

# banka ve EKONOMİK yorumlar

AYLIK DERGİ

EYLÜL 1982 • YIL : 19 • SAYI : 9

FİYATI : 100 LİRA

Okurlara Mektup /5

Uzun Dönemli Kalkınma  
Stratejisi Olabilir mi? /7

**Prof. Dr. Erdoğan Alkın**

Ekonomik Göstergeler /10

Ekonomik Yorumlar /11

**Aydın Ahıska**

**Necdet Durakbaşa**

**Rüştü Erimez**

**Doç. Dr. Bora Ocakçıoğlu**

İstihdam Ekonomisi Açısından  
Lokavt Nedir? /31

**Ege Cansen**

Sermaye Piyasası /37

**Doç. Dr. Şeref Türen**

HDT ve Türkiye'de Uygulama  
Olanakları /41

**Doç. Dr. Ünal Bozkurt**

Ayın Ekonomik Olayları /49

**Doç. Dr. Yıldırım Kılıç**

Kur Garantili Anadolu  
Sanayicisinin Sorunları /53

**Turgut Albayrak**

Üst Kademe Yöneticilerinin  
Eşlerine Acık Mektup /57

**Dr. Harry Johnson**

**Oğuz Durakbaşa**

Üstün Başarı ile İlgili  
Nitelikler /59

**Besim Baykal**

Katma Değer Vergisi kanun tasarısıyla  
ilgili görüşler. KDV Türkiye için  
gerekli ve yararlı mıdır?

İstanbul Bankası, emrinize bir  
**"Dış Finansman Merkezi"** veriyor.  
Bu Merkez'de emrinize, ihracatla  
ilgili bütün işlemlerinizi hazırlayıp  
bitiren bir ihracat ekibi veriyor.  
Bu Merkez'de çalışanların hepsi  
işinin ehli, çözümleyici.  
Hepsi dakik, dinamik.  
Sorunlara derhal eğilen,  
kesin çözümler yaratan kişiler.  
Hepsi uzman !  
Bu Merkez'de herşey elektronik,  
herşey bir anda.  
Dünya pazarları bir anda.  
Rekabet durumu, müşteri, finansman,  
işlemler, çözümler... bir anda !  
Bütünüyle !

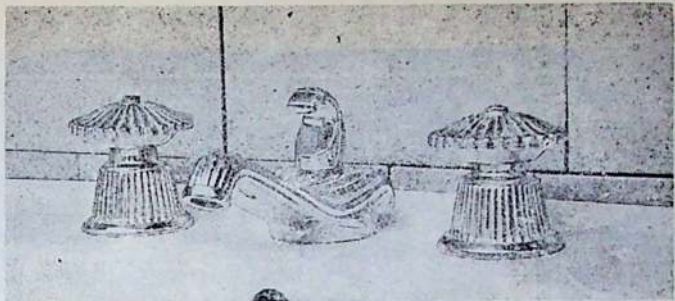
**"Dış Finansman Merkezi"**

İstanbul Bankası T. A. Ş. Genel Müdürlüğü  
İstiklal Caddesi Müeyyet Sokak No. 1  
Tünel-İstanbul  
Tel: 44 99 77  
Teleks: 24 614 İLİM tr

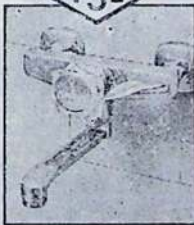
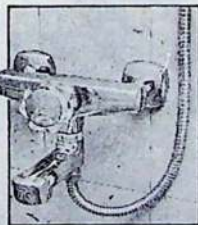
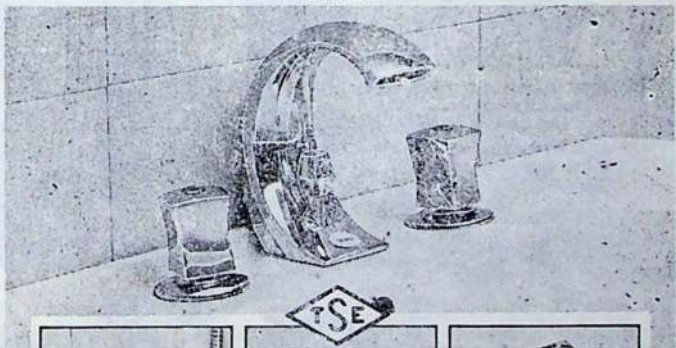


**İSTANBUL  
BANKASI**

"dış finansman bankası"



**E.L.A.**<sup>®</sup>  
tartışılmaz  
kalite...



Genel Dağıtım

**ELMOR**

Tesisat Malzemesi Ticaret A.Ş.  
Kemeraltı Cad. Ummehan No. 71/2 Karaköy-İst

1512  
**selin**<sup>®</sup>

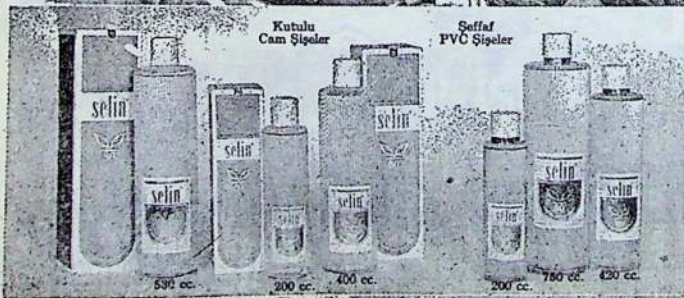
LIMON KOLONYASI



*Doğanın  
Saf Damlası...*

Bir yasantı dilsleyin... Serinlik ormanında...  
Kokuların arasında...  
Doğanın kaynağında.

Selin'in her damlasında  
bir doğa parçası gizlidir.



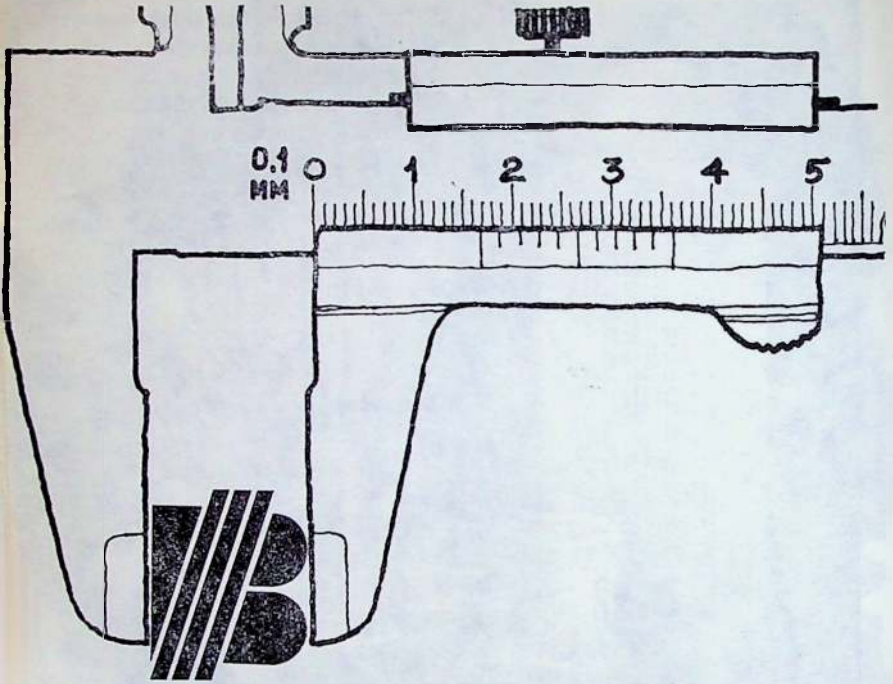
Silen, Selpak, Solo adlarıyla bilinen  
ipek gibi yumuşacık, emici  
kâğıt peçeteler, kâğıt mendiller,  
kâğıt havlular, tuvalet kâğıtları,  
temizlik kâğıtları, çocuk bezleri.  
Orkidler.

Temizliğiniz, sağlığınız için.  
Her bütçeye uygun, çağdaş, kullanışlı,  
zaman kazandıran...

İpek Kâğıt'tan.

**İPEKKAĞIT**  
ipek kâğıt sanayi ve ticaret a.ş.





Borusan, Türk standartlarına ve uluslararası standartlara uygun üç yüze yakın ölçüde su ve gaz boruları, sanayi boruları, profil borular, yapı profilleri, soğuk çekme borular, galvanizli saçlar, metal kaplamalı bantlar, manşonlar ve saç işleyen makineler üretmektedir.

**BORUSAN**

Meclisi Mebusan Cad.  
Şeker Sigorta Han No: 325/1  
Salıpaazarı - İstanbul  
Tel: 44 87 50 (9 hat)

banka ve  
**ekonomik**  
**yorumlar**  
Aylık Dergi

**Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A. Ş.**

Adına Sahibi

Kemaî Kurdaş

Yazı İşleri Müdürü

Prof. Dr. Erdoğan Alkin

Danışma Kurulu

Dr. Öztin Akgüç • Dr. Orhan Altan • Prof. Dr. Osman Fikret Arkun • Dr. Aydemir Aşkın • Prof. Dr. Mustafa A. Aysan • Besim Baykal • Doc. Dr. Ünal Bozkurt • Prof. Dr. Kenan Bulutoğlu • Prof. Dr. Nasuhi Bursal • Ege Cansen • Prof. Dr. Lâtif Cakıcı • Mehmet Gün Çalık • Şinasi Çelikkol • Özer U. Çiller • Bü-lend Çorapçı • Ahmet Demirel • Zeki Döşlülüoğlu • Necdet Durakbaşa • Ay-dın Dündar • Kaya Erdem • Tarhan Er-dem • Oktay Ersoy • Prof. Dr. Cumhur Ferman • Prof. Dr. Emre Gönensay • Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu • Erhan Işıl • Dr. Halûk Kabaalioğlu • Prof. Dr. Müh. Kemal Kafalı • Adnan Başer Kafaçoğ-lu • Dr. Ahmet S. Kalin • A. Nazif Keyman • Doc. Dr. Yıldırım Kilkıs • Prof. Dr. Kemal Kurtuluş • Nuh Kuş-çulu • Doc. Dr. Orhan Marçal • Ziya Nebioğlu • Ergin Neng • Rahmi Önen • Ertan Özgür • Selâhattin Özmen • Prof. Dr. Ergun Özsunay • Doc. Dr. Me-rih Paya • Prof. Dr. Reha Poroy • Doc. Dr. Mehmet Şükrü Tekbaş • Osman Nu-ri Torun • Prof. Dr. Kemal Tosun • Fik-ret M. Tuncer • Doc. Dr. Serif Türen • Dr. T. Güngör Uras • Doğan Yalın • Doc. Dr. Ahmet Yüksel •

Basım-Yayım Danışmanı

M. Tarık Yaşa

**OKURLARA**  
**MEKTUP**

1. VII. 1982

Sevgili Okurlarımız,

Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi, okur yönünden olduğu kadar yazar yönünden de şanslı bir yayının organıdır. Dergi'ye çeşitli ekonomik konularda çok sayıda yazı gönderilmektedir. Kendilerine teşekkür borçlu olduğumuz yazarlarımızın bir bölümü, aynı zamanda okurlarımızdır. Yazarlarımız açısından tek üzüntümüz, Dergi sayfalarının sınırlı olması nedeni ile bazı değerli yazıları sıraya koyarak uzun süre bekletmek zorunda kalmamızdır.

Bu vesileyle Dergi'ye yazı göndermek lüt-funda bulunanlara birkaç noktayı tekrar hatırlatmak istiyoruz: Yazımızı mümkün-se daktiloyla, birbuçuk aralıklı olarak ve kâğıdın sadece bir tarafına yazınız. Yazınızın okunma ve yayımlanma şansını artırmak için, aktüel konuları seçiniz. Yazı boyunu kısa tutunuz, normal boy kâ-ğıda yazılmış beş daktilo sayfasını geç-meye çalışınız. Sayın yazarlarımızın bu hatırlatmalarımız için bizi anlayışla kar-şılacaklarına inanıyoruz.

Öte yandan bu sayının «Ekonomik Yo-rumlar» bölümünde, hazırlanan son ka-rarın tasarısı göz önünde tutularak, uygu-lama açısından karmaşık ve fakat vergi gelirlerini artırma bakımından çok etkili bir araç olan «Katma Değer Vergisi» üze-rinde durulmaktadır. Dergi'de yer alan diğer yazıları da ilgiyle izleyeceğinizi ümit ediyoruz.

Saygılarımızla,

AYLIK DERGİ

EYLÜL 1982

YIL : 19

SAYI : 9

100 LİRA

İDARE YERİ : Çatalçeşme Sokak No. 17, Kat: 4; Cağaloğlu-İstanbul • TELEFON: 26 34 11  
• YAZIŞMA : P.K. 769; Karaköy - İstanbul • AÇIKLAMA : Dergimizde çıkan yazılar kaynak göstermek şartıyla iktibas edilebilir • YILLIK ABONE : 1.200.— TL.; Öğrencilere 600.— TL. • İLAN FİYATLARI : Arka kapak 15.000.— TL., Kapak içleri 10.000.— TL., Tam Sayfa 7.500.— TL., Yarım Sayfa 4.000.— TL., Renk Farkı 3.000.— TL. • BASKI : Met/Er Matbaası; Çemberlitaş — İstanbul; Telefon 28 28 90 • Tarihi : 31 Ağustos 1982.

Ürünleriyle  
büyüyen isim

Turyağ



Turyağ

1916'dan beri sizinle



# UZUN DÖNEMLİ KALKINMA STRATEJİSİ OLABİLİR Mİ?

PROF. DR. ERDOĞAN ALKİN

**İ**KİNCİ Dünya Savaşı'ndan sonra Birleşmiş Milletler toplantılarında yeni bir terim kullanılmaya başlandı: İktisaden az gelişmiş bölge (veya ülke). Daha önceleri kullanılan «geri ülkeler» deyimini haklı olarak bazı tepkilere yol açmıştı. Aslında bu tepkiler karşısında deyim yumuşatan ya da ona daha nazik bir biçim veren batılı düşünür ve politikacılar bu tepkileri pek haklı görmüş sayılmazlar. Çünkü onlara göre, bir ülke ekonomik açıdan az gelişmiş ise geri ülke olarak nitelenebilir. Oysa kısa sürede iktisaden az gelişmişlik ile gerilik arasında önemli farklar olduğu anlaşıldı.

İktisadi büyüme ile ilgili sorunlar üzerinde ilginin yoğunlaşması İkinci Dünya Savaşı'nın bitimi ile başladı. Savaştan hem yenmiş, hem de yenik çıkan ülke ekonomileri büyük sıkıntılara uğramıştı. Yeni kurulan uluslararası - uluslarüstü örgütler bu ekonomilerin yeniden düzenlenmesi için çaba harcamaya başladı. Örneğin, kısaca Dünya Bankası adıyla bilinen Uluslararası İmar ve Kalkınma Bankası kalkınmanın finansman sorunla-

riyla ilgilenirken, Uluslararası Para Fonu çabalarını daha çok kalkınmanın parasal sorunlarına yöneltmişti.

1950'lerden başlayarak adı geçen ekonomiler hızla durumlarını düzeltirken, dikkatler bu kez az gelişmişler üzerinde yoğunlaştı. Sonraları farklı olan bu ülkelerin bir kısmı ulusal bağımsızlıklarını yeni kazanmışlardı. Bununla birlikte az gelişmişlerin önemli bir kısmı da, bağımsızlık sorunları olmayan ve fakat uzun bir süreden beri kalkınmaya çabalayıp kesin bir başarı kazanamayan ülkelerdi. Aslında bu ülkelerin sorunlarının çoğunlukla aynı, hatta benzer olmadığı açıktı. Ne var ki bu önemli noktanın pek üzerinde durmayan batılı iktisatçılar, az gelişmişler için tek tip kalkınma - büyüme modelleri önermeye başladılar. Sonunda, dünyanın dinamik koşulları bu çalışmalarını oldukça tutarsız hale getirdi. Bugün ülkelerin büyüme - kalkınma sorunlarının birbirinden çok değişik olduğunun ve tekdüze önlemlerle bu sorunların çözülmediğinin anlaşıldığı bir döneme gelindi. Bununla birlikte öne-

rilen modellerin yine de bütünüyle anlamsız ve tutarsız olduğu söylenemez. Bazı modeller basit yapılarıyla nicel analizlerde kolaylık sağlarken, karmaşık olanları da büyüme - kalkınma sorununun bazı yönlerinin tartışılmasına açıklık getirmişlerdir.

Daha sonraları söz konusu modeller temel alınarak az gelişmiş ülkelerin kalkınmaları için planlama çalışmaları yoğunlaştı. Bu arada planların mekanik çözümlerinin yanı sıra uzun dönemli kalkınma stratejileri de tartışılmaya başlandı. İnce dönük, dış

açık, yoğun emek kullanımına dayanan, ağır sanayiden başlayan, tüketim mallarının üretiminden başlayarak aşama aşama ağır sanayiye yönelen v.s. gibi çeşitli kalkınma stratejileri değişik ülkelerde uygulamaya kondu. Birçok ülke aynı stratejiyi, özellikle olumlu sonuçlar elde edilmişse, birkaç plan dönemi boyunca ısrarla devam da ettirdi. Ancak, aradan yirmi yıl bile geçmeden ortaya çıkan petrol sorunu uzun dönemli kalkınma stratejilerine bakış açısını bir hayli değiştirdi. Bugün başka bir yoğun tartışma konusu devreye girmiş bulunmak-



Dünyanın her yerindeki muhabirleri  
Yurdun dört köşesindeki şubeleriyle  
Dahili ve harici bütün bankacılık işlemlerinde



tır. Dünyanın çok değişken ve dinamik koşullarında artık uzun dönemli bir kalkınma stratejisi belirlenebilir mi? Belirlenebilse bile bu stratejinin ana niteliği değişmez ve katı bir çerçeve mi olacaktır? Dünya ekonomisinin içinden geçmekte olduğu bunalımlı döneme bakılarak ve çeşitli ülke örneklerinden yararlanılarak bu sorulara yanıt aranabilir.

Türkiye'nin de içinde bulunduğu bir grup ülke içe dönük sanayileşme stratejisini yaklaşık on beş yıl sürdürmüş ve oldukça önemli boyutlarda olumlu sonuçlar da almışlardır. Ancak petrol fiyatlarındaki tırmanma bu ülkeleri yoğun dış borçlanmaya, hızlı bir enflasyona, sonuç olarak siyasal ve toplumsal istikrarsızlığa iterek içe dönük büyümeyi durdurmuştur. Şimdi bu ülkeler dışa dönük bir strateji ile durumlarını düzeltmeye çalışmaktadırlar ama bugünkü dünya ekonomisinin koşulları böyle bir stratejinin başarısını önemli ölçüde sınırlayacağı benzetilmektedir. Üstelik dışa açılmanın sağladığı yeni olanaklar, geçmişte alınmış dış borçların faizlerini bile ödemeye yetmemektedir.

Yaklaşık son on yıldır dışa açık kalkınma stratejisini başarıyla yürütmüş olan Uzakdoğu ülkeleri ise yenilerde değişik sorunlarla karşı karşıya kalmışlardır. Bu ülkeler dünya pazarlarındaki rekabet güçlerini ülke içindeki bol ve ucuz emeğe dayandırarak sermaye-yoğun teknolojilerin uygulanmasından bilerek ve isteyerek kaçınmışlardır. Oysa şimdi uluslararası rekabet gücünün, adeta birden sermaye-yoğun yatırım aşamasından da öteye, teknoloji-yoğun yatırım aşamasına dayandırılması gereğinin farkına varılmıştır. Üstelik bu teknolojilerin taklit değil orijinal olması gerektiğini de yakın komşuları Japonya

açık bir şekilde vurgulamaktadır.

Bu arada gelişmekte olan ülkelerin çoğu kalkınmanın yolunun sanayileşmeden geçtiğini düşünüp tarım kesimini ihmal ederek yarı-sanayileşmiş ülke durumuna gelmişlerdir. Oysa şimdi yetersiz tarımsal üretim bu ülkeler için büyük sorunlar yaratmakta, tarımsal potansiyel ise önemli olanaklar vaat etmektedir. Ancak yıllardır ihmal edilen tarım kesimine çok kısa sürede söz konusu potansiyeli harekete geçirecek biçimde öncelik vermenin de bir kaynak sorunu yarattığı açıktır.

Gelişmiş ülkeler ise uzun bir dönem boyunca yürüttükleri refah devleti stratejisini şimdi değiştirme peşindedirler. Oysa bu ülkelerin sahip oldukları demokrasi, söz konusu değişikliğe karşı önemli boyutlarda siyasal ve toplumsal direnme yaratmaktadır. Bu yüzden de ekonomi politikası uygulamalarında çelişkiler doğmakta ve sorunlar giderek ağırlaşmaktadır.

Bütün bu örnekler uzun dönemli bir kalkınma stratejisinin bundan böyle değişmez nitelikte olamayacağına işaret etmektedir. Ya da koşullara hızla değiştirilebilen kısa dönemli taktiklerden oluşan uzun dönemli stratejiler belirlenecektir. Ancak, özellikle gelişmekte olan ülkelerin bu ölçüde elastiklik sağlayacak olanaklara sahip olmadıkları da açıktır. Bu olanakları yalnızca maddi nitelikte ele almak da yanlıştır. Söz konusu elastikliği programlayacak, zamanı geldiğinde uygulamaya koyacak ve uygulamayı başarıyla yürütebilecek kadroların da en az maddi olanaklar kadar önemli olduğu açıktır. Bu konuda gelişmekte olan ülkelerin belki de en büyük şans, henüz tam şekillenmemiş yapılarla sahip olmalarıdır.

# ekonomik göstergeler

	1980	1981	1982		
			Nisan	Mart	Haziran
<b>T. C. MERKEZ BANKASI</b>					
Altın ve döviz mevcudu (milyon \$)	1161.4	1101.2	1334.7	1315.8	1164.8
Tedavüldeki banknotlar (milyar TL.)	278.6	386.4	396.0	394.4	413.2
Merkez Bankası kredileri (milyar TL.)	655.2	920.3	873.7	873.5	859.1
Hazineye kısa vadeli avans (milyar TL.)	188.7	261.9	251.1	253.6	261.1
<b>BANKALAR (milyar TL.)</b>					
<b>Toplam Mevduat</b>	<b>813.8</b>	<b>1648.1</b>	<b>1683.7</b>	<b>1681.0</b>	
Ticari	287.0	469.8	358.6	354.3	
Tasarruf	383.1	901.2	1053.9	1094.3	
Vadesiz Tasarruf	196.5	223.5	199.7	203.6	
Vadeli Tasarruf	186.6	677.6	854.2	890.7	
Resmi	84.1	157.4	171.3	142.1	
Bankalar	56.9	111.8	91.1	71.8	
Diğer Mevduat	2.7	8.0	8.7	18.6	
<b>Toplam Krediler</b>	<b>804.0</b>	<b>1391.9</b>	<b>1452.9</b>	<b>1532.7</b>	
Tarım	194.8	340.2	276.0	337.5	
Kalkınma Bankaları	42.6	63.5	71.9	74.0	
Küçük Esnaf ve Sanatkâr (Meslek)	37.2	63.3	72.8	77.6	
İpotek Karşılığı (Gayrimenkul)	15.2	19.7	20.8	21.4	
Denizcilik	3.8	15.4	17.1	18.7	
Ticari, Sınal, Sair	503.1	880.4	984.9	994.2	
İller Bankası	7.2	9.5	9.3	9.3	
<b>PARA ARZI (milyar TL.)</b>	<b>678.1</b>	<b>872.8</b>	<b>907.0</b>	<b>943.1</b>	<b>955.1</b>
<b>FİYATLAR (1963 = 100; Tic. Bak.)</b>					
<b>Toplan Eşya Fiyatları İndeksi</b>	<b>3071.4</b>	<b>3858.8</b>	<b>4334.5</b>	<b>4372.8</b>	<b>4352.8</b>
Gıda Maddeleri ve Yemler	2768.3	3395.9	3792.8	3832.9	3808.2
Sanayi Hammadde ve Yarı Mamul	3576.6	4630.4	5237.3	5272.7	5260.5
İstanbul Geçinme İndeksi	3339.5	4294.5	4961.1	5020.0	5088.0
Ankara Geçinme İndeksi	2799.3	3523.2	3809.1	3912.3	4022.3
<b>DIŞ ÖDEMELER (milyon \$)</b>					
Dışalım	7909.4	8933.4	2719.9	3488.6	4223.2
Dışsatım	2910.1	4702.9	1705.7	2120.1	2593.7
İşçi Dövizleri	2071.0	2489.6	579.8	739.9	906.5

1 — Rakamlar yıl ve ay sonları itibariyle birikmeli (kümülatif)'dir.

2 — Toplam kredilere ve kalkınma bankası kredilerine, Devlet Yatırım Bankası kredileri dahil değildir.

# ekonomik yorumlar

## AÇIK OTURUM

### KATILANLAR :

- Aydın AHISKA
- Rüştü ERİMEZ
- Doç. Dr. Bora OCAKÇIOĞLU

### YÖNETEN :

- Necdet DURAKBAŞA

Katma Değer Vergisi kanun tasarısı ile ilgili görüşler. KDV Türkiye için gerekli ve yararlı mıdır?

**DURAKBAŞA** — 12 Eylül 1980'den bu yana Türk Vergi Sistemi üzerinde birçok yeni kararlar alındı, yeni kanunlar çıkarıldı. Gerçi çok düzeltmeli oldu bu kanunlar... Bu arada Katma Değer Vergisi (KDV) kanun tasarısı da hazırlandı. Elimizdeki tasarıya göre Başbakanlık'tan 12 Aralık 1980 tarihinde Millî Güvenlik Konseyi'ne sunulduğu anlaşılıyor. Oradan da Danışma Meclisi'ne ve ilgili komisyonlarına havale edilmiş; ama, o tarihten bu yana bir türlü kanunlaşamıyor! Sayın Ocağcıoğlu, KDV vergi sistemimiz içerisine konulması gerekli bir vergi ise, acaba bunda bazı güçlükler var da ondan dolayı mı bu iş bir türlü çıkmıyor? Öte yandan üyesi olmaya niyetlendiğimiz Ortak Pazar'ın tüm ülke-

lerinde KDV uygulandığına göre, acaba durum bu açıdan da değerlendirilir ise görüşleriniz ne olur?

katma değer vergisi gerekli mi, değil mi?

**OCAKÇIOĞLU** — Efendim, belirli bir vergiye ihtiyaç söz konusu olduğunda elbette eski sistemin eksikliğinden söz etmek gerekecektir. Vergi olgusu aslında sadece ülkemizde değil, tüm dünya ülkelerinde her zaman değişikliğe ihtiyaç göstermiş bir konu. Bunun belirli nedenleri var. Kısaca belirtmek gerekirse, iktisadi ve sosyal hayatın çok hızlı bir şekilde değişmesi, vergi olgusunu önemli şekilde etkiliyor. Bu nedenle, değil

Türkiye'de, tüm dünyada, hatta gelişmiş ülkelerde dahi devamlı bir vergi reformundan söz edilmekte ve o ülkenin kendi koşullarına göre değişiklikler yapılmaktadır. Örneğin, Ortak Pazar ülkeleri de gelişmiş ülkeler olmalarına rağmen KDV'ni 1968 yılında uygulamaya başlamışlardır. Ülkemizde KDV'nin güncel duruma gelmesi, esas itibarıyla bu ülkelerde KDV'nin uygulamaya konulması ile ilgilidir. Kanıma göre KDV'nin Türkiye'de uygulamaya konulması, «Ortak Pazar ülkeleri böyle yapıyorlar» diye değil de, ülkemizin gereksinimleri bakımından ele alınmalıdır. Bizim sistemimizde KDV gerekli mi, değil mi? Konuya önce olumsuz unsurları belirterek girmek istiyorum. KDV için bazı hayalci düşünceler ile sürülmüştür. Birkaç örnek vermek gerekirse: KDV'nin ihracatı artıracağı, yatırımları teşvik edeceği, sanayide modernleşmeyi sağlayacağı gibi birtakım fikirler ortaya konmuştur. Hemen ifade etmek gerekirse bu fikirler, kesinlikle ithal edilmiş fikirlerdir ve ülkemizin koşullarına asla uymamaktadır.

**DURAKBAŞA** — Ne bakımdan uymuyor, Sayın Ocakçoğlu? Genel kanı KDV'nin ihracata büyük katkısı olacağı şeklinde. Çünkü biliyorsunuz şimdi ancak sübvansiyon yoluyla ihracat yapabiliyoruz. Ve bu çok değişik, tamamen idari kararlara bağlı bir sübvansiyon sistemi. Oysa KDV uygulanırsa doğal bir sübvansiyon olmayacak mı, yansız otomatik bir sübvansiyon?..

**ERİMEZ** — İhracat zaten İstihsal Vergisi ile vergilenmiyor ki.

**AHİSKA** — Ancak, sanırım söz konusu olan ihracat sırasında alınan İstihsal Vergisi'nden ya da Gider Vergisi'nden çok girdilerden alınan vergilerin telafisi meselesi.

**OCAKÇIOĞLU** — İzin verirseniz ben bu konuyu KDV Ortak Pazar'da

neden ortak bir vergi olarak uygulandı, o noktadan hareket etmek suretiyle açıklamaya çalışayım. Bilindiği gibi uluslararası ticarete vergiler iki sisteme göre uygulanmakta. Bunlardan biri varış ülkesinin vergisinin, bir diğeri de menşe ülkenin yani ihracatçı ülkenin vergisinin esas alınması. İhracatta vergi iadesi aslında bir ülkede alınan dolaylı vergilerin tümünü kapsar. Karşılıklı ticaret yapan ülkelerde ihracatta vergi iadesi daha sonra ithalatta telafi edici vergi konulması prensibinin esası olmaktadır. Ülkelerarası rekabetin sağlanması için bu sistemde ülkelerin vergi yapılarının aynı olması gerekiyor. Şöyleki; bazı ülkelerde gelirden alınan vasıtasız vergiler ağırlıkta ise, bunlar ihracatta iade edilemiyor. Bilindiği üzere konular GATT anlaşmasının içinde olan şeyler, Roma anlaşmasında da var. Buna karşın dolaylı vergiler iade ediliyor. Ülkelerin kendi aralarında vergi yapısında farklar mevcut ise, bu rekabet eşitliğini bozuyor. Örnek vermek gerekirse, Almanya'nın vergi sistemi daha çok vasıtasız ağırlıklı bir sistem; gelirden alınan vergiler daha fazla. Dolayısıyla bunların iadesi söz konusu değil, dolaylı vergilerin iadesi söz konusu. Fransızlar ve İtalyanlar'da ise vergi sistemi daha çok dolaylı vergiler üzerine kurulmuş. Bu ülkeler aralarında ticaret yaptıklarında, vasıtasız vergi ağırlıklı ülkeler, dolaylı vergiler ağırlıklı ülkelere göre avantajlı bir duruma düşüyorlar.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ocakçoğlu, Ortak Pazar'da KDV'nin tek tip olarak uygulamaya konulması için ta-

◆ Çlgun insan, güzel söz söyleyen değil; söylediğini yapan, yapabileceklerini söyleyen kişidir.

*Konfüçyüs*



**AÇIK OTURUMA KATILANLAR:** Yukarıdaki fotoğrafta soldan sağa doğru; Doç. Dr. Bora Ocakçıoğlu (İstanbul Üniversitesi İktisat Fakültesi Öğretim Üyesi), Necdet Durakbaşa (Yapı ve Kredi Bankası A.Ş. Genel Müdür Muavini), Rüştü Erimez (Maliye Bakanlığı eski Hesap Uzmanı ve Serbest Mali Danışman) ve Aydın Ahıska (Maliye Bakanlığı eski Hesap Uzmanı ve Serbest Mali Danışman); tartışma sırasında görülmüyorlar.

bii bu gerekçeler var da, kendi örneğimize dönersek...

## türkiye'de vergi iadesi sistemi götürü bir hesaplama dayanıyor

**OCAKÇIOĞLU** — Kendi örneğimize gelmek istiyorum. Bizim vergi iadesi sistemimiz götürü bir hesaplama dayanıyor.

**DURAKBAŞA** — Aslında bağışlarsanız sanırım biraz uyduruk bir sistem. Çünkü zaman içerisinde değişebiliyor. Bu bakımdan gerçek bir vergi iadesi sistemi değil.

**OCAKÇIOĞLU** — Evet öyle. Gerçekten, çoğu zaman mevcut vergi ağırlığından daha fazla vergi iade ediliyor. Şimdi KDV'ne geçtiğimizde durum ne olacaktır? KDV şeffaf bir vergi. Bundan kastım, KDV'nin en son aşamasında vergi yükünün tam

olarak görülebilmesi. Vergi yükü tam olarak görüldüğünde, «iade edilecek olan tutar şudur» diye kesin şekilde belirlemek mümkün olacak ve o zaman büyük olasılıkla şimdiki kadar vergi iadesi yapılamayacak.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ocakçıoğlu, bildiği gibi vergi yansız olduğu takdirde, Türkiye'de ihracatın sorunları doğarsa, o sorunlar artık ekonomik sorunlar olarak karşımıza çıkacak ve çözüm yolları ona göre aranacak; vergi iadesi deyip zoraki sübvansiyon yaparak değil. Örneğin, o zaman karşılaştırmalar yapılır. Diyelim ki hammadde fiyatları farklı, enerji fiyatları farklı. O zaman hükümet onun üzerine daha belirgin olarak, daha bilinçli şekilde gitme olanağını bulabilir. Başka bir deyişle bunun doğrudan KDV'nin kabulünde olumsuz bir etkisi olmaması gerekir.

**OCAKÇIOĞLU** — Kuşkusuz de-ğindiğiniz son derecede haklı bir nokta. Şöyle ki KDV'ne geçişte ihraca-

tımızın güç bir duruma düştüğü anlaşılırsa, hükümet başka alanlarda bunu telafi edici birtakım önlemler elbette alabilir. Ama ben yine ilk noktamıza dönmek istiyorum. Bu verginin ihracatı teşvik edeceği tamamen hayali bir fikir. Buna karşı deniyor ki, «Efendim biz eski iade sistemine devam edeceğiz. KDV'nin burada herhangi bir olumsuz etkisi söz konusu olamaz.» Ben bu inançta değilim. Bilindiği üzere Ortak Pazar'la olan ilişkilerimizde bazı aksaklıklar var. İhracatımıza bazı kısıtlamalar koyuyorlar. KDV'ne geçtiğimizde artık onlar da bizim ihracatta ne kadar iade yapabileceğimizi bileceklerdir ve üzerimize baskı yapacaklardır. Türkiye GATT anlaşmasına imza koymuş bir ülke olarak o zaman gereğinden fazla iadeye kanımca devam edemez. Ettiği takdirde bu defa ilişkimiz olan diğer ülkeler karşı önlemler alma yoluna gideceklerdir.

**DURAKBAŞA** — Aslında, ekonomi politikalarının saptanmasında açıklık herhalde tartışılması mümkün olmayan bir önemli unsur değil mi? Sağlıklı bilgi olmadan nasıl düzenleme tedbirleri alabiliriz? Bugün ihracatımızı yapabilmek için birisi «şu kadar sübvansiyon yapmak lazımdır» diyor, o yapıyor; bir başkası «hayır bu kadar yapılmalıdır» diyor, o yapıyor. Bu sübvansiyonların alternatif maliyeti dahi hesaplanmış değil. Her ne hal ise, yeniden işe sırf vergicilik açısından bakarsak, Sayın Ocakçıoğlu Türkiye'de KDV uygulamasını —tabii birtakım teknik sorunlar olabilir—, esas bakımından,

◆ Yaşlılar her şeye inanırlar, orta yaşlılar her şeyden kuşku lanırlar, gençler ise her şeyi bilirler.

*Oscar Wilde*

vergi sistemimizin tamamlanması bakımından faydalı ve zorunlu buluyor musunuz, yoksa olmasa da olur mu?

## KDV ülkemiz için faydalı ve zorunludur

**OCAKÇIOĞLU** — Efendim, ben KDV'ni Türkiye'nin gerek vergi sistemi, gerekse iktisadi koşulları açısından faydalı ve zorunlu bulmaktayım. Bizim vergi yapımız gelişmekte olan bir ülkeye uygun vergi yapısı değil. Bunun nedeni de şudur: Hızlı enflasyon döneminin başladığı 1970'lerde vergi yapımız % 35 dolaylı vergi, % 65 dolaysız vergiye dayanıyor idi. Daha sonra enflasyonun bilinen şekilde Gelir Vergisi'ni etkilemesi ile Gelir Vergisi'nin toplam vergi içindeki payı yapay bir şekilde arttı. Bugün biraz önce verdiğim oran tamamen tersine dönmüştür. Gelirden alınan vergiler % 65'e çıkmış, diğerleri % 35'e düşmüştür. Böyle bir yapı, neden gelişmekte olan bir ülkenin koşullarına uymuyor onu açıklayayım. Gelişmekte olan bir ülkenin sermaye birikimi sorunu vardır, tasarruf sorunu vardır. Bilindiği gibi gelirden alınan vergiler tasarruf ve yatırımları olumsuz olarak etkilerler. Buna karşın tüketimden alınan dolaylı vergiler ise tasarrufu, dolayısıyla yatırımı teşvik ederler. Bu nedenle dolaysız ağırlıklı bir vergi sistemi gelişmekte olan bir ülkeye uygun değildir. Nitekim Nikolas Kaldor, zamanında bu gerçeği gözönünde tutarak Hindistan ve Seylan için bir «harca- ma vergisi» teklif etmişti ki, burada gelir vergisi matrahından tasarruflar çıkarılmakta idi.

Benim KDV'ni yararlı görmemin nedenlerinden birisi de, Türkiye'de dolaylı vergi sistemini geliştireceğidir. Yani KDV uygulamaya konularak yeterli bir hasılat sağlandığında, Gelir Vergisi'nde vergi adaleti yönün-



den, iktisadi teşvik yönünden birtakım ayarlamalar yapmak olanağı da doğacaktır. Böylece Gelir Vergisi hasılatı vergi adaleti sağlamak, iktisadi faaliyetleri teşvik etmek üzere bilinçli olarak düşünülecek, buna karşın KDV şimdiki dolaylı vergilere göre sistemde daha büyük yer alacağı için yapı ters yönde değişecektir.

**DURAKBAŞA** — Yalnız bu arada sanırım global olarak dolaysız vergilere de, gerek Kurumlar Vergisi, gerek Gelir Vergisi hasılatına da olumlu tesir yapacak; çünkü zorunlu bir belgeleme sistemi getiriliyor. Bir başka deyiş ile oransal olarak dolaysız vergilerin önemini artırmakla birlikte, dolaysız vergilerin de tutar olarak yükselmesinde etkili olacak, değil mi?

**OCAKÇIOĞLU** — Sayın Durakbaşa, o konuda da fikrimi ifade edeyim. Evet, genel olarak sorun bu şekilde ortaya konuyor. KDV bir kontrol vergisidir. Gelir Vergisi ve Kurumlar Vergisi'nin asıl matrahını ortaya çıkaracak şekilde bir görüş var. Fakat soruna biraz daha yakından bakarsak, bunun tersi de söz konusu olabilir. Şöyle ki; bir an için İşletme Vergisi'nin Türkiye'deki uygulamasını hatırlayalım. İşletme Vergisi konulduğunda bu verginin Gelir Vergisi'ni kontrol edeceği şekilde bir görüş yaygındı. Ancak ne yazık ki bunun tersi bir durum meydana geldi. Şöyleki, Gelir Vergisi matrahını belirgin şekilde ortaya çıkaracağından dolayı İşletme Vergisi uygulanamamıştır.

**DURAKBAŞA** — İşletme Vergisi'nde tam bir kapalı sistem yok. Oysa burada tüm aşamalar vergilendirildiğine ve birinin çıkarı, diğerinin çıkarı ile çatıştığına göre, herhalde İşletme Vergisi ile karşılaştırma uygun bir karşılaştırma...

**OCAKÇIOĞLU** — Buyduğunuz husus aslında Gelir Vergisi için de

geçerli; otokontrol sistemi. Biz burada sorunu tabii başından alıyoruz. Perakende aşamadan başlayarak. Perakende aşamada herhangi bir önlem dolayısıyla vergi matrahı gizlenebilirse, bu ülkemizde geriye doğru yürüyor. Bu gerçek herkes tarafından bilinmektedir. Dolayısıyla geride bu yakalanır şeklinde bir genelleme yapmak da mümkün değil. Perakende safhada biz sorunu tamamen açıkta bırakırsak, orada «ister uygulansın



Doç. Dr. Bora OCAKÇIOĞLU

ister uygulanmasın» şeklinde bir yaklaşımda bulunursak, bu geriye doğru zincirleme ta ilk istihsal safhalarına kadar vergiden kaçınmayı sürükleyecektir. Bu nedenle perakende safhasını her halükârda kontrol altına almak zorundayız. Yani tekrar konumuza dönersek KDV'nin Gelir Vergisi'ni, Kurumlar Vergisi'ni kontrol edeceği hususu ülkemiz gerçekleri açısından çok kuvvetli bir fikir olarak görünmüyor. Aksine bu kadar üzerinde durduğumuz, önem verdiğimiz bir vergi sırf perakende safhada, yükü çok ağır olan Gelir Vergisi'nin matrahını ortaya çıkaracağından dolayı

bilinçli olarak uygulanmayabilir ki, bunun son örneği İşletme Vergisi'dir. Şöyleki, İşletme Vergisi'nin oranı % 3 gibi anlamsız bir rakama düşürüldüğü halde bile, İşletme Vergisi müesseseler tarafından uygulanmak istenmedi. Çünkü bu vergi uygulansa idi müessesenin Gelir Vergisi matrahı belirgin şekilde ortaya çıkacaktı ki Gelir Vergisi oranlarımız bilindiği üzere diğer ülkelere kıyasla çok yüksekti.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ahıska ve Sayın Erimez'in acaba KDV'ne geçiş bakımından bir tereddütleri var mı?

**ERİMEZ** — Şimdi KDV'ne geçmede Türkiye'de vergici olarak kimlerin tereddüdü yok, sanırım.

## verginin birinci işlevi devletin mali gücüne katkı sağlamaktır

**AHISKA** — Benim görüşüm şu: Genellikle, vergici olmayanların vergi konusuna yaklaşımları, verginin fiskal fonksiyonunun dışındaki fonksiyonlarına daha fazla ağırlık vermek biçiminde oluşuyor. Ben bu görüşe katılmıyorum. Bir vergide temel üç fonksiyon olduğu bilinen bir husustur. Bu fonksiyonlar fiskal fonksiyon, ekonomik fonksiyon ve sosyal fonksiyon olmak üzere gruplandırılabilir. Ama şurası bir gerçek ki, verginin birinci işlevi devletin finansman gücüne bir katkı sağlamasıdır. Ve gerekli randımanı sağlamalıdır. Bu açıdan yaklaştığımız zaman ortaya şu gerçek çıkıyor: Daha 1970'lerde o zaman incelemek fırsatını bulduğum bazı raporlara göre KDV'nin ilk uygulandığı Batı Avrupa ülkelerinde fiskal açıdan alınan sonuçlar olağanüstü denecek nitelikte idi. Şöyle ki, daha ilk uygulama yılında toplam vergi hasılatının % 50'sinden fazlası KDV'nden sağlanıyordu. Devletin ken-

disine düşen ekonomik ve sosyal müdahalelerde bulunabilmesi için, önce ekonomide belirli bir payı devamlı ve sağlıklı bir biçimde kendisine mal edebilmesi ve sonra bunun belirli tercihlere; siyasi tercihlere, sosyal tercihlere göre kullanılması söz konusudur.

**DURAKBAŞA** — Bu yorumunuzu «KDV'nin Türkiye'de uygulanması zorunludur», şeklinde alabilir miyiz?

**AHISKA** — Elbette. Çünkü bir vergi teknisyeni olarak konuya yaklaştığı zaman ortaya şu gerçek çıkıyor: Ne kadar modern görüntüye sahip olursa olsun, Gelir Vergisi'nin belirli bazı zaafı var. Önce bu verginin hesaplanmasında güçlükler var. Çünkü kâr-kazanç gibi kavramları çok karışık, karmaşık muhasebe prensiplerine ihtiyaç duyduğu tartışılmaz. Kaldı ki bu vergiler gelirin doğduğu yıldan bir yıl sonra tahsil ediliyorlar. Bu bakımdan ekonomik gelişmeyi ve enflasyonu da izleyemeyecek bir durumda bulunuyorlar. Üstelik bu vergilerde bütünlüğü bozan değişik sosyal istisnalar, ekonomik istisnalar da fiskal gücü büyük ölçüde zedelemektedir. Son yıllardaki durum bunu bütün açıklığı ile ortaya koydu.

**DURAKBAŞA** — Evet, şu halde KDV'nin Türkiye için gerekli ve zorunlu olduğu hususunda fikir birliğinde olduğumuz anlaşılıyor.

**AHISKA** — Ama şunu tekrar belirtteğim Sayın Durakbaşa, bu gereklilik öncelikle fiskal fonksiyonun yerine getirilmesi açısından ortaya çıkıyor. Yani devletin beklediği büyük bir randımanı bu vergi ile alınamayacağı görüşüne ben yüzde yüz inanıyorum.

**DURAKBAŞA** — Çünkü Türkiye'de verginin Gayri Safi Milli Hasıla'ya oranı bildiğim kadar örneğin Ortak Pazar ülkelerinin epeyce altındadır. 1979 yılı için Türkiye'de % 19,1; 1980'de % 16,6; 1981'de % 20,1 (tah-

mini): 1979'da Ortak Pazar'da % 39,87...

**OCAKÇIOĞLU** — 1979 yılında Belçika'da % 44,69; Danimarka'da % 44,09; Fransa'da % 41,16; Federal Alman Cumhuriyeti'nde % 37,34; Yunanistan'da % 27,69; İrlanda'da % 33,82; İtalya'da % 30,09; Lüksemburg'da % 46,17; Hollanda'da % 47,42 ve İngiltere'de % 34,02... Ancak Türkiye açısından verilen vergi yükü rakamlarında bir hususu da gözönünde tutmak gerekiyor. Bu, devlet kesiminin kendi içinde doğan vergilerin, genel vergi yükü rakamını gereksiz yere şişirmesidir. Örneğin: devlet kesiminde çalışan memur ve işçilerin ödedikleri Gelir ve Mali Denge vergileri, Kamu İktisadi Teşebbüsleri'nin ödedikleri Gider ve Kurumlar vergileri, özel kesimden kamu kesimine aktarılmış değerler sayılmazlar. Bu sebeple oldukça düşük olan 1980'deki % 16,6 oranı dahi, şişirilmiş bir rakam telâkki edilmek gerekir. Gerçek rakam bunun da altında olabilir.

**DURAKBAŞA** — KDV'nin Türkiye bakımından gerekli ve zorunlu olduğunu saptadığımıza göre, acaba ne şekilde uygulamaya koyalım ki Türkiye'nin gerçeklerine uysun ve olumlu sonuçlar alınabilsin? Bu açıdan tasarı üzerinde görüşlerinizi alabilir miyim Sayın Erimez?

## KDV teknik yapısı itibariyle kompleks bir vergidir

**ERİMEZ** — Önce KDV'nin koşulları üzerinde durmak istiyorum. Gelirden bir yıl sonra vergi alma uygulaması yalnız Türkiye'ye mahsustur. Başka ülkelerde KDV ile diğer vergiler arasında bu açıdan bir fark yoktur. Şimdi KDV teknik yapısı itibariyle kompleks bir vergidir. Her ne

kadar Gelir Vergisi de kompleks bir vergi ise de KDV'nde kompleks yapı tüketiciye kadar uzanır.

**DURAKBAŞA** — Acaba Sayın Erimez, bu KDV'nin gerçekten kompleks olduğundan mı, yoksa bu konuda Türk kamuoyunda henüz bilgi birikimi olduğundan mı?

**ERİMEZ** — Bu kompleks vergiyi önce vergiyi tahsil edecek idareye öğretmek, ondan sonra da halka öğretmek gerekir. Bugünkü birlikle ya



Riştü ERİMEZ

da bugünkü yönetimle bu vergiye girer iseniz bir çaresizlikle karşılaşabiliriz. Nitekim basit bir İşletme Vergisi uygulamasında dahi büyük başarısızlıklarla karşılaştık.

**MIHKA** — Sayın Erimez'e bir hususu işaret etmek ihtiyacını duyuyorum. Türkiye'de KDV'nde bir birikim olmadığı görüşüne katılmıyorum. Çünkü konu yeni değildir; 1970'lerden bu yana arka arkaya en az 7 tasarı hazırlanmış ve Maliye Bakanlığı hiçbir vergi kanununda yapmadığı biçimde, KDV'nin uygulanabilirliği

açısından ileri bazı testler, deneyler yapmıştır. Ben KDV'nin matrahı yakalamak açısından diğer vergilere göre daha etkin olduğu görüşündeyim. Bu verginin çok basit bir vergi olmadığı görüşüne de katılıyorum. Ancak yakalanması oldukça kolay, hesabı kolay bir vergidir. Özellikle Türkiye'de bu tasarıda takdim edildiği gibi çok yaygın biçimde ve tek nispetli, istisnaları asgariye indirilmiş bir KDV uygulamasının büyük zorluklar doğurmayacağı inancındayım. Ancak hemen şunu da belirtiyim ki, bu sorun yine de fatura düzeninin, hesap düzeninin yaygınlaşması ile çok yakından ilgilidir. Ve bunu sağlayacak bir teşkilatı kurmadan bu verginin uygulanmasında önemli güçlüklerle karşılaşılacağı görüşüne de katılıyorum.

**ERİMEZ** — Şimdi Sayın Ahıska'nın görüşlerine katılıyorum. Yalnız bu vergi, öyle üç-beş zümreye anlatılmakla halledilecek bir sorun değildir. Örneğin, Almanya şelale sistemi Gider Vergisi'ne tabi olduğu halde, KDV'ne geçebilmek için iki-üç yıl eğitim yapmıştır. Belçika'da da uygulamaya geçerken aynı özen gösterilmiştir.

**DURAKBAŞA** — Bu sisteme değil de, uygulamaya yönelik bir dilek oluyor.

**AHISKA** — Bir hususu hatırlatmak isterim. Türkiye bir bakıma KDV'ne benzer bir vergiyi ilk uygulayan ülkelerden biri. Şöyle ki, Gider Vergisi sisteminden önce yürürlükte olan muamele vergileri aslında KDV'ne oldukça yaklaşan bir vergi sistemi idi. Çünkü imalat ve birara toptan satış vergi kapsamı içinde idi. Verginin vergiden indirilmesi gibi bir mekanizma yoktu, ama ilk madde indirimi şeklinde girdilerdeki verginin satışlardan ödenecek vergilerden mahsubu şeklinde bir düzen de mevcuttu. Buradan Türkiye'nin tarihi bir

deneyime de sahip olduğu söylenebilir.

**OCAKÇIOĞLU** — Sayın Erimez ve Sayın Ahıska'nın fikirlerine ben de bazı katkılarda bulunmak istiyorum. Birikim sorununu ele alırsak, gerçekten 1970'den sonra Maliye Bakanlığı diğer vergilerde hiç olmadık bir şekilde konu üzerinde çalıştı ve 7 tane tasarı ortaya çıktı. Ancak hemen şunu belirtiyim ki, bu tasarılar da bir gelişme olmadı, bir tasarı diğer tasarıda yer alan bir hüküm ortadan kaldırdı ve belki böylece daha gerisine düştü. Birikimi, vergi idaresi ve mükellef açısından ele alırsak; Maliye Bakanlığı özellikle Alman teknik yardımı ile bu konuda Almanya'da eleman yetiştirdi. Fakat esefle ifade edeyim ki, Maliye Bakanlığı'nda kadrolar sürekli değişiyor. Dış ülkelere gidiş, görev değişikliği trafiği fazla. Bu yüzden bilgi birikiminden yararlanma olanağı bulunamadı. Oysa sadece bu vergi için bir grup kurulsa idi daha olumlu sonuçlar alınabilirdi.

**DURAKBAŞA** — Tabii bu elemanlar dağılmış da olsalar bir kısmı yine herhalde Maliye Bakanlığı bünyesinde. Eğer bu işe ağırlık verilirse, her zaman biraraya getirilip kendilerinden yararlanılamaz mı?

**OCAKÇIOĞLU** — Sorun biraz şundan kaynaklanıyor: Konu üzerinde duranlar inceleme elemanları, hesap uzmanları, maliye müfettişleri gibi görevliler. Bu elemanların görevleri de çok değişiyor. Oysa sadece bu konu üzerinde çalışmak üzere bir

- ◆ Herkesin sizden iyi bir şekilde bahsetmesini mi istiyorsunuz? Öyleyse kendinizi övmeyin.

*Pascal*

grup teşkil edilse —başka ülkelerde olduğu gibi— çok daha etkili sonuç alınabilirdi.

**DURAKBAŞA** — Efendim, acaba KDV'nin uygulanması ve başarısı bakımından başka önerdiğiniz hususlar var mı?

## KDV türkiye'de büyük hasılat sağlayabilir

**OCAKÇIOĞLU** — KDV'nin Türkiye'de büyük hasılat sağlayacağı görüşündeyim. Bu yerine geldikten sonra iktisadi gayeye, sosyal gayeye yönelik birtakım önlemler alınabilir. Örneğin, şu anda tamamen adaletsiz bir durum gösteren Gelir Vergisi'nde birtakım değişiklikler yapılabilir. Ancak, KDV'nde fiskal gayenin elde edilebilmesi için uygulamanın da iyi olması lazım. Türkiye gerçekleri ve bilgi düzeyi açısından KDV'nde geliştirilmiş bir götürülülüğü (yarı götürülülüğü) öneriyorum. Gerçi şu anda elimizde olan tasarıda götürülülükle ilgili hükümler vardır. Ancak ben bunları yeterli bulmuyorum. Tasarılarından birinde bu konu üzerinde çok durulmuştu. Ve Türkiye'ye uygun bir sistem geliştirilmişti.

**DURAKBAŞA** — Yarı götürülük-ten kastınız nedir?

**OCAKÇIOĞLU** — Gerçek usul karmaşık muhasebe sistemlerine, kayıt-vesika esasına oturan bir sistemdir. Götürü usulde bunlara pek gerek yoktur, ya da asgari derecede gerek vardır. Bizim bilgi ve eğitim seviyemiz gerçek usule uygun olmadığından, bu usulu hafifletmek gerekir; mükellef açısından da vergi idaresi açısından da...

**DURAKBAŞA** — Burada götürülük ne şekilde olacak?

**OCAKÇIOĞLU** — Verginin elbette otokontrol mekanizmasının kırıl-

maması lazım. Zaten yarı götürülülüğü önerişim bu noktada ortaya çıkıyor. Bu vergi de malum olduğu üzere iki ana nokta söz konusu: (1) Firmadan çıkışlar, (2) firmaya girişler. Yani çıkışları itibariyle bir verginin doğması ve de girişleri itibariyle o verginin indirilmesi. Yarı götürü usulde tabii hangi mükellef grupları bu usulün içine girecekse, onlarda çıkışlar götürü olarak tespit edilmekte, girişler ise gerçek olarak indirilmekte. Gerçek olarak indirilme söz konusu olduğundan otokontrol mekanizması kırılmamaktadır. Buna karşılık çıkışlar götürü olarak tespit edildiği takdirde, karmaşık kayıt ve muhasebe sistemlerine ihtiyaç bulunmamaktadır. Bir başka deyişle bu usul her iki amacı da bir anda yerine getirmektedir.

**DURAKBAŞA** — Hesap tutabilen mükellefler için gerçek olarak tespit edebilirsek ne sakınca var bunda?

**OCAKÇIOĞLU** — Efendim, mükelleflerin tümü için bu usulün uygulanması elbet söz konusu değil. Benim gözönünde tuttuğum mükellef grubu daha çok muhasebe tutamayacak ya da idarenin kontrol altına alamayacağı mükellef grubudur.

**DURAKBAŞA** — Yoksa sistemde yine gerçek usulde değerlemeyi esas kabul ediyoruz, değil mi?

**OCAKÇIOĞLU** — Kuşkusuz, ancak muhasebe kayıtları tutamayacak perakendeciler ile tutabilecekler arasında doğal bir ekonomik ilişki vardır. Muhasebe tutabilecek olanlar diğerlerine mal satmaktadırlar. Bu vergi dolayısıyla ilişkileri bulunmaktadır. Biz perakende safhada eğer ipin ucunu kaçırsak, gerçek usulde vergilendirilenler dahi Gelir Vergisi'nde olduğu gibi matrahi gizleme yoluna gidebilirler.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ahıska siz bu konudaki görüşleriniz nedir?

**AHISKA** — Ben KDV'ni Türkiye'de zorunlu kılan nedenler üzerinde biraz daha durmanın yararlı olacağı görüşündeyim. Türk Vergi Sistemi görüşüme göre bir çıkmazdadır. «Vergiciliğin neresindeyiz?» diye sorarsak, bu konudaki başarımız herhalde iyi bir not alamaz. Hasılat üzerinden alınan bir vergi mi yoksa gerçek kâr üzerinden alınan bir vergi mi az gelişmiş ya da gelişmekte olan bir ülkenin bünyesine daha çok uygundur? Gelir Vergisi'nde emniyeti sağlayıcı hükümlere baktığımız zaman şunu görüyoruz: Hemen hepsi satış rakamlarının saptanması esasına dayanmaktadır. Örneğin, «Ortalama Kâr Haddi» esas. Demek ki satışın tespit edilebileceğini varsayıyoruz ve onun üzerinden bir oran tablik ederek perakendecilerin kârını hesaplamaya kalkıyoruz. Hizmet satan işletmeler açısından «Asgari Gayri Safi Hasıla» esası getirmişiz. Zırai kazançların vergilendirilmesinde hasılatın gerçek usulde saptanması ve belirli bazı giderlerin, götürü gider emsallerinin bundan düşülmesi şeklinde bir usul kabul etmişiz.

Çeşitli veriler arasında en kolay saptanabilecek ve en zor gizlenebilecek unsur, satış rakamıdır. Faturasız mal satılmadığı, bunu önleyecek önlemler alındığı takdirde, KDV'nin yüksek bir hasılat sağlamaması mümkün değil. Bu hasılat, doğrudan vergilere göre % 50'nin üzerinde oluşacak; buna inanıyorum. Hasılatın tespiti faturalı satışlarda bir sorun yaratmaz. Böyle olunca da en azından çıkışlarınızı saptarsınız. Vergilerin indirim hakkının bulunuşu bir sonraki kademeye karşı bir otokontrol işlevini birlikte yapar. Türkiye'de mal hareketleri —hizmetleri bir an için bir kenara bırakalım— izlendiği zaman, büyük kısmının ithalattan, diğer bir kısmının ise düzenli ve sağlıklı muhasebeye sahip büyük işletmelerden kaynaklandığı görülür. Böyle olunca kaynağı emniyet altına al-

mış olursunuz. Ve bir indirim hakkı vermek suretiyle geriye doğru bu otokontrol mekanizmasını götürebilirsiniz. Perakende aşamada yarı götürü sistem —ki ben de bu bakımdan Sayın Ocakçıoğlu'nun görüşüne katılıyorum—, sistemin bütünü ile oturmasına katkı sağlayabilir.

**DURAKBAŞA** — Sayın Erimez, sizin bu yarı götürü sistem ile ilgili görüşlerinizi alabilir miyim?

**ERİMEZ** — Sayın Ahıska'nın görüşlerine katılıyorum. Gelir Vergisi sisteminde perakende satışın yakalanamaması vergi sisteminin bünyesinden gelen bir hastalık değildir. İdareden gelen bir hastalıktır. Yeterli kontrolü yapmaktan doğan bir hastalıktır. Başka bir deyişle bu hastalık Gelir Vergisi'nde var da KDV geldiği zaman kendiliğinden ortadan kalkacak değildir.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ocakçıoğlu başkaca önerileriniz nelerdir?

yarı götürü sistem sorunları büyük ölçüde çözebilir

**OCAKÇIOĞLU** — Yarı götürü sistem uygulandığı takdirde, kişisel görüşüme göre sorunun büyük kısmı çözülmüş olacak. Ekonomik ilişkileri göz önünde tutarsak, ilk madde üretiminden ta perakende safhaya kadar bir ilişkiler dizisi var ve bu ilişkiler dizisi içerisinde vergi kontrolü ve otokontrol bakımından perakendeci aşamayı asla ihmal edemeyiz. Biraz daha açmak gerekirse; yarı götürü usulde girdiler gerçek olarak indiriliyor, fakat çıktılar götürü olarak gösteriliyor. Peki çıktılar vergi adaletine uygun olarak nasıl tespit edeceğiz? Esas sorun sanıyorum burada. Bizim Gelir Vergisi sistemimizde de götürü birtakım matrahlar var. Şimdi

Gelir Vergisi ile KDV arasındaki organik bağı ortaya koyarsak, Gelir Vergisi matrahlarından hareket etmek olanağı var. Şöyleki, götürü usule tabi olanlar Gelir Vergisi'nde % 30 fazlası, yani % 13 uygulamak suretiyle aslında götürü matrahın % 30 fazlasının % 10'unu almış oluyor. Başka bir deyiş ile Gelir Vergisi'nde yararlanılmış, ancak gerçek indirim olanağı verilmemiş. Böylece maktu bir vergi alınmıyor. Bir de özel usuller var ki orada da epeyce sakıncalı hususlar görülüyor. Fakat onların ayrıntısına girmek istemiyorum. Ben burada götürü gayri safi hasılatın ne şekilde saptanabileceğine ilişkin bir açıklamada bulunamayacağım. Çünkü, bu bir araştırma konusudur. İller itibarıyla, yöreler itibarıyla katsayılar uygulanabilir, ticaret neveleri itibarıyla katsayılar uygulanabilir ve aslında dışardan bakıldığında adaletsiz gibi görülen bu sistem, ayrıntılı bir şekilde düzenlenirse pekâlâ adil bir duruma gelebilir.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ocakçıoğlu, yanı götürü sistem dışında eldeki tasarımın göze çarpan aksaklıkları var mı?

**OCAKÇIOĞLU** — Sayın Erimez'in de değindiği gibi vergi dairesinin çok kuvvetli olması gerekir. Şöyle ki, KDV uygulayan birçok ülkede bu vergilerde bilgisayarlar kullanılmakta. KDV gider vergilerinin yerini alacaktır. Gider vergilerinde mükellef sayısı 20-25 bin dolaylarında. KDV'nde bu sayı milyonları aşacaktır. Bu kadar büyük bir mükellef kitlesi karşısında kaldığında, vergi idaresi bunları teker teker kontrol etmek olanağından yoksun olacaktır. Bu nedenle bilgisayar kullanımını kaçınılmazdır. Gerçi Maliye Bakanlığında bu çalışmalar bir süreden beri süregeliyor, ama henüz olgunlaşmış değil. Başkaca bir önerim yoktur.

**DURAKBAŞA** — Taslakta özel-

likle sakıncalı gördüğünüz bazı hususlar var mı?

**OCAKÇIOĞLU** — Otokontrol mekanizmasına ilişkin olarak sakıncalı gördüğüm bir hususu belirteyim. Tasarının üçüncü kısmı verginin tarh ve ödenmesine ilişkin. Bu kısmın birinci bölümü (Madde 34 - 38) ise vergilendirme usulüne ilişkin. Bu usulün aslı gerçek usulde vergilenme. Bunun yanısıra bir de götürü usulde vergilendirme ile özel usulde vergilendirme ele alınmış. Götürü usulde vergilendirmede bir mükellefin Gelir Vergisi götürü matrahına % 13 uygulanmak suretiyle vergisi hesaplanıyor. Dolayısıyla burada Gelir Vergisi'nde götürü usule tabi olanlar maktu bir vergi ödüyorlar. Başka bir deyiş ile Gelir Vergisi'nin yanı sıra % 13 de KDV ödüyorlar. Dikkat edilirse bu usulde otokontrol hiç yok. Sadece % 13 bir ek vergi ödüyor. Faturayla, diğer firmalarla ilgili bir durum söz konusu değil. Bu verginin otokontrol ögesini zedeleyen bir usul.

Yine «Özel Usulde Vergilendirmede» de benzer bir durum var. Özel usulde vergilendirmeye tabi bir mükellef mal alış esnasında satıcısı tarafından vergiye tabi tutulacak. Şöyle ki, satıcı sattığı mal üzerine % 13 ekleyecek ve alıcısına intikal ettirecek. Burada satıcı ve alıcı mutlaka anlaşacaktır ve bunları kontrol etmek imkânı kesinlikle olmayacaktır. Çünkü çıkarlar birdir. Satıcı gayri safi hasiatı ortaya çıkacağından dolayı fatura vermek istemeyecektir. Alıcı da bu vergiyi vermek istemeyecektir. Bunun yanı sıra yine özel vergilendirme usulü içinde şöyle bir hüküm var. Takribî perakende satış hasılatından söz ediliyor. Bu takribî perakende satış hasılatı her yıl ortalama kâr hadleri gibi saptanacak. Alışlara bir oran uygulamak suretiyle satışlar bulunacak ve bu şekilde bulunan gayri safi hasılatı vergi uygu-

lanacak. Şimdi efendim, ortalama kâr hadleri uygulamasından da bildiğimiz üzere, sırf bu uygulamanın getirdiği denetimi ortadan kaldırmak için mükellef alışlarını gizleyecektir. Ve böylece de vergiden kurtulmuş olacaktır. Gayrı safi hasılatın alışlar dışındaki başka faktörlere dayanarak saptanması ve bu yol ile ödenecek vergiden de gerçek girişlere ilişkin vergilerin indiriminin kabul edilmesi suretiyle, bir önceki kademenin otokontrol mekanizması yolu ile baskı altına alınması gereklidir.

**DURAKBAŞA** — Yalnız kuşkusuz bu yaygın bir uygulama yöntemi olarak benimsenmiş değil tasarıda. Tasarıda asıl yöntem gerçek usulde vergilendirme değil mi?

**OCAKÇIOĞLU** — Bunun ne derece kapsamlı olacağını şu anda söylemek mümkün değil.

**DURAKBAŞA** — Sizin görüşünüz, «bu özel usulde vergilendirme ve vergi matrahını takribi perakende satış tutarlarına bağlama gibi unsurları kaldırmak lazımdır», şeklinde mi?

**OCAKÇIOĞLU** — Bu gibi mükelleflerin saptanması Maliye Bakanlığının takdirine bırakılmış. Olaki birgün Maliye Bakanlığı bu usulden pek memnun kalabilir ve bunu yaygınlaştırabilir. Bugün mükelleflerin kaçta kaçının gerçek, kaçta kaçının götürü ya da özel usule tabi olacağını söylemek mümkün değil. Belki çoğu Maliye Bakanlığının takdirine göre götürü usule tabi olacak. Bu usule tabi olanlar fazlaştıkça da bu sakınca- lar yüzünden verginin başarı şansı düşecektir.

**DURAKBAŞA** — Evet siz, bunun yerine yarı götürü usulü koyarak çözüm getirmeği öneriyorsunuz.

**OCAKÇIOĞLU** — Kuşkusuz yarı götürü usul, tasarıda 35 ve 36. maddelerde değinilen «Götürü Usulde ve

Özel Usulde» vergilendirilecek mükellefler için söz konusu olacak.

**DURAKBAŞA** — Teşekkür ederim Sayın Ocakçioğlu. Buyurun Sayın Ahıska.

sorun, devletin vergi konusuna yaklaşım yönteminden doğuyor

**AHIŞKA** — KDV'nin gerekliliği konusundaki görüşlerimi açıkladım. Uygulanabilirliği açısından arkadaşlarımızın endişesine katıldığımı da belirtmek istiyorum. Sorun devletin vergi konusuna yaklaşım yönteminden kaynaklanıyor. Devlet vergi konusuna gerekli ağırlığı vermiyor. Oysa gelişmekte olan bir ülke olarak vergi konusunun diğer bütün sorunlara göre bir önceliği olduğu inancındayım. Sayın Ocakçioğlu da vurguladı. Sosyal ve ekonomik politikaların uygulanabilmesi, önce devletin yeterli bir vergi gelirene sahip olabilmesi ile mümkündür. Oysa devlet zorlanmadıkça konuya el atmıyor. Diğer bir sorun vergi dairelerinin organizasyonundan kaynaklanıyor. Maliye Bakanlığı üst kademesi itibariyle çok yetmişmiş kıymetli elemanlara sahip. Mükellefle cepheyi teşkil eden vergi dairelerinin hali ise yürekler acısı. Bir kişiye binlerce dosya düştüğü söyleniyor. Beyannamelerin dosyalara konması aylar alıyor. Vergi dairesi elindeki bilgileri vergi etkinliği açısından kullanamıyor. Bir işletme muhtasar beyannamesini 6 ay üstüste vermediği zaman bile vergi dairesinden bir tepki gelmiyor. Bu koşullar altında etkin bir uygulamadan söz etmek mümkün değil.

Aşlında, bu bozuk düzenin alternatif maliyetine zaten katlanıyor devlet; kaybettığı vergilerle... Belki de



lyi bir düzenleme için gerekli giderlerden yüzlerce defa fazlasına katlanıyor. O halde rasyonel yol daha fazla gecikmeden vergi dairelerini islah etmek, onları kompüterlerle, yetişmiş elemanlarla donatmak ve böylece vergide etkinliği sağlamak. KDV'nde beyanname sayısı, Gelir Vergisi'nin, Kurumlar Vergisi'nin belki 50 kat üstüne çıkacaktır. Çünkü üç ayda bir dahi beyanname alsanız, milyon-



Aydın AHISKA

larca mükelleften beyanname alacaksınız. Beni düşündüren husus şu : Bu beyannamelerin tasnifi, dosyalanması, işlenmesi bir teşkilatı gerektiriyor. KDV'nin kabulü ve uygulamaya konması zorunluk olduğuna, vergi dairelerinin durumu da ortada bulunduğuna göre, bu sorun nasıl çözülecektir?

**DURAKBAŞA** — Maliye Bakanlığında vergi dairelerinin reorganizasyonu yolunda bir çalışma yok mu Sayın Ahıska?

**AHISKA** — Hayır, sanmıyorum.

**OCAKÇIOĞLU** — Sayın Ahıska'nın son derece haklı görüşlerine bir-

iki ilave yapmak istiyorum. Benim elime bir Birleşmiş Milletler raporu geçti. Gelişmekte olan ülkelerin vergi sistemi hakkında. Bu raporda, şu husus vurgulanıyor : Gelişmekte olan ülkeler kalkınma planları yapıyorlar. Bu kalkınma planlarında son derecede ayrıntılı hususlar yer alıyor. Kaynak dağılımına, yatırımlara ve diğer konulara ilişkin. Buna karşın çoğu kez bunların yapılacağı finansman kaynaklarına değinen hiçbir şey yok. Oysa asıl yapılması gereken önce finansman kaynağını bulmak, sonra bunun dağılımını saptamak olmalı. Gerçekten bizim son kalkınma planımızda da kamu gelirlerine sadece bir sayfa ayrılmış. Bu kuşkusuz son derecede gayriciddi bir yaklaşım. Deniyor ki, vergi yükünü şu kadar yıl içinde % 20'den % 23'e çıkaracağız. Nasıl çıkaracağız? Bunların ayrıntıları kesinlikle yok. Bu noktadan hareketle şunu vurgulamak istiyorum : Ülkemizde bir vergi sistemi planlaması gereklidir. Bunun içine vergi dairesi reorganizasyonu da girer, vergi sisteminin öğeleri de girer. Hepsil girer, yani paket halinde bir planlamaya gidilir. Oysa bizde uygulama bunun tam tersi. Başka bir deyişle finansman gereksinimlerini gününbirlik önlemlerle, birtakım yasalarla karşılamak yoluna gidiyoruz. Oysa bunu uzun bir vadeye yayarak, bir plan çerçevesi içinde yapmak gerekli.

**KDV kanun tasarısının maddelerine ilişkin bazı görüşler**

**DURAKBAŞA** — Sayın Ahıska, görüşmelerimizin bu aşamasında acaba tasarı maddelerine ilişkin düşünceleriniz nelerdir?

**AHISKA** — Tasarının maddeler itibarıyla bir incelemesini yaptım. Gözüme çarpan bir-iki noktaya de-

ğınmekte yarar görüyorum. Birincisi, vergi konusuna giren işlemlerle ilgili tanımda, (Madde : 1) «Ticari, sınav, zirai faaliyet ve serbest meslek faaliyetleri çerçevesinde yapılan teslim ve hizmetlerden» deniyor. Teslimden kastın mal teslimi olduğu 6ncı maddeden anlaşılıyor. Ancak malın ne olduğu hiçbir yerde belirtilmemiş. Yani mal nedir? Örneğin ticari bir şekilde pazarlanan menkul kıymetlerin ortaklık paylarının mal kavramına girip girmediği, gayrimenkullerin durumu. Daha önceki tasarılar da taşınmazların bu verginin kapsamı dışında olduğu açıklanmıştı, bu da belirtilmemiş. Dolayısıyla iki açıdan, yani menkul kıymetler ve gayrimenkuller alım satımının bu verginin kapsamına girip girmediği açısından tasarının açıklığa kavuşturulması gerekir sanıyorum.

Bir başka yerde, «Diğer İşler» diye sözü edilen bölümde (Madde: 3), kiracılık hakkının devri dolayısıyla alınan hava paraları ve gayrimenkul tahliyesi ile ilgili peştemallıkların da vergi kapsamına girdiği anlaşılıyor. Geçici ikinci maddede de yıllara sari kiraların nasıl vergilendirileceğinden söz ediliyor. Ben bunu da anlamadım. Yani, kira işlemlerinin bu vergi kapsamına alınması görüşünde değilim. Olsa olsa ticari bir faaliyet çerçevesi içerisinde alınan kiralar kapsama sokulabilir, diye yorumlamak istiyorum. Tasarının 5inci maddesinde komisyoncular vasıtasıyla veya konsinyasyon suretiyle yapılan satışlarda malların vergisi nihai alıcıya teslim anında doğuyor. Bence bu son derece kötüye kullanılabilir bir hüküm. Gider vergilerinde de bunlara gönderilen malların vergilendirilmesi öngörülmüştü. Yakınlarda malların fatura ile beraber en azından irsaliye ile beraber seyahat etmesi uygulamaya konulduğuna göre, burada bir hata olduğu düşünülebilir. Bu tip sevkiyatın da nihai satıştan önce vergi kapsamına alınması

icabeder. Mal ve hizmetin birarada olduğu işlemlerde uygulamanın ne şekilde olacağı açıklanmamış. Dekorasyon, tamirat, malzemeli montaj işleri gibi... Bunların mal teslimi mi, yoksa hizmet işlemi mi olduğu konusunda da bir açıklık mevcut değil. Tasarı, sadece bir yerde, bizzat temin edilen hammadde ile başkaları için üretilen gayrimenkul ve menkul malların inşasını teslim saymış. Bu, olsa olsa yapsatçıları içeren bir madde oluyor. Fakat diğerleri, yani bir malzeme kullanarak hizmeti de beraber sunan işletmelerde vergi kapsamı ne şekilde saptanacaktır? Teslim olarak mı, yoksa hizmet olarak mı dikkate alınacaktır? Bu belli değil.

İstisnalarla ilgili 11. maddenin sınırlı tutulmuş olması çok iyi. Ne var ki burada vakıflarla ilgili vergi muafiyeti bunların yapacağı sağlık ve sosyal yardımlar ile sınırlı tutulmuş; başka bir deyişle vakıfların kültürel faaliyetleri vergi kapsamı içerisinde olacak. Yine ulaşım araçları için bir istisna getirilmiş. Deniz, Hava ve Demiryolları ile ilgili. Ancak, ağır kamyonlar, TIR kamyonları ve çekicilerden söz edilmemiş. Acaba bilerek mi yapıldı, diye düşünülebilir. Fakat gerekçesi belli değil. Devlet Demiryolları ile ilgili olarak, hava meydanlarında ve limanlarda yapılan hizmetler vergi kapsamı dışında olduğu halde, demiryolları istasyonlarında yapılan hizmetler, sanıyorum bir unutkanlık sonucu, vergi kapsamında kalmış. En önemlisi Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi devam ediyor ve bir mükerrerlik bilerek, istenerek arzu ediliyor. Bence çok büyük bir hak-sızlık.

**OCAKÇIÖĞLU** — Banka ve sigorta muameleleri bu tasarının kapsamı dışında tutulup Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi öylece devam ediyor. Yoksa hem KDV'ne hem de Muamele Vergisi'ne tabi olmak şeklinde değil.

**AHISKA** — Hayır, aslında şunu vurgulamak istiyorum: İşletmelerin katma değerleri içerisinde bu faiz gelirleri de mevcut olduğuna göre, katma değer vergilendirilirken hem Banka ve Sigortalı Muameleleri Vergisi alınıyor, hem de KDV alınıyor. Eskiden bunu kapsam dışı tutarken —belki Ortak Pazar'ın direktiflerinin de etkisi altında kalmış olabilir— Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi % 25 idi. KDV ise % 10'dur. Şimdi Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi % 15'e düştüğüne göre, artık arada fazla bir fark mevcut değil. Banka ve sigorta muamelelerini de bu vergi kapsamı içine almak ve müşterilerin indirim hakkını bunlara da yaymak gerektiği görüşündeyim.

**DURAKBAŞA** — Bu konuda sizler de aynı görüşte misiniz. Sayın Ocakçıoğlu ve Sayın Erimez?

**OCAKÇIOĞLU** — Gereğini açıklayayım: Devlet Banka ve Sigorta Muamele Vergisi'ni garantili gördüğü ve burada bir vergi kaybı olmadığı için, bu vergiyi kaldırıp yerine KDV'ni koymak istemiyor.



Necdet DURAKBAŞA

**DURAKBAŞA** — Ama sistem zedeleniyor.

**OCAKÇIOĞLU** — Sistemin zedelendiği açık. Oysa sistemin içine pekala girebilir. Bir finans müessesesinin de diğerleri gibi gelirleri ve çıktıları vardır. Fakat buradaki gerçekçe fiskaldır. Bu verginin hasılatını devlet kaybetmek istemiyor.

**DURAKBAŞA** — Evet ama bu endişeye mahal yok. Devlet nasıl olsa bu müesseselerden alabilir bunu. Sayın Erimez, siz de aynı görüşte misiniz?

**ERİMEZ** — Elbette bu işlemler de KDV içine alınmalı. sistemin bütünlüğü bakımından; ama çok gerekli görülüyorsa, nispeten belli bir süre için yüksek tutulabilir.

**OCAKÇIOĞLU** — Banka bir aracı müessesedir. Bilindiği üzere KDV'nde ara kademelerden alınan verginin bir bakıma önemi yoktur. Çünkü ara kademe indirilecek ve son kademede alınan vergi esas olacaktır. Ne kadar yüksek vergi uygularsanız uygulayın, miktar daha sonra inecektir. Nitekim aynı husus, bu tasarının bir aksaklığı olarak, ithalatta % 50 oranında fazla vergi alınmasında da görülmüştür. Daha sonra mal dahile intikal ettiği zaman bu % 50 fazla indirilecektir.

**AHISKA** — Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi'nin, KDV kapsamına alınması, kredi maliyetlerini düşürerek işletmelerin bugün içinde buldukları güç durumdan kurtulmalarına bir ölçüde yardımcı da olacaktır. Üstelik yapılan iş sadece birinci aşamada vergiyi almamak değil, verginin indirim hakkını işletmelere tanımak olacaktır. Buradan kaybedilen vergi, verginin iyi uygulanması ile giderilebilir.

Tasarının 23 üncü maddesiyle de, «serbest meslek erbabı için belirli

mesleki organlarca saptanmış tarifeler varsa alınan ücretin hiçbir zaman bunun altında olamayacağı» şeklinde bir hüküm getirilmiştir. Bu Türkiye'nin gerçeklerine uymuyor. En azından serbest meslek erbabına aldığı ücretin düşük oluşunu haklı nedenlerle açıklama olanağı —satış yapan işletmeler gibi— verilmeli idi.

**DURAKBAŞA** — Kaldı ki, örneğin doktorlar için tabip odaları eskiden taban ücreti tespit ediyorlar iken şimdi tavan tespit ediyorlar.

**AHISKA** — Tasarının yabancı paralara uygulanacak kur'a ilişkin 24. maddesinde, Vergi Usul Kanunu'na atıf yapılmış. Vergi Usul Kanunu 31.12'deki kurlara göre değerlendirme sistemini içeriyor. Oysa değişken kur sistemine geçtiğimize göre, burada Damga Vergisi'nde olduğu gibi işlemin yapıldığı tarihteki kurla değerlemek ve kur farkı söz konusu olduğu zaman da alındığı dönemin vergi matrahına eklemekte zorunluk var. Tasarının 29. maddesinde işletmenin iktisap ettiği sabit kıymetlere ilişkin KDV'nin beş yıl içinde eşit taksitlerle indirilmesi öngörülmüştür. Türkiye yatırım yapmak ihtiyacında olan bir ülke ise, yatırım malları ile ilgili KDV'lerin yatırım bitinceye kadar bir defada mahsup edilebilmesine olanak vermek zorundayız. Bu bizim bünyemize çok daha uygun olacaktır.

Gider Vergisi sisteminde vadeli satışlar için bir ödeme kolaylığı düşünüldüğü halde, KDV'nde vadeli satışlar için hiç bir ödeme kolaylığı tanınmamıştır. Böylece, veresiye satılmış mallara ilişkin KDV'ni işletmeler beyanname dönemi içerisinde ödemek zorunda kalacaklardır. İhracatta ise KDV'nin mükellefin vergiye tabi diğer işlemleri üzerinden hesaplanacak KDV'nden mahsubu ve bu gibi işlemleri yoksa Maliye Bakanlığı'nca tespit edilecek esaslara göre iade öngörülmüş. İhracat yapan bir

şirket başka işleme sahip olmayabilir. Bu vergi mahsuptan daha uzun olmayan bir süre içerisinde mükellefe iade edilmelidir. Ayrıca yurt içinde gümrüksüz satış mağazalarından yapılan satışlar ya da turistlere döviz karşılığında yapılan satışlar ihracat olarak düşünülmemiş. Malın yurtdışına çıktığı belgelerle saptanmak kaydıyla turistlere yurt içinde yapılan satışların da ihracat sayılması gerektiği görüşümdedir.

Fatura konusunda da birşey söylemek istiyorum. Temel prensip malın faturayla beraber seyahat etmesi iken, işin içine bir de irsaliye girdi. İrsaliyenin ise denetlenmesi mümkün değil; çünkü irsaliye bir ara vesika. İrsaliye düzenlenebilir, sonra da yok edilebilir. Bu durumda bence faturanın malın sevkinden önce kesilmesi şeklinde bir prensibe yer vermek gerekir. Vergi Usul Kanunu, «satıştan sonra 10 gün içinde fatura kesilmelidir» diyor. Bazı zorlukları da olsa KDV açısından faturanın satışla birlikte kesilmesi, iadeler vs. dolayısıyla düzeltme gerekirse, bundan kaçınılması lazım. Tasarı tek nispetli, hiçbir madde bazında indirim getirmeyen, çok yaygın bir vergileme sistemini öngörüyor. Bunun sosyal adalet ilkeleri açısından geçerliliği tartışılabilir. Hiç değilse çok zaruri gıda maddeleri ile bir kısım ilaçları madde bazında vergi kapsamı dışına almak bence mümkün. Bu kadar kısıtlı bir istisnanın verginin otokontrol mekanizmasını bozacağını da sanmıyorum. Tasarı hakkındaki görüşlerim bunlar.

**DURAKBAŞA** — Bu görüşleri paylaşıyor musunuz Sayın Ocakçıoğlu?

◆ Yasaların uygulanması onların yapılmasından daha zordur.

*Jefferson*

## tek vergi nispeti çeşitli çevrelerin tepkisini çekebilir

**OCAKÇIOĞLU** — Sayın Ahıska'nın görüşlerini genelde paylaşıyorum. Ek olarak belirtmek istediğim birkaç husus var. Sosyal açıdan tek vergi nispeti birçok çevrelerin reaksiyonunu çekebilir. Çok sayıda oranlar ise vergi idaresini çok uğraştırıyor. Ancak şu yapılabilir: Lüks nitelikteki mal ve hizmetler yükseltilmiş bir orana tabi tutulabilir. Şu kadar ki, bir mükellef için 2 çeşit mal ve hizmetlerin bir arada bulunması kabul edilmez. Yani hem yükseltilmiş, hem normal oranlar aynı mükellef için aynı zamanda söz konusu olmaz.

İkinci bir husus, Sayın Ahıska da değindi, yatırım mal ve hizmetleri üzerindeki KDV'leri beş yıla bölünerek indirilebiliyor. Bu yatırımcı için çok sıkıntı doğurucu bir husus. Bence derhal iade yoluna gidilmesi lazım. Yatırım yapan firmalarda iadeyi yapmaz isek, bu uygulama muhasebe sistemlerini de olumsuz yönde etkiliyecektir. Bu yıl yapılan yatırım üzerindeki vergi beş yıla yayılarak indirilecektir. Bunun muhasebeleştirilmesi gerekmektedir. Ve her yıl, örneğin 3-4 yıl süren yatırımlarda, «Bu yatırım ne zaman yapıldı? O yılın vergisi nasıl ve ne zaman indirilecek?» gibi birtakım sorunları ortaya çıkaracaktır. Ben aynı zamanda basitliği açısından da indirimin yatırımla birlikte derhal ve bir defada yapılarak yatırımın bu yükten kurtarılmasından yanayım.

Bir diğer husus şu: İndirim yasakları diye bir madde açılmış (Madde 28) ve çeşitli konulara ilişkin indirim yasakları konmuş. Örnek olarak ilar ve reklamlara ilişkin indirim yasağı var. Katma Değer Vergisi, daha önce de belirttim, fiskal gayeye yönelik tarafsız bir vergi. Bu-

rada bir yasak konulmak suretiyle bu faaliyetler engellenmek istenmiş. Oysa vergi bu iş için kullanılmamalı ve verginin prensibi zedelenmemelidir. Bu yasaklar tümü ile kaldırılmadığı takdirde, zaten bir sürü muvazaa yapılacaktır. İstisnalar konusunda şuna değinmek istiyorum: Burada sosyal nitelikte olsun, iktisadi nitelikte olsun istisnalarda sıfır nispet uygulaması düşünülebilir. Bir kamu müessesesini alalım; örneğin bir hastahane, bir üniversite; bunlar birtakım harcamalar yaparsa, bu faaliyetleri istisna edilecektir; ama bunların girdileri vergili olacaktır. Ve büyük yatırım harcamalarında bu vergi o müessesenin üzerinde ağır bir yük olarak kalacaktır.

**DURAKBAŞA** — Sayın Erimez, sizin ek ya da farklı görüşlerinizi alabilir miyiz?

**ERİMEZ** — Tasarı tümü itibarıyla bence olumlu bir tasarıdır. Gerek Sayın Ahıska'nın gerekse Sayın Ocakçioğlu'nun değindikleri bazı aksaklıklar var. Bunlar da giderilebilir. Ama yasanın çok iyi olmuş olması, uygulamanın da aynı ölçüde iyi olacağı anlamına gelmez. Benim eklemek istediğim bir husus var: Hizmetlerin birdenbire vergi kapsamına alınması, belki büyük aksaklıklar doğurabilecektir. Bir kısım hizmetlerin aşama aşama vergi kapsamına alınması daha uygun olabilir.

**DURAKBAŞA** — Ne dersiniz Sayın Ocakçioğlu, hizmetlerin kapsam dışında kalması vergi bütünlüğünü bozmaz mı?

**OCAKÇIOĞLU** — Hizmet sektörünün diğer sektörlerle ilişkisi bakımından vergi bütünlüğünü mutlaka bozacaktır. Hizmetlere ilişkin aksaklığın doğabileceği düşünülebilir, ama bunları göğüslemekten başka yol düşünmüyorum.

**DURAKBAŞA** — Sayın Ahıska, siz ne dersiniz bu konuda?

**AHISKA** — Ben hizmetler sektörünün tümü ile kapsam dışında bırakılmasının uygun olmayacağı görüşündeyim. Çünkü önemli bir girdidir. İşletmeler açısından verginin bütünlüğünü bozabilir. Ancak perakende nitelikte yapılan hizmetlerle üretime yapılmış olan hizmetleri birbirinden ayırt etmek icabeder. Perakende nitelikteki hizmetler için belki bir ayırım düşünülebilir, yarı götürü bir uygulama bu gibi hizmetler için söz konusu olabilir. Örneğin, sunulan bir sağlık hizmeti gibi... Ama mal ya da üretime ilişkin bir hizmetin kapsam dışı tutulması bütünlüğü bozar ve vergi kaçaklarına zemin

hazırlayarak son derece sakıncalı bir uygulama olur.

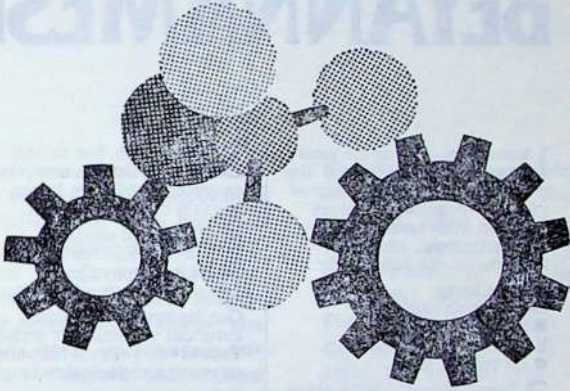
**DURAKBAŞA** — Sanıyorum ki KDV sorununu enine boyuna gördük. Sonuç olarak KDV uygulamasına bir an evvel geçilmesinde yarar görüyoruz. Kaldı ki vergi, özelliği bakımından, bir hazırlık dönemini de gerektirecektir. Bu açıdan da işe bir an önce başlanması zorunlu görülmektedir. Başlangıçta bazı aksaklıklar olsa da bunlar zaman içerisinde düzeltilebilir.

Katkılarınız için hepimize teşekkürler ediyorum.

**Dergi'nin Notu :** Yukarıda sunulan «Açık Oturum» 15 Temmuz 1982 tarihinde yapılmıştır.



**Kimya sanayi  
yardımcı maddeleri  
tüm endüstrinin  
vazgeçilmez unsurlarıdır.**



Türk-Henkel tüm üretimi ile  
ihracat yapan tekstil, deri,  
metal ve gıda gibi sanayi  
kollarının kalite garantisidir.

Her tüten bacada bir Türk-Henkel mamulü...

# 38.

kuruluş yıldönümünde Yapı Kredi'den...

## HİZMET BEYANNAMESİ.

**1** Kurulduğu günden bu yana tasarrufu ödüllendirmeyi ilke edinmiş Yapı Kredi, 38. hizmet yılında, kendisini bugünlere eriştiren Türk tasarruf sahibine, şükran borcunu, en parlak biçimde ödeme azmindedir:

- Daha üstün, daha yaygın hizmetle...
- Geleneksel Yapı Kredi güvencesiyle...
- En yüksek faizle...

**2** Tasarrufu ister küçük olsun, ister büyük, her tasarruf sahibi bilgili, saygılı hizmeti Yapı Kredi'de bulacaktır.

**3** Ölçsüz bir faiz ve vaad savaşının hüküm sürdüğü finans sektörümüzde, "güvenlik" kavramı, hiçbir zaman, bugün olduğu kadar büyük önem kazanmamıştır.

Bu olgu karşısında Yapı Kredi 38 yıllık geçmişi boyunca olduğu gibi, bundan böyle de, "tasarrufların güvenlik mercii" olmaya devam edecektir.

**4** Güvenliğin yanısıra, sistemli ve tutarlı bir bankacılığın en yüksek faizi Yapı Kredi'den gelecektir.

**5** Yapı Kredi, her zaman tasarruf sahibinin en güvenilir bilgi ve haber kaynağı olarak kalacaktır.

**6** Mesnetsiz vaadlerle ya da rakibi kötüleyerek başarı kazanmaya asla tevessul etmeyecektir. Çağdaş bankacılığımızın kurucusu ve yenilikler önderi Yapı Kredi, yepyeni hizmetler sunmaya hazırlanmaktadır.

Gene  
Yapı Kredi'yi izleyin.  
Gene  
Yapı Kredi'den bekleyin.



**YAPI ve KREDİ  
BANKASI**

"hizmette sınır yoktur"



# İstihdam Ekonomisi Açısından Lokavt Nedir?

EGE CANSEN

**Y**ENİ Anayasa tasarısı ile birlikte lokavt konusu yine kamuoyunda konuşulur hale geldi. Konu hakkında söylenenleri okudukça ortada bir bilgi açığı var olduğu kanaatine varmamak kâbil değil. Tabii, aşağıda vereceğimiz açıklamaların «lokavt hak değil, suçtur» hatta «mülkiyet de hak değil, suçtur» diyenlere hitap etmesi mümkün değildir. Biz daha ziyade ferdi mülkiyete yer veren hür teşebbüs sisteminin, ahlâki ve akli faziletlerine inanan ve bu sistemin toplum için en iyi sonuçları nasıl hasil edebileceğini araştıranlara hitap etmeye çalışacağız.

## Toplu Pazarlık ve Toplu Sözleşme Sisteminin Esasları

Lokavtın bir parçası olduğu, «toplu pazarlık - toplu sözleşme» düzeni, ferdi mülkiyete yer veren hür teşebbüs sisteminin bir üst yapı düzenlemesidir. Bu iktisadi sisteme, yarıltıcı bir ibare olmasına rağmen kısaca «kapitalist ekonomi» diyebiliriz. Kapitalist ekonomi, Adam Smith'in ifade ettiği gibi bir görünmez el

(invisible hand) tarafından idare edilir. Bu görünmez el «fiyat mekanizması»dır. Eğer rekabet şartları sağlanmışsa, piyasada bütün mal ve hizmetlerin ideal bir fiyatı teşekkül eder. Bu fiyata da «piyasa fiyatı» denir. Piyasa fiyatı gerçekten teşekkül etmişse, toplumda kaynak tahsisleri en etkin bir şekilde oluşuyor demektir. Böylece kaynak tahsislerini optimize eden söz konusu ekonomik sistemde toplum menfaat ve tatmini maksimuma çıkar. Burada üzerinde önemle durulması gereken husus, piyasa fiyatının teşekkülünde mükemmel rekabetin oluşmasının şart oluşudur. Sistem mükemmel rekabetten ne kadar uzaklaşırsa, piyasa fiyatının doğru noktada teşekkül etme şansı da o kadar azalır. Mükemmel rekabetin oluşması için pazarlık eden tarafların güçlerinin denk olması lâzımdır. Eğer pazarlık eden (yani piyasaya arz edenle piyasadan talep eden) taraflardan biri, diğerinden çok güçlü ise; bu şartlar altında bir anlaşma değil, bir tarafın diğer tarafa istediğini zorla kabul ettirmesi olayı ortaya çıkar. Bu da piyasa fiyatının yanlış noktada

teşekkül etmesine ve dolayısıyla sistemin total olarak optimumdan uzaklaşmasına sebebiyet verir.

Geçmişte, emeğini arz eden münferid işçi ile onu istihdam eden işveren arasında büyük bir kuvvet farkı olduğu müşahade edilmiştir. Buna karşı da, işçilerin kendi hak ve menfaatlerini işverenden teker teker talep etmeleri yerine toplu olarak istemeleri usulü getirilmiştir. Böylece, işveren karşısında münferiden zayıf kalan işçi yerine, işverencele denk bir güce sahip işçi birliklerinin (sendikaların) kurulması olayı doğmuştur. İşte bu işçi birliklerinin götürdükleri pazarlıklara «toplu pazarlık», sonunda varılan anlaşmaya da «toplu sözleşme» denmiştir.

Pazarlık tekniklerinden biri de «tehdit»tir. Tehdit genellikle iki tarafa da ziyan veren bir menfi eylemi içerir. Tehdit eden taraf kendisi de bir miktar zarar görse bile, karşı tarafa daha fazla zarar ıka edeceği inancıyla eyleme girişir. Daha fazla zarar gören taraf eylemin sona ermesi için karşı tarafın şartlarına razı olunca, tehdit ortadan kalkar ve anlaşma olur. İşçi birliklerinin, işvereni tehdit araçları topluca işi bırakma, yâni grevdür. Grev hem işçilere hem de işverence zarar verir, ancak işverence daha fazla zarar vereceği hallerde uygulanarak işçi birliklerinin talepleri işverence kabul ettirilebilir. Bazen de grev tersine teper; işçiler, işverenden daha fazla mutazarrır olurlar. Bu bir hesap hatasıdır.

### Toplu Sözleşmenin Esasları

Toplu sözleşmenin en önemli özelliklerinden biri, belli bir süreyle sınırlı olmasıdır. Taraflar, sadece toplu sözleşme süresi boyunca anlaşma şartlarına uymak zorundadır-

lar. Sürenin sonunda yeni bir sözleşme yapılır. Bu sözleşme işçi hak ve menfaatlerini daha ileri götürebileceği gibi, kanunen tespit edilmiş alt sınırlar saklı kalmak şartıyla, daha da geri çekebilir. Bu esneklik kapitalist sistemin esasları fiyatların serbestçe teşekkül edebilme özelliğinin mutlak bir lâzimesidir. Nasıl herhangi bir malın fiyatı iki yönlü hareket ederek optimum noktada dengelenebilirse, emeğin karşılığı ücret (ve sair menfaatlerin)in de iki yönlü hareket edebilmesi, sistemin mantığı içinde mütalâa edilmiştir.

### Lokavtın Gerekeçesi

Yukarıda verilen izahattan anlaşılacağı üzere, ücretin geriye doğru ayarlanmasının işverence talep edilmesi ve işçilerin buna razı edilmesi



**KEMAL KURDAŞ**

**Ekonomik Politikada Bilim ve Sağduyu**

**ES**  
YAYINCILIK

**1955-1979 yılları arasında Türkiye'nin temel ekonomik sorunları**

**\* Hatalı tutum ve politikalara doğru cevapların bulunması.**

**Neden ve nasıl bu günlere geldik ?**

İsteme adresi: Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.  
Çatalçeşme Sokak No. 17/4, Cağaloğlu - İstanbul  
Telefon: 26 34 11

için, işverenin tehdit aracı olarak da sistemin içine «lokavt» hakkı inşa edilmiştir. Aksi takdirde, emek fiyatı olan ücretin, «piyasa fiyatı»nın teşekkülüne engel inşa edilmiş olur. Bu da kapitalist sistemin üzerine oturduğu fiyat mekanizmasının kilitlenmesine ve kaynak dağılımında optimum noktadan uzaklaşarak toplum menfaati ve tatminin mümkün olan en üst noktanın altında gerçekleşmesine sebebiyet verir.

Kısaca özetlemek gerekirse, işçilerin aynı şartlarla (veya işverence kabul edilen ilavelerle) çalışmaya razı olmadıkları takdirde, karşı tarafı kendi şartlarına ikna için başvurdukları negatif eyleme «grev», işverenin işçileri mevcut şartların altında şartlarla veya (kabul edebileceği şartlarla) çalışmaya ikna için başvurduğu negatif eyleme de «lokavt» denir. Bu da fiyat mekanizmasının kendisinden beklenen fonksiyonu yerine getirmesi için şarttır. Aksi takdirde mekanizma çalışmaz ve sistem bekleneni veremez hale gelir.

### Uygulamada Lokavtlar

Gerek dünyada gerekse yurdumuzda cereyan eden lokavtları incelediğimizde, yukarıda açıkladığımız amaca yönelik lokavtlara pek rastlamamaktayız. Bunun iki sebebi vardır:

a) Toplu sözleşmeler nominal şartlarla akdedildiği için, toplu sözleşmenin yürürlük süresi sonunda şartlar enflasyon tesiri ile reel olarak geri gitmiş haldedirler. Bu durumda işverenin işçileri bir önceki sözleşmenin nominal değerlerin de altında şartlarla çalışmaya zorlamasına pek gerek yoktur.

b) Gerek dünya ekonomisi ve gerekse yurt ekonomisi, istisnai devreler dışında, sürekli büyüme göster-

mektedir. Dolayısıyla fert başına milli gelir artmakta ve işçiler de Toplu Sözleşmelerle paylarına düşeni talep etmektedirler. Böyle bir ortamda işçilerin daha düşük şartlarla razı edilmesine ekonomik olarak (istisnalar dışında) gerek olmamaktadır.

Hal böyle olmakla birlikte tatbikatta adına «Savunma Lokavtı» diyebileceğimiz lokavt uygulamaları çıkmaktadır. Savunma lokavtlarının gerekçeleri şunlardır:

1 - Grev kararı alan işçi birliği (sendikası) bu kararını kendisi için en uygun zamanda uygulamak hakkına sahiptir. İşveren kuruluş ise, bir plânlama yapmak mecburiyetindedir. Bu plân yatırım, satın alma, sipariş alma, yeni eleman alma gibi istikbale matuf mükellefiyetleri içerir. Her an sendikanın grev çıkarabileceği bir ortamda ne böyle bir plân yapmak ne de bu plânı uygulamaya koymak mümkündür. Bu durumda işveren, işçilerin hak ve menfaatlerini geri çekmek gibi bir amacı olmasa bile, bir an önce kendi kabul edebileceği şartlarla bir sözleşme imzalamak için lokavt ilan ederek ihtilafı bir sonuca varmaya zorlar.

2 - Bir işverene bağlı birden fazla işyeri mevcuttur. Bu işyerleri de birbirine ekonomik olarak bağlı çalışmaktadır. Sendika kendisi için en az külfet tahmil edecek ve fakat işverenin bütün sistemini kilitleyecek bir işyerinde grev uygulamasına geçer. İşveren de bu mücadelede işçi Sendikası'nı daha fazla üyesine yardım yapma durumunda bırakmak için, geri kalan işyerlerinde lokavt uygulamasına geçer.

3 - İşkolu seviyesinde toplu sözleşme yöntemi benimsenmiştir (grup sözleşmesi). İşçi Sendikası işveren

dayanışmasını kırmak için, rakip işyerlerinden birinde grev uygular, diğerinde uygulamaz. Bu durumda işveren birliği, işçi birliğini daha fazla üyesine yardım yapma durumunda bırakmak ve üyeleri arasında haksız rekabete meydan vermemek için, grev uygulanmayan işyerlerinde lokavt uygulamasına geçer.

4 - Yurdumuzda en çok rastlanan Savunma Lokavtı tipi ise kanunsuz grev uygulamasına karşı yapılandır. İşçi sendikaları, üyelerine yardım yapmadan işverene zarar ıka etmek için, yavaşlatma grevine başvururlar. Bu tip grevler işverenler için mücadele edilmesi çok zor, hatta imkânsız eylemlerdir. Her ne kadar yürürlükteki yasalara göre bu eylem suçsa da, ve de işverene eyleme katılan bütün işçilerin iş akitlerini tazminatsız feshetme yetkisi veriyorsa da, bu yolda bir davranış idari ve kazai açıdan son derece çetrefillidir. Ayrıca bütün eylemci işçilerin iş akitleri feshedilmiş olsa bile, tekrar yeni işçilerle fabrikayı çalışmaya başlatabilmek hemen hemen imkânsızdır. İşte bu gibi hallerde de lokavt uygulaması kullanılmıştır.

#### Lokavt ve İşyeri Kapatmak

Teşebbüs hürriyeti, «bir işi kurmak ve bir işi tasfiye edebilmek hakkı» şeklinde anlaşılacak mecburiyetindedir. Herhangi bir işyeri bir veya birkaç sebepten dolayı ekonomik yönden ömrünü tamamlamış olabilir. Bu sebeplerden biri de işgücü maliyetinin dayanılmaz seviyelere çıkmasıdır. Bu durumda işverenin yapacağı şey, mevcut toplu iş sözleşmesi sona erince lokavt tehdidi ile işçileri ekonomik bakımdan şirketin yaşamasına meydan verecek seviyelerde ücrette razı etmektir. Eğer bunu yapmaya imkân

bulunamazsa, bu takdirde işyerini ilelebet kapatacak demektir. İşyerlerinin kapatılabildiği bir ortamda lokavta karşı çıkmak, müebbet hapis cezasını insani bulup 24 yılı çok ağır bulmak gibidir. Lokavt uygulaması, işyeri kapatılmasından kaçınılabilmenin emniyet supabıdır. Emniyet supaplarının tıkanması, sistemin sosyal açıdan da patlamasını intaç eder.

#### Sonuç

Lokavt, «kapitalist» diye bilinen hür teşebbüs sisteminin bir üst yapı düzenlemesi olan «toplu pazarlık-toplu sözleşme» düzeninin mekanik bir parçasıdır. Bu parçayı sistemden söküp atmaya çalışmak, sisteme inanmamak değil ise, bilgizsizliktir.

## Abonelerimize ve Okurlarımıza Duyuru

### Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi

Ocak 1981 sayısından itibaren

Yıllık abone : 1.200.— TL.

Öğrenci abonesi : 600.— TL.

Abono bedelleri posta ile adresimize gönderilebileceği gibi, aşağıda sayıları belirtilen İstanbul'daki banka hesaplarımıza da yatırılabilir.

İş Bankası Türbe Şubesi : 1541

Akbank Türbe Şubesi : 4512

Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesi : 768



# Garanti sözü

**Yürürlükte olan en yüksek faizi  
vermeyi garanti ediyoruz.**

---

**Garanti'ye gelin, şartları siz seçin.**

---

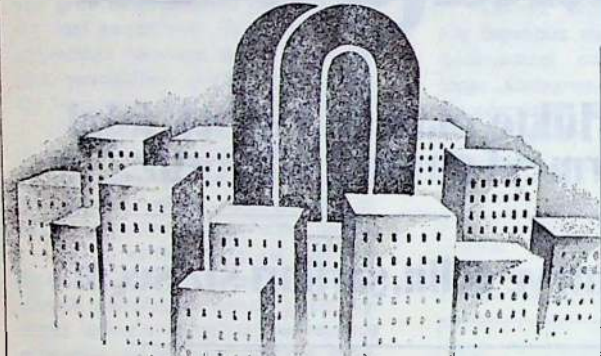
**İster uzun, ister kısa vadeli tüm tasarruflarınız için;**

**Gelin şubelerimize,  
yüksek kazanç yollarını  
birlikte arayalım.**



**TÜRKİYE  
GARANTİ  
BANKASI**

# Türk sermaye piyasasında farklı kuruluş:



İster tasarruf sahibi  
olun, ister yönetici...

Sermaye piyasasının  
vermesi gereken  
çok yönlü  
hizmetleri size  
yalnız Meban sunar.

Meban sadece bir  
"borsa bankeri"  
değildir.

Bu kapsamı aşar.

Meban bir  
"mali kuruluş"tur.

Türk sermaye  
piyasasının, ciroda  
satışta, vergide  
olduğu kadar  
hizmette de  
tek lideri  
"mali kuruluş"  
Meban'dır.

## MEBAN

MENSUL DEĞERLER  
BANKERLİK ve FİNANSMAN A.Ş.  
"mali kuruluş"

**İstanbul**  
Merkez Subesi  
İstiklal Caddesi,  
Odakule İş Merkezi No. 286  
Beyoğlu - İSTANBUL  
Tel.: 45 12 50 (5 hat)

**Kadıköy Subesi**  
Rıhtım Caddesi,  
Derya İş Merkezi  
No. 28 Kat 3  
Kadıköy - İSTANBUL  
Tel.: 30 60 87 - 88 - 89

**Bakırköy Subesi**  
İstasyon Caddesi,  
Ak İş Hanı No. 9/11 Kat. 3  
Bakırköy - İSTANBUL  
Tel.: 72 80 20 - 21 - 22

**Ankara Subesi**  
Gazi Mustafa Kemal Bulvarı,  
İyış Hanı No. 8/10  
Kızılay - ANKARA  
Tel.: 17 42 66 - 25 29 82

**İzmir Subesi**  
Cumhuriyet Bulvarı,  
1378. Sokak No. 4/4  
Alsancak - İZMİR  
Tel.: 21 47 07 - 21 47 09

# "mali kuruluş" Meban.

# Sermaye Piyasası

DOÇ. DR. ŞEREF TÜREN

**A**ĞUSTOS ayı içerisinde pay senedi pazarında Temmuz ayına oranla hafif bir canlanma izlenmiştir. Nitekim portföyümüzdeki pay senetlerinden 24 tanesi hiçbir fiyat değişikliği göstermezken, sadece Rabak şirketinin pay senedi 300 TL değer kaybına uğramış, fakat diğer 20 pay senedi ise fiyat artışı gerçekleştirmişlerdir. Ortalama fiyat artışı 613 TL'dir. Fiyat artışı sağlayan pay senetlerinin belli başlıları ise 2000 TL ile Batı Anadolu Çimentoları, yine 2000 TL ile İş Bankası, 1000 TL ile Nuh Çimento, 700 TL ile Otosan, 1700 TL ile Sarkuysan ve 1800 TL ile Şişe Cam'dır.

Bu gelişmelerin sonucunda pay senedi pazarı indeksimiz Ağustos ayı içerisinde % 6.46 bir artış göstererek 113.08 düzeyine yükselmiş bulunmaktadır. İndeksdeki bu yükselme, pay senedi pazarında bir canlanmanın olduğunu simgelemekten uzaktır. Kanımızca, bu yükselmenin gerisinde bazı pay senetlerine yapılmış olan kısmi talep artışı bulunmaktadır. Yoksa pay senetlerine toplu bir talep artışı için gerekli koşullardan olan faiz oranlarının düşmesi, kişisel yatırımcıların enflasyon beklentilerinin olumlu bir havaya girmesi ve işletmelerin ekonomik göstergelerinin iyiye gitmesi yönlerinden vakit erkendir. Nitekim yeni Maliye Bakanı Sayın Kafaoğlu'nun ve Sermaye Piyasası Kurulu'nun sermaye pazarı için getirecekleri yeni önlemlerin şekli ve çerçevesi henüz daha belli olmamıştır. Ayrıca Banker Kastelli'den sonra, sermaye pazarının eski ve güvenilir bankerlik kuruluşu olan Meban'ın da ödeme gücüne girerek faiz ve anapara ödemelerini belli bir süreyle erteleyip bir ihtisas bankası şekline dönüşme çabasına girmesi; sermaye pazarındaki çalkantıların ve huzursuzlukların hacmini arttırdığı gibi, kişilerin banker kesimine güvenini daha da çok sarsmıştır. Bu belirsizlik ve güvence boşluğunun hâkim olduğu ortamda pay senedi pazarında pay senetlerine önemli bir talep artışının olması da zaten beklenmemelidir.

Bu arada A.B.D.'de faiz oranlarındaki bir düşmeye bağlı olarak doların dünya borsalarında değer yitirdiği izlenmektedir. Bugüne kadar Ortadoğu krizi, Batı Avrupa ülkelerinde artış trendi gösteren resesyon ve Batı Almanya'da yaşanan finansal krizler nedeniyle yatırımcılar doları güvenceli bir para olarak görek fiyatını arttırmaktaydılar. Böylece dolar İtalya, Danimarka, İspanya ve Fransa paralarına karşı en yüksek düzeyine ulaşmış bulunuyordu. Ayrıca AEG - Telefunken krizi, Almanya'nın ihracat patlamasının sonuna doğru geliyor ve Japonya'nın yavaşça bir durgunluğa giriyor olması, doların bu kuvvetlenmesini des-

teklıyor idi. Fakat son günlerde, artan işsizliği önlemek ve yatırımları arttırmak için A.B.D.'de faiz oranlarında gerçekleştirilen düşüşler, doların değer yitirerek altının fiyatının artmasına yol açmıştır. Ağustos ayının ilk haftasında onsu 333 dolar olan altın, Ağustos ayının üçüncü haftasında 380 dolar düzeyine ulaşmıştır.

Ülkemizde de altın çok kısa bir sürede önemli bir fiyat artışı gerçekleştirmiştir. Banker olaylarından sonra hafif bir hareketlilik gösteren altın alım - satımlarının sonbahar aylarında daha da canlanması bekleniyordu. Bu beklentinin temelinde; hasatını kaldıran kişilerin gelirlerinin bir kısmını altına yatıracak olması, Banker Kastelli'den mevduat sertifikası almış olanların önemli bir kısmının vadesinin bu aylarda geliyor bulunması ve bu paraların altın yatırımına döneceği beklentisi yatmaktadır. Fakat uluslararası gelişmeler, altının fiyatının ülkemizde beklenenden çok daha önce ve çok daha çabuk yükselmesine yol aç-



## Türkiye'de ve bütün dünyada

İhracat ve ithalat işlemleriniz,  
döviz, mevduat ve kredi hesaplarınız ve  
diğer bütün bankacılık işlemleriniz için  
Akbank'ı tercih ediniz.

Akbank, bütün dünyadaki  
birinci sınıf muhabetleri ile  
işbirliği yapmak suretiyle emrinizdedir.

### Dış Temsilcilikler

NEWYORK

FRANKFURT

LONDRA

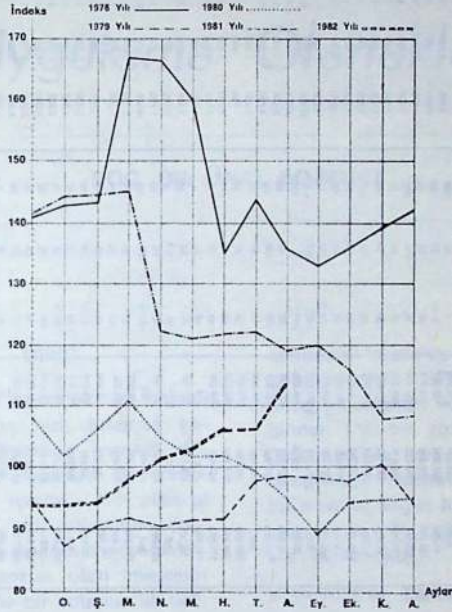
Essen, Batı Berlin,  
Münih, Hamburg

# AKBANK

*güveninizin eseri*



miştir. Nitekim 13 Ağustos'da 13.400 TL'ndan alınabilecek bir cumhuriyet altınının fiyatı, 20 Ağustos'da 14.750 TL'na yükselmiştir. Bir haftalık verimlilik % 10 dolayındadır. Her zaman olduğu gibi, altındaki bu fiyat artışının ne kadar süreceği ve hangi fiyat sınırında duracağını kestirmek oldukça zor olup, birçok uluslararası ve ulusal etmenin belirlediği bir olaydır.



Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi  
Hisse Senedi Fiyat İndeksi ve Grafiği  
(Ocak 1974 = 100)

Aylar	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982
Ocak	95.26	118.85	118.91	142.21	144.23	101.76	87.04	94.18
Şubat	96.11	118.57	120.82	144.09	144.25	105.08	90.24	94.60
Mart	96.67	121.11	123.65	166.76	144.79	110.80	91.76	97.99
Nisan	97.86	125.34	136.12	166.05	122.40	104.31	90.37	101.49
Mayıs	97.23	118.00	127.26	159.26	120.40	101.63	91.66	102.60
Haziran	96.67	119.13	128.05	134.63	121.36	101.90	91.83	106.38
Temmuz	94.58	119.81	128.22	143.21	121.89	98.18	97.63	106.22
Ağustos	96.33	124.15	125.56	135.39	119.05	95.18	98.53	113.08
Eylül	98.65	126.02	134.48	132.82	119.48	89.12	97.89	
Ekim	101.24	137.81	139.11	135.55	115.69	94.21	97.35	
Kasım	104.46	119.19	139.00	138.71	107.66	94.51	100.27	
Aralık	109.20	117.44	141.93	141.58	107.81	94.64	94.18	

Sıra No	Kuruluşun Adı	Kayıtlı Sermaye (1000 TL)	Özsermi Sermaye (1000 TL)	Takiyat Yılı Kârı (1000 TL)			Doğulama Kârı (%)			Piyasa Fiyatı (TL)			
				1989	1986	1981	1979	1980 (Net)	1981 (Net)	Ağustos 1982	Haziran 1982	Temmuz 1982	Ağustos 1982
1	ARCIMENTO	137.000	315.000	1.447	198.839	256.930	d	50	50	1.400	2.000	2.000	2.000
2	ALIAS	30.000	39.025	b,d	29.703	50.203	15	35	45	1.700	1.550	1.250	1.250
3	ANADOLU CAM	150.000	300.000	271.780	303.419	303.419	30	34	100	1.700	4.250	4.250	4.250
4	AROMA	200.000	100.000	38.185	3.190	z	50	z	z	1.000	900	650	900
5	ASLAN CIMENTO	876.655	876.655	z	140.520	z	d	d	z	500	650	650	900
6	BAĞAŞ	1.000.000	500.000	b,d	579.811	1.781.181	70	40	64	1.800	2.100	2.100	2.100
7	BATI ANADOLU CEM	108.000	108.000	b,d	83.385	344.650	17,50	110	110	1.400	2.500	2.500	2.500
8	BATLI ANADOLU CEM	75.000	75.000	3.007	229.209	289.099	5	60	200	3.000	6.000	8.000	10.000
9	BURSA CIMENTO	189.300	189.300	41.431	231.258	238.231	31,50	50	200	4.000	3.500	3.500	3.500
10	CELIK HALAT	432.000	213.000	187.345	229.814	229.814	45	50	50	1.750	1.950	1.950	2.000
11	CIMSAS	182.070	182.070	103.902	350.452	1.308.015	30	100	200	1.700	5.500	5.500	5.750
12	CUKUROVA ELEKTRIK	400.000	400.000	195.347	328.818	650.000	27	61	81	1.400	1.800	1.450	1.950
13	CUKACIBASI VATIRIM H	600.000	600.000	87.725	257.187	650.000	70	50	50	1.000	1.250	1.250	1.250
14	EDGE GUBRE	450.000	450.000	180.207	246.638	832.715	20	40	60	1.800	1.700	1.600	1.850
15	GUBRE FAB	81.000	81.000	795.101	1.173.033	832.715	30	58	65	1.500	1.300	1.500	1.850
16	GOOD YEAR	81.000	81.000	b,d	148.623	703.301	40	60	100	1.350	2.000	2.000	2.200
17	HEKTAŞ	300.000	300.000	138.789	218.668	134.058	43,75	40	100	1.200	1.800	1.700	1.700
18	IS BANKASI	40.000	40.000	b,d	2.818.972	9.334.000	231	190,7	b,d	38.000	26.007	28.000	28.000
19	IZOCAM	191.250	191.250	50.829	207.389	333.300	50	60	100	2.000	4.600	4.000	4.250
20	KARTONSAN	305.000	108.000	186.000	307.389	173.717	100	100	100	2.100	2.300	2.300	2.300
21	KAV	30.000	30.000	51.220	81.408	140.100	35	150	150	4.350	6.000	6.000	6.000
22	KOC HOLDING	680.000	395.000	b,d	1.341.531	329.421	30	30	35	1.300	1.350	1.350	1.350
23	KOC VATIRIM	400.000	400.000	b,d	164.422	760.924	50	50	75	2.000	3.500	3.500	3.800
24	KORDSA	375.000	375.000	308.813	518.737	894.843	49	70	75	2.350	3.000	3.000	3.700
25	KORUYVA TARIM	189.480	189.480	161.983	161.983	161.983	49	70	75	2.350	3.000	3.000	3.700
26	LASSA	3.000.000	3.000.000	161.983	161.983	161.983	49	70	75	2.350	3.000	3.000	3.700
27	MAKINA TAKIM	184.477	184.477	50.221	75.138	211.187	40	55	40	700	750	750	750
28	MESUCIAT SANTRAL	323.171	323.171	z	z	z	50	50	50	1.500	1.600	1.600	1.900
29	MASAŞ	1.000.000	1.000.000	275.944	510.128	510.128	40	65	z	1.000	1.000	1.000	1.350
30	NIH CIMENTO	71.500	71.500	b,d	248.469	189.532	132,50	260	230	10.000	12.000	12.000	13.000
31	OLIMAK	300.000	300.000	114.604	298.306	1.073.251	40	30	30	1.300	1.800	1.800	1.800
32	OTOSAN	1.000.000	450.500	111.604	381.480	1.123.251	40	30	30	1.300	1.800	1.800	2.500
33	PIMAS	300.000	300.000	75.195	188.689	114.038	40	50	50	1.600	1.600	1.600	1.600
34	PLASTIRAY	34.000	34.000	46.944	189.271	105.981	62,50	77	77	2.000	2.300	2.300	2.400
35	PLASTIKEN	150.000	150.000	56.944	139.235	345.529	53	60	60	1.900	2.400	2.400	2.400
36	RABAK	420.000	420.000	26.000	131.355	431.385	100	100	100	2.000	2.400	2.400	2.100
37	SARHUSYAN	150.000	150.000	103.000	281.991	807.893	100	100	100	5.000	3.000	3.000	9.000
38	SIEMENS	350.000	350.000	127.548	1.146.711	3.005.000	55	85	85	2.800	3.750	3.750	3.750
39	SIFAS	70.000	70.000	483.118	280.000	309.020	60	60	60	5.000	7.500	7.500	8.000
40	SUNTA	80.000	80.000	105.437	80.223	z	40	15	7	2.250	2.900	900	900
41	T. ŞİŞE VE CAM FAB.	200.000	200.000	468.701	468.701	1.338.033	40	60	65	1.700	4.200	4.200	6.000
42	TRANSITURK HOLDING	550.000	550.000	487.816	189.639	275.027	40	35	37,5	1.650	1.500	1.500	1.550
43	T. DEMIR DOKUM FAB	600.000	600.000	278.164	311.423	616.000	118	60	4	1.900	1.300	1.300	1.300
44	UNITOVAL	600.000	600.000	7.897	51.028	616.000	17,50	15	120	1.600	2.200	2.000	2.500
45	YAPI VE KREDI BANKASI	5.000.000	180.000	58.000	234.389	634.208	d	19	d	800	750	750	750

Notlar/

1) Özsermi sermaye tutumları Mayıs 1982 tarihi itibarıyla düzenlenmiştir.

2) z = Zayıf, b = Baki, Değil, d = Doğulmuş.

Kaynak: MEBAN  
Sermaye Piyasası Bölümü.

# HDT ve Türkiye'de Uygulama Olanakları

DOÇ. DR. ÜNAL BOZKURT

## I — GİRİŞ

**T**ÜRK finans kesiminin en önemli sorunlarından biri, tasarruf sahiplerine sunulabilecek menkul değer türlerinin az olmasıdır. Bu amaçla son iki yıl içinde yeni menkul değer türlerinin geliştirilmesine çalışılmıştır. Bugün devlete ve bankalara büyük bir sorun olan mevduat sertifikaları, böyle bir çabanın ilk ürünüdür. Bu yıl içinde ise, iki yeni menkul değer türü ile ilgili yasal düzenlemeler yapılmıştır. Bunlar «kâr ortaklığı belgeleri» (KOB) ve «hisse senedi ile değiştirilebilir tahvil» (HDT)'dir. İlk önce 2499 sayılı Sermaye Piyasası Kanunu'nun 14. maddesinde tanımlanan HDT'leri çıkarma koşulları, daha sonra Sermaye Piyasası Kurulu'nun 12 Mayıs 1982 tarihinde yayınladığı 3 no.lu tebliğinde ayrıntılı bir biçimde düzenlenmiştir. Şüphesiz esas sorun, yasal olarak düzenlenmesine rağmen yatırımcıların ve firmaların bu tür menkul değere ne ölçüde rağbet edecekleridir. Herşeyden önce HDT'in özellikle tasarruf

sahipleri tarafından iyice tanınması gerekmektedir. SPK'nın tebliği daha önce yayınlanan iki yazıda incelendiğinden (\*), bu yazıda HDT'lerin değerlendirilmesi ile ilgili teknik konular ele alınacaktır. Yazımızın son bölümünde bu menkul değer türünün ülkemizdeki uygulaması ile ilgili bir değerlemeye yer verilecektir.

## II — HDT'in Tanımı

HDT bir tahvil türü olup, yatırımcılara tahvillerin belli bir süre içinde ve belli bir fiyattan hisse senedi ile değiştirilmesi hakkını vermektedir. Şu halde yatırımcıların ilk önce **değiştirme fiyatını** bilmesi gerekir. SPK'nın tebliğinde tahvillerin, hisse senetlerinin nominal fiyatından değiştirilebilecekleri belirtilmiştir. Fakat, şirketlerin primli hisse senetleri çıkartabilecekleri de öngörüldüğünden değiştirme fiyatının nominal fiyattan farklı

(\*) V. Seviğ, «HDT», *Dünya*, 29 Mayıs 1982, s. 2 ve S. Tuncer, «HDT: Hisse Senetleriyle Değiştirilebilir Tahvil», *Dünya*, 16 Haziran 1982, s. 2.

olması mümkündür. Ülkemizde primlerin vergiye tabi olması nedeniyle, şirketlerin primli çıkarmalara başvurmaları pek beklenemez.

Bir diğer kavram, **değiştirme oranı**dır. Bu, tahvilleri değiştirme karşılığı alınacak hisse senedi sayısını ifade etmektedir. Tebliğe göre HDT çıkartılmasında değiştirme oranının yazılmasına gerek yoktur. Değiştirme oranı, değiştirme fiyatından kolayca hesaplanabilir. Örneğin, tahvilin nominal fiyatı 1000 TL, hisse senedinin nominal fiyatı 500 TL ise, değiştirme fiyatı 500 veya değiştirme oranı 2'dir. Her HDT sahibi, değiştirme sonucu 2 hisse senedine sahip olacaktır.

A.B.D.'deki uygulamada, değiştirme fiyatının zaman içinde farklı olması mümkündür. Örneğin ilk yıllarda, tahvillerin hisse senedine çevrilebileceği fiyat, daha sonraki yıllarda giderek artmakta, dolayısıyla değiştirme oranı giderek düşmektedir. Özellikle HDT'yi çıkartan şirket, yatırımcıları değiştirmeye zorlamak istediğinde, çıkartma koşullarında böyle maddelere yer vermektedir.

### III — HDT Değerlemesi

HDT'lerde üç türlü değer kavramıyla karşılaşılmaktadır :

- Yatırım Değeri
- Değiştirme Değeri
- HDT'in Pazar Değeri

Bu değerler arasındaki ilişkiler, yatırımcıların riskini en aza indirebileceği gibi, aynı zamanda çok büyük miktarda gelir elde etmelerini mümkün kılabilir. Aşağıda bu ilişkiler incelenecektir.

#### a) Yatırım Değeri (Düz Tahvil Değeri) :

HDT'in hisse senediyle değiştirilme özelliğinden bağımsız olarak sade-

ce bir tahvil olarak değeridir. Bu, tahvilin vadeye kadar olan kupon faizlerinin ve anaparanın belli bir iskonto oranı üzerinden bugüne indirgenmiş değerlerinin toplamıdır. Örneğin 1000 TL nominal değerli % 35 faizli ve 5 yıl vadeli bir HDT'in piyasa faiz haddi % 40 olduğundan yatırım değeri (YD):

$$YD = \sum_{t=1}^5 \frac{262.50 (*)}{(1.40)^t} + \frac{1000}{(1.40)^5}$$

$$\begin{aligned} YD &= 262.50 (2.935) + 1000 (0.186) \\ &= 770.44 + 186 \\ &= 956.44 \text{ TL} \end{aligned}$$

(\*) Stopaj kesildikten sonraki net kupon gelirini göstermektedir.

Faiz haddi değişmediği sürece, HDT'in bir tahvil olarak bugün için değeri 956.44 TL'dir. Şüphesiz hisse senediyle değiştirilme özelliğinden dolayı HDT'in ayrı bir pazar değeri vardır.

#### b) Değiştirme Değeri (Conversion Value) :

Tahvillerin değiştirileceği hisse senetlerinin pazar değeridir. Örneğin tahvilin nominal değeri 1000 TL, hisse senetlerinin 500 TL ve hisse senetlerinin pazar değeri 800 TL ise, HDT'in değiştirme değeri 1600 TL olacaktır. Bir başka deyimle, 1600 TL'lik pazar değeri olan bir menkul değeri, yatırımcı değiştirme sonucu 1000 TL'na elde etmiş olmaktadır. Şu halde hisse senetlerinin pazar değeri de-ğiştikçe, değiştirme değeri farklı olacaktır. Hisse senetlerinin pazar değeri yüksek ise değiştirme değeri, yatırım değerinden yüksek olacaktır. Aradaki fark büyüdükçe, yatırımcılar tahvilleri hisse senetleri ile değiştirmek isteyeceklerdir.

### c) HDT'in Pazar Değeri :

HDT'in yatırım değerinden ve değiştirme fiyatından ayrı olarak bir de pazar değeri vardır. Diğer menkul değerler gibi HDT, ikincil piyasalarda alınıp satılabilir. Pazar değeri, aşağıda görüleceği gibi yatırım ve değiştirme değeri ile ilişkilidir.

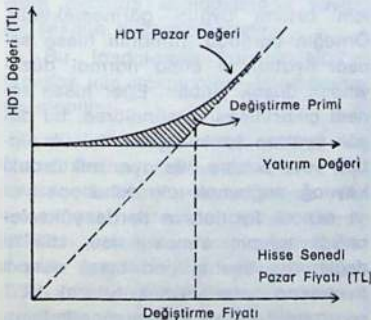
### d) Değiştirme Primi :

Değiştirme primi, HDT'in pazar değeri ile değiştirme değeri arasındaki farktır. Pazar değeri, değiştirme değerinden yüksek olduğunda bu prim pozitif, düşük olduğunda negatiftir. Değiştirme primi daha çok yüzde ile ifade edilir ve şu şekilde hesaplanır :

$$\text{Değiştirme primi yüzdesi} = \left( \frac{\text{Pazar Değeri} - \text{Değiştirme Değeri}}{\text{Değiştirme Değeri}} \right) \times 100$$

### e) Değerler Arasındaki İlişkiler :

HDT'in pazar değeri temelde yukarıda belirtilen ilk iki değerini; yatırım ve değiştirme değerlerinin fonksiyonudur. Normal olarak, HDT pazar değerleri bu değerlerden yüksek olacaktır. Bu durum aşağıdaki şekilde gösterilmiştir.



HDT'in pazar değeri, yatırım değerinden yüksek olacaktır (faiz hadleri değişmediği varsayımı ile). Çünkü

HDT, hisse senedi ile değiştirilmediği sürece vadesine kadar faiz geliri ve vade sonunda ana parayı sağlayacaktır. Ayrıca, hisse senedi ile değiştirilebilir olma özelliği de yatırımcıya bir avantaj sağladığı için, ek bir değere sahiptir. HDT'in yatırım değeri, pazar değerinden bağımsız olduğu için, yukardaki şekilde yatay eksene paralel bir doğru olarak gösterilmiştir.

Şekilde, değiştirme değeri crijinden geçen bir doğru şeklindedir. Yukarıda tanımlandığı gibi değiştirme değeri hisse senedi pazar fiyatlarının bir fonksiyonudur. Hisse senetlerinin pazar fiyatı ne kadar yüksek olursa, değiştirme değeri o kadar yüksek olacaktır.

Şekilden görüldüğü gibi, HDT'in pazar değeri değiştirme değerinden de yüksek olacaktır. En kötü ihtimalle pazar değeri değiştirme değerine eşit olabilir. Pazar değeri, değiştirme değerinden küçük olduğu takdirde, yatırımcılar için, arbitraj imkânları doğur ve yatırımcılar HDT'i hisse senetlerine çevirerek kazanç sağlayabilirler. Yukarıda verdiğimiz örneğe dönecek olursak; 500 TL nominal değerli hisse senetlerinin pazar değeri 800 TL, HDT'in yatırım değeri 956.44 ve nominal değeri 1000 TL'dir. HDT'in pazar değerinin 1200 TL olduğunu kabul edersek, HDT sahibi yatırımcılar, HDT'i hisse senedi ile değiştirip bu hisse senetlerini satsarlarsa 400 TL'lik bir kazanç sağlayacaklardır. İyi işleyen bir piyasada arbitraj olanakları, artan talep nedeniyle HDT'in pazar fiyatını yukarı, hisse senetlerinin fiyatını aşağıya doğru çekecektir. Sonuçta, HDT'in pazar fiyatı en az değiştirme değeri kadar olacaktır. Bu değerden daha küçük olamaz.

HDT'in pazar değeri, hem değiştirme değeri hem de yatırım değerinden yüksek olduğu sürece şekilde taranmış kısımda da görüleceği gibi değiştirme primi pozitif olacaktır. Fakat hisse senedi fiyatları yükselmeye devam ederse, değiştirme primi düşmeye başlar. Nitekim yukardaki şekilde de değiştirme fiyatının üstündeki hisse senedi fiyatları giderek artarken, primi gösteren taralı kısım giderek küçülmektedir. Bu durum bir örnekle açıklanabilir :

HDT Nominal Değeri	=	1000 TL
Değiştirme Fiyatı	=	500 TL
Değiştirme Oranı	=	2
HDT Pazar Değeri	=	1760 TL
Hisse Senedi Pazar Değeri	=	800 TL
Değiştirme Değeri	=	1600 TL
Değiştirme Primi	=	$\frac{1760-1600}{1600} = \frac{160}{1600} = \% 10$

Şimdi hisse senedi pazar değerinin 900 TL'na yükseldiğini kabul edelim. Bu takdirde değiştirme değeri  $(900 \times 2) = 1800$  TL'na yükselecek, doğal olarak bu artıştan HDT'in pazar değeri de etkilenecek, «değiştirme oranı x hisse senedi pazar değerindeki TL'lık artış» kadar bir yükselme gösterecektir. Yeni HDT pazar değeri, böylece 1960 TL olacaktır. Değiştirme primi ise;

$$\frac{1960 - 1800}{1800} = \frac{160}{1800} = \% 8.89$$

olacaktır.

Buraya kadar yapılan açıklamaları özetlemek gerekirse; HDT'in yatırımcılar için en önemli avantajı, yatırım ve değiştirme değerlerinin birer taban fiyat (floor price) oluşturmalarıdır. HDT'in pazar değeri bu değerlerden küçük olamaz, en kötü ihtimalle

malle yatırım değeri veya değiştirme değerine eşit olur. Böylece yatırımcıların katlanacakları riski HDT yoluyla azaltmak mümkün olmaktadır. Çünkü hisse senedinin fiyatı büyük ölçüde düşme gösterirse, yatırımcılar HDT'i tahvil olarak elde tutma imkânına sahiptirler. Dolayısıyla değer azalışlarından doğan risk küçültülmüş olur. Hisse senedi fiyatı çok artarsa, HDT'ler, hisse senetleri ile değiştirilecektir; böylece büyük miktarlarda kazanç sağlamak mümkün olabilir.

#### IV — Firmalar Açısından HDT'in Yarar ve Sakıncaları

Buraya kadar HDT'ler daha çok yatırımcı açısından ele alınmıştı. Bu kısımda firmalar açısından HDT yoluyla finansmanın bazı yarar ve sakıncaları üzerinde durulacaktır.

Firmaların HDT çıkarmada sağlayabilecekleri yararlar şu şekilde özetlenebilir :

a) HDT yoluyla kaynak sağlama, geciktirilmiş özkaynak finansmanı olarak kabul edilmektedir. Firma hisse senedi yoluyla finansmana gitmek istemekte, fakat bu tür finansman için ortamı uygun görmemektedir. Örneğin borsada, firmanın hisse senedi fiyatları o anda normal düzeyinden düşük olabilir. Eğer hisse senedi çıkarılması düşünülürse, bu düşük fiyattan satılma şansı küçük olabilir veya satılsa bile aynı miktardaki kaynağı sağlamak için daha çok hisse senedi fiyatlarının ileride yükseleceğini tahmin etmekte ise, HDT'in değiştirme fiyatını cari hisse senedi fiyatından daha yüksek tutarak HDT çıkartabilir. İlerde hisse senedi fiyatları yükselir ve yatırımcılar tahvilleri hisse senetleri ile değiştirirlerse, aynı miktardaki kaynak daha az hisse se-

nedi çıkarmak suretiyle sağlanmış olacaktır. Böylece salt hisse senedi finansmanına kıyasla hisse başına düşen kârlarda daha az oranda bir düşme (dilution) olacaktır.

b) İkinci bir neden, tahvillerin hisse senetleri ile değiştirilebilme özelliğine sahip olması, bu menkul değerlerin daha kolaylıkla pazarlanmasını sağlayabilir. Fakat Batı ülkelerindeki uygulamada HDT'ler daha düşük kupon faizi taşımaktadırlar. Çünkü değiştirilme özelliği, yatırımcılara bir yarar sağlamaktadır, bu nedenle ayrı bir değere sahiptir.

c) HDT yoluyla sağlanan finansmanın bir diğer avantajı da, kısa dönemde borç miktarını arttırarak firma daha kolayca kaynak sağlayabilir. Sonra tahviller hisse senetleri ile değiştirildiği takdirde, firma finansman giderlerinin yükünden kurtulmuş olmaktadır. Aynı zamanda ihraç giderlerinden de tasarruf sağlamak mümkündür.

d) Batı ülkelerinde (özellikle A.B.D.'de) şirket birleşmelerinde veya satınalmalarında HDT'in kullanılması satın alınan şirket ortaklarına vergi avantajı sağladığından yaygın bir şekilde kullanılmaktadır.

Bu faydalarına karşılık HDT'in firmalar için sakıncaları da sözkonusu olabilir :

a) Firmalar için HDT'in en önemli dezavantajı bu tahvillerin, hisse senedi fiyatlarının yeterince yükselmemesi nedeniyle tahvil olarak kalması, hisse senetlerine çevrilemesidir (overhanging issue). Özellikle firma bu tahvillerin hisse senetlerine çevrilmesi suretiyle yeniden bir borç kapasitesi yaratmak istiyorsa, bu durum bir sorun yaratabilir. Aynı zamanda böyle bir durum iyi işleyen bir

sermaye pazarında firmanın prestiji üzerinde olumsuz etki yaratır.

b) Bir diğer sorun, genellikle HDT çıkartan firmanın mevcut ortakları (hisse senedi sahipleri), HDT'i pek hoş karşılamayabilirler. Bunun nedeni eğer hisse senetleri pazarda prim yaparsa, tahviller hisse senetleri ile değiştirme fiyatı üzerinden değiştirileceğinden, yeni ortaklar daha ucuz fiyattan hisse senetlerini elde edecek ve aynı haklara sahip olacaktır. Değiştirme sonucu artan hisse senetleri, hisse senedi başına düşen kârı da azaltacaktır.

#### V — HDT'i Türkiye'de Uygulama Olanakları

Buraya kadar olan açıklamalarımız iki noktayı açıklıkla ortaya koymaktadır. Birincisi, HDT'in başarıyla uygulanabilmesi için ülkede iyi işleyen bir sermaye pazarının (özellikle ikincil pazarlar) bulunmasının zorunlu olmasıdır. İkincisi, yatırımcıların bu tür menkul değerler konusunda bilgi sahibi olmalarıdır. Bugünkü ortamda, özellikle son günlerde finans kesiminin geçirdiği kriz dikkate alınırsa, yukarıda belirtilen koşulların mevcut olmadığı çok açıktır.

SPK'nun HDT konusundaki tebliği dikkate alınarak söz konusu finansal aracın ülkemizde işletilmesinde aşağıdaki sorunlarla karşılaşmak mümkündür :

a) İkincil sermaye piyasası (özellikle) hisse senedi pazarı hemen hemen hiç bir faaliyet göstermediğinden, çok muhtemel olarak HDT'in pazar değeri yatırım değerine eşit olacaktır. Bir başka deyimle HDT'ler çıkarılsa bile büyük bir olasılıkla hisse senedi piyasalarının ölü olması nedeniyle tahvil olarak kalacak ve hisse senetlerine çevrilemeyecektir.

Tahvil olarak kaldığı sürece bu hem işletmelerin borç yükünü artırarak kaynak yapılarını daha çok bozacaktır, hem de bu tahvillerin hisse senetleriyle değiştirilmesiyle ek borç kapasitesi yaratılmasını engelleyebilecektir.

Batı ülkelerinde tahvillerin hisse senetleriyle değiştirilmesi için bazı zorlayıcı yollara başvurulduğu da görülmektedir. HDT çıkartan işletmelere değiştirmenin başladığı süre içinde tahvilleri belli bir fiyattan geri çağırma (call price) hakkı, çıkartma koşullarına eklenmektedir. Yatırımcı tahvilleri hisse senedi ile değiştirmezse, firma belirlenen fiyattan tahvilleri geri çekmektedir.

Ülkemizde bu şekilde bir uygulamanın yasal olarak mümkün olup olmadığı tartışılabilir. Geri çağırma fiyatı konması bile, işlemiş faizi ile tahvilleri değiştirme süresi içinde paraya çevirme, değiştirmeyi zorlayıcı bir yol olarak düşünülebilir.

b) Batı ülkelerindeki uygulamada HDT'lerin, değiştirilme özelliği olmayan tahvillere kıyasla daha düşük faiz oranlarıyla çıkartıldığı yukarıda belirtilmişti. Tahvil çıkarılması ile ilgili Merkez Bankası tebliğleri böyle bir uygulamayı bugün için imkânsız kılmaktadır. Düz tahviller için kabul edilen faiz oranlarından HDT çıkarımı, doğal olarak pahalı bir finansman olacağından, firmalar için pek cazip olmayacaktır.

c) Ülkemizde kâr payı dağıtımında pek yaygın olarak kullanılan bir yol olmamakla birlikte, bir şirket hisse senedi şeklinde kâr payı dağıtacak olursa, HDT'in durumu ne olacaktır? Böyle bir durumda HDT sahiplerinin haklarının korunması açısından değiştirme fiyatı ve değiştirme oranında bir ayarlama yapılması zo-

runludur. Tebliğ bu konuda bir açıklık getirmemektedir.

d) Son olarak, tasfiye durumunda HDT'in durumu ne olacaktır? Batı ülkelerinde, HDT'ler, değiştirme özelliği olmayan tahvillere göre daha kıdemli bir borç olup, öncelik açısından düz tahvillerden sonra gelmektedirler. Bir başka deyimle, HDT'yi çıkarmış şirket tasfiyeye gittiğinde, tasfiye geliri üzerinde ilk önce düz tahvil sahiplerinin sonra HDT sahiplerinin hakkı vardır. Bizde tahvil borçları, şirketin diğer borçları ile birlikte düşünüldüğünden, HDT'ler de aynı şekilde ele alınacaktır.

Muhasebe açısından bir sorun, HDT'lerin öz varlık sayılıp sayılmayacağıdır. İkelere göre HDT'ler, öz varlık kalemi değildir ve TTK ve Sermaye Piyasası Kanunu da bu açıdan açık hükümler taşımaktadır. HDT çıkarmış bir şirketin, finansal tablolarında bu borç kalemleri için ek bir açıklayıcı not koyması daha doğru olacaktır.





# Farklı, güvenceli ve seçkin hizmet anlayışı HİSARBANK'ta

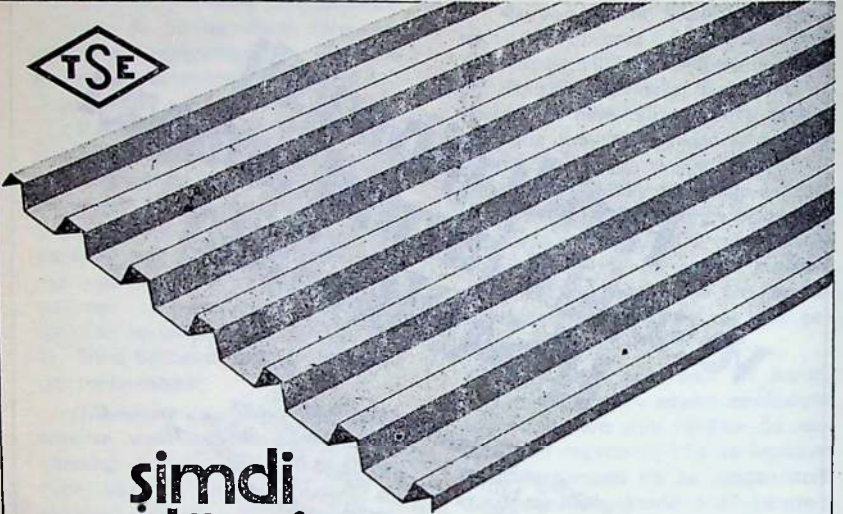
Türk bankacılığında HİSARBANK'ın bugün ulaştığı yer,  
bu hizmet anlayışının belgesidir.  
HİSARBANK, hep sizler için var oldu.  
Size, farklı ve güvenceli hizmet vermek için...  
HİSARBANK, kendine özgü bu hizmet anlayışını  
gerçekleştirmekle gururludur.

**HİSARBANK farklı, güvenceli  
ve seçkin hizmet kalesidir.**



# HİSARBANK

"Kale gibi banka"



# şimdi alüminyum daha kârlı çözüm

Çatı cephe ve tavan kaplamasında  
en fazla malzeme tasarrufu sağlayan  
yüksek mukavemetli 3004 alaşımını  
sizler için geliştirdik.

**nasas-trapez 3004**



**NASAS**

ALÜMİNYUM SANAYİİ VE TİCARETİ A.Ş.

MERKEZ: ANKARA BÜRO:  
Büyükdere Cad. No: 48 Mecidiyeköy-İstanbul Güniz Sok. No. 29/5 Kavaklıdere-Ankara  
Telefon: 66 33 00 Telefon: 28 15 08 - 28 14 54  
Telex: 26 140 Alme-TR Telex: 43 245 Alan-TR

# AYIN EKONOMİK OLAYLARI

DOÇ. DR. YILDIRIM KILKIŞ

**Ü**LKEMİZDE, geçen bir aylık dönemin ekonomik olaylar bakımından sıralanarak açıklanacak yeni ve önemli durumlar getirmemiş olmasına rağmen, genel bakımdan çok önemli olaylarla dolu olduğunu görmekteyiz. Bu nedenle bu ayın ekonomik olayları sütununda, ülkemizin ve dünyanın genel durumunu ele alarak, bu olayları incelemek istiyorum.

Ekonomik manzara, gerek kendi içindeki olaylardan ve gerekse dış pazarlardaki aşırı durgunluktan dolayı, ülkemiz ekonomisinde görülen yavaşlama ve firmaların büyük mali sıkıntı içinde olduğunu göstermektedir.

Hiç şüphesiz, zincirleme oluşan banker olayları, bu kuruluşlarla mali ilişkileri olan firmaları olduğu kadar, bazı özel bankaları da sarsmış ve devletin Merkez Bankası aracılığı ile ortaya koyduğu destek ile, bazı bankaların ayakta durmaları sağlanmıştır.

## Bankacılık Sistemi

Bankacılığımızda yeni durumlar, birleşmeler gibi konular ele alınmakta, özel tartışmalar olmakta ve tabiidir ki spekülatif sözler söylenmektedir. Aslında, iktisatçıların ortak görüşü, bankacılık sisteminin disiplin altına alınmasını son derecede önemli olduğudur. Bu hususta uzun zamandan beri çok sözler ifade edilmiş olmasına rağmen, son zamanların gelişmeleri, bu konudaki önemi çok arttırmış bulunmaktadır. Dergimizin 1982 Temmuz sayısındaki «Ekonomik Yorumlar»da ortaya konduğu gibi; «firmaların finans yapısındaki bozukluk, kredi talebini canlı tutmakta, faiz oranlarını yükseltmekte ve firmaları kısır döngüye sokmaktadır... Bankacılık sisteminin eski alışkanlıklarından kurtularak, daha ciddi maliyet ve risk analizleri yapması gerekmektedir. Sırf günü kurtarmak, nakit çıkış-girişini dengelemek için izlenecek politikalar, bankaları gelecekte daha büyük çıkmazlara sokabilir.»

Bankacılık kesiminin bankerlik kesimi gibi çıkmazlara girmeyeceğine ve özellikle devletin buna meydan vermeyeceğine inanmak istiyoruz. Bu arzunun

ancak yapıcı tedbirlerle gerçekleştirilmesi mümkündür. Sayın Özal'ın radikal uygulamalarını yumuşatacağı beklenen Sayın Kafaoğlu'nun tutumu ilgi ile izlenmektedir.

### Özel Firmaların Sıkıntıları

Bazı özel sanayi kuruluşlarının mali krizden kurtulmalarına yardımcı olan devlet bankalarının, gittikçe artan yeni destek talepleriyle karşılaştığı bilinmektedir. Bu hususta iş âlemi, ilgili kuruluşlara yardımın selektif bir destek politikası ile sağlanmasını önermektedirler.

Sayın Kafaoğlu'nun bir «Ekonomik Revizyon Planı» hazırladığı ve bu planın Milli Güvenlik Konseyi'ne sunulduğu bilinmektedir. Bu yazımın hazırlandığı tarihe (24.8.1982) kadar son şeklini almadığı için, bu konuda kesin bir ifadede bulunmak mümkün olmamakla beraber, Maliye Bakanlığı'nın bankalar üzerinde daha etkin olacağı ve kredi yardımı konusunda bir ihtisas bankası kurabileceği anlaşılmaktadır.

Ayrıca tüm vergi kanunlarının ele alınacağı bahis konusu edilmektedir. Maliye'nin «kaynak arama» konusunda genellikle daima yeni vergiler veya artırılmış yeni vergi oranlarıyla ortaya çıkması, alışılmış kolay bir yoldur. Ancak kanımızca ve birçok defa ilgili çevrelerce tekrarlandığı gibi, önemli olan mevcut vergilerin tümünün tahsilini sağlayacak bir sistem reformu getirilmesidir.

### Dünya Ekonomisindeki Durgunluk

Ekonomik durgunluğun ülkemizin kendine özel olay ve şartları içinde devam etmesinin yanında, dünya ekonomisinde de büyük bir durgunluğun olduğunu unutmamak gerekir. Dünya Bankası'nın yayınladığı bir raporda, durumun geçen yıldan daha kötü olduğu belirtilmekte, Çin Halk Cumhuriyeti, Hindistan ve bazı Afrika ülkelerinin çok zor duruma düşeceğinden endişe edilmektedir.

Sanayileşmiş ülkelerin de, yerli sanayii koruma amacıyla, himayeci bir tutum izlemeye yönelmeleri, gelişmekte olan ülkelerin dış ticaretini olumsuz şekilde etkilemektedir. Nitekim Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun, ülkemiz çıkışlı pa-

114 yıldan beri halkımızın güvenine layık olmuş  
asırlık tasarruf bankası



**EMNİYET  
SANDIĞI**

muklu ürünlerine daha yüksek fiyatlarla ihracat zorunluğu getirmeleri ve bazı kısıtlamalar koymaları, bu alandaki tipik örneklerden biridir.

### **İhracatta Tescil Sistemi**

Ticaret Bakanımız, 51. İzmir Uluslararası Fuarı'nı açış konuşmasında, bazı ihracatçılarımızın aralarındaki gereksiz rekabetin döviz kaybına neden olduğunu açıkça belirtmiş ve ihracatın tümünün tescil ve lisansa bağlanabileceğini ifade etmiştir.

Şimdilik fındık ve pamuk ipliğinde tescil sistemi uygulanmaya konmuş bulunmaktadır. Ülkemiz, ekonomik yapısı ve gücüne göre, ihracatta kendisinden beklenen düzeyi sağlayamamıştır. Her ne kadar son yıllarda ihracat rakamlarımız önemli oranda artmakta ise de, bu durum, ülkemizin ihracat potansiyelinden tam olarak yararlandığımızı ifade etmemektedir.

Uluslararası pazarlama konusunda, ülkemizin tecrübesi, halen yeterli değildir. Buna rağmen kamu ve özel kesim kuruluşlarının, bazı kişisel davranışları yanında, bu çok önemli konuya sistemli bir şekilde yaklaştıkları ve çalışmalarını uygulamaya soktukları görülmektedir. Aslında, dünyadaki ve özellikle bize pazar olabilecek ülkelerdeki rakiplerimizin gelişmelerini ve uygulamaları dikkatle, yakından takip etmenin; çok canlı ve hareketli olan dış pazarlama konularını bilinçli bir uygulamaya sokmanın zamanı çoktan gelmiş bulunmaktadır.

◆

**TÜRK  
DİŞ TİCARET  
BANKASI**

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

**siz daha iyi hizmet edebiliriz üstünlüğümüz  
müşterilerimizi daha iyi tanımamızdır.**

**TÜRK DİŞ TİCARET BANKASI**

Çağdaş banka

BANKA

# İHRACATA YÖNELMEK İSTEYENLER EMLAK KREDİ SİZE DESTEKTİR.

Türkiye Emlak Kredi Bankası, karmaşık dış ticaret organizasyonları içinde en güvenilir yol göstericisi ve yardımcımızdır.

İhracat ve kambiyo işlemlerinde uzman kadrosu ve Türkiye'nin her yerinden doğrudan dış ilişki kurabilen şubeleri ile emrinizde olan Emlak Kredi, teminat mektupları ile de en büyük güvencenizdir.

Dış ticarete başarınızın devamı için,  
size Emlak Kredi gerek...



**TÜRKİYE  
EMLAK KREDİ  
BANKASI**



# Kur Garantili Anadolu Sanayicisinin Sorunları

TURGUT ALBAYRAK

1950 yılından sonra gelişen özel sektör sanayii Marmara, Çukurova, İzmir yörelerinde yoğunlaşmaya başlamıştır. Planlı döneme geçildiği 1960'lı yıllarda hükümetler sanayinin yurt sathına dengeli bir şekilde dağılması amacıyla yıllık programlarla birtakım özendirici tedbirler getirmişlerse de ilk yıllarda arzulanana sonuç alınmamıştır.

Avrupa'da çalışan işçilerin kendi memleketlerinde sınai tesis kurma arzularını yönlendirmek isteyen Devlet Planlama Teşkilatı 1970'lerde iller bazında yatırım projeleri hazırlamış, yatırımcılara önderlik etmiştir. Devlet Planlama Teşkilatı'nın yoğun gayreti, bir yandan işçi-hemşeri şirketi kurulmasına, diğer yandan mahalli tüccar ve sermayedarların bir araya gelip yöresel yatırımlar yapmalarına neden olmuştur. Bu oluşumda Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'nın da katkısı çok büyüktür. Banka proje hazırlamış, şirketlere kredi vermiş, sermaye iştirakinde bulunmuştur. 1974 yılından sonra filizlenmeye başlayan bu atılım enflasyonun süratlenmesi, devalüasyonların başlamasıyla 1976 yılında durma noktasına

gelmiştir. Gerice yöre sanayii yatırımlarını teşvik amacıyla devlet DESİ-YAB'ı kurmuş, özel idare ve belediyeler kanalıyla yöresel şirketlerin sermayelerine iştirak için bütçeye fonlar koymuş, sanayinin gelişmesine önderlik etmiştir.

Gelişmiş yöre sanayicileri ithal ettikleri makineleri kotadan tahsis almak, ticari bankalardan kredi kullanmak suretiyle getirirken; gerice yöre sanayicileri başka imkânları olmadığı için, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası döviz kredisi kullanmışlardır.

1977 yılında hükümet kotalardan tahsis alan sanayici ile döviz kredisi kullanan sanayiciyi eşit hale getirmek, döviz kredisi kullanımını artırmak için, döviz kredilerine kur garantisi sistemini getirmiş; bu garantiyi Türkiye Sınai Kalkınma Bankası kredilerine de uygulamıştır. Bu nedenle 1977 yılı Anadolu sanayicisinin en fazla yatırım yaptığı yıl olmuştur.

1978 yılında değişen hükümet kur garantisini kaldırmış, bir bakıma hukukun kazanılmış haklar ilkesini ihlal ederek kur garantili kredileri de

döviz riskine tabi tutmuştur. Bu yıllardan sonra enflasyon büyük boyutlara ulaşmış, devalüasyonlar birbirini izlemiş; gerice yöre şirketleri, işi-hemşeri şirketleri, Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, DESİYAB, Devlet Planlama Teşkilatı'nın gayretlerine rağmen ayakta duramaz hale gelmişlerdir. Bir kısım yatırımlar tamamlanamamış, tamamlananlar ise kota tahsis ile kurulan firmalarla rekabet edememiş, borçlarını ödeyemez duruma düşmüşlerdir.

Kur garantisi yalnız yatırımları teşvik için değil, devalüasyonlar sonucu belirli bir hal alan adaletsizliği gidermek için de ihdas edilmiştir. Orta vadeli kredi bulan, kotadan tahsis alan firmaların borçları sabit kalırken, döviz kredisi kullananlarınki her devalüasyonda artmış, her iki tesis maliyeti arasında büyük uçurumlar hasıl olmuştur.

Bir örnek olarak gerice yörede kurulmuş, Eylül 1977'de Türkiye Sınai Kalkınma Bankası'ndan 3 yıl ödemesiz 8 yıl vadeli % 14 faizli, kur garantili 4.120.000 dolar kullanmış firmanın durumu ele alınmıştır. Kredi tarihinde dolar kuru 17.50 Lira olduğuna göre firmanın ödemesi gereken anapara faiz borcu 112.148.719 TL. olarak hesaplanmıştır. Aynı dönemde kotalardan tahsis alan, orta vadeli kredi kullanan firmanın borcu da bu rakam olmuştur. Kur garantisinin kaldırılması üzerine bu şirket 1982 Martına kadar ana para ve faiz olarak 293 milyon lira ödemiştir. Halen 3.211.760 doları ana para 1.216.890 doları faiz olmak üzere 4.428.650 dolar borcu olup, bugünkü kur 167 TL. ile çarpılırsa, 740 milyon TL. daha ödeme yapması gerekecektir. Döviz kurları enflasyon dolayısıyla devamlı değişmektedir. Yıllık enflasyon hızı-

nın ve dolayısıyla devalüasyonun % 25 olacağı var sayılırsa, 1986 yılına kadar firma 1,7 milyar lira ödeme yapmak zorunda kalacaktır. 112 milyon TL. borçlanan bu şirket, devletin verdiği garantiyi kaldırması sonucu 2 milyar ödeme ile karşılaşacak, enflasyon hızının büyümesi sonucu belki de bu rakamın çok üzerine çıkacaktır. Borcu 10 misline ulaşmış, ileride 20 misli olabilecek bir firma, kotadan tahsis alan sabit

## banka ve ekonomik yorumlar

Aylık Dergi

Ciltlenmiş  
eski sayıları :

- Bankacılar
- İktisatçılar
- Yöneticiler  
ve ilgili alanlarda  
yüksek öğrenim gören
- Öğrenciler

İçin en yararlı kaynak.

1981 yılı cildi :	1.000.— TL.
1980 yılı cildi :	600.— TL.
1979 yılı cildi :	500.— TL.
1978 yılı cildi :	400.— TL.
Önceki yıllar :	300.— TL.

İSTEME ADRESİ :

Catalçeşme Sokak No. 17/4  
Cağaloğlu - İstanbul  
TELEFON : 26 34 11



borcu bulunan firma ile nasıl rekabet edebilecek, her an değişen faiz ve amortismanları ile nasıl bir maliyet hesabı yapacak da, ihracata yönelecektir?

Yıllardan beri tediye açığı bulunan hükümetler kotaları kısmen finanse edebilmek için dış kredi kullanmaktadır. Kredi ile aldığı dövizlerle yaptığı kota tahsislerine kur riski uygulamamakta, riski kendi üzerinde taşımaktadır. Kotadan tahsis alan kimsenin transferden sonra bir sorunu kalmamakta, makinalarının fiyatı sabitleşmektedir. Oysa kur garantisini kaldırmakla döviz kredisi kullanan firmalar miktarı belirsiz bir borçlanma ile karşı karşıya bırakılmışlardır.

Kur garantisini sanayi kuruluşları arasında eşitliği sağlamıştır. Kotadan tahsis yaptığı firmaların döviz riskini üstlenen devlet, döviz kredilerinden kur garantisini kaldırmakla bir kısım sanayiciyi diğerleri ile rekabet edemez hale sokmuştur. İstemeyerek de olsa bir kısım sanayiciyi diğerlerinin zararına himaye etmiştir.

Piyasa koşullarının elverişli olduğu dönemlerde bütün fabrikaların çalışacağı, kâr edeceği; kotalardan makina getirenlerin diğerlerine nazaran fazla vergi ödeyeceği, adaletsizliğin bu yoldan giderileceği söylenebilir. Talebin kısıldığı dönemlerde bu iddia varit olmayacağı gibi, çok kâr eden firma derhal tevsie gidecek, marjinal durumda olan döviz kredili firmalara yaşamak olanağı tanımayacaktır. Tatbikatta böyle olmuş, çok kâr eden firmalar devamlı büyüme yolunu seçmişlerdir.

Zor durumda kalan döviz riskli şirketleri kurtarmak için 1981 yılında ihdas edilen Merkez Bankası özel reeskont kredisi sorunları çöze-

miştir. 1981 yılında bu kaynaktan kur garantili firmalara yıllık anapara ve faizlerin % 90'ına kadar bir kredi verilmişse de bu nispet 1982 yılında % 50'ye düşmüş, firmalar bir taksitlerini dahi ödeyemeyecek duruma gelmişlerdir.

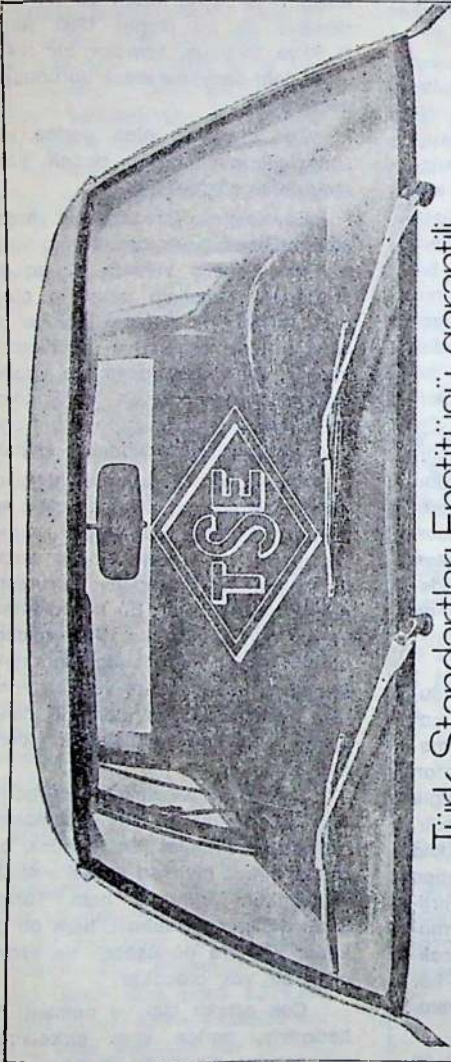
Zor durumda olan gerice yöre sanayicilerinin sorunu ancak köklü tedbirlerle çözülebilir.

Evveleminde kazanılmış haklar iade edilmeli, kur garantisini uygulanmalıdır. Geçmiş yıllarda alınan kur farklarının iadesinin mümkün olması halinde hiç değilse 1982 yılı bakiyadaki kurla dış borçlar sabitleştirilmelidir. Bu durum geçmişte yapılan adaletsizlikleri ortadan kaldırmazsa da bundan sonra firmaların karşılaşacağı yükümlülükleri bilmesini sağlar.

Gerice yöre şirketlerinin kurtulma sorunu bir bakıma kaynak bulma sorunudur. Faizsiz uzun vadeli sermaye benzeri bir krediye ihtiyaç vardır. Ortakların artık sermaye artıracak güçleri kalmamıştır. Bu kaynak ithalattan alınacak payla oluşturulacak bir fon olabilir. Bu fondan kur riskli firmalara faizsiz kredi vermek suretiyle kotadan tahsis alanlarla almayanlar arasındaki adaletsizlik giderilmişi olacaktır.

Suratle tedbir alınmaması, gerice yöre şirketlerine yardım yapılmaması halinde bu şirketler iflas edecek; çok ortaklı şirket, hemşeri şirketi efsanesi yıkılacaktır. Zamanla hem Türkiye Sınai Kalkınma Bankası, hem bu şirketler KİT'lere dönüşecek ve ekonomiye bir yük olacaktır.

Çok ortaklı işçi ve hemşeri şirketleriyle, gerice yöre şirketlerinin tek sorunu elbetteki finansman değildir. Ancak ilk ve başlıca sorun finansmandır. Finansman sorunu çözümlerse diğer sorunlar da çözülebilir.



Türk Standartları Enstitüsü garantili  
ilk ve tek oto emniyet camları

**DURACAM®**  **Lameks®**  
Can dostu, göz dostu

Türkiye'nin büyük ve en modern cam işletme tesislerinde  
Biresten DURACAM ve LAMEKS için üretilmiş şampur,  
Diş ve kalıp tasarımları, bürüncü ve yeluturcu cam, gresli içi,  
Optik kaliteyi yüksekler, Yenine boyanmış ve tam olarak  
sıfırlanmış, ürün yelpazesi bir sürücünün gözlerini yormaması için

İşte, DURACAM ve LAMEKS emniyet camlarına, T.S.E.  
Kazandı. Çünkü Birlikten, Kazanılan Üstün Özellikler,  
Ayrıca yeni cam teknolojisi ve gelişmiş emniyetli bir ürün  
sizi için % 70 ilere kadar, DURACAM ve LAMEKS'te yatar.

**Cam Pazarlama... A.Ş.**  
Yatırım Yat. 012, İstanbul / İstanbul / Tel: 0850 27 13 41

**ÜST KADEME  
YÖNETİCİLERİNİN  
EŞLERİNE  
AÇIK MEKTUP (\*)**

Yazan :  
**DR. HARRY JOHNSON**

Çeviren :  
**OĞUZ DURAKBAŞA**

Sevgili Yönetici Eşi,

Önce inanınız ki, kocanızın salt işi nedeniyle eğilimli olduğu hiçbir hastalık yoktur. Ülser ya da kalp rahatsızlığına tutulması olasılığı, herhangi bir kimseden fazla değildir. Gerçekte, grup olarak yöneticiler, toplam nüfus içerisinde kendi yaşlarındaki erkeklerle göre daha yüksek yaşama umuduna sahiptirler.

Kocanızın sağlığı, iş sorumluluklarından daha çok, mesai-dışı durumlardan etkilenmektedir. Kocanız, her yıl işte geçirdiği zamanın hemen hemen beş katını işinin dışında, işten uzakta geçirmektedir. Bu iş-dışı zamanın nasıl değerlendirildiği bir ölçüde size ve çocuklarınıza bağlıdır. Bu iş-dışı zamanda ya işteki streslerin kötü etkileri giderilir ya da bunlara daha beterleri eklenir.

Eminim, boş zaman faaliyetlerinin eşinizin işiyle çelişmemesi, onu

(\*) International Management, Mart /1981 sayısı.

tamamlayıcı olması konusunda benimle aynı fikirdesinizdir. Doğru değerlendirilmiş boş zaman, işe ayrılan zamanı hem daha verimli hem de daha az yorucu kılabilir. Geceler, hafta-sonları ve tatiller öyle planlanmalıdır ki tatlı, hoş bir atmosferde baskılı, monoton iş yaşamından değişiklik sağlansın.

Kocanız arasına kendinden hoşnutsuzluk hissine kapılabilir; çünkü işler her zaman istediği gibi gitmez. Sabırlı olun ve sağlık ile yaşama umudu dikkate alındığında sizden daha az dayanıklı, daha şanssız olduğunu anlamaya çalışın.

Kuşkusuz, sizin de kendi sıkıntılarınız, sorunlarınız var. Ama kocanıza göre önemli bir avantajınız, üstünlüğünüz de var. Birçok stresin üstesinden gelmede ondan çok daha güçlüsünüz. Kalp krizlerine karşı doğuştan bir bağımsızlığınız var, hiç olmazsa orta-yaşı geçene kadar. Fakat kocanız için her zaman bu risk doğabilir: Kalp krizi kurbanlarının beşinden dördü erkektir.

Yaşama şansı açısından da oldukça avantajlısınız: 45 yaşında siz daha 34 yıl, o ise sadece 28 yıl daha yaşamayı umabilir. 60 yaşında da avantajlı durumdasınız: Siz 22 yıl daha yaşamayı umudedebilirsiniz, o ise yalnızca 16 yıl.

Kocanızı sağlıklı tutabileceğiniz ve aslında aynı zamanda onu işinde daha verimli katabileceğiniz bir kaç yol sıralayalım:

Neşeli olun. Kocanız eve geldiğinde onu dostça, sıcak bir ilgi ile karşılayın. İş yaşamındaki rekabetin baskısı düşünmeyeceğiniz kadar stres yaratır. İnsan işindeki stres ve tansiyonla başa çıkabilir; ama rahatlamak için, enerjisini yeniden topar-

lamak için bir olanağı, fırsatı olmalıdır. Kendinizi eve geldiğinde bulmak istediği birisi haline getirin.

Akşam yemeğini kocanızın eve gelişinden 20 dakika ya da yarım saat sonrası için planlayın. Geldiğinde olabildiğince iyi görünün, onu kapıda tatlı bir gülümseme ve öpücükle karşılayın. Onun için en sevdiği içkiyi hazırlayın. Eğer fazla kilo problemi varsa peynir, kraker ya da fındığa yer vermemelisiniz. Bu benim en popüler reçetelerimden biri olmuştur ve güzel bir geceye başlamak için bundan daha iyi bir yol düşünmüyorum.

İştah verici, lezzetli yemekler hazırlayın; fakat kalori değerine dikkat edin. Fazla kilo orta-yaşta problem haline gelebilir. Önceden önlem, daha sonra perhizden her zaman daha kolaydır. Yakınmalarınızı, sorunlarınızı sofraya getirmekten kaçının.

Hafta arası gecelerinin sosyal ilişkileri yedi-sekiz saatlik normal uykudan fedakârlık gerektirmemeli.

Spor önemlidir. Kocanızı yürümeye teşvik edin. Hatta olanak olduğunca siz de birlikte yürüyün. Geceleyin kısa bir yürüyüş her ikinizi de rahatlatır ve iyi bir uykuya hazırlar. Bu, orta yaş yöneticilerinde çok sık görülen zindelik kaybını önlemeye yarayacaktır.

Savurgan olmayın. Bir türlü dengelemeyen bir aile bütçesinin yaratacağı duygusal stres ve kaygı, sağlık için, iş problemlerinden daha tehlikeli olabilir.

Eğer eşiniz işindeki sorunlarını sizinle tartışmak isterse, onu teşvik

edin; fakat fazla da burnunuzu sokmayın. Dinlemekle zaten ona yardımcı olursunuz. Mümkünse, onun yargılarını paylaşın. Eğer aynı fikri paylaşmıyorsanız, bunu kritik ederek değil, kibarca, yumuşak bir tonla belirtin. Ve görüşünüzü dile getirirken onu çok iyi anlamış olduğunuz havasına girmeyin. Unutmayın ki hikâyenin yalnızca bir bölümünü, onun anlattığı bölümünü duydunuz.

Yıllık dinlenceler önemlidir. En yararlısı, ortam değişikliği ile birlikte iş döneminden farklı bir yaşam sağlamalı, bütçeniz üzerinde yük olmalıdır.

Aile huzurunu bozmadan sigara tiryakisi kocanıza ustalıkla pipoya geçmeye çalışmasını, ya da daha iyisi sigarayı tümüyle bırakmasını önerebilirsiniz ve bunda başarılı olursanız ömrüne bir on yıl daha katabilirsiniz.

En büyük sorun, kocanızı, sigara içmenin sağlığı için, yaşamı için gerçekten bir tehlike oluşturduğuna inandırmaktır. Sigara sorunu olmaz ise akciğer kanseri tehlikesi % 90 ve koroner kalp yetmezliği tehlikesi % 50 azalır.

Kırk yaşından sonra her yıl kocanızın bir sağlık kontrolü «check-up» yaptırdığından emin olun. Eğer çalıştığı şirket bunu sağlamıyorsa, ona doğum günü armağanınızın bir bölümü de bu olsun.

İstatistikle uğraşan dostlarımızın söylediklerine bakılırsa hanımların çoğu bir gün dul kalacaklar. Siz, kocanızın arkadaşı, eşi olarak o günü ertelemeye yardımcı olabilirsiniz.

◆ Altı dürüst hizmetkârım var. Bütün bildiklerimi bana onlar öğretti. Adları : «Ne», «Neden», «Niçin», «Nasıl», «Nerede» ve «Kim».

*Rudyard Kipling*

# Üstün Başarı ile İlgili Nitelikler

BESİM BAYKAL

**T**ÜM dünyada olduğu gibi, iş hayatında da «insan herşeyin ölçüsüdür.» Bu nedenle, iş hayatındaki üstün başarıların ancak üstün nitelik ve yeteneklere sahip kişiler tarafından sağlanabileceğini söylemek herhalde uygun olur. Bu nitelik ve yetenekleri şöylece sıralayabiliriz: Bir işi sonuçlandırma veya bitirme dürtüsü; başkalarıyla rekabet etmeye iten bir güç; ihtiras; azim ve sebat; dinamizm. Bütün bu nitelikleri, belki de «Başarı Tutkusu» sözcükleriyle de ifade edebiliriz.

Üstün başarılı denilebilecek bir kimseyi başkalarından ayırabilmek ve böyle bir kimseyi aşağı yukarı kesin denilebilecek bir biçimde tanımlayabilmek de mümkündür. Üstün başarıya sahip bir kimseyi her yönüyle içeren bir tanımlama yapabilmenin mümkün olamayacağını kabul etmekle birlikte, kanımca aşağıda kısaca değineceğim dokuz nitelik, genelde kabul edilebilir :

Bunlardan birincisi yukarıda başarı tutkusu olarak isimlendirdiğimiz ve kısaca açıklamaya çalıştığımız niteliklerdir.

## Zekâ :

İkincisi nitelik zekâdır. Bir insanın zekâ derecesinin ölçülebilmesi

kolay değildir. Başarı tutkusu dışında, bir insanın duygularını, hatta zayıf yönlerini dahi gizleyebilmesine yardımcı olan bir niteliktir bu. Bir olayın bazen mantık ve sağduyu aracılığıyla örtbas edilebildiği bir nitelik olduğu da söylenebilir. Örneğin, akıllı bir kimse; «Başarı konusunda bu derece hırslı veya arzulu olmanın yararı veya anlamı nedir? Ben zaten arzuladığım herşeye sahibim. Üstün başarı arzusu esasen insanın iradesi dışında olan, mantıksal, akılsal olmayan bir hırs, bir tutkudur.» şeklinde düşünülebilir. O zaman da üstün zekânın böyle bir tutku veya kuvvetli arzuyu bir bakıma frenleyen veya dengeleyen bir unsur olabileceğini söyleyebiliriz.

## Enerjik ve Tedbirlî Olmak :

Üçüncü nitelik enerjik ve tedbirlî olmaktır. Bu, arzularını gerçekleştirebilmesi, isteklerine kavuşabilmesi için gerekli olan bedensel güç ve sağlıklı ilgili bir niteliktir.

## Tutum ve Davranış :

Dördüncü nitelik, tutum, davranış ve başkalarıyla ilişkilerdeki tedbir ve inceliklerdir. Kişileri motive edebilme, organizasyonları başarı ile yönetme kolay bir iş değildir. Yönetici

durumunda bulunan kimsenin olayları önceden görebilen, bunlara karşı gerekli önlemleri zamanında alabilen, olay çıktığı zaman da bundan aşırı derecede etkilenmeyen, mücadele gücünü kaybetmeyen bir kişiliğe sahip olması gerekir. Bu niteliklere sahip olmayan, olaylar karşısında itidalinin koruyamayan, kolaylıkla paniğe kapılabilen bir kimseden üstün başarı beklenemez. Belirli bir görüş ve inanca sahip bir grubu veya insanları bu inançlarından uzaklaştırabilmek, inanç ve düşüncelerinin hatalı olduğunu göstererek ikna edebilmek çok zordur. Hele bunu yapmakla görevlendirilmiş yönetici, o grup tarafından sevilmeyen bir kimse ise, bu iş olanaksızdır.

#### İkna Gücü :

Beşinci nitelik ikna gücüdür. Bu, başarı arzusunun doğurduğu ve zekâ ile ilgili bir özelliktir. Başarı arzusu zekâ ile birleştiği zaman, başkalarını ikna etmeğe yönelik itici bir güç ortaya çıkmış olur. Zeki bir insan bu güçten, sözcükleri iyi kullanmak yoluyla yararlanır.

#### Nükte ve Şaka Yapabilme :

Temel niteliklerden altıncısı nükte veya şaka yapabilmektir. Bu da başarı arzusu ve zekâ ile yakından ilişkilidir. Ancak bu çok dikkatle kullanılması gereken bir niteliktir; zira zamanı, yeri iyi seçilmediği veya dozu iyi ayarlanmadığı zaman tatsız durumların ortaya çıkmasına neden olabilir. Aslında zamanında ve yerinde yapılan bir espri veya nükte, olumlu bir havanın yaratılabilmesinde etkin bir araçtır. Adeta bir arabanın zamanında yağlatılmasına benzetilebilir. Ünlü otoritelerden birisi; «İçten gelen bir kahkaha veya ağlama

gereğinden fazla duyguların dışarı atılmasına yarayan bir mekanizmadır.» der.

#### Cesaret :

Niteliklerden yedincisi cesarettir. Üstün başarı sahibi kimselerin yaşadığı çeşitli türden risk ve tehlikelerle doludur. Böyle bir kimse bir sürü ne olduğu bilinmeyen şeyleri bulup ortaya çıkarma zorundadır. Böyle bir durum ise korkulacak bir ortamın ortaya çıkmasına neden olur. Üstün başarı peşinde olan bir kimse bu tür durumlarla mücadele edebilmek için cesur olmak zorundadır.

#### İyimserlik :

Niteliklerden sekizincisi iyimserliktir. Dünyada her şeyin iyiliğe hizmet ettiğine inanan bir felsefeye sahip olabilmektir. İnsanın cesareti de sınırlıdır. Tehlike veya risk kişileri az veya çok, ama kuşkusuz etkiler. Bu yazımda «iyimserlik» sözcüğü ile kastettiğim husus, bir duruma gerçekçi bir açıdan bakabilmek ve sorunların olumlu bir sonuca varacağına inanabilecek bir ruh yapısına sahip olabilmektir. Bu durum yöneticinin kendisine güven duygusunun güçlenmesine de yardımcı olur. Yöneticinin kendisine güven duyması da önemli bir husustur. Zira bu eksik olduğu takdirde cesaret anlam ifade etmez.

#### Yaratıcılık :

Dokuzuncu nitelik yaratıcılık kabiliyetidir. Bu niteliği en son olarak ele alışımın nedeni önemini küçümsediğimden değildir. Başarı arzusu içinde bulunan, zeki, enerjik, temkinli ve tedbirli, ikna gücüne sahip, zamanında ve dozunda nükte ve espri yapabilen cesur ve iyimser bir insan;

kıscası üstün yeteneklere sahip bir yönetici pek tabii, yapıcı bir fikri olumlu karşılayabilen bir kimsedir. Hatta, kendisinin şahsen yeni fikirler yaratabilme gücünden uzak olduğunu varsaysak dahi, bu güce sahip kişilerin görüşlerini kabul edersek değerlendirebilecek bir kimsedir.

Bütün bunlarla birlikte şu hususu da hemen açıklamak gerekir ki, yaratıcılık kabiliyeti olarak belirlediğimiz bu nitelik tanımı zor ve karmaşık olan bir konudur. Tanımına dayanarak bir değerlendirme yapma yoluna gidilirse, bunu belki de en önemli nitelik olduğunu söyleyebiliriz. Yaratıcılık gücünü sadece yeni fikirler oluşturabilme olarak düşünürsek; bunun bir yönetici için var olması arzulanan, ama temel bir nitelik olarak kabul edilemeyecek bir husus olduğu da söylenebilir. Ama bu daha geniş bir açıdan bakıldığında, yani uygulama ve problemlere çözüm yolu bulabilmede başlangıç noktası olarak kabul edilirse, o zaman pek az kimsenin sahip bulunduğu üstün bir nitelik olarak ortaya çıkar.

«İş hayatında üstün başarıya ulaşmış kimseler nasıl saptanabilir?» sorusunu yanıtlayabilmenin kolay olduğu da söylenemez. «Bugüne kadarki iş hayatınızda üstün başarı olarak nitelendirilebilecek ne gibi çalışmalarınız oldu?» sorusuna birçok kimsenin cevap veremediğini görürsünüz. Bazı kimseler de size pek çok şeyler anlatırlar, ama bunların üstün başarı ile ilgisi yoktur.

#### Sonuç :

İş yaşamında üstün başarıya ulaşabilmek için gerekli gördüğümüz nitelikleri dile getirmeğe çalıştım. Bunların hepsini şahsında toplayabilmiş kimseler gerçekten çok azdır. An-

cak, iş bu niteliklere sahip olmakla da bitmiyor; bu kimselerin çevreleri ile uyum sağlamaları da gerekiyor. İş hayatı her geçen gün biraz daha karmaşık bir hale gelmekte. Bu durum gerçekten üstün niteliklere sahip yöneticilere olan ihtiyacın daha açıklıkla ortaya çıkmasına neden olmaktadır. Yani, bu karmaşık durumların yarattığı çeşitli türden sorunlara tatminkâr çözüm yolları bulamayan, içinde oldukları yakın ve uzak çevre ile uyum içinde çalışamayan kimseler, şirketi kötü sonuçlara götürebilirler.

Üstün niteliklere sahip kimseler iş hayatına ve dolayısıyla ülkeye yön veren çalışmalar yaparlar. Konuya daha geniş bir perspektiften bakıldıkça, yani dünya çapında büyük kuruluşlar düşünüldüğünde, bunların başındaki yöneticilerin tüm dünyadaki iş hayatını etkilediklerini söyleyebiliriz. Yazımı şu ünlü söz ile sonuçlandırayım: «Gerçek değerlere ve üstün niteliklere sahip bir yönetici rüzgâra; küçük insanlar ise tarladaki otlara benzer. Rüzgâr estiği zaman ot eğilmekten başka bir şey yapamaz.»

---

◆ Hiç bir başarıyı rastlantıya borçlu değilim. Buluşlarım da rastlantının değil, çalışmalarımın sonucudur.

*Edison*

◆ Neden iki kulağımıza karşı bir dilimiz var, biliyor musunuz? Çok dinleyelim de az konuşalım diye.

*Diyofen*

---



**Schweppes**®

insanlar  
iyi  
seylere  
layıktır

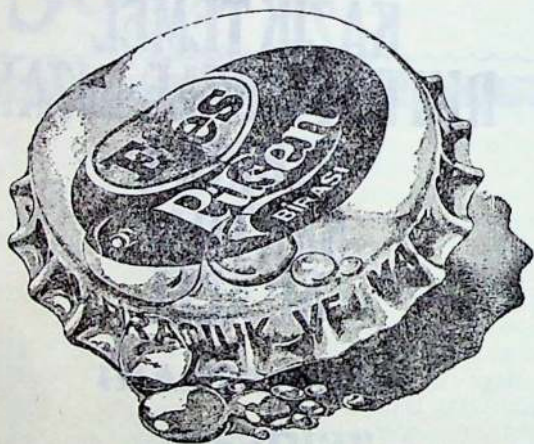


yurt içinde ve dışında  
büyük çapta

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

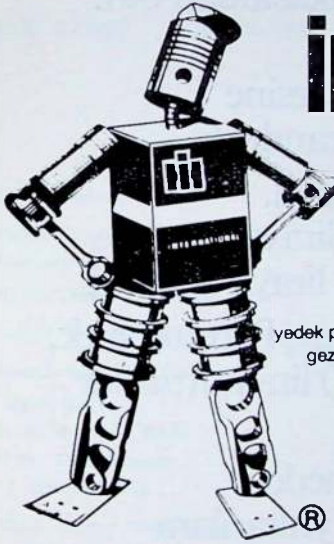
**ENKA**  
İNŞAAT VE SANAYİİ A.Ş.

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



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

Şoför Arkadaş, Çiftçi Kardeş



# İNER ROBOT

Orijinal yedek parçada  
güvence demektir.

International, orijinal parçada güvenceyi simgeleyen yedek parça robotuyla, yurt sathına yayılan servis istasyonları ve gezici servisleriyle her zaman, her yerde hizmette rakipsizdir.

## International

İmalatçı firma :  
TÜRK  
OTOMOTİV  
ENDÜSTRİLERİ A.Ş.



TOE ve MAT, Ordu Yardımlaşma Kurumu  
(OYAK) iştirakidir.

TÜRKİYE GENEL DİSTRİBÜTÖRÜ



Büyükdere cad. 4. Levent İstanbul  
Tel: 68 69 70 (10 hat) Telex: 26239 MAT TR

# BUGÜN

# BESİNCİ...

Bugün,

Genç Pamukbank,

Türkiye'nin en büyük beş bankasından biri:

En büyük hızla büyüyen...

Genç Pamukbank, 1981'de ülkesine

1.748.000.000 DM döviz kazandırdı.

Mevduatı 84.615.000.000 liraya,

plasmanları 73.028.000.000 liraya,

öz kaynakları 4.033.000.000 liraya yükseldi.

2.906.000.000 lira kâr eden Genç Pamukbank,

devlete toplam 1.254.000.000 lira kurumlar

vergisi ödeyecektir.

Şimdi, Genç Pamukbank'ın hedefi,

bankalar sıralamasında daha yukarılara

tırmanmak, ülkesine, tasarruf sahiplerine,

herkese daha çok kazandırmaktır.



## PAMUKBANK

"iyi bankadır"