

Aylık Dergi, Nisan 1977 Cilt : 14 Sayı : 4

banka ve ekonomik yorumlar

Ayın Konusu

«Gerçek Kur», Devalüasyon ve Türk Ekonomisi

Yaşar Fındıkçioğlu

Ekonomik Yorumlar

Prof. Dr. Mustafa A. Aysan, Oktay Ersoy,
Prof. Dr. Emre Gönensay, Prof. Dr. Zeyyat Hatlıbođlu,
Ertuğrul Soysal, Necdet Durakbaşa

Sermaye Piyasası

Ertan Özgür, Dr. M. Şükrü Tekbaş

Ayın Ekonomik Olayları

Oktay Ersoy

Reklamcının Sosyal Sorumluluğu

Doç. Dr. Yıldırım Kılış

Dış Basın

Ergin Neng



Artık bazı kelimeler 131 için kullanılacak...

131'i üstün kılan birçok neden var. Bunlardan en önemlisi, teknik yenilikleri 131'in, kendi sınıfındaki diğer otomobillere göre "genc" oluşu.

Yaptığı aşamayla 131, İtalyan otomotiv sanayiini iki döneme ayırdı: 131 öncesi ve 131 sonrası.

Şimdi yurdumuzda da gerçekleşen 131'in avantajlarını anlatmak için, yepyeni kelimeler gerek. İşte bunlardan birkaçı:

Çelik kafes-yapı...

131'in çelik bülümünü, çelik kısıklardan oluşan bir kafes-yapı çarar. Taban ve tavan düzeyi ile kapların orta hizasından geçen çelik kısıklar, sürücü ve yolculara çepeçevre güvenlik sağlar. Çelik kafes-yapı, deforme olmaz.



PVC kaplama...

131'in altı, üstleri ve çamurluk içleri, pasu ve aşınmayı önleyen kalın bir PVC tabakasıyla tamamen kaplıdır. Gövde altını nem ve diğer dış koşullar etkilemeyecektir.

Korunmuş benzin deposu...

131'in benzin deposu arka koltuk altına hizavandadır. Darbelere en korunmuş bölümdedir. Bu, hem daha güvenli bir yerleşimdir hem de geniş bir bagaj hacmi elde edilmiştir. Yoksa bölüme, çelik bir örtüyle bagaj bölümünden ayrılmıştır.



Çıvatsız çamurluklar...

131'in ön çamurlukları, çoktur. 14'ü de tipidedir. Onarımı kısa sürede yapılır. Daha az masrafla yapılır.

Bunların yanı sıra, kilitlerin direksiyon, çocuklar için özel kalkan güvenlik kilitleri, bompres, yan çamurluk ve araçları direksiyon mil, merkezi elektrik sistem kontrol kutusu, arka tekerlekler için özel fren servoluğu hen 131 modelinin özellikleri için 131'de bulunanlar arasında.

131, şüphesiz, bu dere bizi mamur üstünlüğün zevkini yollar boyu sürsün diye!



Murat
131
-genc- otomobil

TOFAS Anonim Şirketi
TOFAS Yerli Sanayisi
131 & 140

her türlü basırmamız için yetkili

banka ve ekonomik yorumlar

Sevgili Okuyucular,

1976 Nobel Ekonomi Ödülünün, Allende'den sonraki Şili Hükümetine ve Şili Merkez Bankasına danışmanlık yapan Profesör Milton Friedman'a verilmesinin neden olduğu eleştirilere Dergi'nizde değinilmişti.

Nobel Ekonomi Ödülü, son zamanlarda, yeni bir eleştiriye hedef olmuştur. Kendisi de Nobel Ödülü sahibi (1974) Profesör Gunnar Myrdal, ekonominin, örneğin fizik ve kimya gibi kesin bir bilim olmayıp, politik ve sosyal değerlerle dolu itibari bir ilim olması nedeniyle, bu ödülün kaldırılmasını istemiştir.

Geçen haftalarda New York'da ödül adaylarını saptamak amacıyla yapılan bir toplantıda Profesör Myrdal'ın teklifi hakkındaki görüşleri sorulan ekonomistlerden bir çoğu Nobel Ekonomi Ödülü'nün kaldırılmasından yana olmuşlardır. Ama değişik nedenlerle, örneğin ödüllerin, ekonominin değeri hakkında yanlış anlayışlara neden olan tamamen kantitatif araştırmalara verildiği için kaldırılmasının gerektiği gibi.

Değişik ekonomik görüşlere yer verebilmeye özel önem veren Dergi'nizin bu sayısındaki «Gerçek Kur, Devalüasyon ve Türk Ekonomisi» başlıklı yazısında Sayın Yaşar Fındıkçioğlu, bu Dergi'de çok savunulan gerçekçi kur uygulaması görüşüne karşı çıkmaktadır. Umarız ki bu yazı, konu ile ilgili bir tartışmanın başlatılmasına neden olur.

Saygı ve Sevgilerimizle
A. Doğan YALIM

Sahibi: Banka Yayınları ve Kültür Ltd. Şirketi adına Ertum Öcal; Yazı İşleri Müdürü: A. Doğan Yalım; Danışma Kurulu: Prof. Osman Fikret Arkun, İnal Avcı, Prof. Dr. Nasuhi Bursal, Prof. Dr. Yılmaz Büyükerşen, Şinasi Çelikkol, Sancar Çingay, Aykut Duraman, Prof. Dr. Münir Ekonomi, Oktay Ersoy, Prof. Cumhuri Ferman, Prof. Dr. Emre Gönensay, Doç. Dr. Cudi Gürsoy, Dr. Alp Gürus, Erhan Işıl, Dr. Nezi H. Neyzi, Prof. Dr. Haydar Kazgan, A. Nazif Keyman, Doç. Dr. Yıldırım Kalkış, Nuh Kuşçulu, Ertuğrul Soysal, Prof. Dr. Ünal Tekinalp, Erol Toksöz, Fikret Tuncer, Doç. Dr. Yüksel Koç Yalkm, Yönetim Komitesi: Dr. Çztin Akgüç, Prof. Dr. Mustafa A. Aysan, Ziya Nebioğlu, Ergin Neng, Ertan Özgür, Prof. Dr. Kemal Tosun, Güngör Uras; Dene-tim Komitesi: Bülend Çorapçı, Necdet Durakbaşa, Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu; İdare Yeri: Cağaloğlu, Çatal Çeşme Sk. 17 Kat 4, İst.; Tel: 26 34 11, P.K. 769 Karaköy - İstanbul; Basıldığı yer: Arpaz Matbaacılık; Abone: Yıllık 150 TL. 6 Aylık 75 TL.; Fiyatı: 12,5 TL.; İlan Tarifesi: Arka dış kapak 1500 TL., Ön iç kapak 1200 TL., Arka iç kapak 1100 TL., İç sahifeler (tam) 1000 TL.; Hesap Numaralarımız: Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesi 768, İş Bankası Türbe Şubesi 1541, Akbank Türbe Şubesi 4512.

* Dergimizde çıkan yazılar, kaynak göstermek şartıyla iktibas edilebilir.

«GERÇEK KUR», DEVALÜASYON VE TÜRK EKONOMİSİ

Yaşar FINDIKÇIOĞLU

Klasik şemanın otomatik olarak işleyebilmesi için gerekli şartlardan biri mübadele mukavelelerinin ihracatçının milli parası üzerinden yapılmasıdır. Halbuki böyle bir uygulama gelişme yolundaki ülkeler için mümkün olmadığı gibi sanayileşmiş ülkeler arasındaki mübadelelerde dahi mukavelelerin önemli bir kısmı dolar üzerinden yapılmaktadır.

Parası devalüe edilen bir sanayileşmiş ülkenin ihracat malları fiyatları, eğer mukaveleler ihracatçı ülkenin parası üzerinden yapılıyorsa, alıcı açısından, devalüasyonun gerektirdiği kadar düşmüş olacaktır. Çünkü bu durumda alıcı kambiyo piyasasından daha ucuza alacağı ihracatçı ülke parası ile ödemede bulunacaktır.

Eğer mübadele mukaveleleri ihracatçının değil de ithalatçının parası üzerinden veya diğer bir konvertibl para üzerinden yapılıyorsa bu takdirde devalüasyon yapan ülkenin ihracat malları alıcı bakımından ucuzlamış olacaktır.

Eğer devalüasyon yapan ülke gelişme yolundaki ülkelerden biri ise, bu ülkelerin paraları konvertibl (milletlerarası ödeme aracı niteliğinde) olmadığından, klasik şema ihracat sahasında işlemeyecektir.

Son zamanlarda basınıımızda Türk lirasının paritesinin «gerçek kur» seviyesine indirilmesi lehinde beyanlara rastlanmaktadır. Bu «gerçek kur» tezi Türk parasının bugünkü paritesinin yüksek tutulduğu fikrine istinad etmekte ve başlıca iki argümanla desteklenmektedir.

Argümanlardan birincisi ithal ikamesi politikasıyla ilgilidir: Aşırı değerlendirilmiş milli para ithal malı yatırım mallarını ucuz kılmaktadır. Bu bakımdan yüksek parite ithal ikamesi ile çelişmektedir. Hangi dallarda ithal ikamesine gidilecekse o dallarda «gerçek kur»a gitmek zorunluluğu vardır (1).

İkinci argümana göre «gerçek kur»un uygulanması tediye bilançosu açığını azaltabilecektir. Çünkü «gerçek kur» demek Türk parasının paritesini belli bir açık düzeyinde dengeye getirecek kur demektir. Bu şekilde dışardaki Türk işçilerinin tasarrufları ülkeye intikal edecektir. Ancak bu «gerçek kur»u da piyasaya göre devamlı ayarlamak gerekecektir. Dışa dönük bir

(1) Banka ve Ekonomik Yorumlar. Ekim 1977, Sayfa 15.

üretim ancak bu durumda sağlanabilir. Aksi halde mümkün olduğu kadar parçayı dışardan getirmek kârlı olur. Bugünkü kur politikası sanayiimizin yapısını bozmakta, onun sağlıklı gelişmesini engellemektedir (2).

Bu yazımızda yukarıda özetlenen tez ve onun argümanları üzerinde düşündüklerimizi kısa ve konunun imkân verdiği ölçüde açık bir şekilde ifade etmeye çalışacağız.

«Gerçek Kur» var mıdır?

Ekonomik olaylar tarihi bugüne kadar «gerçek kur» un var olduğunu göstermiş değildir. Yani bugüne kadar, ister sabit kur sisteminin uygulandığı 1945-1970 döneminde olsun ister 1973 martındanberi sanayileşmiş ülkelerin kabul etmiş olduğu dalgalı kur sisteminde olsun, dış tediye bilançolarının meselelerini çözen bir kur bulunamamıştır.

Sabit kurun yürürlükte olduğu 1945-1970 döneminde herşeye rağmen devalüasyonlar olmuştur. Yapılan bir araştırmaya göre 1948-1967 devresinde 109 ülkede 96 devalüasyon yapılmıştır. Bunlardan 18'i gelişmiş ülkelere, 78'i gelişme yolundaki ülkelere aittir (3). 1973 martından beri devam eden dalgalanma devrinde ise «gerçek kur» adına lââyık bir kura rastlanmadığı dalgalanmaların devam etmesinden anlaşılmaktadır.

Morgan Bankasının hesaplarına göre Amerikan doları 1971 de ondört batılı ülke parasına nazaran değerinin % 8,5 unu, şubat 1973 de % 8 ini, 1973 martı ile temmuzu arasında % 5 ini kaybetmiş; 1974 de bunu yeniden kazanmış fakat 1975 başlarında tekrar değer kaybetmiştir.

Alman markı ise 1971 aralığında % 5 değer kazanmış; 1973 şubatı ile temmuzu arasında % 17,5 daha değer kazanmış; 1973 ün ikinci yarısında % 6 kaybetmiş; 1974 de ise % 4 kazanmıştır.

Fransız frangı 1971 de % 5 kaybetmiş, 1973 başında bunu telâfi etmiş; aynı yılın ilk yarısında % 4 kazanmış; aynı senenin yazındaki spekülasyon sırasında % 4 kaybetmiş; 1974 ün ilk beş ayında yeniden % 10 kaybetmiştir (4).

Fakat bu konuda en ilgi çekici örnekler İtalya, İngiltere ve Batı Almanya'nın durumudur. Para paritesinin dalgalanması ilk iki ülkenin dış mübadelelerini yeniden dengeye getirmeye imkân veren bir kur bulmalarına yetmemiştir.

(2) Banka ve Ekonomik Yorumlar. Ocak 1977, Sayfa 19.

(3) İMF. Staff Paper 1968 (Sayfa 562). Ahmet Önen, Türkiye ve Gelişmekte Olan Diğer Ülkelerde Enflasyon - Devalüasyon İlişkileri. 1976, sayfa 5 de zikredilmiştir.

(4) Dominique de Laubier, Les relations financières Internationales, sayfa 312. Paris, 1975.

1970 haziranından 1974 aralığına kadar uzanan devrede Sterlin % 25, Liret ise % 32 değer kaybetmiştir. Buna karşılık bu iki ülkenin dış tediye açıkları yıldan yıla büyümekten geri kalmamıştır. Alman markı aynı devre zarfında % 20 değer kazanmış olmasına rağmen bu ülkenin dış tediye bilançosu fazlası artmakta devam etmiştir. Ve burada çok önemli olan nokta şudur : bu artış markın reevalüasyonuna rağmen değil, onun reevalüasyonu sebebiyle olmuştur. Reevalüasyon sebebiyle ithal mallarının fiyatları nisbi bir istikrara kavuşmuş, bu da ihrac malları fiyatlarının rakip ülkelerinkine nazaran daha düşük oranda artmasına neden olmuştur.

Paritenin böylesine büyük bir frekansla değişmiş ve değişmekte olması ondaki dalgalanmaların denge kurmaya yetmediğini yani onun maruz kaldığı tesirlerin kendi tesirinden çok daha önemli olduğunu göstermektedir.

Parite değişikliğinin tesirleri (Klasik Şema) ve bu tesirleri engelleyen etkenler

«Gerçek kur» teriminin ifade edebileceği kavramların münakaşasına geçmeden önce parite değişikliğinin tesir mekanizmasının pratikte nasıl işlediğini açıklamak yerinde olacaktır.

Bilindiği gibi parite değişmelerinin tesirleri

a) fiyat üzerindeki tesirler,

b) patrimonium üzerindeki tesirler,

c) Borçlanma ve kambiyo rezervleri üzerindeki tesirler

olarak incelenmektedir. Son ikisini şimdilik bir tarafa bırakarak birinci hususu ele alalım.

Kur değişikliğinin tesiri fiyatların arz ve talep üzerindeki etkisine dayanmaktadır. Bu malın fiyatı arttığı zaman arz teşvik edilir ve talep ise azalır, düştüğü zaman arz frenlenir talep artar. Şu halde devalüasyonun milli parayı ucuzlatmak suretiyle ihrac mallarının talebini arttırması ve daha pahalı bir hale gelen yabancı malların talebini azaltması gerekir. Reevalüasyonda ise bunun tersi olacaktır.

Herhangi bir ülke dış tediye bilançosu açığını veya fazlasını azaltmak yahut spekülasyonu tesirsiz hale getirmek için parasının paritesini değiştirdiği zaman yukardaki mekanizmanın işleyeceğine güvenmektedir (5). Paritenin değişmesinden sonra da fiyatlar dünya piyasasını etkileyen kuvvetlerin tesiri altında değişmeye devam edecektir. Ancak bizi burada ilgilendiren husus para paritesinin değişmesinden sonra ortaya çıkan durumdur.

(5) Aynı sonucu elde etmek için doğrudan doğruya ihrac fiyatını düşürmek (yükseltmek) ve ihracat ve ithalâtı sübvansiyon ve vergi yoluyla manipüle etmek imkânı, hiç olmazsa teorik olarak, mevcut olmakla beraber maksimumumuz dışında kaldığından bunu bir tarafa bırakıyoruz.

Yukardaki klasik şema operasyonel bir model olarak zihinlerde yer etmiş olmakla beraber realiteye yaklaşarak olaylara bakıldığı zaman bu şemanın birçok sınırlamalarla karşılaştığı görülmektedir. Bu sınırlamaların en önemlileri şunlardır :

1) Klasik şemanın otomatik olarak işleyebilmesi için gerekli şartlardan biri mübadele mukavelelerinin ihracatçının milli parası üzerinden yapılmasıdır. Halbuki böyle bir uygulama gelişme yolundaki ülkeler için mümkün olmadığı gibi sanayileşmiş ülkeler arasındaki mübadelelerde dahi mukavelelerin önemli bir kısmı dolar üzerinden yapılmaktadır. Satıcı ve alıcının Amerikalı olmadığı hallerde bile durum böyledir.

Bu durumda parası devalüe edilen bir sanayileşmiş ülkenin ihracat malları fiyatları, eğer mukaveleler ihracatçı ülkenin parası üzerinden yapılıyorsa, düşmüş olacaktır. Çünkü bu durumda alıcı kambiyo piyasasından daha ucuza alacağı ihracatçı ülke parası ile ödemede bulunacaktır.

Eğer ihracat mukaveleleri ihracatçının değil de ithalâtçının parası üzerinden veya diğer bir konvertibl para üzerinden yapılıyorsa bu takdirde devalüasyon yapan ülkenin ihracat malları alıcı bakımından ucuzlamış olmayacaktır.

Şimdi de devalüasyon yapan ülkenin gelişme yolundaki ülkelere birini olduğunu düşünelim. Böyle hallerde ihracat mukavelelerinin devalüasyon yapan ülkenin parası üzerinden veya diğer konvertibl paralar üzerinden yapıldığı bilindiğine göre durum ne olacaktır? Devalüasyon yapan ülkenin ihracat malları devalüasyon öncesine nazaran ucuzlamayacaktır. Zira mukaveleler devalüe edilen para üzerinden yapılmamış olduğundan ithalâtçının kambiyo piyasasından devalüe edilen paradan tedarik etmesine lüzum olmadığı gibi buna imkân da yoktur. Çünkü bu paralar genellikle konvertibl değildirler. Gelişme yolundaki bir ülkenin reevalüasyon yapması halinde de, parası konvertibl olmadığından, ihracatının pahalılaşması mümkün olmayacaktır.

Konvertibilitenin bu konuda oynadığı stratejik rolü belirtmek için turistik hizmetleri misal gösterebiliriz. Turistler harcamalarını bu hizmetleri arzeden ülkenin parasıyla yaptıklarından devalüasyon (reevalüasyon) bu sahada derhal tesirini hissettirmektedir.

İthalâta ise durum farklıdır. İthalât bedelleri ihracatçının parasıyla veya konvertibl paralardan biriyle (6) ödendiğinden ithal malları devalüasyon yapan ülkenin alıcıları açısından pahalılaşmaktadır.

Görüldüğü gibi ithalâta ödemeler satıcının parası ile veya diğer konvertibl paralardan biriyle yapıldığından klasik şema işlemekte yani ithal malları pahalılaşmaktadır. Buna mukabil ihracat karşılığı ödemeler ih-

(6) Pratikte genellikle dolarla.

racatçının parasıyla değil de alıcının parasıyla veya diğer konvertibl para- larla yapıldığından klasik şema işlememekte yani ihraç malları alıcılar aç- sından ucuzlamamaktadır.

Mukavelelerin yapıldığı para cinsinin tesiri konusunda Japonya'nın 1971 deki durumu iyi bir örnektir : 1971 de yen'in hem de önemli ölçüde reevalüe edilmiş olmasına rağmen Japonya ihracatçıları mallarını daha çok dolar üzerinden fatura ettiklerinden bu ülkenin ihracatı reevalüasyondan sonra da uzun müddet artmakta devam etmiştir.

2) Birçok hallerde parite değişikliğinden sonra ihracatçıların pazar kaybetmemek gibi sebeplerle almaya cesaret edemedikleri kârları almakta mahzur görmeyen araçlar (ithalâtçılar, toptancılar, perakendeciler) yüzün- den belli orandaki bir devalüasyon nihai tüketici için bu nispetin daha üs- tünde bir pahalılığa yol açmaktadır. Bu temayül enflasyon dönemlerinde daha belirgin hale gelmekte ve hatta reevalüasyon hallerinde dahi görüle- bilmektedir. İsviçre örneği bunu açık bir şekilde göstermektedir.

İsviçre frangının değer kazanmasından sonra ithal mallarının ucuzla- ması beklenirken bazı araçlar bu devrede (1971 - 1972 enflasyon döneminde) ithal mallarının fiyatını yükseltebilmişlerdir (7).

3) Parite değişmesinin, yukarda (1) de belirtilen şartlar gerçekleştiği zaman, fiyatlarda buna paralel bir değişmeye yol açması icabederse de pratikte birçok hallerde ihracatçıların buna uymadığı görülmektedir. Mese- lâ İsveç kronunun dolara nazaran değer kaybettiğini düşünelim. İsveçli ih- racatçı yalnızca kron cinsinden gelirini düşünüyorsa gelirinin dolar cinsinden azalması onu ilgilendirmeyebilir. Eğer bu ihracatçının sattığı mal çok taleb edilen ve yoğun rekâbete konu olmayan bir malsa o takdirde ihracat- çımız gelirini dolar cinsinden idame ettirmek veya arttırmak isteyebilir. Böyle bir davranış ihraç malının devalüasyonun gerektirdiğinden daha az nispette ucuzlaması demektir. Ancak tekstil mallarında ve birçok hammad- dede bu şekilde hareket etmeye imkân yoktur.

Buna karşılık devalüasyon yapan bir ülkeye mal ihraçeden bir satıcı müşterisinin bu sebeple artan yükünü hafifletmek için fiyatta bir indirim yapabilir. Şüphesiz bunu pazar kaybetmekten korktuğu için yapacaktır ama neticede devalüasyon yapan ülkede ithal malları devalüasyondan daha dü- şük oranda pahalı olacaktır.

4) Fiyatların bütün malların arz ve talebi üzerindeki tesiri aynı önemde değildir. Bazı mallar için belli oranda fiyat artışı satışların bu oranın üç dört misli oranda azalmasına yol açtığı halde bazılarında satışın azalması fiyat artışından daha düşük nispette olabilir. Satışların fiyat karşısındaki

(7) Dominique de Laubier, Les Relations Economiques Internationales, Paris 1975.

hassasiyeti yalnızca malların mahiyetine göre değil ülkelere yani pazarlara göre de değişmektedir. Örneğin otomobil fiyatlarında bir artış Avrupa ülkelerinde satışları kendisinden fazla azaltırken Türkiye'de tesirsiz kalacak yahut cüz'i bir şekilde azaltabilecektir.

Bugün sanayileşme hedefi bütün ülkelerce benimsendiğinden sermaye mallarında fiyat artışı satışları düşürmemektedir. Gelişme yolundaki ülkeler için sermaye mallarının ve ara mallarını fiyatından ziyade bunları satınalacak dış tediye vasıtalarının miktarı önemlidir. Bundan dolayı devalüasyon yoluyla bu durumdaki ülkelerin sermaye ve ara malları ithalatını azaltmaya imkân yoktur.

Gelişme yolundaki bir ülkede parite değişikliğinin ihracat malları fiyatlarında otomatik düşmeye yol açmayacağını yani daha önce (1) in ikinci paragrafında belirtilen klasik şemanın otomatik olarak işlemeyeceğini ifade etmiştik. Ancak bu durum dolaylı yoldan da bir tesir olamayacağı manasına alınmamalıdır.

Parası devalüe edilen bir gelişme yolundaki ülkede ihracat firmalarının kârlılığı artacaktır. Böylece rantabilitesi yüksek işletmeler gelirlerini döviz cinsinden de arttırmak istedikleri takdirde fiyatlarını düşürerek ihracatlarını arttırma yoluna gidebilirler. Tabiatile bu imkân ihraç malına dünya piyasalarında duyulan ihtiyaca (talebe) ve rekabetin yoğunluğuna bağlıdır. Böyle bir imkân rantabiliteyi düşürmek bahasına kullanılabilecektir.

Aşıkârdır ki bu şekilde teşekkül eden fiyatların ve yeni paritenin devam edebilmesi ihraç mallarının maliyetlerinde ve iç fiyatlarında artış olmasına bağlı bulunmaktadır. İç fiyat arttığı takdirde denge bozulacak ve onu yeniden kurmak gerekecektir.

5) Nihayet ihraç imkânları ve fiyatlarının alıcı ülkeler ekonomilerinin içinde buldukları konjonktür safhasına bağlı olarak değiştiğini hatırlamalıyız. Bu konuda 1970 devalüasyonundan sonra Türkiye ihracatındaki gelişme anlamlı bir örnek teşkil etmektedir. 1972 yılında 885.0 milyon dolar olan ihracatımız 1973 de % 49 luk bir artışla 1.317.0 milyon dolara yükselmiştir. Ama bu artışın % 25 i dünya piyasasındaki fiyat yükselmeleriyle geri kalanı ise talep artışı ile ilgilidir.

Ancak bugünkü dış piyasa şartları tamamen farklıdır ve 1977 yılında da durumda değişme olmayacağı tahmin edilmektedir (8).

Parite değişmelerinin tesirlerini sınırlayan bu etkenlerin en önemlilerini böylece gözden geçirdikten sonra şimdi «Gerçek kur» teriminin anlamını tartışabiliriz.

«Gerçek Kur» Teriminin Münakaşası :

«Gerçek kur» dan maksadın aşağıdaki şu iki kavram olabileceği düşünülmektedir :

(8) Bulletin Credit Suisse, Janvier - Février 1977, Sayfa. 5-6.

- a) İç fiyat (milli para)/dış fiyat (döviz) katsayısı
b) Gölge döviz kuru

Birinci kavrama fiili kur (efektif kur) adı verilmekte ve bu katsayı gümrük vergilerinin iç fiyatlar üzerindeki tesiri ayıklandıktan sonra hesaplanmaktadır. İkinci kavram ise programlama teorisinde belirtildiği şekilde tarif ve hesabedilmektedir.

Eğer «gerçek kur» terimi birinci şekilde anlaşılırsa bu efektif kurun resmi kur haline getirilmesiyle durum ne olur? İç ve dış fiyat farkları giderilebilir ve belli bir açık düzeyinde Türk parası dengeye kavuşur mu? Şimdi bunu inceleyelim.

Ülkemizde geçmiş yıllarda efektif kurlar hesaplanmıştır. Bunlardan Krueger ve Akere' ait olanlar aşağıda gösterilmiştir.

EFEKTİF KURLAR (9)

(DOLAR BAŞINA TÜRK LİRASI)

	1953	1955	1957	
Yapı malzemesi	3,58	4,25	6,16	
Makine-teçhizat	3,22	4,02	5,97	
Hammadde-ara malı	3,78	4,38	5,35	
Tüketim malları	5,60	6,37	7,47	
	1960	1962		
Yatırım malları	12,11	12,53		
Ham maddeler	13,25	13,12		
İthalat ikamesi ürünleri	21,22	18,96		
Tüketim malları	18,66	15,78		
	1964	1966	1968	1969
Yatırım malları	12,99	15,50	12,26	13,16
Hammadde ve ara malları	13,57	14,79	16,15	17,05
İthalat ikamesi malları	19,41	23,01	21,98	21,98
Tüketim malları	16,23	17,75	18,79	19,69

Ayrıca Ahmet Aker'in 1968 yılında ithalâtın % 8,6 sını oluşturan 74 mal üzerinde yaptığı hesaplara göre efektif kur 23,76 TL. seviyesinde bulunuyordu.

(9) Krueger, Foreign Trade Regimes and Economic Development in Turkey. Ahmet Önen (İbid) de zikretmiştir.

Şimdi Türk Lirasının Dolara nazaran paritesi bugün hesaplanacak bir efektif kur seviyesine indirilirse iç fiyatlarla dış fiyatlar eşitlenmiş olacak mıdır? Bunu inceleyelim.

Önce şu önemli noktayı belirtmek gerekir ki bir paranın meselâ % 20 oranında devalüe edilmesi halinde ithalâtı nazari olarak % 20 oranında pahalılaşacak ancak ihracatı % 16,6 nispetinde ucuzlayacaktır. Fransız francının dolarla paritesinin 1 \$ = 5 FF dan % 20 devalüasyonla 1 \$ = 6 FF ye getirildiğini düşünelim. Bu durumda 1000 \$ lık bir Amerikan transformatörünün fiyatı frank cinsinden

$$\frac{6\ 000 - 5\ 000}{5\ 000} = \% 20$$

oranında artmış olacaktır. Buna karşılık 12 000 FF lık bir Fransız jeneratör grubunun fiyatı dolar cinsinden

$$\frac{2\ 400 - 2\ 000}{2\ 400} = \% 16,6$$

nispetinde düşmüş olacaktır. Eğer devalüasyon oranı % 10 ise ithal malları % 10 pahalılaşacak fakat ihraç malı fiyatları % 9,1 düşecektir. % 30 luk bir devalüasyonda ise ihraç fiyatları % 23 lük bir düşüş kaydedecektir.

Türk lirasının dolara olan paritesinin efektif kur olduğu hesaplanan seviyede tespit edilmesi halinde durum şöyle olacaktır :

İthal mallarının fiyatları bu devalüasyon oranında (oranın % 20 olduğunu kabul edelim) pahalılaşacaktır. İhraç mallarının fiyatında ise, Türk lirası konvertibl olmadığından, bir düşme görülmeyecektir. Turistik hizmet bedelleri Türk lirası ile ödendiğinden bunların fiyatı % 16,6 nispetinde düşecektir. İşçi transferleri de artabilecektir.

Bundan sonra ne olacaktır? İthal mallarının fiyatı % 20 arttığından ve Türkiye ithalâtının % 90 ından fazlası sermaye ve ara mallarından teşekkül ettiğinden maliyetler ve fiyatlar artacak ve yeni ve daha düşük seviyede bir efektif kur ortaya çıkacaktır. Üstelik bu sonuç kısa dönemde hissedilecektir. O zaman paranın paritesini yeni efektif kura göre yeniden ayarlamak icabedecektir.

Türk ekonomisinin bugünkü şartlarında efektif kurun seviyesi ile para paritesi arasında kuvvetli bir bağ bulunduğundan parite tespitinde efektif kurun esas alınması görüldüğü gibi meseleyi çözmeyecektir.

Eğer «gerçek kur» terimi ile gölge döviz kuru kastediliyorsa o zaman programlar üzerinde konuşabilecek durumda olmalıyız. Ortada program olmadığına ve daha uzun yıllar da olamayacağına göre konuşulacak birşey yok demektir. Çünkü gölge fiyatların yorumu ve seviyesi çözülen programın yapısına göre değişik olacaktır. Gölge fiyatlar programında nazarı itibare alınan sınırlı faktörlere atfedilen fiyatlardır. Bunları aynen uygulamak çoğu hallerde hatalara ve dolayısıyla zararlara sebeb olacaktır. Bugünkü aşamada programların rolü tatbik edilecek fiyatları temin etmek değil iktisadî analizin inceltilmesine yardımcı olmaktadır.

Sonuç

Türk parasının devalüe edilmesi ithal mallarını devalüasyon oranında hatta içerdeki yüksek enflasyon sebebiyle bundan daha yüksek oranda pahalılandıracaktır. İthalatın % 90'ından fazlası sermaye ve ara malları olduğundan maliyetler ve fiyatlar artacak, ancak bu artışlar ithal girdilerinin maliyet içindeki payına göre sektörden sektöre değişik olacaktır. İhracatçı firmaların kârlılık nispetleri yükselecek, buna mukabil ihraç malları alıcılar için ucuzlamıyacak yani fiyatları onlar için değişmiyecektir.

Bu noktada sadece kârlılıkları artan ihracatçıların yapmayı uygun gördükleri fiyat indirimleri bahis konusu olabilecektir.

Devalüasyon oranını tespitite ölçü olarak efektif kurun alınması bir müddet sonra yeniden parite ayarlamasını gerektireceğinden kendi mantığı içinde tutarlı olmamaktadır. Ortada program olmadığından gölge kurun benimsenmesi de bahis konusu değildir. Esasen programlama teorisinin milli ekonomi seviyesinde uygulanmasından elde edilen sonuçlar karar almaktan çok analize yeni boyutlar getirmeye yaramaktadır.

Aslında konvertibilite olmayınca paritenin düşürülmesi yalnızca işletmelerin kârlılığına tesir edecektir. Bu sebepten dolayı konvertibilite «gerçek kur» un alternatifi değil devalüasyonun ihraç fiyatlarını düşürmesini temin edecek şartlardan biridir. Ne var ki ekonomimizin bugünkü rekabet gücü bilindiğine göre konvertibilitenin ihdası Türk lirasının değerini çok büyük oranda düşürecektir. Konvertibilite ancak yüksek bir rekabet gücüne erişildiği zaman düşünülebilir.

Analizimizin bu safhasında akla şöyle bir soru gelecektir : madem ki bugünkü şartlar altında devalüasyon ithal mallarını pahalılandırmaktan başka sonuç vermemektedir, o halde niçin geçmiş yıllarda devalüasyona gidilmiştir ve halen de gidilmektedir?

Bu sorunun cevabı Türk ekonomisinin (ve gelişme halindeki birçok ülkenin) bir özelliği ile ilgilidir. Durumu basitleştirerek diyebiliriz ki Türkiye'de ihracat sektörü tarım, ithalat sektörü ise sanayidir.

Ancak son birkaç yıldanberi bu durumuz hafifçe de olsa değişmeye başladığını hatırlatalım.

Şimdi 1970 devalüasyonunu bu açıdan değerlendirebiliriz : 1969 larda Türk sanayiinin iç pazarını genişletme zorunluluğu ile karşılaşmıştı. Devalüasyon ithalat sektöründen ihracat sektörüne yani sanayiden tarıma gelir transferini gerçekleştirmek suretiyle tarımda geliri yükseltti; artan bu gelir sanayi malları için talebe dönüşerek iç pazarın sınırlarını genişletti. Bu yüksek oranlı devalüasyon fiyatları gelirlerden çok arttırdığından bir (harcama açığı) yaratmıştı. Bu açık da kamu görevlilerinin ücretleri yükseltilecek kapatıldı. Ve sanayi gelişmeye devam etti. Yani 1970 devalüasyonu dış pazar meselesini halletmeye değil, iç pazardaki tıkanıklığı ortadan kaldırmaya yaramıştır.

Paritede dalgalanma devrinin başlamasından bu yana Türk lirasında yapılan ayarlamaların ise neye göre yapıldığını anlamaya yetecek önemli ipuçları elde edilememiştir.

Bugün iç pazarda bir tıkanıklık yoktur. Taban fiyatları uygulaması genelleşmiştir ve hatta bazı zirai maddeler ihracına vergi iadesi bile uygulanmaktadır. Başlıca mesele ihracatın artırılmasıdır. Halbuki paramız konvertibl olmadığından yapılacak bir devalüasyon ihraç malları fiyatlarını ithalâtçılar açısından ve rakip ülkelere nazaran ucuzlatmayacaktır. Devalüasyonun bu konuda muhtemel tek müsbet tesiri kârlılığı artacak olan ihracatçı firmaların fiyatlarını düşürebilme imkânına kavuşmaları olabilecektir.

Bu mekanizma yoluyla son yıllarda payları artan ve girdi bakımından ithalâta fazla bağlı olmayan ve kapasite fazlası bulunan sanayi mallarının ihracatının artabileceği kabul edilebilir.

İşte devalüasyondan sonraki yeni paritenin ihracatımız üzerindeki tesiri bu imkâna bağlı bulunmaktadır. Bu imkânın ise «pariteyi belli bir açık düzeyinde dengeye getireceğini» düşünmek imkânsız denecek kadar güçtür.

Devalüasyon oranının büyük tutulması halinde dahili fiyatları arttırmıyacağım diye harcamayı sınırlandırıcı bir politika izlenirse satışlarının çok önemli bir kısmını iç piyasaya yapan sanayi için pazar problemi ortaya çıkabilecektir.

Görülüyor ki parite değişikliği sırasında hesaba katılması gereken değişkenlerin sayısı az değildir ve tek bir ölçü olarak efektif kur anlamını yitirmektedir.

Devalüasyonun ithalât ikamesi politikası için bir vasıta olarak kullanılması meselesine gelince bu konuda vasıtanın hedefe nazaran fazla güçlü olduğu düşünülebilir. İthalâtı pahalılaştırıcı veya engelleyici diğer vasıtaların yetersiz kalacağı anlaşıldığı zaman katlı kura müracaat edilebilir. Ama bunun anlaşılması için branş seviyesinde ciddi etüdlere ihtiyaç vardır.

Bugün karşılaşılan dış tediye dengesi açığının başlangıçta topyekûn ithal ikamesi şeklinde vazedilen son yıllarda bu yetmiyormuş gibi ayrıca bir de hızlandırılmak istenen sanayileşme stratejisiyle ilişkisi vardır. Ka-naatimizce bu stratejiyi doğru ve değişmez kabul edip onun sonuçlarından birini nasıl düzeltebiliriz diye parasal tedbirler aramak yerine doğrudan doğruya bu stratejiyi tartışmak daha yerinde olacaktır.



**TÜRKİYE
EMLAK KREDİ
BANKASI**

EVİNİZİN BANKASI
HERKESİN BANKASI

**MODERN ŞEHİRCİLİK
MODERN MİMARİ
MODERN KONUT VE
HER TÜRLÜ
BANKACILIK
HİZMETLERİ**



1975-1976

ÜRETİMİZ



GARANTİSİ ALTINDADIR

ÜSTÜN
TEKNOLOJİNİN
GETİRDİĞİ

**GERÇEK
KALİTE**



ELEKTRİK MOTORLARI

Dünyaca en ünlü ve kaliteli elektrik motoru olan BROWN BOVERİ uluslararası normlara ve standartlara uygun olarak Brown Boveri and Cie lisansı ile yurdumuzda imal edilmekte ve;

- Normal ayaklı ve flanşlı
- Müşteri isteğine ve kullanılma yerine göre özel

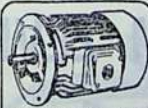
tipler olarak yurt ekonomisinin ve elektrik motoru kullananların yararına uygun fiyat ve satış şartları ile sunulmaktadır.

Elektrik motoru kullanıyorsanız BROWN BOVERİ'yi ve WAT'ı arayınız.

Teknik olanaklarımız ve servisimizle, size de en ekonomik çözümü sağlayacağız...



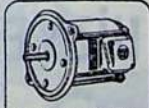
AYAKLI QU
(Kendinden soğutmalı)



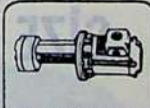
ABC FLANŞLI QUFA
(Kendinden soğutmalı)



ÇİFTMİLLİ QK2W



BRÜLÖR MOTORU
YQKBFN



SİRKÜLASYON POMPASI
QKF

Satıcı, ilişkileri, sipariş ve danışma için



WAT ELEKTROMEKANİK CİHAZLAR VE MOTOR SANAYİİ A.Ş.

Mecidiye Mebusan Caddesi No:327 Dursun Han Kat:7 Salıpazarı - İSTANBUL TELEFON :



SİZE HİZMET BİZİM GÖREVİMİZ
SİZE HİZMET BİZİM ZEVKİMİZ

**ANADOLU
BANKASI**

Üç değişik model... Sizin için!

RENAULT 

Yetkili Satıcılarında



EKONOMİK GÖSTERGELER

1977

T.C. Merkez Bankası	1975*	1976*	Ocak	Şubat
Altın ve Döviz Mevcutları (Milyon \$)	1.000	969	834 (31.3.1977:	880 526)
Tedavüldeki Banknotlar (Milyon TL)	41.968	52.061	51.130 (31.3.1977:	51.661 56.512)
Hazineye Kısa vad. Avans (Milyon TL)	17.194	21.736	24.043 (31.3.1977:	22.092 32.166)
Bankalar (Milyon TL.)				
Toplam Mevduat	134.300	145.100	158.322	158.480
Toplam Krediler	135.600	171.700	130.436	185.975
			Artış	Artış
			%	%
Fiyatlar (1963 = 100)				
Toptan Eşya Fiyatları (Genel Endeks)	360,8	429,7	19,09 440,7	444,8 0,09
İst. Geçinme Endeksi	389,—	464,2	19,33 467,7	474,8 1,5
Dış Ticaret (Milyon \$)				
İthalat	4.725,7	5.127,6	538,—	943,6
İhracat	1.400,8	1.959,8	180,2	335,4
Fark	3.324,9	3.167,8	357,8	608,2

(*) Yıl sonu rakamları

Ekonomik verilere göre Şubat/1977 ayında,

- 1 — İthalat bedeli transferleri intizamını kaybetmiştir. Bu açıdan bekleme süresi kestirilememektedir.
- 2 — İhracatta önemli gerileme görülmektedir.
(Şubat 1976: 223,8 milyon \$, Şubat 1977: 155,2 milyon \$)
- 3 — İşçi dövizlerinde geçen yılın aynı ayına göre artış vardır.
(Şubat 1976: 57,3 milyon \$, Şubat 1977: 69,4 milyon \$)
- 4 — Tedavüldeki banknotlarda artış olmuştur.
- 5 — Mevduatta bir gelişme görülmemekte ise de kredilerde önemli artış olmuştur.
- 6 — Fiyatlar seviyesinde artış devam etmiştir.

EKONOMİK YORUMLAR

Toplantıya Katılanlar : Prof. Dr. Mustafa A. AYSAN, Oktay ERSOY,
Prof. Dr. Emre GÖNENSAY, Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU,
Ertuğrul SOYSAL, Necdet DURAKBAŞA

DURAKBAŞA . Bu toplantımızda, Türkiye'nin, Orta - Doğunun artan önemi karşısında AET ilişkileri ile iki büyük parti liderinin ekonomik durumumuza ilişkin bir kısım görüşlerinin tartışılmasını öneriyorum.

Şubat ayının sonuna doğru bir Fransız heyeti geldi. Alman heyetinden sonra Japonlar da gelmişti. Gerçi Japonlar AET içinde değil ama. İtalyanlara da biz gittik. Öte yandan AET ile Türkiye'nin bütünleşmesi konusunda yer yer açıklanan tereddütler var. Bu heyetlerin gelişinden, Sayın Sosyal şöyle bir anlam çıkarabilir miyiz: Türkiye'nin AET ile bütünleşmesi göz önüne alınarak; Orta-Doğu'da petrol gelirlerinin artışıdan sonra bu piyasanın önem kazanması, Afrika'da gelişen ülkeler dolayısıyla Afrika piyasasının önem kazanması, nihayet belki İran ve Pakistan'ı da içine alan bir çerçeve içerisinde bir pazar genişletmesi amaçlanmıştır ve burada Türkiye'ye bir rol verilmesi sözkonusudur. Yahut eğer, böyle bir düşünce yok ise biz AET ile bütünleşme açısından böyle bir role, misyona talip olmalı mıyız?

SOYSAL: Son aylarda yoğunlaşan yabancı delegasyon ziyaretlerinin Türkiye ve onun etrafında oluşan geniş tüketim pazarına yönelik olduğu görüşüne katılıyorum. Ama bunu AET içinde değerlendirme gayesinin baş saik olduğunu müşahade etmedim. Bu delegasyonla temas da ettim. AET'nin Türkiye gelecekte ortağıdır; bunu değerlendirelim diye bir geliş degildir bu. Fransızlar kendi vahim dış ticaret açıklarına çare arıyorlardı. Almanlar yabancı işçi problemine bir çözüm peşinde idiler. Öyle ki, Almanya bizim gibi ilerde ortak olacak dost ülkelerde yatırım yapmak, işgücünü dışarı kaydırmak istiyor. Bu açıkça belirdi.

DURAKBAŞA : Acaba Türkiye'yi elverişli bulmadıklarından dolayı mı daha ileri amaçlar düşünmüyorlar?

SOYSAL: Alman delegasyonu yatırım yapmak için Türkiye'de şartları elverişsiz bulunduğunu açıkça belirtti ve neler istediklerini de hiç çekinmeden söylediler. Almanların endüstride çok başarılı olmalarının gururu da kelimelerde nezaket kurallarını aramıyacak kadar belirgin idi. Türkiye katı bir devletçilik uyguluyor; iktisadi kurallar fevkalâde katı. Bırakınız karma ekonomi v.s.yi, bütün kurallarımız evham, korku, şüphe ve kompleks içinde. Böyle, buyur demeyen, kolaylık göstermeyen bir ülkenin yanında, dört kolunu açmış Yugoslavya gibi yahut Afrika ülkeleri gibi ya da Filipinlere kadar gidiniz; Uzak-Doğu Ülkeleri, «Aman buyur Alman sanayicisi» derken, Alman sanayicisi o gururun içerisinde, «Aman ben sende yatırıyım» gibi bir telaşta görünmedi ve âdeta nota verir gibi şartlarını söylediler. Dediler ki, «Bizden geldiğimiz yıllarda ihracat istemezsiniz, isteyemezsiniz, bu lâf çağ dışıdır» dediler. İkincisi «Böyle bürokrasi ile kimse gelmez ülkenize» dediler. Fransız Heyeti biraz daha yumuşak idi, politika bakımından. Çünkü onların saiki dış ticaret açıklarına bir çare bulmak idi.

DURAKBAŞA : Sayın Gönensay, acaba sizin bu konuda ekleyeceğimiz bir şey var mı?

GÖNENSAY: Sayın Soysal'ın dediklerine katılıyorum. Ben, Ortak Pazar'la ilişkiler içersinde Orta-Doğu'ya bir köprü rolümüz olabilir mi konusu üzerinde durmak istiyorum.

DURAKBAŞA: AET ülkeleri Türkiye'ye bir köprü olmak misyonu düşünmüyorlarsa sorun şu oluyor: Türkiye, buna talip olmalı mıdır? Onlar herhalde bunu bekliyorlar.

GÖNENSAY: Birincisi böyle bir misyona talip olmamız lâzım, ikincisi de talip olduğumuz zaman verebileceğimiz neler var, onu saptamak lâzım. Yani talip olmamız yetmez, verebileceğimiz birşey varsa, bu iş gelişebilir. Bugün bakarsanız Orta-Doğu'da petrol üreten ülkeler Avrupa Ortak Pazarının birinci müşterisi haline gelmişlerdir. Şimdiye kadar Ortak Pazar ülkelerinin en büyük ihracatı Amerikaya idi. Bugün ise istatistiklere bakarsanız, Orta-Doğu'da petrol üreten ülkeler ilk sırayı almıştır. Avrupa büyük bir mal ihracatını zaten Orta-Doğu ülkelerine yapmaktadır ve bunu da arttırmağa çalışmaktadır. Biz bunun arasına girsek, ne sağlayabiliriz? Gerek Orta-Doğu ülkeleri açısından, gerek Avrupa açısından rolümüz ne olabilir? Bu suale cevap vermek lâzım. Avrupa teknolojisi, sermayesi, petrol üreten ülkelerin sermayesi, yerli Türk sermayesi Türkiye'de birleşecek ve —Avrupa'ya da olabilir— Orta-Doğu'ya ihracat yapacak. Bu niçin Türkiye'de birleşsin? Bu üç unsurun Türkiye'de birleşmesinde özel bir avantajımız var mı diye baktığımız zaman Avrupa'ya göre avantajı ne olabilir? İşçi ücretleri daha ucuzdur, denebilir. Pazarlara yakınlığı bir ölçüde olabilir. Orta-Doğu'ya göre ise, enfastraktürü (altyapısı) ihtisas sahibi eleman ve yönetim (menagement) bakımından Türkiye Orta-Doğu'ya nazaran biraz daha ilerdedir. Her iki yatırımcı tarafından baktığımız zaman Türkiye bu avantajları sağlayabilir, fakat bu avantajları sağlamak için, yabancı sermayeye açık olmak lâzım, herşeyden evvel. Teknoloji know-how tek başına gelmez, Avrupa sermayesiyle beraber gelecektir. Bu sermaye geldiği zaman da sırf ihracat için gelmez. Çünkü yalnız ihracat için gidecek olsa Türkiye'de kurmayabilir; belki gider Orta-Doğu ülkelerinin birinde kurardı. Altyapı bakımından belki biraz problemi vardır. Fakat bu da düzeltilebilir. Zaten teknolojisini de götürecektir. Komple tesisler kurar. Oradan ihracat yapar. Geldiği zaman muhakkak ki, Türkiye pazarlarını düşünecektir. Onun için kendilerine gelir gelmez, ihracat şartını koymak, bu işi ters yönde götürür. Orta-Doğu ile birlikte Türkiye'yi de bir pazar gördüğü için gelecektir. Bizim yabancı sermayeye devlet olarak, bürokrasi olarak kapalılığımız bir yana, benim müşahade ettiğim iş adamlarımız da yabancı sermayenin gelişip iç pazar için üretim yapmasını istemiyor. Bunu sanayicilerimiz de söylüyor. Yabancı sermaye gelsin ama, ihracat yapacaksa yapsın, iç pazarı bize bırakın diyor. Bu şartlar altında yabancı sermaye gelmez. Gelecek yabancı sermaye iç pazar için de üretecek, ihracat için de üretecek. Ve siz bu yabancı sermaye ile ortak olarak iş yapacaksınız; iç pazarı kullanırken de ortak olarak birlikte çalışacaksınız.

DURAKBAŞA: Ortak olduğuna göre bir sakınca olmaması lâzım iç sermaye bakımından; sanayicilerin bu konuda görüşü nasıl olur Sayın Soysal?

SOYSAL: Sayın Gönensay haklıdır. İç pazarda sanayici rahatının bozulmasını istemez. Çünkü yabancı sermayeye iştirakli veya teknoloji endüstriler ondan yoksun olan sanayi rahatlıkla rekabette ezilmektedir. Bu bir gerçektir. Bunu bilen sanayici de iç piyasada, hiç olmazsa iç piyasada rahat kalmak ve onu ihracatla boğuşturmak için elinden geleni yapar. Bunu böylece kabul edin, Sayın Gönensay'ın görüşüne katılıyorum tamamen.

DURAKBAŞA: Bir varsayım yapalım; Diyelim ki, bu görevde, politikada

AET ile anlaştık. O zaman yabancı sermayenin Türkiye'nin yararına olan koşullarla gelmesini sağlayamaz mıyız? Ben Sayın Gönensay'ın görüşünü bu koşullara aykırı bulmadım. Ortaklaşa iş yapacağımıza göre, bu gibi ortak kuruluşların Türk piyasasına da satış yapabilmesi doğaldır. Çünkü oradan gelip bizimle çalışacak olan yabancı sermaye artık bir nevi yurt içi sermaye haline gelmiş demektir. Hakimiyeti onlara kaptırmadan bizim kontrolümüz altında, yabancı sermayenin çalışması sağlanamaz mı?

SOYSAL: Sağlanır. Bunun misalleri de vardır. Sanayici ne kadar söylesé söylesin, hatta tüketim mallarında yabancı sermayenin içerden başlayıp dışarıya yönelmesi en doğal yoldur. İçerde öğretici görevini yapması doğaldır. Yönetim (menagement) öğretmesi, gıda sanayiinde bir Unilever gelmiş, Türkiye'ye yağı öğretmiştir; tüketim malı üretir ama, inkâr etmek mümkün değildir. Teknolojisi ile, düzeni ile, fiyat istikrarı ile bu tür sanayi gelecektir ve gelmelidir. Ama sanayici ile bunu davet etmiyor. Onu da tabii karşılayacağız. Bence bulunacak yol şudur: Ortaklık en iyi yoldur. Bu ortaklıkta ülkenin çıkarları öne konur. Her ülkenin yaptığı gibi. Ortaklığın içinde içeriye satış vardır; kaçınılmazdır. Şans güldüğü ve rekabet geldiği zaman da dışarıya yönelmek, bunun arkasından gelir. Başka yolu yoktur. Ama bir sanayi buraya gelecek, ille bundan başlayacaksınız, alt yapısından başlayacaksınız, % bu kadarını da ihraç edeceksiniz, aksi halde ben seni almam dersiniz, bu gelme demenin Türkçesidir. Gelmez... Mevcudun bile genişlemesine izin vermiyor. Biliyorsunuz, politika tatbikatımız o yüzden traktörde, lastikte olduğu gibi bir fabrika bedeli kadar ihhal dövizini traktöre harcaıveriyoruz. Bir lastik fabrikası kuracak kadar döviz lastiklere harcıyoruz. Bu inadin izahı var mıdır? Bu nasıl inattır?

DURAKBAŞA: Sayın Soysal, acaba bu tutum bu konuda bilgi noksanından mı yoksa tarihsel bir ürküntüden mi ileri geliyor? Nedir acaba yabancı sermayeye bu kadar peşin karşı oluşun nedeni?

SOYSAL: Sanıyorum siz cevabını verdiniz. Tarihsel bir gelişimin getirdiği kompleksler. Osmanlıdan beri, kolonyalizmden, Düyun-u Umümiye'lerden gelen bir korku, şüphecilik, bir kompleks... İkincisi bilgisizlik... Kuralları bilmemek, enternasyonal endüstri, yatırım, bunun gerçeğini bilmemek... Üçüncüsü millete hoş görünmek için politika, fiyaka... Milliyetperver görünmek. Milleti herkesten fazla sever görünmek. Milleti sevmek böyle olmaz.

DURAKBAŞA: Buyrun Sayın Gönensay...

GÖNENSAY: Biz bu üçlü birleşmeyi Türkiye'de sadece konuşuyoruz. Avrupa teknolojisi, sermayesi, petro-dolar bir başka üçüncü ülkede yatırım yapma fikri... Bu üçgen teorisi... Üçgen teorisi Türkiye'de sadece konuşuluyor. Ama bunun kaynağı Türkiye değil. Aslında çok daha evvel ortaya atılmış ve bunun uygulaması var. Milyarlarla Doları geçen projeler var... Petrol üreten ülkelerin sermayesi, Avrupalı ülkelerin teknolojisi, petrol üreten ülkelerin dışında, Asya ülkelerinde Sudan'da v.s. milyarlarca Dolara varan projeler gerçekleşmiş, faaliyet haline gelmiş durumda. Biz hâlâ konuşuyoruz, bu rolü oynayacağız diye. Bu rolü fiilen oynamaya başlamış bir sürü ülke var. Mısır'ı misal vereceğim: Yabancı Sermaye Kanununu 1974 senesinde değiştirdi. Yabancı sermayeye çok açık bir duruma getirdi. 1974 den bugüne kadar 340 proje gerçekleşmiş durumda. 2 milyar Dolara yakın yabancı sermaye Mısır'a gelmiş durumda. Bu da yetmedi, son olarak Yabancı Sermaye Kanunlarını tadil ediyorlar. Şimdiki kanun 5 yıl sermaye ve kâr transferini engelliyor. Bu da değişiyor. Geldiği günden itibaren sermayesini de, kârını da istediği zaman geri transfer etmesi serbest hale geliyor. Bu tip yabancı sermaye anlayışı ile üçgen teorisi bizim sadece konuştuğumuz

fikirler. Diğer ülkeler ise çoktan uygulamaya koymuş. Biz bunu ancak kaparsak kapabiliriz. Kimse gelip bunu bize vermez...

DURAKBAŞA: Buyrun Sayın Uras...

URAS: Ben bir parça meseleyi ters yönden alacağım, müsaade ederseniz sıçrayarak önce tarihsel birikimden geleyim. Türkiye'de biz bu işe karşıyız, neden karşıyız? Bu işin 100 yıllık bir geçmişi var. Sonra 25 yıllık bir uygulaması var. 100 yıllık geçmişi var: Türk - İngiliz Ticaret Antlaşmasını imzalamışız, ondan sonra bir dizi olaylar başlamış, Osmanlı - İngiliz Ticaret Antlaşmasından sonra, 1830'lardan sonra. 1850 den sonra başlayan, 1950 lere kadar gelen bir dönem. O ticaret anlaşması ile İngilizlere verdiğimiz imtiyazların sonra çok yükünü çekmişiz. Bu bizi Osmanlı Devletinde Osmanlı aydınlarını rahatsız ettiği gibi Cumhuriyet devri de bu borcu ödemek zorunda kalmıştır. Sonra 1950 lerde yeniden yabancı sermaye tecrübesine başlamışız. Bir takım şeylere biz karşıyız. Ama meselâ Sayın Scysal gibi bu işlerin içinde olan bir kimse diyor ki, niye lâstikte dışarıya bu kadar para vereceğimiz yerde lâstik firmalarını genişletmiyoruz. Bu Türkiye'de doğal bir tepkidir. Ben de böyle düşünüyordum. Ta ki bunların ne getirip ne götürdüklerine dair hesapları gördükten sonra... Teorik konuşuyoruz. Ama tutup da bu yabancı sermaye firmaları ne getirmiş ne götürmüş diye incelemiyoruz. Örneğin, Türkiye'de lâstik firmalarının ne getirip ne götürdüklerine dair hesaplar vardır. Ve bunlar gösteriyor ki, lâstik firmaları çok büyük ölçüde ithalâta bağlı oldukları ve ithalâtı ana firmadan yaptıkları için Türkiye'de lâstik maliyetini anormal bir biçimde ithal fiyatının üstüne çıkarıyorlar. Yabancı ana kuruluşlarına hammadde dolayısıyla transfer yapmak suretiyle. Bu konuda araştırmalar var. Misal olarak bir yağ firmasını verdiniz. Çok enteresandır. Ben burada firmayı da itham etmiyorum. Yabancı sermayenin yapısı böyle. Bu firma Türkiye'de...

GÖNENSAY: İçerdeki gümrüklerle koruma sağlarsanız tabii böyle yaparlar. Oysa ithal etseydiniz, gümrük koymasaydınız çok daha ucuza gelecekti o lâstik. Bu durum bizim politikamızın sonucu bir yerde...

URAS: Yağ firmasına da değineyim. Bu yağ firması Türkiye'de tabii ki, yatırım yapmıştır. Türk halkına margarin yemeyi öğretmiştir. Bunun için Türkiye'de bir piyasa yaratmıştır. Bunun reklamını yapmıştır. Bu teknoloji aracıyla diğer Türk firmaları da piyasaya girmiştir. Bugün diyoruz ki, bu firma niye geldi buraya? Ama bunu dedirtecek şeyler de var. Bir doçentlik tezi araştırmasında gördüm. Ankara Üniversitesi İktisadi Ticarî Bilimler Akademisinden bir doçentlik tezinde rakam veriliyor. Bu firmanın bugüne kadarki kâr transferi bugüne kadar Türkiye'ye yaptığı sermaye transferinin beş mislini geçmiş. Bu rahatsız ediyor... Şimdi bir misal daha vereyim, Alman yatırımları için. Tabii ki, sadece ihracat için gelmez, ama meselâ yılda 15 bin kamyon üretecek bir Alman firması Türkiye'de, izin istiyor. 15 binlik üretim Avrupa için ekonomik kapasitedir. Sadece Brezilya için bundan daha büyük kapasiteler var. 15 bin kapasite ile gelen bir Alman firması % 5 ihracat şartını Türk Hükümetinin kendine bürokratik baskısı olarak niteliyor. Ve bunu gerçekleştiremeyeceğini söylüyor. 15 bin kamyonu sadece bizim pazara satmak için gelen bir firmaya da artık bir şeyler söylensin... % 5 kamyonu da dışarıya sat densin...

AYSAN: Belirli bir kamyon tipinde geçen yıl 1000 tane üretime karşılık talep 7200'dür. 1976 yılının talebi... Sipariş formuna bağlanmış, imzaya bağlanmış, peşin parası ödenmiş 7200 adete karşılık 1015 üretim var. Bu sırada gidiyorsunuz, talebi karşısayalım diye... Şöyle şöyle şartlarımız var diyorlar : Bir tanesi sermaye tezyididir. Nisan/1976 da sermaye tezyidine gitmişsiniz, bu firma-

da % 10 yabancı sermaye payı vardır diye sermaye tezyidi hâlâ gerçekleşememiştir. Ankara'dan karar bekliyorlar. İşin püf noktası % 5 ihracat değil.

DURAKBAŞA : Sayın Uras ihracat başarılı çalışan bir firmanın tabii olarak yapacağı bir şey değil mi?

URAS : Doğrudur. Almanya'dan direkt ihracat yapması daha iyidir o firmanın.

AYSAN : Bu firmanın içinde fiyatını kontrol ederseniz kâr edemez. Bu, yaşadığımız olaydır. Dışarıya nasıl ihraç eder? Dışarıya her ihraç ettiğinden içinde zarar ettiğinden daha fazla zarar eder.. Bürokrasi hafife alınacak bir şey değildir Türkiye'de. Özellikle iş adamı açısından meseleyi tetkik ettiğimizde geçen yıl aynı firma % 30 ile bir tip traktör yaptı... Traktörde talep baskısı daha yüksek. Kamyonunda söylediğimden daha çok. Geçen yıl % 30 yerli oranla 1000 tane traktör yapabilirsiniz dendi, o tip traktörden. Hemen firmanın kapasitesini tetkik ettik, biz buna 1500 daha ekleyelim % 30'dan yapalım, dışardan dünyanın traktörü ithal ediliyor, döviz tasarrufu % 30 yine de bir şeydir. % 30 yerli oranı. Bunu bir yılda 2500'e çıkaralım dedik. Bunu reddettiler. Bunun resmi belgeleri var elimizde. Bu vatanseverlik midir? Bir taraftan döviz harcayacaksınız, bir taraftan şu isteği reddedeceksiniz. Niye? % 60 oranına çıkacaksınız diye.. Çıkacağız ama iki yıl sonra çıkacağız. Bu talep şimdi traktörün tümü dışardan getirilerek karşılanıyor.

URAS : Sayın Aysan burada bürokratin çok büyük baskılar altında olduğunu ve onun da insan olduğunu unutmayın. Ayrıca, o da ülkeye hizmet ettiğini düşünüyor. Bugüne kadar traktör firmalarından çok çekmiş bürokrat. Hep kandırılmış. Şu anda bürokrasinin çok büyük kusuru son yıllarda motor projesine evet dememesidir. O, büyük bir hatadır. Ama Türkiye'de bir gerçek var ki, otomotiv sanayiinde bugüne kadar bürokrat hep aldatılmış. Özellikle siz bu konulara gittiğiniz zaman görürsünüz ki, hep yerli yüzde oranı konusunda tartışma vardır.

DURAKBAŞA : Sayın Uras, neden otomotiv sanayiinde aldatılmış?

URAS : Yazışmalara giderseniz, örneğin; çok muteber bir otomobil firmasının Sanayi Bakanlığı müfettişleri %70 oranına gelmediğini saptar ve bu firma hâlâ % 30 yerli oranındadır der; bunun kapatılması ve yabancı sermaye izninin iptal edilmesi lazımdır der. 25 bin üretime geçtiğini iddia eden o firma ise, Türkiye'de ekonomiyeye çok büyük katkıda bulunduğunu belirtir. Sonra da tüm karoseri dışardan getirir, döşemelerini dışardan getirir, camlarını Türkiye'de üretilmiyor bahanesi ile dışardan getirir ve bu firmaya karşı siz hiçbir şey yapamazsınız. Çünkü o firma Hükümete şantaj yapar. Ben fabrikamı kapatacağım ve herkes işsiz kalacak diye ve bu şantaj işi o kadar etkili bir hale gelmeğe başlar ki, Türk bürokrati üzerinde...

DURAKBAŞA : Acaba o şantajın mı tesiri var, yoksa ortakların kompozisyonunun mu tesiri var?

URAS : Önemli bir konuya parmak bastınız. Türkiye'de son zamanlarda yabancı sermaye bürokrasi üzerinde etkin ortak aramağa başlamıştır. Bu da çok tehlikeli bir gelişmedir. Bu gelişme önce belli yardım sandıkları ile ortaya çıkmıştır. Bugün bunun dışında Türkiye'ye gelen yabancı sermaye müteşebbisinin politik bakımdan Hükümete nasıl baskı yapacağına bakmaktadır. Hatta daha önce Türkiye'ye gelmiş bazı yabancı sermayeli firmalar Türk ortak aramaktadırlar. Hükümetle işimi nasılsa bu ortak aracılığı ile çözerim diye...

DURAKBAŞA : O zaman sizin bu görüşünüze göre yabancı sermayenin Ordu Fonları ile yapacağı girişimler artacak demektir. Eğilim herhalde bu yönde olacaktır...

URAS: Ben eğilimi bilmiyorum, ama ben bu gelişmeye karşıyım.

DURAKBAŞA: Buyrun Sayın Aysan...

AYSAN: Yabancı sermayeye Ankara'da açık açık karşı duruyorlar. Teknoloji transferi için bir anlaşma, iki yıldır Ankara'da bekliyor. Sebebi % 5 ihracat yapacaksınız diyor. Sizler bana söyleyin, bir dahili piyasa ki size talepte böyle baskı yapar, siz % 5 ihracat garantisi altına atın imzanızı... Nasıl yaparsınız? Bazı tırmaların yaptığı gibi: Kıbrıs'a mal ihraç et, ihracat yaptım diye kayıtlarında göster, firma bunu mu yapsın?

DURAKBAŞA: Buyrun Sayın Gönensay.

GÖNENSAY: Yabancı sermaye hesabını çok yanlış yapıyoruz. Bunu doğru yapmak lazım. Yabancı sermaye bir kere ne getirir Türkiye'ye geldiği zaman. Teknoloji getirir, menagement getirir; know-how getirir. İsterseniz bunların hepsini beraber sayalım; bir de dış tasarruf getirir. Türkiye ekonomisinde tasarruf yetersizliği oldukça tasarruf getirmesi faydalıdır. Teknoloji, management, know-how getirmesi de şüphesiz faydalıdır. Getirdiği tasarrufun bir iç ekonomiye etkisi var. Çünkü bu yatırımın verimliliğinden, yarattığı istihdamdan, ödediği vergilerden, Türkiye'de yarattığı gelir ve o gelirden sonra tekrar yatırım eğilimlerinden dolayı iç ekonomiye faydası, dış ödemeler dengesine de bir katkısı var. Getirdiği sermaye var. Sonra götürdüğü sermaye ve transfer ettiği kâr var. Ama dış ödemeler dengesine etkisi bundan ibaret değil. Biz bu hesabı yapıyoruz. Şu kadar sermaye getirdi, 5-6 mislini götürdü. Tabii götürecektir. Çünkü sermayesini götürecektir, kârını, yani bir yerde faizini de götürecektir. Yoksa gelmez. Ama dış ödemeler dengesine etkisi bundan ibaret değil ki, ürettiği mal üretilmeseydi, Türkiye'de kaynaklar bunun için kullanılsaydı, belki ithal edilecekti. Bütün bunları hesabetmek lazım.

AYSAN: Götürdüğünü, katma değerle karşılaştırmak lazım...

GÖNENSAY: Ayrıca o da var. Birincisi ödemeler dengesine etkisi. Ödemeler dengesine net etkisinin hesabı karışık bir hesaptır. Bu kadar basit değildir. Şu kadar sermaye getirdi, götürdü diye... İkincisi ödemeler dengesine etki (—) bile olsa, iç ekonomiye de müsbet bir etkisi yok demek değildir. Bunu da ayırmak lazımdır. Çünkü iç ekonomide de bir takım tasarruf, istihdam, yatırım yaratmıştır. İç ekonomide bıraktığı fonlar vardır, bu tasarruf dışardan geldiği için. Bu tasarruf dışardan gelmiştir, büyümeğe başlamıştır. Büyümeğe başladığı için getirdiğinden fazlasını götürmeğe başlamıştır. Ama büyüyenin bir kısmı da içerde kalmıştır. Bu iktisadın ana prensiplerinden biri. Sıfıra indirgenen bir oyun değildir ki bu... Büyüyen bir oyundur. Onun için bu hesabı doğru yapmak lazım. Yabancı sermaye konusunda niçin bu kadar endişeliyiz? Çünkü Türkiye bugün dünyanın dışı en kapalı ekonomilerinden biri. Prof. Chenarry'nin son yaptığı çalışmaya göre 101 ölkelik bir grupta Türkiye GSMH'na göre ihracat bakımından en gerideki ülkedir. Dünyanın dışarıya en kapalı ülkesidir. Bunu nasıl değiştireceğiz? Bir de teknoloji açığı var. Türkiye 50-100 yıldan beri bildiğimiz sebeplerden, çok çeşitli sebeplerden teknoloji üretiminde geri kalmış. Bu aşamayı kapatması için 40 milyar dâhi lazım. 40 milyar normal insanız. 40 milyarlık dâhi değiliz ki... Bu 400 yıllık teknoloji açığını birden bire kapatalım. Onlar da ilerliyor. O halde bu teknolojiyi ve onlarla beraber birşeyler yapmak için yabancı sermayeyi getirip, yerli sermayede ortak olarak Türkiye'de çalışmak dışarıya açılmanın tek yolu gibi geliyor bana...

DURAKBAŞA: Arayı kapatmanın bu durumda başka çaresi yok...

GÖNENSAY: O halde daha zenginle ortak olacaksınız. Ve o zengin sizi de birlikte alıp taşıyacak.

DURAKBAŞA: Aynı seviyeye belirli bir zamanda varmak üzere...

GÖNENSAY: Meseleyi bu şekilde görüyorum. Aksi takdirde içine kapanık kalırsınız ki, bugün dünyanın en dışa kapalı ülkesiyiz. Bütünü kapalı; herşeyi imal edelim, denebilir; bu takdirde belki Türkiye batmaz ama çok daha ağır yürür. Maliyeti çok daha yüksek olur. Refah daha az olur...

DURAKBAŞA: Buyrun Sayın Uras...

URAS: Bu tezlerinizi kabul etsek ve desek ki, Türkiye dışarıya açılacak, yabancı sermayeyi kabul edecek ve çok elverişli şartlar koysak, Türkiye'ye büyük ölçüde bir yabancı sermaye akımı olabileceğine inanıyor musunuz?

GÖNENSAY: İnanıyorum. Bunun büyüklüğünü kestirmek çok güç. Fakat çok önemli bir yabancı sermaye akımının olacağına inanıyorum.

URAS: Örneğin hangi memleketlerden ne tip alanlara?

AYSAN: Çok yakında bir proje tetkik ettim ben. Bu proje bir belirli mamulden 160 bin adet yapıyor. Almanya'daki bir fabrikanın olduğu gibi buraya taşınması söz konusu. Orada çalışan bir fabrikanın buraya taşınarak 160 bin adet bu mamulden yapılacak, 100 binini satın almayı ben garanti edeyim diyor yabancı sermaye. 60 bin de sizin talebiniz var. Bunu da bu proje karşılansın. Bu proje yatırım iznini alamamıştır. Yabancı sermaye ve Ortak Pazara yaklaşımımızı tamamen değiştirmesek, tetkik açısını Sayın Gönensay'ın değindiği hesaplara dayatmazsak, sonuç alamayız. Ama yaklaşımımızı değiştirir de, hesapla olumlu yaklaşacak olursak ben de yabancı sermayenin çok artacağı tahminindeyim. Döviz çevrilebilir mevduatta da başlangıçta 300-400 milyon Doları aşmaz diyoruz. Bedelini ödeyince nereye kadar gitti, gördük. Yabancı sermayenin de kabul edeceği bedeller vardır. O bedelleri ödemeğe razı oldukça hacim çok büyüyecek, hiç beklemediğimiz tutarlara ulaşacaktır.

DURAKBAŞA: Belki burada toplumsal davranışın da önemi olabilir. Toplumumuz yabancı sermayeye karşı çekimser. Aslında önemli bir mücadele vermek lazım. Eğer yabancı sermaye bu ülkenin yararına kullanılabilir ise. Bütün bu noktaları anlatarak tabii.

SOYSAL: Belki konu AET'den yabancı sermayeye kaydı ama, ben de bir kaç şey söyleyeceğim. Yabancı sermayenin uygulamasını yaşayan bir sanayiciyim ben... Yabancı teknolojiyi fabrikama adapte edip, makina yapan bir sanayici. Bakınız şimdi nereye varacağım. Şuna kesinlikle inanmışımdır ki, Sayın Gönensay'ı teyiden söylüyorum, biz yabancı sermayeyi geçmişten gelen ve hâlâ da devam eden bu dirençle karşılırsak, Türk sanayii olarak bir yere gidemeyiz. Teknoloji diyorsunuz, teknoloji havadan inmez. Hudutlarınızı kapayın, üniversitelerin, fabrikaların laboratuvarlarında teknoloji üretin, lâf bu. Hiçbir şey üremez. Yabancı sermaye adama disiplin getiriyor. Ben bunu yaşıyorum. Ölçme ve kontrol getiriyor, standart ve norm getiriyor. Bunları lâf diye söylemiyorum. Yabancı sermayeye sadece ne getirdi, ne götürdü açısından bakamayız. Bu getirdi, götürdülerin de sıhhatli yapılan hesaplar olduğuna inanmıyorum. Sayın Uras misal verdi: Lâstik. Lâstik dışardan pahalı Türkiye'de. Elbette pahalı olur. Lâstiğin ham ve yardımcı maddelerine % 80 gümrük ödendiğini hepimiz biliyoruz. Kaldır bakalım bu gümrüğü. Türkiye'de lâstik fiyatı nereye geliyor. Ondan sonra rekabete yaklaşıyor mu? Yaklaşıyor. Enkandesen ve floresan ampul için de bir sene direndi Hükümet. Ülkede ampul yok. Canım günahdır. Bu ampulu Türkiye'ye getiren de götürden de yabancı sermayedir. Selâmını vereceksin. Yabancı sermayeden öğrendikleri ile 15 yıl sonra bir Türk sermayedar doğmuş, ona rakip olmuştur. Buna neden allerji var anlamıyorum. Yabancı sermayenin bir tarafı da şu: İstihdam. Hem de eğitici istihdam. Lütfen kabul ediniz... Ben

1950 lerde Topkapı'da sanayie başladığım zaman General Elektrik'e gidip «management» dersi aldım. Dost oldum Amerikalılarla. Orada birşeyler öğrendim. Mektepten fazlasını. Sanayi budur. Eğitici istihdamı ben yapamıyorum. O yapıyor. Gelelim ihracata; size şunu inanarak söylüyorum: Yabancıdan bilgi almamış, teknoloji almamış, yahut kopye etmemiş, bir ilişki kurmamış, hiçbir Türk sanayii dışarıya ihracat yapamıyor. Ben bunu yaşıyorum. Yıllarca uğraştım. Hepsini yabancıdan bir norm, bir bilgi, kültür, disiplin almıştır da ihraç etmektedir. Demek oluyor ki, şöyle ya da böyle yabancı sermayeye dokunan ihracat yapılabiliyor. Türk sanayii ihracat yapar deniyor. Böyle olursa, hiçbir şey yapamaz. Pamuk ipliği bile satamayız. Makinesini getiriyorsunuz. Onun teknolojisi ve onun gömleğinin, t-shirtunun normunu ondan adapte ediyorsunuz, ipliğinin numarasını öğretiyor. Bu direnç bugüne kadar Türkiye'yi çok geride bıraktı. İşte rakamları verdiniz. Bu direnç, üstelik aydın arkadaşlarımla devam ederse fevkalâde üzülüyorum, Türk sanayiinin yarını için...

URAS: Sayın Soysal, konuya bir noktada açıklık getirmek lâzım. Yabancı sermaye yatırımı ve teknoloji transferi, Evet dediğiniz doğrudur. Türkiye'de kendi teknolojimizi kendimiz üretelim diye yeni bir slogan çıktı. Ben ona hiçbir şekilde katılmıyorum. Biz kendi teknolojimizi kendimiz üretmeyiz. O ayrı bir meseledir. Biz en ileri teknolojiyi Türkiye'de uygulamak zorundayız. Ve yanılmıyorsam fabrikanızda yabancı sermaye yok. Siz yabancı teknolojiyi uyguluyorsunuz. O ayrı şeydir. Ben en ileri yabancı teknolojinin seçilip, ne yoldan olursa olsun getirilerek uygulanmasına taraftarım. Burada tekrar şartım var: Eğer bu yabancı teknolojiyi başka yollardan getiremiyorsak, o zaman bunun maliyet ve masraf hesabını da yaparak, inceleyerek, icabederse yabancı sermaye ile de getirmek zorundayız. En son teknolojiyi Türkiye'ye maliyeti ne olursa olsun getireceğiz ve onun bir şartı olarak da icab ederse yabancı sermaye yolunu da kullanacağız. O ayrı mesele. Bu birinci nokta. İkinci husus, yabancı sermayeye normal olarak karşı olmağa imkân yok. Yabancı sermayeye ben karşıyım derseniz Sayın Gönensay'ın dediği gibi Türkiye'nin kapılarını dışarıya tamamen kapamak lâzım. Fakat bugüne kadar bütün problemimiz bilinçsiz bir uygulamaya girmişiz. Burada sadece yabancı sermayedarları itham etmeyelim, biz de bu işi bilmediğimiz için yanlış uygulamalara girmişiz. Ve epeyce şeyler vermişiz. Şimdi o aldanışın hırçınlığı altında bir takım yanlış kararlar da veriyoruz. Ama her tür yabancı sermayeyi Türkiye'ye kabul etmemize de imkân yok.

DURAKBASA: Sayın Soysal Japon kalkınma örneği sizin bu yaklaşımınıza uyuyor mu?

SOYSAL: Japonya'ya kendi kendine teknoloji üretmiş ülke olarak katien görmem. Dünyada teknolojiyi üreten, sonradan kalkınmış hiçbir ülke yok. Batı da endüstri teknolojisini uzun asırlar içinde üretmiş bir yere gelmiş. Ondan sonra hepsi kopye etmişler. Rusya'ya gittim, bir makina fabrikasına, yere serilmiş makina parçacıkları gördüm. Michigan marka tornayı dağıtmışlar, resmini çıkarıyorlardı, kopya ediyorlardı. Japonya endüstriyel espionajın en çetrefil ilkelerini uyguladı. Fuarlarda baslavıp fabrikaların içine fedailer soktu, kopye, plân çalarak bir yere geldi. Unutmayınız ki, Japonya'da Amerikan sermayesi büyük teknolojik yardımlar yaptı. Amerikalılar Japonya'da yatırım yaptılar. Suraya getiriyorum: Japonya teknolojisini düşe yatıp, ya da laboratuvarında kalıp üretmedi. Caldwell... Yok çaresi bu işin. Biz calamıyoruz da, okuyamıyoruz da... Ne yapalım? Sayın Uras'a şu noktada katılıyorum: Demiyorum, aman yabancı sermaye, vat önüne, selâm ver, Ağzımız yanmış... Bizim ihtivacımız olan endüstriler bellidir. Burada tutuculuktan çıkalım. Sosyalist ülkeler yağma ediyorlar.

iyi teknolojiyi. Sağlam sanayiye sosyalistler yağma ediyorlar. Biz neden direniriz? Hâlâ fanatikçe direnmiyoruz.

DURAKBAŞA: Sayın Hatiboğlu, bu konularda sizin görüşleriniz nedir?

HATİBOĞLU: Değerli arkadaşlarım o derecede iyi şekilde problemleri ortaya koydular ki, bunlara katılmamak, bir derecede alkışlanmamak elde değil. Mümkün olsa da bu düşünceler Türkiye kamuoyunda geniş bir akış bulsa. Ben, bu düşünceleri desteklemek bakımından bir kaç noktaya değinmek istiyorum. Yabancı sermaye uygulaması anlamını kesinlikle belirlemek lâzım. Kanaatımca yabancı sermaye uygulaması problemi; yabancı sermaye şu şartlarda gelecek, şu şartlarda ihracat yapacak, şu kadar yerli malzeme kullanacak, şu kadar döviz getirip-götürecek yaklaşımıyla çözülemez. Hani bir ara Petrol Kanunu konusunda benzeri eleştiriler olmuştu. Bütün bunlar meselenin az önemli olan yanı. Asıl önemli yanı bence yabancı sermayenin iyi teknoloji getirmesi v.s. meselesi de değil. Asıl önemli olan Türkiye ekonomisinin strüktürel, bünyesel şartlarını bu durumda bıraktığınız takdirde ve bunların bozukluklarını daha da kötüye götürdüğünüz sürece kesinlikle yabancı sermayeden yararlanma olanağı zaten yoktur. Türkiye'de esas mesele Türkiye'nin strüktürel, bünyesel şartları vaziyette ki, ister yabancı sermayeyi koyunuz, ister yerli, ister devlet sermayesini koyunuz, ister özel sermayeyi koyunuz, bunların hepsinin problemi aynıdır ve bu şartlar olduğu sürece Türkiye ekonomisinin gelişmesine ne özel sektör, ne kamu sektörü, ne yabancı sermaye hiçbirisi istenilen şekilde katkıda bulunamayacaktır. Çünkü öyle bir ekonomi yapmışsınız ki, bu ekonomi rantlara, yani açıktan, havadan kazanılan paralara dayanır. Öyle bir ekonomi yapmışsınız ki, bu ekonomide ihracat yapma olanağı yoktur zaten. Yerlisi de yapamıyor, yabancı da yapamıyor. Eğer yerlisi bazı sanayi ihracatı yapıyorsa, ona çeşitli avantajlar tanıdığınız için yapıyordur. Aynı avantajları yarın yabancı sermayeye de tanımak çok daha zor olacağı için onu da temin edemeyeceksiniz. İster devlet sanayii, ister özel sektör sanayii, ister yabancı sermaye olsun, bunun istihdam bakımından katkısı son derecede zayıf. Türkiye'nin sanayi yapısı o şekilde ki; bu sanayi yapısı daima enflasyona açık, bu sanayii yaşatabilmek, gerekli finansmanı temin edebilmek için, bu sanayiye gereken kârı sağlayabilmek için kesinlikle enflasyona ihtiyaç var. Türkiye'nin sanayii öyle bir sanayi ki, bu sanayi büyük ölçüde bozuk bir gelir bölüşümünü teşkil edecek mahiyette. Bu şartlar içinde yabancı sermaye iyi midir, kötü müdür, ne getiriyor-götürüyor şeklinde düşünmek bence faydasız. Çünkü aslında Türkiye'nin herhangi bir sanayi kuruluşu ne yapıyorsa, yabancı sermaye de bundan fazla bir şey yapmamaktadır. Kanımca meseleyi bu açıdan ele almak gerekiyor. Birinci problem bu. Benden önce konuşan arkadaşlarıma katılıyorum. Onların söylediklerine, özellikle şu noktayı da ilâve etmek lâzım. Bu çarpıklıklarla boğulmuş ekonomide hiçbir şekilde, istenilen ölçüde yabancı sermaye gelsin, bize birşey getirsin diyemezsiniz. Çünkü kendi sanayiniz de birşey getirmiyor. Kendi sanayiniz de büyük ölçüde problemler getiriyor. Türk sanayii ne getiriyorsa, yabancı sermaye de ancak onu getiriyor. Öyle bir ekonomi kurun ki, bu ekonomide sanayileşme ulusal gelir bölüşümüne, enflasyona, milli gelir artışına, istihdama, uzun vadeli gelişmeye ve ülkenin dış açığına bir katkıda bulunsun. O takdirde yabancı sermaye ülkeye son derecede faydalı olacaktır. Başka bir sorun, Sayın Uras'ın acaba iyi şartlar sağlandığı takdirde Türkiye'ye yabancı sermaye gelir mi? İyi şartları, ben Mısır'ın yapmış olduğu şartlar şeklinde anlamıyorum. Onları temin etseniz de yabancı sermaye Türkiye'ye belki de gelmeyecektir. Türkiye'ye yabancı sermayenin gelebilmesi için; Türkiye'nin ekonomik şartlarını,

bünyesel şartlarını yalnız yabancı sermaye için değil, Türkiye'nin ekonomisini, sanayiini dışa açık, dünyaya rekabet edebilecek hale getirdiğiniz takdirde, o zaman, gerçekten probleme çözüm getirilmiş olacaktır. Ben ona inanıyorum ki, eğer o şekilde bir ekonomi bulunduğu takdirde, Türkiye'ye çok önemli yabancı sermaye girişleri olacaktır ve Sayın Gönensay'ın belirtmiş olduğu üçgeni çok rahatlıkla kurma olanağı vardır. Sayın Soysal'ın son konuşmasında değindiği teknoloji meselesine içtenlikle katılıyorum. Bildiğim kadariyle, gördüğüm şu oldu ki, en basit sanayiye yaptığımız takdirde, ekmeğe dahi pişirecek olsanız, bunun dahi öyle teknolojik meseleleri var ki, bu meseleler hiçbir şekilde üniversitelerimizde katıyen öğrenilmez. Daha basitini söyleyeyim. Management'in, yani yönetimin öyle teknolojisi var ki, işte bizler yönetim öğretiyoruz, ama bizden ziyade bir büro memuru gidip yönetim teknolojisini pekâlâ ülkeye getirebilir. Bu bir nesil ve kültür meselesidir. Bir süre meselesidir. Avrupalı ve Amerikalılar bunu 200-300 yıldan beri yapıyorlar. Teknolojik meseleler dünyada böylesine girift iken biz kesinlikle dış sermayeye muhtacdır. Nihayet üçüncü bir noktaya da dokunmak istiyorum. Türkiye ekonomisinin geleceğini, gelişmesini ben kesinlikle bu anlamdaki bir yabancı sermaye yatırımında buluyorum. Yabancı sermaye Türkiye'ye kesinlikle gelmelidir. Bürokrasi bence problem değildir. Onların hepsi halledilebilir.

DURAKBAŞA: Ama Sayın Hatiboğlu, orada sınıırım ki, bürokrasi olsun veya diğer engeller olsun söylenmek istenen husus, yabancı sermayeye yatkın olmak meselesi. Bu sağlanırsa diğerleri zaten çözümlenmiş olur.

GÖNENSAY: Sınıırım Sayın Hatiboğlu ile anlaşıyoruz. Temel politikalar-daki hatalarımızdan söz ediyor. Bu Dergide bunu devamlı olarak konuşuyoruz. Temel politikalarımız hep hatalı. Bu temel politikalarımızı değiştirdiğimizi var-sayarak yabancı sermayeden konuşuyoruz.

HATİBOĞLU: Aynı şeyi, kendi ağzımla belki de aynı kelimelerle söyleyeceğim. Diğer belirtilenler önemsizdir demiyorum. Yabancı sermayeye karşı tutum son derecede önemlidir. Fakat yeterli değildir. Bir kere o tutumu kesinlikle değiştireceğiz. Bürokraside, politikacıda, hatta sosyalist-komünist politikacıda dahi değiştireceğiz. O dahi buna açık olacak. Bütün bunları yaptıktan sonra, ayrıca Sayın Gönensay'ın da belirttiği gibi bu çarpık ekonomik düzen içerisinde, onları değiştirdiğimiz takdirde dahi yabancı sermayeye Türkiye'de iş yoktur. Daha doğrusu iç piyasada rant kazanmak için gelir. Yoksa bu temel strüktürler ki Türkiye'de 8-10 tane önemli strüktürel değişiklik yapmak gerekecek; onları yapmadığınız takdirde yabancı sermayenin anlamı yoktur.

DURAKBAŞA: Sayın Hatiboğlu, bir soru yöneltmek istiyorum. Acaba böyle otarşik bir düzenle, dışarıya kapalı olarıktan demokratik rejimi bu dünya koşulları içerisinde yürütmek mümkün müdür?

HATİBOĞLU: Kanaatime göre, kesinlikle mümkün değildir. Artık Türkiye ö seviyelere geldi ki, demokratik bir düzeni yürütebilmek için ister istemez bir miktar iktisadi koşulların geçerli olabileceği bir ortama girmek gerekmektedir. Türkiye ekonomisi artık 1950'lerin, hatta 1960'ların ekonomisi değil. Hatta daha ileri gidelim, 1970'lerin ilk yıllarının ekonomisi değil. Herşey çok büyüdü. 1-2 örnek vereyim. 1939-45 arasında Türkiye, hayatının en yüksek enflasyon dervresini yaşadı. Fakat bu enflasyonun Türkiye ekonomisine fazla bir etkisi olmadı. Oysa şimdi, aynı enflasyon bugünlerde olsaydı, çok daha büyük etki yapacaktı. Aynı şekilde daha önceki yıllarda içe dönük bir politikayı yürütmeye olanakları bir derecede vardı. Çünkü rakamlar çok küçüktü, problemler, endüstri, ekonomik faaliyet küçüktü. Dünya ile olan ekonomik temasımız son derecede kısıtlı

idi. Oysa şimdi Türkiye 42 milyon nüfusla ve çalışan nüfusunun % 10'u Avrupa ülkelerinde iken eskisinden çok farklı vaziyettedir. Bir de Türkiye ekonomisi demokratik kurallara bağlanmış vaziyettedir. Meselâ 1950-60 arasında Türkiye'den dışarıya çıkmak çok önemli bir sorundu. Her isteyen çıkamazdı. Ancak sağlık, devlet hizmeti, v.s. nedeniyle çıkılabilirdi. 1970'lerde aynı düzenin, aynı rejimin Türkiye'ye geri dönebileceğini ben düşünmüyorum. Diğer taraftan bu düzen böyle gittiği taktirde Türkiye'nin dışa çıkacak kişilere döviz verecek olanakları kalmayacak. 1976 verilerine göre Türkiye son yıllarda ilk kez turizm konusunda ödemeler dengesinde açık vermiştir. Turizm çıkışı girişinden fazla olmuştur. Oysa Türkiye bütün ümidini turizme bağlamış. Bunları yanyana koyduğunuz taktirde soruların cevabı şöyle: Kanaatimce demokratik bir düzen içinde bu gidişi böyle yürtüme olanağı mevcut değildir.

DURAKBAŞA: Öte yandan otarşik eğilimler ekonomiye müdahaleleri artıracak, bu da demokratik rejimin tersine bir eğilim doğuracak. Sayın Ersoy sizin bu konulara ilişkin görüşünüzü alabilir miyim?

ERSOY: Millet hayatında pek çok şeyi telâfi edebiliriz ama kaybettiğimiz zamanı hiçbir şekilde geri getiremeyiz kanısındayım. Bu Türkiye'nin gelişme düzeyi ve Batı ile arasındaki farkın düğümlendiği noktadır. Nisbet olarak % 5-7 diye aynı nisbetler içersinde Batı ile birlikte gelişiyor olsak dahi aramızdaki mesafe açılmaktadır. Bizim 100'ümüz 107 olurken, onların 1000'i 1070 olmaktadır. Gelecek yıllarda gittiğinizde bu durum içinden çıkılmaz hal almaktadır. Bu şart içersinde alternatifli olmayan sanayileşmenin ve alternatifli olmayan yabancı sermayenin hâlâ tartışmasını yapıyor olmak Türkiye için ciddi üzücü bir durumdur. Yabancı sermayeye Türkiye'de aslında belki de tam karşı olan yoktur. İtirazlar bunun tatbikatından doğmaktadır. Bize böyle takdim edilmektedir. Ancak tatbikatına yapılan itirazlar o derece büyük kabul görmüştür ki, bugüne kadar, bizi gerçekten yabancı sermayeden yararlanmaktan alkoymuştur. Resmi görüş bu olmamasına rağmen, demin bir arkadaşımızın verdiği misal, Mısır'ın üç yılda yabancı sermaye konusunda vardığı nokta ve bizim 1950'lerden bu yana geldiğimiz rakam, bunun karşılaştırması dahi durumu açıkça göstermektedir. Bizim bütün şartları yabancı sermaye için Türkiye'ye uygun hale getirmeliğimiz, ondan sonra kapılarımızı açıp davet etmemiz mümkün değildir. Böyle bir uygulama, tıpkı önce yüzmeyi kitaptan teorik olarak öğreneyim, ondan sonra, denize gireyim demeğe benzer. Herşeyin bir bedeli olur. Bu bedel verilmelidir. Bu bedel kaçınılmazdır. Lâstik firmasındaki misali tamamen doğru olarak kabul ediyorum. Belki onda da müzakere edilecek taraflar bulunabilir, ama varsayalım ki olayın iç yüzü, Türkiye'deki firmanın ana firmaya yüksek hammadde maliyeti yoluyla transfer ettiği kazançla ilgilidir. Demek oluyor ki o lâstik firması ile ilk anlaşmayı yaparken, zani verirken, böyle birşey olabileceğini düşünmemişiz, ama şimdi bunu görmüşüz. Artık bu bizim için kazanılmış bir bilgidir, bir tecrübedir. Bundan sonraki anlaşmalarda bu yolu kapayacak hükümler getirmeğe çalışırız. Böyle böyle öğreneceğiz... Çünkü biz yabancı sermaye ile birlikte iş yapmağa mecburuz. Başka bir alternatif yok. Kimse yabancı sermayeye kapılarımızı kapayalım demiyor zaten. Herkes buna taraftar görünüyor.

DURAKBAŞA: Herkes belki öyle görünüyor ama uygulamada hiç de öyle değil. Tersine gerçekte Türkiye'de yabancı sermayeye karşı olmayan parmakla gösterilecek gibi. Bakmayın biz burada çoğunlukla bir rastlantı olarak yabancı sermayeye karşı olmayanlar bir araya gelmişiz.

ERSOY: Yabancı sermaye konusunda, belki bir diğer nokta da, yabancı sermayeden sadece bizimle çalışmağa talip olanlarla konuşmak yerine, bizim ihtiyaç

duyduğumuz tipte yabancı sermayeyi gidip kendimizin araması düşünülebilir. Bu, meselenin Türkiye'de en çok ihmal edilen tarafıdır. Hep bize teklif yapılır. Biz bunu inceleriz, pek çoğunu reddederiz, kabul ettiğimizi de sonradan çalışamaz hale getirecek çeşitli yollar buluruz. Biz ortaya çıkmalıyız, biz bu işin peşine düşmeliyiz. İstekli olan ve ihtiyacı olan biziz. O zaman belki o mahzurları daha asgariye indirerek, bünyemize en ziyade uyacak yabancı sermaye tipini, nevini tesbit etmek mümkün olur.

AYSAN: Bizler burada AET meselesi ile yabancı sermaye meselesini birleştirerek konuştuk. Çok yakın birbirine ama AET meselesinin yabancı sermaye meselesinden ötede bir anlamı var Türkiye için... Ben birşeyi belirtmek istiyorum. Ortak Pazar'a diğer ülkeler ve bu arada Yunanistan istekli olarak, hazırlanarak ve müracaat ederek, bunun için bir savaş vererek giriyor. Avrupa'da kendisini kabul ettirmeye çalışıyor. Bizim Ortak Pazar meselemizi ben şöyle görüyorum: Ortak Pazar'a girmesek bile Türkiye'de alınacak ekonomik tedbirler nelerdir diye gözden geçirdiğim zaman Ortak Pazar'a gittiğimizde anlaşma gereğince yapacağımız şeyler ortaya çıkıyor. Meselâ sayın konuşmacılar şimdi dışa açılma dediler. Daha fazla ihracat dediler. Dış pazarlara açılma tedbiri, esas itibarıyla, Ortak Pazar'a girildiği takdirde, anlaşma gereğince kendiliğinden olacak bir mesele. Eğer ekonominin ihtiyacı bunlar ise, daha çok yabancı sermaye celbetmek, dış pazarlara daha çok mal satmak ise, bizim de aktif olarak, Ortak Pazar'a girmek için aşırı bir çaba göstermemiz lazımdır. Bunun tam tersi biçimde davranıyoruz. Şimdi halen içinde bulunduğumuz durum budur. Ekonomimizin önüne çok acil bir problem çıkıyor: Yunanistan Ortak Pazar'a tam üye olur da biz böyle yavaş yavaş, nazlı davranış yüzünden geç kalırsak; ihraç ürünlerimizin çoğu Yunanistan'la aynıdır; Ortak Pazar içinde bir Yunanistan ve Ortak Pazar dışında bir Türkiye'nin ihracat kompozisyonu ne olur, nereye, nasıl ihracat yapar, bunun ciddi olarak düşünülmesi gerekir.

GÖNENSAY: Portekiz ve İspanya'yı da ilâve edin buna...

AYSAN: Son yıllarda da ihracat kompozisyonu içinde Ortak Pazar gittikçe ağırlık kazandı. Bu durum bizi çok ağır vurur. Böyle bir stratejik noktadan meseleye yaklaşıp da Türkiye'nin neler yapabileceğini şu heyet belki tesbit etmelidir. Ortak Pazar'a daha aktif olarak girmek için uygulanacak Hükümet politikası nedir? Ben bunun eksikliğini duydum. O konuda bazı görüşler tesbit edebilirsek iyi olur diye düşünüyorum.

DURAKBAŞA: Bu toplantının amacı biraz da oydu. Ortak Pazar'la bütünleşebilmek bakımından acaba nasıl bir imkân doğmuştur, değişen koşullar içerisinde diye konuşmaya girmiştik. Bilmiyorum Sayın Aysan'ın bu görüşü üzerine eklenecek bir husus var mı? Buyrun Sayın Gönensay...

GÖNENSAY: Şunu eklemek isterim. Biz konuşmalarımızda sanırım şu noktaya vardık. Türkiye ekonomisi dışarıya o kadar kapalıdır ki, dışa açılma en önemli sorunlardan biridir. Ve dışa açılmanın da bugün gündemindeki ilk mesele Ortak Pazar'dır.

DURAKBAŞA: Yani dışa açılmadan Ortak Pazar'a gitmek mümkün olamaz.

GÖNENSAY: Ortak Pazar'a açılmayacaksa bile bir yere açılmamız lazım. Hatta isterseniz bunu şu şekilde ortaya koyayım. Şöyle bir fikir birliğine vardık: Dışa açılmak için yabancı sermayenin kritik bir rolü var. Ortak Pazar'a açılmak olsun, başka pazarlara açılmak olsun, yabancı sermaye ile ortak olarak bu işi yapmak galiba temel unsurlardan biri. Ortak Pazar'la sanayileşmemizi baltalayacak, engellemeyecek şekilde bir anlaşma yapmanın yolunu aramamız lazım. Ya da Ortak Pazar'a bu şartlarla girmenin yolunu aramamız lazım.

Benim gördüğüm kadar Ortak Pazar bizden bu önerileri bekliyor. Sanayinizi korumak için hangi sektörlerde ne problemlerinizi var, nerelerde korunma istiyorsunuz, getirin bize söyleyin, bunları halletmeğe çalışalım diyor. Bugün bu safhadayız. Fakat biz buna bir cevap veremiyoruz. Çünkü hangi alanlarda güçlüğümüz olduğunu şimdiye kadar tesbit edememiş durumdayız, elimizde bilgi yok... Bir de kurulmuş sanayiler olduğu için herkes her yerde problem olduğunu söylemek istiyor. Tabii her yerde problem olduğu söylenince, açıkça söylenmese bile hangilerini seçeceğiz, en kritik problemler olarak, burada bir karar verme güçlüğümüz var. Bundan dolayı bu cevapları veremiyoruz. Gündemdeki ilk mesele bu. Bakmamız gereken diğer bir mesele, Ortak Pazar'a girdiğimiz zaman Üçüncü Ülkelerle ilişkimiz ne olabilir? Orta-Doğu pazarlarını kullanabilir miyiz, Ortak Pazar'la birlikte bu pazarlara açılabilir miyiz? Ortak Pazar'ın bu konudaki görüşleri ne olur? Orta-Doğu ülkelerinin bu konudaki yaklaşımı ne olur? Ne gibi potansiyel vardır, ne gibi problemler vardır? İkinci olarak araştırmamız gereken sanırım ki bu... Üçüncü olarak güncel bir konu: RCD meselesi. RCD Serbest Bölgesinin gelişmesi bize ne imkânlar sağlar? Bir taraftan Ortak Pazar, bir taraftan RCD, ikisini beraber düşündüğümüz zaman ne potansiyeli vardır? Ne problemleri vardır? Bağdaşır mı, bağdaşmaz mı? Gündemdeki maddeleri ben bunlar olarak görüyorum. Bu konularda araştırmak, düşünmek ve bazı sonuçlar çıkarmak zorundayız.

SOYSAL: Arkadaşlarıma katılıyorum. Sayın Aysan'a da, Sayın Gönensay'a da... Açılmanın zorunluğunu hiç tartışmam. Ortak Pazar'ı dışı açılmanın en etkin, en verimli aracı sayıyorum. Hazır bu aracı kullanmamız gerekir. Burada iki tane kritik nokta vardır. Türk sanayiinin daha rekâbet gücüne sahip olmayışı. Bu rekâbet gücüne onu biran evvel kavuşturmak için gereken tedbirleri zaman süresi içinde almak, yani korumak. Öte yandan Türk ekonomisini dışarı açmak ve Türk tüketicisini de korumak için Türk sanayiini rekâbetin kaçınılmazı atmosferine sokmak. Burada kanım şu ki, İspanya, Portekiz ya da Yunan'ı ilk model olarak alma yerine Türk ekonomisinin gerçeklerine göre bir perspektif çizmek yerinde olur. İktisadi Kalkınma Vakfında Türk sanayiini temsil ediyor işek bizde beliren fikir şudur : Saptanan 12 ve 22 yıllık listeler Türk sanayiinin bugünkü bünyesi ve yarınki muhtemel kuruluşlar için geçerli değildir. 12-22 nin ortasını alıp meselâ 15-17 yıllık tek bir liste de Türk sanayiini hızlanan bir tempo ile Ortak Pazara hazırlayalım diyoruz. Bu bizde oluşt. Muhtemelen bu ay içinde bunu Ortak Pazar'a da bildireceğiz. Bay Noel de bana geçen hafta bu mesajı gönderdi. Hükümetiniz konuşmuyor, lütfen siz konuşun dedi. Bunun dışında tarım ürünlerinde herkesin bildiği tabii ödünleri Türkiye isteyecektir. Rekâbet halindeyizdir diğer ülkelerle. Üçüncü ülkelere verilen ödünlerle Türkiye'nin başka ülkelerle ilişki kurlmalarını sınırlayan bazı teknik dezavantajlar vardır. Bunların da giderilmesi sağlanacaktır. Özetlersem, Türkiye'de politikacılar da, endüstride büyük çoğunluğu ile bu vak'aya karşı değildir. Şartları üzerinde aramızda bazı tartışmalar vardır. Ama İktisadi Kalkınma Vakfında beliren kanaat sizleri iteyid eder niteliktedir.

DURAKBAŞA : Teşekkür ederim Sayın Soysal.

AYSAN: Hükümet neden cevap vermemiş efendim?

SOYSAL: Söyleyemiyor, bekliyorlar seçimi.

DURAKBAŞA : Buraya kadar görüleri ayrıntıları bir tarafa bırakarak özetlemek istiyorum; Türkiye ekonomisi çarpıklıklarından kurtarılsa, Türkiye'de sağlam ekonomik bilgilere dayalı, dışı dönük bir düzen benimsenirse, takdirde AET ile ilişkilerimiz çok daha iyi bir yola girebilir. Ben buradan diğer

Önemli konunun tartışmasına geçmek istiyorum. Bu dergide devamlı olarak Türkiye'nin ekonomik meselelerini görüşüyoruz. Son zamanlarda sayın iki büyük parti liderinin yurdumuzun ekonomik meselelerine ilişkin beyanları bende doğrusu büyük karamsarlık yarattı. İzin verirseniz bundan söz etmek ve sizlerin görüşlerinizi de almak istiyorum. Sayın Demirel son TV görüşmesinde «biz fiyatlarla karşı duruyoruz ve büyük kitleyi koruyoruz, benzini, gazı sabit tuttuk; temel ihtiyaçların fiyatını, şeker fiyatını, un, yuvarlak demir, margarin, kömür fiyatlarını sabit tuttuk» dedi. Ancak, bu fiyatların sabit tutulmuş olması görüldüğü kadar enflasyonu önleyemedi. Ayrıca, gerçekten toplumun çoğunluğunun yararına mıdır?

HATİBOĞLU: Ben bu suale cevap verirken meseleyi daha genel hatlarıyla düşünmek istiyorum. Evvelâ spesifik olarak sorunuza cevap vereyim: şurası çok kesin bir noktadır ki... Türkiye'de olduğu gibi her yerde de 8-10-20 maddenin fiyatını sabit tutmakla, eğer ekonomi piyasa ekonomisinde ise, enflasyonu önleme olanağı yoktur. Tam aksi etki yapar. Çünkü onları sabit tutabilmek için bütçeden sübvansiyonlar vermek lâzım gelmektedir. Bütçe her zaman açık olduğuna göre o sübvansiyonu Merkez Bankası kaynakları ile karşılarırsınız, ya da Türkiye'de son devrelerde olduğu gibi meselâ 1976 da Devlet 12 milyar lira Merkez Bankası kaynaklarından sübvansiyon etmiş. Bu sübvansiyonlarla enflasyonu tam aksine körüklemiş olursunuz. Kanımca bu tutum yararlı ve tutarlı değil. Bazı maddeleri düşük gelirli sınıfa ucuz fiyatlarla vermenin belki bir anlamı olabilir ama bunların da iyi seçilmesi ve uygulamanın enflasyona yol açmaması lâzımdır. Bu konuda yapılan seçim hiç de isabetli olmuş değildir. Yalnız müsaade ederseniz ben daha geniş olarak sorunuza cevap vermek istiyorum. Son günlerde konuşan iki liderden AP lideri konuşmasında ülkeyi son derecede güllük gülistanlık göstermiştir. Sanki ülkenin hiçbir problemi yokmuş gibi. Yalnız Sayın Demirel'in tutarlı bir görüş açısı vardır. Şu şekilde ki; Sayın Demirel önemli bazı girişimlerden haber vermektedir. Bunlar doğrudur. Fakat şu varsayımı yaptığımız takdirde anlam kazanır: Bu atılımlarla Türkiye'nin önemli problemlerinin çözülebileceğini kanıtlayabilirsek, o takdirde Sayın Demirel'le beraber olmak mümkündür. Fakat tutarlı bazı şeyler söylemiş ise de, bu şekildeki yaklaşımın Türkiye problemlerini çözebilme olanağı yoktur. Diğer taraftan Halk Partisi Lideri Sayın Ecevit'in konuşmalarından ise, bir ekonomik mantık bulamadım. Türkiye'nin ekonomik meselelerini ilmi olarak ortaya koyamaması bir yana bunların çözümü için de bir geçerli yol göstermemiştir.

DURAKBAŞA: Sayın Ecevit'in özellikle «devalüasyon bütçe Meclisten geçtikten ve bütün fiyatları belli edildikten sonra yapıldı, önce yapılmış olsaydı belki bir anlam ifade ederdi, ama sonra yapıldığı için bunun halk kütlelerine hiçbir katkısı olmadı, tam tersine dar gelirli vatandaşlara katsayının artışı ile verdiklerimizi; bütün ekicisine taban fiyat uygulaması suretiyle verdiklerimizi, devlet yeneden onun cebinden fazlası ile aldı» şeklindeki görüşü hakkında ne dersiniz?

HATİBOĞLU: Sayın Ecevit'in yalnız bu görüşünü eleştirmek dahi ekonomik görüşlerinin ne derece zayıf olduğunu göstermeğe yeter. İzah edeyim. Tütün alımlarından sonra devalüasyonu yapmakla bazı kimseleri zengin etmek söz konusu ise, tütünün % 90'ını Tekel almıştır; şu halde Tekel'i zengin edeceğiz demektir. İkincisi tütünün alış fiyatı ile tütünün ihraç fiyatı arasındaki fark devalüasyon oranı, (%6) civarında değil, muhtemelen % 30 dan daha fazladır. Üçüncüsü tüccar çok az miktarda alabildiği tütünün ihracatını gerçekleştirebilirse,

bu ihracat hesap edilirken zaten yeni devalüasyon kuru ile hesap edilecek. Hesap, devalüasyon oranında tüccara daha az para verilecek şeklinde yapılacaktır. Asıl önemlisi, Ecevit'in % 6 lik bir devalüasyona bile karşı çıkması.

DURAKBAŞA : Altı ay önce hemen bütün sanayicilerimiz de devalüasyona karşı idiler ve çoğu ekonomi hocalarımız da karşı idi...

HATİBOĞLU : Evet ben şimdi o konuya girmeyeceğim. İzinizle Sayın Ecevit'in görüşleri hakkındaki düşüncelerimi ortaya koyayım. Bugün Türkiye'de pahalılığı fiyatı en çok yükselen 20 tane malı alarak göstermeğe kalkarsanız, yanlış bir yaklaşım yapmış olursunuz. Bunun ekonomik terimlerle ifade edilmesi var. Bir hayat pahalılığı indeksi var. Dar gelirliilerin hayat pahasını gösteren indeksler var. Öteyandan, kanımca, Türkiye'de devalüasyonla pahalılığın arasında hiçbir ilişki yoktur. Türkiye'de fiyat istikrarının temin edilmiş olduğu 1946 yılından sonraki yıllar var; 1958 den sonraki zamanlar vardır. Her ikisi de devalüasyonu takip eden yıllardır. Türkiye'de fiyat istikrarını isterseniz, tam aksine, devalüasyon yapmanız lâzım. Türkiye'de devalüasyonu ne kadar geçiktirecek olursanız enflasyon o kadar daha fazla gidecektir.

AYSAN : İkisi de tam tersi görüyorlar. Devalüasyondan sonra enflasyon olur sanıyorlar.

GÖNENSAY : Ecevit % 6 devalüasyonu tenkit etti. Demek ki, kendisi devâlasyon yapmayacak iktidara gelirse...

DURAKBAŞA : Devalüasyon gerekli olabilir, fakat şöyle yapılmalıydı diyor.

HATİBOĞLU : Sayın Ecevit, bütün tenkitlerini yaptıktan sonra, Türkiye'nin ekonomik problemlerinin ne olduğunu nasıl kalkınacağını söylerken, artık klişeleşmiş bir takım ifadeler kullanıyor. Efendim araçlar kaldırılacakmış; havadan kazanılan paralar kaldırıldığı takdirde Türkiye ekonomisi gelişecekmiş, Türkiye'de işçiye daha fazla para verecekmiş. Herkese para verecekmiş, bütün fiyatlar artacakmış, fakat enflasyon olmayacakmış. Niçin olmayacakmış? Çünkü Türkiye'de araçların aldığı parayı azalttığınız takdirde enflasyon olmazmış. Oysa, Türkiye'de onun sözünü ettiği araçları, mevcut piyasa düzeni içinde, bu tedbirlerle ortadan kaldırmağa imkân yok. Bunları kaldırdığımız takdirde öyle daha fazla kaosa, öyle bozuk bir ekonomik organizasyona gireceksiniz ki... Bu konuda dünya literatürüne girmiş klâsik eserler var. O eserlerde, Ecevit'in aklındaki usule göre tarım dağıtımını yapan ülkelerde daima fiyatlar artmış, daima kötü bir organizasyona gidilmiş, daima verimlilik kaybı olmuştur. Türkiye ekonomisinin bazı temel meseleleri var. O temel meselelere uzaktan, yakından temas edemiyor. Enflasyon vardır diyor Türkiye'de. Ama enflasyonun sebebi hakkında en ufak bir fikre sahip değil. Çünkü enflasyonu tamamen ithal edilmiş enflasyona bağlıyor, araçlara bağlıyor. Oysa Türkiye'de enflasyonun sebebi onlar değil. Enflasyonun para ile ilişkisi ve stürüktürel ilişkileri var. Türkiye'de istihdam problemi var diyor. Gerçekten Türkiye'de çok önemli istihdam problemi var. Daha kötüsü Türkiye ekonomisinde çok önemli bir enflasyon var. Ama benim enflasyon anlayışım Satın Ecevit'in dediği gibi zeytin şu kadar fiyata çıkmış değil. Şimdi Adalet Partisi Başkanı Sayın Demirel'in görüşlerine geliyorum. Mevcut politik düzen, mevcut anlayış devam ettikçe enflasyon büyük ölçüde artacaktır. 1976 yılında enflasyonun çok daha fazla artmayışının nedeni 30 kûsur milyar lira dış açığın ekonomiye zerkedilmesidir Esasında % 35-40 olacaktı. Ama sen dışardan 35 milyar lirayı Merkez Bankasına getirirsen böylece piyasaya çıkaracağın parayı 35 milyar düşürebilirsen enflasyonu başka bir bedel karşılığı bu ölçüde frenlersin. Enflasyon çok önemli bir hadise. Sayın Demirel'in konuşmalarından sanki enflasyonu halletmiş gibi bir takım ifadeler kullandı; fazla telaş etmemek lâzım dedi.

Oysa enflasyon için çok telaş etmek lazım geliyor. Çok önemli düzeylere vardı. Öteyandan, Türkiye'nin çok önemli bir dış açığı vardır. Bundan da hiç önemi yokmuş gibi söz etti. Biz ihracatı artırmalıyız, dedi. Ama kim istemez ihracatın artmasını. Şunu söylemek lazım Sayın Demirel'e; izlemiş olduğu politika Türkiye'de ihracatın artmasına değil, gittikçe azalmasına sebep olacak. Çünkü öyle bir fiyat artışı meydana gelecek ki, devalüasyon yapmak istese de yapamayacak; gerçekçi kur kullanmak istese de artık kullanamayacak. Çünkü öyle bir tepki ile karşı karşıya gelecek ki Türkiye'de ihracatın artmasının yegane çaresi gerçekçi kurdan işe başlamaktır. Tabii o yetmez, ama onunla başlamak gerekli. Onu da yapamayacağına göre, ihracatı artıramaz. İthalata gelince, 5 milyar 800 milyon Dolarlık ithalat yapacağız diyor. O ithalat kesinlikle lazımdır. En az bu seviyede ithalat yapmak lazımdır. Bunu nasıl yapacağını, bu parayı nereden bulacağını söylemedi. 1977'de de 3 milyar dolarlık yeniden kısa vadeli borç mu bulacak, 77 de bulduk hadi, 78'de ne olacağız?

DURAKBAŞA : Sayın Hatiboğlu yakında DÇM ile ilgili yeni bir karar alındı. Sanırım orada bazı ümitler olabilir.

HATİBOĞLU : Mevcut DÇM'ye 2 milyar lira koysanız dahi probleminizi çözebilirsiniz. Demirel'in değinmesi gereken bir başka nokta, Türkiye'de çok önemli bir gelir dağılımı problemi var. Oysa, Türkiye'de gelir dağılımına hiç dokunmadı. Gelir dağılımı gün geçtikçe kötüye doğru gidiyor, gidecektir. Ne onun sebebini görmüştür, ne de onu çözebilecek bir çareden söz etmiştir. Ayrıca Türkiye'de çok önemli bir işsizlik problemi vardır. Önümüzdeki yıllarda çok daha fazlasıyla olacaktır. Sayın Demirel, yeni bazı sanayi yatırımları yapmak suretiyle, yeni fabrikalar kurmak suretiyle meselenin çözüleceğini sanmaktadır. Oysa, bunun başka sebepleri vardır. Bu sebepler olduğu müddetçe Türkiye'de işsizlik artacaktır. Kısaca, Türkiye'nin bugünkü görünüşü Sayın Demirel'in değindiği gibi güllük gülistanlık değil. Çok önemli problemleri olan bir ülkedir Türkiye. Sayın Ecevit Türkiye'yi çok problemlili bir ülke olarak gösterdi. Yalnız, problemlerin ne olduğunu göstermedi. Problemlere çare bulabilmek için ileri sürdüğü delillerin, uzak-tan yakından ekonomi bilgisi ile ilgisi yoktur. Denenmiş tedbirlerdir. Tam aksine geri tepen top gibidir.

DURAKBAŞA : Anlaşıldığına göre gerek Sayın Demirel, gerekse Sayın Ecevit ekonomi değil de politika konuşmuşlar. Herhalde ortaklaşa bu sonuca varıyoruz. Sayın Gönensay sizin iki liderin konuşmalarına ilişkin görüşlerinizi alabilir miyim.

GÖNENSAY : Sayın Hatiboğlu; ayrıntılara girdi, ben kısaca intibalarımı söylemek istiyorum. Ecevit'in konuşmasında bir iktisadi mantık bulamadım. Bu konuşmaya tutarlılık veren sadece herşeyin bozuk düzene bağlanması idi. Bozuk düzen de çok geniş bir kavram... Herşey bozuk ama, nedir bu bozuk düzen? Bir yerde bütün bozuklukları izah eden ilâhî kudret gibi bir şey... Aslında belki ideolojik bir düşünce. Kendi içerisinde tutarlı olabilir, ama gerçeklerle pek ilişkisi yok. Ecevit'in konuşmasından aldığım intiba bu. Demirel'in konuşmasından intibam ise, iktisadi meseleleri daha iyi anladığı şeklinde oldu. Fakat iktidardaki bir politikacı olarak konuşuyordu. Açıklıkla herşeyi söylemedi. Fiyatlar konusunda, iki tip madde var orada; bir grup madde dar gelirliilerin büyük bir yoğunlukla kullandığı mallar ki, olanlara zam yapılmamış olması alt gelir gruplarının enflasyondan zarar görmesini bir ölçüde önlemiş olabilir. Diğerleri ise sanayinin girdisi olduğu için yansıma kabiliyeti olan fiyatlar. Şimdi bunlar sübvansiyone edildikçe ve bu sübvansiyonlar vergi yerine para arzının artışile karşılandıkça fiyatların artırılmaması enflasyonu önleyici bir tedbir de-

ğildir. Yalnız şu anlam verilebilir: Bu fiyatlar diğer fiyatlara yansır ve ekonomi zaten temel sebeplerden dolayı bir enflasyon sürecine girmişse, bir gelirler çekişmesi var ise, ücretler artabilir. Ücretler artışı için tekrar fiyatlar artabilir, ücret - fiyat helezonunu, gelirler çekişmesi helezonunu biraz daha hızlandırabilir. Belki o bakımdan, bunların tutulması, bu dinamik enflasyon modeli içerisinde bir anlam kazanabilir. Tek anlam verebildiğim nokta bu. Fakat dediğim gibi fiyatların düşük tutulması para arzı artırılması ile sağlanıyorsa, subvansiyone ediliyorsa, bu da olumlu etkiyi ortadan kaldırır.

DURAKBAŞA : Sayın Soysal.

SOYSAL : Hükümetin Sayın Başkam ile Ana Muhalefet Partisinin Sayın Liderinin konuşmalarını ben de izledim. Kanım şu: Önce Sayın Demirel hakkında konuşayım. Sayın Demirel, ekonomiyi iddialı, büyük mimar edası ile büyük boyutlarla büyük fikirlerle göstererek vatandaşa hitap etti. Bu hitabın içinde şüpheli hedefler, konuşmasında propaganda edası vardı. Hükümet Başkanı olduğu için de propaganda edasını bir ölçüde mazur görebilirim. Ama bazı tehlikeli benzetişler de hoş gitmedi. 2000 yılında Türkiye'nin Almanya'nın bugünkü seviyesine varacağı gibi isbatı güç, varılması güç iddialar biraz fazla idi. Ama genel olarak, zaten Demirel'i tanyanlar bilirler, ekonomiye, endüstriye, çalışma dünyasına yapıcılığa yakın, açık bir zattır. O bakımdan ekonomik mübalâgaların ötesinde büyük çelişkilere düştüğünü söyleyemeyeceğim. Sayın Ecevit'e gelince, tanıdığım kadar Sayın Ecevit 2-3 yıl öncesinden bu yana yönteminde ve fikrinde fazla bir değişiklik kazanmadı. Ümit ederdim ki, muhalefette olduğu devrede ekonomi üzerine daha çok yeni anlayışlara göre bazı değişiklikler yapсын fikrinde. Fakat bunu bulamadım konuşmasında. Tabii mevcudu ağır şekilde eleştirdi. Bu eleştiride her zaman gördüğümüz gibi idi. Ve konuşmasının 40-45 dakikasını hemen hemen adaletli bir bölüşüm-dağıtım tahsis etti. Çeşitli gelir gruplarının, sınıfların, çeşitli mesleklerin adil olarak mevcuttan pay almalarının hizmetinde olacağını ifade etti de, bu payı nasıl üreteceğimde fevkalâde zayıf kaldı. Örneğin tedbirler bahsinde 5 dakikadan fazla konuşmadı. Kooperatifçilikten söz etti, halk sektörü demeden halk sektörünü tarif etti, buna güvencesini belirtti. İDT'lerinin yönetimini kesinlikle çalışanların eline vereceğini ifade etti. Ve bunlarla Türkiye'nin ekonomik sorunlarının, endüstri sorunlarının çözümüne yaklaşmak istedi. Ki, sanayide yaşayan beni ve benim gibi düşünönlöri kesinlikle tatmin etmez. Üstelik Sayın Hatiboğluna katılıyorum. Sanıyorum bugün Türkiye'nin ciddi üç sorunu var: İstihdam, enflasyon, dış ticaret açığı... Ecevit bu üç konuda tek bir cümle söylemedi. Bunu üzülererek söylüyorum. Son olarak şekli bakımdan ikisini birden eleştireceğim. Ben Batıya da bakıyorum ve geçmişe de bakıyorum. Türkiye'nin kaderine el koyan büyük liderlerin 15 dakikadan fazla ayrıntılara girerek görüşme ve konuşmasını yadırgıyorum. Bir lider ana prensipleri konuşur, 5-10 dakika içinde bitirir gider. Bir plânlama teknokratı gibi ayrıntılara girerek, ufak hesaplarla konuşmak bence vatandaşa dikkatli de kaybettiriyor.

DURAKBAŞA : Sayın Ersoy, sizin görüşlerinizi alabilir miyim? Bu arada Sayın Hatiboğlu Döviz çevrilebilir mevduat (DÇM) konusunda 1977 için bir görüş belirttiler. Acaba DÇM'de yapılan son değişiklikle 1977'de DÇM gelişti artabilir mi, hiç değilse mevcutlar korunabilir mi?

ERSOY : 1975'de 900 milyon artan DÇM, 1976'da buna yakın bir seyirle 700 milyon daha arttığına ve 1977'nin şubat sonunda 1 milyar 840 milyon Dolar seviyesine gellidiğine göre, DÇM'nin gelişme seviyesini beklenenlerin aksine hala elverişli görmekteyim. DÇM ile ilgili son karar 1 Mart 1977 tarihlidir. Ocak ve Şubat'taki DÇM girişinin 120 milyon Dolar olduğu ayrıca açıklanmıştır. Bu olduk-

ça tatminkâr bir rakamdır ve 76 ortalarında kısa vadeli DÇM'lerin vadesinin dolduğu, geri döneceği ve bunun ekonomi üzerinde çok büyük tazyik yapacağına dair genel bekleyişe rağmen 1976'da giden DÇM 60 milyon Dolar süresi uzatılan 350 milyon Dolar olmuş ve bunun üzerine de önemli miktarda DÇM gelmeğe devam etmiştir. Bu yılın ilk iki ayında da bu trendi oldukça müsbet seyir içerisinde görüyoruz. 1 Mart 1977 tarihinde alınan kararlar hepimizin bildiği gibi DÇM'lerin bundan sonra vadesiz olarak gelmesini durduran ve mevcut vadeleri de daha elverişli hale getiren, DÇM'leri orta ve uzun vadeye doğru götüren kararlardır ve bunun karşılığı da verilmiştir. Karşılığını bir kere (malîyet ve ikraz faizleri arasındaki farkın (spread) büyütülmesi ile vermiştir Hükümet. Bir de henüz sonucunun ne olacağını ya da nasıl bir uygulama alanı bulacağını bilmediğimiz bir madde daha vardır. Bu, haricte mukim kişilerce, daha doğrusu müessese ve bankalarca açılan DÇM'lere ödenecek faizin iç faizle olan bağınının koparılmasıdır. Aslında bu önemli bir maddedir. Fakat şimdiki libor faiz rakamlarına göre bunun pratikte ne sağlayacağını sarîh olarak görmek mümkün oluyor. Sterlinin faizlerinde önemlice bir düşme ya da Doların faizlerinde önemlice bir yükselme olduğu zaman bu maddenin otomatikman devreye gireceği ve Türkiye'ye DÇM girişini hızlandıracağı tahmin olunabilir. Ben genel olarak DÇM'de alınan bu kararların mevcut DÇM'lerin miktarını arttırıcı ve strüktürünü de islah edici yönde faydalı olduğu ve sonucunun da görüleceği kanısındayım. Bu itibarla resmî beyanlarda mevcut olan bu yılki 350 milyon Dolarlık DÇM giriş tahmininin üzerine çıkılmasını mümkün görüyorum. Tabii DÇM'nin yanında kurumsal borçlanma diyebileceğimiz, şartları karşılıklı olgunlaştırılmış ve Türkiye için daha elverişli hale getirilmiş borçlanma nevinin de gerekli olduğuna inanıyorum. Ancak bu ikisi...

AYSAN : Özel dış kredilere de kur garantisi verilmiş değil mi?

ERSOY : Özel dış kredide kur garantisi var. Ama ben onu özel dış kredi'de büyük bir gelişme olanağı görmüyorum da kurumsal borçlanma yolunu; yani bir veya bir kaç büyük banka veya hükümetle yada uluslararası kurumlarla anlaşarak sağlanacak bir borçlanmayı öneriyorum. Bu olacaktır, yalnız katien birini öbürünün alternatifi görmemelidir. Ben bazı tefsirlerde bunu görüyorum DÇM'den vaz geçelim, kurumsal borçlanmaya gidelim, deniyor. Biz iyi veya kötü DÇM sistemini yıkarak onun yerine geleceğe dönük yeni bir sistem getireceğiz diye büyük bir problemin içersine giremeyiz. DÇM'yi daha da islah ederek muhafaza ederken, o yolları denemeli ve ikinci bir imkânı, kanalı, birlikte açmalıdır. Birinden vaz geçerek öbürüne geçmek değil. Çok kısa olarak diğer görüşlere de değinmek istiyorum. Tütün konusunda Sayın Hatiboğlu açıkladılar, ama bir noktayı çok kısa bir cümle ile daha keskin hale getirmekte fayda olabilir. Sayın Ecevit'in beyanındaki, devalüasyon tütün piyasasının kapanmasından sonra yapılmıştır, böylece tüccara yaramıştır, görüşü şüphesiz ki, kabulenecek bir görüş değildir. Çünkü kararname bu devalüasyon ilgisini kurarak gelmiştir. Gerek bu devalüasyon, gerek bundan sonra yapılacak devalüasyonlar tüccara hiçbir şekilde yaramayacak, aksine bütçeden tüccara verilecek olan nisbet olarak belirlenmemiş, fakat iki hududu tesbit edilmiş olan vergi iadesi rakamını küçültmeye yarayacaktır. Hükümet % 5 vereceğim demedi. % 5 kâr da almasını sağlayacak şekilde ne noksanı kalmışsa onu tamamlayacağım dedi. Birkaç kısmî devalüasyonla birlikte muhtemeldir ki, hiç vergi iadesi yapılması gerekmeyecektir. Kararname mevcut olduğu halde. Enflasyon kötü; aman enflasyon olmasın deniyor. Enflasyon nasıl olmasın? Her şeyden önce fiyatlar yürümesin, enflasyon olmasın. Olursa ne olur? Sosyal etkileri, ekonomik etkileri var. Tamam, olmasın.

fiyatlar yükselmesin. Hükümet fiyatları yükseltirse enflasyon yaptın diye sorumlu tutuluyor. Hükümet fiyatları tutarsa bu defa sen bu fiyatı tuttun ama bu şekilde fiyatı tutmakla netice halledilemez, sen benzin fiyatını tuttun, fakirin cebinden otomobil kullananın, zengininin cebine aktarma yaptın. Neticede sen bunu vergi yoluyla almağa mecbur olacaksın, vergi yoluyla almağın göre de bu defa fakirden de, zenginden de belki eşit alırsın, vergiyi tahrik edeceği için bu kabil sübvansiyondan vazgeçmelidir deniyor. Yani ne yapılmalıdır sorusuna fiyatlar yükseltilmelidir deniyor. Ashında iki görüşün ikisi de doğrudur. Peki hükümet ne yapacaktır? Hükümet birbirinin aksi olan bu iki görüş içerisinde kendi felsefesine göre bir seçim yapacak, belki bir karma yolu tesbit edecek ve bir taraftan demin Sayın Gönensay'ın dediği gibi fakir halka sosyal tedbir olarak bazı maddelerin fiyatlarını tutarken zincirleme fiyat yükselmesi etkilerini de önlemek üzere bir ara yolu deneyecektir. Ve böyle yapılmıştır. Şimdi Hükümet işbaşına geldiği vakit pahalılığa, enflasyona karşı mücadele edeceğini söylemiştir ve bunu da yapagelmiştir. Ayrıca enflasyonu ve dış ticaret açığını tehlike saymıyor görüşüne de katılmıyorum. Ben öyle zannediyorum ki, hemen hemen her önemli konuşmasında Hükümet yetkilileri, enflasyon, dış ticaret açığı büyük tehlikedir, bu memleketin çözmesi gereken büyük problemidir, onun için enflasyondan kaçmıyoruz demişlerdir.

DURAKBAŞA : Diyorlar da, aksini yapıyorlar...

ERSOY : Kendi içinde tutarlılığı da vardır. Çünkü vergi gelmemiştir. Yani benzin fiyatı yükseltilmemiştir, vergi de gelmemiştir. O kendi uygulamasını yürütmüştür.

DURAKBAŞA : Sayın Hatiboğlu şimdi bu görüş hakkında, çünkü bu görüş Türkiye'de yaygın bir görüş...

HATİBOĞLU : Sayın Ersoy'a kesinlikle katılmıyorum. Enflasyon yapmaya cağız, dış ticaret açığına sebep vermeyeceğiz demek kesinlikle meseleyi çözmez. Almış oldukları tedbirler, yapmış oldukları şeyler... Enflasyon yapmayacağım deyin, ama öyle tedbirler, öyle işler görün, para miktarını öyle arttırın ki, bunun anlamı kalmaz. Dış ticaret açığı bakımından da aynı şey. Dış ticaret açığını azaltmak için hiçbir tedbir almayın, ama diğer taraftan bu kötü şeydir deyin, bunun tutarlı yanı yok. Bazı fiyatları tutmak suretiyle enflasyonu durdurmak imkânı yoktur. Tam aksine enflasyon artar. Çünkü bazı fiyatları tuttuğunuz takdirde onlara sübvansiyon verirsiniz, sübvansiyon vermek için daha fazla para basarsınız. Böylece de fiyatlar daha fazla artar ve zararını da ön planda dar gelirli halk kütleleri çeker.

DURAKBAŞA : Teşekkür ederim. Buyrun Sayın Aysan...

AYSAN : Her iki liderin temel bir noksanlığını tesbit ettim. Demirel'in konuşmasında, işte bu büyük hedefler iyidir, politikacı olarak söylenebilir, bazıları tabii gerçek dışı hedeflerdi, Demirel'in konuşmasında herşey uzak ve şimdiden hayal gibi görünecek hedeflere yöneltildi. Tabii ekonomik anlayışı bakımından diğer liderden daha ilerde olduğunu tesbit ettik. Bu açıkça görünüyordu. Yalnız bu büyük hedeflere giderken, değirmenin suyu nereden gelecek, meselenin finansmanı nasıl çözülecek? İki de söylemedi. Enflasyonla mücadelede Demirel'in temel bir hatası var: Ona işaret etmek zorundayım. Bazı fiyatları düşük tutunca sanıyor ki, enflasyon önlenecek. O düşük tutulan fiyatlar ancak büyük kuruluşlar arasındaki işlemlerde ve resmi alışverişlerde geçerli fiyatlar. Çünkü büyük kuruluşlardan çıkıp da halkın eline geçti mi eşya, fiyatı normal seviyeye çıkıyor. Elimizde çok çeşitli örnekler var. Vakit almamak için söylemiyorum. Bizim bunu değiştirmemiz lâzımdır, bu ülkede. Enflasyonla mücadele, bir kısım fiyat-

ları düşük tutmakla olmaz. Enflasyonla mücadele, bütün fiyatları önce rahat bırakacaksınız, ondan sonra tutabileceksiniz, tutacaksınız. İDT'nin fiyatları düşük tutulmuş. Öyle diyor Sayın Demirel. İDT'nin fiyatları düşük tutulmuş ama, bugünkü 1977 bütçesinde 19 milyar lira işletme açığı vermişlerdir. Bu nereden gelecek? Bütçeden 19 milyar lira onlara sağlanacaktır. Nitekim İDT'ne Hazine yardımı 20 milyardır, 1977 bütçesinin içinde. Bu 20 milyar nereden gelecek? Kendileri kaynak yaratmadığına göre, Merkez Bankası kaynaklarından finanse edilecektir. Vergi gelirlerinin bütün ihtiyaçları karşılamadığı besbelli. Kısa bir süre önce bu Dergide yayınlanmış bir yazı vergi kaynaklarının nasıl bütçe içinde güçlüklerle karşılaştığını gösteriyor. Sayın Ecevit'in konuşmasında bir noksan var. Çok önemli bir noksanıdır bence. O da, özetle, şu problemler vardır, bu problemler vardır, hepsi vardır, Türkiye gerçekten problemleri bir ülkedir. Bunun çözümlenmesi için düzen değişikliği lazımdır. Düzen değişikliği olunca her şey çözülecektir. Ben böyle bir ekonomi politika tedbiri bilmiyorum. Düzen konusunda ne söylerse söylesin, Türkiye'de enflasyonu kesmek için ne yapmak lazım, işsizliği azaltmak için ne yapmak lazım, dış ticaret açığını karşılamak için ne yapmak lazım, her iki liderde de bu konularda bizi tatmin edecek belirli bir şey bulmağa imkân yok idi.

DURAKBAŞA : Sayın Uras...

URAS : Bir kere liderler önümüzdeki dört yılı iktidarda tek başlarına alacaklarını varsayarak teker teker ekonomi becerilerini sergilemek istediler. Tabii ki, ikisi de politikacı, ikisi de politika yapacaklardır. Ama bu iki lider 500 tane profesyonel politikacının ikisi değil. Bu iki lider Türkiye'nin en üst seviye iki politikacısı. Onun için bu iki liderin sergiledikleri becerilerin o 500 tane profesyonel politikacının her birinin sergiledikleri becerilerden biraz farklı olması lazımdır. Hepimizi biraz rahatsız eden herhalde bu beklediğimiz cevaplanmaması. Hepimizi çok ilgilendiriyor çünkü. Gerçekten hangisi iktidarda kalırsa bu becerilerine göre ya refahımızı sağlayacaklar, ya da sefaletimize sebep olacaklar. Bu yönden liderlerin konuşmaları çok önemli. Türkiye'de fiyatlar % 20 artıyor, Türk ekonomisi alt üst olmuş iken liderlerden birisi bez fiyatlarından, öbürü et fiyatından söz ediyor. Bunlar liderin inmesi icap eden seviye değil. Liderden daha üst seviyede politikalar bekliyorum. Kalın çizgilerini çizsin. Acaba ekonomi için tedbirler paketi ne? Dört yıl için ne gibi ekonomi paketi getiriyor ki, ikisi de şikâyet ediyor bu ekonominin halinden. Dört yıl sonra bana ne gibi hayat tarzı, vazgeçtim daha iyi hayat tarzından, bu hayat tarzımı nasıl muhafaza edecek, bu önümüzdeki dört yılda. Burada iki liderin durumunu farklı ayırmak lazım. Bir tanesi iktidarda. Onun için onun pek böyle çarpıcı olarak, ben şunu, bunu değiştireceğim deme olasılığı yok. Çünkü sen niye yapmadın kaç yıldır derler. Mazereti çok az. Ama öbürü, bir potansiyel lider, umut lider. Ben ondan daha kalın çizgilerde bir şeyler bekliyordum ki, onun verebileceği dökümanlar da var. Bir nokta önemli; liderler kendilerini herkesi memnun etmeğe mecbur hissediyorlar. Oysa böyle değildir. Muhalefetteki lider çıkıp demeliydi ki, ben iktidara geldiğim zaman bu kaynaklar yetersizdir; şu kaynakları da bulacağım. Bu kaynakları bulurken de bazı kimseleri acıtacağım. Ama bu kaynakları da şu şekilde harcıyacağım. Bunu ikisi de demedi. İkisi de, biraz önce Sayın Aysan'ın belirttiği gibi nereden kaynakları bulacaklarını ve kaynakları bulurken nasıl acıtacaklarını söylemediler. Bu oyunun bir kaidesi de acıtacağınızı söyleyeceksiniz. Mademki sosyal demokrat bir düzen kuracağınızı belirtiyor Sayın Ecevit, açık açık oyunun kaidelerini söylesin. Belli kimseleri itham ederek sanayici şöyle yapmış, aracı-tefecî var diyeceğine ben iktidara geldiğim zaman şu sanayi dallarını dev-

letleştireceğim, bu işi, dış ticareti şu kollarda devletleştireceğim, açık açık koysun. Nasıl olsa seçime gidiyoruz, halk da oyuyla belli eder. Ya bunu onaylar, o zaman kimse birşey söyleyemez. Ya da onun reyini alamaz. O zaman o da anlar ki halk bu tip bir politika beklemiyormuş. Bizim liderlerimiz politikalarını açık açık ortaya koymuyorlar. Halk Partisi lideri koymuyor da politikasını, AP lideri koydu mu politikasını? O da açıklıkla koymadı. AP'nin bugün uyguladığı bir çok şeyler ileri derecede devletçilik eğilimi gösteren şeylerdir. AP liderinin şu andaki proje paketlerinin bir çoğu, her ne kadar, sanayiye ve özel teşebbüse hücum etmedi görünüyorsa da gerçekte Halk Partisinin düşündüğünden daha fazla devletçi uygulama içinde bulunuyorlar bugün. Mesele şuraya geliyor: İki lider de beklediğimizi veremedi. Bu iki liderin beklediğimizi verememesi önemli bir sorundur. Bu, ülkenin sorunudur. Halk Partisinin, AP'nin sorunu değil, ülkenin sorunu. Demek ki, bir eksikimiz var. Öyleyse önümüzdeki günlerde bu yönde partilerimizi itmek zorundayız. Paket tedbirler bekleyelim. Bu seçimde onlar da fark etsinler ki, böyle sadece bez fiyatlarıyla, tütün fiyatlarıyla ekonomi önümüzdeki yıllarda düzenlenemez. Düzen de değiştirilemez. Düzen de muhafaza edilemez. Düzenin muhafazası veya değiştirilmesi için paket tedbirlerin gereği vardır. Bunları da bilecek, açıklıkla ortaya koyabilecek liderlere ihtiyacımız var. bunun özlemi içindeyiz.

DURAKBAŞA : Anladığım kadarı ile kamuoyumuz ekonomik değerlendirme bakımından TV'de, liderlerin bu şekilde konuşmasına imkân vermeyecek bir düzeye ulaştığında, herhalde Türkiye'nin sorunları çözümlenmiş olacak. Ama o noktaya kadar galiba sorunlarımız sürüp gidecek. Teşekkürler ederim.



SON BİR YILDA

MEVDUATIMIZ

% 40 ARTIŞLA,

2 MİLYAR

LİRAYI AŞMIŞTIR.

PLASMANLARIMIZ

% 50 ARTIŞLA,

1,5 MİLYAR

LİRAYA YAKLAŞMIŞTIR.

SAYIN HALKIMIZIN VE DEĞERLİ MÜŞTERİLERİMİZİN
YAKIN İLGİ VE GÜVENİNE TEŞEKKÜR EDERİZ.


İSTANBUL BANKASI

HIZLI GELİŞMENİN ÖRNEĞİ

an-ka

**kalitede
güveneceğiniz
kablo**



Her türlü kablo imalatındaki başarısını kalitesi ve  markasıyla belgeleyen AN-KA, 15 kV'a kadar yüksek gerilim ve her tip özel kablo yapma olanaklarına sahiptir.

ticaretiniz deniz aşırı ülkelerle ilgili ise



Uluslararası Endüstri ve Ticaret Bankasına danışabilirsiniz. Uluslararası Bankası, tecrübeli, uzman personeli, dünyanın çeşit-

li köşelerindeki muhabirleriyle, uluslararası ticari sorunlarınıza köklü çözüm yollarını getiren bankadır.

**ULUSLARARASI
ENDÜSTRİ VE TİCARET
BANKASI A.Ş.**

SERMAYE PİYASASI

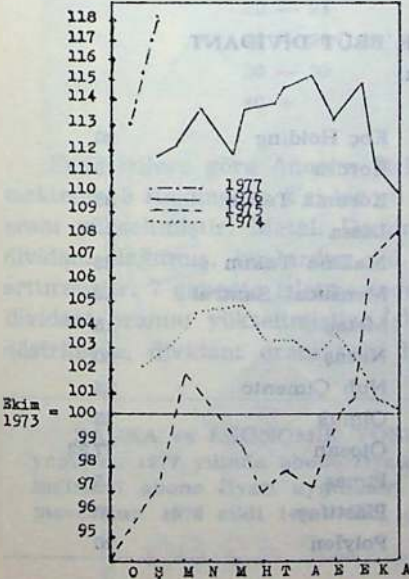
Nerededir, Nereye Gidiyor?

Ertan ÖZGÜR

Dr. Mehmet Şükrü TEKBAŞ

Anonim Şirketlerin 1976 yılı faaliyet sonuçlarının belirlenmesi ve kâr dağıtım kararlarının açıklanması ile Sermaye Piyasası nisbi bir canlılık kazanmış, uzun bir süreden beri durgunluk içinde bulunan bu piyasada bir hareketlenme başlamıştır. Bir kısım Anonim Şirketin sermaye artırımına gideceğinin anlaşılması ile, sermaye piyasasında görülen mevsimlik canlılık ve hareketlilik bir kez daha artmıştır. Bu piyasada izlenen canlılığın bir diğer nedeni de, tahvil ihraçlarının önceki yılların aynı dönemlerine kıyasla çok düşük seviyede kalmış olmasıdır. Dr. Mehmet Şükrü Tekbaş'ın, aşağıda sunulan kısa değerlendirmesinden de anlaşılacağı üzere, Anonim Şirketlerin 1976 yılı kârlarından dağıtmayı kararlaştırdıkları kâr payları önceki yıl düzeyinin üstüne çıkmıştır. Ancak, Anonim Şirketlerin büyük bir ekseriyetinin istikrarlı bir kâr dağıtım politikasını benimsemeye başladıkları gözden kaçmamaktadır.

BANKA ve EKONOMİK YORUMLAR



Şubat 1977 ayında BANKA ve EKONOMİK YORUMLAR Genel İndeksi, bir önceki aya nazaran 5.11 puanlık bir artış göstererek 117.37 puana yükselmiştir. Genel İndeks'in Şubat 1977 ayında ulaştığı bu seviye, son 4 yıllık dönemdeki en yüksek değerdir. İndeks değerinde bir önceki aya nazaran artış oranı % 4,5 dolaylarındadır. Mart ve Nisan aylarında indeksin 120 puanın üzerine çıkacağı, kâr paylarının dağıtımı ve sermaye artırımlarının gerçekleşmesini müteakip indeks değerlerinin 110 puana doğru gerilemesini beklemek doğaldır.

TABLO A
BANKA ve EKONOMİK YORUMLAR
İNDEKSİ ¹

12.10.1973 = 100

Aylar	1974	1975	1976	1977
Ocak	101,97	95,32	110,72	112,26
Şubat	102,84	97,16	111,13	117,37
Mart	103,66	102,02	113,07	
Nisan	104,92	100,31	110,80	
Mayıs	105,10	99,32	113,40	
Haziran	105,27	97,08	113,63	
Temmuz	103,79	97,54	114,71	
Ağustos	103,67	96,52	115,09	
Eylül	102,96	99,50	112,94	
Ekim	104,22	100,53	113,93	
Kasım	101,30	108,58	111,59	
Aralık	100,19	108,04	109,67	
Yıllık				
Ortalama	103,32	99,99	112,56	

¹ Bu indeks, seçilmiş 40 kuruluşa ait Hisse Senetlerinin satış fiyatlarına göre hazırlanmıştır.

1976 YILINA AIT DİVİDANT DAĞITIMI

Mart ayı içinde, işletmelerin 1976 yılı kârlarından dağıtacakları dividendlar, büyük ölçüde belli olmuştur. Dividantların açıklanması ile hisse senetleri fiyatlarında da bir kıpırdanma başlamıştır. Bilindiği gibi, dağıtılacak dividendların beklenen seviyeden yüksek olması o hisse senetlerinin fiyatını arttırırken, beklenenden düşük olması da fiyatların düşmesine neden olmaktadır.

Bir genelleme yapılacak olursa, dividendlar bir yıl öncesine oranla yükselmiştir. Diğer deyişle, 20 işletme bir yıl önceki dividend politikasını devam ettirmiş, 23 işletme dividend oranını arttırmış ve 6 işletme düşürmüştür.

Hisse senetleri piyasada işlem gören 50 Anonim Şirketten 40'ı dividend dağıtma, 9'u dağıtmama kararı almıştır.

BİR HİSSEYE DAĞITILACAK BRÜT DİVİDANT
(% Olarak)

Akçimento	20	Koç Holding	20
Altaş	15	Kordsa	15
Anadolu Cam	—	Koruma Tarım	35
Aslan Çimento	—	Lassa	—
Bağfaş	40	Makina Takım	35
Baştaş	—	Mensucat Santral	10
Batı Anadolu Çimento	15	Metaş	15
Bursa Çimento	20	Nasaş	20
Çimsa	—	Nuh Çimento	25
Çukurova Elektrik	25	Olmuk	25
Deva Holding	20	Otosan	77,22
Devsan	—	Pimaş	15
Eczacıbaşı Yat.	19	Plastifay	30
Ege Biracılık	30	Polylen	20

Ereğli Demir-Çelik	15	Rabak	35
Good-Year	30	Sifaş	25
Gübre Fabrikaları	28,58	Siemens	30
Hektaş	25	Sunta	40
İltaş	—	Şişe Cam	22
İstanbul Porselen	(x)	T. Demir Döküm	30
İzocam	70	Transtürk Holding	19
Karadeniz Bakır	—	Üniroyal	18,75
Kartonsan	35	Vatan Konserve	—
Kav Orman	25	Yapı ve Kredi Bankası	25
Koç Yatırım Paz.	19	Ytong	25

Aşağıdaki tablodan da görüleceği üzere, dividant oranının küçük bir kısmı % 15 - % 19 arasında toplanmıştır. % 20'nin üzerinde dividant dağıtan Anonim Şirketlerin sayısı 29'a ulaşmaktadır. Bu arada, 2 Anonim Şirket de % 70'in üzerinde dividant dağıtmıştır. Sermayenin tartı alınmasıyla bulunan tartılı ortalama dividant oranı % 13,3 olarak tespit edilmektedir.

Dividant Oranı	İşletme Sayısı
0	9
0 — 9	—
10 — 14	1
15 — 19	10
20 — 24	7
25 — 29	9
30 — 39	9
40 +	4

Endüstrilere göre Anonim Şirketlerin dividant dağıtımını farklılık göstermektedir. 5 Holdingden 2'si bir yıl önceki dividant oranını korumuş ve 3'ü bu oranı yükseltmiştir. Metal, Demir-Döküm endüstrisindeki 8 işletmeden 7'si dividant dağıtmış, bunlardan 4'ü bir yıl önceki oranı korurken 3'ü bunu arttırmıştır. 7 çimento işletmesinden 4'ü dividant dağıtmış ve bunlardan 2'si dividant oranını yükseltmiştir. İşletme sayısının daha az olduğu diğer endüstrilerde, dividant oranı belli bir özellik göstermemiştir.

BANKA ve EKONOMİK YORUMLAR DERGİSİ'ne abone olunuz. Abone yapınız... 1977 yılında abone fiyatı 150,— TL. dır. Öğrencilere 100,— TL. lık indirimli abone fiyatı uygulanır. 1978 cildi ve cilt kapağı pek az sayıda mevcuttur. 1978 cildi 140,— TL., cilt kapağı 15,— TL. dır

KUSKUSUZ YAŞANTINIZ İÇİN

İSTANBUL'DA
Beyoğlu - Şişli -
Kurtuluş ile
ANKARA
subelerimizde

KİRALIK
KASALARIMIZ
HİZMETİNİZDE



TÜRKİYE
ÖĞRETMENLER
BANKASI



HARBİYE/İSTANBUL Tel : 48 42 00



“MUTLULUK”

Çincede tam 100 şekilde yazılabiliyor
Türkçede ise bir tek işareti var:

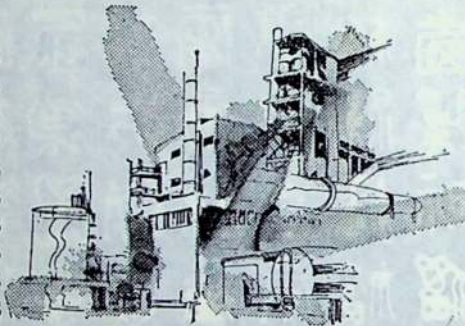


TÜRK TİCARET BANKASI

sanayie dönük yatırımları
ve 4000'i aşan ortağıyla
halka açık
gerçek kuruluş

**TÜRKİYE
GARANTİ
BANKASI**

Sizlerle mutlu - Sizlerle güçlü



en iyi
battaniye
kumaş
iplik

aksu



markasını
taşır

TÜRK PARASININ DEĞERİ YENİDEN AYARLANDI

Oktay ERSOY

1 Mart 1977 tarihinde Resmî Gazete'de yayınlanan ve aynı gün mer'iyete giren bir kararla Türk Parasının değeri yeniden ayarlandı. Buna göre Amerikan dolarının alış fiyatı 1650 kuruştan 1750 kuruşa, Alman markının değeri de 685 kuruştan 730 kuruşa yükseltildi. Dolardaki artış % 6.06, marktaki artış da % 6.56 oldu. Diğer dövizlerde de genellikle yükselme olmasına karşılık İsviçre frangında bir değişiklik yapılmadı ve Kanada dolarının ise değeri düşürüldü. İşçi dövizlerinin alış fiyatı da aynı kararlar, dolarda 1800 kuruşa, markta 750 kuruşa yükseltildi. Bu sonuncusu ile birlikte 1973 yılı başından bu yana bu, Amerikan dolarında 11 inci, Alman markında 9 uncu değişiklik olmakta ve bu paraların değeri bu süre içinde, sırasıyla % 25 (1400 kuruştan 1750 kuruşa) ve % 51.23 nisbetinde (482.70 kuruştan 730 kuruşa) yükseltilmiş bulunmaktadır.

İş çevreleri devalüasyonu olumlu karşılamışlar, haklı bulduklarını, hatta gecikmiş olduğunu belirtmişlerdir. Türk Parasının gerçek değerinin üzerinde değerlendirilmiş olmasını nisbeten önleyen bu kararın ithalat taleplerini bir ölçüde kısıtlayıcı tesir yapması, ihracatı müsbet yönde etkilemesi ve işçi dövizini girişlerini hızlandırması beklenmektedir.

DÖVİZE ÇEVİRİLEBİLİR TÜRK LİRASI MECDUAT HESAPLARININ İŞLEYİŞİNDE DEĞİŞİKLİK YAPILDI

Dövizle çevrilebilir Türk Lirası mevduat (DÇM) hesaplarının işleyişinde yapılacağı daha önce resmen beyan edilen değişiklikler 1 Mart 1977 tarihinde açıklandı.

Hariçte mukim özel ve tüzel kişiler için vadesiz DÇM hesapları açılmasını önleyen, asgari vadeyi 3 ay olarak saptayan, mevcut DÇM hesaplarını vadeli hesap şekline dönüşmeye (ya da bu süre içinde çekilmeye) zorlayan, bu hesaplara Avrupa para piyasasında cari emsal mevduata nazaran verilen farkı «spread», vadeye göre tanzim ederek 18 aydan az vadeli olanlarda şimdiki 1 3/4 nisbetinin altında, 18 aydan fazla olanlarda % 1 3/4 ün üzerinde (60 ay ve fazlası için % 2 1/4 e kadar) «spread» verilmesine imkân veren, DÇM karşılığı Türk liralardan kredi kullanılması ile ilgili uygulamada bazı sınırlandırmalar getiren, dahilde mukim kişiler tarafından efektif karşılığında DÇM hesapları açtırmaları sırasında ilgililerin pasaport ibraz ederek yurt dışından geldiklerini tevsik etmeleri şartını kaldıran, Bankalarca DÇM karşılığında verilebilecek «certificate of deposit» veya «promissory note» için gerekli asgari vadeyi 3 yıldan 18 aya indiren

ve bono rakamına faiz tutarının da ilâvesine imkân veren, hariçte mukim gerçek ve tüzel kişilere uygulanacak faiz haddinin Türkiye'deki aynı vadeli mevduata ödenen faiz haddi ile sınırlandırılması uygulamasına son veren, kur değişikliği halinde meydana gelen farkların eskiden bankalara veriliyor iken bundan sonra verilmeyip Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankasında muhafazasını öngören (dahilde mukimler için 11 Mart 1977 tarihli Merkez Bankası yazısı ile 1 Mart tarihinden itibaren tekrar eski uygulamaya dönüldü) bu kararlar DÇM uygulamasında önemli değişiklikler yapılmış oldu.

Uygulamaya getirdiği başlıca farklılıklar yukarıda özetlenen bu kararlar, esas itibarıyla DÇM lerin, vadelerini uzatma, geri dönüş ihtimalinin getirdiği tazyiki azaltma, kullanım sahalılarının kısmen de olsa sınırlandırıp yönlendirme, piyasada dolaşan dövizleri Bankalara çekme (ve dolayısıyla Merkez Bankası ihtiyaçlarında kullanılmasına imkân verme) ve kur yükselmeleri sebebiyle Bankalar kanalıyla piyasaya intikal eden likiditeyi (dolayısıyla emisyon ve enflasyonu) kontrol altında tutma gibi gayeler güdüldüğü anlaşılıyor.

Bu arada, DÇM ye ödenecek faizin iç faizlerle olan bağına da koparan kararın bu maddesinin şimdi değilse bile ileride, DÇM için dışarıya ödenen toplam faizi yükseltici gelişmelere yol açabileceği tahmin olunuyor.

Ekonomik çevrelerde bütünüyle olumlu karşılanan bu kararın, DÇM lerin kısa yerine orta ve uzun vadeye dönüşmesini kolaylaştırması ve yurda DÇM girişini hızlandırıcı etki yapması bekleniyor.

ALTIN FİYATLARI HAREKETLENDİ

Görülmemiş bir sür'atle yükselerek 1974 yılı aralık ayında dolar 198.75 e yükseldikten 1 yıl sonra, 1975 Aralık ayında dolar 142,00 ye ve 1976 Aralık ayında da dolar 134,50 ye düşen altının ons'u 1977 yılı içinde tedrici bir yükselme ile önce Şubat'ta 142,25 e çıkmış, sonra, 1977 yılı Mart'ının ilk günlerinde New York borsasında ve onu takiben Londra ve diğer borsalarda ani bir sıçrama göstermiştir. Altın fiyatlarındaki bu yükselişin temel nedeni olarak Uluslararası Para Fonu' (IMF) nun, altın satması ve bunları cari piyasa fiyatının üstünde (Onsu \$/145-146 dan) sürmesi gösterilmiştir. Bilindiği gibi IMF gelişmekte olan ülkelere yaptığı mali yardıma tahsis ettiği fonu takviye etmek için zaman zaman altın satışında bulunmaktadır. IMF in bu satışının fiyatça yüksek, fakat miktarca yetersiz olmasına ilâveten, Güney Afrika'da altın üretimindeki düşüş, Sovyetler Birliği'nin altın arzındaki azalma ile spekülâtif bekleyişlerden kaynaklandığı bildirilen bu tırmanma Mart ayının ikinci yarısında da bir süre devam etmiş ve \$ 153 e kadar çıkarak 1974 Aralık ayından bu yana en yüksek düzeye varmış ise de ayın son haftasında tekrar \$ 150 ye inmiştir. Dünya Borsalarındaki bu hareket-

lenme Türkiye'de de derhal müşahade edilmiş ve 24 ayar külçe altının gramı 1976 Aralık ayındaki 80 lira dolayından Mart sonlarında TL. 94 e ulaşmıştır.

•VOLVO• İLE DİZEL MOTORU İMALİ İÇİN ANLAŞMAYA VARILDI

Türk Motor Sanayii ve Ticaret A.Ş. (TÜMOSAN) ile «volvo» firması arasında ağır kamyon dizel motorları imali konusunda lisans ve teknik işbirliği anlaşması imzalandığı açıklandı. Anlaşmaya göre Tümosan 180-350 HP arasındaki motorları «volvo» lisansı ile üretecektir. Bildirildiğine göre bu motorların deniz ve stasyonery uygulamaları da mevcuttur ve denizcilikte «Penta» olarak tanınmaktadır. 1973 yılında imalâta başlayacak olan tesisler Niğde Aksaray'da kurulacak ve yılda 3 bin adet ağır kamyon ve 32 000 adet kamyon motoru imaline elverişli olacaktır.

TİCARET BANKALARINDA SERMAYE ARTIRIMLARI

Son aylarda Bankalarımızda sermaye artırımını yönünde alınan kararlar birbirini takip etmekte... Garanti Bankasının sermayesinin TL. 160 milyondan 300 milyona çıkarılacağı daha önce basına aksetmişti. Daha sonra Yapı ve Kredi Bankası TL. 300 milyon olan sermayesini TL. 600 milyona çıkardı. Geçtiğimiz Mart ayı içinde yapılan Hissedarlar Umumi Heyeti toplantılarında da Akbank'ın sermayesi TL. 300 milyondan TL. 600 milyona ve Pamukbank'ın sermayesi de 100 milyondan 400 milyona yükseltildi.

T. C. Ziraat Bankasının sermayesini TL. 1,5 milyardan TL. 5 milyara çıkaracak olan kanun tasarısı da bir süreden beri Meclis gündeminde sırasını bekliyor.

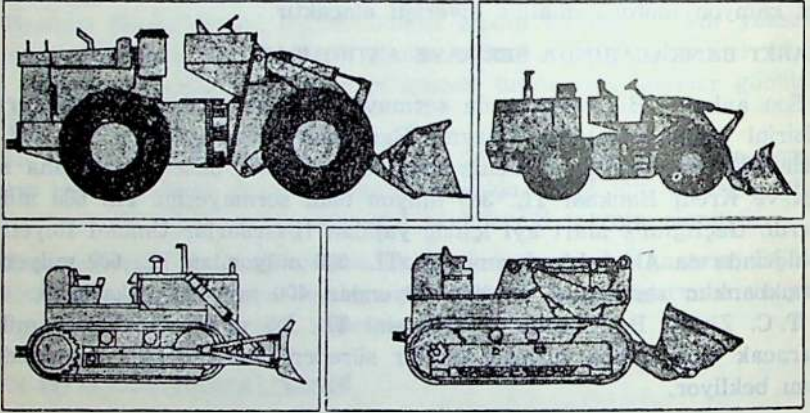
RCD ÜLKELERİ ARASINDA SERBEST TİCARET BÖLGESİ VE MÜŞTEREK BİR BANKA KURULUYOR

Türkiye, İran ve Pakistan arasında ticarî, ekonomik, teknik ve kültürel ilişkileri geliştirmek gayesiyle kurulmuş olan RCD teşkilâtına yeni bir vechе vermek için hazırlanan «İzmir Andlaşması» 13 Mart 1977 günü ilgili ülkelerin dış işleri bakanları tarafından Tahran'da imzalandı. İleride, bu ülkeler arasında bir «RCD Serbest Ticaret Bölgesi» kurulmasını öngören bir protokol da anlaşma paketi içinde bulunuyor. Serbest Ticaret Bölgesi üye ülkeler arasında gümrük duvarlarını 10 yıl içinde kademeli olarak indirmeyi de sağlayacak.

Andlaşma bundan başka uygun projelerin gerçekleştirilmesi ve finansmanı için bir «RCD Yatırım ve Kalkınma Bankası» kurulmasını ve ilgili ülkelerdeki özel sektörün de bu bankaya katılmasını, mevcut RCD sigorta fonunun «RCD Sigorta Şirketi» şekline dönüştürülmesini de amaçlıyor. Ayrıca, bölgesel turizmin teşviki ile iletişim ve telekomünikasyon sahalarında işbirliği gibi konular da anlaşma esasları içinde yer almakta.

İş makinaları alanında
dünya çapında ve haklı bir şöhretin sahibi

International



50 yıldır sürdürülen mühendislik çalışmalarının
ve teknik tecrübenin sonucu

İS makinaları

- Güçlü
- Üstün kaliteli
- İşin özelliğine uygun her boyda paletli
ve lastik tekerlekli



Türkiye Genel Distribütörü
MOTORLU ARAÇLAR TİCARET AŞ
Büyükdere cad. 4. Levent Durağ Karşısı İstanbul
Tel: 64 49 91 - 64 49 92

REKLÂMCININ SOSYAL SORUMLULUĞU

Doç. Dr. Yıldırım KILKIŞ

I — Giriş :

İnsan toplumlarının günümüzde vardıkları yeni aşama, sosyal sorumlulukların anlaşılması dönemidir. Toplumlari teşkil eden birey grupları çeşitli faaliyetleriyle insan ihtiyaçlarını karşılamaya çalışmakta ve bu faaliyetlerinin sonucu olarak bazı yararlar elde etmektedirler. Ancak sektörlerin toplum içinde yaptıkları fonksiyonların önemi ve etkisi birbirlerinden çok farklı olmaktadır. Bu nedenle toplumu teşkil eden bireyler de sosyal açıdan, her ekonomi sektöründen ve gruplarından sorumluluklarını bilmelerini istemektedir.

Günümüzde artık üreticinin sosyal sorumluluğu, politikacının sosyal sorumluluğu, yöneticinin sosyal sorumluluğu, aracının sosyal sorumluluğu gibi konular açıkça ele alınmakta, tartışılmakta, sorumlulukları kontrol edecek müesseseler kurulmakta, öneriler ileri sürülmektedir.

Ekonomik faaliyetler içinde önemli bir fonksiyon yapan ve amacı toplumun tümünü veya bazı kesimlerini etkilemek olan reklâmcı da, sosyal sorumluluk akımının önemli hedeflerinden biri olmaktadır.

II — Reklâmın Etkileri :

Serbest piyasa düzenini kabul etmiş olan ülkelerde, üreticinin tüketiciye, mamulleri ve hizmetleri hakkında bilgi vermek ve onu satın almaya teşvik ve ikna etmek için yaptığı faaliyetler, genel olarak reklâmın tarif ve kapsamına girer. Reklâmın, bir mal veya hizmeti tanıtmak veya bunlara ait bir fikri veya bilgiyi muhtemel alıcılara ulaştırmak fonksiyonu ekonomik gelişmelerle ilgili olarak önem kazanmış, basın radyo, sinema ve televizyon reklâmları, herkesin gündelik yaşantısının hemen her dakikasını istilâ etmiştir.

Malını satışa arzeden işadınının bu gayretini küçümsemek ve ona hak vermemek imkânsızdır. Çünkü reklâm, işadınının mamullerini tanıtabilmesinin ve tüketicinin ihtiyaçlarına arzetmesinin, yegâne değilse bile, en önemli yoludur.

Memleketimizde reklâm uygulamaları, milli gelirin % 9 unu sağlayan ticaret sektörü faaliyetlerinin % 7 sini kapsamaktadır. Diğer bir ifade ile ülkemizde reklâm harcamaları, Reklâmcılığı Geliştirme Derneği Başkanı Sayın Bay Acıman'ın, İşletme Fakültesinde (1 Şubat 1977 günü) yaptığı bir konuşmada belirttiği gibi 1 milyar 350 milyon TL. na ulaşmıştır. Bu rakamın son 5 yıl içinde % 80 civarında arttığı gözönünde tutulursa Ülkemizdeki rek-

lâmcılığın hızla geliştiği söylenebilir.

Tüketicinin, kendisine arzolunan mal ve hizmetler arasında doğru bir tercih yapabilmesini etkileyen satışı geliştirme gayretleri, çok zaman tüketicilerin duygusal güdülerine hitap etmektedir. Bu alanda A.B.D. nde yapılan eski bir araştırmada reklâmların % 86 sının, duygusal güdülerle satınalmaya teşvik ettikleri anlaşılmıştır. (1)

Satışa arzedelin mal cinslerinin çokluğu, reklâm, kalite ve görünüş bakımlarından mal farklılığı yapılmasile tüketicilerin tercih imkânları zorlaştırılmaktadır. Tüketicinin ihtiyacını karşılayabilecek bir mal, örneğin sabun, çeşitli ambalaj, marka, etiket ve reklâmlarla satışa arzedilmektedir. Tüketicisi, mal teknolojisi uzmanı olmadığına göre, kendisinin tercihinine arzolunan mal ve hizmetler arasında doğru bir ayırım yapabilmesi çok zordur.

Tüketicinin mevcut piyasa düzeni içinde zayıf «unsur» olarak kalmasına yol açan ve ne devlet, ne de mesleki teşekküller tarafından tasvip edilen diğer bir hususda, satıcıların eksik, yanlış, abartmalı veya mal veya hizmetle ilgisi olmayan bilgi vermeleridir.

Bu gibi davranışların karşısına bir çok ülkede, haksız rekabete engel olan veya dürüst rekabeti sağlayan mevzuat çıkmaktadır. Mesleki teşekküller de, kendi imkânları içinde gerekli tedbirleri almaktadırlar.

Gün geçtikçe gelişen reklâmcılığın, tüketici ile ilgili yönü bakımından, sosyal sorumluluğu olduğu inkâr edilemez. Serbest rekabet sisteminin ve ticarî faaliyetlerin tamamlayıcısı olan reklâmcılığın başlıca fonksiyonu, tüketiciye arz edilen mal veya hizmetler hakkında doğru bilgi vermektir.

En iyi niyetli reklâmlarda bile tüketicinin ihtiyacı olan mamulün kalitesi, fiyatı, bakımı, servisi, garantisi, satıldığı yer, vs. hakkındaki bilgiler çok zaman yetersizdir. Doğru veya yeterli bilgi vermeyen reklâmlar, tüketicinin reklâma olan güvenini sarsar. Hele ülkemizde, hâlâ, «iyi malın reklâma ihtiyacı olmadığına» inanan tüketicilerin yaygın olduğu hatırlanırsa, eksik veya yanıltıcı bilgi veren reklamların tüketici üzerindeki olumsuz etkileri kolaylıkla anlaşılır. Ülkemizde reklâm harcamalarının hızla artmasına rağmen, 1975 yılında, İstanbul'da yaptığım bir araştırmada, tüketicilerin satınalma kararını etkileyen unsurlar arasında ve özellikle tüketim mallarında, reklâmın etkisinin, diğer hususlara nazaran çok geride kaldığı tespit edilmişti.

(1) Marketing : Alexander, surface, Alderson.
Üçüncü baskı, sh 706. Boston, 1953.

III — DÜRÜST REKLÂMCILIK UYGULAMASI KONUSUNDA ALINAN TEDBİRLER :

Reklâm uygulamalarının basında ilk defa başladığı 1704 yılından takriben 176 yıl sonra yani 1880'de, A.B.D.'nde yayınlanan Tarım Dergisi'nin Ekim sayısında, dürüst reklâmcılık tatbikatı hakkında okuyuculara bir bildiri çıkmıştır. Bildiri, özet olarak şöyledir :

«Bu dergide yayınlanacak bütün reklâmlar güvenilir şahıslara ait olacaktır. Okuyucularımızın menfaatıyla oynamak isteyenler, derginin sütunlarından yararlanmayacaktır. Bilerek bu yola sapanların okuyucularımıza verecekleri zarar karşılanacaktır.»

Gerçekten, reklâmcılıkla ilgili faaliyetlerin gelişmesi, ilgili tarafların, yani reklâmı yaptıran, reklâm acentesi, reklâm vasıtası ve reklâma muhatap olan tüketici arasındaki ilişkilerin dürüst bir şekilde yürütülmesi ihtiyacını ortaya çıkarmıştır.

Reklâmcılığın 20. yüzyılın başlarındaki hızlı gelişmesi ile, özellikle ilâçlara ait reklâmlar büyük hücumlarla karşılaşmaya başladı. 1903'te Scripps McRae Gazeteciler Birliği, bir sansür kurularak reklâm metinlerinin dikkatle incelenmesi gerektiğini ileri sürdü. Bir süre sonra Amerikan Reklamcılar Birliği, 1911'de reklâmcılık ahlâkı konusunda bir yasa çıkararak «Reklâmda Doğruluk» ilkesini benimsedi. Yine aynı yıl, reklâmcuların yayın organı olan «Printers Ink» dergisi, hukukçulara hazırlattığı, «Printers Ink Yönetmeliği» ile bu alanda başlamış olan harekete devam etti. Bu yönetmelik ile tüketicileri aldatacak ve şaşırtacak nitelikte ve gerçeğe aykırı ifade ve beyanları kapsayan her çeşit reklâmın yasaklanması ve cezalandırılması için bir reklâm yasası modeli yayınlanmıştı. A.B.D.'nde 24 eyalet bu yasayı aynen, 14 eyalet de bazı ufak değişikliklerle kabul etti.

Tüketici yararlarının korunması açısından reklâmcılığa yapılan hücumlar, 1930 buhranı ile tekrar şiddetlenmişti. Bozulan ekonomik düzen dolayısıyla tüketiciler, reklâm edilen malları boykot etmeye başladılar. İlâç ve kozmetik gibi malların etkilendirilmesini zorunlu kılan Tugwell Kanununun ve 1938'de Federal Ticaret Komisyonunda taklit reklâmcılığı önleyen Wheeler Lee Kanununun yürürlüğe konması, bu dönemin etkileri dolaylı olan gelişmelerdir.

Tüketicinin, reklâmların olumsuz etkilerinden korunması ihtiyacının, özellikle ticarî faaliyetlerin gelişmiş olduğu memleketlerde daha şiddetli olduğu muhakkaktır. Milletlerarası ticarî ilişkilerin gelişmesine paralel olarak, reklâmcılık uygulamalarında da milletlerarası geçerli asgarî kurallar konulması ihtiyacı, reklâmcılıkla ilgilileri bu konuyu ele almaya sevketmiştir. Bunun üzerine, çeşitli ülkede mevcut reklâmcılık kuralları da gözönünde tutularak ilk önce 1937 yılında «Reklâmcılıkta Dürüst Uygulama Yasası» adı altında bir kurallar dizisi yayınlanmıştır.

A — MİLLETLERARASI TİCARET ODASININ ÇALIŞMALARI :

Reklâmcılık alanında tüketici yararlarına uygun gelişmeler, Milletlerarası Ticaret Odası tarafından yapılan çalışmalardır. Milletlerarası Ticaret Odası ilk önce 1937'de «Uluslararası Reklâm Yasası» adı altında bir uygulama kodu düzenlenmiş ve bu yasayı 1949, 1955 ve 1966 yıllarında tekrar gözden geçirerek, iş âleminin ve reklâmla ilgili tarafların, toplum ve tüketiciye karşı sorumluluklarını belirtmiştir. Adı geçen yasa 20 Mayıs 1973'de yeniden düzenlenerek yayınlanmıştır.

«Reklâmcılıkta Milletlerarası Dürüst Uygulama Yasası» adı verilen bu yeni Yasa, çeşitli ülkelerde reklâmcılığı düzenleyen ve yöneten ilkeler ve yasalar hakkında yapılan etraflı bir etüd üzerine kurulmuştur. Yasa, kullanılan reklâm vasıtası ne olursa her reklâma uygulanabilmekte ve reklâmcılıkta uyulması gereken asgarî dürüstlük kurallarını tayin etmektedir.

Yasa, bütün ülkelerde halkın reklâmcılığa olan güvenini sarsacak mahiyetteki uygulamalara karşı reklâmcılıkta kendi kendini kontrol edecek tedbirlerin alınmasında esas olarak kullanılmaya hasredilmiştir.

Reklâmcılıkta kendi kendini kontrol edecek millî bir teşekkülü olmayan ülkelerde, Milletlerarası Ticaret Odasının Reklâmcılık Uygulama Konseyi, hakem sıfatıyla kendisine bir müracaat yapıldığı takdirde bu gibi olaylarla meşgul olabilmektedir.

İki bölümden müteşekkil olan Reklâmcılıkta Dürüst Uygulama Yasası'nın hükümlerini kısaca inceleyelim :

1. Bölümde, reklâmcılıkla ilgili kurallar yer almıştır. Bu bölümün ana ilkeler kısmında, başlıca şu hükümler vardır :

— Reklâmcılık, müşteriye olduğu kadar, sanayi, ticaret ve ekonominin bütününe gerekli bir hizmet görür.

— Reklâmcılık, tüketici ve toplum karşısında sosyal bir sorumluluk taşımaktadır.

— Hangi reklâm vasıtası kullanılırsa kullanılsın, bütün reklâmlar yayınlandığı ülkenin kanunlarına uygun ve dürüst, doğru ve nezih olmalıdır.

— Reklâmın başarıya ulaşması, halkın güvenine dayanır. Bu sebeple, reklâmcılık uygulaması bu güveni kuvvetlendirecek yapıda olmalıdır.

Ana ilkelerden sonra gelen kısımlarda, nezih, dürüst doğru ve yanıltıcı olmayan reklâmlardan ne anlaşılacağı açıklanmaktadır.

2. Bölümde, satışı teşvik reklâmlarında, muhasebe yolu ile satışta ve kredili satışta uygulanacak reklâmcılık esasları ile, tıbbi mamûl, tedaviler, alkollü içkiler, sigara ve tütün, istikraz ve yatırım, öğretici kurslar, turistik gezi turları hakkında yapılacak reklâmlarda dikkat edilmesi gerekli esaslar açıklanmış bulunmaktadır.

Yasanın, tüketicilerin korunmasıyla ilgili çeşitli hükümleri vardır. Örneğin, âdaba uygunluk, dürüstlük, gerçeğe uygun takdim, güvenlikle ilgili hükümler (özellikle çocuklara ve gençlere yöneltilen reklâmlarda). Yasaya ek kısımda ayrıca, tüketicilerin satın alma işlemleriyle ilgili satış garantileri, taksitle satış veya diğer kredi sistemleri vs. ile; tıbbi müstahzarlar, tıbbi tedaviler alkollü içkiler, tütün, grup gezileri, tehlikeli maddeler vs.nin reklâmları için, reklâm kuralları özel hükümlere bağlanmıştır (2).

Milletlerarası Ticaret Odasının, çeşitli ülkelerdeki uygulamalardan esinlenerek düzenlediği bu Yasa, her ülkedeki Millî Komitelere gönderilerek, uygulanması tavsiye edilmektedir.

B — AVRUPA EKONOMİK TOPLULUĞUNDAKİ ÇALIŞMALAR

Reklâmcının sosyal sorumluluğu ile ilgili diğer bir çalışma da AET tarafından ele alınmıştır.

Avrupa Ekonomik Topluluğu Parlamentosunun 20 Eylül 1972 tarihli oturumunda tüketicinin korunması konusunda daha etkili ve ayrıntılı bir politikanın izlenmesi hususu kabul edilmiştir. Bu husus sonradan Topluluğun Ekonomik ve Sosyal Komitesince ele alınmış ve «Topluluk Tüketici Politikası» hedef ve kapsamının tespit edilerek, tüketicinin aydınlatılması ve korunması için bir ön program hazırlanmıştır (3).

Bu ön program tüketicinin artık sadece kendisi veya ailesi için satınalan kişi olmadığı, sosyal yaşamının bir çok yönü ile ilgili olduğu temel görüşüne dayanmaktadır.

Topluluk tüketici politikası hedefleri ile ilgili bu ön programın öncelikle ele aldığı ana konulardan birisi de aşağıda belirtildiği gibi reklâmcılığa aittir. Bu konu şöyle ifade edilmektedir. Ekonomik ve Sosyal Komite, AET Bakanlar Konseyine tüketiciyi korumak gayesi ile suistimalli ticari faaliyete engel olacak teklifler getirmeyi düşünmektedir. Öncelikle yalancı reklâma karşı harekete geçilmelidir. Bu alanda hangi ölçüde bir reklâmın yalancı ve aldatıcı olduğuna dair kriterler konmalı ve bu tip reklâm kampanyalarına mâni olacak yöntemler meydana getirilmelidir.

IV — Memleketimizde Reklâmcılık Alanında Yapılan Çalışmalar :

A — YAPILAN ÇALIŞMALAR :

Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Millî Komitesi, reklâmcılıkla ilgili kurulların memleketimizde de benimsenmesi için 1965 yılından beri faaliyet göstermektedir. Bu faaliyetler kısaca şöyle açıklanabilir :

(2) Milletlerarası Ticaret Odası, Türkiye Millî Komitesi yayını: Reklâmda Uluslararası Ahlâk Yasası. MTO. Br. Et. Ankara, 1974.

(3) AET Komisyonu. Belge N. COM (73/2108) Brüksel, 5 Aralık, 1973.

— 1965 yılında Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Millî Komitesinin de katıldığı «Basında İlan ve Reklâm Semineri»nde Komite, memleketimizde de reklâmcılık alanında meslekî tedbirler alınmasını ve bir millî reklâmcılık yasasının hazırlanarak yürürlüğe konmasını istemiştir. Bu görevi üzerine alan Türk Basın Enstitüsü ve daha sonra Basın İlan Kurumuna çeşitli ülkeden sağlanan belgeler gönderilmiş olduğu halde, bugüne kadar hiç bir sonuç alınamamıştır.

— Yukarıda belirtilen teşebbüsün hiç bir olumlu sonuç vermemesi üzerine, Milletlerarası Ticaret Odası Türkiye Millî Komitesi, 1968 yılında, reklâm teşekküllerinin üye buldukları Odalara bir tamim göndererek, Reklâmcılıkta Dürüst Uygulama Yasasının Odalar tarafından benimsenmesini ve hükümleri dairesinde hareket etmelerini ilgili üyelerine tavsiye etmelerini istemiştir.

Odalardan çoğu Milletlerarası Reklâmcılıkta Dürüst Uygulama Yasasını tasvip etmiş ve üyelerine bu Yasaya uymalarını bildirmiştir.

Ancak, Yasanın hükümlerine uymayan davranışlara karşı ceza yetkisi hiçbir kuruluşa verilmemiş olduğundan, yapılan tamimler bir temenni mahiyetinden ileri gitmemektedir.

3 — ALINABİLECEK TEDBİRLER :

Yukarıdaki açıklamalar, memleketimizde gün geçtikçe gelişen reklâmcılık alanında, Türk Ticaret Kanununun 57 ve 64 üncü maddeleri (bu maddeler Haksız Rekabet ile ilgili hükümleri ihtiva etmektedir) Bankalar Kanununun bazı özel haller için himaye hükümleri ve Borçlar Kanununun 48 inci maddesi gibi genel hükümler dışında doğrudan doğruya reklâmcılığa ve tüketici menfaatlerinin reklâm yolu ile zarara uğramasına dair mevzuatın bulunmadığını göstermektedir.

Bu sebeple, reklâmcılıkla ilgili uygulamaların bir nizama ve gerektiğinde cezai hükümlere tâbi tutulması zorunluluğu açıkça görülmektedir.

Bu konuda, memleketimizde alınması mümkün görülen tedbirler şunlardır :

— 1965 yılında yapılan «Basında İlan ve Reklâm Semineri»nde de mevzu bahis edildiği gibi, bir «Reklâm Ahlâk Kurulu»nun tesisi düşünülebilir. Reklâm Ahlâk kurulu, gerek re'sen, gerekse müracaat üzerine tahkikat yaparak ve Reklâm Ahlâk Yasasını uygulayarak memleketimizde ihtiyaç duyulan bir hizmeti yerine getirebilir.

— Diğer taraftan, Ticaret ve Sanayi Odaları da, Reklâm Ahlâk Yasasını, riayeti mecburî bir meslekî karar şeklinde kabul ederek aynı hizmeti görebilirler.

— Nihayet, reklâmcılık alanında faaliyetinde bulunan müesseseler, aralarında kuracakları bir «Reklâmcılar Birliği» kanaliyle, kendi kendilerini nizamlayan hükümleri kabul eder ve uygulayabilirler.

Tüketici şuuru tam olarak gelişmeyen memleketlerde, reklâmların cazibesine kapılarak hareket eden ve zarara uğrayan bir tüketici, genel olarak, reklâmı hazırlayan acenteyi veya reklâm yapan vasıtayı değil, reklâmı veren tüccar veya sanayiciyi kabahatli bulur. Ancak tüketici şuuru geliştikçe, kusur halinde, reklâm veren de, hazırlayan da, yayan da kabahatli sayılır. Her iki durumda da tüketicinin gözünde bütün iş âlemini kapsayan bir güvensizlik meydana gelir. Halbuki, iş hayatının gelişmesi ancak tüketiciye iyi hizmet etmekle ve onun güvenini kazanmakla mümkündür. Bu gerçeğin artık iyice anlaşılması gerektiği kanaatinde olduğumdan, iş adamlarımızın yukarıda sayılan tedbirlerden birini benimseyerek, uygulamaya geçmeyi çabuklaştıracaklarına inanıyorum.

Nitekim 1973 yılında, Türkiye Reklâmcılar Derneği adında bir dernek kurularak, bu alanda bir uygulama yapma çabasına girişmişti. Ancak bu Dernek, bütün reklâm firmalarından ilgi görmediği için faaliyetine son vermek zorunda kaldı.

1976 yılı sonlarında, yeni bir dernek kurulmuştur. «Reklâmcılığı Geliştirme Derneği» adındaki bu Derneğin belli başlı amaçları arasında şu ikisi, konumuz bakımından özellikle dikkati çekmektedir :

— Tüketiciler yararına, pazarlama ve reklâmın etkinliğini en üstün düzeye çıkartmak.

— Milleterarası Ticaret Odası tarafından yayımlanmış olan «Reklâm- da Uluslararası Ahlâk Yasası»nı geçerli kılmaya uğraşmak.

Reklâmcının sosyal sorumluluğu konusunda bu suretle somut bir adım atılmış olduğuna inanmak istiyorum. Ancak şurası bir gerçektir ki, ister Dernek, ister ayrı bir kuruluşun bu alandaki başarısı ancak, yasal bir şekilde belirlenmiş olan cezai yetkilerin de gerçekleştirilmesiyle mümkün olacaktır.

Reklâmcının, sosyal sorumluluğunu anlayarak buna göre davranmaya önem vermesi, hem toplum içindeki fonksiyonunun başarısı, hem de serbest rekabet sisteminin sağlıklı şekilde gelişebilmesi için zorunludur.

Dr. Öztin AKGÜC'ün
FINANSAL YÖNETİM

Kitabı Divanyolu Caddesi No : 103
Daire 14-15 Türbe, İSTANBUL ad-
resinden ödemeli istenebilir.

Fiyatı : 75,— TL.

kalitede tek isim
TEKEL şarapları
hosbag
kalebag buzbag
barbaros güzbag
ürgüp.trakya.narbag



EV

sahibi olmak
SİZİN DE
hakkınızdır

YUVA
hesabımızla
EV
edinmenize
yardımcıyız

kuruluş tasarruf bankası



EMNİYET
SANDIĞI

detan güveni...

Novosit'li Detan,
yaşadığınız her yerde,
huzurunuzu bozan
bütün haşerelere karşı
güvenle kullanacağınız
tek insektisittir.

detan
novosit'li
AEROSOL INSEKTİSİT



AKSIGORTA

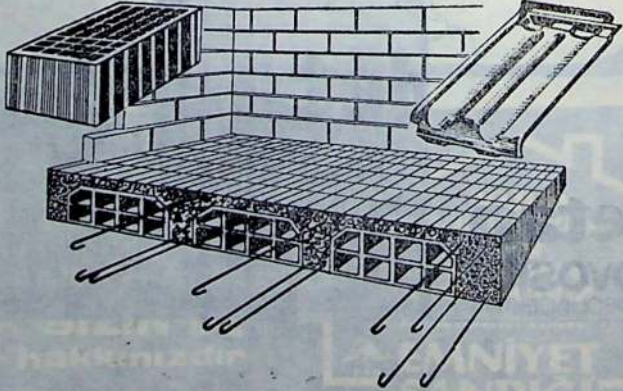
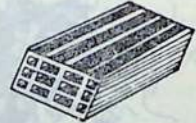
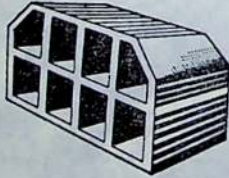
YANGIN - NAKLIYAT - KAZA
TRAFİK MAKİNA KIRILMASI ve HAYAT
SİGORTALARINIZ İÇİN
EMRİNİZDEDİR.

Karaköy meydanı AKSU iş hanı
Telefon Müdüriyet : 493329
Santral ; 44 7535 (5 hat)

Kurucusu AKBANK'ın bütün şubelerine
veya diğer acentalarına müracaatınız
kâfidir.



TUĞLA-KİREMİT ve ASMOLEN FABRİKALARI



KADIKÖY SATIŞ BÜROSU

Mühürdar Fuat Bey Sokak Talas İş Hanı kat 1
Kadıköy-İstanbul Tel.361342-364898

İSTANBUL SATIŞ BÜROSU

Mecidiye Mebusan Cad. Arhan Salıpaazarı-İstanbul
Tel. 45 5000-49 56 02

Harbiyedeki YAPI ENDÜSTRİ MERKEZİ'nde bulunan standımızın görülmesini rica ederiz.

ORTADOĞU'DA PETROL VE PARA

Ekonomik düzeni sarsan petrol fiyatının dört misline çıkması olayı ardından üç yıl geçmiş bulunuyor.

«The Banker» (İngiltere'de yayımlanmaktadır), Mart 1977 sayısında aşağıda bazı bölümleri aktarılan bir inceleme yazısında petrol fiyatları ve OPEC (petrol ihraç eden ülkeler örgütü) için türlü görüşleri yansıtmıştır.

Bilindiği gibi petrol fiyatlarının artışı ile birlikte özellikle sanayileşmiş ve büyük çapta petrol ithal eden ülkelere başlıyarak tüm ekonomileri sarsan kriz ve siyasal ve mali güç dağılımında meydana gelen temel değişiklikler güncelliğini kaybetmemiştir.

Geçen aralık ayında OPEC örgütünde zam oranının saptanmasında çıkan anlaşmazlık, Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri'nin % 5 oranında ısrarları ve diğer üyelerin % 10 zammı uygulamaya koyuşları hatırlardadır.

13 üyeli örgütte zam oranı nedeniyle çıkan yüzeysel anlaşmazlık çözümlenebilmiş değildir. Suudi Arabistan, Petrol Bakanı Yamani'nin ağızından petrolün dünya ekonomisi için istikrarsızlık ve artan enflasyon nedeni olmamak gerektiğini ısrarla savunmuşsa da, % 30'dan % 5'e kadar zam önerileri getiren örgüt üyelerini ikna edememiştir.

Suudi Arabistan ve Birleşik Arap Emirlikleri şimdilik sırasıyla % 28 ve % 6 paylarla OPEC üretiminin üçte birini sağlamaktalar. Ancak, petrol ürünü pazarlarının ve tüketim merkezlerinin teşekkül etmiş olması daha az zam gören kaynaklardan petrol teminini genellikle güçleştirmektedir. Bu nedenle de Suudi Arabistan'ın büyük üretiminin ortalama petrol fiyatını belirli düzeyde etkilemesi kısa sürede gerçekleşemeyecektir. Kaldı ki tüketici alışkanlık ve eğilimlerini de hesaba katmak, ürün kaliteleri muvacehesinde zorunludur. Örneğin İran hafif petrolü, Arap hafifinden sonra en iyi kalitedir ve petrol şirketleri bu kaynağı kaybetmek istememektedirler.

1977 yılının ilk üç aylık incelemeleri Irak'ın % 30, İran'ın % 24 gibi üretim kaybına uğradıklarını göstermiştir. Her iki ülkenin nüfus çokluğu ve hızlı kalkınma çabaları talep azlığının sonucu ortaya çıkan üretim düşüşünden etkilenebilir.

Ortak yararları kollamak ve artırmak üzere kurulmuş bu örgütte, belki de ilk kez olduğundan, iki ülkeden kaynaklanan görüş ayrılığının çıkışı örgüte karşı çevrelerde kuşkulu bir bekleyişi sonuçlandırmıştır. Çift tarifenin

uzun süre yürürlükte kalması Suudi Arabistan tarafından da savunulmayan aksine, uzun süre devamında yarar görülmeyen bir sistemdir.

Bu arada OPEC üyelerinden önemli bir bölümünün Arap kökenli olduğunun ve de Ortadoğu siyasal krizinde aktif rol oynadıklarının unutulmaması gerekir. Arap - İsrail çatışmasına taraf olan arap ülkelerinin olmaları tarafından desteklenmesi üzerinde önemle durulan bir husustur. Özellikle Mısır ve Suriye, Suudi Arabistan'dan mali destek gördüklerinden, OPEC örgütünün siyasal işlevini yerine getirmesinden yanadırlar.

1976 yılındaki verilere göre dünya petrol üretimi 21 milyar, kanıtlanmış rezervler ise 599 milyar varildir.

Bank of England'ın yayınlarına göre petrol ihrac eden ülkelerin 1973 yılında 23.4 milyar dolar olan gelirleri 1976'da 111.5 milyara yükselmiştir.

Ortadoğu'da petrol üreten ülkeler arasında Suudi Arabistan 1976 yılındaki 3 milyar varillik üretimiyle başta gelmekte, onu 2 milyar varille İran izlemektedir.

Gerçekte petrol fiyatlarında gözlenen yükselişler ekonomik açıdan sonradan yanlışlığı anlaşılan bazı yorumlara neden olmuştur. Arapların petrol boykotu tamamen siyasal amaçlarla ortaya çıktığı halde fiyat yükselmesine sebep gösterilmiş, ekonomik bir oluşum saptırılmıştır. Hatta bazı yorumcular OPEC örgütüne —ki aslında bir karteldir— değişik hüviyetler vermişlerdir.

Bilindiği gibi fiyat teorisinde monopolün fiyatı veya miktarı saptayabileceği ancak ikisini aynı zamanda gerçekleştiremeyeceği görüşüne yer verilmiştir.

Kısaca monopolcü fiyat tespit eder alıcıların bu fiyatı kabul düzeyleri üretim miktarını saptar, zira alıcıları zorlamak mümkün değildir. Şayet fiyat yerine miktarı saptarsa monopolcü, alıcılar bir kez sınırlı üretim miktarına göre durumlarını ayarladıklarında fiyatı da onlar belirlerler. Tabii monopolcü bir zaman kesitinde fiyat tespitini bırakıp miktar tespitine geçebilir ama hiçbir zaman ikisini birlikte gerçekleştiremez.

Petrol paralarının (sürplülerinin) nerelere gittiği de üzerinde durulan bir başka konudur. Yine Bank of England'ın araştırmalarına göre 1974 yılında 57 milyar dolarlık fazlalık 1976 yılında 35.5 milyara gerilemiştir.

İngiltere 1974 yılında sürplülerin yatırımından 21 milyar dolar pay almışken 1976'da payı sadece 3.9 milyardır. Amerika Birleşik Devletleri ise aynı yıllarda 11.6'dan 13 milyar dolara yükselen pay almıştır.

(The Banker, Mart 1977)

ALTIN... ALTIN... ALTIN...

Borsa	2.3.1977	9.3.1977	16.3.1977	23.3.1977	30.3.1977
Londra (Ons)	\$ 145.050	\$ 145.900	147.500	152.800	\$ 149.450
Madde	5.3.1977	12.3.1977	19.3.1977	26.3.1977	
Bakır (1)	69.8	71.6	71.6	74.4	
Buğday (2)	2.80	2.82	2.73	2.75	
Pamuk (1)	73.95	75.04	76.68	77.19	

(1) Elektrolitik, cent olarak Libre (453.592 gr.) fiyatı

(2) No. 2 sert, Boisseau (60 Lb=27.3) fiyatı

DOLAR'A GÖRE:

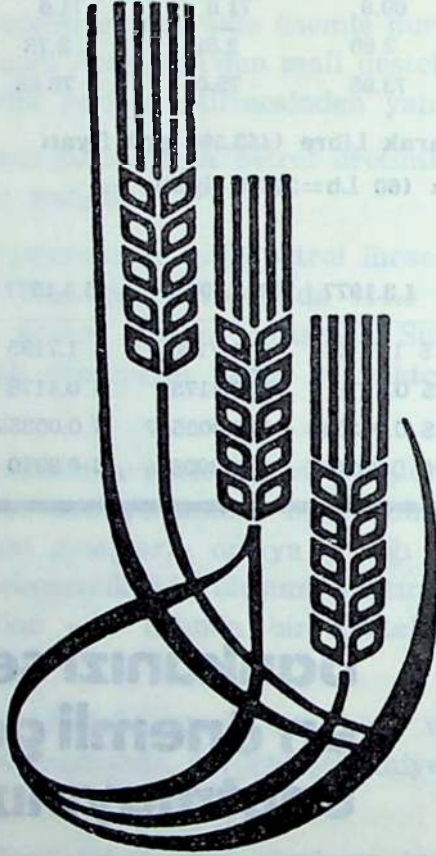
	1.3.1977	8.3.1977	15.3.1977	22.3.1977	29.3.1977
İngiliz Lirası	\$ 1.7145	\$ 1.7185	\$ 1.7195	\$ 1.7181	\$ 1.7198
B. Alman Mark'ı	\$ 0.4178	\$ 0.4175	\$ 0.4178	\$ 0.4187	\$ 0.4180
Japon Yen'i	\$ 0.003543	\$ 0.003547	\$ 0.003553	\$ 0.003584	\$ 0.003616
İsviçre Frank'ı	\$ 0.3920	\$ 0.3906	\$ 0.3910	\$ 0.3928	\$ 0.3932

**bankanızı seçerken
en önemli gerçeği
unutmayınız!..**

**size daha iyi hizmet edebiliriz
üstünlüğümüz
müşterilerimizi
daha iyi tanımamızdır**



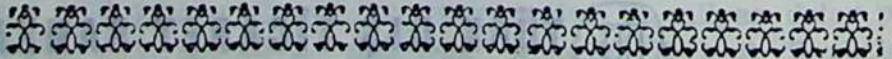
**TÜRK DIŞ TİCARET BANKASI
çağdaş bankacılık anlayışı**



MUR

T.C. ZİRAAT BANKASI

*HER YERDE HER ZAMAN
hizmetinizde bulunmaktan kıvanç duyar*



bir önder **E.C.A.**

Sihhî tesisat armatürü sanayimizin
erişilemeyen önderi E.C.A'dır.

Sihhî tesisat armatürü üretiminde en büyük tesislere sahip olmasıyla, inşaat sanayinin gereksindiği tüm sihhî tesisat armatürü çeşitlerini sunmasıyla, günümüzün yeniliklerini izlemesi ve çağdaş teknolojiyi uygulamasıyla E.C.A. kendi alanında, erişilemeyen ve daha yıllar boyu erişilemeyecek olan markadır.

E.C.A.
Sihhî Tesisat Armatürleri



E.C.A. Damixa
eviye bataryası

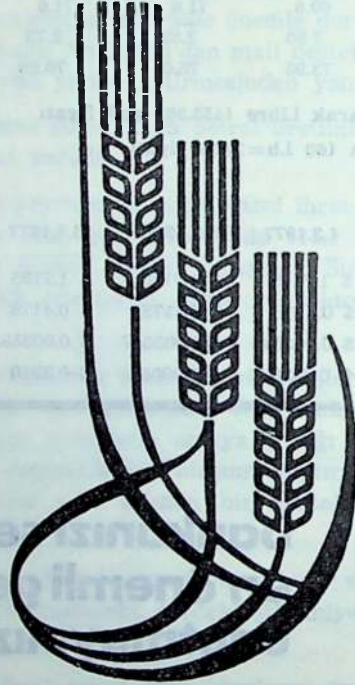
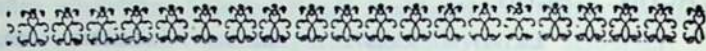


E.C.A.
Şadırvan volanlı
ankastre eviye bataryası

Türkiye Genel Distribütörü

ELMOR

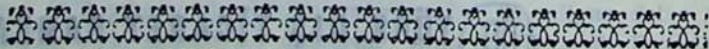
Tesisat Malzemesi Ticaret A.Ş. Kemeraltı Cad. Balkan Han Karaköy-İSTANBUL Tel. 455227 - 448515



MUR

T.C. ZİRAAT BANKASI

*HER YERDE HER ZAMAN
hizmetinizde bulunmaktan kıvanç duyar*



bir önder **E.C.A.**

Sihhi tesisat armatürü sanayimizin
erişilemeyen önderi E.C.A'dır.

Sihhi tesisat armatürü üretiminde en büyük tesislere sahip olmasıyla, inşaat sanayinin gereksindiği tüm sihhi tesisat armatürü çeşitlerini sunmasıyla, günümüzün yeniliklerini izlemesi ve çağdaş teknolojiyi uygulamasıyla E.C.A. kendi alanında, erişilemeyen ve daha yıllar boyu erişilemeyecek olan markadır.

E.C.A.
Sihhi Tesisat Armatürleri



E.C.A. Damixa
eviye bataryası



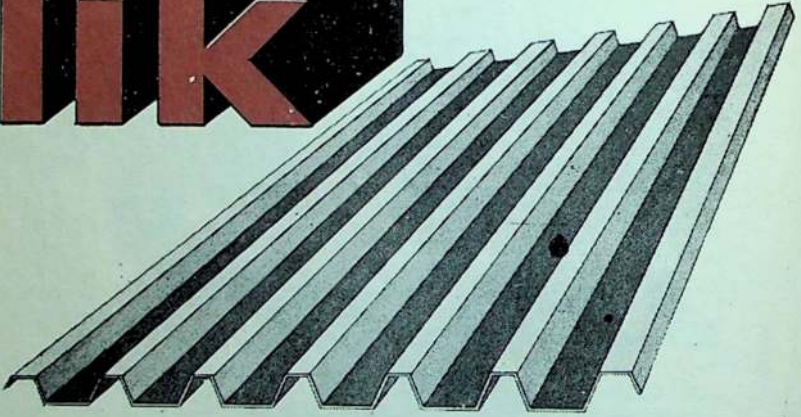
E.C.A.
Şadırvan volanlı
ankastre eviye bataryası

Türkiye Genel Distribütörü

ELMOR

Tesisat Malzemesi Ticaret A.Ş. Kemeraltı Cad. Balkan Han Karaköy-İSTANBUL Tel. 45 52 27 - 44 85 15

Yeni lik



trapezoidal

ALÜMİNYUM
ÇATI
CEPHE ve
TAVAN KAPLAMA
ELEMANI

- Daha geniş aşık aralığı
- Daha az demir kullanımı
- Daha az işçilik
- Daha kolay ve süratli montaj

DETAYLI BİLGİ İÇİN TEKNİK ELEMANLARIMIZ HİZMETİNİZDEDİR

Merkez: Büyükdere caddesi No: 48 kat 5 İSTANBUL Tel: 40 25 92 46 63 63 47 97 61

İzmir İrtibat Bürosu: Cumhuriyet bulvarı 1380 sok. 4B/8 İZMİR Tel: 26 068

Ankara İrtibat Bürosu: Emek İşhanı kat 14 No:9 Kızılay ANKARA Tel: 12 83 89

Fabrika: Gebze Dilovası Tel: 486. 487

 **NASAS**
ALÜMİNYUM SAN. ve TİC. A.Ş.

Fiyatı: 12.5 TL.