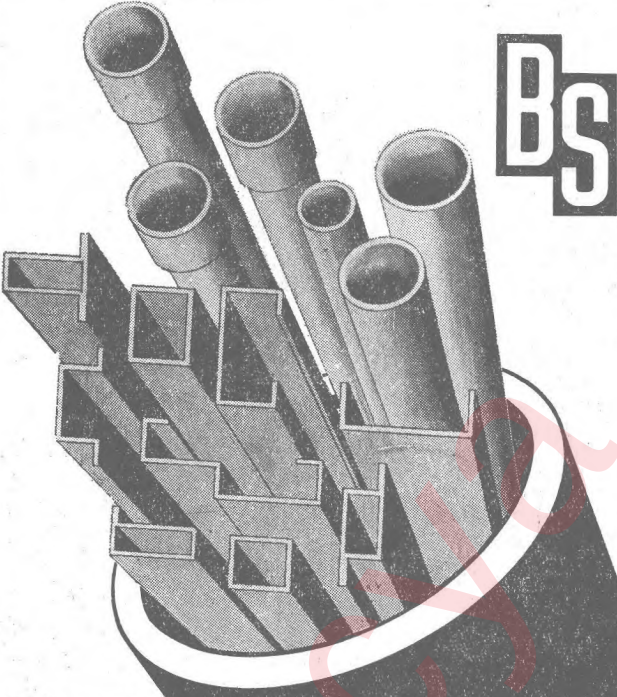
BELCO sellülozik boya çeşitleri dünya sellülozik boya sanayiline

yepyeni bir sistem, yepyeni bir kalite getirmiştir. Bütün Batı ülkelerinde olduğu gibi yurdumuzda da tercihle tatbik edilmektedir.

DAHA İYİSİ YOKTUR



ÇAVUŞOĞLU BOYA SANAYİİ - İSTANBUL
KARAKÖY, FERMENCİLER NO. 66-58 TEL: 49 67 10 (DÖRT HAT)



Bs BORUSAN
BORU SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL
1958

SANAYİDE İNŞAATTA

borusan mamulleri

Merkez: Meclisi Mebusan Cad.No 325 Kat 1 Salıpaazarı -İstanbul

Santral: 44 74 80 (5 Hat) Müdüriyet: 44 36 39 Satış: 44 76 03 - 49 54 78

eşsiz kalite eşsiz güzellik

İşte Çanakkale Seramik Fayanslarına
dünya çapında ün kazandıran iki özellik.



KŞ

Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş.

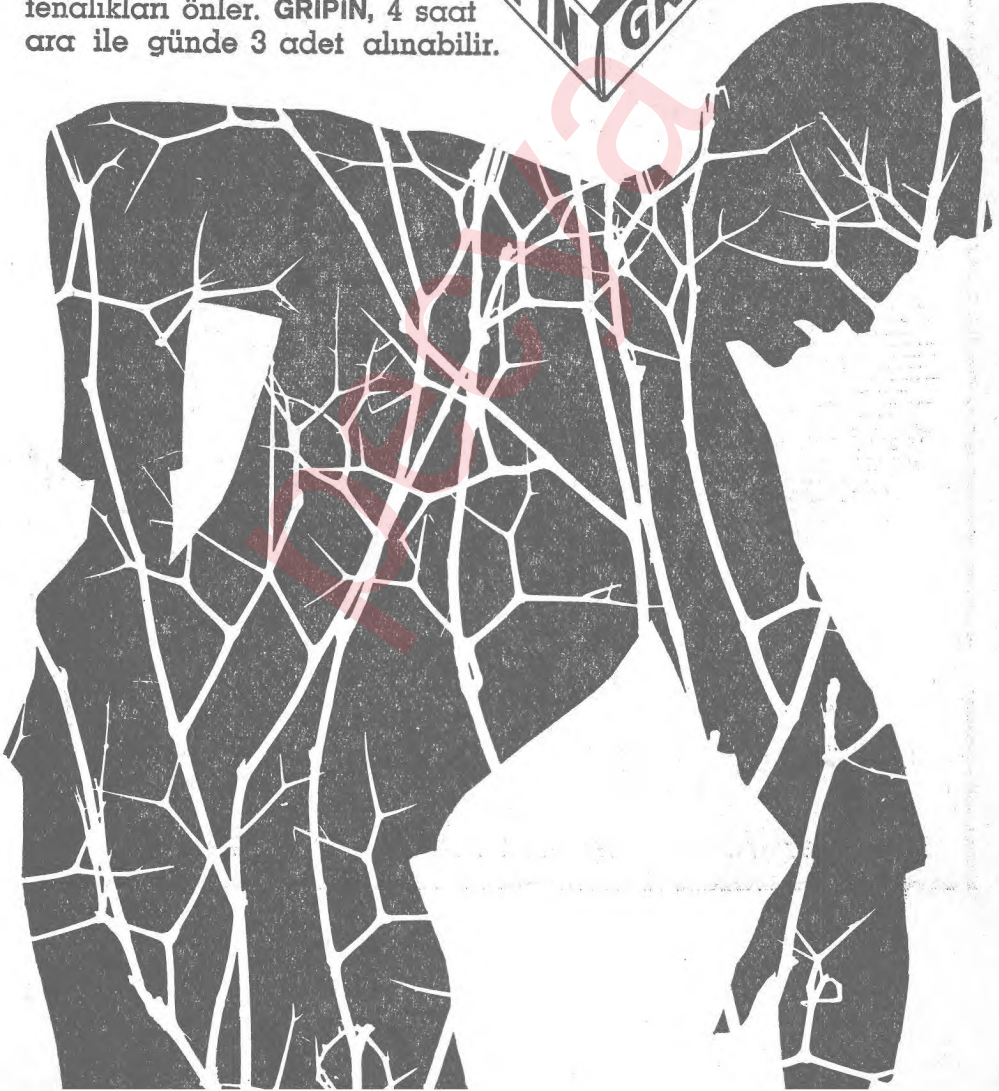
Karaköy, Tersane Caddesi, Hediye Sokak No. 4-6
Tel.: 49 19 90 - 49 74 76

Başlıca Mamulleri:

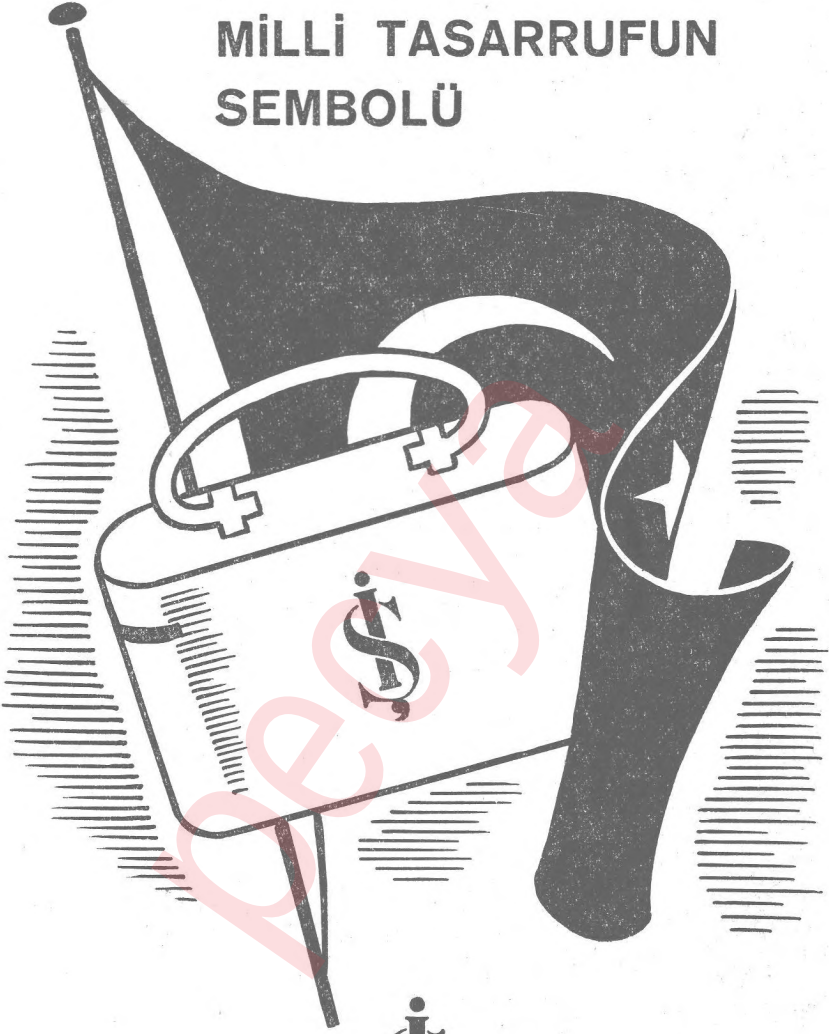
FAYANS
KAROSERAMİK
KAROMOZAİK
İZOLÂTÖR
ELEKTROPORSELEN

asabî ağırlara karşı...

...GRİPİN, soğuk algınlığından ileri gelen vücut ağrılarına, asabî ağrılara karşı faydalıdır. GRİPİN, baş, diş, adale, sinir, lumbago, romatizma ve siyatik ağrılarını teskin eder. GRİPİN, grip ve nezle başlangıcında bir çok fenalıkları önler. GRİPİN, 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir.



**MİLLİ TASARRUFUN
SEMBOLÜ**



TÜRKİYE \$ BANKASI
paranızın... istikbalinizin emniyeti

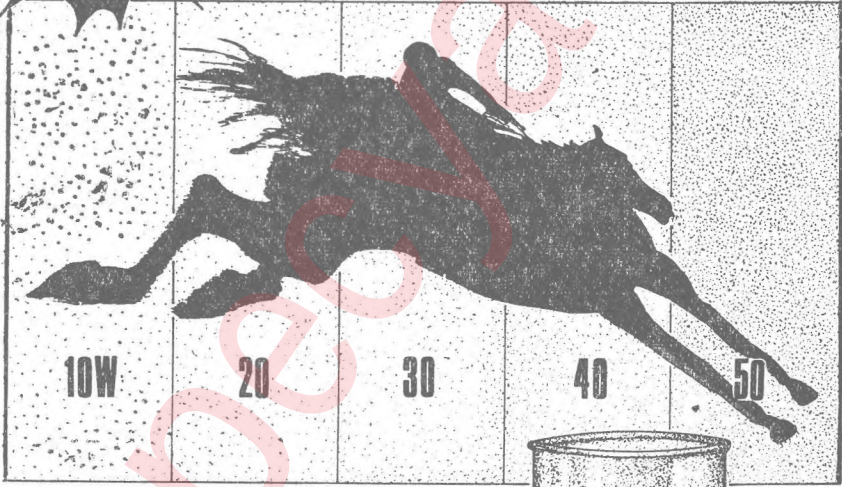
evinizin bankası - herkesin bankası



TÜRKİYE EMLAK KREDİ BANKASI

Mobiloil Super

İLK 10 W - 50



Mobiloil Super (10W-50) Modern tekniğin en son yeniliklerini ihtiva eder, soğukta SAE 10W ve sıcakta SAE 50 kalınlığında olan çok kademeli bir motor yağıdır.

- Soğukta ince olduğu için kışın motor çabuk çalışır ve akü ömrü uzar.
- Sıcakta kalın olduğu için yağ sarfiyatı çok azdır.
- Motoru temizler ve aşınmayı asgariye indirir.



BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

HOS BAG



**ŞARAP
SANAYİNDE
KALİTE ve NEFASET
ÖRNEĞİNİ YİNE**

**TEKEL
SUNAR**

