

# banka ve ekonomik yorumlar

Sayın Okurlarımız

Ekonomik Göstergeler

Ekonomik Yorumlar

Prof. Dr. Mustafa A. Aysan  
Ozer Çiller  
Dr. Güngör Uras  
Ali Koçman  
Besim Baykal

Dışsatım Olanaklarının İncelenmesi  
ve Ülkemiz Açısından bir Değerleme  
Doç. Dr. Kemal Kurtuluş

Dünya'da Enflasyon  
Prof. Dr. Nasuhi Bursal

Sermaye Piyasası  
- Doç. Dr. Ünal Bozkurt

İşçi Döviz Gelirlerinin Gelişme  
Eğilimi ve Alınabilecek Önlemler  
Dr. Emin Çarıkçı

Prof. Dr. Robert L. Heilbroner ve  
Batı Kapitalizminin Evrimindeki  
Eğilimler  
Doç. Dr. Gül G. Turan

Endüstriyel İlişkiler ve Çalışanların  
Motivasyonu  
Besim Baykal

Ayın Ekonomik Olayları  
Doç. Dr. Yıldırım Kılıç

## Toplumsal Anlaşma Ne Getiriyor ?..

EKONOMİK YORUMLAR

İhracat «Seferberlikle»  
artırılabilir mi?  
Doç. Kurtuluş

Yurt dışındaki işçiler  
vergilendirilmelidir.  
Dr. Çarıkçı



Coca-Cola can katar

Aylık Dergi : Eylül 1978

Cilt : 15 Sayı : 9

# banka ve ekonomik yorumlar

**Sahibi :**

Banka Yayınları ve Kültür Ltd.

Şirketi adına : Ertuğrul 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. Cumhur Ferman, Dr. Emre Gönenç, Dr. Alp Gürus, Erhan Işıl, A. Nazif Keyman, Doç. Dr. Yıldırım Kılıç, Kemal Kurdaş, Doç. Dr. Kemal Kurtuluş, Nuh Kuşçulu, Ergin Neng, Ertuğrul Soysal, Prof. Dr. Kemal Tosun, Prof. Dr. Baran Tuncer, Fikret Tunçer, Turhan Tümay, Prof. Dr. Yüksel Köy Yalın.

**Yönetim Komitesi :**

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

**Denetim Komitesi :**

Bülend Çorapçı, Necdet Durakbaşı, Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu

**İdare Yeri :**

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

**Baskı :** Bilmen Basımevi

**Hesap Numaralarımız :**

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

**Sayın Okurlarımız,**

Türk Ekonomisi'nin önde gelen sorununu «döviz darboğazı» kamuoyunda güncelliğini korurken, Ecevit Hükümeti'nin yeni bir girişimi «Toplumsal Anlaşma» yoğun tartışmalara konu olmaktadır. Tartışmalara ışık tutmak amacıyla Ekonomik Yorumlarda bu konular ele alınmıştır.

Doç Kurtuluş'un «dış satım», Dr. Çarıkçioğlu'nun «işçi dövizleri» konularındaki araştırmaları Türk Ekonomisinin döviz darboğazına girme nedenlerini açık bir biçimde ortaya koyarken, konuyla ilgili önerileri de içermektedir.

Enflasyon, günümüzde gelişen ülkelerin hemen hepsinin yakalandığı kronik bir hastalık görünümünde. Prof. Bursal'ın A.B.D.'den ilettiği bilgiler bu durumun açık bir kanıtı olup çeşitli ülkelerdeki enflasyon oranlarını toplu bir biçimde vermesi yönünden de son derece yararlı olmuştur.

Sayın Baykal personel eğitiminde uzman bir yöneticidir. «Çalışanların motivasyonu» konusundaki incelemesinin tüm ilgililere yararlı olacağını umuyoruz. Prof. Heilbronner, günümüz ekonomisi düşüncesini önemli bir biçimde etkileyen bir ekonomisttir. Türkiye'ye yaptığı sessiz ziyareti sırasında verdiği konferansın bir özeti Doç. Turan'ın kaleminden izliyebilirsiniz.

İçinde bulunduğumuz günlerde Türk Ekonomisi güncelliği haftadan haftaya değişen konularla karşılaşmaktadır. Örneğin; özel çekiş hakları (SDR), bu sayımızda ulaşma olanağı bulamadığımız bir konu olmuştur. Bu konuda Mayıs 1978 sayımızdaki Doç. Turan'ın incelemesini hatırlatır gelecek sayıda para sorunlarına geniş bir yer ayıracığımızı şimdiden haber veririz.

**Saygılarımızla,  
Dr. Halûk Ünal**



## EKONOMİK GÖSTERGELER

T.C. Merkez Bankası	1978			
	1976*	1977*	Mayıs*	Haziran*
Altın ve döviz mevcudu (milyon \$)	931	547	710	679
Tedavüldeki banknotlar (milyon TL.)	52.061	77.881	81.489	88.891
Hazineye kısa vadeli avans (milyon TL.)	21.739	45.178	42.203	47.504
<b>Bankalar (milyon TL.)</b>				
Toplam mevduat	162.845	213.261	223.223	.....
Tasarruf mevduatı	97.409	123.245	134.570	.....
Resmî mevduat	20.079	26.080	30.185	.....
Ticari mevduat	45.357	63.936	58.468	.....
Toplam krediler	183.762	234.492	248.373	.....
Ticari, sınai ve sair krediler	124.680	148.390	153.520	.....
Zirai krediler	37.400	54.533	56.970	.....
Kalkınma ve Yatırım Bankaları Kredileri	6.385	8.601	11.555	.....
İpotek karşılığı krediler	5.400	6.895	8.910	.....
Mesleki krediler (K. esnaf ve sanatkâr kredileri)	6.240	9.516	10.660	.....
İller Bankası	3.427	6.555	6.758	.....
<b>Fiyatlar (1963 = 100)</b>				
Toptan eşya fiyatları indeksi	392.6	504.3	721.6	761.1
İstanbul geçinme indeksi	381.7	498.4	804.6	866.4
<b>Dış Ticaret (milyon \$)</b>				
İthalât	5.129	5.796	1.842	2.273
İhracat	1.960	1.753	802	964
İşçi dövizleri	983	982	276	342

(\*) Rakamlar yıl ve ay sonları itibariyle kümülatiftir.

# ekonomik yorumlar



Soldan saęa : Özer Çiller, Güngör Uras, Besim Baykal  
Mustafa Aysan, Ali Koçman

## Toplumsal Anlaşma ve Sanayimizin sorunlarına genel bir bakış

Katılanlar : Prof. Dr. Mustafa A. AYSAN (İşletme Fakültesi Öğretim Üyesi), Ozer ÇİLLER (Çukurova Holding A. Ş. Genel Koordinatörü), Dr. Güngör URAS (Türk Sanayicileri ve İşadamları Derneği Genel Sekreteri) Ali KOÇMAN, (Koçtuğ Deniz İşletmesi, Murahhas Azası)

Yöneten : Besim BAYKAL

(Düzeltilme : Ağustos 1978 sayımızda Ekonomik Yorumlara katılan Sayın Fikret Gürel'in soyadı Güler olarak yayımlanmıştır. Düzeltir, özür dileriz.)

**BAYKAL :** Ekonomimizin bir takım ciddi sorunlarla karşı karşıya bulunduğu hepimizce bilinmekte.

Bu arada toplu sözleşmeler yoluyla ücretler sürekli olarak artmakta; nakit yetersizliği sanayicilerin tutumunu belirgin bir biçimde etkilemekte; bir kısım işyerlerinde üretim yavaşlatılmakta; hatta küçük çaptaki bazı işyerlerinin kapandığı görülmekte. Bütün bu sorunlara bir çözüm bulabilmek amacıyla bir takım yollara başvurulmakta. Örneğin; yakın bir geçmişte Hükümet ile Türk-İş arasında imzalanmış bulunan «Toplumsal Anlaşma». Bütün bu olgular ve tutumlar gerek küçük gerekse büyük çaptaki sanayi kuruluşlarını ciddi bir şekilde etkilemekte.

Sayın Çiller, sizden günümüzün önemli konularından birisi olan «Toplumsal Anlaşma» ve genel olarak toplu iş sözleşmelerinin iş yerlerine olan etkileriyle ilgili görüşlerinizi rica edeceğim.

**ÇİLLER :** Hükümet ile Türk-İş arasında yapılan görüşmeler sonucunda 20 - Temmuz - 1978 tarihinde bir toplumsal anlaşmaya varılmıştır. Bu anlaşmanın olumlu ve olumsuz yanları vardır. Ayrıntılı bir değerlendirmeye girmeksinin toplumsal anlaşmanın özel sektöre ne gibi sorunlar getireceğini, özellikle küçük işletmeler yönünden ele almak istiyorum. Anlaşmada parasal en önemli ilke olarak kamu kesimi ile yapılan toplu iş sözleşmelerinde toplam ücret zamlarının işçinin satınalma gücünü geriye götürmemek üzere 1976 toplam işçi gelir düzeyinin toplu sözleşme yürürlük süresindeki fiyat artışları ile, kuruluştaki istihdam artışı da dikkate alınarak bulunacak gelir düzeyinde tutulacağı ve toplu pazarlıklarda ücretlerin sosyal yardımlar vesaire konuların bu kurala göre saptanacağı belirtilmiştir. Ayrıca ücretlerin saptanmasında işin niteliği ve meslekî bilgi ve becerisinin göz önünde tutulacağı da ifade edilmiştir. Toplumsal anlaşma ile işletmelerin ekonomik bü-

yüklüğü ve iş koluna bakılmaksızın tüm kamu kesimi için geçerli bir çerçeve anlaşması yapılmasına gidilmiştir. Sorun burada karşımıza çıkmaktadır. Böyle bir çerçeve anlaşmasının özel kesime yansımada aynı kıstasların kullanılması olağan karşılanacak ve bu özellikle küçük işletmeleri altından kalkamayacakları yükümlülüklerle sokacaktır. Zaten halihazırda toplu iş sözleşmelerinin küçük işletmelere olan olumsuz etkisi daha da kötüleşecektir. Burada müsaade ederseniz küçük işletmelerin toplu iş sözleşmeleri ile olan ilişkilerinden söz etmek istiyorum. Anahatları ile konuya, enflasyon, ithalât darboğazı, yanlış personel politikası, işçi ve işveren sendikalarının tutumu yönünden baktığımızda kanımca şu değerlendirmeleri yapabiliriz: Enflasyon etkisi ile ilgili olarak git-tikçe artan hayat pahalılığı işçi gözünde büyük küçük firma ayırımını ortadan kaldırmaktadır. Aynı semtte, aynı tür işte çalışan işçiler birbirleriyle kıyaslama yaptıklarında, «ben aynı işi yapıyor, aynı emeği veriyorum, neden daha düşük ücret alıyorum?» şeklinde düşünmektedirler. Bu durum sendikaya da intikal etmektedir. İthalât darboğazı bakımından daha çok ara mallarının üretimi ile ilgili olarak küçük işletmeler, ana mal üreten sanayilere girdi sağlamaktadırlar. Diğer girdilerini ithal yolu ile karşılamakta olan ana mal üreten büyük sanayiler ithal darboğazı karşısında üretimlerini kesmekte ve aynı oranda küçük işletmelerden karşılanan girdilerde de bir azalma görülmektedir. Bu nedenle ithalât darboğazı dolaylı olarak küçük işletmeleri önemli ölçüde etkilemektedir. Yanlış personel politikası incelendiğinde, küçük işletmeler iyi bir personel politikası uygulamamaktadırlar. Geleceği kısa vadede değerlendirmeleri sonucu gerektiğinden fazla işçi almakta ve dolayısıyla nisbeten düşük ücretlerle fazla işçi istihdam etmeleri ilerde altından kalkamayacakları bir kıdem tazminatı yükü getirmektedir. Bu ise iflaslara ve iş yerinin kapanmasına kadar dayanmak



tadır. İşçi sendikalarının tutumu ise, işçi sendikaları iş verenle toplu iş sözleşmesi masasına oturduklarında, karakterinde büyük küçük ayırımını gözetmemektedirler. Talep edilen çıplak ücret yarısı sosyal ödenekler ve yan yardımların miktarı dahi değişmemektedir. İşveren sendikalarının tutumuna bakıldığında, işçi sendikalarına toplu iş sözleşmesi masasında büyük küçük ayırımı gözetmemelerine rağmen işveren sendikasının güttüğü politika sayesinde farklı tavizler alınabilmektedir. Örneğin; son imzalanan toplu iş sözleşmelerinde (aynı iş kolunda) işletmelerin ciro, personel sayısı ve yatırım tutarı yönünden ayrı yükümlülükler taşımada bazı imkânlar sağlanmıştır. Geçen hafta 22 işyerinde imzalanan gurup sözleşmesine göre, saat ücreti zammı örneğin 8 ilâ 13,75 kuruş arasında değişmiş, ikramiyeler 60 günden 120 güne kadar olabilmis, yatacak. bayram yardımı gibi yan ödemeler ise 4000 ile 11.000 lira arasında değişmeler göstermiş. Sonuç olarak şunu söylemek istiyorum: Toplu iş sözleşmesinin getirdiği mali yükü dayanamayan küçük işletmeler kapanmaktadır. Küçük işletmelerin rekabete dayanıklılığı az, sermaye ve işletme sermayeleri kısıtlıdır. Ve yine bu işletmeler geleneksel yönetim yöntemleriyle yetinmekte ve genellikle çok eski teknolojiler kullanılmaktadır. Bu nedenle bir yünden kâr marjları düşük olmakta, diğer yünden ise eski üretim teknolojileri «emek - yoğun» bir teknolojiye dayanmaktadır. Ayrıca bu teknolojinin gerektirdiği yüksek istihdam toplu iş sözleşmesinde sorunlara yol açmaktadır. Sermaye yoğun bir teknolojiyi seçen büyük işletmeler bu tür sorunlarla genellikle karşılaşmamaktadırlar. Sonuç olarak temennimiz toplumsal anlaşmanın özel kesime uygulanmasında özellikle işletmelerin ekonomik büyüklük ve iş kolu ayırımının ilke olarak hükümet, işçi ve işveren üçlüsünce kabul edilmesidir.

**BAYKAL :** Sayın Koçman, Hükümetin bu konulardaki politika ve tutumu ve

sanayic yaklaşımı ile ilgili olarak sizin düşüncelerinizi rica ediyorum.

**KOÇMAN :** 1961 Anayasası diğer demokratik ülkeler anayasaları ile mukayese edildiğinde fevkalâde önemli bazı özellikler gösterdiği görülür. Bunların başında 1961 Anayasasının siyasi ve hukuki bir belge olmasına rağmen, Türkiye'nin ekonomik hayatını tanzim eden emredici bir takım hükümler ihtiva etmesidir. Türkiye karma ekonomi sistemi içerisinde kalacaktır ve bu karma ekonomiyi Meclislerin kabul edeceği yazılı disiplinli plan belgeleriyle gerçekleştirecektir. Biliyorsunuz planlar kamu sektörü için emredici, özel sektör için yol gösterici ve özendirici mahiyette olacaktır.

Türkiye 5 yıllık üç plan dönemi yaşamıştır ve dördüncü planının da hazırlıkları içerisinde. 15 yıllık bir süre bazı değerlendirmeler yapmak bakımından kısa bir süre değildir. Özellikle özel sektör 15 yıllık plan dönemi içerisinde sanayide ne yapmıştır? nereye gelmiştir? Neler yapabildi? sorusuna kısaca temas etmek lazımdır zannediyorum, bugünkü durumu daha iyi analiz edebilmek için. Planlı dönemlere geçişten sonra özel sektörün tahmin hedeflerini aşan bir coşkunluk içerisinde işe sarıldığı ve bütün tahminleri ve sayıları altüst eden bir ilerleyiş gösterdiği bir bakışta ortaya çıkan tablodur. Ancak, sanayileşme meselesinde (geç olmakla beraber) özel sektörün bugün sahip olduğu imkânların daha az bir maliyetle, daha planlı bir şekilde yapılıp yapılamayacağı konusu münakaşa edilebilir. Türkiye biliyorsunuz kronik bir hastalıktan muzdardı. Bu da döviz ihtiyacıdır. Klasik ürünler ihraç edebilen Türkiye canlı bir sanayi yaratabilmek ve kalkınmamızı en yüksek düzeyde tutabilmek için büyük miktarlarda ithalât yapmak ve ithalât ile ihracat arasındaki farkı kapatılmak için çaba göstermek mecburiyetindedir. Nitekim, zaman zaman döviz darboğazlarına girmek durumu ile karşı karşıya kalmıştır. 10 yıl, 8 yıl, 6 yıl, 5 yıl

şeklinde olan bu darboğazlar nihayet 1976 ların sonundan itibaren Türkiye'yi her yıl etkisi altına alan bir kıskaç halinde kendini gösterir olmuştur.

Özel sektör sanayi yapısını kuruluşunda daha az maliyetle bugünkü tabloyu çizebilirdi. Bu bilhassa zorunlu olarak yapmak mecburiyetinde kaldığı ithalâtı kısıtlama şeklinde olabilirdi. Bazı sanayi dallarında lüzumsuz ithalât ve teknoloji transferi yapılmıştır ve kendi arasında bir koordinasyon sağlayamayan özel sektör, bazı sanayi dallarında pahalı makinalar ithal etmek mecburiyetinde kalmıştır. Buna tekstil ve otomotiv sanayiinde örnekler vermek mümkündür. Özel sektör kalkınmasını iç talebe, iç pazara göre ayarlamıştır. Bu yanlış bir sanayileşmedir görüşü uzun boyutları olan ayrı bir münakaşa konusudur. Bunu burada açmamamız gerekir kanaatindeyim. Ancak bu görüşten ders almamız gereken önemli bir nokta vardır: Türkiye klasik ürünler ihraç eden bir ülke olmuştur. Pamuk, incir, üzüm ve krom ihraç eder. Diğer ülkelerin ihraç ürünleriyle mukayese edildiğinde bu tür klasik ihraç ürünlerinin sadece sömürge ekonomilerince ihraç edildiğini görürsünüz. İhracat seferberliği dediğimizde ve ihracat seferberliğine misal olarak gösterdiğimiz ülkelerde sanayi ürünü ihracatına başlayamayan ikinci bir ülke göstermek mümkün değildir. 1974 lerden bu yana tek ünlü ihracat zenginliği diyebileceğimiz Arap ülkelerinin dahi bu ihracat gelirlerini kısa zamanda tüketip yeni döviz darboğazlarına girmek arifesinde olduklarını, hatta İran gibi ülkelerin girmiş olduğunu müşahade etmişizdir. Binaenaleyh sanayi ürünü ihraç edemeyen ülke ihracatından birşey bekleyemez Demekki bir ülke gemi, ampul, çamaşır makinası ihraç edebilmelidir, makina ihraç edebilmelidir ki ihracatından genel ekonomisi içerisinde istifade edebilen bir ülke olabilsin. «Türkiye'de sanayi yanlış yönlendirilmiştir» diyenlerin bu sözünden, peşin hüküm değilse, bu nok-

tada ben Türk özel sektörünün alması gereken dersler vardır kanaatini taşıyorum. Dördüncü beş yıllık plân döneminde Hükümetin özel sektör için kısıtlayıcı tedbirler alması yerine, aslında özel sektörün lehine, fakat ilk başında özel sektör tarafından antipatik gözüken birtakım kontrollü tedbirler alması lazımdır. Bu özel sektörün bundan böyle sanayi yatırımlarında ihraç olanaklarını ön planda tutmasını zaruri kılan birtakım zorlamalar olabilir. Gereksiz tüketim maddeleri üretiminde de bunların iç pazarda meydana getireceği büyük taleplerden ortaya çıkabilecek, aslında suni karlırın teşekkül etmesine yol açacak bazı yatırımların, mani olunması değil, fakat o sanayiye özenen özel sektör için bunun maliyetinin pahalı ve külfetli olmasını gerektiren bir takım tedbirler alınabilir. Hükümetimizin 1-Ocak-1978 den bugüne kadar Türkiye'de özellikle ekonomi içerisinde özel sektörle olan ilişkisi ve sanayie olan yaklaşımı hakkında da kısa görüşlerimi ifade etmek istiyorum. Hükümet kendisini anormal bir döviz krizi içerisinde bulmuştur; ve iktidar olduktan sonra da bu krizi ortadan kaldırıcı tedbirleri ele alırken döviz taleplerinin devamlı artışı sorunu halledici değil, büyüyen, bir faktör olmuştur. Sanayisi işlemeyen ve sanayisi üretim yapamayan bir ülkenin ihracat rakkamlarının artması mümkün değildir. Genellikle doğu bloku ülkeleriyle yapılması düşünülen «kling» anlaşmaları Türkiye'de sanayii küçültücü, ihracat rakkamlarını kanaatime göre düşürücü ve gene Türkiye'nin ekonomik diriliğini dış ticarete daha küçültücü bir rol oynadığı görülmektedir. Dış ticarete döviz getiren ihracat konusunda sanayi ürünlerine de öncelik verilebilmesi için her şeyden evvel sanayinin çalışmasını sağlayacak döviz gelirlerinin ne pahasına olursa olsun temin edilmesi lazımdır. Sanayicinin sorunlarına sadece ekonomik açıdan değil, Salyın Çiller'in de ifade ettiği gibi, sosyal açıdan da yaklaşılması gereklidir. İşçi



sendikası konfederasyonları ile yapılan anlaşmada hükümetin bu anlaşmaya taraf olmak yerine, işçi ve işverenleri uzlaştırın tarafsız bir güç olarak masaya oturmasını tercih ederdik. O zaman bu anlaşma daha önce uygulandığı ülkelerdeki modele zannediyorum daha yakın bir model olurdu. Özel sektör sanayiinin önemli sorunlarından biri de istifade etmek mecburiyetinde olduğu devlet alt yapısı ve devletin sağladığı bazı sanayi girdilerinin halli meselesidir. Biliyorsunuz bunun başında da enerji sorunu gelmektedir. Bazı küçük üniteler dışında Türkiye'de enerjiyi devlet üretir, devlet satar, hatta devlet ithal eder. Özel sektör ile devletin, bazı büyük ulusal sorunlarda bir masaya oturması, ve bunların çözümünde özel sektörün fikirlerini aynen kabul etmesi bile, onu kendisine destek sağlayıcı ve kendisinin de özel sektörü ikna edici bir açıdan değerlendirmesi lazımdır kanaatindeyim. Bu Türkiye'de çok dinamik olan sosyal ve siyasal yapıyı da önemli ölçüde sükûnete ve uzlaşmaya kavuşturucu bir olay olur. Enerji sorunu bunun başında gelmektedir. İşçi sorunu büyük önem taşımaktadır. Türkiye'de sanayi işçisine ve sendikalı işçiye mutlu azınlık gözüyle bakılır hale gelmiştir. Bunda sanayicinin kabahati var mıdır? sorusuna cevap bulmak zordur. Ama şunu söyleyebilirim ki, anormal ücretleri zorla kabul ettiren işçi sendikaları kadar, bu anormal ücretleri her zaman ödeyebileceği anormal ekonomik şartlara güvenen sanayicinin bazı hesaplı kararlarının da etkisi olmuştur zannediyorum.

**BAYKAL** — Sayın Uras aynı konuda sizin görüşlerinizi rica ediyorum.

**URAS** — Önce Toplumsal Anlaşmaya değinmek istiyorum. Sayın Ali Koçman'ın da vurguladığı gibi, toplumsal anlaşmanın en ilginç yanı devletin taraf olarak ve işçi sendikalarını karşısına alarak bir anlaşmaya girmiş olmasıdır. Türkiye'de tabii ki, karma ekonomi ilkesi çerçevesinde Kamu İktisadi Teşekkülle-

rinin faaliyeti dolayısıyla devletin bir işveren özelliği vardır. Ama, devletin bir de bütün bunların üstünde, devlet olarak bir «hükmi şahsiyeti», «bir gücü» vardır. Şimdi o «devlet», «devlet gücü», «devlet baba» nosyonu bir tarafa atılmakta, devlet ana fonksiyonları dışında bir kesimi karşısına almakta, kendisi de bir işveren düzeyine inerek onunla pazarlık etmektedir. Ben bunu «devlet hükmi şahsiyetinin», «devlet baba imajının» zedelenmesi olarak görüyorum. İşçi - işveren ilişkilerinde Kamu İktisadi Teşekküllerinin yöneticilerinin işveren olarak özel kesimdekine benzer koşullarda işçilerin karşısına oturmasının, devletin de bunların üzerinde, «devlet baba» olarak bir gözetici, daha üst otorite olarak tarafsız bir şekilde, anlaşmalarını sağlayıcı, yönlendirici fonksiyonunu görmesinin çok önemli bir faktör olduğuna inanıyorum. Şimdi devlet baba, kendisini o yukarıdaki iskemleden indirip diğerleriyle eşit duruma sokunca denge bozuluyor gibi geliyor bana. Burada çok önemli bir noktayı özellikle vurgulamak istiyorum. Başbakan yahutta Devlet Bakanı, esas üretimi yapan ve yönetimden sorumlu olan Kamu İktisadi Teşebbüsleri yöneticilerini hiç tartışmalara dahil etmeden işçilere muhatap olunca ve onlarla anlaşmaya varınca Kamu İktisadi Teşebbüslerinde yönetim fonksiyonu ve yönetimin saygınlığı da ortadan çıkıyor. Türkiye'de Kamu İktisadi Teşebbüslerinin yönetiminden Başbakan yahutta Devlet Bakanı sorumlu değildir. Kamu İktisadi Teşekküllerinin yönetim birimleri vardır ve bunlar sorumludur. Ücrete ait, çalışma koşullarına ilişkin bir anlaşma olurken bunların fikirleri alınmıyor ve onların anlaşmadan haberleri bile yok. Herhangi bir kimse gibi onlar da anlaşmayı radyodan duyuyorlar. Bu da çok ilginç bir nokta... Bunlar şekle ait ama, bence Türkiye'de «devlet baba» fikrinin zedelenmesi yönünden çok önemli noktalar. İktisadi Devlet Teşekküllerinin yönetimlerinin yok olması bakımından çok önemli noktalar. Tabii ki, şimdi

bundan sonra işçi örgütleri artık herhangi bir Kamu İktisadi Teşekkülünün üst seviyede yöneticisini dinlemeyecek, bir problem olduğu zaman benim muhabatım Başbakandır veyahut Başbakan Yardımcısıdır diyecektir. Bu onun gayet tabii hakkı, çünkü onunla pazarlık edilmiştir. Bir başka nokta. Bu anlaşma güzel bir paket anlaşma belki. Güzel bir paket anlaşma ama bu paket anlaşmanın sadece parasal yükümlülükleri yok. Diğer yükümlülükleri de var. Meselâ bugüne kadar Kamu İktisadi Teşekküllerinin yöneticileri herhangi bir işçiyi herhangi bir bölümden alıp öbür bölüme götüremiyorlardı. Anlaşma, yönetime ait bu sınırlamalar kaldırılacak, diyor. Bundan sonra yönetimde etkinlik sağlanacak, işçi kaydırması imkân dahiline girecek v.s. deniliyor ki, bence bu anlaşmanın esas ağırlık taşıyan kısmı budur. Herhalde hükümetin pazarlığında da, hükümet yönünden sağlanan unsurlar bunlar. Şimdi görülüyor ki anlaşmanın parasal kısmı işlemeye başladı. Ama öbür konulardan hiçbir ses yok. Bu noktayı Kamu İktisadi Teşekküllerinin geleceği bakımından çok tehlikeli görüyorum. Türkiye'de bu tip uygulamalar ortaya çıktığı zaman Devletten para alınmasını gerektiren hükümler çok çabuk işler diğerleri işlemez. Bu anlaşmada otomatik olarak, fiyat artışlarına paralel yükler gelecektir. Benim hesabıma göre yaklaşık olarak 20 milyar dolayında bir yük gelecek bu yıl. Bu 20 milyar lirayı Kamu İktisadi Teşekkülleri verecekler yahut onlar vermeyecek de, vergi mükellefi verecek. Fakat buna mukabil Kamu İktisadi Teşekküllerinin daha etkin biçimde, piyasa ekonomisine uygun biçimde işlemlerini sağlayacak diğer tedbirlerin hiçbirini alınıyacak. Onlar askıda kalacak. Bunu çok önemli bir sorun olarak görüyorum. Kamu İktisadi Teşekküllerinin bırakın bu işçi yönünden, diğer yönlerden rasyonalizasyonu için de tedbir alınmada geçmektedir. Kamu İktisadi Teşebbüslerinin durumu Türk ekonomisi için çok önemli. Sadece getirdikleri fi-

nansman yükü bakımından değil, ekonomiye sağladıkları, Türk sanayiine, Türk sanayiinin geri kalan kısmına, kendi içlerinde birbirlerine karşılıklı olarak sağladıkları girdiler bakımında da çok önemli. Bunlar fonksiyonlarını zaten göremiyorlardı. Bu parasal yükler ve finansman sorunları onların daha kötü bir şekilde işlemesine neden olursa bu ekonomiyi diriltme çabalarında «KIT» ler bırakınız yardımcı olmak, bir yük olarak görüleceklerki, bu hiç bir şekilde istenecek durum değildir. herhalde.

Sanayi nasıl gidiyor? O konuya geçmek istiyorum. Bence, sanayi aksiyarak, tıksırarak bugüne geldi. Fakat sanayinin esas problemleri bence önümüzdeki günlerde ortaya çıkacak. Bugüne kadarki problemler ciddi problemler değildir. Bunlar arzi problemlerdi. Yahut ta geçmiş yıllardaki problemlerin sürüp gitmesiydi. Çünkü Türkiye'de bir ithalât gerçekleşme süresi var ki bu 6 ilâ 9 ay alıyor. Biz 1978 başından önceki, yani bu hükümetin iktidara gelmesinden önceki dönemin enkazının kırıntılarını harcıyarak azçok bugünlere geldik. Şimdi esas bu seneki transferlerin yapılamaması, kredili ithalâtın işlememesi, kabul kredisinin olmaması v.s.'nin etkileri Eylül'den sonra ortaya çıkmaya başlayacak gibi. Ve pek iyimser olmalıyım, esas zor günler önümüzdeki dönemlerde başlıyor. Bir yandan beklenen taze paranın gelmemesi, bu taze paranın önümüzdeki dönemde de geleceğine ilişkin pek iyimser tahminlerin olmaması; bırakın önümüzdeki günlerde, önümüzdeki yılın Nisan ayına kadar gireceğine ilişkin şüphelerin yoğunlaşması Türkiye'nin sorunlarının ciddiyetini artırıyor. Türkiye'de para darlığı olmuştur, ham madde sıkıntısı olmuştur, fakat tekrar vurgulamak istiyorum bunlar Türkiye'nin zaten alıştığı, normal dertleriydi. Fakat anormal dertler önümüzdeki günlerde başlayacak. Buna hazırlıklı olalım. Hiç olmazsa psikolojik bakımdan. Bütün bu çizgiler içinde BANKA VE EKONOMİK



YORUMLAR DERGİSİNİN geçen sa- görüşü, ancak normal koşullar altında yısında uzun boylu tartışılan petrol geçerlidir. İktisadi Devlet Teşekkülleri- sorununun önemi tekrar ortaya çı- mizin bu yollarda normal koşullar için- kıyor. Türkiye bir taraftan zar zor IMF' de olduğu söylenemez. Toplu pazarlık den 140 milyon dolar. banker kredilerin- düzeninde devletin tarafsız bir tutum içinde işçi - işveren arasında denge sağ- den 40 milyon dolar, yani toplam olarak laması, benim de ulaşılmasını istediğim petrole şakır şakır 1.5 milyar dolar öde- bir amaçtır. Ancak İDT'lere uzun süreli genel ve özel kesim işletmelerine ben- mek durumunda. Ve şunu da biliyoruz zer bir yapı kazandırılmadan hükümet- ki, bu petrol tüketimi asgari harcama gereği. Bundan kısmaya da pek imkân lerin bu role kavuşturulması olanağı yok- yok. Demekki bu böyle gidecek. Öte ta- tur. İDT'lerin içinde bulunduğu koşul- raftan bakıyoruz aradığımız para, yani larla hükümetin soruna bir işveren ola- dış açığımızda 1.5 milyar 2 milyar dolar. rak bakması, gelecek için önemli yarar- Türkiye'nin bu 2 milyar dolarlık petrol lar sağlayabilecektir. İşveren rolü için- faturası olmasa, demek ki bugünkü öde- de hükümet, kendisine batan «İğne»leri meler dengesi sorunu ortadan kalkacak ve problemsiz olarak yaşanabilecektir. Bu gördükçe, özel kesim işletmelerini «cu- bizim hep gözümüzden kaçıyor. Bu so- valdiz»dan koruma eğilimi gösterebile- runa hiç çare aramıyoruz. Millî petrol cektir.

**BAYKAL** — Sayın Aysan, bu konu- daki görüşlerinizi alabilir miyiz?

**AYSAN** — Efendim toplumsal an- laşmayı, umut verici bir gelişme olarak karşıladım. Ülkemizin ekonomi tarihinde ilk kez, hükümet toplu iş sözleşmesi dü- zenimizdeki çarpıklıkların düzeltilmesi için ciddi bir çaba gösterme kararını vermiştir. Ancak, bu belgenin ancak bir başlangıç olarak karşılanması gereklidir. Uygulamada önemli güçlükler var. Onla- rı sıralamak istiyorum: Ülkenin en bü- yük sınaî - ticarî işletmeler grubuna sa- hip olan devletin toplu iş sözleşmesi dü- zenindeki çarpıklığa tarafsız kalması beklenemezdi. Devleti geçici sürelerle temsil etmek durumundaki hükümetin bir işveren olarak soruna yaklaşmasını bu açıdan olağan karşılıyorum. Sayın Uras'ın söylediği «tarafsız devlet baba»

Bununla birlikte İDT'lerin bu alan- daki sorunları, ücret düzeylerinden çok, çalıştırılan işçi sayılarındadır. Toplum- sal Anlaşma, bu konuda genel bazı ön- görüler getirmiştir. Ancak uygulamada bu konuda sonuç alınması, İDT'lerdeki çalışanlar sayısında azaltmalar yapılabi- leceği beklenmemelidir. Bu alanda, Top- lumsal Anlaşma, İDT'lere işçi akımının 3—5 yıl gibi sürelerle durdurulacağı ko- nusunda kesin bir öngörü getirebilirdi. Anlaşmanın önemli eksiklerinden biri, budur. Bu teşekküllerdeki işçi sayısı, baş döndürücü bir hızla artmaktadır. 1974' teki yıllık artış hızı % 38'dir. Sonraki yıllarda % 15 - 20 oranındaki artışlar, çalışanlar sayısını son 4 yılda 250 bin den 700 bine yaklaştırmıştır. Bu artışın durdurulması, görüşüme, göre bu alan- daki en önemli gereksinmedir.

Ücret düzeyine gelince, son dört yıl- da İDT'lerde bu düzey, enflasyondan daha hızlı bir biçimde artmaktadır. Top- lumsal Anlaşma, bu alanda belirli ölçü- ler getirmemiştir. Son 5 - 6 yıldır bir kaç kez öne sürdüğüm bir görüşü tekrarla- mak istiyorum. Bu alanda işçi. işveren konfederasyonları ile hükümet, toplu pazarlıklarda bir resmî geçinme indek-



sindeki artış oranında ücret düzeyi artışlarının hiç tartışmadan kabul edileceği konusunda anlaşmalıdır. Ashında bu konuda bir kanun çıkarılması olanağı da vardır. Ama şu günlerde bunun kısa sürede gerçekleşebileceği beklenmemelidir. Onun için üç taraflı bir anlaşmayla, Toplumsal Anlaşma'yı geliştirme olanakları araştırılmalıdır. Bu alanda yine üç taraflı bir anlaşmayla geçinme indeksindeki ücret artışlarının, belirli işletmedeki verim artışlarıyla sınırlı olacağı da bir ölçüye bağlanabilir. Toplumsal Anlaşma'da genel kelimelerle belirtilmiş bu dengeler, sözünü ettiğim belirli ölçülerle desteklenmedikçe uygulamada kurulamaz, sanırsındayım. Toplumsal Anlaşma'nın imzalanmasından sonra hükümetin bu alanlarda uygulanabilir ölçüler aradığı konusunda bilgiler alıyoruz. Bunun çok olumlu bir gelişme olduğu görüşündeyim.

Toplumsal Anlaşma'da değil ama, konu ile ilgili tartışmalar içinde, yaşadığımız enflasyonun nedenleri arasında ücret düzeyi artışlarının önemle yer aldığı da belirtilmektedir. Bir kez daha görüşümü yinelemek isterim: Enflasyonun kaynağı, hükümetlerin kararlarıdır. Merkez Bankası hızla banknot arttırırken, enflasyona başka neden aranmalıdır. Hızlı banknot artışı halâ durdurulamamıştır. Bu durmadan ekonomik ve sosyal sorunlarımızı çözüm getirilemeyecektir. Hızlı enflasyon içinde Toplumsal Anlaşma'nın uygulaması son derecede güçlüklerle uğrayacaktır.

IDT'leri, karlı ve verimli çalışan işletmeler biçimine dönüştürmeden ülkemizin sosyal ve ekonomik sorunlarına çözüm bulunamayacağı, son 15 yıldır çok kez yinelediğim bir görüştür. Toplumsal Anlaşma'da bu konuda iyi niyetli amaçlardan söz edilmektedir. Ancak, bu anlaşmada sözü edilen öz yönetim, yönetime katılma gibi önlemlerle bu amaçların sağlanacağı beklenmemelidir. Öz yönetim, işyerinin işçiler tarafından doğrudan seçilecek yöneticilerle yönetilmesi-

ni ve ortaya çıkan katma - değer in çalısanlar arasında payedilmesini öngören bir işletme yönetimi modelidir ve örneği Yugoslavya'da vardır. Sosyal, siyasal, ekonomik yapımızda ve hukuk düzenimizde çok önemli ve temel değişiklikler yapmadan böyle bir yönetim modelinin IDT'lerde uygulanması düşünülmelidir. Ancak, bu terimi her kullanan için değişik bir anlamı vardır. Henüz ne Türk-İş, ne de hükümet öz yönetim modelinin tam bir tanımını yapmamıştır. Buradaki görüşlerim, terime kendi verdiğim anlamla ilgilidir. Toplumsal Anlaşma'da öngörüldüğü gibi, böyle bir modelin uygulanması düşünülüyorsa, bu modelin ne olduğu açıkça anlatılmalıdır.

Yukarıdaki anlamıyla uygulanacak bir öz - yönetim modelinin, IDT'lerde karlılık ve verimliliği arttıracığı, bu günkü hukuk ve ekonomi düzenimiz içinde, beklenmemelidir. Böyle bir model, belki de, bu kuruluşlarımız için ek maliyetler yaratabilir; ama bu ek maliyetin «sosyal fayda» gerekçesiyle ödemesi kararı verilebilir. Bu karar, siyasal bir tercihle ilgilidir. Bu maliyetin büyüklüğünü bir pilot çalışmada ve küçük bir işletmede ölçmeden bu modelin genel uygulamasına geçmek, düşünülmemelidir. Böyle küçük bir uygulamanın bile önemli güçlükleri vardır.

İşçinin yönetime katılması, yukarıdaki anlamıyla öz - yönetimle hiç ilgisi bulunmayan bambaşka bir yönetim biçimidir. Batı Almanya, Avusturya, Norveç, Polonya gibi ülkelerde uygulanan örnekleri vardır; diğer ülkelerde son yıllarda önemli inceleme konusu yapılmaktadır. Ülkemizde de IDT'lerde sınırlı bir uygulaması vardır. Batı ülkelerindeki uygulamalar, özel kesim işletmelerini de içine almıştır. Ülkemizdeki uygulamanın geliştirilmesi, düşünülebilir. IDT'ler için, 440 sayılı kanunda değişiklik yapmadan uygulamayı önemli biçimde değiştirmek zordur. Ancak, işyeri düzeyinde işçilere

daha düzenli biçimde danışılması sağlanabilir. Bir çok IDT fabrikasında böyle bir danışma ortamı vardır. Bu ortamın yaygınlaştırılması ve geliştirilmesi yararlı olabilir.

Ancak, bu sonuncu önlemin de IDT'lerin en önemli sorunu olduğu kuşku değildir. Bu tür önlemlerin kâr ve verim artışları sağlayabilmesi, hiç olmazsa kısa sürelerde beklenmemelidir. IDT'lerde kârlılık ve verimlilik artışını sağlamanın daha etkin yolları vardır. Bu konudaki görüşlerimi bilirsiniz; burada yinelemek, konunun sınırlarını aşacaktır.

Sanayiın son durumuna gelince, hem özel kesim hem kamu kesimi işletmelerimiz enflasyonun ve döviz kıtlığının etkisi altında son nefeslerini almaktadırlar. Onun için ülkemizde üretimi artırıcı dövizlerin sağlanmasının zamanı geçmektedir. Bu amaca en büyük öncelik verilerek, sanayiın durmak üzere olan çarkları yeniden işler hale getirilmelidir. Hükümetin, bütün üyeleri, başka işleri bırakıp bu amaca yönelmelidirler. Aksi halde ekonomimizin, 4-5 yıllık bir bunalım dönemine girmesi kaçınılmaz olacaktır. O zaman belki enflasyon durabilir; ama ortaya çıkacak işsizliğin karşısında durmak oldukça zor olacaktır.

**BAYKAL :** Sayın Çiller, eklemek istediğiniz görüşleriniz var sanırım,

**ÇİLLER :** Evet. Önce sayın Uras'ın değiştiği toplumsal anlaşmada Hükümetin taraf olmaması konusuna değinmek istiyorum. Muhakkak ki teorik olarak böyle bir anlaşmada Hükümetin taraf olmaması, sadece bir gözlemci olarak, işçi ve işveren diyalogunun sağlanmasında yardımcı olmasını öneriyorlar, zannediyorum. Fakat Türkiye'nin içinde bulunduğu politik ortam, nedeniyle böyle bir yaklaşımın bir netice sağlayabileceğine ben şahsen pek olanak göremiyorum. Çünkü daha henüz

Türkiye'de bir işçi işveren barışını maalesef getirilememiştir. Bence Hükümetin, bir «taraf» olarak da olsa böyle bir anlaşmaya girmesi girişimini müsbet olarak karşılamak lâzım. Yalnız biraz evvelki konuşmamda da değindiğim gibi bu anlaşmanın müsbet ve menfi tarafları vardır. Enflasyon gittikçe tırmanmakta, bugün % 50 yarın % 80 belki bir Arjantin enflasyon modeline dönüşme tehlikesini göstermektedir. Bu bakımdan ben şahsen hükümetin bu girişimini müsbet olarak karşılıyorum. Örneğin; Amerika'da da 1971-1972 yıllarında Nixon Hükümeti zamanında işçi ücretlerinin dondurulmasıyla ilgili bazı girişimlerde bulunulmuştu. Ekonomik açıdan bunun katkıları pek müsbet olmamıştır. Fakat psikolojik katkıları olmuştur. Temennim, Türkiye'de bu toplumsal anlaşmanın, özel kesimde de, Hükümet, işçi ve işveren üçlüsü çerçevesi içinde ele alınması ve bu anlaşmanın aksayan taraflarının bir yerde düzeltilmesi ve bunun üç tarafında kabul edilebileceği bir ortamda gelişmesidir. İkinci konu olarak Sayın Ali Koçman'ın ve Sayın Güngör Uras'ın çok güzel olarak değerlendirdikleri Türkiye'nin ekonomik görünümüne de birkaç sözle ilave etmek istiyorum. Türkiye'de hepimizin bildiği bir döviz darboğazı var. Bunu kısa ve uzun dönemde nasıl çözeceğimizle ilgili olarak Hükümetimizin oluşmuş, somut bir politikası olmaması nedeniyle bugünkü ekonomik durum maalesef çok karamsar gözükmektedir. Ben Sayın Koçman'ın da değindiği konuya bir çıkma yapmak istiyorum. «Kliring» anlaşmalarıyle ilgili sayın Koçman'ın üzerinde durduğu konu, böyle anlaşmaların, sanayi mallarının üretiminde sanayi köstekleyici bazı engeller getireceği noktasındadır. Çok haklı, yalnız bu kliring anlaşmasının sanayi malları ile değil, meselâ bizim buğdayımıza karşılık tarım ürünlerimizden petrol ile ilgili kimyasal ürünlerle bir mübadele şeklinde oluşması herhalde döviz darboğazına bazı çözümler getirebilir. Muhakkak ki bir



değerlendirme yaptığımızda hakikaten kûmeti petrol çıkmazına, bir çözüm bulabilmek için bugün kamu oyunun hiçte hazır olmadığı bir karar alabilirmi? Yani diyebilirmi ki biz yabancı petrol şirketlerine kapılarımızı açıyoruz. Ülkemizde petrol aransınlar, ülkemizde petrol bulurlarsa bulsunlar, bizim kendi tüketim ihtiyacımızı karşılasınlar, bunun üstünde kalacak olan rakkamların pazarlığını ayrıca yapmağa hazırız. Türkiye bu güçte siyasal kararlar almağa mecburdur. Eğer bu güçte siyasal kararlar alamaz ise, dört elle sarıldığımız demokrasinin faziletini korkarım elden kaçırmak mecburiyetinde kalacağız. Çünkü Sayın Çiller'in örnek olarak verdiği Arjantin enflasyonunun, Arjantin modelinin veya Brezilya ekonomisinin demokrasiden çok uzak başka rejimler içerisinde ancak uygulanabileceğini akıldan çıkarmamak gereklidir.

**BAYKAL :** Sayın Koçman, pek tabii sizin bu konularla ilgili olarak ilave etmek istediğiniz daha başka görüşleriniz var.

**KOÇMAN :** Bütün bu konuşmalardan sonra ben şöyle bir noktaya geliyorum. Türkiye'de içinde bulunduğumuz hayati önemdeki sorunları çözebilmek için hayati önemde bazı siyasi kararların alınması gerekmektedir. Çünkü biliyorsunuz bugün ekonomiden bahsederken aslında politika yapıyorsunuz. Politikadan konuşurken de ekonomiden bahsediyorsunuz Bunları birbirinden soyutlamak mümkün değil. Önemli siyasal kararlar almak gerekli derken, aslında Türkiye'nin ekonomik çıkmazını halledecek önemli siyasi kararların alınması gereklidir. Bu siyasal kararlar Türkiye'de alışılmamış boyutlarda ve alışılmamış şekilde adeta bir evrim eğiliminde olan kararlar olmalıdır. Örneğin: Türkiye'de bir Cumhuriyet Hükümeti petrol çıkmazına, bir çözüm bulabilmek için bugün kamu oyunun hiçte hazır olmadığı bir karar alabilirmi? Yani diyebilirmi ki biz yabancı petrol şirketlerine kapılarımızı açıyoruz. Ülkemizde petrol aransınlar, ülkemizde petrol bulurlarsa bulsunlar, bizim kendi tüketim ihtiyacımızı karşılasınlar, bunun üstünde kalacak olan rakkamların pazarlığını ayrıca yapmağa hazırız. Türkiye bu güçte siyasal kararlar almağa mecburdur. Eğer bu güçte siyasal kararlar alamaz ise, dört elle sarıldığımız demokrasinin faziletini korkarım elden kaçırmak mecburiyetinde kalacağız. Çünkü Sayın Çiller'in örnek olarak verdiği Arjantin enflasyonunun, Arjantin modelinin veya Brezilya ekonomisinin demokrasiden çok uzak başka rejimler içerisinde ancak uygulanabileceğini akıldan çıkarmamak gereklidir.

Nitekim Sayın Başbakanımız zannediyorum Hükümetin kurulduğunun ilk günlerinde yaptığı bir konuşmada, «Her yıl işsizliğin sü'atle arttığı ve fiyatların % 50 oranında yükseldiği bir ülkede herşeyden evvel demokratik rejimi ayakta tutabilmek büyük maharet istemektedir» demişti. Bu görüşe katılmamak mümkün değildir. Ama tekrar ediyorum bugünkü ekonomik darboğazdan Türkiye'nin çıkabilmesi için, Türkiye'nin fevkalâde önemli siyasal kararları tereddüt etmeden alabilmesi lâzımdır. Çünkü bugüne kadar hep Hükümetlerden beklemiş olmamıza rağmen, Hükümetlerin biraz renkli aldığı kararlar karşısında da kamu oyunun çeşitli kesimlerinden, çeşitli reaksiyonlar meydana gelmekte ve adeta Hükümetin siyasal gücü münakaşa edilir hale sokulmaktadır. Bu durum bence ekonomideki darboğazın daha da daralmasına yol açmaktadır. Az önce de ifade ettiğim gibi, gündemin bir numaralı konusu olan ve ilerde hiçbir şekilde ümit verici bir ışık göstermeyen petrol krizini bütün dogmalardan, bütün peşin hükümlerden



sıyırılarak bazı fedakarlıklara katlanmak pahasına ele alınması şarttır kanaatindeyim. Sadece petrol konusunda değil, ayrıca Türkiye'nin AET ilişkilerinde de Türkiye yabancı sermayeye muhtaçtır. Bu konunun bir kompleks halinde bil-hassa kamu oyunu etkileyen aydınlarımızın ekonomistlerin aklından çıkmaması lâzımdır fikrindeyim. Çünkü dünyada bugün ekonomik alış veriş artık ne rejim ne askeri gruplaşma tanımakta, ne de bir takım peşin hükümlerden rencide olmaktadır. Bu itibarla, Türkiye'de bu gibi konularda bir takım duygusal önlemleri yıkmak ve kontrollü, ciddi, başıbozuk olmayan, yabancı sermayeye ve buna mümasil birtakım yarıdımlara kapılarını açmak durumundadır. Her iki arkadaşımızın da üzerinde ısrarla durup ifade ettikleri petrol çıkarmazı bu konuda bence başta gelmektedir.

**BAYKAL :** Sayın Uras, daha evvelki görüşlerinize eklemek istediğiniz daha başka hususlar var mı?

**URAS :** Ben Sayın Çiller'in, bundan önceki konuşmasında değindiği iki noktaya açıklık getirmek istiyorum. Bir tanesi toplumsal anlaşmanın işçi ücretlerine getirdiği imkânlar. Toplumsal anlaşma işçi ücretlerinde asgari fiyat artışlarında eşit artış meydana getirmek ve böylece işçilerin hayat seviyelerinin düşmesini önlemek amacını güdüyor. Buna karşı olmaya imkân yok. Bu modelde bir ücret artışı uzun zamandır işveren örgütleri de müdafaa ediyordu. Hatta onun üzerine, bir de produktivite artışından işçilere pay verilmesi konusunda istekli olduklarını işveren örgütleri uzun zamandır açıklıyorlar. Şimdi sorun bu ücreti alan işçinin üretimde birtakım artışlar meydana getirmesine imkân verecek düzenlemeleri yapmak. Sadece ücreti vermek, işin sosyal yönünü hallediyor. Kamu İktisadi Teşekküllerinin bazı sorunları var. Fazla sayıda işçi kullanıyorlar, işçiler prodük-

tif olarak bazı fedakarlıklara katlanıyorlar. İşçi ücretlerinin birçok işletmelerde üretim maliyetinin çok üstünde seyrettiği görülüyor. Bazı işletmelerde üretim maliyetleri dünya fiyatlarının iki veya üç katı olmasına rağmen, işçi ücreti üretim maliyetini de geçiyor. Bu çarpıklıkları düzenleyecek herhangi bir şey yapmıyoruz. İşçi ücretlerindeki düşmeyi önlemek için sosyal yanı, fakat işçi ücretlerindeki düşmeyi önlemek ekonomiyi kurtarmıyor. Ekonomi devamli olarak sistemin bozukluğundan çırpıntıya gidiyor. Diğerlerinden önemlisi «Devletin itibarı», «Devlet yapamadı» olmama- lı, Kamu İktisadi Teşekküllerinde devlet bu işi becermeli.

Kliring anlaşmalarına da biraz değinmek istiyorum. Ben şahsen kliring anlaşmalarına karşıyım. Özellikle son zamanlardaki kliring anlaşmalarının içeriğini incelerseniz ilginç şeyler görürsünüz. Bir takım ülkeler size satılamıyacak mallarının satışını sağlamak için, (bu mallar kalite bakımından rakiplere göre kötüdür. Bu nedenle ülkelere satılamamaktadırlar.) sizin taze para ile başka ülkelere satma olanağı olan sınırlı imkânlarınıza ipotek koyarlar. Siz o malları taze para ile satma becerisini gösterirseniz, belki daha ucuz fiyatla da ha üstün kalitede benzer malları alma imkânına kavuşursunuz. Rusya ile imzalanan Petrol Anlaşması da bu nitelikte. Biz beceri göstersek buğdayın da taze para ile satılması imkânı var. Fakat onu beceremediğimiz için kliring ilişkilerinde kendimizi bir ölçüde memnun hissediyoruz. Bir başka nokta da şu: Bizim buğday ihraç edebilme içinde çok sınırlı liman kapasitemiz var. Takas için Rusya'ya vadettiğimiz miktarlarda buğday gönderemeyiz. O kapasiteyi eğer Rusya için kullanırsak başka ülkelere taze para ile buğday satma imkânını da bulamayız. Çünkü liman kapasitemizi öbür tarafa, takasa tahsis etmiş olacağız. Bu çarpıklıkları gözden kaçırmamakta çok büyük ölçüde yarar var.

Sayın Koçman'ın değindiği konu ö-  
nümüzdeki dönemde Türk ekonomisinin  
bu darboğazdan çıkıp çıkmamadaki dü-  
ğüm noktasıdır. «Devlet baba» eğer gü-  
cünü, «Devlet otoritesini» kullanamaz ise  
önümüzdeki günlerde Türkiye'nin dar-  
boğazdan çıkması, hem sosyal sorunlar-  
la ilgili darboğazdan, anarşi darboğa-  
zından çıkması, eğitim konusundaki dar-  
boğazdan çıkması, iç piyasadaki darbo-  
ğazdan çıkması, ihracat darboğazından  
çıkması hatta para bulma darboğazın-  
dan çıkması, imkânı olmayacaktır. Her  
şey şu anda bir noktada düğümlendi.  
Türkiye'de bütün müesseseleri yıktık. Si-  
ra en sonunda devlete geldi. Devletin  
gücünü de kemiren ve Devletin gücünü  
kullanmasını önleyen bir takım uygula-  
malara girdik. Devletin bir gücü vardır.  
Devlet eğer bu gücünü, karar verme ve  
uygulama gücünü kullanamıyorsa, dar-  
boğazdan çıkarılamaz hale gelir ki, bu  
demokrasimiz için çok büyük bir tehli-  
kedir. Bu ümitsizliği halkı düşürmemek  
lazımdır. Türkiye'de, bu kadar uzun bir  
süre halka demokratik, hürriyetçi, par-  
lementer rejime alıştıktan sonra, başka  
modeller aramamak gerekir. Biz gönüllü  
olarak bu sisteme girdik, gönüllü ola-  
rak bu sistemi sürdürmek zorundayız.  
Ama sistemin de hakkını vererek sür-  
dürmek zorundayız. Sanıyorum hem sis-  
temi zedelemek hem de aynı sistemi sev-  
diğinden bahsetmek çelişkilidir.

**BAYKAL :** Sayın Aysan, çeşitli gö-  
rüşleri dinlediniz. Şimdi de aynı konu-  
larda sizin görüşlerinizi rica ediyorum.

**AYSAN :** Söylenecek çok şey var.  
Ekonomik politikada bu hükümetin ö-  
nemli eksikliği, uğraşılan sorunların ön-  
celiklerinde yapılan hatalardır.

Ekonominin en önemli sorununun  
üretim olduğu bugünkü görüşlerimiz-  
den açıkça ortaya çıkıyor. Örneklerle  
gösterilebilir ki hükümet, Türkiye'de ü-

retimi arttırma açısından hiç önemi ol-  
mayan bir çok sorunla gereksiz, yıpra-  
tıcı çalışmalarla çok değerli zamanlar  
harcanmasına neden olmaktadır. Örneğin,  
ülkede traktör üretimi kullanılabilir  
sanayi kapasitesinin % 15 - 20'si  
düzeyine düşmüşken, traktör dağıtımın-  
ın devletleştirilmesine önemli zaman  
ve emek harcanmaktadır. Enflasyon hi-  
zı % 50'nin üstünde bütün şiddetiyle  
sürerken, Türkiye Ziraî Donatım Kuru-  
mu'na, satış finansmanı ve tamir - bak-  
kım, yedek parça gibi konularda çok  
yüksek harcama kapıları açacak böyle  
bir girişim neyi sağlayacak?

Türkiye'de kömürde üretim eksikli-  
vardır. Öncelikle üretim arttırıcı önlemler  
üzerinde çalışmak gerekirken, üre-  
timi aslında çok düşük olan özel linyit  
madenlerinin devletleştirilmesi, linyit ü-  
retimini ne kadar arttıracaktır?

Elektrik açığını herkes yaşıyor. Ö-  
nümüzdeki günler bu açık daha dayanıl-  
maz noktalara gidiyor. Toplam üretimi  
arttırmak için çalışılacak yerde, bir-iki  
karma girişimi tamamen devletleştirmek  
neye yarayacaktır?

Sözünü ettiğimiz IDT'lerde fon açığı  
70 milyar TL'sini aşacak gibi görünüy-  
yor. Bu sırada bu açığın ortadan kal-  
dırılması için çalışılacağına, bu kuruluş-  
larla öz yönetim, yönetime katılma gi-  
bi, ancak uzun sürede kaynak sağlayabi-  
lecek modeller üzerinde neden zaman  
ve emek harcanır? Zamanların azaltılma-  
sı, kuruluşlarda daha çok kaynak yara-  
tılması yolları üzerinde çaba harcarsak,  
kısa sürede etkin önlemler bulunması o-  
lanağı vardır.

Yukarıdaki sorulara kendi yanıtla-  
rım vardır; ama bugün sadece soruları  
ortaya koymakla yetinmek istiyorum.

**BAYKAL :** Teşekkür ederim.



# el yüz silgisi



Günün her saatinde  
her yerde kullanacağınız  
bir temizlik aracıdır.  
Pratiktir, kullanılıp atılır.  
Kir, mikrop taşımaz.  
Yıkamak, kurutmak, ütölemek  
istemez.  
Yumuşaktır, emicidir,  
çok katlıdır.

**SEL  
PAK**  
mendil

**kağıdın ipeği  
temizliğin gereği**



ithalat ihracat kambiyo  
sorunlarınıza çözüm

Dış ülkelerdeki temsilcilikler  
ve muhabirleri.

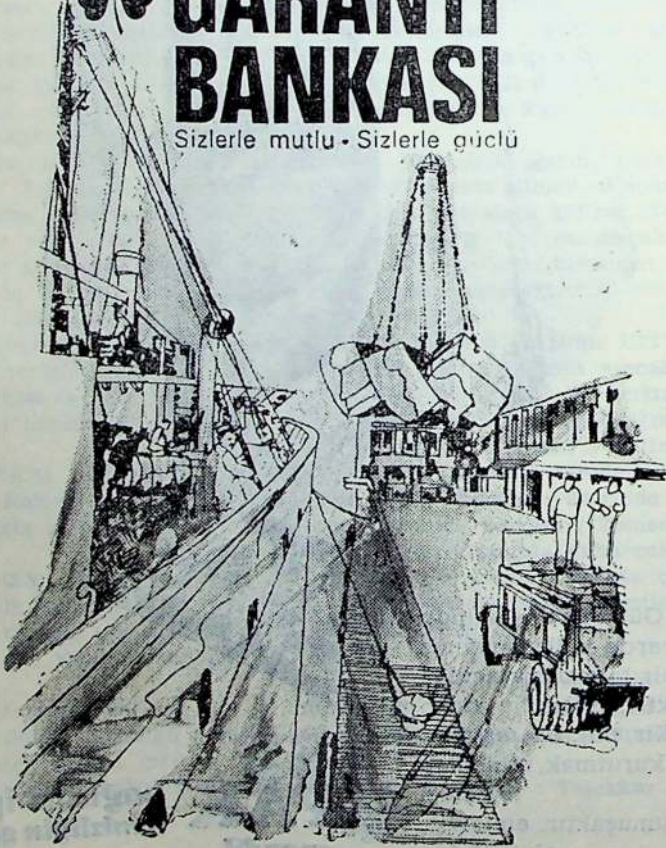
(ZÜRICH, STUTTGART Temsilcilikleri ve  
dünyanın her yerinde 250 muhabir)

Dış Ticaret konusunda tecrübeli personeli.  
Modern bankacılık olanaklarıyla



# TÜRKİYE GARANTİ BANKASI

Sizlerle mutlu • Sizlerle güçlü



# Dışsattım (ihracat) olanaklarının incelenmesi ve ülkemiz açısından bir değerlendirme

Doç. Dr. Kemal KURTULUŞ

## Konunun Önemi :

Son yıllarda ekonomimizin girdiği darboğazlardan başlıcası, dış ödemeler dengesindeki olumsuz gelişmeler ve bunun doğal bir sonucu olarak döviz gir-dilerinin ekonominin gerektirdiği dışa-lım (ithalat) gereksinmelerini karşıla-maktan çok uzak olmasıdır. Böylece o-luşan kısır döngünün, kısa dönemde sağlanacak borç ertelemeleri, bazı yeni krediler ve takas olanakları ile belli bir ölçüde kırılması siyasal iktidarlarca a-maçlanmaktadır. Bu hedefle hükümet yetkilileri, sürekli bir biçimde gerek devlet gerekse özel firmalar düzeyinde dış finans yardımı sağlayabilecek tüm kuruluşlarla ilişki içerisinde. Bu ya-zının amacı, herkesin bildiği bu tablo-nun ortaya çıkış nedenlerine ve uzun dönemde Türkiye'nin dışsattım politika-sının nasıl oluşturulması gerektiğine i-lişkin bazı temel görüşleri ortaya koy-maktır. Böyle bir değerlendirme yapılırken tarihi bir incelemeden çok sorunlar i-leriye dönük ve çağdaş pazarlama an-layışı doğrultusunda genel çizgileriyle ele alınacaktır. Uzun dönemde başa-rılı bir dışsattım seferberliğinin ne tür bir yaklaşımla ele alınması gerektiği ve bu yaklaşımın aşamaları sistematik bir biçimde incelenecektir.

## Dışsattım Olanaklarının Sistematik Olarak İncelenmesi :

Bilindiği üzere dışsattım ve özellikle dışsattımla ilgili konuları esas olarak u-luslararası pazarlama konusunun içeri-ğini oluşturmaktadır. Uluslararası pa-zarlarlama konusuna ilişkin sorunlar, u-lusal pazarlamaya ilişkin sorunlardan çevresel koşulların farklılığı nedeniyle içerik olarak farklı olabilirler. Ancak so-

runların çözümünde izlenecek süreç, kullanılacak yöntem ve teknikler esas olarak her iki duruma da uygulanabilirler. Başka bir deyişle «Ne satacağız?». «Kime satacağız?», «Ne kadar sataca-ğız?», «Nasıl bir pazarlama programı ile satacağız?» (1) temel soruları ve bu so-ruların en uygun cevaplarının bulunma-sında kullanılacak yaklaşım, yöntem ve teknikler ulusal ve uluslararası pazar-larda esasta aynıdır. (2)

Çağdaş pazarlama anlayışının ge-rektirdiği nitelik ve nicelik açılarından talebe uygun üretim ve üretilen mal ve hizmetlerin yine talebe uygun bir bi-çimde tüketicilere aktarılması olgusu gerek ulusal gerekse uluslararası pazar-larda yöneticilerin hareket noktası ol-malıdır. (3) Böylece hedef alınan tü-keticilerin istek ve arzularına uygun mal ve hizmetlerin üretilmesi bunlar-

- (1) Pazarlama programı en azından il-gilli mal veya hizmetin tüm nitelik-lerinin, dağıtım sisteminin, fiyatı-nın ve tutundurulmasının nasıl ya-pılacağını belirler.
- (2) Michael J. Thomas, «International Marketing Management-Readings in System and Method», Houghton Mifflin Co., Boston, 1969, sh. 1.
- (3) Çağdaş Pazarlama anlayışının tem-el öğeleriyle ilgili olarak bakınız: Philip Kotler, «Marketing Manage-ment», Prentice-Hall, Inc., Engle-wood Cliffs, New Jersey, 1972, sh. 14-27. Burada tüketici sözcüğü geni-ş anlamda kullanılmıştır. Böylece o mal veya hizmeti satınalan veya satınalma sürecinde yer alan kişi ve kuruluşlar tüketicidir.



dan tüketicilerin en iyi biçimde haberdar edilmesi, bunların uygun kanallardan geçerek uygun bir fiyatla tüketicilere sunulması çağdaş pazarlama anlayışının gereğidir. Uluslararası pazarlarda en az ulusal pazarlarda olduğu kadar böyle bir temel görüşü benimsemek zorunluluğu vardır.

Böyle bir anlayış uluslararası pazarlama düzeyinde uzun dönemli, dinamik ve aktif bir politika gerektirir. Dışsatım konusunda ilk aşamada kime, neyin ne kadar satılabileceği belirlenmelidir. Başka bir deyişle, öncelikle hedef pazarlarının iyi saptanması gerekmektedir. Bu nedenle dışsatım yapılabilecek pazarlar sistematik bir biçimde incelenmelidir.

#### **Dış Pazarların İncelenmesi ve Pazar Seçimi :**

Dışsatım için hedef alınacak pazarların saptanabilmesi için öncelikle dışsatım olasılığı bulunan tüm pazarların belirlenmesi ve bazı ölçütleri esas alarak bunların değerlendirilmesi gerekir. Bu inceleme ve değerlemelerin ülke düzeyinde yapılması uygundur. Ulusal pazarlarda satış bölgesi oluşturulurken yapıldığı gibi pazarların tek tek ve ayrıntılı olarak ele alınmaları yararlıdır (4). Hatta aynı ekonomik topluluğun üyesi olan ülkeler de ayrı ayrı ele alınarak incelenmelidir. Bu inceleme esas olarak ekonomik, siyasal ve rekabete ilişkin boyutları içermelidir (5).

Daha ayrıntılı olarak belirtmek gerekirse ülkeler önce pazar fırsatı, siyasal istikrar, ekonomik kalkınma, kültürel koşullar, yasal kısıtlamalar, coğrafi şartlar ve pazarlama koşulları boyutlarında değerlendirilmelidir. Başta yayınlanmış ikincil kaynaklar (6) olmak üzere tüm kaynaklardan elde edilecek bilgilere göre yukarıda belirtilen boyutlar açısından değerlendirilmeye çalışılmalıdır. Bu boyutlar şöyle tanımlanabilir.

Pazar fırsatı, o ülkedeki istek ve ge-

reksinmeleri tümüyle karşılanmamış, satınalma gücü olan tüketici sayısı o ülkenin dışsatım yapacak ülke açısından çekiciliğini belirleyen bir etmendir. Tatmin olmamış, yeterli satınalma gücü olan tüketici kitlesinin büyüklüğü o ülkenin pazar fırsatı açısından olumlu bir puan almasını gerektirir.

Siyasal istikrar, ülkedeki yönetim biçiminin zaman içindeki tutarlılığının ölçüsüdür. Siyasal istikrarın olması o ülke için olumlu bir puandır.

Ekonomik kalkınma derecesi, o ülkenin ekonomik bakımından hangi ölçüde gelişmiş olduğunun ölçüsüdür. Gayri safi milli hasıla, milli gelir, kişi başına ortalama gelir ve bunun dağılımı, endüstrileşme derecesi ve sektörler arasındaki denge, eğitim ve yönetici düzeyi gibi etmenler o ülkenin ekonomik kalkınma düzeyi ve performansı hakkında bilgi verecektir. Doğal olarak dışsatımı söz konusu olabilecek ilgili mal ve hizmetler açısından yüksek tüketim düzeyinin sözkonusu olduğu veya olmasının olası olduğu ülkeler bu etmen açısından olumlu bir puan alacaklardır.

Kültürel koşullar, o ülke insanlarının değer yargıları, tutumları, beklentileri ve sosyal ilişkileri, sosyal katmanlar ve bunlar arasındaki ilişkiler ve aile gibi öğeler ilgili ülkenin kültürünü be-

- (4) Kemal Kurtuluş, «Satış Bölgelerinin Belirlenmesi», İ. Ü. İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt 7, Sayı 1, Nisan 1978, sh. 213-235 ve Pazar bölümü için bakınız; Kemal Kurtuluş, «Pazar Bölümlendirilmesi», Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, Temmuz 1975, sh. 25-33.
- (5) John M. Hess and Philip R. Cateora, «International Marketing», Richard D. Irwin, Inc., Homewood, Illinois, 1966, sh. 8.
- (6) Örneğin; Birleşmiş Milletler ve OECD istatistikleri gibi.

lirler (7). Kültürel birlik ve homojenlik o ülkedeki pazar fırsatını olumlu yönde etkiler. Böylece kültürel birlik ve homojenlik daha fazla olduğu ülke bu etmen açısından daha olumlu bir puan almış olacaktır.

Yasal koşullar, özellikle ekonomik hayatı düzenleyen ve denetleyen yasalardaki hükümlerin o ülkenin dışsalını üzerindeki etkilerinin yönü ve derecesi o ülkenin yasal açıdan alacağı puanı belirler. Yasal kısıtlamaların azlığı o ülkenin bu etmen açısından olumlu bir puan almasını sağlar.

Coğrafi ve diğer altyapı koşulları, ilgili ülkenin değerlendirilmesinde gözönünde bulundurulması gereken etmenlerden bir başkasını oluşturur.

Ayrıca coğrafi ve kültürel farklılıkların derecesi de dikkate alınması gereken bir etmendir. Dışsatımcı ülke ile alıcı ülke arasındaki coğrafi ayrılıklar ve kültürel farklılıkların fazla olması ticari ilişkiler açısından olumsuz bir etmendir.

(7) Kültürün tanımı, boyutları ve tüketici davranışı üzerindeki etkisi konularında daha ayrıntılı bilgi için bakınız: Kemal Kurtuluş, «Tüketici Davranışı Modellerinin Değerlemesi ve Bir Önerisi», I. Ü. İşletme Fakültesi Dergisi, Cilt 4, Sayı 1, Nisan 1975, sh. 99-102.

**TABLO - 1**  
**Ülkelerin İlk Değerlemesine İlişkin**  
**Matris**

Ülkeler Değerleme Ölçütleri	A	B	C	D	E
1. Pazar Fırsatı					
2. Siyasal İstikrar					
3. Ekonomik Kalkınma					
4. Kültürel Koşullar					
5. Yasal Koşullar					
6. Coğrafi Koşullar					
7. Coğrafi ve Kültürel farklılıklar					
8. Pazarlama Koşulları					



Sonuç olarak o ülkedeki pazarlama koşulları ve pazarlamaya ilişkin alt yapı da çok önemli bir etmendir. Pazarlama sistemi gelişmemiş, pazarlama alt yapısı olmayan ülke bu etmen açısından olumsuz puan alacaktır.

Böylece, yukarıda belirtilen etmenlerin sıraları; aday ülkelerin sütunları oluşturduğu değerlendirme matrisleri geliştirilebilir. Böyle bir matriste değerlemeler nispi olarak ve olumlu, orta veya kayıtsız ve olumsuz şeklinde yapılabilir (8). Basit olarak gösterilirse bu tür bir matris yukarıdaki gibi olacaktır.

Böylece ülkeleri dışsatımı düşünülen her mal ve hizmetler türü için yukarıdaki etmenler açısından değerlemek gerekir. Bu ilk değerlendirme veya ayıklama aşamasında bir çok etmen veya çok önemli bir veya bir kaç etmen açısından olumsuz olarak değerlendirilen ülkeler listeden çıkartılmalıdır. İlk ayıklamayı geçen ülkeler ise daha ayrıntılı değerlemeler yapılmak üzere bir sonraki aşamaya geçirilmelidir.

İkinci aşamada ilk aşamayı geçen ülkelerin ilgili mal veya hizmet açısından pazar potansiyelleri tahmin edilmektedir. Bir ülkenin pazar potansiyeli, belirli bir sürede belli bir mal veya hizmetin satılması olası en yüksek düzeyi olarak tanımlanabilir (9). İlgili ülkelerin belirli mal ve hizmetler açısından potansiyellerini tahmin edebilmek için önce o ülkenin genel ekonomik düzeyi ve yapısının ışığında tüketim patternlerini belirlemek gerekir. Tüketim patternlerini dolaylı ve fakat kolay elde etmenin yolu o ülkenin üretim patternlerini veya yapısını ortaya koymaktır (10). Ayrıca değişik endüstrilerin üretim trendleri de önemli ip uçları verebilir. Bu verilere ek olarak o ülkenin tüketicilerine ait tüketim istatistikleri ve tüketimlerin yaş, cinsiyet, meslek, eğitim düzeyi, yaşanılan çevre, gelir düzeyi ve dağılımı gibi demografik ve

sosyo ekonomik niteliklerini belirten istatistiklerden yararlanılmalıdır. Böyle bir inceleme, kuşkusuz ki, ülkeleri, gelişini, gelişmekte olan ve geri kalmış veya ilkel ekonomiye sahip, hammadde dışsatımı yapan, endüstrileşmekte olan ve endüstrileşmiş veya çok düşük gelirli ailelerden oluşan, genellikle çok yüksek ve çok düşük gelirli birliğe birlikte yaşadığı, düşük, orta ve yüksek gelirli ailelerden oluşan, ve genellikle orta gelirli ailelerden oluşan sınıflarından meydana gelen ayrımlardan yararlanarak değerlemekten çok daha geçerli ve yararlı olacaktır. Başka bir deyişle, herhangi bir ülke ekonomisini belli bir ayırımın şu veya bu sınıfına sokmak ve o sınıfın genel nitelikleriyle değerlemek yerine o ülkenin ilgili mal veya hizmet açısından pazar olabilme olanaklarını ayrıntılı olarak incelemek çok daha anlamlıdır. Böylece önce genel çizgileriyle o ülkenin ve değişik bölgelerinin veya sınıflarının pazar potansiyeli belirlendikten sonra ilgili tüketicilerin sa-

(8) Isaiah A. Litvak and Peter M. Banting, «A Conceptual Framework for International Business Arrangement», «Contemporary Marketing Research», içinde Editör Norman A. P. Govoni, General Learning Co., Morristown, New Jersey, 1972, sh. 488-490.

(9) Bu tanımlama yapılırken Amerikan Pazarlamacılar Birliği'nin tanımından yararlanılmıştır. Bakınız: «Marketing Definitions, Glossary of Marketing Terms», Compiled by Ralph S. Alexander and the Committee on Definitions of the American Marketing Association, Chicago, Illinois, 1960, sh. 15.

(10) Reed Moyer, «International Market Analysis», Journal of Marketing Research, Vol. V, No. 4, November 1968, sh. 354.

tınalma olanakları ulusal pazarda kullanılan yöntemlerle saptanabilir. Basit bir yol, o ülke ve ülkenin bölümleri için satınalma gücü indeksleri hesaplamaktır. Tüketim malları için yaygın kullanılan bir indeks nüfusa 2, satınalma gücüne 5 ve o daldaki perakende satışlara 3 ağırlık veren bir indekstir (11). Böylece indeksin yüksek olduğu ülke ve/veya bölümler satış potansiyeli daha olumlu olarak değerlendirilecektir. Farklı mal ve hizmetler için o mal ve hizmetlerin satınalınmalarına uygun değişkenlerden ve değişken ağırlıklarından oluşan indeksler geliştirilebilir (12).

Böylece yeterli satış potansiyeline sahip ülkeler ve bölümler belirlenir. Böyle bir belirleme yapılırken başta gelir esnekliği olmak üzere fiyat ve çapraz esnekliklerinden yararlanmak bu aşamada ve pazarlama programı saptanırken faydalıdır. Satış potansiyelinin sayısal olarak ülke veya herhangi bir pazar bölümü için saptanabilmesi için satış tahmininde kullanılan yöntemlerden yararlanmak gerekir. Tahminin yapılacağı zaman süresi, amaçlanan doğruluk derecesi, mali ve teknik olanaklar ve tahmin için gerekli zaman, kullanılacak tahmin yöntemi belirlenmede etken olacaktır. Genellikle kısa (6 aya kadar) ve orta (6 ay ile 2 yıl) dönemli tahminler daha geçerli sonuçlar verecektir. Zamanı değişken olarak kabul eden analizler için de trend analizleri, Box-Jenkins ve X-11, nedensel yöntemler içinde ise regresyon modeli, ekonometrik model ve girdi-çıkıtı modeli en iyi sonuçları veren analiz ve yöntemlerdir (13). Ancak bu model ve yöntemlerin kullanılması için gerekli veriler bir çok geri kalmış ve gelişmekte olan ülkelerde geçerli bir biçimde elde edilemeyebilir. Bu koşulda daha basit ancak daha az yanıltıcı sonuçlar verecek yöntemler benimsenmelidir. Örneğin; geçmiş gelişmesi benzer olan ülkeler incelenerek ilgili ülke için bazı sonuçlar çıkarılabilir (14).

Yukarıda kısaca belirtilen doğrultu-

da ilgili ülke veya bölümlerin şu andaki ve gelecekteki pazar potansiyelleri geçerli ve güvenilir araştırmalarla tahmin edildikten sonra dışsatım yapmayı düşünen ülke, malların ilgili pazarlardaki paylarının ne olabileceğini tahmin etmelidir. Potansiyel pazar ve pazar payı açısından olumlu sonuçların alındığı pazarlar için başabaş ve yatırımın kârlılığı gibi işletme analizleri yapılarak uygun pazarlar veya pazar bölümleri

- (11) Satınalma gücü indeksi «Sales Management Buying Power Index», A.B.D. ve diğer gelişmiş ülkelerde yaygın olarak kullanılmaktadır. Endüstri malları için alıcı kuruluşların iriliğini esas alan indeksler kullanılabilir. Bakınız: Richard R. Still and Edward W. Cundiff, «Sales Management», Prentice-Hall, Inc., Englewood Cliffs, New Jersey, 1969, sh. 449.
- (12) J. W. Thompson firması batı Avrupa ülkelerinin pazar potansiyellerini değerlemek amacıyla çoklu bir indeks kullanmaktadır. Bu indekste nüfus, milkare başına nüfus, dışalım ve dışsatım değerleri, özel tüketim, harcamalar, kullanılan otomobil, radyo ve telefon sayısı eşit ağırlıklarla yer almaktadır. Bakınız: Reed Moyr, op. cit., sh. 359.
- (13) Bu analiz ve yöntemlerle ilgili daha ayrıntılı bilgi için bakınız: Kemal Kurtuluş, «Satış Tahminleri Konusunda Bazı Görüşler», Pazarlama Dergisi, Aralık 1977, Yıl 3, Sayı 2, sh. 5-12.
- (14) William Copulsky, «Forecasting Sales in Underdeveloped Countries», Journal of Marketing, Volume 23, July 1959, sh. 37 ve Harper W. Boyd, Jr., Ronald E. Frank, William F. Massy, and Mostafa Zoheir, «On the Use of Marketing Research in the Emerging Economies», Journal of Marketing Research, Volume 1, November 1964, sh. 20-23.



belirlenmelidir. Bundan sonra belirlenen pazarlara nasıl dışsatım yapılacağı saptanmalıdır. Dolaysız veya dolaylı dışsatım yanında lisans verme, kontratlı üretim, know-how kontratı veya ortak üretim, montaj veya tüm üretimi kapsayan direkt yatırım veya çok uluslu pazarlama seçeneklerinden biri dışsatımcı ülke tarafından dışsatım yapılacak ülkeye girme politikası olarak seçilir (15). Bilindiği gibi ülkemiz dışsatımının çok büyük bir bölümü, hatta hemen hemen tamamı dolaylı ve dolaysız dışsatım yoluyla yapılmaktadır. Dışsatım yapacak ülkenin amaçlarına ve kaynaklarına uygun dışsatım seçeneği belirlendikten sonra yapılacak iş, dışsatımın yapılacağı ülke veya bölümünde uygulanacak en uygun pazarlama programını veya bileşenini belirlemektir .

#### Uygun Pazarlama Programının Saptanması :

Dışsatımın yapılacağı ülke veya bölümler belirlendikten sonra ilgili mal veya hizmetin ne tür bir pazarlama programıyla pazarlanacağını saptanması gerekir. Böylece mal veya hizmetin fiziksel ve sembolik niteliklerinin, mal veya hizmetin birim satış fiyatının, mal veya hizmetin alıcılara nasıl duyurulacağı ve çekici hale getirileceğinin mal ve hizmetlerin onlara nasıl ulaştırılacağına, ödeme koşullarının ve satış sonrası hizmetlerinin ne olacağını en uygun (optimum) biçimde ve zamanlamayı da kapsayacak şekilde bir program içeriğinde belirlenmesi zorunluluğu vardır (16). Kısaca belirtilirse, dışsatımın yapılacağı ülke pazarlarına ne zaman, ne şekilde ve pazarlama işlevlerinin nasıl bir karışımı ile girileceğinin dikkatli bir biçimde saptanması gerekir. Ülkenin olanaklarının ve ekonomik hedeflerinin ışığında dışsatımın yapılacağı ülke veya bölümlerin belirtilen niteliklerini göz önünde tutarak pazarlama eylemleri belirlenmelidir. Dış-

satımına ilişkin pazarlama programında her bir pazarlama işlevi ile ilgili kararlar alınırken aşağıda belirtilen noktalar gözden uzak tutulmamalıdır.

Herşeyden önce dışsatımın yapılacağı ülke pazarının niteliğine ve niceliğine uygun mal ve hizmetlerin üretilmesi gerekir. Böylece iç pazarda satan bir malın dış pazarlarda da satacağını sanmak büyük bir yanılıdır (17). İlgili dış pazardaki tüketicilerin gereksinme ve isteklerine uygun fiziksel nitelikte (kimyasal bileşimde, standartta ve biçimde), kalitede, uygun ambalajda ve uygun miktarda mal ve hizmetlerin üretilmesi hayati önem taşır. Böylece ülkenin koşullarına uygun, eski fakat belirli ölçüde değiştirilmiş veya tümüyle yeni mamuller geliştirilmelidir. Yeni mamul geliştirme sürecine uygun olarak sistematik bir biçimde yeni mamuller geliştirebilmek ve mevcut mamulleri periyodik olarak değerleyebilmek için sistematik olarak araştırmalar yapılmalıdır (18). Bu araştırmaların sonuçlarına göre eski mamullerden başarısız olan-

(15) Bu seçeneklerle ilgili daha ayrıntılı bilgi için bakınız: Philip Kotler, op. cit., sh. 856-861.

(16) David Carson, «International Marketing - A Comparative Systems Approach», John Wiley and Sons, Inc., New York, 1967, sh. 387.

(17) Michael J. Thomas, «Product Planning for Export Markets» «International Marketing Management», içinde Editör: Michael J. Thomas, op. cit., sh. 345.

(18) Yeni mamul geliştirme sürecinin pazarlama açısından ele alınması ile ilgili olarak bakınız: Kemal Kurtuluş, «Pazarlama Açısından Yeni Mamul Geliştirme Süreci», Sevk ve İdare Dergisi, Temmuz 1975, sh. 19-24.

larının üretiminden vazgeçmek veya bu mamullerde bazı değişiklikler yapmak ve/veya yeni gereksinme ve isteklere uygun, yeni mamüller geliştirmek gerekir. Ülkemiz açısından dışsatımı yapılan ve ya yapılabilecek olan mal ve hizmetler için bu tür araştırmaların yapılması ve araştırmaların bulguları doğrultusunda önlemlerin alınması önemli katkılar yapabilecek niteliktedir. Malın bizzat kendisi yanında ambalajının, malla birlikte sunulan hizmetlerin ve garantilerin, el kitaplarının, bakım ve servisinin, ödeme koşulları ve dağıtımının da önemli olduğunu tekrar vurgulamak gerekir.

Uygun mal ve hizmetler geliştirildikten sonra bu mal ve hizmetlerin alıcılara en etkin bir biçimde ulaşmasını sağlayacak dağıtıma ilişkin kararların alınması gerekir. Böylece dışsatımı yapacak ülkeden satışın yapılacağı pazarlara ulaşıncaya kadar gerek uluslararası gerekse ulusal düzeyde hangi dağıtım kanallarının kullanılacağı ve taşıma, depolama ve bunlara ilişkin bilgi sisteminin nasıl geliştirileceğinin ayrıntılarıyla belirlenmesinde yarar vardır. Bu nedenle önce ülkenin veya firmanın amaç ve kaynaklarına uygun uluslararası ve ulusal dağıtım kanalı seçeneklerinin saptanması gerekir. Böyle bir saptamanın sağlıklı bir biçimde yapılabilmesi için bu konuda geçerli ve güvenilir verilere gereksinme vardır. Dağıtım sistemlerine ilişkin inceleme ve araştırmalar bu konuda başvurulacak en uygun kaynaklardır. Özellikle dışsatımın yapılacağı ülke veya bölümlerdeki dağıtım işlevlerinin nasıl yerine getirildiğinin çok iyi saptanması gerekir. Çünkü uluslararası düzeyde yapılan karşılaştırmalı pazarlama araştırmaları farklı ülkelerde çok değişik dağıtım sistemlerinin var olduğunu ortaya koymuştur (19). Ülkemiz açısından dışsatımda kullanılacak dağıtım sisteminin, bu sistemi oluşturan dağıtım kanallarının ve her bir kanalın her düzeyindeki araçların iyi seçilmesi hayati öneme sahiptir. Bazı firmalarımızın reka-

betlerini dışsatım yaptıkları ülkelerdeki dağıtıcılar üzerinde birbirlerinin aleyhlerine gerçekleştiği ve bunun sonucunda ülkemizin önemli zararlar gördüğü bilinmektedir.

Uygun mal ve hizmetler ve bunların el değiştireceği uygun dağıtım sistemleri belirlendikten sonra ilgili mal ve hizmetlerin en uygun fiyatlarla pazara sunulması gerekir. En uygun fiyat belirlenirken fiyat üzerinde etkili olan değişken ve sabit maliyetlerin düzeyini, talep ve rekabet koşullarını, fiyatın psikolojik yönünü, talep, gelir ve çapraz esnekliklerini içeren değerlemeler yapılmalıdır (20). Değişkenleri içeren ayrıntılı ve güvenilir çalışmalar yapılmadan fiyat etmenini dışsatım yapan ülkenin çıkarlarına uygun bir biçimde kullanmak olanaksızdır. Çoğu zaman dış pazarlarda başarılı olmak için fiyatları düşürmenin en uygun yol olduğu sanılmakta ve bunun da kolay yolu olan dışsatımı ülkenin para değerinin düşürülmesi yani devalüasyon yoluna başvurulmaktadır. Ancak bu yol, çoğu kez dışsatımda başarılı olmaya yetmemektedir. Bunun başlıca nedenleri, üretim yetersizliği, talebin fiyattan her zaman yeterli ölçüde etkilenmemesi, başka bir deyişle talebin fiyat esnekliğinin yeterince yüksek olmaması, esneklik yeterince yüksek olsa dahi talebin fiyat dışında pazarlama de-

- (19) Bazı Batı ve Doğu Avrupa, Orta Doğu, Afrika, Asya, Avusturalya ve Güney Amerika ülkelerindeki pazarlama ve dağıtım sistemleriyle ilgili olarak bakınız: Montrose S. Sommers and Jerome B. Kernan, «Comparative Marketing Systems-A Cultural Approach», Meredith Co., New York, 1968, Bölüm V.
- (20) Bu faktörlerin fiyatlandırmadaki yeri ve etkileri için bakınız: Kemal Kurtuluş, «Üretici Firma Açısından Fiyatlandırma», Muhasebe Dergisi, Yıl 2, Sayı 6, 1976, sh. 54-62.



gişkenleri başta olmak üzere bir çok de-  
ğişkene bağlı olmasıdır. Bu temel ne-  
denlerden ötürü ilgili mal ve hizmetle-  
rin aday ülkelerdeki talep yapılarının  
incelenmesi ve belirlenmesi gerekir. Ta-  
lep yapısı ve özellikle esneklikler dikkate  
alınarak uygun fiyat belirlenmeli ve  
periyodik olarak gözden geçirilmelidir.  
Özellikle ülkemiz gibi dış pazarlara açıl-  
ma alışkanlığı yerleşmemiş ülkeler için  
bu tür bilgilere şiddetle gereksinim du-  
yulmaktadır. Bu yapılmadığında geriye  
en kolay yol olan devalüasyon kalmak-  
tadır ki, ülkemize bu kolay yolun dış-  
satım açısından neler kazandırdığı her-  
kesce bilinmektedir.

Uygun fiyatlar da belirlendikten  
sonra ilgili mal ve hizmetlerin seçilen  
ülke veya bölümlerde nasıl tutundurul-  
acağını saptamak gerekir. Başta reklam  
olmak üzere tüm tutundurma eylemleri  
hedef alınan pazarda en olumlu etkiyi  
yapabilecek bir biçimde planlanmalıdır.  
Pazarlama kökenli haberleşmelerin  
amaçlanan etkiyi yapabilmeleri için yö-  
netildikleri tüketicilerin niteliklerine  
uygun olarak geliştirilmiş olmaları ge-  
rekir. Bu nedenle ilgili pazarlarda kül-  
türel etmenler başta olmak üzere sosyo-  
lojik ve psikolojik etmenlerin belirlen-  
mesi ve buna göre tutundurma eylemle-  
rinin programlanmasında yarar vardır.  
Bu amaçla geçerli tutundurma araştır-  
maları yapıp bunların bulgularından  
yararlanılarak geliştirilen tutundurma  
programlarının ilgili ülkedeki reklam  
acentaları aracılığıyla uygulanmaları ge-  
rekir (21). Ülkemiz açısından dış pa-  
şarlarda tutundurma eylemlerinin yok  
denecek kadar az olduğunu, olanların  
da bilinçli bir biçimde oluşturulduklarını  
gösteren bir kanıtın ortada olmadığı göz-  
lemlenmektedir. Mal ve hizmet türlerine  
ve pazar koşullarına göre bileşimi fark-  
laştırılacak tutundurma eylemleri ulu-  
sal pazarda uygulanan esaslar göz önün-  
de tutularak planlanmalıdır.

Bu temel pazarlama işlevleri yanında  
dışsatımı yapacak ülkedeki dışsatıma

ilişkin yasal, bürokratik ve organizasyo-  
nel koşullar da önem kazanmaktadır. Ül-  
kemiz açısından özellikle bürokratik en-  
gellerin ortadan kaldırılması ve güçlü  
dışsatım kuruluşlarının gelişmemiş ol-  
ması önemli bir eksiklik olarak göze  
çarpmaktadır.

Tüm belirtilen önerilerin gerçekleştire-  
bilecek bilimsel bir organizasyonun  
dışsatımla ilgili bakanlıklar, DPT, üni-  
versiteler, IGM, ilgili Odalar gibi kuru-  
şular tarafından geciktirilmeden oluş-  
turulmasında sayılamayacak yararlar  
vardır.

### Sonuç ve Öneriler :

Bu yazıda dışsatımın önemi, dış pa-  
zarların incelenmesi ve pazar seçimi ve  
seçilen dış pazarlara uygun pazarlama  
programının geliştirilmesi konuları sis-  
tematik bir biçimde önce genel sonra  
da ülkemiz açısından incelenmiştir. Bu  
inceleme sonucunda şu noktalar saptan-  
mıştır.

1. Dışsatım, bir ülke ekonomisinin  
sağlıklı büyümesi ve gelişmesi için zo-  
runludur. Dışsatım düzeyinin, ekonomi-  
nin gerektirdiği dışalım, düzeyinde ol-  
ması önemlidir. Dış ticaret açıkları git-  
tikçe büyüyen ülkemizin dışsatım ola-  
naklarının kısa ve uzun dönemde bilim-  
sel ve sistematik bir biçimde ve çağdaş  
pazarlama anlayışının ışığında incelen-  
mesi ve değerlendirilmesi gerekmektedir.

2. Sık sık sözü edilen dışsatım se-  
ferberliğini başarılı bir şekilde uygula-  
yabilmek için dışsatım olanaklarını ül-  
keler düzeyindeki araştırmak ve kime;

(21) John K. Ryans, Jr. and James C.  
Baker, «World Marketing - A Mul-  
tional Approach», John Wiley  
and Sons, Inc., New York, 1967, sh.  
329.

neyi, ne kadar ve nasıl satacağımız sorularına geçerli ve güvenilir cevaplar aramak gerekir.

3. Dış pazarları değerlendirirken pazar fırsatı, siyasal istikrar, ekonomik kalkınma düzeyi, kültürel koşullar, yasal kısıtlamalar, coğrafi şartlar ve pazarlama koşulları ölçütleri dikkate alınmalıdır. Dış pazarları bu ölçütler açısından değerlendirebilmek ve ilk elemeyi yapabilmek için gerekli bilgi ve verilerin güvenilir kaynaklardan elde edilmesi gerekir. Ülkemizde bu tür değerlendirmeler yeterince ve uyumlu bir biçimde yapılmamaktadır.

4. İlk değerlendirmesi yapılan dış pazarların pazar potansiyellerinin ve bu potansiyel içinde bizim pazar yapımızın ne olabileceğinin tahmini, değerlendirmenin ikinci aşamasını oluşturur. Hata payı düşük tahminler yapılabilmesi için iki yılı aşmayan, uygun yöntem ve tekniklerin kullanıldığı ve verilerin güvenilir olduğu tahminlerden yararlanmak gerekir. Ülkemizde de bu tür ayrıntılı çalışmalar bildiğimiz kadarıyla yapılmamaktadır.

5. Pazar seçimi yapıldıktan ve bu pazarlarda pazar payının ne olabileceği belirlendikten sonra pazarın koşullarına uygun pazarlama programlarının geliştirilmesi gerekir. Böylece dışsatımı yapılıcak mal ve hizmetlerin fiziksel ve sembolik niteliklerinin, fiyatının, dağıtımının, ve tutundurulmasının ilgili pazar koşullarına uygun bir biçimde saptanması zorunludur. En azından mal ve hizmetlerin nitelikleri, pazar koşulları, esneklikler, amaç ve kaynaklarımızı içeren bir değerlendirme, belirtilen pazarlama işlevlerinin en uygunlarının saptanmasında gereklidir. Ülkemiz açısından böyle bir inceleme bir çok konuda olduğu gibi özellikle para değerinde yapılan avarlamaların ve değişikliklerin dışsatımımız üzerindeki etkilerini açıkça orta-

ya koyacaktır. Biz fiyat üzerindeki oynamaların talep üzerinde amaçlanan etkiyi yapmak için yeterli bir önlem olmadığı kanısındayız.

6. Tüm bu söylenenlerin yapılabilmesi için makro düzeyde, belirtilen türlerde geçerli ve güvenilir pazarlama araştırmalarına gereksinme vardır. Bu araştırmaların uyumlu bir biçimde yapılması veya yaptırılması için bilimsel yönü ağır basan belli bir organizasyona gereksinme vardır.

7. Dış pazarlardan alınan sonuçlara göre üretim yönlendirilmelidir. Böylece bazı eski malların üretimine devam edilirken bazılarının yerine yenileri geliştirilmelidir. Bu amaçla halen yürürlükteki teşvik uygulaması, saptanmış bulunan pazarlama programına göre yeniden düzenlenmelidir.

8. Önerilerin uygulanması için gerek kamu gerek özel kesim işletmecisi kuruluşlarının temsilcileri ile düzenli aralıklarla toplantılar yapılmalıdır. Bu toplantılarda uygulamaya ilişkin genel değerlendirmeler ve bilgi alış verişini başarı şansını arttırıcı bir rol oynayabilir.

9. Ayrıca iç pazarda başta ekonomi, maliye ve para politikaları olmak üzere tüm ekonomik konularda dışsatımı çekiçi kılacak önlemlerin alınması gereklidir. Bu açıdan, iç ve dış fiyatların denetlenmesi özellikle önemli olduğundan iç pazarda enflasyonun makul sınırların dışına taşmasını önlemek kaçınılmazdır.

10. Yukarıda belirtildiği biçimde soruna yaklaşılmadığı sürece alınan önlemlerin başarılı sonuçlar doğurması tesadüflere kalmaya mahkumdur. Ancak 20. yüzyılın ekonomik yaşamında, özellikle uluslararası düzeydeki ekonomik yaşamında tesadüflerin yeri olmadığını hepimiz bilmekteyiz.



# ÇELİK ENDÜSTRİSİ TAŞ.

Adres : Alibeyköy yolu üzerinde Silahtarağa - İstanbul

## İMALÂT VE SATIŞ PROGRAMI

CINSİ	KALİTE STANDARTLARI	ÖLÇÜLER (mm )		
		kalınlık	en	boy
Sıcak haddelenmiş Çelik Sac ve Levhalar	DIN 17100, ST-34-ST-42 SAE 1008, 1012, 1015	0,50-25	1000 1200 1500	Saciar istenen boyda Levhalar 1500-6000 boyunda
Yüksek Karbonlu Çelik Saclar	DIN 17100, ST-50-ST-70 SAE 1045	1-12	1000 1200	İstenilen boyda
Baklâvalı Saclar	Ticari Kalite	3/4 - 10.5/12	1000 1200	1800 - 3000
Gemi Levhaları	LRS Grade A LLOYD Sertifikalı	5 - 30	1500	6000
Soğuk haddelenmiş Saclar	DIN 1623, ST-10, ST-12 JIS : SPCC-SD	0.30 - 3	1000 1200	İstenilen boylarda
Silislî Motör ve Transformatör Sacları	DIN 46400 AISI JIS IV - 1.0 M-4 Z-9 IV - 1,45 M-5 Z-10 III - 2.3 M-15 H-10 iii - 2.6 M-22 H-14 I - 3.6 M-43 H-20 M-45 H-23 M-47 H-30 H-40	0.28 - 1	790 914 1000	..
Paslanmaz Krom ve Nikelli Saclar	SAE 304 316, 430	0.40 - 6	1000	..
210 Litrelik Yağ ve Gres Variller	A-1 Kalite, Soğuk çekme DKP Sacdan ünal Edilmektedir	1.00	İç Çap 571.5	Yükseklik 843

**Soğuk haddelenmiş, paslanmaz, silislî motör ve transformatör Sacları, her ende bant halinde dilinmiş olarak teslim edilebilir.**

Telefon : 24 18 26 (4 hat) 23 64 97 - 25 37 10 - 21 22 43  
Telgraf : Tofin - İstanbul Telex 22805 ceta tr

(İŞVEREN — 1593)

## Dünya'da Enflasyon

Prof. Dr. Nasuhi BÜRSAL  
(Ohio State Üniversitesi)  
Konuk Öğretim Üyesi)

Chicago Üniversitesi Ekonomi Departmanı Başkanı Prof. Arnold Harberger geçenlerde Ohio State Üniversitesinde enflasyon konusunda bir konferans verdi. Bu konferansta ileri sürdüğü ana fikirleri ve verdiği tabloları Dergimizin değerli okuyucularına kısaca nakletmekte yarar görüyorum.

Harberger Dünyada son yıllarda rastlanan enflasyon olaylarını ikiye ayırıyor:

1. Akut veya hızlı enflasyon
2. Kronik veya devamlı enflasyon

Chicago Okulunun klasik temsilcilerinden biri olan Harberger de enflasyonun temel nedeni olarak bütçe açıklarını ve bu açıkların neden olduğu para arzındaki artışları görüyor. Para miktarındaki artışlarda ise sadece Merkez Bankalarını değil, kredi hacmini aşırı derecede genişleten tüm bankacılık sistemini sorumlu tutmak gerektiğine dikkatleri çekiyor.

Kronik enflasyonun hâkim olduğu ülkeler Tablo 1'de toplanmıştır. Bunlarda uzun süre yılda ortalama % 20'nin biraz üstünde fiyat artışlarına rastlanıyor. Para arzındaki artış fiyat artışlarından daha hızlı bir tempoda seyrediyor. Bu gibi ülkelerdeki insanlar gelirlerini artan fiyat düzeyine uydurup, yeni bir denge sağlayabilme çabası içinde bulunuyorlar.

Hızlı enflasyonlu ülkeler Tablo 2 de yer alıyor. Bunlarda yıllık fiyat artışları % 80'nin üstünde ve para miktarlarındaki artışlardan daha hızlı bir tempoda seyrediyor.

Yukarıda sözü edilenlerin dışında kalan ülkeler «Sanayileşmiş» ve «Az gelişmiş» olarak iki gruba ayrılmış. Tablo 3'de yer alan sanayileşmiş ülkelerde 1952'den 1972 ye kadar % 6'yı pek aşmayan yıllık fiyat artışları ortalaması 1972'den sonra % 14'e yaklaşmış. Az gelişmiş ülkelerdeki gelişme de bundan çok farklı değil. Tablo 4'den görüldüğü gibi, 1972'den önce % 7'yi aşmayan ortalama fiyat artış hızı 1972'den sonra % 17'ye yaklaşmış.

Harberger'e göre, Dünya çapındaki enflasyonu harekete getiren sebeplerden biri Vietnam Harbi dolayısıyla dolar arzında meydana gelen artıştır. Son dönemde buna eklenen en önemli etken, rezervlerdeki hızlı artışlardır. Bu artışların büyük bir kısmı IMF'nin sağladığı özel çekiş haklarındaki genişlemeyle ilgili görünüyor. Bunların da en önemlisi petrole dayanan çekiş haklarıdır. Ayrıca Avrupa'da hızla genişleyen EURO-DOLAR piyasası para hacminin Merkez Bankalarının kontrolü dışına çıkmasına yol açmış bulunmaktadır.

Bu faktörler etkinliğini sürdürdüğü sürece, enflasyon birlikte yaşamaya alışılması gereken uluslararası bir sorun olarak görünüyor.



Tablo : 1

## KRONİK ENFLASYONUN ÖRNEKLERİ

Ulke	Dönem	Ortalama Yıllık Artış Hızları	
		Tüketici Fiyatlarında (1)	Para Arzında (2)
Arjantin	1949—74	27%	29%
Brezilya	1957—76	35%	42%
Şili	1952—70	32%	38%
Uruguay	1958—65	26%	34%

Kaynak : IMF, International Financial Statistics, 1977 Supplement.

(1) Temel veriler aylık fiyat düzeylerinin yıllık ortalamalarıdır.

(2) Temel veriler yıl sonu para arzı rakamlarıdır.

Tablo : 2

## AKUT ENFLASYONUN ÖRNEKLERİ

Ülke	Dönem	Ortalama Yıllık Artış Hızları	
		Tüketici Fiyatlarında (1)	Para Arzında (2)
Arjantin	1974—76	293%	262%
Bolivya	1952—59	117%	100%
Endonezya	1965—68	306%	223%
Güney Kore	1950—55	102%	101%
Paraguay	1951—53	81%	54%
Şili	1971—76	273%	231%
Uruguay	1965—68	95%	66%
Uruguay	1971—74	83%	63%

Kaynak : IMF, International Financial Statistics, 1977 Supplement.

(1) Temel veriler aylık fiyat düzeylerinin yıllık ortalamalarıdır.

(2) Temel veriler yıl sonu para arzı rakamlarıdır.

Tablo . 3

**SANAYİLEŞMİŞ ÜLKELER ORTALAMA ENFLASYON HIZLARI**  
(Yılda %)

	1952—67	1967—72	1972—76
A.B.D.	1.5	4.6	9.5
Almanya	1.9	3.5	6.1
Avustralya	2.5	4.3	13.2
Avusturya	3.1	4.3	8.2
Belçika	1.9	4.0	10.3
Danimarka	3.9	6.1	11.0
Fransa	3.7	4.7	10.5
Hollanda	3.0	6.0	9.2
İngiltere	2.8	6.6	16.4
İsveç	3.5	5.1	9.2
İsviçre	2.1	4.3	6.7
İtalya	3.1	3.9	15.9
Japonya	4.3	5.9	13.9
Kanada	1.7	3.9	9.2
Norveç	3.3	6.1	9.4
Yeni Zelanda	3.2	6.6	12.7
Medyan	3.0	4.6	9.9
Gözlemlerin % 80 inin dağılımı	1.7—3.7	3.9—6.1	8.2—13.9



Tablo : 4

SEÇİLMİŞ BAZI AZ-GELİŞMİŞ ÜLKELERDEKİ ORTALAMA  
ENFLASYON HIZLARI

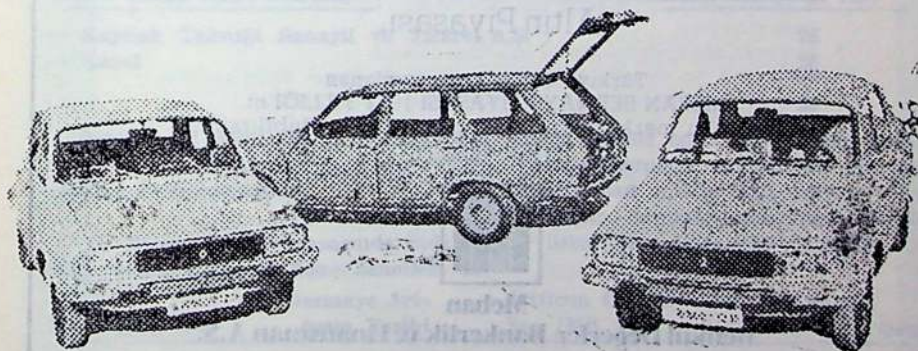
(Yılda %)

	1952—67	1967—72	1972—76
Dominik Cumhuriyeti	0.8	3.4	12.6
Ekvator	2.2	6.4	15.5
El Salvador	1.4	1.5	12.2
Filipinler	2.7	8.5	14.2
Guatemala	0.6	1.3	13.6
Haiti	1.8	3.3	15.7
Hindistan	4.8	3.7	9.9
Honduras	1.3	2.9	7.3
İran	4.7	4.3	12.0
Irak	0.5	4.2	8.2
İspanya	6.3	5.9	15.4
Jamaika	2.8	6.9	18.3
Kosta Rika	1.8	3.8	16.2
Malaysia	-0.2	3.2	8.6
Meksiko	4.3	4.4	16.6
Mısır	1.4	3.3	8.8
Morokko	2.7	2.5	9.5
Nijerya	3.4	8.3	18.1
Pakistan	3.8	4.0	19.2
Panama	0.3	2.7	7.7
Portekiz	2.4	8.8	18.5
Sri Lanka	0.9	5.6	7.4
Sudan	2.7	3.9	16.4
Suriye	0.9	2.7	16.5
Tayland	2.7	2.2	10.7
Tayvan	6.7	4.4	14.5
Trinidad ve Tobago	2.4	5.2	16.0
Venezuela	0.9	2.5	7.5
Medvan	2.3	3.8	13.9
Gözlemlerin % 80'inin dağılımı	0.8—4.8	2.2—6.9	7.4—16.5

# Üç değişik model... Sizin için!

**RENAULT** 

Yetkili Satıcılarında





# MEBAN

## Sermaye Piyasası

### 1977 Yılı

Hisse senetleri piyasada en çok  
sirküle eden 50 Şirketin  
son 5 yıllık faaliyet sonuçları.

Son üç yıllık hisse senedi fiyat grafikleri.

Son üç yıllık dönem içinde  
hisse senedi fiyatlarında  
meydana gelen değişimlerin nedenleri.

Geçmiş yıllarla mukayeseli olarak  
1977 yılında sermaye piyasasında  
meydana gelen gelişmeler.

Altın Piyasası.

Türkiye'de ilk kez yayınlanan  
MEBAN SERMAYE PIYASASI 1977 YILLIĞI'ni  
Meban'ın merkez ve şubelerinden temin edebilirsiniz.  
Fiyatı: 250 TL



**Meban**  
**Menkul Değerler Bankerlik ve Finansman A.Ş.**

**İstanbul :**  
İstiklâl Caddesi  
Odakule İş Merkezi Kat: 17  
Beyoğlu - İSTANBUL  
Tel. : 43 09 32 - 44 28 36  
45 17 65 - 45 64 20

**Ankara :**  
Gazi Mustafa Kemal Bulvarı  
İştâş Han, 8/10  
Yenişehir - ANKARA  
Tel. : 17 42 66 - 25 29 82  
18 57 18

**İzmir :**  
Cumhuriyet Bulvarı  
1378 Sokak, 4/4  
Alsancak - İZMİR  
Tel. : 14 71 45  
14 01 64

# Sermaye Piyasası

## Nerededir, Nereye Gidiyor ?..

Doç. Dr. Ünal BOZKURT

★ Sermaye piyasasındaki durgunluk, geçtiğimiz ay içinde de etkisini sürdürmüştür. Bu durum, özellikle ikincil hisse senedi piyasasında daha belirgin olarak görülmüş, Dergimize ait hisse senedi fiyat indeksi bir önceki aya göre % 5,46 azalarak 135.39'a düşmüştür. İndeks değerindeki azalış, geçtiğimiz ay içinde 14 hisse senedinden 13'ünün fiyatlarındaki düşmeden ileri gelmiştir. Buna karşılık, Temmuz ayı içinde sadece bir hisse senedinin fiyatında yükselme görülmüştür.

Sermaye piyasasındaki bu durgunluk, daha önceki sayılarımızda belirttiğimiz gibi, ekonominin genel durumu, para darlığının had safhaya varması, döviz darboğazı gibi nedenlerden ileri gelmektedir. Genellikle yaz aylarında mevsimlik nedenlerle sermaye piyasasındaki durgunluk içine girdiği ve şir-

ketlerin kâr dağıtımlarını gerçekleştir- dikleri düşünülürse, hisse senedi fiyatlarındaki yükseliş bu aylarda tek bir et- mene, sermaye arttırmaları nedeniyle rüçhan haklarının kullanılmasının sağ- ladığı prime bağlı kalmaktadır. Bu yıl içinde, yukarıda belirtilen nedenlerden dolayı sermaye arttırmalarının az olma- sı ve/veya piyasada bu konuda bekle- yişlerin olmaması, sirkülasyonu engel- lemekte ve durgunluğu sürdürmekte- dir.

★ Tahvil piyasasında, faiz hadleri- nin yükseltilmesi, kuruluşların tahvil ihraçlarını hızlandırmış ise de satış güç- lükleri nedeniyle geçtiğimiz ay içinde ihraçlarda bir düşme görülmüştür. Ni- tekim 20 Temmuzdan bu yana (20 Ağus- tosa kadar) sadece 50 milyon TL'lık tah- vil ihraç edilmiştir.

### Tahvil İhraç Eden Kuruluş

### Miktar (Milyon TL.)

— Kaynak Tekniği Sanayi ve Ticaret A.Ş.	25
— Kavel	25
	50

Böylece bu yılın ilk 8 ayında ihraç edilen tahvil tutarı 833.5 milyon TL'na ulaşmış bulunmaktadır.

★ Hisse senedi piyasasında indeksi- mize dahil olan ve hisse senetleri pi-

yasada sirküle eden şirketlerden sadece 7 tanesi sermaye artırımına gıtmışler ve artırılan miktar 830 milyon TL'na ulaşmıştır. Sermaye arttırmaları, şirket- ler itibarıyla aşağıda gösterilmiştir.

Kuruluşun Adı	Sermaye Art- tırım Tarihi	Arttırım Önceki Ser. (Mil. TL.)	Arttırım Sonr. Ser. (Mil. TL.)	Oranı
— Rabak	17.3.1978	210	280	% 30
— Otosan	22.3.1978	90	270	% 300
— T. Şişe Cam San.	27.3.1978	100	200	% 100
— T. Demir Döküm	30.3.1978	102	153	% 50
— Çelik Halat	28.6.1978	54	108	% 100
— Kordsa	24.7.1978	150	225	% 50
— Lassa	24.7.1978	900	1200	% 33.3

sermaye piyasasında bilirkişi



**mentas**

## 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. Mentas bilir bunu.

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

### KURULUŞLAR:

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

### TASARRUF SAHİPLERİ:

- \* Tasarruflarınızı yönetmek 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 bilirkişi,"

**mentas**  
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



Sıra No.	KURULUŞUN ADI	KAYITLI SERMAYE (000 TL)	TAKVİM YILI KARI (000) TL.			DAĞITILAN KAR PAYI (%)			PIYASA FİYATI (TL)			
			1975	1976	1977	1975	1976	1977	AGUSTOS 1977	HAZİRAN 1978	TEMMUZ 1978	AGUSTOS 1978
1	AKÇİMENTO	105.000	24.300	47.300	58.000	23,00	20,00	25,00	1700	1.800	1.750	1650
2	ALTAŞ	30.000	8.215	13.400	21.900	15,00	15,00	20,00	1700	1.750	1.700	1600
3	ANADOLU CAM	350.000	198.000 <sup>2)</sup>	17.000	(80.000)	-	-	-	900	2.000	1.800	1500
4	AROMA	45.000	10.210	617	45.000	16,00	-	30,00	1300	1.250	1.650	1500
5	ASLAN (EŞKİNCİ)	207.000	5.417	2.500	10.100	-	-	4,87	625	825	825	800
6	BİÇFAŞ	200.000	17.195	63.000	50.000	40,00	40,00	30,00	3150	2.700	2.500	2300
7	BALÇIŞ	103.000	10.500	1.800	3.300	12,00	-	-	610	650	650	650
8	BALIKANADOLU ÇİM	25.000	-	-	49.800	12,50	10,00	35,00	1100	2.100	2.300	2100
9	BURSA ÇİMENTO	63.000	-	21.309	56.600	-	20,00	43,75	1700	2.300	2.300	2300
10	ÇELİK HALAT	58.000	-	-	72.500	25,00	30,00	35,00	3200	5.750	5.300	5000
11	ÇİMSA	100.000	25.125 <sup>1)</sup>	11.858	71.000	-	-	12,00	1075	1.400	1.400	1400
12	ÇUKUROVA ELEKTRİK	400.000	172.685	210.000	239.100	37,50	25,00	50,00	1800	2.200	2.100	2100
13	ECZACIBAŞI Yat. H.	180.000	15.449	21.182	33.000	17,50	19,00	20,00	1050	1.050	1.050	1350
14	EĞE GÜBRE	200.000	-	-	1.500	-	-	-	-	1.400	1.300	1300
15	GÜBRE FAB.	400.000	148.858	110.000	38.700	36,75	28,52	16,75	2400	1.500	1.500	1700
16	GOOD-YEAR	870.000	-	40.000	21.000	-	30,00	30,00	2400	1.500	1.500	1500
17	HEYTAS	400.000	41.319	26.148	30.200	37,92	25,00	20,00	1250	1.900	1.900	1950
18	İŞBANKASI	400.000	320.373	323.815	630.700	164,70	201,50	231,50	17500	16.000	16.000	16000
19	İZOCAM	33.700	-	26.200	34.000	60,00	20,00	40,00	5000	8.500	8.500	8500
20	KARTONKAN	70.000	34.937	35.600	83.400	30,00	35,00	10,00	3550	4.700	5.000	5000
21	KAY	30.000	8.113	12.452	30.400	17,50	23,60	50,00	3100	4.350	4.350	4350
22	KOÇ HOLDİNG	300.000	807.333	247.000	412.600	20,00	20,00	25,00	1900	1.850	1.700	1700
23	KOÇ YATIRIM	400.000	104.467	116.000	125.300	17,50	19,00	20,00	1100	1.200	1.050	950
24	KORDSA	150.000	47.120 <sup>1)</sup>	83.000	79.600	-	15,00	30,00	3100	3.500	3.600	3700
25	KORUMA TAPIM	105.000	96.493	21.600	59.000	25,00	35,00	35,00	2300	3.000	2.900	2800
26	LASSA	930.000	-	-	(24.000)	-	-	-	1400	1.300	1.100	1000
27	MAKİNA TAKİM	25.000	23.196	30.065	23.200	35,00	35,00	35,00	5200	2.000	2.000	2000
28	MENSUCAT SANTRALİ	81.000	31.819	26.800	200.800	25,00	10,00	25,00	1750	2.400	2.400	2000
29	NASAŞ	195.000	65.006	106.000	124.000	20,00	20,00	25,00	2250	2.300	2.300 <sup>1)</sup>	2300
30	NUH ÇİMENTO	71.500	35.905	16.800	119.600	25,00	25,00	62,50	2600	5.000	5.000	5000
31	OLMUŞ	150.000	53.696	46.800	69.700	25,00	25,00	30,00	2850	3.200	3.200	3200
32	OTOSAN	90.000	-	-	212.000	52,00	77,20	130,00	-	2.000	2.000	2000
33	PİLSAŞ	100.000	12.200	2.600	40.000	14,00	15,00	20,00	2400	1.500	1.600	1600
34	PLASTİFAY	18.300	12.227	21.779	25.000	20,00	30,00	30,00	2750	3.350	3.350 <sup>1)</sup>	3350
35	POLYLEN	115.000	25.300	26.800	65.700	20,00	20,00	35,00	1600	3.100	3.100	3100
36	RABAŞ	210.000	65.000	98.500	137.300	33,75	35,00	35,00	3000	2.900	2.500 <sup>1)</sup>	2500
37	SAPKUYSAN	150.000	-	-	135.000	20,00	20,00	50,00	2400	4.300	4.300	4300
38	SIEMENS	20.000	29.128	45.900	(9.700)	25,00	30,00	-	2750	2.650	2.500	2500
39	SİFAŞ	108.000	29.000	43.925	88.500	20,00	25,00	30,00	2400	3.600	3.000	3000
40	SUNTA	40.000	46.819	45.100	80.300	40,00	40,00	40,00	3800	5.000	4.500	4500
41	ŞİŞE CAM	200.000	32.900	64.800	178.800	15,00	22,00	30,00	1800	3.500	3.300	3300
42	TRANSÜRK Hal.	300.000	33.795	33.317	46.000	18,00	19,00	20,00	1250	1.300	1.300	1300
43	T. BENİR DÖKÜM	102.000	(31.499)	27.900	61.600	30,00	15,00	15,00	2600	2.600	2.600	2400
44	UNROYAL	150.000	(44.397)	38.558	34.900	18,75	15,00	17,00	1700	1.700	1.400	1400
45	YAPI ve KREDİ BANKASI	600.000	219.291	257.600	310.900	20,00	25,00	20,00	5000	4.000	3.500	3300

Not: 1) Parenhez içindeki rakamlar zarar, (kz) kümülatif zarar göstermektedir.  
2) (\*) kupon kullanılabilir tarihlerdir.

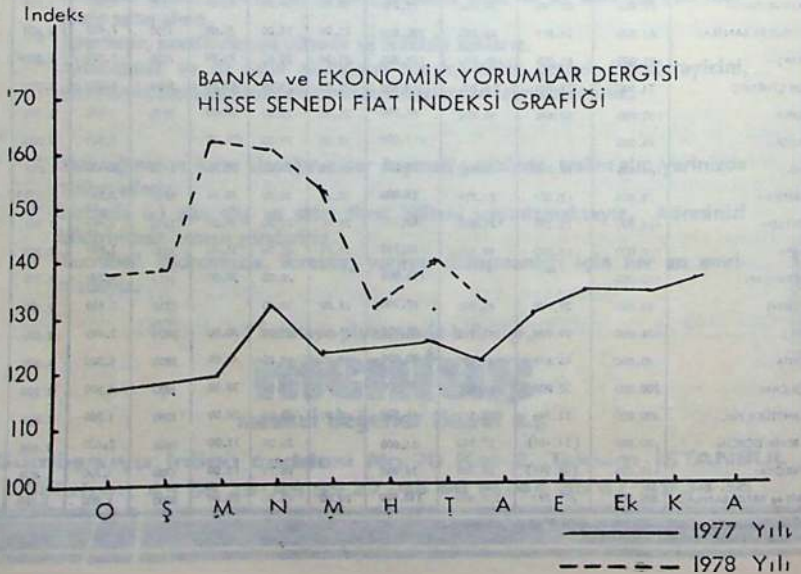
★ İlk 8 aylık dönemde 4 şirket ya aşamasında halka açılmıştır. Bu şirket- kuruluş anında veya sermaye artırımları aşağıda gösterilmiştir:

Kuruluşun Adı	Sermaye Milyon TL.)	Halka Açılan Miktar (%)
— Burtrak Burdur Traktör ve Önyükleyici San. ve Tic. A.Ş.	300	% 25
— Çukurova Kimya Endüstrisi A.Ş.	100	% 11
— Eltuğ Elbistan Tuğla San. ve Tic. A.Ş.	30	tamamı
— Tüpko Tüp ve Komponent San. ve Tic. A. Ş.		

Böylece halka açılan sermaye miktarı hamiline yazılı olarak ihraç edil- ri 128 milyon TL. olup, halka satılması- miştir. na karar verilen hisse senetlerinin ta-

**Banka ve Ekonomik Yorumlar İndeksi**  
(Ocak 1974 = 100)

Aylar	1975	1976	1977	1978
Ocak	95.26	118.85	118.91	142.21
Şubat	96.11	118.57	120.82	144.09
Mart	96.67	121.11	123.65	166.76
Nisan	97.86	125.34	136.12	166.05
Mayıs	97.23	118.00	127.26	159.26
Haziran	96.37	119.13	128.05	134.53
Temmuz	94.58	119.81	128.22	143.21
Ağustos	96.33	124.15	125.56	135.39
Eylül	98.65	126.02	134.48	
Ekim	101.24	137.81	139.11	
Kasım	104.46	119.19	139.00	
Aralık	109.20	117.44	141.93	





SIZE HİZMET BİZİM GÖREVİMİZ  
SIZE HİZMET BİZİM ZEVKİMİZ

**ANADOLU  
BANKASI**



# dededen toruna şampiyon traktör International

## 444 ve 654 S

### Anadolu toprakları için en uygun 2 model

Anadolu toprağı gibi güçlü, Anadolu çiftçisi gibi çalışkandır INTERNATIONAL Traktörleri. Dünyaca bilinen erişilmez teknik özelliklerini verir çiftçimizin hizmetine, kolaylaştırır işini, arttırır bereketini, çoğaltır gelirini...  
Edirne'den Ardahan'a yayılan geniş servis örgütü ile tüm çiftçimizin göz bebeğidir.



**BOL YEDEK PARÇA  
YURT ÇAPINDA SERVİS...**

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

4. LEVENT İSTANBUL

Tel: 64 49 90 - 64 49 91 - 64 00 69

Telex: 22539 Mat tr.



**TEKNİK ÖZELLİKLER ;**

**Model 654 S**

- 1H 4 Silindirli, 4 zamanlı Dizel Motor
- Azami güç 66 HP
- Motor devri 2180 d/dak
- 70 lt. kapasiteli yakıt deposu ve teçhizat

**Model 444**

- 1H 4 Silindirli, 4 zamanlı Dizel Motor
- Azami güç 45 HP.
- Motor devri 2100 d/dk.
- 45 lt. kapasiteli yakıt deposu ve teçhizat

# İşçi döviz gelirlerinin gelişme eğilimi ve alınabilecek önlemler

GİRİŞ :

Dr. Emin ÇARIKÇI\*

Batı Avrupa'nın endüstrileşmiş ülkelerindeki işgücü açığının 1960'lardan başlayarak, Güney Avrupa ve Kuzey Afrika'nın gelişmekte olan ülkelerinden karşılanması gayretine Türkiye de dahil edilmiş ve ülkemizden Batı Avrupa'ya işgücü akımı 1973 yılı sonuna kadar, yıllar itibariyle, giderek artış göstermiştir. 1974 yılında özellikle Batı Avrupa ülkelerini etkileyen ekonomik kriz sonucunda ekonomik durgunluk baş göstermiş, bunun doğal bir sonucu olarak kitlenin halinde işçi dönüşleri beklenirken bu durum gerçekleşmemiştir. Nitekim, 1977 yılı için Türkiye'nin ülke dışındaki çalışma Müşavirlik ve Ataşeliklerinden alınan bilgilere göre Haziran 1977 sonu itibariyle dışarıdaki işçilerimizin sayısı 723 bindir. İş ve İşçi Bulma Kurumu kaynaklarına göre ise aynı dönemde 850 bin yurttaşımız çalışmak üzere ülke dışına gitmiş olduğu öğrenilmiştir. Bu işçilerin dörtte üçünün Batı Almanya'da çalışmakta olduğu belirtilmektedir (1).

1974 yılından itibaren işçi ithal eden ülkelerin işçi göçünü kısıtlamaları yurtdışındaki işçilerimizin sayısında beklenenden daha az bir azalmaya yol açmıştır. Bu durumun nedenleri ise bir taraftan yabancı işçilerin ikamesi güç bir emek türü olması, öte yandan çalışma çağına giren Türk işçi çocuklarının Türkiye'ye kesin dönüş yapanların büyük bir bölümünün yerini almasıdır.

Batı Almanya İşçi Bulma Kurumu kaynaklarına göre, 1976 yılı ortasından

1977 yılı ortalarına kadar yabancı işçilerin istihdamındaki azalış yüzde olarak şu şekilde gösterilmektedir. Azalma oranları İspanyollarda % 9.6, Yunanlılarda % 9.1, Portekizlilerde % 5.4, Yugoslavlarda % 3.3, Türklere ise yalnızca % 1.9 olmuştur (2). Öte yandan, 30.6.1977 itibariyle Batı Almanya'da çalışmakta olan işçilerimizin sayısı 517.5 bin olup, işsiz Türklere ise diğer yabancılara kıyasla en az düzeyde bulunmakta ve sayısının 30 bin dolayında olduğu tahmin edilmektedir (3).

Batı Almanya'da 1965'den beri «döğurganlık oranı»nın düşmesi sonucu çalışmaya giren (15-65 yaş arası) nüfusta bir azalma ortaya çıkmıştır. Bu

(\*) Hacettepe Üniversitesi, İşletme Yönetimi Bölümünde Öğretim Görevlisi; Ekonomiden M. A. Clark University, U.S.A.; PhD New School For Social Research, U.S.A.; 1975-1976 öğretim yılında Castleton State College, Vermont, U.S.A.'da Asst. Prof. of Economics; Doktora tezi: «The Economic Impact of Manpower Migration to Western Europe on the Turkish Economy», New York, 1975.

- (1) Dış İşleri Bakanlığı, Sosyal İşler Dairesinin derlediği yayınlanmamış İstatistikler, Ankara, 1978. İş ve İşçi Bulma Kurumu Kaynakları, 1978.
- (2) A. N., Bundesanstalt für Arbeit, Nurnberg, 5 Mai, 1978, s. 518.
- (3) Bundesanstalt für Arbeit, a.g.e.



durumun doğal bir sonucu olarak adı geçen ülkenin nüfusu her yıl 200 bin dolayında gerilemektedir (4). Türkiye'de reel işçi ücretleri artışı, ekonomik ve politik istikrarsızlık işçi gönderen diğer ülkelere kıyasla daha olumsuz olduğundan Türk işçilerinin geri dönme eğilimleri daha düşük olmaya devam edecektir.

Yukarıdaki açıklamaların ışığı altında, 1980 başlarında dahi Avrupa'daki Türk işçisi sayısının 500 bin dolaylarında olacağını varsayabiliriz. Bu durumda, son günlerde ülkemiz aydınları arasında genel bir kanı olarak beliren «önümüzdeki yıllarda işçi dövizlerine bel bağlanılmıyacağı» fikri yanlıştır. Eğer ilgililer işçi dövizlerini resmi kanallara kaydırmada gerekli politikaları iyi saptayabilir ve isabetli kararlar alabilirlerse, işçi döviz gelirleri en az beş yıl daha Türkiye'nin başlıca dış finansman kaynağı olmaya devam edecektir.

### İşçi Döviz Gelirlerinin Önemi

Türkiye'nin 1970'lerde; özellikle 1974 dünya ekonomik krizinden 1976 yılına kadar yıllık %7 dolayında reel GSMH artışına ulaşabilmesinde işçi dövizlerinin payı büyük olmuştur. Nitekim 1969-1974 yılları arasında işçi dövizlerinin dış ticaret açığını karşılama oranı %50'nin üzerinde olmuştur. 1975, 1976, 1977 yıllarında ise bu oran sırasıyla %39, 31 ve 24'e gerilemiştir (5).

1964 ile Haziran 1978 yılları arasında, resmi kanallardan gelen 8.3 milyar dolarlık işçi döviz geliri aynı dönemde elde edilen dış borç ve yabancı sermaye toplamına eşdeğerdir (6). 8.3 milyar dolarlık işçi döviz gelirinin Türkiye'nin üretim kapasitesinin artmasına ne denli bir katkıda bulunduğu burada tartışmaya gerek yoktur.

### 1978'deki Yüksek Oranlı Devalüasyon, Faiz Oranlarının Arttırılması ve İşçi Dövizleri

Son iki yıldır, özellikle 1978'in ilk altı ayında işçi dövizlerinin hızla düştüğü görülmektedir. İşçi dövizleri 1974 yılında 1.4 milyar dolarla en yüksek düzeyine ulaşmışken, Tablo-1'de görüldüğü gibi, 1975 yılında 1.3 milyar dolar, 1976 ve 1977 yıllarında ise bir milyar doların altına düşmüştür. 1978 yılının sonunda ise bu sayının 750 milyon dolayına düşeceği tahmin edilebilir.

TABLO-1  
Aylara Göre İşçi Döviz Gelirleri  
(Milyon Dolar)

Aylar	1975	1976	1977	1978	1977'ye göre % değişme
Ocak	143.9	70.9	75.4	42.4	-44.0
Şubat	73.2	57.3	69.4	43.5	-37.3
Mart	69.1	58.5	70.6	73.5	+4.0
Nisan	80.8	59.3	67.7	55.5	-18.0
Mayıs	68.3	66.1	76.7	61.6	-20.0
Haziran	81.8	87.4	94.3	66.0	-30.0
Toplam (Yıllık Toplam) :	504.5	399.5	454.1	342.4	-22.7
	(1.303.0)	(982.7)	(981.8)	(750.0) <sup>1</sup>	(-25.0) <sup>1</sup>

1. Tahmin  
Kaynak; Merkez Bankası, Kambiyo Genel Müdürlüğü.

(4) OECD, *Economic Surveys: Germany*, Paris: July 1977, s. 22-23.

(5) Maliye Bakanlığı, *Hazine Genel Müdürlüğü, Aylık Ekonomik Göstergeler*, Ankara (çeşitli yıllara ait göstergelerden yararlanılmıştır).

(6) İş ve İşçi Bulma Kurumu a.g.e.; TÜSİAD, *The Turkish Economy: Prospects For Growth With In Stability*, İstanbul Temmuz 1978.



Tablo-1'de gösterildiği gibi, 1978'in 1976 yılı için yapılan bir tahmine göre, Ocak-Şubat aylarında 1977'nin aynı dönemine kıyasla işçi döviz gelirleri % 40 dolayında gerilemiştir. Bunun nedeni olarak devalüasyon beklentileri gösterilmektedir. Öte yandan, Mart 1978'de % 34'lük bir devalüasyon yapıldığı halde bunun etkisi yalnızca bir ay sürebilmiştir. Nisan, Mayıs 1978 aylarında bu düşüş sırasıyla % 18 ve % 20, Haziranda ise % 30 olmuştur.

1 Nisan 1978'den itibaren geçerli olmak üzere vadeli tasarruf mevduatı faizleri 1-2 yıl için % 12'ye, 2-3 yıl için % 16'ya, 3-4 yıl için % 20'ye, 4 yıldan fazla olursa, uygulamada % 22'ye yükseltilmiştir. Ülke dışındaki işçilerimizin dövizle açtıracakları 3 yıla kadar vadeli tasarruf mevduatına yukarıdaki belirtilen oranlar 4 puan artırılarak, 3 yıldan fazla olursa 5 puan artırılarak uygulanmaktadır (7).

Yüzde 27'ye varan faiz oranlarına ve yapılan % 34'lük devalüasyona karşın işçi dövizlerindeki düşüş devam etmektedir. 1978 yıllık programında yukarıdaki önlemlere bel bağlanarak 1.3 milyar dolara çıkması beklenen işçi dövizlerimiz (8), yıl sonunda bu hedefin ancak yarısından biraz fazla olması beklenmektedir. Acaba bu düşüşün nedenleri nelerdir? Alınan diğer önlemler niçin başarısız olamamıştır? İşçi döviz gelirlerindeki düşüşleri önleyebilmek için neler yapılabilir?

#### **İşçi Dövizlerinin Azalmasının Nedenleri :**

İşçi döviz gelirlerinin azalmasına neden olan en önemli etkenler olarak son yıllarda Türkiye'nin Döviz Çevrilebilir Mevduat (D.Ç.M.) — Mal Mükabili İthalat — Bedelsiz İthalat uygulamaları, dış turizmin süratle artması, alıtın ve sigara kaçakçılığı sonucu ülke dışındaki işçi tasarruflarına çok büyük bir kaçak döviz talebinin doğmuş olmasıdır.

a) D.Ç.M. uygulamasının kısıtlanması :

1976 yılında 1.5 milyar dolar, 1977 yılı sonunda 2 Milyar dolar dolayında olan ve üçte-ikisinin vadesi bir yılın altında olan D.Ç.M. hesaplarının geri ödemelerinde birtakım güçlüklerin ortaya çıkması, D.Ç.M.'nin diğer yünden yurt dışındaki işçi tasarruflarına olan kaçak döviz talebini süratle arttırması gibi nedenlerle 16 Şubat 1978 tarihinde hariçte mukim gerçek ve tüzel kişilerin açacakları D.Ç.M. hesaplarına tanınan kur garantisini kaldırmıştır.

Diğer yünden, kâğıt üzerinde, bankaların D.Ç.M.'leri eski limitlerinde dondurulmuş olmasına rağmen, bankalar Merkez Bankasına müracaat ederek bu hesapların limitlerini arttırabilmektedirler. Nitekim Emlak Kredi Bankası'nın Şubat 1978 de 33.1 milyon dolar olan D.Ç.M. hesabı Mayıs 1978 de 34.3 milyon dolara yükselmiştir (10).

Kur garantisinin kalkmasından dolayı dolar başına 6 TL. kaybeden iş adamları Merkez Bankası'nca hâlâ yeterli transferler yapılmadığından, üretime devam edebilmek için, yine de işçi dövizlerini karaborsadan temin ederek yabancı firma veya bankalarca kendi nam-

(7) Resmi Gazete, 28 Şubat 1978. s. 1-5

(8) Resmi Gazete, 15 Nisan 1978. s. 53.

9) Dr. Güngör Uras, Milliyet Gazetesi, 12 Ocak 1978, s. 2

(10) Emlak Kredi Bankası kaynakları, yayınlanmamış. Ankara, Haziran 1978.

larına D.Ç.M. hesapları açtırmağa devam etmektedirler. Sonuç olarak, dolar başına kaybettikleri 6 TL.yi ve karaborsa primlerini fiatlara yansıtılmakta, bu uygulamaya bir taraftan D.Ç.M.lerin azalmasına yetmediği gibi, enflasyonu kö-rüklemeye de devam etmektedir.

#### b) Dış Seyahat Harcamaları:

Son yıllarda yurt içindeki lüks ve gösteriş için yapılan harcama eğilimlerine birde dış seyahat hastalığı eklenmiştir. Orta halli ticaret, sanat ve serbest meslek sahiplerinin eğlence için Balkan ülkelerine ve Avrupa'ya üçbeş ayda bir çıktığına herkes şahit olmuştur. Bu dış seyahat salgını halkımızın dışarda üretilmiş dayanıklı tüketim malı kullanma eğilimlerini kamçulamış, sonuçta Türk turistlerinin ülke dışından kaçak eşya temini için gereken dövizler yurt dışındaki işçilerden temin edilmiştir. Yalnız 1976 yılı için ülkenin kaçak turist döviz talebi 600-700 milyon dolar dolayında hesaplanmıştır (11). Aynı yıl resmi dış seyahat gideri 208 milyon dolar, 1977 yılında ise 268.5 milyon dolara ulaşmıştır. Mart 1978 de alınan önlemlerle ülke dışına çıkışı önlenmeye çalışılmış ve böylece döviz giderlerinde belirgin bir azalma söz konusu olmuştur. Özellikle, turist dövizinden ve uçak biletinden alınan % 50 «Dış Seyahat Harcamaları Vergisi» yerinde bir karardır. Ancak, yurt dışına turistik amaçla yalnızca iki yılda bir yerine en az beş yılda bir'e çıkarılması daha yerinde bir karar olacaktır.

#### c) Altın Kaçakçılığı :

Samuel Montegu Bank'a göre Türkiye'nin yıllık altın talebi 130 tondur ve Merkez Bankası'ndaki stoklar ise yalnızca 108 tondur ve 98 milyon tonu Avrupa ve Amerika'daki muhabir bankalarıyla IMF'de bloke edilmiştir (12). Türkiye'de resmi kanallarla hiç altın ithal edilmediği halde yıllık 100 tonu aşan

bu talep tümüyle karaborsadan temin edilen dövizlerle, genellikle yurtdışındaki işçiler aracılığı ile kaçak olarak Türkiye'ye girmektedir. 1976 yılındaki 130 tonluk altın için gerekli döviz tutarı 585 milyon dolardır (13).

Altın ithali resmi yollarla yapılmadığı sürece yalnız bunun için yıllık 500-600 milyon dolarlık kaçak döviz talebi işçi dövizlerini çekmeğe devam edecektir.

#### d) Sigara Kaçakçılığı :

Türkiye'deki sigara fabrikalarının eskimış olmaları nedeniyle sigaraların kalitesiz olması ve iç talebi karşılayamaması, yabancı sigaralar için kaçak döviz talebi her yıl, 75-100 milyon dolara ulaşmaktadır (14). Oysa Türkiye'nin her yıl yüzlerce tonluk tütün stoku bulunmaktadır. Türkiye'de yabancı sigara firmalarıyla işbirliği sonucu kaliteli sigara üretimine gidilebilse, yalnız tütün ihraç eden ülke yerine sigara ihraç eden ülke durumuna gelinebilir. Nitekim, son zamanlarda iç talebi karşılamak için Yugoslavya'da Türk sigaralarını üreten firma Yugoslav-Alman işbirliği sonucu 1971 yılında kurulmuştur. Alman firmasının adı «Reemtma Cigaretten-Fabriken»dir (15).

(11) Dr. Uras, a.g.e.

(12) Fazla bilgi için bakınız: Kaya Özel-Lütfü Özyazıcıoğlu, «Türkiye'de Altın Ticareti, Kaçakçılığı ve Doğurduğu Sonuçlar», içinde, **Muhasebat Kontrolörleri Dergisi**, Yıl 1, Sayı 1, 1978 s; 14-22.

(13) Kaya Özel, a.g.e.

(14) Aynı.

(15) OECD, **Foreign Investment in Yugoslavia**, Paris, 1974, s. 42. Aynı eserde, 1968-1973 yıllarında Yugoslav firmalarıyla çeşitli sahalarda üretim yapmak için bu ülkeye giren yabancı firma sayısı 97'dir.



İç talebi karşılamak için yabancı bir % 100'e varan oranlarda yükselmesi so-  
ülkede sigara tüketimi bir yandan dö-  
viz kaybına, öte yandan istihdam ola-  
naklarının artmasına engel olmaktadır.  
Bu nedenle hükümetlerin yabancılarla  
işbirliği konusunda en az Yugoslavlar  
kadar esnek olmaları gerekmektedir.

e) Ticari Kaçak Eşya :

Geçmişte işçi dövizlerinin yitirilme-  
sine neden olan diğer bir kaynak, Tür-  
kiye'de ticari kaçak eşya satışıdır. Mart  
1978'den itibaren bu dükkanlar yasala-  
ra göre kapatılmış olduğu halde, doğu  
ve güneydoğu kentlerinde Amerikan  
pazarları eskisinden daha hızla çalış-  
maktadır.

**Alınacak Diğer Önlemlerin Başarı  
Şansları :**

a) İşçi Konut ve Tasarruf Hesabı'nın Son Durumu :

İşçi dövizlerini resmi kanallara çe-  
kebilmek için 1964'ten başlayarak Tür-  
kiye Emlak Kredi Bankası tarafından  
499 sayılı yasaya göre «İşçi Konut ve  
Yapı Tasarruf Hesabı» uygulamaya ko-  
nulmuştur. Bu hesaba gelen işçi dövizini  
hiçbir zaman 1.5 milyon doları aşma-  
mıştır. Nitekim bu hesabın miktarı 31.  
12.1975'te 1.5 milyondan 30.4.1978'de 0.7  
milyon dolara gerilemiştir (16).

Anılan banka, 1.6.1976 tarihinden i-  
tibaren ülke dışındaki işçilerimizin  
10.000 DM'sini bir yıl beklettikten son-  
ra 15 yıl vadeli % 9 faizli 150 bin TL.  
lik konut kredisi ve ayrıca 10 bin DM'  
nin o günkü döviz kuru üzerinden TL.  
karşılığını ödemeğe başlamış, Temmuz  
1978'den itibaren geçerli olmak üzere  
% 11.5 faizli, 10 yıl vadeli 75 bin TL.lik  
ek kredi verilmesi için hazırlıklar ta-  
mamlanmak üzeredir. Böylece işçinin  
eline 10 bin DM'nin TL. karşılığı ile bir-  
likte 344 bin TL. geçecektir (17).

Son bir yıl içinde konut fiyatlarının

b) İşçi Şirketlerinin Dünü ve Ge-  
leceği :

Yıllık enflasyon hızının % 35-45 do-  
layında bir ülkede araba, arsa ve mal  
spekülasyonundan kolayca para kazan-  
mak dururken, son yıllarda arsa ve ko-  
nut fiyatları ortalama % 50'nin üzerin-  
de artarken, (18) işçilerimizin % 96'sı  
yurda dönüşlerinde işçi olarak çalışma-  
yı arzu etmezken, (19) işçi şirketlerinin  
işçi tasarruflarını çekmede başarılı ola-  
cağını bekliyoruz. Arsa ve konut fi-  
yatlarının % 40 artışı bile 7 sene önce  
alınan bir gayrimenkulün bugün değeri-  
nin bileşik faiz yöntemi uyguladığın-  
da cari fiyatlarla onbir misli artması,  
yine 7 sene önce 100 bin TL'ye alınan  
bir dairenin fiyatının bir milyon TL'yi  
aşması demektir ki, yurt dışındaki işçi-  
lerimiz durumun bilincine çoktan var-  
mışlardır.

Son günlerde İşletmeler Bakanlığı'nda yapılan çalışmalara göre, TUMO-SAN'ın Niğde'de kuracağı Kamyon Motorları Fabrikasını bu kuruluştan ayrı bir Anonim Şirket olarak kurup, hisse senetlerini yurt dışındaki işçilere satılması ve şirket üretime geçene kadar devlet tahvillerine ödenen % 14 faize

(16) Türkiye Emlak Kredi Bankası Yurt-dışı İşçi Servisi Şubesi, yayınlanmamış döküman.

(17) Aynı.

(18) İktisadi Kalkınma Vakfınca yapı-mından ve bina kiralardan elde edilen kârlılık % 52.7'dir. Milliyet Gazetesi, 25.8.1977, s. 9.

(19) İş ve İşçi Bulma Kurumu Genel Müdürlüğü, Araştırma, yayın No. 114, Ankara 1974, s. 18.



eşdeğer olan % 14'lük, vergisiz, bir kâr garantisi öngörülmektedir. % 27'lik bir faize rağmen parasını Türk Bankalarına yatırmayan yurt dışındaki işçilerimizin 3-5 sene sonra üretmeye geçecek bir fabrikaya % 14 kâr garantisi ile tasarruflarını vereceklerini bekleyemeyiz.

1974 yılında yurt dışındaki işçilerimiz üzerine yaptığımız bir araştırmada da görülebileceği gibi «tasarruflarınızı bir özel veya devlet şirketine veya kooperatife yatırmamanızın nedenleri nelerdir?» sorusuna, işçilerimizin üçte-ikisi bu tür yatırımlara güven duymadıklarını ve az kazançlı bulduklarını açıklamışlardır (20). Kanımızca, işçi dövizlerini çekmede işçi şirketlerinin başarı şansı gelecekte de başarılı olamayacaktır.

#### **Yabancı Bankalardaki İşçi Tasarrufları Ne Kadar?**

1977 sonu itibariyle yurt dışındaki işçilerimizin ortalama aylık net geliri fazla mesai, ikramiye ve çocuk zammı gibi ödemelerin de eklenmesiyle 1400 DM veya yaklaşık 675 dolardır (21). 1974 yılında işçilerimiz, net ücretlerinin veya kullanılabilir gelirlerinin % 43'ünü biriktirebiliyorlardı (22). Bugün bu oran daha çok ailenin birleşmesiyle % 40'a düştüğünü tahmin edebiliriz. Ailedeki çocukların işçi statüsüne yükselmesi ve beraber yaşamaları tasarruf oranının hâlâ yüksek varsaymamıza neden olmaktadır. 675 doların % 40'ı olan 270 dolar her işçinin ortalama aylık tasarrufunu, 3240 dolar ise yıllık tasarrufunu; toplam yıllık işçi tasarrufu ise 2.3 milyar dolara ulaşmaktadır. Oysa 1977 yılında gelen işçi tasarrufu yalnızca 982 milyon dolardır. Geriye kalan 1.3 milyar dolara ne olmaktadır? 1.3 milyar doların en az 1 milyar doları Türkiye'nin kaçak döviz talebini karşılayarak karaborsada bozdurulmakta ve işçilerimizin Türkiye'de taksitle satın alınan gayrimenkuller ve ailelerin geçimlerine gitmektedir. Geri-

ye kalan 300 milyon dolar ancak yurt dışındaki bankalara yatırılmaktadır.

Alman bankalarında 8 ilâ 20 milyar DM. arasında işçi tasarrufu bulunduğu nadir iddialar gayrimenkullerin taksitle alınmaları nedeniyle gerçekçi değildir. Bu taksitli alımlar işçi dövizlerinin ülkeye akmasının devamlılığını sağlamakta, fakat bunların resmi kanallardan gelmesini garanti etmemektedir. Nitekim, 1976 yılında yapılan bir araştırmaya göre «işçilerimizin Batı Alman Bankalarındaki uzun vadeli hesaplara yatırılmış tasarrufları toplamı 2 milyar DM. dolayındadır.» (23)

Yabancı bankalarda 3-5 milyar DM. lik işçi tasarrufu olsa bile, bunların sahiplerinin çoğu yurt dışına yerleşme karar verenerne ait olduğu için bu tasarruflar Türkiye için ölü tasarruflardır (24). Türkiye'ye dönmeye kararlı bir iş-

(20) Emin Çarıkçı, «The Economic Impact of Manpower Migration to Western Europe on the Turkish Economy», New York, 1975 (Doktora tezi), s. 170-171.

(21) 1976 yılında, 1975 verilerine göre yapılan bir araştırmaya göre Almanya'daki işçilerimizin aylık ortalama tasarrufları 1200 DM.'dir. Dr. Murat Günçe, **Türk İşçi Şirketlerine Bakış Açılırları**, Bonn 1977, s. 66. Son iki yılda DM.'nin dolara karşı kıymet kazanması ve işçi ücretlerindeki artışlar 675 dolarlık ortalama net gelir tahminimizi haklı çıkaracaktır.

(22) Çarıkçı, a.g.e., s. 126-128.

(23) Günçe, a.g.e.

(24) Almanya'daki işçilerimizin sadece % 9'u bu ülkede yerleşmeyi düşünmektedir. Bu oran Yugoslavlar için % 16, İspanyollar için % 19 ve İtalyanlar için % 24'tür. BfA.

**Bescäftigung Ausländischer Arbeitnehmer**, Nurnberg, November 1973 s. 37.

çimiz için Batı Alman Bankalarında tasarruflarını bekletmenin Türkiye'de gayrimenkullere yapılan plasmanlara göre daha az kazançlı olduğunu işçilerimiz öğrenmişlerdir. Türkiye'yi bu yıl ziyaretlerinde taksitle arsa almayı gelecek yıl alırlarsa fiyatların en az % 50 artacağını bilmektedirler.

### Sonuç ve Alınabilecek Önlemler:

İşçi dövizlerinin artmasına ne hükümet değişikliği ve ne % 34'lük devalüasyon ve ne de % 27'ye varan faiz hadle-  
rindeki artış olumlu etki yapmamıştır. Önümüzdeki yıllarda Türkiye'nin kaçak döviz taleplerini, yukarıdaki açıklamaların ışığı altında yarıya indirmesi bile beklenemez. En son alınan «yurt dışındaki işçilerin sıra beklemeden Türkiye'de üretilen araçları dövizle alabilmele-ri» önlemi (25) bile işçi permi fiatlarının ve TL. ile DM. arasındaki resmi ve karaborsa fiyatının ve dolayısıyla kaçak döviz talebinin artmasına neden olacaktır.

Yurt dışındaki işçilerimizin yıllık ortalama net tasarruflarını en az 3200 dolar olarak tahmin etmiştik. Oysa 1977 yılında işçi başına yalnız 1400 dolar göndermişlerdir. Bu yıl sonunda ise bu sayının 1000 dolara düşeceğini tahmin etmekteyiz. Bu şartlar altında işçi dövizlerini arttırmak için neler yapılabilir?

Bugüne kadar çeşitli hükümetlerce uygulanan özendirici ve caydırıcı önlemler işçi dövizlerinin artmasında veya azalmasını önlemekte pek başarılı olmamıştır. Eğer işçi döviz gelirlerinde artış isteniyorsa bundan sonra zorlayıcı önlemleri de uygulamaya koymak ve bu zorlayıcı önlemlerin alınmasındaki nedenlerin haklılığını yurt dışındaki işçilerimize anlatmak ve onları ikna etmek iş başındaki hükümete düşen bir görevdir.

### A — Zorlayıcı Önlemler

a) Pasaport Uzatma Harcının Artırılması

Türk Hükümeti yıllık pasaport uzatma harcı olarak her işçiden yalnız 13 DM almaktadır. Oysa Bulgaristan Hükümeti bile ülkesinden geçen her Türk işçisinden 32 DM transit vizesi parası almaktadır.

Yurt dışındaki işçilerimize hizmet için büyüyen dış temsilciliklerimizin masraflarının karşılığı olarak ve onlara daha iyi hizmet için yıllık pasaport uzatma harcı 5 - 10 misli artırılmalıdır.

b) Yıllık İzinlerde Getirilen Sınai Malların Önlenmesi

Yurt dışındaki işçilerimiz yıllık izinlerini geçirmeğe gelirken arabalarının bagajlarını ancak katli dönüşlerinde getirebilecekleri sınai mallarla doldurmakta ve bunları komşularına satarak yol paralarını çıkartmaktadırlar. Bu durum bir yandan onların tasarruflarının önemli bir kısmının geldikleri ülkelerde kalmasını doğurmakta, öte yandan bu malları Türkiye'de üreten sanayinin gelişmesine ve istihdamın artmasına engel olmaktadır.

Buradaki sorun yasal olmaktan çok gümrüklerdeki kontrol aksaklıkları ile ilgilidir. Bu malların gümrüksüz olarak ülkeye girmesine göz yuman gümrük memurları işten uzaklaştırılmalıdır. Ayrıca gümrük teşkilatı yeniden düzenlenmeli gümrük memurları yüksek ücretle istihdam edilen üniversite mezunlarından seçilmeli, işçilerimizin gümrüklerde çok bekletilmemesi için gümrük kapıları çoğaltılmalıdır.

c) Yılda 2000 dolardan az Göndere ne Vergi Konulabilir.

(25) Resmi Gazete, 28 Temmuz 1978. Yurt dışındaki işçilerimiz bu haktan yalnız 6 ay yararlanabileceklerdir. Bu hak, geçmişte olduğu gibi, kendilerinden çok araçlar tarafından kullanılacaktır.



Resmi kanallardan gelen işçi dövizle rini arttırmak için yılda 2000 dolardan aşağı gönderen her işçiye, gönderilen gönderilen döviz miktarı arttıkça ödenen vergi miktarı düşecek şekilde bir vergileme sistemi uygulanabilir. Tablo - 2 de ki vergi miktarları uygulanırsa bir yandan karaborsanın cazibesi ortadan kaldırılabilir; öte yandan Türkiye önümüzdeki yıllarda 1.3 - 1.4 milyar dolarlık işçi döviz gelirini garanti edebilir. Bu vergileme sistemi tasarruflarını resmi kanaldan gönderen işçileri ya pek az veya hiç vergilendirmeyecektir. Çünkü, yurt dışındaki bir işçimizin her yıl resmi kanaldan göndereceği döviz miktarı 500 dolar ise 500 dolarlık vergi, 1500 dolar ise 250 dolar vergi, 1751 dolar ise 100 dolar vergi ve 2000 dolardan fazla ise hiç vergi ödenmemesi söz konusudur. (25)

TABLO - 2

**Resmi Kanallardan Gönderilen İşçi Dövizini ve Uygulanacak Vergi Miktarları**

Gönderilen Döviz Miktarı	Uygulanacak Vergi
0- 500 Dolar	ise 500 Dolar Vergi
501- 750 »	» 400 » »
751-1000 »	» 350 » »
1001-1250 »	» 300 » »
1251-1500 »	» 250 » »
1501-1750 »	» 150 » »
1751-2000 »	» 100 » »
2000 Dolardan yukarı »	0 » »

Yukarıdaki vergileme işçi göçünün Türkiye'de gelir dağılımına yaptığı olumsuz etkinin fiyatı olarak da düşünülebilir. Şöyle ki: Yurt dışındaki işçilerimiz Türkiye'de çalışan işçilerden 5-6 misli daha fazla net gelir elde ettikleri halde (27), onların Türkiye'de kalan çocuklarının (28) ve ailelerinin eğitimi, sağlık ve diğer amme hizmetleri Türk Hükümeti tarafından yerine getirilmekte ve bu masraflar da dolayısıyla Türkiye'de çalışanların ödedikleri vergilerle karşılanmakta ve onların daha fazla ver-

gi yükü taşımalarına neden olmaktadır. Bu durum, Türkiye'deki fakir işçi ve memurlardan yurt dışındaki daha varlıklı işçilerimize gelir transferine neden olmaktadır. Ayrıca 1970'lerde gayrimenkul fiyatlarının Türkiye'de çalışan dar gelirli erişemeyeceği bir düzeye ulaşması, bir ölçüde, ülke dışında çalışanların bu kesime kayan aşırı taleplerinden kaynaklanmaktadır (29).

Bu vergileme böylece bir yandan işçi göçünün gelir dağılımındaki olumsuz etkisini azaltacak, ayrıca işçi dövizlerinin artmasını ve sürekliliğini sağlayacaktır.

Çocuğu olmayan işçilerimiz bile ül kemizin kendilerine yapmış olduğu masrafların karşılığı olarak vergi ödemekle «Vatandaşlık Borcunu» ödemiş olacaktırlar.

**B - Ozendirici Önlemler**

a) Arsa ve Konut Ofisi Kurulabilir

İşçi döviz gelirlerinin artırılmasında, uzun vadede tesirini gösterebilecek en etkin yol devletin «Arsa ve Konut Ofisi» kurmasıdır. Devlet büyük kentle-

(26) Uygulaması: işçinin Türkiye'yi ziyareti için vize alırken resmi kanaldan gönderdiği dövizlerin makbuzları istenebilir.

27) İşçi ücretleri için bakınız, Eurostat, **Hourly Earnings, Hours of Work, 2-1977**, Tablo 3: Devlet İstatistik Enstitüsü'nün yayınlanmamış kaynaklarından yararlanılmıştır.

(28) Yurtdışındaki işçilerimizin çocuk sayısının 1.9 milyona ulaştığı ve bu çocukların yalnız 410 bininin yurt dışında olduğunu tahmin ediyoruz. Faydalandığım eserler: **Araştırma**, a.g.e. s. 12; ve **Dış İşleri Bakanlığı Sosyal İşler Dairesi Kaynakları**.

(29) Fazla bilgi için bakınız, **Çarıkçı**, a.g.e., s. 161-170.



rin etrafındaki köy hazine arazilerini kamulaştırarak, bir yandan bu arsaların bir kısmını öte yandan buralarda kurulacak sosyal konutları yurt dışındaki işçilerimize taksitle satmalıdır.

Sosyal konutların ve arsaların taksitle satışı devlete bir yandan karlı bir iş sahası açacak, öte yandan, işçilerimizin yatırım eğilimlerine de cevap vereceğinden işçi dövizlerinin artmasını ve sürekliliğini sağlayacaktır. Buna ek olarak, konut arzının artması büyük kentlerde dar gelirliilerin en önemli sorunu olan kira artışlarını bir ölçüde azaltarak bu kesimin demokrasiye inancını devam ettirecektir.

b) Çift Vatandaşlık Sisteminin Çıkarılması :

Çift vatandaşlık bir kimsenin aynı zamanda hem Türk, ve hem de diğer ülke vatandaşı olabilmesidir. Yurtdışı göçüne bizden çok daha evvel başlayan Yunanistan ve İsrail gibi ülkelerde bu

sistem kabul edilmiş ve bu ülkelerin yurt dışında yerleşmiş ve zengin olmuş soydaşları ülkelerinin kalkınmalarında büyük katkıları olmaktadır. Çift vatandaşlık A.B.D. ve diğer ülkelerde yerleşip zengin olan soydaşlarımızın tasarruflarının ülkemize akmasını sağlayacaktır.

c) Gümrüklerde Yeterli Yabancı Tekel Maddeleri Satışı :

Bulgaristan Hükümeti, hudutlarında Türk işçilerine sattığı Amerikan sigarası, içkisi ve pürosu satışlarını sınırsız bir şekilde uygulayarak milyonlarca DM kazanmaktadır. Oysa Kapıkule'deki yetkililer pasaport başına yalnız bir karton Amerikan sigarası satmakta, bu durum ise Türk işçilerinin yabancı tekel maddeleri ihtiyacının Bulgaristan'dan teminine yol açmakta ve önemli miktarda işçi dövizini kaybına neden olmaktadır.

Kapıkule'de pasaport başına en az 5 karton sigara satılmalı ve bu tekel banyeri sadece gündüz değil 24 saat açık tutulmalıdır.

tüm bankacılık  
işlemlerinde  
hizmetinizdeyiz



**TÜRK DIS TİCARET BANKASI**  
çağdaş banka

# detan güveni...

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

**detan**  
novosit'li  
AEROSOL INSEKTİSİT





# Prof.Dr.Robert L. Heilbroner ve Batı Kapitalizminin Evrimindeki eğilimler



Ünlü İktisatçı Robert L. Heilbroner Haziran ayı içerisinde Türkiye'de yaz tatilini geçirirken bizlere zaman ayırıp İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesinde «Batı Kapitalizminin Evrimindeki Eğilimler» konulu bir konuşma yapmıştır. «Teşebbüs Medeniyetinin Gerilemesi» adlı kitabının ilk bölümünden esinlenerek sorunu ele alan Heilbroner, yakın gelecekte kapitalizmin plânlı bir kapitalizme nasıl ve niçin dönüşeceği teması üzerinde durmuştur. Prof. Dr. R. L. Heilbroner halen New York'taki New School for Social Research'te İktisat Bölümü başkanıdır. Tanınmış eserleri arasında Business Civilization in Decline, An Inquiry into the Human Prospect, Between Capitalism and Socialism, The Economic Problem, bulunmaktadır.

## Derleyen Doç. Dr. Gül G. Turan

Gerek Schumpeter gerek Marx'tan etkilenmiş olan Heilbroner, kapitalist düzenin değişime uğramasını iki temel nedene bağlamaktadır. Batı devletlerinde hakim olan «kültür»ün karşılaştığı güçlükler ve çok yönlü sorunlar karşısında önemini yitirmeye başlaması, başka bir ifadeyle «bourgeois» toplumunda hakim olan değer sistemi ve ruhun yıpranması, sistemi içerden zayıflatmaktadır. Bunun yanısıra kapitalizmin işlev gördüğü ekonomik ortamda kendiliğinden ortaya çıkan ve çıkması beklenen sorunların cesameti, sistemi bunarı çözümlenebilecek hale sokmaktadır. Hiçbir me-

deniyetin sonsuza dek sürmediği de hesaba katılırsa, bugünün batı medeniyetinin; «kapitalist teşebbüs medeniyetinin» de bir zaman sonra yerini bir yenisine bırakması kaçınılmazdır.

Bu değişim Heilbroner'e göre üç aşamada gerçekleşecektir; yakın gelecekte, orta vadeli gelecekte (25 ile 50 yıllık bir devre) ve uzun vadeli gelecekte (bir asır sonra).

Kapitalizm en dar anlamıyla üretim imkânlarının özel şahıs ya da firma mülkiyetinde olduğu, gelir dağıtım mekanizmasının piyasa rekabet koşullarına bağlı kaldığı bir iktisadi sistemdir. Kapitalizm bu kurumsal yapı yanısıra kendine özgü bir sosyal yapı da oluşturmuştur. Bu de-



ğişme ,iktisadi kalemleri etkiler. Ancak sosyal yapının ve bu yapıya has değerlerin değişmesi beklenmez. Bu nedenlerle kapitalizmi statik, değişmez bir sosyal ortam içerisinde yer alan dinamik iktisadi bir süreç olarak görmek mümkündür. (1)

Bu düzen içerisinde «devlet» XIX uncu asırdan bu yana giderek güçlenmiş ve daha önce konusuna girmeyen iktisat alanlarına el atmıştır. XX inci asırda devletin özel teşebbüs ile olan ilişkiyle ilgili görüşler devletin ekonomide istihdamı, büyümeyi ve refahı sağlaması gerektiği konusunda birleşmiştir. Bugün kapitalist dünya Keynes'in dahi öngörememiş olduğu bir sorun ile karşı karşıya bulunmaktadır: Bir hayli yüksek bir eksik istihdam ile beraber beklenmedik büyüklükteki enflasyonist baskılar. Devlet bu durum karşısında fiyat seviyesini kabul edilebilir seviyede tutmak, ücret kontrollerine başvurmak gibi yeni görevler üstlenmiştir. Devletin bu müdahalelerinin amacı bu düzeni değiştirmek değildir. Aksine sistemin devamını sağlamayı hedef alır. Devlet kontrolüne karşı olursa dahi, kabul edilmesi gereken bir gerçek vardır; o da bu müdahalenin teşebbüs sistemini yok etmek için değil aksine kurtarmak için geliştirildiğidir. Tüm bunların yanısıra sistem enflasyon gibi makro düzeydeki dengesizlikler yanı sıra önemli sayılabilecek mikro düzeyde mevzii düzensizliklere de yol açmaktadır. Bu arada hava, su ve çevre kirliliği, kaynakların giderek azalması, başka bir ifadeyle çevrenin giderek daha dar imkânlar tanınması sınai büyümeyi yavaşlatma, belki de durdurma eğiliminde olacaktır. Bu nedenlerle yakın gelecekte devlet kontrolünün fiyat ve ücretler yanısıra kâr ve temettülere de sığraması beklenmektedir. Bu sorunların ışığı altında devlet müdahalesinin artması kaçınılmazdır. Neticede kapitalizm giderek planlı bir kapitalizme kayacaktır. Sistemin uyum içinde kalabilmesi için başka bir seçenek yoktur.

Yakın gelecekte oluşacak iktisadi yapı bir planlama organının düzenlediği bir ortamda işlev gören dev bürokratik şirketleri içerecektir. Planlama organı, bazı alanlarda faaliyetin teşvik edilmesi bazı alanlarda ise sınırlandırılması gereğiyle, işletmelerin kâr güdüsünü bağdaştırma yükümlülüğünü üstlenecektir.

Kapitalist sistem kendi içerisinde çeşitlilik gösterir. Karşılaştıkları sorunlar açısından büyük benzerlik göstermelerine karşın ülkeler bu sorunların çözümlenmesinde devletin araya girme biçimi ve derecesi açısından büyük farklılık göstermektedir. Siyasi otoritenin bazı kapitalist ülkelerde daha güçlü diğerlerinde daha zayıf oluşu, bu farklılaşmanın baş nedenleri arasındadır. Bugün bazı Batı ekonomilerinde ve Üçüncü dünya ekonomilerinde planlı kapitalist düzenden söz etmek mümkündür. Ancak yakın gelecekte bu daha da yaygınlaşarak, bu planlı kapitalist dönem, teşebbüslerin hakim olduğu bugünkü dönem ile devletin hakim olduğu geleceğin sistemi arasında bir geçiş dönemi oluşturacaktır.

Heilbroner orta vadeli gelecekte bir «endüstri ötesi kapitalist düzenin» ha-

(1) Sistemin sosyal yapısının statik oluşunu simgeleyen özelliklerden biri de devletin güttüğü refah politikaları ve vergileme önlemlerine rağmen gelir ve servet dağılımındaki oranlarda zaman içerisinde fazla büyük bir değişme olmamasıdır. Sistem tüm toplumun yaşama standardını yükseltmiş ancak sınıflar arasındaki kalitatif farkları giderememiştir. Bu imtiyazlı tabakanın değişmemesi kapitalizmi sürekli büyüyen fakat temelden değişmeyen bir sistem olarak tanımlanmasına yol açmaktadır. Ancak şu hususu da belirtmekte fayda vardır. Kapitalizm insanlığın maddeye bağlı esaretine son vermiş, bireycilik, siyasi eşitlik, fikir ayrılıklarına izin ,entellektüalizmin gelişimi ve sosyal özgürlük gibi gelişmelere ön ayak olmuştur.

kim olacağını belirtir. Endüstri ötesi kapitalizmden, iktisadî faaliyetin özellikle hizmetler sektöründe yoğunlaştığı, büyümenin kantitatif yerine kalitatif faktörlere dayalı olduğu, iktisadî oydaşımın giderek sağlandığı (sosyal ve siyasî oydaşım gerçekleşmemiş olsa da) bir düzen anlaşılmalıdır. Bu dönemde siyasî işlev açısından kapitalist düzen, iktisadî işlev açısından sosyalist düzen tercih edilmesi, başka bir ifadeyle her iki sistemin o günün şartları içerisinde en iyi görülen yanları birleştirilmelidir.

«Uzun Vadede» kapitalist düzen tamamen şekil değiştirecektir. Bu aşamanın sınırını kesinlikle saptamak mümkün değilse de Heilbroner bunun bir asır sonra gerçekleşeceğini belirtmiştir. Böyle bir sınırı bugünün şartlarına bakarak tesbit etmiştir. Sınai büyüme bugüne dek üssel (eksponansiyel) bir eğilim göstermiştir. Belirli bir gelişme temposunu tutturabilmek için bir taraftan artan oranda kaynak kullanılırken, diğer taraftan da yine artan oranda artık türemektedir. Üsssel özellikteki bir sosyo-ekonomik süreç sonsuzadek süremeyecektir, özellikle bu sürenin devamı kıt ve giderek kıtlaşan kaynaklara dayalı ise. Bu sınırlama sadece kapitalist ülkeleri değil bugünün sosyalist ekonomilerini de etkileyecektir.

Büyümenin durduğu bir dönemde teşebbüs sahiplerinin farklı taleplerinden doğan derin çelişkileri hafifletecek emniyet subabı, kazanç artışı, ortadan kalkacaktır. Heilbroner bu dönem için şu iki gelişmeden söz etmiştir.

— Planlama iktisadî hayatın bütün cephelerine uzanacaktır. Siyasî otoritenin bu nedenle güçlenmesinin bir sonucu olarak piyasa mekanizması, faiz, rant, kâr gibi kavramlar, demokrasinin güçlenmesi karşısında anlamını yitirmiş olan aristokrasi, kraliyet gibi kavramlar kadar anlamsızlaşacaktır. Burada devletin ilahlaşması söz konusudur. Bu nedenle bu gelişimin siyasî ve düşünce özgürlüğüyle uyum halinde olabileceğini kestirebilmek çok güçtür.

— Çok uzak bir ihtimal olmakla beraber merkezi gücün zayıflayıp yok olduğu, kendi kendine yeterli, ekolojik olarak uyum içinde olan küçük çaplı komünitelerin hakim olduğu bir dönem düşünülebilir. Bunun gerçekleşebilmesi olasılığı bugünün birbirleriyle bağıntılı sınai üretim yapısının parçalandığı, iktisadî hayatın dış tahditlerden arındığı, nükleer harplerin çıkma olasılığının kalktığı bir ortamı gerektirmektedir.

**EV**  
sahibi olmak  
**SİZİN DE**  
hakkınızdır

**YUVA**  
hesabımızla  
**EV**  
edinmenize  
yardımcıyız  
her türlü tasarruf bankası

**EMNİYET**  
SANDIĞI



**YENİLİK**  
1.05.059

Dünya yeniliklerini  
yurdumuzda size  
yalnız **E.C.A.** sunar.

*iste*

**E.C.A.**

**Göreme tipi lavabo bataryası**

**TSE**



Genel Dağıtım

**ELMOR**

Tesisat Malzemesi Ticaret A.Ş.  
Karaköy - İstanbul

*Konus*



# ÇALIŞMA

## Endüstriyel ilişkiler ve çalışanların motivasyonu

Besim BAYKAL

Endüstri ilişkileri sadece işçi kuruluşları ile işyerlerinin yöneticileri arasındaki ilişkilerden ibaret bir konu değildir. Türk ekonomisindeki iş gücünün, ücret, üretkenlik, iç güvenliği, istihdam, işçi sendikaları ve bu sendikaların izlediği politikalar ve işçi ile ilgili konularda hükümetin politikası ve çalışanları da içine alan kapsamlı bir konudur. O halde, saydığımız bu çevrelerin, yani işyerlerindeki yöneticilerin, çalışanların, hükümetin ve halkın el ele vererek içtenlikle konuya eğilmeleri kaçınılmaz bir zorunluktur. Ülkemizde ekonomik kalkınma yolundaki amaçların ve demokrasinin gerçekleşmesi geniş çapta bu anlayış ve inanca bağlıdır.

Herhangi bir işyerinde çalışanların greve gitmesi ülkenin ne ekonomik kalkınmasına ne de gerçek demokrasinin oluşmasına yardımcı bir yol olarak düşünülebilir. Anlaşmazlığın çözülmemesi halinde başvurulacak bu yol sadece o iş yerini geniş çapta sarsan bir tutum olmakla kalmamakta, memleket ekonomisinin belirli bölümlerini neredeyse felce uğratmakta, kalkınmayı engellemekte, greve giden işçileri huzursuz kılmakta, kişiler arası ilişkileri bozmakta ve hatta belirli bir süre için hükümetin dahi işlevlerini uygulayabilmesini güçleştirmektedir.

Ülkemizin içinde bulunduğu ekonomik koşullar dikkate alındığında endüstrinin gerek bireylere ve gerek topluluklara olan etkileri gayet belirgindir. Belirli bir maddi üretimin sağlanabilmesi keyfiyetinin üstünde olan bu tip ilişkiler üzerinde önemle durmak gerekir.

Prof. J. M. Clark «Endüstrimizin en önemli ürünü, görevli elemanların yaşantıları için yaptığı şeylerdir. Sanayi kendi varlığı için toplumsal yetenekleri körelmemiş ve sapaklaştırılmamış dengeli elemanlara muhtaçtır. Bir milletin varlığı insan kaynaklarının gücüne bağlıdır» demektedir.

Çalışanların sorunlarının çoğu son derece çapraşıktır ve basit cevaplarla çözümlenemez. Genellikle sorunlarda toplumsal, psikolojik ve ekonomik etkenlerin önemi büyüktür.

İşçi - işveren ilişkileri «beşeri ilişkiler» demektir. Güdüler, tutum ve davranışlar, doyuma (tatminkârlık) ulaşma gibi ölçülmesi ve karşılaştırılması güç işler bu konunun kapsamı içindedir.

### Sanayi ve İşçi :

Geniş çaptaki sınıai kuruluşların büyümesi, dev şirketlerin meydana çıkması, işde aşırı uzmanlaşma çeşitli psikolojik ve toplumsal sorunların ortaya çıkmasına yol açmıştır. Bu sorunlar sadece sanayinin yönetimini değil, gittikçe artan sayıdaki işçilerin işlerinden duydukları doyum konularını da içine almaktadır.

### İşçilerin Motive Edilmesi :

İşten duyulan doyum konusunda toplumun etkisi teşvik unsuru olarak kullanılan para (ücret) kadar önemlidir. İşçiler, birlikte çalıştıkları arkadaşlarının düşünce ve yönelimlerinden, içinde buldukları toplumun tutum ve davranışlarından son derece etkilenirler.

Üst veya orta sınıftan kişiler kendi kişisel görüşlerine ve psikolojilerine dayanarak çalışanları teşvik etme ve yöneltmede ücretin rolüne aşırı derecede önem vermekte buna karşılık grubun etkisi, bağlılığı, elemanların zaman zaman görüşünü alma gibi konuları küçükseme eğilimindedirler.

Son yıllarda yapılan çeşitli incelemeler insan tutum ve davranışlarının asıl nedeninin toplumsal güçler olduğunu ve çalışanların performans ve etkinliklerinin daha çok toplumsal açıdan veya grubun etkileri yönünden açıklanabileceğini göstermiştir.

Gerçekten bu iki etkenin çalışanlar üzerindeki etkilerini karşılaştırabilmek güçtür. İnsanların çoğu hareketlerine yön veren çeşitli etkenlerin görece (nisbi) güçlerini ancak kısmen farkedebilmektedirler. Toplu halde iken işçiler genellikle uzun hizmet yıllarının göz önünde bulundurulması, güvenlik, topluca yapılacak zamlar v.s. gibi grup çıkarlarıyla ilgili konular üzerinde dururlar. Tek başına olduğu zaman ise, emek ve çabalarına değer verilmesi, işinde ilerleyebilme, ilginç bir işe sahip olma, v.b. konuları savunur.

### Niçin Sendikaya Üye Olurlar?

Sendikaya üye olmak suretiyle işçi kendisindeki güvensizlik ve kendi kendini zayıf görme duygusunu ortadan kaldıracak bir yeteneğe sahip olmanın zevkini duyar. Kişisel gereksinmelerinin de üstüne çıkan bir grubun davranışlarına dahil olma isteğini yerine getirmiş olur. Kendi kuruluşu aracılığıyla amaçlarının gerçekleşmesi olduğunu görmekte kendi kendine duyduğu saygı ve itibar duygusu artmış olur.

Artık üst sınıfın babaerki (pederşahi) yönetim biçimine boyun eğmek zorunda olmadığına inanmaya başlar. Bir sendikaya üye olmak yoluyla o kişi grub fertlerinin birbirine bağlılığı başkaları tarafından tanınma gibi psikolojik yön-

den de haz duymaktadır. Bundan başka işçiler için sendikaların yönetiminde görev almak olanağı var olduğuna göre, gerek sorumluluk ve gerekse prestij sağlayan yönetsel (idari) işlerde sorumluluk alabilmek olanağı da kavuşmuş olmaktadır. Çalışanların çıkarlarını koruma ve refahını artırma gibi bir hizmette bulunma yoluyla önderlik konusundaki heves ve yönelimlerini doyurabilme olanağına da erişebilmektedir.

### İşçilerimizi Motive Edebilmenin Yolları

İşyerinde tepe yöneticiler, işçilerle ilgili politikaları saptarken çeşitli düşüncü, görüş, inanç, arzu ve yönelimlerin etkisi altında kalırlar.

İşçiyi motive edebilmede şu noktalar üzerinde önemle durmak gerekir:

1 — İşçinin refah düzeyini arttırabilmek,

2 — Şirketin önderlik durumunu sürdürebilmek,

3 — Şirketin sağlamış olduğu itibarı koruyabilmek,

4 — Halkın gözünde şirket hakkında prestij ve olumlu bir düşünce yaratabilmek,

5 — Şirket yöneticilerinin kafaca rahat ve zinde olabilmesini olanaklı kılmak ve rahatlıkla karar alabilmelerine yardımcı olabilecek ilkeleri saptayabilmek,

6 — İşçilerin severek ve iştenlikle işbirliği yapabilmelerine yardımcı birlik ruhunu eşleyici çalışmalarda bulunmak,

7 — İşçilerin moralini yükseltmek,

8 — Sendika önderlerinin sistemli çalışmalarının olumsuz etkilerini azaltacak stratejik yollar bulabilmek,

9 — Şirket yönetiminin otoritesini sarsıcı ve işlevlerini yerine getirebilmesi



ni güçleştirici hallere kesinlikle meydan vermemek.

10 — İş hayatının temeli olan ahlak kurallarından hiçbir zaman fedakârlık etmemek.

Bedenen çalışan elemanların tutum ve davranışlarına yönveren güdülerin (motivlerin) değişken oluşu nedeniyle işçi - işveren ilişkilerinde her iki tarafı da tam olarak tatmin edebilecek bir sonuca varabilmek güçtür.

### **Elemanların Duyduğu Doyum (Tatminkârlık) Derecesinin Ölçülmesi**

Elemanların duyduğu doyum derecesinin ölçülebilmesinde belirli bir yol yoktur. Bir şirketteki kişiler arası ilişkiler durumunu saptayabilecek bir tarama yoktur. Ancak aşağıda sözü edilen noktalar elemanların duyduğu doyum derecesinin pek yüksek olmadığını belirgin göstergeler olarak kabul edilebilirler.

1 — **Prodüktivite:** Özellikle kısa bir süre zarfında prodüktivitede bir düşme veya yavaşlama olmuşsa bu durum elemanların duyduğu doyum yönünden bir göstergesi olarak kabul edilebilir.

Araştırmalar uzun vadeli düşüşlerin daha başka nedenlerle meydana geldiğini göstermiştir. Prodüktivite sözünden doğul olarak her elemanın sağladığı verim, direkt işçilik giderlerine karşılık saat başına sağladığı verim, tüm olarak bordro giderleri veya teşvik amacıyla prim sistemi kullanılıyorsa, «parça başına düşen verim» anlaşılabilir. Sonuçları veya belirli rakamları aynı sanayi kolundaki diğer şirketlerinki ile karşılaştırma yolu da şirketin durumunu belli edebilir.

2 — **Şikâyet ve Kırgınlıklar:** Şikâyet ve kırgınlıklar elemanların hoşnut olup olmadıklarını gösteren yetkin (mükemmel) bir işarettir. Bu pek tabii, hoşnut olmayan elemanların sayısından çok

hoşnutsuzluk veya şikâyet ve kırgınlığın özü ile ilgili bir etkidir. Nitekim bir ustabaşı tarafından çözümlenen pek çok önemsiz ve küçük şikâyetler elbetteki moralin bozukluğuna bir delil olarak kabul edilemezler.

3 — **Moral Araştırmaları:** Birçok şirketler elemanların çalışma koşulları, amirleri v.s. gibi konulardaki duyguları hakkında bir fikir edinebilmek amacıyla incelemeler yapmaktadırlar. Belirli bazı konulardaki şikâyetlerin ortadan kalkmış olup olmadığını anlayabilmek için incelemelerin aralıklı bir şekilde yapılması uygun olur.

Psikolojik olarak, bu tip incelemeler elemanda önemli bir kişi olduğu duygusunu yaratması yönünden de yararlıdır. Diğer yönden elemana içini boşaltma olancağını da sağlamaktadır. Bu şekilde sorular yöneltilen elemanlara incelemenin sonucunu, hatta hoş gitmeyen sonuçlarla ilgili olarak ne gibi önlemlerin alınacağını bildirmek de uygun olur.

4 — **İşe Gelmemek veya Geç Kalmak:** Bir elemandaki böyle bir tutum çok şey ifade eder. Geç gelmeyi alışkanlık haline getirmiş kimseler üzerinde durarak bunun nedenlerinin aranması gerekir.

5 — **İşe Giren ve Çıkanların Sayısının Yüksekliği:** Elemanların hoşnutsuzluğunu belirten kuvvetli bir göstergedir. Çeşitli sanayilerdeki işçi giriş çıkış oranı birbirinden farklıdır. Bu bakımdan belirli bir sanayi kolu için belirli bir ölçütün kabul edilmesi gerekir.

### **Elemanların İşinden Duyduğu Tatmin Duygusunun Arttırılması**

Elemanın hoşnutluğunun derecesinin ölçülmesinin kolay olmaması gibi tatmin duygusunu arttırabilecek basit yollar da yoktur. Elemanların gereksinme ve isteklerini anlama ve bunları karşılamaya yönelik çabalar, sorunun çözümlenebilmesine yardımcı olabilirler. Hiçbir insan tamamiyle doyum düzeyine erişemez. Tersine, yönelimlerimiz ve isteklerimiz de-

vamlı olarak önde giderler ve bizlerin halihazır durumumuza yön verirler. Elemanların gereksinmelerini karşılayabilme amacıyla girilen çalışmalarda bu gerçeklerin göz önünde bulundurulması yerinde olur. Hiçbir şirket kusursuz bir işveren durumunda olamaz. Ancak, başka firmalarla mukayese edildikte bazı yönlerden daha iyi veya daha kötü tarafları ortaya çıkabilir.

### Haberleşme (İletişim)

Elemanların temel gereksinimlerinin mümkün mertebe karşılanmasının gerektiğini daha önce belirtmiştik. Ancak büyük çaptaki şirketlerde, elemanlar arasında «ciddiyet duygusu» gibi inançları kuvvetlendirebilmek çok güçtür.

Bu ancak zorlu ve sistemli çaba ve iyi işleyen bir haberleşme (iletişim) sistemi yoluyla mümkün olabilir. Gerçekten arzulanan düzeyde kişiler arası ilişkilerin oluşturulabilmesinde etkin bir haberleşme en önemli faktördür. Zira, haberleşme (iletişim) yoluyla kişilerde anlayış sağlayabilir, onların gereksinimlerini görebilir, düşünüş tarzları, tutum, davranış ve hareketlerinin nedenlerini teşhis edebiliriz.

Haberleşmede (iletişimde) en etken yol, her gün yapılan yüz yüze konuşmalardır. Elemanlara, o kuruluştaki rolleri, kendilerine niçin gereksinme duyulduğu ve işletme için önlemlerinin açıklanması gerekir. Bir işyerinin tüm olarak elemanların birey olarak başarılarının belirli bir konudaki işin amaca uygun bir şekilde sonuçlandırılabilmesine bağlı bulunduğu bugün herkesçe kabul edilen bir gerçektir. O halde bu fikrin çalışanlara açıklanmasında herhangi bir sakınca söz konusu olamaz.

### Normal Bir İnsanın İş Hayatından Bekledikleri

Normal bir insan sadece çalışmayı değil, kapasitesini tam olarak ortaya koyabilmesine olanak verecek düzeyde sorumluluğu gerektiren bir iş görmek is-

ter. «İnsan problem çözümlen bir yaratıktır.» Bu itibarla, gerek zihni ve gerekse bedeni yeteneklerinden sürekli olarak yararlanılması gerekir. Tam kapasite ile çalışabilmek ancak bir dereceye kadar mümkündür, zira, çok yorucudur. İş yerlerinde elemanlardan beklenen çalışma, adeta bir makine gibi, tabiri caiz ise, «saniye sektirmeden» çalışmak değildir. Görevli her elemandan beklenen çaba, nesnel (objektif) esaslara bağlı olarak akla uygun standartlar halinde saptanmıştır. Elemandan beklenen şey hiç olmazsa bu standartın korunmasıdır. Yapılan çeşitli etüdler, daha düşük derecede çalışmanın huzursuzluk ve rahatsızlık doğurduğunu göstermiştir.

Normal insan birçok alanda bağımsızdır. Çalışmasındaki amaçları kendisi saptamak veya hiç olmazsa, bunların sap tanmasında kendisinin de rolünün ve katkısının bulunmasını arzular. Ancak, her zaman için bu düşünce ve ruhsal yapı içinde görünmeyebilir. Çünkü, bir parçası olduğu ulus, kuruluş veya diğer topluluklar, onu oldukça tatmin etmektedirler. Bu nedenle, çalışan kimse, gücünü tam olarak ortaya koymamaktadır. Şayet ait olduğu grup onu tatmin etmilyorsa gerekli değişikliği yapılabilesinde kendisine hak tanınmasını ister.

Bağımsızlık duygusunun diğer bir belirtisi de insanda tek bir şahıs tarafından varılan bir yargıya bağlı olmayı kabul etmeme eğilimidir. Böyle bir yargı (yaptığı işin değerlendirilmesi, toplulukta kendisine verilen ünvan, kanun nazarındaki durumu v.s. gibi) ister işyerindeki bir müdür ya da memur, ister, bir yargıç tarafından verilmiş olsun, kuşkusuz bir tepki yaratır.

Eğer tatmin olmamış ise, yargının sadece tekrar gözden geçirilmesini değil, hukuki bir ortamda kamu oyunun görüşünü ister. Kısacası, normal insan kanunları gözetir, düzen ister ve başına buyruk hareket etme eğiliminde bulunan kişilerden uzak kalmayı arzular. Kendi-



sini başkalarının yargı ve amaçlarına terketmiş kimseler, normal olmayıp, «mazozizm»e (bir başkası tarafından yapılan türlü kötü muameleden zevk alma hali) varan derecede edilginlerdir. (pa-siftirler).

Normal insan kuvvetli bir eşitlik ve sosyal adalet duygusuna sahiptir. Toplum içinde kendi kanısına göre uygun olan yerini alabilmeyi arzular ve bu yere ulaşabilmesinde kendisine yardımcı olabilecek sosyal düzenlemelere katılır. Kendisi ile başkaları arasındaki ayrılıkların farkındadır ve başkalarının hangi yönlerden kendisine rekabet edebileceğini görebilir. Bu farklılıklar, eşitlik ve adalet fikri olmamış olsa, insan herşeye kadir olma (omnipotence) duygularıyla veya aksi olan kudretsizlik (impotence) ve kendi kendini küçültme duygularıyla rahatsız olur. Bu gibi duygulardan tamamiyle uzak bir insan, normal olarak bireylere durumlarına uygun bir şekilde, farklı muamelenin yapıldığı bir topluma dahil olabilmenin yollarını arar. Bir kuruluşta görevli bulunan kişilerdeki bu doğal eğilim, yapılan işin düzeyine ve bireyin kapasitesine göre ücret ödenmesi

esasını doğurmuştur.

Normal insan, ilgi duyduğu konular, ihtirasları, hoşlandığı ve hoşlanmadığı şeyler, kapasitesinin kapsamı v.s. gibi yönlerden kendine özgü kuvvetli bir kişiliğe sahiptir. Bununla beraber genel özellikleri de vardır. Belli başlı dinler ve büyük filozoflar tarafından aşılana, iyi ahlaki tutum ve davranışlar, fazilet ve erdemlikle yakından ilgilidirler. Bir de makul diyebileceğimiz kişilerle ilgili özellikler vardır. Avukatlar belirli bir tip hareketin suç sayılabildiği sayılamayacağı hususunda hükme varmada bunları bir nevi «ölçü aracı» olarak kullanırlar. Ancak, dinler, ahlaki bilimler (ethics), politika ve kanunlar gerçekten «iyi insan» tarifini verememektedirler. Bunlar, içten ve dıştan rahatsız edilmediği takdirde bir kimsenin nasıl olabileceği şeklindeki bir tarife yaklaşmaktadırlar. Böyle olunca da iyi insan, normal sosyal ve psikolojik durumdaki bir kimseden fazla bir tarafı olmayan bir varlık olarak ortaya çıkar. Bu durum ise iyi veya kötü denebilecek bir şey değil, sadece gerçeğin kendisidir.



Türkiye'de  
ilk KUŞE KARTON imalatını gerçekleştiren

 **Kartonsan**

KARTON SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Sermaye: 70.000.000 TL.

İmalât Çeşitleri:

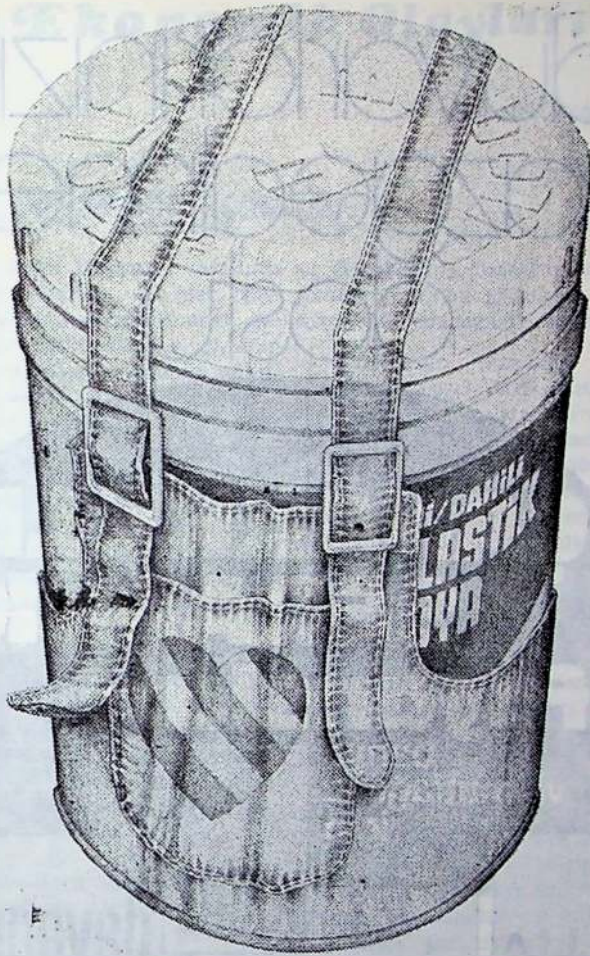
- \* KUŞE KARTON
- \* TAM KUŞE KARTON
- \* KUŞE BRİSTOL
- \* ERSATZ KRAFT LİNER
- \* ÖZEL SİPARİŞLER

KAPASİTEMİZ HALEN 16.500 TON/YIL OLUP, BAŞLAMIS  
OLAN TEVSİİN HİTAMINDA 33000 TON/YIL'A ULAŞACAKTIR.

Merkez : Genel Sigorta Salıpaazarı Han Kat 5  
Fındıklı - İstanbul  
Telefon : 45 90 30 (4 Hat)  
49 52 51 (Genel Müdür)  
Telgraf : KARTONSANAYİ

Fabrika : Kullar Köyü, İzmit  
P.K.139, İzmit  
Telefon : 27 25 (Santral) 25 97 (Müdür)  
Telgraf : KARTONSAN





# merbolin

“boyacının aşkı”

duvarlarınızın  
vazgeçilmez  
dostu

# ÇANAKKALE SERAMİK fayansları

banyo  
ve mutfagınız  
için

sihhî

ucuz

dayanıklı

temiz

modern

renkli

**KS**

*Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş.*

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



## Döviz dar boğazında açılımlar

Dergimizin 1978 Temmuz sayısında belirttiğimiz konulardan biri olan Türkiye'nin dış borçlanma gücündeki gelişmeler, özellikle 1978 Ağustos ayı sonlarında olumlu bir hız kazanmış bulunmaktadır. Bu olaylardan biri, 17 Ağustos 1978 günü, Libya Arap Dış Bankası ile T.C. Merkez Bankası arasında imzalanarak yürürlüğe girmiş olan 100 milyon dolarlık kredi anlaşmasıdır. Kredi 5 yıl vadeli olup, bu sürenin ilk iki yılı ödemesiz olacak, faiz ise ilk iki yıl için Avrupa para borsalarında uygulanmakta olan faiz haddinden hesaplanacaktır.

Diğer taraftan OECD'nin 1,5 milyar dolarlık borcumuzu erteledeği, Maliye Bakanı Ziya Müezzinoğlu tarafından beyan edilmiştir. Devletlere ve ihracat garanti kuruluşlarına olan bu borçlarımız ilk 3 yılı ödemesiz 7 yıl süreli olarak ertelenmiştir.

Yabancı bankalara olan 2,5 milyar dolarlık borçlarımız ise 221 bankaya olduğundan, bu bankalar, 8 bankadan oluşan bir gruba borç erteleme müzakerelerini yürütme görevini vermişlerdir. Bu bankaların oluşturduğu «Bankalar Koordinasyon» grubu ile yapılan görüşmelerde, bahis konusu olan 2,5 milyar dolar tutarındaki borçlarımızın ertelenmesi kabul edilmiş ve ayrıca 500 milyon dolarlık bir kredi açılması da öngörülmüştür. Bu anlaşmanın geçerli olması için alacaklı 221 bankanın muvafakatının sağlanması gerekmektedir. Bu işlem tamamlanınca erteleme konu-

su gerçekleşmiş olacaktır. Maliye Bakanımıza göre, bu işlemlerin 1978 Eylül ayında tamamlanması beklenmektedir.

Türkiye'nin ekonomik gelişmesini olumsuz etkileyen döviz darboğazının açılması ile ilgili olarak ayrıca Dünya Bankası ile 125 milyon dolarlık program kredisi müzakereleri sürdürülmektedir. Bu kredi ülkemizin tarım ve sanayi alanlarındaki yatırım programlarının tamamlanması ile ilgili ithalât ihtiyaçlarına tahsis edilecektir.

### Sanayici Tahsislerine Ek Tahsis Veriliyor :

Bir yılı aşan bir süreden beri hemen hemen tamamen durmuş olan ithalât transferlerinde başlayan harekete ilâve olarak sınavî üretimin yavaşlamasını önleyerek arz-talep dengesinin bozulmasını önleyebilmek amacıyla, 1978 yılı I. dönem sanayici tahsislerine, 1977 yılı aynı dönemine ait tahsisler düzeyine getirebilmek için, «Özel Sektör Acil ve Zaruri İhtiyaçları» kotasından ek tahsis verilmesi Hükümet tarafından kabul edilmiş ve bu hususta taleplerin 31 Ağustos 1978 tarihine kadar yapılması için ilgililere durum duyurulmuştur.

**Çekirdeksiz Kuru Üzüm, Fındık, Antep Fıstığı, Kuru İncir, Şeker Pancarı, Haşhaş Kapsülü, Yaş Koza ve Kütllü Pamuk Destekleme Alım Fiyatları Tespit Edildi :**

Tarım üretimi alanında çalışanları geniş ölçüde ilgilendiren ve piyasaların

canlanmasına yol açan tarımsal ürünlerin destekleme alım fiyatları Hükümet tarafından tespit edilerek alımlar başlamış bulunmaktadır.

30 Temmuz 1978 tarihli Resmî Gazetede yer alan şu maddelere ait destekleme alım fiyatları şöyledir:

— 1978 yılı ürünü çekirdeksiz natürel 9 numara kuru üzümün her kilosunun alış fiyatı TL. 17,50 olarak tespit edilmiş ve TARIŞ bu alımlarla görevlendirilmiştir.

— 1978 yılı fındık ürününün satın alınması ile FİSKOBİRLİK görevlendirilmiştir. % 50 randımanlı kuru değirmenlik tombul fındığın her kilosunun alım fiyatı TL. 21.50'dir.

1977 yılında fındık ihracatından 240 milyon dolarlık bir döviz sağlanmıştır. Bu rakamın 1978 yılında 150.000 ton ihracat ile 300 milyon doları geçeceği tahmin edilmektedir.

— Antep Fıstığının kuru kırmızı kabuklu % 100 içli ve analizli her kilosunun alım fiyatı TL 55. olarak tesbit edilmiştir. Bu ürünün alımı ile Güneydoğu Fıstık Tarım Satış Kooperatifleri Birliği görevlendirilmiştir.

— TARIŞ tarafından satın alınacak olan 1978 yılı işlenmiş natürel ve hurda kuru incir ile incir ezmesinin fiyatlarında baz fiyat TL. 10.50'dir. Diğer tipler için ödenecek fiyat bu baz fiyata göre TARIŞ tarafından tespit olunarak, Ticaret Bakanlığının onayı ile yürürlüğe girecektir.

— Kutlu pamuk destekleme alım fiyatları, bölgesine göre şu kuruluşlarca satın alınmak kaydıyla şöyle tesbit edilmiştir:

Ege Bölgesinde TARIŞ, her kilosu TL. 13.75.

Antalya Bölgesinde ANTBİRLİK, her kilosu TL. 13.75.

Çukurova Bölgesinde ÇUKOBİRLİK, her kilosu TL. 13.25

3 Ağustos 1978 tarihli Resmî Gazetede yayınlanan 1978 yılı kampanyasına ait yüzde 18 polar şeker ihtiva eden şeker pancarının beher net kilosu için tespit edilen destekleme alım fiyatları 21 Temmuz ile 31 Ağustos arasındaki söküm tarihlerine göre, azalan bir seyir takip etmek kaydıyla şöyledir;

32,75 - 25.25 - 17.80 - 15.60 kuruş

10 Ağustos 1978 tarihli Resmî Gazetede yayınlanan 1978 tarım döneminde Toprak Mahsulleri Ofisi tarafından satın alınacak çizilmemiş haşhaş kapsüllerine uygulanacak fiyatlar şöyledir:

— Kışlık ekilmiş haşhaşlardan kapsüllerin her kilosu TL. 25.—

— Yazlık ekilmiş haşhaşlardan kapsüllerin her kilosu TL. 19.—

14 Ağustos 1978 tarihli Resmî Gazetede 1978 yılı ürünü yaş koza fiyatları yayınlanmıştır. Bursa Koza Tarım Satış Kooperatifleri Birliği (KOZABİRLİK) tarafından satın alınacak yaş kozanın her kilosu için TL. 125.— tespit edilmiş bulunmaktadır.

Yukarıda açıklanan destekleme alım fiyatları ve daha önce yayınlanmış bulunan diğer taban fiyatları, hasat mevsiminin ülkemize getirdiği mal arzı dolayısıyla piyasalarda muhakkak ki büyük bir canlılık yaratacaktır. Yalnız bu alımların sağlayacağı 100 milyarın üzerindeki iş hacmi sanayi üretimi de intikal edince çok daha artacaktır.

**Türk Lirasının Değeri Dolar Yerine Özel Çekme Hakkı (SDR) Esasına Göre Ayarlanacak :**

Amerikan dolarının son zamanlarda gösterdiği devamlı kıymet kaybı dolayısıyla Türk Parasının dış değerinin SDR esasına göre ayarlanması Maliye



Bakanlığı tarafından teklif edilmiştir. Bu teklif kabul edildiği takdirde, Uluslararası Para Fonunun (IMF) oluşturduğu para birimi olan SDR değerleri esas alınacaktır. Buna göre Türk Parasının dış değeri, belirli aralıklarla Merkez Bankası tarafından açıklanacak-

tır. Ve Türk Parası örneğin Alman Markı karşısında değer kaybetse bile dolar karşısında değer kazanacaktır. Bu sistemin ihracatçıları zarara uğratmaması için kur garantisinin de önceden kabul edilmesi zorunludur.

# ..bir tanmesini seçiniz



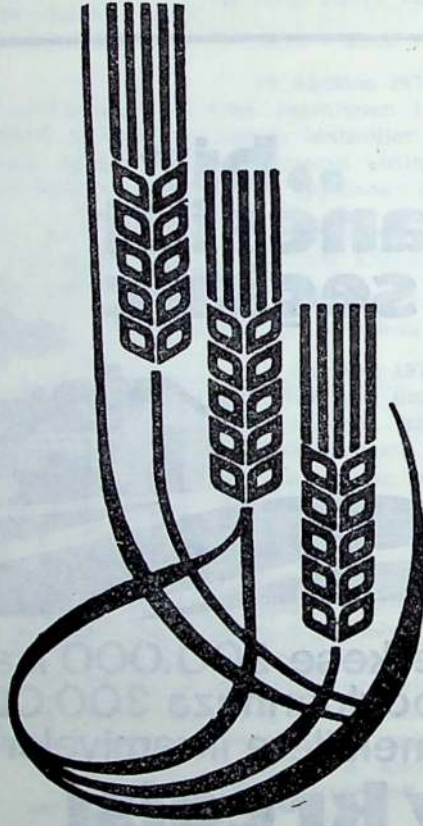
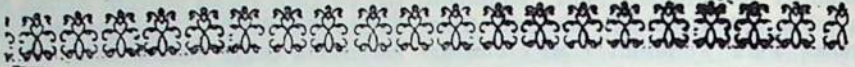
- herkese 200.000 lira
- çocuklarımıza 300.000 lira
- emeklilere ikramiyeleri kadar

## ev kredisi



TÜRKİYE  
EMLAK KREDİ  
BANKASI

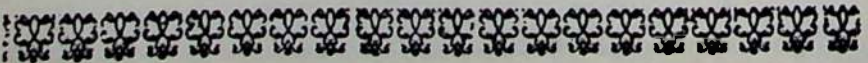
Yatırımla hızla  
gelişmekte olan,



**T.C. ZİRAAT BANKASI**

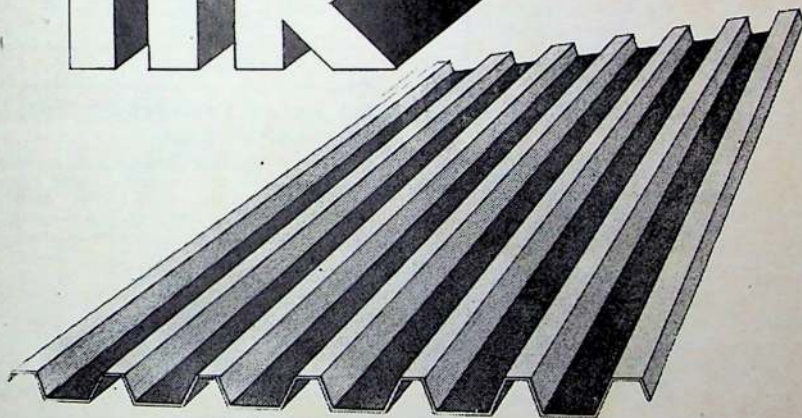
*HER YERDE HER ZAMAN  
hizmetinizde bulunmaktan kıvanç duyar*

*MUR.*





# Yeni lik



## trapezoidal

ALÜMİNYUM  
ÇATI  
CEPHE ve  
TAVAN KAPLAMA  
ELEMANI

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

DETAYLI BİLGİ İÇİN TEKNİK ELEMANLARIMIZ HİZMETİNİZDEDİR

Merkez : Büyükdere Cad. No. 48 Kat 5 İSTANBUL Tel. : 66 33 00 (4 Hat)

İzmir irtibat bürosu : Cumhuriyet bulvarı 1380 Sok. 4 B/8 İZMİR Tel. : 12 60 6-

Ankara irtibat bürosu : Tunus Cad. No. 83/8 Kavaklıdere ANKARA Tel. : 28 15 06











Fabrika : Gebze Dilovası

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

# Kurtkaya Holding A.Ş.

Kendi sahalarında herbiri ayrı ayrı lider olan en güçlü sınıai ve pazarlama firmalarını bünyesinde toplamış gerçek anlamda bir sermaye holdingidir.

## BAĞLI KURULUŞLAR

	<p><b>ERKA BALATA VE OTOMOTİV SANAYİİ A.Ş.</b> 1953 yılında kurulan ve bugün 27.000m<sup>2</sup>lik kapalı alanda 30 dan fazla mühendis neza-retinde 1000'e yakın işçinin çalıştığı Erka işletmelerinde; Fren, debreyaj ve endüstri balataları, balata perçinleri, Erkalit contalık levhaları, mamulleri üretilmektedir</p>	 <p><b>BAŞAK TİCARET VE SANAYİ LTD. ŞTİ.</b> Oto yedek parça ve aksesuarlarını başarıyla dağıtan güçlü ve sürekli gelişim içinde olan bir pazarlama kuruluşudur.</p>
	<p><b>KURTKAYA OTO SANAYİ VE TİCARET A.Ş.</b> 15 bin çeşit mamulu, 7 satış merkezindeki 200'u aşan personeli ve Türkiye saatinde yaygın ve geniş dağıtım teşkilatlı şirketimiz, yurdumuzun oto yan sanayiindeki en büyük pazarlama kuruluşudur.</p>	 <p><b>BAŞER MADENCİLİK LTD. ŞTİ.</b> Yurtiçi kaynaklarımızı üretime açan holdingimiz dahil bu kuruluş da, ürettiğimiz mamuller ile yurt savunması için ürettiğimiz araç ve gereçlerin en önemli ham maddesi olan amyant istihraç edilmektedir.</p>
	<p><b>ITO KİLİT VE YEDEK PARÇA SANAYİİ A.Ş.</b> Konut, iş yeri, otel, motel, hastahane, fabrika, çelik eşya ve otolar için 56 çeşit kilit yanında, 40'tan fazla oto yedek parçasını, 20 yıllık tecrübesi ile, Balkanların ve Ortadoğu'nun en modern tesis ve makine parkında üretmektedir.</p>	<p><b>ERKA-OTO ERKA-OTO RADYATÖRLERİ SANAYİİ A.Ş.</b> Türkiye'nin ilk Oto radyatör fabrikası olup, Yurdumuz Otomotiv montaj sanayinin tüm radyatör ihtiyacının %70'ini karşılamakta, yüzlerce çeşit komple Oto radyatör ve petekleri üretmektedir.</p>
	<p><b>PANKURT SANAYİİ A.Ş.</b> Ekonomik kalkınmamıza önemli katkıları olan bu kuruluşumuz sınıai firmaları için başta redüktörler olmak üzere komple şanzıman ve diferansiyeller, dişli çarklar ve kamalı miller, elastik ve ricit kaplinler ve varyatörler gibi çeşitli üretim mamulleri ve makine parçaları imâl etmektedir.</p>	<p><b>ERKATEKS ERKATEKS AMYANT TEKSTİL SANAYİİ A.Ş.</b> Her tür amyant ipliğini, amyant dokumalarını, salmastra ve fitillerini, suni plastikten iplik, şerit, levha, torba, halat, ağ üreten, yurdumuzun bu konudaki tek kuruluşudur.</p>
	<p><b>BAŞKURT KABLO SANAYİİ LTD. ŞTİ.</b> Oto tesisat, oto montaj, elektrikli ev aletleri radyo ve televizyon sanayiinin ihtiyacı olan kalaylı ve kalaysız elektrik kablolarını ve oto kalorifer motorlarını, şarj armatürlerini, dinamo yastıklarını üretmektedir.</p>	 <p><b>ÇELİK YAY SANAYİİ ANONİM ŞİRKETİ</b> 1956 tarihinden bu yana her çeşit taşıt araçlarının çelik makaslarını, çelik dövme parçalarını, otomotiv montaj sanayiinde kullanılan çeşitli aksam parçalarını üreten bir kuruluştur.</p>
	<p><b>ŞAHİN MOTOR YATAKLARI SANAYİ VE TİCARET A.Ş.</b> GLACIER lisansı ile yurdumuzun tek motor yatakları üreticisi olan kuruluşumuz yurt ihtiyacımızın karşılanması yanında milyonlarca liralık döviz tasarrufu sağlamaktadır.</p>	 <p><b>ERKAFLEKS YER DÖŞEMELERİ SANAYİİ LTD. ŞTİ.</b> Modern üretim teknolojisi ile PVC esaslı yer karosu ve yapıştırıcı üreten, günden güne güçlenen bir kuruluştur.</p>
<p><b>İŞTİRAKLERİMİZ</b></p>		
<p>CIHAN Batarya Sanayi ve Ticaret A.Ş.</p>	<p>SİMİTAS A.Ş.</p>	
<p>MIKAFOR Plastik Levha Sanayii ve Ticaret A.Ş.</p>	<p>BALIKESİR ÇİMENTO FABRİKASI A.Ş.</p>	
<p>ÇANAKKALE SERAMİK FABRİKALARI A.Ş.</p>	<p>ALTINFORMİKALAR A.Ş.</p>	
<p>KALEBODUR Seramik Fabrikası A.Ş.</p>	<p>BOZÜYÜK Orman Ürünleri ve Sanayii A.Ş.</p>	



**Kurtkaya Holding A.Ş.**

Sirkeci, Nöbethane Cad. No. 25/2 İstanbul Tel.: 28 25 98