

# banka ve ekonomik yorumlar

Sayın Okurlarımız

Ekonomik Göstergeler

**Ahmet S. Talu**

Ekonomik Yorumlar

**Prof. Dr. Sevim Görgün**

**Aslan B. Kafaoğlu**

**Nuh Kuşçulu**

**Dr. İbrahim Öngüt**

**Prof. Dr. Baran Tuncer**

**Dr. Güngör Uras**

**Dr. Öztin Akgüç**

Ayın Ekonomik Olayları

**Doç. Dr. Yıldırım Kılış**

Tahvil Piyasasında Taahhütlü  
Satış (Underwriting) İşlemleri

**Muharrem Karalı**

Sermaye Piyasası

**Doç. Dr. Ünal Bozkurt**

Çok Uluslu İşletmeler ve  
Teknoloji Transferi Sorunu

**Av. Dr. Halük A. Kabaalioglu**

Vergisel Yargı ve Yengeçler

**Faik Y. Başbuğ**

Euromoney

**Hülya Kabaalioglu**

*Ekonomiyi  
güçlendirme  
programı ve  
ekonomik önlemler*

EKONOMİK YORUMLAR

**Piyasa şartları, vadeli tahvilin yanında vadesiz tahvil gibi, hukuki mevzuatımızda özel sektör için mevcut olmayan yeni ve fiili bir müessese yaratmıştır.**

**Muharrem Karalı**

yurt içinde ve dışında  
büyük çapta

**YOL  
KÖPRÜ  
BARAJ  
KAZIK TEMEL  
RIHTIM·İSKELE·KIZAK  
FABRİKA  
SANTRAL  
SU ALTI  
İNŞAATLARI**

**ENKA**  
İNŞAAT VE SANAYİİ A.Ş.

Enka Hanı Balmumcu Şevki Bey Sok. İST  
Tel.662215 Tlx.22 639 Pima-TR

Aylık Dergi : Mayıs 1979

Cilt : 16 Sayı : 5

# banka ve ekonomik yorumlar

Sahibi

Ekonomik ve Sosyal Yayınlar

Anonim Şirketi adına :

Bülend Çorapçı

Yazı İşleri Müdürü .

Dr. Öztin Akgüç

Danışma Kurulu :

Prof. Dr. Mustafa A. Aysan, Erol Aksoy, Prof. Dr. Osman Fikret Arkun, Dr. Orhan Altan, Besim Baykal, Prof. Dr. Nasuhi Bursal, Mehmet Gün Çalika, Ahmet Demirel, Necdet Durakbaşa, Kaye Erdem, Özhan Eroğuz, Oktay Ersoy, Prof. Dr. Cumhur Ferman, Prof. Dr. Emre Gönensay, Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu, Erhan Işıl, Av. Dr. Halük Kabaali-oğlu, A. Nazif Keyman, Doç. Dr. Yıldırım Kılış, Kemal Kurdaş, Doç. Dr. Kemal Kurtuluş, Nuh Kuşçulu, Ziya Nebioğlu, Ergin Neng, Ertan Özgür, Ertuğrul Soysal, Osman N. Torun, Prof. Dr. Kemal Tosun, Prof. Dr. Baran Tuncer, Fikret Tunçer, Turhan Tümay, Doç. Dr. Gül G. Turan, Dr. Güngör Uras, Dr. Halük Ünal, Prof. Dr. Yüksel Koç Yalkın, Doğan Yalın.

İdare Yeri :

Cağaloğlu, Çatal Çeşme Sk. 17

Kat. 4. İstanbul, Tel : 26 34 11,

Fiyatı : 30 TL

Yıllık Abone : 360 TL.

Öğrencilere indirimli : 180 TL.

Hesap Numaralarımız :

Ziraat B. Beyoğlu 768, İş B.

Türbe 1541, Akbank Türbe 4512.

Baskı : Bilmen Basımevi

Sevgili Okurlarımız,

Bu sayımızda Ekonomik Yorumlar bölümünde hükümetin almış olduğu ekonomiyi güçlendirme önlemleri, üniversite öğretim üyeleri, bankacılar, iş-adamları ve yazarların katıldığı geniş bir forumda tartışılıyor Herkesin kafasında çöreklenen, bu önlemler enflasyonun hızını kesebilecek mi? Ülkemizi dış ödemeler darboğazından çıkartabilecek mi? sorularının yanıtları tartışma bölümünde yer alıyor. Çeşitli kesimlerden gelen düşünür, yazar, iş adamları ve uygulamacıların birleştikleri nokta, hükümetin genelde haklı ve yaklaşımının doğru olduğudur. Ancak önlemlerin eksik yönleri, önlemler alınırken yapılan teknik hatalar, uygulamada karşılaşılabilecek sorunlar, hemen herkeste önlemlerin başarı şansını sınırlıyacağı kaygısını doğuruyor. Bazı konularda çok daha etkili, kalıcı önlemlerin alınması somut olarak öneriliyor.

Hükümetin içinde tam bir uyumun olmaması, Millet Meclisinde bıçağın sırtında bir çoğunluğa dayanması, çoğunluk partisinin kendi ilkeleri çevresinde kenetlenmiş bir izlenim vermemesi, üst kademe bürokratlar arasında eşgüdümün sağlanamaması, kamu kesiminde yetenekli ve nitelikli personel erozyonu, hükümetin başarılı olma şansını zayıflatan etmenler olarak görülüyor. Ecevit hükümetinin umulan performansı gösterememesinin temelinde, bu saydığımız etmenler yatıyor. Bugün hiç kimsenin, ufak kişisel hesaplarla hükümetin başarısını engellemeğe, ilkeyi kayıplara uğratmaya hakkı olmadığını vurgulamak gerekir.

Türkiye İş Bankası Menkul Kıymetler Müdürü sayın Muharrem Karşlı, yazısında tahvil piyasasının son aylarda niçin canlı olduğunu, aracı kuruluşların tahvillerde efektif faiz haddini hangi yöntemlerle, T.C. Merkez Bankası tarafından saptanmış faiz haddinin üzerine çıkarttıklarını açıklıyor. Sayın Karşlı'nın yazısı, yalnız sermaye piyasası ile ilgilenen birikim sahiplerini değil, bu alanda profesyonel olarak çalışanları da ay-



dımlatıcı nitelikte...

Euromoney bölümünde, gelişmekte olan ülkelerin uluslararası finans piyasalarından ne ölçüde yararlandıkları konusundaki bilgiler dikkati çekicidir. Türkiye'nin bu yıl darboğazdan kurtulmak için gereksinme duyduğu kredi, uluslararası finans piyasalarının olanaklarına ve diğer ülkelerin bu piyasalardan sağlamış olduğu kaynaklara kıyasla çok cüz'i tutardadır. Bu karşılaştırma, ister istemez, batı ülkelerinin güdümünde bulunan uluslararası finansman kurumlarının, politik nedenlerle Türkiye'ye yeshil ışık yakmadığı izlenimini uyandırıyor. Ancak dergimizin de vurgulamaya çalıştığı gibi, Türkiye için sağlıklı yol, kendi olanaklarıyla cari işlemlerinde denge sağlamasıdır. Alınacak bir dış

kredi, şu sırada, bazı sıkıntıları hafifleteceği ve ekonomiye işlerlik kazandıracabileceği için önem taşımaktadır. Türkiye, en geç beş yıl içinde kredi almadan dış ödemelerde denge sağlayabilecek bir plânı uygulamaya koymalıdır. Türkiye'de sorunlara bakarken gerçekçi olmak lazımdır. Son 30 yıldır, bir-iki yıl hariç, cari işlemleri devamlı açık vermiş bir ülkenin, bir-iki yılda dengeyi sağlaması olanak dışıdır. Ancak ciddi devlet adamları, sorumluluk duygusu yüksek bürokratlar ve bu amaç etrafında kenetlenmiş politikacıların yönetiminde Türkiye, orta bir vadede bunu gerçekleştirebilir.

Saygılarımızla,  
Dr. Öztin AKGÜÇ

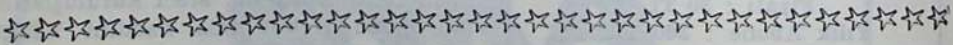


Sayın Abonemiz,

Türlü maliyet kalemlerinin 1979 yılında çok büyük ölçülerde artmasına rağmen yayınımızı sürdürebilmemiz, siz sayın okurlarımızın destek ve ilgisi ile mümkün olabilmektedir.

Bugüne kadar göstermiş olduğunuz ilgiye teşekkür eder, derginize abone kaydettirmek suretiyle yardımlarınızın devamını dileriz.

**ÖĞRENCİLER İÇİN YILLIK ABONE BEDELİ % 50 İNDİRİMLİ : 180 TL.'DİR.**





TÜRKİYE ŞİMDİ MODERN BİR SİNER TEKNOLOJİSİNE  
SAHİP

 **TOZ  
METAL**



 **TOZ  
METAL**

**TİCARET VE SANAYİ A.Ş.**

Büro: Büyükdere cad. Kuğu İşhanı No: 99, Kat 8  
Mecidiyeköy, İSTANBUL  
Tel: 66 70 43, 66 79 70, Teleks: 23 273 Birt. Tr.  
Telg. Sintermetal, Mecidiyeköy - İST.

Fabrika: Gürpınar Köyü yolu, Büyükçekmece, İSTANBUL

# EKONOMİK GÖSTERGELER

Almet S. TALU

T.C. Merkez Bankası	1977	1978	Ocak	Şubat	Mart
Altın ve döviz mevcudu (milyon \$)	547.0	645.8	559.5	559.1	597.9
Tedavüldeki banknotlar (milyon TL.)	77881	113662	112954	113041	125080
Hazineye kısa vadeli avans (milyon TL.)	45178	56339	61202	63120	65306

## Bankalar (milyon TL.)

Toplam mevduat	213261	279843	274347	279984	.....
Vadesiz ticari	63027	87088	79977	84813	.....
Vadesiz tasarruf	83873	103943	106526	108169	.....
Vadeli tasarruf	39378	53253	55817	57053	.....
Diğer mevduat	23983	35554	32027	29949	.....
Toplam krediler	231476	289368	289633	288094	.....
Tarım kredileri	46623	52843	50842	47695	.....
Sanayi kredileri	8499	13382	12468	13634	.....
K. Esnaf ve sanatkâr kredileri	9513	13370	14124	14510	.....
İpotek karş. krediler	6476	8015	8005	8005	.....
Muhtelif krediler	160362	201458	203224	204200	.....

## Fiyatlar (1968 = 100)

Toptan eşya fiyatları (İ.T.O.)	413.3	634.8	804.3	826.6	891.3
Geçen yılın aynı dönemine göre % değişme	28.5	53.6	58.8	63.3	61.8
Ocak ayına göre % değişme	.....	.....	—	2.8	10.8
Bir önceki aya göre % değişme	.....	.....	3.8	2.8	7.8
İstanbul geçinme indeksi (İ.T.O.)	396.1	665.6	867.6	886.3	952.9
Geçen yılın aynı dönemine göre % değişme	31.1	68.0	76.4	71.7	77.3
Ocak ayına göre % değişme	.....	.....	—	2.2	9.8
Bir önceki aya göre % değişme	.....	.....	3.6	2.2	7.5

## Dış Ticaret (milyon \$)

İthalât	5796.3	4599.0	279.0	668.6	.....
İbracat	1753.0	2288.2	216.2	465.5	.....
İş. d. dövizleri	982.0	983.0	83.1	158.5	.....

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



# ekonomik yorumlar



Fotoğrafta görülenler (sağdan sola): Nuh KUŞÇULU, Dr. Öztin AKGÜÇ, Dr. İbrahim ÖNGÜT, Aslan B. KAFAOĞLU, Prof. Dr. Sevim GÖRGÜN, Prof. Dr. Baran TUNCER.

**KATILANLAR :** Prof. Dr. Sevim GÖRGÜN (Öğretim Üyesi), Aslan B. KAFAOĞLU (Maliyeci - Yazar), Nuh KUŞÇULU (İstanbul Ticaret Odası Başkanı), Dr. İbrahim ÖNGÜT (T. Sınai Kalkınma Bankası Gn. Müd. Yardımcısı), Prof. Dr. Baran TUNCER (Öğretim Üyesi), Dr. Güngör URAS (TÜSİAD Genel Sekreteri)

**YÖNETEN :** Dr. Öztin AKGÜÇ.

AKGÜÇ — Efendim çok teşekkür ederim bu toplantıya katıldığınız için. Sayın Ecevit bundan bir süre önce ekonomiyi güçlendirme programını ana hatları ile açıkladı ve bu ekonomiyi güçlendirme programının bildiğiniz gibi altı amacı bulunmaktadır. Bunlar, (i) dış ödemeler darboğazının aşılması, (ii) fiyat artışlarının hızının kısılması, (iii), üretimde kapasite kullanımı ve verimliliğin artırılması, (iv) iç tüketiminin artış hızının yavaşlatılması ve artan tasarrufların öncelikle yatırım alanlarına yönlendirilmesi, (v) başlanmış yada ekonomiyi darboğazdan çıkarmayı hızlandıracak yatırımlara öncelik verilmesi, (vi) gelirleri dengelemek ve işsizliği azaltmak o'a-

arak özetlenebilir. Amaçlar bu şekilde açıklandıktan sonra bir dizi önlemler alınmaya başladı. Bugünkü toplantımızda alınmış olan bu önlemler ne ölçüde amaçlara uygundur? Alınmış olan önlemler, bu amaçların gerçekleştirilmesinde etkili olabilirler mi? Eksik yönleri nelerdir? Bu önlemleri tamamlayıcı diğer önlemler neler olabilir? Bu konularda görüşlerinizi almak istiyorum. İsterseniz şöyle bir yol izleyelim. İlk önce iç ekonomi ile ilgili önlemleri tartışalım ondan sonra dış ekonomiye ilişkin yani ihracatı artırıcı ve döviz kazandırıcı tedbirleri tartışalım. Tartışmayı iki aşamada yapalım. (i) İlk aşamada iç ekonomi ile ilgili, üretimi artırıcı tüketimi



kısıtıcı tedbirler, iç ekonomik istikrarı sağlayıcı önlemler üzerinde duralım, (ii) ikinci aşamada da döviz kazandırıcı ihracatı özendirici işçi dövizlerini artırıcı önlemleri tartışalım... Sayın Kafaoglu bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyim?

**GÖRGÜN** — Ben şöyle bir yaklaşım düşünmüştüm. Önlemleri ve etkilerini kısa ve uzun vade içerisinde incelemek, değerlendirmek.

**AKGÜÇ** — Tabii, kısa ve uzun vade ayırımı yapılarak önlemler değerlendirilebilir.

**KAFAOĞLU** — Ekonomiyi kuvvetlendirme yahut güçlendirme önlemleri iki safhada ilân olundu, hatta üç dönemde de diyebiliriz. Birincisi, kamuoyunun fiyat zamları şeklinde değerlendirdiği bazı temel mallara ve tüketim mallarına yapılan zamlar; ikincisi kamu kesiminin kendi içinde bazı etkinlikler sağlamak için yapılan düzenlemeler ve onlara verilen amaçlar ve üçüncüsü de dün ilân edilen döviz kurları ile altın ticareti ve faiz düzenlemeleri ile ilgili önlemler. Önce fiyat zamlarından başlayayım. Ben, Türkiye'de enflasyonu önleme maksadı ile yapılan fiyat zamlarının geçmişte ne tüketimi azalttığı ne de enflasyonu önlediğini görmedim. Bunu, ekonomimizin kendi yapısı ile açıklıyorum. Çünkü bizim ekonomimiz dışa çok bağlı olduğundan bu fiyat artışları karşısında gösterdiği tepki, kaynak dağılımının değişerek bazı mallardan diğerine üretim faktörlerinin kayması şeklinde olmuyor. Bizim üretim yapımızda, üretim faktörleri bir endüstriden diğer bir endüstriye kolaylıkla kaymıyor, ekonominin esnekliği zayıf; endüstrilerimiz, talep azaldığında derhal ya işçi çıkarmağa başlıyorlar yahutta hükümetleri enflasyon yapmağa veya kredi hacmini bollaştırmağa tazyik ediyorlar. Bundan evvel de görüldüğü gibi, sonunda para hacmi yeniden artıyor. Örneğin, ikinci M.C. Hükümetinin aldığı stabilizasyon önlemlerinde de sonuç aynıydı. İş, eski halini derhal buluyor. Fiyat oranları ay-

nı kalıyor ve nisbi fiyatlar bile değişmiyor, sadece daha da yükselmiş oluyor. Ben, ekonominin sağlamaştırılması önlemlerinde en eksik taraf olarak daima zammın düşünülmesini görüyorum. Buzam şeklinde tüketimi azaltma, zam şeklinde fiyat oranlarını düzeltme politikasının sonuçlarını, Türkiye'de işsizliğin zaten son haddine dayanmış olması dolayısıyla, bir de iç fiyatlarımızla dış fiyatlar arasında çok fark doğurduğundan tekrar para basılması, tekrar ücretlerin artırılması yoluyla iç fiyatla dış fiyat arasındaki uçurumun daha da büyümesi, bu suretle ihracatın daha zorlaşması ve dış ödemeler dengesinin daha tedavi edilmez haline gelmesi şeklinde gördüm. Şimdiye kadar zam tedbirlerinin bunun tersine sonuç verdiğini görmedim. Ekonomi biraz düşünce işidir ama biraz da gördüklerimizden sonuç çıkarmamız, ders almamız lazımdır. Demek ki Türkiye koşullarında fiyat yükselterek stabilizasyon sağlanamıyor.

**AKGÜÇ** — Bunun tersi bir politika geçerli mi? Zam yapmadan fiyat istikrarını sağlayabiliyor muyuz? Örneğin, Kamu İktisadi Teşebbüslerinin açıkları genellikle Merkez Bankası kaynakları ile karşılanıyor. Bu da ekonomide enflasyonu devamlı bir süreç haline getiriyor.

**KAFAOĞLU** — Ben, bu görüşü tamamen paylaşmıyorum: emisyon artışının sadece İktisadi Devlet Teşekkülleri nin açıklarından ileri geldiğini kabul etmiyorum. Türk ekonomisi o hale gelmiştir ki, üretim birimleri o haldedir ki enflasyonsuz yaşayamaz durumdadır. Özekesim de öyledir. Enflasyonu durdurma bu kapasite kullanımı ile ayakta durabilecek özel teşebbüs ben çok az görüyorum. Burada özel teşebbüsle ilgili akısi gözlemlerde bulunan arkadaşlar varsa onların görüşlerine hürmet ederim. Ancak kırk yıldır enflasyona alışmış bir ekonomide sadece kamu sektörünün enflasyonla yaşadığını söylemeyi ben aşırı bir ayırım olarak görüyorum. Enflasyonun nedeni bence şudur: Bizim işletmelerimiz enflasyona alışmıştır; bir ne-

afyona alışmış bir vücut gibi. Enflasyon-  
suz bizim ekonomimiz daima bunalıma  
girer. Bizde enflasyonu durdurmanın yo-  
lu, belki yazılarında da görmüşsünü-  
dür, işletme birimlerinden ve sektö-  
r çalışmalarından başlamakla geçer. Avru-  
pa'nın, Japonya'nın girdiği sektörlerin,  
işletmelerin yapılarını yeniden düzenle-  
me gayretlerine bizde de başlanılmalıdır.  
Bundan sonra eğer çare kalmazsa zam-  
lara gidilerek iç fiyat seviyesiyle dış fi-  
yat seviyesinin birbirinden ayrılması ön-  
lenmelidir. Ben sorunun çözümüne arz  
tarafından başlanmasını daha yararlı,  
daha etkili görüyorum. Benimki belki  
alışılmamış bir görüş: fakat şimdye ka-  
dar yaptığım gözlemler fiyat zamların-  
dan sonra alınan önlemlerin daima da-  
ha yüksek fiyatlara yol açtığıdır. Son  
otuz yılın tecrübeleri, Türk ekonomisin-  
de fiyat zamları ile talep kısıtlamasına  
ve açık azaltmasına gidilmeyeceği yolun-  
da beni düşünceye sevketti.

**AKGÜÇ —** Sayın Kafaoglu, acaba  
Türk ekonomisinde kısa vadede üretimi  
büyük ölçüde artırma olanakları var mı?  
Bugün bazı kişi ve çevrelerce şu görüş  
ileri sürülüyor: «Türk ekonomisinde ka-  
pasite kullanımı ortalama % 55 dolay-  
larındadır. Şu anda kapasiteyi tam ola-  
rak kullanabilirsek, Türkiye'de özellikle  
imalat sanayiinde büyük bir üretim ar-  
tışı olur ve dolayısıyla Türkiye'nin so-  
runları, tüketimi kısıcı önlemler alınma-  
dan da sadece üretim artışı ile çözümlenebilir.» Acaba bu görüşe katılıyor mu-  
sunuz? Bu konuda benim bazı gözlem-  
lerim var. Bir kere kapasite kullanımı  
neye göre hesaplanıyor. Teorik kapasite-  
teye göre mi, fiilen kullanılabilir ka-  
pasiteye göre mi, ilk kuruluş kapasitesine  
göre mi yoksa bazı işletmelerin yüksek  
tahsisler almak için vermiş oldukları ha-  
yali kapasite rakamlarına göre mi hesap-  
lanıyor? Bu tabii çok önemli bir husus.  
İkincisi, kapasitenin noksan kullanılma-  
sı da sadece hammadde yetersizliği ile  
izah edilemez. Bunun yanı sıra teknik  
eleman yetersizliği, yönetici yetersizliği,  
tamir bakım normlarının çok düşük dü-

zeyde olması ve Türkiye'de son zaman-  
larda enerji kısıtlaması bu kapasite kul-  
lanımını büyük ölçüde etkiliyor. Endü-  
strinin tek sorunu galiba hammadde so-  
runu değil. Bir parça işletmelerin içeri-  
sinde girdiğiniz zaman, işletmelerde bir-  
çok tesisin tamir bakım noksanlığı, tek-  
nik eleman yetersizliği, kalifiye iş gücü  
eksikliği gibi nedenlerle çok düşük ka-  
pasitelerle çalıştığını görüyoruz.

**KAFAOĞLU —** Çok doğru söylediniz.  
Düşük kapasite kullanımı, tamamen dö-  
vizden yahut enerji kesintisinden doğ-  
muyor. Ben sizden daha ileri giderek  
söyleyeyim. Türk ekonomisinde bir tesis  
kurulurken yapılabilirlik etüdüleri, o pro-  
jeyi fizibil göstermese dahi nasıl olsa  
enflasyon gelir, bu fiyatlar durmaz dü-  
şüncesiyle yapılmış çok tesis gördüm, an-  
cak sonunda girişimcileri haklı çıktılar.  
Örneğin çok büyük bir tesis biliyorum,  
tekstil endüstrimize hammadde veren  
ara malı veren bir tesis, fizibilite etü-  
düne göre beş senede sermayesinin bü-  
yük bir bölümünü yitiriyordu. Ancak  
şirketin yönetim kurulu başkanı. «Nasil  
olsa fiyatlar yükselir» dedi. Tesisin in-  
şaat süresi dört, beş yıl sürdü. Tesis sü-  
resinde fiyatlar o denli arttı ki, tesis ta-  
mamlanır tamamlanmaz tevsi zarureti  
belirdi, firma yedi senede sermayesini  
yeniden kazandı. Enflasyonun verdiği bu  
kötü örnekler, fizibilite çalışmalarında  
daha başlangıçta titizliği önler. Hata-  
lar dizisi de yapılabilirlik etüdülerinden  
başlıyor. Kapasite kurulurken ben % 25  
ile de çalışsam kâr ederim düşüncesiyle  
başlıyor ve söylendiği gibi gerekli ele-  
man yetiştirmeye, gerekli yan bağlantı-  
lar yapmağa, teknolojiyi geliştirmeğe,  
tasarruflu yakıt kullanmağa ve tasarruf-  
lu hammadde kullanmağa veyahut pazar  
aramağa, iç pazarı geliştirmeğe yönelik  
yatırımlar yapılmıyor. Eksik kapasite  
kullanımı sadece döviz kıtlığından doğ-  
muyor; ama döviz eksikliğinin de bir  
kapasite kullanma sorunu yarattığı ke-  
sin. Türk ekonomisinde sektör sektör  
bir analize gitmeden ve bunu kısa za-  
manda kaba hatlarıyla da olsa yapma-



dan, fiyatlarla oynamanın tutarlı bir çare olduğunu sanmıyorum. Bilhassa kamu kesiminde Makina Kimya Endüstrisinden Türkiye Petrollerine kadar bir çoğunun içinde çalışmış veya muhasebelerini görmüş veya hesaplarını tetkik etmiş bir insan olarak bunu söyleyebilirim. Buralarda yapılacak önemli işler vardır. Bunlar yapılmadan fiyat zamlarına gidilmesi, fiyat zamlarının tüketimi azaltmak için yapıldığının bildirilmesi, beni hiç tatmin etmemiştir. Nitekim akaryakıt zamlarından sonra akaryakıt tüketiminin azalıp azalmadığını ben çok merak ediyorum. Bundan önceki akaryakıt zamlarından sonra tüketim hiç azalmadı. Bunda da azalıp azalmadığını merak ediyorum.

**AKGÜÇ** — Sayın Kafaoglu geçen yıl eğer elimizdeki rakamlar doğru ise ham petrol ithalatında bir milyon tona yakın bir azalma oldu. Bunda fiyat artışı kadar, ithal güçlükleri de rol oynamış olabilir.

**KAFAOĞLU** — Fakat benim bildiğim kadarı ile 270 milyon dolar bir fazlalık var petrol ürünleri ithalatında... O da yanlış alım politikasından ileri geldi. Ham petrol yerine petrol ürünü ithal edildi. Bundan ileri geldiyse haklısınız. Fakat ben 1978'de bir milyon tona yakın bir azalma olduğunu ilk defa sizden öğreniyorum.

**AKGÜÇ** — Resmî istatistikler bu sırada yanımda yok. Ham petrol ithalatında bir milyon tona yakın bir azalma oldu.

**KAFAOĞLU** — Bu istatistiklere değer olarak intikal etmemiş. Ham petrol ithalatı döviz olarak azalmamış, ben bir azalma görmedim.

**AKGÜÇ** — Döviz olarak ham petrol ithalatı geçen yılki düzeyine yakın fakat miktar olarak bir azalma var. Fiyat artışı nedeniyle miktar azalışı rakamlara yansımıyor.

**KAFAOĞLU** — Bir de petrolü içeride ucuz satmanın fayda ve sakıncalarını birlikte düşünmek lazım. Şimdikiye nazaran daha ucuz petrol satmamızın

bazı zararları vardır ama bazı faydalarını da dikkate almak gerek. Maliyetler açısından ve başka açılardan da yararı vardır. Şimdi petrol tüketiminde biz neyi kısıcağız? Ben onu da merak ediyorum. Benzin tüketimini kısmak mümkün mü? Kesin birşey söyleyemiyorum; ama benzin tüketimini kısmak neye yarar? Türkiye'de akaryakıt kullanan yerler belli. En çok taşımada kamyonlar mazot kullanıyorlar. Burada daralma yapmağa imkân yok. İkinci olarak TEK kullanıyor, fuel-oil olarak. TEK de elektrik enerjisi üretimini kısmadan petrol tüketimini azaltamaz. TEK'in geçen sene daha az petrol kullandığını ben sanmıyorum. Kala kala herhalde apartman fuel-oil'i falan kalıyor. Onlarda da geçen sene bir azalma olduğunu bilmiyorum. Ama şu var; petrol tipik bir madde. Belki fiyat zamları konusunda petrolde haksız olabilirim. Ancak kesin bir şey söyleyeyim; Demirden alüminyuma kadar birçok şeyde zammın yararlı olacağını fiyatları düşüreceğini ben kabul edemiyorum. Ben ekonominin kendi içine dönük bazı sağlama hareketlerine girerek, maliyet düşüşü yoluyla fiyat istikrarı aranmasını daha uygun buluyorum. Diğer tedbirlere gelince, ikinci tur müzakerelerde görüşlerimi açıklayacağım.

**AKGÜÇ** — Evet Sayın Tuncer.

**TUNCER** — Aslında ben de Sayın Kafaoglu'nun fiyat zamları ile ilgili söylemiş olduğu hususlara katılıyorum. Bir istikrar programını veya bugünkü deyimimi ile bir ekonomiyi güçlendirme programının çok önemli bir kısmının fiyat zamları ile uygulanmağa konmuş olması bence bir eksiklik; en azından bir talihsizlik olmuştur. Ama bu genel görüşü yaptıktan sonra ayrıntıda bazı noktalarda aynı şekilde düşünmüyorum. Fiyat zamlarının zannediyorum ki iki türlü etkisini düşünmek gerekli. Bir tanesi kısa dönemde talebi ne kadar kısacağı; ikincisi de bundan sonra daha uzun dönemde ekonomide karar alma mekanizmasını dolayısıyla kaynak dağılımını



nasıl etkileyeceği konusudur. Şu husus çok doğru, petrole karşı talep esnekliğinin çok düşük olduğu açık Türkiye'de. Petrol enerji üretimi için kullanılıyor. Otomobil almış olan birisi yüksek fiyatla dahi kullanmak istiyor otomobilni veya evde petrole dayalı olarak kurulmuş ısınma düzeni, onu da çok kolay değiştirmek mümkün değil. Bir miktar talep kısıtlamasını beklemek olası belki ama bunu çok büyük ölçüde beklemek gerçekçi değil. Fakat bence esas önemli olan, bundan sonra ekonomide alınacak kararlarda bunun etkisinin ne olacağıdır. Herhalde bina inşa eden kişi bundan böyle yeni fuel-oil fiyatını düşünecektir. Enerji konusunda devlet karar alırken hem bu veya daha yüksek petrol fiyatlarını dikkate alacaktır. Dolayısıyla gözden kaçmaması gerekli olan önemli nokta bence, bu biçimde fiyat zamlarının kısa dönemde talep üzerindeki etkisi çok büyük olmasa dahi ekonomide uzun dönemde kaynak dağılımını ve karar alma mekanizmasını nasıl etkileyeceği... Bu husus önem taşıyor. İkinci bir nokta bu fiyat artışları veya zamları ile ilgili söylemek istediğim, tabii enflasyonu önlemiyor sonucuna varmak, sebep sonuç ilişkisini doğru kurup kurmadığımızı bağlı. Fiyat zamları arkasından da enflasyon devam ediyor. Türkiye'de bunu gözlüyoruz. Ama bu, acaba fiyat zamları enflasyonu önlemek konusunda yararlı olmadığı için mi, yoksa enflasyonu körükleyen diğer bir takım faktörlerin üzerine eğilinmediği için mi? Şu bir gerçek ki fiyat zammı yaptığınız zaman, bir takım malların fiyatını artırdığınız zaman, bir defaya mahsus olmak üzere şüphesiz fiyatını artırdığınız üründe ve o ürünü kullanan kesimlerde bir fiyat artışı olacaktır, bu husus tereddütsüz. Ancak bundan sonraki fiyat artışları diğer ekonomik politikalar ile çok yakından ilgilidir. Eğer fiyatları artırdım deyip diğer tedbirleri almaz isek, hükümetler almaz ise ki bugün endişe ettiğimiz noktanın bir tanesi de budur. En azından bugüne kadar

ekonomiyi güçlendirme tedbirleri içerisinde açıklanan önlemlere baktığımızda, doğrudan doğruya yurt içi ekonomisine dönük ve tedbirler bakımından fiyat zamları dışında çok önemli bir önlem ben henüz göremiyorum. Belki arkasından gelecek ama şu anda yok. Buradan çıkarılacak sonuç yine fiyat zamları ile ekonomide bir istikrar aranyor ise o zaman sayın Kafaoğlu'nun söylediği sonuca ulaşmamak mümkün değil. Çünkü zammın beraberinde bunun gerektireceği diğer politika tedbirlerini almaksızın fiyat zamları ile bir sonuca gitmek mümkün değil. Bir küçük gözlem daha yapmak istiyorum, sayın Kafaoğlu'nun açıklamaları sayın ilgili olarak. O da «Enflasyona alışmış bir ekonomi» deyimini kullanılıyor sayın Kafaoğlu, Acaba Türk ekonomisi için bunu söylemek mümkün mü? Son 20 yıldaki fiyat hareketlerine baktığımız zaman Türkiye'de 20 yıl bizi 1959'a götürüyor. 1958'den bu yana fiyat hareketlerine baktığımızda, 1973'den bu yana olan dönem dışında Türk ekonomisinde hızlı enflasyon olduğunu bize söyletecek benim ölçülerime göre bir fiyat hareketi yok. Dolayısıyla sadece şu son dört yıldaki fiyat hareketlerine bakıp, özellikle son iki yıldakine bakıp ekonominin enflasyona alışmış bir ekonomi olduğunu ve enflasyon olmazsa bir takım kuruluşların yaşayamayacağı yargısını biraz fazla vurgulanmış olarak görüyorum. Şüphesiz bugünkü enflasyonist ortam daha bir süre devam ederse 2-5 yıl, belki 8-10 yıl sonra Türkiye'de enflasyona alışmış bir ekonomik yapıya ulaşmış olur ama doğrusu bu kadar uzun bir zaman perspektifi içerisinde fiyat hareketlerine baktığımızda enflasyona alışmış bir ekonomi gözlemi bana çok haklı gibi gelmiyor.

**AKGÜÇ** — Ufağ bir ilâve yapabilir miyim? Bu fiyat zamlarının tümünün ben tüketiciye yansıtacağı konusunda değilim. Zaten düşük fiyat politikası izlediği zaman İktisadi Devlet Teşekkülleri, bunun büyük bir kısmını havadan inme kâr olarak araçlarda kalıyor. Tüketici-

ler, düşük fiyatın sağladığı sübvansiyondan tümüyle yararlanamıyorlar. İktisadi Devlet Teşekkülleri, fiyat politikalarıyla kârların bir kısmını aracıya transfer etmiş oluyorlar. Türk ekonomisinde bence 1950'lerden bu yana denendi; İktisadi Devlet Teşekküllerinin fiyatlarını düşük tutmak suretiyle enflasyonu önleyelim politikası. Ancak genel fiyat artışları önlenemedi Türkiye'de. Fiyat farkının zaten büyük bir bölümü vergilendiremediğimiz aracı ellerde kalmaktadır. Rant yaratmaktadır. İkincisi de İktisadi Devlet Teşekkülleri zararlarının Merkez Bankası'na finanse edilmesi enflasyonu devamlı süreç haline getiriyor. O itibarla zammı yapmak lazım, zam etkili değildir demek bence hatalı. Ben sayın Kafaoglu'na katılamıyorum. Çünkü önlemlerin hemen arkasından Merkez Bankası kaynaklarını tekrar çalıştırmaya başlarsanız bunun kabahati herhalde fiyat ayarlaması olamaz.

**KAFAOĞLU** — Yakın iktisat tarihimize baktığımızda zam yaptıktan sonra hükümetlere 3-4 ay iyi gidiyor. Dördüncü ay sonunda her taraftan bir feryat kopuyor. Hem İktisadi Devlet Teşekküllerinden, hem özel sektörden. «Öldük, batıyoruz» falan diye. Bir de bakıyorsanız birden emisyon artıyor. Türk ekonomisinde fiyat ayarlaması yaptıktan sonra emisyon yapmamış hükümet ben görmedim. Sayın Tuncer, çok önemli noktalara temas ettiler. Türkiye'de enflasyona alışkanlık gerçekten vardır. Yalnız 1961 ile 1966 arasında enflasyon hızı % 10'un altında kalmıştır. Bu dönemler hariç harp yıllarından beri o % 10'un üstündedir Türkiye'de enflasyon hızı.

**GÖRGÜN** — % 10 dolaylarında enflasyon hızı, gelişmekte olan ülkeler için normal kabul edilmeli...

**AKGÜÇ** — Sayın Kafaoglu, Türk ekonomisinde 1950'den bu yana fiyat hareketlerine baktığımızda bir 1958 yılı var fiyat hareketlerinin çok yüksek olduğu... Bildiğiniz gibi stabilizasyon önlemlerinin uygulandığı bir yıldır 1958.

Bir de 1977 ve 1978 yıllarında enflasyon hızı % 40'ların üzerinde olmuştur. Diğer yıllarda % 10-20 dolaylarındadır enflasyon hızı. Hele birinci beş yıllık kalkınma planı döneminde fiyat istikrarı vardır Türkiye'de...

**KAFAOĞLU** — Fakat bunun dışında Türk ekonomisi 4-5 yıl hariç, daima % 10 civarında % 10'un üzerinde % 20'ye yakın yıllık enflasyon hızları içinde yaşamıştır. Enflasyon beklentisini müteessibisler daima duymuşlardır. Ben onun için arzettim. Bir de benim fiyat zamlarına acil itirazım, sanayi girdisi olan enerji ve hammaddelere yapılan zamların ekonomide yapacağı maliyet artışlarıdır.

**AKGÜÇ** — Sayın Kafaoglu bir sorabilir miyim? Acaba Türkiye'de iş adamları ve özel kesim, maliyet artı belirli bir kâr marjı esasına göre mi fiyat saptıyorlar yoksa piyasanın kabul edebileceği azami fiyatı mı uyguluyor? Eğer «maliyet artı belirli bir kâr marjı» diyorsanız, doğru. Girdilere yapılan zam aynı oranda diğer mallara da yansır. Eğer böyle değilse, zamlar bir miktar kâr marjlarını da daraltabilir.

**KAFAOĞLU** — Türk ekonomisi fiyat zamları ile üretimini bir sektörden diğer sektöre kaydırabilen bir ekonomi değil. Çok esnek bir ekonomi yapısına sahip değil... Ayrıca zamlar, işletmelerin nakit gereksinmesini artırıyor, para darlığı yakınmaları sonuçta emisyon artışına neden oluyor. Hükümetler bu yakınmalar karşısında dayanamıyor.

**AKGÜÇ** — Sayın Öngüt sizin bu konuda görüşlerinizi rica edebilir miyim?

**ÖNGÜT** — Konuyu bir kısa dönem bir de orta dönem olarak ikiye ayırarak incelemekte ben yarar görüyorum. Kısa dönem dediğim zaman 1979'un ikinci yarısını düşünmemiz yararlı olur. Uzun dönem yahut orta dönem diye Dördüncü Beş Yıllık Plan dönemini kabul etmek mümkün. Şimdi, kısa dönemde fiyat zamlarının içinde bulunduğumuz ekonomik krizden çıkmağa yeterli bir tedbir olmadığı açık. Ancak zamlar, Tür-



kiye'nin orta dönemde ekonomisini işler hale getirmesi için alınması gereken tedbirler paketinin kaçınılmaz bir bölümünü oluşturuyor bence. Zam denildiği zaman iki türlü fiyat artışı düşünülebilir. Bir tanesi kamu teşekküllerinin fiyatları bir tanesi de özel sektörün sattığı malların kontrollü fiyatları. Kamu sektörünün ürünlerine yapılan zamların istikrar paketinin kaçınılmaz bir bölümünü oluşturduğu kanısındayım. Çünkü en azından daha yüksek bir fiyat düzeyinde istikrarı sağlamak yahut enflasyon hızını azaltmak için gerekli önlemlerin başında kamu sektörünün finansman açığını azaltmakla işe başlamak lazım. Tabii zam, bunun tek önlemi değil. Kamu iktisadi teşebbüslerinin, fiyatların dışında yapısal sorunları da çok tartışılıyor. Muhakkak bunlara da bir çözüm getirmek lazım. Bu kısa dönemde de çözümlenecek bir sorun değil. Bir de bu fiyat artışlarının sosyal etkilerini de içeren sonuçları ile birlikte düşünmek gerekir. O bakımdan yapılan zamları, sadece kamu sektörünün üzerindeki finansman yükünü azaltmak açısından değil, aynı zamanda özel sektör sanayinin işlerliğini de sürdürmek açısından yararlı görüyorum. Eugün örneğin çimento fiyatlarına zam yapılmasaydı önümüzdeki yıl birçok işletme faaliyetini sürdüremeyecek noktaya gelecekti. Bunlar da ayrıca düşünülmesi gereken konular. Demin bahsettiğiniz gibi, bugün kâr sınaî işletmede mi oluşuyor, aracıda mı teşekkül ediyor? Tüketiciye hakikaten ne kadar yansıyor? Bütün bunların hesaplanması lazım. Ben de sizin şu görüşünüze katılıyorum; fiyat artışlarının nihai tüketiciye yansması yapılan zam oranlarında olmayabilir. Fakat üstünde durmak istediğim esas konu, zamların bu istikrar paketinin vazgeçilmez bir unsuru olduğunu vurgulamak. Bu yönden alınan tedbirleri olumlu ve yerinde buluyorum. Sayın Tuncer'in de belirttiği gibi zamanlama yönünden aksaklıklar muhakkak var. Önce zam, arkasından bir sene sonra vergi

tedbirleri, ekonominin işlerliğini kazandıracak dış darboğazların giderilmesindeki gecikmeler, zamanlama hataları bu fiyat zamlarından beklediğimiz daha yavaş bir enflasyon hızına gitme amacını tamamen etkisiz hale getirebilir ve yeniden fiyat artışlarını gerektirecek ortam yaratır.

**AKGÜÇ** — Çok teşekkürler. Sayın Görgün bu fiyat sorunu tartışılırken sizin de söz alınması önlemlerin etkileri üzerindeki görüşlerinizi alabilir miyim?

**GÖRGÜN** — Ben fiyatlara yapılan zamları, maliyetlerdeki artışın fiyatlara yansıtılması olarak görüyorum ki bence çok olumlu. Bunun yapılması gerçekten gerekiyordu. Bunun fiyat artışlarına, fiyatlar genel seviyesindeki artış üzerindeki olumlu etkisi eğer açık finansmana mani olursa meydana gelecek. Ancak bu önlemler paketinde ben fiyat zamlarına ilişkin önlemleri biraz eksik buldum. O da şu bakımdan. Burada sayın Kafaoglu'na katılmıyorum. Sayın Kafaoglu, «Mesele yalnız talep yönünden ele alındı» dedi. Bence mesele yalnız arz yönünden ele alındı. Eğer talep kontrol edilmezse bu yapılan zamlar daha evvel de belirtildiği gibi başka zamlara yol açacaktır. Yalnız meseleye tek yönlü bakılmış oluyor burada. Gerçekten daha sağlıklı bir fiyat yapısına ulaştırılıyor KİT'ler; akaryakıtta yapılan zammın etkisinin talebi hiç azaltılmıyacağını pek zannetmiyorum. Çünkü yapılan zam oldukça önemli, kaldığı bu gerekliydi. Çünkü bir sübvansiyon vardı petrol kullanımında... Her ne olursa olsun ekonomide bazı fiyatların sağlıklı bir düzeye dönmesinde büyük vararlar var. Yine fiyat artışlarıyla ilgili ikinci önlem de şu gözüküyor: Mevcut kapasitenin daha etkin kullanılmasıyla arzın artırılması... Bunun kısa sürede gerçekleşip gerçekleşmeyeceğini doğrusu bilemiyorum. Aslında bizim eksik kapasite kullanımımız yapısal bir sorun müdür yoksa bazı politikalarla mı kaynaklanmaktadır? Benim bunun hakkında kesin bir fikrim yok ve geçen yıl kapasite ne kadar kul-



lanıldı doğrusu bunda da ben büyük tereddütler içindeyim. Çünkü çeşitli rakamlarla karşı karşıyayız. Bazı kaynaklara göre % 50 kapasite kullanıldı, bazılarında göre kapasite kullanım oranı % 80 oldu.

**KAFAOĞLU** — Yalnız bizim çalıştığımız müesseselerde 1977'ye göre 1978 kapasite kullanımı daha düşük...

**GÖRGÜN** — Onu bilemiyorum ama örneğin TÜSİAD'ın Görüş dergisinde yayınladığı bazı rakamlar var. O rakamlara göre % 80'e ulaşıyor kapasite kullanımı. Benim bu konuda bayağı tereddütlerim var. Asıl önemli olan talebi kontrol etmek. Burada başlıca önem, ben de sayın Öngüt'e burada katılıyorum, vergilerle olacak. Eğer bu yapılmazsa talep kontrol edilemezse zorunlu olarak fiyat artışları devam edecektir.

**AKGÜÇ** — Sayın Kuşçulu, sizin fiyat zamları ve bunların muhtemel etkileri konusundaki görüşlerinizi rica edebilir miyim? Özellikle sayın Tuncer, nisbi fiyatlardaki değişikliğin uzun vadede önemli etkileri olabileceğini vurguladı ki zannediyorum bu da önemli bir konu. Tartışmalarda genellikle bu nokta gözden kaçırılıyor. Çünkü Türk ekonomisi bu derece petrole bağlı hale geldiye bunda nisbi fiyatların iyi ayarlanmamasının da etkisi olmuştur. Nisbi fiyatların düzeltilmesinin kaynak kullanımını da rasyonelleştireceği kuşkusuzdur.

**KUŞÇULU** — Efendim hemen o noktadan başlayayım. Tabii sayın Tuncer'in görüşlerine o noktada tamamen katılıyorum. Uzun vadede tabii ki rasyonellik sağlayacaktır. Nitekim bugünden itibaren birçok kişi ve firma, enerji tasarrufu çalışmalarına başlamış durumda. Örneğin benim oturduğum apartmanda yılda yüz bin liralık yakıt tasarrufu sağlanabileceği hesaplandı. Akaryakıt zamları, uzun vadede ekonomik olarak tasarruf sağlayacaktır. Ancak sayın Kafaoglu'nun da söylediği hususta bir gerçek payı var. Şöyle ki, akaryakıt tüketiminde büyük bir düşüş beklememek gerek, ekonominin kuruluşu böyle. Belki petrol talebinin

deki artış hızını düşürmek bu zamlarla mümkün olacak. Ama bu da sınırlı ölçüde kalacak. Eğer kaınmaya devam edeceksek petrol ürünlerinde belirli bir tüketimi göze almak zorundayız. Benzinde büyük bir tasarruf olacağını ben göremiyorum. Çünkü yaptığım bir hesaba göre aşağı yukarı tüm akaryakıt tüketiminin % 5.5'ü benzin... Halbuki örneğin A.B.D.'de benzin tasarrufu çok önemli. Bu nedenle Amerika derhal tedbirini koydu benzin üzerine. Bizde ise petrol daha çok enerji üretiminde, fabrikalarda ve taşıma sektöründe kullanılıyor. O bakımdan petrol zorunlu olarak kullanılacak ve bir yerde de diğer malların maliyetine bu zam yansıtacaktır.

**AKGÜÇ** — Acaba Türkiye'de petrolün pahalılaşması bundan sonra kurulacak olan elektrik santrallerinin daha çok kömüre dayalı olması sonucunu doğuracak mı? Türkiye'de çok yakın bir geçmişte biliyorsunuz birçok fabrika kömürden fuel-oil'e dönüştü enerji kullanma bakımından ve bunun için yatırımlar yapıldı. Acaba tersine bir dönüş olabilir mi? Yani fuel-oil kullanımından linyite veya taş kömürüne dönüş olabilir mi?

**KUŞÇULU** — Efendim, benim şahsi kanaatim, tabii ki bu yapılan zamlar birinci sorunuza evet dememi gerektirir. Ancak ikinci sorunuz, kömürden fuel-oil'e dönmüş olan fabrikaların tekrar kömüre dönüş şekli çok zor. Ama enerji üretiminde benim kanaatim, Türkiye hidro-elektrik santrallerini geliştirmesi gereken bir ülke ve su kaynakları çok zengin olan bir ülke. Eğer hidro elektrik santrallerimiz devreye girebilse, 7-8 sene sürüncemede kalmaya, finansman kaynakları temin edilebilse, öyle zannediyorum ki bizim bugün fuel-oil ile çalışan birçok enerji santrallerimizi durdurmamız da mümkün olabilir. Şimdi burada hemen bir noktaya geçmek lazım. Tabii ani büyüyen talep, enerji alanında yeni bir tüketim kaynağı daha doğurdu. Her iş yeri bir tane de jeneratör almağa mecbur kaldı. Düşünün ne kadar büyük bir kaynak savurganlığıdır

bu. Demin sizin sorduğunuz soruya bir cevap olacak. Geçen yıl petrol tüketimindeki düşüş benim kanaatimce sanayideki kapasite düşüşünün bir sonucudur. Tabii kapasite kullanımı konusunda muhtelif rakamlar var ama şu anda en güvendiğimiz rakam İstanbul Sanayi Odası'nın yaptığı bir anket sonucu bulunan rakamdır. 1977'ye nazaran 1978'deki kapasite kullanım oranı % 1 civarında düşüktür. Yani 1977'de % 57 dolayında olan kapasite kullanımı 1978'de % 55 civarındadır Sanayi Odası'nın anketine göre. Yine Sanayi Odası'nın anketine göre işçi çıkartma oranı da % 14'dür. Şimdi bu rakamları ele aldığımız takdirde niçin ham petrol ithalatında bir milyon ton civarında azalma olduğunu izah etmek mümkün. Bir de buna elektrik kısıntıları nedeniyle azalan fuel-oil tüketimini eklemek lâzım. Elektrik kısıntıları geçen 3 ilâ 4 saate kadar çıkmıştı. Demekki TEK'in de fuel-oil tüketiminde bir düşüş olması lâzım. Tabii tüm rakamlar önümüzde olmadığı için bu değerlendirmeler, bir ölçüde tahminlere veya gözlemlere dayanıyor. Fuel-oil kullanan fabrikaların tekrar kömüre dönüşünü pek kolay görmüyorum. Çok büyük yatırımlar isteyen bir husustur. Uzun vadeli bir hesap meselesidir. Bunu yapmadan da ona kesin bir cevap veremeyeceğim. Türkiye'de tüketim rakamlarına bakarsak, milli hâsılaya göre diğer ülkelerle de mukayese edersek, zaten birçok dalda emsalimiz diğer ülkelere nazaran tüketim harcamalarımız düşüktür.

**AKGÜÇ —** Bizim gibi gelir dağılımı çok dengesiz olan bir ülkede ortalama rakam ne derece mukayeseye esas alınabilir, ne derece anlamlı olabilir benim orada kuşku var.

**KUŞÇULU —** Şu anda bizlerin yaptığı değerlendirme ancak ortalama rakamlara göredir. Başka rakam varsa bilmem; Varsa aramızda tartışabiliriz. Tüketimi bilhassa alışılmış bir tüketimi birdenbire kısmak kolay olmuyor. Demin sizin sorduğunuz suale cevap olacaktır, maalesef artık sanayici oturup

maliyet analizi yapmıyor. Piyasada kaçça satabilirim düşüncesiyle nabız yoklaması ile fiyat teşekkül ediyor. Çünkü bir kere mekanizma bozulmuş, arz-talep kanunu diye birşey kalmamış, rekabet düzeni diye birşey kalmamış. Bu şartlar altında tabii ki maliyetler fiyat oluşumunu etkilemiyor. Nitekim kapalı ekonomide içerisinde olduğumuz da etkisiyle toplu sözleşmelerde çok rahat pazarlıkla para vermenin bir nedeni de budur. Çünkü ücret zamları fiyatlara yansıtılabiliyor. Ancak rekabetin yoğun olduğu dallarda dikkat ederseniz toplu sözleşme müzakereleri uzun zaman devam ediyor, çünkü orada fiyata aksettiremeye ihtimali var. Türkiye'de düşük kapasite kullanımı iradi değil... Belki bir tek tekstilde, rekabet ortamı içinde çalışıldığından, anlaşma ile kapasite kullanımını düşürmek mümkün olabilir, sanayiciler arasında fiyatı tutabilmek için. Fakat geri kalan dallarda tamamiyle girdi yetersizliğindedir. Biz bu son önlemler paketinde neden geldik? Eğer 1978 yılını kaybetmeseydik, şahsi kanaatim benim o zaman alınan tedbirlerin içerisinde bir iki nokta eğer zamanında gecikilmeden alınmış olsa idi, ben öyle zannediyorum ki Türkiye bugün burada değil çok rahat bir düzeyde olurdu. Kanımca geçen yıl İMF ile yapılan müzakerelerde birinci ve ikinci tranşın alışımızın sebebi aldığımız ekonomik tedbirlerin tasvip görmesi anlamında idi. Ondan sonra üçüncü, dördüncü tranşları alamayışımızın sebebi de çok açık... Ekonominin yönetiminde politik kararları bir kenara bırakmamış olamızıdır. Sosyalizasyon, toplu sözleşmelerde makul ölçülerin elden kaçırılması, KİT'lerdeki aşırı istihdam bunlar hep politik kaygıların, oy hesaplarının sonucudur. Bu koşullar altında, bu politik kaygılar içerisinde bizler ne kadar fiyatları artırırsak artıralım benim endişem odur ki gerçek fiyatları hiçbir zaman bulamayacağız ve bir müddet sonra yine bir zam yapmak zorunda kalacağız. Onun için önce devletin savurganlığına



bir dur denilmesi lazım. Bunun neticesi işsizlik mi olur? Zannetmiyorum. Diğer alanlarda bu kişilerin istihdam edileceğini düşünüyorum ben. Tabii kapasite konusunda da muhtelif şeyler söylenebilir; şu anda bilhassa İstanbul Sanayi Odasında kayıtlı kurulu kapasitelere belki teorik kapasite diyebilirsiniz, fakat imkânlar verildiği zaman ulaşabilecek kapasitelerdir. Hemen şunu da ifade edeyim ki yine anketin verdiği sonuca göre geçen yıl kapasite kullanımının düşme nedeninin % 43'sü hammaddesizliktir. Bence Türk iş adamının dışarıdan kredi bulma olanağı bitmiştir veya son sınıra gelmiştir. Ufak tefek kabul kredisi çalıştırmak suretiyle, mal mukabili ithalât yoluyla bugüne kadar gelinmiştir. Bugün artık Batıya gidip de parasını alamamış firmalardan üçüncü kez, bize bir kez daha müsamaha edin de biraz daha hammadde getirelim» demek olanagını göremiyorum. Ecevit Hükümeti iktidara geldiğinde hepimizde şu ümit vardı. «Eski borçlar konsolidasyona tabi olacak ve bu konsolidasyonla beraber biz de yüzümüzün akıyla gideceğiz, direkt hiçbir sigorta yapmadan bize mal satmış müesseselerden tekrar mal alabileceğiz.» Bu kapılar kapanmıştır. Bu kapılar kapandı için, şu anda fiyatların tüketicieye yansımamasını hatta gerileyebilmesini mümkün görmüyorum. Eğer üretimi artırma imkânınız olursa belki zamlara rağmen fiyatların gerileyebileceği dallar var. Üretimi artıramadığınız müddetçe bu tedbirlerle tam istediğimiz hedefe ulaşabileceğimizi ben pek mümkün göremiyorum.

**AKGÜÇ —** Sayın Kuşçulu, bu kabul kredileri bildiğim kadarı ile bazı bankalarda gözlediğim kadarı ile son bir yıldır normal çalışmaktadır. Bankalar imzaladıkları poliçelerin vadesinde ödenmesine gerekli özeni göstermektedirler. Mal mukabili ithalâta gelince, tabii bunların bir bölümü gerçekten mal mukabilidir. Ama bir kısmı da peşin ödenerek yapılmış olan dışalıdır. Bildiğiniz gibi, çift finansman sisteminin Türkiye'de

çalışmadığını kimse inkâr edemez. O itibarla mal mukabili ithalâtın bir kısmının bedeli zaten ödenmiştir. Bu nedenle eğer kabul kredisi çalışabilirse, mal mukabilinde zaten çift finansman yoluyla bir bölümü zaten ödeniyorsa, bu iki yoldan mal ithali olanagının tamamen ortadan kalktığı görüşünü kabul edemiyorum. Bize kredili mal satan firmaların hiç olmazsa bir kısmı parasını aldı. Bunlar bize üçüncü kez kredi açacak değiller.

**KUŞÇULU —** Ben bu hususu sayın Başbakan'a da ifade ettim. 19 Ocak'ta bu konuları sayın Başbakan bizimle görüştü. Aradan ikibuçuk ay geçtikten sonra hâlâ yeni yeni, o da ana stratejileri çıkıyor ve ekseriyetin de fikir birliğinde olduğu gibi diğer tedbirler alınmadığı için de eksik, tutarsız, bir süre sonra etkisiz kalacak şekilde önlemler ortaya konuyor. Ben, o toplantıda açıkça şunu ifade ettim. 1.5 milyar dolar civarındadır bu mal mukabili ithalât. Kabul kredisizle gelenler için söylediginiz doğrudur. Vadelerinde bugüne kadar karşılanmıştır. Ancak şu anda bir iki hâdiseden dolayı, Batıdaki birinci sınıf bir bankanın garantisi olmadan kabul kredisizle mal vermiyorlar veya bizim bankalarımız tereddüt ediyor, kabul etmiyor. Hükümetin döviz pozisyonu tutma konusundaki tutumunun zaman zaman değişmesi, içteki bankaları da tereddüte düşürüyor. Bu nedenle kabul kredisinde bazı aksamlar oluyor. Mal mukabili ithalâtın, 1.5 milyar doların diyelim ki 500 milyon doları çift ödemelidir. 1 milyar doları ciddi olarak Türkiye'deki müteşebbise verilmiş kredidir. Gerçekten Türkiye'ye mal mukabili, kredili ihracat yapmış yabancı firmalar var. Bunlar bütün başvurularına rağmen alacaklarını alamıyorlar. İdarecilerimiz mal mukabili ithalâtın tamamını çift ödemeli kabul ediyor. Şu anda bu firmalara verilen cevaplar var. «Efendim, Türkiye Hükümetinin garantisi altında değildir bu borçlar, ne zaman Merkez Bankası'nın imkânı olursa o zaman ödenir» şeklinde...



Ben inanıyorum ki eğer bize İMF'in ıstığı tam yanmamış ise, diğer finans kuruluşları bize daha kapılarını açmamışsa, bu tür borçları ödeyememizin en azından % 20 - 30 rolü vardır. Çünkü paralarını alamamış firmalar gidiyor kendi kuruluşuna kendi hükümetine bunu söylüyor. Nitekim geçenlerde gazetede okumuşsunuzdur; Almanya'da Türkiye'ye mal ihraç edipte mal bedellerini alamamış 1300 kadar firmanın kredileri arttırıldı veya vergileri ertelendi. Sırı firmalar mutazarrır olmasın diye ilk defa Almanya'da yapıldı bu işlem... Şimdi demek ki Türkiye'ye mal satmaktan zarar gören bir zümreyi biz bu eziyetten, bu ıstıraptan kurtarmak zorundayız. En azından diyebiliriz ki; «Size olan borçlarımızı uzun vadede bağladık.» Karşıdaki firma bilsin hiç olmasa alacağını ne zaman alabileceğini ve ondan sonra da bize kapılarını açsın. En azından bu yapılmadığı takdirde «Yumurta mı tavuktan, tavuk mu yumurtadan çıkar» hesabı bizim şu andaki darboğazı aşmamızı ben şahsen mümkün görmüyorum. Çünkü şu alınan tedbirlerle Hükümet eğer ümit ediyorsa ki bir takım döviz gelirleri gelecektir bir ay içinde işçiden ve turistten, ben bunun büyük rakamlara ulaşacağını tahmin etmiyorum.

**KAFAOĞLU** — İki noktada saplama yapabilir miyim? «Petrol zamları diğer enerji kullanımını teşvik eder» dendi. Bu acaba doğru mu? Buraya gelirken OPEC genel sekreterinin beyanatını okudum. «Biz petrolü o kadar ucuza satıyoruz ki % 400 de vergi koysalar ve biz varilini 30 dolara çıkarırsak ancak bu takdirde diğer enerji kaynakları daha elverişli olur, biz bunun hesabını yaptık» diyor.

**GÖRGÜN** — Eğer varsa tabii, burada yanlış bir şey yapıyorlar yani petrolün herkes için aynı miktarda var olduğunu kabul ediyorlar. Satın alma olanamı dikkate almıyorlar.

**KAFAOĞLU** — Varlık meselesi değil. Ucuzluk meselesi... OPEC Genel Sekreteri, «Yeni enerji kaynağı ararlarsa

petrolden vazgeçerlerse diye korkumuz yok» diyor. İkincisi, bu Petrol Fonu finansmanı kamuoyuna çok yanlış akse diyor. Gerçekte petrolde devlet sübvansiyonu yok. Akaryakıt İstikrar Fonu açık veriyor demek petrolde sübvansiyon var demek değildir.

**AKGÜÇ** — Devlet petrol üzerindeki vergiyi alamıyor. Yoksa Akaryakıt İstikrar Fonu açık verdiği zaman maliyeti altında petrol sattırıyor. Bu hususu mu vurguluyorsunuz?

**KAFAOĞLU** — Tabii, üzerindeki vergi eksik kalyor. Hesap gayet basit; 15 dolardır şimdiki yapılan zamla petrolün varili. Bu bir tonda 105 dolar eder. Bir kilo petrol yaklaşık 275 kuruş demektir. Bunun neresi zarar eder. Biliyorsunuz petrol rafinajında fire sıfırdır. Bir bakımdan sıfırdır; Çünkü petrolün firesi kendinden kıymetlidir. Petrol ekonomisini iyi bildiğim, bu konuda çalıştığım için açıkca söyleyebilirim. Bir kilo akaryakıtın maliyeti 4 lirayı kesinlikle geçmez. Akaryakıt İstikrar Fonu açık vermesi petrolde sübvansiyon var şeklinde yorumlanmamalıdır. Petrol konusunda bir yanlış daha var. Onu da artzedeyim. Petrol fiyatlarına zammın gerekçeleri arasında bizde daima söyleniyor. «Avrupa'da bize göre petrol fiyatları ne kadar yüksek, bizde ne kadar ucuz» diye. Bence petrol fiyatlarına zammın en zayıf tarafı budur. Halbuki en kuvvetli tarafı olarak gösteriliyor. Neden? Petrol fiyatı, iki unsurdan teşekkül eder. Bir ham petrol fiyatı, iki petrol üzerindeki vergi. Ham petrol her ülkeye, ufak farklar hariç, eşit fiyatla gittiğine göre ülkelerde petrol satış fiyatı arasındaki fark vergilerden doğmaktadır. Sizin petrol ürünlerine İsviçre ile Almanya ile eşit fiyat uygulamanız demek bir litre benzin için İsviçre mükellefinin ödediği vergiyi sizin Türk mükellefine ödetmeniz demektir. Bunun adı herhalde vergi almak değildir. Kişi başına milli geliri on misli olan bir ülkenin halkı ile Türk halkına aynı vergiyi ödetmenin ismi vergi almak değildir.

**GÖRGÜN** — Petrol konusunda kendim aydınlanmak istiyorum. O bakımdan ele alıyorum. Şimdi biraz evvel eğer petrol varsa dedim, onu izan etmek istiyorum. Petrolün fiyatını % 100 veya % 400 artırmaya imkan yok. Bu fiyatlarla bile Türkiye yeterince ithal edemiyor. Petrol üreten ülkeler, petrol ithal eden ülkelerin alım olanaklarını da dikkate almak zorundalar.

**KAFALOĞLU** — Döviz meselesine gelince; Türkiye geçen sene aşağı yukarı 300-350 milyon dolar 400 milyon dolar yanlış alım politikası yüzünden petrole razıdan odemiştir. Ne gibi yanlış alım politikası? Ham petrol alacağınızla ürün alırsanız üç misli fazla odersiniz. Türkiye geçen sene ürün almıştır. Ham petrolün büyük miktarını ürün olarak ithal etmiştir; Türkiye de boş rafineri kapasitesi olmasına rağmen... Boş kapasite olmasa da ürün alınmaz. Ham petrol alınır fason yaptırılır dışarıya, ücret karşılığı diğer ülkelerdeki rafinerilere işletilir. Ekonomik bir petrol politikası izleyebilmek için petrol konusunu iyi bilmek gerekir. Şu hususu tekrar vurgulamak istiyorum. Türkiye'nin petrol alımında 200-300 milyon dolar tasarruf sağlamak mümkün...

**AKGÜÇ** — Bu önlemler paketi içerisinde bir de dış ödemelerde dengeyi sağlayıcı döviz artırıcı önlemler var. Özellikle dün açıklanan önlemler bu amaca yönelik. Acaba bunların etkileri neler olabilir? Bu konudaki görüşlerinizi de rica edebilir miyim?

**KAFALOĞLU** — Şimdi, sayın Akgüç burada önemli olan şu. Acaba verdiğimiz primlere karşı gerekli döviz topluyabilir miyiz? Bu aydınlanırsa bu konuda değer yargısına varabileceğiz. Türkiye bu önlemlerle ne kadar döviz celbedebilir? Deyeceksiniz fiyata bağlı. Türkiye'nin iki türlü döviz geliri olabilir. Bir, normal gelirlerimiz, diğeri de Türk ekonomisinin resmen yararlanmadığı dövizler... Turistin bankada bozdurmayıp karaborsada bozdurduğu veya işçinin çift finansmanlara ödediği veyahut bedelsiz ithalâ-

ta ödediği dövizler... Biz bunlardan ne miktarını resmen çekebiliriz? Bunun hesabı, tahmini Türkiye de yapılmamış. Bence döviz yüksek, anormal yüksek değereceğimiz fiyat vermiştir. Serbest piyasa fiyatı üzerinde bir fiyat vermiştir dolara... Bu yüksek kur, Türkiye ye 10-15 gün içinde 50 na 100 milyon dolar civarında ek döviz sağlayabilir ve hükümet, mal mukabilini imalat kaldırabilirse, Türk dış ticaret ve dış ödeme politikası rasyonel bir oluşuma girebilir Türkiye'de döviz kıtlığına göre, mevcut döviz olanaklarıyla önce ekonominin en hayati gereksinimlerini karşılayacaksınız, bir öncelik listesi yapıp, sıraya döviz tahsisi yapacaksınız. Şimdiki mal mukabili ithalatta bu rasyonellik ilkesi işlemiyor. Karaborsa farkını verebilen veyahut başka şekilde finansman yapabilen petrole kullanılabilecek bir döviz ikinci derece önemli hatta havai tüketim mallarının hammaddesinin ithalinde kullanabiliyor. Lüzumsuz bir mala bizim potansiyel dövizimiz giderken petrol tankeri Ataş Rafinerisine İpraş Rafinerisine yaklaşıyor ona döviz bulamıyoruz. Bu rasyonel döviz kullanımı değil Rasyonel döviz kullanımını getirmek lazım ilkönce. Bir türlü rasyonel döviz tahsisi yapamıyoruz. Mal mukabili ithalât bunu bozuyor. Mal mukabilini şimdi kesmekte Türk ekonomisinin işlerliğini bozmak gibi bir sonuç doğurabilir. Demin sayın Kuşçulu çok güzel söylediler. Sana yici «Evvêlâ ben bu tezgâhı döndüreyim» diyor, fiyata bakmıyor. Ekonomi tükettiğini üretmiyorsa o ekonomi durur. Şimdi hükümetin kastı şu olabilir. 50-100 milyon dolar biriktirdikten sonra bedelsiz ve mal mukabili ithalâtı kaldırıp, tüccara «Size döviz şu fiyattan verebilirim» diyerek, katlı kur'a geçebilir. Ben eskidenberi Katlı Kur'un taraftarıyım. Birinci derece ihtiyaçlarınıza normal döviz fiyatından yani dolar 26,5 liradan transfer yapar, ikinci derecedeki ihtiyaçlar için bir B gurubu döviz listesi yapar ve ona da işçi dövizleri ve turist dövizlerini aktarırsa, bu suretle 4,5 mil-



var dolar geliri ve gideri eşit bir döviz bütçesi yapabilirse, Türkiye 1980'lere feralı girebilir. Ama bu yüksek kur yeterince döviz sağlamazsa, döviz geldiği halde 50-100 milyon dolar biriktikten sonra hükümet mal mukabili ithalâtı durdurmazsa, serbest piyasada primli kurun üstünde bir paralel kur, örneğin bir dolar 50 lira oluşursa bütün bu istikrar tedbirleri çöker. Benim söyleyeceğim kısaca budur ve işin özü de budur.

**AKGÜÇ** — Sayın Tuncer, bu konuda, özellikle dış ödemeler dengesi ile ilgili olarak alınmış olan önlemlerin olası etkilerini değerlendirir misiniz?

**TUNCER** — Bu ekonomiyi güçlendirme paketi adı altında sunulan tedbirler içerisinde herhalde dün açıklanması yapılan tedbirler, bence en önemli gurubu teşkil ediyor. Bu da uzun zaman- danberi dış ekonomik ilişkilerde devam edegelen bir tıkanmayı çözücü yönde bir tedbirler dizisi olarak gözüktüyor. Bu tedbirlerin bir başka görünümü de şu... Özellikle bu tıkanmayı açmağa çalışırken hükümet, gerek dış gerek iç bir takım politik baskıların etkisi altında kalmıştır. Bu baskılardan da kastım, bir takım kurumların veya gurupların etkisiyle bu tedbirleri almıştır anlamında söylemiyorum. Bence gerek içerde gerek dışarda politik yönden çok gereksiz bir tartışma ortamına girmiştir hükümet... Bu gereksiz tartışmalar da tedbirlerin ruhuna, esprisine yansımıştır. Bir yandan «Devalüasyon yapmıyacağım» diye hem içerde hem dışarda kendisini bağlamıştır. Şimdi devalüasyon yapmanın zorunluğunu gördüğü için belki oraya kademeli olarak gidecektir. Bu bakımdan tedbirlerin, ciddi bir tıkanma sırasında, bir duvara çarpma deyin isterse- niz buna ve bir de politik yönden bu kadar karışık bir ortamda alınmış olması bence talihsizlik olmuştur. Politik ve ekonomik bakımdan daha rahat koşullar altında alınacak tedbirler daha gerçekçi olabilirdi. Bunu söyledikten sonra şunu da eklemek gereğini duyuyorum. Tedbirler yön olarak doğrudur. Yani

mutlaka Türkiye'nin bu darbogazdan çıkabilmesi için bu yönde tedbir alınması gerekliliği vardır. Tedbirler yön olarak doğru olmakla birlikte kapsam olarak, içerik olarak bence çok gerçekçi değildir. Daha iyi daha etkili önlemler alınabilirdi diye düşünüyorum. Eğer hükümet, bugün almış olduğu tedbirleri çok kısa bir dönem için öngörüyorsa, bir-iki aylık bir dönemde uygulamayı düşünüy- or ve ondan sonra daha gerçekçi ted- birlere geçecek ise bugünkü tedbirleri, ara tedbirler olarak düşünmek gerekir bence. Şöyle ki; eğer bu prim ve prim üzerindeki ödemelerle kısa bir dönemde Türkiye'ye önemli bir döviz girişi olur- sa -Burada ben, sayın Kafaoglu'nun bir hesap sonucu olarak bulduğunu söylediği 50-100 milyon dolarlık ek döviz geliri- ni bugünkü gereksinimler düzeyinde çok anlamsız buluyorum doğrusu- bu ted- birlerle Türkiye'nin 15-20 gün veya bir ay içerisinde sadece 50-100 milyon do- larlık ek bir bekleyişi varsa, o takdirde bu tedbirler çok yanlış diye düşünüy- rum. Hükümet, bir takım transferler aç- ma olanağını bulacağını ümit ediyor. Daha önce bu ek kaynağı dışardan taze para adı altında bulacağını ummuş idi. Yani dışardan taze para bulabilse idi bununla herhalde transferleri açacaktı ve devalüasyon veya benzeri tedbirlere de o düzen içinde girecekti. Fakat o ola- nağı bulamadığı için onun yerine bu ön- lemleri koyma zorunda kalmış gibi geli- yor bana. Yüksek primden yararlanma olanağını sadece turist dövizleri için ve- yahut işçi dövizleri için değil, elinde ya- bancı para bulunduran herkese açıyor ve bunu nereden bulduğunu da sormiya- cağını söylüyor; bir anlamda af ilân edi- yor bu konuda. Demek ki hükümet öyle 50-100 milyon dolar değil çok önemli bir döviz girişi bekliyor bundan. Tahmin ediyorum ki hükümet, bu döviz girişine sahip olduktan sonra dış ekonomik iliş- kiler bakımından da hem somut olarak hem de psikolojik olarak çok daha iyi bir ortama ulaşacağını düşünüyor ve on- dan sonra daha gerçekçi daha kapsamlı

tedbirler alacaktır diye umuyorum. Aksi takdirde Türkiye'nin prim sistemine dayalı bir rejimi uzunca bir süre devam ettirmesinin hem mümkün olmadığını hem de çok yanlış olduğunu düşünüyorum. Yanlışlığı bir kere şurada tedbirin, prim sisteminde ithalatçı büyük ölçüde destekleniyor. İthalat ve ithalatçı bütçeden veya açık finansman yoluyla destek görecektir. Eger sağlam kaynaklarla desteklenecek ise o takdirde bu vergi kaynağı ile desteklenecek demektir ki, bir yandan Türkiye'de verginin emekçilerin üzerinde olduğunu çalışan sınıfın üzerinde olduğunu söylüyoruz; diğer taraftan Türkiye'de ithalat ve ithalatçı vergi ödeyen sınıfın sırtından desteklenmiş oluyor, bunun ekonomik gerekçesi olduğuna da inanmıyorum. Eğer bu açık finansman olacak, Merkez Bankası kaynağından desteklenecek ise bu enflasyonu artıracaktır. Enflasyonun sıkıntısını, zararını toplumun hangi sınıflarının veya hangi guruplarının çektiğini hepimiz biliyoruz. Dolayısıyla ben, bu hükümetin prim sistemini devamlı bir uygulama olarak gördüğünü düşünmüyorum, kabul edemiyorum. Onun için son önlemlere geçici olarak bakıyorum. Geçici olarak baktığım için de çok kötümser değilim. Eğer bu sistemin devamlı olacağını düşünsem bu tedbirlerin çok olumsuz olduğunu söyleyebilirim. Fakat bir geçiş dönemi için bir ay olabilir birkaç ay olabilir hiçbir şey yapmamaktansa, tedbir alınmasının çok daha iyi olduğu kanısındayım. Çünkü hiçbir şey yapılmaması Türkiye'de artık birkaç ay sonra ne olacağını herkesin ciddi olarak düşündüğü tartıştığı bir ortama doğru götürüyordu bizi. Bu önlemler bir nefes alma fırsatı verebilir ekonomiye.. Gerçekçi bir uygulamaya kısa bir dönemde geçileceğini ummak isterim.

**AKGÜÇ** — Sayın Tuncer, acaba yüksek maliyetle sağlanacak dövizlerin ithalatçıya özel ithalatçıya bu düşük bedeller üzerinden mi verileceğini tahmin ediyorsunuz? Benim şöyle bir beklendiğim var. Bu dövizler muhakkak demir - çe-

lik, petrol, gübre ithalatı ve bir de Kamu İktisadi Teşebbüslerinin çalışması için gerekli girdilerin ithalatında kullanılacaktır. Yoksa 47 liraya alınan bir doları 26 liraya özel kesime tahsis etmek, dediğiniz gibi gelir dağılımında çok büyük bir adaletsizliğe yol açar.

**TUNCER** — İki şey söyleyemem mümkün değil için. Bir tarafta uygulamayı görmek lazım. Bu tedbirler alınacak ise o tedbirler alınmadan önar alınmış görüyorum yapamıyorum ben doğrusu. Bir kere görmek lazım hangi biçimde katli kur uygulamasına girecektir ve hangi kesimlere ne miktarda bir destek, subvansiyon sağlayacaklar, bu bir ikincisi. Döviz taasisinde kamu - özel ayırtmamı anıyorum ama ben bu konuda kamu kesiminin yaptığı ithalata da büyük subvansiyon vermesinin çok yararı olduğu kanısında değilim. Eğer hükümet onunla politik amaçlar güdüyor ise yani bir belli grubu tatmin etmek için gübre fiyatını arttırmamak veya bir başka grubu tatmin etmek için demir - çelik fiyatını arttırmamak gibi bir eğilimin içinde ise bunun yanlış olduğu kanısındayım. Ekonomide rasyonellığe gidilecek ise benim kişisel tercihim, bunun gerçek anlamda yapılması yani devalüasyon biçiminde yapılmasıdır. Yoksa bir yandan prim, öbür yandan katli kur, bu ithalat Türkiye için çok daha yararlı, bu ithalat daha az yararlı. Kim karar verecek buna. Hangi baskı grubunun etkisi altında karar verilecek? Kamu kesiminin yaptığı bütün ithalat yararlı özel kesimin yaptığı ithalat yararsız demek mümkün mü? Veya özel kesimin yaptığı ithalatin içerisinde şu firmaların yaptığı yararlı veyahut şu sektörlerin yaptığı daha yararlı demek mümkün mü? Bu konularda masa başında alınan kararlara inanmıyorum ben. Bunlar, Türkiye'de son zamanlarda giderek artan, ekonomiye bürokratik müdahalelerin daha da yoğunlaşacağı bir ortamı hazırlayacaktır ki, bunun Türkiye için çok tehlikeli olduğu kanısındayım. Şüphesiz ithalatın tümüyle dolar 26,5 liraya değil



de kademeli biçimde daha pahalıya yapılmasını veyahut ithalât dövizinin daha pahalıya satılmasını olumlu bulurum. Bugünkü dolar 23,5 liralık düzeyin kabul edilebilir tarafı yok. Sayın Kafaoğlu'nun önerdiği şekilde katlı kur bugünkünden biraz daha iyi olur ama en iyisi olacağına kesinlikle emin değilim. Korkum, bir yandan bu prim sistemi uygulanırken, bir yandan da ithalât döviz bakımından bahsettiğimiz uygulama gelirse, Türkiye'yi zaten bunaltan bürokratik ve bir temelden yoksun müdahalelerin çok daha yoğunlaşacağını ve bunun da ekonomideki rasyonelliği çok önemli ölçüde olumsuz etkiliyeceğini düşünürüm.

**AKGÜÇ** — Sayın Görgün üç soru sormak isterim. Getirilen prim sistemi sayın Tuncer'in de işaretlediği gibi devamlı olabilir mi Türkiye'de? İkincisi etkili olur mu, yani ne kadar döviz girişi sağlayabilir kısa zaman içerisinde? Üçüncüsü bunun finansmanı nasıl sağlanabilir?

**GÖRGÜN** — Benim kanım da bu uygulamanın devamlı olmayacağı yönünde... Belki genel bir devalüasyona dönüşecek; fakat prim sisteminin devamlı olabileceğini zannetmiyorum. Sayın Tuncer'e tamamiyle katılıyorum, eğer taze para bulabilse idik bu prim sistemine belki baş vurmayacaktık ve başka çaremiz de yok gibi geliyor. Eğer döviz rezervlerimizi ekonominin hiç olmazsa günlük ihtiyaçlarını karşılayacak bir düzeye getireceksek en son çare bu gibi geliyor bana. O bakımdan ben bu önlemi, kısa süreli bir önlem olarak olumlu buluyorum. Acaba etkili olabilir mi? Bana kalırsa eğer primli kur bugün serbest piyasada oluşan kurun üstünde ise muhakkak etkili olur ve 50 milyon 100 milyon dolar değil, daha fazlasını da sağlaması lazım. Bazı tahminlere göre Türkiye'nin kaçak ithalâtı 2 milyar doları buluyor. Eğer bu ithalât için kullanılan fonların bir kısmını resmi alana kanalize edebilirsek bu süre içinde herhalde 50 milyon dolardan 100 milyon dolardan daha fazla bir rezervin ülkeye

gelmesi mümkün. Bunun finansmanına gelince, eğer 15 milyarlık bir yük getirirse bu hiç önemli değil bence; çünkü bütçe o kadar büyük boyutlara ulaştı ki ve Türkiye'deki enflasyon o denli yüksek ki 15 milyar açık finansman da olsa fazla bir etki yapmaz. Tabii bu uygulamaya geçici olduğu sürece... Ama devamlı olarak yüksek kurdan döviz satın alınır ve bu ithalâtçıya düşük kurdan satılırsa tabii o zaman bir sorun doğacaktır.

**AKGÜÇ** — Sayın Ongüt, sizce bu alınmış olan önlemlerin olası etkileri ne olabilir? Zannediyorum ki hükümet kademeli fiyat tesbiti suretiyle ilk bir-iki ay içerisinde dikkate çarpan bir döviz girişi bekliyor. Hükümetin ilk aylar için büyük bir prim vermiş olması zaman tercihinin çok yüksek olduğunu gösteriyor. Alınacak sonuçlar, zaman tercihi için yapılan fedakârlığa değecek mi ve bunun etkileri ne olacak?

**ÖNGÜT** — Önce, ben de bunun geçici bir önlemler dizisi olduğu kanısında olduğumu belirtiyim. Kısa sürede etkili olur mu derken üç şeyi ayrı ayrı düşünmemiz lazım. Bir tanesi işçi dövizleri, diğeri turizm, üçüncüsü de, gene aynı paket içinde ihracatçıya % 50 oranında ithal hakkı tanınması yoluyla dolaylı bir şekilde prim verme olarak düşünebiliriz. İhracatçıya tanınan bu saklı primin ayrıntılı hesabını yapmak kolay değil ama aşağı yukarı bugünkü diğer primler sonucunda oluşan kura yakın bir sübvansiyon yahut prim olduğu söylenebilir. İşçi dövizleri ise: bugün işçi Türkiye'ye ne amaçla döviz gönderir onun üzerinde durmak lazım. Eğer burada ailesinin geçimi için, Türk lirası olarak sabit bir rakam gönderiyorsa veyahut burada satın aldığı gayrimenkullerin taksitlerini ödemek veyahut iştirak ettiği kuruluşlardaki sermaye taahhütlerini, sabit yükümlülüklerini karşılamak için gönderiyorsa, prim uygulamasının bu kısım üzerindeki etkisinin olumsuz olmasını düşünmek gerekir. Prim, daha az döviz karşı daha fazla Türk lirası gön-

dermesini sağlar en azından diye düşünebiliriz. İkincisi de primli kurun, ihalen çift finansmanda kullanılan yahut geçerli olan serbest kur ile ilişkisi. Demin sayın Görgün de belirttiler, bu ilişki çok önemli. Primli kur, serbest kurun üstünde mi altında mı ben bilemiyorum. Kesin birşey söyleyemeyeceğim, ancak üstünde olabileceği izlenimini ediniyorum. En azından dengede desek bile ne kadar büyük bir etkisi olur bunun, düşünmek lazım. Muhakkak şu olacaktır. Devalüasyon beklentisi içinde olan yani devalüasyon beklediği için parasını göndermeyen işçilerin -Mart ayında bu işçi dövizlerindeki girişin düşüşü böyle bir beklentiyi gösteriyor- bunu telafi edecek miktarda kısa dönemde havaleslerini artırmaları beklenebilir. Fakat ondan sonra bunun devam edip etmeyeceği, gene o tarihteki beklentilerine yani Türkiye'deki fiyat artışlarına ve ilerde de kur'un ne olacağına bağlıdır. Tabii bu önlemi bir ölçüde daha etkili hale getirmek için gene dövizle açılacak tasarruf hesaplarına daha yüksek faiz ödeme önlemi de birlikte getirilmiştir. Bununla sabit yahut aşağı yukarı sabit diyebileceğimiz işçi dövizlerinin girişlerinin ötesinde tasarrufların da bir miktar aktarılması öngörülmektedir. Tasarrufların aktarılması da gene geleceğe ait devalüasyon beklentilerine, Almanya'daki faiz haddine, çift finansmanda kullanılan döviz kuruna, Türkiye'deki faiz haddine ve belirli tarihte Türkiye'deki enflasyon ve devalüasyon hakkında yapılacak tahminlere bağlıdır. Bu tahminlerin sonucunu ben bilemiyorum. Kısa sürede belki bu beklentilerin sonucu bir miktar artış olur. Bu neyi kurtarır? Belki önümüzdeki bir iki ay için bazı transferlere olanak sağlayabilir. Fakat mal mukabil mekanizmasını yeniden işler hale getirecek boyutlarda bir akımın sağlanabileceği kanısında değilim. Turist dövizini için de aynı şeyi söylemek mümkün. Türkiye'ye gelen turistlerin kura karşı esnekliğini bilmiyorum. Türkiye'yi daha ucuz memleket diye en azından tanı-

mak lazım. İspanya kendini yıllardır ucuz diye tanıtmış İhracata tanınan ithal hakkının bir subvansiyon bir primi olabileceğini söylemiştim. Özel sektör nedense bu tür tedbirleri olumlu karşılıyor. Genellikle devalüasyondan ziyade bu tür ithal hakkını, tek bir birleştirilmiş kur üzerinden işlem yapmayı tercih ediyor izlemindeyim. Şimdi bütün bunları söyledikten sonra şuraya gelmek istiyorum. Bugün sanayide kapasite kullanma oranı, çeşitli anket sonuçları ne olursa olsun, şu bir gerçek ki düşmüştür. Ekonominin işlerlik kazanabilmesi için muhakkak Türkiye'ye bir döviz girişi lazımdır. Bu taze para ihtiyacı bugün de aynen karşımızda durmaktadır. Bunun yılın ikinci yarısında çözümlenebileceğini ve o zaman bu taze paranın sağlıyacağı arz olanakları ile birlikte hükümetin, bugün belki göze almadığı devalüasyon daha az olumsuz etki uyandıracak şekilde o zaman yapabileceği kanısındayım. Bugün en önemli faktör Türkiye'nin döviz darboğazından çıkmak için gerçekçi kuru belirli ve sınırlı sürelerde değil devamlı olarak uygulayabileceğini Türk sanayicilerini inandırır biçimde kanıtlamasıdır. Bu bir, iki hükümetin işi değildir. Gerçekçi kur politikasını tüm hükümetler, bürokrasi ve politikacılar benimsemediği takdirde bu darboğazdan çıkma olanağı yoktur. Planda Türkiye'nin ihracatının büyük ölçüde artırılması öngörülmektedir. Bugün mevcut kapasitemizin bir bölümünü ihracata yöneltebiliriz; fakat en azından ithalâtçıya sağladığımız pazar garantisini ihracatçıya sağlamadığımız sürece bu sorunu kökünden çözme olanağı yoktur. O bakımdan bu önlemleri gerçekçi bir kura geçiş tedbirleri olarak yorumladığımız takdirde iyimser olabileceğini, aksi halde bu tedbirlerle bu çıkmazdan, bu darboğazdan kurtulabileceğimizi sanmıyorum.

**AKGÜÇ** — Sayın Kuşçulu, bir iş adamı olarak bu tedbirlerin ekonomide kısa bir sürede ferahlık yaratacağını düşünüyor musunuz?



**KUŞÇULU** — Maalesof ben düşünemiyorum. Çünkü evvela bu masanın etrafında konuşurken dahi bilinmeyen henüz ilân edilmeyen o kadar çok önem, politika, karar var ki bizler, ekonominin içindeki kişiler olarak karanlıklar içerisindeyiz. Hangi kararın ne zaman nasıl çıkacağını bilmiyoruz. Bir ekonomide bu kadar bilinmeyen olduğu takdirde bizler nasıl çıkıp da gönül rahatlığı ile kamuya, dövizleri yollıyacak işçiye veya ihracatçıya kesin şeyler söyleyebiliriz. Bundan sonra, bundan daha yukarı bir devalüasyon olamayacağını nasıl söyleyebiliriz? Bu kişiler de aynı bekleyiş içerisinde olacaktır, demin sayın Öngüt'ün ifade ettiği devalüasyon bekleyişi mühimdir. Hükümetin bir-iki ay içerisinde beklediği döviz girişini sağlayabilmesi için paralel kuru oluşturacak kapıların tamamını kapatması lazımdır. Kaçakçılıktan tutun mal mukabiline kadar... O kapıların iki ay için kapatılması ile hiçbir sanayi durmazdı. Sadece mevcut başlamış muameleler devam ederdi. Bu kapılar kapatıldığı takdirde paralel kur bugünkünün üstüne çıkmazdı. Ben şimdiden size söyleyeyim bugün 50 liradır dolar. Sırf yanlış bir kararla otomobile verilen bedelsiz ithalât hakkı, bu memlekette doların 58 liraya kadar satılmasına yol açtı. Keşke bedelsiz ithal hakkını hammaddeye tanısalardı. 1 Nisan gelip te o uygulama durunca dolar geriledi 42 liraya, bir gün içinde düştü, ondan sonra 46,5 lirayı geçti bu kararın çıktığı gün. Bugün Mark 26,5 liradır. Onun için resmi primli kurların üzerinde bir paralel kur muhakkak serbest piyasada teşekkül edecektir Almanya'daki işçi bugün daha bilinçli. Yollamıyacaktır parayı. O bakımdan ben de bu tedbirlerin geçici olduğuna inanıyorum. Fakat yanlış, en azından eksik alınmış tedbirdir. Hemen bunun, altına ilişkin tedbirle aynı anda ilânı çok daha büyük, daha fahiş bir hata olmuştur, çünkü altın, dolar, mark kuru birbiriyle paralel giden hâdisedir. Bugün altının 425 liraya çıkmıştır gramı; halbuki 363 liradır bir ön-

ceki akşam. Şimdi bunun etkisi otomatikman dövize de yansımaktadır. Vergi dışı bir takım paralar ya altına gidiyor ya tahvil piyasasına, hisse senetleri piyasasına gidiyordu. Bir kısmı şimdi belki altına yatırılmayacak, dövize gidecek serbest piyasada döviz talebini artıracaktır. 1977'de hiç bir transfer yapılmamasına rağmen serbest piyasadaki paralel kur ile resmi döviz kuru arasındaki fark çok küçü idi. Ama 1978'deki netice çok farklı; resmi kuru 25 lira olan dolar, 58 liraya kadar bu memlekette muamele gördü. Bunun başka bir sebebi daha var. Türkiye'den servet kaçı... Ben bunu sayın Başbakan'a aynen söyledim. «Türkiye'de rejime ve hükümete güvensizlikten servet kaçı var» dedim. Resmi kur ile paralel kur arasındaki farkın sebebi, yalnız mal mukabili ithalât, bedelsiz ithalât değildir. Şimdi onun için önce, uzun vadeli hiç olmazsa bir-iki senelik kalıcı ekonomik tedbirlerin geldiğine hep beraber bizler inanmalı, hükümet inanmalı, kamu inanmalı, dövizli yollıyacak işçi inanmalı... Şimdi gelelim diğer hususa. Sayın Başbakanla konuştuğum zaman kendisi ifade etti. «Bizim hiç bir şekilde yabancı sermayeye allerjimiz yok» diye. Brüksel'de de ifade ettiklerini söylediler. Pekiyi yabancı sermaye çerçeve kararnamesi o gün bugün aradan altı ay geçmesine rağmen çıkarılmamıştır. Yabancı sermaye ne getirecek, ne götürecektir? Bunların hesapları tartışılabilir; ama benim kanaatim odur ki, darboğazdan geçişte bize çok yardımları olabilecek konudur. Şimdi bir taraftan Başbakan yabancı sermaye konusunda böyle söylüyor; diğer taraftan Atış'takileri küstürüyoruz. Küstürdüğümüz kişiler etkili kişiler... Hükümetin izlediği politikalarda aldığı önlemlerde kopukluklar var. Hükümet evvela bu kopuklukları gidermeli, tutarlı olmalı. Diğer bir örnek vereyim, ihracatın, Finlandiya uygulamasından esinlenerek belirli sayıda el aracılığı ile yapmak eğilimi, fikri... Bunun doğru olmayacağını sayın Başbakan'a arzettim. Ancak Hürriyet ga-

zetesindeki beyanlarında, bu eğilimi gene ifade ettiler. Özetlersem kopukluklar tutarsızlıklar olduğu sürece bu tedbirler Türkiye'yi darboğazdan çıkaramaz...

**AKGÜÇ** — Sayın Tuncer, alınan önlemlerin eksik yönleri nelerdir? Ne gibi önlemlerin alınmasını önerirsiniz?

**TUNCER** — Bu konuda, bu aşamada benden çok somut öneriler beklemiyorsunuz herhalde... Alınan önlemler, bunların geçici olduğu izlenimini veriyor. Bu tedbirler, yerlerini daha tutarlı politikalara bırakmalıdır. Bugün Türkiye'nin enflasyonu durdurma konusunda kesin bir tavır ortaya koymadığı kanısındayım. Enflasyon durdurulacak mı yoksa devam mı edecek? Tercih enflasyonu durdurma yönünde ise, daha etkili önlemlerin alınması, özellikle vergi tedbirlerinin süratle uygulamaya konulması, bir süre için yüksek büyüme hızları hedeflerinden vazgeçilmesi gerekir. Yok eğer enflasyona devam ise, bu takdirde enflasyonla yaşamayı öğrenmemiz gerekli... Bir yandan enflasyon devam edecek diğer yandan sabit bir döviz kuru politikası izlenecek, ben bunları bağdaşabilir göremiyorum. Benim önlemler konusunda ilk söyleyeceğim şey, enflasyona devam mı? Tamam mı? Önce bu konuda açıklığa kavuşmak lâzım... İkincisi Türk bürokrasisi bugün etkinliğini yitirmiştir. Etkinliğini yitirmiş bir bürokrasiye, ekonomiye daha fazla keyfi müdahale olancağı tanıyan uygulamalara, önlemlere karşıyım. Bürokrasinin, aşırı, gereksiz müdahaleleri, ekonominin işlerliğini bozuyor. Bu müdahaleler, çoğu kez üst kademeden de gelmiyor. Alt kademede bir bürokrat, işleri durdurabiliyor, aksatabiliyor, ekonomi açısından önemli kayıplara neden olabiliyor. Türkiye'nin daha tutarlı, daha rasyonel uygulama ve politikalara gereksinme duyduğu kuşkusuzdur.

**AKGÜÇ** — Büyüme hızı konusunda tartışmak istediğim bir husus var; kanımca Türkiye öyle bir kalkınma stratejisi izledi ki, döviz darboğazı olmasaydı dahi, Türkiye'nin büyüme hızı düşse-

cekti. Türkiye genelde tüketim malları üreten endüstrilere öncelik verip, alt-yapı yatırımları ile ara ve sermaye malları üreten endüstrileri görelî olarak ihmal etti. Böyle bir kalkınma stratejisi, ilk yıllarda hızlı bir büyüme sağlasa dahi, ekonomide doğacak darboğazlar, denge-sizlikler nedeniyle uzun vadede büyüme hızının yavaşlamasına yol açacaktır. Nitekim Türkiye, 1977 yılında 5.8 milyar dolar gibi oldukça yüksek düzeyde dışalım yapmasına karşın büyüme hızı % 4 dolaylarında kaldı. Bence, son yıllarda büyüme hızının düşmesinin tek ve en önemli etkeni döviz darboğazı değildir.

**GÖRGÜN** — Bu görüşünüze katılıyorum. Türkiye sanayileşmede önemli hatalar yapmış, dikey tamlaşmayı sağlamamıştır. Bunun olumsuz etkileri büyüme hızı üzerinde görülmektedir. Türkiye'nin enflasyonu durdurmak arzusu ciddi ise, sadece KIT'lerin üretmiş olduğu mal ve hizmetlere zam yapılması yeterli değildir. Diğer önlemlerin de alınması gerekir. Özellikle istikrarı amaçlayan bir önlem paketinde, vergi önlemleri keskin yer almalıdır. Vergi önlemlerinden yoksun bir istikrar politikasının başarı olasılığı çok zayıftır.

**AKGÜÇ** — Kalkınma konuları tartışılırken, genellikle ihmal edilen bir konu da kamu yönetiminin etkinliği... Biliyorsunuz, bazılarına göre, gelişmekte olan ülkelerde kamu yönetiminin etkinlikten, gerekli niteliklerden yoksun oluşu, kalkınmayı sınırlayan en önemli etmenlerden biri... Demin sayın Tuncer de bunu önemli bir sorun olarak ortaya attı. Son yıllarda kamu yönetiminde erozyon bir gerçek... Sayın Kafaoğlu, siz de eski bir bürokratsınız, bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyim?

**KAFALOĞLU** — Kamu yönetiminde bir erozyon olduğu görüşüne katılıyorum. Bir yandan ücret yetersizliği diğer yandan başka tatminsizlikler ve müdahaleler, kamu kesiminin yetenekli ve nitelikli eleman kaybına yol açıyor. Kamu kesiminde istenen, makbul yönetici, yö-



netim işlevlerini en iyi yerine getiren değil, bakanlardan, parlamenterlerden, yerel politikacılarından gelen istekleri yerine getirendir. Bu anlayış içerisinde kamu yönetiminde etkinlik beklemek, hayal etmek bile mümkün değil... Sayın Tuncer, bürokrasinin ekonomik hayata aşırı derece müdahalesinden yakındılar. Ben, sayın Tuncer'e tamamen katılmıyorum. Devlet, stratejik, önemli alanlara müdahale etmiyor, buna karşı gereksiz, ayrıntıya inen konulara müdahale ediyor. Bence, önemli konularda devlet müdahalesi yetersiz; buna mukabil ayrıntı da aşırıdır. Bürokratlar, ağaçla uğraşmaktan ormanı görememektedir. Ben de ona konularda devletin düzenleyici görevini dahi yerine getiremediğinden yakınacağım.

Önlemler konusunda görüşlerimi şöyle özetleyeyim, Türkiye sanayileşme konusunda önemli hatalar yapmış; tüketim malları üreten sanayii nisbetsiz olarak büyürken, ara ve sermaye malları üretimine gereken önem verilmemiştir. Türkiye'de genel bir devalüasyondan ziyade katlı kur uygulamasına taraftarım. İthalatta katlı kur uygulamasına geçilmelidir. Talebi kısmak gerekçesiyle yapılan ve yapılacak fiyat zamlarına karşıyım. Geçmiş uygulamalar bunda başarı şansının zayıf olduğunu göstermiştir. Fiyat zamlarından sonra çeşitli çevrelerden gelen baskılar, hükümetleri para politikasında ödünler vermeğe zorlamaktadır. Bence, alınacak en etkili önlemlerden biri, Avrupa'da, Japonya'da olduğu gibi, sektörleri, hatta işletmeleri teker teker analiz ederek, bunların yapısını yerinden düzenlemektir. Bu şekilde üretim artışı ve üretimde rasyonellik sağlanabilir. Arzı artırmak istiyorsak, sektörlerin ve işletmelerin yapısını incelemek ve bunları yeni yapıya kavuşturmak gerekir.

**AKGÜÇ** — Bu önlemler konusunda ki eksiklikler nelerdir? Ne gibi yeni önlemler alınabilir? Tamamlanabilir? Sayın Öngüt, bu konudaki görüşlerinizi alabilir miyim?

**ÖNGÜT** — Şimdi burada somut önlemlerden bahsetmek yerine belli ilkelere üstünde görüş birliğine varmanın daha anlamlı olduğu kanısındayım. Benden önce konuşan arkadaşların görüşlerinin çoğuna katılıyorum. Ancak sayın Tuncer'in ortaya attığı, enflasyonu durdurma veyahut durdurmama alternatifi konusunda Türkiye'nin fazla bir seçimi olduğu kanısında değilim. Bugünkü enflasyonu önleyici, yavaşlatıcı politikalar izlemediğimiz takdirde enflasyonun hızı bu oranlarda da kalmıyacak çok daha yüksek oranlara çıkacaktır. Türk toplu münun bunu kaldırmabileceği ve Güney Amerika modeli gibi enflasyona ve devalüasyona dayanan bir kalkınma modeli ile gelişmesini sürdürebileceği kanısında değilim. Diğer değinilen bir konu, ekonominin yapısındaki çarpıklık yahut sanayinin yapısındaki bozukluk ve yapısal değişme gereği... Bu konuda şu görüşü tartışmak istiyorum. Bu yapısal bozukluk nasıl ortaya geldi? Bu kendiliğinden oluşan bir durum değildir ve yıllarca uygulanan politikaların bir sonucudur. Bu politikalar bugün tartışmalarda etkisinden şüphe ettiğimiz politikadır. Daha açık bir deyişle sanayide bu yapıyı meydana getiren Türkiye'nin kur politikasıdır, vergi politikasıdır, tümüyle koruma politikasıdır, dış ticaret politikasıdır. Onun için söz konusu politikalarla geldiğimiz bu noktada, bu politikaların dışında araçlar kullanarak yapıyı değiştirmek bahis konusu değildir. Gene elimizdeki araçlar bunlardır ve bu araçları rasyonel biçimde kullanmakla ancak olumlu bir sonuca varabiliriz. Bugün bence Türkiye'nin en önemli ve alınacak tedbirlerde hedef olarak benimsemesi gereken iki faktör bulunuyor. Bunlardan ilki, gelişmemizi gerçek tasarruflara dayandırarak sürdürmemiz. Ekonomi içinde ne kadar gerçek tasarruf yaratabiliyorsa ve normal koşullarla ne kadar borçlanabiliyorsa o ölçüde kalkınmaya göze almamız lazımdır. Kalkınma hızını artık hedef olarak alıp bir takım önlemlerle bu hedeflere ulaşmak po-

litikasımdan vazgeçmeliyiz. Plânlar bir ölçüde politik dökümanlar olabilir; önemli olan, ekonomideki eğilimleri dikkatle izlemek ve bazı müdahalelerle; fakat piyasa mekanizmasının önemini de iyice kavıyarak ekonomimize bir yön vermemizdir. Buna paralel ikinci amacın gelince... Bugün Türkiye'nin dışı açılma gereğini hemen hemen herkes kabul ediyor; ancak dışı bağılıktan farklı bir kavram bu. Dışı bağılı olmamız belki dışı açılmamamızdan ileri geliyor. Türkiye'nin daha yüksek bir dışı ticaret hacminde bir dengeye ulaşması gerektiği kanısındayım. Sayın Kafaoglu'nun önerdiği katlı kur politikasını katıyen benimsemiyorum. Türkiye'nin, tek ve devamlı bir gerçekçi kurla bu sorunu çözebileceği kanısındayım. Bu tartışmayı bu noktada daha fazla uzatmak istemiyorum. Fakat tekrar şu hususu vurgulamak isterim; alınmış tedbirlerin, müsait bir ortamda ve muhtemelen taze para ile birlikte tek bir kura dönüştürmenin zamanının iyi seçilmesi koşuluyla olumlu sonuçlar vereceği kanısındayım. Bunun ötesinde alınacak diğer önlemleri açıklaması, tüketimi belli bir düzeyde tutacak ve Türk toplumunun kabul edeceği bir gelir dağılımını sağlayacak, gerçek tasarrufları artıracak bir vergi politikasını yani sadece özel sektörden kamu sektörüne kaynak aktarma amacıyla değil, tasarrufları artırmaya yönelik bir vergi politikasını bu paketi tamamlayıcı, hatta kaçınılmaz unsurları olarak görüyorum.

**AKGÜÇ — Çok teşekkürler sayın Öngüt. Sayın Uras, ekonomiyi güçlendirme sloganı altında alınan önlemler etkili olabilir mi? Ne bekliyoruz bu tedbirlerden? Bu tedbirler devamlı olabilir mi? Eğer geçici önlemler ise hemen arkasından alınabilecek daha köklü tedbirler neler olabilir? Söz konusu tedbirler ne gibi eksiklikler taşıyor?**

**URAS —** Müsaade ederseniz, daha önce tartışılan iki noktaya değineyim ondan sonra sorularımızı yanıtlayım... Sanayileşme stratejisi hatalı mı idi tar-

tışması yapıldı. Bence bilinçli bir sanayileşme stratejimiz yoktu zaten. İkincisi sayın Tuncer'in görüşlerinin bir noktasına değinmek istiyorum. Büyüme hızının bilinçli olarak düşürülmesine karşıyım. Türkiye her yıl en azından 250 bin kişiye iş bulmak zorunda. Bu 250 bin kişiye de ancak sanayide iş yaratabiliriz. Kalkınma hızının bilinçli olarak düşürülmesinin Türkiye'ye maliyeti çok yüksektir. Sonra ben bugüne kadar hızlı kalkındığımız fikrinde de değilim. Hep, 2000 yılında gelişmiş ülkelere yetişeceğiz diyoruz. Bir araştırma yaptım, 1950 yılında dünya ülkeleri arasında yerimiz neymiş hem gayrisafi milli hâsıla hem de kişi başına gelir bakımından diye... 1950'den bu yana biz sıralamada yukarı çıkmamışız bilâkis geriye düşmüşüz. Kanımca eski bir başbakanın ifadesiyle «Durursak düşeriz.» Ben toparlanmanın bir dinamizmi içinde yapılmasına taraftarım. Burada daha fazla ayrıntıya girmek istemiyorum. Şimdi tedbirlere geyim. Türkiye, 1977 Eylülünden günümüze kadar 1,5 yılda tam beş tane istikrar paketi uyguladı. Bu beşinci istikrar paketi. Her istikrar paketi ile de ekonominin kurtarılacağı söylendi. Özellikle bu hükümetin, kuruluşundan 13 ay geçtikten sonra bu istikrar paketini uygularken ben, dıştan bir gözlemci olarak, bu paketin ekonomiyi kurtarma paketi olduğuna inanmıyorum. Bu paket, günü kurtarma önlemler dizisidir. Bu paket, petrol için döviz bulamayan Hazineye önümüzdeki bir ay içinde para bulma paketidir. Demek ki bu paketten sonra da gene bizim ciddi paketlere ihtiyacımız olacak; yani altıncı paket de muhakkak gelecektir. Çünkü bu paket hiçbir şekilde köklü tedbirleri içermiyor. Ben, katlı kura, farklı kura bu tip şeylere inanmıyorum. Devalüasyon yapılmasının, kaynak bulunmasına bağlı olduğu konusundaki fikri eskidenberi savunuyorum. Eğer bir malın fiyatını, eğer o fiyattan elinizde satacak mal yoksa yükseltemezsiniz. Dolar 47 lira olarak ilân edilmiştir; bugün Almanya'da, dün



45 lira olan doların 57 liraya çıktığını duydum. Elimizde sizi destekliyecek, kuruşu destekliyecek döviz olmadığı halde bir ay sonra kuru düşüreceğinizi ilân etmek, bütün bunlar bana fazla amatörce görünüyor. Tam tersine bir ay sonra doları 47 liradan da bulamayacaksınız. Karaborsa fiyatı daha da üstüne çıkacak.

**AKGÜÇ** — Bu bir finansman meselesi. Şimdi bazı kişiler doları 47 liradan alabiliyorsa finansman olanakları var demektir. Finansman kaynaklarını keşerseniz, nasıl alabilecekler?

**URAS** — Şimdi gerçekçi olalım, bugün zaten Türkiye'de doların maliyet fiyatı herhalde 100 lira dolaylarında. Şimde ihracatçılara % 50 ithal hakkı tanıdılar. Bunun etkisi, doların maliyetinin 100 lirayı aşması belki 200 liraya kadar yükselmesi olacak. Kaldı ki Pakistan'da uygulanan ve ihtilâle sebep olan bir sistemi biz aradan on sene geçtikten sonra Türkiye'de yeni bir keşifmiş gibi denemeye çalışıyoruz. Bunlar çok tehlikeli silâhlar. Hatırlarsınız, Türkiye'de 1960 yılından önce uygulanan deblokaj kurallarını, takas dövizlerini, bunlar Menderes'i başarısızlığa götürmüştü. Kromit yolsuzluğu filân hâlâ hafızalardadır. Doların resmi kuru 2.80 TL. iken serbest piyasa fiyatı 40 liraya böyle çıkmıştı. Bugün aynı şeyleri unutanlar yahut bilmeyen yeni kuşaklar, keşfedilmiş şeyleri kitaplarda okuyup sayın Başbakan'ın önüne getiriyorlar, başarısızlığa itiyorlar. Ben bunların uzun dönemli tedbir olduğuna inanmıyorum. Bunlar kısa dönemde petrole, mazota ödenecek döviz bulma tedbirleridir.

**AKGÜÇ** — Tekrar olacak ama şunu söyleyeyim. Türkiye'de vergi kaçakçısının yakasına yapışmadan, banka kredilerinin bir bölümünün spekülâtorlere gitmesini önlemeden, hiçbir şey yapılamaz.

**URAS** — Türkiye'de mali politikayı düzeltmeden hiçbir şey olmaz. Türkiye'de mali politika, vergi, para arzı, banka sistemi, bunların üçünü de kapsar. Tür-

kiye'de enflasyonu kimin körüklediğini daha önce sayın Kafaoğlu bir yazısında vurguladı. Türkiye'de enflasyonu, banka sistemi ister, ondan sonra sendikalar ister, spekülâtorler ister. Çünkü bunlar enflasyonsuz yaşayamaz. Türkiye'de bu sistemlere el atmadan, 18 ay bekleyip, 18 ay sonra da günü kurtarmak için alınan tedbirler etkili olmaz. İştirak edersiniz veya etmezsiniz ama her iktidarın bir ekonomik felsefesi olur. Bir siyasi felsefesi olur. O felsefe doğrultusunda yürür. O felsefenin politikasını izler, araçlarını kullanır. Böyle yalpalıya yalpalıya tam felsefesiyle ters düştüğü anda, bu atı kurtaracağım, atın sırtına bineceğim. şahlandıracam, Tahtakale piyasasını dizginleyip üstüne bineceğim, ben bu dereyi geçeceğim diye düşünmek bana çok amatörce geliyor.

**AKGÜÇ** — Şu hususu vurguladıktan sonra, tartışmaları toplamak istiyorum. Hükümet içerisinde tutarlılık olmadan, etkin bir bürokratik idare kuramadan; bir de iktidar partisi disiplinli bir parti olarak da kendi felsefesi etrafında kenetlenip harekete geçmeden, bu tedbirler etkili olamaz; daha doğrusu arzuldığımız sonuçlara bizi ulaştıramaz.

Tartışmada ortaya konulan görüşleri de şöyle özetliyebiliriz.

Geç kalınmış olmakla beraber, hükümetin genelde sorunlara yaklaşım şekli doğru ve yerindedir. Hükümet Türk ekonomisinin iki temel sorunu olan enflasyon ve dış ödemeler sorunlarını çözüme çabası içindedir. Ancak alınmış olan önlemlerden, dış ödemelere ilişkin olanlarının geçici olduğu izlenimi edinilmektedir. Hükümet, bu tedbirlerle birkaç ay rahat nefes alma olanağını bulabilirse ve bu arada da taze para sağlanabilirse, herhalde daha köklü, daha kalıcı önlemlere başvuracak; bu geçici politika ve önlemler, daha ciddi ve rasyonel politika ve önlemlere yerini bırakacaktır.

Enflasyonun hızını kesmek için, hükümetin önlem paketi, bir yandan tüketimi kısımak; diğer yandan üretimi ve gönüllü tasarrufları artırmak amacını

güdüyor. Ancak bu konuda başarıya ulaşılabilmesi için, istikrara yönelik bir önlem paketinin içinde keskinleşen bulunması gereken vergi önlemleri ihmal edilmiştir veya hükümetin, yasama organının yapısı vergi önlemlerinin alınmasına bugüne kadar olanak vermemiştir. KİT ürünlerine yapılan zamlardan istenen sonuçların alınabilmesi için, kısıtlayıcı bir para politikası izlenmesi, emisyon artışının frenlenmesi zorunludur. Aksi halde ekonominin kontrolü tamamen kaçabilir.

Türkiye'de kamu yönetimi gittikçe zayıflamakta, önlemlerin alınması ve uygulanmasında teknik hatalar yapılmak-

tadır. Türk bürokrasisinin bugünkü düzeyinde, ayrıntılara kadar inen noktalarda bürokratik müdahalelere yol açabilecek bir ortamın yaratılması, ekonominin işlerliğini daha fazla aksatabilecektir. Türkiye'nin sorunları üst düzeyde görülebilecek, stratejik noktalara müdahale edebilecek, etkin ve sağlam kadrolara gereksinmesi vardır.

Hükümetin bazı önlemler alması, kuşkusuz, hiçbir şey yapmamasından iyidir. Ancak önlem paketinin tam ve yeterli olduğu söylenemez. Umut edilen bu paketin daha özünü ve etkili önlemlerle kısa zamanda tamamlanmasıdır. Çok teşekkürlere.

# milyonların sevgilisi...



## TÜRKİYE İS BANKASI

*paramızın... istikbalimizin emniyetidir*





**"BİRA"**  
**BU KAPAĞIN**  
**ALTINDADIR.**

# detan güveni...

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

**detan**  
novosit'li  
AEROSOL INSEKTİSİT





# Ayın Ekonomik Olayları

Doç. Dr. Yıldırım KILKIŞ

1979 Nisan ayı, Mart ayında zam şeklinde getirilmiş olan önlemlerin yanında özellikle şu üç hususa yönelik yeni önlemlerin getirildiği bir dönem olmuştur.

- KİT'lerde Üretim Arttırılması,
- Döviz Girdilerinin Arttırılması,
- Kendi İmkânlarıyla Yetinme.

Alınan önlemler, tüketime kısılması yanında, kamu kesimine finansman kaynakları sağlamak ve döviz darboğazını kendi imkânlarıyla geçebilmeye yönelmekle beraber, devlet mekanizmasının günün gereklerine göre düzenlenmesinin ortaya getirdiği durumlar, devletin zorunlu kıldığı kayıt ve kontrolün yapılamamasına, bu suretle mevzuat dışı bir ekonomik düzenin gittikçe önem kazanmasına yol açmaktadır.

Alınan bazı ekonomik önlemlerin de, bu önlemleri alanların göremedikleri yeni düzenlerin ortaya çıkmasından endişe edilmektedir.

Aşağıda, kısaca ayın ekonomik olaylarını ve bazı yorumlarımızı açıklayalım.

## KİT'lerin Üretime Teşviki

Türkiye ekonomisinin büyük sorularından biri olan Kamu İktisadi Teşekküllerinin, gerek devlet bütçesine olan yükünü azaltmak ve gerekse arz-talep dengesizliğine olumlu katkıda bulunabilmeleri amacıyla, 27 Mart 1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan bir Bakanlar Kurulu Kararıyla, KİT'lerin 1979 yılı kapasiteleri ve üretim hedefleri tespit edilmiş bulunmaktadır. Örneğin, SEKA'nın 1979 kapasitesi 364 bin ton, üretim hedefi 348 bin ton'dur. Elektrik için, toplam kapasite 5.155 Mw., üretim hedefi ise, dış alımla birlikte 23.320 Gwh. olarak tespit edilmiştir.

Sümerbank için hem üretim hem de ihracat hedefleri tespit edilmiştir. Üretim hedefleri tespit edilen kuruluşlar şunlardır:

Türkiye Petrolleri A.O., Tekel, Etibank, Devlet Demiryolları, Makine Kimya Endüstrisi, Yem Sanayii, Petkim, Azot Sanayii, Gübre Fabrikaları T.A.Ş., Çimento Sanayii, Karadeniz Bakır İşletmeleri, Türkiye Kömür İşletmeleri, Et ve Balık Kurumu, Orman Genel Müdürlüğü.

Üretim hedeflerini tespit eden Bakanlar Kurulu Kararında ayrıca üretim hedeflerine ulaşılması ve bu hedeflerin geçilmesi halinde çalışanlara prim verilmesi de saptanmış bulunmaktadır.

KİT'leri daha verimli çalışmaya teşvik eden bu önlemin, üretimin artmasına yararlı olmasını diliyoruz. Bununla beraber, Mersin'deki Soda Sanayii ile Petkim'deki üretim yavaşlamalarının nedenlerinin bu tür teşviklerle giderilemeyeceği karşısında, fazla iyimser olmaya imkân olmadığı muhakkaktır.

## Döviz Girdilerinin Arttırılması

Geçirdiğimiz ayda döviz girdilerini arttırmaya yönelik önemli önlemlerin alın-

diği görülmektedir. Bu olayları kronolojik sırasile şöyle özetlemek mümkündür:

## AET — Türkiye Arasında Mali Protokol

Avrupa Ekonomik Topluluğu ile ülkemiz arasında, Türkiye'nin kalkınmasını hızlandırmak üzere, Topluluk ülkelerince 310 milyon Avrupa Hesap Birimi tutarınca ödünç verilmesine ilişkin mali protokol, 29.3.1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girdi. (Avrupa Hesap Birimi, AET ülkelerinin paralarının meblağlarının toplamıdır.)

## Döviz Girdilerinin Hızlandırılmasına Yönelik Önlemler

İhracat yolu ile yurda getirilmesi zorunlu dövizlerin getirilme süresi 3 aydan 45 güne indirildi. 29.3.1979 günlü Resmî Gazete'de yayınlanan Türk Parası Kıymetini Koruma Hakkındaki 17 sayılı Karara ilişkin Seri II, No. 6/1 tebliğ ile, döviz girdilerinin hızlandırılmasının amaçlandığı anlaşılmaktadır.

Döviz girdilerini hızlandırmak için alınan diğer bir önlem de, 3.4.1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan TPKK hakkında 17 Sayılı Karara ilişkin Seri I, No. 6/2 Sayılı tebliğde yer almaktadır. Bu tebliğe göre, yurt dışındaki Türk vatandaşlarının, döviz karşılığı 300.000 TL.'na kadar kredi almalarına olanak sağlanmaktadır.

Döviz girdileriyle ilgili bir dizi önlemin 10 ve 11 Nisan 1979 tarihli Resmî Gazetelerde yer aldığı görülmektedir.

10 Nisan 1979 tarihinde, Türk parası kıymetini dolar karşısında % 5,7 devalüe, İsviçre Frankı karşısında % 9,6 revalüe eden bir Maliye Bakanlığı tebliği yayınlanmıştır. Tebliğe göre, işçi ve turist dövizlerinde, efektif alışlarda % 40 prim ödenecektir. Buna göre, bu iki yabancı paranın TL. karşılıkları şöyledir:

	Eski değer (TL.)	Yeni değer (TL.)	% 40 primli (TL.)
1 ABD Doları	25.—	26,50	37,10
1 İsviçre Frankı	16,66	15,20	19,42

Aynı tebliğ, ülkemize getirilmesi zorunlu olmayan dövizler için, iki ay süre ile ek prim uygulaması getirmiştir. Bu prim, 10 Nisan - 10 Mayıs 1979 tarihlerinde getirilecek dövizlere 10 TL., 10 Mayıs - 10 Haziran 1979 arasındakilere ise 5 TL.'dir.

10 Nisan 1979 tarihli, TPKK Tebliğ Seri II, No. 5/2 ile getirilen en önemli önlem, sanayici ve madencilerin ihracat mukabili sağladıkları dövizlerin % 50 sini, kendi üretim ihtiyaçları için ve üretimlerine zorunlu girdileri üreten diğer sanayici ve madencilerin ihtiyaçları için, ithalatta serbest olarak kullanmalarıdır. Daha önce bazı kısıtlamalarla % 25 olan bu ithalat imkânının bu şekilde genişletilmesi, sanayici ve madencilerin ihracat yapmaya teşvik edileceği ümit edilmektedir.

10 Nisan 1979'da getirilen yeni bir önlem de, ticari amaçla altın alım satımının Maliye Bakanlığı'ndan yetki alınmasına bağlanmasıdır. Bu önlemin amacı, döviz kaybına yol açan altın mübayaalarını kontrol altına almaktır. Ancak daha önce de belirttiğimiz gibi, kayıt ve kontrol dışı gelişen bir ekonomik düzenin karşısında bu önlemin etkili olması şüphelidir.



## Türk İşçilerinin Dövizleri

Olumsuz gelişmelere yol açmasından endişe edilmesinde gerekli diğer bir tabiiğ de, 11 Nisan 1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanmıştır. Maliye Bakanlığı'nın bu tebliği, yurt dışında inşaat ve montaj işleri ile teknik hizmetler yapacak girişimcilerin, yurt dışında taahhüt ettikleri işlerde çalışmak üzere, İş ve İşçi Bulma Kurumunca yurt dışı çıkış işlemi yapılan işçilerin yurt dışında elde edecekleri aylık gelirlerin % 50'sini Türkiye'ye transfer etmek zorunluluğunu getirmiştir.

Bu tebliğ daha başından sakattır. Önce, kişinin tasarruf hürriyetine aykırıdır. Sonra, yurt dışında çalışacakları, İş ve İşçi Bulma Kurumu dışında yurt dışına zorlamaktadır. Ve nihayet, yurt dışında taahhüt alan Türk girişimcilerini, yurt dışında yabancı firma kurmaya itecektir. İşte başarısızlığı ve ters etkileri daha başından belli olan bir önlem.

### Döviz Harcamalarında Kısıtlama

Döviz darboğazı ile ilgili önlemlerin bir grubu da, döviz harcamalarının kısıtlanması ile ilgilidir. Bu kısıtlamaların birisi, hacca gidişleri, bir defaya indirilmesi ve hac seferlerinin devlet tarafından düzenlenmesidir.

Diğer bir kısıtlama da, işadamlarının yurt dışına çıkışlarında verilecek dövizlere uygulanmaktadır. Merkez Bankasınca 1979 Nisan ayında döviz hakkına sahip firmaların temsilcilerinden ancak bir kişiye döviz tahsisi yapılmaktadır. Bu kısıtlamanın geçici olduğu sanılmaktadır.

Döviz darboğazını kısıtlama yolunda, Bakanlar Kurulu'nun 20 Mart 1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan 7/17277 sayılı karar ile, Yabancı Sermayeyi Teşvik Kanununa göre kurulmuş bulunan ilaç firmalarının, toplam yıllık üretimlerinin % 25'i kaçar ilaç aktif maddesi üretimine dönüşmeleri istenmektedir. Bu kararın uzun vadede olumlu sonuç vermesi gerekir, aksi durum ise, yabancı sermayeyi ürkütmekle olumsuz bir gelişmenin esasını, teşkil edilmesidir.

### Kendi İmkânlarla Yetinme

1979 Nisan ayının getirdiği ekonomik önlemler paketinin biri de, tasarrufu ve yatırımları teşvik amacıyla alınan Bakanlar Kurulu Kararıdır. (No. 7/17359)

13 Nisan 1979 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanan bu Karar, ekonomiyi güçlendirme programı çerçevesinde, faiz oranlarını, mevduat münzam karşılıklarını ve faiz farkı ödeme oranlarını yeniden düzenlemektedir. Bakanlar Kurulu Kararının getirdiği yeni faiz oranları şöyledir:

Faiz Oranları	%
— Orta ve uzun vadeli krediler	20
— T.C. Merkez Bankası tarafından öncelik verilen kısa vadeli krediler	16
— Diğer krediler	19

### Faiz Farkı İadeleri

Bankalar, tahakkuk ettirdikleri faizlerin aşağıda belirtilen oranlara karşılık meblağı Merkez Bankasındaki Faiz Farkı İadesi Fonuna yatırır. Bu Fon'un

amacı, özendirilmesi istenen sektörlerin maliyetlerini azaltmaktır. Bankalar,  
 — Orta ve uzun vadeli kredilerde faizin 2/20 sini  
 — T.C. Merkez Bankası tarafından öncelik verilen kısa vadeli kredi faizin 3/16 sini  
 — Diğer kredi faizlerinin 6/19 unu  
 Faiz Farkı ladesi Fonuna yatırırlar.

#### Sektörlere Göre Faiz Oranları

	%
— Tarım Kredileri	
Kısa vadeli	14
Orta ve uzun vadeli	16
— Halk Bankasının Esnaf ve San'atkârlara kredileri	
Kısa vadeli	15
Orta ve uzun vadeli	16
— Emlâk Kredi Bankasının konut ve yapı kredileri	
Orta ve uzun vadeli	12
— Ziraat Bankasının tahvil satış tutarlarına açılan krediler	5
	%

#### Mevduat Faiz Oranları

— Bankalararası mevduat	Serbest
— Resmî ve ticarî mevduat	Faiz verilmez
— Tasarruf mevduatı	
Vadesiz	3
3 ay - 6 ay vadeli	8
6 ay - 12 ay vadeli	12
Bir yıl - iki yıl vadeli	20
İki yıl - üç yıl vadeli	22
Üç yıl - dört yıl vadeli	24
Dört yıldan fazla vadeli	Serbest

#### Fiyatlar

##### Elektrik Fiyatlarına Zam Yapıldı

1 Nisan 1979'dan itibaren geçerli olmak üzere, Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığınca elektrik fiyatlarına, yakıt fiyat farkı olarak bazı zamlar yapılmıştır. Türkiye Elektrik Kurumu'nun (TEK) sattığı elektrik fiyatlarına 31 krş/kw saat, diğer elektrik üreten kuruluşların fiyatlarına da 37 krş/kw saat ilâve edilmiş bulunmaktadır.

##### Ayçiçeği, Yaş Çay, Yaş Koza ve Tiftik Taban Fiyatları Açıklandı

21 Nisan 1979 tarihli Bakanlar Kurulu Kararı ile ayçiçeği, yaş çay, yaş koza ve tiftik taban fiyatları açıklanmıştır. Bu fiyatlar şöyledir:

	1978 fiyatı (TL.)	1979 fiyatı (TL.)	Artış %
Ayçiçeği	8,5	12.—	41.12
Yaş çay	12,—	14.50	20
Yaş koza	125.—	185.—	48
Tiftik (oğlak)	190.—	370.—	94
Tiftik (deri malı)	100.—	185.—	85



# Tahvil Piyasasında Taahhütlü Satış (UNDERWRITING) İşlemleri

Muharrem KARSLI

Türkiye İş Bankası A.Ş.

Menkul Kıymetler Grup Müdürü

Piyasada serbest faiz hadlerinin hızlanan enflasyona paralel olarak yükselmesi nedeniyle Merkez Bankası'nın özel sektör tahvillerine tanıdığı azami % 21 lik faiz haddi yetersiz kalmakta ve özel sektör tahvilleri satılamamaktadır. Oysa piyasada çok geniş bir tahvil satış potansiyeli bulunduğunu, 1978 ihraçlı devlet tahvillerinin plânlanan süreden çok önce satılmış olması kanıtlamaktadır. Devlet tahvillerine % 14 gibi düşük faiz haddine rağmen, bu kadar yüksek satış şansını sağlayan en önemli faktör şüphesiz bu tahvillerin her an işlemiş faizleriyle birlikte paraya çevrilme imkânıdır.

O halde, özel sektör tahvillerine de mevcut potansiyel karşısında satış şansı kazandırmanın iki yolu bulunmaktadır:

1 — Faiz randımanını piyasanın gerçekçi faiz haddine çıkarmanın yollarını aramak,

2 — Özel sektör tahvillerine devlet tahvillerinin sahip olduğu likiditeyi sağlamak, yani her zaman işlemiş faizleriyle birlikte paraya çevrilme imkânı kazandırmak.

Gerek faiz haddi, gerekse paraya çevrilme süresi 1211 sayılı Merkez Bankası Kanununa istinaden Merkez Bankası tebliğleriyle tesbit edilmektedir. Ancak, tahvil piyasasında Merkez Bankası'nın düzenleyici rolü yalnız emisyon safhası, yani birincil piyasa için sözkonusudur. Tahvillerin resmî satış süresi (tebliğe göre en çok 4 ay) bittikten sonra, satılıp da borsaya kote edilmiş olan

tahviller artık ikincil piyasanın malı olmakta, bundan sonraki işlemlere Merkez Bankası karışmamaktadır.

Piyasada özel sektör tahvillerine satış imkânı sağlamak maksadıyla yukarıdaki iki esasa paralel olarak yapılan uygulamalar hukuken hizmet prensibine değil, alım-satım prensibine istinad etmektedir. Yani, bir bankerlik kuruluşu, bir anonim şirketin bir banka aracılığı ile satışa çıkardığı tahvilleri banka gişesinden ve resmî satış fiyatıyla satın almakta, bedelini bankaya ödemekte ve tahvillerin tümü kendi malı olmaktadır. Bilâhare bu kuruluş tahvilleri ikincil piyasaya intikal ettirip dilediği fiyatla satmakta ve müşterisinin müracaatında tekrar geri almakta, bunu da ilân yoluyla taahhüt etmektedir.

Tahvillerin ikincil piyasaya intikal ettirilmesinde, biri fiyat (dolayısıyla efektif faiz), diğeri paraya çevirme kolaylığı olmak üzere iki yoldan yapılan uygulamaların esasları aşağıda açıklanmaktadır.

1 — Paraya çevirme garantisi vermeksizin tahvillerin faiz randımanını yükselterek satışa çıkarma:

Bu tarz çalışmada bir banker veya bankerlik kuruluşu, sözkonusu tahvilleri resmî satış süresi içinde (ekseriya son gün) ve resmî satış fiyatı ile satın almakta, birkaç gün sonra faiz oranı net % 30'a gelecek şekilde düşük fiyatla ve aşağıdaki şartlarla satışa çıkarmaktadır:

— 1.000 liralık tahvilin müşteriye satış fiyatı 625 liradır. 625 lirayı ödeyen, 1.000 TL. nominal değerdeki

tahvili alır.

- Tahviller iki sene sonra paraya çevrilebilir niteliktedir. Dolayısıyla, tahvil hamili 1.000 lirasını 2 sene sonra alabilecektir.
- Tahvillerin ilk iki senelik kuponları kesilmiştir. Tahvil hamili bu iki sene içinde hiçbir şey almayacak, iki senenin bitiminde isterse tahvili iade edip 1.000 lirasını alabilecektir.

Böylece, tahvil hamili dilerse iki sene sonra tahvilini şirkete iade edip 375 liralık kazancını realize edebilecektir. 375 lira iki senelik kazanç tekabül ettiğine göre, yıllık 187.5 liranın yatırılan kapitale, yani 625 liraya oranı basit faizle net % 30'dur. Bu da brüt % 37.5 karşılığıdır.

Yahut, tahvili elinde tutacak ve bundan sonra her yıl 1.000 liralık tahvilin resmi faizini, yani brüt % 21, net % 16,8 karşılığı 168 lira alacaktır. 168 lira 625 liralık kapitale oranlandığında % 26,9'luk devamlı net gelir ortaya çıkar.

Tahvilin 2 senelik paraya çevrilme süresinin birkaç aylık bölümü geçmiş ve paraya çevrilme tarihine 2 seneden daha az bir süre kalmışsa, müşterinin bu avantajına karşılık satış fiyatı biraz yükseltilmektedir.

Bu işlem için banker ile şirket arasında uzun boylu bir yazılı anlaşma yapılmamaktadır. Tahvillerin kanuni satış süresi içinde resmi fiyatla satın alınması mecburiyeti dolayısıyla, müşteriye 625 liradan satacağı tahvili banker 1.000 liradan almak zorundadır. Aradaki 375 lira farkı şirketten finansman masrafı adı altında tahsil etmektedir. Tabii, finansman masrafı ile birlikte kendi komisyonunu da tahsil etmektedir.

Bu işlem son zamanlarda paraya çevirme süresi bakımından iki alternatifli olarak yapılmaktadır.

- Tahvil, izahnamesinde yazılı 2 yıllık süre sonunda paraya çevrilmek kaydıyla yukarıdaki şartlarla satılmaktadır.
- İki sene yerine bir sene sonra pa-

raya çevirme imkânına sahip olmak isteyenlere 1 sene sonra paraya çevrilme koşuluyla satılmaktadır.

Tabiiyatıyla bu durumda ikinci şekli tercih edenlere sunulan faiz randımanı daha düşük olmaktadır. (Genellikle net % 24-26)

Diğer yandan, tahvil alıcılarına faizlerin ödenmesi konusunda da iki alternatif sunulmaktadır:

- Faiz, tahvilin paraya çevrilme süresi dolup da hamili tarafından bedeli tahsil edildiğinde kendisine def'aten ödenmiş olmaktadır.

- Müşterinin arzusu üzerine kendisine bu faiz aylık gelir halinde ödenmektedir. Bu takdirde faiz randımanı daha düşük olmakta ve tahviller müşteriye teslim edilmeyip bankerin kasasında saklanmaktadır. Müşteriye sadece makbuz ve aylık faiz taksitlerine ait talonlar teslim edilmektedir. Müşteri her ay bu talondan keseceği aylık kuponu getirip aylık faizini almaktadır.

- Son zamanlarda bankerlerin, ellerinde tahvil bulunmadığı halde müşteriye makbuz ve talon verdikleri görülmektedir. Herhangi bir şirketle tahvil satışı konusunda yapılan ilk anlaşmada bu şirketin tahvilleri ile açık kapatılmaktadır. Tabii bu arada işleyen faiz banker hesabına işlemektedir.

Faiz randımanını yükseltmek yapılan satışın cari mevzuata uygunluğu tartışılabilir. Zira, faiz randımanını yükseltmek maksadıyla satış fiyatı üzerinden müşteriye yapılan indirim, finansman masrafı adı altında da olsa şirketçe ödenmekte, neticede tahvilin faiz oranını yükseltmeye yönelik bir muvazaa havası taşımaktadır.

Bir senelik uygulamaya bu yönden daha da sakıncalı görünmektedir. İki senelik uygulamada bir, müşteriye ilk satış fiyatı, bir de iki sene sonra şirketçe paraya çevrilirken geri ödenecek no-



minal bedel ve bu iki fiyat arasında müşterinin kârını teşkil eden fark söz-konusudur. Müşteri nihayet ikincil piyasadan 625 liraya aldığı tahvili iki sene sonra başabaş fiyatla elden çıkarmaktadır. Bu süre içinde faiz alınmamaktadır. Bir yıllık uygulamada ise, tahvilin 2 yıllık paraya çevrilme süresinin dolmasından bir yıl önce tahvil hamiline 1 no.lu kupon bedellerinin ödenmesi söz konusudur. Müşteriye 1 no.lu kupon karşılığında kanunen net 168 TL. ödemesi gerekirken 200 TL. ödenecektir. Bu ödemenin yapılabilmesi de bir takım muvazaalı işlemleri gerektirecektir. Örneğin, müşteriden kupon üzerinde olmak kaydıyla tahvil 1.200 liraya satın alınmakla kendisine 200 lira kupon bedeli ödenmiş olacaktır. (Oysa, Vergi Usul Kanunumuza göre vadesi gelmiş kupon bedelinin ödenmesi faiz ödeme mahiyetindedir).

Banker, müşteriden satın aldığı, tahvili yine 1.000 lira karşılığında şirkete iade edecek, 200 lira ödeyerek satın aldığı kuponu da aracı bankaya ibraz ederek karşılığında 168 lira alacaktır. Kalan 32 liralık fark kendi kâr/zarar hesabında zarar hanesinde kalacaktır. Mafafih, bu zarar önceden hesaplanmış ve şirketten talep edilecek komisyon meblağına ithal edilmiştir. Örneğin, finansman masrafı adı altında şirketten tahsil edilen paraya bu 32 lira da eklenmiştir. Ancak, bu zararı telâfi eden başka bir faktör daha sözkonusudur: Brüt % 21 faiz kuponunun gerçek kişi olan müşteri değeri net 168 lira olmakla beraber, onu satın alan banker gerçekte bir anonim şirket olduğuna göre, Gelir Vergisi Kanununun tüzel kişilere tanıdığı vergi istisnasından yararlanarak kuponu kesintisiz, yani 210 lira olarak tahsil edecektir. Böylece gerçekte kendisi için 32 lira zarar değil, 10 lira da kâr söz konusudur.

Aynı kâr, bankerlerin tahvil ve hisse senedi kupon bedellerini gününden önce müşterilerine ödemelerinde de söz konusudur. Bazı bankerler ilânlarında,

vadesine 15 gün kalmış hisse senedi ve tahvil kuponlarını iskontosuz ödediklerini ilân etmektedirler. Bu ödeme müşteriye hizmet adı altında yapılmakla beraber, gerçekte banker için tüzel kişilere tanınan gelir vergisi stopaj istisnası dolayısıyla % 25 kâr getiren bir iştir. Bu kâr bankalar için söz konusu değildir, zira bankalar gider vergisine tabi olduklarından örneğin brüt 100 liralık bir kupon bedelini 20 lira gelir vergisi kesintisi olmaksızın tahsil edecekler, fakat 100 lira üzerinden 25 lira gider vergisi ödedikleri için neticede 5 lira zarar edeceklerdir.

2 — Faiz randımanını yükseltmeksin, satıştan itibaren istenildiği zaman işlenmiş faizleriyle birlikte paraya çevirme vaadiyle satış.

Ciddi bankacılık sisteminin de benimseyebileceği şekil olan bu uygulamada, genellikle tahvil ihraç etmek isteyen şirket ihraçtan önce bir bankerle anlaşmakta ve buna göre kısa bir resmi satış süresi (örneğin 10 gün) konularak tahvil ihraç edilmektedir. Reklam yapılmadığından tahvil halka satılmamakta ve onuncu gün banker bütün tahvilleri (veya anlaşmaya konu olan bölümünü) resmi satış fiyatıyla, yani başabaş fiyatın satın almaktadır. Aracı banka Merkez Bankasına satışın bittiğini bildirip tahvillerin kotasyonu yapıldıktan sonra, banker tahvilini artık ikincil piyasanın malı olarak ve yine başabaş fiyatla tekrar satışa çıkarmaktadır. Yalnız bu defa satışın teşviki için, halka karşı, tahvillerin satıştan itibaren her istenildiği zaman işlenmiş faizleriyle birlikte geri satın alınacağı taahhüt edilmekte ve bu taahhüt bir kaşe halinde tahvilin üzerine derc edilmektedir. Resmî satış süresi ve emisyon safhası bitmiş, tahvillerin alım-satımı Merkez Bankasının kontrol alanından (bazı hususlar hariç) çıkmıştır.

Görüleceği üzere, banker, tahvilleri başabaş fiyatla alıp yine başabaş fiyatla satmaktadır. Ayrıca geri satınalma taahhüdünde bulunmaktadır. Yapılan

işlem hukuken bir alım-satım akdidir. Ancak banker bu alım-satımdan kâr etmemektedir. Buna sebep, tahvilin banker tarafından resmi satış süresi bitmeden ve resmi satış fiyatıyla satın alınması zorunludur.

O halde banker bu işten ne kazanıyor? Banker, sattığı tahvilleri istenildiği zaman geri satınalma taahhüdünde bulunmaktadır. Tahvilini paraya çevirmek isteyenlere karşı bu işi deruhle etmesi şirkete karşı da bir hizmet maniyetindedir. Buna karşılık bir komisyon almaktadır. Bunun oranı % 12-15 arasında olup, bunu da şirkete ödemelerin son taksitinden kesmektedir.

Paraya çevirme işlemini banker kendi namına tazat şirket hesabına yapmatta ve geri satınaldığı tahvilleri hemen şirkete devrederek bedelini şirketten almaktadır. Bu alımları yurutmek için de kendi parasını kullanmamaktadır. Şirketten destek fonu adı altında ve ihraç edilen tahvil tutarının % 5-10 una tekabül eden bir meblağı tahvil hasılatından keserek bloke etmektedir. Tahvilini paraya çevirmek isteyenlere bu fondan ödeme yapmaktadır. Fon eksildikçe, anlaşmanın şekline göre şirket tarafından tamamlanmaktadır. Geri satınalınan tahvilleri bankerin tekrar satarak piyasaya intikal ettirmesi de mümkündür. Bu takdirde; tahvilleri kendi nam ve hesabına satınalırsa, aldığı günkü faizli fiyatla sattığı günkü faizli fiyat arasındaki fark da kendisine ait olup, firma adına ve bedelini destek fondandan ödeyerek satın alırsa faiz farkı da firmaya ait olur.

Banker, ihraç edilen tahvillerin bedelini şirkete anlaşmaya göre 2-3 aylık bir süreyi kapsayan bir ödeme plânına göre bölüm bölüm ödemektedir. Oysa çok defa tahviller tahvil bedelinin şirkete ödenmesinin taahhüt edildiği tarihten çok önce, örneğin bir hafta gibi kısa bir süre içinde satılmaktadır. Hatta, çok defa, açığa makbuz verme suretiyle tahviller daha tedavüle çıkmadan satılmış olmaktadır. Dolayısıyla,

tahvil satış hesabı ekseriya alacaklı bakiye ile çalışmakta ve bu 2-3 aylık süre içinde bankere önemli bir mevduat bırakmaktadır. Tahvillerin taahhüt süresi içinde satılmaması halinde satış nesabı borçlu bakiye verecek ve banker şirkete ödeme yapabilmek için kendi fonlarını kullanmak zorunda kalacaktır. Fakat şimdiye kadar yapılan uygulamalarda, hesap daima alacaklı bakiye ile çalışmıştır. Bankerler bu işe hiçbir fon bağlamamışlardır.

Diğer yandan, destek fonu da bir mevduat kaynağı olmaktadır. Bankerler bu iki kaynaktan sağlanan fonları devlet tahvillerine yatırmak suretiye bundan önemli bir gelir sağlamakta ve gerektiğinde devlet tahvillerini paraya çevirip ödemeleri karşılamaktadırlar.

Bankerin, tahvilleri istenildiği zaman paraya çevirme taahhüdü gerçekte bir senelik bir süreyi kapsamaktadır. Zira, iki sene dolduktan sonra, tahvilin arza yüzüne dere edilen izahname gereğince bizzat şirket paraya çevirmeyi taahhüt etmektedir. Bununla birlikte, aldığı tahvili iade edip parasını geri almak isteyenler önemli bir yekün tutmamaktadır.

Yalnız son zamanlarda enflasyonun hızlanarak devam etmesi bu gibi «vadesiz» tahvillerde dahi % 21'lik resmi faiz oranını etkisiz bıraktığından, bazı bankerler bu tip işlemlerde de faiz haddini yükseltme yolunu tutmuşlardır. Örneğin, vadesiz tahvillere % 20 net (% 25 brüt) faiz ödemektedirler.

#### **Tahvillerin Satışı**

İkincil el satışın başlamasından itibaren ilk birkaç gün tahviller bu birkaç günlük işlemiş faiz gözönüne alınmadan nominal fiyatla satılmaktadır. Daha sonraki günler, örneğin bir hafta geçtikten sonra tahviller işlemiş faiz ilâvesiyle satılmaktadır.

Aldıktan bir süre sonra tahvilini iade edip parasını geri almak isteyenlerden alınan tahvilleri banker kendi adına fakat şirket hesabına satın almakta ve bedelini destek fonu hesabından öde-



mektedir.

Tahvillerin geri satın alınmasında ve tekrar satılmasında alış ve satış fiyatlarını kolayca tayin edebilmek amacıyla, her tahvil için günlük esasa dayanan faiz baremleri hazırlanır ve alış satışlar buna göre yapılır.

Enflasyonun hızla sürdüğü bugünlerde likidite faktörü tahvil satışlarında çok etkili olmaktadır. % 14 net faizli devlet tahvillerinin satılıp bitmiş olması da bir ölçüde bunu göstermektedir.

Bazı bankerler, tahvil ihraç edip sa-

tamamış, satış süresi sona ermek üzere olan, ya da satış süresi sonunda satılmayan tahvillerini bir yan kuruluşuna satmak zorunda kalmış şirketlerle temas ederek, bu gibi tahvilleri toplamakta ve yukarıdaki usullerden biri ile ikinci el olarak tekrar satışa çıkarmaktadır.

### İş'emın Firmalara Maliyeti

Geri satınalma taahhüdü ile tahvil ihraç yoluyla sağlanan fonların firmalara maliyetini 100 milyonluk bir örnek üzerinden hesaplayalım:

## İHRAÇ ŞARTLARI

İhraç tutarı	: 100.000.000.— TL.
Faiz oranı	: % 21
Vade	: 7 yıl (3. yıldan itibaren normal itfalı, 2 yıl geçtikten sonra istek üzerine paraya çevrilmeli)
Resmi Satış Süresi	: 10 gün
İkinci el satış şartları	: % 21 faiz, fakat satıştan itibaren her an işlemiş faizleriyle paraya çevrilebilir.
Firmaya ödeme	: Süre 3 ay, tahvil hasılatının 1/3'ü birinci ay, 1/3'ü ikinci ay, geri kalanı masraf ve komisyonlar düşüldükten sonra üçüncü ay sonunda ödenecektir.
Komisyonlar	
— İhraç aracılığı (banka)	: Anapara tutarı üzerinden 1 defa peşin % 1
— İtfa ödeme (banka)	: Yıllık itfa ödemesi üzerinden % 1
— Faiz ödeme (banka)	: Yıllık faiz ödemesi üzerinden her yıl % 1/2
— İkinci el satış (banker)	: Tahvil tutarı üzerinden % 13,5

## Faiz ve Komisyon Tablosu

Yıllar	İtfa (Yıl sonu)	Hakıye (Yıl sonu)	Yıllık Faiz tutarı	Anapara + Faiz	Taahhüt komisyonu	Gider v.	Faiz+itfa ödeme kom.	Gider v.	İhraç kom. + gider v.
1. yıl	-	100.000.000	21.000.000	121.000.000	13.500.000	907.500	105.000	26.250	1.250.000
2. yıl	-	100.000.000	21.000.000	121.000.000	-	907.500	105.000	26.250	-
3. yıl	20.000.000	80.000.000	21.000.000	121.000.000	-	302.500	305.000	76.250	-
4. yıl	20.000.000	60.000.000	16.800.000	96.800.000	-	242.000	284.000	71.000	-
5. yıl	20.000.000	40.000.000	12.600.000	72.600.000	-	181.500	263.000	65.750	-
6. yıl	20.000.000	20.000.000	8.400.000	48.000.000	-	120.000	242.000	60.500	-
7. yıl	20.000.000	-	4.200.000	24.200.000	-	60.500	221.000	55.250	-
	100.000.000		105.000.000		13.500.000	2.721.500	1.325.000	381.250	1.250.000

Yukarıdaki bilgilere ve komisyon tablosuna göre, tahvil ihracı yoluyla sağlanacak fonların firmaya yaklaşık maliyetini şöyle hesaplayabiliriz:

7 yıl vadeli 100 milyon liralık tahvilin  
7 yıllık süre içinde ihraç eden firmaya maliyeti

Komisyonlar	%	Tutarı	Gider v.	Toplam
1 — İhraç aracılığı komisyonu (banka)	1.0	1.000.000	250.000	1.250.000
2 — İkinci el satış komisyonu (banker)	13.5	13.500.000	—	13.500.000
3 — Kupon ve itfa ödeme kom. (banka) (7 yılda)	0.5-1	1.525.000	381.250	1.906.250

### İhraç masrafları

4 — Tahvil baskı masrafı	0.1	100.000	—	100.000
5 — Reklâm giderleri	1.5	1.500.000	—	1.500.000
6 — Damga vergisi	0.5	500.000	—	500.000
7 — Kotasyon masrafı	0.05	50.000	—	50.000
8 — Diğer masraflar (Mahkeme, tescil, takip, sigorta, kupon ödeme ilân- ları vs.)	0.1	100.000	—	100.000
9 — Nominal faiz (7 yılda)	21.0	105.000.000	—	105.000.000
<b>TOPLAM</b>				<b>123.906.250</b>

Tedavüldeki tahvillerin ortalama yıllık bakiyesi : 71.428.571 TL.

Toplam maliyetin bir yıla düşen bölümü :  $123.906.250 \div 7 = 17.346.948$

Yıllık yaklaşık maliyet yüzdesi :  $17.346.978 \div 71.428.000 = \% 24.88$

İhraç masrafları meyanında verilen rakamlar yaklaşık rakamlardır. Gereğinde azaltılıp çoğaltılabilir. Bu nedenle, % 24.88 oranı yuvarlak olarak % 24 kabul edilebilir.



Bu şartlarla firmanın temin edeceği fonun firmaya maliyeti orta vadeli kredide maliyeti seviyesine getirilmiş olmaktadır ki firmalar günün ekonomik şartları karşısında bu maliyete çoktan razı durumdadırlar. Muhtelif nevi kredilerle karşılaştırıldığı zaman şöyle bir sonuç ortaya çıkmaktadır:

— Kısa vadeli ticari kredi	% 22
— Orta vadeli kredi	% 24
— Tahvil ihracı	% 24
— Orta vadeli kredi (serbest faizli)	% 33

**Sonuç**

Yukarıda inceleme konusu yaptığımız bu tip işlemler, içinde bulunduğumuz anormal ekonomik koşulların, özellikle şiddetli enflasyonun yarattığı büyük ölçüde gelip geçici mahiyette işlemlerdir. Enflasyonun tamamen durması, yahut % 5-6 gibi makul bir düzeye inmesi, ekonomik koşulların normale dönmesi halinde, yahut, halen brüt % 21 olan res-

mi tahvil faiz haddinin Hükümetçe piyasa efektif (gerçek) faiz haddi seviyesine çıkarılması, veya hiç değilse yaklaştırılması halinde, tahviller bu gibi kombinasyonlara gerek kalmadan doğrudan doğruya aracı bankalarca halka satılabilir hale geleceğinden, bu tip işlemlerin ortadan kaybolması da beklenebilir.

Esasen bu tip işlemlere, Bankalar Kanunu, Merkez Bankası tebliğleri gibi bağlayıcı mevzuat dolayısıyla bankaların da girmesi şimdilik mümkün görünmemektedir.

Bütün bu gelişmelerden çıkarılabilecek diğer bir sonuç da, piyasa şartlarının vadeli tahvilin yanında vadesiz tahvil gibi hukuki mevzuatımızda özel sektör için mevcut olmayan yeni ve fiili bir müessese yarattığıdır. İktisat kanunları hukuk kanunlarından daha güçlü olduğunu bir kere daha göstermiş bulunmaktadır.



# YEDİGÜN

süper  
portakal

İçiniz  
beğeneceksiniz

ajanstek



sermaye piyasasında bilirkışı



**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. Mentaş bilir bunu.

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

### KURULUŞLAR:

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

### TASARRUF SAHİPLERİ:

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

"Sermaye piyasasında bilirkışı,,

**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

Ülkemizin tek  
"TAM HİZMET" sunan  
Sermaye Piyasası Kuruluşu

# MEBAN

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

## Meban'ın tasarruf sahiplerine sunduđu hizmetler:

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

## Meban'ın kuruluşlara sunduğu hizmetler:

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



MEBAN

MENKUL DEĞERLER BANKERLİK ve FİNANSMAN A.Ş.

İstiklâl Cad. Odakule 13 Merkezi, Kat: 17

Beyoğlu - İstanbul

Tel.: 44 28 36 - 45 17 65



# Sermaye Piyasası

Doç. Dr. Ünal BOZKURT

Piyasanın hisse senedi kesiminde şirketlerin, 1978 yılına ait kâr payları dağıtımının genel kurul toplantılarında kesinleşmesi ve ödemelerine başlaması üzerine hisse senedi fiyatlarında önemli ölçüde düşüş gözlemlenmiştir. 1978 yılı kârlarının ve kârpayı dağıtımlarının oldukça yüksek olarak gerçekleşmesine rağmen, çeşitli etmenlerden kaynaklanan belirsizlik ve talep durgunluğu, fiyatlardaki düşmeyi önleyememiştir. Daha önceki yıllarda gözlemlendiği gibi Mart ayı yaklaşırken şirketlerin kâr ve kâr dağıtım oranları ile ilgili bilgiler, tahminler piyasada hisse senedi fiyatında yükselmelere neden olmaktadır. Fakat piyasanın içinde bulunduğu durgunluk nedeniyle fiyatların uzunca bir süre sabit kaldığı hatta düşen bir eğilim izlediği daha önce çeşitli sayılarımızda belirtilmişti. İş'e bu yıl çeşitli banker kuruluşlar, belirtilen sabit fiyatlardan temettü bedellerini düşerek, «kupsuz» alım satım fiyatlarını belirlemişlerdir. Örneğin uzun süre alış fiyatı 3100 TL. olan Olmuk hisse senetlerinin temettü oranı % 30'dur. 300 TL.'lik temettü bedeli düşüldükten sonra 2800 TL. kupsuz fiyat olarak ilân edilmiştir. Böylece hisse senedi fiyatlarında büyük düşüşler olmasına karşılık talep'e henüz beklenen canlanma olmamıştır ve yakın bir zamanda olacağını söylemek de güçtür. Bütün bu gelişmeler şu gerçeği de ortaya koymaktadır: Bugüne kadar hisse senedi değeri üzerinde dağıtılan kâr payı miktarının en önemli etken olduğu ileri sürülmekteydi. Halbuki ekonomik bunalımların geleceğe ait bekleyişlerin belirsizliklerle dolu olması bu etkenin de artık etkili olmadığını kanıtlamaktadır.

Dağıtılan kâr paylarının hiç olmazsa şimdilik önemini kaybetmesine karşılık, hisse senedi fiyatlarında şirketlerin sermaye artırımına gitmeleri nedeniyle kullanılacak rüçhan hakları hâla etkili olabilmektedir. Bu yıl yaklaşık olarak 12 şirket, genel kurul toplantılarının gündemine sermaye artırımlarını da almışlardır. Bu şirketlerin hisse senetlerinin kupsuz fiyatları, kupon bedeli düşüldükten sonra bulunacak değerden daha yüksek bir düzeyde oluşmuştur. Örneğin, T. Demir Döküm A.Ş.'nin Mart ayı alış fiyatı 3550 TL. olup, kupsuz fiyatı % 70 temettü düşüldükten sonra 2850 TL. olması gerekirken, Nisan alış fiyatı 3000 TL. olarak belirlenmiştir.

Öte yandan kontrolü ele geçirmek biçiminde görülen spekülasyon hareketlerinin fiyatlarındaki etkisi daha güçlü olmaktadır. Bunun en belirgin örneği % 15 kâr payı dağıtımına karşılık Yapı ve Kredi Bankası hisselerinde görülmektedir. Geçtiğimiz yıl ortalarında 2800 TL.'ya kadar düşen bu hisseler belirttiğimiz nedenlerden ötürü Mart ayında 4700 TL.'ya kadar yükselmiş, Bankanın sermaye artırımına gideceği şeklindeki haberler üzerine Nisan ayı ortalaması 5000 TL. olmuştur.

★ ★ ★

Nisan ayı içinde dergimizin hisse senedi fiyat indeksi 108 olmuştur. Bu, Mart ayına kıyasla % 25,4'lük bir düşüşü ifade etmektedir. İndekste ki bu düşüş iki nedenden ileri gelmiş bulunmaktadır ve rakamlar değerlendirilken bu etkenlerin etkisi gözönünde bulundurulmalıdır. Söz konusu nedenler;

1) İndeks hesaplamada dikkate alınan fiyatların kupon kesildikten sonraki fiyat olmaları.

2) Tartı olarak kullanılan ödenmiş sermaye miktarlarının apel ödemelerine göre ayarlanmış bulunmasıdır.

Çünümüzdeki aylarda ekonomik koşulların önemli ölçüde değişmesi beklenmediğinden dolayı sermaye artırımları fiyat yükselmelerinde tek faktör olarak etkisini sürdürmeye devam edecektir.



Şirketlerin 1978 yılına ait kâr ve kâr dağıtım oranları ile ilgili bilgiler Temel Bilgiler tablomuzda sunulmuş bulunmaktadır. Son dört yıllık gelişmeler incelendiğinde yıllık (brüt) kârlar açısından şöyle bir tablo ortaya çıkmış bulunmaktadır.

Yıllar	Toplam Yıllık Kâr	% Artış	Zarar eden Şirket sayısı
1975	1.75 milyar TL.	—	9
1976	2.6 » »	48.6	6
1977	4.2 » »	140.0	3
1978	4.2 » »	197.0	3

Görüldüğü gibi 45 şirketin toplam kârı özellikle son iki yılda enflasyonun da etkisi ile büyük sıçrama yaparken zarar eden şirketler sayısında bir azalma dikkati çekmektedir. Doğal olarak kârlardaki bu artış dağıtılan kâr paylarını da etkilemiş bulunmaktadır. Çeşitli kâr dağıtım oranlarına göre şirketlerin yıllar itibariyle dağılımı aşağıda gösterilmiş bulunmaktadır.

	Kâr Payı Dağ. Oranı		İşletme Sayısı					
	1975	%	1976	%	1977	%	1978	%
Kâr Payı Dağıtmayan	11	24.4	7	15.5	5	11.1	5	11.1
% 1—9	—	—	—	—	1	2.2	1	2.2
10—19	10	22.2	9	20.0	4	8.9	2	4.4
20—29	12	26.7	15	33.4	11	24.4	8	17.8
30—39	7	15.5	9	20.0	14	31.1	10	22.2
40—49	2	4.4	2	4.4	3	6.7	6	13.3
50—59	1	2.2	—	—	3	6.7	4	8.9
60 ve +	2	4.4	3	6.7	4	8.9	9	20.0
Toplam	45	100.0	45	100.0	45	100.0	45	100.0

Yukarıdaki tablodan şirketlerin giderek daha yüksek oranda kâr dağıtmaya başladıkları görülmektedir. Örneğin % 40'ın üstünde kâr payı dağıtan şirket sayısı 1975 ve 1976'da % 11 oranında iken bu şirketlerin toplam içindeki payları 1977'de % 22 ve 1978'de % 42 olmuştur. Bu eğilime rağmen hisse senetlerinin enflasyona karşı yatırımcıları koruduğunu söylemek güçtür.



Hisse senedi piyasasındaki durgunluğa karşılık tahvil piyasası canlılığını korumaktadır. Birincil tahvil piyasasında Mart ayında 84 milyon TL'lik, Nisan ayın-



da ise 197 milyon TL.'lik tahvil ihraç edilmiş bulunmaktadır. Yıl başından bu yana böylece toplam 507 milyon TL.'lik tahvil ihraç edilmiş olup bu geçen yılın aynı dönemine kıyasla % 128'lik bir artışı ifade etmektedir. Mayıs ayı içinde ihraçların devam edeceği tahmin olunmaktadır. Son iki aylık ihraçlar aşağıda gösterilmiş bulunmaktadır:

#### Mart Ayı Tahvil İhraçları

Hacı Ömer Sabancı Holding A.Ş.	50 milyon TL.
Özler Dikiş Makine San. ve Tic. A.Ş.	5 »
Medaş Mobilya Ev Dek. A.Ş.	10 »
Etel Mensucat Fab. A.Ş.	3 »
Uğur Hır. Üretim ve Paz. A.Ş.	6 »
Türk Ambalaj San. A.Ş.	10 »
Toplam	84 milyon TL.

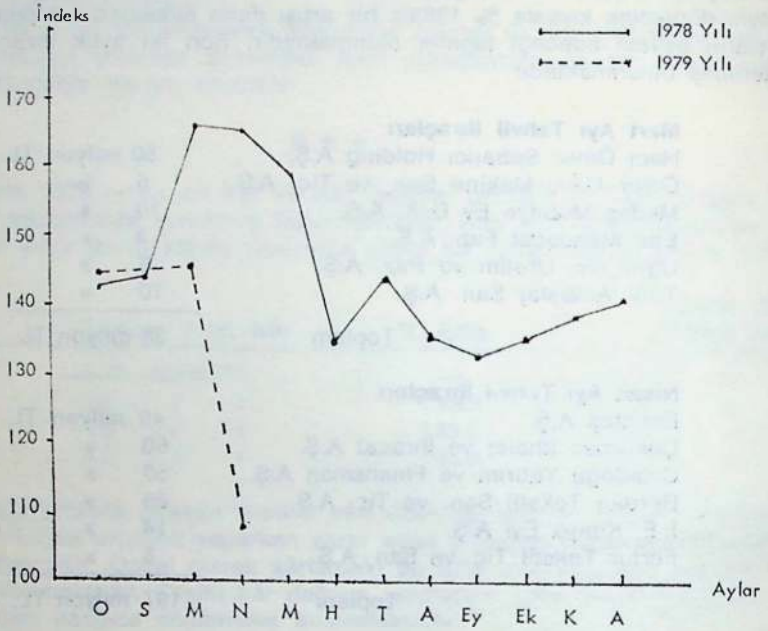
#### Nisan Ayı Tahvil İhraçları

Emintaş A.Ş.	40 milyon TL.
Çukurova İthalat ve İhracat A.Ş.	60 »
Ortadoğu Yatırım ve Finansman A.Ş.	50 »
Berdan Tekstil San. ve Tic. A.Ş.	25 »
İ. E. Kimya Evi A.Ş.	14 »
Fertur Tekstil Tic. ve San. A.Ş.	8 »
Toplam	197 milyon TL.

İkincil tahvil piyasası sermaye piyasasının en canlı kesimini oluşturmaktadır. Özellikle çeşitli banker kuruluşların «faiz+ek gelir» şeklindeki uygulamaları piyasada büyük talep görmektedir. Bununla birlikte hükümetin ekonomik önlemler paketi ile ilgili olarak 1 Mayıstan geçerli olmak üzere mevduat faiz oranlarını yeniden düzenlemesi, sermaye piyasasının özellikle bu kesimini direkt olarak etkileyecektir. Çünkü «faiz+ek gelir» uygulaması ile tahviller bir tür vadeli tasarruf mevduatı biçimine dönüşmüşlerdi ve bankalardaki vadeli tasarruf mevduatından daha yüksek bir getiri sağlamaktaydı. Yeni düzenleme ile, vadeli tasarruf mevduatı ile ek gelirli tahvillerin getiri oranları arasındaki fark azalmış bulunmaktadır. Faiz düzenlemesi, primli döviz kuru uygulaması ve altın ticaretinin nisbeten kontrol altına alınması şeklindeki önlemler bir arada düşünüldüğünde, ikincil tahvil piyasasında aracı kuruluşların yatırımcılara sağladıkları getiri oranlarının yükseltilmesini sağlayacak yeni önlemler alınmaları beklenebilir.



**Not :** Sermaye piyasasındaki son aylarda görülen olumsuz gelişmelere karşılık önemli bir olumlu gelişme, yatırımcılara piyasa hakkında bilgi vermeye yönelik yeni bir yayının başlamasıdır. Genborsa'nın çıkarmış olduğu **Genborsa** bülteni, baskı tekniğinin yanı sıra sermaye piyasası haberleri ve ekonomik göstergeleri ile dikkati çekmektedir. Bu tür yayınların yatırımcıların daha objektif karar vermelerinde ve potansiyel yatırımcıları menkul değerlere yönlendirmede etkili olacağı muhakkaktır. **Genborsa**'ya yayın hayatında başarılar dilerim.



BANKA ve EKONOMİK YORUMLAR DERGİSİ  
HİSSE SENEDİ FİYAT İNDEKSİ GRAFİĞİ

### Banka ve Ekonomik Yorumlar İndeksi

(Ocak 1974 = 100)

Aylar	1975	1976	1977	1978	1979
Ocak	95.26	118.85	118.91	142.21	144.23
Şubat	96.11	118.57	120.82	144.09	144.25
Mart	96.67	121.11	123.65	166.76	144.79
Nisan	97.86	125.34	136.12	166.05	108.00
Mayıs	97.23	118.00	127.26	159.26	
Haziran	96.67	119.13	128.05	134.63	
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	132.82	
Ekim	101.24	137.81	139.11	135.55	
Kasım	104.46	119.19	139.00	138.71	
Aralık	109.20	117.44	141.93	141.58	



Sıra Kuruluşun No. Adı	ÖDENİŞ SERMAYE (1000) TL.	FAKÜLM YILI YARI (1000) TL.			DAĞITILAN KAP PAYI %			PİYASA FİYATI (TL.)			
		1976	1977	1978	1976	1977	1978	NİSAN 1978	HÜBAT 1978	MAYIS 1977	HÜBARI 1977
1 AK ÇİMENTO	105.000	47.500	56.000	87.400	20,00	25,00	30,00	2100	2250	2700	2400*
2 ALTAŞ	50.000	13.500	21.900	12.500	15,00	20,00	20,00	1600	1300	1300	1100*
3 ANADOLU ÇAM	350.000	17.000	160.000	89.000	---	---	z =	1750	1800	1800	1500
4 ARONSA	45.000	17	47.000	14.700	20,00	30,50	---	1000	1400	1400	1100
5 ASLANI EŞERİSAP	227.000	7.500	10.100	100.000	---	4,57	z =	800	800	800	700
6 BAĞFAŞ	200.000	63.000	50.000	43.000	40,00	30,00	25,00	2200	1600	1600	1400*
7 BAĞTAŞ	108.000	1.800	3.300	13.400	---	---	8,00	700	675	675	600*
8 BATE ANADOLU ÇİM.	75.000	---	49.600	68.100	10,00	35,00	50,00	2400	2400	2600	2400*
9 BURSA ÇİMENTO	63.000	21.309	56.000	6.4	20,00	43,75	56,25	3200	3500	3600	3500
10 ÇELİK HALAT	108.000	---	72.500	146.900	30,00	52,00	40,00	5600	2600	2600	2900
11 ÇİMSA	180.000	11.959	71.000	44.000	---	12,00	12,00	1300	1350	1500	1500*
12 ÇUKUROVA ELEKTRİK	400.000	210.000	259.100	375.600	25,00	50,00	40,00	2500	2300	2300	2200
13 ECZACIBAŞI YAT. H.	180.000	21.182	33.000	48.900	19,00	20,00	25,00	1150	1050	1050	1000*
14 EGE GÜBRE	250.000	---	1.500	549.000	---	---	z =	1500	1100	1000	900
15 GÜBRE FAB.	250.000	110.000	38.700	63.600	28,55	16,25	23,75	1700	1250	1100	1000*
16 GOOD-YEAR	81.000	40.000	21.000	64.300	30,75	35,00	40,00	1800	1750	1750	1400*
17 HEKTAŞ	100.000	26.159	30.200	64.400	25,00	25,00	30,00	2200	1850	1650	1500
18 İŞ BANKASI	40.000	523.815	630.700	707.312	221,50	231,50	253,00	25500	24000	24000	23000*
19 İZOCAM	16.900	26.200	34.500	39.100	70,00	140,00	100,00	10000	9000	9500	7000*
20 KARTONSAN	140.000	35.600	63.400	148.200	35,00	40,00	50,00	6000	3900	3900	3500*
21 KAV	30.000	17.452	33.400	69.400	25,50	50,00	80,00	4600	4850	5300	4500*
22 KOÇ HOLDİNG	250.000	247.000	412.600	566.900	20,00	25,00	28,00	2100	1900	1900	1900*
23 KOÇ YATIRIM	400.00	116.000	125.300	150.800	15,00	20,00	22,50	1300	1000	1050	1000
24 KORDSA	256.250	80.000	79.500	141.100	15,00	30,00	35,00	3400	2600	2600	2250*
25 KORUYA TARIM	105.000	21.500	39.000	105.600	35,00	35,00	40,00	3400	2600	2600	2250
26 LASSA	1.050.000	---	124.000	130.000	z =	z =	z =	1500	1000	1000	900
27 MAKİNA TARIM	50.000	30.048	23.200	32.100	35,00	35,00	100,00	8000	2600	2900	2900
28 MENSUÇAT SANTRAL	61.000	20.500	200.000	165.200	10,00	25,00	35,00	2350	1900	1800	1700
29 NASAŞ	195.000	106.000	124.300	156.100	20,00	25,00	30,00	2500	2550	2500	2400
30 NİUH ÇİMENTO	71.500	16.800	119.600	176.800	25,00	67,50	96,25	5300	5000	5100	5000
31 OLMUK	150.000	46.800	69.700	59.800	25,00	30,00	30,00	3200	3250	3200	2900*
32 OTOSAN	135.000	---	212.000	145.600	77,20	130,00	98,25	17000	5500	5500	5600
33 PİNAŞ	100.000	12.000	40.000	48.100	15,00	20,00	30,00	1900	1500	1500	1400
34 PLASTİFAY	18.000	21.779	25.000	7.700	30,00	30,00	30,00	3700	2400	2150	2100
35 POLYEN	115.000	26.500	65.700	70.400	20,00	35,00	43,75	3200	2400	2700	2700
36 RABAK	280.000	96.500	132.300	167.000	35,00	35,00	35,00	4100	2600	2300	1950*
37 SARKUYSAN	150.000	---	13.700	103.400	20,00	50,00	50,00	4500	3400	3200	3000
38 SİEMENS	70.00	4.700	15.700	117.400	30,00	z =	25,00	2250	2700	2700	2400*
39 SİFAŞ	104.000	13.928	58.500	127.500	25,00	30,00	40,00	4550	3250	3400	3150*
40 SUNTA	80.000	55.700	60.300	104.400	40,00	40,00	78,00	6200	6500	4500	2800*
41 ŞİŞE CAM	200.000	51.500	128.800	246.000	22,00	30,00	35,00	5000	3400	3400	3050*
42 TRANSÜRK HÖL.	300.000	33.317	46.000	85.500	14,00	20,00	24,00	1500	1500	1500	1300*
43 T. DEMİR DÖKÜM	152.000	27.900	61.600	132.700	30,00	15,00	70,00	3900	3500	3550	3000
44 UNİROYAL	120.000	38.558	34.900	94.700	18,75	15,00	40,00	1850	2350	2300	2200
45 YAPI ve KREDİ BANK.	160.000	257.600	310.900	127.600	25,00	20,00	15,00	5700	4250	4700	5000*

Not: 1) Ödeniş sermaye rakamları 31.12.1978 tarihli itibarıyla düzenlenmiştir.

2) Parantez içindeki rakamlar zorunlu göstermektedir.

3) (z.d.) : belli değil.

4) (m) : Kupon kesirli olarak piyasaya göstermektedir.

KAYNAK: MENTİŞ ve MERAN SERMAYE PİYASASI BÜLTENLERİ



SIZE HİZMET BİZİM GÖREVİMİZ  
SIZE HİZMET BİZİM ZEVKİMİZ

**ANADOLU  
BANKASI**



# Çok uluslu işletmeler ve teknoloji transferi sorunu

Av. Dr. Halük A. KABAALIOĞLU, LL. M.

Çok uluslu işletmelerle ilgili olarak en çok üzerinde durulan şikâyet konularından biri de «teknoloji transferi» sorunudur. Her ne kadar bu sorun sadece ÇÜİ lere özgü bir sorun olmamakla beraber bu işletmelerin sahip oldukları geniş olanaklar ve örgüt yapıları nedeniyle büyük önem kazanmaktadır. Biz bu bölümde önce teknoloji ve teknoloji transferi kavramlarını tanımlamaya çalışacak ve daha sonra ÇÜİ lerin teknoloji transferinde sağladıkları büyük yararlar ve aynı ölçüde önemli sakıncalar hakkında bilgi vermek yoluna gideceğiz.

## I — Teknoloji ve Teknoloji Transferi Nedir?

### 1. Teknik ve Teknoloji :

Çağımızda ilim ve tekniğin hızla gelişmekte olduğu, sık sık belirtilen ve ulusların kaderinde önemli rol oynayan bir gerçektir. «İlim» ve «teknik» kavramlarının da bir ayırma tabi tutulup tutulmaması gerektiği tartışılabilirse de ilmi geniş anlamda kabul edersek teknik ve teknolojinin de bu kavramın içine girdiğini ifade edebiliriz (1).

«Teknoloji» kavramını çeşitli biçimlerde tanımlamak mümkündür. «İnsanın çevresini değiştirmek için sahip olduğu ve kullandığı çeşitli tekniklerin tümü» olarak yapılan tanımlara rastlanmaktadır (2). Bir başka tanım da şöyle ortaya konabilir: «Teknoloji tabiatla, çoğunlukla ham bir halde bulunan doğal kaynakların insan ihtiyaçlarını karşılayabilecek bir duruma getirilmesi için geliştirilen dönüştürme alteration faaliyetlerinin incelenmesidir» (3). Bugün dünyamızda makinalardan yararlanma, enerji

tüketimi, seri ulaşım araçlarının ortaya çıkışı, feza çağının açılışı, elektronik araçların gelişmesi, sun'i maddeler imalinin büyük ölçüde gelişmesi, tıp ve diğer alanlardaki sağlanan büyük gelişmeler sanayide azami ölçüde kullanılmaktadır.

- (1) Bu hususta genel olarak bkz. Demir, Ahmet: Çağdaş Teknolojik Gelişmeler (Sosyo-Ekonomik Etkileri ile) Ankara, 1970 s. 1 vd.
- (2) Bronowski, J. et al (Ed.): Technology, New York, 1964 s. 18 (z. Demir age s. 2).
- (3) Childe, V.G.: «Early Forms of Society», A HISTORY OF TECHNOLOGY, Vol. I, III Impression, Oxford, 1956 s. 38. (z. Demir age 2).
- (4) Bu konuda genel olarak bkz. Ayiter, Nuşin: İhtira Hukuku, Ankara, 1968; Hirsch, Ernst, E.: Hukuki Bakımdan Fikri Sây, Birinci Cilt, Nazari Esaslar, Sinaî Haklar (İhtira Beratları ve Sinaî Modeller) çeviren, Volf Çernis, İstanbul, 1942. Patentlerle ilgili bir çalışma: Hoar, Roger Sherman: Patent Tactics and Law, New York, 1939. A.B.D. uygulaması için bkz. Goldstein, P: Copyright, Patent, Trademark and Related State Doctrines, Chicago, 1973. Avrupa Topluluğu hukuk için bkz. Johannes, Hartmut: Industrial Property and Copyright in European Community, Leyden, 1976. Bu eseri incelediğimiz makale için bkz. Kabaalioğlu Halük: «Patentler, Markalar ve Avrupa Hukuku» DENGE, No. 12 Eylül 1977.

## 2. Teknoloji Transferi :

Teknolojik ilerlemeler çeşitli biçimlerde korunmakta ve sahipleri bunları devir edebilme imkanına sahip olmaktadır (4). Teknolojinin devredilebilmesi için çeşitli akdi yöntemler uygulanmaktadır. Genel olarak «teknoloji transferi» şöyle tanımlanmaktadır: «Bazı kişi veya firmaların, özel mülkü olan teknolojik bilgiyi, ödenecek bir bedel karşılığı devretmesini öngören sözleşme» (5).

Chesnais tarafından önerilen bu anlamda en önemli unsurlardan biri teknolojinin «özel mülkiyet» e konu olduğunu belirtmesidir. Aramburu Menchaca, bu ifade ile Devletin veya Devlet kuruluşlarının bu tür haklara malik olamayacakları anlamının ortaya çıktığını savunmaktadır. Bizce «kişi ve firmalar» ifadesine geniş bir yorumla Devlet kuruluşları da sokularak tanım benimsenebilir (6). Aramburu Menchaca'nın belirttiği şekilde Devlet Kuruluşu ile bir başka Devlet kuruluşu arasında yapılan teknoloji transferleri ile özel firmaların sattığı teknoloji ayırımına gidilmesi doğru olamaz. Devlet kuruluşundan sağlanacak teknolojinin sakıncalı olacağı biçiminde ortaya konulan varsayım geçersizdir (7).

Bu arada devretmek anlamında kullanılan «transfer» sözcüğü üzerinde durmak gerekir. Teknolojisini transfer eden taraf aslında bunu terk etmemektedir. Belli koşullarda kullanılmasına izin verdiği söylenebilir. Çeşitli lisans sözleşmeleri, kira sözleşmeleri ve benzeri yöntemler bu hususu doğrular. Bu durumda teknolojinin «ekonomik ünite» olarak sermaye ve emekle birlikte üretimin sağlanmasında rolü olan bir mal olduğu şeklindeki görüş kabul edilmeyecektir. Böyle olunca teknolojinin piyasada alınıp satılır olmasını savunan görüş yanlıştır. Bu görüşü ileri sürenlere göre teknoloji alım satım konusu olmaktan ötede, bilgiyi dinamik bir elemana çevirmektedir ki bunu klasik fiyatlandırma yöntemine tabi tutmak doğru olamaz

İnsanlık bu keşiflerden yararlanmalı fakat mucitler de bunun karşılığını alabilmelidir. Aslında bu tartışmanın temelinde dünyada yürürlükte bulunan sınav mülkiyet konusuna ilişkin konvansiyonların benimsediği ilkeler ve ulusal yasaların öngördüğü düzenlemelerin geçerliliği sorunu yatmaktadır (8). Biz bu sorunların ayrıntılarına girmeden ÇUİ'ler ile ilgili yönleri incelemeye geçeceğiz.

- (5) Chesnais, F.: Le Transfert de Technologie, Grenoble, 1972; Maria del Pillar Tello de Gonzalez: Aspecto Politico-Juridico de la Transferencia Technologica a los Paises en Desarrollo, Lima, 1974 z. Aramburu Menchaca: «Multinational Firms and the Processes of Regional Economic Integration», 147 *Recueil des Cours de L'Academie de Droit International de la Haye* 337, 430 (1973). Henüz yayınlanmamış olup sayın yazarın gönderdiği metinden yararlanılmıştır.
- (6) Teknoloji transferini sadece özel firmalar arasında gerçekleştirilebilir görmek gerçekçi olamaz.
- (7) Aramburu Menchaca agm s. 413 ve 414. Yazar Chesnais'in tanımından teknoloji satıcısı Devlet veya Devlet ortaklığı ile bir başka Devlet veya ortaklığı veya bir özel firma veya kişiyi alıcı olarak birinci ayırımı sokmaktadır. İkinci ayırımı teknoloji satıcısı özel firma veya kişiler alıcılar ise yine özel veya Devlet kuruluşları veya kişiler olmaktadır. Bu ayırmadan Aramburu Menchaca teknoloji transferi Devlet kontrolünde olmadığı takdirde tekelci uygulamaların sakıncalı olabileceğini savunur. Bk. agm s. 414.
- (8) Bugünkü hukukun özellikle az gelişmiş ülkeler aleyhine işlediği yolunda yaygın bir kanaat vardır. Bkz. Anderfelt, Ulf: *International Patent-Legislation and Developing Countries*, The Hague, 1971.



## II — Çok Uluslu İşletmeler ve Teknoloji Transferi :

Bu gün bir çok gözlemci, çok uluslu işletmelerin teknoloji ve yönetim bilgilerini derhal kullanılabilir biçimde ve hızla bir ülkeden diğerine nakledebilme kabiliyetini, «ÇUI'lerin hür dünya ekonomisine en değerli katkıları» olarak görmektedir(9). Çok uluslu işletmelerin bu rollerini çeşitli teknisyenler, bilim adamları, üniversite veya enstitü araştırma merkezleri, Devlet yardımlarıyla yapılan araştırmalar, özel mühendislik ve müşavirlik firmaları ile gerçekleştirdikleri işbirliği sayesinde yerine getirdikleri kabul edilmelidir(10). ÇUI'ler tek başlarına gerekli teknolojiye sahip olabilecekleri gibi bazı durumlarda bu teknolojiye yoksun bulunabilirler. ÇUI'lerin temel avantajı belli bir kişiye bağlı olmayan ancak geniş bir işbirliği halinde bilgileri kullanabilecek kişiler arasında bölüşülmüş bilgileri hemen transfer edebilme olanıdır. Bu nedendir ki ÇUI'ler «teknolojik olgunluk ortalaması» daha yüksek bir firma niteliğinde görülmektedir.

Üretim temel girdilerinden biri de teknolojidir. Özellikle yeni pazarlara etkili bir biçimde girebilmek için gerekli unsurların başında teknoloji önemli bir yer tutar. Teknoloji çeşitli biçimlerde alınıp satılır. Gerçekten de teknoloji: fabrika, tesis, makina, araç ve bazen ara malları gibi fiziksel mal varlığında mevcuttur. Ayrıca kalifiye ve uzmanlaşmış işgücünün sağladığı hizmetlerle veya teknik veya ticari bilgi olarak da söz konusu olabilir. Her işletme için teknoloji, işgücü, ham madde, piyasanın büyüklüğü ve yapısal özellikleri ile birlikte üretilen malın türünün ve üretim biçiminin saptanmasında dikkate alınması gerekli temel unsurdur.

Çok uluslu işletmeler de ileri teknolojinin önemli bir kaynağı olmuşlardır. Gerçekten de ÇUI'nin bünyesi içinde bulunan yavru ortaklıkları, bir ünitesi oldukları işletmenin sahip olduğu tek-

nolojik bilgilerden yararlanabilir. ÇUI'lerin yerli firmalar karşısında önemli üstünlüklerinden biri bu olup, ev sahibi ülkeler yönünden de ÇUI'leri cazip kılan önemli unsurlardan biridir. Ancak uygulamada teknoloji transferi tam olarak gerçekleştirilememektedir. Her şeyden önce söz konusu teknoloji, yavru ortaklıkların kullanabileceği bir teknoloji olmalı ve o ülkenin koşullarına uymalıdır.

Teknolojinin yayılmasının ülkenin kültürüne ve ekolojisine olumsuz etkileri olduğu kabul edilmekte ise de, kalkınma hamlesinde teknolojik gelişmenin önemi inkâr edilemez. Yabancı işletmeleri ülkesine kabul eden veya genel olarak yabancı teknolojiye yararlanmak isteyen ülkeler üç amaç güderler: Uygun teknolojiyi temin ederek bundan büyük ölçüde yararlanmak, ülke içinde yapılacak teknolojik araştırmalar ve ulusal bir teknoloji yaratmak için gerekli zemini oluşturmak ve bu belirtilenleri en iyi koşullarda en ucuz fiyata sağlamak. Görülüyor ki özellikle gelişmekte olan ülkeler ekonomik ve sosyal ilerlemelerini sağlayabilmek için yeterli teknolojiyi hızla elde etmek isterken kendi teknolojik olanaklarını geliştirmek ve diğer ülkelerle eşit düzeyde işbirliği yapmak arzusundadırlar.

(9) Drucker, Peter: The Age of Discontinuity, New York, 1969 s. 96; Lachman, J: «The Role of Industrial Property in the Dissemination of Technological Information in the World Context — A United Nations View», 9 IDEA 180, Conference Issue, 1965. Gabriel, F: «More Channels Needed to Transmit Know-How», 4 Columbia J. of World Bus. (Jan-Feb. 1969) s. 33.

(10) Gabriel P: The International Transfer of Corporate Skills, Cambridge, Mass., 19-67 s. 45; Ffede, K.S.: An International Trade in Managerial Skills. New York, 1957.

Öte yandan ÇUI'lerin sağlayacakları teknolojinin az gelişmiş ülkeler yönünden önemli bir yararı olmayacağı savunulmaktadır. Bu özel işletmelerin büyük ve masraflı araştırmaları, az gelişmiş ülkelerde geniş kitlelerin yararlanabileceği üretim tekniklerini geliştirmek ve yaymak yolunda bir itici güç olamayacakları ileri sürülür. ÇUI'ler kaynak ülkelerinin tüketicilerine dönük üretim yapmak üzere yüksek düzeyde bir teknolojiye sahiptirler ve bunun gelişmekte olan ülkelere uygulanmasında yarar sağlaması her zaman için beklenemez (11). Bu nedenle gelişmekte olan ülkeler, kendi amaçları için en elverişli teknolojiyi çeşitli yabancı seçenekler arasından seçebilme kapasitelerini değil, aynı zamanda kendi teknolojilerini de ilerletmek, ülke koşullarına en uygun teknolojiyi bulmak durumundadırlar. Sürekli olarak teknoloji ithali yerine kendi kendine yeterli bir teknolojik zemin kurulabilmesi için gerekli olan teknolojiye yönelmek zorunludur. Bunun için de her ülkede Devletin araştırma çalışmalarına önemli fonlar ayırması gerekir. İleri ülkelerde özel ÇUI'lerin dahi gerçekleştirdiği teknolojik ilerlemelerin Devlet tarafından finanse edilen araştırmalarla sağlandığı unutulmamak gerekir (12).

### III — Teknoloji Transferinde ÇUI'ler ve Az Gelişmiş Ülkeler :

#### 1) Genel Olarak :

ÇUI'lerden teknoloji temini için yapılan pazarlıklarda az gelişmiş ülkeler son derece zayıf durumdadırlar. Gerçekten de teknik bilgilerden anlıyan eleman bulunmaması yüzünden bu ülkeler alacakları teknolojiyi de tam olarak değerlendirememektedirler. Halbuki gelişmiş ülkeler aralarında mevcut iki yönlü teknoloji alış veriş ile oligopolistik piyasanın düzensizliklerini kısmen de olsa kendi lehlerine çevirebilirler.

Bir ÇUI'den teknoloji temin eden ev sahibi ülkenin gerçekleştirmek istediği bazı hedefler vardır. Bunlar,

ödemeler dengesindeki açığı kapatmak için ithalat ikamesi, ihracatı teşvik, işsizlik olan bir yörede önemli iş sahalarının açılması, hayat düzeyinin genel olarak yükseltilmesi gibi çeşitli hedef-

(11) The Impact of Multinational Corporations on the Development Process and on International Relations, Report of the Group of Eminent Persons to Study the Role of Multinational Corporations on Development and on International Relations, E/5500/Add. 1 (Part 1) May 24, 1974, New York, s. 42. Ayrıntılı ekonomik incelemeler için bkz. Marsden, Keith: «Progressive Technologies for Developing Countries», Essays on Employment (Gallsonson, W. ed), International Labour Office, Geneva, 1971 s. 113

(12) Genel olarak bkz. Holman Watson: «Concentration of Patents from Government Financed Research in Industry», 49 Review of Economics and Statistics (Aug. Iss) s. 14. Sovyetler Birliği'nin detente politikasının nedenlerine değinen bir araştırma bu ülkenin Batı'dan teknoloji transferi sağlamak için bu yönde çaba harcadığını kaydeder. Bkz. Adahl, Andreas: «Economic Interaction and East-West Détente», BEYOND DETENTE — PROSPECTS FOR EAST—WEST CO—OPERATION AND SECURITY IN EUROPE (Ed. Andren / Birnbaum) Leyden, 1976 s. 68. The Financial Times'a göre de Doğu ve Batı arasında bir çok sanayi dalında mevcut teknoloji farkının giderilmemesi halinde ticaret de önemli ölçüde etkilenecektir: Barling, Lorne: «Bridging the Technology Gap», The Financial Times, April 18, 1977 s. 1. Batı teknolojisi ve S.S.C.B hakkında ayrıca bkz. Lascelles, D: «Soviet Technology: Expert-Import», The Fin. Times April 13, 1977 s. 3.



lerdir. Bu farklı amaçların belli bir projenin toplam maliyetini ne şekilde etkilediği teknoloji seçilirken verilecek kararlarda dikkate alınması gerekli önemli bir faktördür.

Her şeyden önemli teknoloji, bilgi ve seçim yapabilme teknolojisine sahip olmaktır. Teknolojinin sosyo-ekonomik ve kültürel değerler sistemi içindeki yerini ve çatışan amaçları iyi saptanmak gerekir. Gelişmekte olan ülkelerin kendileri için en iyi teknolojiyi seçerken dikkatli bir durum dikkate alınarak B.M. bünyesinde bu ülkelere yardımcı olabilecek bir organın kurulması söz konusu edilmektedir. B.M. bu teknolojiyi sağlayan bir kaynak olamaz. Ancak bu konuda en iyi uygulamalar hakkında bilgi sağlayabilir ve geliştirmekte olan ülkelerin koşullarını dikkate alarak en uygun ve en verimli teknolojinin süratle kanallara edilmesinde yardımcı olabilir.

Çok uluslu işletmeler pazarlarını genişlettikçe buralarda ürettikleri malları satmak isteyeceklerdir. Ancak hitap edilen pazarlarda değişik ulusal zevkler ve ihtiyaçlar mahalli müşteriye satılacak malda değişiklikler yapılmasını gerektirir. Böyle olmakla beraber ÇU'ler maliyeti düşük tutmak nedeniyle uluslararası standardlaşmış mallarını pazarlamak isteyeceklerdir ve her pazara göre ayrı bir mal geliştirmek yoluna gitmek eğilimleri genellikle yoktur.

ÇU'nin faaliyette bulunduğu ülke yönetimi, belli bir malın o ülkede üretilerek satılmasına izin vermeden önce mahalli piyasanın ihtiyaçları karşısında bir değerlendirme yapmalıdır. Önce o ülke koşullarına en uygun mal seçimi yapılır ve sonra bunun üretilmesi için elde mevcut seçenekler değerlendirilir. Unutmamak gerekir ki, ÇU'nin ana ortaklığının uyguladığı ve yavru ortaklıkta da uygulamak istediği teknoloji mahalli koşullara uygun olmayabilir. Genellikle gelişmekte olan ülkeler en ileri ve en yeni teknolojiyi almak isterlerse de bu her zaman söz konusu ülkelerin

yararına olmayabilir. Bu ileri teknolojinin sermaye yoğun üretime dönük olduğu halbuki az gelişmiş ülkelerde geniş işsizlik sorunu yüzünden emek yoğun üretimin tercih edilmesi zorunluluğu olduğu genellikle savunulan görüşlerdendir. Bununla beraber bazı durumlarda sermaye yoğun teknoloji başka yönlerden yararlı olabilir. İhracatta diğer firmalarla rekabet için ileri teknoloji gerekli olabilir. Fakat ÇU'lerin kaynak ülkelerinde geliştirip uygulamak istedikleri teknoloji sermaye yoğun teknoloji olduğu için, az gelişmiş ülkelerin sermaye ve istihdam olanakları açısından emek yoğun teknolojilerin tercih edilmesi gereği üzerinde ciddiyetle durulmak gereken bir noktadır. Bu görüşlerden hareket eden B.M. Araştırma Grubu, ÇU'lerin yatırım önerilerini incelemekle görevlendirilen Devlet Dairesi veya Kurul'un aynı zamanda kullanılacak teknolojinin ülkeye uygunluğunu değerlendirme sorumluluğunu üstlenmesini ve bu amaçla da az gelişmiş ülkelere yardımcı olmak üzere kurulacak uluslararası kuruluşlardan bilgi alma, danışma yoluna gitmelerini önermektedir (13).

Çok Uluslu İşletmelerin tutumunu da şu şekilde ele alabiliriz: Yabancı ülkede üretim yapmak isteyen bir işletme ya orada bir fabrika kuracak veya yabancı bir ortaklığa teknolojisini transfer edecektir (lisans sözleşmesi vs).

İşletmeler çoğunlukla teknolojilerini kendi yavru ortaklıklarına devretmeyi tercih ederler. Böylece söz konusu tek-

- (13) Report of the Group of Eminent Persons s. 45 Teknoloji seçimi konusunda karşılaşılan güçlükler hakkında bkz. Kazgan, Haydar; «Teknoloji İthal ve Uygulamaları», Cumhuriyet, 8.12.1970 s. 2. Ayrıca bkz. İçel, Muharrem; «Türkiye'de Teknolojik Soygun», Milliyet, 11.5.1971; «Know-How ve Lisans Anlaşmaları», «Şişirilen Maliyetler», Milliyet, 12 ve 13.5.1971 s. 7.

noloji kendi işletme bünyesi içinde kalacak yabancılara geçmeyecektir. Lisans sözleşmesi ile teknoloji devrederken ÇÜİ genel olarak teknoloji üzerindeki denetimini sürdürememektedir. ÇÜİ'ler özellikle patent ve çeşitli ticari sırlarının gizli kalmasını sağlamak isteyeceklerdir ki bu da kolay değildir.

Öte yandan bazı durumlarda teknolojinin devredilmesi tercih edilebilir. ÇÜİ o ülkede doğrudan yatırım giderek kuracağı tesislerde kendi teknolojisini kullanmak yerine lisans sözleşmesi ile bu teknolojinin kullanılması hakkını devretmek yoluna gidebilir. Bunun nedenleri şöyle özetlenebilir. Kendi fabrikasının kurulması ve yatırım yapılması düşünülen pazar küçüktür ve büyük çapta bir yatırımı karşılayamaz. Firmanın satabileceği teknolojisi olabilir ve fakat bu teknolojiyi yararlanarak yabancı ülkede yatırım yaparak üretime geçmesi için gerekli sermaye kaynakları yoktur. Veya firmanın uluslararası alanda tecrübesi olmayabilir veya söz konusu ülkede yatırım yapmanın siyasi tehlikeleri caydırıcı etkileri olabilir. Bu ve benzeri durumlarda ÇÜİ, teknolojisini satarak gelir sağlamayı tercih edecektir.

Ayrıca bazı ülkelerde yürürlükte olan yabancı sermaye yasaları bu tür yatırımlara izin vermemektedir. Yabancı yatırımların sermaye, teknoloji yönetim ve benzeri unsurlardan oluşan bir «paket» olarak nitelendirilmesi mümkündür. Japonya'da savaş sonrası görülen uygulama bu paketi olduğu gibi almamak, sadece içinden teknolojiyi satın almak şeklinde yaygınlaşmıştır. Japonların amacının işletmelerde ulusal mülkiyeti korumak olduğu anlaşılmaktadır. Gerçekten de bu yöntemle sadece gerekli teknoloji, bilgi satın alınmakta ve yabancı firma ülkeye sokulmadan teknoloji temin edilebilmektedir. Ancak bu yöntemin başarı şansının her ülkede aynı olmadığı kabul edilmelidir. O ülke yabancı teknolojiyi yabancı yardımı olmadan kullanabilecek midir? Japonya'da

bu mümkün olurken, az gelişmiş ülkelerde yetersiz teknik elemanlarla bu yöntemin başarı kazanması beklenemez. Bu nedenle teknoloji bir «paket» içinde gelmektedir ki bu da çeşitli sakıncalar doğurmaktadır(14).

(14) Japonya'nın yabancı sermaye «paket»ini açmasına ilişkin olarak Charles Kindleberger'in görüşleri için bkz. *International Economics*, 275. 5 th Edition, 1973. Japonya ile ilişkisi olacak yabancı işletmeler önce bir Japon firması ile temas etmekte ve daha sonra varılan anlaşma Hükümetin onayından geçeceği için ikinci bir pazarlık resmi makamlarla yapılmaktadır. Resmi makamlar da bağımlılığa yol açmayacak ilgili sektörde «denge»yi bozmıyacak, denetimin yabancılarda olmayacağı çözümleri benimsemektedir. Son yıllarda bu ülkede görülen «adım adım liberalleştirme» politikası hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. *FOREIGN INVESTMENT IN JAPAN*, Japan Reference Series, No. 6-68 s. 14 (1968) de yer alan Japon Maliye Bakanlığı Uluslararası Finans Büro'su, Yabancı Sermaye Bölümü Başkanı Fui'io Yoshida'nın 17.1967 tarihli yeni düzenlemelere ilişkin konuşması. Ayrıca bkz *BUSINESS IN JAPAN, A Guide to Japanese Business Practice and Procedure* (Ed. Paul Norbury/Geoffrey Bownas), London, 1974 s. 277; OECD, *Liberalization of International Capital Movements*, Japan, Chapter I, (1968); Gruber, J: *A Guide to the Investment Climate and Regulations in the New Japan*, 12 Price Waterhouse Review 39 (Winter, 1967); Douglas, F: «Legal Aspects of Doing Business in Japan», 6 Am. Bus. L.J. 679 (1968). Temmuz 1967 kararlarından sonraki bazı örnekler için bkz. U.S. - Japan Trade Council, Report No. 88, s. 1-2 (September 30, 1968).



Ayrıca kaydedelim ki lisans sözleşmesi yaparak ÇUI yabancı ülkede patent haklarını ve markalarını koruyabilecektir. Bunun yanında ödenen royaltylere tahakkuk ettirilecek vergiler bağımsız faaliyet gösteren ortaklıklara tahakkuk ettirilecek vergilerden daha azdır. Lisans sözleşmesi ile ÇUI yabancı piyasaya denemiş olur ve yatıracığı parayı tehlikelerden korumuş olur. Fakat araştırmalarımız genellikle büyük ÇUI'lerin teknolojilerini kendi işletmeleri içinde (yavru ortaklıklar vs.) kullanmakta olduklarını göstermiş, daha çok küçük veya bazen de orta boy ÇUI'lerin teknoloji transferine gittiğini göstermiştir. Ancak bu daha çok genel bir gözlem olup önemli istisnaları da görülmektedir.

2) Teknoloji Transferi ve Ortaya Çıkardığı Sorunlar :

Teknoloji transferinin ortaya çıkardığı çeşitli sorunlar vardır. Bunların en önemilerini aşağıda ele alacağız. Burada amacımız bu sorunların ÇUI'lerle ilgili olanları saptamak ve uygulamadan örnekler vermektir.

a) Teknoloji İçin Ödenecek Bedel :

Teknoloji transferi konusunda karşımıza çıkan ilk sorun ödenecek bedelin ne şekilde saptanabileceği hususudur. Özelliği gereği olarak teknoloji üzerindeki haklara ilişkin piyasa büyük ölçüde düzensiz bir piyasadır. Teknolojik bilgiye sabit belirli bir fiyatın biçilmesinin deki güçlük meydandadır. Unutmamak gerekir ki teknolojik bilgi genellikle modern üretimde en sıkı korunan bir unsurdur, zira başkaları tarafından taklit edilmesi eldeki pazarların kaybedilmesi-ne yol açabilecektir.

Öte yandan teknoloji alıcısı ödeyeceği fiyatı saptayabilmek için bu teknolojinin elverişliliğini, maliyetini ve diğer alternatif teknolojileri öğrenmek ihtiyacını hissedecektir. Teknolojinin özellikleri dikkate alındığında genel bir dünya piyasasının ve genellikle kabul edilen bir fiyatının söz konusu olmadığı görülür.

Az gelişmiş ülkelerin güçsüz olduğu

düzensiz bir piyasa söz konusu olduğu gibi teknoloji transferini öngören sözleşmelerde ödenecek bedelin nadiren belirtildiği kaydedilmek gerekir. Bu sözleşmeler genellikle karmaşık hükümler ihtiva etmekte olup, bazen açık hükümlere yer verilmeden ana ve yavru ortaklıklar arasında zımni anlaşmalarla da düzenlendiği görülmektedir. Aşağıda ayrıntıları ile göreceğimiz üzere teknoloji transferini öngören sözleşmelere konulan kısıtlayıcı hükümler (ihracatın yasaklanması, belli bir miktardan fazla üretim yapılamaması gibi klostlar) transferin gerçek maliyetini yükseltmekte ve tam olarak saptanmasını da güçleştirmektedir.

Gelişmekte olan ülkelerin teknoloji sağlarken aşırı ücretler ödemediği belirlenmiştir. Gerçekten de patent, know how, marka ve benzeri gibi teknik konular için ödenen bedel 1968 yılında 1,5 milyar dolar olmuştur. Bu meblâğın her yıl % 20 oranında artmakta olduğunu ifade edersek teknoloji transferi için yapılan ödemelerin gerçek boyutları ortaya çıkmış olur(15).

- 
- (15) Cooper, C: Transfer of Technology from Advanced to Developing Countries. ACAST/UNCTAD Study, 1970. Ayrıca bkz. Mirabito, Jason A: «The Control of Technology Transfer: The Burke-Hartke Legislation and the Andean Foreign Investment Code: The MNE Faces the Nations», 9 International Lawyer 215 (1975). Ve Barnett, Fichard/Müller, Ronald: Gloal Reach. The Power of the Multinational Corporations, New York, 1974 s. 158. 159: UNCTAD: Transfer of Technology Policies Relating to Technology of the Countries of the Andean Pact: Their Foundations: A Study by the Junta del Acuerdo de Cartagena, TD/107, Dec. 29, 1971'e bkz. Demir, Ahmet: «Sanayileşme ve Yüksek Maliyet», Milliyet 13.6.1971, s. 2.

Az gelişmiş ülkeler teknolojiyi ucuz fiyatla temin etmek isterken gerçek değeri saptamakta büyük ölçüde güçlük çekeceklerdir. Ayrıca böyle bir hesapmanın yapılmasında çeşitli görüş ayrılıkları ortaya çıkmaktadır. Az gelişmiş ülkeler ÇUİ'lerin kendilerine sattığı teknolojiyi esasen uzun bir süredir kendi kaynak ülkelerinde ve diğer ülkelerde kullandıklarını ve kendi kendisini amorti ettiğini öne sürerler ve bu nedenle ÇUİ'lerin teknolojiyi çok ucuza veya ücretsiz olarak vermeleri gerektiğini ileri sürerler(16). Ancak ÇUİ'ler tarafından yapılan bir «paket» anlaşmada teknoloji için ödenen bedelin ne olduğu saptanamıyacaktır.

Ayrıca şu hususu da ekleyelim ki, belli bir teknolojinin elde edilmesi için çok sayıda deneme yapmak, geniş araştırmalara girişmek gerekir. Başarılı bir teknolojiye ulaşabilmek için başarısızlıkla sonuçlanmış çeşitli yöntemlerin

(16) 1960'larda yapılan bir B.M. incelemesine göre az gelişmiş olarak nitelendirilen altı ülke (Arjantin, Brezilya, Meksika, Nijerya ve Sri Lanka) tarafından girilen teknoloji anlaşmaları için yapılan ödemelerin (patent, know, how marka vb.) bu ülkelerin toplam ihracatının % 7'sini ve toplam ulusal gelirin % 0,5'ini oluşturduğu anlaşılmaktadır. Bir başka inceleme ise 13 ülkenin yabancı teknoloji için 1,5 milyar dolar ödediğini ve bu meblağın da söz konusu ülkelere yapılan tüm yabancı yatırımların yarısından fazla olduğunu ortaya koyar. Bkz. Multinational Corporations in World Development Report of the Department of Economic and Social Affairs, U.N., U.N. Doc. ST/ECA/190, New York, 1973.

1961-1968 yılları arasında ödemeler dengesinde açık veren bazı Latin Amerika ülkelerinde teknoloji transferi için ayrılan miktarın önemi şu rakamlarla daha kolay an-

laşılabilir. İhracat 12 milyar dolar, ithalât 10,6 milyar dolar olunca 1,4 milyar dolar bir fazlalık söz konusu olmaktadır. Ne var ki çeşitli teknik hizmetler, yatırım masrafları, sermayenin geri transferi gibi nedenlerle ödenen 3,6 milyar dolar sağlanan fazlalığı alıp götürdüğü gibi önemli bir açık da ortaya çıkarmıştır. Her yıl bu ödemelerin % 20 kadar arttığı hakkında bkz. Transfer of Technology, U.N. Conference on Trade and Development, U.N. Doc. TD/106 (1971).

Latin Amerika ülkelerinde ödemeler dengesi sorunu gittikçe ağırlık kazanırken Amerikan ÇUİ'lerinin teknoloji transferi karşılığı olarak sağladığı gelirin artmakta oluşu anlamlı bulunmaktadır. ABD'nin bu bölgeden sağladığı gelir ve yaptığı harcamalar 1934'de 1057 milyon dolar gelir, 127 milyon dolar harcama net transfer edilen meblağ 930 milyon dolardır. 1969 yılında durum şöyle olmuştur: 1982 — 221 = 1671 milyon dolar. Bkz. American Enterprise Institute for Public Policy Research, The Bureau-Hartke Foreign Trade and Investment Proposals, Legislative Analysis No. 4, 93 d Cong., Feb 23, 1973 s. 22 Tablo 22. Amerikan Gümrük Komisyonun verdiği bilgilere göre ABD'nin teknoloji transferinden sağladığı gelir artmış olup 1971'de 1780 milyon doları bulmuştur. Bkz. U.S. TARIFF COMMISSION, IMPlications OF MULTINATIONAL FIRMS FOR WORLD TRADE AND INVESTMENT AND FOR U.S. TRADE AND LABOUR, Washington, D.C., 1973 s. 599 Tablo 7. 1960-1971 yılları arasında ABD teknoloji transferlerinden 19,8 milyar dolar sağlarken kendisinin yabancı ülkelere satın aldığı teknoloji için 1,8 milyar dolar ödediği ve 18 milyar dolar net gelir elde ettiği anlaşılmaktadır.



denenmesi zorunlu olmaktadır. Teknoloji maliyetinin hesap edilmesinde bu başarısızlıkla sonuçlanan denemeler için yapılan harcamaların dikkate alınıp alınmaması gerektiği sorunu da ortadadır.

Teknoloji transferi için ödenen büyük meblağların her yıl gittikçe artması ve ÇÜİ'lerin çeşitli yöntemlerle az gelişmiş ülkelerden teknoloji karşılığı(13) adı altında haksız kazançlar sağlaması B.M. bünyesinde kurulacak bir örgütün yararlı olabileceğini göstermektedir.

#### b) Teknolojik Bağımlılık

Teknoloji ithaline aşırı bağımlık ülkelerin kendi öz teknolojilerinin gelişmesine engel olacaktır. Bu tehlike gelişmiş ülkeler için de söz konusudur. Kanada ve Avustralya gibi gelişmiş ülkelerin Amerikan ÇÜİ'lerinin teknolojilerine aşırı ölçüde bağımlı olması eleştirilen noktalandan biri olmuştur.

Kabul etmek gerekir ki ister gelişmiş ister az gelişmiş olsun hiç bir ülke teknoloji yönünden kendi kendine yeterli olamamaktadır. Gelişmiş ülkeler de teknoloji ihraç ettikleri gibi ithal etmektedirler.

Bütün teknik ilerlemelerin temel olan bilimsel araştırmalar geniş imkânların olduğu yerlerde yapılabilmevidir. Sadece araştırma kurumları, üniversite ve enstitüler değil, bütün özel işletmeler de bu tür araştırma ve geliştirme çabalarını sürdürmektedirler. Ancak ÇÜİ'lerin bu çalışmalarını genellikle kendi kaynak ülkesinde yürüttüğü, önemli faaliyetlerde bulunsa dahi diğer ülkelerde araştırma laboratuvarları kurmadığı belirtilmelidir. Bu durumda mahallindeki personelin eğitiminde hiç bir katkısı olmayan ÇÜİ, teknolojik yönden o ülkedeki ünitesini de dışa bağımlı kılmaktadır. Oradaki ünitenin faaliyetini sürdürbilmesi ana işletmenin teknolojik yardımını sürdürmesine bağlı olmaktadır.

ABD çok uluslu işletmelerinin araştırma ve geliştirme programları için harcadıkları paranın büyük bir bölümü ABD içinde yapılan araştırmalara ayrıl-

makta, bu faaliyetler diğer ülkelerde hemen hemen hiç yapılmamaktadır. Gerçekten de 1937 yılında ÇÜİ'lerin bu amaçla harcadıkları para 7,6 milyar dolar gibi yüksek bir meblağ olmasına rağmen bunun ancak % 6'lık bir bölümü olan 526 milyon dolar yabancı ülkelerde yani ABD dışında sarf edilmiştir.(17) Ayrıca belirtelim ki bu harcama da az gelişmiş ülkelerde değil genellikle başka ileri sanayi ülkelerinde yapılmaktadır. Gerçekten de 526 milyon doların % 72'si Kanada, Batı Almanya ve İngiltere'de harcanmıştır.

Kaynak ülkeleri dışında araştırma laboratuvarları olan A.B.D. çok uluslu işletmeleri içinde salt araştırma amacı ile bu faaliyete girişmemekte. ABD'de geliştirilen ürünlerin yabancı ülkelerin koşullarına uydurulması çalışmalarını yürütmektedir. Hatta Amerikan ÇÜİ'lerinin yabancı ülkelerde araştırma laboratuvarları kurmasının bir başka nedeni o ülkelerde var olan daha ileri teknolojileri öğrenip kendi ülkelerine transfer etmeye yönelik çalışmalarıdır.

B.M. «Eminent Persons» grubu, her ülkenin ÇÜİ'lerin araştırma ve üretim çalışmalarında katkısı olmasını, ulusal ihtiyaçlara uygun düzenlenmesini, özellikle yavru ortaklıkları aracılığı ile ara-

- (17) Dış ülkelerde araştırma ve geliştirme çalışmalarının yapılmasında bazı ekonomik avantajların olabileceği belirtilmekle beraber tipik olarak ÇÜİ yeni teknolojisini kaynak ülkede merkezinde veya yakınında geliştirir ve kendi ülkesinde bu gelişmelerden yararlandıktan sonra teknolojiyi ihraç eder. Üretimlerinin % 10'unu yabancı ülkelerde gerçekleştiren 200 ABD çok uluslu işletmesi araştırmaların sadece % 4'ünü dışarıda yapmıştır. Bilgi için bkz. Freeman, F: «Research Comparisons», 156 Science 463 (1967); Chorafas: «Hidden Brain Drains» International Management (Jan 1969) s. 54.

türmeler yapılmasına önem verilmesini önermektedir. Ayrıca ÇUİ'nin yavru ortaklığı aynı işletmenin diğer ünitelerine de teknoloji satılabilmek imkânına sahip olmalıdır.

Teknolojik bağımlılığın bir başka sakıncası da ÇUİ'lerin dış ülkelerdeki yavru ortaklıklarına en ileri teknolojilerini vermemeleri ve genellikle birinci derecede teknolojileri kendi ana ortaklıklarını tesislerinde ve kaynak ülkede kullanmalarındır. Bir araştırmacı Fransız elektronik beyin sanayinde A.B.D.'den temin edilen teknolojinin Amerika'da kullanılan teknolojinin dördüncü ve beşinci nesil teknoloji olduğunu ve birinci nesil teknolojinin Amerika'daki tesislerde uygulandığını saptamıştır(18). Amerikan Gümrük Komisyonu da bu hususu doğrulamaktadır. Gerçekten de Tariff Commission'a göre «genel olarak ÇUİ'ler birinci derecede teknolojilerini ihraç etmemektedirler. Bu tür ileri teknoloji ABD içinde kendi tesislerinde kullanılmaktadır(19). Bu kuruluşa göre yabancı ülkedeki sadece bağımsız işletmelere değil ve fakat kendi denetimlerindeki yavru ortaklıklara da en ileri teknolojilerini vermek istemeyen Amerikan ÇUİ'leri hızla artan teknoloji ihracatından sağladıkları geliri dahili imalâta da kullanılandan daha eski ve rekabet gücü daha az olan teknolojiden elde etmektedirler. Bu durumda söz konusu ülkelerdeki sanayi kullandığı teknoloji yönünden daima geride kalmaktadır. «Bağımlı sanayi» olarak nitelendirilen teknoloji transferinde öngörülen diğer kısıtlayıcı hükümleri de dikkate alınca(20) her ülkenin kendi koşullarına uygun teknolojiyi geliştirmesi için çaba harcaması gereği ortaya çıkar. Bununla beraber az gelişmiş ülkelerin ileri bir düzeye ulaşamayacağı ve teknoloji yönünden dışarıya muhtaç olacağı düşünülürse teknoloji transferini sağlayan işlemlere azami dikkat göstermeleri gerekeceği açıktır(21).

- (18) Bkz. Servan Schreiber, Jean-Jacque: Amerika Meydan Okuyor (Le Defi Americain) çeviren Necdet Sander, 4. bası. İstanbul, 1975 s. 78-83.
- (19) U.S. TARIFF COMMISSION: IMPLICATIONS OF MULTINATIONAL FIRMS FOR WORLD TRADE AND FOR U.S. TRADE AND LABOUR. Washington, D.C. 1973 s. 49 (Report to the Committee on Finance of the U.S. Senate and Its Subcommittee on International Trade No. 332-69 under Sec 332 of the Tariff Act of 1930)
- (20) Teknoloji transferini öngören sözleşmede bir malı satarken başka bir malın alınmasını zorunlu kılan hükümler, bu teknolojinin kullanılmasıyla üretilen malların ihracını yasaklayan hükümler ve diğer kısıtlayıcı hükümler aşağıda ayrıntılı bir biçimde incelenecektir.
- (21) Bu konuda Ant Paktı'nın öngördüğü tedbirler aşağıda ayrıntılı biçimde incelenmiştir. Ayrıca gelişmekte olan ülkeler açısından bkz. Marsden, Keith «Progressive Technologies for Developing Countries». Essays on Employment (Galenson, W. ed) Geneva, 1971 s. 113; Schliesser: «Restriction on Foreign Investment in the Andean Common Market», 5 Int. Law. 583 (1971). Uluslararası ticarete teknoloji unsurunun oynadığı rol hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Vernon, Raymond (Ed.): The Technology Factor in International Trade. New York/London, 1970. Bu arada bir Amerikalılararası kurumun kurulması ve Amerikan ÇUİ'leri ile Ant Topluluğu arasında çeşitli işlemleri koordine etmesi önerilmiştir. Bkz. Hirschmann: «How to Divest in Latin America and Why». PRINCETON ESSAY IN INT L. FINANCE (No. 76). 1969 s. 12.



c) Teknoloji Transferi Sözleşmelerinde Yer Alan Kısıtlayıcı Hükümler

Teknoloji transferini öngören sözleşmelerde çeşitli kısıtlayıcı hükümlere yer verildiği ve bunların hemen hepsinin teknoloji satıcısı ÇÜİ'nin lehine ve teknoloji alıcısı kuruluşun ve dolayısıyla o ülkenin aleyhine olduğu görülmektedir. Bu konuda yapılan araştırmalar öngörülen bu kısıtlayıcı hükümlerin ÇÜİ'nin global stratejisine paralel düşünüldüğünü ve o ülkede üretimin bizzat ÇÜİ tarafından yapılmasa dahi teknoloji transferine öngörülen bu hükümlerle o ülkedeki bağımsız işletmenin de ÇÜİ'nin global stratejisine uydurulabildiğini göstermiştir(22). Biz bölgesel bir yaklaşım olarak Ant Paktı'nın ÇÜİ'lere karşı öngördüğü mekanizmayı ayrıntılı olarak inceleyeceğimiz için teknoloji transferi konusunda bu bölge ülkelerinde yapılan geniş kapsamlı bir incelemenin sonuçlarını ortaya koymak istiyoruz.

Bu araştırmada Ant Paktı'na bağlı ülkelerden beşinde çeşitli sektörlerde 451 tane teknoloji transferini öngören sözleşme incelenmiş ve karşılaştırılmış

gun teknolojinin memleketimizde araştırılmasına daha büyük ağırlık verilmesi önerilebilir. Gözü kapalı teknoloji ithali ne ölçüde yararlı olabilir tartışmasına girmek istemiyoruz. Macar yayını için bkz. Lontal, Endre: THE RESEARCH CONTRACTS, The Civil Law Means Promoting Scientific Technical Progress, (Akademiai/A. SIJTHOFF) Budapeşte, Leyden, 1977 s. 30.

Öte yandan ilginç bir gözlem olarak bir yabancı çok ulusluya bağlı otomobil fabrikasının Türk Hükümetinden istediklerinin yerine getirilmemesi halinde üretimi durduracağı yolundaki tehdidine ilişkin olarak sayın Vedat Uras'ın görüşleri hakkında bkz. Banka ve Ekonomik Yorumlar, Cilt 14 (Nisan, 1977) sayı 4 s. 21: «Ben fabrikamı kapatacağım ve herkes işsiz kalacak diye, ve bu santaj işi o kadar etkili bir hale gelmeğe başlar ki...», «... Türkiye'ye gelen yabancı sermaye, müteşebbisinin politik bakımdan hükümete nasıl baskı yapacağına bakmaktadır... Türkiye'de bir gerçek var ki bürokrat hep aldatılmıştır». Agm. s. 21. Bir başka örnek: Bayraktar (ORÇUN) Mukaddes: «Elektronik Sanayii Büyük bir İthalat Bağımlılığı Yarattıyor». Milliyet 31 Mayıs 1977 s. 13. Bu sektörde ithalâtın payı % 42'yi bulurken o ihracatın payı on binde 9'dan ibaret kalmıştır.

(22) Bkz. Vaitos, C.V.: The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact: A Synthesis. Lima, 1971 (Teksir) Ayrıca bkz. Vaitos, C.V.: Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises, Oxford, 1974 ve yine aynı yazarın «The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact», International Firms and Modern Imperialism (Ed. Hogo Radice) Middlesex, 1975 s. 183 214.

Yurdumuzdaki uygulamaya ilişkin olarak bkz. Kazgan, Gülten: «Teknolojik Bağımlılık ve İhracat» Cumhuriyet. (1969) kesin tarih saptanamadı. Yazar TÜBİTAK'ın araştırmalarını yoğunlaştırmasını önermektedir. Macaristan'da yayınlanan bir eser Research and Development (R-D) konusunda Devletin yaptığı harcamaları oranlarken en yüksek Devlet katkısının Türkiye'de söz konusu olduğu anlaşılmaktadır: % 99. Bu oran ABD'de % 66, Fransa'da % 69, İsviçre'de % 25, İsveç'de % 50, Japonya'da % 28 İspanya'da % 74 ve Yunanistan'da % 82'dir. Bizde özel sektörün bu tür harcamaları olmadığı genellekle kabul edilmektedir. Ancak teknoloji ithali için yapılan büyük harcamalar dikkate alınırsa ülke şartlarına uy-

bir şekilde ele alınmıştır(23).

İncelenen bu sözleşmelerde yer alan hükümler çeşitli yönlerden önemlidir. Her ne kadar bunlar birer Contratacion Privada olarak özel sözleşme niteliğinde ise de, tarafların sağladıkları ekonomik yararların faaliyetle buldukları ülkenin genel ekonomik ve sosyal çıkarları ile çatıştığını gösteren tipik örneklerdir. İleri ülkelerde bu sorunların cevabı antitrust ve anti tekelci yasalarda verilmiş, düzenleyici kamu makamları kurularak çözümünde büyük adımlar atılmıştır. Halen bir çok az gelişmiş ülke bu konulara duyarlık göstermek ve özel çıkarlarla kamu çıkarları arasındaki çatışmaları dikkatle incelemek durumundadır. Ayrıca bu sözleşmelerde tarafların eşit olmadığı bir yanda dev bir ÇÜİ öte yanda az gelişmiş ülkenin bir özel veya iktisadi devlet tesebbüsü olduğu unutulmamalıdır.

Biz bu bölümde önce kullanılan teknoloji ile üretilecek malın ihracını yasaklayan veya büyük ölçüde kısıtlayan hükümleri, daha sonra teknoloji satışını başka malların alımına bağlayan koşulları ve diğer kısıtlayıcı yöntemleri inceleyeceğiz.

#### aa) İhracatı Kısıtlayıcı Hükümler

Teknoloji sözleşmelerinde en çok görülen hükümlerden biri ihracat kısıtlamalarıdır. Bu kısıtlayıcı hükümler genel olarak yabancı teknolojiyi kullanarak üretilen malların üretim ve satışını, alıcı ülke sınırları ile sınırlamaktadır. Buna göre ÇÜİ teknolojiyi sadece o ülkede üretmek ve yine sadece o ülkede satılmak üzere devretmektedir. Bu durumda bu malın o ülkeden ihraç edilebilmesi mümkün olmayacaktır ki genel olarak ileri teknoloji temininin ülkenin ihracatını artırmak amacına dönük olduğu bilinmektedir. Bazı teknoloji sözleşmeleri ise yine satıcı ÇÜİ'nin global stratejisine uygun olarak sadece belirli bazı komşu ülkelere ihracatı mümkündür.

Ant Paktı ülkelerinde yapılan incelemede 451 sözleşmeden 409'unun ihra-

catı kısıtlayıcı hükümler öngördüğü saptanmıştır. Gerçekten de Bolivya, Kolombiya, Ekvator ve Peru'da incelenen 247 sözleşmeden 200 tanesi ihracatı yasaklamakta, 12 tanesi ise sadece belli bazı bölgelere ihracata izin vermektedir. Diğer dünya ülkelerine ihracatı kısıtlama-

(23) Araştırmada incelenen sözleşme ve sektör sayısı beş ülkeye şöyle dağılmaktadır: Bolivya'da 4 sektöre dağılmış 35 sözleşme, Kolombiya'da 4 sektörde 140 sözleşme, Şili'de 13 sektörde 175 sözleşme, Ekvator'da beş sektörde 12 sözleşme, Peru'da iki sektörde 89 sözleşme. Bu araştırma için uygulanan metod ortak olmakla beraber Ant Paktı ülkelerinde 24 nolu karardan önce mevcut olan farklı idari ve hukuki düzenlemeler nedeniyle bilgi toplamak üzere değişik kaynaklara başvurmak gerekmıştır. Örneğin Şili ve Kolombiya'da önceki yasalara göre teknoloji sözleşmeleri ilgili resmi dairelere tevdi edilirken, Peru ve Bolivya'da ilgili belgeler taraflarda olduğundan araştırmacıların özel sektörden bilgi alması gerekiyordu. Ekvator'da ise bu belgeler Merkez Bankasından sağlanıyordu. Bu durumda elde edilen bilgiler bazı durumlarda aynı nitelikte olmadığından sağlıklı bir karşılaştırma için yeterli olamaz. Gerçekten de Şili ve Kolombiya'da elde edilen bilgiler yabancı teknoloji satıcıları ile resmi makamlar arasında yapılan görüşmelerin sonucunu yansıtırken diğer ülkelerde edinilen bilgiler iki âkit taraf arasında varılan anlaşmayı yansıtıyordu. Bu şekilde bir ÇÜİ'nin ana ortaklığı ile yavru ortaklığı arasında akdedilen teknoloji sözleşmeleri Devlet'in müdahalesi de olmadığı için eşit taraflar arasında değil, merkezî denetimde bulunan ÇÜİ'nin ana ortaklığının ülkedeki yavru ortaklığı empoze edeceği koşullarda olur.



yan ve böylece serbest bırakan sözleşme sayısı 247'de sadece 35 tir(24). Şimdi de konuya ilişkin hukuk intiva eden 152 sözleşmeden 117 tanesi ihracatın her türlüünü yasaklamaktaydı. Geri kalan 45 sözleşmenin çoğunluğu sadece belirli bazı ülkelere ihracata izin veriyordu. Şimdi'den alınan bilgilerde kısmi ihracata ilişkin sağlıklı bir değerlendirme yapılamayanak verecek veriler elde edilememiş ise de diğer dört ülkede aynı tür bilgiler teknoloji sözleşmelerinin % 81'inin ihracatı kısıtladığını gösterir. İhracatta bazı sınırlamalara yer veren sözleşme oranı % 86'dır. Ülkelerin durumu teker teker incelenince de önemli bir fark bulunmadığı görülür. Örneğin ihracatı tamamen sınırlayan sözleşmelerin ülkelere göre oranı şöyledir: Bolivya'da % 77, Kolombiya'da % 77, Ekvator'da % 75, ve Peru'da % 89. Oranın yükselmesine ilaç firmalarının çokluğu neden olan Peru hariç elde edilen oranlar % 75-77 arasında değişmektedir.

Japonya'da Sanayi Bilim ve Teknoloji Dairesi tarafından 1962'de yapılan bir açıklamaya göre bu ülkede yapılan teknoloji transferi sözleşmelerinde ihracatı kısıtlayıcı hükümlerin oranı % 53 idi(25). Ancak hemen belirtelim ki bu genel olarak bütün sektörlerdeki oran

olup bazı sektörlerde çok yüksek oranda ihracatı kısıtlayıcı hükümler yer almıştır. Metal ürünlerinde % 90, ulaşım makinelerinde % 80, ulaşım dışı makinelerde % 85, kâğıt ürünleri % 65 gibi.

İhracatı kısıtlayıcı hükümler tarafından pazarlık gücünü gösteren bir işaret olarak kabul edilebilir. Kaydedenim ki Ant ülkeleri içinde büyük boy işletmelerle küçük işletmeler teknoloji anlamında bir dev çöl ile temas geçince aynı durumda bulunmaktadırlar. Gerçekten de değişen büyüklüklere ve firmaların nisbi güçlerine rağmen teknoloji satan ÇUİ'ler pazarlıklarda daima önemli avantajlar sağlamaktadır. Vaitos(26), Medellín, Kolombiya'da bulunan ve bölgeye göre nisbeten büyük bir firmanın bir ÇUİ ile karşı karşıya geldiği zaman pazarlık güçlü Cochabamba, Bolivya'daki küçük firmanın pazarlık gücünden farklı olmamaktadır der. Genellikle pazarlık gücünde önemli denge-sizlikler görüldüğüne göre, Japonya'da MITI (Uluslararası Ticaret ve Yatırım Bakanlığı) tarafından yürütülen politika benzeri bir uygulama diğer ülkelerde de hükümetlerce desteklenirse, dünyada teknoloji olanakları hakkında bilgi edinebilen firmaları pazarlıklardan daha iyi koşullar sağlayabilirler.

(24) Bu incelemenin ülkelere göre dö-kümü şöyledir.

Ülke	Sözleşme Sayısı	İhracat Yasak	Sadece belli Ülkelere	Tamamen Serbest
Bolivya	35	27	2	6
Kolombiya	117	90	2	25
Ekvator	12	9	—	3
Peru	83	74	8	1

(25) OECD: Review of National Science Policy: Japan Paris, 1967

(26) Vaitos, C.V.: «The Process of Commercialization of Technology in the Andean Pact», International Firms and Modern Imperialism, (Ed. Hu-

go Radice) Middlesex, 1975 s. 194. Ayrıca bkz. «Transfer of Technology: An UNCTAD View», Journal of World Trade Law, 252, 1973.

İhracatı kısıtlayıcı hükümlerin ÇÜİ-lerin ana ortaklığı ile yavru ortaklığı arasında yapılan sözleşmelerde dana çok olduğu düşünülebilir. Halbuki Ant Paktı içinde yapılan araştırmada ulusal firmalarla yapılan sözleşmelerin % 92 gibi yüksek bir oranda ihracatı kısıtlayıcı hükümlere yer verdiği, yabancıların denetimindeki yavru ortaklıklarda ise bu oranın % 79 olduğu görülür. Aslında bu farklılık bu yönden anlamlıdır. ÇÜİ yavru ortaklığı kontrolü altında tuttuğu için ihracatına fiilen engel olabilir, ayrıca teknoloji transferi sözleşmelerinde bu tür kısıtlamalar öngörmeye gerek görmez.

ÇÜİ içinde ana ortaklık ile yavru ortaklık arasında yapılan teknoloji transfer sözleşmelerine ihracatı kısıtlayıcı hükümler neden konulmaktadır şeklinde bir soru aklı gelebilir. Bunun nedenlerini şu şekilde sıralamak mümkündür:

- i) İhracat kısıtlaması hükümleri öngören ana ortaklık, yavru ortaklığın tamamını veya paylarının bir bölümünü üçüncü bir kişiye satmak kararı verirse veya buna mecbur olursa, bu kısıtlayıcı hükümle diğer piyasalarda gelecekteki çalışmalarını korumuş olur.
- ii) Bu tür ihracatı kısıtlayıcı hükmün yer alması, mahalli hükümetlerin (ev sahibi ülkelerin) ihracat yapılması yolundaki baskılarına karşı hukuki bir gerekçe oluşturur.
- iii) İhracatı kısıtlayıcı hükümler yerinden yönetim (ademi merkezîyet) ilkesinin uygulandığı işletmelerde yavru ortaklık yöneticilerine uyacakları kuralları saptar. Aslında yerinden yönetimin, yani yavru ortaklığın, mahalli yöneticilerinin yönetimde bağımsız olduğu şeklindeki görüşlerin ne ölçüde geçerli olduğu bu gibi düzenlemelerde kuşku götürür.
- iv) Bazı işletmeler açıkça gereksiz olsa dahi bu tür kısıtlayıcı hükümleri koymaktadırlar ve gelecekte ortaya

çıkabilecek çeşitli beklenmedik durumlara karşı ihtiyatlı olmak istemektedirler(27).

Ant Paktı içindeki araştırmada(28) Ulusal mülkiyette olan firmaların yabancı teknoloji ile ürettikleri malların ihracatını sınırlayan sözleşmeler % 92 gibi yüksek oranda olduğuna göre bundan ne sonuçlar çıkarabiliriz? Her şeyden önce belirtelim ki bu araştırma Ant Paktı ülkelerinin bir araya gelerek bir Ortak Pazar kurmak ve ülkeleri arasındaki ticareti artırmak üzere çalışmalar yaptığı sırada gerçekleştirilmişti. Teknolojinin ticari kullanımına ilişkin olarak Devletlerarasında yapılan antlaşmaların pazarlık güçleri eşitsiz olan özel işletmeler arasında yapılan sözleşmelerden koşullandığını görmemezlikten gelemeyiz. Bir yanda Devletler arası antlaşmalarda konuya ilişkin hükümler öngörülürken güçlü bir ÇÜİ ile küçük ve güçsüz bir ulusal firma eşit olmayan koşul-

(27) Vaitos, C.V. agm. 195.

(28) Ant ülkeleri arasında yapılan incelemede kısıtlayıcı hükümlerin sanayi sektörlerine dağılımı şöyledir: Tekstil sanayii % 88, ilaç sanayii % 89, kimya sanayii % 78, gıda ve meşrubat sanayii % 73, diğerleri % 91. Bu oranlar genel olarak sektörler bakımından önemli bir ayrılık olmadığını gösterir. Sektöre bakılmadan teknoloji satanların ihracatı kısıtlamak yoluna gitmeleri veya tamamen yasaklamaları genel bir uygulama niteliğini ortaya koyar. Bu şekilde pazarları ayırmakla yabancı teknoloji, know how satıcısı ÇÜİ'ler çeşitli ülkelerdeki teknoloji talebindeki elastikiyetten yararlanarak büyük avantajlar sağlarlar. Öte yandan yabancı yavru ortaklıkların küçük çapta üretiminden doğan randımanlılık, hükümetlerin ithalat ikamesi stratejileri ve koruyucu gümrük duvarları yardımıyla tekeli marjların doğuşu ile giderilir.



larda sözleşmeler yapmaktadırlar. İşte Ant Paktı bu sözleşmelerde dikkate alınacak ilkeleri ayrıntılı biçimde ve altı üye ülkede tek şekil uygulanacak biçimde ortaya koyarak çözüm yolları ortaya koymuştur. Bu konuda ayrıntılı bilgi aşağıda Ant Paktı hakkında yaptığımız incelemede verilecektir.

Öte yandan UNCTAD ve diğer örgüt ve ulusal hükümetlerin gelişmekte olan ülkelerin sanayii mamullerinin ithalinde tercihli muamele uygulanması yolundaki çabaları bu çerçevede değerlendirilmek gerekir. Gelişmiş sanayi ülkeleri az gelişmişlerin sayılı olan sanayi ürünlerini tercihli ithal etmeyi kararlaştırırsa dahil öngörülen kısıtlamalar buna engel olabilecektir. Esasen o ülkede de faaliyette bulunan ÇÜİ, helki az gelişmiş ülkede daha ucuza mal edilen aynı ürünü tercihen ithalini kendi ana işletmesini veya o ülkedeki unitesini zarara sokacağı gerekçesiyle engellemek isteyecektir. Bu da temelde ÇÜİ bünyesi içindeki çeşitli ünitelerin birbirleriyle rekabet edebilmeleri sorununa ilişkin bir başka konudur (29).

#### bb) Teknoloji Transferi Sözleşmelerine teknoloji yanında bazı malların alımını öngören hükümler

Teknolojinin ticari kullanımı için yapılan sözleşmelerin büyük bir çoğunluğu, teknoloji, know how satıcısı olan aynı kaynaktan çeşitli ara malları veya sermaye malları alınması yükümlülüğü öngören hükümlere yer vermektedir. Teknoloji satışına başka malların satışını da bağlayan bu hükümlere genellikle «tie-in clauses» adı verilmektedir (30).

Açık hükümlere yer verilirse dahi yavru ortaklıktaki pay sahipliği dolayısıyla sahip olunan denetim veya satılan know how'un özellikleri nedeniyle sürdürülen hakimiyet teknoloji satıcısına gerekli malların kendisinden alınması için zorlama yapmak imkânını verir.

Görülmektedir ki satıcı ve alıcının sağladıkları yarar ve maliyet hesaplanırken sadece royalty ödemeleri değil böyle beraberinde alım mecburiyeti konu-

lan ve genellikle dünya piyasasında geçerli fiyatların çok üstünde fiyatlarla satılan mallara yapılan ödemeler de dikkate alınmak gerekir. Gerçekten de bu şekilde bağımlı mal hizmet satımında çeşitli marjlı fiyatlar uygulanmaktadır.

Bu «tie-in clause» ları çeşitli biçimlerde görülmektedir. Çoğunluğu açıkça teknoloji satıcısından ayrıca bazı malların satın alınmasını öngörmektedir (31).

(29) Bu sorun bir başka makale konusu olacaktır.

(30) Bkz. Vaitos agm 196, 197. Mirabito, Jason: «The Control of Technology Transfer: The Burke-Hartke Legislation and the Andean Foreign Investment Code: The MNE Faces the Nations», 9 Int. Law 215 (1975).

(31) Ant ülkelerinde bağımlı satışları öngören teknoloji transferi sözleşmeleri hakkında yapılan inceleme şu şekilde özetlenebilir: Boliviya'da teknoloji satarken buna bağımlı olarak mal satışını öngören 29 sözleşmeye karşı 6 tanesi böyle bir kayıt öngörmektedir. Ekvator'da 8 sözleşme kısıtlıyor, 4'ü serbest bırakıyor, Peru'da 35 sözleşme bağımlı satış öngörürken 34 tanesi serbest bırakıyor. Bunun toplamı 92 sözleşmenin bağımlı satışa yer verdiğini gösterir. Sadece 44 sözleşme bu konuda bir hüküm ihtiva etmemektedir ki bunlarda da yavru ortaklık üzerindeki egemenlik sayesinde istediklerini empoze etmeleri olanakları vardır. Bu sözleşmelerin sektörlere dağılımına bakarsak gıda ve meşrubat sanayinde 11 sözleşmenin tamamı bağımlı satışları öngörür. İlaç sanayiinde oran 1/4'dür Diğer sektörlerde 2/10 oran söz konusudur. Kolombiya'da yabancı yavru ortaklıkların tamamı ve ulusal firmaların % 95'i ilaç sanayiinde bu tür bağlayıcı satışa kabul eden sözleşmeler imzalamıştır. Kimya sanayiinde de beş sözleşmeden üçü bu

Sözleşmelerden bazıları bu bağımlı satışlarda ödenecek azami fiyatı gösterir. Örneğin Kolombiya'da görülen bazı sözleşmelerde bu tür bağımlı satışlar öngörülürken dünya fiyatlarından % 10 fazlasıyla satış yapılamıyacağı hükme bağlanmıştır. ÇUİ'lerin ana ortaklıkları ile yavru ortaklıkları arasında yapılan sözleşmelerde bu tür bağımlı satışlara pek rastlanmamıştır. Ancak bir grup sözleşme mahalli ürünlerin kullanılmasını yasaklıyor, kısıtlıyor veya kontrol altında tutuyordu. Başka akitlerde ise benzer sonuçlar «kalite kontrolü»ne ilişkin hükümler konarak sağlanabilmektedir(32).

#### cc) Kısıtlayıcı Diğer Hükümler

Bağımlı satışlar ve ihracatın kısıtlanması gibi başka hükümlere de rastlanmaktadır. Esasen bir sözleşmenin hükümlerini ve etkilerini tam olarak değerlendirebilmek için tamamının dikkatle incelenmesi gerekir. Genellikle bir maddede yer alan hüküm diğer bir maddede bazı koşullara bağlanmakta veya değiştirilmektedir. Mahalli yasaları ihlal edecek olan hükümlere açıkça yer verilmemekte ve dolaylı olarak başka biçimlerde sözleşmeye konulmaktadır. Gerçekten de bazı sözleşmelerde görülen «kalite kontrolü»ne ilişkin hükümlerle dolaylı olarak üretim kapasiteleri veya kullanılan hammadde veya ara mallarının sağlanacağı kaynakların seçiminde kontrol imkânı elde edilebilir. Bazı patent yasalarında izin verilen üretim miktarına ilişkin sınırlayıcı hükümlerle ihracatın da engellenebileceği görülmüştür.

Teknolojinin ticari kullanımı için düzenlenen sözleşmelerde yer alan sınırlayıcı hükümlerin değişik şekillerde yer aldığını belirtmiştik. Örneğin Bolivya'da incelenen ihraç kısıtlamaları ve bağlantılı satış hükümleri dışında ele alınan 35 sözleşmeden 24 tanesi patent kullanımına veya marka kullanımına ek olarak teknolojik yardım öngörmektedir. Buna göre alıcı firma teknoloji satıcısının belirli bazı personelinin kullanılmak, bunun hizmetlerinden yararlanmak zo-

runda bırakılabilir.

Bu sözleşmelerden 22 tanesi sözleşmeye ek olarak know-how alımını bağlar, 3 tanesi üretilecek malın nihai satış fiyatını saptar, 11 tanesi benzer malların üretim ve satışını yasaklar, 19'u sözleşme konusu teknolojinin gizliliğini güvence altına alır, 16 sözleşmede sözleşmenin yürürlükte olduğu sürenin bitiminden sonra da bu güvence hükmüne bağlanır ve hattâ beş tanesi herhangi bir uyuşmazlığın çıkması halinde teknoloji satıcısının kendi mahkemelerini yetkili kılar. 35 sözleşmeden 28 tanesi kalite kontrolünü lisans verenin elinde tutar. Şili'de de 175 sözleşmeden 98'i kalite kontrolünü lisans satıcısına bırakmaktadır. Bunlardan 45'i satılacak malın miktarını dahi saptamaktadır. 27 tanesi üretim miktarını kontrol etmeyi öngörür. Peru'da da 89 sözleşmeden 66 tanesi lisans alıcısının satışlarını kontrol yetkisini lisans satıcısına vermektedir. Bazı hükümler sözleşmenin bitiminden sonra da benzer veya aynı malların sa-

tür hükümler taşımaktadır. Her ülkede en yüksek bağımlı satış öngören sözleşme sayısı ilaç sanayiinde olmaktadır. Türkiye'de lastik sanayiinde benzer bir durum söz konusudur. «... lastik firmaları çok büyük ölçüde ithalâta bağlı oldukları ve ithalâtı ana firmadan yaptıkları için Türkiye'de lastik maliyetini anormal bir biçimde ithal fiyatının üstüne çıkarıyorlar, yabancı ana kuruluşa hammadde dolayısıyla transfer yapmak suretiyle.» Banka ve Ekonomik Yorumlar Cilt 14 sayı 4 (Nisan 1977) s. 20.

(32) Gelişmekte olan ülkeler tarafından ithal edilen teknoloji ve ara mallarında bulunan teknoloji yeterli araştırmalar yapılmak suretiyle alternatif başka kaynaklardan sağlanabilecektir. Ancak yürürlükteki patent yasaları patent alıcısına bu imkânları vermeyen hükümlere müsaade etmez.



ışını yasaklamaktadır. Bazıları ise teknoloji satışında mahalli işletmede önemli görevlere lisans satıcısının adamlarının tayinini öngörür(33).

Teknolojinin ticari kullanımını için yapılan sözleşmelerde yer alan bu ve benzeri hükümler ve etkileri dikkate alınınca teknoloji alıcısı firmanın hangi konularda karar verebilme yetkisinin elinde kaldığı sorusu ortaya çıkacaktır. Gerçekten de teknoloji satıcısı ÇÜİ, satıldığı teknoloji ile üretilecek malın miktarını, pazarını, fiyatını, kalitesini kontrol eder, ara malları hâmm madde ve sermaye malları alımını koşullara bağlar, yüksek düzeyde yöneticilerin istihdam edilmesinde karar sahibi olur. kullanılacak teknolojinin her yönünü kendisi düzenlerse, teknoloji alıcısının yetkisine giren nedir? Bu durumda teknoloji alıcısı sadece böyle bir sözleşmeyi yapıp yapmamak serbestisine sahip olup, bundan ötesine karışamayacaktır.

Görülüyor ki teknolojinin bugünkü kullanım biçimi teknoloji satıcısı ÇÜİ'lerin alıcı işletmeleri önemli ölçüde kontrolleri altına alabilmelerine imkân vermektedir. Böylece ÇÜİ sermaye yatırımı ve pay sahipliği olmadan da mahalli bir işletmeyi kontrolü altına alabilmektedir.

d) Vergi ve döviz transferlerinde uygulanan yöntemler

Çok uluslu işletmeler teknolojik yatırımlarının finansal yönlerini korumak isteyecekler ve araştırma masraflarının bir bölümünü vergiye tâbi gelirden indirmek ve döviz transferinde transfere izin verilen meblâğ içinde ele alınmasını sağlamak isteyeceklerdir(34).

Vergi veya döviz transferi gerekçeleriyle ÇÜİ'ler sun'i olarak da teknoloji transferi düzenlemeleri yapmaktadırlar. Örneğin kâra uygulanacak vergi ile royaltylere ödenecek vergi oranları değişiktir. Kârın royaltylere yansıtılması ve bu şekilde transfer edilmesi ÇÜİ'nin lehine olacaktır. Ayrıca Kâr transferlerinde çeşitli sınırlamalar öngörülebilir. Örneğin Ant Paktı yılda ancak % 14 oranında kâr transfer edilmesine izin

vermektedir. bu durumda kâr olarak transfer edilemeyen paranın royaltly olarak transferi yoluna gidildiği görülür (35). Bu yöntemi de ülkelerin ulusal politikalarına karşı ÇÜİ'lerin başvurduğu usulsüzlüklerden bir diğeri olarak belirtmekle yetiniyoruz.

#### IV — Teknoloji Transfer Eden ÇÜİ'lerin Kaynak Ülkeleri Yönünden Soruna Bakış

Teknoloji transfer eden ülke yönünden de bazı sorunların ortaya çıktığını belirtmemiz gerekir. Bu nedenle teknolojinin dışarıya transferini yasaklayan ülkeler görülmüştür. Bu ülkeler arasında İngiltere vardır(33). Amerika ise bazı askeri, stratejik ve teknik bilgilerin komünist ülkelere transferini yasaklayıcı hükümler kabul etmiştir. Bu hükümlerin hürriyetleri ihlâl ettiği ve uygulamada büyük güçlükler doğurduğu belirtilmektedir(37). Bir çok uluslu işletmenin geniş örgüt yapısı ve elinde mevcut olanaklar dahilinde boşlukları doldurmak gayet güçtür. Bu güçlük hem tek-

(33) Vaitos, V.V.: *Intercountry Income Distribution and Transnational Enterprises*, Oxford, 1974 s. 88.

(34) Royaltly ödemelerinde ortaya çıkarılmış çeşitli usulsüzlükler hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Kapoor, K.: «*Foreign Collaborations in India: Problems and Prospects*», 10 *IDEA* 213, 358 (1968). Yüksel, Ali Sait, «*Türk Sanayii ve Yabancı Patent Hakları Oyunları...*», *Milliyet*, 10.6.1968 s. 2.

(35) Safarian: *Foreign Ownership of Canadian Industry*, Ottawa, 1966 s. 194.

(36) Bu uygulamanın ilk örnekleri için bkz. 5 *Geo.* 4, C. 97 (1924); Ayrıca bkz. *Parl. Debates* (2 nd Series) 141-51 (1824).

(37) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. Berman / Garson: «*United States Export Control: The Past, Present and Future*», 67 *Colum L. Rev.* 791 (1967).

noloji alıcısının bulunduğu ülke yönünden ve hem de teknoloji satıcısının bulunduğu ülke yönünden geçerlidir.

Özellikle en büyük teknoloji satıcısı A.B.D. de bu akımın ne ölçüde ülke yararına olduğu hararetle tartışılır olmuştur. Amerikan endüstrisinin en büyük üstünlüğü olan teknolojisinin yabancı ülkelere transfer edilmesi rakiplerin güçlendirilmesi şeklinde de yorumlanmaktadır. Bu ülkede söz konusu tartışmalar bazı yasa tasarılarının hazırlanmasına yol açmıştır. Şu anda ABD Maliye Bakanlığı teknoloji ihracı ile sağlanan gelirden eksiksiz vergi alınmasını sağlayıcı tedbirlere önem vermektedir (38).

Bu arada A.B.D.'de dışarıya teknoloji akışını kontrol altına alacak önemli tedbirler getiren bir yasa tasarısı geniş yankılara yol açmıştır. Tasarıyı hazırlayanların isimleriyle Burke-Hartke Tasarısı olarak da bilinen tasarıyı kaleme alanlardan Senatör Vance Hartke, «Amerikan sermayesinin, teknolojisinin ve üretimin dışı akışını durdurmayı amaçladıkları» nı ifade etmiştir(39). Bu görüşe göre:

«... tasarısı yasalasmazsa bu ülkede (ABD) üslenmiş ortaklıklar tarafından Amerikan teknolojisinin sermaye ve üretiminin yoğun bir biçimde ihracı devam edecektir. Amerikan zekasının ürettiği teknoloji daha iyi değerlendirilmeli ve bu ilerlemelerden Amerikan işçisi daha iyi yararlanmalıdır»(40).

Gerçekten de tasarısı Amerikan hukukunda çok uluslu işletmelere ilişkin olarak bir çok hükmün değişmesini öngörü-yordu. Bu arada teknoloji transferine ilişkin olarak tasarının 105. maddesi (Sec. 105), Internal Revenue Code (Dahili Gelir Yasası) I.R.C. Sec. 367'nin değiştirilmesini öngörmektedir. I.R.C. Sec. 367 bir ana ortaklıktan yavru ortaklığa mal transferi yapılacağı zaman vergiden muafiyetli tanınması istenirse daha önceden Commissioner'dan (Vergi konusunda bu yasanın uygulanmasıyla görev-

li memur) önceden onay alınacağını öngörmektedir. Eğer Commissioner bu onayı vermezse söz konusu işleme normal vergi tatbik edilecektir. İşte yeni getirilmek istenen Sec. 105 bu tür bütün transferlerden sağlanacak geliri vergiye tâbi tutmaktadır. Bugün de Sec. 367 sadece pay senedi karşılığı yapılan ödemelere uygulanmaktadır. 1966'dan bu yana bu transferlerden alınan vergi 1 milyar doları bulmuştur(41).

Sec. 105'e karşı çıkanlar ise getirilmek istenen bu hüküm ile Amerikan ÇUİ'lerine bağlı yavru ortaklıkların rekabet gücünün azalacağını savunmaktadırlar. Bunlara göre Sec. 105 kabul edilirse teknoloji ihracı önemli ölçüde azalacaktır.

Tasarının VI Faslı «Yabancı Yatırım ve Teknoloji İhraç Kontrolleri» başlığını taşımaktadır. Sec. 602 ile Amerikan patent yasalarında değişiklik yapılmak istenmektedir. Gerçekten de Sec. 602 (a), bir Amerikan patent sahibinin patentli malı Amerika Birleşik Devletleri dışında imal etmesini, bu patenti dış ülkelerde kullanmasını yasaklama konusunda Başkana yetki tanımaktadır. Eğer Başkan böyle bir yasağın ABD'de istihdama katkıda bulunacağı görüşünde ise patentin dışarıda kullanılmasını yasaklayabilir. Bu yasaklamaya patentin lisansla verilmesi de dahil edilmektedir. Başkan tarafından böyle bir yasaklama kararı çıkar ve fakat patent sahibi bu yasağa rağmen dış ülkelerde patenti kullanırsa uygulanacak müeyyide patentin korunma hakkının ortadan kaldırılmasıdır. Ayrıca

(38) Treasury Regulation S.I. 482-2 (d) (iii) (1968).

(39) S. 2592, 92 d. Cong. 1 st Sess. (1971), H.R. 10.914, 92 d. Cong., 1 st. Sess. (1971).

(40) Cong. Record. 33583 (Daily Edition, September 28, 1971).

(41) AEI s. 16 n. 26.



bu bölümdeki maddeler Başkan'a geniş yetkiler vermektedir(42), (43).

(42) Bkz. Mirabito, Jason: «The Control of Technology of Technology Transfer: The Burke-Hartke Legislation and the Andean Foreign Investment Code: The MNE Faces the Nations», 9 Int. Law. 215 (1975); Aenoff, D.B.: «Licensing as a Means of Penetrating Foreign Markets», 14 IDEA 292 (1970). Ayrıca I.R.C. Sec. 1249'un ÇUİ'ler lehine değiştirilmesi gerektiği hakkında görüşler için bkz. «Technology Exportation» 23 Syracuse L. Rev. 219 (1972). Ayrıca ABD'de doğrudan yabancı yatırımları düzenlemek üzere yapılan çeşitli çalışmalar ve yasa önerileri hakkında ayrıntılı bilgi için bkz. Gerowin Mina» U.S. Regulation of Foreign Direct Investment: Current Developments

and the Congressional Response», 15 Va. J. of Int. L. 611 (1975).

(43) Sec. 602 (a), 1883 Paris Konvansiyonu hükümleri çerçevesinde ABD'nin uluslararası sorumluluğunu doğuracaktır. «ABD dışında kullanıma veya lisansla devir» yasakları bu konvansiyonu ihlâl edici nitelikte olup Amerika'ya yabancı piyasaları kaybettirecektir. Bu durumda bir yabancı, bir Amerikan patentini kopya ederek royalty ödemediği kullanabilecektir. Mirabito (dn. 42 de yollama yapılan makalesinde) bu hükmün olumsuz etkiler yapacağını savunmaktadır. Amerika'nın jet motoru teknolojisini Avrupa'dan aldığı kaydedilerek bazen yabancı teknolojinin karşılığında başka teknoloji alınmadan devredilmediği ifade edilmektedir. Bu hareket teknoloji mübadelesine bir başka olumsuz etki yapacaktır.

**ULUSAL BANKACILIKTA**

# 15 YIL

## TÜRK DIŞ TİCARET BANKASI

“bankacılıkta uzmanlık”



**İstanbul Şubesi**  
Cumhuriyet Cad. 199-201 Harbiye, İst.  
Telefon: 465150/54

**Beyoğlu Şubesi**  
İstiklal Cad. 194-196 Beyoğlu, İst.  
Telefon: 492245

**Şişli Şubesi**  
Şişli Meydanı 352 Şişli, İst.  
Telefon: 454092

**Ankara Şubesi**  
İzmir Cad. 19 Yenisehir, Ankara  
Telefon: 179193

**İzmir Şubesi**  
Cumhuriyet Bulvarı: 68 İzmir  
Telefon: 139660

ithalat ihracat kambiyo  
sorunlarınıza çözüm

Dış ülkelerdeki temsilcilikler  
ve muhabirleri,

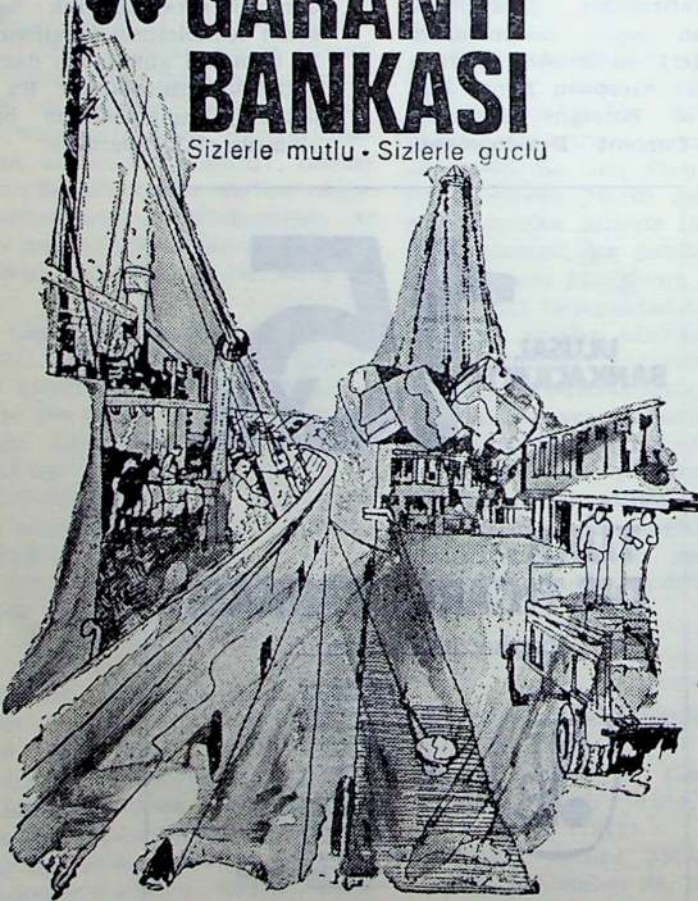
(ZÜRICH, STUTTGART Temsilcilikleri ve  
dünyanın her yerinde 250 muhabir)

Dış Ticaret konusunda tecrübeli personeli  
Modern bankacılık olanaklarıyla



# TÜRKİYE GARANTI BANKASI

Sizlerle mutlu - Sizlerle güçlü





# Vergisel Yargı ve Yengeçler

Fa'k Y. BAŞBUĞ

Kamu Maliyecileri Derneği Üyesi

Bilindiği gibi vergi sistemimiz konularına göre değişik vergi yasaları ile düzenlenim konusu edilmişken, ayrıca vergilerin anayasası kabul edilen Vergi Usul Kanunuyla genelde belirli esaslara ve ölçütlere bağlanmış ve çok yönlü vergicilik ilkelerinin usul ve yargılama açılarından yerleştirilmesine çalışılmıştır.

Bu nedenle söz konusu yasanın sistemimiz içinde ayrıcalıklı bir yeri vardır. Bu önem tüm diğer yasalar için geçerli olan «boşluklu vergi sistemi» yargısından, «hatalı düzenlenim» yargısına kadar çok yönlü boyutlar içersindedir. Ve onun için de diğer yasalara olan etkinliği ve bağıntılılığı düzeyinde içerdiği her özellik çok kez yaşamsal nitelikte olmaktadır. Devletin mali gücünü ve bütün finansal yaşamı altüst edecek etkinlikte gözükmektedir.

Bu incelememiz sırasında biz, konunun bu yönüne, diğer bir deyişle vergi adaletinin asal ögesi olan yaptırımların nihai çalışma yeri olan yargı mekanizmasının çalışma şekline yer vermeyi amaçlıyoruz. İncelemenin dayanak noktasını yasanın itiraz ve temyiz yollarına ilişkin hükümler ve ilgili hükümlerin oluşturduğu komisyonların çalışma şekline dayalı gözlemler ve pratik sonuçları oluşturmaktadır.

## Âdil Vergi İçin :

Yasa gerçekte, âdil ve demokratik vergilendirme sistemini esas alarak bu amaçlı hükümler getirmeye çalışmıştır. Salt kamu geliri ve bunun sağlanması değil, kişi hak ve özgürlüklerinin en anlamlısıyla korunması ilkesi ayrı bir özenle korunmak istenmiştir. En ilginç kanıtı vergi kaybına neden olunması kasıtle ilgili olarak getirilen kaçakçılık başlıklı 344. maddedir.

Söz konusu maddede kaçakçılık, (ki unutulmamalıdır en ağır vergi suçlarından birisidir) «... mükellef veya sorumlu tarafından kasten vergi ziyanına sebebiyet verilmesidir» şeklinde tanımlanırken, kastın varlığının esas olduğu noktası büyük bir özenle temel ilke olarak yerleştirilmeye çalışılmıştır. Hemen takip eden bentte denmiştir ki, «aşağıdaki hallerden herhangi biri ile vergi ziyanına sebep olan fiilde, kastın mevcudiyeti» kabul edilmekle beraber «mükellef veya sorumlunun itiraz ve Temyiz komisyonlarıyla Danıştay'da kastın mevcut olmadığını iddia ve ispat hakkı saklıdır.»

Görüldüğü gibi varlığı esas alınan ölçüt, yine iyi niyetli ve yanlıgıların sözkonusu olabileceği bir yargılama içinde, doğruyu kanıtlama ve hakkaniyete uygun vergilendirme için soyut bir olanakla karşı karşıya bırakılmıştır. Bu olanığın istenilen sonucu vermesi ve yerinde bir uygulamaya yol açması için somut uygulamalarla sonuçlanması ise, ortada olan objektif bir hak ama, kendisini şekillendirecek kurumların (itiraz, Temyiz, Danıştay) karar sürecindeki isabet derecesine göre renklenecek bir kapalılıkta ve masumlukta kalmıştır. Diğer taraftan bu belirsizlik, çok yönlü şekilde tüm vergi sistemini etkileyecek kapalılık ve subjektifliği de aynı zaman ve ölçüde peşinden sürüklemiştir.

Olguyu esasen özünde âdil vergilendirme ilkesini ilke ve vazgeçilmez bir ölçüt olarak yerleştirmiş olan yasanın geliştirdiği ve kurumsallaştırdığı diğer

müesseseler kapsamında daha detaylı şekilde görmek olası.

Gerçekten de vergi sisteminin anayasası diye nitelendirdiğimiz Vergi Usul Kanunu çok yönlü ve demokratik esaslar çerçevesinde konuyu düzenlerken, sistemden sızmaları da geniş şekilde ele almış, bu tür oluşumlar için itiraz, Temyiz ve Danıştay gibi ayrı ve özel yöntemlere dayalı yargılama ve doğruyu bulma hükümlerine yer vermiştir. Oluşturulan kurumlar ayrı bir düşünce ve sistemleşişin öngörüşü ve sonuçları bulunmasına karşın, özü itibariyle vergilendirmede adalet ilkesinin bir sonucu olarak belirginlik kazanmıştır.

Yasanın Beşinci Kitap diye ayrıldığı ve 377. maddeden itibaren başlayan bölümüdür hakkaniyet ölçüğünü ağır bastırın bu kurumların topladığı yer. Esasen olağan yargılama yöntemleri olarak kabul edilmesi gereken bu vergisel yargılama ve savunma şekilleri dışında, Yasaya daha sonra 205 sayılı Yasa ile eklenen «uzlaşma» başlığı altında ayrı bir yargısal yaklaşım konusu vardır ki, itiraz ve temyiz konularından önce onu öncelikle vurgulamak gerekir. Tümüyle uydu ve altında yatan; her türlü olur olmaz uzlaşmazlıkları davaya dönüştürme, güdüsü aksine en haklı devlet davalarının bile esastañ yoksun şekilde pazarlık konusu edildiği ilginç bir oluşumdur uzlaşma komisyonları. Dava konusu olay komisyona getirildiğinde her türlü haklılık ve yasallık tartışmasından arıtılır, soyut bir şekilde rakam pazarlığı konusu edilerek sonuçlandırılmaya çalışılır. Ve bunun için de, böyle bir pazarlıkta kanıtlanma ölçüğü yasal normlar değil başka etkenler olabilmektedir çok kez. Oysa belirtmeye gerek yoktur ki, komisyona getirilen ve hem devlet adına hem de kişiler adına savunmaya ve incelemeye muhtaç olaylar, çoğu kez, ölçütlerinde gözlemlenen bu belirsizlik ve çapraşıklığa rağmen bir kaç milyonla ifade edilen rakamları göstermektedir. Dikkat çekecek bir yöndeşlik sözkonusudur. Özde ters şekillenmede aynı yönlü yöndeşlik! Bir tarafta sınırsız bir yetki ile donatılmış komisyon, diğer tarafta da yine herhangi bir sınırlandırmaya uyar tutulmamış vergi davaları... Milyonlarca liralık devlet alacakları ya da haksızlığa uğramış sorumlu ve yükümlü borçları...

### İtiraz Yolları :

Yasanın 377. maddesinde «mükelleflerin ve kendisine vergi cezası kesilenlerin, tarh edilen vergilere ve kesilen cezalara itiraz» edebilecekleri hükmüne yer verilmiştir. Kişilerin kendi beyan ettikleri vergiler hariç, itirazla ilgili herhangi bir engelleme yoktur. Tüm konuları mükellefler, öğrendikleri tarihten itibaren bir ay içinde komisyona götürebilirler. Komisyon ise, başvuru evrakını Yasada öngörülen şekilsel ölçütler açısından değerlendirim konusu yaparak esasa girmeye çalışır.

Asıl ilginç ve önemli sorun bu noktadan sonra başlamaktadır. Ve deyim yerinde ise bir önceki bölümde uzlaşma komisyonu için belirttiğimiz karanlık ve doğrultusu saptırılmayan oluşum, tüm açıklığı ile bütün vergisel yargı mekanizmasını derin kısaçlar altına alarak, adil vergilendirme ve adil vergilendirilmeden sapmalar yolunda taraflara ek ve son derece önemli boyutlarda olanaklar sağlayarak artık varlığını iyice hissettirir.

Bu olgu ilk hareket noktasını 384. maddeden almıştır. Maddeye göre, itiraz komisyonu, re'sen veya taraflardan birinin istemi üzerine gerekli görürse üyelerden birisinin başkanlığı altında tarafsız bilirkişiler aracılığı ile detay incelemelere girebilir, olayın teknik taraflarını, defter ve kayıt düzeni yönlerini araştırabilir.



Daha açık bir deyimle: Devamlı belirtme gerekliliğini duyduğumuz bu komisyonların karar özgürlüğü ve bu özgürlüğün doğrultusunu saptayan etkenler yanında bu kez işlevi kestirilemeyen bir ortak devreye sokulmuştur. Hem de en ufak bir yasal sorumluluğu olmayan, ancak çok iyi bir yargısal kanıt olarak kullanılan ve karar süreci içinde hareket kabiliyeti çok esnek olan bir yandaş.

Daha da somuta dönüştürmek için maddeni nuygulanış şekline bakarak yanıtlamaya çalışalım:

Bir olay uzlaşmazlık konusu mu edildi, çoğu kez kaynaktan kesme aşaması denilen uzlaşma komisyonundan geçirilemediği takdirde derhal itiraz komisyonuna getirilir. Burada iki durum söz konusudur. Ya genellikle olduğu gibi itiraz eden kişi, olayında son derece haklıdır ve iler: sürüldüğü gibi vergi suçlarından kaçakçılık ve kusur gibi sınıflandırmanın kesinlikle hiçbirisine girmemektedir. Aynı zamanda da diğer düşünülebiyecek şahıs ve konuda hata gibi büyük yanlışlar içindedir karşı taraf. Ya da idare haklıdır, belirli bir suçluluk vardır, ancak ödemenin geciktirilmesi veya idareyi yanıtlama güdüsü ön plândadır ve onun için itiraz yolu denenmiştir.

Bunlardan ikincisi en az kullanılanıdır. Genellikle dava konusu edilen ve esası da yasaları bilememe ve kapalılıklara dayandırılan birinci şekildir. Çünkü tüm avantajlarına rağmen, itiraz hakkının başlangıç özellikleri denilen incelikler itiraz konusunun kaybedilmesi halinde Yasanın kendisine tanıdığı çok büyük hakları da kaybetme tehlikesi ile karşı karşıyadır. Böyle bir tehlike ise ikinci başvuru durumlarını büyük ölçüde frenlemektedir.

Bu başlangıç özelliklerini ana hatlarıyla şu şekilde anlatabiliriz.

Yasanın 376. maddesinde denilmiştir ki, salınan vergi cezaları ile ilgili olarak mükellef ya da sorumlu itiraz süresi içinde ilgili vergi dairesine başvurur ve borcun vadesinde veya 6183 sayılı yasada öngörülen türden teminat göstererek vadenin bitiminden itibaren üç ay içinde ödeneceğini belirtirse, kaçakçılıkta ve kusurda cezanın birinci defada üçte ikisi, tekrar kesilen cezalarda üçte biri, usulsüzlükte ise üçte biri indirilir. İtiraz halinde ise bu haktan yararlanamaz.

Böyle olunca bir uyumsuzluğun itiraz konusu edilmesi için daha başlangıçta tanınan hakkın kaybı riskinin de iyice dikkate alınması gerekir. Örneğin 30 miltenecek ceza 10 milyon TL. iken itiraza gidilir ve dava kaybedilirse artık ödenecek ceza 10 milyon TL. iken itiraza gidilir ve dava kaybedilirse artık ödenecek ceza 10 değil 30 milyon TL.'dir.

Bu görüntü ışığında yine önceki açıklamalarımıza dönersek, itiraz komisyonuna götürülen davaların ikinci değil birinci durumlarda çok daha yoğun olduğu konusu açıklık kazanmış olur. Bir kez yüzde yüz kazanılacağı gözü ile bakılan davalar yanında, hangi yöntemle olursa olsun olumlu sonuçlandırılacağına inanılan ve yöntemleri önceden saptanan davalar komisyona getirilir. Bu hassas bir sentez ve dengeleme işidir kuşkusuz.

Komisyona başvuruluncaya kadar azından karar organlarının kafasında bu yönlerden iyice irdelenen ve değerlendirim konusu yapılan olay, sonunda başvurma kararlılığı ile noktalanır ve komisyona getirilirse, o andan itibaren karar aşamasında varılacağı saptanan ve umulan şekilde sonuçlandırılması için, bu defa çok daha karmaşık ve subjektif dinamiklerin etkisi altında şekillenmeye başlar. Ve yineleyelim, itiraz komisyonu yetkilerinin sınırsızlığına ve bu sınırsızlığı ayrı bir güçle destekleyecek ve pekiştirecek «ortak» ögenin devreye girmesiyle kolay kolay değişmez şeklini alır. Artık açık kalan temyiz ve danıştay yolları da bu güçlü oluşum karşısında güçsüz kalmıştır. Ya da varılan noktanın do-

ğal uzantısı haline dönüşmüştür.

### **Bilirkişinin Önemi :**

Belirtildiği kadarıyla da anlaşıldığı üzere, komisyonun özelliği ve getirilen uyuşmazlık konusu olayların içinden geçtiği gerek işleme bünyesindeki seyir ve gerekse de dava konusu edilmeye kararı sürecindeki görünüm diğer bir açıdan da bilirkişiyi kaçınılmaz kılmıştır. Bu zorunluluk ta daha önceki açıklamalarımıza paralel şekilde iki aşından değerlendirilebilir.

— Komisyon getirilen davanın belirli açılardan haksızlığı ve yasal dayanaklardaki yoksunluğu karşısında, davacı istemine uygun bir karar verabilmek ve bunu daha değişik dava aşamalarında kullanabilmek için hiç olmazsa ayrı bir kanıtsal belgeye gerek duyarlar. Bu olanağı ise kendilerine, belirli bir objektiflikten yoksun bilirkişi raporları vermektedir çok kez.

— Bazen ise getirilen kararlar, daha başlangıçta tamameyle haksız salınan bir vergi ve cezasına ilişkindir. Mükellef ya da sorumlu yüksek oranlı bir haklılık ve yasal dayanakla karşı karşıyadır. Bu kez komisyon üyeleri lehte beklenen kararı zorlaştırmak ve davacıyı zor durumda bırakmak için yine bilirkişi raporlarından yararlanma yöntemini kullanırlar. Korkutma ve ödün koparma söz konusudur artık. Haklılığı bir seri riskler pahasına kendisini komisyon kapısına getirmiş olan kişi, önüne çıkacak olumsuz bilirkişi raporu baskısı nedeniyle bazı koşulları ve sorunu en kısa yoldan çözümlenme yöntemini içeren maliyet unsurlarını kabullenme durumundadır.

Bu da göstermektedir ki, sağlıklı bir vergi ve adaletli bir yargılama için kaçınılmaz gözükmekle yerleştirilen bazı kurumlar, düzenden kaynaklanan bazı dürtülerle tam anlamıyla bir kırkayak gibi vergi uyuşmazlıkları konusunu Genel İdare dışında tutan kısıkaçlar arasına almıştır. Çözüm yöntemi tek ve sabitliğini korumuş, ancak düzenin çarklarının işleyişi doğrultusunda elde edilen yararların sahibi yine aynı teklik ve sabitlik içinde itici ve yönlendirici sanılan bambaşka güçlerin elinde kalmıştır.

Burada şu noktaları gündeme getirmek gerekir. Yargısal olgular bu şekilde bir görüntü içinde ise, nasıl bir çözümle sistem dışına itilmiş güçleri kamu adaleti içine çekmek mümkün olabilir? Vergi sistemi, arasında iyice sıkıştığı bu yengeç kısıkaçlarında nasıl kurtarılabilir ve daha hakça bir vergisel yargılama sistemine ulaşılabilir?

Görünümde yasa bu açılardan da bazı hükümler içermektedir. Çok önemli sonuçlar verebilecek girişimlere gebe bulunmaktadır. Ne var ki, yer verilen düzenlenim şekli ve boşlukların büyüklüğü bu yünden girişimleri ve sonuçları daha başlangıçta yok edecek boyutlardadır ve bu nedenle de yasa hükümleri arasında şekilsel bir boy gösteriden öteye hiç bir etkin değerlendirim ve kullanıma konu edilememektedir. 388. maddedir bu kapalı kutunun sistemleştirildiği yer. Buna göre itiraz eden kişi vekili veya temsilcisi dosyadaki salma belgesini, bilirkişi raporlarını, tutanakları her zaman inceleyebilme hakkına sahiptir. Ancak görüldüğü gibi olanak sadece inceleme hakkı olarak sınırlı kalmıştır. Bunlara karşı itiraz ve en azından doğruluğunu saptama hakkı kapalı tutulmuştur. Oysa asıl de:aylı tutulması ve açıklık getirilmesi gereken konu budur.

Şimdi ise böyle bir geç kalmışlığın düzeltilmesi için, ağır ilerleyişi ve sert eleştirilere hedef oluşuna rağmen yeni ve önemli bir olanak tekrar ele geçmek üzere. Bilindiği gibi çeşitli yön verme ve nitelik değiştirmelere rağmen hükümetin öncelikle sonuçlandırmak istediği konular arasında «vergi reformu» ve yılların birikimiyle yapısal hastalık haline dönüşmüş olan vergi yasalarındaki



boşluklarla ilgili «vergî yasalarını tadil tasarıları» yer almaktadır.

Yapılması gereken bu tasarının bir de yargılama usulü açısından ele alınması ve üzerinde durduğumuz ve genel bir sorun olarak Türk vergî yasasında ve genel idaresi içinde yer alan bu uygulama eksikliğini giderici yeni bir düzenlenime konu edilmesidir. Böyle bir girişimde ise daha özcesi şu noktaları özenle ele almaktır.

1 — İnceleme konusu edilen uyuşmazlık olayları özellikle miktar ve niteliklerine göre bir sınıflandırmaya uyar tutulmalı, bu miktarın üzerindeki konular itiraz komisyonlarında değil daha üst organlarda yargılanmalıdır.

2 — Belgelerin incelenmesine ilişkin 388. madde daha sağlam temellere oturtularak amaçtan sapmalara yol açacak tüm noktalar kapatılmalıdır. Daha açık bir deyimle bilirkişi müessesesi üzerinde spekülasyon olanakları tam anlamıyla ortadan kaldırılmalı, bunun için de örneğin, herhangi bir bilirkişi raporuna itiraz ve rapordaki bulguları yeniden incelettirme hakkı tanınmalı, gerekirse yeni bir bilirkişi saptanması esası getirilmelidir.

3 — Yukarıda yer verdiğimiz görüşü daha başlangıçta gerçekleştirmek üzere bilirkişi tayini konusu itiraz komisyonlarından alınmalı, herhangi bir yasal sorumluluğu olmayan ancak taraf olup olmama değerlendirmesi sonucu sistemi tümüyle zaafa uğratacak uygulamaya neden olan piyasa bilirkişisi yerine, özünü devlet memurları yasasından alan tarafsızlık ilkesinin gerçek karşılığı devlet memurlarının bilirkişi tayinine özen gösterilmelidir.

4 — Çok önemli bir nokta olarak ta dava zamanlama sürecini olanaklar ölçüsünde son derece sınırlı tutacak bir sisteme yer verilmelidir. Böylece esasen sınırlı seçenekler arasında olanaklar zorlanacak ve bir bütün olarak yukarıda yer verdiğimiz açıklamalar doğrultusunda sistemden sızmalara yol açacak gelişmeler, artık pazarlık gücü ve endişeden uzak hareket serbestisiyle birlikte büyük ölçüde kaybolacaktır. Öyle davalar söz konusudur ki, komisyonunda ele alınış tarihi: en az üç dört yıl öncesine dayanmaktadır, ama henüz karar aşamasına getirilememiştir. Getirilmesi de güçtür.

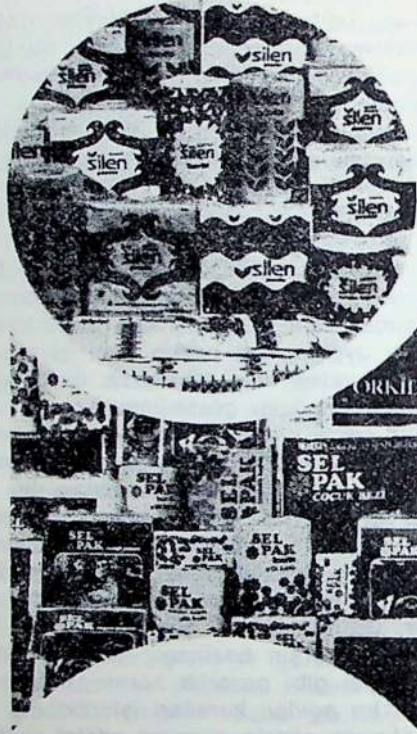
Ne var ki, bu güçlüğe karşın başlangıç tarihine göre geçen uzun zaman kesiti, klasik mal alış verişi gibi pazarlık kuramlarının aralıksız işlemesine engel değildir. Ve oyunun bu açıdan kuralları işlerliklerini sürdürmektedir.

Hangi açıdan ele alınırsa alınsın vergisel adalet sağlansa ve her biri kendi bünyesinde özel eksiklik ve sorunlara açık vergî yasaları bir birliğe, hakça bir düzen içeriğine kavuşturulsa bile, hepsinin üstünde gelen ve kiskacıyla tüm sistemi ağır baskı altında tutan ana yengeç öldürülemediği sürece iyiye gidiş beklemek ve sorunları ortadan kaldırmak olanaksızdır. İktidar grupları bu noktada büyük duyarlılık göstermelidirler. Hatta o denli ki, politik yeğlemeleri dahi bu duyarlılığa bağlıdır.

**EV**

**sahibi olmak  
SİZİN DE  
hakkınızdır**





# kâğıdın ipeği, temizliğin gereği...

Sağlıklı temizliği arıyorsanız,  
evde, işte, yolda,  
emici, yumuşak SELPAK  
sizin içindir.

Titiz olmakta haklısınız.  
Sağlıklı, pratik,  
ekonomik temizlik için  
üretiyor SİLEN mamülleri.

**SEL  
PAK**

her yerde her zaman

**silen**

temizliğin simgesi...





# EUROMONEY

## EURO-PİYASALAR

Derleyen : Hülya KABAALIOĞLU

Uluslararası rezervler geçtiğimiz son iki yıl içinde yaklaşık % 40 oranında artmıştır. Bu hızlı genişlemeye ABD ödemeler dengesi açıkları, Merkez Bankası müdahalesi ve Amerika dışındaki bankalar arasındaki rekabet sebep olmuştur. Genişlemenin önümüzdeki yıllarda yaşlanması ve kredilerdeki marjların yükselmeğe başlaması beklenmektedir. Avrupa'da hızlanan enflasyon fazla likiditeyi ortadan kaldıracaktır. Federal Reserve ve diğer para otoritelerinin sıkı uygulamaları Euro-piyasalardan fonların çekilmesine yol açacaktır. Bundan başka, eğer ABD'deki durgunluk tahmin edildiğinden daha ciddi olursa, az gelişmiş ülkelerin açıkları artacak ve Euro-piyasalardan kredi talebini çoğaltacaktır. Uluslararası bankalar özellikle İran'daki olaylar sonucu az gelişmiş ülkelere artan risklerini göz önüne alarak daha ihtiyatlı davranacaklardır. Son olarak, dolar istikrar kazanınca ve Amerikan olmayan bankalar dolar rezervleri-

ni azaltmaya başlayınca, merkez bankalarının müdahaleleri de azalacaktır.

Bu nedenlerle itibarlı borçlular şimdiki düşük marjlar ve uzun vadelerden yararlanabilmek için faaliyetlerini yoğunlaştıracaklardır. Daha az itibarlı borçlular 1979 - 80 arasında marjların yükseldiğini görecekle ve bazıları için Euro-piyasalara giriş mümkün olmayacaktır.

Bu yazıda gerek uluslararası ortaklaşa ödünç verme (syndicated lending) ve gerekse uluslararası tahvil piyasaları incelenerek, Euro-piyasalardaki gelişmeler izlenmektedir.

Verilen yeni ortaklaşa krediler 1978 yılında 58.5 milyar dolara yükselmiştir. Uluslararası tahvil piyasalarındaki ihracılar gene Euro-tahvil yerine yabancı tahvil piyasasını tercih etmiştir<sup>1</sup> 1978'de 14.5 milyar dolar yabancı tahvil ihracı olunmuştur. Buna karşılık, Euro-ihraçlar geçen yıla göre % 25 azalarak 12.8 milyar dolarda kalmıştır.

(\*) Euromoney Mart 1979 sayısındaki Dr. M. van den Adel'in 'Euromarkets', Stephen Bronte'nin 'The Samurai Bond Market' ve Teruyuki Ohuchi'nin 'Japanese Banking' konulu incelemelerinden derlenmiştir.

(1) Bu konuda ayrıntılı bilgi için bkz. H. J. Donnerstag, The Eurobond Market, London, 1975. s. 2-4 Donnerstag'a göre uluslararası tahvil piyasası ayırımı şöyle yapılır :

(Uluslararası tahvil piyasalarındaki ihrac faaliyetleri yabancı tahviller ve Euro-tahviller şeklinde gerçekleştirilir. Yabancı tahvillerin özellikleri:

- 1) Bu ihracıların yerel/bölgesel tek kaynağı ihracın yapıldığı ülkedir.
- 2) Kredinin birimi ihracın yapıldığı ülkenin para birimidir.
- 3) Plasman büyük ölçüde ihracın yapıldığı ülkede yapılır.
- 4) Tahviller ihracın yapıldığı ülkenin bir veya birden çok borsasında kayıtlıdır.
- 5) İkincil piyasa faaliyetleri ihracın yapıldığı ülke borsalarında veya borsa dışı piyasalarında gerçekleşir.
- 6) İhracı gerçekleştiren kuruluşlar sadece o ülkenin kuruluşlarıdır.
- 7) O ülkenin hukuk ve vergi düzenlemeleri geçerlidir.

## Doların payı azalıyor

Uluslararası tahvil piyasalarında ihraçların para bileşimini ve çeşidini saptayan  $e_n$  önemli etmen para istikrarıdır. Dolar tahvillerinde faizler cazip olmakla beraber, doların düşüşü özellikle 1978'in ilk dört ayında dolar-tahvilleri ihraç faaliyetlerini etkilemiştir. Doların yaz aylarında ve sene sonuna doğru güçlenmesine karşın piyasadaki payı 1977'de % 57'den 1978'de % 39'a düşmüştür. Alman Markı, İsviçre Frangı ve Yen sektörlerindeki etkin bir genişleme ile bu düşüş fazlasıyla karşılanmıştır. 1978'de bu paraların payı % 55 olmuştur.

Yen para birimii tahviller 3.8 milyar doları bulmuş ve böylece payı % 4'den % 12'ye çıkmıştır. Alman Markının payı 1977'de % 18'den 1978'de tüm ihraçların dörtte birini bulmuştur. Ülkede ikamet etmeyenlerin menkul değer satın almasını kısıtlayan İsviçre düzenlemelerine karşılık, piyasanın İsviçre Frangı sektörü toplamın % 17'si olan 5.5 milyar dolara yükselmiştir.

## Ticaret Bankaları

Faiz hadleri, büyük ticaret bankalarını uluslararası tahvil ihraçları yönetiminde ve garanti edilmesinde harekete geçmek için teşvik etmiş ve yavaş yavaş uluslararası düzeyde plâse edilen menkul değerlerin yönetiminde ticaret bankaları ihraç kuruluşları ve yatırım bankalarının yerini almışlardır. Son iki

yılda görülen bu kurumsal yenilik, mevduatları çok olan bu bankalar oldukça cazip şartlarla büyük krediler verebildikleri için uluslararası ihraç faaliyetine yeni bir boyut getirmiştir.

Borçlananlara bakılınca, sanayileşmiş ülkelerin uluslararası tahvil ihraçlarında ağırlığını korumaya devam ettiği görülür. Ancak 1977'ye oranla bir azalma olmuştur. 1977'de payları toplam Euro-ihraçların % 82'si ile 14 milyar dolarken 1978'de % 80 olan 12 milyar dolara düşmüştür. Bu kısmen devlet borçlanmalarındaki azalışa bağlıdır. Kamu kuruluşları daha çok yabancı tahvil piyasalarına ve 1974-75'de olduğu gibi Avrupa-para piyasasına başvurular. Azalan üsteler ve 15 yıla kadar uzanan vadelerle daha cazip şartları olan Euro-krediler bütün dış finansman ihtiyaçlarını karşıladı. Aynı zamanda özel sektörde Euro-tahvil piyasasına başvurular azaldı. Bununla beraber, bilanço yapısının konsolidasyonuna çalışan Japon şirketleri tahvil ihraçlarını hızlandırdılar. Uluslararası örgütlerin ve petrol üretmeyen gelişmekte olan ülkelerin tahvil ihraçlarında da artış oldu.

Yeni ihraçların plasmanında az gelişmiş ülke borçluları önemli sorunlarla karşılaşmamıştır. Arjantin, Brezilya, Malezya ve Panama yabancı tahvil piyasasına girişlerini önemli ölçüde azalmıştır; Taiwan ve Tayland yabancı tahvil piyasalarına giriş sağlamıştır. Elverişsiz koşullarla tahvil ihraç eden birçok borçlu vade tarihlerinden evvel geri ödemede bulunmuşlardır.

Bir Euro-tahvil ihracının temel özellikleri de şunlardır: 1) İhraç faaliyetlerinin teknik yönleri çeşitli finansal merkezlerde aynı anda hazırlanır. 2) İhraç birimi olarak çeşitli ülke ulusal paraları veya yapay formüller kullanılabilir. 3) Çeşitli finansal merkezlerin aracılığı ile uluslararası bir plasman gerçekleştirilir. 4) Borsaya kayıt ihraç noktalarının hepsinde gerçekleşmez (ekonomik unsurlar, maliyet üstünlükleri, gelenekler, prestij veya devlet baskısı gözönüne alınır) 5) İkincil piyasada alış veriş DM Euro-tahvilleri hariç uluslararası bir borsa-dışı piyasada gerçekleşir. 6) İhracı gerçekleştiren kuruluşlar uluslararası yapıya sahiptir ve çeşitli finansal merkezlerin ihraç kuruluşları tarafından yönetilir. 7) Hukuk sistemi para birimi sahibi ülkenin, yönetici ülkenin veya üçüncü bir ülkenin olabilir.)



Uluslararası ortaklaşa-kredi piyasası bir borçlular piyasası haline gelmiştir. 1978'de ödüncü verme marjlarında önemli bir daralma olmuş ve vadeler uzamıştır. 1978 ortasında üsteler kaliteli isimler için % ½'a düşmüştür. Birçok diğer borçlular da % 1'den düşük üsteler elde edebilmişlerdir. Bazıları eski borçlarını daha düşük üstelerle ve daha uzun vadelerle yenilemişlerdir. 1977 başında ortalama vade 6 ½ seneden 1978 sonunda 9 senenin üstüne çıkmıştır.

ABD bankaları uluslararası ödünç verme faaliyetlerini desteklemeye devam etmiştir, ancak yurt içi kredi talebi gözönüne alınınca bu destek 1976-77'dekinden az olmuştur. Bu yavaşlamaya karşılık Alman, Fransız, Hollanda, Kanada, Orta Doğu ve Japon bankaları uluslararası kredilerde yer almaya başlamış ve daha önce kendileri için borç sağlayan bankaların yerine geçerek yöneticilik görevlerini almışlardır.

Günümüzde vadesi olan dış borçlar gittikçe artmaktadır. Petrol üretmeyen gelişmekte olan ülkelerin sağladığı fonların % 27'sinin vadesi dolan borçların röfinansmanı için gerektiği tahmin edilmektedir. Bu oranın 1980'de % 50'ye hatta 1985'e kadar % 65'e çıkması beklenebilir. Piyasanın iç dinamiğinden ayrı olarak bu röfinansman ihtiyaçları yakın gelecekte finansal piyasaların hareketliliğini sürdürecektir.

Kredi talebini harekete geçiren etmenler ödemeler dengesi finansmanı, petrol gelirleri azalan petrol ihracatçısı ülkelerin büyük ölçekli proje finansmanı ihtiyaçları ve sanayileşmiş ülkelerin enerji, ulaşım ve imalat sektörleridir.

Elde edilen uzun vadeleri ile uluslararası ortaklaşa verilen krediler birçok yatırım projesinde en geçerli finansman aracı haline almıştır. Finansal kuruluşlar da borçlananlar arasındadır, bu piyasalara başvurarak uzun-vadeli kredi kaynaklarını güçlendirmektedirler.

Petrol ihraç eden ülkelerin orta-vadeli borçları % 50 artarak 9 milyar dolara ulaşmıştır. Bunun 5.5 milyar dolarını Ce-

zayir, Nijerya ve Venezuela almıştır. Venezuela ile Nijerya en iyi koşulları sağlamayı başarmışlardır. Senenin ilk yarısında İran, Katar ve Birleşik Arap Emirlikleri en faal kredi alanlar arasındaydı. Bu ülkelerin borçluları arasında kendi finansal piyasalarından ihtiyaçlarını karşılayamayan özel şirketler vardır. Diğer borçlular, kaynaklarının sadece bir kısmı devletçe sağlanan büyük projeli kamu sektörü işletmeleridir.

1978'in ilk yarısında petrol üretmeyen az gelişmiş ülkelerin, sanayileşmiş ve petrol üreten ülkelerin kredi vermek için yapacakları baskılarının kurbanı olacağı sanılıyordu. Ancak petrol üretmeyen az gelişmiş ülkeler bazı bankalar yüksek verimle çalışmak istedikleri için daha az baskıyla karşılaştılar. Petrol üretmeyen 30 gelişmekte olan ülke toplam olarak 20 milyar dolar topladı ki bu 1977'nin iki katı kadardı. Böylece bu ülkeler piyasa paylarını % 34'de tutmayı başardılar. 1973-77 arasında en fazla borçlanan Brezilya, Meksika, Filipinler ve Güney Kore gene petrol üretmeyen az gelişmiş ülkelere verilen toplam kredilerin yaklaşık üçte ikisini aldı.

Uluslararası bankalar önceleri Doğu Avrupa ülkelerine verdikleri kredilerde çok ihtiyatlı ve selektif davranıyorlardı. Piyasa, borçluluk düzeyi ile bazılarının ödemeler dengesinin geleceğinden kuşkuluydu. Bununla beraber, borçlanma faaliyetleri senenin ikinci yarısında hızlandı ve son çeyreğinde Comecon ülkeleri 4.3 milyar dolar toplamakla beraber payları % 9'dan % 7'ye düştü.

Önümüzdeki aylarda Euro-kredi piyasalarındaki faaliyetlerin biraz daha düşük hızla devam etmesi beklenebilir. Sanayileşmiş ülkelerin net finansman ihtiyaçları muhtemelen azalacaktır. Buna karşılık, bu sene cari işlem hesabı açıkları 34 milyardan 44 milyar dolara çıkması beklenen petrol üretmeyen gelişmekte olan ülkeler ve 9 milyar dolara varan cari işlem açıkları ile Comecon ülkeleri borçlanmak isteyeceklerdir.

Euro-kredi piyasasındaki rekabet sa-

dece uluslararası tahvil piyasalarından borçlanmaya yönelme sonunda yavaşlayabilecektir. Bunun için ön koşul ise döviz piyasasında istikrar sağlanmasıdır. 1979 Şubatının ilk haftasında 825 milyon dolarlık Eurodolar tahvili ihraç edilip tümü için garanti sağlanmıştır. Bu ümit verici canlanmayla beraber, Euro-tahvil piyasasının iyileşmesi dolar sektörünün yeniden hayat kazanmasına bağlıdır. Dolar kesin olarak güçlenmedikçe, ihraç faaliyetleri Alman Markı, İsviçre Frangı, Yen, Florin ve Fransız Frangı sektörlerinde yoğunluk kazanacaktır. Uluslararası tahvil piyasalarında sermaye arzı gene kuvvetli paralar ve Avrupa ülkeleri ile Orta Doğu ve Uzak Doğu'ya kayacaktır.

Dünyanın en hızlı büyüyen sermaye kaynaklarından biri de Samurai tahvil piyasasıdır. Japonya'nın ödemeler dengesi bir balon gibi şişmeye başlayınca çoğu ülkeden eleştiriler gelmiştir. O nedenle Maliye Bakanlığı yabancı borçluların Samurai tahvil piyasasından 'Yen fonu' sağlayarak dışarıya sermaye akımına yol açmaya karar vermiştir. Bu hızlı akım 1977 sonunda başlamış ve 1978 piyasa için bir rekor yıl olmuştur. Samurai tahvil piyasasının bir daha uzun seneler bu kadar başarılı olamayacağı söylenebilir. Toplam ihraçlar 1977'de 296 milyar Yen (1.5 milyar \$) dan 1978'de 722 milyar Yen (3.6 milyar dolar) a yükselmiştir. Dolaşımdaki toplam Samurai tahvil miktarının % 56.0'u geçen seneye ihraç edilmiştir.

Senenin ilk yarısında işler yolunda giderken ikinci yarıda bozulma eğilimi başlamıştır. Yen birimli tahvillerin faiz-

leri çok düşükken Japon hükümetinin çıkardığı büyük miktarda uzun-vadeli tahviller ikincil piyasa fiyatlarında sarsıntıya yol açmıştır. 11 hafta süreyle Samurai tahvil ihracı yapılmamıştır. Maliye Bakanlığı 300 milyar Yen (1.5 milyar \$) tutarında Hükümet tahvili satın alarak yardıma koşmuştur. Ancak piyasalarda ki bu durgunluğun Samurai tahvil piyasasında sebep olduğu sarsıntı 1979'da devam edecektir. Bazı gözlemciler Japonya'nın uluslararası sermaye piyasası olarak büyümesine elverişli finansal yapıya sahip olduğu konusundaki kuşku-larını belirtmişlerdir.

Eldeki tahminlere göre Japon bankalarının Japon olmayan borçlulara verdiği Yen birimli kredilerinin 1978 sonu itibarıyla tutarı 700 milyar Yen'e varmıştır ve 1977'dekinden 3.6 kat fazladır. Yüksek likidite ve banka kredilerine yurt içi düşük talep, bankaları uluslararası piyasalarda daha fazla iş görmek için teşvik etmiştir. Son verilen kredilerde vadeler 10 seneyi aşmıştır. Dünya Bankası ile Avustralya'ya 20 yıl ve Tayland ile Macaristan'a 15 yıl vadeli kredi sağlanmıştır. Japon bankalarının Yen-birimli ve uzun-vadeli kredileri genellikle sabit-faiz esasına göredir. Bununla beraber, Privredna Banka Zagreb'e verilen bir kredi belirli bir süre sonra faiz oranının yeniden gözden geçirilmesi koşulu taşımaktadır. Böylece uluslararası borçlulara verilen uzun-vadeli kredilerin vadeleri ile koşullarında çeşitlendirmeye gidilmektedir. Ancak piyasanın çeşitlenme ihtiyacı ile elâstik olmayışı finansal kurumların çözmesi gereken bir uyumsuzluktur.



GELİŞTE OLAN ÜLKELER

	EUPO-KREDİLER				YABANCI TAHVİLLER					EURO-TAHVİLLER					
	1974	1975	1976	1977	1975	1974	1975	1976	1977	1978	1974	1975	1976	1977	1978
Gelişmekte olan ülkeler toplam	8,016	11,062	14,154	17,701	29,292	873	562	769	1,059	2,051	96	244	964	1,152	2,614
<b>PETROL İHRAÇ EDENLER</b>															
Cezayir	-	500	548	425	2,093	60	-	-	40	131	-	35	119	100	248
Ekvador	-	55	87	288	91	-	-	-	8	-	-	-	-	-	62
Gabon	67	30	82	20	106	-	-	-	-	-	-	15	-	-	-
Endonezya	368	1,608	410	893	1,490	-	18	-	-	53	-	-	-	-	53
Irak	-	500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İran	115	245	1,502	1,455	1,040	-	-	-	48	70	-	-	30	30	-
Kuveyt	-	-	100	-	286	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Nijerya	25	-	-	1,000	1,750	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Oman	-	14	64	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Katar	-	-	-	350	275	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Trinidad	19	5	-	150	-	-	-	-	-	114	-	-	-	-	37
Venezuela	50	200	1,066	1,627	1,621	2	-	-	150	313	4	-	100	100	402
Bireşik Arap Emirlikleri	151	6	377	607	583	-	-	-	-	-	-	-	-	40	25
<b>Ara-toplam Petrol ihraç edenler</b>	<b>795</b>	<b>3,163</b>	<b>4,236</b>	<b>6,761</b>	<b>9,335</b>	<b>62</b>	<b>18</b>	<b>-</b>	<b>746</b>	<b>681</b>	<b>4</b>	<b>50</b>	<b>249</b>	<b>270</b>	<b>827</b>
<b>DİĞER GELİŞTE OLANLAR</b>															
Aranjin	476	34	160	616	1,426	-	16	-	43	60	-	-	-	-	193
Bahama	40	-	-	-	10	-	-	-	43	-	-	-	-	-	-
Bahayn	-	-	-	21	60	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Baliya	52	90	155	160	192	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Brezilya	1,605	2,120	3,116	2,119	4,775	-	35	29	190	387	25	-	192	298	542
Kamerun	10	-	52	15	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Şili	-	-	200	296	1,056	-	53	-	-	-	-	-	-	-	-
Çin (Taiwan)	205	143	-	523	127	20	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Kolombiya	8	117	35	155	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Kosta Rika	10	42	-	54	105	54	-	-	-	-	-	-	-	-	20
Demirlik Cumhuriyeti	20	-	-	25	60	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Mısır	230	-	500	250	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
El Salvador	50	45	7	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	25
Guatemala	-	-	15	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Guyana	15	24	4	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Honduras	-	-	10	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Hong Kong	81	533	-	418	104	-	-	-	-	50	25	-	54	-	-
Hindistan	-	-	-	100	75	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
İsrail	-	-	-	-	-	560	243	61	-	165	-	3	30	30	120
Fildişi Sahili	63	50	195	61	136	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Jamaika	95	103	15	-	132	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ürdün	-	-	-	112	172	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Lübnan	99	23	-	150	385	-	-	-	-	-	5	-	-	-	-
Litvanya	-	-	30	30	120	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Madagaskar	-	-	-	30	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malawi	-	-	-	25	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Malezya	140	425	203	125	939	-	7	85	184	-	3	-	-	20	
Mavritius	-	-	-	30	18	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Meksika	1,478	2,158	1,989	2,749	4,809	50	197	211	355	346	-	87	190	320	317
Fas	-	200	384	570	720	-	-	33	-	-	-	28	10	28	119
Yeni Gine	-	-	-	-	17	-	-	-	-	-	-	25	-	-	-
Nikaragua	91	55	40	25	20	5	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Pakistan	-	8	-	-	58	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Panama	58	115	117	125	510	9	14	-	43	-	-	-	-	-	171
Peru	362	439	390	91	-	-	-	-	-	-	-	-	-	20	-
Filipinler	883	253	850	629	1,576	-	367	37	141	17	-	-	-	32	75
Porto Rika	-	-	140	-	250	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Senegal	-	20	12	10	130	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Singapur	-	-	-	-	100	-	-	29	60	-	-	12	104	-	25
Tayland	10	5	100	202	187	-	-	-	-	44	-	-	-	-	25
Tunus	-	-	-	-	35	-	-	-	-	-	-	-	49	-	26
Türkiye	-	170	270	150	150	-	-	-	-	-	-	-	24	-	-
Güney Kore	300	326	757	624	848	19	-	-	-	-	-	59	25	-	-
Sudan	220	7	7	-	-	-	-	-	-	-	-	9	-	-	-
Uruguay	-	130	82	-	230	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Yugoslavya	549	73	125	424	155	52	18	-	-	-	-	54	75	89	-
Zaire	71	27	-	25	210	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zambia	-	160	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
<b>Ara-Toplam</b>	<b>7,221</b>	<b>7,899</b>	<b>9,918</b>	<b>10,940</b>	<b>19,947</b>	<b>811</b>	<b>544</b>	<b>769</b>	<b>813</b>	<b>1370</b>	<b>92</b>	<b>194</b>	<b>715</b>	<b>882</b>	<b>1,787</b>

dededen toruna  
şampiyon traktör

# International

Yurdumuz toprakları için en uygun iki model

444 ve  
654 S

INTERNATIONAL traktörleri, dünyaca  
ünlü, eşsiz teknik özelliklerini  
çiftçimizin hizmetine sunmakla kalmaz,  
işini kolaylaştırır, gelirini çoğaltır,  
bereketi artırır ..

BOL YEDEK PARÇA  
YURT ÇAPINDA SERVİS



TEKNİK Model 444

ÖZELLİKLER:

- IH 4 silindirli, 4 zamanlı, Dizel Motor
- Azami güç 45 HP.
- Motor devri 2100 d/dak.
- 45 lt. kapasiteli yakıt deposu ve teçhizat.

Model 654 S

- IH 4 silindirli, 4 zamanlı Dizel Motor
- Azami güç 66 HP.
- motor devri 2180 d/dak.
- 70 lt.kapasiteli yakıt deposu ve teçhizat.

TÜRKİYE  
GENEL  
SATICISI



**MOTORLU  
ARAÇLAR  
TİCARET A.Ş.**

4.LEVENT-İSTANBUL

Tel:64 49 90-64 49 91-64 49 92-64 00 69



duvarlarınızın  
vazgeçilmez  
dostu

# ÇANAKKALE SERAMİK fayansları

banyo  
ve mutfağınız  
için

sihhî

temiz

UCUZ

dayanıklı

modern

renkli

**KS**

Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş.

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

# 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

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

Merkez : Büyükdere Cad. No. 48 Kat 5 İSTANBUL Tel. : 86 33 00 (4 Hat)

İzmir İrtibat bürosu : Cumhuriyet bulvarı 1380 Sok. 4 B/8 İZMİR Tel. : 12 80 68

Ankara İrtibat bürosu : Tunus Cad. No. 83/6 Kavaklıdere ANKARA Tel. : 28 15 06

Fabrika : Gebze Dilovaşı