

# banka

meslek  
ve fikir  
dergisi

Sevgili Okuyucularımız	3	Banka Dergisi
İktisadî Durum ve Geleceği	4	Doç. Dr. Mustafa A. Aysan
İktisadî Kalkınma ve Dış Ticaret	15	Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu
Her Yönü ile Hastaş Olayı	22	Doç. Dr. Mustafa A. Aysan
Yeni Vergi Tedbirleri Hakkında Düşünceler	40	İhan Uçkun
Euro - Dolar, Euro Emisyon	46	Alp Gürus
İngiltere'de Muhasebe Mesleği	56	E.D.E. Wakefield

ocak - 1970  
cilt: 7 - sayı: 1



Türk yollarındaki  
motosikletlerin yüzde yetmişi

# JAWA

markasını taşıır.

MODELLER  
JAWA 250  
JAWA 250  
DS IDEAL JAWA  
CZ. 125  
STADION - Yaşam boygür pedallı



HAVADA JET KARADA JAWA

MOL YEDER PARÇA İTİMALİ SERVİS



## ÇELİK MONTAJ

TİCARET VE SANAYİ A. Ş.

TÜRKİYE VE ORTAŞARKIN EN MODERN MOTOSİKLET FABRİKASI

YAKINTEK KÜMBİLAR ANŞİ-ÇELİK MOTOR İZMİR LTD. ŞTİ. SİRİNCER GAR BARSIZI 217. TEL. 22 24 62 22 82 74 Fatihalt. Skoda. 150 96.

BİLÜMUM BANKA MUAMELELERİ İÇİN

TÜRKİYE  BANKASI

hizmetinizdedir



*Umum Müdürlük - Ulus Meydanı (Ankara)*

CARİ HESAPLAR ● HAVALA ● TİCARİ SENETLER ● KREDİ MEKTUPLARI  
● KEFALET MEKTUPLARI ● DÖVİZ ALIM VE SATIMI ● SEYAHAT  
ÇEKLERİ ● İTHALÂT AKREDİTİFLERİ ● KİRALIK KASALAR ● v. s.

DÜNYANIN HER TARAFINDA MUHABİRLERİ VARDIR



telefon aperieleri, Őef  
sekreter cihazları, seri  
konuŐma cihazları,  
manyetolu, yarı otoma-  
tik, otomatik telefon  
santralleri

# Türktelefon

TİCARET ve SANAYİ A. Ő.

Galatasaray YeniçarŐı DarFilm Han No. 40 İstanbul  
Tel. . 44 75 00

# banka

AYLIK MESLEK VE FİKİR DERGİSİ

OCAK 1970 - CİLT : 7 - SAYI : 1

## Sahibi

Banka Yayınları ve Kültür  
Ltd. Şti. Adına

Dr. NeziH H. Neyzi

## Yazı İşleri Müdürü

Yıldırım Kılıç

## Basıldığı yer

Menteş Matbaası

## İdare Yeri

İmam Sok. No. 1 Kat 2  
Beyoğlu - İstanbul  
Telefon: 49 22 67

## Posta Kutusu

No. 769, Karaköy - İstanbul

## Yönetim Komitesi

Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu  
Necdet Durakbaşı  
Doç. Dr. Mustafa A. Aysan  
Alp Gürus  
Dr. NeziH H. Neyzi

## Abone

Yıllık 42 TL. Altı aylık 21 TL.

## İlan Tarifesi

Arka Dış Kapak 700 TL.  
Arka iç kapak, 2. S. 500 TL.  
Ön iç kapak, 1. S. 600 TL.  
İç Sahifeler 400 TL.

Abone ve ilân bedelleri  
Derginin T. C. Ziraat Ban-  
kası Beyoğlu Şubesindeki  
768 numaralı ve T. İş Ban-  
kası Parmakkapı Şubesindeki  
271 numaralı hesabına  
gönderilebilir.

## Sevgili Okuyucularımız

Yeni yıla ciddi mes'eleleri yüklenerek giriyoruz. Yıllardır savuşturulan, geçiştirilen dertler yeni Hükümeti bütün ağırlığı ile bastırmıştır. Öğretmen boykotunu tüm kamu personelinin boykotu izleyeceğı benzer.

Derginiz küçük hacmini aşan bir çaba göstererek gitgide çığ gibi büyüyen mes'elelere dikkatli çekmiştir. Etkili olabilmek için Dergi, ilgilenmesi beklenen bir kısım parlamento üyeleri ile yetkili kimselere muntazaman gönderilmiştir. Ama hiçbir yanda ciddi bir çaba görünmüyor!

Günün önemli bir mes'alesi HASTAŞ olayıdır. İş kördöğüşüne dönmüştür: Bir yanda onbinlerin faydasını savunmak istegini ileri süren gazete, öteyanda tüm iddiaları red eden HASTAŞ yetkilisi Suphi Baykam. Hakem ortada yok. Hakem; Sermaye Piyasasını Teşvik ve Tanzim Edecek Kanun'dur. Hakem; bu kanunun koyacağı kontrol düzeni ve müesseseleridir. Ama meydana yok. Neden bu konudaki uyarılara kulak verilmez? Size HASTAŞ olayını, Derginiz başından bu yana yaptığı uyarıları da bir araya toplayarak, bu sayıda, ayrıntılarıyla Doç. Dr. Mustafa A. Aysan'ın kaleminden sunuyor. HASTAŞ, olaylara seyirci kalan Hükümetin tutumuna belirli bir örnektir. Bir gün bankacılık sistemimizde de önemli çökmeler olursa yadırgamamalı: Çünkü bu sistem sahipsizdir. Bankalar, bankacılığı şube açma yarışı olarak değerlendirmektedirler. Hükümet ise, hâlâ işe uzaktan bakmaktadır.

Halka hizmet bir semtte şubeleri alabildiğine arttırmak mıdır? Halkın ayağına modern ödeme araçlarını götürmek yerine binayı taşımak niye? İleri ülkelerin «çeksiz bir cem'iyet» e yöneldikleri bir çağda, ülkemize çeki bile çok görmek niye? Büyümenin çok önem kazandığı bir zamanda bu kadar bölünmek niye?

Yeni yılda sabır içinde mutluluklar ve esenlikler dileriz Sevgili Okuyucularımız.

Sevgi ve Saygılarla  
BANKA Dergisi

## GÖSTERGELER NE DİYOR?

Mali Piyasalar (Milyon TL.) T. C. Merkez Bankası	1967	1968	1969(*)	Ay yada Yıl sonları itibari ile		
				Kasım 1968	Kasım 1969	Ara. (*) 1969
Altın ve döviz mevcutları (Milyon dolar)	55	44	190	48	130	190
Hazineye kısa vadeli avans	1643	2143	3300	2088	3091	3300
Banknot ve ufak para (1)	8714	8238	9500	8782	10000*	10300
Para hacmi (2)	8714	8238	10300	24481	28000*	28000

### Bankalar (Milyon TL.)

Konsolide mevduat	21015	26115	29000	23634	28500*	29000
Banka kredileri	23368	27575	33000	26592	32500*	33000
Sanayi kredileri	1043	1248	1520	1245	1510*	1520
Tarım kredileri	5551	7115	8150	6637	8000*	8150
Küçük esnaf kredileri	585	777	1000	780	1000*	1000
İpotekli krediler	2051	2139	2150	2038	2120*	2150

### Fiyatlar (ay ve yıl ortalamaları)

İstanbul Ticaret Odası toptan esya fiyatları genel indeksi (1958 = 100)	159,3	163,2	180,0	167,4	181,2	183,5
İstanbul geçinme indeksi (1958 = 100)	187,6	196,1	209,5	200,1	211,1	214,0
Altın külçe fiyatı (Yıl ve ay sonları)	15,5	18,5	17,5	18,0	16,9	17,5

1) Bankalar ve Merkez Bankası kasalarındaki banknot ve ufak paralar toplamı hariç.

2) Banknot ve ufak para vadesiz tasarruf mevduatı ve vadesiz ticari mevduat.

(\*) Kendi tahminlerimiz.

Üretim. (Bin ton) :	1969		
	1967	1968	Tahmini
Buğday	10 000	9.520	11 000
Pamuk	396	435	450
Şeker pancarı	5 253	4 714	4 600
Tütün	189	161	170
Pamuklu dokuma (milyon metre)	743	749	850
Oto dış lastiği (bin adet)	1 139	985	1 006
Çimento	4 249	4 731	6 600
Sunî gübreler	361	442	500
Çelik ingot	996	1 110	1 130
Elektrik (milyon kws)	6 167	6 886	7 500
Ham petrol	2 728	3 105	4 500
Demir cevheri	1 498	1 936	2 500
Krom	448	416	400
İnşaat ruhsatları (bin m <sup>2</sup> )	12 728	14 381	17 000

#### İş Gücü (Bin kişi) :

Sigortalı işçi sayısı (Eylül sonu)	1 069	1 091	1206
Tarım - dışı büyük iş yerlerinde çalışanlar sayısı	871	940	1 100
Yurt - dışında çalışanlar sayısı	204	247	331
Yurt - dışında çalışmak için sıra bekleyenler	500	600	785

#### Cari fiatlarla Yatırımlar (Milyar TL.) :

Kamu sabit yatırımları	0,9	10,3	11,9
Özel sabit yatırımlar	7,8	9,3	10,6
Stok değişimleri	2,2	2,4	2,3
<b>Yatırım toplamı</b>	<b>19,0</b>	<b>22,0</b>	<b>24,8</b>

#### Dış Ödemeler (Milyon dolar) :

İthalât	685	764	800
Dış borç ve faiz ödemeleri	160	141	165
<b>Toplam</b>	<b>845</b>	<b>915</b>	<b>965</b>
İhracat	522	496	510
İşçi dövizleri	93	107	120
<b>Toplam</b>	<b>615</b>	<b>603</b>	<b>630</b>
Diğer döviz kaynakları	230	302	335

## İKTİSADİ DURUM VE GELECEĞİ:

Doç. Dr. Mustafa A. AYSAN

### İş Hayatı :

Olumsuz iklim şartları, iş hayatındaki canlılığı azaltmaya başlamıştır. Ramazandan sonra bir canlanma olmuş ise de, Anadolu'ya mal satışlarındaki hızlanma, beklendiği ölçülerde gerçekleşmemiştir. İç ticaretteki bu yavaşlığa rağmen, ihracattaki gelişmeler oldukça hızlıdır. Bu canlanmanın, yılın ilk yarısındaki geri kalmaların etkilerini gidermesi beklenmelidir. Ancak, ihracatta yıl başında beklenen seviyenin üstünde bir gelişme, muhtemel değildir.

Üretim alanında herşey, tahminlerimize uygun olarak gelişmektedir. Tarım ve endüstri ürünleri üretimi, inşaat faaliyeti, petrol üretimi konusundaki tahminlerimizin yaklaşık olarak gerçekleşeceği tesbit edilebilmektedir.

Üniversite olayları, öğretmen boykotu gibi, iç huzursuzluklar, iç ticaretteki yavaşlamayı etkileyen faktörlerden olmuştur. Çalışma hayatındaki gelişmeler, endişe vermekte devam etmektedir. Gelecek günlerde bu alanda başka huzursuzluklar da muhtemel görülmektedir.

Ülkemizde istihdam seviyesi de artmakla birlikte, işsizlik hakkındaki göstergeler de artmaktadır. Bu gelişme, çalışma imkânlarındaki gelişmenin, faal nüfustaki artışı karşılayamadığını göstermektedir. Bu şartlar devam ederse, ülkede işsizlik artacaktır; içinde bulunduğumuz günlerde de artmaktadır.

Bütün çabalarımıza rağmen, sermaye piyasasındaki gelişmeler, denetim altına alınamamış, en sonunda, korktuğumuz başımıza gelmiştir: Hastaş'ın denetimden uzak davranışları ve aşırı ölçülere varan reklâmları sonunda, saırları taşımıştır.

Huzursuzluk, bu alanda daha bir süre devam edeceğe benzemektedir.

Para piyasasında yeni bir şey yoktur. Krediler, mevduattan hızlı bir şekilde artmaya devam etmektedir. İç satışlardaki düşme ile ilgili olarak ödeme güçlükleri, senet protestoları artmıştır. Yakında yine sıkıntılı bir «para darlığı»nın başlayacağını gösteren ilk işaretler görülmektedir. Para hacmi, brüt olarak, TL 11 milyarın üstünde doluşmaktadır.

Fiatlar artmaya devam etmektedir. Önümüzdeki günlerde artış hızı bir süre yavaşlayacak, sonra yeniden hızlanacaktır.

### Zamlar :

12 ay önce (\*) size zamların geleceğini haber vermiştik :

(\*) «İktisadî Durum ve Geleceği», Banka Dergisi, Cilt 6, Sayı: 1, Sh. 50.



«Hükümetten tekel maddelerine zam yapılıp yapılmayacağı konusunda yapılan açıklamalar, birbirini tutmamaktadır. Ancak, 1969 yılı içinde tekel maddelerine zam yapılacağı muhakkak gibidir. Kısa sürelerde devlet gelirini arttırmanın en kolay yolu olan bu yola 1969 yılı içinde baş vurulacaktır.»

Bu tahminimizden iki ay geçmeden, içki fiyatlarında, ortalama % 17 artış olmuştur. 1970 bütçesi, önemli vergi artışlarını, iktisadî devlet teşekkülleri mal ve fiyat artışlarını ve zamları öngörmüştür. Artık başka türlü davranış, Hükümetin imkânları dışındadır. Hükümet, göreve başlar başlamaz verdiği, şeker fiyatlarının indirileceği konusundaki müjdenin tam tersini yapmak, Devlet Demiryolları fiyatlarını yukarıya doğru «ayarlamak», diğer birçok iktisadî devlet teşekkülleri mal ve hizmet fiyatlarını arttırmak zorunda kalacaktır. Ekonomik baskılar ve çalışma hayatında ortaya çıkan huzursuzluklar, bu alanda «inisiyatifin» Hükümetin elinden, «olaylar» ın eline geçmesine sebep olmuştur. Aşırı uçlardan gelen bütün «tahriklere» olayların bütün politik görüntüsüne rağmen, çalışma hayatındaki huzursuzluğun temel nedenleri ekonomik ve gelişen ekonomik olayların karşısında gerekli tedbirlerin alınmamasından doğmaktadır.

Geçmişte gerekli tedbirler alınmadığı için, «inisiyatifi» ekonomik baskıların ele alacağını zaten bir yıl öncesinden bekliyorduk.

1970 de daha çok zam göreceğiz. Buna hazırlanmamız gerek.

#### Fiyatlar :

Zeytinyağı ve diğer bitkisel yağ fiyatlarındaki artışlar, margarin fiyatlarını da arttırmış bulunmaktadır. Yakında tütün, şeker, çay, fiyatları «ayarlana-cak» tır. Politika sözlüğünde ayarlama teriminin, «arttırma» anlamına geldiği tecrübe ile öğrenilmiştir. Akaryakıtta zam yapılma ihtimalleri Hükümetçe yalanlandığına göre, 1970 içinde akaryakıtta da zam yapılacağı, şimdiden söylenebilir. Bildiğiniz gibi, zam yapılmadan önce zam söylentilerinin yalanlanması da gelenek haline gelmiştir.

Deri fiyatlarındaki artış çok hızlıdır. Demir, çelik, ithâl edilen ham madde, buğday, arsa ve bina fiyatları artmaya devam etmektedir. Artan bu fiyatlar, bütün fiyat seviyesini etkileyecek özelliktedir. Olumsuz hava şartlarının yavaşlattığı iş hayatına rağmen fiyat indekslerindeki artmanın devam etmesi, bu yüzdendir. Son ay içinde toptan eşya fiyatları ve geçinme indekslerinin, artışı % 2 den fazladır.

Bir yıl öncesine nazaran Kasım sonu itibariyle her iki indeksdeki artış, sırasıyla % 6 ve % 9 dur. Bu artış eğilimi devam edecektir.

Altın fiyatlarındaki düşme durmuş olsa da, yükselme eğilimi henüz başlamamıştır. Avrupa'da altın fiyatlarındaki düşme de durmuş gibidir. Bu düşmeden faydalanılarak ay içinde 4 ton kadar altının rehinden kurtarılması, Türk Lirası'nın dış değerini olumlu yönde etkilemiş, Türk Lirası'nın dış değerindeki düşme, son ay içinde durmuştur. Ancak, içerdeki enflasyonist bas-

kılar, devamlı olarak arttığından, önümüzdeki günlerde Türk Lirasının dış değerindeki düşme, yeniden başlayacaktır.

Avrupa pazarlarındaki altın fiyatı düşmesini, daha önceden iyice kestiremediğimiz için, altın fiyatı için yılbaşında yaptığımız tahmini değiştirmek, zorunlu hale gelmiştir. Buradaki hatamız, çok önemli olmuştur: % 30 ! Aralık sonunda 24 ayar altın külçe fiyatının gram başına TL. 17,5 olacağını tahmin ediyoruz.

### Çalışma Hayatı :

Toptan ve perakende fiyatlar, hem de genel fiyat seviyesi, önemli artışlar gösterirken, çok düşük gelir seviyeleri, çok güç şartları olan öğretmenlere ve bütün devlet memurlarına, hiç olmazsa bu fiyat artışlarını karşılayacak ölçüde ücret zamlarının yapılmamış olması, çalışma hayatımızdaki huzursuzluğun başlıca nedenidir. Daha Eylül ayında sizlere bu konuda şunları yazmıştık :

*«Çalışma hayatında ortaya çıkan güçlüklerin temelinde, gelir dağılımındaki aşırı adaletsizliğin yattığı muhakkaktır. Uzun vadede bu adaletsizliği giderecek tedbirler alınmadan, gelir dağılımının aşırı uçları törpülenmeden işçi - işveren ilişkilerinin üzücü patlamalar vermeden çözümlenebileceği ümit edilmemelidir. Gelir dağılımındaki adaletsizlik son iki Kalkınma Plânımızda da belirtilmiştir. Türkiye'de kişi ve aile grupları arasında güvenilir istatistikler elde yoktur. Yayımlanan rakamlardan yararlanarak yapılan tahminler büyük çoğunluk için çok düşük paylara işaret etmektedir. Ülkemizin emekçileri arasındaki gelir dağılımındaki adaletsizliğe derginin başka bir yazısında değinilmektedir. Vergilendirme düzeninin, bu adaletsizliği arttırır şekilde işlemesi gerçekten üzücüdür. Bu yüzden, bu konuda kullanılabilecek bu çok etkili araç da ters işlemektedir. Vergilendirmenin, gelir dağılımındaki adaletsizliği azaltmak amacıyla yeniden düzenlenmesi, büyük bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır. İşverenlerimizin, işçi taleplerini incelerken meselenin bu özelliğini gözönünde bulunduracaklarını ümit ediyoruz. Bu açıdan bakılınca, işçi taleplerini daha anlayışlı şekilde karşılamak mümkündür.»*

Bu tahminin gerçekleşmiş olması, son derecede üzücüdür. Öğretmen boykotu yeni bitmiş, devlet memurları boykotu için karar alınmıştır. Hükümet elini çabuk tutmazsa, o boykot da gerçekleşecektir.

Devlet memurunun boykot yapmaya hakkı olup olmadığı meselesini tartışma yüzünden zaman kaybedilmemelidir. Bıçak kemiğe dayanınca, - ki dayanmıştır - yaşamak için direnmek, her canlının doğal hakkı olsa gerektir. Bu durumdaki kişinin direniş şeklinin ayrıntıları üzerinde dikkatli olmasına imkân yoktur. Direniş istenmiyorsa, tedbir alınmalıdır. Devlet memurlarının % 60'ı, ayda TL. 1000'in altında ücret almaktadır ve 1970 Türkiye'sinde bu seviyede gelir ile aile geçindirmeye imkân yoktur. Millî gelirin % 10'unu ka-

zanan hizmetliler, gelir vergisinin % 55'ini ödemektedir! (\*) Mesele bu ekonomik ölçülerle ele alınmalı, çözümü bu bilgiler nazara alınarak aranmalıdır. Artık birleşmiş bulunan T.Ö.S., İLK-SEN ve PER-SEN'den sonra, Türk - İş de boykotları desteklemeye karar verirse, mesele büsbütün büyüyecektir. Hükümet'ten olayların önüne geçmesini beklemekteyiz.

*Nedeni ekonomik olan huzursuzluğun, ekonomik tedbirlerle giderilmesi şarttır. Nedeni ekonomik olan olayları, hele tehdit ve baskılarla bastırmak mümkün değildir.* Bu tehdit ve baskılar olmasaydı belki de Per-Sen boykot kararı almazdı. Ümidimiz, kamu personeli reformuna 1970 içinde öncelik verilmesi ve reformun yapılmasıdır. Aksi halde ekonomik baskılar, 1970'i bir huzursuzluklar yılı haline getirecektir.

Çalışma hayatında olaylar o kadar belirli şekilde «geliyorum» diyor ki, bunları nasıl görmemezlikten gelebiliriz? Öğretmen boykotu'na bakınız :

- 1.12.1969 — Erzurum'da 800 - 1600 öğretmen derslere girmedii.
- 8.12.1969 — Boykota sekiz doğu ilçesi öğretmenleri de katıldı.
- 9.12.1969 — T.Ö.S., Öğretmen isteklerini bildiren bir açıklama yaptı.
- 10.12.1969 -- Bu isteklere İlk-Sen de katıldı ve boykota katılacağını bildirdi.
- 12.12.1969 — Hükümetten tedbir yerine tehditler başladı.
- 13.12.1969 — T.Ö.S. ve İLK-SEN Boykot'a 15.12.1969'da başlayacağını açıkladı.
- 15.12.1969 — Boykot başladı.

Bu günlerde aynı şeyler, PER-SEN'le ilgili olarak ortaya çıkmaktadır. Dikkat edilmelidir.

657 sayılı devlet memurları kanun tasarısının malî hükümleri, 1971 Ocak ayına kadar ertelenmiştir. Devlet memurlarının çoğunluğu, fiat artışları karşısında, o zamana kadar beklemek imkânından mahrumdur. Bu alandaki çalışmalar, bu noktayı gözden uzak tutmamalıdır.

Öte yandan, yaratılan yeni işler, çalışma yaşına giren nüfusu tamamen çalıştırmaya yetmemektedir. Ülkemizde güvenilir işsizlik istatistikleri yok gibidir. Ancak, «Göstergeler ne diyor» da sizlere sunduğumuz iki rakam, bu konuda fikir vermektedir: Yurt dışında çalışanların sayısındaki artış, tahminlerimizi aşmıştır. 1968 Eylül sonuna kadar yurt dışında çalışan işçilerimizin sayısı % 34 artarak, 331 bine ulaşmıştır. Bu rakamdaki hızlı artış, yurt içindeki işsizliğin derecesi hakkında fikir verecektir. Bu bakımdan daha ilgi çekici rakam, yurt-dışında çalışmak üzere sıra bekleyenlerin sayısı ve bu sayıda-

(\*) Doç. Dr. Mustafa Aysan «Vergilendirmede Sosyal Adalet» Banka Dergisi Cilt: 6, Sayı: 9, Sh.: 32.

ki artıştır. Bu sayı, bir yıl içinde % 30 artarak 785 bine ulaşmıştır. Bu grup içinde 4 - 5 yıldır sıra bekleyenler vardır.

### Devlet Maliyesi :

Kasım ayı sonunda T.B.M.M.'ne sunulan devlet bütçesi ile ilgili olarak Devlet Maliyesinin durumu, ayın önemli ekonomik konularından biri olmakta devam etmektedir. Geçen sayımızda topladığımız ilk bilgilerden yararlanarak Meclise sunulduğu şekli ile devlet bütçesi hakkındaki ilk incelemelerimizi vermiştik. Asıl karşılaştırmalı incelememizi daha sonraya bırakarak, devlet bütçesi tasarısının temel özelliklerini belirtmek istiyoruz :

— Harcamaların bir önceki yılda olduğundan daha düşük bir hızla artacağı öngörülmüş olmakla birlikte, bütçenin görünür açığı (TL. 600 milyon), gizli açığından çok düşük gösterilmiştir. Bütçe tasarısı, TL. 2,3 milyar ek gelir sağlanmasını öngörmektedir. Gösterilen bütçe açığının iç istikrazla, diğerlerinin vergi artışlarıyla karşılanacağı açıklanmıştır. Hükümetin daha kolay ve kısa vadeli olan vasıtalı vergilerde artışlar yapacağı beklenmelidir. Gelir artırma yollarının «en iyisi» olmayan bu yolun kullanılmasından başka çıkar yol kalmamıştır. İhtiyaçlar o kadar acildir.

— Vasıtasız vergilerin ödeme zamanlarının ayarlanmasından başka, bu cins vergilerin arttırılması yönünde bir hazırlık yapıldığı konusunda henüz bilgi gelmemektedir. Oysa, uzun vadede asıl güvenilir devlet geliri kaynağı bu alandadır. Vergi ödeme zamanlarının ayarlanması ise, olumsuz bazı sonuçlar verebilecek özelliktedir. Bu alandaki denetlemenin iyi işlemediği belli iken, gelirlerin teşekkül etmesi sırasında, daha kısa dönemlerde düzenlenecek beyannamelerle gelir ve kurumlar vergisi tahsil edilmesi, denetleme işini büsbütün güçleştirecektir. Denetleme meselesinin çözümlenmesi ile gelir ve kurumlar vergisinin uygulanmasının yaygınlaştırılmasından önce, böyle bir usûle gidilmesi, yıllık vergi gelirlerinin artış hızında bir düşme yaratabilecek özelliktedir. Gelir vergilerinin, gelirlerin teşekkül ettiği yıl içinde tahsil edilmesi usulü, A.B.D. de uygulanan bir gelir tahsili usulüdür; ama denetleme iyi olmayanca uygulanması imkânsız denecek derecede güçtür. Bu alandaki en önemli hedef, vasıtasız vergilerin iyi denetlenmesini, uygulamanın yaygınlaştırılmasını ve mükellefe kolay gelecek tahsil usûllerinin geliştirilmesini sağlamaktır.

— Bütçe tasarısı, 1970 yılı içinde devlet gelirlerinin eski yıllardakinden daha hızlı, devlet harcamalarının eski yıllardakinden daha yavaş artacağını öngörmektedir. 1970 mali yılı içinde muhtemelen bunun tam tersi gerçekleşecektir. Bundan önceki bütçe uygulamalarında da böyle olmuştur. Bu alanda tasarıda öngörülen artış oranlarından bazılarını verelim: 1969 mali yılı bütçesindeki seviyeye nazaran 1970 tasarısında, motorlu taşıtlar vergisindeki artış oranı % 58, veraset vergisinde % 133, emlak alım vergisinde % 17. Ver-

gi arttırıcı tedbirlere rağmen, bir yılda fiilî tahsilatta bu ölçüde artışlar elde etmek çok güçtür.

— Harcamalar da muhtemelen öngörülenden daha hızlı artacaktır. Yukarıda belirtilen çalışma hayatındaki huzursuzluklar, personel giderlerini arttıracak, yapılmaya başlanan zamlar, devletin ödeyeceği fiatları da yükseltecektir.

— Satış vergileri, denetlenmesi ve tahsili çok güç vergilerdendir. Em-lâk alım vergisinde açıkça görülen denetleme ve tahsilât güçlükleri, yeni bir satış vergisinin konulmasından, gelir arttırma bakımından olumlu sonuçların elde edilebileceği hususunda ümit vermektedir.

Gelir vergisi ödeme şekli değiştirilmeden ve oto satış vergisi konulmadan önce, üzerinde iyice düşünölmelidir.

### Sermaye Piyasası :

Ayın en önemli olayı, Hürriyet Gazetes'i'nin Hastaş hakkındaki yayınından sonra başlayan gelişmelerdir. Bu yayından sonra sermaye piyasasında hisse senedi ve tahvil ihraçları durmuş gibidir. «Hastaş Olayı» adını taşıyan bu yazı, bu şirketle ilgili gerçeklerin bir incelemesini ve şirketin geleceği hakkındaki tahminlerimizi içine almaktadır (\*). Hastaş'ın açıklamaları, sermaye piyasasındaki gelişmeleri incelerken topladığımız gerçekleri değiştirmemiştir. Bu açıklamalar, şirket hakkında yeni bilgiler vermemiştir. Çünkü sermaye piyasasında «bilgi» nin anlamı, bilânço ve kâr - zarar bilgileridir. Bu tartışmanın bütün 16 Hastaş şirketi hakkındaki malî bilgiler yayınlanmadan durması beklenmemelidir. «Hürriyet Gazetesi» nin yayınından önce yazılmış olan geçen yazımızdaki tahminler gerçekleşmiştir :

*«Hissedarlara malî bilgi verilmeli ve hissedar güveninin sarsılması önlenmelidir. Bu yola gidilmedikçe, önümüzdeki günlerde muhtemelen hissedarlar arasında yayılacak güvensizliğin sonuçları yöneticileri güç durumda bırakacaktır. Yöneticiler malî bilgileri yayınlamamakta ısrar ettikleri takdirde, bu bilgilerin Ticaret, ya da Maliye Bakanlıkları uzmanlarınca tesbit edilerek yayınlanması, binlerce ortağa karşı Hükümetin sorumluluğunu teşkil edecektir.»*

Hükümetten henüz ses gelmiyor. Tesbit edebildiğimiz kadarı ile vadesi gelen «ortak bonoları» ndan % 80 i ödenmemektedir. Kredili mesken kampanyası durmuş gibidir. Endişe içindeki ortaklara şirketler gurubunun geleceği hakkında fikir verecek malî bilgiler verilmemektedir. Guruba dahil şirketlerden bir çoğu, değil kâr etmek, yaşamak imkânını dahi kaybetmişlerdir.

*Şimdi ne olacak? Mevcut yöneticilerin yapabileceği en iyi şey derhal bütün şirketlerin bilânço ve kâr - zararını çıkararak olağanüstü bir genel kurulda her şeyi açıklamak ve yeni yöneticilerini, bilgili şekilde seçmek imkânını ortaklara vermektir. Şimdi yapılmadığı takdirde, yöneticiler gelecek günlerde*

(\*) Banka Dergisi, Ocak - 1970 Sayısı Cilt 7 Sh. 11)

nasıl olsa bunu yapmak zorunda kalacaklardır. Bunu yapmaya kanunla zorlanmadan yaparlarsa, kişisel menfaatleri açısından yararlı olacaktır. Düşünülmelidir ki, kurallara göre, protesto edilen ortak bonolarının yokluğu, protestoların hükümsüzlüğü öne sürülebilir. Bonoları ödemeyen ortaklardan sermayenin % 10.unu temsil eden bir gurup birleştiği takdirde olağanüstü genel kurulu nasıl olsa toplayabilirler. Sadece oyalama amacı ile düzenlenecek «solbet toplantıları», meseleyi çözmeğe yetmeyecektir.

Geçen yılın Ekiminde okurlarımıza bu hisse senetlerinden satın almayı uygun mütalâa etmediğimizi ifade etmiştik. Bununla birlikte, hisse senetlerinden almış olan okurlarımıza, ikinci taksit taahhüt borçları için, durum açıklığa kavuşuncaya kadar beklemenin yerinde olacağı görüşümüzü tekrarlamak isteriz. Bu «ortak bono» larının, hissedarın taahhüt borcunun hukukî özelliğini değiştirmeyeceği ve taahhüt borcuna ek olarak ayrıca bir borç doğurmuyacağı için normal ticarî senetler gibi protesto ve takip edilebileceği şüphelidir. Yaptığımız araştırmalara göre, ortak bonosunu ödemeyen hissedarın protesto edilmesi halinde, haklı olarak protestoyu red etmesi ve gerekirse dâvâ yoluyla hakkını araması mümkündür.

Sermaye piyasasının geleceği bakımından durumun derhal açıklığa kavuşması ve 16 Hastaş şirketine ait bilânço ve kâr - zararın en kısa zamanda yayınlanması şarttır. Şirket yöneticileri bunu yapmadığı takdirde, Ticaret Bakanlığı, onları bu yola zorlamalıdır. Başlangıçta yayınlanması sağlanamamış olan «izahnamenin» şimdi yayınlanmasını sağlamanın Ticaret Bakanlığı'nın kanunî yetkileri içinde olduğu kabul edilmelidir.

16 şirkete ait bilânço ve kâr - zarar tablolarının yayınlanması «ticarî sır» değildir. Halka açık şirketin, bu bilgileri gizlemek imkânı yoktur.

Hastaş şirketlerini düzeltmeye, verimli ve kârlı hale getirmeye imkân yok mu? Bu konuda, yukarıdaki bilgiler elde olmadan kesin bir şey söylene-  
mez. Gazete ilânlarını toplamak, şirket yayınlarını izlemek, elimize geçen bir kaç bilânço ve kâr - zarar tablosunu incelemek suretiyle ulaştığımız sonuç, bunun oldukça güç olduğunu göstermektedir. Ancak, mevcut yöneticilerle şirketler gurubunun kârlı ve verimli hale getirilmesinin mümkün olmadığı, elimizdeki bilgilerden açıkça belli olmaktadır. Yeni bir yönetim ekibi, belki mevcut imkânlarla bir şeyler yapmak imkânını bulabilecektir.

Yılbaşındanberi sermaye piyasasının denetlemeden uzak olarak çok hızlı gelişmesi konusunda yaptığımız uyarımlar sonuç vermemiştir. Şimdi bu kuralları tesbit ederek uygulamak, kaçınılmaz olmuştur. Tedbir almak için, bir kötü tecrübe yeterli sayılmalıdır.

Hastaş'dan sonra sermaye piyasasındaki gelişme durur mu? Hayır. Bundan aşırı şekilde endişe edildiğini görmekteyiz. Böyle bir aşırı korku, şimdiye kadar Hastaş hakkında alınabilecek tedbirleri de önlemiştir. Hiç kuşku duyulmamalıdır ki, Hastaş'ın hesapları açıklandıktan sonra, malî bilgileri kolayca alıcılara sağlayacak şirketlerimiz, sermaye piyasasından rahatça faydalanabileceklerdir. Şüphesiz, hisse senetleri ve tahviller ihraç etmek güçleşecektir. Ser-

maye piyasasının uzun vadeli menfaatleri için bu tür bir güçleşme çok faydalı olacaktır. İhraç edecek şirketlerin, araya bankaları koyması şart olacaktır. Bankaların aracılık fonksiyonunun gerektirdiği örgütlenmeyi de uzmanlaşmayı sağlamaları kaçınılmaz olacaktır. Ancak, bütün bu gelişmeler, faydalı gelişmelerdir. Kısaca, bu olaydan sonra sermaye piyasasından fon talep edecek şirketlerin iyi denetlenmesi sağlanacaktır. Ve sermaye piyasasında sağlam gelişme bu denetleme işinin gelişmesiyle ortaya çıkacaktır. Sermaye piyasası, bu konudaki tecrübelerden çıkarılmış kurallara göre, şirketlerin denetlenmesi demektir.

Sermaye piyasasının düzenlenmesi amacıyla hazırlanmış tasarı denetleme hükümleri bakımından çok eksiktir. Bu kanunun, aslında bir «denetleme kanunu» haline getirilmesi ve bu denetlemeyi yapacak uzmanları yaratacak «Serbest malî müşavirlik kanunu tasarısı» ile birlikte çıkarılması gereklidir.

İktisadî Devlet Teşekküllerine ait bazı fabrikaların özel teşebbüse devri meselesi, çok yakında günün konusu olacağı benzer. Bu konudaki görüşümü zü biliyorsunuz: Bu fabrikalardan bazılarının sermaye piyasası kurallarına uygun şekilde ihraç edilecek hisse senetlerinin satılması suretile halka devredilmesi faydalı olabilir. Dikkatle yapıldığı takdirde, amaca varılabilir. Ancak, bu fabrikaların bağımsız denetlemeden geçirilmesi, varlıklarının yeniden değerlendirilmesi, hisse senedi satış fiyatlarının konu ile ilgili kurallara uygun olarak tesbit edilmesi ve en önemlisi her şeyin açık olarak, kamu oyunun gözü önünde yapılması şarttır. Bu yoldan gidilmediği takdirde, sermaye piyasasını çok uzun yıllar uğraştıracak önemli güçlüklerin doğması beklenmelidir. Bu iş son derecede teknik bir uzmanlık işidir. Şimdilik, bu fabrikaların hangilerinden ibaret olduğu ve bu konuda uygulanacak kurallar hakkında kamu oyu bilgiye sahip değildir. Bu konuda elimize geçen kırık dökük bazı bilgiler, meseleye gereken önemin verilmediğini göstermektedir. Sermaye piyasamızın bu günlerde çok titizce ele alınarak incelenmesinde büyük fayda vardır; bu şekilde davranışa bu piyasa her zamankinden fazla muhtaçtır. Bu çok önemli piyasanın, üzülerek söyleyelim, şimdilik sahibi yoktur.

#### **Bankalar :**

Sermaye piyasasına sahip çıkması normal olan kuruluşlar bankalarımızdır. 1969 enflasyonist baskıları içinde, şubeleri arttırma ve ikramiyecilik yarışı ile uğraşan ticaret bankalarımız da, kalkınma ve yatırım bankalarımız da, büyük ekonomik önemi olan sermaye piyasasındaki gelişmelere seyirci kalmışlardır. Türkiye Bankalar Birliği'nin konu ile ilgilendiğini gösteren işaretler yoktur. Konu ile doğrudan doğruya ilgili olan ve bu yönde bazı ödev ve sorumlulukları olan Ticaret ve Maliye Bakanlıkları, bir denetleme kanunu çıkıncaya kadar geçici bir denetleme düzeninin gerektirdiği değişiklikleri ve atılan bir düzenleyici müdahaleyi yapamamışlardır. Yine üzülerek belirtelim ki, bankacılığımızın bir çok meselesini lâıyk olduğu önemle ele alan Derginiz, bu alanda da imkânlarıyla dengeli olmayan bir ödev yüklenmek zorunda kalmıştır. Bankalarımızın, sermaye piyasasındaki gelişmenin denetim altına alınmasında büyük menfaati vardır.

# BAHTIYAR DEDE



Gençlikte ihtiyarlığa  
hazırlanmak gerekir

Tasarruflarını TÜRKİYE  
'VAKIFLAR BANKASI' nda  
toplayanlar istikbâl endi  
şesinden uzak mutlu  
yarınları hazırlamış de-  
mektir.

VAKIFLAR

TÜRKİYE



BANKASI



İktisadî kalkınma ve dış ticaret arasındaki ilişkiler, son yıllarda iktisatçıların büyük ilgisini çekmiş ve bu konuda çok şeyler yazılmış ve söylenmiştir. Türkiye için bu yazılan ve söylenenlerin önemi çok büyüktür. Zira, Türkiye ekonomisinin yıllardan beri en fazla aksayan tarafı dış ticarettir. İktisadi kalkınmamızı ziyadesiyle kösteklemektedir. Bu bakımdan dış ticaret ile iktisadi kalkınmamız arasındaki ilişkilere eğilmek bugün büyük bir zurettir.

Kalkınma meseleleri üzerindeki araştırma ve yazıları ile son 20 yılda büyük bir şöhret yapmış, Amerikalı iktisatçı Prof. Hollis Chenery, dış ticaret ve kalkınma arasındaki ilişkilere dair son yıllarda yazılanları bir «araştırma» da toplamıştır (\*). Chenery'nin söz konusu araştırması son derece ilgi çekicidir. Memleketimizin en önemli bir proplemine ışık tutmakta olan bu araştırmanın özetini BANKA okuyucularının istifadesine sunmayı faydalı görmekteyiz.

İktisat teorisinin önemli konularından biri dış ticaret teorisi, diğeri de iktisadi kalkınma teorisidir. Dış ticaret teorisinin oldukça eski bir geleneği vardır. Ve bu teorisinin esasları iktisat ilminin kuruluş yıllarında atılmış ve o zamanla geliştirilmiştir. İktisadi kalkınma teorisi ise yenidir. Bu konuda en önemli eserler İkinci Dünya Savaşından sonra yayınlanmış ve önemli tartışmalar son yıllarda yapılmıştır. Her iki teori birbirinden müstakil olarak ele alınmış ve geliştirilmiştir. Halbuki dış ticaret ve iktisadi kalkınma birbiri ile yakından ilgilidir. Ve her iki meseleyi ayrı ayrı inceleme, doğru olmayan sonuçların ortaya çıkmasına sebep olabilir. İşte iktisatçıların son yıllardaki gayretleri, iki teoriyi bir araya getirmeye yönelmektedir. Chenery'nin özetlemeğe gayret edeceğimiz yazısı bu yöndeki gayretlerin çok güzel bir örneğidir.

Dış ticaret teorisi, bir memleketin sahip bulunduğu iktisadi kaynakların en verimli bir şekilde kullanılmasını temin edecek bir ihracat ve ithalât strüktürünün (yani, hangi malların ne miktarda ihraç, hangi malların en miktarda ithal edileceği) nasıl olabileceğini araştırır. Dış ticaret bilgisinin bulgularından hareket eden bir ekonomi politikası, hiç şüphesiz memleket kaynaklarının en verimli şekilde kullanılmasını temin edecek bir politika olacaktır.

Dış ticaret teorisinin esasını teşkil eden mukayeseli masraflar teorisine göre her memleket nisbî olarak ucuz istihsal ettiği malları ihraç edip, nisbî

(\* ) Hollis B. Chenery, *Comparative Advantage and Development Policy, Surveys of Economic Theory* (London 1969) içinde, sahife: 125 - 154

olarak pahalı istihsal edebileceği malları ithal edecektir. Bazı faraziyeler yapıldığı takdirde; bir memlekette, bol bulunan bir istihsal amilinin fazla miktarda kullanılmasıyla istihsal edilen mallar ucuz olacağı cihetle, söz konusu memleket bu cins malları ihraç eder, buna mukabil kendi memleketindeki kıt istihsal amilleri ile istihsalı mümkün bulunan malları ithal eder,

Mukayeseli masraflara dayanan dış ticaret teorisi son yıllarda tenkit edilmiştir. Nitekim, mesele statik olarak değerlendirilince, bir çok geri kalmış memleketlerin ilkel maddeler istihsalinde ihtisas kazanması ve bunları ihraç etmesi lâzım geldiği neticesine varılır.

Neticede, iktisadi kalkınma gerçekleşemez. Zira, kalkınma bir bakıma endüstrileşme demektir. Geri kalmış memleketleri gelecekte ilkel madde ihracatçısı memleket olarak kalmaya mahkûm eden mukayeseli masraflar teorisi, bu konuda tenkit edilmektedir. Tekniğin, zevklerin değişmesi faktör (istihsal amilleri) verimini ve çeşitli faktörlerin kıtlık derecelerini de değiştirmektedir. Bu bakımdan zaten bugünkü mukayeseli avantajların, 10 sene sonraki mukayeseli avantajlar olacağını kabul etmeye imkân yoktur. Bu bakımdan mukayeseli masraflar teorisini statik olarak değil, dinamik olarak düşünmek icap eder. Kalkınma meselelerini göz önüne almakşızın ihracatı lüzumlu faktör avantajlarına göre tesbit etmek yanlış bir politika olur. Ayrıca, büyük çapta yapılan istihsalden temin edilen faydalar, piyasada tam rekâbetin bulunmaması, kalkınma ile ilgili sosyolojik ve pisikolojik amillerin mukayeseli masraflar teorisinde yeri yoktur.

Mukayeseli masraflar teorisi böylece tenkit edilince dinamik şartlar altında hangi malların ihraç edilmesi, hangilerinin ithal edilmesi lâzım geldiğini tesbit edebilmek için sözkonusu memleketin kalkınma süresini göz önüne almak icap eder. Böylece dış ticaret teorisi ile iktisadi kalkınma teorisi yan yana gelmektedir. Fakat bunu yapmadan önce kalkınma teorilerine göre güdülmeleri gereken ekonomi politikası neticesinde ortaya çıkan yatırım kriterlerinin, dış ticaret teorisine göre seçilecek yatırım kriterlerinden ne derece farklı bulunabileceğini görelim.

#### A — Faktör Yoğunluğu Kriteri :

Geri kalmış memleketlerde kalkınmayı temin için hangi sahalara yatırım yapılacağını tesbit konusunda göz önüne alınması mümkün bir kriter faktör (istihsal âmili) bolluk dereceleridir. Geri kalmış memleketlerde sermaye az miktarda bulunduğu cihetle, belirli miktardaki mahsulü temin amacıyla daha az kapital ve daha fazla emek kullanan projelere öncelik verilmelidir. Aynı öncelik, çeşitli istihsal sektörleri arasında da söz konusu olmalıdır. Yani, geri kalmış memleketlerde, az kapital ve fazla emek kullanan istihsal sektörleri ve bu sektörlerde istihsal olunan malların istihsalı teşvik edilmelidir. Hiç şüphesiz, bu çeşit malların ihracatının teşviki söz konusu memleketler için faydalı olacaktır.

Chenery göstermektedir ki, az kapital kullanan endüstrilerin teşviki şu üç şart yerine gelir ise istenen neticeleri verir:

1 — Söz konusu ekonomide kıt bulunan tek istihsal âmili kapital olmalıdır. Veya diğer istihsal amilleri kapitale oranla o derece boldur ki, maliyet farklılıklarını tesbit bakımından kapitalin ehemmiyeti çok büyüktür.

2 — Her yatırım alternatifine tahsis edilecek kapital aynı miktar mahsül istihsaline imkân vermelidir. Veya muhtelif mahsülleri mukayese için kullanılan piyasa fiatları, bunların sosyal kıymetlerine eşit bulunmalıdır.

3 — İstihsal, sabit maliyetlere göre yapılmalıdır. Yani, firmaların büyük veya küçük olması istihsal maliyetlerini etkilememelidir.

Geri kalmış memleketlerde bu faraziyelerin hepsini yapmak ekseriya mümkün olmaz. Kaldı ki, tatbikatta hangi endüstrinin daha fazla kapitalce yoğun bulunduğunu tesbit etmek için, elimizde mevcut iki usul, bazı hatalı neticeler ortaya çıkarabilir. Söz konusu iki usulün biri, Kapital - Hasıla oranı, diğeri Kapital - Emek oranıdır. Kapital hasıla oranı, belirli hasılayı temin için kullanılan kapital ve hasıla arasındaki oran, kapital - emek oranı ise, kapital ile emeğin birleşme oranını gösterir. Her iki usulün mahzuru istihsalde kullanılan tabiat âmillerini tamamen ihmal etmiş olmalarıdır.

Geri kalmış memleketlerde tabiat amillerinin veya emeğin fırsat maliyeti (opportunity cost) sıfır değilse, yani emek veya tabiat amilleri ile başka mallar istihsaline mümkün ise, sermaye hasıla yerine, sermayenin verimliliği kriteri gelmek zarureti mevcuttur. Diğer taraftan, Kapital-Emek oranını kullanmak suretiyle, hangi malların daha elverişli bulunduğunu anlıyabilmek için, ya her memlekette aynı endüstrilerde bu oran aynı bulunmalı, ya da, ticareti yapılan bütün malların istihsaline için emek yerine kapital geçebilmelidir. Bu faraziyeler yapılmayınca Kapital - Emek oranı nisbî avantajları göstermekte iyi bir ölçü olamaz.

#### **B — Marjinal Verimlilik Kriteri:**

Hangi yatırımların veya hangi istihsal saharındaki istihsalin memleketin kalkınmasında daha fazla etkili olabileceğini anlamamıza yardım edecek, daha genel ve daha doğru bir kriter istihsal amillerinin marjinal verimlilik kriteridir. Marjinal verimlilik kriteri hiç şüphesiz bir parsiyel - kısmî tahlil metodudur. Yani ekonominin bütünü düşünmeksizin tek bir istihsal sahasında meydana gelecek küçük bir istihsal artışını ölçmeğe yönelmektedir. Ekonomide meydana gelecek strüktürel değişikliklerin neticelerini bu usul ile anlamak mümkün değildir.

Marjinal verimlilik kriterinin çok değişik ifade tarzları mevcuttur. Şimdi bunların önemli olanlarını gözden geçirelim.

## 1 — Statik Marjinal Sosyal Verimlilik Kriteri :

Muhtelif projelerin millî gelire olan katkısı sıraya dizilir. Millî gelire katkısı (yani millî geliri artırma derecesi) en yüksek bulunan projelerin gerçekleştirilmesi ile işe başlanarak, eldeki kaynakların yeteri kadar olmak üzere söz konusu sıraya göre projeler gerçekleştirilir.

Bu usul, faktör yoğunluğu kriterinden daha iyi neticeler verir. Zira, bir memleketin sahip olduğu tabii kaynaklar, mütehassıs işçiler, bazı iklim şartları, bazı mahsûl veya hizmetlerin ifade ettiği özel önemlilik, kapital yoğunluğu fazla bulunan bazı projelerin sosyal marjinal verimliliğinin kapital yoğunluğu az olana oranla daha falza bulunmasına sebep olabilir. Köylerde işsiz bulunan kimselerin şehirlere taşınması, barındırılması, eğitim görmesi fazla miktarda kapital yatırımına sebep olabilir. Yatırım kriteri bu şekilde ele alınca, bir taraftan iktisadî kalkınma, diğer taraftan mukayeseli masraflar prensibi göz önüne alınmış bulunmaktadır.

## 2 — Marjinal Yönden Yatırım Kriteri :

Kazanılan gelirin, kâr ve ücret olarak bölümü önemlidir. Zira, kârlardan yapılacak tasarruf oranı, ücretlerden yapılacak tasarruf oranından çok yüksektir. Bu bakımdan, kalkınmayı hızlandırmak istiyorsak gelirin daha yüksek kısmının kâr olarak kalmasını temin etmeliyiz. Bu görüşü savunan iktisatçılar, devletin, ücretleri vergilendirmek suretiyle gelir temin edeceğine ve netice itibariyle yatırım yapabileceğine fazla itibar etmez.

## 3 — Marjinal Büyüme Katkısı Kriteri :

Yukarıda izah edilen, statik sosyal marjinal hasıla kriteri ile marjinal yeniden yatırım kriterini bir araya getirmek suretiyle hangi projelere öncelik verileceğini tesbit etme tekniğine, «marjinal büyüme katkısı kriteri» tabir edilmektedir.

## C — Programlama Kriterleri :

Yukarıda izah edilen çeşitli kriterler, ekonominin halen mevcut strüktürünü göz önüne almaktadır ve mevcut strüktürden meydana gelecek küçük değişikliklerin neticelerine göre, yatırım projeleri sıraya konmaktadır. Ekonominin bütününe dair elimizde veriler bulunmaz ise, yukarıda izah olunan kriterler ile yetinmek icap eder. Fakat, bu usullerin ortaya çıkaracağı hataları daha büyük değişikliklerin neticeleri hususunda bir fikir sahibi olmak suretiyle düzeltmek gerekir. Zaten, bir taraftan mukayeseli avantajlar prensibi ile, diğer taraftan büyüme teorisinin prensiplerini bağdaştırmak tutarlı hale getirmek amacı ile programlama tekniğinden istifade zaruri olacaktır. Gerek faktör yoğunluğu prensibi, gerek, marjinal verimlilik kriterlerinde ekonomik sis-

temdeki bu genel tahditin (sermaye kısıtlığı) bulunduğu farzedilmektedir. Halbuki, sistemde daha başka tahditler de mevcuttur. Döviz miktarı, vasıflı işçilik, belirli bazı malların noksanlığı v.s. programlama tekniğinde bütün bunları göz önüne almak mümkündür.

Program tekniğinin esası, muhtelif malların ve istihsal amillerinin arz ve talebinde devamlı bir denge temin etmektir. Son yıllarda geliştirilen matematik tekniği ve elektronik beyinler programlama tekniğinin gittikçe daha fazla kullanılmasına imkân vermiştir. Burada en önemli mesele kaynakların muhtelif sahalara dağılımında «tutarlılık» ve «verimlilik» prensiplerinin aynı anda temin edilmesidir. Yani, kaynaklar muhtelif sahalara o şekilde dağıtılmalı ki, muhtelif mal ve istihsal amillerinin ileriki yıllardaki arz ve talebi birbirine eşit bulunmalı, diğer taraftan bu suretle memleketin milli geliri yüksek bir oranda artmalıdır.

#### D — Mukayeseli Avantajlar ve Kalkınma Plânları :

Kalkınma plânı ve programlarında ekseriye iki çeşit problem ile karşılaşılır. Kısa vadede istihsal amilleri piyasasında ve çok belirli malların arz ve talebinde dengesizlik meydana gelebilir ve bu dengesizlikler memleketin kalkınmasını önler. İktisadî kalkınmalarını hızlandırmaya gayret eden geri kalmış memleketlerde, bu dengesizlikler dış ödeme bilânçolarında zorluklar ortaya çıkarır. Uzun vadede ise, muhtelif ekonomik sektörler arasında seçim yapılması önemlidir. Zira bir, sonraki devrede meydana gelecek kalkınma, daha önceki devrede sektörler arasında yapılan seçime bağlı bulunmaktadır. Memleketin halen içinde bulunduğu dengesizlikler önem veren kalkınma plânlarında dahilî arz ve talep dengesi temin edilmeye çalışılır. Halbuki, meseleleri daha uzun vadeli olarak ele alan kalkınma plânlarında mukayeseli avantajlara önem verilir.

Kısa vadeli gayelere önem veren kalkınma plânları, dengeli kalkınma plânlarıdır denilebilir. Bu plânlarda ekonominin bazı önemli sektörleri için gayeler tesbit edilir, ekonomide meydana çıkması muhtemel bazı arz eksiklikleri ortadan kaldırılmaya çalışılır. Emegün, kapitalin ve bazı önemli malların arz ve talebinde eşitlik teminine gayret edilir. Komünist memleketlerde uygulanan kalkınma plânları bu çeşit plânların en uçtaki şekilleridir.

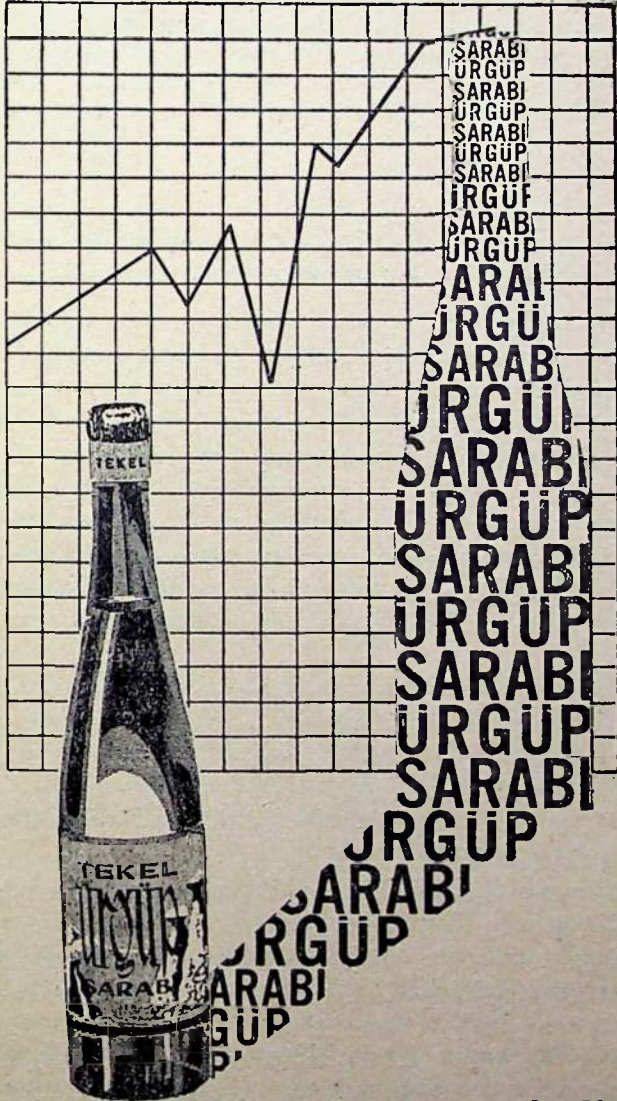
Mukayeseli avantajlara önem verilen kalkınma plânlarında ise, muhtelif istihsal sahalarındaki verimlilikler göz önüne alınır ve ülkenin dış ödemeler bilânçosunu düzeltecek projelere öncelik verilir. Bu çeşit plânlarda, ekonominin bütününe kapsayan tahliller yerine kısmî - parsiyel tahlil usulleri kullanılır. Yani, belirli projelerin memleket ekonomisi bakımından ifade ettiği ehemmiyet araştırılır. Filipinler, Porto - Riko ve İsrail'de uygulanan plânlar bu çeşit plânlamaya misâl teşkil eder.

Sovyet Rusya gibi çok geniş ve hemen her çeşit müstakil kaynaklara sahip memleketlerde dengeli kalkınma plânları kullanılmasında büyük mahzurlar yoktur. Fakat aynı usul, diğer küçük komünist memleketler uygulanınca önemli zorluklar ortaya çıkmaktadır. Meselâ, bir iktisatçı göstermektedir ki; Macaristan'ın dış ticareti, bu ülkenin millî gelirinde önemli bir orana sahip olduğu halde, mukayeseli avantajlar prensibi Macaristan'ın kalkınma plânı yapılırken son zamanlara kadar göz önüne alınmamıştır. Ne miktar ihracat yapılacağı, tamamen ithalât ihtiyacına göre hesaplanmış ve ihracatın mahiyeti üzerinde hiç durulmamıştır. Hiç şüphesiz bu hal tarzı ancak komünist bir ülke için söz konusu olabilir. Ayrıca, bu suretle yapılan bir ticaretin, kaynakların en iyi kullanılmasına imkân vereceğini sanmak mümkün değildir.

Küçük memleketlerin mukayeseli avantajlar kaidesine daha fazla dikkat etmesi zaruridir. Zira, bu memleketlerin her çeşit sanayi mamûllerini ve ilkel maddeleri istihsal etmeleri mümkün değildir. Dış ticaretin kalkınmayı köstekliyen bir âmil olması istenmiyorsa mukayeseli avantajların daima göz önünde bulundurulması icap eder.

Türkiye'de, son yedi yıldan beri bir kalkınma plânı uygulanmaktadır. Bu yedi yılda dış ticaretimiz her gün daha kötüye gitmiştir, gitmektedir. Durum böyle iken, Kalkınma Plânlanımızın iyi olduğunu söylemek her halde kolay olmasa gerek...





şarap sanayiinde en üstün kalite

Bu yazıda okurlarımı, daha önce sunduğum bazı yazılardan parçalarla sıkılmamağı çok isterdim. Ancak, başındanberi büyük önem verdiğim ve bu sebeple yakından izlediğim HASTAŞ olay'ını bütün yönleri ile inceleyip ayrıntıları ile sizlere sunmayı ödev saydığım için, hoşgörünüze sığınarak bu yazıyı kronolojik bir temel üzerine kurmağa çalışacağım.

Hastaş 1968'in Eylül sonunda doğarken, sermaye piyasası'nın incelenmesi sırasında karşılaştığımız bu olay hakkında şöyle yazmıştık :

*«Kuruluşunu endişe ile izlediğimiz ikinci kuruluş, «Halk Sektörü» gibi bir büyük ad ile ortaya çıkmış olan ve Eylül başında sermayesi 10 milyondan 100 milyona yükseltilen HASTAŞ'tır. Kurucular, kendi müesseselerini, Almanya'nın Krupp ve Volkswagen, Fransa'nın Reno, Amerika'nın Ford gibi şirketleri ile kıyaslamakta ve fakat nedense, kıyaslamalarda adı geçen şirketler gibi değil de, son yılların en kârlı işleri gibi görülen eğitim alanı ile işe başlamış bulunmaktadırlar. Gerçekten devletin eğitim alanına tahsis ettiği kaynaklarını yıllar yılı dar tutulması bu alanı müteşebbisler için çok kârlı hale getirmiş, ortası ve yükseği ile mantar gibi ortaya çıkan özel yüksek okullar vasıtasıyla eğitim faaliyetleri, özel teşebbüsün çok kârlı bir yatırım alanı oluvermiştir.*

*«Bu tür müteşebbislerimizi uyarmak görevimizdir. Eğitim faaliyeti uzun vadede kâr sağlayamayacak bir iş koludur... Hisse senetlerine yatırım yapmayı düşünen okurlarımızı da bu noktada uyarmayı ödev biliriz.*

*Sermaye piyasasının tanzimi ve teşviki ile ilgili kanunun çıkarılması çok gecikmektedir. Acele edilmezse, küçük tasarruflarını bir iki hisse senedine yatıracak olanlar zararlı çıkacaktır.» (\*)*

Bu olayı sermaye piyasası'nın, bankacılığın ve bütün malî piyasaların gelişmesi ve geleceği bakımından son derece ilgi çekici bulduğumuz ve HASTAŞ'ın kuruluşunda sermaye piyasası ile işletme yönetimi bilimi kurallarının uygulanmadığını tesbit ettiğimiz için, başından sonuna bütün gelişmeleri izleyerek, zaman zaman ilgilileri uyarmak, kaçınılması imkânsız bir ödev sayılırdı. Onun için 1968 Aralık ayında, Dergide yaptığımız uyarmayı daha geniş bir okuyucu gurubuna yayabilmek amacıyla, 26 Ocak 1969 tarihli «Yeni Gazete» de aşağıdaki yazıyı yayınlamak zorunda kalmıştık: (\*\*)

(\*) «İktisadi ve Malî Konjonktür», Banka Dergisi, Cilt: V, Sayı: 10, Sh. 53.

(\*\*) Aralık 1968 içinde bu yazı, Cumhuriyet ve Milliyet Gazetelerine gönderilmiş, fakat yayınlanmamıştır.



«Sermaye piyasasındaki son gelişmeler ilgi çekicidir: piyasanın gelişmesi çeşitli ekonomik ve sosyal nedenlerle gerekli bulunmaktadır. Ancak henüz yürürlükte olan kanunlarımız, hisse senetleri ve tahvillerin satış usûllerini bir düzene bağlamamış, sermaye piyasasındaki muamelelerin, iyi niyetli halkın zarar görmesini önleyecek tarzda kayıtlanması henüz sağlatamamıştır. Öyle ki, Eylül'den beri çok yoğun hisse senedi reklâmı yapan bir şirketin, yapılan reklâmı aynı genişlik ve yoğunlukta bilânçosunu yayınlamaya mecbur tutulamamış olması, iyi niyetli yatırımcılara ve sermaye piyasasının uzun vadeli gelişmesine zarar verme ihtimalini yaratmış bulunmaktadır.

Ekim - Kasım 1963'te düzenlenen Sermaye Piyasası Seminerinde, tecrübeli sermaye piyasası uzmanları Profesör Eric W. Lawson ve Profesör M. Robins şu inancı belirtmişlerdi :

«... Amerika'daki Eşham, Tahvilât ve Borsalar Komisyonu gibi maksada uygun tanzim hükümlerini tatbikle vazifeli bir murakabe mercii kurulmadan Türkiye'deki sermaye piyasasının yaygın bir şekilde genişlemesine meydan verilmemek icap ettiğine kuvvetle inanmaktayız.»

Ekim 1964'de bir «Sermaye Piyasasının Tanzimi ve Teşviki» hakkında kanun tasarısı hazırlanmıştı. Bu çeşit murakabe hükümlerini içine alan tasarı henüz Millet Meclisindedir.

Özellikle T. Sınıf Kalkınma Bankasının, hisse senetleri alıcıları için yaptığı güven-sağlayıcı aracılıktan yararlanan sermaye piyasası, düzenleyici kanunun henüz çıkmamış olmasına rağmen, son derece hızlı bir şekilde beş mislini aşkın bir seviyeye çıkmıştır. Bu hız, son HASTAŞ tecrübesinden sonra daha da yükselecektir.

Ancak bu murakabe hükümlerinin yokluğu, hisse senetleri ve tahvillere aracılık yapan kurumların sorumluluklarını arttırmış bulunmaktadır. Halk yatırım kararlarını verirken, uzmanlık isteyen bu iş'te, aracı kuruluşların yardımına muhtaçtır. Aracı kuruluş, hisse senetleri ve tahvillerini satacağı şirketleri en az, aşağıdaki yönlerden incelemek zorundadır :

- 1 — Şirketin kısa ve uzun vadeli malî durumu, son bir kaç yıllık bilânçoları,
- 2 — Şirketin son birkaç yıllık satışları ve kâr - zarar tabloları, satışlarının, şirketin iş kolu toplam satışlarına oranları,
- 3 — Şirket mamûllerinin kaliteleri hakkında bilgiler; mamûller hakkında müşterilerinin düşünceleri,
- 4 — Şirketin bulunduğu piyasadaki rekâbet gücü,
- 5 — Şirketin yüksek yöneticilerinin vasıf ve tecrübeleri, orta kademe yöneticilerinin yönetim kabiliyetleri,
- 6 — Yüksek yöneticilerin görevi anlayış tarzları, özellikle hiç tanımadığı bir hissedarlar grubuna karşı, ilerde ortaya çıkabilecek sorumlulukları yüklenme kabiliyeti,

7 — Yüksek yöneticilere (Yönetim Kurulu üyeleri dahil) tanınan haklar ve ödenen ve ödenecek ücretler,

8 — Satılacak hisse senetleri ve tahviller karşılığında elde edilecek fonlarla gerçekleştirilecek projeler ve bu projelerin muhtemel kârlılık dereceleri,

İlgili kanun tasarısı ile kurulması öngörülen Sermaye Piyasası Denetleme Komisyonu, bunlara benzer incelemeleri yapacak olsa da kanunun çıkması, aracı kuruluşun yukarıda özellikleri belirtilen görevlerini ortadan kaldıramayacaktır. Fakat kanunun çıkmamış olması, aracı kuruluşun yukarıda özellikleri belirtilen fonksiyonlarına bir kamu hizmeti özelliği vermektedir.

HASTAŞ hisse senetleri ihracına aracılık yapan T. C. Ziraat Bankası şubelerinde, sermayesi 100 milyona çıkmadan önceki HASTAŞ'ın 10 milyon sermayeli bir bilançosu yoktu. Elde edilecek 100 milyon lira ile gerçekleştirilecek projelerin ayrıntıları ve muhtemel kârlılık dereceleri belli değildi. Şirketin kuruluşundan beri sağladığı hâsılat, yapılan masraflar ve kâr miktarı, kuruluş masrafları, son reklâm kampanyasının şirkete mal olma bedeli, hiç bir broşürde yoktu. Şirket yöneticilerinin eğitim ve tecrübe seviyeleri hakkında bilgiler yeterli değildi. Şirketin yüksek seviyeli yöneticilerine ödenen ve ödenecek ücretler belirtilmemiştir.

Bu hisse senetlerinden satın aldıktan sonra herhangi bir sebeple yatırımını paraya çevirmek isteyen hissedar için açık olan yollar yok gibi idi; T. C. Ziraat Bankası'nın herhangi bir geri ödeme garantisi yoktu.

HASTAŞ Holding'e dahil olmak üzere kurulmuş bulunan 16 anonim şirketin sermayelerinin miktarı ve birbirleri arasındaki borç-alacak münasebetleri hakkında herhangi bir bilgi ve şirket mukaveleleri de yoktu!..

Bu yazı, HASTAŞ kurucularının iyi niyetinden şüphe edildiği için yazılmamıştır. Ancak sermaye piyasası oyununun kuralları vardır. Bu konuda çok acı tecrübeleri olan Batı ülkelerinde bu kurallar, kanun hükmündedirler ve hisse senedi satışlarının reklâmı tamamen yasak edilmiş, ya da son derece kısıtlanmıştır. Hızla gelişen sermaye piyasasının ihtiyacı, kanun hükümlerinin yaratılmasıyla kurallara uymanın zorunlu hale getirilmesidir. Sermaye Piyasasını Tanzimi ve Teşviki ve Serbest Malî Müşavirlik mesleğinin kurulması hakkındaki kanun tasarılarının kanunlaşması için vakit çok geçmiştir.»(\*)

16 Şubat 1969 tarihli «Yeni Gazete» de aşağıdaki yazımız yayınlandı :

*«Son yıllarda hisse senetleri satış hacminde hızlı bir gelişme olduğu için, sermaye piyasası muamelelerinin çok iyi denetlenmesini sağlamak, gün geçtikçe şiddeti artan bir ihtiyaç olarak ortaya çıkmaktadır. Piyasadaki tahvil satışları, genellikle kuruluş güçlenmiş şirketler tarafından yapıldığı ve aracı bankalar, ana para ve faizleri ödeme garantisi verdiği için, bu alandaki denetleme ihtiyacı daha az olsa da, şirketin gelecek kârlılık derecesi üzerinde bir «ümit» ten ibaret bulunan ve bu türlü aracı kuruluşlar tarafından benzer ga-*

(\*) «Sermaye Piyasasını Korumak Gerek», Yeni Gazete, 26 Ocak 1969.

rantilerin verilmesine imkân bulunmadığı için, hisse senetleri satışlarının daha etkili bir denetime tabi tutulması, daha büyük bir ihtiyaç olarak belirmektedir.

Sermaye Piyasası ile ilgili kanun tasarısı, Millet Meclisi Komisyonundan çıkmış bulunmaktadır. Ümidimiz, tasarıdaki denetleme hükümlerinin iyi tespit edilmiş olmasıdır. Bu yazının amacı, hisse senetlerini halka satan şirketlerin çok sıkı bir denetlemeye tabi tutulması ihtiyacını iyice belirtmek için, ABD'de sermaye piyasasının denetlenmesini düzenleyen «Securities Act — Hisse Senetleri ve Tahviller Kanununun 1933'te kanunlaşmasından önceki dönemde, bu kanunun çıkmasına sebep olan ve ABD finansman tarihine geçmiş olaylardan birini hatırlatmaktadır. Bu olay 1880'de Alman asıllı bir aileden doğmuş Ivar Kreuger'in işletmecilik tecrübesinden ibarettir. Ivar Kreuger, şüphesiz 1920'lerin en başarılı ve aynı zamanda en başarısız iş adamlarından biridir. Başarısı, zamanın Alman Hükümetine 125 milyon dolar tutarında bir borç verme anlaşmasına varacak kadar büyük, başarısızlığı, kendi hayatına ve yüzlerce milletlerarası şirketin iflâsına mal olacak ölçüde dehşet vericidir.

Kreuger, Almanya'dan 20 yaşında Amerika'ya göç etmiş Kanada ve ABD de çeşitli işlerde çalıştıktan sonra 1907'de İsveç'e, beş parasız, dönmüştür. 30 yaşında kendi firmasını kurmuş, Toll adında bir İsveçli mühendisle ortak olmuş, büyük inşaat işlerindeki başarıları sayesinde faaliyetlerini Finlandiya, Almanya ve Rusya'ya kadar yaygınlaştırmıştır. 1913'te kibrit işine girerek Rusya, İspanya ve Fransa hariç, bütün Avrupa ülkeleri ile Avrupa dışındaki 16 ülkede 250 kibrit fabrikası kurmuş, ya da satın almış, ABD'de birçok şirketlere ortak olmuş, 15 ülkede kibrit tekeli eline geçirmiş, 9 diğer ülkede fiili tekel kurmuş, içinde Fransa ve Almanya'nın da bulunduğu 15 ülkeye, 400 milyon dolar tutarında borç vermiş, Romanya'yı ekonomik istikrarsızlıktan kurtarmış, bu zaman içinde teşebbüslerine ortak olmuş hissedarlara yüksek kâr payları dağıtmıştır.

Kreuger imparatorluğu, birbirine hissedarlıklarla bağlanmış üç holding şirketine bağlı anonim şirketlerin sahip olduğu fabrikalardan ibarettir. Uzak-tan bakılınca ilişkiler açık ve nettir. Fakat 1933'ten önce Batı ülkelerinde hisse senedi ve tahvil ihraç eden şirketler iyi denetlenmediği ve muhasebe mesleği de az gelişmiş olduğu için, aslında basit bir muhasebe oyunundan ibaret olan ilişkilerin bütün kapsamı ile ortaya çıkarılabilmesi için, Kreuger'in intihar etmesi gerekmiştir. Bu oyun, bir anonim şirketler grubunda, bir anonim şirket alacağından, aynı guruptaki başka bir anonim şirketin borcunu teşkil edeceği ve sadece defter kayıtlarıyla bilançoların sonsuza kadar kabartılabileceği hususudur. Sonunda anlaşılmuştur ki, büyük anonim şirketler gibi görülen bazı Kreuger teşebbüsleri, defter kayıtlarından ibarettir. Bazılarının statülerden başka şeyi yoktur; Kreuger'in amacı, hisse senetleri ve tahviller satmaktır. Bunun için yatırımcıları iknâ edecek bilançolar içinde yüksek rakamlar olmalıdır. Bu yüksek rakamları elde edebilmek için yüksek seviyede borçlu

ve alacaklı üçüncü özel veya tüzel kişilere ihtiyaç vardır. Özel kişilerin bir anonim şirkete büyük ölçüde borçlanmaları imkânları sınırlıdır. O halde konuşamayacak tüzel kişiler yaratılmalı, bunları da birbirlerine borçlandırıp alacaklandırmalıdır. Bu basit temel fikirden hareketle Kreuger'in yıllar boyunca yaptıklarını izlemek, gerçekten bir akıl ve muhasebe jimnastiğidir. Fakat kader Kreuger'in hayatına mal olan hatayı yapmasını önleyemeyecek, 1932 Ocak ayında bir Amerikan şirketinin Stockholm'a gönderdiği muhasebeciler, basit hileyi ortaya çıkaracaklar; bunu duyan Kreuger, 1932 Mart'ında hayatına son verecektir.

Batı ülkelerinin yukardakine benzer acı tecrübeleri sermaye piyasasının sıkı kontrolünü ve bağımsız muhasebe uzmanlığı mesleğinin güçlendirilmesini gerektirmiştir. Bu tecrübelerden yararlanmak gerekir.» (\*)

1969 Nisan ayı içinde Sermaye Piyasası'ndaki hisse senetleri ihraç hızı şirketler arasında bu yarışma halini alınca, Derginin Nisan sayısında, bu gelişmeyi sevinçle, fakat gelişmenin denetimsiz oluşunu üzüntü ile karşılamıştık:

«Geçen yıl içinde gelişmesi artan sermaye piyasası, gelecek için endişe verici gelişme hızına ulaşmış bulunmaktadır.

Sermaye Piyasasının denetlenmesi konusunda, yürürlükteki Ticaret Kanunu'muz, geçici bir süre için yeterli sayılabilecek hükümlere sahip bulunmaktadır. Ancak, Ticaret Bakanlığı'mızın mevcut imkânları içinde bu maddelerin gerekleri uygulanamamakta ve bu yüzden geniş halk kitlelerinin ve sermaye piyasasının (aynı zamanda bütün bankacılık sistemimizin) büyük zarar görmesi ihtimalleri yaratılmış bulunmaktadır. Önümüzdeki günlerde ve özellikle bu ay sonundan itibaren, halka hisse senedi sunacak şirketlerin sayısı son derece artacaktır. Bu şirketlerin yöneticileri, aracı bankalar ve bu hisse senetlerine yatırım yapacak küçük tasarruf sahipleri çok dikkatli olmalıdırlar. Özellikle hisse senetleri çok teknik vasıfları olan «mal» lardandır ve bunları satın alacak olanların, hiç olmazsa, «bir bilene soralım» kuralını uygulamaları gereklidir.» (\*\*)

Hisse senetleri ihraç hacminin artacağı konusundaki tahminimiz, çok aşırı ölçülerde gerçekleşmiş ve 1962 - 1968 arasında, 8.5 misli artarak yılda TL. 48 milyona ulaşan borsa-içi hisse senetleri satış hacmi, 29 Mart - 23 Nisan tarihleri arasında astronomik denebilecek bir artış hızına varmıştır. Bu iki tarih arasında borsa içinde ve dışındaki hisse senetleri satış hacmi TL. 1,2 milyar'a ulaşmıştır! Mayıs 1969 sayımızın «İktisadî Durum» yazısı, bu gelişmeyi şöyle yorumluyor :

«Bir aydan az bir süre içinde ihraç edilmesi kararlaştırılmış olan hisse senetleri toplam değeri, 1968 yılı boyunca satılan hisse senetleri satış hacmi toplamının 25 mislidir. Plâtonik Hastaş ihracı hesap-dışı bırakıldığı takdirde

(\*) «Sermaye Piyasasının Denetlenmesi Şarttır», Yeni Gazete, 16.2.1969.

(\*\*) İktisadî Durum, Banka Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 4, Sh. 44.

dahi, diğer hisse senetleri satışlarının 25 günlük hacmi, 1968 yılı satış hacminin 4 mislinden fazladır. HASTAŞ'ın dışında kalan diğer hisse senetlerinin Nisan sonuna kadar tamamen satılmış olacağı muhakkak gibidir.»

«Bu hızlı gelişmenin, denetlemeden uzak bir piyasa içinde gerçekleşmekte olması, çok üzücü ve sermaye piyasasının geleceği bakımından kaygı-vericidir. Hisse senedi satış kampanyasının hızlanmasında HASTAŞ'ın hisse senedi satış, reklâm ve çabaları büyük ölçüde etkili olmuştur. Bu kadar kolay hisse senedi satışının mümkün olduğunu gören başka şirketler, sermaye piyasasındaki fon arzı tüketilmeden faydalanmak kaygısı içinde hemen hisse senedi ihracına yönelmişlerdir. .... güçlü ve başarısını ispatlamış şirketlerin bu konudaki aceleciliğinin iyi yönü, yatırımcı tasarruf sahiplerine seçim imkânının verilmiş olmasındadır. Bu yarışın denetlemeden uzak bir piyasa içinde birdenbire ortaya çıkması da meselenin kaygı-verici yönüdür. Bu yarış sonunda ortaya çıkacak şirket başarısızlıklardan zarar gören iyi niyetli yatırımcıların haklı hayâl kırıklığı, sermaye piyasasındaki gelişmeyi durdurursa, sorumluluk denetleme hükümlerinin sağlanmasını geciktirenlerin ve ihmal edenlerin olacaktır.» (\*)

HASTAŞ'la ilgili ilk incelemeler sonunda, Ticaret Bakanlığı ve T.C. Ziraat Bankası yetkililerinin, basının (\*\*), bankacılarımızın düşündüklerinden çok daha önemli bir olayla karşılaştığımızı tesbit etmek zor olmamıştır. Sermaye Piyasasındaki hızlı gelişmeyle birleşince olayın önemi büsbütün artmıştır. Bu gelişmeler içinde hergün büyüyerek bütün ekonomiyi kapsamına alacak eğilim gösteren meseleye çözüm yolunun, Batı ülkelerindeki acı tecrübelerle geliştirilmiş denetleme usûl ve kurallarının ülkemizde derhal uygulanmasını sağlamaktan geçtiği de şüphesizdi. Bu sebeple 23 Mart 1969'da HASTAŞ'ın Genel Kurulu'na ve 25 Nisan 1969'da Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Hey'etinin «Sermaye Piyasasının Tanzimi ve Teşviki ile ilgili Kanun Tasarısının Eleştirilmesi» konulu açık oturumuna katıldık.

HASTAŞ'ın Genel Kurulu, bir Anonim Şirket genel kurulu olmak niteliğinden uzaktı. Daha ziyade 1950'lerdeki bir siyasî parti ocağının kongresine benziyordu. HASTAŞ'ın 1 milyarlık hisse senedi satış kampanyasını açtığı zamana rastlayan açık oturum'un, zamanı iyi seçilmiş, fakat görüşmeler, belirli bir kanun tasarısının teknik hükümleri üzerinde yoğunlaştırıldığı için, mevcut hukuk kuralları ve yürürlükte bulunan düzen içinde Sermaye Piyasası'nın denetleme yolları araştırılamamıştır. Açık oturum paneline sorulan sorularla konu ele alınmak istenmiş, fakat meselenin doyurucu şekilde tartışılması sağlanamamıştır. Bunun üzerine bu açık oturumla ilgili görüşlerimizi

(\*) İktisadî Durum, Banka Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 5, Sh. 55.

(\*\*) HASTAŞ doğarken iki büyük gazetenin iki baş makalesi ve destekleyici haberlerinden önemli güç almıştır.

veren bir yazıda (\*), Sermaye Piyasası'nın içinde bulunduğu şartlar altında halka açılmayı düşünen şirketlerimizin yöneticilerine, sermaye piyasası gelişmiş ülkelerdeki acı tecrübeler sonunda tesbit edilmiş bulunan aşağıdaki kurallara uymaları tavsiye edilmişti :

«1 — Gelecek zaman içinde gerçekleştirilecek projeler üzerinden halka hisse senedi satmak isteyen bir anonim şirket, düşünülen projelerde başarısını ispat etmiş bir yöneticiler ekibini bir araya getirmeden halka açılmamalıdır.

«2 — Bu tür projelerle, bir tek mal, ya da hizmet üzerine, bütün yönetim kabiliyetinin yoğunlaştırılması, başarının çok çabuk ispatlanması imkânlarını yaratacaktır. Başarının gözle görülür delilleri ile ispatlanması gecikirse, halka açık anonim şirketlerde, yöneticilerin rahat çalışma imkânını ortadan kaldıracak huzursuzluklar çabuk başlayacak ve kalabalık hissedarlar gurubu, yöneticiler karışında büyük bir olumsuz güç şeklinde belireceklerdir.

«3 — Halka açılan anonim şirketler, yürürlükteki hukuk kurallarına titizlikle uymak zorundadırlar. Kalabalık hissedarlar gurubu, hukuk-dışı davranışları çabuk ortaya çıkacak ve şirketin tasfiyesi için gerekenleri yapacaklardır.

«4 — Hisse senedi, reklâmla satılabilecek bir «mal» değildir. Bu malların satışı için açılacak büyük reklâm kampanyaları, birçok yanlış anlamalara ve büyük hissedarlar gurubunun kendilerini aldatılmış hissetmelerine sebep olabilecektir. Hisse senetleri satılırken, müstakbel ortaklara :

- a. Aracı kuruluşun hisse ihracındaki rolü açıklıkla belirtilmelidir.
- b. Şirketin mevcut ve gelecek durumu hakkında geniş bilgiler veren broşürler dağıtılmalıdır.
- c. Bu broşürlerdeki bilgilerin gerçeklere tam uygun olması, sağlanmalıdır; gerçek-dışı bilgilerin bu özellikleri ortaya çıktığı zaman, şirketin dağılması kuvvetle muhtemeldir.

«..... reklâmlar, yanlış anlamalara sebep olabileceği için, halka açılan şirketler, hisse senedi reklâmı yapmamak zorundadırlar. Hisse senetleri, ilgili şirket, ya da proje hakkında çok geniş açıklamalar veren, en az 15-20 sayfalık broşürlerle ancak reklâm edilebilir. Bu broşürlerdeki bilginin doğruluk derecesi hakkında halkın güvenini sağlayabilmek için, bilgilerin şirketle ilgili olmayan kurumların imzasını taşıması şarttır. Bu kurumlar aracı banka ve diğer kuruluşlardır.

«5 — Halka açılan şirketlerin her zaman, bütün hesapları, bütün hissedarlara açık olmalıdır. Zaman zaman hissedarlara mâlî bilgiler verilmeli, bunlar gerçeklere uygun olmalıdır. Hesap ve muhasebe oyunlarıyla ve parlak sözlerle atlatılan genel kurul toplantıları, halka açık anonim şirketin hayatını kısaltacaktır.

(\*) «Sermaye Piyasası Tasarısı Açık Oturumu ve Düşündürdükleri», Banka Dergisi, Cilt: 6, Sayı: 5, Sh.: 4.

«6 — Yürürlükteki Ticaret Kanunumuz, kuruluş tamamlanmadan halka açılma yolunu açık bırakmış ise de, bütün kuruluş formaliteleri tamamlandıktan sonra halka açılmak, daha emin bir yoldur. Birdenbire büyük sermaye toplamak şart değildir. Önce bir tek proje için küçük bir sermaye toplanmalı, o proje başarıya götürüldükten sonra, ikinci proje için sermaye arttırılıp halka açılmalıdır.

«7 — İç içe bir şirketler gurubunun, arka arkaya büyük sermaye miktarlarını toplamak için halka hisse senedi satması, muhakkak başarısızlıkla sonuçlanacaktır. İşletme ekonomisinin değişmez kuralı, yeni fon kaynaklarının, eldeki toplanmış sermayenin verimli olarak kullanılmasından sonra, aranmasını gerektirir. Eldeki parayı bankada tutarken, ek sermaye toplanmaya gidilmesi, eldeki paranın verimli bir şekilde kullanılmasını önleyecektir.

«8 — Elde bütün cephelerle uygulanmaya hazır proje olmadan halka açılmak, hem kurucular, hem de ortaklar için kötü sonuçları olan bir yoldur. Kalabalık hissedarlar gurubu, sabırsız olurlar ;kısa zamanda başarılı sonuçlar görmeyince, yöneticilerin başarı imkânlarını da ortadan kaldıracaklardır.» (\*)

Hürriyet Gazetesi'nin yayınında söylenenler, dosyalarımızda toplanan şirketin malî durumu hakkındaki bilgilere uymaktadır. Bu bilgileri ve Hastaş'la ilgili son bir buçuk yıllık gelişmeleri burada tekrarlamak gereksizdir. Ancak, Hastaş yöneticilerinin yukardaki kuralların hiçbirine uymadıkları görülmektedir. Bu kurallar çok güçlü olduklarından, Hastaş'ın mevcut yönetimiyle başarılı olması imkânsız derecede güç görülmektedir.

Bu güçlüğü o zaman tesbit ettiğimiz ve 1 milyarlık hisse senedi satış kampanyasını bu bakımdan çok tehlikeli gördüğümüz için, 23 Mart 1969'da Genel Kurul'da elde ettiğimiz bilgilerle yaptığımız bir incelemeyi de kamu oyuna sunmak istemiştik. 12 Nisan 1969'da ve onu izleyen günlerde kamu oyuna sunmağa çalıştığımız ve fakat imkân bulamadığımız bu yazıyı, şimdi buraya almakta fayda vardır: (\*\*)

*«23 Mart 1969'da toplanan Genel Kurulu'na sunduğu bilânçoya göre, 31/12/1968 itibariyle, sadece % 19'u ödenmiş bulunan 100 milyon liralık sermayeyi, yurt dışına da taşırılan bir reklâm kampanyası ile 1 milyar liraya yükseltmek isteyen Hastaş yöneticileri, sermaye piyasasının geleceğini düşünenler için iyi niyetli, atılgan bir girişimin başarısı için gerekli olan belirli ölçülerdeki hoşgörünün sınırlarını aşmış bulunmaktadır. Gerçekten bu atılgan girişimin, başlangıçta Hükümetten, bir devlet bankasından, bir çok büyük gazeteden, bankacılık alanından, ilim çevrelerinden ve genellikle kamu oyundan gördüğü hoşgörü, hattâ teşvikler, hayret verici bir şekilde belirli öl-*

(\*) Yukarda sözü geçen yazıdan.

(\*\*) İlk iki makalemizi yayınlayan Yeni Gazete'ye bu yazı 12.4.1969 da gönderilmiş, fakat, yayınlamamıştır.

çüleri aşmış ve halkta hisse senetleri ve tahvillere karşı duyulan satın alma talebine zarar vermeğe başlamıştır. Çok geç kalmış olmakla birlikte, Ticaret Bakanlığı müfettişlerinin Eskişehir'de başlattığı soruşturmalar, guruba dahil 14 anonim şirketin varlıkları, borçları ve sermayeleri hakkında gerçeğe uygun bilgilerin kamu oyuna açıklanmasını sağlamalı ve sadece ismen «halka açık» olan HASTAŞ şirketlerinin içyüzü, halka açıklanmalıdır. Var oldukları öne sürülen bu anonim şirketlerden hepsinin gerçekten var olmadığını ve bir kısmının kâğıttan anonim şirketlerden ibaret olduğunu düşündürtecek önemli sebepler ortada dururken, sermaye piyasasının geleceğini bu derecede tehlikeye düşüren bir girişimin, hukuk ve sermaye piyasasının kurallarına uygun tarzda yapılmasını sağlamakta, Ticaret Bakanlığı gerçekten geç kalmıştır.

1 — 23 Mart 1969'daki Genel Kurul'a gelen şirket ortaklarına bir hükümet programına benzeyen ve bilânço ve kâr-zarardaki kalemler hakkında hiç bir açıklamayı içinde bulundurmayan faaliyet raporunun, Spor ve Sergi Sarayının kapısında dağıtılması, Ticaret Kanununun 325'inci maddesin aykırı iken, toplantıya gelen Ticaret Bakanlığı görevlisi, toplantının yapılmasına izin vermiştir. Bu genel kurula katılan bir kısım ortaklar tarafından, kanunun âmir hükmü tersine «iş yılına ait bilânçonun» toplantıdan en az 15 gün önce pay sahiplerinin tetkikine arz edilmemesi ifade edilmiş, fakat bu konudaki sorular, yönetim kurulu tarafından cevapsız bırakılmıştır.

2 — Faaliyet raporundan ayrı iki sayfa üzerine basılmış şekilde dağıtılan bilânço ve kâr-zarar tabloları, şirket yetkililerinin imzalarını taşımamakta ve birbirini tutmamakta iken, bu konuda yapılan tenkidler de cevapsız kalmıştır. Bilânço ve kâr-zararın bu durumu, Ticaret Kanununun «Bir tacirin tuttuğu defterlerin birbirini teyid etmesi şarttır. Aksi takdirde defterler delil olmaktan çıkar» diyen 82'nci maddesine aykırı bulunmaktadır. Bilânçoda gösterilen birikmiş amortismanlar rakamının, kâr-zararda gösterilen amortisman masraflarına eşit, ya da ondan fazla olması çok basit bir kayıt tutma kuralı ve iki belge arasındaki uygunluğun da temel şartı olduğu hâlde, HASTAŞ Öğretim ve Sağlık Kurumları Anonim Ortaklığının 31/12/1968 tarihli bilânçosunda gösterilen birikmiş amortismanlar 19 911,60 TL, buna karşılık aynı tarihi taşıyan kâr-zarar hesabındaki amortismanlar 160 311,07 TL'dir. Bu durum, muhasebenin temel kurallarına göre olması gerekenin tam tersidir.

3 — Ortaklara sunulan bu kâr-zarar ve bilânçolara güvenilmesini imkânsız hâle getiren başka unsurlar da vardır: Faaliyet raporu kurulmuş ya da kurulmakta olan 13 anonim şirketten söz ederken, bilânçoda sadece dört iştirâk gösterilmiştir. Şirketlerden en az 9 tanesinin, bu bilgilere göre kuruluş hâlinde olduğu anlaşılmaktadır. Ancak faaliyet raporunda bilânçoda gösterilen ve gösterilmeyen iştirâklerin varlıkları, borçları ve sermayelerinin ayrıntıları hakkında bilgi yoktur. Bilânçoda gösterilen «ilk tesis ve taazzuv giderleri» rakamının son derece düşük gösterilmiş olması, bu konuda bir tahmin yürütmeyi mümkün kılmaktadır. Bu rakam 590 343,46 liradan ibarettir.



Son altı aydır, HASTAŞ yöneticileri tarafından yönetilen ve çok aşırı sınırlara ulaşmış bulunan reklâm kampanyası mâliyetinin bu seviyenin üstünde olacağı kolayca tahmin edilebileceğinden, HASTAŞ Öğretim ve Sağlık Kurumları Anonim Ortaklığının bilânçosunda gösterilen ve gösterilmeyen iştiraklerin varlıkları arasında «İlk tesis ve taazzuv giderlerinin» önemli rakkamlara ulaşmış olacağı öne sürülebilecektir. Bütün HASTAŞ grubunun sözü geçen giderleri hakkında ortaklara bilgi verilmemiştir.

4 — Bilânçoda gösterilen 100 milyon liralık sermayenin 31.12.1968'de 80.808.185 lirası ödenmemiştir ve şirketin kullandığı tabirle «ortak bonoları» hâlinindedir. Sermaye taahhüdünden doğan ortak borcunun özelliği ve pay sahiplerinin kanunda tayin edilmiş hakları değişmediği için, bu miktarı ödenmemiş sermaye olarak kabul etmek gereklidir. Bu rakkamların kullanılması ile yapılan hesaplamalar, şirket sermayesinin 100 milyon liraya çıkarılması işleminin kanuna uygunluğu hakkında da şüpheler yaratmaktadır. Şirket sermayesinin 100 milyon liraya çıkarılmadan önceki seviyesi 10 milyon liradır. Ticaret Kanununun 391'inci maddesine göre «yeni hisse senetleri çıkarmak suretiyle sermayenin artırılmasına karar verilebilmesi için» esas sermayeye karşılık olan hisse senetlerinin tamamen ödenmesi şarttır. Kanunun 285'inci maddesine göre, arttırılan sermayenin dörtte birinin de tescilden önce ödenmiş olması gerekir. Arttırılan 90 milyonun dörtte biri 22,5 milyon liradır. Sermaye arttırılmadan önce ödenmiş olması şart olan 10 milyon lira da eklenince 32,5 milyon liraya ulaşılmaktadır. Oysa 31/12/1968 tarihli bilânçoda gösterilen 100 milyon liralık sermayenin sadece 19 milyon liralık kısmı ödenmiştir. Bu sebeple de şirketin ancak Şubat 1969'da tescil edilebildiği genel kurulda şirket yöneticileri tarafından ifade edilmiştir. Fakat 31/12/1968 itibarıyla yaptığımız yukarıdaki hesaplama, sermaye 100 milyon liraya çıkarılırken, şirket genel kurulunun arttırma kararını aldığı anda, 10 milyon liralık ilk sermayenin tamamen ödenmemiş olabileceği hususunda güçlü bir karine yaratmaktadır. Anlaşılan, şirket yöneticileri, ortak bonolarını «ödenmiş sermayeden» saymaktadırlar. Bu konuda son söz, hukukçuların olsa da, işletme ekonomisi ve sermaye piyasasının kuralları ile anladığımız kadarıyla hukuk kuralları, ortak bonolarının ödenmiş sermaye addolunamayacağını göstermektedir. Eğer ortak bonoları ödenmiş sermayeyi temsil edemez ise, ilk sermaye arttırımı işlemi, Ticaret Kanununun 391'inci maddesi hükmüne aykırıdır.

5 — Yine işletmecilik prensipleri, yeni sermaye kaynaklarına başvurmadan, eldeki fonların verimli alanlarda kullanılmasını gerektirirken ve eldeki paraların verimli alanlarda yatırıldığı açıklanmadan, sermayenin bir milyar liraya çıkarılması amacıyla büyük bir reklâm kampanyası açılması, sermaye piyasasının çok daha büyük ölçüde zarar görmesi ihtimallerini yaratmış bulunmaktadır.

HASTAŞ olayını gerçek içyüzü ile kamu oyuna açıklamak, Hükümetin sorumluluğudur. Bu olayla ilgili gerçeklerin açıklanması için, bütün ekonomiyi

uzun yıllar olumsuz yönde etkiliyecek ve faaliyet raporuna göre 32 bin, son ilânlara göre 50 bin iyi niyetli HASTAŞ ortağının hayâllerini kıracak büyük bir sarsıntının ortaya çıkması beklenmemelidir. Düşünülmelidir ki, daha başlangıçta, HASTAŞ kurucularının Ticaret Kanununun halka açılan şirketler için koyduğu kayıtlara uyması sağlansa, büyük bir devlet bankasının hisse senetlerinin satışına aracılık yapması önlense ve reklâma uygun olmayan hisse senetleri satışları için reklâm yasağı konsa, özetle sermaye piyasası kuralları ile eksik de olsa yürürlükteki Ticaret Kanunu hükümlerine tam olarak uyulması sağlansa, HASTAŞ problemi belki de hiç doğmayacaktı. Şimdi HASTAŞ Hükümet için oldukça büyük bir problemdir. Yapılacak ilk iş reklâm kampanyasını durdurmak ve bütün hesapları kamu oyuna, hiç değilse 50 bin ortağa açıklamaktır. Bu iki davranış problemin daha çok büyümesini önliyecektir; fakat Hükümet için bundan sonra, ortaya çıkan hak ve sorumlulukların tayin edilmesi gerekecektir.»

Hastaş'ın sakat doğması sırasında önemli stratejik hatalar yapılmıştır ve bu hataların bedeli çok pahalıya ödenecektir.

Bu hatalardan birisi, Ticaret Bakanlığında yapılmış, sermayesi tamamen ödenmemiş bir şirkete, sermaye artırma izni verilmiştir. Bu yetmiyormuş gibi, ikinci ve daha önemli bir hata, yine Bakanlıkta yapılmış, Ticaret Kanununun açık hükmüne aykırı olarak, Hastaş yöneticileri, Halka açılırken, bir «İzahname» yayınlamaya zorlanmamıştır.

İkinci ve hepsinden önemli olan hatalar, T.C. Ziraat Bankası'nın şirketi ve yöneticileri hiç incelemeden hisse senetlerinin satışına aracılık yapmış olmasıdır. Sermaye Piyasasının kuralları, hisse senedi ve tahvillerin satışına aracılık yapacak kuruma ağır sorumluluklar yüklemektedir :

«Sermaye piyasasındaki büyük denetleme boşluğu ..., ticaret bankalarımıza bu konuda büyük bir sorumluluk ve bankacılarımıza önemli bir ekonomik kalkınma ödevi yüklemektedir. Aşağıda, bu sorumluluğun normal ölçüler içinde güven altına alınmasını sağlayabileceğine inandığımız bir inceleme nin safhaları, ana hatlarıyla belirtilmeye çalışılacaktır :

1. Tahvil ve hisse senetlerinin halka satışına aracılık yapılacak şirketin, ticaret bankalarımızda özel olarak bu amaçla yetiştirilmiş uzmanlar tarafından iyice incelenmesi sağlanmalıdır. Bu tür incelemelerin örnekleri yurdumuzda vardır. T. Sınai Kalkınma Bankası, orta ve uzun vadeli kredi ve iştirâk talepleriyle ilgili olarak ekonomik, teknik ve mâli olmak üzere üç kademeli bir inceleme yapmaktadır. Bu incelemeler, güçlü bir istihbarat teşkilâtı ile desteklenmesi gereken bir uzmanlık işidir. Bu araştırmaların bütün ayrıntılarıyla burada listelenmesine imkân yoktur. Ancak amaç, hisse senetlerinin satışına aracılık edilecek, ya da tahvillerine garanti verilecek şirketin gerçekleştireceğini söylediği projelerin güvenilir olup olmadığını tesbit etmektir. Batı ülkelerinde aracılık fonksiyonunun özel devlet izni ile kurulan uzman kurumlar tarafından yapılmakta olması ve bu tür faaliyetin ticaret bankaları tarafın-

dan yapılmasının yasaklanmış bulunması, bu işin çok özel bir uzmanlık alanı olmasıdır. Yurdumuzun şartları, henüz bu tür kurumları yaratamamış, bulunmaktadır. Kalkınma bankalarımızın faaliyeti bu uzmanlığa çok yaklaşmaktadır. Ancak, ticaret bankalarımız, bu boşluğu dolduracaksa, bu uzman kurumlar doğuncaya kadar, kendi uzmanlarını bu alanda yetiştirmelidirler.

2. Hisse senetleri ve tahvillerin satışını isteyen şirketin güvenilir olduğu, özellikleri yukarıda belirtilen araştırma ve incelemelerle tesbit edildikten sonra, banka'nın sorumluluğu bitmemekte, söz konusu hisse senetleri ve tahvilleri satılacak halka karşı sorumluluğu başlamaktadır. Bunun için, birçok ülkelerde yapıldığı ve Ticaret Kanunumuzda da «İzahname» adı altında belirtildiği gibi, bir «Prospektüs» hazırlanmalıdır. Aşağıda bu prospektüsün neleri içine alması gerektiği açıklanacaktır. Ancak daha önce bankanın yapması gerekli şeyler vardır. Bunlar şunlar olabilir:

a. Aracılık yapacağı şirkete, hazırlanacak prospektüs dışında hiçbir reklâm yapılmayacağını kabul ettirmelidir. Batı ülkelerinde hisse senedi ve tahvil satışlarında reklâm yasağı vardır. Arada sırada gazete ve dergilerde hisse senedi, ya da tahvil reklâmları şeklinde görülen ilânlar, olaydan sonra yapılan bildirilerden ibarettir. Olaydan önce reklâm yapılamaz. Yurdumuzda hukuk kuralı henüz tesis edilmediğine göre, hisse senetleri ve tahvil satışları reklâmlarından doğan sakıncaları ancak, aracı bankalar önleyebilecektir. Bu sakıncalar, satılan bu «mallar» ın reklâma uygun olmamasından doğmaktadır. Faaliyette bulunan, hele hiç faaliyete başlamamış bir şirketin mevcut, veya gelecek faaliyetlerini, yanlış anlamaları önleyecek tarzda reklâmla halka anlatmak imkânsız olduğu için, bu faaliyetlerin sonuçlarıyla değerlendirilecek, ya da değerden düşecek hisse senetleri ile tahvilleri de reklâm etmek imkânsızdır. Reklâmlara izin vermek, çok önemli yanlış anlamalara sebep olacaktır.

b. Aracılık isteyen şirket, genellikle, bir sermaye artışından sonra bankaya başvurmaktadır. Bu sermaye arttırma işleminin Ticaret Kanunu'na uygun ve tam olarak gerçekleştirilmiş olup olmadığı çok iyi bir şekilde incelenmelidir. Sermaye artışından önceki şirket faaliyetlerinin de iyice incelenmesi gerektiğini tekrarlamaya lüzum yoktur.

c. Yürürlükte bulunan Ticaret Kanunumuz da halka açılacak anonim şirketler için bazı şartlar ortaya koymuştur. «... Kurucular şirketin mak-sat, mevzu ve müddeti ve esas sermayenin miktarıyla her payın kıymetini kurucu veya idare meclisi azalarına veya diğer kimselere sağlanan hususî menfaatleri ve sermaye olarak konan ayınları ve bu ayınlar mukabilinde verilecek karşılığı ve mevcut bir işletmenin veya bazı ayınların devir alınması esas mukavele hükümlerinden ise onun bedelini... gösteren bir izahname tanzim ederek halkı iştirâke davet için ilân ettirirler.» diyen 281 inci madde bu bakımdan çok önemlidir. 282 inci maddeye göre bu izahname, yayınlanacaktır. 393 üncü madde, yayınlanacak izahnamenin neleri içine alacağını göstermektedir. Aşağıda görüleceği gibi prospektüs'te bulunması gerekli olan hususları, yürür-

lükte olan Ticaret Kanununumuz da listelemiştir. Aracı bankalar, bu hükümlerin tam olarak uygulanmış olmasını, aracılığın şartları arasına koymalıdır.

d. Bankanın aracılığını isteyen şirket için en faydalı fon sağlama yolunun ne olduğu da tayin edilmelidir. Şirketin içinde bulunduğu şartlar altında hisse senetleri ihracına mı, tahvil ihracına mı, orta vadeli bir kalkınma kredisine mi, kısa vadeli banka kredisine mi ihtiyacı olduğu tesbit edilmeli ve en uygun görülen fon sağlama yolu şirket yöneticilerine gösterilmelidir.

e. Banka aracılığının özelliği, aradaki anlaşmayla açıkça tesbit edilmeli ve açıkça prospektüsel yapılmalıdır. Banka, hisse senetleri ve tahvillerden bir kısmını, ya da tamamını kendisi taahhüt ettikten, ya da satınaldıktan sonra mı halka baş vuracaktır; yoksa sadece satış aracılığı mı yapacaktır?

f. Şirketin fon ihtiyacı ne kadar şiddetli ve acildir? Bu ihtiyacı, başka kaynaklardan daha çabuk ve ucuza sağlamak imkânları nelerdir?

g. Şirketin mevcut ortakları, şirketin geleceği hakkında neler düşünmektedir?

h. Sermaye Piyasasındaki şartlar, o sırada hisse senetleri ve tahvil satışları için uygun mudur? Özellikle, ihraç sırasında «malların» alıcı bulmama ihtimâli nelerdir?

i. Satılacak hisse senetleri ve tahvillerin mümkün olduğu kadar çok sayıda alıcılar arasında küçük miktarlarda yaygınlaşmasını sağlamak üzere ne gibi tedbirler alınabilir? Ana sözleşmede bu konuda hüküm konmuş mudur? Konmamışsa, bu konuda şirkete neler tavsiye edilebilir?

j. Ana sözleşmede, imtiyazlı hisseler tesis eden maddeler nelerdir? Bunlar, hisse senetleri ve tahvillerin satış kabiliyetini nasıl etkileyecektir? Hisse senetleri Borsa'da kayıtlı mıdır? Kayıtlı değilse, şirket yöneticileri, hisse senetlerini kote etmeyi kabul etmekte midirler?

k. Şirket genel olarak iyi yönetilmekte midir? Geçmişte alınan yatırım kararları isabetli olmuş mudur? Yönetimin geliştirilmesi için yapılabilecek tavsiyeler nelerdir? Özellikle, yönetim kurulu ve yüksek yöneticiler, halka açılmakla genişleyecek hissedarlar gurubunu ve aynı zamanda genişleyecek şirket faaliyetlerini yönetecek kabiliyette midir? Değilse bu konuda şirkete yapılabilecek tavsiyeler nelerdir?

l. Halka açılıştan sonraki dönemde özellikle hisse senetleri fiyatlarındaki muhtemel değişimler neler olabilir? Halka açılıştan sonra, fiyatların düşmesi için alınabilecek tedbirler nelerdir?

m. Şirketin malî piyasalardaki itibar ve kredisi nasıldır?

n. Ve nihayet, hisse senetleri için en iyi ihraç fiyatı ne olmalıdır?

3 — Özetle şirketin, ekonomik, teknik ve malî yönden incelenmesi ve sermaye piyasasındaki şartların tesbit edilmesinden sonra, kolay anlaşılır bir prospektüs yapılmalı ve muhtemel alıcılara kolayca ulaştırılmalıdır. Ticaret bankalarımızın şubeleri, bu amacı gerçekleştirmek bakımından uygun duyuru

yerleri olacaktır. Bu prospektüs'te en az aşağıdaki bilgiler özetlenmiş olmalıdır:

a. Şirketin en az son 3 yıllık bilançoları, malî durumu etkileyen ek bilgiler ve özellikle şirketin döner sermayesinin yeterlilik derecesini belirten kolay anlaşılır ve gerçeklere uygun tablolar;

b. Şirketin son üç yıllık satışları, bu satışların ilgili endüstri dalı bakımından önemindeki ve kâr - zarar durumundaki gelişmeler. Alıcılara daha iyi bir fikir verecekse, satışlara oranla masrafları gösteren mukayeseli tablolar;

c. Şirket müşterilerinin, mamuller hakkındaki düşünceleri ve mamullerin müşteriler arasındaki genel itibarı;

d. Şirket mamüllerinin piyasasında yürürlükte bulunan rekâbet şartları ve ilerde rekâbetin alması tahmin edilen şekil ve ölçüler;

e. Yüksek yöneticilerin yönetim kabiliyetleri ve iş tecrübeleri hakkında geniş bilgiler; uzun vadede yüksek yöneticilerin yerini alabilecek yeteneklere sahip orta kademe yöneticilerinin mevcut olup olmadığı;

f. Şirketin yüksek ve orta kademe yöneticilerine ödenen ücretler ve sağlanan diğer menfaatlerin, ilgili iş dalındaki diğer şirket yönetici ücretleri karşısındaki seviyesi. Özellikle, yöneticilere ödenen ücretlerin ilerde şirkete büyük külfet yükleme ihtimallerinin neler olduğu;

g. Şirketin iş dalında gelecek hakkındaki plân ve projeler; araştırmalar ve mamul geliştirme için harcanan çabaların neler olduğu;

h. Hisse senetleri ve tahvillerin satışından elde edilecek fonlarda şirketin neler yapacağı. Özellikle, yeni kurulan şirketlerde yeni projeler ve kârlilik dereceleri hakkında geniş açıklamalar;

i. Yeni kurulan şirketlerde kuruluş masraflarının seviyesi,

Yukarıdaki açıklamaları okuyan ticaret bankacılarımız, yine uygulama imkânı çok az olan bir sürü teorik-akademik tedbirleri özetlediğimi düşüneceklerdir. Gerçekten, ticaret bankalarının asıl faaliyet alanını teşkil eden mevduat toplama ve kısa vadeli kredi verme işlerinin içinde bu alanda, bu ölçülerde bir uzmanlaşmayı sağlayabilecekleri oldukça şüphelidir.

Batı ülkelerinde gelişmiş malî piyasalar içinde bu işlerin ayrı uzman kuruluşlarca sağlanması ve bu faaliyetlerin ticaret bankalarına yasaklanması, zaman içinde beliren ihtiyaçlar sonucunda gerçekleştirilmiş uygulamalardır. Gelecek için ümidimiz, zaman içinde bizim malî piyasalarımızda da böyle aracı kuruluşların doğması ve bu alanda uzmanlaşmasıdır. Burada söylemek istediğimiz, ticaret bankalarımızın, ya bu işlere hiç girmemesi, ya da gireceklerse, malî piyasaların gelecek yıllarda temelden sarsılmasını önlemek üzere, bu konularda da ayrı uzmanlık kısımlarını kurmalarının gerekli olduğunu belirtmektir. Yukardaki özet, Batı ülkelerindeki uygulamaların sonuçlarından çıkarılmıştır ve teorik değildir. O ülkeler bu uygulamalara çok acı ekonomik sonuçları olan tecrübelerle ulaşmışlardır. Bu tecrübelerden faydalanmak için

*gecikmemek gerekir. Öğrenmek için aynı acı tecrübeleri yaşamamıza ne lüzum var?» (\*)*

Hastaş'ın 1968 sonbaharında açtığı 100 milyonluk hisse senedi satış kampanyası sırasında T.C. Ziraat Bankası'nın İstanbul'daki şubelerinde yaptığımız gözlem ve incelemeler, yukardaki kurallardan hiçbirinin aracı-banka tarafından bu ihraçta uygulanmadığını göstermektedir.

Bu kadar kural-dışı bir ihracın, «halka hisse senedi satış» fikri ne kadar güzel olursa olsun, başarılı olmasına imkân yoktur.

HASTAŞ yöneticilerinin kuruluşta ve sonradan, İşletme Biliminin ve Sermaye Piyasası'nın kurallarından hiçbirine uymamış bulunmaları, şirketin gelecek günlerdeki başarı imkânlarını sınırlayacaktır. Kuralların temel hedefi, ortaklar için kârlı ve verimli bir işletmenin yaratılması olduğuna göre HASTAŞ yöneticileri, şirketler grubunun hissedarları için, bu imkânı daha kuruluş sırasında ortadan kaldırmış bulunmaktadır, ilerde HASTAŞ'ın geçmişi yazacak işletmeciler, bu önemli olayı, işletme bilimi kurallarının çiğnenmesi hallerine örnek göstereceklerdir.

Bilimin önemli kurallarından biri büyük işletmelerin kuruluşundan önce, hedef ve plânlarının organizasyonunun yapılmasını, işletmenin projelerinin uygulanabilmesini sağlayacak belli başlı yöneticilerin sağlanmasını ve uygulama sonuçlarını tesbit etmeye yarayacak uygun bir hesaplar sisteminin kurulmuş olmasını gerektirir. 23 Mart 1969'daki genel kuruluna sunulan 1968 yıllık faaliyet raporundan anlaşıldığına göre, o tarihte elde belirli bir yatırım projesi yoktur; rapor, hazırlayıcısının muhayyel tasavvurlarını altalta sıralamaktadır. Tasavvur ile işletme projesi arasında çok büyük fark vardır. Şirketin parlak temel atma törenlerinden sonra, yatırımlarına uzun süre başlamaması ve temel atmadan sonra sık sık yatırım tasavvurlarını değiştirmesi, yatırımdan önce elde belirli projeler olmadığını gösteren delillerdir.

Bilimin önemli kurallarından bir diğeri, hissedarlardan ve diğer kaynaklardan sağlanan para miktarlarının kârlı ve verimli şekilde çalıştırılır hale gelmesinden önce, yeniden para sağlanması yoluna gidilmemesi ile ilgilidir. HASTAŞ 1967'de kurulduğu ve 1969 sonbaharında elinde kârlı ve verimli çalışan hiç bir işletme de bulunmadığı halde, hukuk ve sermaye piyasası kurallarına uymayan hisse senedi satışları ile üst üste kaynak sağlama yoluna gitmektedir. Bu şirketin kaynak sağlama faaliyeti çok masraflı olduğundan ve yöneticilerin kabiliyeti sürekli şekilde kaynak-sağlama işlerinde harcandığından, başarılı olma ihtimali ortadan kaldırılmaktadır. Kârlı görülen Eskişehir'deki okulların kârlılığı, oradaki şirket, önemli sebeplerle dava konusu olduğundan, ortadan kalkmak üzeredir. HASTAŞ şirketlerinden Güney Reklam'ın kârlılığı, HASTAŞ'ın kendi reklamlarından gelmektedir. Aslında bu kâr, diğer şirketlerin hesabında toplanmış zararları temsil etmektedir. 1968 sonu itibarıyla düzenlenmiş bilânço ve kâr-zarar tablolarındaki 688 bin liralık kâr top-

(\*) «Hisse Senetleri ve Tahvil Satışlarında Aracılığın Sorumluluğu», Banka Der-  
gisi, Cilt: 6, Sayı: 4 Sh.: 7-10.

lamına inanmak mümkün değildir. Bu kârın gerçek olduğunu tesbit edebilmek için diğer şirketlerin hesaplarını görmek gerekir. Bu hesaplar, yöneticiler tarafından titizlikle gizlenmektedir.

Daha önce yayınlanmış olan bilânço ve kâr-zararda belirtilen rakamlar şirkette uygun bir hesap sisteminin bulunmadığını göstermektedir. Şirket ortaklarının tam sayısını dahi bilmemekte, ya da kasıtlı olarak bu sayı hakkında farklı rakamlar vermektedir. 1969 Mart'ındaki Genel Kurulda 50 bin, 32 bin, 26.612 rakamları, 1 Ekim 1969 tarihli HASTAŞ gazetesinde 27 bin rakamı verilmiştir. Burada ayrıntılarıyla açıklanması mümkün olmayan muhasebe kurallarının gereklerine göre, Genel Kurul'a kapıda dağıtılan bilânço ve kâr-zarar'daki rakamların doğru ve inanılır olmasına imkân yoktur.

Çok-ortaklı olmanın, işletme yöneticilerine yüklediği sorumluluk, kurallara göre, açık ve düzgün hesap tutulmasıdır. HASTAŞ'ın prensibi gizlilik, düzensiz hesaplar ve yanlış anlamaları doğuracak reklâmlar olduğu için, yöneticiler, bu bakımdan da başarı imkânlarını engellemiş olmaktadır.

HASTAŞ'ın bütün şirketlerine ait bilânço ve kâr-zararlar elde olmadığı için, bu konuda söylenebilecek şey, yukardaki delillerle, bu şirketler gurubunun bütünü ile kârlı olamayacağını teşkil etmektir. Kârlı olmayan şirketler gurubuna rağmen, HASTAŞ'ın % 13 oranında kâr dağıtması, eğer bu dağıtım yapabilecek parayı bulabilirdi ise, sermayenin azaltılması anlamına gelir. Oysa kurallarımız, devamlı olarak sermaye arttırmalarına giden şirketin, ortaklara sermayeyi geri vermemesini gerektirir.

Geniş halk topluluğuna sürekli biçimde hisse senetleri satan bir şirketin başarılı olmasını sağlayabilecek yukarıda sıralanan kuralların HASTAŞ yöneticileri tarafından gözönünde bulundurulmaması, HASTAŞ şirketlerinin gelecekteki başarı şansını da ortadan kaldırmıştır. Değil 16 anonim şirketi, bir tek çok-ortaklı anonim şirketi sağlıklı yönetmek kabiliyetinin bulunmadığı olaylarla ispatlanmış olan bu durum karşısında, şirketleri başarıya götürmek imkânları artık ortadan kalkmıştır. Önümüzdeki günlerde yöneticiler, kabiliyet ve zamanlarının önemli bir kısmını Ticaret Bakanlığı müfettişleri ile Maliye Bakanlığı Hesap Uzmanlarına ve ayrıca huzursuz ortaklara hesap vermek için harcayacaklardır.

Daha da önemli olarak, kurallarını tanımayan HASTAŞ yöneticilerini, Türk iş hayatı ve sermaye piyasasındaki ekonomik güçler, muhakkak ezecektir. Bu güçler özetle şunlardır:

Bütün işletme reklâmlarının tâbi olduğu kurala uyarak HASTAŞ reklâmları etkililiğini yitirmiştir.

Şimdiye kadar HASTAŞ yöneticileri şirketlerinin içyüzü hakkında yazılar yayınlanmasını engellemişlerdir. Hürriyetin yayınında sonra bu konuda bir çok yazılar yayınlanacak ve HASTAŞ olayının içyüzü halka anlatılacaktır.

Geniş hissedarlar grubunun içinde HASTAŞ yöneticilerine güvensizlik duyguları güçlenmektedir. Protesto edilmeye başlanan ortak bonoları, bu güvensizliği arttıracaktır.

İçinde bulunduğumuz günlerde HASTAŞ bankacılık sisteminde destek bulamamaktadır. Başlangıçta desteğini bulduğu T.C. Ziraat Bankasının da desteğini kaybetmiştir.

Türk Ekonomisinde başarılı büyük anonim şirketlerin sayısı hızla çoğalmakta, bu şirketler gittikçe artan ölçüde Sermaye Piyasasından fon sağlama yoluna gitmektedirler. İş hayatı ve bankacılık sistemi içinde HASTAŞ şirketleri için gelişen güvensizlikle birlikte bu gelişme, HASTAŞ yöneticilerinin sermaye piyasasına başvurma imkânlarını ortadan kaldırmıştır.

Hiç olmazsa şimdi, yetkililer geniş hissedarlar grubunun haklarını düşünerek, 16 HASTAŞ şirketi hakkındaki malî bilgileri kamu oyuna açıklamalıdır.

Bundan sonra, bu bilgilere sahip ortaklar olağan üstü bir kongrede, *Hastat Öğretim ve Sağlık Kurumları A.O.'na* en az 10 kişilik yeni ve işletme yönetiminde tecrübeli bir yönetim kurulu seçmeli ve yeni yöneticilerin alacağı sonuçları sabırla beklemelidir. Bütün şirketlere ait malî bilgiler elde olmadan yeni yönetim kurulunun neler yapabileceği konusunda fikir söylemeye imkân yoktur. HASTAŞ olayının iyi tarafı, başarılı, fakat halka kapalı anonim şirketlere, bu yolun ne kadar kolay olduğunu göstermesi ve sermaye piyasa'mızın ne kadar denetlemeden uzak olduğunu açıkça belirtmiş olmasıdır. Hükümet, bu kadar gelişme eğiliminde olan piyasayı daha fazla kuraldan uzakta tutmamalıdır.

Hürriyet gazetesinin açtığı tartışma görevlilerin dikkatini yukarda özetlenen kurallara çektiği için yararlı olmuştur. Toplum içinde denetleme açıklarını kapatmak konusundaki basın sorumluluğu, gecikmiş olsa da yerine gelmiştir. Bu yönden gazete tebrik edilmelidir.

Açılan büyük tazminat davası bu konudaki gerçeklerin kamuoyuna açıklanmasını sağlamalıdır. Davanın yürütülmesi sırasında mevcut hukuk kurallarımız belki noksan kalacaktır. Hukuk düzenimizde «Halka Açık Şirketler» hukukunun kuralları yok denecek kadar azdır. Bu hukuk kurallarının yaratılması için ilgili kanun tasarısı gecikse de, hâkimlerimize hukukun temel ilkelerine göre, hukuk kuralları yaratacak boşlukları doldurmak için bir fırsat yaratılmış bulunmaktadır.



# BASAĞ SİĞORTA



BÜTÜN SİĞORTA KOLLARINDA  
GERÇEK GARANTİ  
ÜSTÜN HİZMET  
BULACAĞINIZ TEK ŞİRKET

Adres : Halaskârgazı Cad. No: 15 - HARBIYE

Teİgraf : BAŞSİĞORTA

Telef. : 47 12 56 - 47 12 57 - 47 83 54 - 47 58 78

## YENİ VERGİ TEDBİRLERİ HAKKINDA DÜŞÜNCELER

İhan UÇKUN

(Eski Maliye Hesap Uzmanı)

### Giriş :

Son yıllarda her bütçe ile birlikte «acaba bu defa hangi vergilere zam yapılacak?» suali artık zihinlerde yer etmeğe başlamıştır. Zira 1967'den bu yana hemen her bütçe ile birlikte bütçenin finansmanı için yeni gelir kaynakları aranmakta, bir yandan bazı vergilere zam yapılırken, bir yandan da devletin iktisadî işletmelerinin ürettiği ve ifa ettiği bazı mal ve hizmetlerin fiyatları yükseltilmektedir.

Nitekim 1967 yılının ilk aylarında taşkömürü, elektrik, çimento, demir mamulleri, şeker ve tekell maddelerinin fiyatları yükseltilmiş, Denizcilik Bankasının navlun ve liman hizmetleri ücretleri arttırılmış, rıhtım resminin kapsamı bütün Türkiye limanlarından yapılan ithalatı içine alacak şekilde genişletilirken nisbeti de % 2,5'tan % 5'e çıkarılmış, ithalde alınan damga resmi nispeti % 5'iken önce % 10'a daha sonra da % 15'e yükseltilmiştir.

Bütün bu bir seri zammın üzerinden iki yıl gibi kısa bir zaman geçmeden bu defa 1969 yılı bütçesinin finansmanı için 1137 sayılı kanunla, Kurumlar Vergisi nispetinin % 20'den 25'e, ithalde alınan damga resmi nispetinin % 15'ten 25'e çıkarılması gibi yeni vergi zamları getirilmiştir.

Bu defa bir yıl bile geçmeden, 1970 bütçesi için yeni bir zam furyası, önce bazı tekell mamülleri fiyatlarının yükseltilmesi ile başlamış ve kısa zamanda bunun arkasının geleceği, yetkili resmi kişiler, hatta bizzat sayın Maliye Bakanı tarafından basına açıklanmıştır.

İşte bu yazımızda, basında çıkan haberlerden öğrendiğimiz kadarıyla, 1970 yılı bütçesi münasebetiyle alınması öngörülen yeni bazı vergileme tedbirleri üzerinde durmağa çalışacağız.

### Alınması Öngörülen Yeni Vergi Tedbirleri :

Bu husustaki açıklamalara geçmeden önce, tekrar ifade edelim ki, alınması öngörülen yeni vergi tedbirleri henüz kanun tasarısı haline gelip B.M. M.'ne sevkedilmemiş olduğundan, sözü geçen tedbirlerin nelerden ibaret bulunduğu ve kapsamı gibi hususlar kesinlikle ve bütün ayrıntılarıyla belli değildir. Bu itibarla bunlar hakkında kesin mütalâa serdi ancak ilgili tasarılar açıklandıktan sonra mümkün olabilecektir.

Şu var ki, basına açıklandığı kadarıyla dahi olsa, alınması düşünülen tedbirlerin genel istikâmeti ortaya çıkmış bulunduğuna göre bunlardan birta-

kım sonuçlar çıkarmak ve kendi açımızda, tutulması gereken yol hakkında kısa bazı mütalâalar serdetmek mümkündür.

Alınması öngörülen yeni vergi tedbirlerinden belli başlıları şunlardır:

- Gider vergileri nizamında istihsal vergisi kapsamının genişletilmesi;;
- Özel inşaatın, inşaat ruhsatı verilmesi sırasında yeni bir vergiye tâbi tutulması;
- Telefon kullanılması lüks addedilerek yeni bir telefon vergisi ihdası;
- Motorlu kara taşıtları satışlarının (her satışta uygulanmak üzere) vergilendirilmesi;
- Şehirlerarası kara yolu nakliyatının vergilendirilmesi;

Yukarıda satırbaşları itibariyle, öğrenebildiğimiz birkaçına temas edilen vergi tedbirlerinden herbirinin ayrı bir etüd konusu yapılacak vüs'atte bulunduğu izahıta varestedir. Bu itibarla burada mezkûr tedbirlerin enine boyuna tartışılmasına girmeyerek bunlar hakkında kısaca fikrimizi belirteceğiz.

#### a) İstihsal Vergisinin Kapsamının Genişletilmesi :

Bu husus II. Beş Yıllık Kalkınma Plânında da yer almıştır. Nitekim Plânda, Katma Değer Vergisine geçilinceye kadar istihsal vergisinin kapsamının yeniden gözden geçirileceği ifade olunmaktadır.

Bilindiği gibi Türk İstihsal Vergisi sistemi, esas itibarile ilk istihsal maddelerinin vergilendirilmesi, bundan sonra gelen imalât safhalarının vergi dışı bırakılması prensibine dayanmaktadır. Ancak bu prensibin dışında, 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunu'na bağlı II numaralı Mamûl Maddeler Tablosunda yer alan bazı mamûl mallar da (taşıtlar, saatlar, ses cihazları, fotoğraf ve sinema makineleri, seramik mamûlleri, ziynet ve süs eşyası gibi) vergiye tâbi tutulmuştur.

Geçen yıl çeşitli vergi kanunlarında değişiklik yapılması hakkında hazırlanan tasarıda, buz dolaplarının istihsal vergisi kapsamına alınması da öngörülmüş ve fakat Maliye Bakanlığının bu tasavvuru kanunlaşmamıştı.

Bu defa Bakanlığın, yalnız buz dolapları ile yetinmiyerek daha birkaç mamûl maddeyi istihsal vergisi kapsamına sokmak istediği, bu suretle II. Beş Yıllık Plânda ifade edilen «Katma Değer Vergisi» sistemine geçiş için önemli bir adım atmak niyetinde bulunduğu anlaşılmaktadır.

Bilindiği gibi Katma Değer vergisi ilk defa Fransa'da uygulanmış olup (Taxe sur la valeur ajoutée) bilâhare A.E.T. tarafından ilk müşterek Avrupa vergisi olarak kabul edilmiş ve sıra ile diğer üye memleketler de bu vergiyi uygulamaya başlamışlardır. Eklenen Değer Vergisi, en basit ifadesiyle, bir mamûl maddenin muhtelif imalât ve satış safhalarında, bir evvelki safhaya nazaran kazandığı değer fazlası üzerinden vergilendirilmesini tazammun eder. Her safhada ödenecek vergi, malın değeri üzerinden hesaplanan vergiden, bir evvelki safhada ödenen vergi tenzil edilmek suretiyle bulunmaktadır.

Şu kısa izahattan dahi anlaşılacağı üzere katma değer vergisinin başarı ile uygulanabilmesi, her şeyden önce o memleketin ekonomisinin ve Maliye

İdaresinin son derece iyi organize olması ile mümkündür. Başta Türkiye'nin pek iyi tanıdığı Prof. F. Neumark olduğu halde, ilim çevreleri Almanya'da dahi bu verginin beklenen sonucu vereceğinden emin bulunmamaktadır.

Bu itibarla 6802 sayılı Kanunun yürürlüğe girmesinden bu yana memleketimizde müşahade edilen sür'atli sanayileşme hareketi de gözönünde tutularak, daha bir süre yalnız ilk istihsal maddelerinin vergilendirilmesi prensibinin muhafazası, Türkiye için gerçek bir ihtiyaç ve zaruretin ifadesidir.

Kaldı ki, daha bazı mamûl maddelerin istihsal vergisine tâbi tutulması halinde, vergi mükerrerliğini önlemek için iptidai madde tenzilâtı mekanizması yoluyla, bu mamûller için evvelki safhalarda ödenen vergilerin tenzili bahse konu olacağından; ayrıca ödenecek gelir ve kurumlar vergisi matrahlarından istihsal vergileri indirileceğinden, sağlanacak ek varidat, böyle bir yola girmenin mahzurları yanında hafif kalacaktır.

#### **b) Özel İnşaatın Tâbi Tutulacağı Yeni Vergi :**

Ötedenberi memleketimizde özel sektör yatırımları arasında inşaat sektörünün Kalkınma Plânında öngörülen haddin üstünde bir paya sahip bulunduğu söylenir ve bunun sakıncalı yönlerine temas edilir.

Ayrıca, bilhassa son yıllarda kat mülkiyeti müessesenin ihdası ile mesken inşaatı ve satışlarında gözle görülür bir artış olmuştur.

Gayrimenkul satışları bilindiği gibi Emlâk Alım Vergisine tâbidir. Şu var ki yine son yıllardaki müşahadelere göre bu alanda inşaatı bitmiş gayrimenkûller dahi arsa satışı gibi gösterilmekte, bilâhare tapuda cins tashihi yoluna gidilmekte ve vergi nispeti bu suretle düşürülmektedir. Halbuki Emlâk Alım Vergisi, servetin el değiştirmesi üzerinden alınan bir vergi olması itibarile bu gibi gerçeğe uymayan durumlar, kanunun esprisine ve hükümlerine aykırıdır. Ancak hemen belirtelim ki bu gibi haller, Vergi Usul Kanunundaki «Yoklama» müessesesinin müessir bir tarzda uygulanması suretiyle kolaylıkla önlenabilir.

Maliye Bakanlığının, inşaat ruhsatı verilmesi sırasında alınacak yeni bir vergi ihdası yoluna gitmek istemesinin, biraz da yukarıda ifade ettiğimiz fiili durumdan ileri geldiğini zannetmekteyiz.

Bu itibarla önce mer'î kanunların müessir bir tarzda uygulanması suretiyle alınması gerekli ve mümkün bulunan vergilerin tahsiline tevessül olunması gerektiği bedihdir.

İnşaat ruhsatlarının verilmesi sırasında alınacak verginin esaslarını bugün için bilmemekteyiz. Bununla beraber sosyal mülâhazaları da nazarı dikkate alarak inşaat sahasına göre kademeli bir tarife ile metre kare üzerinden makul bir vergi alınması, bütçenin finansmanı zarureti karşısında, düşünülebilir.

### c) Telefon Vergisi :

Telefonun günümüzdeki lüks addedilmesi ve bu gerekçe ile vergiye tâbi tutulmak istenmesinin, bizim yönümüzden anlaşılır bir şey olmadığını söylemek isteriz. Telefon almak için onbinlerce müracaatçının en az 10 yıl beklemesi herhalde memleketimizin lükse olan düşkünlüğünü değil, telefonun ne kadar zaruri bir ihtiyaç haline geldiğini gösterir.

Kaldı ki telefon gerek ilk kuruluş masrafları, gerek gider vergileri nispetinde telefon konuşmaları vergisine tâbi tutulmakta olması hasebiyle, zaten oldukça ağır bir vergi yükü altındadır. Hergün gazetelerde neşredilen telefon satış ilânları, bu alanda spekülâtif mahiyette bazı kazançların tekevvün ettiğini göstermekte ise de, bunlar esasen Gelir ve Kurumlar vergisine tâbi bulunmaktadır. Bu itibarla bu alanda yeni bir vergiye gidilmesini anlamak bizce müşküldür.

### d) Motorlu Kara Taşıtları Satışlarının Vergilendirilmesi :

Basında çıkan haberlerden öğrendiğimize göre, motorlu kara taşıtları satışları en az beşbin lira olmak üzere özel bir satış vergisine tâbi tutulmak istenmektedir.

Böyle bir verginin vergi nazariyesi yönünden tartışmasına, bu yazının sınırlarının müsaadesizliği nedeniyle girmiyoruz.

Şu var ki, bahis konusu satışlardan sağlanacak kazançlar hâlen Gelir ve kurumlar vergisine tâbidir. Maliye Bakanlığının bu çeşit kazançları fiiliyatta kavramanın güçlüğü karşısında böyle bir yola girmek istediğini sanıyoruz. Anadol marka otolarda 7-8 bin lira civarında olacağı yolunda basında çıkan haberler doğru ise, bu verginin nisbetinin % 25 raddelerinde bulunacağı anlaşılmaktadır. Avrupa'da % 10-11 raddelerinde ve yalnız değer fazlası üzerinden alınan «Eklenen Değer Vergisi» ne geçişten bahsedildiği bir sırada, mücerret bir oto satışını % 25 oranında vergilendirmek, 4 satışta bir taşıtan hazineye intikâli manâsına gelecek ağır bir mükellefiyettir. Bunu da anlamamıza ve tasvibe imkân yoktur.

Bu hususta bir noktanın daha üzerinde durmak isteriz. Bazı yabancı memleketlerde bir satış vergisi uygulandığı malûmdur. Maliye Bakanlığının genel bir satış vergisine gitmek için ilk adımı otomobil satışlarının vergilendirilmesi suretiyle atmak istemesi ihtimâli de ister istemez hatıra gelmektedir. Çok geniş tartışmalara müsait bulunan böyle bir konunun memleketimizde henüz kâfi derecede fikrî münakaşası dahi yapılmış değildir.

Bu itibarla doğuracağı sonuçlar iyice hesaplanmadan böyle bir yola girmek sayısız tehlikeleri beraberinde getirecek niteliktedir ve bu çeşit bir tasarrufun vebali kolay kolay kabul edilememek lâzım gelir.

### e) Şehirlerarası Kara Nakliyatının Vergilendirilmesi :

Bu konu Devlet Plânlama Teşkilâtının ötedenberi üzerinde durduğu bir problemdir. Hatta mezkûr teşkilâtın bu hususta bir de etüdü vardır.

Bu etüdde D.P.T., nakliyat vergisinin bütün karayolu taşımalarına teş-

milini tavsiye etmektedir. Bu defa Maliye Bakanlığının kara yolu nakliyatının vergilendirilmesi için ne yolda bir sistem getirmek istediğini bilemediğimizden işin tekniği ile ilgili bir mütalâa serdine imkân yoktur.

Yalnız genel olarak şu hususları hatırlatmakta fayda vardır: Kara nakliyatı ile uğraşanlar zaten geniş bir şekilde götürü gelir vergisine ve ayrıca motorlu kara taşıtları vergisine tâbi bulunmaktadırlar. Bu alanda yeni bir vergilemeye gitmek, tam bir mükerrerlik teşkil edeceği cihetle kolaylıkla savunulamaz. Olsa olsa mevcut vergilerin verimliliğini arttırıcı tedbirler alınarak bu alandan sağlanan vergi hasılatının yükseltilmesi düşünülebilir.

Ayrı bir verginin ihdası, bu alanda yeni başlamış olan şirketleşme hareketini de büyük ölçüde menfi yönde etkileyecek bir davranış olacaktır. Ayrıca unutmamak gerekir ki, kara yolu nakliyatı dolaylı ve dolaysız oldukça kalabalık bir vergiler manzumesine tâbi bulunmaktadır. (Akaryakıtlardan alınan gider vergisi, nakliyat vergisi, motorlu kara taşıtları vergisi, kauçuktan alınan gider vergisi, trafik harçları, gümrük vergisi, ithalde alınan gider vergisi, belediye hissesi, rıhtım resmi, ithalde alınan damga resmi .... vb.)

#### Sonuç :

1970 yılı gelir bütçesi münasebetiyle Hükûmetin almayı tasarladığı yeni vergi tedbirlerinden, basında çıkan haberlerden öğrendiğimiz bir kaçının mahiyetine yukarıda kısaca temas etmiş bulunuyoruz.

Çeşitli vesilelerle muhtelif etüd ve yazılarımızda ifadeye çalıştığımız üzere, son yıllarda muhtelif hükûmetlerin her bütçe ile birlikte ortaya çıkan munzam varidat ihtiyacını karşılamak amacıyla çok kısa zamanda seri halinde yeni bir takım vergiler ihdası veya mevcut vergilere zam yapılması cihetine gitmeleri, memleketimizin ekonomik hayatında telâfisi imkânsız çok zararlı sonuçlar yaratmaktadır. Bunların burada tadadına dahi imkân bulunmadığını izaha hacet yoktur sanırız.

Ancak plânlı kalkınma-% 7'lik kalkınma hızı- Plânın finansmanının enflasyonist yollardan ziyade sıhhatli vergi kaynaklarıyla sağlanması gereği ve realitesi karşısında vergi hasılatını arttırmanın da bir zaruret olduğu aşikârdır. O halde bu hedefe nasıl varılabilir? İşte meselenin düğüm noktası buradadır.

Bu hususun bir dergi makalesinde, enine boyuna tartışılmasının imkânsızlığı ortadadır. Elbetteki bu mevzuda söylenecek ve gerçekleştirilebilecek çok şey vardır (\*)

*Memleketimizde her konuda sık sık çeşitli seminerler düzenlenmesi adeta bir moda haline geldiği halde, nedense vergi hasılatının arttırılması konusu böyle bir genel tartışma zemini yapılmamıştır. Bunun Türkiye için sayısız faydalar taşıdığına kanıyız.*

Ayrıca kısa vadeli ve kolay tedbirlerden daha çok, vergi hasılatını organik olarak arttıracak uzun vadeli tedbirlerin tercihi lâzım geldiğini ehemmiyetle belirtmek isteriz.

(\*) Türkiye'de Vergi Politikası ve Meseleleri, İlhan Uçkun, İst. 969.



Yayın organları hakkında bilgi sağlanır \* Eskiz ve program hazırlanır  
Objektif tavsiyelerde bulunulur \* Tespit edilen programlar titizlikle  
yürütülür.

Cağaloğlu, Türkocağı Cad. no:1, kat: 3  
Telefon: 27 66 00 - 27 66 01, İstanbul

## I — EURO - DOLAR :

### 1 — 1 Tanımı

«Euro-dolar» deyiminin tarifinde bir çok güçlüklerle karşılaşmaktadır. Bu terim ilk nazarda Avrupalıların sahip oldukları dolarları hatıra getirmektedir. Halbuki, Avrupalılara ait dolarların her zaman Euro-dolar olmasına karşılık, onlar dışında kalan kimselere, hatta Amerikan vatandaşlarına ait dolarlar da bu kavramın içine girebilmektedir.

Şu halde, euro-dolar, gerek Amerikalıların gerekse yabancıların A.B.D. yaç vardır.

### a — Avrupalılara ait dolarlar her zaman Euro-dolar değildir.

Amerika dışında ikâmet edenlere ait dolarlar, özellikle Merkez Bankalarının sahip oldukları dolarlar, doğrudan doğruya Amerika'da kullanıldığı takdirde bu kavramın dışında kalır. Bunlar sadece bir Euro-dolar potansiyeli teşkil ederler.

Euro-dolar deyimi ile herşeyden önce Amerika dışındaki piyasalarda muamele gören dolarlar anlaşılır. Euro-dolar kavramı piyasaya bağlı bir kavramdır.

### b — Avrupa dışında ikâmet eden şahıslara ait dolarlar Euro-dolar olarak kullanılabilir :

Bu Amerikan vatandaşının yabancı bir bankaya mevduat olarak yatırdığı veya herhangi bir şekilde ikraz ettiği dolarlar euro-dolardır. Keza Amerikan şirketlerinin nakit fazlası olarak Avrupa bankalarında bulundurduğu dolarlar da bu niteliktedir. Euro-dolar piyasasında Japonlara ait dolarların da muamele gördüğü bilinen bir hususdur.

Şu halde, euro dolar, gerek Amerikalıların gerekse yabancıların A.B.D. dahilinde kullanacakları yerde yabancı ülkelerdeki bankalara yatırdıkları veya ikraz ettikleri dolarlardan teşekkül eder. Meselâ; farz edelim ki, bir İngiliz bankası, bir Fransız firmasına ait dolarları Almanya'dan ithalât yapan bir Japon firmasına ikraz etsin. Bu muamelede kullanılan para, arada bir Amerikan bankası veya Amerikan firması olmadığı halde, dolardır. Fakat bir yabancı döviz üzerinde cereyan eden bu piyasaya «euro-döviz» piyasası adı verilir.

Ancak, yabancı piyasalarda bu şekilde ikraz edilen dövizler sadece dolardan ibaret değildir. Diğer ülkelerin paraları da benzer şartlar dahilinde muamele görmektedir. Bu paralara da, Euro-dolar gibi Euro-Sterling, Euro-



Mark v.b. denmektedir. Bütün bu çeşitli paralar Euro-döviz adını alır. Bununla birlikte Euro-döviz piyasasında muamele gören dövizlerin en az dörtte üçünü dolar teşkil eder.

«Euro - döviz» esas itibariyle Avrupa piyasalarında millî para dışında mevduat veya ikraz işlerinde kullanılan yabancı paraları ifade etmektedir. Ancak, bu piyasalar münasırın Avrupa piyasası olmadığından bu terim gerçeğe tamamen uygun değildir. Zira Kanada ve Japon bankaları da bu muamelelerde önemli bir rol oynamaktadır.

## 2 —Euro - Dolar Piyasasının Doğuşu :

Euro-dolar piyasası son on sene içinde büyük kambiyo merkezlerinde özellikle Londra'da süratli bir gelişme gösterdi. Bu piyasanın, kesin olarak hangi tarihte doğmuş olduğu bilinmemekle birlikte, 1958 yılından itibaren gelişmeye başladığı genellikle kabul edilmektedir.

Euro-dolar piyasasının ortaya çıkışı, Kore harbinden sonra, Amerikanın herhangi bir müdahalesine karşı komünist ülkelerin merkez bankalarının elde ettikleri dolarları, Sovyet Rusya Devlet Bankasının bir Fransız fiyali olan Banque Commerciale pour l' «Europe du Nord» (Telgraf ismi: Euro-banque)'a yatırmasına atfolunmaktadır. Adı geçen banka bu dolarları ,her hangi bir bankanın yapacağı gibi, başka ülkelerin ticari finansmanlarında kullanmıştır.

Böylece, «euro» terimi önceleri, B.C.E.N. tarafından idare edilen dolarlar için kullanılmış, sonradan kendiliğinden yaygın bir hale gelip döviz üzerine muamele yapan bankanın yerleşik bulunduğu ülkelerin parası dışındaki paralardan hasıl olan mevduatı kapsamına almıştır.

Euro-dolar ve Euro-döviz piyasalarının doğuşu ve gelişmesine etki yapan faktörler çeşitlidir. Bunların belli başlılarını aşağıdaki noktalarda toplamak mümkündür:

a — Amerika'da bir aydan kısa vadeli mevduata faiz verilmesini yasaklayan ve vadeli mevduat faizlerini de sınırlayan mevzuat (Regulation Q) yabancı dolar sahiplerini Amerika dışında daha elverişli plâsmanlar aramaya sevk etmiştir.

Bu kayıtlar karşısında gittikçe çoğalan dolar mevduatlarını Amerikan bankalarına yatırmayı cazip görmeyen yabancı bankalar bu paraları önce aralarındaki ticari muamelelerin finansmanında, sonra da uluslararası ticaretin finansmanında kullanma yoluna gittiler. Bir yandan mevduata faiz verilmesi, öte yandan kredi hesaplarının kullanım tarzı sebebiyle finansman maliyetinin daha ucuz olması (\*) Avrupa bankalarında dolar üzerindeki mevduat ve kredi muamelelerinin «gelişmesine» amil oldu.

Bununla birlikte, «Regulation Q» Euro-dolar piyasasının teşekkülünde yegâne âmil değildir. Zira, bu uygulanış yeni olmayıp otuz beş seneden fazla bir geçmişe sahiptir. Halbuki Euro-dolar piyasasının inkişafı nisbeten yenidir.

(\*) Amerikan bankalarından açılan kredinin % 10-20 sinin faizsiz olarak mevduat hesaplarına geçirilmesi kredinin maliyetini artıran bir unsurdur.

b — Diğer bir anıl de, 1957 den itibaren, İngiliz bankalarınca yabancı ülkeler arasındaki mübadelelerin finansmanında sterling'in kullanılmasının kısıtlanmasıdır.

Londra iş bankaları, geleneksel faaliyetlerinin önemli bir kısmını teşkil eden uluslararası finansmanlarda milli parayı kullanmadığından dış muamelelerinde kullanmak üzere dolar mevduatı toplamaya gayret etmiştir. Böylece, Londra piyasası belli başlı bir euro-dolar piyasası haline gelmiştir.

c — Fakat, euro-dolar piyasasındaki gelişmenin önemli sebebi Amerikan ödemeler bilançosundaki kronik açıklardır. Bu açıklar bir yandan Amerikan altın mevcudunun azalmasına öte yandan yabancı ülkelerdeki dolar alacaklarının kabarmasına amil olmuştur. Amerikadan olan kısa vadeli alacakların toplamı (Uluslararası Para Fonu hariç) 1963 sonunda 23 milyar dolardan 1968 sonunda 32 milyara yükselmiştir. Aynı devrede, euro-dolar piyasasındaki kredi hacmi 7 milyardan 25 milyara çıkmıştır.

d — Kambiyo mevzuatındaki genel yumuşama da bu piyasanın gelişmesinde rol oynamıştır. Bu değişiklikler, muhtelif Avrupa ülkelerindeki bankalara, sorumlulukları altında, kendilerine tevdi edilmiş yabancı dövizleri hariçten serbestçe kullanma hakkını verdiği gibi dışarıda ikâmet edenlerden de mevduat toplama imkânını sağlamıştır.

— Almanya gibi bazı ülkeler de, sermaye ihracı konusundaki bütün kısıntıları kaldırarak, bazı paraların dahili konvertibiliteye dönüşümünü temin etmiştir.

— Kambiyo piyasaları aracılığı ile para piyasaları arasındaki münakale tamamen serbest bir hale getirilmiştir.

Euro döviz piyasasının doğuşu ve gelişmesini bilhassa dış konvertibilitenin tesisi ile birlikte Avrupa paralarının sağlamlaştırılması ve Avrupa döviz nizamlarının yumuşatılması olumlu yönde etkilemiştir.

### 3 — Euro - Dolar Piyasasındaki Yeni Gelişmeler :

Bu piyasadaki son gelişmeleri daha özel şartlarla ilgili sebeplerle izah etmek mümkündür. Bunlar da şu 2 noktada toplanabilir.

— Amerikanın sermaye çıkışlarına konan kısıntılar ve iç para piyasasındaki daralma ile karakterize olan para politikası

— Bazı ülkelerde, özellikle Almanya ve İtalya'da kaydedilen ödeme fazlaları, bu iç likiditedeki aşırı artışı önlemek için, sermaye ihracını teşvik etmiştir.

Bu faktörler hep birlikte Euro-dolar talep ve arzının gelişmesine amil olmuştur.

### 4 — Euro - Dolar Arzı :

Bu piyasayı besleyen kaynakları üç kategoride toplamak mümkündür.

a — Elinde doları bulunan firma veya şahıslar,

b — Ticaret bankaları.

c — Resmî kuruluşlar,

a — Sahip oldukları dolarları daha elverişli şartlarla plâse etmek isteyen büyük firmalar bu dolarları Amerika dışında tutmayı tercih edebilirler. Keza, bazı ihracatçılar da elde ettikleri dolarları milli paraya tahvil etmeyip, bilâhare kullanmak üzere, hariçte bırakabilirler.

Amerikan vatandaşları da mevduatlarını faiz farklarından istifade etmek maksadıyla yabancı ülkelerdeki bankalara yatırmaktadırlar.

b — Ticaret bankaları bu piyasaya iki şekilde döviz temin ederler. Evvelâ bu bankalar kendi memleketlerindeki merkez bankalarından temin ettikleri dövizlerin bir kısmını serbest piyasaya satarlar. Öte yandan, ticaret bankaları, müşterileri olan ihracatçılardan satın aldıkları dövizleri euro - dolar piyasasına satabilirler. Avrupa bankaları yanında Amerikan bankalarının Avrupa'daki fiyalleri de bazı hallerde müşterilerine dolar ibraz ederler. Fakat aynı bankalar bazen de dolar ihtiyatlarını takviye etmek ve likidite ihtiyaçlarını karşılamak maksadıyla Avrupa'dan dolar istikraz ederler.

c — Döviz arzında aracılık yapan resmi kuruluşlar Uluslararası Ödemeler Bankası dışında ulusal Merkez Bankalarıdır.

Bazı batı Avrupa ülkelerinin merkez bankaları faiz nisbetlerinin yükseklığı sebebiyle dolar rezervlerini Amerika dışındaki bankalara yatırırlar. Öte yandan, doğu Avrupa ülkelerine ait dövizlerin de Batı Avrupa'daki bankalara yatırıldığı vakidir. Rus yöneticileri doların uluslararası ticaretteki rolünü takdir etmekle birlikte, sahip oldukları dolarların, politik nedenlerle, Amerikan bankalarına yatırılmasını sakıncalı görmekte, bu yüzden Rus bankaları Fransız ve İngiliz bankalarına önemli miktarlarda dolar yatırmaktadırlar.

## 5 — Euro - Dolar Talebi:

Euro dolar çoğunlukla bankalarca talep edilir. Fakat bankalar bu dövizleri bizzat kullanmak için değil, ödünç vermek için talep ederler. Euro-döviz kredilerinin kullanış alanı esas itibariyle iki kısımda toplanmaktadır:

1 — Uluslararası ticaret ve yabancı para üzerine olan ödemelerin finansmanı başlıca kullanma alanını teşkil eder. Euro döviz piyasasının gelişmesi şüphe yok ki, bu kaynaktan beslenen kredi hacminin de gelişmesine âmil olmuştur. Zira bu piyasanın varlığı, mevcut dolar veya yabancı para mevduatının en fazla ihtiyaç duyulan alanlara sevkedilmesine âmil olduğundan bu kaynakların sirkülasyonunu çoğaltmıştır.

2 — Euro-döviz piyasasının ikinci kullanma alanı iç piyasa ihtiyaçları ile ilgilidir.

Gerek kamu kuruluşları gerek ticari teşebbüsler zaman zaman bu piyasaya baş vurarak döviz ihtiyaçlarını karşılarlar. Bu taleplerin başlıca nedenleri faiz oranlarının daha elverişli oluşu ve geleneksel kredi piyasalarında kredi temininde karşılaşılan güçlüklerdir. Ancak, kanun koyucu tarafından konu-

lan bazı kısıtlamaları nazarı dikkate almak gerekir. Meselâ Fransa'da ekseri hallerde yabancı döviz istikrazı Maliye Bakanlığının iznine bağlıdır ve pratikte sayılı sektörlere dahil teşebbüsler bundan yararlanabilir.

Son yıllar içinde, Alman firmaları Hollanda firmalarından euro-dolar istikraz etmeyi, Alman bankalarında kredi almaktan daha avantajlı bulmuşlardır. Halbuki Hollanda bankaları da bu euro dolarları Alman bankalarından tedarik etmekte idiler. Keza İngiliz bankaları kamu teşekküllerine ve kredili satış finansman müesseselerine kısa süreli ikrazatta bulunabilmek için temin ettikleri euro-dolarları İngiliz lirasına çevirmekte idiler.

Euro-döviz arz ve talebinin menşei ne olursa olsun, döviz alış veriş büyük bankalar arasında cereyan eder. Bunların en faal olanları ise İngiliz bankaları ile Amerikan bankalarının Londra şubeleridir, bunlardan sonra ise İsveçre, Alman, Fransız, Belçika, Hollanda, Canada ve Japonya bankaları gelmektedir.

Piyasanın çalışması dahili para piyasası gibidir; yani, bankalar müşterilerinin veya yabancı muhabirlerinin arz veya taleplerini karşılamak ve kendi dolar ankeslerini tanzim etmek için devamlı olarak ibraz veya istikraz işlemlerinde bulunurlar.

#### 6 — Euro - Döviz Piyasasının Hacmi :

Bu piyasanın hacminin gerek kaynak, gerek plasman yönünden takdiri oldukça güçtür. Bu konuda yapılan hesaplar, piyasaya katılan ülkelerin ticarî bankalarının taahhüt ve alacaklarının miktarına dayanmaktadır. Bununla birlikte, yukarda da işaret ettiğimiz gibi, Birleşik Devletler dışından bulunan bankalara yapılan mevduatın tamamını euro-dolar kabul etmek doğru değildir. Zira bu bankaların normal muamelelerle ilgili olarak Amerika'daki muhabirler nezdinde hesapları bulunabilir.

Uluslararası Ödemeler Bankası, üye ülkelerden aldığı rakamlara dayanarak euro-döviz piyasası ve gösterdiği gelişmeler hakkında tahminlerde bulunmaktadır. Yayınlanan sonuçlara göre; 1963 sonunda, 7 milyar dolar olan euro-dolar piyasasındaki plasman hacmi 1964 te 10 milyara, 1965 te 12 milyara, 1966 da 15 milyara, 1967 de 19 milyara çıkmış, nihayet 1968 sonunda 25 milyar dolara, 1969 yazındada 30 milyar dolara balığ olmuştur. Şu halde 1965 yılına kadar nisbeten muntazam bir seyir gösteren piyasa mütekip yıllarda, özellikle 1968 ve 1969 yıllarında süratli bir gelişme içine girmiş bulunmaktadır.

#### 7 — Euro - Dolar Piyasasının Doğurduğu Sonuçlar :

Euro-dolar veya daha geniş anlamıyla euro-döviz piyasası, uzun süren bir kambiyo kısıtlamaları devresinden sonra pratisyenlerin teşebbüsleri sonunda kendiliğinden doğmuş uluslararası bir para piyasasıdır. Sermaye arz ve talebi arasındaki yakınlaşmayı temin eden piyasa, mevduatın en iyi bir şe-

kilde nemalandırılmasını, borç isteyenlerin ve özellikle uluslararası ticaretin en iyi şartlarla finansmanını sağlar. Dolayısıyla bankalar için iyi bir faaliyet alanı ve kâr kaynağıdır.

Aynı zamanda Amerikan sermayesini cezbeden bir merkez olduğundan federal makamlar, haklı olarak euro-dolar piyasasındaki faiz hadlerini yakından izlerler. Zira bu piyasaya akan fonların büyük çoğunluğu Amerikan ödeme dengesindeki açıklarla ilgilidir.

Öte yandan uluslararası bir karakter arz eden ve süratli bir gelişme gösteren bu piyasanın bazı önemli problemler ortaya çıkardığı da bir gerçektir.

a — Bu piyasanın yapısı ve sağladığı kolaylıklar itibariyle bankaları bazı tehlikeli yollara sürükleyip sürüklemeyeceği bir endişe konusudur. Gerçekten, yukarıdaki açıklamalardan da anlaşılacağı üzere, bu sistemde ilk mukrizle son mukriz arasında normal olarak uzun bir kredi zinciri yer alır. Bir krediden diğerine, borç süresinin uzaması mümkün olabilir, hatta gerekli tedbirler alınmadığı takdirde kısa süreli bir kredi orta veya uzun süreli bir kredi haline gelebilir. Halbuki, piyasa esas itibariyle vadesiz veya kısa süreli bir mevduat temeline dayanmakta olduğundan oldukça nâziktir. Bu nevi mevduatın tatbikatta az çok istikrarlı bir durum göstermesi bunların ortaveya uzun vadeli kredilerin finansmanında kullanılmasını haklı göstermez.

Bu bakımdan açılan kredinin donma riski bilhassa önemlidir. Uzun vadeli kredi bir taraftan bankaların kârlarını artırmak maksadıyla uzun süreli plasmanları tercih etmelerinden, öte yandan borç alanların aldıkları kısa süreli kredilerin otomatikman yenileneceğine inanarak bunları uzun süreli alanlarda kullanmak istemelerinden ileri gelebilir.

Öte yandan, kambiyo riskini göz önünde tutmak gerekir. Gerçekten, kredinin verilmiş tarihi ile vade tarihi arasında kambiyo rejiminde transfer serbestisi ile ilgili bir kısıntı vuku bulmuşsa yabancı bir para üzerinden alınan borcun ödenmesi imkânsız hale gelebilir. Bununla birlikte bu neviden kısıtlayıcı tedbirler aynı zamanda bir çok ülke tarafından alınmadıkça böyle bir risk mevzii kalır.

Bundan sonra, her kredide olduğu gibi, borçluların ödeme gücünü kaybetmesi sonucunda ortaya çıkan riskler vardır. Bu sonuncu riskin diğerlerinden daha önemli olduğunu kabul etmek gerekir. Çünkü ilk borç verenle son borç alan arasında yer alan aracılardan çokluğu riskin takdirini güçleştirir. Ayrıca, tecrübe ile öğrenildiği gibi bazı borç alanlar aynı zamanda değişik borç verenlere müracaat etmekten çekinmezler.

Uluslararası Bir Risk Santsalizasyonu fikri henüz gerçekleşmediğinden, bankalar ihtiyatla hareket etmek zorunluğundadır. Tatbikatta, temsilciliklerinin bulunmadığı ülkelerdeki firmalara doğrudan kredi vermekten çekinirler ve yabancı bankalar aracılığı ile muamele yapmayı tercih ederler.

b — Euro-döviz piyasası hakkındaki diğer tenkitler, bu piyasanın varlığının «hot money» denilen, yani bir nevi kıvılcıma etkisiyle ve spekülâtif ka-

zançlar peşinde koşan sermayelerin toplu halde ve ani bir şekilde ülkeler arasında yer değiştirmesine imkân vermesidir.

Uluslararası bir sermaye piyasasının ihdasının sermaye hareketlerini teşvik ettiği doğrudur. Ancak, geçmişteki tecrübeler ani ve toplu sermaye hareketlerinin bilhassa kambiyo kurlarındaki istikrarsızlık\*an doğduğunu göstermektedir. Şu halde ulusal para kurlarındaki gelişmeler normal sınırlar içinde kaldığı takdirde bu kabil hareketlerden korkulmaması gerekir.

c — Euro-döviz piyasasının ortaya çıkardığı başlıca problem; ulusal para politikasının uygulanışını ve özellikle enflasyona karşı mücadeleyi güçleştirmesidir.

aa) Euro-döviz piyasasından yaptığı borçlanmalarla işletmeler kredi kısıtlaması tedbirlerinden kurtulabilirler.

Para otoritelerinin toplam talep üzerindeki etkilerin hafifletilmesi maksadıyla kredi kısıtlamalarına baş vurduğu hallerde işletmelerin bu nevi borçlanmalara girişmeleri alınan tedbirleri etkisiz bir hale getirebilir.

Ödemeler dengesi bakımından, dış kredilere geniş ölçüde baş vurulması, sermayelerin beklenmeyen bir zamanda bir yerden diğer bir yere göç etmesine sebebiyet verebilir.

bb) Euro-döviz piyasasının gösterdiği süratli gelişmenin ülkelerin para politikası ile ilgili icraatını sınırladığını kabul etmek icap eder. Çünkü artık iç kontroller ve tedbirlerle kambiyo alanında ortaya çıkmış güçlüklerin veyahut dengesizliklerin çözümlenmesi mümkün görülmemektedir.

Müşterek pazar ülkeleri arasında olduğu gibi, ulusal para ve konjonktür politikalarının düzenlenmesi, müşterek bir politikanın hazırlanması ve piyasaların takibiyle görevli devamlı kuruluşlar tesisine ihtiyaç bulunmaktadır.

## II — EURO - EMİSYON PIYASASI

Yabancı para üzerine yapılan ikrazların ticari bir muamelede değil, fakat bir hisse senedi veya tahvil emisyonu şeklinde bir yatırım finansmanında kullanılması halinde bu piyasadaki bahsolunur.

### 1 — Piyasanın Doğuşu ve Gelişmesi

Yukarıda açıklanan döviz piyasası gibi bu sermaye piyasası da, ulusal nizamla karşı bir reaksiyon olarak kendiliğinden doğmuştur.

Genellikle, büyük sanayici ülkeler, yabancı menkul değerlerin vatandaşlarınca satın alınmasını önlememekle birlikte çoğunluğu, kendi piyasalarında yabancı değerlerin ihracını engellemekten de geri kalmazlar. Bunun sebebi, hiç şüphesiz, yatırımların başlıca finansman kaynağı olan uzun süreli tasarrufların yetersizliğidir.

Bu piyasanın doğum tarihi olarak genellikle 1963 yılının gösterilmesi adet olmuştur. Piyasanın bilhassa bu tarihten sonra kaydettiği gelişmenin esas sebebi faiz eşitlenmesi denilen ve yabancılar hesabına Amerikan piyasasında piyasa edilen emisyonlara uygulanan yeni bir resimdir. Bu resmin ama-

cı A.B.D. de düşük olan uzun vadeli kredi faizini yabancı piyasaların seviyesine çıkarmaktadır. Diğer bir sebep de İngiltere'nin kronik malî güçlükleri yüzünden hariçte mühim şahısların Londra piyasasına girmesini sınırlamış olmasıdır.

Euro emisyon piyasası, euro-döviz piyasası ile kıyaslanacak kadar geniş olmamakla birlikte, devamlı bir gelişme kaydetmektedir. Gerçekten, 1963 yılında 160 milyon dolardan ibaret bulunan bu piyasanın hacmi 1964'te 700 milyona, 1965 te 1 milyara, 1966 da 1,2 milyara çıkmış, 1967 de büyük bir artışla 2 milyara ve 1968 de ise daha süratli artarak 3,5 milyara ulaşmıştır. Artış temposu 1969 un ilk üç ayı içinde devam etmişse de üçüncü aylık dönemde yavaşlamıştır.

Bu rakamlar, euro-emisyon piyasasının ulusal piyasalara göre de nisbeten mütevazı olduğunu göstermektedir: Meselâ, 1968 yılında Fransa'da çıkarılan tahvillerin tutarı 2,5 milyar dolara, Almanya'da çıkarılanların ise 6 milyar dolara balığ olmuştur.

Euro-emisyon piyasasının 1967 deki gelişmesinin sebebi emisyonadaki çeşitliliktir: Amerikan şirketleri üçte birden fazla, Müşterek Pazar ülkeleri ise takriben dörtte bir nisbetinde yer işgal etmişlerdir. 1968 yılında ise, A.B.D. den sermaye çıkışını önlemek amacıyla mevzuatta yapılan değişiklik neticesinde şirketler, hariçteki fiyallerini uluslararası piyasalar vasıtasile finanse ettiklerinden, bu ihraçlardaki artışın hemen yarısı Amerikan şirketlerinden ileri geldi.

Euro-sermaye piyasasında vuku bulan diğer önemli bir değişme de hisse senedine çevrilebilir tahvil emisyonlarındaki bariz artıştır; bu nevi tahviller, 1967 de toplam ihracatın yedide biri iken 1968 de yukarıya geçmiştir. Bu tercihin sebebi ise çevrilebilir tahvillerin daha düşük kurlarla ihraç edilmesidir.

## 2 — Piyasanın Başlıca Özellikleri

a) Euro-emisyonların yabancı ve uluslararası emisyonlardan ayırddilmesi gerekir. Bunların başlıca özelliği euro-dövizle ödenmeleri teşkil eder.

b) Herhangi bir ülkenin yabancı para üzerine yaptığı bu nevi emisyonlar ulusal sermaye piyasası kaynaklarını etkilemediği gibi ani bir döviz sarfını da gerektirmez. Buna karşılık, aracı bankalara büyük kârlar bırakır. Meselâ, yetkili makamlarca teşvik edilen İngiliz bankaları bu nevi muamelelerden kârlı sonuçlar almışlardır. Amerikan bankaları da fiyalleri vasıtasıyla bu piyasaya yavaş yavaş, fakat sağlam bir şekilde yerleşmişlerdir.

İsviçre bankaları ise, yabancı müşterileri sayesinde geniş plasman imkânlarına sahip oldukları halde resmî makamların müdahaleleri yüzünden ancak 1966'dan itibaren emisyon muamelelerine başlayabildiler.

c) Bu piyasa, dövizin ait olduğu ülkenin koymuş olduğu ulusal takyiddattan kurtuluş imkânını sağlar. Gerçekten euro-emisyonların gelişmesinin

önemli bir sebebi vergi mevzuatından muaf oluşu ve bu suretle sermayedarlara cazip bir plasman teşkil etmesidir.

### 3 — Emisyon Fonlarının Kaynakları :

Tahvillere yatırılan paraların hangi kaynaklardan geldiğini tesbit etmek oldukça zordur. Meselâ, İsviçre bankaları tarafından satılan tahvillerin gerçek hamillerinin hüviyet ve milliyeti ekseriya bilinmez.

Uluslararası Para Fonunca yapılan hesaplara göre bahis konusu fonların şu kaynaklardan sağlandığı tahmin edilmektedir:

- Bazı ülkelerin, özellikle Orta Doğu ülkelerinin dolar fazlaları,
- Randımanın euro-emisyon piyasalarından daha zayıf olduğu A.B.D. deki yatırımların tasfiyesi,
- Dalgalı sermayeler,
- Euro-dolar piyasası,
- Amerikan piyasasından borç alınan paralar,
- Ulusal kambiyo piyasalarından döviz sağlayan şahıslarca yapılan plasmanlar.

### 4 — Kambiyo Riski

Kambiyo riskinin borçlu ve alacaklı arasında dağılışı değişik şekillerde çözümlenebilir. Borçlanmalar bir kambiyo opsiyonu ihtiva eder; meselâ, sterling üzerine yapılan bazı tahvil ihraçlarında ana para ve faiz ödemelerinin, alacaklının tercihi ile ya sterling veya mark üzerine yapılması öngörülmüştür. Diğer bir formül de hesap birimi'nin esas alınmasıdır. Maamafih bu şekil pek az kullanılmaktadır. Yapılan ihraçların tamamına yakın kısmı tek bir para üzerinden olmaktadır.

Kullanılan paralar içinde ilk sırayı dolar işgal etmektedir. (1967 de yapılan emisyonların % 89 u). Alman markı henüz düşük bir sırada ise de, (1967 de % 9 u) gelişme eğilimi göstermektedir.

1967 de bir Fransız şirketi ilk defa olarak frank üzerinden euro-emisyon piyasasında tahvil ihraç etmiştir.

### 5 — Euro - Emisyon Piyasasının Sağladığı İmkânlar

a — Borç alan için başlıca fayda piyasanın coğrafi genişliği ve tasarruf kaynaklarının çokluğudur; bu, enflasyon korkusu veya politik durum denleriyle normal tahvil emisyonlarının kolayca yapılamadığı ülkeler için (Latin Amerika, Orta Doğu ülkeleri) bilhassa söz konusudur.

Öte yandan, euro-emisyon ihracı, tahvil çıkaran şirketin bir sıraya tabi olmasına lüzum olmaksızın her an için yapılabilir, ancak bu durumun mahzurlu tarafı da vardır, zira fazla ihraçlar sonucunda piyasa işba haline gelebilir ve satışlar düşebilir.



b — İştirak taahhüdünde bulunan bir kimse için esaslı bir avantaj da bu emisyonların müsait vergi rejimlerinden faydalanmasıdır. Gerçekten bu emisyonlar yabancılar için kaynakta tevkif usulünün bulunmadığı ülkelerde yapılmaktadır.

Resmî makamlar için her türlü nizamlardan uzak orta ve uzun vadeli bir piyasanın teşekkülü bir çok sorunlar ortaya çıkarır.

— Ekonomik Sorun : sermayelerin euro-emisyon kanalı ile tevzi edilmesi borç veren ülke için bir kayıp teşkil eder ve rakip ülkelerin firmalarına menfaat sağlar.

— Mali Sorun : faiz hadlerinin yüksek oluşu mahallî piyasalara zarar verebilir, dolayısıyla faiz hadlerinin düşürülmesi politikasına engel olabilir.

— Politik Sorun : Amerikan şirketlerinin piyasaya geniş ölçüde katılmalarının Avrupa ülkelerinde yarattığı olumsuz tepkiler.

Bununla birlikte, euro-emisyon piyasasına katılma imkânı ülkelere önemli bir finansman kaynağı sağlar ve kısa sürede tediye bilânçosunun düzelmesine yardımcı olur.

#### Faydalanılan eser ve yazılar

Jean Marchal: Monnaie et Credit (3. baskı 1967).

Euro-Dollar - La Revue de la Banque 1964 sayı 5.

Euro-Dollar - La Revue de la Banque 1965 sayı 5.

Euro - Dollars - Euro - Devises - La Banque 1964 Ağustos sayısı.

Euro - Dollars et Euro Emissions - La Banque 1968 Kasım sayısı

Les Euromarchés - La Banque 1969 Kasım, Aralık sayıları.

Uluslararası Ödemeler Bankası (Banque des Réglements Internationax) nın yıllık raporları (34 - 39 sayılı raporlar).

## İNGİLTEREDE MUHASEBE MESLEĞİ (\*)

**E.D. E. WAKEFIELD**  
(Sevk ve İdare Müşaviri)

### Giriş :

Halihazır meslek mensuplarının bir kısmının bütün çalışma hayatını kapsayan son elli yıl içinde, İngilterede muhasebecilik gerek prestij ve gerekse kemiyet bakımından diğer büyük mesleklerin hizasına yükselmiş bulunmaktadır. Bu raporun gayesi mesleğin inkişafını, bugünkü yapısını ve muhtemel geleceğini kısaca tarif etmekten ibaret olacaktır.

İngiltere Birleşik Krallığında muhasebecileri bünyesinde toplayan meslek teşekkülleri şunlardır : Chartered Accountants'a ait olan ve biri İngiltere, biri İrlanda ve biri de İskoçya bölgesini kapsayan üç enstitü, Association of Certified Accountants teşkilâtı, «the Institute of Cost and Works Accountants», ve «Institute of Municipal Treasurers and Accountants.» Bunlardan son iki tanesi isimlerinden de görülebileceği gibi, münhasıran belirli ihtisas dalları için kurulmuş olup, ilk ikisi genel muhasebe elemanlarını bünyesinde toplamakta ve bu elemanların murakabe, vergilendirme ve hesap tutma işlemlerini yapabilecekleri yetkili mercilerce tasdikli bulunmaktadır.

Mesleğin gelişme temposuna göre 1970 yılında mensuplarının sayısı 85 bin 400 e varacaktır.

### Tarihçe :

Muhasebeciliğin, uzmanlaşmış emeği arzeden bir meslek olarak ortaya çıkması 18 inci yüzyılın sonlarına doğru İngilterenin ticarî merkezlerinde başlamıştır. Aynı sıralarda avukatlar da, iflâs, icra ve muhasiplik konularındaki mâlî beyanları ihtisaslaşmış muhasebe elemanlarını istihdam ederek hazırlatmağa başlamışlardır. 19 uncu yüzyıl süresince muhasebe hizmetlerine olan talep, sınıfların inkişafının ve ekonomik gelişmenin tesiriyle artmağa devam etmiştir. O sıralarda çıkarılmış olan kanunların bir kısmı bu gelişmeyle ilgili sayılabilir. Bunlardan birkaç tanesi :

- 1825 den sonra cari olan mütemerrid borçlulara dair İflâs Kanunu hükümleri,
- 1837 den itibaren peyderpey çıkarılmış olan ve 1862 Şirketler Kanununun yolunu hazırlayan mes'uliyeti sınırlayıcı hükümler.
- 1900 tarihli Şirketler Kanunu. Bu kanun mahdut mesuliyetli şirketlerin müstakil murakıplar tarafından murakabesini şart koyan kanun-

(\*) Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği ile Türk Sevk ve İdare Derneği'nin 19 Aralık 1969 tarihinde İstanbul Sanayi Odasında ortaklaşa tertipledikleri konferans metnidir.

dur (ki bu işlem o tarihe kadar bazı şirketler tarafından ihtiyarî olarak tatbik edilmekteydi.)

19 uncu yüzyılın sonu ve 20 nci yüzyılın başlarında murakıpların, stok değerlendirilmesi, sabit kıymetlerden amortisman ayrılması, gizli rezervler yaratılması gibi konularda tatbik edecekleri yolun bütün teferruatıyla mahkeme kararlarında yer aldığına ve murakıpların bu prosedürlere uymağa mecbur tutulduğuna şahit oluyoruz.

19 uncu yüzyılın ikinci yarısında muhasebeciler kendi aralarında daha ziyade bölgesel mahiyette teşekküller kurarak organize olmağa başlamışlardır. Bunlardan ilki 1854 yılında İskoçyada kurulmuş ve bunu Liverpool, Londra ve Manchester'de 1871 yılında ve daha sonra da 1872 ve 1877 yıllarında kurulanlar takip etmiştir. Bu beş cemiyetin resmî şekilde kabul ve tasdik edilmek üzere müracaat etmesi üzerine 1880 yılında «Royal Charter» mevzuatı yürürlüğe girmiştir. (Esasen yukarda da zikredilmiş olan bugüne kadar kullanılan «Chartered Accountant» tabiri bu mevzuata istinad etmektedir.) «The Association of Certified Accountants» teşkilâtı 1903 yılında kurulmuş, «The Cost and Works» ile «Municipal Treasurers» ise daha sonraki tarihlerde, adı geçen ihtisas dallarında çalışan muhasebecilerin ihtiyaçlarını karşılamak gayesi ile teessüs etmiştir.

Gelişme sürati hakkında bir fikir vermek üzere, 1900 yılında İngilterede muhasebeci sayısının 5000 civarında tahmin edildiğini zikretmekte fayda vardır. Bugün bu rakamın yerinde 85.000 rakkamını görmekteyiz. Halbuki diğer yandan 1920 - 1965 devresinde İngilterede hukuk mesleğinde olanların 20.000 kişi civarında sabit kaldığı tahmin edilmektedir.

#### **Gelişmenin Sebepleri :**

Mesleğin son yüz sene zarfındaki tekâmülü, tarihî ve iktisadî yapısında izah bulabilmektedir. 19 uncu yüzyılda o zamana kadar cari olan nizamsız iktisadî ve ticarî faaliyetler politikasının terkedilerek ,yeni teşriî adımlar atılması, sosyal, mâlî ve ekonomik sahalara el atması, fertlerin ve iş teşebbüslerinin gittikçe daha girift malî ve idarî murakabeler ve mevzuatla karşı karşıya gelmesine sebep olmuştur. Bu kanunların çıkmasına yol açan ilk hükümlere yukarıda temas etmiş bulunuyoruz. Bu şartlara İngilterede mevcut şirket sayısının artış nisbetini de eklersek;

1900 de	30.000 şirket
1964 de	500.000 şirket

bu takdirde mesleğin ne kadar geniş bir saha kazandığı açıkça görülebilmektedir.

Bu yıllar zarfında aynı zamanda gerek şahıslara ve gerekse müesseselere yüklenen vergi kavram ve ağırlığında da büyük artmalar görülmektedir. Muhasebecilik mesleği vergi mükellefi ile hazine arasında bir amortisör vazii-

fesi görmektedir, zira bir hizmeti ifa eden her fert vergi ödemekle mükellef olduğu için, vergi takdiri ve tahsili ile doğrudan doğruya ilgili sayılmaktadır. Aynı zamanda müesseselerin mensup sayısı ve işlerinin giriftliği cesim bir artma göstermiş ve yeni organizasyon sevk ve idare ve murakabe tekniklerini gerektirmiştir.

Bu faktörler bir araya geldiği zaman profesyonel ve kalifiye muhasebecilerin hizmetlerine olan talepte devamlı bir artma yaratmış ve mesleğin bugünkü vüsat ve seviyeye yükselmesine yol açmıştır.

Bu gelişmenin pratik sebeplerinin altında gizli kalan önemli bir noktaya da temas etmek gerekmektedir. Bu da muhasebecinin halk arasında ne yaptığını bilen, güvenilir bir kimse olarak kabul edilmesidir. Bu husus bir kanun maddesiyle sağlanmış değildir. Fakat bu meslek mensuplarının bir etik nizam göre istekle kabul edilmesinden olmuştur. Şüphesiz zaman zaman çeşitli müesseseler yazılı kaideler empoze ederek davranış standartlarını ve disiplin tedbirlerini nizamlamaya çalışmışlardır. Esasen şirketler kanununun mevcudiyeti murakıpların davranışını da bazı kaidelere tâbî kılmaktadır. Mamafih mesleğin bugün lâyük görüldüğü yüksek mertebesinin temel sebebi, halkın zihninde teessüs etmiş olan kalifiye muhasebeci tipine dayanmaktadır. Hiç şüphesiz bunun da dayandığı faktörler vardır.

Bir kere hiç bir muhasebeci iş bulmak için reklâm yapmak, ilânlar vermek zorunda kalmamaktadır. Bu işi, meslek kuruluşları onların yerine isteyerek görmekte, firma adı, firmanın eleman arama ilânını veriş tarzı, hissedarlarının kimler olduğu gibi hususlara gerekli titizliği göstermektedir.

Bu meslek kuruluşlarına mensup olanların da kendi hareketlerinin mesuliyetini taşıması ve mâlî mesuliyetleri başkalarının, meselâ mahdud mesuliyetli acentaların, sırtına yüklemeye çalışmaları lâzımdır.

Meslek kuruluşlarının üyeleri yeni müşterilere ait bir murakıplık veya muhasebecilik işini kabul etmeden önce, daha evvelki murakıp ya da muhasebeci ile temas etmeğe, bu işi kabul etmemeği gerektirecek meslekî sebepler bulunup bulunmadığını öğrenmeğe mecbur tutulmaktadırlar.

Meslekî sırların emniyetinin mutlak surette sağlanması tabii kabul edilmektedir. Fakat herşeye rağmen eğer müşterinin suç sayılabilecek bir hareketinden şüphelenmeye müsait durum varsa muhasebeci asla pasif kalmaz. Muhasebecinin kendi üzerine yüklenen doğruluktan uzak görevleri haklı ve adil bir tarzda terketmesi onun hem müşteriler, hem de yetkili merciler nezdinde güven ve mesuliyet sahibi bir kimse olarak kabul edilmesini sağlamıştır.

Ve nihayet zikri gereken son önemli nokta, mevcut birkaç genel muhasebe teşekkülünün katılmak isteyen münferit muhasebecilerden hem tatbikat tecrübesi ve hem de nazarı bilgi bakımından çok yüksek standartlar talep etmesi ve bu hususu yazılı bir imtihanla ölçmesi noktasıdır. Bu imtihan bir hayli zordur ve zorluğu halk arasında yaygın olarak teslim edilmektedir. Bu sebeple bir nevi saygı ve güven uyandırılmaktadır. Ayrıca bu teşekküller yeni ka-

tılanların eskiden üye olanlardan ve halk hizmetinde çalışanlardan birinin yanında 3 ilâ 5 yıl tatbikat tecrübesi edinmesini şart koşmaktadır. Ancak bu devrenin sonunda, yanında çalıştığı üyenin öğrenci hakkında meslekte kompetan olduğuna dair bir sertifika vermesinden sonra nihai imtihana girme hakkını kazanabilmektedir. Bu uzun hazırlanma devresi ile imtihan, namzedin hem tatbikî, hem de nazari bakımlardan yeterli muhasebe bilgisine sahip olduktan sonra meslekî kariyerine başlamasını mümkün kılmaktadır.

#### **Mesleğin Kapsamı :**

Muhasebe mesleğinin İngilterede kapsadığı konular çok geniş ve çeşitlidir. Bu konular arasında başlı başına en geniş sahayı kaplayan muhtemelen murakabe konusudur.

#### **A. Murakabe :**

Murakabe terimi şirketlerin, ortakların ve fertlerin faaliyetlerini müstakilen kontrol ederek bu hususta bir rapor hazırlamayı anlatmaktadır. Şirketler için mecburî olan bu işlem, diğer hükmi şahsiyetler ve fertler için ihtiyarîdir. Bunun sebebi murakabenin,

- Değer fazlası ve kârın adil dağılımını sağlaması,
- Nakit ve kıymetlerin iç dizisine yardımcı olması,
- Vergide anlaşmaya varılmasını kolaylaştırmasıdır.

#### **B. Vergileme :**

İş kapsamına giren ikinci büyük saha vergileme sahasıdır. Bu amelîyenin içine;

- Vergi konusunda istişare,
- Vergi plânlaması,
- Vergi mükellefiyeti hakkında ilgili mercilerle müzakereler

girmektedir.

Bu hizmet şirketlere, ortaklıklara arzedildiği gibi, fertlerden de vergi mükellefiyeti profesyonel yardıma ihtiyaç gösterenlere de arzedilmektedir.

#### **C. Sevk ve İdare İstişaresi :**

Mesleğin bu dalı gittikçe gelişmekte olup bilhassa son on yıl içinde mesafe katetmiştir. Umumiyetle büyük şirketlerin faydalandığı bu hizmet aynı zamanda aşağıdaki kuruluşlara da arzedilmektedir :

- Kontrol mercileri ve mahallî idareler,
- Hastahane idareleri,
- Silâhlı kuvvetler.

Bu husus mâlî ve idarî muhasebe sisteminin kurulmasını, büro işine makinelerin tatbikini, büronun organizasyonunu ve çalışma metodlarının islahını, bir dereceye kadar da iş etüdü, istihsal plânlaması ve pazarlama konularını ihtiva etmektedir.

#### **D. Araştırmalar ve Raporlar :**

Mesela hisse senetlerine ait broşüre girecek bir rapor hazırlamak maksadıyla bir araştırma yapılması gerekebileceği gibi, bir şirketin yapısının ye-

nilenmesi, veya muhtemel bir müşterinin işinin temin edilmesi gibi çeşitli konularda araştırmalar yapılması ihtiyacı doğabilir.

Mesleğin kapsadığı esas sahalar bunlar olmakla beraber, bunlara birçok ihtisas dalları da ilâve edilebilir, ve profesyonel muhasebeci zaman zaman bu hizmetler için de aranabilir. Meselâ likidasyonlar, icracılık, mutemetlik, şirket genel sekreterliği, hisse kayıtları, mâlî defter tutma gibi.

Sanayi veya diğer ilgili sahalarda çalışan kalifiye muhasebeciler çok çeşitli görevleri yüklenmektedirler. Ticarî muhasebecinin nisbeten geleneksel hale gelmiş bulunan, hesapların tutulması, mâlî hususlara nezaret edilmesi, iç idare ve kontrol gibi fonksiyonlarına ilâveten, bugün sevk ve idare tekniği, bütçe kontrolü, iç murakabe, verilerin elektronik değerlendirilmesi (electronic data processing), standard maliyet ve harekât araştırması gibi konularda da tavsiyelerde bulunmaktadırlar.

Muhasebecilere müşavir olarak da geniş bir talep mevcuttur, ve bu husus hem ticarî şirketlerde başkan veya müdür olarak, hem de hükümet komitelerinde veya âmme hizmetlerinde müşavir olarak aranmalarını sağlamaktadır. Şüphesiz ki bugün İngilterede kalifiye bir muhasebecinin hizmetlerinden baş idareci olarak veya ona çok yakın bir seviyede yararlanmayan hiç bir büyük şirket kalmamıştır.

### İlerde Olacak Gelişmeler

Her sıhhatli teşekkül değişiklik ihtiyacını kabul eder ve kendini yeni şartlara uydurmaya çalışır. İşte aynı haleti ruhiye içinde İngiltere muhasebecileri de artmaya, hizmet etmeye ve yarımın değişen dünyasında kazançlar sağlama-ya ayak uydurmakta ve inkişaf kaydedilebilecek iki ana sahanın varlığını çok iyi anlamaktadırlar.

Bu ana sahalardan birincisi şudur. Bugüne kadar üyelerin ihtiyaçlarını temsil eden birçok cemiyetlerin ve teşekküllerin varlığı, efkârı umumiyeyi şaşırtmakta ve meslek mensubimini tek sesle konuşmaktan alakoymaktaydı.

İkincisi ise, muhasebecilerin bu kadar çeşitli konulara eğilmeleri, sahalarını çok fazla genişletmiş ve bilgilerini imtihan icmalleri haline getirmiştir. Netice olarak, muhasebeciler gittikçe daha fazla konularda daha az bilgiye sahip olmaya başlamışlardır. Bugün bu noksanlıklara çareler aranırken ortaya çeşitli teklifler atılmaktadır. Bu tekliflerden biri, ki bu şüphesiz 2 - 3 yıla kadar muhakkak hakikat olacaktır, bir tek teşekkülün bulunmasını ve bu teşekkülün üç bölgesel enstitüye ayrılmış bir yapıda olup, bir müşterek komite nezdinde birleşmesini öne sürmektedir. İhtisaslaşma teşvik edilecek, ve bu iki kademeli bir üyelik sistemi yoluyla yapılacaktır. Bu suretle üyeler ya tatbikatçı profesyonel muhasebeci olarak veya sanayi ya da sevk ve idare muhasebecisi olarak ihtisaslaşacak ve ayrı ayrı kalifikasyonlara sahip olmakla beraber aynı teşekkülün üyesi sayılacaklardır.

Bu şekil bir teklife duyulan ihtiyaç, profesyonel kuruluşlardan herhangi

birinde üye sayısını öğrenci sayısı ile kıyasladığımız zaman ortaya çıkmaktadır.

	<u>Üye</u>	<u>Öğrenci</u>
Chartered Accountants	58.500	22.300
Certified Accountants	12.700	25.000
Cost and Works	11.000	29.500
Municipal Treasurers	5.400	5.200

İlerdeki üye artımının sınıflar sektöründe olacağı belli, şüphesiz ki çok da tabiidir. Bu husus da mesleğin rolünün yavaş yavaş değişmekte olduğunu göstermektedir. Fakat bu sınıflar muhasebecilerin çoğu mesleğin tümü için gerekli şartları haiz olmadıkları için, bunları ana grupla kaynaştırabilmek hususunda yeni yeni teklifler yapılmaktadır.

Halihazırda öğrenci durumunda olanların hepsi muvaffakiyete ulaşmış kalifiye muhasebeci olacaklardır, fakat yukarıda verilen tabloya bir bakış, gelecek beş yıl içinde mesleğin potansiyel artımının % 100 civarında olacağını görmeye yetmektedir. Bu büyük artış, muhasebecilerin hizmetlerine olan geniş talep sayesinde yerini bulabilmektedir.

Bu oluşlar sırasında standartların gevşememesi için de gerekli tedbirler alınmaktadır. Üniversite mezunu olmayan alaydan yetişme değerlerin cesaretini kırmadan (zira bugüne kadar mesleğin bel kemiğini bunlar teşkil etmiştir), mesleğe katılan yüksek tahsillilerin nisbetini arttırmaya da gayret gösterilmektedir. İhtisaslaşmanın artmasıyla bilgi standardının da yükseleceği ümit edilmektedir.

#### **Netice :**

Muhasebecilik mesleği elli yıldan biraz fazla bir zaman içinde memleketin en makbul mesleklerinden biri haline gelmiştir. Önemli fonksiyonu, defter ve kayıt tutma işinden, plânlamaya ve kuruluşları kontrol etmeğe doğru kaymıştır. Mesleğimizin inkişafından ve başarılarından pek çok hisseler çıkarılabilir.

**Hayatınızın  
her devresinde  
huzur  
ve güven**

**içinde  
olabilmeniz için...**



**tasarruflarınızı**

**AKBANK** ta

**toplayınız.**



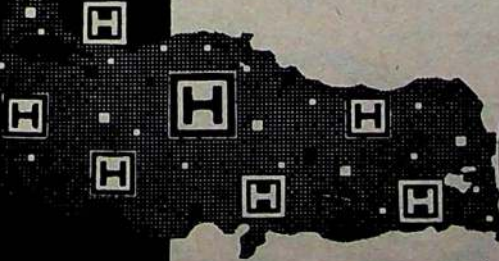


1868

ASIRLIK TECRÜBE  
ARADIĞINIZ EMNİYET  
BOL İKRAMİYE  
SOSYAL HİZMET

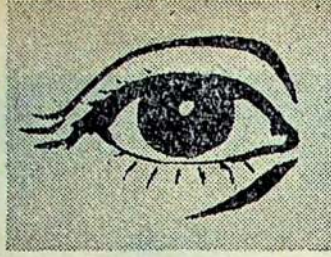
EMNİYET  
SANDIĞI

*Sizin Bankanız*



*Memleketin her köşesinde hizmetinizdedir.*

**KİM  
NE  
GÖRÜYOR ?**



**KİM  
NE  
DUYUYOR ?**

**Radyo - Gazete - Mecmua - Sinema**  
en mühim reklâm mecraları  
göze ve kulağa hitap ediyor.

**Kim, nerede, ne kadar reklâm yapıyor ?**

bütün bu soruların cevaplarını devamlı etüdlerimizde bulabilirsiniz ve reklâm bütçenizin verimini arttırırsınız.

Basın Reklâmları Etüdü  
Radyo Reklâmları Etüdü  
Reklâm Etüdü  
Doktor Paneli

Yılda 12 Rapor  
Yılda 12 Rapor  
Yılda 6 Rapor  
Yılda 6 Rapor



**PIYASA ETÜD MÜŞAVİRLİK ARAŞTIRMA LTD. ŞTİ.**

Beyoğlu, İmam Sokak, No. 1, İstanbul, Telefon : 49 49 08

HER TURLU  
BANKA İŐLERİNİZ ve  
IKRAMİYELİ TASARRUF  
HESAPLARINIZ İÇİN



TİCARET BANKASI

İŐİNİZİN ve TALİHİNİZİN ANAHTARIDIR

**TÜRK  
TİCARET  
BANKASI**

siz de  
ev sahibi  
olabilirsiniz



tasarruflarınızı  
devamlı olarak

t.c. ziraat bankasında  
toplamayı  
unutmayınız.