

BANKA

YAZAR ADLARINA GÖRE FİHRİST
1978 YILI

- Dr. AHMET Esin**
Dr. OBA Beyza
Dr. ÜNAL Halük
- Roma Kulübü Başkanı Dr. Auerelio Peccei ile «Günlümüz Dünyasının Karşılaştığı Sorunlar ve Bunların Çözümleri» Konusunda Bir Söyleşi (Sayı 7, S. 19)
- ALBAYRAK Zeki**
- Traktör İmalâtında Duraklamalar ve Çözüm Yolları (Sayı 4, S. 53)
- Prof. Dr. ALKİN Erdoğan**
- Türkiye İhracatının Ükelere ve Mallara Göre Yoğunlaşma Eğilimi (Sayı 8, S. 23)
Dördüncü Beş Yıllık Plân Döneminde Dış Ekonomik İlişkiler (Sayı 11, S. 13)
- AYKAR Fulya**
SOMAY Tomris
- Helmuth Schmidt İle Bir Görüşme «Almanya Zirvede Ne Arayacak» (Çeviri: Sayı 7, S. 48)
- Prof. Dr. AYSAN A. Mustafa**
- Onbirinci Uluslararası Muhasebe Kongresinin Getirdikleri (Sayı 1, S. 37)
1977 Enflasyonunun Nedenleri ve Alınması Gereken Önlemler (Sayı 3, S. 25)
Atatürk ve Ekonomi Politikası (Ayrı baskı: Sayı 5)
Yeni Vergi Tasarıları Neyi Amaçlıyor (Sayı 7, S. 2)
- Dr. BAŞİ Gökhan**
- Dördüncü Ekonomik Zirve Toplantısı Ardından (Sayı 8, S. 49)
- BAYKAL Besim**
- Personel Departmanının Değişen Fonksiyonları (Sayı 6, S. 41)
Endüstriyel İlişkiler ve Çalışanların Motivasyonu (Sayı 9, S. 53)
- BAYKAL Besim**
AKSOY Erol
Prof. Dr. ALKİN Erdoğan
Prof. Dr.
AYSAN A. Mustafa
ÇİLLER Özer
Doç. Dr. ÇİLLER Tansu
ÇORAPÇI Bülend
Prof. Dr.
GÖNENSAY Emre
GÜLER Fikret
GÜPGÜPOĞLU Memduh
Prof. Dr.
HATİBOĞLU Zeyyat
İŞİL Erhan
KOÇMAN Ali
KURDAŞ Kemal
TORUN N. Osman
Dr. URAS Güngör
Av. Dr. ÜNLER Ayhan
- Ekonomik Yorumlar (Sayı 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12; Sayfa 3, 9, 3, 3, 7, 3, 3)

- Doç. Dr. BİLGİN Perlev** Türk Parasının Kıymetinin Korunması Hakkında-
ki Kanun Anayasaya Aykırı mıdır? (Sayı 12. S. 19)
- Doç. Dr. BOZKURT Ünal** Sermaye Piyasası (Sayı 1, 2, 3, 4, 5, 6, 7, 8; Sayfa
31, 45, 43, 47, 35, 27, 25, 35)
- Doç. Dr. TEKBAŞ Ş. Mehmet**
- Doç. Dr. BOZKURT Ünal** Sermaye Piyasası (Sayı 9, 11; S. 33, 39)
- Prof. Dr. BURSAL Nasuhi** Dünya'da Enflasyon (Sayı 9, S. 27)
Amerika'da Türkler (Sayı 11, S. 27)
- Dr. ÇARIKÇI Emin** İşçi Döviz Gelirlerinin Gelişme Eğilimi ve Alınabi-
lecek Önlemler (Sayı 9, S. 39)
- DOĞAN Aykon** Gelir ve Kurumlar Vergisi'nin Sorunları ve İlgili
Yasalarda Öngörülen Değişiklikler (Sayı 5, S. 23)
- DURAKBAŞA Necdet** Özel Dış Kredi ve Kur Garantisi (Sayı 2, S. 29)
Yeni Faiz Oranları ve Kredi Maliyetleri (Sayı 4,
S. 33)
- ERÇEL Gazi** Kredi ve Mevduat Faizleri (Sayı 3, S. 49)
- ERSAN İhsan** Bir Euro - Tahvil İhracı Nasıl Gerçekleşti (Çeviri:
Sayı 10, S. 55)
- ERSOY Oktay** Ayın Ekonomik Olayları (Sayı 1, 2, 3; S. 71, 69, 75)
- ERSOY Oktay** Ekonomik Yorumlar (Sayı 1, 2, 3; S. 3, 5, 9)
- Prof. Dr.**
AYSAN A. Mustafa
DÜNDAR Aydın
Prof. Dr.
GÖNENSAY Emre
Prof. Dr.
HATİBOĞLU Zeyyat
KURDAŞ Kemal
TURGUT İlhan
Dr. URAS Güngör
- GÜRSEL F. Halûk** Ulusal Paraların Uluslararası Değerinin Ölçülmesi
(Sayı 10, S. 41)
Döviz Kuru ve Politikasının Seçimi (Sayı 11 S. 49)
- Prof. Dr. HATİBOĞLU Zeyyat** Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkilerindeki Gelişme-
ler (Sayı 1, S. 21)
- İNCE Ergun** İhbar Tazminatının Vergilenmesi (Sayı 7, S. 43)
- KABAALIOĞLU A. Halûk,** Uluslararası Ticaret Sorunları (Sayı 2, S. 55)
Transfer Fiyatları Sorunu ve Çok Uluslu İşletme-
ler (Sayı 3, S. 59)

- KABAALIOĞLU Hülya** Uluslararası Para Piyasaları ve Danışmanlık Yapan Kuruluşlar (Derleme: Sayı 10, S. 61)
Euro - Kredi Piyasasındaki Çıkamazlar (Sayı 11, S. 53)
Gelişmekte Olan Ülkeler ve Risk (Sayı 12, S. 55)
- KARACAN A. İhsan** Mevduat Munzam Karşılıkları - Tarihsel Bir Yaklaşım (Sayı 2, S. 61)
- Dr. KAYNAK Erdener** Gıda Dağıtım Mekanizması ve Az Gelişmiş Ülkeler (Sayı 4, S. 57)
- Doç. Dr. KILKIŞ Yıldırım** Dolar'ın Geleceği (Sayı 1, S. 63)
Amerikan Doları'nın ve Ekonomisinin Geleceği Hakkında Bir Görüşme (Çeviri: Sayı 12, S. 49)
Ayın Ekonomik Olayları (Sayı 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12; S. 59, 71, 63, 61, 75, 63, 61)
- KISAGÜN Ömürlü** 1970 - 1975 Döneminde Türk Sermaye Piyasasında Hisse Senetlerinin Elde Tutma Karlılığı (Sayı 5, S. 41)
- KURDAŞ Kemal** Ecevit Hükümeti - İlk Değerlendirmeler (Sayı 3 S. 2)
Ekonomide İstikrara Yöneliş (Sayı 4, S. 25)
- Doç. Dr. KURTULUŞ Kemal** Dışsatım Olanaklarının İncelenmesi ve Ülkemiz Açısından Bir Değerleme (Sayı 9, S. 17)
- MANÇER Cansun** Uluslararası Kredi Piyasaları ve Gelişmekte Olan Ülkelerin «Kredi Değerliliği» Sorunu (Sayı 7. 8: S. 57, 53)
- Prof. Dr. MANİSALI Erol** İstanbul'da Dünya Ticaret Merkezi Kurulması (Sayı 10, S. 19)
- Doç. Dr. MERİH Kutlu** Sosyalist Ekonomilerde Pazar ve Plânlama Arasındaki Bütünleşme Eğilimleri (Sayı 5, S. 51)
- Dr. OBA Beyza** 1970'lerde Türk Sanayicisinin Dünya Görüşü (Sayı 7, S. 31)
- ÖZAKAT Ergun** Kalkınma Temposuna Uygun Bir Anonim Şirket (Sayı 8, S. 27)
- ÖZTÜRK Tanju** Fiyat Denetimi: Yeni Bir Serüven mi? (Sayı 6, S. 19)
Radyo ve TV Reklâmları Vergilendirilmeli mi? (Sayı 11, S. 33)

- ÖZTÜRK Tanju**
Doç. Dr.
TEKBAŞ Ş. Mehmet
Dr. ÜNAL Halük
- TARA Şarık**
TAŞDELEN Servet
- Doç. Dr. TEKBAŞ Ş. Mehmet**
- TONGALOĞLU Hasan**
- Doç. Dr. TURAN G. Gül**
- Dr. URAS Güngör**
Dr. ÜNAL Halük
- Dr. ÜNAL Halük**
Prof. Dr.
AYSAN A. Mustafa
DURAKBAŞA Necdet
Prof. Dr.
HATİBOĞLU Zeyyat
- Dr. ÜNAL Halük**
Prof. Dr. AREN Sadun
Prof. Dr.
AYSAN A. Mustafa
ERDEM Kaya
ERGİN Feridun
Prof. Dr.
HATİBOĞLU Zeyyat
KURDAŞ Kemal
ÖZMEN Selâhattin
SOYSAL Ertuğrul
Dr. URAS Güngör
- Taksitli Satışlar Tebliği Tüketici Sömürüsüne Çözüm Getirebilecek mi? (Sayı 2, S. 21)
- Dış Ülkelerde Türk Taahhüt Sektörü (Sayı 12, S. 25)
- Federal Almanya Bankacılık Sistemine Genel Bir Bakış (Sayı 8, S. 41)
- Tüketici Kredileri ve Türkiye'de Taksitli Buzdolabı Satışları (Sayı 1, S. 43)
- Sermaye Piyasası (Sayı 10, 12: S. 33, 39)
- Şirket ve İşletmeler Nasıl Satılır ve Nasıl Alınır (Sayı 6, S. 49)
- Uluslararası Para Birimine Örnek: Özel Çekiş Hakları (Sayı 5, S. 45)
- Uluslararası Para Fonu, Kaynak Tahsisi ve Türkiye (Sayı 6, S. 33)
- Prof. Dr. Robert L. Heilbroner ve Batı Kapitalizminin Evrimindeki Eğilimler (Sayı 9, S. 49)
- Bir «Yılan» Hikâyesi (Sayı 10, S. 49)
- Türkiye ve Özel Çekiş Hakları (Sayı 11, S. 45)
- Bir Avrupa Para Sisteminin Kuruluşuna Doğru mu (Sayı 12, S. 45)
- Yılı Yarılarken (Sayı 5, S. 3)
- Kimler Nasıl Borçlandı? (Sayı 1, S. 75)
- Arap Türk Bankası Genel Müdürü Mr. Farag M. Shallouf ile Bir Söyleşi (Sayı 10, S. 25)
- Birinci Ulusal Bankacılık Kongresi Ardından (Sayı 11, S. 17)
- T.C. Merkez Bankası Nasıl Borçlandı? (Sayı 11, S. 61)
- Dergimiz 15. Yaşında (Sayı 4, S. 63)
- Ekonomik Yorumlar (Sayı 4, 5; S. 3, 7)

YALIM A. Doğan	Türkiye'nin Dış Borçlar Tutarı Belirlenebiliyor mu? (Çeviri: Sayı 3, S. 37)
YAVUZALP Nazmi	Türkiye'de Otomotiv Sanayiinin Durumu ve Belli Başlı Sorunları (Sayı 2, S. 35)

KONULARA GÖRE FİHRİST 1978 YILI

EKONOMİK YORUMLAR

KATILANLAR :

Döviz Darboğazında Türk Sanayiinin Durumu (Sayı 1, S. 3)	BAYKAL Besim
1977 Yılı'nın Genel Bir Değerlendirmesi ve 1978 Yılında Bekleyişler (Sayı 2, S. 5)	AKSOY Erol
Yeni Hükümetin Ekonomi Politikasının Tahlili (Sayı 3, S. 9)	Prof. Dr. ALKİN Erdoğan
1978 Mart Önlemleri ve Genel Olarak Türkiye Ekonomisi (Sayı 3, S. 3)	Prof. Dr.
Kamu İktisadi Teşebbüslerinin Sorunları (Sayı 5 S. 7)	AYSAN A. Mustafa
Vergiler 1978'in İkinci Yarısını Nasıl Etkileyecek (Sayı 5, S. 3)	ÇİLLER Özer
Yıl Ortası Ekonomik Durum (Sayı 7, S. 9)	Doç. Dr. ÇİLLER Tansu
Petrol Darboğazı, Fiyat Sorunu ve Ataş (Sayı 8, S. 3)	ÇORAPÇI Bülend
Toplumsal Anlaşma ve Sanayimizin Sorunlarına Genel Bir Bakış (Sayı 9, S. 3)	Prof. Dr.
Türk Parası ve Kambiyo Politikası (Sayı 10, S. 7)	GÖNENSAY Emre
Ekonomik Durum ve Dördüncü Beş Yıllık Plân (Sayı 11, S. 3)	GÜLER Fikret
Ecevit Hükümeti'nin Ekonomi Politikası (Sayı 12, S. 3)	GÜPGÜPOĞLU Memduh
	Prof. Dr.
	HATİBOĞLU Zeyyat
	İŞİL Erhan
	KOÇMAN Ali
	KURDAŞ Kemal
	TORUN N. Osman
	Dr. URAS Güngör
	Av. Dr. ÜNLER Ayhan
	ERSOY Oktay
	Prof. Dr.
	AYSAN A. Mustafa
	DÜNDAR Aydın
	Prof. Dr.
	GÖNENSAY Emre
	Prof. Dr.
	HATİBOĞLU Zeyyat
	KURDAŞ Kemal
	TURGUT İlhan
	Dr. URAS Güngör
	Dr. ÜNAL Halûk
	Prof. Dr. AREN Sadun
	Prof. Dr.
	AYSAN A. Mustafa
	ERDEM Kaya
	ERGİN Feridun
	Prof. Dr.
	HATİBOĞLU Zeyyat

KURDAŞ Kemal
ÖZMEN Selâhattin
SOYSAL Ertuğrul
Dr. URAS Güngör

BANKA — BANKACILIK

Özel Dış Kredi ve Kur Garantisi (Sayı 2, S. 29)
Yeni Faiz Oranları ve Kredi Maliyetleri (Sayı 4, S. 33)
Kredi ve Mevduat Faizleri (Sayı 3, S. 49)
Mevduat Munzam Karşılıkları - Tarihsel Bir Yaklaşım (Sayı 2, S. 61)
Federal Almanya Bankacılık Sistemine Genel Bir Bakış (Sayı 8, S. 41)
Birinci Ulusal Bankacılık Kongresi Ardından (Sayı 11, S. 17)
T.C. Merkez Bankası Nasıl Borçlandı (Sayı 11, S. 31)

DURAKBAŞA Necdet
DURAKBAŞA Necdet

ERÇEL Gazi
KARACAN A. İhsan

TAŞDELEN Serret

Dr. ÜNAL Halûk

Dr. ÜNAL Halûk

EKONOMİ :

Türkiye İhracatının Ülkelere ve Mallara Göre Yoğunlaşma Eğilimi (Sayı 8, S. 23) **Prof. Dr. ALKİN Erdoğan**
Dördüncü Beş Yıllık Plân Döneminde Dış Ekonomik İlişkiler (Sayı 11, S. 13) **Prof. Dr. ALKİN Erdoğan**
Helmut Schmidt İle Bir Görüşme «Almanya Zirvede Ne Arayacak» (Çeviri: Sayı 7, S. 48) **AYKAR Fulya**
1977 Enflasyonunun Nedenleri ve Alınması Gerekli Önlemler (Sayı 3, S. 25) **SOMAY Tomris**
Atatürk ve Ekonomi Politikası (Ayrı baskı: Sayı 5) **Prof. Dr. AYSAN A. Mustafa**
Yeni Vergi Tasarıları Neye Amaçlıyor (Sayı 7, S. 2) **Prof. Dr. AYSAN A. Mustafa**
4. Ekonomik Zirve Toplantısı Ardından (Sayı 8, S. 49) **Dr. BAHŞİ Gökhan**
Dünya'da Enflasyon (Sayı 9, S. 27) **Prof. Dr. BURSAL Nasuhi**
İşçi Döviz Gelirlerinin Gelişme Eğilimi ve Alınabilecek Önlemler (Sayı 9, S. 39) **Dr. ÇARIKÇI Emin**
Gelir ve Kurumlar Vergisinin Sorunları ve İlgili Yasalarda Öngörülen Değişiklikler (Sayı 5, S. 23) **DOĞAN Aykon**
Aynı Ekonomik Olayları (Sayı 1, 2, 3; S. 71, 69, 75) **FRSOY Oktay**
Türkiye'nin Dış Ekonomik İlişkilerindeki Gelişmeler (Sayı 1, S. 21) **Prof. Dr. HATİBOĞLU Zeyyat**
Aynı Ekonomik Olayları (Sayı 6, 7, 8, 9, 10, 11, 12; S. 59, 71, 63, 61, 75, 63, 61) **Doç. Dr. KILKIŞ Yıldırım**
Ecevit Hükümeti - İlk Değerlendirmeler (Sayı 3, S. 2) **KURDAŞ Kemal**
Ekonomide İstikrara Yöneliş (Sayı 4, S. 25) **KURDAŞ Kemal**
Dışsattım Olanaklarının İncelenmesi ve Ülkemiz Açısından Bir Değerleme (Sayı 9, S. 17) **Doç. Dr. KURTULUŞ Kemal**
İstanbul'da Dünya Ticaret Merkezi Kurulması (Sayı 10, S. 19) **Prof. Dr. MANİSALI Erol**

Sosyalist Ekonomilerde Pazar ve Plânlama Arasın- Doç. Dr. MERİH Kutlu
daki Bütünleşme Eğilimleri (Sayı 5, S. 51)
Prof. Dr. Robert L. Heilbroner ve Batı Kapitaliz- Doç. Dr. TURAN G. Gül
minin Evrimindeki Eğilimler (Derleme: Sayı 9, S
49))
Yılı Yarılarken (Sayı 5, S. 3) Dr. URAS Güngör
Türkiye'nin Dış Borçlar Tutarı Belirlenebiliyor mu? YALIM A. Doğan
(Sayı 3, S. 37)

İŞLETMECİLİK :

Onbirinci Uluslararası Muhasebe Kongresi'nin Ge- Prof. Dr. AYSAN A. Mustafa
tirdikleri (Sayı 1, S. 37)
Traktör İmalatında Duraklamalar ve Çözüm Yol- ALBAYRAK Zeki
ları (Sayı 4, S. 53)
Personel Departmanının Değişen Fonksiyonları BAYKAL Besim
(Sayı 6, S. 41)
Endüstriyel İlişkiler ve Çalışanların Motivasyonu BAYKAL Besim
(Sayı 9, S. 53)
İhbar Tazminatının Vergilenmesi (Sayı 7, S. 43) Av. İNCE Ergun
Gıda Dağıtım Mekanizması ve Az Gelişmiş Ülkeler Dr. KAYNAK Erdener
(Sayı 4, S. 57)
1970'lerde Türk Sanayicisinin Dünya Görüşü (Sa- Dr. OBA Beyzâ
yı 7, S. 31)
Kalkınma Temposuna Uygun Anonim Şirket (Sa- ÖZAKAT Ergun
yı 8, S. 27)
Taksitli Satışlar Tebliği Tüketici Sömürüsüne Çö- ÖZTÜRK Tanju
züm Getirebilecek mi? (Sayı 2, S. 21) Doç. Dr.
TEKBAŞ Ş. Mehmet
Dr. ÜNAL Halûk
Fiyat Denetimi: Yeni Bir Serüven mi? (Sayı 6, ÖZTÜRK Tanju
S. 19)
Radyo ve TV Reklamları Vergilendirilmeli mi (Sa- ÖZTÜRK Tanju
yı 11, S. 33)
Dış Ülkelerde Türk Taahhüt Sektörü (Sayı 12, S. TARA Şarık
25)
Tüketici Kredileri ve Türkiye'de Taksitli Buzdolabı Doç. Dr. TEKBAŞ Ş. Mehmet
Satışları (Sayı 1, S. 43)
Şirket ve İşletmeler Nasıl Satılır ve Nasıl Alınır TONGALOĞLU Hasan
(Sayı 6, S. 49)
Türkiye'de Otomotif Sanayinin Durumu ve Belli YAVUZALP Nazmi
Başlı Sorunları (Sayı 2, S. 35)

ULUSLARARASI PARA, SERMAYE PİYASASI ve TİCARET SORUNLARI

Bir Euro - Tahvil İhracı Nasıl Gerçekleşti (Çeviri: ERSAN İhsan
Sayı 10, S. 55)
Ulusal Paraların Uluslararası Değerinin Ölçülmesi GÜRSEL F. Halûk
(Sayı 10, S. 41)
Döviz Kuru ve Politikasının Seçimi (Sayı 11, S. 49) GÜRSEL F. Halûk
Uluslararası Ticaret Sorunları (Sayı 2, S. 55) KABAALIOĞLU A. Halûk,

Transfer Fiyatları Sorunu ve Çok Uluslu İşletmeler (Sayı 3, S. 59)

Uluslararası Para Piyasaları ve Danışmanlık Yapan Kuruluşlar (Derleme: Sayı 10, S. 61)

Euro - Kredi Piyasasındaki Çıkmazlar (Derleme: Sayı 11, S. 53)

Gelişmekte Olan Ülkeler ve Risk (Derleme: Sayı 12, S. 55)

Dolar'ın Geleceği (Sayı 1, S. 63)

Doç. Dr. KILKIŞ Yıldırım

Amerikan Dolarının ve Ekonomisinin Geleceği Hakkında Bir Görüşme (Çeviri: Sayı 12, S. 49)

Doç. Dr. KILKIŞ Yıldırım

Uluslararası Kredi Piyasaları ve Gelişmekte Olan Ülkelerin «Kredi Değerliliği» Sorunu (Sayı 7, S. 57, 53)

Uluslararası Para Birimine Örnek: Özel Çekiş Hakları (Sayı 5, S. 45)

Doç. Dr. TURAN G. Gül

Uluslararası Para Fonu, Kaynak Tahsisi ve Türkiye (Sayı 6, S. 33)

Doç. Dr. TURAN G. Gül

Bir «Yılan» Hikâyesi (Sayı 10, S. 49)

Doç. Dr. TURAN G. Gül

Türkiye ve Özel Çekiş Hakları (Sayı 11, S. 45)

Doç. Dr. TURAN G. Gül

Bir Avrupa Para Sisteminin Kuruluşuna Doğru mu? (Sayı 12, S. 45)

Doç. Dr. TURAN G. Gül

Kimler Nasıl Borçlandı? (Sayı 1 S. 75)

Dr. ÜNAL Halûk

SERMAYE PİYASASI :

Sermaye Piyasası (Sayı 9, 11; S. 39, 39)

Doç. Dr. BOZKURT Ünal

Sermaye Piyasası (Sayı 1, 2, 3, 3, 4, 5, 6, 7, 8; S. 31, 45, 45, 47, 35, 27, 25, 35)

Doç. Dr. BOZKURT Ünal

Doç. Dr.

TEKBAŞ Ş. Mehmet

KISAGÜN Ömürlü

1970 - 1975 Döneminde Türk Sermaye Piyasasında Hisse Senetlerinin Elde Tutma Kârlılığı (Sayı 5, S. 41)

Sermaye Piyasası (Sayı 10, 12; S. 33, 39)

Doç. Dr. TEKBAŞ Ş. Mehmet

ÇEŞİTLİ :

Türk Parasının Kıymetinin Korunması Hakkındaki Kanun Anayasaya Aykırımıdır? (Sayı 12, S. 19)

Doç. Dr. BİLGİN Pertev

Amerika'da Türkler (Sayı 11, S. 27)

Prof. Dr. BURSAL Nasuhi

Roma Klübü Başkanı Dr. Aurelio Peccei İle «Günümüz Dünyasının Karşılaştığı Sorunlar ve Bunların Çözümleri» Konusunda Bir Söyleşi (Sayı 7, S. 19)

Dr. AHMET Esin

Dr. AURELIO Peccei

Dr. OBA Beyzâ

Dr. ÜNAL Halûk

Dergimiz 15. Yaşında (Söyleşi: Sayı 4, S. 63)

Dr. ÜNAL Halûk

Prof. Dr.

AYSAN A. Mustafa

DURAKBAŞA Necdet

Prof. Dr.

HATİBOĞLU Zeyyat

Dr. ÜNAL Halûk

Arap - Türk Bankası Genel Müdürü Mr. Farag M. Sha'louf İle Bir Söyleşi (Sayı 10, S. 25)

banka ve ekonomik yorumlar

Ekonomik Yorumlar

Aydın Dündar
Prof. Dr. Emre Gönensay
İhan Turgut
Güngör Uras
Oktay Ersoy

Türkiye'nin Dış Ekonomik
İlişkilerindeki Gelişmeler

Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu

Sermaye Piyasası

Doç. Dr. Ünal Bozkurt
Doç. Dr. Mehmet Ş. Tekbaş

Onbirinci Uluslararası Muhasebe
Kongresi'nin Getirdikleri

Prof. Dr. Mustafa A. Aysan

Tüketici Kredileri ve Türkiye'de
Taksitli Buzdolabı Satışları

Doç. Dr. Mehmet Ş. Tekbaş

Dolar'ın Geleceği

Doç. Dr. Yıldırım Kılıç

Ayın Ekonomik Olayları

Oktay Ersoy

Europlyasalar

Dr. Halük Ünal

80 milyon dolar için
ilâç sanayii durmak
üzere

Ekonomik Yorumlar

Kalkınma Hızı % 3-4'e
düşürülmelidir

Prof. Hatiboğlu

Tüketiciler taksitli satışlar
için ağır bir bedel
ödemektedir

Doç. Tekbaş

Bize sorarsanız
deriz ki...

MARKASI
GÖKBAKAN
OLSUN

GG
GÖKBAKAN
TRİKOLARI

Yurdun her tarafında
kaliteli giyim
mağazalarında



ILANCIK

ÖZÜR

Aralık sayımızın Kemal Kurdaş'a ait "DEVALÜASYON VE GELİR DAĞILIMI" başlıklı ekinde, 10 uncu sahifede başlayıp 11 nci sahifede devam eden cümlelerin doğrusu şöyledir:

Bu durumda rakip memleketler ya kendileri bir devalüasyon yaparak veya kuru az değerlenmiş olan memleketi reva-lüasyona zorlayarak aradaki (kendilerine göre) haksız rekabeti gidermeye çalışırlar.

26 ncı sahifede "9- Türkiye'de Deva-lüasyona Niçin Karşı Gelinir" başlığının altındaki ilk cümlelerin doğrusu şöyledir:

Yukarıda verilen açıklamalar Deva-lüasyonun, fazla değerlenmiş durumdaki cari kuru denge kuru düzeyine veya imkân olursa az değerlenmiş bir düzeye getirerek piyasa ekonomilerinin işleyiş ve gelişmesini sağlıklı bir temele oturtmaktaki faydalarını bütün çıplaklığıyla ortaya koymuştur.

Her iki yanlışı düzeltir, özür dile-riz.

banka ve ekonomik yorumlar

Sahibi :

Banka Yayınları ve Kültür Ltd.
Şirketi adına : Ertum Öcal

Yazı İşleri Müdürü :

Dr. Halûk Ünal

Danışma Kurulu :

Erol Aksoy, Prof. Osman Fikret Arkun, Besim Baykal, Prof. Dr. Nasuhi Bursal, Mehmet Gün Çalika, Ahmet Demirel, Oktay Ersoy, Prof. Dr. Cumhuriyet Ferman, Prof. Dr. Emre Gönensay, Dr. Alp Gürus, Erhan Işıl, A. Nazif Keyman, Doç. Dr. Yıldırım Kılıç, Kemal Kurdaş, Doç. Dr. Kemal Kurtuluş, Nuh Kuşçulu, Ertuğrul Soysal, Prof. Dr. Baran Tuncer, Fikret Tunçer, Turhan Tümay, Doç. Dr. Yüksel Koç Yalkın,

Yönetim Komitesi :

Dr. Öztin Akgüç, Prof. Dr. Mustafa A. Aysan, Oktay Ersoy, Ziya Nebioğlu, Ertan Özgür, Güngör Uras, Doğan Yalım

Denetim Komitesi :

Bülend Çorapçı, Necedet Durakbaşa, Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu

İdare Yeri :

Cağaloğlu, Çatal Çeşme Sk. 17
Kat. 4, İstanbul, Tel : 26 34 11,
Baskı : Bilmen Basımevi

İlan Tarifesi :

Arka dış kapak 2000.—, Ön iç kapak 1800.—, Arka iç kapak 1600.—, İç sahifeler 1500.— TL.

Hesap Numaralarımız :

Ziraat B. Beyoğlu 768, İş B. Türbe 1541, Akbank Türbe 4512.

Sayın Okurlarımız,

Sıkıntılı ve acı günlerle dolu bir yılı geride bırakırken umutlarımızı yeni bir siyasal kadronun başarısına bağlamış bulunuyoruz. 1978 yılında geçmiş yılın sabrını ulusça yineleyebilecek miyiz? Kızgın politik çatışmalar sonucu, tüm kesimleri yıpranmış bir toplumu mutlu günlere ancak umutlu bir sabır gücü çıkarabilir. Yeni kadro bu sabrı talep edecektir, etmek zorundadır. Ancak sabrı gösterecek kişilerin, kesimlerin sıkıntıdan ve ödüllerden eşit pay alması onlara gerekli sabır gücünü verecektir. Yoksa bazı kesimler patlama noktasına gelmiş bulunmaktadır. Yeni Yıl, bunun için hepimize meydan okumaktadır; Türk toplumunun gücü bu tür meydan okumaların üstesinden gelecek düzeydedir.

Derginiz Yeni Yılda da ekonomik ve sosyal sorunularımıza çözüm yolları bulunması yönündeki çabalarımızı sürdürecektir. Yayın hayatımızın 15 yılına girmiş olmamız da bize ayrı bir heyecan vermektedir. Bu nedenle bizden desteğini esirgememiş siz Okurlarımıza ve Derginizi bugün ere ulaştırmakta katkısı olmuş tüm kişilere içten teşekkür ederiz.

Bu sayımızda güncel sorunlardan «Türk Sanayiinin Çıkamazları» konusu ilaç ve otomotiv sanayilerinden gelen konuklarımızla tartışılmıştır «Tüketici Kredileri» konusunda Doç. Tekbaş'ın araştırması ise Türk Ekonomisi'nin ne denli denetimden yoksun bulunduğunu açıkça ortaya koymaktadır. Öngörülerindeki gerçekçiliği, yaşadığımız günler tarafından kanıtlanmış Derginiz ekonomi kuramcılarından Prof. Hatiboğlu'nun 1973 yılındaki bekleyişlerini oldukça ilginç bulacaksınız. Ülkemizin önemli sorunlarından «Muhasebe Mesleği» konusunu Prof. Aysan «Muhasebe Kongresi»ndeki izlenimleri ile ilginç bir biçimde ortaya koymaktadır. Doç. Kılıç ise son günlerin önemli olaylarından «Doların Düşüşünü» yaptığı bir çeviri ile aydınlatmaktadır. Sürekli bölümlerden Sermaye Piyasası ve Ayın Ekonomik Olaylarına ek olarak düzenlenen «Europiyasalar» bölümünün önemli bir boşluğu dolduracağını umarız.

1978'in ilk sayısında başlamış olduğumuz yeniliklerin beğeninizi kazanmasını dileriz.

Yeni yılda yine beraber olmayı umar başarı ve mutluluk dilekelerimizi sunarız.

İçten Sevgilerimizle
Dr. Halûk ÜNAL

EKONOMİK GÖSTERGELER

T.C. Merkez Bankası	1975	1976	1977			
			Ekim	Kasım		
Altın ve Döviz Mevcutları (Milyon \$)	1.000	969	511.0 (23.12.77:	467.8 500.8)		
Tedavüldeki Banknotlar (Milyon TL.)	41.968	52.061	74.415	80.139(2.12.77)		
Hazineye kısa V. Avans (Milyon TL.)	17.194	21.736	43.2	44.5 (2 12.77)		
Bankalar (Milyon TL.)						
Toplam Mevduat	134.300	145.100	191.800	192.006 (18.11.77)		
Toplam Krediler	135.600	171.700	212.900	215.409 (18.11.77)		
Fiyatlar (1963=100)			Artış	Artış		
			%	%		
Toptan Eşya fiyatları (Genel Endeks	360,8	429.7	19.09	548.6	565.2	3
İstan. Geçinme Endeksi	389.0	464.2	19.33	612.0	650.2	6
Dış Ticaret (Milyon \$)						
İthalât	4.725.7	5.127.6	4.868.3	5.218.8		
İhracat	1.400.8	1.959.8	1.226.8	1.387.0		
Fark	3.324.9	3.167.8	4.541.5	3.829.8		

- 1 — İthalât bedelleri Şubat/1977 ayından bu yana transfer beklemektedir.
- 2 — İhracatta Kasım 1977 de bir evvelki aya göre, önemli artış vardır. (160 milyon \$). Geçen yılın aynı ayında bu artış 142 milyon \$ idi. Ancak 11 aylık ihracat rakamlarının mukayesesinde durum bu yıl lehte değildir.
(1976: 1.752 milyon \$
(1976: 1.752 milyon \$, 1977 1.387 milyon \$).
- 3 — İşçi dövizleri geçen yılın altında seyretmektedir. Geçen yıl (1976 da) Ekim 86, Kasım 82 milyon \$. 1977 de Ekim 81.3; Kasım 63.8 milyon \$.
- 4 — Tedavüldeki banknotlar Kasım ayında olağanüstü yükselmiştir.
- 5 — Mevduat ve kredilerde artış devam etmiştir.
- 6 — Endekslerde çok büyük artışlar devam etmektedir.

ekonomik yorumlar

Katılanlar : Aydın Dündar, Prof. Dr. Emre Gönensay,
Kaya Turgut, Güngör Uras ve Oktay Ersoy

ERSOY : Efendim hoş geldiniz. Bugünkü Ekonomik yorumların konusu: «Döviz Darboğazında Türk Sanayiinin Durumu». Memleketin içinde bulunduğu kritik ekonomik şartlar ve bunun tabii sonuçlarından biri olan döviz problemimiz ekonomimizin her safhası gibi sanayiimizi de derinden etkilemekte. Hepimizce malûm olan çeşitli tedbirlerle sanayii büyük fireler vermeksizin bugüne getirebildik. Ama bu problemler şu anda ne boyutlar gösteriyor? Sanayiinin kendi kendisini korumak için aldığı tedbirler onu ne noktaya kadar götürebilir? Nerede artık tam bir durma olur veya olmak ihtimali vardır? Ne beklenbilir? Ne gibi tedbirler sanayii kesimince önerilir? Hükümet ne yapabilir? Ne yapmalıdır? Bu konularda görüşleri almak ve müşterek noktaları altını çizerek tesbit etmek, herhalde günümüzün en öncel meselelerinden biri olarak gözükmüyor. Bu itibarla uygun görürseniz Sayın Uras, bu çerçevede içerisinde sanayiinin içinde bulunduğu problemler ve bu problemleri halletme çabaları konusunda önce sizin izahlarınızı dinleyelim.

URAS : Efendim ben meseleyi daha geniş alacağım. Önce bazı gerçekleri vurgulamak istiyorum. Edindiğim bilgilere gö-

re bu yıl 17 Şubat'tan beri Merkez Bankası normal transfer taleplerini yerine getiriyor. Biz iktisatçılar ekonominin bugünkü hale gelebileceğini az çok önceden tahmin ediyorduk; ama tahminimizde bir noktada yanılmışız; ekonominin bu yılın ortalarında, tamamen duracağına inanıyorduk. Bu görüşlerimizle çelişen husus, Şubat'tan beri transfer yapılmadığı halde ekonominin bugüne kadar durmamış olmasıdır. Özellikle yeni getirilen «kendi dövizini kendin bul» sistemi içinde yurt dışındaki işçi tasarruflarının, ekonomiyi belli bir süre dolaylı yollardan finanse ettiğine inanıyoruz. Ancak böyle bir durumda işçi dövizlerinin aylık girişlerinde önemli düşmeler olması gerekir. Ne var ki işçi dövizlerinin yayınlanan aylık giriş rakamlarına, sanırım en son ay Ağustostur, bakıldığında miktarın geçen yıla göre düşük olduğu, fakat akışın devam ettiği saptanabilir. O zaman geride şöyle bir ihtimal kalıyor: Yurt dışındaki birikmiş tasarrufların şu anda ekonomiyi finanse ediyor olması. Fakat ne ölçüde? Türk Lirasının değeri bu tartışmaları yaptığımız günlerde dış piyasalarda 1 Dolar = 27 liraya kadar düşmüştür. Bundan bir birbuçuk iki yıl önce yaptığımız forumlarda Sayın Prof. Gönensay'ın Türk Lirası'nın talebi ve dış değerinin teşekkülü konusunda yaptığı

bir açıklama vardı. Ben onu her zaman vurgularım. Orada Sayın Gönensay demişti ki; Türk hükümetinin Türkiye'de tahsis yapabildiği ölçüde dışarıdaki talep arza göre daha düşük ölçüde kalıyor ve Türk Lirası'nın normal transfer fiyatı ile dış fiyatı arasındaki fark küçük oluyor. Şimdi bu transfer fiyatı daha doğrusu resmi fiyatı (transfer olmadığına göre resmi fiyat demek daha doğru olacak) ile dış fiyatı arasındaki büyük fark zannederim talebin fazlalığından ortaya çıkıyor İlginç nokta şu ki bu fark süratle büyüyor. Bu fiyatın süratle büyümesinin karşısında bizler hareketsiz kalamayız. Şu noktadan kalamayız ki, bu, suni olarak büyüyen fiyatlardır. Bir süre sonra ciddi operasyonlarda artık bizim kur ayarlamasını da dikkate almamız lâzım. Sayın Hatiboğlu %100 devalüasyon dediği zaman hemen hemen herkes ona karşı çıkmıştı. Ancak gerçekte TL.'nin değeri bugün %100 düşmüştür. Aldığımız yanlış ekonomik tedbir kararları ile sanayiinin durumunu vurgulamadan, başka tehlikelere, yani bu gelişmenin tehlikeli yönlerine değinmek istiyorum. Geçmişte Türk ekonomisi bu hallere düşmeden, 1976'da yani sorun gene ciddi iken fakat ümitsiz değilken, bir takım öneriler geliştiriyoorduk. Diyorduk

**Uras ... artık
% 100 devalüasyon
da çare olmaktan
çıkıştır .**

ki: Büyük ölçüde devalüasyon yapılsın vs. Şimdi bilmem ki Türk Lirasının değerini 1 Dolar = 100 Liraya düşürseniz acaba meseleye çözüm getirecek mi? Artık işi o kadar karmaşık hale getirdik ki, şu anda yapacağımız devalüasyonun etkisini de yok ettik. Yani devalüasyon gibi bir aracı da kullanılmaz bir hale getirmiş bulunuyoruz. Şimdi şu anda sorun nedir? Bir tarafta tamamen kilitlenmiş ve kurumuş bir resmi döviz kaynağı, öbür tarafta Türkiye'nin bütün taleplerinin bir veya birbuçuk milyonluk işçi tasarrufuna yöneldiği bir mekanizma-

Gerçekten, yurt dışındaki 1 milyon işçinin resmi kanaldan gönderdiği, 1 milyar doların dışında, bunların 1,5 milyarlık bir potansiyeli olduğunu ve bunun gayriresmi kanallardan Türkiye'ye intikal ettiğini, hesaplayabiliyoruz. Bu yeni durumda resmen gelen 1 milyar da 500 milyona düşecek diyeim. Demek ki Türkiye'nin bütün sanayiinin işleriği bu gayriresmi kanallardan gelmesi muhtemel 2 milyar dolara bağlanmış bulunmaktadır. Bu durumda kanımca, yatırım yapılmayıp, sadece gerekli hammadde bu yoldan karşılanabilir. Çünkü, bildiğiniz gibi Türkiye'de sanayiinin normal hammadde ve ara malı ihtiyacı yılda 2 milyar dolar, dolayındadır. Tabii bu tamamen nazari bir şeydir. Demek ki biz, sanayiimize hammaddesini buralardan nasıl temin ederse etsin ama işini yürütsün diyoruz. Burada vurgulamak istediğim çok ilginç gözlemlerim var: Bakınız piyasada Amerikan sigarası bulunmuyor. Fakat Irak sigarası var. Niye Amerikan sigarası bulunmuyor? Çünkü, Amerikan sigarası eskiden dolar karşılığı geliyordu. Yani işçi tasarruflarının, Türkiye'ye resmi kanallarla gelmeyen işçi tasarruflarının, bir kısmı bu amaçla kullanılıyordu. Diğer bir deyişle bu sigaralar döviz karşılığı yani konvertibl döviz karşılığı geliyordu. Şimdi konvertibl dövizin daha iyi, kullanım alanları var. Bu dövizleri sanayi de kullanıyor ve fiyatı bu nedenle yükseldi. Bu durumda 50 liraya Amerikan doları getirmektense 50 liraya ara malı getirip, içerde sanayii durdurmadan üretmek daha kârlı hale gelmiştir. Ve böylece Amerikan sigarasının yurda girişi de durmuştur. Kaçak sigara ancak takas yani mal mukabili dönüşümlerde, hayvan karşılığı ve buna benzer yollarla, Iraktan geliyor. Diğer ilginç bir gözlem de Türkiye'de sanayiinin her durumda üretimini sürdürme çabasıdır. Beni teknisyen olarak hayrete düşüren nokta şu: Şubat ayından beri transfer olmuyor, yılın sonuna geldik, gene de bu ekonomi, çarpık dediğimiz kötü dediğimiz bu ekonomi yürüyor. Nasıl yürüyor bu? Demek ki ekonomi kendi kanallarını buluyor. Çünkü dikkat ediniz Türkiyede şu anda

kıtlığı ciddi ölçüde hissedilen mal yok. Otomotiv sanayiinde büyük talep var, o da fiyatların suni olması ve büyük bir talep birikiminin neticesi. Onun dışında ufak şeyler var. Vatandaş hergün bakkala gidiyor, kahvesi var, kahve 300 liraya çıktı ama kahveyi buluyor, margarin var; onun için tek bulunmayan şey ilaç. Bazı ilaçları bulamıyor ama bu ilaçları da bulamamaya zaten uzun zamandan beri alıştı. Onun dışında bakıyorsunuz bu iş de yürüyor. Müsaade ederseniz ben sözü şimdilik burada bırakayım. Sanayi ile ilgili vurgulamaları tartışmadan sonra ele alırız.

ERSOY : Teşekkür ederim Sayın Uras, acaba sayın Dündar, bir otomotiv sanayii temsilcisi olarak hâdiseyi ve problemi siz nasıl görüyorsunuz?

DÜNDAR : Efendim, döviz problemi Türk sanayiini büyük bir açmaza sokmuştur. Konuya Sayın Uras'ın son sözlerini ele alarak girmek istiyorum. Sanayi işliyor ama bunun uzun vadede işleyeceğini sanmıyorum. Çünkü, 1960'lardan sonraki plânlı dönemde biz sanayi politikalarını çizerken, seçimlerimizi yaparken bugünler için hatalı kararlar verdiğimiz kanaatindeyim. Genellikle gerek kamu kesiminde, gerekse özel kesimdeki teşvikler ithal ikamesi esasına göre yapılmıştır. Hatta bir parantez açmak isterim. Bir inceleme yapılırsa, DPT'ne verilmiş projelerdeki döviz tasarruf miktarları toplansa bugün Türkiyenin dış ticaret hacminin içerisinde yer alacak ithal tutarının 50 milyar TL.'na yahut 20 milyar doların üzerine yaklaştığı görülür. Her proje büyük döviz tasarrufu iddiaları ile getirilmiştir. Çünkü potansiyel talep hesaplar; efektif talepmiş gibi çarpma bölme ve sonunda tasarruf şeklinde gösterilmiştir. Uzmanlarımız (hep uzmanlık yaptık oralarda) bunları o zaman için farketmemiştir. İğneyi de ipliği de ithal ediyoruz kompleksimiz bizim böyle bir çarpık bir sanayi kurumamıza neden olmuştur. Bunu tenkit etmek de bazı yönlerini müdafaa etmek de mümkündür. Bunun belirgin bir misali de otomotiv endüstrisidir. Otomotiv endüstri-

si dünyanın diğer ülkelerinde olduğu gibi Türkiye'de montajla başalmıştır. Döviz ge-

Dündar : .. Mal mukabili ithalât çift finansmanı gerektirmektedir.

reksinmesi konusunda otomotiv endüstrisi yurt dışındaki dövizlerle ikmal yapmış olabilir. Bunun klasik tatbikatı ülkemizde «mal mukabili» ithalâttir. Adı mal mukabilidir, parası orada ödenmiştir. Bu başka büyük sorunlar da ortaya çıkarmaktadır. Kur farkları bir tarafa, çift finansmanı gerektirmektedir. Bir kere orada bir finansman yapıyorsunuz, soara getirip bankadan çekerken yeni bir finansman yapıyorsunuz. Bütün bunlar hepsi maliyeti tazyik edecek meselelerdir. Diğer taraftan da otomotiv mamülleri Türkiye'de en yoğun fiyat kontrollerine tabi bulunmaktadır.

GÖNENSAY : Burada bir şey ilâve edebilir miyim? Bir de yabancı ortak firmaların açtıkları krediler var.

DÜNDAR : O da çok mühim. Teşekkür ederim. Gerçekten öyle. Meselâ bizim firma için bu, diyelim 15 milyon dolardır, başka bir grup için duyuyorum 60 milyon dolardır. Daha az veya daha çok firma kredileri vardır. Bu işin bugüne kadar gelmesini biraz da bunlar mümkün kılmıştır. Ama bu çözüm değildir, yani bunu 1978 lere girişe kadar diye düşünelim. Ama bildiğim kadarıyla Otomotiv Sanayiindeki bütün firmaların 1978 programları askıdadır. Toplam 400-410 milyon dolarlık bir ihtiyaç hesabı yapılmıştır. Bu para nasıl temin edilecektir? Şimdi müsaade ederseniz şu an için sorunu ortaya koymakla yetineceğim.

ERSOY : Ancak bir sorun var ortada. içinde bulunduğumuz bu durum 1977 üretim programını ne derece etkilemiştir.

DÜNDAR : 1977 yılında fabrikalar üretim programlarını aynen uygulayamadılar. Otomotiv endüstrisindeki üretim programları geçmişte de aynen uygulanamamıştır. Yani meseleyi yalnız döviz yokluğuna bağlamıyalım. Adil olmak gerek. Fakat 1977 yılında çok daha düşük seviyelerde ka'mışlardır. Bunun önemli nedeni de döviz transferlerindeki aksamalardır. Geçmiş yıllarda üretimde aksamalar parçaları bir arada zamanında, bulduramamaktan ileri gelmekteydi. Çoğu zaman yerli yan sanayi firmalarında büyük aksamalar oluyordu. Yerli yan sanayii firmaları, belli bir ciddiyete ve kapasiteye, cesamete ulaşmamışlardı. Bu bakımdan çoğu zaman problem yaratıyorlardı. Fakat bu sene bunları da döviz transferlerindeki gecikmeler veya ithal edildiklerinin elde edilemeyeşi önemli ölçüde etkilemiştir. Tahmin ediyorum firmalar programın ortalama, % 60'ının üzerine çıkamamıştır. Bir tek, bildiğim kadarıyla Oyak-Renault kendi programını uygulamıştır.

ERSOY : Piyasa fiyatlarının, müsaade edilmiş perakende fiyatların hemen hemen bir misli üzerine çıkmış olmasında acaba, 1977 nin bu kısıtlı üretiminin büyük rolü var mıdır? Yoksa döviz problemi olmasa da bu gene böyle mi olacaktı? Bunun sebepleri başka mıdır

DÜNDAR : Evet efendim, müsaade-nizle şöyle cevaplandırmak isterim. Döviz probleminin en had safhada görüldüğü sene bu senedir. Geçmiş yıllar, 1976, 1975 rahat geçmiştir. Fakat o yıllarda da ak borsa karaborsa meselesi vardı. Etketif hale gelmiş talebe üretim yetmemektedir. Bütün mesele burada. Fakat kişisel görüşümü arz edeyim, efektif talebin bu derece yükselmiş olmasında da yanlış fiyat kontrol mekanizmasının büyük rolü vardır. Yani birbirlerine karşılıklı fasit daire şeklinde tesir etmektedirler. Yine kanımca, bugün otomobil sırasındaki, traktör ve kamyon sırasındaki alıcıların çok büyük bir kısmı gerçekte o malı tüketme, yahut o malı mülkiyetini almak için sıraya girmekte, sadece fiyat farklarından istifade

etmek gayesi gütmektedirler. Bir nevi ticareti yapmamaktadır bu işin, vergisiz ve çok tatil bir ticareti yapılmaktadır. Bu, tabii talebi hızlandırıyor, kamçıyıyor. Piyasa ekonomisinin kuralları iştetilsse üretim bugünkü seviyenin altına düşmez sanırım; aynı seviye devam edecek hatta ana firmalara kâr imkânı doğacağından üretim biraz kamçılanacaktır. Fakat talep bugünkü seviyenin biraz altına düşer kanaatindeyim.

ERSOY : Teşekkür ederim sayın Dündar. Biraz sonra önerilerinizi görüşürken, son günlerde güncel bir hâle gelmiş «Otomotiv Sanayii» fiyatlarının bütünüyle serbest bırakılması önerileri ile ilgili görüşlerinizi de almak isteriz. Sayın Turgut acaba, bu probleme, sanayimizin içinde bulunduğumuz Döviz problemi, ilaç sanayi gözlüğünden baktığımız zaman, ne görüyoruz?

TURGUT : Ben müsaade ederseniz önce ilaç sanayi ile ilgili kısa bilgi sunayım... Türkiye'de ilaç tüketimi aşağı yukarı perakende fiyatlarla 5,5-6 milyar liraya ulaştı. Kişi başına bu, 120 ilâ 130 liralık bir tüketim demektir. Amerikan doları olarak alınırsa 6-7 dolar civarına tekabül eder ki bu, dünya ortalamasının altında kalıyor. Dünya ortalaması 10 dolar civarındadır. Bu, gelişmiş ülkelerde 65 dolara kadar çıkmaktadır. Hatta gelişmiş ülkelere kişi gelirinin %6 sının sağlık hizmetlerine ayrılması öngörülür. Oralarda başlıca masraf unsuru ilaç oluyor. Bu 5,5 milyar dolarlık üretime karşılık ilaç hammaddesi ithalâtı, için gerekli döviz miktarı 80 milyon dolar civarındadır ve her yıl aşağı yukarı %10 civarında artmaktadır. Bugün nüfusumuzu 40 milyon kabul ederssek kişi başına ihtiyaç 2 dolara tekabül ediyor, hammadde ithalâtı için. Bu üretim Türkiye ihtiyacının %99'unu hatta biraz daha üstünü sağlar. %100 dememek için söylüyorum, çünkü 300 bin dolarlık bir mamül ilaç ihtiyacı zaman zaman çıkmaktadır. Bu da kanser ilaçları gibi, zaman zaman epidemik hastalıkların ortaya koyduğu aşı ihtiyacı gibi oluyor. Türkiye'de ilaçlar dün-

ya standartlarına uygun bir standartta yapılmaktadır. Kendisine göre bir standart yoktur. Dünyanın kabul ettiği standartlara göre imal ediliyor. Kanımca Türk ilaç endüstrisi yurt ihtiyacını dünya standartlarında ve dünya fiyatlarına göre daha ucuza karşılayabilen tek sanayi koludur. İlaç sanayii, özel sektörde olan diğer sanayi dallarının dışında, tümüyle devlet kontrolü altında tek sanayii dalıdır. İthalatımız kontrol altındadır. İthalatımız derken, ithalatını yaptığımız hammaddelerin fiyatları, standartları kontrol altındadır. Mamulün formülü, yapılacağı şekli, cinsi, kontrol altındadır. Ayrıca buna konacak ambalaj, ambalajın içine konacak miktar, yıllık işletme giderleri, idare, finansman satış ve kâr hepsi bizzat Bakanlar Kurulu kararına göre tesbit edilmiştir. Diğer teknik yönler yani ilacın tedavi değeriyle ilgili hususlar ise 1928 senesinde çıkmış olan bir kanunla Sağlık Bakanlığına verilmiştir ve o şekilde yürütülmektedir.

Türkiye'de ilaç adedi hastalık adelerine uygundur. Bir ilaç enflasyonundan bahsedebilirsiniz, 8.00 - 10.000 ilaçdan bahsedebilirsiniz. Halbuki Türkiye'de sirkülasyonda 3 000 ilaç vardır. Bunu da 5-600 civarında hastalığa böldüğümüz zaman normal 5-6 tane her hekimin tayin edeceği yahut tesbit edeceği vak'aya göre kullanılabileceği ilaç çıkıyor. İlaç sanayii diğer sanayi dallarına göre, kullandığı elemanlar içinde en yüksek düzeyde yüksek tahsil görmüş eleman kullanılan bir sanayi dalıdır. Çalışanların %19,5'u kadar, buna %20 de diyebiliriz. İlaç sanayiinde hammadde üretimi mevcuttur. Ve bu son 10 yılda gerçekleşmiştir. Aşağı yukarı bugünkü tüketimin %20 civarındaki hammaddesi aktif hammadde ve diğerleri olarak yerli üretilmektedir. Ancak yerli üretimde de solventler, makinalar özellikle petro-kimya ile ilgili olan hususlarda da gene dışa bağımlılık yani ithalâta bağlı olarak çalışma vardır. İlaç sanayiinde 100 civarında laboratuvar vardır. Ancak ilaç üretiminin %80 ini yerli- yabancı 25 civarında fabrika yapmaktadır. Bunların da teknolojik düzeyi oldukça ileridir. Bunları ben kısaca arzedi-

yorum. Çünkü temelde önemli dertler vardır. Bu sanayide de darboğaz fiyat sorununun ortaya çıkmaktadır. İlaç fiyatları SSYB'lığı tarafından Bakanlar Kurulu kararına göre tesbit edilir. İlaç fiyatlarındaki bir değişiklik, bir artış ancak sınırlı maliyette %20'lik bir artış veya eksilişi olduğu takdirde gerçekleşebilir. Artış %19,5 olsa bunu artırmak, ilacın fiyatını değiştirmek mümkün değildir. Sınırlı maliyetteki bu %20 artış örneğin ham maddede %200'e kadar çıkan %300'e kadar varan fiyat artışına tekabül etmektedir. Dolayısıyla da büyük bir darboğaz husule getirmektedir. İlaç sanayiiimizde iki büyük eksiklik vardır. Biri araştırma düzeyine henüz gelmemiştir. İkincisi de ihracata yönelik çalışma yapılmamaktadır. Bunları her ikisi de kararnamelerin, özellikle fiyat kararnamelerinin doğurduğu sonuçlardır. İlaç sanayiiimiz de diğer sanayiler gibi döviz sıkıntısı çekmektedir; Şubat ayından bu yana 12,5 milyon dolarlık bir transfer gerçekleştirilmiştir. Bu 12,5 milyonluk ithalât ise biraz evvel arzettiğim gibi, ihtiyacı 80 milyon dolar kabul ettiğimizde, bunun %15'ini oluşturmaktadır. Darboğazlar olarak bir döviz sıkıntısı, bir de mevcut fiyat mekanizmasının doğurduğu sıkıntılar vardır. Bakanlıkça ilaç sanayiine %12,5'luk bir kâr öngörülmekte, bu da her zaman alınmamaktadır. Ancak ithal fiyatlarının 1974'ten bu yana 2-3 kez devalüasyona yahut kur ayarlamasına tabi tutulması, işcilik ücretlerinde toplu sözleşmelerin getirdiği yükler, ambalaj malzemelelerinde, alüminyumda, şişe camda kağıt fiyatlarındaki artışlar göz önüne alındığında haliyle bir fiyat unsuru da, bir malivete unsuru da bugünkü ilaç sıkıntısının ikinci bir nedeni olmaktadır. Ben Uras beyin görüşünden farklı düşünüyorum, bugün meselâ ilaç sanayiinde 1.000 küsur civarında bir tensikat olmuştur.

ERSOY : Kaç kişide 1.000 kişi?

TURGUT : Tamamını 10 000 kişi kabul edersek %10 civarında bir tensikat yapılmıştır. Ancak büyük sanayi kolu, bilindiği gibi birdenbire durmaz. Bir sanayiinin,

batması, duraklaması uzun bir süre içinde olur. Şubat ayından bu yana bildiğiniz gibi 12,5 milyonluk bir döviz transferi gerçekleştirilmiştir. Ağustos ayı en büyük gü-rültünün, koptuğu devirdir, ilaç yoktur diye. O zaman piyasada bulunmayan ilaç adedi 100 civarında idi. Bugün aşağı yukarı 600 ilaç mevcut değildir. Bu yılbaşına kadar tedbir alınmadığı takdirde 1.500'ü bulacaktır. Şubat ayını geçtiğimiz takdirde de 2.000'i bulabilecektir. Bulunamamasının nedenlerini biraz sonra arzedeceğim. İlaç sanayimiz, özel yapısı itibariyle farklı iki kuruluşa dayanır. Bir tanesi yabancı sermaye müesseseleri diğeri de bizim bildiğimiz yerli müesseseler.

URAS : Bir saptama yapabilir miyim? Efendim, bir tüketici olarak müsaadenizle vurgulamak istiyorum. Konuyu okulda bitlenen çocuğuna bit şampunu bulamıyan bir baba, kalp hastası anasına, babasına kalp ilacı bulamıyan bir eviât açısından alırsak döviz sorunu ile ilaç politikasını tamamen ayırarak düşünmek lâzımdır. Benim gözlemim şu ki; döviz sorunu olmasaydı da ilaç sanayiinde bu sarsıntı olacaktı ve siz 1.000 işçiyi çıkaracaktınız. Çünkü Türkiye'de maalesef ilaç sanayii ya kendini anlatamıyor, ya da Türkiye'de bürokratlar ve kamuoyu ilaç sanayiini yanlış tanıyorlar. Otomotiv Sanayiinde 800 milyon dolarlık direkt yedek parça ve malzeme transferi, sonra her yıl otomotiv parkına ilâve edilen asgari 50 şer binlik aracın senede 80 milyon dolarlık benzin ve yedek parça ihtiyacı, öbür tarafta sadece hammadde olarak 80 milyon dolar transfer yaptığı için itham edilen bir ilaç sanayii. Ben ilaç sanayiini korumak için söylemiyorum ama Devlet olarak biz eğer 50 yıldır bu soruna bir çözüm getirememişsek ve 80 milyonu dışa bağılılık olarak görürörsak, kanımca diğör sanayileri de tamamen kapatmamız gerekir.

TURGUT : Şimdi efendim konu şu: belirttiğiniz gibi Türkiye'de çok hedefler saptanıyor da bu hedefler saptanırken neyin ne şekilde halledileceğini bilemiyorsunuz. Bir kanun yapıyoruz, kanunda diyo-

ruz ki Sağlık Bakanlığı Bakanlar Kurulu Kararnamesiyle ilaç fiyatlarını, daha doğrusu ilaç sanayiini idare edecektir. Kamuda çalışan insanların, çoğu zaman değişik görevleri oluyor. Bazı görevliler sanayi müesseseleri faydalı, iyi çalıştığı, geliştiğı müddetçe kendisinin memleketine hizmet ettiği anlayışı içinde oluyor. Bir diğör grup ise beni buraya görevlendirdiler, dolayısıyla ben halkın haklarını koruyacağım diyor, bu doğaldır. Fakat korumayı haksızlığın da aşırısına götürecektir kadar bir sahiplik hüviyetine giriyor. Bunun orta yolunu Türkiye, özellikle Sağlık politikasında bulamaz. Türk devletinin anayasasında belirtmesina rağmen, Türkiye'de belirli bir sağlık politikası yoktur. ilaç da bunun bir parçası olduğundan bu alanda da belirli bir politikadan söz etmek imkânsız-

Turgut : ... bugün bulunmayan ilaç sayısı 600 dür. Transferler gerçekleşmezse bu sayı 1000 - 1500'ü bulacaktır.

dır. Sayın Aysan birçok defalar bizim fiyat müzakerelerimize, münakaşalarımıza bilim adamı olarak iştirak etti, yaşadı ve perişanlığı kendileri de daha iyi gördü Bu tabii, ayrı bir problem. Buyurduğunuz gibi döviz darlığı olmasaydı bu problem, ilaç darlığı problemi gene kendiliğinden çıkacaktı. Ama bir başka şekilde çıkacaktı. Bu başka şekilde çıkış pazarın gittikçe zayıflayan, gittiçe yok olmaya doğru giden müesseseler manzumesinin sonunda ya tümüyle devlete aktarılması veyahut tümüyle kapatılıp bugün 80 milyon dolarla temin ettiği ilaç hammaddesini 800 milyon dolara temin ederek tamamen dışarı bağımlı bir hale gelmesi biçiminde olacaktır. Bu ayrı bir tartışma konusudur. Şu an belirtmek istediğim husus bu sanayiin neden bugüne kadar durmadığıdır. Bugün yokluk çekiliyor ama %100 yok değil. Yokluk %20 - %30 oluyor. Fakat zannediyorum ki ön-

müzdeki aylar durum dayanılmaz olacaktır. Ben iddia ediyorum ki, bu transferler gerçekleşmediği takdirde piyasada mevcut olmayan ilaçlar 1000 - 1500'ü bulacaktır. O zaman bunun sorumlusu kim olacaktır? Bu tahsisleri vermeyenler, bu döviz transferlerini gerçekleştirmeyenler. İlaç sanayiinde iki yapı vardır. Biri yabancı sermayeli müesseselerin buradaki şubeleri, diğeri tamamiyle millî hüviyette olan müesseseler. Yabancı müesseselerin şubelerinde bir darlık bugüne kadar söz konusu olmadı. Araştırırsanız, bunlarda döviz kurlarından ileri gelen farklılıktan dolayı kesintilerle, it-halâttaki düzensizlikten ileri gelen darlığın dışında bir yokluk olmadı. Çünkü müesseseler kendi şubelerine «mal mukabili» usulü ile sevkiyat yaptılar ve bunu devamlı olarak geliştirdiler. İkincisi: sanayici de Türkiye'nin bir yerde döviz darboğazına gireceğini görüyor. Düzenlemiş olduğunuz geçmiş «Ekonomik Yorumlar»da konuyla ilgili uyarıları, örneğin, Sayın Mustafa Aysan'ın uyarılarını okumuştum. Bu uyarılar 1976 yılının başlarında yapılmıştı. Daha 1976'nın ortalarında gazetelerde birçok neşriyat yer aldı. Bunu bilen bir kişinin aşırı stoklara gitmesi doğaldır. Aşırı stoklardır ki firmaları yahutta müesseseleri bugüne kadar getirmiştir. Ama aşırı stok yok artık. Altı aylık yaparsınız, 7 aylık yaparsınız, bunu 10 senelik yapmanız zaten mümkün değil. Özellikle antibiyotiklerde yapacağınız stokun muayyen bir müddeti vardır. Ayrıca bizim ilaç sanayii değil ama sanayimiz dışa dönük çalışıyor. Yani dış münasebetlerle, firmalarla ikili görüşmelerle yakınlaşmayla bir temas imkânı da var. Bu aşağı yukarı 1970'lerden sonra başlayan bir imkândır. İş adamlarının dışarı gidiş seyahatleri, oralarda temin ettikleri iş dostlukları vs. var. Bu, musluğun birdenbire kapanmamasını temin etmiştir. Bugün mal mukabili yoluna gidildiğinde de bazen eliniz boş dönüyor, yahut 500 kilo yerine 300 kilo gönderiyorlar. Bu arada şunu belirtmek gerekir ki, bugün özellikle bizim bağlı olduğumuz Avrupa piyasasında da öyle büyük gelişimler, atılımlar yok ve oralarda da bir dur-

gunluk var. Onların da kendine göre bir pazar anlayışı ve pazarlaması var. Şimdi batı dünyasının potansiyelini elinde tutan Almanyayı, şimal memleketlerini, Fransıyı saymazsak, İspanyanın, Portekizin, İtalyanın, Yunanistanın, içinde buldukları durum bizden farklı değildir.

ERSOY : Ne yönden değil?

TURGUT : Ekonomik dengesizlik yönünden ve döviz giderlerini ödeyememe bakımından. Bu durumda bu ülkelerin de hammadde temininde sıkıntıları olacaktır İspanya ilaç piyasasında Avrupada, sanırım, dördüncü durumdadır. İspanya'da 1.260 milyon dolarlık, İtalya'da 1.780 milyon dolarlık bir ilaç tüketimi bulunmaktadır.

DÜNDAR : Zirai ilaçlar dahil mi buna?

TURGUT : Hayır sadece beşeri ilaçlar. Şimdi perakende fiyatlarla alırsak Türkiye'de 5,5 - 6 milyar Türk Lirası yani 250-300 milyon dolar. Meselâ Şili, 7,5 milyar dolar...

URAS : Brezilya?

TURGUT : Brezilya, 1.3 milyar dolar. Japonya 5,3 milyar dolar. Almanya 4 milyar dolar, Fransa 2,5 milyar dolar.

ERSOY : Bu içerdeki ciro toplamı mı?

TURGUT : Evet.

ERSOY : Üretim değeri bunun %12,6 ekşiği mi?

TURGUT : Üretim değerini bulmak için bunun %12,6 sını düşmemiz lâzım, kâr haddi bu olduğuna göre. Fakat eczanele- rin kâr marjını da düşmek lâzım.

ERSOY : Yani 200 milyon dolarlık bir üretim değeri mi var?

TURGUT : Sanayi olarak söylüyorsanız aşağı yukarı 4,2 milyar TL civarındadır.

ERSOY : Katma değer ne kadar?

TURGUT : Şimdi şöyle kabul edelim 80 milyon dolarlık — 90 milyon dolarlık bir ithalâtı 20 ile çarparsanız 1.600 yapar, demek ki katma değer %60 civarındadır.

ERSOY : Dışarıya ilaç satma imkânımız hiç mi yok Sayın Turgut? Yani bu sanayi kendi döviz ihtiyacının bir kısmını kendi olanaklarıyla karşılayabilir mi?

TURGUT : Herşeyden evvel iki imkânı araştırmamız lâzım: İlki, ilaç sanayiinin ihracata geçmesi lâzım. İkincisi, ihracatın masraflarını karşılayacak bir durumda olması lâzım. Bilindiği gibi, Dünyada, geri kalmış ülkelerde tüketim daha az, gelişmiş ülkelerde çok fazla. Bu durumda bir tercih yapmak gerekir. Ya Afrikanın henüz daha ilaç nedir bilmeyen kabilelerine gidilip ilacı öğreteceksiniz. Yahut gelişmiş ülkelerin girmiş olduğu pazarlara gireceksiniz. Gelişmiş ülkelerin girdiği pazarlara girdiğinizde iki büyük problemle karşılaşsınız: Bir tanesi patent konusu. İkincisi onların yaptığı masrafı sizin de yapmanız lâzım. Örneğin bir Alman anti-biyotiği 15 dolara satıyorsa sizin de hiç olmazsa 15 dolara satmanız lâzım. Çünkü bütün dünyada ilaç ihracatında mahreç memleketin fiyatı esas alınır. Şimdi biz burada yapacağımız fiyatla dışarı ihraç edeceğimiz zaman Türkiye'deki satış fiyatının tesbitini konsolosluklarda, sefaretlerde yapar gönderirsiniz. Dolayısıyla bugün 4 dolara yaptığımız bir malı dışarıda 15 dolara satamazsınız, satamayınca 4 doların size katkısıyla uluslararası piyasada tutunamazsınız.

ERSOY : Aynı ilacın Türkiye'de daha ucuz satılabildiği intibai doğdu sizin izahlarınızdan. Bizi bu konuda ucuz kılan nihai faktörler ne ise bu faktörlere daha da ağırlık verilse, iç düzenlemeler de yapılarak mevzuattan doğan bütün problemler halledilse, demin söylediğimiz konsolosluk tasdiki gibi şeyler, kalksa, sonuç ne olur? Bizim bu alandaki mukayeseli üstünlüğümüz dışarıda değer bulacak bir üstünlük mü?

TURGUT : Dışarıda değer bulacak üstünlük değil, kabul etmek lâzımdır. Değişik bir misal alalım: Konfeksiyon elbise ihraç ediyor olalım. Bunu dışarıya ihraç ettiğimiz zaman tüketicinin tercihi önemli. Halbuki ilaçta tüketicinin tercihi diye birşey yoktur. İlacı doktorlar yazar. Dolayısıyla ilacın doktorca kabulü şarttır, fiyat ikinci derecede, rol oynar. Bu sebeple sizin doktoru eğitmeniz, veya doktorun reyini kazanmanız lâzım. Bugün yabancı bir firma doktorla ne şekilde çalışıyorsa sizin de öyle çalışmanız lâzımdır. Geçmiş senelerin alışkanlıklarını, değiştirmek kolay değildir. Olmadığına göre ancak ondan daha büyük bir gayret sarfederek daha büyük maddi külfete katlanarak kazanabilirsiniz. Ayrıca, bugün, ilaçtaki üstünlük araştırmaya dayanır. Zira bugün geçerli olan bir ilaç daha çıktığı gün ikinci sınıf olabiliyor. Yahut ta kendisinden daha müessir bir ilacın çıkmasını önleyemiyor. Araştırması için sadece Amérikada 2 milyar dolara yakın para sarf edilen ilaçlar var.

ERSOY : Sayın Turgut önerileriniz de olacak ama uygun görürseniz daha sonra ele alalım.

TURGUT : Bir noktayı da vurgulamak istiyorum. Şimdi ilaç sanayiinde döviz tahsisi yapılamamasının sıkıntısı içindeyiz. Mal mukabili ithalât yerli firmalarda hemen hemen kalmamıştır. Döviz tahsisi yapılamadığı takdirde, mal mukabili ithalât da sadece yabancı sermayeli firmaların imkân içinde kalacağı için bugünkü ilaçlarımızın, yarın da Türk ilaç sanayiinin ürettiği ilaçların unutulması tehlikesi ile karşı karşıyayız. Yani bugün diyelim %50 - %50 oranında ise, yokluktan dolayı, öbürü daima verdiği için %60 - 70 belki 80'i bulacaktır.

ERSOY : Öbürü daima verebilecek mi?

TURGUT : Öyle görünüyor.

ERSOY : Dolaylı olarak Türk ilaç sanayiinin de aleyhine bir durum gelişmekte öyle mi?

TURGUT — Evet.

ERSOY : Teşekkür ederim Sayın Turgut. Acaba Sayın Gönensay ekonomî ilmi açısından bu hâdiseyi nasıl yorumlayalım?

GÖNENSAY : Benden evvel konuşan arkadaşlarımız döviz darboğazı dolayısıyla Türk sanayiinin içinde girmiş olduğu durumu gayet açık bir şekilde ifade ettiler. Gerçekten vaziyet ciddi. Ve çıkış yolunda çabuk olacağını tahmin etmiyorum. Çünkü temel sorun Türk ekonomisinin döviz darboğazına gelmeyecek şekilde büyüyebilmesi için bütünüyle yeniden yönlendirilmesidir. Türk ekonomisini bugünkü duruma getirecek eğilimler çok eskiden başlamıştır. Yavaş yavaş bu duruma geldik. Şimdi alınacak tedbirlerden sonra yeniden yönlendirmenin vereceği meyveler de uzun süre sonra olacaktır. 1-2 sene sonra olacaktır. O bakımdan kısa vadeli bir takım şeyler yapmak lâzım. Yani demek istediğim şu: Döviz darboğazıyla karşılaşıyoruz. Sanayimiz bu yüzden duraklamak durumunda. Yarım kapasiteyle çalışıyor. Hal çaresi tabii, döviz kazanmak, döviz kazandırıcı faaliyetleri geliştirmek, ama döviz kazandırıcı faaliyetleri geliştirmek ve bunların meyvesini almak uzun vadeli tedbirler. Onun için belki acil olarak, uzun vadeli tedbirlerin dışında içeride yapılacak bir takım şeyler üzerinde durmak lâzım. Çünkü çok çabuk döviz kazanmak imkânları maalesef yok. Halbuki sanayi duraklamak üzere. Bu arada bu problem dış finansmanla atlatılabilir mi sorusu akla geliyor. Yani dış finansman imkânları ile bu uzun vadedeki denge arasında bir köprü kurabilir miyiz? Ortada IMF meselesi var. Görüşmeler devam ediyor, onun bile uzun süreceği gözüküyor. Zaten mesele IMF finansmanı ile halledilecek boyutların çok ötesinde IMF'in vereceği kredi Türk sanayiini duraklamaktan kurtaracak ölçülerde olmayacak. IMF'e bağlı yahut IMF ile yapılan anlaşmadan sonra diğer uluslararası bankaların vereceği kredilere ümit bağlıyoruz. Bunların tabii kapsamı ve çapı çok

daha büyük olacağı için IMF kredilerinden daha olumlu neticeler verebilir. Fakat bunların da gelişmesi zaman alacaktır. Veyahut zaman içerisinde yalnız IMF'in bize kredi vermesi dışında da Türkiye'de bir takım kriterler arıyacaklardır. Türk sanayiinin daha dışa açılması, yabancı sermayeye daha açık oluş, batı ekonomisine daha entegre olmaya doğru bir yaklaşım, bir eğilim arıyacaklardır. Bizim bugünkü acil durumumuzu geçiştirecek çapta ve boyutta krediler alabilmemiz için. Bu bakımdan dış finansman imkânları aramak, dış finansman imkânları ile döviz olanakları aramak ve neticesini almak da uzun vadeli bir iş. Uzun vadeli derken kastım belki 1 sene belki 2 sene. Fakat 1 sene için bir kriz önünde Türk sanayiinin. Firmaların, yabancı firmaların ilişkisi, ortaklığı olan firmaların kendi finansmanları da tükenmiş durumda, o da tavana erişmiş. Onun için bir bakıma Şubattan şimdiye kadar çeşitli imkânlarla, Türklerin, işçilerin dışarıdaki tasarruflarına ek olarak sağlanan, dış fima'ardan, ortak firmalardan alınan krediler de tükenmiş durumda onlarda da yenilenme olanakları yok. Zaten bunlar yenilense, yenilenebilse bile zannediyorum ki, başka bir problemle karşılaşacak sanayi: Yan sanayii kuruluşlarının yani büyük firmalara parça temin eden yan sanayii kuruluşlarının böyle bir finansman imkânları yok. Daha evvel belirttiğim gibi onların stok durumları, üretimleri aksadığı zaman bir otomotiv sanayiinin 2.000 küsur parçasından bir parçanın aksaması, kredi bulunsa dahi ana firmayı, bitmiş malı yapan firmayı aksatacaktır. Ve o bakımdan, ben zannediyorum problemi şu şekilde belirlemek lâzım: Sanayi bu kadar düşük kapasite ile çalışması ve bundan sonra bir zaman düşük kapasite ile çalışma mecburiyetinde kalması sebebiyle işsizliğe ve bu fabrikaların kapanmasına mani olacak ne gibi tedbirler üzerinde durabiliriz. Bu krizi döviz kazanarak çözümlenebileceğimizi sanmıyorum. Döviz kazanmağa başlamadan evvel bu kriz bizim karşımıza gelecek ve zannediyorum tedbirler üzerinde dururken

bunlara ağırlık vermekte fayda olabilir. Bu konuda benim aklıma ilk gelen tedbir, fiyattır. Fiyatların serbest bırakılması ekonomî biliminin bize çok temel olarak söylediği birşeydir. Kapasiteniz düşüyorsa, %50 - %60'a düşüyorsa ancak fiyatınızı yükseltirseniz, o fabrikayı çalıştırma ve işçinizi çıkartmama imkânını bulursunuz. Yalnız araçların mevcudiyeti bence vergi kaybı meselesinin ötesinde önemli bir konudur. Bir de Sayın Uras'ın konuşmasından müphem olarak şu noktaya dokunmak istiyorum; Gerçekten işçi tasarrufları Türkiye'ye bugün resmi kanallar dışından geliyor ve bu kanallardan ithalât yapma imkânı doğduğu için de TL'nin değeri düşüyor. Aslında Şubatın itibaren transfer yapılmadığına göre Türkiye'de ithalât için kullanılan kambyo kuru fiilen serbest bırakılmıştır. Dalgalanmaya bırakılmıştır. Etkelîf neticesi odur. Yani doların 27 liraya kadar çıkmasıdır. Belki bundan da daha fazla çıkacak. Fiilen 1 Şubatın beri transfer yapılmadığı fakat ithalât da devam ettiğine göre ana firmaların kredileri dışında yapılan ithalât için diyelim, fiilen serbest bırakılmıştır.

URAS : Dışarıda mevcut talep muvacehesinde 27 liradır. Şuraya dikkatinizi çekmek istiyorum. Ben sizinle aynı fikirdeyim. Eskiden beri dışarıda yalnız sınırlı talep var. Dışarıya herkes çıkamadığı için 27 liradır. Şu anda bütün talebi dışarıya çıkarırsanız çok fazla olur. 40'a da çıkar.

GÖNENSAY : İşin kötü tarafı, önemli tarafı şudur: İhracat kuru, hâlâ sabittir. 18 lirada, düşük değerindedir. Yani biz meselenin öbür yanını, madalyonun öbür yanını döviz kazandıracak hiçbir şeyi teşvik etmiyoruz. Bu sistemle bıçak kemiğe o kadar çabuk dayanacaktır ki bu defa kaçak ihracat fazlalaşacaktır. Kaçak ihracat başladığı anda, zaten vardır ya, arttığı anda ihracatın gerçek değeri karaborsada doları üzerinden alınmağa başlanacaktır. Döviz kazandıracak, döviz kazançlarını resmi kanala aktaracak temel tedbir biz ihmal etmişiz. Öbür tarafta kendiliğinden bir piyasa oluşturmuşuz. İkisi beraber

olsaydı yani devalüasyondan yahut TL'nin kurunun gerçekçi bir biçimde tesbit edilmesinden kastımız buydu. İkisinin de aynı şekilde tutulması idi. Şimdi biri kendiliğinden fiilen piyasa şartlarına göre teşekkül etti, öbürü.

TURGUT : Şimdi efendim sizin izahlarınıza karşı bir şey sergileyeceğim. İşçi dövizinin sanayimiz tarafından Sayın Uras'ın söylediği biçimde toplanması, bana biraz abartılmış gibi geliyor. Şimdi ilâç sanayiindeki durum özel. Şunu kabul edelim ki fiyatı sabit olan bir meta. Dolayısıyla dışarıda karaborsadan toplanacak olan dövizlerin, dövizler mukabili getirilecek olan hammaddelerin maliyet üzerinde bir tazyiki var. Böylece zarara dönüşen bir halin kabul edilmesi zaten bizce mümkün değil. Ancak diğer sanayi dallarını da düşünüyoruz. Yani, kabul etmek lâzım ki organize bir sermaye piyasası orada teşekkül etmiş değil. Meselâ doktorlarımız var, onların oradaki tasarruflarını Almanlar artık kendileri denetlemesini biliyorlar. Şöyle kabul edelim: Bu seneye kadar yahut ta 77'nin başına kadar Türk doktorları buraya geldiği zaman çoğunluğu arsa almak, kat almak, daire almak için gelirdi. Son bir senedir Almanya'da alıyorlar dairelerini. Dönüş tehlikesine rağmen yatırımlarını orada yapıyorlar. Sebebi de şu: Alman hükümeti, vergi kolaylıkları sağlıyor. Ayrıca gayet düşük faizli, %4 - %5 civarında faizle bunlara kredi de veriyor. Borçlanma imkânı tanıyor.

GÖNENSAY : Efendim zannediyorum ki siz de aynı şeyi söylüyorsunuz, yani benim görüşlerime iştirak ediyorsunuz. Bizim ihracat kurunu serbest bırakmamamız, yani ihracat kurunun hâlâ düşük olması işçi dövizleri için uyguladığımız kurun da düşük olması demektir. Bu kur düşük olduğu için işçi bedelsiz ithalât kanalıyla mal getirir ki gerçek değerini alabilsin. Zaten bir kısmı oraya kayıyordu. Yani bedelsiz ithalât karşılığı mal getirip Alman markını o şekilde TL'na çeviriyordu, değerlendiriyordu. Ve bu şekilde 1 DM için resmi kurdan çok daha fazla alıyordu. Siz kuru

yükseltirseniz bedelsiz ithalât getirmez. Doğrudan doğruya çok daha basit bir işlem olarak markını getirir. Türk bankalarında daha yüksek kurdan çevirir. Bu kur düşük olduğu için dövizlerin bir kısmı bedelsiz ithalât olarak geliyor. Bir kısım da biraz evvel dediğimiz gibi mal mukabili olarak değerlendiriliyor. Bunun boyutlarının ne olduğunu bilmemize imkân yok. Ama mal mukabili ithalâtın içerisinde bir kısmı böyle. Bunu küçük firmalar yapabilir. Büyüklerin pek yapma olanağı yoktur. Fakat bu talep hemen döviz piyasasına aksetmeye başlamıştır. Ve kuru süratle yükseltmeye başlamıştır. Devalüasyon olacağı şeklinde bir takım beklentiler de bu talebi kamçulamıştır.

TURGUZ : Ben bir noktada sizden ayrılıyorum. Sanayicinin bu dövizleri tek tek bina bina dolaşarak toplayıp bunun karşılığında mal getirme olanağı yok. Ancak küçük paralarla dönebilecek işler bu yolla karşılanabilir. 50000 - 100000 mark gibi..

ERSOY : Buyurun Sayın Dündar, söz sizin.

DÜNDAR : Teşekkür ederim, yapılacak önerilerin köklü olanları var bir de kısa vadeli olanları var. 1977 dış ticaret programı ilân edildiği zaman açığın 3 milyara yakın olduğu görülmüştü. Bunun yanında ihracat ve işçi döviz transferleri ile ilgili hedeflere de ulaşılmadı. Ama ithalâta şunu görüyoruz: 17 Şubattan bu yana durdurulmuştu diyoruz ama son istatistiklere baktığımız zaman ithalât %80 - %100'e doğru gidiyor. Nasıl oluyor biliyorum?

ERSOY : Çünkü o transfer değil ithalât rakkamı.

DÜNDAR : Bu arada da mal mukabilinin bu kadar çok kontrol dışına taşması nedeniyle şu son günlerde öğrendiğime göre Maliyede, mal mukabili ithalâtın da yeniden düzenlenmesi görüşleri varmış. Evvelâ, çok az da olsa devletin transferlere başlaması lâzım. Bu çok ciddi bir meseledir. Meselâ bizim münasebetlerimizin

olduğu firmalar bize aynı defiyi yapıyor. Hesap hiç hareket görmüyor, diyorlar. Bu hareket bize yeni müzakere imkânları verecektir. Türkiye'deki sanayicilere ana imalâtçı firmalar nezdinde yeni müzakere imkânları verecektir. Bu transferleri kimdir:datırken de, mutlaka bunun altını çizmek istiyorum, Türkiye'de kuru-u kapasiteyi çalıştıracak transferlere öncelik vermek lâzım. Yani komple mamül ne kadar zaruri olursa olsun onu bir süre ertelemek fakat traktör mü getireceğiz, evvelâ Türkiye'deki fabrikanın parça ithalâtına öncelik verme, sonra komple traktörü, şayet imkânımız varsa getirmek. İkincisi: en çok tazyik eden meselelerden biri de şu: (ki bu uzun vadeli de olabilir.) Bizi en çok tazyik eden meselelerden biri de Miliî Savunma transferleri ile projelere bağlı transferler. Projelerin ithal kredileri bizim dış transfer hacmimize yükleniyor. Çoğu liberasyondan geliyor bunların, Liberasyon listelerinden makineleri getiriliyor. Bunların dışardaki büyük proje yapan kuruluşlara aktarılması ya da programlı bir şekilde o ithalâtın yapılması lâzım. Fakat yabancıların meselâ Afşin Elbistan projesi için tahsis ettiği parayı orada kullanmak lâzım. Onun makine al diye verdiği parayı DÇM hesaplarında kullandığımız zaman artık herşey o noktada bitiyor. Bunu mutlaka harekete geçirmek lâzım. Bizim dış ticaretimizi tazyik eden büyük mesele yatırım yapmamızdır. Halbuki yatırım projeleri için Kalkınma Bankaları, diğer Uluslararası kuruluşlar, yatırım bankaları devamlı kredi vermektedir. Bu meseleyi daha ciddi olarak ele almak lâzım ve normal ticari bilânçonun dışında çıkarmak, o yükü üstümüzden atmak lâzım. — Yani yatırımları proje kredilerinin içerisinde düşünmek — Evet kı sacası onu belirtmek istiyorum. Mamül ithali konusunu mutlaka durdurmak lâzım. Şu anda dejenere olan bir ithalât nevi de var. Transferler durduğu için bizim gibi gelişmekte olan, lisans ile mal üretip ihracat imkânı zor bulan ülkeler bize bir takım sempatik kredi imkânları sağlıyorlar. Yerli firmalarla işbirliği yapıyor ve

adı sanı duyulmamış bir takım mallar Türkiye'ye bu boşluktan istifade edilerek geliyor. Bence yokluğu göze almak lâzım. Kredi bile olsa bu gibi ithalâta müsaade etmemek lâzımdır. İhracatta hükümetin aldığı son bir karar da şu: İhraç bedellerinin bir kısmının ithal girdilerine tahsisi. Bu eskiden beri olan bir imkândır. Yeniden deklare edildi, hiçbir yenilik getirilmedi. Bu Türkiye'yi ilerde bir takım takas sistemlerine doğru götürür, bu ateşi yükselen bir hastaya verilen aspirin gibidir. Bu kararı alırken çok dikkatli olmak lâzımdır, Türkiye'nin klasik ihraç mallarını bu tablonun dışına çıkarmak lâzımdır. Herkes bir takım paravan firmalar kurarak zaten ihraç edilen malları kendi özel ihracatı gibi gösterip dövizden istifade etmek temayülüne girer. Amaç, tütünü, pamuğu ihraç edip bir kısmını yedek parçaya tahsis etmek değil, imal ettiğimiz mallardan bir miktar daha ihraç edebilmek olmalıdır. Burada tabii fiyat yönünden zarar bahiskonusudur. Bunun için bu %50 rakkamı kifayet etmemektedir. Başlangıçta tamamını dahi tahsis etmek gerekmedir. Otomobil ihraç ediyorsanız otomobilden elde ettiğiniz dövizi otomobil parçalarında kullanın. Çünkü bu ihraç edilmemiş bir maldir. Çok basit bence. Şimdiye kadar ne ihraç edildi, ne edilmedi, diye basit bir araştırma yapılırsa bir baz bulunur. Eğer ilaç hiç ihraç edilmemişse ve bu durumda ihraç edilebiliyorsa teşvik edilmedir. Kısa bir süre için. Ve buradan da fiyat kontroluna geçiyoruz. Biraz önce söylendiği gibi, gerçekçi fiyat kontrol mekanizmasını çalıştırmak lâzım ki, ithal talebi azalabilsin.

DÜNDAR : Türkiye'de meselâ otomobil fiyat kontrolü altındadır. Ama beyaz peynirin veya ekmeğin fiyat kontrolü yoktur. Yahut vardır, teoriktir. Beyaz peynir fiyatlarını istediğiniz gibi arttırabilirsiniz. Et fiyatları da öyle. Ama otomobil belirli fiyatlardan satılmaktadır ve onu üreten firmalar da zarar etmektedir. Son günlerde tartışılan bir diğer konu işçilere dövizli satışlardır. Bu üzerinde durulmağa değer bir tedbirdir.

ERSOY : Hacim kazanabilir mi?

DÜNDAR : Yalnız burada unutulana bir şey var. Bunun için evvelâ barutun olması lâzımdır. Elinizde mal yoksa neyi satacaksınız? Bizim durumumuz öyle. Dövizle dahi olsa satacağımız bir şey yoktur. Çok cazip fiyatlar vermek suretiyle ilk üretimin ilk partilerini bu kişilere tahsis etmek amacıyla ancak para toplanabilir. Ama bunun da çok cazip olması lâzımdır.

GÖNENSAY : Burada bir şey sorabilir miyim? Ben bunu bir türlü anlayamadım. Dövizli satışların ihracattan farkını yani Türkiye içinde kullanılması mıdır tek farkı?

DÜNDAR : Efendim şöyle. Şu anda meselâ bir Renault otomobilinin resmi fiyatı 125.000 lira, piyasa fiyatı ise 225.000 liradır. Şimdi herkes bir Renault otomobili almak istiyor. Markayı bırakalım, herkes bir otomobil almak istiyor. En azından şunun için almak istiyor: «alıp satarım, 100.000 lira kâr ederim.» Şimdi 20-25 aylık sıralar var. Diyoruz ki 125.000 liranın mukabilinde döviz getirecekse kişiyi sıranın başına alalım. Otomobilini verelim işçiyeye.

GÖNENSAY : Peki niye ihraç etmiyorsunuz o zaman bu arabayı?

DÜNDAR : Efendim, dolar 18 lira'dan ihraç edemiyorsunuz, pahalı geliyor oraya. Ancak Türk piyasasındaki pirimini vadederek satabilirsiniz. İç piyasadaki pirimi.

GÖNENSAY : Yani zararsız ihracat oluyor.

DÜNDAR : Artık mal mukabili veya kabul kredileriyle gelen mallarda gerçekte fiyat tescili yapılması gereken yerlerde fiyat kontrolü hiç yapılmamaktadır, Türkiye'de. İçerde fiyatlar kontrol ediliyor ama, dışardan gelen mallar nasıl getiriliyor? Diyebilirim ki ister kabul kredileri olsun, ister firmaların mal mukabili özel destekleriyle olsun, Türkiye çok pahalı ithalât yapmaktadır. Bu daha da zararlı ha-

le getirir meseleyi. Bence hükümetlerin biraz gayret göstererek devletten devlete kredi alması ve kontrollü bir transfere gitmesi çok daha yararlıdır. Kabul kredilerini teşvik yerine devletten devlete kredinin olanaklarını genişletmesi lâzım. IMF' le anlaşmakla mı olacak bu. o detaya girmek istemiyorum. Ama öncelikle ona bir takım tavizler verecekse vermesi lâzım. Firmalar arasındaki tavizler bugün belirli bir ölçüsü yok, kontrolü de yok. Büyük fiyat artışları oluyor, meselâ Avrupa'da genel fiyat endeksleri geçen yıl en çok artan yerde %11 civarında arttığı halde yeni ithal ortalamalarında %25 civarında fiyat artış talebinde bulunmaktadır. Durgunluğa rağmen. Efendim bir de benim yine biraz ters gelebilecek bazı görüşlerim var: Bir taraftan diyoruz ki paraya çok ihtiyacımız var, hem de dışarıda çalışan işçilerimizin bir rakkama göre 29 milyar DM, bir rakkama göre 20 milyar

uygulayabilir. Meselâ arsa ofisini çalıştırabilir. Büyük şehirlerin müsait sahalarındaki arsaları kamulaştırarak modern bir şekilde parselasyona tabi tutup devlet garantisinde tapular vermek suretiyle, mark, dolar veya frank karşılığında satışlar yapabilir.

ERSOY : Böyle bir projeden bahsediliyor.

DÜNDAR : Dışarıda çalışan o 1 milyon kişinin çoğu kılavuzsuz, hayatını kurtarmağa gitmiş. Hepsini fakir insanlar. Bunlar tasarrufları ile Türkiye'de istikballerini garanti altına almak istiyor. Bunda aksi bir görüş var mı? Yok. Devlet bunların karşısına sadece imam göndermekten ve yüzbin çocuğa bir öğretmen göndermekten başka hiçbir şey yapmıyor. Otomobil satmayı düşünüyoruz da, döviz mukabilinde niye arsa satmayı düşünmüyelim.

GÖNENSAY : Burada saplama yapabilir miyim? Türkiye'de 500.000 - 1.000.000 liranız olsa bu, %30'luk %40'luk enflasyon ortamında ne yatırım yapabilirsiniz?

DÜNDAR : Arsa alırım.

GÖNENSAY : Sadece arsa alırsınız, arsanın dışında hiçbir şey yapamazsınız. Onun için Almanya'daki işçi de belirli bir enflasyon içersinde, kuru bir tarafa bırakın kuru ayarlasanız dahi bu enflasyon içersinde dövizini getirmez. Bu fikri prensip olarak destekliyorum, fakat bunu kendi kendine yapacaktır. Yani bu şekilde organize edip bir sübvansiyon vermeye lüzum yok. Eğer yapacaksa eğer kendi imkânının üstüne çıkıyorsa yani arsa almak dahi elindeki tasarruflarının üzerine çıkıyorsa bu gene kur ayarlamasıyla halledilebilecek birşeydir. Yani o arsaların değerinin onun tasarruf imkânlarının üzerine çıkması Türkiye'deki fiyat hareketlerini döviz kurunun takip etmemesinden olmuştur, tamamen.

DÜNDAR : Ben de öncelikle gerçekçi bir kur ayarlamasının gerekli olduğunu belirtmişim, bugünkü kurla belki arsa da

Dünder .. tavizi devlet vermelidir. Firmaların verdiği tavizin maliyeti çok yüksektir.

DM tasarrufları var. Niye bunlar dışarıdadır? Vaktiyle işçi getiriyordu Türkiye'ye. Düzgün bir artış vardı. Evvelâ kurulu bir takım şirketlerden hisse senedi satın aldılar, aldandılar, ondan vazgeçtiler. Sonra gayrimenkule büyük bir hücum oldu. Bağ, bahçe arsa haline geldi. Apartman daireleri almak istediler, fakat orada çok büyük primler teşekkül etti. Bu aşırı talep nedeniyle İstanbul'da normal küçük bir daire 1-1.5 milyon liradan muamele görmeye başladı. Esasen paranın gücü yetmiyorsa 18 liradan dolar bozdurarak böyle birşey yapmaya. Hem gücü yetmiyor, hem de bir takım spekülatif artışlar olsa dahi ilerde yine de hesaplı görmüyor. Ondan da vazgeçti. Ve parasını orada atıl olarak tutmayı yeğledi. Şimdi bence Hükümet bu noktada daha atak politikalar

alamayacak. Ama benim bahsettiğim mesele aynı zamanda bir hizmet sunmadır. Aksi ha'de arsayı veya apartmanı Almanya'da almaya başlayacaktır, başka çaresi yok.

GÖNENSAY : Zaten daha ucuzdur orada; ayrıca dediğiniz devletin sosyal konut alanındaki bir soruculuğunu da içeriyor. O şekilde bakmak lâzım.

DÜNDAR : Uzun vadeli bir tedbir olarak yerli ikamelerin teşvik edilmesini görmekteyim. Yani otomotiv endüstrisinin de ilaç endüstrisinde veya benzeri çok döviz tükenen endüstrilerde... Meselâ piston-dan başladık, silindir vs. halen gelişme var fakat bunu daha hızlandırmak lâzım. Giderek ithal talebini düşürmek için.

URAS : Burada da döviz kurunun önemi yok mu?

DÜNDAR : Ben bir başka noktaya geleceğim. Yine döviz ihtiyacını azaltmak yönünde yerli kapasitelerden tam istifade etmek lâzımdır. Dikkatimizden kaçtı mı bilmem Türkiye saç ithal ediyor, demir çelik ithal ediyor, çimento ithal ediyor, gün geliyor duruyor. Çünkü enerji olmadığı için fabrikalar tam kapasite ile çalışmıyor. Kendi ürettiği malları da yarı mamul olarak ithal ediyor. En güzel misal tuz. Biliyorsunuz Türkiye geçmiş aylarda tuz için döviz tahsisi yaptı. Şu halde bu da bir milli politika olarak devletçe ele alınmalıdır. Benim görüşüm ve sonuçta altını çizmek istediğim nokta şu: Sayın Uras'ın isim babası olduğu «kendi dövizini kendin bul» sistemi bence Türkiye'yi büyük açmaza götürür. Özel kesim özellikle kendi dövizini kendi bulmağa kalkarsa yapılması gereken devalüasyon rakkamlarının da çok üstüne çıkar bu iş. Her sektördeki kârlılık marjının kalktığı noktaya kadar gider.

ERSOY : Nitekim öyle oluyor.

DÜNDAR : Ben eğer doları altmış liraya satabiliyorsam Türkiye'de, niye elli lira vermeyeyim. Bunun ekonomiyle ilgisi yok. Bunun aklı başında plânlamayla hiçbir ilgisi yok. Ve Türkiye'yi de Afrika

devletlerinin dahi aştığı aşamanın dışında tutmamak lâzım. Teşekkür ederim.

ERSOY : Teşekkür ederim Sayın Dünder. Sizin acaba önerileriniz var mı Sayın Turgut? Mümkün olursa onları madde başlığı halinde alalım.

TURGUT : Efendim öneriler konusunda girmeden evvel şunu söyleyeyim: Ger kalmış, yahut kalkınmakta olan ülkelerin kalkınma tutusu var: 1995 de İtalya'nın bugünkü haline, 2000 yılında Almanya'nın bugünkü haline gelmek, gibi tutku, plâna girerse siz bütün hesabınızı bunun üzerine yaparsanız, alacağımız netice bugünkü gibi hüsrandır. Şimdi Türkiye, şunu kabul etmek lâzım ki, taşıma su ile değirmenini çeviriyor. Türkiye doğal kaynakları itibarıyla, turizm kaynakları itibarıyla zengin bir memleketdir. Ancak ham zenginlik işlendikten, yararlı bir hale geldikten sonra bir değerdir. Bunun için de, yararlanılabilir hale getirmek içinde borçlanmamız şarttır, kendi kaynaklarımız yetişmiyor. Bu bakımdan borçlanma bir yerde sizin imkânlarınıza göre oluyor. Ama o noktayı geçtikten sonra borç veren kendi keyfine, kendi insiyatifine, politikasına, pazarlama amaçlarına, kendi toplum amaçlarına uygun bir şekilde borçlanmayı öngörüyor. O zaman borç alanın Türkiye'nin yani, kalkınmayı borçla yaptığına göre meselâ turistik sahalara yatırması lâzım aldığı şeyleri. Şimdi bizim kalkınma plânlarımızda bu güzel sözlere rağmen nihayet politik tercihler teknik zaruretlerin önüne geçiyor. Politik tercihler öne geçtiği takdirde de plânın hedefleri sapmakta, her yıl başka bir biçime sokulmaktadır. Türkiye yokluk içindedir. Tasarrufu ve ekonomiyi de iyi bilmemektedir. Toplum olarak bilmemektedir. Milletimize İskoçların, İsviçrelilerin, Alman'ların ekonomik düşüncesini, bizim tabirimizle tutumluluğunu değil de cimriliğini aşamadığımız takdirde Türkiye'nin bu savrukluğa devam edecektir. Öyle olunca da bugünkü gibi 80 milyon dolar bulup ilaç getiremeyecektir. Bir taraftan halkın sağlığı tehdit edilmektedir. Öbür taraftan şatafali projeler-

den, 2000 yılının projeksiyonlarından bahsetmekteyiz. Bu çelişkiyi ve aniomsuzluğu ortadan kaldırmak lazımdır. Bence önemli olan unsur israfın önlenmesi yani tasarruf etmek ve tasarruf edilen bu parayı veya kaynakları en iyi şekilde nerelere sarfedeceğimizi tespit etmektir. O itibarla, kalkıma Planları önce tasarrufu artırıcı olmalıdır. Kaynak israfı ve tekerrürler önlenmelidir. Hedef kurulu sermayenin tam kapasite ile podüktif ihracata yönelik çalışmasını temin etmektir. Durum düzelineye kadar yeni sanayi yatırım arını yeni kuruluşlara izin verilmemendir. Yeni yatırımlardan ziyade kurulu sanayiinin tevsi ve serbest rekabete açılması hedef edinilmelidir. AET diyoruz, Ortak Pazarı gireceğiz diyoruz, buna karşı da serbest rekabet koşullarının süratle bir noktaya kadar hazırlanmasını temin etmemiz lazımdır.

ERSOY : Yani sayın Turgut siz ilaç sanayii için özel bir öneri ileri sürmekten se daha genel olarak ne yapmamız lazım bunu açıklıyorsunuz, değil mi?

TURGUT : İlaç sanayiini bunlardan soyutlamak mümkün değil. Bu tedbirlerin dışında ilaç sanayiine bugün bir döviz tahsisi verdiğimiz zaman mal mukabili olarak ithal edilmişlerin transferini de yapıp tekrar çalıştırmayı temin ettiğiniz zaman ilaç sanayiinin döviz sıkıntısı ile ilgili bir sorunu kalmıyacaktır. Fakat gene de herşey memleket ekonomisinin iyi bir duruma gelmesi, yahut sanayiini iyi bir duruma gelmesine bağlıdır. Teşekkür ederim.

URAS : Efendim bugünkü oturum ben ce çok ilginç oldu. Türk sanayiinin içinde bulunduğu durum yönünden iki tane örnek vardı; Bir tanesi ilaç, diğeri otomotiv sanayii. Türk sanayiinin çarpıklığı yahut uygulanan tedbirlerin isabetsizliği o kadar açık ve ortadaki. Bakın tartışmalarda ortaya çıktı. Şimdi 2 sanayiini kendine göre ağırlıkları var. Fakat otomotiv sanayii Türkiye'de büyük bir ekonomik ağırlık kazanmaya başlayan bir sanayi. İstihdamda da önemli rolü var. Ama otomotiv sa-

nayii ürünlerinin belirli bir süre piyasada ortadan kalkması Türkiye'de sadece ekonomik yönden bir takım sorunlar yarata-

URAS .. ekonomimiz işçiliğini arık kaybetmiştir. Bir çok tedavisi gerekmektedir.

bilecek. Ama ilaç olmazsa, silâh da bizim işimize yaramaz. Otomobil de bizim işimize yaramaz, benzin de işimize yaramaz. çünkü ilaç olmazsa biz, yaşayamayız. Belki ben burada biraz duygusal davranıyorum. Bunun bedeli 80 milyon dolar; yani ben her önüne gelene Merkez Bankasından turizm için döviz veriyorum. Sağolsun 70 sent bu amıyan başbakanımız hacılarına bunca milyon dolar tahsis ediyor ama benim 40 milyon vatandaşımın ilaç derdine 80 milyon dolar tahsis edemiyor. Yani bunun bir önceliği var, bunu öbürkülerden ayırmamız lazım. Sayın Dündar burada biraz önce konuştular; yani otomotiv sanayii kendini kurtarır, otomotiv sanayii için dövizle ithal hakkı tanırırsınız, otomotiv sanayii işler. Otomotiv sanayii kredili ithalât ta yapar. Ama ilaç sanayii için öyle değil. Ve bunun sorumlusunu arıyoruz. Bunun sorumlusu önce kamudur; 50 yıldır eğer ilaç sanayii bir düzene girmemişse, çarpıksa bu ilaç sanayii düzeltilmesi lazımdır. Eğer devletleştirmek istiyorsan, devlet olarak üretime geç, ama bana ilaç temin et. Hem ruhi denge bozulacak, hem sıhhi denge bozulacak, Şimdi oradan geçiyorum, bu ekonomi nasıl düzeldir? Efendim, 1977'nin buhranı 1958-1970'in buhranından çok farklı, 1958 buhranında sadece konsolidasyon ve devalüasyon meselesi halletti. 1970 buhranında sadece devalüasyon ve tasarrufu artırıcı tedbirler ekonomiye bir canlılık getirdi. Şimdi düşünün, bugünlerde ekonominin kanını tükettik. Ekonominin işçiliğini yok ettik. Artık bu tedbirler büyük ölçüde etkilemeyecek. Kulakları çınlasın Sayın Hatiboğlu'

nün; %100'lük devalüasyonu artık %200 de yapsanız bu ekonomiye bir şey sağlamaz. Çünkü artık devalüasyon tedbirinin bu ekonomiye getireceği şey de kayboldu. Onun dışında ne var? Mademki ekonomi tam sonuna kadar tükendi artık bir çok tedavisi ile yeni bir kan verip bu ekonomiyi canlandırmak lâzım. Bu köklü tedbirler gerektiriyor. Her yönünden köklü tedbirler gerektiriyor. Bu da, köklü ted-

biri uygulayacak, halkın güvenini kazanmış, demokratik yönden halkın desteğini, gönüllü desteğini sağlamış kadroyu, bir hükümeti, ciddi uygulamayı gerektiriyor. Bu bir bütündür. Bu bütünü uygulayacak kadro inşallah tez zamanda demokratik parlamenter rejim içinde etkin bir şekilde uygulamaya geçer.

ERSOY : Teşekkür ederim.

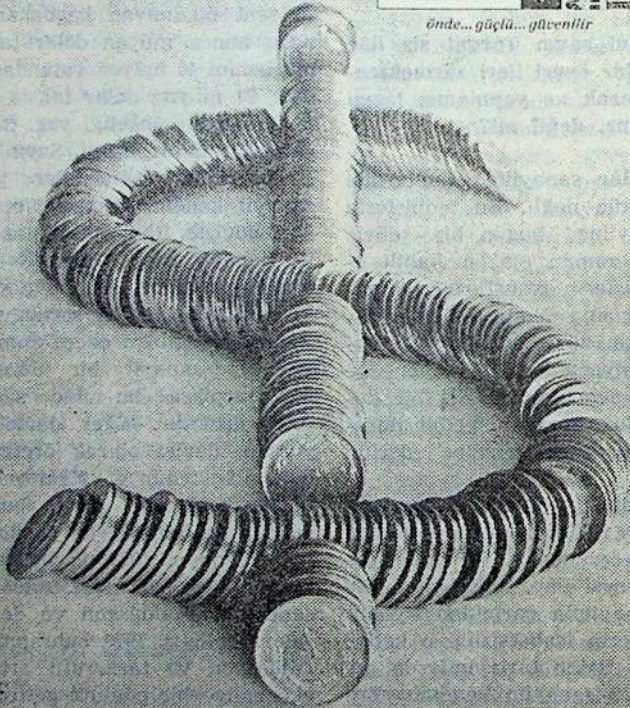
küçük tasarruflardan büyük yatırımlara

116 İştirakiyle

**TÜRKİYE
İŞ BANKASI**



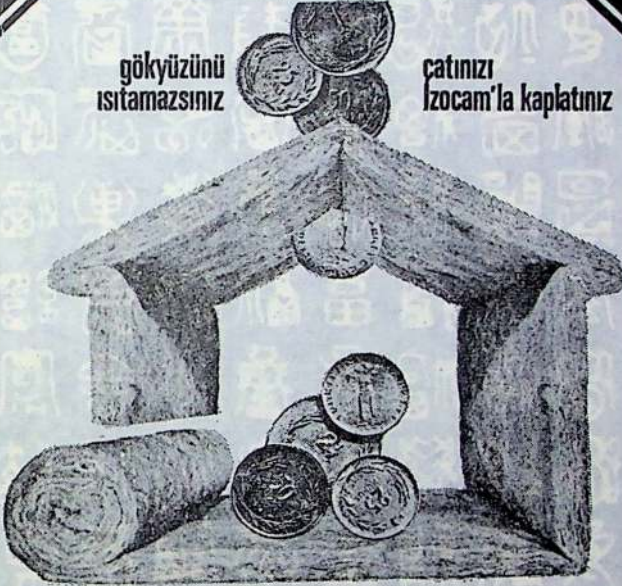
önde... güçlü... güvenciler



YERİSİ

gökyüzünü
ısıtamazsınız

catınızı
İzocam'la kaplatınız



İZOCAM TASARRUFTUR

TEKNİK DANIŞMA BÜROLARIMIZ ÜCRETSİZ EMRİNİZDEDİR:

<u>Istanbul</u>	<u>Ankara</u>	<u>İzmir</u>	<u>Bursa</u>	<u>Trabzon</u>	<u>Adana</u>	<u>İskenderun</u>
49 84 51	17 46 16	34 859	12 470	23 98	12 823	22 56
45 35 68						



İZOCAM®

Kesin tecrit, büyük tasarruf, tam konfor.

TÜRK TİCARET BANKASI



“MUTLULUK”

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



TÜRK TİCARET BANKASI

Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerindeki gelişmeler (*)

Prof. Dr. Zeyyat HATİBOĞLU

GİRİŞ

Kanımda Türkiye'de son yıllarda konjonktür tartışmaları yapmak ve mevcut ekonomik veri ve eğilimlerden hareket ederek yakın geleceği tahmin etmenin artık hiç bir anlamı kalmamıştır. Zira Türkiye'de önümüzdeki aylarda kapsamı çok geniş değişiklikler olacaktır ve bu değişikliklerin sebebi ne bugünkü konjonktürle ilgilidir, ne de yalnız bu değişikliklerin hangi istikamette ve büyük lükte olacağını bugünkü konjonktür durumu belirleyecektir. Bir örnek verelim. 1979 yılının başında yani bugünden tam bir yıl sonra eğer bu rejimde kalacak isek Mark'ın resmî değerinin 15 lirayı ya da doların resmî değerinin 35 lirayı aşmış olacağını; şimdiden söyleyince buna kimse inanmayacaktır. Zira bu, bir yılda % 100 oranında bir devalüasyondur. Dikkat edilmesi gerekir ki, % 100 oranında devalüasyon olmalıdır demiyorum, % 100 oranında devalüasyon olacaktır diyorum. Başka bir örnek, 1979 yılında eğer Türkiye'de çok önemli sarıntılar olmayacak ise ve rejim değişmeyecek ise ihracat kesinlikle 3 milyar doları aşacaktır. Miktarını kolaylıkla arttırabileceğimiz bu iki örneğin anlamı şu ki, bir yıllık bir sürede ekonomik büyüklüklerde % 50 - 100 arasında bir değişiklik olacaksa artık bu değişikliklere konjonktürel değişiklik ismi verilmez. Şu noktayı kesinlikle belirlemek gerekir ki Türkiye'nin ekonomik problemlerini konuşurken artık konjonktürden değil yapıdan, yapısal değişiklikten söz etmek gerekmektedir. Yalnız açıklıkla yine belirtilmektedir ki, benim sözünü ettiğim yapı ve yapısal değişiklik yıllardan beri sözü edilen yapı ve yapısal değişiklikten başka şeylerdir. Yapısal değişiklikten söz eden çoğu kişilerin neden bahsettiğini ben anlamadığım gibi kendilerinin de farkında olduğunu sanmıyorum. Bazı kişiler ise yapı değişikliği ile pazara dönük ekonomi sistemimiz yerine Rusya tipi bir sosyalist - komünist düzeni kasteder. Benim yapısal değişiklikten kasdim ise bu değildir ve birazdan bu konuyu açıklayacağım. Konuşmam devam ettikçe görülecektir ki benim Türkiye'nin iktisadî konularını ele almam ve varacağım sonuçlar işitilenlerden büyük ölçüde farklıdır. Eğer gerçek benim düşündüğüm gibi ise bir çok yerleşmiş düşünceleri değiştirmek gerekecektir, yok eğer gerçek benim gibi düşünmeyenlerinkine uygun ise benim sözlerimin hiç bir anlamı kalmaz. Bu konuda yargıyı gelecekteki olaylar verecektir ve bugünkü tartışmalar konuyu bir miktar daha aydınlatacaktır.

(*) Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti tarafından 14. Aralık 1977 tarihinde İstanbul'da düzenlenen «1977 Sonbaharında Türkiye'nin İktisadî Durumu» Seminerine sunulan bildiridir.

DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERLE İLGİLİ BAZI VERİLER

Önümüzdeki aylarda Türkiye'nin dış ekonomik ilişkilerinde nelerin olup biteceği konusunda tahminler yapmadan önce dış ekonomik ilişkilerle ilgili bazı verileri gözden geçirmek yararlıdır.

Tablo I de Türkiye'nin son yıllardaki ilk 9 aylık ihracat ve ithalât rakamları gösterilmektedir. 1973 - 1977 yılları arasında ithalât ve ihracat arasındaki fark yaklaşık olarak (hizmet kalemleri dahil) 11.815 milyon dolar tutmaktadır. Bu farkın 5.424 milyon lirası işçi gelirleri ve 1.500 milyon lirası döviz rezervlerindeki azalmayla karşılanmıştır. Geri kalan kısım için borçlanılmıştır. Bu rakam yaklaşık olarak 5 milyar dolardır.

TABLO I

Ocak - Ekim ayları dış ticaret rakamları
(Bin dolar)

Yıllar	İthalât	İhracat	Dış ticaret açığı
1973	1.643.300	1.092.751	600.249
1974	2.840.181	1.246.729	1.593.452
1975	3.889.900	1.098.110	2.791.790
1976	4.182.662	1.608.818	2.573.244
1977	4.871.173	1.326.878	3.544.295

Kaynak : Anka Ekonomik Bültenleri

TABLO II

Döviz Rezervleri
(Gayri safi)

Yıllar	Yıl sonu rezervleri (Milyon Dolar)
1973	2.039,7
1974	1.608,8
1975	1.201,6
1976	1.076,7
1977 (11 Kasım)	498,4

Kaynak : Merkez Bankası Bilançoları

Nitekim Türkiye İş Adamları ve Sanayicileri Derneği tarafından yapılan bir hesaba göre 1977 haziranı itibariyle dövizle ödenecek dış borçlar 10.2 milyar dolar civarındadır. Bunun yarısı 1973 den eski yıllardan gelen borçlarla ilgilidir. Yarısı 1973 den sonraki borçlanmalardır.

1978 YILI İÇİNDE DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLERDE BEKLEYİŞLER

Diş ekonomik ilişkilerle ilgili rakamlara bakmak suretiyle ileriki aylarda Türkiye'de nelerin olabileceğini tahmin etme olasılığı yoktur. Zira işlerin normal gidişi sırasında rakamlardaki değişiklik oranının % 5-10 ya da en çok % 20, aşağı - yukarı, değişebileceği tahmin edilebilir. Halbuki Türkiye'deki rakamların çok daha yüksek oranlarda değişmesi, hatta bazı rakamların katlanması gereği düşünülecek olursa, artık konjonktürel sebeplerden değil yapısal değişikliklerden söz etmek gerekir. Tekrar kesinlikle belirtmek gerekir ki benim yapısal değişikliklerle kastettiğim değişiklikler, yıllardan beri bizim iktisatçıların ne olduğunu bir türlü anlayamadığım yapısal değişiklikleri değildir. Meselâ ihracatımızı bir kaç yıl içinde 2 hatta 3 katına çıkarmak gerekecektir. Bu katlamayı yapabilmek için ekonominin yapısında değişikliklere ihtiyaç vardır. Yukarıda yapı kelimesiyle neyi kastetmediğim açıklanmıştır. Bu konuya gelmeden önce Türkiye'nin yaşayabilmesi için rakamlarda ne gibi değişikliklerin ortaya çıkacağını açıklayalım.

Bu yıl ithalatımızı; 5,5 milyar civarında bağlayabiliriz. 1978 yılında bu rakamı aşma olanağı pek yoktur; hatta bu rakama ulaşmak için büyük çabalara ihtiyaç vardır. İhracatımızın ise bu yıl 1.7 milyar dolar civarında kalacağı kuvvetle muhtemeldir ve 1978 yılında aşağıda açıklayacağım önlemler alınır ise ihracatın 2,5 milyar dolara ulaşması muhtemeldir. 1979 da ise, artık tedbirler alınırsa demiyorum, alınacaktır, zira ekonomik şartlar Türkiye kamu oyunu mantıklı ve tutarlı olmaya mecbur edecektir ve ihracatın 3 milyar dolara yükseleceğini kuvvetle tahmin ediyorum.

İşçi dövizleri bu yıl 1 milyar doların altında kalacaktır. 1978 yılında ise önemli bir devalüasyon yapılmaz ise, işçi döviz girişlerinin 500 milyon dolara doğru yönelmesini beklemek hiç de yanlış olmaz.

IMF ile yapılan müzakereler bu tebliğ yazıldığı sıralarda çıkmaza girmişti. Türkiye'de halâ solcusu - sağcısı, iktidardaki - muhalefetteki partileri, okumuşu - iktisatçısı, yani küçük bir azınlık dışında kalan herkes arasında IMF'in endüstrileşmiş ülkelerin menfaatini korumak için Türkiye'nin aleyhindeki şartları ülkemize kabul ettirmek çabasında bulunduğu kanısı yaygındır. Durum böyleyken IMF'in şartlarının yerine getirilmesi mümkün olamaz. Aslında basına itikâl ettiğine göre IMF'in Türkiye ekonomisinin sağlığa kavuşması için gerekli gördüğü önlemler benim kanımca çok düşük dozda bulunmaktadır. Meselâ % 18 oranında devalüasyon ve büyüme hızının % 5.5'e indirilmesi gibi... Aslında gerekli devalüasyon en az % 100'dür ve ileriki yıllarda büyüme hızı hiç bir şekilde %3 - 4 ü aşamaz. IMF'in de Türkiye ekonomisini ne durumda bulunduğunu anladığını sanmıyorum. Böyle olduğu halde IMF'in çok yumuşak olan ve Türkiye ekonomisini sağlığa kavuşturacağını sandığı önlemleri ne Türkiye'deki şimdiki iktidarın ne de iktidara en yakın bulunan büyük partinin alması olanağı vardır. IMF isteklerinde vazgeçer mi, yoksa bunalımın sonuna gelen Türk Hükümeti isteneni yapar mı bunu bilemem, Fakat iki ihtimalden biri gerçekleşemez ise borç para almamız çok zorlaşacak ve 2-3 ay içinde bütün ekonomi keli-

menin tam manâsile duracaktır. Yalnız şunu da eklemek gerekir ki Türkiye IMF in isteklerine uygun olarak % 18 oranında devalüasyon yapsa ve 1978 büyüme hızını kâğıtta % 5.5 a düşürse 1-2 milyar dolarlık borç para bulunur; fakat Türkiye'de kamu oyuna dayanan ekonomi politikası böyle devam ettiği sürece (mevcut partilerden hangisi iktidara gelirse gelsin hiç bir şey değişmeyecektir) bir yıla kalmadan Türkiye şimdi bulunduğu durumdan çok daha kötü duruma gelecektir.

1978 programında yazdığına göre gelecek yıl katma protokol uyarınca Türkiye'nin AET karşısında yapması gereken gümrük indirimi ve liberalizasyon oranını arttırması önlemlerinin alınması söz konusu değildir. Aslında AET ile olan ilişkilerimiz Türkiye'nin bütün problemleri gibi çıkmaza girmiş bulunmaktadır. Kanımca Türkiye'nin AET ile işbirliği bu konu konuşulmaya başlandığı günden beri gerek bilim adamlarımız, gerek iş adamlarımız ve gerek politikaca - teknisyenlerimiz tarafından bir çıkmaza sokulmuştur. Bu konuda daha ilk günden beri işlenen iki tema vardır. Birisi AET nin Türk ihraç mallarına gerekli tavizi vermediği, ikincisi ise AET nin Türkiye'yi sömürme isteğidir. Bütün konuşmaları bu mecra içine soktuğunuz takdirde AET ile ilişkilerimiz daima geri gider. Aslında sorun tamamen başka yerlerde. Aşağıda da bir miktar değinileceği gibi eğer Türkiye'nin asıl ekonomik sorununu anlamayacak olursak AET nin ismini dahi etmeğe gerek yoktur.

Gelecek aylarda dış ilişkilerde neler olabileceği konusunda değinilmesi gereken diğer bir husus son günlerde miktarı 2,3 milyar dolara ulaşan transfer beklemelerinin geleceğidir. Türkiye'de herkes öyle düşünür ki transferler günün birinde (günün birinde derken önümüzdeki 3-4 ayı kastediyorum) açılacaktır ve eski yıllarda olduğu gibi açılışı sırasına göre gelen akreditifler transfer edilecektir. Bu ihtimali hic kimse haval dahi etmemelidir. Kısıksuz günün birinde Türkiye'de ithalât transferleri yapılacaktır; fakat yine hiç kimse hayal etmesin ki ithalât transferleri yapılmaya başlanınca bunun sırası akreditiflerin açılışı sırasına göre olacaktır. Kesinlikle transferler bazı önceliklere göre yapılacaktır.

Kredili ithalâtın transferlerinde önemli aksamaların şimdiye kadar olmadığını duymaktayım. Fakat aşağıda değineceğim önlemler alınmadığı takdirde bu konuda aksamalar başlayacak ve buğüne kadar açık bulunan kapılar kapanacaktır; zaten kısmen kapanmaya başlamıştır.

Dövizle çevrilebilir mevduat artık bitmiştir. Değil bunların anaparası, faizlerinin ödenmesi dahi son zamanlarda problem olmaktadır. Yalnız şu var ki dövizle çevrilebilir mevduatın bir kısmı ile ihracata izin verilir ise, bu yol bir miktar işleyebilir. İşçi dövizlerinin önemli bir kısmı ile dışarıda mevcut olduğu söylenen paraların bir kısmı bu yolla gelebilir.

Çok yakın bir zamanda görünmeyen kalemlerin ödenmesinde problemler başlayacaktır. Zaten faiz ödemelerinde büyük sıkıntılar başlamıştır. Dış geziler büyük ölçüde sınırlanmıştır; 1978 yılına her çeşit dış geziler konusunda daha büyük sınırlamalar getirilecektir. Hava yolları, sigorta ödemeleri gibi görünmeyen kalemlerde dahi büyük sıkıntılar ortaya çıkacaktır.

Çok yakın zamanlara kadar paranın resmî kuru ile serbest piyasa kuru arasında % 10 civarında bir fark vardı. Fakat ileriki aylarda % 100 civarında bir devalüasyon yapılmaz ve kendi dövizini kendi bul politikasına başlanır ise şimdi % 30 a varan resmî ve piyasa kuru farkının % 100 lere ulaşmasına şaşmamak gerekir.

IV

DEVALÜASYON GEREĞİ

Bugünlerde artık devalüasyon gereğinden bahsetmek anlamsızdır. Aslında konuşulacak konu devalüasyonun ne zaman yapılacağıdır. Devalüasyon oranına gelince benim kanaatimce bir yıl içinde bu oran % 100 e ulaşacaktır. Bugün hâlâ ihraç malı ve ithâl mallarımızın esnekliklerinden söz etmek; devalüasyonu, endüstrileşmiş ülkelerin bizi sömürmek için istediği şeklindeki fikirleri savunmak iktisat biliminin ciddiyeti ile bağdaşmaz. (Türkiye'de ciddi ne kaldı ki.) Ne yazık ki, Türkiye'de devalüasyon denince herkes bu konuyu konuşurken elâstiklikten bahseder ve hemen ilâve eder: Devalüasyon çare değildir ki, tedbir alınmaz ise kısa bir süre sonra tekrar devalüasyon yapılması zorunluğa ortaya çıkacaktır; o halde neden devalüasyon yapalım? Bu kişilere devalüasyon yerine dış ödeme sorunumuzu çözmek için ne gibi tedbirler alalım şeklinde bir soru sorulunca cevap basittir; emeğin verimliliğini yükseltmeliymişiz, ekonomiyi daha iyi yönetmeliymişiz, plânlamayı daha iyi yapmalıymişiz, montaj sanayii yerine ağır sanayi kurmalıyız gibi cevaplar alırız. Bu yuvarlak ifadelerle neyin kasd olduğunu ben anlamış değilim. Kim ekonominin daha iyi yönetilmesine karşılıklı çıkar? Asıl önemli olan sorun % 100 ü aşan bir devalüasyon yapılmaksızın ekonominin nasıl daha iyi yönetileceğidir. Çok merak ederim. Türkiye'nin ihracatını 5-6 milyar dolara çıkarmaksızın ülke nasıl daha iyi yönetilir ve önemli bir devalüasyon yapmadan ihracat 5-6 milyar dolara nasıl çıkar.

Türkiye'de devalüasyon denince hemen, ihraç mallarımızın elâstikliği yoktur, ve devalüasyondan sonra neyi ihraç edip döviz gelirimizi nasıl arttıracamız, biçimindeki sözleri duyarız. Fakat bunları söyleyenlerin hiç biri şu gerçekleri görmez.

1 — Yapılan hesaplar Türkiye'nin ihraç mallarının elâstikliği bulunduğunu göstermiştir. (1)

2 — Aslında Türkiye ihracatını arttıracak ise bugüne kadar hiç ihraç etmediği veya az ihraç ettiği malları ihraç edecektir. Bu malların elâstikliğinin ne kadar olacağını şimdiden söylemeye imkân yoktur.

3 — Bütün bunlardan önemlisi Türkiye'nin ihracat imkânları düşünülürken elâstikliklerin ön plâna alınmıyacağıdır. Aslında Türkiye'de paranın dış değeri-

(1) Bakınız : Grueger, A.O., Foreign Trade Regimes and Economic Development : Turkey, Columbia University Press, 1975.

nin bulunması gereken seviye hesap edilirken elâstiklik kavramını hatırdan dahi geçirmemek gerekir. Türkiye'de paranın dış değeri hesaplanırken hareket noktası ülkede kişi başına düşecek ulusal gelirin düzeyi bulunmalıdır. Bizim iktisatçılarımız Türkiye'nin ihracatını incelerken halâ ihraç mallarının elâstikliklerine bakar; aslında ülkemizin ihracatı ile ulusal geliri arasında çok yakın bir ilgi kurmak gerekir. Yoksa bu yapılmadığı takdirde ulusal gelirin şimdi bulunduğu düzeyde tutunabileceğini düşünmek mümkün olmaz. Bu konular son günlerde basılmış bulunan iki kitabımda açıklıkla gösterilmiştir. (2) Bu geniş konuyu burada çok özet olarak da olsa açıklamak mümkün değildir. Yalnız şu kadarını belirtmek gerekir ki, Türkiye'nin ihracatı bu düzeyde kaldığı takdirde, kısa sürede ithalatı azaltmak zorunda kalacaktır ve bu durum ulusal gelirden önemli gerilemelere sebep olacaktır. Mesele bununla kalmaz. İhracat bu düzeylerde bulunduğu takdirde enflasyon oranlarını % 50 nin altına indirme olanağı artık kalmamıştır, işsizlik tahminlerinin çok üstünde artacaktır ve gelir dağılımındaki eşitsizlik gittikçe artacaktır.

V

TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARET SORUNLARI VE ULUSAL GELİRİNİN SEVİYESİ

Türkiye'nin dış ticaret problemleri ile ülkenin ulusal gelir seviyesi arasında çok yakın bir ilgi bulunduğunu anlamaksızın Türkiye'nin dış ticaretinden konuşmak hiç bir manâ ifade etmez. Şimdiki dış ticaret problemleri büyük ölçüde ulusal gelir ile ilgilidir ve dış ticaretimizin ileriki aylarda ve yıllarda hangi düzeylerde bulunacağını konuşabilmek için ulusal gelirimizde neler olup biteceğini bilmemiz gerekmektedir.

Kanaatimce bugüne kadar hiç kimse Türkiye'nin ulusal gelirinde neler olup bittiğini gerekli biçimde araştırmış değildir. Bunu bilmeksizin de dış ticaret konusunda yapılan bütün konuşmaların anlamı kalmaz. Burada çok kısa olarak Türkiye'nin ulusal gelir ile dış ticaret arasındaki ilişkileri göstereceğim.

Türkiye'nin ulusal geliri son 25 yılda ortalama olarak (bileşik faiz ile) %6.1 oranında artmıştır. Bunun yaklaşık olarak %30-40'ının girdi artışından (doğal kaynaklar emek ve kapital artışı) meydana geldiğini kendi geliştirdiğim bir yöntemle tahmin etmekteyim. Tarımsal olmayan kesimlerde ise ortalama gelişme hızı %7.8 civarındadır ve bunun ancak %20'si girdi artışından meydana gelmiştir. Geri kalan %80 kaynakların tarım yerine tarımsal olmayan kesimlerde kullanılması ve eğitim, teknik gelişme gibi sebeplerle ilgilidir. Yani tarımsal olmayan kesimlerde %7.8 civarında meydana gelen gelişmenin 6.2 puanı girdi artışına dayanmamaktadır. Bu son derece yüksek bir orandır. Bir fikir edinmek amacı ile A.B.D. de 1929-1969 yılları arasında girdi artışına dayanmayan gelir artışının 2.33

(2) Hatiboğlu 2, An Introduction to the Analysis of the Turkish Economy; ve Hatiboğlu, 2, An Unconventional Analysis of the Turkish Economic Growth and the Level of National Income.

bulduğunu düşünecek olursak (3) Türkiye'deki büyüme hızının ne derecede yüksek bulunduğu ortaya çıkar. Türkiye eğilimindeki gelişme, teknik bilginin gelişmesi, ticaret oranları, dış ticaret artışının kaynak kullanımında yaratacağı avantajları düşünürsek bütün bunların 6.2 oranlık bir artışı açıklayamayacağı ortaya çıkar. O halde Türkiye'de tarımsal olmayan gelirlerin şişirilmesi ile %6.1 oranındaki bir gelişme hızı muhafaza edilebilmiştir.

Bu sonuç Türkiye'nin ekonomisi ile dünyadaki diğer ülkelerin ekonomilerinin de olup bitenlerle yapılan karşılaştırmalar ile desteklenmektedir (4). Her bir araştırma yöntemi de birbirine uygun olarak Türkiye ulusal gelirinin şimdiki bulunduğu düzeyin %55-60'ı civarında olması sonucunu vermiştir.

Cari döviz kurları ile yapılan hesaplara göre 1977 gelir rakamları henüz yayınlanmamış ise de ön bilgilere göre 1977 de kişi başına düşen gelir 1100 dolar civarında bulunacaktır. Halbuki yukarıda değindiğim kitaplarımda yürütülen araştırmalara göre Türkiye'nin 1977 ulusal geliri 600 dolar civarındadır.

Bu çok önemli konuyu burada daha fazla açıklamak olanağı yoktur. Fakat pratik olarak şu nokta önemlidir ki, durum böyle olunca Türkiye'nin ileriki yıllarda fakirleşmesi gerekmektedir ve bu fakirleşme de eski yıllarda %7'yi bulan kalkınma hızının önümüzdeki yıllarda %3-4'lere düşürülmesi şeklinde olacaktır. Yoksa ulusal gelirimizin birden bire yarısına indirilmesi söz konusu olamaz. Ancak problemin ne olduğunu anlayacak olursak plânlı olarak ulusal gelir artışını %3-4'e indirmek suretile 15-20 yıl sonra Türkiye sorunlarını kolaylaştırabilir duruma gelebilecektir. Yoksa biz hâlâ %6-8 kalkınma hızlarından bahseder ve asıl problemimizin ne olduğunu uzaktan yakından anlamaz isek %3-4 kalkınma hızına ulaşmak dahi hayal olacaktır.

VII

TÜRKİYE'NİN DIŞ TİCARETİ İLE ULUSAL GELİR ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Eğer Türkiye halkı kullanması gereken gelirin %40-50 daha fazlasını kullanıyor ise ülkemizin ithal talebi iktidarının üstünde ve ihracatı ise yapması gerekenden daha az bulunacaktır. Bu önemli sonucu şöylece açıklayabiliriz.

İhracatta işe başlayalım: Türkiye'nin gelirinin bulunması gerekenden %40-50 fazla olmasının bir anlamı ürettiği malların bir kısmını hakiki değerinin çok üstünde satması gereğini ortaya çıkarır. Türkiye halkı ürettiği malları Türkiye içinde istediği fiyatla satabilir. Çünkü bir yerde alıcı ve satıcı aynı kimselerdir ve fiyatın 100 ya da 1000 olmasının anlamı yoktur. Fakat ülke dış ülkelere satış ya-

(3) Denison, E. F., Accounting for United States Economic Growth 1929-1969, The Brookings Institution, Washington 1974, S. 111.

(4) Chenery, H. Syrquin, M. Pattern of Development: 1950-1970, Oxford University Press, London 1975.

pacak ise, satış fiyatı ile (ihracat fiyatı) alışı fiyatı (ithalât) ilişkilidir. Yani Türkiye ithalâtını gelir artışının ekonomik dayanağı bulunan ülkelerden yaptığına göre (yani aralarında rekabet edebilecek ülkeler) bunların fiyatının ekonomik dayanağı vardır. Fakat iş mal satmaya gelince ekonomik dayanağı bulunmayan fiyatlar söz konusudur. Zira satılan malların maliyeti eğer ülkenin geliri olduğundan %40-50 fazla belirlenmiş ise bulunması gerekenden %40-50 oranında fazladır ve bu sebeple Türkiye de tarımsal olmayan malları satamamaktadır. Nitekim dünya ölçülerine göre ulusal geliri Türkiye seviyesinde bulunan ülkelerin ihracatının ulusal gelirine oranı %15-16 iken Türkiye'de bu oran %6-7 arasındadır. Yani Türkiye ihraç yapmakta büyük zorluklarla karşı karşıyadır ve asıl önemlisi, geliri Türkiye seviyesinde olan ülkelerin tarımsal olmayan ihracatının gelire oranı %7 iken Türkiye'de bu oran %2'den azdır. Yani Türkiye'nin tarımsal olmayan mal ihracatı son derecede azdır ve yapılan ihracat da çeşitli zorluklarla gerçekleştirilmektedir.

Durum böyle iken Türkiye'de dış ticaret konusunda konjontürden, dış ticaretin geleceğinden bahsetmek hiç de anlamlı değildir. Asıl sorunun kökenine inilmediği sürece ihracatımız şu veya bu sebeple artmıyor demek, esneklik ve sömürülme tartışmaları yapmak abesle uğraşmaktır.

Türkiye'nin tarımsal ihracatı gerekenden bir miktar az ise de, asıl problem tarımsal olmaya malların ihracatındadır ve bu malları satamamızın sebebi bunların fiyatlarının çok yüksek bulunmasıdır. Bu sorunu çok basit bir şekilde açıklamak mümkündür. Türkiye tarımında çalışan kişi başına üretim miktarı (katma değer) 100 lira ise tarımsal olmayan kesimlerde bu oran 400'ün üstündedir. Halbuki kişi başına ulusal gelir seviyesi bizimkiler dolayında bulunan ülkelerde bu oran 200-240 lira civarındadır (5). Bunun anlamı Türkiye'de tarımsal olmayan kesimlerde üretiminin pahalı olmasıdır ve pahalı üretimle Türkiye'nin minimum ihtiyacı bulunan 6-7 milyar dolar seviyesinde ihracat yapması olanağı yoktur. O halde Türkiye'nin tarımsal olmayan kesimini (yani ulusal gelirin %70'ini oluşturan kesimi) sistematik bir şekilde fakirleştirmek gerekir ve bunu yapmadığımız takdirde istediğiniz kadar akla hayale gelmeyecek ihracatı arttırıcı tedbirler alınız, ihracat artmayacaktır.

Bu konuda alınacak çok çeşitli tedbirler vardır. Fakat kimse hayal etmesin ki bu tedbirler Türkiye'de çoklarının düşündüğü gibi vergileri arttırmak, araçları kaldırmak, ihracat seferberliği yapmak, plânlamanın etkinliğini arttırmak, tasarrufları yükseltmek, ağır sanayi yapmak, ithal ikamesini arttırmak, ihracatta daha fazla vergi iadesi uygulamak, yatırımları arttırmak gibi tedbirlerdir. Bu tedbirlerin hiç birisinin hiç bir anlamı yoktur.

Kuşkusuz düşündüğüm önlemlerle birlikte (ki bu kısa konuşmamda bu tedbirleri açıklama olanağım yok) önemli bir devalüasyon yapılması gerekecektir.

Yalnız yapılan açıklamalarda sonra neden devalüasyon yapılması gerektiği ve ne oranda devalüasyon yapılacağı sorusuna cevap vermek kolaylaşacaktır. Fakat daha önce şunu açıklamakta fayda vardır ki devalüasyon yapıldıktan sonra tedbir alınmazsa devalüasyonun fazla işe yaramıyacağı şeklindeki çok yaygın düşüncenin anlamsızlığını belirtmek gerekmektedir. Kuşkusuz devalüasyonla birlikte önlemler alınması zorunludur, fakat bu önlemler, bu düşünceyi ileri sürerlerin hayal dahi edemedikleri değişik tedbirlerdir.

Devalüasyon bazı ihraç mallarına fiyat avantajı tanımak için yapılmayacaktır. Devalüasyon Türkiye'nin tarım dışı kesimini fakirleştirmek için yapılacaktır ve ancak bu başarılı olduğu sürece tarımsal olmayan malları satmak mümkün olacaktır. Devalüasyonun oranının %100'ü aşması gereği Türkiye'nin hali ulusal gelirinin bulunması gerekenden %100 civarında fazla bulunması ile ilgilidir. Çok kişiler %100 oranındaki devalüasyon gereğini nasıl hesap ettiğini sorunca vereceğim kısa cevap budur. Yalnız şu var ki mesele %100 devalüasyonla bitmez. Eğer Türkiye'de tarımsal olmayan kesimin gelirini 15-20 yıl içinde plânlı olarak normal seviyesine getirmez isek (yanı eski yıllarda %7.8 oranında artan tarımsal olmayan kesimin gelirini %4-5'lere indirmez isek) devalüasyonun kısa süreli bir ferahlamadan başka hiç bir faydası olmayacaktır.

Şunu kesinlikle belirtmeliyim ki, Türkiye'nin tarımsal olmayan kesimlerini fakirleştirmekten başka hiç bir seçeneği kalmamıştır, yoksa bu rejimi muhafaza etmek imkânsızlaşacaktır.

tüm bankacılık
işlemlerinde
hizmetinizdeyiz



TÜRK DİŞ TİCARET BANKASI
çağdaş banka

Ülkemizin tek
"TAM HİZMET" sunan
Sermaye Piyasası Kuruluşu

MEBAN

Meban, tasarruflarını verimli, güvenilir kaynaklara yatırmak isteyenlere, finansman ve sermaye ihtiyaçları bulunan sınaî, ticarî kuruluşlara çağdaş yöntemlerle yardımcı olan yurdumuzda, kendi alanında "Tam Hizmet" sunan tek kuruluştur.

Meban'ın tasarruf sahiplerine sunduğu hizmetler:

- Tasarruflarını bir menkul değere yatırmayı düşünenlere en yüksek kârı sağlayan çeşitli öneriler sunmak.
- Elinizdeki Hisse senetlerini ve tahvilleri satmak, satın almak, değiştirmek.
- Hisse senedi ve tahvil piyasası hakkında tam ve gerçekçi bilgi vermek, ücretsiz danışmanlık yapmak.
- Portföy işletme sistemimizle, sahip olduğunuz nakit ve menkul değerlere en yüksek verimi sağlamak.

Meban'ın kuruluşlara sunduğu hizmetler:

- Sınaî ve ticarî kuruluşlara, hisse senedi ve tahvil ihraçlarında yardımcı olmak, bunları pazarlamak, gerektiğinde satışlarını garanti etmek.
- Finansman danışmanlığı yapmak.
- Portföy analizi yaparak, menkul değerlerinin verimlilik, güven ve likidite açısından bilimsel değerlendirmesini yapmak.
- Şirketlerin hisse senetlerinin bugünkü gerçek değerlerini saptamak.
- Şirket birleşmelerinde yardımcı olmak.
- Yurt içinden ve dışından finansman sağlamak.



MEBAN
MENKUL DEĞERLER BANKERLİK ve FİNANSMAN A.Ş.

İstiklâl Cad. Odakule İş Merkezi, Kat: 17
Beyoğlu - İstanbul
Telf.: 44 28 36 - 45 17 65

Nerededir, nereye gidiyor

Doç. Dr. Ünal BOZKURT
Doç. Dr. Mehmet Ş. TEKBAŞ

★ Ülkemizde sermaye piyasasının hacmi çok küçük olmasına rağmen, genel ekonomik durumdaki gelişmelerden oldukça etkilenmektedir. Daha önceki yıllarda, yıl sonuna doğru birincil piyasalarda ihraçların arttığı, ikincil piyasada ise işlemlerin hızlanmasına karşılık bu yıl aynı durum söz konusu değildir. Özellikle ikincil hisse senedi piyasasında Eylül ayında başlayan canlanma kaybolmuş, fiyatlar yüksek düzeyde durmuştur. Ekonomik darboğaza, yerel seçimler ve (bu yazının yazıldığı tarihe kadar süren) siyasal belirsizlik de eklenince yatırımcıların bir bekleyiş dönemi içine girmelerinin nedenleri kolaylıkla anlaşılabilir.

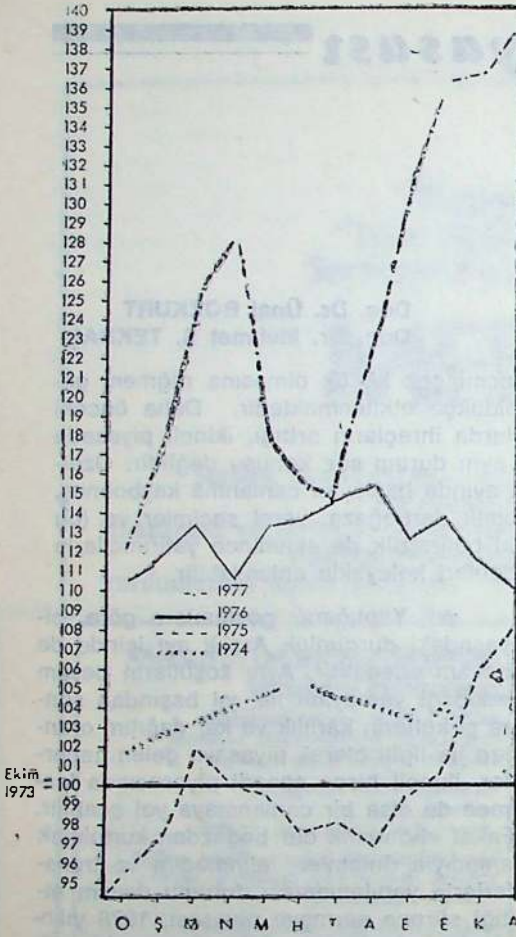
★ Yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı dergimize ait hisse senedi fiyat indeksi Aralık ayında, Kasım ayına kıyasla %1.5 luk bir artış göstererek 138.92 ye yükselmiştir. Fiyat indeksindeki yükselmenin en önemli nedenlerinden biri, yine bazı şirketlerin sermaye artırımına gideceği şeklinde bazı söylentiler olmuştur. Örneğin Olmuk hisse senedi fiyatları Eylül ayı sonuna kadar 2.900 TL. iken, sermaye artırımına gideceği söylentileri üzerine Aralık ayında 3.500 TL.'ya yükselmiştir.

★ Yaptığımız gözlemlere göre, piyasadaki durgunluk Aralık ayı içinde de devam edecektir. Aynı koşulların devam edeceği varsayımı ile, yıl başından sonra şirketlerin kârlılık ve kâr dağıtım oranları ile ilgili olarak piyasaya gelen haberler, ikincil hisse senedi piyasasında kısmen de olsa bir canlanmaya yol açabilir. Fakat ekonomik dar boğazdan kurtulmak amacıyla önlemler alınmadığı ve transferlerin yapılamaması durumu devam ettiği sürece sermaye piyasası, 1978 yılında da bu yıla kıyasla daha durgun bir dönem geçirecektir.

★ Tahvil piyasasında ise, Kasım ayında 97 milyon TL. Aralık ayında yazının yazıldığı 20 Aralık tarihine kadar 125 milyon TL.'lık tahvil ihraç edilmiştir. Böylece 1977 yılında yaklaşık 1.2 milyar TL.'lık tahvil ihraç edilmiştir. Bir başka deyimle, 1976 yılında ihraç edilen 1.5 milyar TL.'lık tahvillere kıyasla, yılın son 10 gününde önemli miktarlarda tahvil ihraç sözü konusu olmadığı takdirde, tahvil ihraçları bu yıl %23'lük bir azalma göstermiştir.

★ Tahvil piyasasında dikkati çeken bir konu, daha önce ihraç edilmiş tahvil-

AYLAR	1974	1975	1976	1977
Ocak	01 97	95 32	10 22	112 26
Şubat	02 84	97 16	11 13	117 37
Mart	03 66	02 02	13 07	125 47
Nisan	04 92	00 31	10 80	123 39
Mayıs	03 10	09 12	13 40	118 07
Haziran	05 27	07 08	11 63	115 42
Temmuz	03 79	07 54	11 71	114 66
Ağustos	03 67	06 52	15 09	123 51
Eylül	02 96	09 50	12 92	131 84
Ekim	04 22	00 53	13 93	136 56
Kasım	01 30	06 38	11 59	136 74
Aralık	00 19	08 04	09 67	138 92
Yıllık				
Ortalama	03 32	09 00	12 56	124 93



lerin büyük bir çoğunluğunun her an para-ya çevrilebime durumuna gelmeleri için önümüzdeki yıl, gerekli sürenin dolacağıdır. Sonuç olarak, tahvillerin geri dönüşü, firmaların nakit sıkıntısını arttırabilir. Ayrıca ekonomik önlemler paketinde yer aldığı söylenen tahvil faiz oranları, %18' den %22'ye yükseltirirse, firmaların nakit sıkıntısının artacağı şüphesizdir. Kısım bu faktörleri dikkate alarak 1978 de birçok firmanın yeniden tahvil ihracına başvurmaları beklenebilir.

★ Sermaye piyasasının yasal olarak kurulmasının zorunluluğu, 1960'lar- dan beri ilgili kamu oyunda yapılan tartışmalarda ortaya konmuştur. Sermaye piyasasının bu şekilde gelişmesinin bazı sakıncaları olduğunun hükümet çevre- rinde de artık kabul edildiği anlaşılmak- tadır. Kalkınma plânının 1978 programın- da, sermaye piyasasının tek başına geliş- mesini önleyecek ve gerice kalmış yöre- lerdeki yatırımları finanse edecek şekil- de gelişmesini sağlayacak önlemlerin alınacağı belirtilmektedir. Ortada henüz bir hazırlık, bir yasa tasarısı bildiğimiz kadarıyla olmadığı için 1978 yılında bü- yük bir değişiklik, kanımızca beklenme-

EV

sahibi olmak
SİZİN DE
hakkınızdır



Sıra No:	KURULUŞUN ADI	İzberi Sermaye (000 TL)	TAKVİM YILI KARI (000) TL				TEMETTÜ (%)		APALIK FİYATLA FİYATI (TL.)	1976 AGUSTOS TAN 31 YANA FİYATLAR	
			1974	1975	1976	1977	1974	1975		EN YÜKSEK	EN DÜŞÜK
1	AKÇİMENTO	105.000	37.742	24.300	47.300	20,00	20,00	20,00	2.155	2.600	1.700
2	ALTAŞ	30.000	5.766	8.215	13.400	-	15,00	15,00	1.750	1.600	1.350
3	ANADOLU CAM	350.000	AR.250 ¹	178.000 ¹	17.000	-	-	-	1.400	1.100	800
4	ARSLAN ve ESKİHİZAR	207.000	9.900	5.417	2.500	15,60	-	-	750	900	625
5	BASTAŞ	108.000	27.300	10.500	1.800	13,55	12,00	-	700	900	650
6	BURSA ÇİMENTO	63.000	-	-	21.389	20,00	-	20,00	1.850	1.850	1.300
7	ÇİMSA	180.000	1.600 ¹	25.125 ¹	11.858	-	-	-	1.200	1.225	1.075
8	ÇUKUROVA ELEKTRİK	325.000	62.150	172.685	210.000	15,00	37,50	25,00	2.250	2.400	1.800
9	EREGÜL DEMİR-ÇELİK	600.000	326.600	274.000	331.079	15,00	15,00	15,00	925	1.075	500
10	GÜBRE FABRİKALARI	200.000	72.445	148.658	110.000	30,03	31,25	28,58	2.300	2.850	2.400
11	GOOD-YEAR LASTİK	81.000	38.649	-	43.000	20,00	-	30,00	2.600	2.700	1.600
12	HEKTAŞ	50.000	-	41.319	26.169	21,20	37,92	25,00	2.300	3.000	1.850
13	İSTANBUL PORSELEN	15.000	8.900	-	-	9,00	-	-	725	850	700
14	İŞ BANKASI	40.000	201.461	320.373	523.815	25,00	-	-	13.500	16.500	10.500
15	İZOCAM	11.250	11.310	-	26.200	50,00	60,00	70,00	5.500	5.300	4.700
16	KAV ORMAN	30.000	10.130	8.113	17.452	13,50	17,50	25,00	3.400	3.350	2.150
17	KARADENİZ BAKIR	600.000	150.336 ¹	-	-	-	-	-	425	550	425
18	KARTONSAN	70.000	39.900	34.957	35.600	25,00	30,00	35,00	4.000	4.900	2.650
19	KORDSA	150.000	5.509 ¹	47.120 ¹	83.000	-	-	15,00	3.250	3.250	1.700
20	KORUMA TARIM	70.000	53.170	96.493	21.800	35,00	35,00	35,00	3.600	6.150	3.100
21	KOÇ HOLDİNG	200.000	179.900	207.333	247.000	20,00	20,00	20,00	1.600	1.975	1.825
22	MAKİNA TAKİM	25.000	18.000	23.196	30.068	35,00	35,00	35,00	5.500	5.850	5.100
23	MENSUCAT SAN(PAL)	81.000	37.400	31.819	26.000	35,00	25,00	10,00	2.500	2.500	1.400
24	NASAŞ	195.000	40.720	65.008	104.000	-	-	20,00	2.700	2.725	2.200
25	OLUK MUKAVVA	150.000	49.279	53.696	46.800	30,00	25,00	25,00	3.500	4.200	2.200
26	PLASTİFAY	18.000	12.004	12.327	21.779	30,00	20,00	30,00	3.700	4.000	2.500
27	POLYLEN	85.000	21.800	25.300	26.500	25,00	20,00	20,00	1.900	2.550	1.600
28	RABAK	210.000	117.500	65.000	98.500	40,00	33,75	35,00	3.300	3.300	2.750
29	SİFAŞ	104.000	36.600	29.000	43.928	25,00	20,00	25,00	2.600	2.600	2.350
30	SIEMENS	70.000	28.400	29.128	45.900	20,00	20,00	30,00	2.350	2.450	1.650
31	SİNAL KALKINMA	425.000	122.565	130.274	173.100	30,00	-	18,00	1.400	2.460	1.350
32	SUNTA	40.000	16.839	46.419	45.100	22,50	40,00	30,00	3.900	4.100	3.600
33	ŞİŞE CAM	100.000	46.600	32.900	64.800	20,00	15,00	22,00	2.000	2.300	1.500
34	TRANSÜRİK HOLDİNG	150.000	27.704	33.795	33.317	16,00	18,00	19,00	1.250	1.550	1.150
35	T. DEMİR DÖKÜM	102.000	32.449	31.499 ¹	27.900	20,00	-	30,00	2.700	2.600	1.600
36	UNİROYAL	150.000	12.600	44.397 ¹	38.558	13,43	-	18,75	1.850	1.850	1.400
37	YATAN KONSERVE	90.000	22.249	628	-	20,00	-	-	550	750	500
38	YAPI ve KREDİ BANK.	600.000	147.624	219.291	257.630	20,00	20,00	25,00	6.000	7.000	3.650
39	ECZACIBAŞI (Holding)	180.000	14.500	15.449	21.182	16,00	17,50	19,00	1.075	1.125	1.050
40	KOÇ YATIRIM ve PAZ.	400.000	52.103	104.462	116.000	12,50	17,50	19,00	1.200	1.275	1.075
41	AROMA	45.000	8.051	10.710	617	16,00	16,00	-	1.550	1.300	1.100
42	BAĞFAŞ	100.000	26.505	17.195	63.000	35,00	40,00	40,00	2.900	4.150	2.800
43	LASSA	600.000	-	-	-	-	-	-	1.450	1.450	1.100
44	NUH ÇİMENTO	72.000	28.600	35.900	16.800	10,00	25,00	25,00	2.700	3.000	2.100
45	PİNAŞ	50.000	4.900	12.200	12.600	5,00	14,00	15,00	2.200	2.500	1.700

(1) Bağlay Sapanıca

KUSKUSUZ YAŞANTINIZ İÇİN

İSTANBUL'DA
Beyoğlu - Şişli -
Kurtuluş ile
ANKARA
şubelerimizde.

KİRALIK
KASALARIMIZ
HİZMETİNİZDE

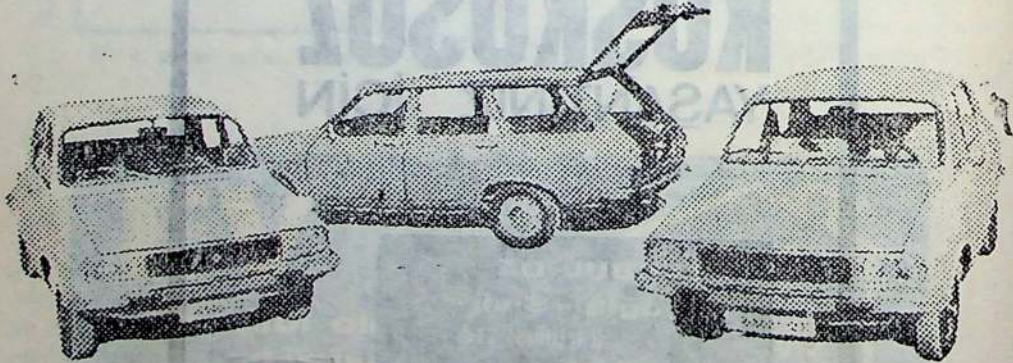


TÜRKİYE
ÖĞRETMENLER
BANKASI

Üç değişik model... Sizin için!

RENAULT 

Yetkili Satıcılarında





SİZE HİZMET BİZİM GÖREVİMİZ
SİZE HİZMET BİZİM ZEVKİMİZ

**ANADOLU
BANKASI**

**üstünlüğü
dünyaca
kanıtlanmış**



International İS MAKİNALARI

Türkiye'de de sürdürüyor dünya çapındaki ününü INTERNATIONAL İş Makineleri. Türk müteahhitlerine ve madencilerine de güç ve güven veriyor, işçilikten, zamandan tasarruf sağlıyor.

INTERNATIONAL PALETLİ ve LASTİK TEKERLEKLİ Yükleyicilerin yurdumuzda ihtiyacı en fazla hissedilen ve kapasiteleri aşağıda açıklanan tipleri ÇOK KISA ZAMANDA ve MAL MUKABİLİ teslim edilir.

Bu tiplerle ilgili yedek parça stokları şimdiden tamamlanmıştır. Ödemelerde geniş kolaylıklar sağlanır.

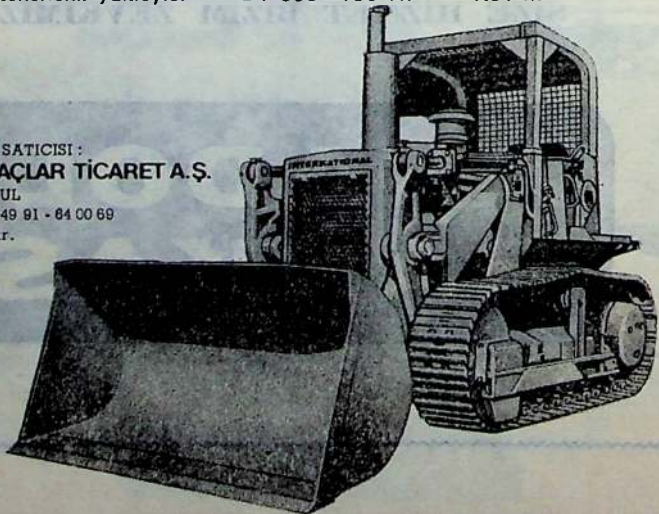
Sayın müteahhit ve madencilerimizin bilgi ve dikkatlerine sunarız.

<u>Tipi</u>	<u>Motor Gücü</u>	<u>Kepçe Kapasitesi</u>
175 C Paletli yükleyici	DT-466 130 HP	1.72 m ³
515 Lastik tekerlekli yükleyici	D -358 98 HP	1.15 m ³
520 A Lastik tekerlekli yükleyici	D -358 114 HP	1.60 m ³
530 A Lastik tekerlekli yükleyici	DT-358 136 HP	1.91 m ³



**TÜRKİYE GENEL SATICISI :
MOTORLU ARAÇLAR TİCARET A.Ş.**

4. Levent-İSTANBUL
Tel: 64 49 90 - 64 49 91 - 64 00 69
Telex 22539 mat tr.



Onbirinci Uluslararası Muhasebe Kongresi'nin getirdikleri

Prof. Dr. Mustafa A. AYSAN

Muhasebe mesleğinin önemi ve etkinliği günümüzde ülkelerin sınırlarını aşmış bulunmaktadır. 10-14 Ekim 1977 tarihleri arasında Münih'te toplanan Onbirinci Uluslararası Muhasebe Kongresi'nin temel görüşü (tema'sı) bu durumun açık bir kanıtıdır: «**Bütün Dünya'da Tek Muhasebe - Accounting in One World**». Muhasebe mesleğinin bu boyutlara ulaşması, yıllardır Türkiye'de muhasebecilerin mesleğin Devletçe tanınması hususunda gösterdikleri gayretlerin haklılığını açıkça ortaya koymaktadır.

Bu yazının amacı, geçen ay başında 68 ülkeden 3700 muhasebe uzmanı (ve ek olarak onlara eşlik eden 2600 kişi)'nin katılması ile toplanan ve ülkemizin 18 kişilik bir uzmanlar grubuyla katıldığı Onbirinci Muhasebe Kongresi'nde yapılan çalışmalar ve alınan kararlarla ilgili bilgi vermek ve uluslararası Kongre'de alınan kararların ışığında ülkemizde alınması gerekli önlemlerin saptanmasına çalışmaktır.

Kongre'nin temel özelliği katılan ülkelerde muhasebe alanında son beş yıl da ortaya çıkan gelişmelerin gözden ge-

çirilmesi ve ülkeler arasında bilgi ve tecrübe alış verişinin sağlanmasıdır. Bu özelliği ile belirli kararlara ulaşması söz konusu değildir. Bununla birlikte son iki Kongre'de Dünya çapında etkileri olacağı beklenen önemli kararlar alınmıştır. 1972'de Sidney'de (Avustralya) toplanan Onuncu Muhasebe Kongresi'nde alınan iki kararın sonuçları Münih'teki Onbirinci Kongrede belirli örgütlenme kararlarına ulaştırılmıştır.

Onuncu Kongre'nin bu iki karardan birincisi, Uluslararası Muhasebe Standardları Devamlı Komitesi'nin kurulması olmuştur. Başlangıçta 9 ülke muhasebe uzmanlığı kuruluşlarının katılmasıyla kurulan bu komiteye daha sonra, arasında Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği'nin de bulunduğu 44 ülke daha katılmış ve komite üye kuruluşların uyumaları zorunlu bulunan standardları yayınlamaya başlamıştır. Bu standardların yayınlanan 9'undan 5'i dilimize çevrilmiş ve T.M.U.D. üyelerine yollanmıştır. Üye ülke muhasebe uzmanları kuruluşları üyeleri, bu standartlara uymayı kabul etmiş bulunmaktadır.

Onuncu Kongre'nin ikinci önemli kararı Onbirinci Kongre'nin Uluslararası Hazırlık Komitesi'ne Muhasebe Mesleğinin Uluslararası bir örgüte kavuşturulması için çalışma yapması görev ve sorumluluğunu yüklemiş olmasıydı. Komite bu çalışmaları sonuçlandırmış, hazırlanan statüyü 58 ülke muhasebe uzmanları kuruluşlarının başkanlarına sunmuş ve başkanlarca imzalanan statü, 7 Ekim 1977 günü «Uluslararası Muhasebe Federasyonu — International Federation of Accountants» (IFAC)'nin kurulmasını sağlamıştır. Türkiye Muhasebe Uzmanları Derneği Federasyona katılmış, kabul edilen statüyü dilimize çevirmiştir; bu federasyona katılabilmek için Dernekler Kanunu gereğince Bakanlar Kurulu Kararının elde edilmesi için gerekli başvurunun yapılması hazırlıklarına başlanmıştır. Son Kongre'ye kadar yapılan bütün uluslararası toplantılarda, katılan ülkelerde gözlemlenen büyük uygulama farkları, böylece mesleğin aldığı önlemlerle tek düzene kavuşturulmaya çalışılmaktadır. Uluslararası Federasyon'un kurulması, bunun için meslek tarihinin en önemli kararlarından biri olarak yorumlanmış ve Avrupa basınında geniş yankılara neden olmuştur.

Bu iki önemli karar, Kongre'de ele alınan konuları, Kongre haftası boyunca düzenlenen sosyal toplantılardaki görüşme ve tartışmaları, Kongre'ye sunulan bildirimlerin konusunu ve genel görüşmelerin çerçevesini etkilemiştir. İşletme ile ilgilileri arasında bir haberleşme aracı olan muhasebenin bu özelliğini daha iyi ortaya koyması için alınması gerekli önlemler, ülkemizde bu konuda alınması gerekli önlemlere ışık tutar özelliktedir. Genel görüşmeler ve küçük grup çalışmalarından oluşan Kongre çalışma konuları aşağıdadır :

1. Genel Toplantı : Yayınlanan Finansal Tabloları Kullananların Bilgi Gereksinmelerinin Karşılanması.

2. Genel Toplantı : İşletme Yöneticilerinin Bilgi Gereksinmelerinin Karşı-

lanması için Gerekli Muhasebe, Plânlama ve Danışma Uğraşları.

Küçük Grup Çalışmaları :

1. Para Değerindeki Değişmelerin Muhasebeleştirilmesi.

2. Araştırma-Geliştirme Harcamalarının Muhasebeleştirilmesi.

3. Halka Açıklanan Finansal Tablolarda (Bilanço ve Kâr-Zarar) Ödenen Gelir Vergilerinin Gösterilmesi ile ilgili İlike ve Kurallar.

4. İşletme Yöneticilerinin Bilgi Gereksinmelerinin Karşılanması için Gerekli Muhasebe, Plânlama ve Danışma Uğraşları.

5. Yöneticinin Danışmanı Olarak Muhasebeci - Olanaklar ve Sınırlar.

6. Yavru Şirketler Sermayesine Yapılan Yatırımların (İştiraklerin) Muhasebeleştirilmesi Yöntemleri.

7. Uluslararası Muhasebe Standartları Komitesi'nin Doğuşu.

Onuncu Uluslararası Kongre'nin ele aldığı konular ile alınan kararların yukarıdaki listesi, son on yıldır hemen bütün ülkelerde, işletme faaliyet sonuçlarının halka duyurulmasında etkin haberleşme aracı olan muhasebecinin bu özelliğinin geliştirilmesi yönünde yoğun çalışmalar yapılmış olduğunu göstermektedir. Kongre'ye sunulan çok sayıda ulusal raporun gözden geçirilmesinden kolayca çıkarılabilecek bu sonuç, ülkemizde alınması gerekli önlemler açısından aydınlatıcıdır. Halkın toplum için önemi olan bütün kişi ve kuruluşların malî durumu ile kâr-zarar durumunu bilmesi zorunluluğu, birçok ülkede bir anayasa! hak olarak düzenlenmektedir. Ülkemiz hariç, bütün ülkelerde şirketler, sendikalar, dernekler, varlıklı kişiler, parlamento üyeleri, yüksek devlet memurları, serbest meslek mensupları, kanunlarla halka finansal bilgi açıklamak suretiyle kamuyu aydınlatma sorumluluklarıyla yükümlü bulunmaktadır. Üzülerek belirtmek gerekir ki, ülkemizde henüz bu bilgiler ticarî, ya da meslekî sırlar halindedir.

Sorumlu kişi ve kuruluşlarca halka açıklanan bu bilgilerin halk tarafından kolay anlaşılmasını ve karşılaştırılabilir olmasını sağlamak üzere bütün ülkelerde, toplumun büyük saygısını kazanmış, devletçe desteklenen muhasebe uzmanlığı mesleği halka sunulacak bilgilerin güvenilirliğini sağlamıştır. Hemen bütün ülkelerde yüzyılın başında büyük yüz kı zartıcı aldatmacalara neden olmuş malî bilgi kargaşası böylece önlenebilmiştir. Kongreye rapor sunan bütün ülkelerde ilke ve kuralları tek düzene ulaştırılması konusundaki çabaların meslek çalışmaları içinde ön sırayı aldığı görülmüştür. Ülkemizde ise, kamu iktisadî teşebbüsleri için bir ölçüde gerçekleştirilebilmiş olsa da, özel kesim işletmelerindeki muhasebe uygulamalarında ilke ve kural birliğine rastlamak olanağı yoktur. Özel kesim işletmelerimizde, her işletmenin kendine göre hesap tuttuğu gözle görülür durumdadır.

Dünya ülkelerinde bu alanda görülen ikinci gelişme, işletmelerle toplum arasındaki bilgi açıklama uygulamalarının, işletme ile toplum arasında bir tür hesaplaşma düzenini kurulması yönündeki güçlü eğilimlerdir. İşletmelerin, işletme yöneticilerinin topluma karşı sorumlulukları, işletmenin topluma yaptığı katkılarla, topluma ve çevreye verdiği zararların karşılaştırılması ve bu karşılaştırmanın sonuçları hakkında toplumun aydınlatılması da kapsayacak biçimde genişlemektedir. Son yıllara kadar halka açıklanan finansal bilgini yalnız işletmenin malî durumu ile kâr-zararını göstermesi ve bu bilgilerin güvenilir olması yeterli sayılmaktaydı. Bugün de bu sonuncu fonksiyon, muhasebe uzmanının uğraşları içinde önemli bir yer tutmaktadır. Ancak son yıllarda gittikçe artan ölçüde, işletmelerin toplumsal sorumlulukları ve bu sorumlulukları denetiminin sağlanması, muhasebe uzmanının denetim alanının genişlemesi yönünde güçlü bir eğilim başlatmış bulunuyor. Münih'teki Kongre'nin önemli bölümü, kullanicılara açıklanan işletme uğraşlarıyla

ilgili bilgilerin, işletmenin çevre ve bütün toplumla ilişkileri konusunda güvenilir bilgi vermesi gereğine ayrılmıştır. Bu konudaki güçlü eğilimin varlığı, Kongre'de tartışmaya neden olmamıştır. Ancak bu eğilimin gösterdiği yeni boyutlarla topluma hizmet verebilmenin en iyi yönteminin neler olabileceği konusu oldukça uzun tartışmalara neden olmuştu. Tartışmalar sırasında üzerinde anlaşılan nokta şudur: İşletmenin toplumla hesaplaşmasından kaçınılamaz; bu hesaplaşma sırasında tarafların elinde güvenilir bilgi bulunmalıdır; bu bilgilerin güvenilir olmasını sağlamanın en iyi yolu, toplumda saygı bir muhasebe uzmanlığı mesleğinin varlığını korumasıdır.

Münih'teki Kongre'de muhasebe ve özellikle bilanço ve kâr-zarar uygulamalarında, her ülkenin kendi içinde tek düzene ulaşmanın gereği görüşülmüştür. Ülkemizde henüz böyle bir tek düzene ulaşmanın yollarını tartışıyoruz. Ama Kongre'ye katılan ülkelerin, kendi koşullarına uygun yöntemlerle bu yönde önemli sonuçlar elde etmiş oldukları görülmüştür. Kongre aslında, kendi temel konusunu, Dünya ölçüsünde tek düzene ulaşmanın yollarını tartışmış, o yöntemlerin neler olabileceğini araştırmıştır.

Bu arada Avrupa Ekonomik Topluluğu (AET) içindeki 9 ülkenin, Bankalar Kanunları, Ticaret Kanunları ile Muhasebe Uygulamalarında tek düzene ulaşma yönünde Brüksel'de yapılan çalışmalar ile bu çalışmaların ilk sonuçları, Kongre'de önemli bir yer almıştır. Özellikle AET çapında uğraşta bulunan büyük işletmelerin ve AET içindeki çok uluslu şirketlerin yıllık raporlarının biçimi ve içeriği ile ilgili AET Komisyonun 4. No.'lu Kararı (1), bu alanda uluslararası ölçü-

(1) AET'nu kuran 6 ülkenin 25 Mart 1957 de imzaladığı Roma Antlaşması'nın 54'üncü maddesinin, 3 g bölümüne dayanılarak 10 Kasım 1971 de AET Komisyonu tarafından AET Bakanlar Konseyi'ne sunulan 4 No.'lu Kararı (The Fourth Directive).

de atılmış en önemli adım olarak incelenmiştir. Ortak Pazar'a girme konusunda anlaşma imzalamış olan ülkemizdeki işletme yöneticilerinin şimdiden bu önemli gelişmeleri özenle incelemeleri gereklidir. AET içinde mal satmak, kredi almak ve yaşayabilmek için bu kural-lara uyulması gerekecektir.

Birçok Avrupa ülkelerinde işçilerin yönetime katılması yönünde beliren eğilimler, Almanya'da kanunla düzenlenmiş İki Yönetim Kurulu olan ve birinde üye sayısının yarısını işçilerin oluşturduğu yönetim biçimlerinin, Yugoslavya'da görülen ve işletme yöneticilerinin işçiler tarafından seçilmesini öngören «Öz Yönetim» tekniklerinin, işletmeler tarafından işçilere ve sendikalara sağlanacak bilanço ve kâr-zarar bilgilerinin içeriğini önemli biçimde etkilemekte olduğu konusu, Kongre'de önemle ele alınmıştır. Bu gelişmeler, işçileri ortaklar haline dönüştürmekte ve onlara verilecek finansal bilgilerin sayısını arttırmakta ve kapsamı genişletmektedir. Bu alanda, bu bilgilerin güvenilir olmasını sağlama fonksiyonu olan muhasebe uzmanının, toplum barışının sağlanması alanında önemli görev ve sorumluluk yüklediği gözlenmiştir.

Kongre'nin önemle üzerinde durduğu son gelişmelerden biri de, işletmelerden kamuyu aydınlatma amacıyla yapılacak açıklamaların, işletmenin kısa ve uzun süreli plânları ile bütçelerini de kapsamına alması konusunda ortaya çıkan güçlü eğilimler olmuştur. Yayınlanan Finansal Tabloları Kullanıcıların Bilgi Gereksinmelerinin Karşlanması konusunu, bu alandaki eğilimlerin en güçlü olarak belirlendiği, Fransa, Almanya, Belçika, İtalya, Hollanda, ABD ve İngiltere'de ayrıntılarıyla inceleyen Kongre delegeleri işletmelerin gelecekleriyle ilgili olarak açıklanacak bilgilerin denetimi gereksinmelerinin, muhasebe uzmanına çok ağır görev ve sorumluluklar yüklediğini saptamışlardır.

Bunları okurken Türk işletmelerinin yöneticileri, kuşkusuz, böyle bir uygulamanın ülkemiz için ne büyük hayal olduğunu düşüneceklerdir. Çünkü, şimdiye kadar geçmiş bilanço ve kâr-zarar rakamlarını bile büyük sırlar gibi kalın bir gizlilik perdesi arkasında en yakın çevresinden bile saklamış olan işletmelerimizin sahip ve yöneticileri için halka işletmelerinin gelecek uğraşları ile ilgili bilgi sağlamak ne kadar uzak bir olasılıktır? Ama bu yazının amacı, Dünya'da olup bitenden haber vermektir. Ülkemizde bu konularda henüz geçmiş işletme sonuçlarını özetleyen bilanço ve kâr-zarar uygulamaları konusunda bir tek düzenlik ve bu tek düzen içinde güvenilir bilgileri sağlayacak bir hesaplama düzeni yoktur. Bu yoklar listesinin burada sıralanması, ülkemizde alınacak önlemler konusunda ışık tutacaktır. Sözü geçen ülkelerde var olan ama ülkemizde bulunmayan kurumlar şunlardır :

1. Toplum için önemi olan bütün kişi ve kurumların en az yılda bir defa bilanço ve kâr-zarar yayınlama zorunluluğu.

2. Yayınlanan bilgilerin biçim ve içeriğini tek düzene bağlayan bir açıklama yasası.

3. Yayınlanan bilgilerin güvenilirliğini sağlayacak «muhasebe uzmanlığı» mesleğini kuran ve düzenleyen bir yasa

4. Muhasebe uzmanlarının iyi yetismelerini sağlayacak güçlü bir meslek örgütü ve parasal olanaklar.

Bütün yukardaki «yok»ların etkisinde ülkemizde, Maliye'ye, Bankalara ve Ortaklar'a ayrı ayrı bilanço ve kâr-zararların sunulmasını ve bu alanda karşılaşılacak toplumsal meseleleri olağan karşılamak gerekir. Uygulamadaki bu eksiklerin giderilmesi için daha ne kadar beklemeli?

duvarlarınızın
vazgeçilmez
dostu

**ÇANAKKALE
SERAMİK
fayansları**

banyo
ve mutfağınız
için

sihhî

temiz

ucuz

dayanıklı

modern

renkli

KS

Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş.

Karaköy, Tersane Caddesi, Hediye Sokak No. 4-6 Tel.: 43 03 55 (5 hat)

BOYA SANAYİMİZİN YÜZ AKI

Merbolin tesisleri kapasitesi, üretimi ve personeliyle boya sanayimizin en köklü ve en güçlü kuruluşlarından biridir. Bütünüyle Türk sermayesinin eseri olan modern Merbolin tesislerinde gerçekleştirilen ve yurt içi boya tüketiminin önemli bir kısmını karşılayan Merbolin üretimi, bütünüyle Türk işçisinin ve Türk mühendisinin üstün bilgi ve çabalarının sonucudur. Merbolin, üretimi ile olduğu kadar teknik konulardaki hizmetleriyle de bir çok büyük sanayi kuruluşunun çalışmalarına destek olmaktadır. Merbolin, 1967'den bu yana Norveçe kadar uzanan bir ihracat zinciri ile yurt ekonomimizin boya sanayiindeki önemli döviz kaynaklarından biri haline gelmiştir. İhracat kalitesine ulaşan Merbolin boya çeşitleri için dışarıya hiçbir lisans hakkı ödenmemektedir. Merbolin, 1882 yılından beri halkımızın, sanayimizin ve ekonomimizin hizmetinde olmanın mutluluğu ve gururu içindedir.

merbolin

Boya ve Matbaa Mürşakapı, Sarıyeri A.Ş. İstanbul



Tüketicinin Korunması

Tüketici kredileri ve Türkiye'de taksitli buzdolabı satışları

Doç. Dr. Mehmet Ş. TEKBAŞ
İ. Ü. İşletme Fakültesi

1. GİRİŞ

1. 1 Genel Açıklama

Kitlesel üretimin ve kitlesel tüketimin büyük boyutlara ulaştığı ülkelerde, finans sorunları hem üretim hem de tüketim kesimi için güncellik taşımaktadır. Serbest piyasa koşullarının egemen olduğu ülkelerde sistemin kesintisiz işleyişi sürekli tüketime büyük ölçüde bağlı olduğundan, bu tür ülkelerde diğer pazarlama araçlarının (fiyat, mal, dağıtım, reklâm) yanı sıra tüketici kredisi de büyük çapta kullanılmaktadır.

Kitlesel üretim - kitlesel pazarlama - kitlesi tüketimin geçerli olduğu ülkelerde bu sürecin kesintisiz sürdürülmesi, öz kaynaklar dışındaki finans kaynaklarının kullanımını zorunlu hale getirmektedir. Bu nedenle, iş hayatında, ticarî işlemlerin çok büyük bir bölümü kredilerle gerçekleştirilmektedir (1). Üretici, toptancıyı; toptancı perakendeciyi; perakendeci ise tüketiciyi finaslama gereğini duymaktadır. Gelişmiş batılı ülkelerde tüketicilerin finanslanmasına, üretici-toptancı-perakendeci-tüketicinin oluşturduğu dağıtım kanalı dışındaki kişi ya da kurumların katkısı olmaktadır. Fakat az gelişmiş veya gelişen ülkelerde çeşitli nedenlerden ötürü, dağıtım kanalı üyeleri dışında tüketici finanslamasını sağla-

(1) Ancak gelişmiş-batılı ülkelerde dahi iş hayatının kullandığı kredilerin oranı konusunda toplu rakamlara rastlanmamaktadır. Nitekim Cole de bu durumu belirtmektedir. Bkz. Robert H. Cole, **Consumer and Commercial Credit Management**, 3. basım, Richard D. Irwin, Inc, Homewood Illinois 1968 s. 10.

yacak kurumlar ya hiç bulunmamakta ya da etkinlikleri çok sınırlı boyutlar içerisinde kalmaktadır. Kurumsal bir düzenleme bulunmadığı durumlarda, sözkonusu fonksiyon «kişiler» tarafından gerçekleştirilmekte; bu da tüketicilerin aleyhine gelişen bir olay olmaktadır. Bunun yanı sıra vade, faiz oranı ve hesaplama yöntemleri yolu ile tüketici istismarı mümkün olabilmektedir. Bu nedenlerden dolayı, gelişmiş batılı ülkelerde tüketici kredisi konusu, gittikçe genişleyen tüketicinin korunması hareketi (consumerism)nin bir parçasını oluşturmaktadır. Tüketicinin örgüt ve sözcülerinin bazı bürokratların eleştirileriyle yasal önlemler alınmakta; yasalar çıkartılarak örgütler kurularak tüketicilerin ekonomik yararlarına güvence getirilmektedir (2).

Öte yandan, firmalar açısından bir pazar yaratma yöntemi olan tüketici kredileri, genel ekonomi üzerinde de önemli etkiler yaratmaktadır. Devlet ekonomik hayatı canlandırmak veya istikrarı sağlamak amacıyla tüketici kredilerinden bir ekonomi politikası aracı olarak yararlanmaktadır. Bu amaçla, tüketici kredilerinin taksit süresi, faiz oranları tespit edilmekte, uyulması zorunlu hale getirilmektedir. Buna göre aşırı talep ve enflasyon dönemlerinde taksitli satış koşullarının daraltılması ve ekonomik faaliyetin canlandırılması gereken dönemlerde ise hafifletilmesi yoluna gidilmektedir.

1.2 Çalışmanın Amacı, Kapsamı ve Sınırları

Genel olarak tüketici kredisini konu alan bu çalışma, esas itibariyle iki bölümde oluşmaktadır. Birinci bölüm teorik-genel açıklamaları kapsamaktadır. Bu bölümde tüketici kredisinin önemini artıran etkenler, firma-devlet-tüketici açısından ana hatları ile ele alınmaktadır. Daha sonra tüketici kredilerinin yarar ve sakıncalarına ilişkin çeşitli görüşlere yer verilmekte, bunu gelişmiş ülkelerle Türkiye'de konunun gelişimi izlemektedir.

İkinci bölümde, Türkiye'deki tüketici kredileri ve özellikle taksitli buzdolabı satışları ele alınmakta, ayrıca buzdolabı satımıyla uğraşan 40 firmanın taksitli satış uygulamasını kapsayan bir araştırmaya da yer verilmektedir.

1.3 Tüketici Kredisinin Tanımı, Fonksiyonları ve Çeşitli Görüşler

Tüketici kredisi en basit tanımıyla «gelecekte karşılığı ödenmek üzere tüketiciye bir satınalma gücü sağlanmasıdır». Ya da «tüketim sürecini kolaylaştırmak için tüketiciye sağlanan kredi», «gelecekte karşılığını ödemek vaadi ile mal ve hizmetleri elde edebilme, ya da tüketim amacı ile ödünç para alabilme gücü»...(3)

(2) Bu amaçla 1968 de ABD'de «Consumer Credit Protection Act» çıkartılmıştır. Bunu 1970'de «Fair Credit Reporting Act» izlemiştir. 1971 yılında da ilgili hukuk mevzuatında bazı değişiklikler yapılmıştır. Bkz. Barbara B. Murray, «Major Federal Consumer Protection Laws, 1906-1970», Editör Barbara Murray, **Consumerism**, s. 78-85, Goodyear Publishing Co., Inc., Pacific Palisades, Cal., 1973. Ayrıca OECD de üye ülkelere satıcı-tüketici arasındaki ilişkilerde tüketiciyi koruyucu bazı tedbirler önermektedir. (OECD Observer, Consumer Credit: How Can Consumer Protection Be Strengthened?, Mayıs 1977, s. 30-33).

(3) Mehmet Oluç, Pazarlama İlkeleri ve Türkiye'de Uygulamaları 2. basım, Sermet Matbaası, İstanbul, 1970, s. 314.

şeklinde tanımlara rastlanmaktadır. Bu tanımlara göre tüketici kredisi, taksitli ve veresiye satış ya da alışları kapsamaktadır. Ancak, veresiye satış uygulamaları, özellikle Türkiye'de gıda maddeleri ile sınırlı olduğu, buzdolabı sanayiinde örneklerine rastlamak olanağı bulunmadığı için, çalışmada sadece taksitli satışları kapsayan bir biçimde kullanılacaktır. Esas itibarıyla «borçlanılan tutarın kademe olarak ödenmesi (4) olan ve örneğin Almanya'da «Teilzahlungs Kredit», ABD'de «instalment Credit» terimleriyle ifade olunan dayanıklı tüketim mallarındaki taksitli satın almalar, tüketici kredisi olarak adlandırılacaktır.

Tüketici kredilerinin satın alma gücünü artırıp artırmadığı tartışılan bir konudur. Burada, genel bir yargıya varılmıyorsa tüketicinin olanakları ile tüketici kredisinin süre ve maliyetini göz önünde bulundurmamak gerekmektedir.

Geliri ile belirli bir dönemdeki tüketim harcamalarını karşılayamayan bir tüketici için krediyle yaptığı satın almalar kısa dönemdeki satın alma gücünü artırmayacaktır. Ancak, ödemeyi yapması ve bir faiz yükümlülüğüne girmesi ile tüketicinin satın alma gücü, satın alma işlemi ertelemesine oranla daha azalmış olacaktır (5). Kredi gelecekteki satın alma gücünün aleyhine bugünkünü artırmaktadır.

Bu konuda diğer bir görüş de, çok büyük taksit ödemelerini gerektiren bir satın almanın yapılması halinde bunu karşılayabilmek için daha sıkı bir çalışmanın gerçekleştirilmek zorunda kalınmasıdır. Bu durumda ise, satın alma gücü gerçekten artırılmış olmaktadır. Genel olarak, birey açısından tüketici kredilerinin gideri nedeniyle satın alma gücünde bir azalmadan söz edebilmek mümkün iken; özelde, tüketicinin olanakları ve kredinin süre, faiz ve diğer etkenler açısından özellikleri, onun satın alma gücü ile refahını etkilemektedir. Öte yandan «.. peşin satış ile taksitli satış arasındaki fiyat farkı düşürülürse, müşteri bakımından satın alma gücünde bir azalmadan söz etmek mümkündür. Ama, bu fiyat farkını doğuran giderleri gelir olarak alan kimselerin, bunları harcadıkları varsayılırsa ulusal ekonomi bakımından satın alma gücünde bir azalma olmadığı söylenebilir. Üstelik, daha mallar üretilmeden, taksitle satın alma ereği ile belli bir yüzdenin peşin olarak ödendiği hallerde, bunun üretimi arttırmadaki payı ve gelir etkisi gözönüne alınırsa, taksitle satışın ulusal satın alma gücünü çoğalttığı da öne sürülebilir.

Tüketici kredilerinin temel fonksiyonu bireyin tüketim malları almak için kullandığı gelirinden maksimum tatmini sağlamasına, refahını arttırmasına yardımcı olmaktır (6).

Dayandığı temel noktalardan bir başkası ise, tüketicinin refahını arttırmak konusunda geleceğe yönelik beklentisini efektif hale getirmesi başka bir deyişle gelecekteki gelirini bugünkü arzu ve ihtiyaçlarını karşılamak için kullanmasıdır.

(4) İktisadi Kalkınma Vakti, Tüketici Kredileri, Ağustos 1974 s. 1.

(5) Arch W. Troelstrup, The Consumer in American Society. 5. basım Mc Graw Hill Book Co. New York 1974 s. 174. Ancak bu görüş ilerde de belirtildiği gibi aşırı enflasyonun ve özellikle «paradan kaçış» dönemlerinde geçerli olmamaktadır.

(6) Mehmet Oluç, a.g.e., s. 319.

Bireyin zaman içindeki geliri ile arzu ve ihtiyaçlarını dengede olmaması, gelecekteki gelir bekleyişlerini bugünkünden fazla olması bireyi gelecekte elde etmeyi umduğu gelirinin bir kısmını bugünkü tüketim için kullanmağa yöneltmektedir.

Gerçekten, tüketici kredileri kitlesel pazarlamayı, istihdamın artırılmasını ve hayat standartının yükseltilmesine olanak sağlamaktadır. Ayrıca mevsimlik ve konjonktürel oynamalar nedeniyle ortaya çıkan finansman sorunlarının çözümünü kolaylaştırmaktadır. Daha açık bir deyişle stokların artma eğiliminde olduğu dönemlerde tüketici kredisi bunlara bağlanmış olan fonların hareketlenmesine yardımcı olmaktadır.

Tüketici kredisinin bu gibi yararlarına karşılık bazı sakıncalı yanları da bulunmaktadır. Enflasyonist dönemlerde tüketici kredilerinin, bu süreci hızlandırdığı, başka bir deyişle fiyat artışlarını kamçilediği bir gerçektir. Bu nedenle Devlet tüketici kredilerine zaman zaman sınırlamalar getirmektedir. Karşıt durumda, ekonomiyi canlandırmak amacıyla tüketici kredilerinin özendirildiği de görülmektedir.

Öte yandan tüketici kredisi, lüks tüketimi özendirmekte, bu açıdan sosyal ve ekonomik sorunların doğmasına da neden olmaktadır. Tüketici kredisinin bir başka sakıncalı yanı da pazarlama maliyetlerinde yarattığı artışlardır. Ancak bu sakıncanın, üretim artışından sağlanan gelirler arttığı sürece geçerli olmadığı da bilinmektedir.

2. TÜRKİYE'DE TÜKETİCİ KREDİLERİ

2.1 Türkiye'de Tüketici Kredilerinin Gelişimi.

Türkiye'de tüketici kredileri, gelişmiş-batılı ülkelerdeki gibi çeşitlenmemiş olmakla bereber bir türü, taksit kredileri, gittikçe yaygınlaşmakta ve ekonomideki önemi artmaktadır. Ülkenin sosyo-ekonomik yapısı, tüketici kredilerinin niçin örgütlenmemiş olduğunu ve bu arada son yıllarda taksitli satışlarda görülen artış açıkklamada yardımcı olmaktadır.

Ülkede finansal sistem içinde tüketicileri finanse edecek kurumlar gelişmiştir. Bankacılık sektörü ticari kredilere yöneldiğinden tüketicilerin dayanıklı tüketim mallarını finanslamalarına yardımcı olmamaktadır. Ekonomide tüketicilerin dayanıklı tüketim mal alımlarını finanse edecek uzmanlaşmış kurum bulunmadığından, kredi sanayi ve ticaret sektörü tarafından sağlanmaktadır (7).

Tüketicilerin harcama seviye, şekil ve bileşimleri başka bir deyişle tüketim modelleri çeşitli ekonomik, sosyolojik veya psikolojik etkenlerden etkilenmektedir. Bunların içinde en önemli ekonomik faktör gelir seviyesidir. Konuya bu açıdan bakılınca ekonomideki genel gelişme ile tüketici kredilerindeki artış arasında bir ilişki kendini göstermektedir. Son yıllarda tüketicilerin taksitle alabilecekleri malların sayısı ve çeşidi büyük artış göstermektedir. Ayrıca, nüfus artışı ailelerin parçalanarak hane sayısının artması, köyden kente göç, eğitim seviyesin-

(7) Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Mali Sektör Araştırması: Yatırım ve Finansman Araçları, Ağustos 1977 s. 151.

deki nisbi düzelme, kırsal kesimin elektrifikasyonu, reklâmlar v.b. etkenler de dayanıklı tüketim mallarına talebi ve tüketim harcamalarını artırmakta iç pazarın gelişip, genişlemesini kolaylaştırmaktadır.

Düşük gelir düzeyinde tüketim harcamalarının çok büyük bir kısmı gıda maddelerine gitmektedir. 1972 yılında tüketim harcamaları içinde gıda maddelerinin payı %55,9'u bulmaktadır (8).

Gelişmiş ülkelerde bu oran düşük olup Amerika'da 1970 yılında gelir seviyesine göre %22,2-29,8 arasında değişmektedir (9).

Gelir seviyesinin artmasıyla, tüketim harcamaları yükselmekte ve dayanıklı tüketim mallarına yapılan harcamalar artmaktadır. 1972 yılında gıda maddeleri tüketimi 1967 yılına oranla %77 artarken dayanıklı tüketim malları tüketimi %118 artmıştır (10).

Türkiye'de taksitli satışların yoğunluk kazanması 1960'ların başlarına rastlamaktadır. Bu yıllarda buzdolabı ve diğer dayanıklı tüketim malları (elektrik. ev alet ve eşyaları) endüstrisindeki hızlı kapasite artışı ile kitlesel üretim başlamıştır. 1958 yılında başlayan buzdolabı üretimi, 1961'den itibaren hızlı gelişme göstermeğe başlamıştır.

Buzdolabı üretiminde bulunan işletmelerin sayısı altı olup bunlar Arçelik, Profilo, Termal, Estaş, Presiz ve Marla'dır (11). Bunlarda ilk ikisi toplam buzdolabının %85'ini üretmektedir.

Bu sektörün özellikle ham ve ara madde temininde bazı güçlükleri olmasına rağmen, yıllık üretim programlarını gerçekleştirme oranı çok yüksektir. Yıllık 600.000 buzdolabı olan kapasitenin 1982 yılına kadar 1.3 milyon adete yükseltilmesi plânlanmaktadır.

Buzdolabı sanayiinde kitlesel üretimin başlaması ile üreticiler, bu üretimin pazarlanmasını mamül hattı veya mal bileşiminin çeşitlendirilmesi, yeni pazar bölümlerine girilmesi, pazarlama şirketlerinin kurularak dağıtımının nispeten etkinleştirilmesi, satış koşullarının kolaylaştırılması ve uzun süreli taksitli satış süreleri tanımak yolu ile sağlayabilmişlerdir. Bu dönemde örneğin, Arçelik 14 değişik tipte buzdolabı üretimine geçmiştir. Ayrıca, iki büyük üretici firma arasındaki yoğun rekabet ve kitlesel üretime geçmenin sağladığı düşük birim maliyeti, buzdolabı fiyatlarının düşmesine yol açmıştır. Talebi arttırabilmek için taksitli satışlar yanında, üretici-pazarlamacı firmalar reklâmlardan da büyük ölçüde faydalanmışlardır.

(8) Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plâni.

(9) Edward T. Burda, Consumer Finance, Harcourt Brace Javanovich Inc, New York 1975 s. 64.

(10) Üçüncü Beş Yıllık Kalkınma Plâni.

(11) Arçelik: Arçelik, Aygaz, İpragaz, Mobilgaz, Arsley markaları; Profilo; AEG, Profilo, Ambra, Norge, Mutfakgaz, Evsan, Özaltın markaları; Termal: Prescold markası; Estaş: Philips, Siera, Rekormat, Acarsoy markaları; Presiz kendi adıyla Presiz; Marla; Elektrolüks markası ile üretimde bulunmaktadır.

BUZDOLABI ÜRETİMİ		BUZDOLABI TALEBİ		BUZDOLABI ORTALAMA FİYATLARI	
Üretim (Ad.)	Yıllık Gelişme (%)	Talep (Ad.)	Yıllık Gelişme (%)	Fiyat (TL)	Endeks (1960 = 100)
1960				4270	100
1961	13 641	199 4	3916	3721	87
1962	40 836	390 7	36087	3525	83
1963	59 729	46 3	50713	314	74
1964	54 675	8 5	54428	(-) 10 7	74
1965	57 583	5 3	57092	4 9	81
1966	80 090	39 1	76977	34 8	75
1967	117 598	46 8	116809	51 7	75
1968	79 452	(-) 32 4	78764	(-) 32 6	85
1969	133 091	67 5	128618	63 3	75
1970	180 679	35 8	167440	30 2	75
1971	210 433	16 5	202494	20 9	84
1972	233 924	9 1	220418	8 9	39
1973	295 564	26 4	279061	26 6	99
1974	346 886	17 4	336390	20 5	102
1975	422 108	21 7	413771	23 0	102
1976	572 122	35 5	549763	32 9	115

Kaynak: Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Dayanıklı Ev Tüketimi Araştırması, Bölüm I - Buzdolabı, İstanbul 1977, s. 44, 54, 110.

Daha sonraki yıllarda, özellikle 1970'lerin başında buzdolabı arz-talebi de-ğişmeye başlamış, arz-talep dengesi sağlanmış, hatta bir süre sonra talep faz-lası sözkonusu olmaya başlamıştır. Talep artışını doğuran etkenler arasında özel-likle satın alma gücünün artması, dayanıklı tüketim malları sanayii ile birlikte dağıtım ve pazarlama şirketlerinin gelişmesi, satın almayı kolaylaştırıcı ödeme şekillerinin tanınması ve daha önce sözkonusu edilen diğer etkenler gelmekte-dir. Tüketicilerin satın alma gücünü artıran etkenlerden birisi de yabancı ülke-lerde çalışan işçilerin yurda gönderdikleri dövizin belli bir sosyal sınıfın gelirini artırmasıdır. Ayrıca diğer sosyal sınıfların gelirlerinin de artmasıyla bu mallar lüks olmaktan çıkarak ihtiyaç halini almıştır. Böylece buzdolabına karşı potansi-yel talep efektif talep haline gelmiştir.

Nitekim dayanıklı tüketim malları ile ilgili olarak tüketici eğilimini incelemek amacıyla yapılan bir ankette, görüşülen kimseler yeni ev kurmaları halinde al-mayı düşündükleri mallar arasında ilk sırayı buzdolabına vermişlerdir (12).

Dayanıklı tüketim malları talebini, başka bir deyişle tüketimi artıran bir fak-tör de son yıllarda görülen yüksek oranlardaki enflasyondur. Enflasyon, tüketi-ciye parada kaçmaya zorlamış ve zaten yüksek olan tüketim meyli altında mev-cut küçük tasarruflarını daha iyi değerlendirecek araçlar bulamadığından, tasarruflarını tüketim kredisi ile destekleyerek dayanıklı tüketim malları alımına yönel-miştir. Mevcut piyasa koşullarında sözkonusu malları peşin alma olanağına sa-

(12) TSKB-G ve A Baker Ltd. Şirketi, Dayanıklı Ev Tüketimi Malları Araştırması Aralık 1976.

hip olmadığından veya yeterli miktarı tasarruf etmek için beklemek yerine — ihtiyacın baskısıyla — erken tüketimi tercih etmek, hem zaman tercihi bakımından hem de özellikle ileride gerçekleşecek fiyat artışlarından korunmak bakımından avantajlı olmuştur (13). Bu şekilde, enflasyon tüketimi teşvik edici, başka bir deyişle tasarrufu kısıcıcı bir rol oynamaktadır (14).

Buzdolabı talebinin büyük ölçüde artması firmaların üretimlerini kolaylıkla satabilmelerini sağlamış ve bu sanayideki yoğun rekabet ile reklâm harcamalarının nisbi olarak azalmasına neden olmuştur. Öte yandan üretici firmalar, üretim tiplerini azaltma, başka bir deyişle mamül hattını (mal bileşimini) sadeleştirme yoluna gitmişlerdir. Örneğin 1970 yılı öncelerinde 14 tip buzdolabından oluşan mamül hattına sahip olan Arçelik bu dönemde, bu sayıyı 4'e indirmiştir.

1977'nin ortalarında yukarıda açıklamaya çalışılan etkenler nedeniyle talep canlılığını sürdürürken, enerji üretiminde ve ithalâta bağlı girdilerde karşılaşılan güçlükler, sendikal hareketlerle birleşince üretimde belirgin bir azalma ortaya çıkmıştır. Gerek tüketici talebine gerekse üretime bağlı olarak ortaya çıkan sorunlar nedeniyle buzdolabı piyasasında tüketici aleyhine gelişen uygulamalarla karşılaşma frekansı artmıştır. Bu konuyla ilgili hukukî mevzuatın günün şart ve ihtiyaçlarına cevap vermekten uzak olması, tüketici istismarını arttıran bir etken olmaktadır.

2.2 Tüketici Kredisi (Taksit Kredisi) ile İlgili Türkiye Hukuk Mevzuatı.

Türkiye'de tüketici kredileri ile ilgili hukuk mevzuatı esas itibariyle Borçlar Kanunu ve T.C. Merkez Bankası Kanunundan ibarettir. Ancak bunların yanı sıra 3489 sayılı Pazarlıksız Satış Mecburiyetine Dair Kanun uyarınca çıkarılan 2 Eylül 1938 tarihli kararnameyle «taksitli satışlara ayrı fiyat uygulanacaksa bu husus etikette ayrıca belirtil...mesi» (15) hükmü getirilmiştir. Adı geçen kanunun bulunmasına rağmen, taksitli satış ile ilgili konular, daha çok Borçlar Kanununda ele alınmıştır. Taksitli satışlarda ardarda iki taksitin ödenmemesi halinde borcun tamamının muaccelliyet kesbedeceği; herhangi bir taksit için makbuz veren alacaklının, daha önceki taksitleri de tahsil etmiş sayılacağına ilişkin hususlar ele alınmıştır. Bu kanunda taksitli satışlar konusunda başka bir hüküm yer almamıştır. Öte yandan T.C. Merkez Bankası Kanunun'da Bankaya sadece taksitle satış şartlarını belirleme yetkisi verilmiştir. Böylece, ulusal ekonomi ve bireysel ekonomi açısından büyük önem taşıyan konu kanunlarımızda çok dar bir biçimde yer almış olmaktadır. Şüphesiz bunun nedeni, sözü edilen kanunların çıkarıldığı dönemlerde, taksitle satışın boyutlarının oldukça dar olmasıdır. Oysa, daha önce de değinildiği gibi 1965'lerden sonra Türkiye ekonomisinde önem kazanmaya başlayan tüketici kredisi (özellikle taksitli satış) konusunun günün ihtiyaçlarına ve tüketicilerin çıkarlarına uygun bir biçimde ele alınması zorunluğundan dolayıdır.

(13) Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, Mali Sektör Araştırması: Yatırım ve Finansman Araçları, Ağustos 1977 s. 7.

(14) Sevil Korum «Özel Tasarruflar ve Halk Sektörü», Hükümet programının getirdiği yeni plânlama sorunları seminerine sunulan bildiri, Eskişehir, İ.T.İ.A 1974 s. 81-97.

(15) Engin Doğu, Tüketicinin Korunması, D.P.T., Ankara, Mayıs 1975, s. 92.

3. TÜRKİYE'DE TAKSİTLİ BUZDOLABI SATIŞI ARAŞTIRMASI.

3.1 Giriş

Tüketici kredilerinin bir türü olan taksitli satışların Türkiye'de uygulanış biçimini görebilmek amacıyla çalışmada dayanıklı tüketim malı satan-perakendecifirmaları kapsayan bir araştırmaya yer verilmiştir. Dayanıklı tüketim malları grubuna giren mal sayısı çok fazla olduğu ve bunların satış koşulları arasında önemli bir fark bulunmadığı için bu sanayi kolunda ve tüketiciler arasında en önemli mal olan (16), başka bir deyişle dayanıklı tüketim malları grubunu temsil gücü en yüksek olan buzdolabı seçilerek tek bir malın satışı incelenmiştir. Böylece inceleme kolaylığı sağlanması da amaçlanmıştır.

Dayanıklı tüketim malları konusunda şimdiye kadar Türkiye'de yapılan ve önceki bölümlerde dip notlarda belirtilen çalışmalardan başka ve özellikle tüketici kredisi konusunu kapsayan araştırmaların bulunmaması, dayanıklı tüketim mallarının taksitli satışlarında tüketici aleyhine gelişmelerin güncel olaylar arasına girmesi, bu konuda bir araştırma yapmada etkili olmuştur.

Bu araştırmanın ana amacı, buzdolabı satışlarındaki taksit uygulamasının gerçekten tüketici aleyhine sonuçlar yaratıp yaratmadığının ve taksitli kredilerde uygulanan faiz oranının belirlenmesidir. Ayrıca taksitli buzdolabı satışlarının, toplam satışlardaki oranına ilişkin bir fikir edinmek, taksitli buzdolabı satışı yapan firmaların çeşitli özellikleri (personel sayısı, taksitli satışla uğraşan personel sayısı, hukukî durum v.b) ile firmaları taksitle satışa yönelten temel unsuru belirlemek de amaçlanmıştır.

Araştırma kapsamının fazla genişletilmemesi amacıyla en çok satılan iki buzdolabı tipi 12-12,5 ayak (350) litre ile 13-14 ayak (400 litre) buzdolapları araştırmaya konu edilmiştir.

3.3 Araştırmanın Metodolojisi.

3.3.1 Örneğin seçimi ve Bilgi Toplama Yöntemi.

Araştırmanın yürütüleceği örneğin seçiminde 40 firmadan oluşan bir grubun ele alınması kararlaştırılmıştır (17). Örnek kapsamına girecek bireylerin seçiminde önce İstanbul Ticaret Odası'nın «Elektrikli Ev Aleti Satıcıları» meslek grubundan yararlanılmak istenmiş, ancak kayıtlı 1500 firmadan çok büyük bir kısmının buzdolabı dışında başka mal ve yedek parça satımıyla ve bunların tameriyle uğraştığının belirlenmesi üzerine bu kaynağa başvurmaktan vazgeçilmiştir. Bunun üzerine İstanbul Telefon Rehberinden yararlanılmış, ve 1977 yılı Meslekler Rehberi «Buzdolabı Satıcıları» bölümünde yer alan 147 satıcıdan 40'ı tesadüfi yazılar cetveli yardımıyla seçilmiştir.

(16) Ön incelemeler sırasında TSKB ve G.A. Baker Ltd. Şrti. tarafından yapılan araştırmalarda, anket kapsamına giren bireylerin yeni ev kurmaları halinde almayı düşündükleri mallar arasında ilk sırayı buzdolabının alması, dayanıklı tüketim malları içinde tüketici açısından en çok önem verilen «buzdolabı olduğu kanısını besleyen önemli bir etken olmuştur.»

(17) Bu kararın alınmasında finansal olanaklar çalışmanın ferdi olarak yürütülmesinde etkin olmuştur.

Bu seçim ile belirlenen 40 firmadan 29'u rehberde verilen adreste buzdolabı satımıyla uğraşır olarak bulunmuş, diğer 11'i ise, adres değiştirmiş olması, ithal malı buzdolabı satımıyla uğraşmaları veya buzdolabı satımını bırakmış olmaları nedenleriyle, araştırma kapsamından çıkarılarak yerlerine gidilen adresin en yakınında bulunan aynı sayıda başka firma dahil edilmiştir.

Araştırma kapsamında yer alan 40 firma 147 firmalık ana kütleinin %27,2'sini oluşturmakta ve İstanbul için bu oran dahilinde bir temsil gücüne sahip bulunmaktadır. Ancak 40 firmadan oluşan örneğin 30'dan fazla olması nedeniyle normal bir dağılım gösterdiği kabul edilmektedir. Bu bakımdan %27,2 gibi bir örnek kütleinin İstanbul'u temsil gücü olduğu ileri sürülebilir.

Araştırmada bilgi toplama aracı olarak soru kağıdında yararlanılmıştır. Cevapların derlenmesinde, satıcılarla yapılan görüşmelerde sözkonusu soru kağıtları esas olmuştur. Araştırmada, anket uygulaması bir bilgi toplama yöntemi olarak kullanılmıştır. Bilgi toplama safhasındaki güvenilirliğin testi bakımından cevaplayıcı firmaların bazıları ile telefon görüşmesi yapılarak, soru kağıdında yer alan cevaplarla uyum sağlanmasına çalışılmıştır.

3.4 Araştırmanın Bulguları.

3.4.1 Firmaların Hukukî Yapıları.

Tesadüfî seçimle araştırma kapsamına giren 40 buzdolabı satıcısı firmanın hukukî yapıları büyük farklılık göstermektedir. Firmaların hukukî yapı özellikleri, satış politikaları ile aralarında bir ilişkinin bulunup bulunmadığını belirleyebilmek için araştırma kapsamına alınmış, ancak böyle bir ilişki bulunamamıştır.

Firmaların hukukî yapıları :

Hukukî Yapı	Firma Sayısı	Dağılım (%)
Anonim Ortaklık	7	17.5
Limited Ortaklık	3	7.5
Komantid Ortaklık	3	7.5
Kollektif Ortaklık	10	25.0
Kooperatif	1	2.5
Şahıs Firması	16	40.0
	40	100.0

3.4.2 Firmalardaki Personel Sayısı.

Firmaların personel sayıları büyük farklılık göstermekte ve 40 işletmeden 19'u üçten az personel çalıştırmaktadır. Bunlardan beşinde ise sadece bir personel çalışmaktadır. Diğer taraftan dört firma ise 15'den çok personele yer vermektedir. Sözkonusu iş yerlerinde çalışan personel sayısı 26, 35, 60 ve 180 dir.

Firmalarda çalışan personel sayısı :

Personel Sayısı	Firma Sayısı	Dağılım (%)
1—3	19	47.5
4—6	7	17.5
7—10	8	20.0
11—14	2	5.0
15 den çok	4	10.0
	40	100.0

Medyan : 4

Firmalarda kredili satışlarla ilgili personel sayısı da büyük farklılık göstermektedir. 13 firmada kredili satışlarla bir kişi ilgilenirken iki firmada da 10 kişi bu konu ile uğraşmaktadır.

Kredili satışlarla ilgili personel sayısı :

<u>Personel Sayısı</u>	<u>Firma Sayısı</u>	<u>Dağılım (%)</u>
1	13	32.5
2	8	20.0
3—4	14	35.0
5—6	2	5.0
7—8	1	2.5
9—10	2	5.0
	40	100.0

Medyan : 2

3.4.3 Firmaların Sattikları Buzdolabı Markaları.

Satılan buzdolabı markalarına göre firmaların dağılımı iki büyük üreticinin markaları etrafında yoğunlaşmaktadır. Firmalarının %79,6'sı Arçelik ve Profilo satmaktadır. Bazı firmalar birden fazla üreticinin malını sattıklarından toplam firma sayısı 40'ı aşmaktadır.

Buzdolabı markasına göre firmaların dağılımı :

<u>Marka</u>	<u>Firma Sayısı</u>	<u>Dağılım (%)</u>
Arçelik	22	37.3
Profilo	25	42.3
Presiz	4	6.8
Philips	6	10.2
Prescold	2	3.4
	59	100.0

3.4.4 Firmaların Satınalmalarının Finanslama Biçimleri.

Buzdolabı satın alımını 14 firma sadece peşin, 2 firma sadece vadeli ve 24 firma hem peşin hem de vadeli olarak gerçekleştirmektedir. Vadeli satın almalarında süre 4 ile 17 ay arasında değişmekte ve bir peşin ödeme söz konusu olmadan tanınan süre içinde eşit miktarlarda ödenmektedir. Bu tür satın almalarda kısa vadeleri tercih edildiği görülmektedir. Arçelik buzdolaplarının dağıtımını üstlenen Atılım A.Ş.'nin Genel Müdürü satışlarının %70'inin peşin ve geri kalanın çok büyük bir kısmının kısa vadeli olduğunu belirtmektedir. Vadeli satın almalarının süreleri :

<u>Aylar</u>	<u>Firma Sayısı</u>	<u>Dağılım (%)</u>
2-4 ay (ortalama 3 ay)	6	23.1
2-6 ay (ortalama 4 ay)	8	30.8
2-8 ay (ortalama 5 ay)	3	11.5
2-12 ay (ortalama 7 ay)	5	19.2
12 aydan fazla	2	7.7
Diğer	2	7.7
	26	100.0

Medyan : 2-6 ay

Satınalmalarda peşin ve kısa vadeli kredili alımın tercih edilmesinin nedeni satıcı (perakendeci, bayi) firmanın kendisine tanınan kredinin maliyetini yüksek bulmasıdır. Üretici firmaların buzdolabı dağıtımlarını yürüten ticaret şirketlerinin, satıcılara tanıdıkları kredilerin maliyeti aylık olarak, Presiz'de %2,5, Arçelik ve Profilo'da %2,25 ve Philips'te %2'dir.

Bu aylık faiz oranlarının yıllık karşılıkları (18) aylık %2,5 için %34,49, aylık %2,25 için %30,60 ve aylık %2 için %26,80'dir.

3.4.5 Firmaların Satın Aldıkları Buzdolaplarını Finanslama Kaynakları.

Firmalar satın aldıkları buzdolapları için ödemeyi genellikle öz kaynaklarından ve düşük oranda da banka kredilerinden yararlanarak sağlamaktadırlar. Bunlara ek olarak bazı satıcılar müşterilerinden aldıkları senetlerden de ayrı bir kaynak olarak yararlanmaktadırlar.

Satın alınan buzdolabına yapılan ödemenin kaynağı :

Kaynak	Firma Sayısı	Dağılım (%)
Öz kaynak	26	65.0
Banka kredisi	4	10.0
Müşteri senedi	—	—
Öz kaynak + banka kredisi	2	5.0
Öz kaynak + müşteri senedi	—	—
Banka kredisi + müşteri senedi	3	7.5
Öz kaynak + banka kr. + müş. senedi	5	12.5
	40	100.0

3.4.6 Firmaların Toplam Satışları İçinde Taksitli Satışları.

İncelenen satıcı firmaların satış politikaları satışlarının tamamını peşin yapan beş firma dışında taksitli satış yapma eğilimindedir. 18 firma satışlarının yarısında fazlasını, 27 firma %40'ından fazlasını taksitle gerçekleştirmektedir. Toplam satışlar içinde taksitli olanların oranı %41 - %70 arasında yoğunlaşmaktadır. Bu gruba 21 firma girmektedir.

Toplam buzdolabı satışları içinde taksitli satışların payı :

Taksitli satış Oranı (%)	Firma Sayısı	Dağılım (%)
0	5	12.5
10	4	10.0
20	1	2.5
30	4	10.0
40	3	7.5
50	6	15.0
60	7	17.5
70	5	12.5
80	5	12.5
	40	100.0

Medyan : Taksitli satış oranı %50'dir.

(18) Aylık faizlerin yıllık faize çevrilmesi için Bkz. Feridun Özgür. Ticari Hesap ve Mali Cebir 4. basım Duran Ofset İstanbul 1975, s. 120.

3.4.7 Firmaların Alım ve Satım Politikaları Arasındaki İlişki.

Firmaların buzdolabı alım ile satım politikaları arasında bir ilişki kendini göstermektedir. Peşin satın alan 14 firmadan üçünün satışları tamamen peşin, ikisinin de sadece %10'luk bir kısmı taksitli olmaktadır. Bu 14 firmadan 6'sının satışlarının %50'sinde fazlası ise taksitlidir. Satın almaları peşin ve vadeli yapan 24 firmadan ikisi satışlarının tamamını peşin ve 15'i ise %50'sinden fazlasını taksitle yapmaktadırlar.

Satınalımdaki finanslama şekline göre satış politikası

Taksitli Satış Satın Oranı Alma Şekli (%)	0	10	20	30	40	50	60	70	80	Toplam
	Peşin	3	2	-	2	1	2	2	1	1
Vadeli							1	1		2
Peşin - Vadeli	2	2	1	2	2	4	4	3	4	24
Toplam	5	4	1	4	3	6	7	5	5	40

Satın almalarının bir kısmını veya tamamını vadeli yapan 26 firma genellikle uzun vadeli taksitli satışları tercih etmektedir. Firmaların genellikle peşin ve kısa vadeli satın almaya yönelerek satışlarını uzun vadeli taksitler şeklinde yapmaları kârlarını artırıcı bir rol oynamaktadır.

Satınalımdaki vadeye göre satış politikası

Taksitli Satış Satın Oranı Alımdaki Vade (%)	0	10	20	30	40	50	60	70	80	Toplam
	2-4 ay	1	1	-	1	-	1	1	1	-
2-6 ay	1	-	1	1	2	-	1	-	2	8
2-8 ay	-	-	-	-	-	1	-	1	1	3
2-12 ay	-	1	-	-	-	1	2	1	-	5
12 aydan fazla	-	-	-	-	-	-	-	1	1	2
Diğer	-	-	-	-	-	1	1	-	-	2
Toplam	2	2	1	2	2	4	5	4	4	26

Satım koşulları içinde dayanıklı tüketim malları satıcılığı veya bayiliği a-deta bir «bankerlik» fonksiyonu göstermektedir.

Konuya tüketiciler açısından bakıldığında dayanıklı tüketim malları ile ilgili olarak tüketici eğilimlerini belirlemek için yapılan bir çalışmada ödeme koşullarının, söz konusu malların satın alınmasında, İstanbul hariç, bütün Türkiye için 100 kişiden 20'sinde önemli olduğu belirlenmiştir (19).

(19) TSKB-G ve A Baker Ltd. Şrt. Dayanıklı Ev Tüketim Malları Araştırması A-ralık 1976.

Bu oran, 2000 TL.'dan az gelir grubu için %27 ve 10000 TL.'dan yukarı gelir grubu için %9'dur. İstanbul'da yapılan benzer çalışmada bu oran %17 olarak bulunmuş ve aynı gelir grupları için ise sırayla %21 ve %8 olarak belirlenmiştir (20).

Sözkonusu çalışmalarda, tüketicilerin tercih ettikleri ödeme şekli olarak ilk sırayı mal bedelinin tamamının peşin ödenmesi almıştır.

3.4.8 Firmaların Tüketicilere Sağladıkları Kredinin Maliyeti.

Araştırmada buzdolabı satıcılarının verdikleri fiyatların çok defa dağıtımçı şirket (baş bayi) tarafından kendilerine tanınan fiyatların üstünde olduğu görülmüştür. AEG - Profilo buzdolaplarının baş bayi olan Grunberg tarafından 12 ayak (350 litre) buzdolabının satış fiyatı 7900 TL. ve 13 ayak (4000 litre) buzdolabının satış fiyatı 8180 TL. olarak belirlenmiş iken satıcıların uyguladıkları fiyat birinci boy için 8100 TL. ve ikinci boy için 8320 TL. ye kadar çıkabilmektedir.

Taksitli satışlarda 13 ayak buzdolabı için baş bayi Grunberg tarafından satıcılara önerilen bir satış şekli 1000 TL. peşinle 17 ayda ödenmek üzere aylık 550 TL. taksitlerle toplam 10350 TL.'dir. Bu satış şeklinde kredi maliyeti %40.3 dür. (21, 22). Ancak araştırma kapsamı içinde karşılaşılan fiyatlar taksit süresinin uzunluğuna göre değişmekte olup kredi maliyetleri bu oranın çok üzerine çıkmaktadır.

Aşağıdaki tablolarda AEG buzdolaplarının satış koşulları (peşin ve taksitli satış fiyatları, taksitli satışlarda peşin ödenecek miktar ve taksitli satışlarda uy-

Peşin fiyatı 7900 TL. olan 12 ayak AEG buzdolabının piyasadaki satış koşulları:

Peşin	Taksitle		
	6 ay	8 ay	12 ay
7900	8850 TL. 1850 TL. Peşin (%54.7)	9500 TL. 1500 TL Peşin (%69.0)	10000 TL. 1000 TL. Peşin (%56.12)
7935			
7950			10000 TL / 2800 TL. Peşin (%73.5)
8000	9000 TL. 1500 TL. Peşin (%52.7)	9300 TL. 1500 TL Peşin (%53.3)	
8050			10400 TL. 1400 TL. Peşin (%65.2)
8100			10400 TL. 1200 TL. Peşin (%61.5)

(20) TSKB-G A Baker Ltd. Şrt. Dayanıklı Ev Tüketim Malları Araştırması, Haziran 1976.

(21) Arçelik baş bayi Atılımın grevden önce belirlenmiş olduğu yıllık faiz oranı %39 idi.

(22) Bu satış şeklinde, taksit kredisi 7180 TL. (8180 TL. — 1000 TL. peşin öde-

gulanan kredi maliyeti) yer almaktadır (23). Görüldüğü gibi uygulanan faiz oranı %73,5'e kadar yükselmektedir.

Peşin fiyata 8180 TL. olan 13 ayak AEG buzdolabının piyasadaki satış koşulları:

Peşin	Taksitle		
	6 ay	8 ay	12 ay
8180			10000 TL. 1000 TL. Peşin (%49.4)
8200		10000 TL. 1600 TL. Peşin (%72.7)	
8230	9400 TL. 1600 TL. Peşin (%60.5)		10400 TL. 2000 TL. Peşin (%64.3)
8250		10000 TL. 1600 TL. Peşin (%70.2)	
8320	9480 TL. 2280 TL. Peşin (%65.9)		

Presiz toptan satıcısı tarafından 7850 TL. olarak belirlenen 12 ayak buzdolabı peşin fiyatının aynı fiyat üzerinden peşin taksitli satışlarda ise, 1600 TL. peşin, 12 ay taksitle ve aylık 700 TL. taksitlerle 10000 TL.'ye satıldığı saptanmıştır. Bu durumda kredi maliyeti %63.5 olmaktadır. Aynı marka 14 ayak buzdolabının peşin fiyatı 9050 TL. olup 12 aylık taksitli satış fiyatı 1550 TL. peşin ve 800 TL. aylık taksitler ile 11750 TL.'dir. Bu satış şekli için hesaplanan kredi maliyeti ise %66.5'i bulmaktadır. Başka bir Presiz satıcısı ise taksitli satış yapmadığını bildirmiştir.

Araştırmada taksitli buzdolabı satışlarında tüketiciye sağlanan kredi maliyetlerinin çok yüksek olmasında, satıcı firmaların yüksek kâr motivisiyle hareket ettikleri anlaşılmaktadır. Gerçekten de, satıcıların kredi maliyeti yaklaşık olarak %30 olmasına rağmen, bunun tüketicilere %70'e kadar ulaşan oranlarla yüklendiği görülmektedir. Burada önemli olan bir nokta da taksit kredilerinin maliyetlerinin hesaplanmasında taksitli satış fiyatı ile peşin fiyatı arasındaki fark alınırken peşin fiyatı olarak satıcıların uyguladıkları fiyatların alınmasıdır. Bu fiyatın yerine baş bayi tarafından belirlenen peşin satış fiyatının esas alınması halinde bulunacak olan kredi maliyeti daha büyük boyutlara ulaşacaktır.

me, 7180 TL.) bu kredinin maliyeti 2170 TL. (10350 TL. — 8180 TL. — 2170 TL.) dir. Bu kredinin nominal faiz oranı %30,22 (2170 TL. / 7180 TL. = %30.22) ve yıllık nominal faiz oranı ise %21.33 (%30.22 x 12/17) dir. Gerçek

r(2n)
yıllık faiz oranı $R = \frac{r(2n)}{(n+1)}$ formülüne göre hesaplanır. Formülde, R

gerçek faiz oranını, r yıllık nominal faiz oranını, n taksit sayısını göstermektedir. Bu durumda gerçek faiz oranı $R = \frac{\% 21.33 (2x17)}{17+1} = 40.3$

olarak bulunur. Mehmet Oluç Age S. 322; Robert H. Cole age s. 120.

(23) Bazı satıcı firmalar taksitli satış fiyatı vermekten kaçınmıştır.

3.4.9 Taksitli Satışların Firmalara Sağladığı Yararlar.

(Firmaları taksitle satış yapmaya iten etkenler)

Firmaların büyük bir kısmı (31 firma) taksitli satışlarını kendilerine bir yarar sağladığını ve bu arada 9 firmada bu satış türünün kendilerine bir yararı olmadığını belirtmişlerdir. Taksitli satışlardan yarar sağlayan firmalara göre bu satış türü, buzdolabı satışlarını ve bu satışlardan sağlanan kârları artırmaktadır.

Taksitli satışların firmalara yararı :

	<u>Firma Sayısı</u>	<u>Dağılımı (%)</u>
Buzdolabı satışı artıyor	13	18.1
Buzdolabı satışlarından sağlanan kâr artıyor	13	18.1
Diğer malların satışını kolaylaştırıyor	1	1.4
Müşterilere hizmet olanağı sağlıyor	14	19.4
Diğer (bir yarar sağlamıyor)	9	12.5
	<u>72</u>	<u>100.0</u>

4 SONUÇ VE ÖNERİLER

Ekonomide kitlesel üretim ve kitlesel tüketimin bir sonucu olarak ortaya çıkan tüketici kredileri gelişmiş ekonomilerde sistemi çalıştıran bir mekanizmadır. Tüketici kredisinin önemi ve boyutları gelişmekte olan ülkelerde de her geçen gün büyümektedir. Bu gelişime paralel olarak tüketici kredisinin yarattığı sorunlar da artmakta, yasal düzenlemelere konu olmaktadır. Öte yandan şiddetlenen rekabet savaşında, tüketici kredisi etkin bir pazar yaratma tekniği olarak firmalar tarafından geniş ölçüde kullanılmaktadır.

Çalışmamızda tüketici kredilerinin çeşitli yönleri ile Türkiye'deki gelişimi ele alınmış, buzdolabı sanayiinden seçilen 40 firmanın taksitli satış uygulaması ile ilgili bir araştırma yapılmıştır.

Türkiye'de tüketici kredilerini doğuran etkenler setinde, kanımızca en önemlisi dayanıklı tüketim mallarında özellikle buzdolabı sanayiinde 1960'larda ortaya çıkan büyük üretim artışıdır. Bundan sonra talebi arttırmak amacıyla taksitli satışlar özendirilmiştir. Ayrıca, bu dönemde Türkiye'nin Sosyo-ekonomik yapısındaki önemli gelişmelerde bu mallara olan talebi kamçulamıştır.

Araştırma bulgularına göre satıcılar, peşin veya kısa vadeli mal alımı ile bunların uzun vadeli satımını tercih etmektedir. Beş satıcı hariç, diğerleri taksitli satış yapmaktadırlar. Araştırma kapsamına giren firmaların toplam satışları içindeki taksitli satışların payı ortalama olarak %50'yi bulmaktadır. Firmalar, genellikle baş bayi tarafından kendilerine bildirilen peşin satış fiyatlarına uymayarak bunların üzerine çıkmaktadırlar. Taksitli satışlarda ise, serbestileri çok daha fazla olup, fiyatları ve diğer satış koşullarını kendileri belirlemektedir. Bunun bir sonucu olarak, taksitli satışlarda tüketiciye tanınan kredinin maliyeti %73'e kadar ulaşmaktadır.

Toplam buzdolabı satışlarının %50'sinin taksitli yapıldığı ve buzdolabı ortalama fiyatının 8000 TL. olduğu düşünülürse 570.000 adetlik bir üretim seviyesi için (24) taksitle satış hacmi kabaca 2,5 milyar TL'yi bulmaktadır. Öte yandan

(24) TSKB, Dayanıklı Ev Tüketimi Malları Araştırması, Bölüm 1: Buzdolabı, Haziran 1977 s. 44.

buzdolabı satış hacminin toplam dayanıklı malların satış hacminin yarısı olduğu kabul edilirse Türkiye'de toplam yıllık taksitli satış hacmi 5 milyar TL.'ya ulaşabilmektedir. Üretimdeki artış hızının devam etmesi halinde gelecekte bu miktar çok daha büyük boyutlara ulaşabilecektir.

Taksitli satışlara, ekonomi içinde böylesine boyutlara sahip iken, konunun hukukî düzenlemesinin yetersiz olması tüketici kredilerinin üretici-pazarlamacı firmalarının - inisiyatiflerine bırakılması hatalı olmaktadır. Bu nedenle uygulamada söz konusu kredilere uygulanan faiz oranları, çok yükselmekte ve pazarlık gücü olmayan tüketici, satıcı firmanın satış koşullarını kabul etmek zorunda kalmaktadır.

Finansal sistemimiz içinde tüketici kredilerinin bir düzene kavuşturulmamış olması (25) bazı aksaklıklar yaratmaktadır. Tüketici finanslamasının sanayi ve ticaret şirketlerine bırakılmış olması bu şirketlerin kredi ihtiyaçlarını artırmakta ve banka kredilerini daha verimli alanlarda kullanılmasını önlemektedir. Ayrıca bu şirketler, tüketicilere sağladıkları kredilerden aşırı kâr olanağı sağlayabilmektedirler.

Bu aksaklıkların giderilmesi için tüketicileri finanse edecek bağımsız bir kurumun oluşturulması yararlı olabilecektir. Tüketici finanslamasına önce bankacılık sistemi içinde bir çözüm aranması, bankaların plasmanlarının belli bir kısmının tüketicilere yöneltilmesi uygun bir çözüm olabilecektir. Dayanıklı tüketim malı satın almak isteyen tüketicilerin, bir ticaret bankasından sağlayacağı tüketim kredisi ile malı peşin olarak satın alması bankaya olan borcunu faizi ile birlikte taksitler halinde ödemesi imkânı sağlanmalıdır. Bunun sonucunda ticaret şirketlerinin tüketicilere kredi ihtiyaçları açabilecek, banka kredilerinin daha etkin bir biçimde kullanılması mümkün olabilecektir. Ancak, bankaların çok büyük tüketici kredisi talebi ile karşılaşmaları halinde, kredilerin geri ödemesinin küçük taksitlerle yapılması nedeniyle bankaların yönetim giderlerinde bir artış muhtemelen ortaya çıkacaktır.

Tüketici kredilerine uygulanan faiz oranı ticari kredilerin faizlerinin üstünde olabilecektir. Ancak bu faiz oranı, hiç bir zaman bugün satıcıların taksitli satışlarda uyguladıkları oran düzeyine ulaşmayacaktır.

Ülkemizde tüketim kredisinin mevcut bankacılık sistemi dışında başka bir kurum tarafından üstlenilmesi DPT tarafından da önerilmiş ve 1969 yılı programında bu öneriye de yer verilmiştir. 1969 programında yer alan bu öneri 1970 yılı programında da bazı değişikliklerle yinelenmiştir. «Mevcut mevzuat hükümleri dahilinde, münhasıran taksitli satışların finansmanını sağlayacak ortaklıkların kurulması mümkün görülmektedir. Normal banka kredi faizlerinin üzerinde bir faiz haddi uygulamasına imkân verilmesi halinde bu ortaklıkların banka sis-

(25) Bankalar Kanununda 3500 TL.'lik bir limit dahilinde tüketici kredisi verilmesi öngörülmesine rağmen bu hüküm işlerlik kazanamamıştır; ayrıca, bazı sosyal güvenlik kurumlarının üyelerine tüketim kredisi maliyetinde kredi verme uygulamaları da bulunmakta ancak bunlardan fazla bir etkinliğe sahip bulunmamaktadır. Cevat Sarıkamış, «Tüketicinin Korunması Açısından Tüketici Kredileri», Pazarlama Dergisi Haziran 1977 sayı 4 s. 35-40.

temi dışından kaynak temin etmeleri mümkün olacak ve böylece taksitli satışların banka kredileri üzerindeki olumsuz etkileri bertaraf edilecektir. 1970 yılında Merkez Bankası yeni kanunun verdiği imkânlardan yararlanarak, taksitli satışlar finansmanın ortaklıklarının kuruluş ve işleyişleri ile ilgili genel esaslar ile, bu ortaklıkların uygulayabilecekleri özel faiz hadlerinin azami seviyelerini tespit edecektir.»

Programda yer alan bu hükümler uygulanma imkânı bulamamıştır. Konuya bankacılık sistemi dışında bir çözüm arayan bu önerilerin bankaların tüketim kredisi vermesi önerisine rağmen, yeni bir kurumun ortaya çıkması nedeniyle pratik bazı güçlükleri yaratabilecektir.

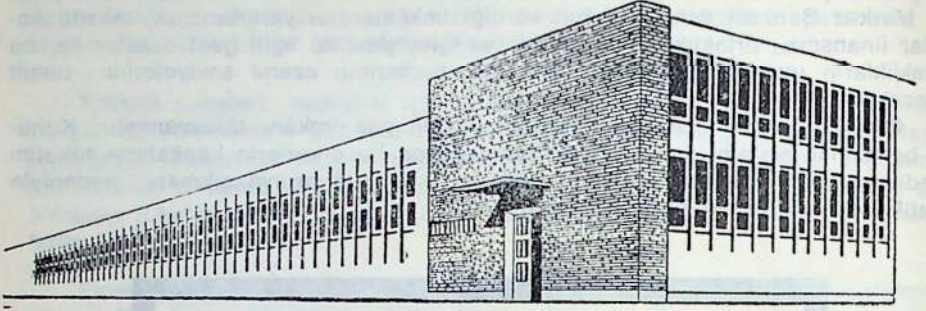


**TÜRKİYE
EMLAK KREDİ
BANKASI**

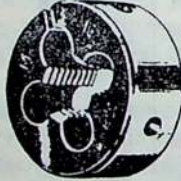
EVİNİZİN BANKASI
HERKESİN BANKASI

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

1970



makina-takım endüstrisi A. Ş.



MAY patentli, HSS ve WS
MATKAP UÇLARI
MARTIN MILLER, UDDEHOLM,
SANDVIK ŞERİT, KATRAK,
DAİRE, EL ve MAKİNA
TESTERELERİ

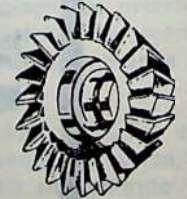
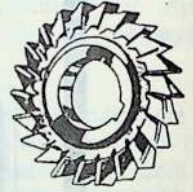
Ayrıca

TORNA KALEMLERİ
EL KILAVUZLARI
(Metrik ve Whitworth)
MAKİNA KILAVUZLARI
PAFTALAR
(Metrik ve Whitworth)
KONİK RAYBALAR
EL RAYBALARI
MAKİNA RAYBALARI
PARMAK FREZELERİ
DELİK FREZELERİ
KANAL FREZELERİ
AÇILI ALIN FREZELERİ
PRİZMA FREZELERİ
YARIK FREZELERİ
VALS FREZELERİ
AÇI FREZELERİ
MODÜL FREZELERİ
PUNTA MATKAPLARI
FREZE TESTERELERİ

ve

DIĞER ÖZEL KESİCİ
TAKIMLARIN tamamını
stoktan veya kısa teslim
müddetli olarak müşterilerimizin
ihtiyaçlarını karşılamakla
şeref duyuyoruz.

Her türlü mütommim malumat
için teşkilâtımız emrinizdedir.



makina-takım endüstrisi A. Ş.

detan güveni...

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

detan
novosit'li
AEROSOL İNEKTİSİT



sermaye piyasasında bilirkışı



mentaş

tasarruflarınızı en kârlı gelir kaynağınız yapar

Satın alınmak istenen tahvil ve hisse senetlerinin en kârlı seçimi, önce tecrübe, sonra da piyasa hareketlerini anında izlemeyi ve doğru yorumlamayı gerektirir. Mentaş bilir bunu.

Kuruluşların, tahvil ve hisse senetlerinin ihraç başarısı ise, sermaye piyasasında uzmanlığı, geniş bir tanıtımı ve önemle, iyi bir pazarlamayı gerektirir. Mentaş bilir bunu.

KURULUŞLAR:

- * Çıkarcacağınız tahvil ve hisse senetlerinin organizasyonunu yapar, gerekirse tamamını satın alırız.
- * İhraç edeceğimiz tahvillerin plasmanı ile ilgili tüm işlemleri gerçekleştirir ve yürütürüz.

TASARRUF SAHİPLERİ:

- * Tasarruflarınızı yönleltmek istediğiniz menkul değerlere ilişkin en ayrıntılı bilgiyi verir, öneriler sunar, en kârlı alımı yapmanızı sağlarız.
- * Tahvil faizlerinizi ve hisse senedi temettü kuponlarınızı vadesine 15 gün kala aynen öderiz. Tahvil faizlerinizi vadesine enaz bir ay kala cüz'i bir indirimle satın alırız.
- * İsterseniz, portföyünüzü yönetir ve ücretsiz saklarız.
- * Satacağınız ya da satın alacağınız her kıymetin gerçek borsa rayicini, şirketimiz merkezindeki elektronik cihazlardan izleyebilirsiniz.
- * Satacağınız ve satın alacağınız her kıymeti yerinizde teslim alır, yerinizde teslim ederiz.
- * Haftada iki gün alış ve satış fiyat bülteni yayınlamaktayız. Adresinizi bildirirseniz hemen göndeririz.
- * Tecrübeli kadromuzla, ücretsiz, yatırım danışmanlığı için her an emrinizdeyiz.

"Sermaye piyasasında bilirkışı,,

mentaş
menkul değerler ticaret a.ş.

Gümüşsuyu, İnönü caddesi No.70 Kat 2 Taksim İSTANBUL
Telefon: 45 55 29 - 49 99 27 - 45 66 14 - 44 85 57 - 49 34 38

Dolar'ın geleceği

Uluslararası para piyasasında Amerikan Dolarının değeri her zaman önemli bir yer tutmuştur. Zaman zaman bu önem, mark veya yen lehine farklılık göstermekteyse de, doların değerindeki hareketler, birçok ülkenin paralarının değerlendirilmesinde esas alınmaktadır.

Çok daha değişik ölçülerde de olsa, Türk parasının son yıllarda hızla değer kaybettiğini görmekteyiz. Bu olumsuz durumla ilgili nedenlerin ve giderilmesi yolunda alınması zorunlu tedbirlerin, parasının değeri düşen bütün ülkeler için ortak yönleri olduğu muhakkaktır.

Amerikan parasının değerindeki olumsuz gelişmeler, Türk parasındaki değer azalmasına nazaran ne kadar yavaş olursa olsun, para piyasasında önemli bir yeri olan dolarla ilgili hareketler ve bu konuda yetkili ve tecrübeli kişilerin görüşleri, yakından takip edilmelidir. Aşağıda Amerika'daki Morgan Guaranty Trust Company'nin Başkan Vekili George E. Cruikshank'ın 1977 Aralık ayında belirttiği Amerikan dolarının geleceği hakkındaki görüşlerini bulacaksınız (*).

Son zamanlarda Amerikan doları, basında büyük ilgi ile izlenmektedir. Genellikle gazetelerin iç sayfelerinde yer alan finansman haberleri, son zamanlarda ilk sayfelerde görülmektedir. Dolar

(*) Amerikan Basın ve Kültür Merkezinden sağlanmıştır.

Doç. Dr. Yıldırım KILKIŞ

hakkındaki haberlerin başlıkları, doların her zamankinden hızla düştüğünü ifade etmektedirler.

Bu haberleri okuyan birçok kimse, doların bu şiddetli değer kaybetmesinin iç yüzünü merak etmektedir. Zayıf bir dolar, acaba A.B.D.'nin dünya pazarlarındaki rekabet durumunu kaybolması anlamına mı gelmektedir? Bu durumun arkasından ciddi ekonomik sorunlar ortaya çıkacak mıdır?

Bu tür sorulara verilebilecek cevaplar, doların geleceği hakkında çok yönlü bir tahlilin yapılmasını zorunlu kılmaktadır. Arap petrolünün fiyatı, Japon ihracatçılarının dünya pazarlarına girmesi, Rusya'da buğday ürününün yetersizliği, Avrupa'nın ekonomik kalkınma hızındaki yavaşlama, Amerika'da fiyatların eğilimi gibi çok çeşitli etkenler, dolar ve diğer başlıca döviz kurlarını etkileyeceklerdir.

Gerçekten geçen haftalarda dolar, döviz piyasalarında şiddetli bir düşme göstermiştir. Bu düşmenin yalnız Japon Yen'i İsviçre Frank'ı ve Alman Mark'ı karşısında olmasına karşılık doların, diğer bir çok yabancı paralar yanında, örneğin Kanada Doları, İspanyol Pesetası ve İsveç Kronu karşısında kıymet kazandığı görülmektedir. Ayrıca doların zayıflaması, dünya ticaretinde önemli yer tutan 15 ülke ile karşılaştırılırsa oldukça mütevazı kalmaktadır.

Durum bu şekilde yaklaşınca, doların, az sayıda bazı ülke paralarına oranla hızlı değer kaybetmesine karşılık, dolar kuru son iki ayda ancak yüzde bir buçuk düşme kaydetmiştir.

İktisatçılar çoktan beri, belirli bir paranın diğer başlıca paralar karşısındaki hareketlerini, ekonomik bakımdan daha anlamlı bir şekilde ölçme gereğini kabul etmişlerdir. Gereği duyulan, bir ülkenin ticarî ilişkileri olan başlıca ülkeler karşısındaki durumunu açıkça ortaya koymak ve döviz kuru hareketlerinin gerçek etkisini gösterecek bir ölçünün bulunmasıdır.

Altı yıl önce Morgan Guaranty Trust (MGT), 1970 Haziran ayına kadar varolan paritelerden diğer başlıca paralar karşısında, doların ortalama ticarî ağırlıklı ölçüsünü ortaya getirmişti. Bu tarihin seçilmesini, nedeni, dalgalı döviz kurunun başlangıç tarihi olmasıdır. MGT'nin hesapları, döviz kuru değişikliklerinin, her ülke sanayiinin kendi iş pazarında ve uluslararası pazarlarda rekabet durumu üzerindeki etkisini nicelik açısından gösteren bir ölçü getirmiştir. Bu ölçü, para değerlerindeki değişikliklerin, değerini dolara göre azaltan veya yükselten paralar üzerinde değişken bir etki yaptığı görüşüne dayanmaktadır.

MGT para kuru hesapları, ABD'nin, 15 ülke ile ilgili ticarî ilişkileriyle oranlandırılmıştır. Buna göre, Kanada dolarının Amerikan doları karşısında %1 değer kazanması, Hollanda Gulden'inin %1 değer kazanması halinde %1x8 şeklinde hesaplanmaktadır. Çünkü Kanada'nın Amerika'nın 15 ülke ile toplam ticaretindeki payı, Hollanda'nın payına nazaran 8 defa daha fazladır. Benzer şekilde Japonya'nın ABD ticaretindeki daha az önemli yeri dolayısıyla, Japon parasındaki değişiklikler Kanada parasındaki değişikliklere nazaran sadece yarı ağırlık olacaktır.

Tablo 1, doların başlıca 15 para karşısındaki kur farklılıklarının, 1974 -

1975 dönemindeki ikili ticaret durumu ortalamasına göre ağırlık verilmiş değerini göstermektedir. Tablo'da, 18 Kasım itibarıyla, 1970 Haziran başına göre doların %11,6 düşmüş olduğu görülmektedir. Bu düşme oranı, 1977 başında ölçülen %11,4'ten biraz fazladır. Yen, Mark ve İsviçre Frank'ı dolara göre, sırasıyla %40, %39 ve %65 artmıştır. Halbuki bu üç ülkenin ticarî ağırlıkları toplamı, Kanada dolarındaki düşme dolayısıyla Amerikan dolarının ayarlanmış değeri ortalama ticarî ağırlık esasına göre, aynı oranda düşmemiştir.

Dolar'daki gerilemenin sebebi nedir? En son önemli düşme nedeni, ABD'nin dış ticaretindeki gerileme ile açıklanabilir. ABD bu yıl, ihracatına nazaran 30 milyar dolar fazla ithalât yapacaktır. Bu fark, 1976'daki farkın en az, 5 milyardan fazla bir açık demektir. (Bak. Tablo 2). Rusya'nın tahıl üretiminin yetersiz olması, ABD'nin daha fazla tahıl ihracatı yapması demektir ki, bu ihracat dış ticaret açığını bir miktar azaltacaktır. Fakat esas olarak dış ticaret tablosu bulaştır. 1978'de bu açığın 1977'den de fazla, olması beklenmektedir.

Yabancıların, ABD'nin ödemeler dengesindeki açık dolayısıyla elde ettikleri dolarları elde tutmama arzusunun artması, doların değer kaybetmesine sebep olmuştur. Doların diğer paralar karşısında dalgalanması ve istenmeyen dolarların satılması, doların düşmesine yol açmıştır.

A.B.D.'nin ticaret dengesinin bozulmasının en önemli sebebi, petrol ithal fiyatlarındaki hızlı artıştır. 1975'te 27 milyar dolar olan petrol ithalâtı, 1976'da 35 milyara yükselmiştir. Bu rakamın 1977'de 45 milyar dolar olacağı tahmin edilmektedir.

Sınai mamül ihracatında olduğu gibi, tarımsal ürün ihracatı da bu yıl az olacaktır. Özellikle Alman ve Japon üreticileriyle karşılaştırılınca, Amerikanın u-

uluslararası fiyat rekabeti son yıllarda zayıflamıştır. A.B.D.'nde ve diğer ülkelerdeki enflasyon hızları Tablo 3'te görülmektedir. Doların değer kaybetmesinin diğer önemli bir nedeni de, ülkede etkin bir enerji programının bulunmamasıdır.

Mark ve Yen'in yukarıya doğru sıçraması, ABD'nin durumunu tam aksini göstermektedir: Ticaretin gelişmesi ve büyük döviz birikimi.

Örneğin Japonya'nın bu yılki dış ticaret fazlası 17 milyar dolar olacaktır. (Bu rakam 1976'da 10 milyar dolardır.) Yen'in dolara nazaran değer kazanmasına ve dolayısıyla A.B.D.'ne ve dünya pazarlarına ihracatının pahalılaşmasına rağmen durum bu şekilde gelişmektedir.

Almanyadaki nispeten az olan ücret artışları (1977'nin ilk yarısında %5,6) enflasyonu frenlemiştir. Almanyanın, mal teslim tarihlerinde titiz olması ve iyi servis arzemesi dolayısıyla bu ülkenin malları, yabancı alıcılara cazip gelmektedir.

Amerikan dolarına nazaran hızlı bir düşme gösteren Kanada doları, ekonominin yavaşlaması, enflasyonun artması ve Quebec'teki politik gelişmelerden dolayı olumsuz etkilenmiştir.

Diğer taraftan faiz hadlerinin düşük olması, yabancıların Kanada tahvillerine yatırım yapmalarını önlemektedir. Ücret ve fiyatlardaki yükselme baskısı, son iki yıldır uygulanan ücret ve fiyat kontrollerinin kaldırılması halinde, 1978 başlarında artabilir.

Doların diğer başlıca paralar karşısındaki durumunu ve nedenlerini böylece ortaya koyduktan sonra, bundan böyle neler olabileceğine bakalım. Dolar daha da düşecek mi, yoksa, dış pazarlarda daha fazla değer kazanacak mı? Döviz kurları hareketlerini tahmin etmek tehlikeli bir iştir. İktisatçılar genellikle tahminleri kabul etmezler. Örneğin, bir grup Amerikalı iktisatçıya, doların gele-

cek beş yıl içindeki durumu hakkında görüşleri sorulduğunda şöyle cevaplar alınmıştır: Grubu teşkil edenlerin üçte birine göre değer kaybedecek, üçte birine göre değer kazanacak ve son üçte birine göre de hiç bir değer değişikliği olmayacaktır. Uzmanların rehberliği bu sonucu vermiştir.

Kesin bir ifade olmamak kaydıyla, doların yen, mark ve İsviçre Frank'ı karşısındaki son değer kaybetme durumunda bir değişiklik beklenmeyeceği kolaylıkla söylenebilir. Ekonomik şartları belirleyen etkenler böyle bir değişikliğin olmasına yeterli değildir. Her halükârda doların ortaama ticarî ağırlık esasına göre değerinde, önümüzdeki altı ay içinde herhangi önemli bir değişiklik olmayacaktır.

Doların zayıflamasıyla birlikte dış ticaret açığının da büyümesi çok önemlidir, çünkü yeryüzündeki himayecilik davranışlarını şiddetlendirilmesine yol açabilir. Değer kaybeden dolar Amerikan mallarının dış pazarlarda daha ucuz olması demektir. Diğer ülkeler; bu durum karşısında, ABD'nden ithalatın azalması için ticarî engeller hazırlayabilirler. ABD dahi, yabancı ülke mallarının Amerikan piyasasına girmesinin engellenmesi için birçok sanayi kuruluşunun baskısı altındadır.

Dünya ekonomisine sadece zarar verecek olan mallar, hizmetler ve sermaye hareketlerini engelleyici ve kısıtlayıcı bir yola gidilmek istenmiyorsa, şu politikalara göre uygulamaların benimsenmesine önemle gerek vardır.

Özellikle Almanya ve Japonya gibi ekonomileri «kuvvetli» olan ülkeler, ithalatı arttıracak şekilde ekonomilerini teşvik etmek zorundadırlar. Dış ödeme imkânları kuvvetli ve fiyat seviyesi müsait olan ülkelerin, böyle davranmaları halinde dünya ekonomisi durgunluktan kurtulacaktır.

ABD'nde arz ve talebi düzenleye-

cek güçlü ve etkili bir enerji programına ihtiyaç vardır. Petrol ithalatının azaltılması ve sınaî mamûller ihracatının, başta Japonya'ya olmak üzere bütün ülkelere arttırılmasıyla, Amerikan dış ticaret dengesi daha normal bir duruma gelecektir. Maalesef hâlen Washington'da görüşülen Enerji Kanunu Tasarısının yeterli olmadığı anlaşılmaktadır. Buna karşılık, 1978'de yeni enerji tedbirlerinin alınmasıyla durum biraz ümit verici olacaktır.

Enerji sorununun çözümlenmesiyle ilgili zorunlu tedbirler alınmadığı takdirde, hâlen sarsılmış bulunan doların durumunun düzelmesi beklenmemelidir.

Amerikalı Bankacı Mr. Cruiksankh'in görüşlerini paylaşmamak mümkün değildir. Türkiye'nin içinde bulunduğu döviz darboğazı, dış ticaret bilançosunun devamlı ve artan açıkları ve bu durumu körükleyen petrol fiyatları ile Türk Lirasının geleceğinin dolara nazaran çok daha ciddi ekonomik sorunları da beraberinde getireceği muhakkaktır.

Bu sorunların politik ve sosyal yönleri de olacağı için, sorunları benzerlik arzeden ülkelerin bilgi ve tecrübelerinden yararlanmayı ihmal etmemek zorunda olduğumuz bir gerçektir.

TABLO : 1

Cari Döviz Kurları :

1974-1975 yıllarına ait iki taraflı ticaret ortalamalarına göre ağırlıklı başlıca paraların, kur değişikliği yüzdeleri (değişiklikler 1970 Haziran başından itibaren alınmıştır.)

		A.B.D.	Kanada	Japonya	İngiltere	Almanya
Ekim		—10,91	—4,14	35,62	—39,10	35,75
	7	—10,84	—2,48	33,21	—39,11	Ayarlama
	14	—10,82	—3,76	35,20	—38,93	38,43
	21	—10,84	—4,83	36,15	—38,82	39,06
	28	—10,98	—5,15	37,28	—38,76	39,18
Kasım	4	—11,59	—5,22	38,7	—37,29	39,45
	11	—11,34	—5,47	39,31	—37,61	39,69
	18	—11,64	—5,56	40,55	—37,43	39,89

TABLO : 2

Dış Ticaret Bilançosu (Milyar ABD doları)

	1975	1976	1977(1)	1978(1)
A.B.D.	11,01	—9,20	—30,00	35,00
Almanya	19,09	18,31	21,00	23,00
Japonya	5,03	9,89	17,00	15,00
İngiltere	—7,00	—6,41	2,50	3,00
Kanada	—0,52	1,21	—4,00	Ayarlama
Fransa	1,52	—4,19	TWMUT	—2,00
İtalya	0,07	—2,26	0,50	1,00
Hollanda	2,54	2,93	1,30	1,70
İsviçre	0,05	0,53	—0,50	—0,50
Sanayileşmiş Bütün Ülkeler	14,68	—4,04		

1) Morgan Guaranty Trust Projeksiyonları.

TABLO : 3

Enfiasyon Oranları (Tüketici Fiyatlarıyla Aralık'tan Aralığa Değişiklik Yüzdesi)

	1974	1975	1976	1977 (1)	1978 (1)
A.B.D.	12.2	7.1	4.7	6.8	5.7
Almanya	5.9	5.4	4.0	4.0	3.5
Japonya	21.9	8.2	10.6	7.0	6.0
İngiltere	19.1	24.9	15.1	14.0	12.0
Kanada	12.4	9.5	5.8	8.0	6.8
Fransa	15.2	9.6	9.9	9.0	10.0
İtalya	Ayarlama	11.0	22.0	16.0	10.8
Hollanda	10.7	9.1	8.3	7.0	6.0
İsviçre	7.6	3.4	1.3	1.5	2.0
Bütün Sanayileşmiş Ülkeler	16.0	9.0	8.1	8.0	

(1) Morgan Guaranty Trust Projeksiyonları.

GERÇEK GARANTİ

her zaman

BASAK SİGORTA

her yerde

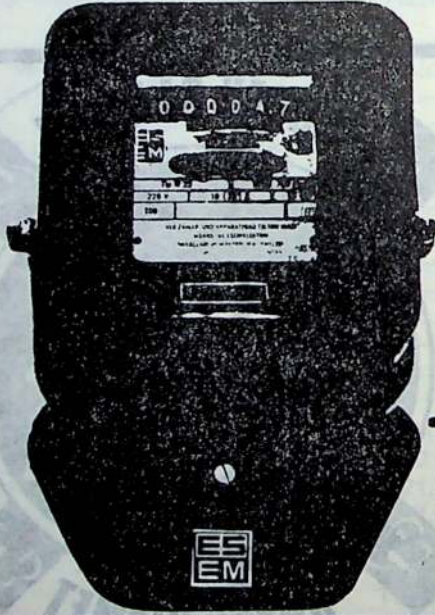
ÜSTÜN HİZMET

HARBİYE/İSTANBUL Tel : 48 42 00



memleketimizde ilk defa

garantisi
altında imal edilen sayaç



**BANKALAR
CADESİ, 58/62
VEFAİ HAN
KARAKÖY**

**İSTANBUL
Tel : 45 68 85-86-87**

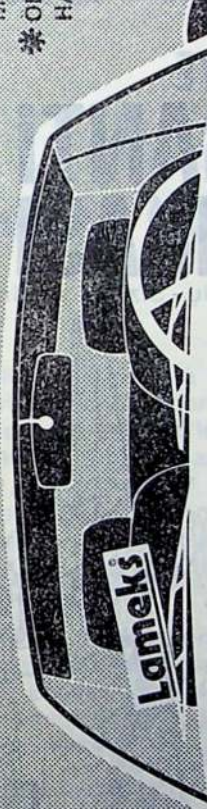


ESEM

**ELEKTRİK SAYAÇLARI ve
ELEKTRİK MALZEMELERİ
TİCARET ve SANAYİ A.Ş.**

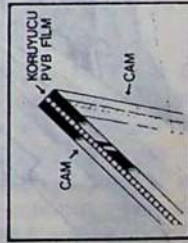
Lameks® oto camları yolda bırakmaz!

- * OPTİK KALİTE
- * YÜKSEK DARBE MUKAVEMETİ
- * OLCU VE KALIP HASSASİYETİ



POLYİNİLE BUTYRAL (PVB)

CAMLA EN İYİ BİRLEŞEN BİR PLASTİK BAĞLAYICI ELEMANDIR. POLYİNİLE BUTYRAL YIRTILMAZ, KOPMAZ, ESNEKTİR, KUVVETLİDİR. Lameks EMNİYETİNİ BÜNYESİNDEKİ ULUSLARARASI STANDART KALINLIKTAKİ PVB FİLM'DEN ALIR.



Sertleştirilmiş oto camları kırılınca bir anda önünüzü göremez, güç durumda kalırsınız. Anında yumrukla kırıp durmak için uygun bir yer bulmanız gerekir... ve bu senyeler içindeki kötü ihtimalleri her sürücü çok iyi bilir. Bundan sonrası ise bir dramdır, hele uzun yoldaysanız. Çok katlı Lameks Oto Emniyet Camları faklıdır. Dağılımaz. Önünüzü daima göre bilirsiniz. Dağılmayı camlar arasındaki PVB koruyucu film tabakası önter. Güvenle sürebilirsiniz otonuzu. Lameks sizi yolda bırakmaz. Çok katlı Lameks Oto Emniyet Camları faklıdır. Dağılımaz. Önünüzü daima görebilirsiniz.

Genel Dağıtım :

Cam Pazarlama A.Ş.

Valikonuğu Cad. No. 73 Nişantaşı - İSTANBUL

Tel: 47 06 66 - 46 80 27

Lameks®
ARACINIZDA CAM GÜVENLİĞİ

Cam Pazarlama A.Ş. bir Türkiye Şişe Cam Fabrikasıdır. A.Ş. kurulubüyüküdür.

ithalat ihracat kambiyo sorunlarınıza çözüm

Dış ülkelerdeki temsilcilikler
ve muhabetleri,

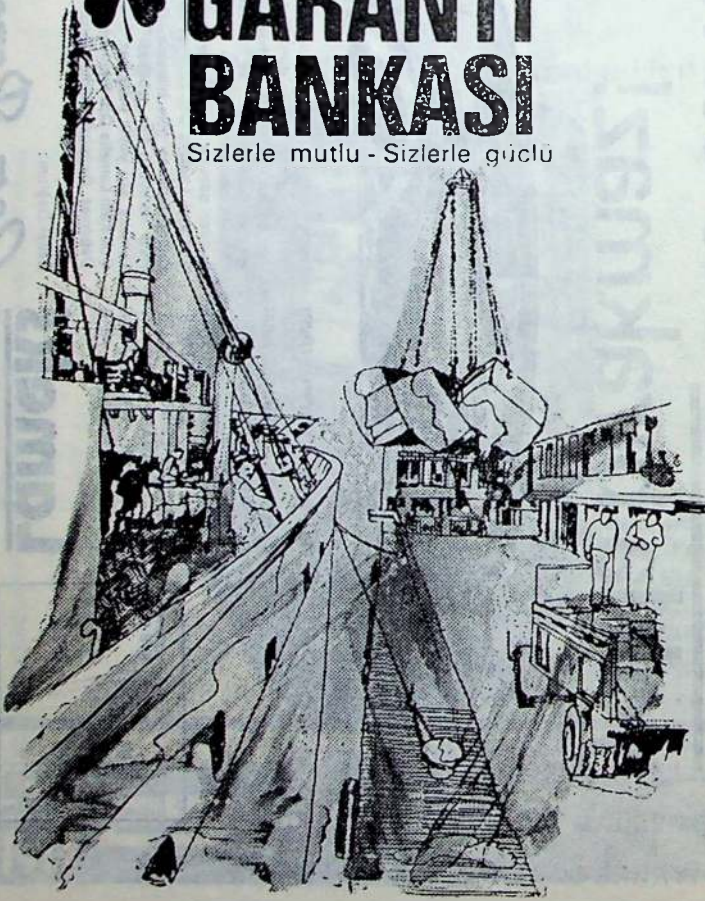
(ZÜRICH, STUTTGART Temsilcilikleri ve
dünyanın her yerinde 250 muhabetir)

Dış Ticaret konusunda tecrübeli personel
Modern bankacılık olanaklarıyla



TÜRKİYE GARANTI BANKASI

Sizlerle mutlu - Sizlerle güçlü



Ayın Ekonomik Olayları

Son aylarda fiyat artışları çok büyük boyutlara ulaştı

Oktay ERSOY

OECD (Ekonomik İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı) raporlarına göre, teşkilât üyesi ülkeler içinde fiyat artışları bakımından önde gelen ülkeler arasında bulunan Türkiye, geçmiş yıllarda gene de %20'ler seviyesinde bir enflasyon oranını devam ettirebiliyor iken (1953-1973 ortalaması %9,3, 1974, 1975 ve 1976 yıllarında sırasıyla %23,8; %21,2; %17,4) 1977 de (bilhassa yılın ikinci yarısında) fiyatlar çok sür'atli bir yükselme eğilimine girdi. Filhakika aynı raporlara göre 1976-1977 Eylül sonları itibariyle ortaya çıkan %22,7'lik artış her şeye rağmen İspanya'nın (%29,5), Portekiz'in (28,9) ve İzlanda'nın (%26,6) altında bulundu.

Bu tarihten sonraki artışlar ise daha öncelerle olan her türlü bağıni kopararak ülkemizde dahi bugüne kadar görülmemiş bir tırmanma içine girdi. Gerçekten Toptan Eşya Fiyatları Endeksinde Ekim'de görülen %4,7'lik bir yükselme sonunda Ocak-Ekim 1977 dönemi (toptan eşya fiyatları) artışı %27,7'ye varmıştır. İstanbul Ticaret Odası rakamlarına göre bu nisbet %29,1'dir.

İstanbul Geçinme endeksindeki artış ise daha anlamlıdır. 1977 yılı Ocak-Ekim dönemi artışı %31,8'e ulaşmış, Kasımda buna %6,7 daha eklenmiştir. İstanbul Geçinme Endeksindeki artışların son 12 ay olarak ele alınması halinde bulunan oranlar ise 1976-1977 Ekim sonları itibariyle %36,6'ya, Kasım sonları itibariyle %45'lere varmaktadır. Böylece Türkiye eski aylarda %1-2 arasında seyreden artışlar yerine, Ekonomik İstikrar tedbirlerinin alınmağa ve zamların uygulanmağa başladığı Eylül ayından itibaren her ay için %6'nın altına düşmiyen ortalama fiyat artışları içinde yaşamağa başladı. Açık bütçe, döviz yokuğu ve istikrarı çeşitli sebep ve istikametlerde ortadan kalkmış mevcut ekonomi içinde, fiyatların bu seyrinin nasıl durdurulabileceği büyük merak ve endişe konusu oluyor.

DÇM HESABI AÇTIRANLARA VE İHRACAT YAPAN SANAYİCİLERE TANINAN ÖNCELİKLİ TRANSFER İMKÂNININ ESASLARI AÇIKLANDI

Yetkili bankalar nezdinde DÇM (Dövizle Çevrilebilir Türk Lirası Mevduat) hesabı açtıracak ya da evvelce açılmış bu kabil hesapları yeni esaslara göre temdit edecek hâriçte mukim gerçek ve tüzel kişilere sağlanacak öncelikli transfer imkânının esasları açıklandı. (13 Kasım 1977 gün ve 16117 sayılı Resmî Gazete). Buna göre, açılacak bu gibi hesaplardan

3 yıl vadeli olanlarda hesap tutarının % 30'u

4 yıl vadeli olanlarda hesap tutarının % 40'i

5 yıl ve daha uzun vadeli olanlarda hesap tutarının % 50'si

oranındaki kısmı Türkiye'deki firmaların münhasıran kendi yatırım, tevsi, üretim ve ihracatı ile ilgili olarak ithal edilecek mal bedelleri ile bu mallara ait navlun, sigorta komisyon, ekspertiz v.s. döviz ödemelerinin yapılmasında karşılık gösterilebilecek.

Hesaplarda mevcut dövizlerin hangi firmaların ihtiyacına tahsis edileceği hususu hesap sahipleri tarafından ilgili bankalara bildirilecek.

Öte yandan, mamûllerini, istihraç ettikleri ürünlerini ihraç eden (veya yurt içinde yabancılara serbest dövizlere satan) imalâtçılara «sanayicilere» ve madencilere, imalât ve istihraçta kullanacakları ham ve yardımcı maddeler ile ambalaj ve sair intiyaçları için, sağladıkları dövizin %25'i miktarında derhal transfer imkânı verilecek. (19 Kasım 1977 tarih ve 16118 sayılı Resmî Gazete). Ancak bu haktan yararlanacak olanların bu maddeleri sadece kendi ihtiyaçları için kullanmaları şartı mevcut.

Her ikisi de ekonomik istikrar tedbirleri içinde bulunan ve daha önce de resmî makamların muhtelif beyanatına konu olmuş bulunan bu uygulamalarla hem uzun vadeli DÇM imkânlarını geliştirmek, hem de döviz ihtiyaçlarının karşılanması için imalâtçı-ihracatçıların ihracatını teşvik etmek gayesi güdülmüyor.

MAL MUKABİLİ VE KABUL KREDİLİ İTHALÂT İLE İLGİLİ YENİ DÜZENLEMELER YAPILDI

Şubat 1977'den bu yana ithalâtla ilgili döviz transferlerinin hemen hemen tamamen durmuş olmasından ötürü artık tek ithal imkânı olarak kalan ve çift finansman gereği yarattığı için ithal fiyatlarını, uygulamada işçi dövizlerinin gayriresmî yollarda kullanımına dayandığı için de döviz fiyatlarını yükselten ve herhalükârda Türk lirasının değerinin sür'atle düşmesinde ve enflasyonun tırmanmasında ciddi etkilere sahip bulunan «mal mukabilî» işlemler devam ederken bu defa neşredilen bir Maliye Bakanlığı tebliği ile (10 Aralık 1977 tarihli, 16135 sayılı resmî gazetede çıkan Seri III No. 23 tebliğ) konu yeniden düzenlenmiş ve «mal mukabilî» işlemlerin sadece «sanayiciler tarafından kendi ihtiyaçları için veya kamu sektörü tarafından» yapılabileceği kaydı getirilmiştir. Aynı tebliğ göre kabul kredisi yolu ile ithal edilebilecek mallar listesi önemli şekilde genişletilmekte ve «Otomotiv sanayiinde kullanılacak Ckd parçaları» bir bütün olarak listeye girmektedir. Ayrıca kabul kredili işlemler için yatırılması gereken %1

ler %5'e çıkarılmaktadır. Bilahare, 23 sayılı tebliğ gibi gene 10 Aralık 1977 tarihinde yürürlüğe girdiği belirtilen bir başka tebliğle (23 Aralık tarihli resmî gazete de çıkan Seri III No. 24 tebliğ), «ham petrol, fuel-oil, lpg, motorin, madeni yağlar, kitap vesair matbuat ile dolu sinema filmleri» ithali hakkında sanayici olma şartı kaldırılmakta ve eskiden olduğu gibi bunların ithalâtçılarınca da ithaline imkân verilmektedir. Bu yeni tebliğ, diğer bazı değişiklikler yanında bir açıklama da getirmekte, 23 sayılı tebliğin yayımlandığı tarihten önce «başlamış bulunan ithal işlemlerinin» eski hükümlere tabi olacağı kaydedilmektedir.

FAİZ HADLERİNİ YÜKSELTEN VE BANKALARIN MEVDUAT SAHİPLERİNE İKRAMİYE DAĞITMASINA YENİDEN İZİN VERECEK KARARNAMELER BAKANLAR KURULUNDA BEKLİYOR

Merkez Bankası Banka Meclisi, bankalara uyguladıkları her nevi kredi ile ilgili reeskont hadlerini %1 artırarak yeniden düzenlemiş ve Bankaların da mevduat faizlerini %3, buna mukabil kredi faizlerini %1 artırmalarını öngören bir karar alarak, Bakanlar Kurulu tasvibine sunulmak üzere Maliye Bakanlığına göndermiştir. Buna göre vadesiz tasarruf mevduatına bundan sonra %3 yerine %6, 1 yıla kadar vadeli mevduata %6 yerine %9, 1 yıldan 2 yıla kadar olan mevduata %9 yerine %12 faiz verilebilecek, iki yıldan fazla vadeli mevduat için faiz haddi serbest olacaktır.

Diğer taraftan Bankaların, bir süre önce kaldırılmış olan mevduat sahiplerine ikramiye dağıtabilme yetkisinin yeniden verilmesini öngören Merkez Bankası Banka Meclisinin bir başka kararı da aynı aşamada bulunuyor.

Alınan bu tedbirlerle iç tasarrufların teşviki ve bunların bankalara yönelmesinin sağlanması yolu ile bankaların Merkez Bankası kaynaklarına müracaat zorunluluğunun hafifletilmesi ve emisyonu kontrol altına alma istikametinde etkili adımlar atılabilmesi gayesi güdüyor. Kredi faiz nisbetlerindeki artış ile de kredi talebinde nisbi bir azalma umuluyor. Ancak, faize esastan karşı olan bir Hükümet kanadının iktidarda oldukları sürece bu konudaki engellemelerini sürdürecekleri kanaati yaygın bulunuyor.

ASGARİ ÜCRET KOMİSYONU ÇALIŞMALARINI SÜRDÜRÜYOR

İlk defa 1974 yılında, günde 40 lira olarak saptanan, 1976 yılında 60 liraya çıkarılan asgari işçi ücretleri, yasa gereği iki yılda bir kere yeniden tesbit edilecek iken, içinde bulunduğumuz aylarda ortaya çıkan olağanüstü fiyat artışlarına dayanarak işçi kesiminin teklifi ve Çalışma Bakanlığının buna uygun çağırısı ile ilk defa, yukarıda kaydedilen iki yıllık süre dolmadan konu yeniden ele alındı.


İşçi ve İşveren temsilcileri ile Çalışma Bakanlığının başkanlığında diğer bazı devlet kuruluşları temsilcilerinin katıldığı toplantılar aralıklı olarak devam ediyor. Öğrenildiğine göre işçi kesimi 135 lira, İşveren Sendikaları 75-80 liralık bir asgari ücret öneriyorlar.

Hükümetin 100 liraya kadarlık bir ücret için olumlu görüşe sahip bulunduğu öne sürülüyor. Aralık ayı içinde tamamlanarak 1978 Ocak ayı içinde uygulamaya konulacağı yolunda çeşitli beyanlar bulunmaktadır.

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.

Europiyasalar

Kimler nasıl borçlandı?

Dr. Halük ÜNAL

Uluslararası Para Piyasası (Europiyasa) 1977 yılında bünyesel değişiklikler göstererek yeni boyutlar kazanmıştır. Eurotahvil piyasası'nın hacmi ilk kez Yabancı Tahvil piyasası'nı aşarken Eurokredi'ler yıl sonunda 32 - 34.5 milyar dolar'lık bir rekor düzeye ulaşmıştır.

Ek'deki tablolardan (1) izlenebileceği üzere Eurokredi piyasasından borçlanmaya giden Sanayileşmiş Ülkelerin bu piyasadaki payları 1974 yılında %66.3 iken 1977 yılının ilk dokuz ayında bu oran %32.9'a düşmüştür. Gelişen ülkelerin payı ise aynı yıllarda %30.5'den %56.0'a çıkmıştır.

Europiyasaların diğer finansal aracı olan Eurotahvil piyasasına bakıldığında Sanayileşmiş ülkelerin bu piyasadaki payının 1974 yılında %51.3'den 1977 yılının dokuz aylık döneminde %76.2'ye çıktığı görülebilir.

Eurotahvil piyasasında sanayileşmiş ülkelerin, Eurokredi piyasasında da gelişmekte olan ülkelerin daha büyük paylara sahip olmasının temel nedeni faiz sorunudur. Bilindiği üzere Eurotahvillerde faiz oranı sabit, Eurokredi'lerde ise

dalgalıdır. Diğer bir deyişle Eurokredi alan bir ülke borçlandığı zaman gelecekte ne kadar faiz ödeyeceğini bilemez. Bu faiz oranı LIBOR'a bağlıdır. Bu nedenle borçlanan açısından Eurotahvil çıkarmak Eurokredi almaktan daha iktisadi olmaktadır. Ancak gelişmekte olan ülkelerin, pazarlık gücünün zayıf ve kredi gereksinmelerinin büyük olması, zorunlu olarak, taleplerini Eurokredi piyasasından karşılamalarına neden olmaktadır. Bu olgu Doğu Bloku ülkeleri için de geçerlidir. Macaristan, Polonya ve Yugoslavya hariç diğerleri bu piyasadaki borçlanmalarını yalnız Eurokrediler aracılığıyla yapmıştır. Yugoslavya dışındaki Doğu Bloku ülkelerinin Eurokredi piyasadaki payı 1974'de %3.2'den 1977'nin dokuz aylık döneminde %6.5'e çıkmıştır.

Eurokredi piyasasında yer alan diğer bir önemli olgu da Brezilya, Meksika, Filipinler, Güney Kore, Morokko ve Portekiz'in petrol üreticisi olmayan ülkelere açılan Eurokredilerin %75'ini almış olmalarıdır.

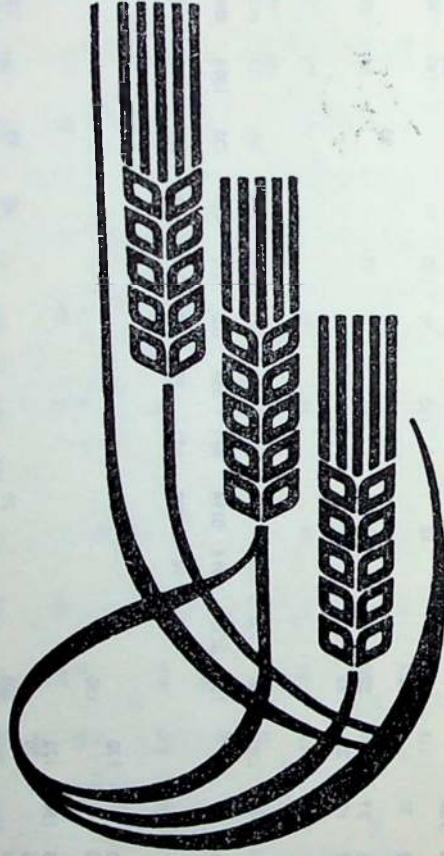
(1) Euromoney Kasım 1977.

Uluslararası Para Piyasaları, 1974 - 1977

(Milyan \$)

TABLO : I

	EUROKREDİLER				YABANCI TAHHÜTLER				EUROTAHHÜTLER													
	1974	1975	1976	1977	1	11	111	1111	1974	1975	1976	1977	1	11	111							
GENEL TOPLAM	26325	20908	27927	25122	8020	7537	9565	7792	11870	15579	8441	2802	2165	3474	4595	10171	14427	11237	4459	4310	2468	
Sansiyelileşmiş																						
Ülkeler toplamı	18772	6406	9123	8268	4116	2856	1314	3629	7435	10759	6169	2333	1371	2463	2304	8318	10314	8558	3170	3393	1995	
A.B.D.	1354	514	320	243	203		40	85	142	28	81	24	32	25	105	314	375	544	389	75	80	
Avustralya	127	112		28			28	17	327	254	330	130	361	602	233	314	602	233	118	55	60	
Avusturya	195	376		136		100	36	245	299	318	560	168	40	352	251	560	214	263	133	80	50	
Batı Almanya	9							136	139	186	20	20				87	80	360	60	275	25	
Belçika	401	341	802	560	160	400	400	26	18	43	118	78	52	65	68	120	566	236	81	130	25	
Danimarka	318	399	300	332	32	32	300	47	93	396	216	99	38	50	15	255	136	174	60	64	50	
Finlandiya	3331	506	800	1515	760	755		66	120	197	88	38	102	220	321	1258	1258	549	434		115	
Fransa	588	724	548	795				341	592	1195	480	138				50	305	25				
Güney Afrika	81									60						50	305	25				
Hollanda	5723	603	1643	1550	1550			128	240	181	92	32	60	60	350	438	266	204	20	149	35	
İngiltere	331	351	161	40	40			162	340	513	80	10	60	10	143	374	714	1860	235	1180	445	
İrlanda	1109	1015	1708	480	210		270	57		20					77	34	38	30	30			
İspanya	189	282	446	1070	1040		30	88		38	118	68	50	72	12	117	142	270	270			
İsviçre	10			150			150			523	216	94	50			136	248	497	217	200	80	
İtalya	2390	120	50	630	90	200	340			32						50	50	17	85	40	175	
İzlanda	33	45		45			45	9		45						15	25	34	41	41		
Japonya	328	351	245	16	16			95	480	778	674	272	347	55	154	1146	1061	694	274	150	270	
Kanada	75	113	470	400	400			~1963	~3382	4707	1444	834	60	550	440	1145	2968	1014	434	220	360	
Litvanya								10	19													
Lüksemburg	24			24																		
Norveç	630	242	454	941	47	894		34	399	689	812	288	338	196	49	528	649	552	327	225		
Yeni Zelanda	490	113	200					33	112	133	235					408	264	50	30	20		
Doğutlamlıyan	417	299	974	150		75	75	22	37	378	379	27	60	292	37	58	142	627	267	135	225	
Eurafrika								40	111	122						73	30					



T.C. ZİRAAT BANKASI

*HER YERDE HER ZAMAN
hizmetinizde bulunmaktan kıvanç duyar*

AKUR.

YAZAR ADLARINA GÖRE FİHRİST

1977 YILI

- AKGÜÇ Öztin Dr.** 1976 Yılında Türk Ekonomisinde Gelişmeler (Sayı : 1, Sayfa: 2)
1977 Mali Yılı Bütçesi (Sayı: 2, Sayfa: 21)
2000 Yılıının Hayalleri ve 1977 Yılıının Ekonomik Gerçekleri (Sayı: 5, Sayfa: 2)
1976 Yılında Bankalar, Mevduat ve Kredi (Sayı: 7, Sayfa: 49)
- AKMEN Üstün** İhracat Seferberliği (Sayı: 6, Sayfa: 37)
İhracat Neden Artırılmıyor? (Sayı: 11, Sayfa: 55)
- ARKUN Osman Fikret Prof.** 11 inci Uluslararası Muhasebe Kongresi -Munich 10—14 Ekim 1977- (Sayı : 9, Sayfa : 23)
- ARTUN Tuncay** "Faizsiz Bankacılık" Üzerine (Sayı: 8, Sayfa: 62)
- BAŞBUĞ Faik Y.** İhracatta Vergi İadesi (Sayı: 2, Sayfa: 47)
- BOYSAN Metin** İthalat Sisteminde Yeni Bir Uygulama Kabul "Acceptance" Kredisi (Sayı: 3, Sayfa: 35)
Serbest Ticaret Sisteminde Bankaların Sosyal Sorumluluğu (Sayı: 12, Sayfa: 63)
- BOZKURT Ünal Dr.** İşletmelerin Kâr Dağıtım Politikaları Üzerine (Sayı: 3, Sayfa: 53)
- BOZKURT ÜNAL Dr.** Sermaye Piyasası (Sayı: 6—12; Sayfa: 27, 31, 29, 29, 37, 25, 35)
- TEKBAŞ M. Şükrü Dr.**
- DURAKBAŞA Necdet** Yeni Eserler (Sayı: 8, Sayfa: 27)

DURAKBAŞA Necdet Ekonomik Yorumlar (Sayı : 1, 2, 3, 4, 11; Sayfa :
AKGÜÇ Öztin Dr. 14, 16, 14, 16, 2)
AKSOY Erol
ALKİN Erdoğan Prof. Dr.
AYSAN A. Mustafa Prof. Dr.
BULUTOĞLU Kenan Prof. Dr.
ERSOY Oktay
GÖNENSAY Emre Prof. Dr.
GÜPGÜPOĞLU Memduh
HATİBOĞLU Zeyyat Prof. Dr.
KURDAŞ Kemal
SAVAŞ Vural Prof. Dr.
SOYSAL Ertuğrul
URAS Güngör

ERÇEL Gazi Bankacılıkta Likidite (Sayı : 8, Sayfa : 45)

ERSOY Oktay Ayın Ekonomik Olayları (Sayı : 3—12; Sayfa :
41, 47, 43, 31, 35, 33, 33, 41, 29, 39).

ERSOY Oktay Ekonomik Yorumlar (Sayı : 5—10, 12; Sayfa :
10, 2, 2, 2, 6, 2, 6).

AKGÜÇ Öztin Dr.
AYSAN A. Mustafa Prof. Dr.
ÇORAPÇI Bülend
DURAKBAŞA Necdet
FARALYALI Ersin
GÖNENSAY Emre Prof. Dr.
HATİBOĞLU Zeyyat Prof. Dr.
IŞIL Erhan
KURDAŞ Kemal
SOYSAL Ertuğrul
URAS Güngör
YALÇINTAŞ Nevzat Prof. Dr.

FINDIKÇIOĞLU Yaşar "Gerçek Kur". Devalüasyon ve Türk Ekonomisi
(Sayı : 4, Sayfa : 2)
Dünya Ekonomik Resesyonu ve Türk Ekonomi-
mik İstikrar Tedbirleri (Sayı : 12, Sayfa : 43)

GÜMÜŞ Muzaffer Vergi Üzerine Yapılan Yorumlar (Sayı : 7,
Sayfa : 39)
Ülke Ekonomisi, Banka ve Vergi (Sayı : 11,
Sayfa : 43)

- KABAALIOĞLU Halük A. LL. M.** Uluslararası Bankacılık—Dalgalı Kur Sistemi ve Uluslararası İktisat: Üç Önemli İnceleme (Sayı: 1, Sayfa: 51)
 Çok Uluslu Şirketlerin Hukuki Sorunları (Londra Uluslararası Semineri) (Sayı: 9, Sayfa: 37)
 Japonya'da Sermaye Piyasası (Sayı: 6, Sayfa: 41)
 Libya Ticaret Hukuku—Çok Uluslu Ortaklıklar—Macar Ekonomisi, Doğu Bloku Ekonomik Mevzuatı—İhracatta Piyasa Araştırmaları (Sayı: 10, Sayfa: 45)
 Ekonomik ve Parasal Birliklerde Üye Devletlerin Ekonomik Hukuku (Sayı: 11, Sayfa: 49)
- KARACAN A. İhsan** Türk Bankacılığında Reklam Harcamaları ve Piyasa Modeli Üzerine (Sayı: 2, Sayfa: 51)
 Bankalarda Reeskont Ettirilen Senetler Üzerine (Sayı: 7, Sayfa: 71)
 Şirketlerin Ayırdıkları Kanuni İhtiyat Akçelerini Devlet İç İstikraz Tahviline Yatırma Mükellefiyetleri (Sayı: 9, Sayfa: 51)
- KAYAKAN Turgut** İhracatta Pazarlamanın Önemi (Sayı: 12, Sayfa: 57)
- KAYNAK Erdener Dr.** Doğu—Batı Ekonomik İlişkileri ve Türkiye'nin Durumu (Sayı: 8, Sayfa: 57)
- KILKIŞ Yıldırım Doç. Dr.** OPEC Ülkeleri Dışındaki Az Gelişmiş Ülkelerin Finansmanı —Derleme— (Sayı: 2, Sayfa: 41)
 Reklamcının Sosyal Sorumluluğu (Sayı: 4, Sayfa: 51)
 Uluslararası Finansman Sorunlarının Düzenlenmesi İhtiyacı —Derleme— (Sayı: 7, Sayfa: 19)
- KURDAŞ Kemal** 1977 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi (Sayı 2 Eki)
 Devalüasyon ve Gelir Dağılımı (Sayı 12 Eki)
- NENG Ergin** Dış Basın (Sayı: 1—7, 9—12; Sayfa: 69, 67, 61, 61, 57, 61, 77, 59, 61, 62, 69)
 Sermaye Piyasası (Sayı: 1, 5; Sayfa: 33, 35)
- ÖZGÜR Ertan**
TEKBAŞ M. Şükrü Dr.
BOZKURT Ünal Dr.
- ÖZGÜR Ertan** Sermaye Piyasası (Sayı: 2, 4; Sayfa: 33, 41)
TEKBAŞ M. Şükrü Dr.

- SOMUNCUOĞLU Ünal Av.** Banka Teminat Mektuplarına İlişkin Bazı Davalarda "Aktif Husumet" (Sayı: 3, Sayfa: 47)
- TOKAY Hayri Prof.** Krupp ve Satılan Hisse Senetleri (Sayı: 1, Sayfa: 43)
- TÜMAY Turhan** Bankalararası Londra Faiz Fiyatı (Libor) Nedir, Nasıl Oluşur? (Sayı: 10, Sayfa: 55)
Dış Borçlanmalarda Sabit—Değişen Faiz Sistemi Sorunu (Sayı: 11, Sayfa: 39)
- TÜRKER Nihat** Bilimsel Çalışma Üzerine Denemeler (Sayı: 5, Sayfa: 49)
- ÜNAL Halük Dr.** Uluslararası Para Piyasaları (Europiyasa) —Derleme— (Sayı: 8, Sayfa: 37).
Bankalar ve IMF Türkiye'yi Bir Örnek Olarak Kullanacaklar mı? —Arada Kalan Türk— "Çeviri" (Sayı: 10, Sayfa: 23)
- VURKAÇ Yılmaz** Bankacılıkta Reklam Uygulamaları (Sayı: 1, Sayfa: 63)
- YALIM A. Doğan** Sevgili Okuyucular (Sayı: 1—12, Sayfa: 1)
Avrupa Kredileri ve Türkiye (Sayı: 3, Sayfa: 2)
IMF ve Dış Borçlanma İmkânları (Sayı: 9, Sayfa: 2)
Yanlış Uygulamadan IBMF Suçlu mu?—Çeviri— (Sayı: 11, Sayfa: 19)
- YAVAŞ Uğur Dr.—ZİYAL Turgut—TÜMER Mehmet** Banka Reklamlarının Etkinliğinin Ölçülmesi: Bir Araştırma (Sayı: 6, Sayfa: 53)

KONULARA GÖRE FİHRİST 1977

Banka — Bankacılık

- 1976 Yılında Bankalar, Mevduat ve Kredi (Sayı: 7 Sayfa: 49) AKGÜÇ Öztin Dr.
- Faizsiz Bankacılık Üzerine (Sayı. 8 Sayfa: 62) ARTUN Tuncay
- İthalat Sisteminde Yeni Bir Uygulama—Kabul "Acceptance" Kredisi (Sayı. 3 Sayfa: 35) BOYSAN Metin
- Serbest Ticaret Sisteminde Bankaların Sosyal Sorumluluğu (Sayı: 12 Sayfa: 63) BOYSAN Metin
- Bankacılıkta Likidite (Sayı: 8, Sayfa: 45) ERÇEL Gazi
- Ülke Ekonomisi, Banka ve Vergi (Sayı : 11 Sayfa: 43) GÜMÜŞ Muzaffer
- Uluslararası Bankacılık—Dalgalı Kur Sistemi ve Uluslararası İktisat: Üç Önemli İnceleme (Sayı: 1, Sayfa: 51) KABAALIOĞLU Halük A. LL. M.
- Türk Bankacılığında Reklam Harcamaları ve Piyasa Modeli Üzerine (Sayı: 2, Sayfa: 51) KARACAN A. İhsan
- Bankalarda Reeskont Ettirilen Senetler Üzerine (Sayı: 7 Sayfa: 71) KARACAN A. İhsan
- Banka Teminat Mektuplarına İlişkin Bazı Davalarda "Aktif Husumet" (Sayı: 3, Sayfa: 47) SOMUNCUOĞLU Ünal Av.
- Sayfa: 63) VURKAÇ Yılmaz
- Bankacılıkta Reklam Uygulamaları (Sayı: 1) YAVAŞ Uğur Dr. - ZİYAL Turgut - TÜMER Mehmet
- Banka Reklamlarının Etkinliğinin Ölçülmesi: Bir Araştırma (Sayı: 6, Sayfa: 53)
- Ekonomi :**
- 1976 Yılında Türk Ekonomisinde Gelişmeler (Sayı: 1, Sayfa: 2) AKGÜÇ Dr. Öztin

2000 Yılı'nın Hayalleri ve 1977 Yılı'nın Ekonomik Gerçekleri (Sayı: 5 Sayfa: 2)

Ekonomik Yorumlar (Sayı: 1-12, Sayfa: 14, 16, 14, 16, 10, 2, 2, 2, 6, 2, 2, 6)

Ayın Ekonomik Olayları (Sayı: 3—12 Sayfa: 41, 47, 43, 31, 35, 33, 33, 41, 29, 39)

Gerçek Kur, Devalüasyon ve Türk Ekonomisi (Sayı: 4 Sayfa: 2)

Dünya Ekonomik Resesyonu ve Türk Ekonomik İstikrar Tedbirleri (Sayı: 12, Sayfa: 43)

Doğu Bloku Ekonomik Mevzuatı—İhracatta Piyasa Araştırmaları (Sayı: 10, Sayfa: 45)

Doğu—Batı Ekonomik İlişkileri ve Türkiye'nin Durumu (Sayı: 8, Sayfa: 57)

1977 Yılı Başında Türkiye Ekonomisi (Sayı: 2 Eki)

Devalüasyon ve Gelir Dağılımı (Sayı: 12 Eki)

Finans :

1977 Mali Yılı Bütçesi (Sayı: 2, Sayfa: 2)

OPEC Ülkeleri Dışındaki Az Gelişmiş Ülkelerin Finansmanı (Sayı: 2, Sayfa: 41)

Uluslararası Finansman Sorunlarının Düzenlenmesi İhtiyacı (Sayı: 7, Sayfa: 19)

AKGÜÇ Öztin Dr.

AKGÜÇ Öztin Dr.

AKSOY Erol

ALKİN Erdoğan Prof. Dr.

AYSAN A. Mustafa Prof. Dr.

BULUTOĞLU Kenan Prof. Dr.

ÇORAPÇI Bülend

DURAKBAŞA Necdet

ERSOY Oktay

FARALYALI Ersin

GÖNENSAY Emre Prof. Dr.

GÜPGÜPOĞLU Memduh

HATİBOĞLU Zeyyat Prof. Dr.

IŞIL Erhan

KURDAŞ Kemal

SAVAŞ Vural Prof. Dr.

SOYSAL Ertuğrul

URAS Güngör

YALÇINTAŞ Nevzat Prof. Dr.

ERSOY Oktay

FINDIKÇIOĞLU Yaşar

FINDIKÇIOĞLU Yaşar

KABAALIOĞLU Haluk A. LL. M.

KAYNAK Erdener Dr.

KURDAŞ Kemal

KURDAŞ Kemal

AKGÜÇ Öztin Dr.

KILKIŞ Yıldırım Doç. Dr.

KILKIŞ Yıldırım Doç. Dr.

Dış Borçlanmalarda Sabit—Değişken Faiz Sistemi Sorunu (Sayı: 11, Sayfa: 19)	TÜMAY Turhan
Bankalararası Londa Faiz Fiyatı (LIBOR) Nedir, Nasıl Oluşur? (Sayı: 10, Sayfa: 55)	TÜMAY Turhan
Avrupa Kredileri ve Türkiye (Sayı: 3, Sayfa: 2)	YALIM A. Doğan
IMF ve Dış Borçlanma İmkânları (Sayı: 9, Sayfa: 2)	YALIM A. Doğan
Yanlış Uygulamadan IMF Suçlu mu? (Sayı: 11, Sayfa: 19)	YALIM A. Doğan
Uluslararası Para Piyasaları (Europiyasa) —Derleme— (Sayı: 8, Sayfa: 37)	ÜNAL Halük Dr.
Bankalar ve IMF Türkiye'yi Bir Örnek Olarak Kullanacaklar mı?— Arada Kalan Türk— (Sayı: 10, Sayfa: 23)	ÜNAL Halük Dr.
Sermaye Piyasası :	
İşletmelerin Kâr Dağıtım Politikalı Üzerine (Sayı: 3, Sayfa: 53)	BOZKURT Ünal Dr.
Japonya'da Sermaye Piyasası (Sayı: 6, Sayfa: 41)	KABAALİOĞLU, Halük A. LL. M.
Sermaye Piyasası (Sayı:1 - 2, 4 - 12; Sayfa: 33, 33, 35, 41, 27, 31, 29, 29, 37, 25, 35)	ÖZGÜR Ertan BOZKURT Ünal Dr. TEKBAŞ M. Şükrü Dr.
Çeşitli :	
İhracat Seferberliği (Sayı: 6, Sayfa: 37)	AKMEN Üstün
İhracat Neden Arttırılmıyor? (Sayı: 11, Sayfa: 55)	AKMEN Üstün
11. Uluslararası Muhasebe Kongresi (Sayı: 9, Sayfa: 23)	ARKUN, Osman Fikret Prof.
İhracatta Vergi İadesi (Sayı: 2, Sayfa: 47)	BAŞBUĞ Faik Y.
Yeni Eserler (Sayı: 8, Sayfa: 27)	DURAKBAŞA Necdet
Vergi Üzerine Yapılan Yorumlar (Sayı: 11, Sayfa: 43)	GÜMÜŞ Muzaffer
Çok Uluslu Şirketlerin Hukukî Sorunları (Sayı: 9, Sayfa: 37)	KABAALİOĞLU Halük A. LL. M.

Libya Ticaret Hukuku — Çok Uluslu Ortaklıklar — Macar Ekonomisi, Doğu Bloku Ekonomik Mevzuatı — İhracatta Piyasa Araştırmaları (Sayı: 10, Sayfa: 45)

Şirketlerin Ayırdıkları Kanuni İhtiyat Akçelerini Devlet İç İstikrar Tahviline Yatırma Mükellefiyetleri (Sayı: 9, Sayfa: 51)

İhracatta Pazarlamanın Önemi (Sayı: 12, Sayfa: 57)

Reklâmcının Sosyal Sorumluluğu (Sayı: 4, Sayfa: 51)

Dış Basın (Sayı: 1—7, 9—12; Sayfa: 69, 67, 61, 61, 57, 77, 59, 61, 62, 69)

(Sayı: 1—7, 9—12; Sayfa: 69, 67, 61, 61, 57, 77, 59, 61, 62, 69)

Krupp ve Satılan Hisse Senetleri (Sayı: 1, Sayfa: 43)

Bilimsel Çalışma Üzerine Denemeler (Sayı: 5, Sayfa: 49)

Sevgili Okuyucular (Sayı: 1—12, Sayfa: 1)

KABAALİOĞLU Halûk A. LL. M.

KARACAN A. İhsan

KAYAKAN Turgut

KILKIŞ Yıldırım Doç. Dr.

NENG Ergin

TOKAY Hayri Prof.

TÜRKER Nihat

YALIM A. Doğan



KURULUŞUNUN 20.YILINDA



günümüzün en modern teknolojisini uygulayan
fabrikalar gurubuyla, üretim yöntemleriyle
üretim ve istihdam hacmiyle, Batı normlarını aşan kalitesi
Batı ülkelerine yaptığı ihracatıyla,
kendi alanının erişilemeyecek önderi ve
ulusal sanayimizin bir yüz akıdır.



GENEL DİSTRİBÜTÖR
ELMOR
TESİSAT MALZEMESİ TİCARET A.Ş.

Yeni lik



trapezoidal

ALÜMİNYUM
ÇATI
ÇEPHE ve
TAVAN KAPLAMA
ELEMANI

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

DETAYLI BİLGİ İÇİN TEKNİK ELEMANLARIMIZ HİZMETİNİZDEDİR

Merkez Hıyukdere Cad. No. 48 Kat 5 İSTANBUL Tel. : 663300 (4 Hat)

İzmir İrtibat bürosu : Cumhuriyet bulvarı 1380 Sok. 4 B/8 İZMİR Tel. : 12 60 00

Ankara İrtibat bürosu : Tunus Cad. No. 83/8 Kavaklıdere ANKARA Tel. : 311 11 14

Fabrika : Gebze Dilovası

 **NASAS**
ALÜMİNYUM SAN. ve T. A.Ş.

Fiyatı : 20.— TL.