

banka ve EKONOMİK yorumlar

AYLIK DERGİ NİSAN 1985 • YIL : 22 • SAYI : 4 FİYATI : 275 TL (KDV DAHİL)

Okurlara Mektup / 3

Kamu Yüklerinin Taşınmasında
Denizci KİT'lere Öncelik
Verilmelidir / 5

Prof. Dr. Mustafa A. Aysan

Ekonomik Göstergeler / 11

EKONOMİK YORUMLAR / 13

Prof. Dr. Kenan Bulutoğlu

A. Aydın Dündar

Turgut Kayakan

Dr. Şahap Ş. Kocatopçu

Doç. Dr. Orhan Morgil

Takılan Kredilerin
Sorumlusu Kim? / 47

Necdet Durakbaşa

Sermaye Piyasası / 53

Doç. Dr. Mehmet Şükrü Tektaş

Ayın Ekonomik Olayları / 59

Dr. Yıldırım Kılış

Türkiye ekonomisinde ihracatın önemi
Geliştirilen yeni stratejiler. İhra-
catta son durum. Karşılaşılan
sorunlar. Çözüm önerileri
alınması gerekli önlemler

Türkiye'de
bir bankacılık
gelenegi
vardır.



OSMANLI BANKASI

Konut ve İşyerlerinde

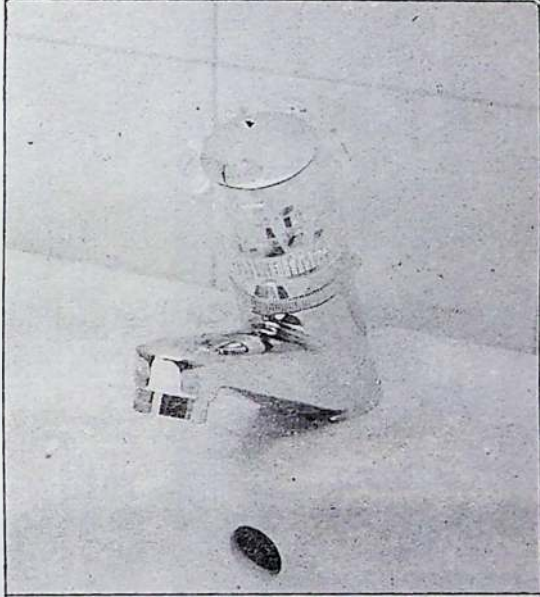
E.C.A
Kullananlar Birer
Yatırım Uzmanıdırılar

E.C.A.

Ülkemizde ister klasik, ister modern, banyo ve mutfak armatürü denince akla gelen ilk isim...

E.C.A.: Üstün kalite, üstün estetik... E.C.A.:

Zengin çeşit... E.C.A.: Kesin güvence...



E.C.A.®

GENEL DAĞITIM **ELMOR**

selin®

LİMON KOLONYASI



*Doğanın
Saf Damlası...*

Bir yaşantı düşleyin... Serinlik ormanında...
Kokuların arasında...
Doğanın kaynağında.

Selin'in her damlasında
bir doğa parçası gizlidir.



banka ve ekonomik yorumlar

Aylık Dergi

Ekonomik ve Sosyal Yayınlar A.Ş.

Adına İmtiyaz Sahibi

KEMAL KURDAŞ

Yazı İşleri Müdürü

PROF. DR. MUSTAFA A. AYŞAN

Danışma Kurulu

Prof. Dr. Asaf Savaş Akat • Dr. Öztin Akgilç •
Prof. Dr. Erdoğan Alkin • Dr. Orhan Altan •
Prof. Dr. Osman Fikret Arkun • Besim Baykal
• Dr. Metin Berk • Doç. Dr. Ünal Bozkurt •
Prof. Dr. Kenan Bulutoğlu • Prof. Dr. Nasuhi
Bursal • Ege Cansen • Prof. Dr. Lâtif Çakıcı
• Mehmet Gün Çalığa • Şinasi Çelikkol • Özer
U. Çiller • Bulend Çorapçı • Ahmet Demirel •
Zeki Döşluoğlu • Necdet Durakbaşa • A. Aydın
Dündar • Kaya Erdem • Tarhan Erdem • Oktay
Ersoy • Prof. Dr. Cumhuri Ferman • Prof. Dr.
Emre Gönersay • Prof. Dr. Zeyyat Hatiboğlu •
Erhan Işıl • Doç. Dr. Halûk A. Kabaalioglu •
Prof. Dr. Kemal Kafalı • Adnan Başer Kafaoğlu
• Dr. Ahmet S. Kalın • A. Nazif Keyman • Dr.
Yıldırım Kılıç • Prof. Dr. Tamer Koçel • Prof.
Dr. Kemal Kurtuluş • Nuh Kuşçulu • Doç. Dr.
Orhan Morgül • Prof. Dr. Erdoğan Moroğlu •
Ziya Nobioglu • Ergin Neng • Rahmi Önen •
Prof. Dr. İsmail Özasan • M. Celâlettin Özen
• Ertan Özgür • Tuncay Özlhan • Selâhattin
Özmen • Prof. Dr. Ergun Özsunay • Doç. Dr.
Merih Paya • Prof. Dr. Reha Poroy • Prof. Dr.
Dündar Sağlam • Doç. Dr. Mehmet Şükrü Tek-
baş • Osman N. Torun • Prof. Dr. Kemal To-
sun • Fikret M. Tuncer • Nezh Tunçteper •
Doç. Dr. Gül G. Turan • Doç. Dr. Şeref Türen
• Dr. T. Güngör Uras • İbrahim Ülken • A.
Doğan Yalını • Dr. Göksel Yücel • Doç. Dr.
Ahmet Yüksel •

Basım-Yayım Danışmanı

M. Tarık Yaşa

OKURLARA MEKTUP

1. VII. 1985

Sevgili Okurlarımız,

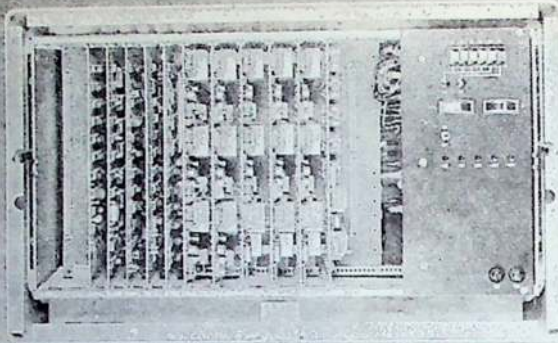
Türkiye ekonomisine ilişkin görüşlerinizi belir-
lemek amacıyla, Dergi'nin Ocak 1985 sayısında,
«1985 Yılında Ne Olacak?» konulu 11 soruyu içe-
ren bir ekonomik tahmin formu yer almıştı.
Aynı sayının «1985'te Neler Olacak?» başlıklı ilk
yazısında, Dergimizin Danışma Kurulu üyelerin-
den onüçünün sorulara verdiği cevaplar yayın-
lanmış ve tüm okurlarımız ankete katılmaya
davet edilmişlerdi. Soru formunun açıklamasında
ise, cevapların Ocak 1985 sonuna kadar Dergi
adresine postalanması istenmişti. Okurlarımız an-
kete büyük ilgi göstermişlerdir. Gönderilen ce-
vapların gelmesi Ocak ayını izleyen Şubat ayın-
da da devam etmiş, hatta Mart ayına sarkmış-
tır. Bu yüzden toplu sonuçların, evvelce belir-
tildiği gibi, Nisan 1985 sayısında yayınlanması
mümkün olamamıştır. Elde olmayan nedenler-
den ileri gelen bu gecikme için okurlarımızdan
üzür dileriz, toplu sonuçlarla ilgili değerlendir-
me yazısına Mayıs 1985 sayısında yer vereceğimizi du-
yuruz.

Bu sayının «Ekonomik Yorumlar» bölümünde,
Türkiye ekonomisinin en önemli ve güncel ko-
nularından birisi olan «İhracat» üzerine durul-
maktadır. Bilindiği gibi son yıllarda Türkiye'nin
ihracatı olumlu bir gelişme göstermektedir.
Bununla beraber ithalatımız da giderek artmak-
tadır. Bu yüzden ülkemizin dış ödemeler den-
gesi açık vermektedir. Denenin kurulmasında
en önemli kalem ise ihracat olmaktadır.
Bir önceki yıl göz önünde tutulacak olursa, ih-
racatımızın ithalatı karşılama oranı ancak % 66'
dır. Açık oturuma katılan konuşmacılarımız, ko-
nuyu ayrıntılı bir şekilde tartışmakta; ülkenin
ihracat potansiyeli ve bunun gelişmesine iliş-
kin görüşlerini açıklamakta; konuyu yeni yatırı-
mlar, üretim ve ihracatı teşvik önlemleri açı-
sından irdeleyerek; ileriye yönelik öneri, tavsiye
ve tahminlerde bulunmaktadırlar. Dergi'de yer
alan diğer yazıların da ilginç çekeceğimi ümit
ediyoruz. Bu arada yine güncel bir konunun
işlendiği «Kamu Yüklerinin Taşınmasında De-
nizi KİT'lere Öncelik Verilmelidir» başlıklı ilk
yazıyı okumanızı özellikle tavsiye ederiz.

Saygılarımızla,

AYLIK DERGİ NİSAN 1985 YIL : 22 SAYI : 4 275 LİRA (KDV DAHİL)

İDARE YERİ: Çatalçeşme Sokak No. 17, Kat 4; Çağaloğlu-İstanbul • TELEFON: 526 34 11 • YAZIŞMA:
P.K. 769; Karaköy İstanbul • AÇIKLAMA: Dergi'de çıkan yazılar kaynak göstermek koşuluyla alınabilir
• YILLIK ABONE: 3.000.— TL; Öğrencilere: 1.500.— TL • ÖNEMLİ NOT: Abone bedeline % 10 oran-
ında Katma Değer Vergisi ilave edilmektedir • İLAN FİYATLARI: Arka Kapak 60.000.— TL, Ön Kapak İçi
45.000.— TL, Arka Kapak İçi 40.000.— TL, Tam Sayfa 30.000.— TL, Yarım Sayfa 20.000.— TL, Çeyrek
Sayfa 10.000.— TL, Renk Farkı 15.000.— TL • BANKA HESAP NUMARALARI (İstanbul): İş Bankası
Türbe Şubesi 1541, Akbank Türbe Şubesi 4512, Ziraat Bankası Beyoğlu Şubesi 768 • DİZGİ-BASKI:
Met/Er Matbaası, Telefon: 528 28 90 • BASKI TARİHİ: 30 Mart 1985 • BASKI SAYISI: 10.000 •



Piyasadaki 4 harici hatlı şefsekreter fiyatına “5 harici hatlı Elektronik Santral” ISKRA EPABX-16.

Telefon sistemi, iç ve dış haberleşmenizde kuruluşunuza önemli boyutlar kazandırır.

Ama iyisini seçmeniz şartıyla.

Türktelefon'un sunduğu imkândan yararlanın.

Piyasadaki 4 harici hatlı şefsekreterin fiyatına, daha uzun ömürlü, daha geniş olanaklı ve 5 harici hatlı elektronik santral alın.

ISKRA EPABX-16

ISKRA EPABX-16 komple bir haberleşme sistemidir: 16 hattan oluşur.

1 hat konferans için ayrılmıştır. Geriye kalan 15 hat, kuruluşunuzun sahip olduğu PTT hattı sayısına göre 0 harici-15 dahili hattan, 5 harici-10 dahili hatta kadar değişik şekillerde kurulabilir.

Bu büyük imkândan yararlanmak için, Türktelefon'un "Sistem Danışma Servisi"nin size en yakın bürosundan* ayrıntılı bilgi alın. ISKRA EPABX-16 alın !

MARKA

● Türktelefon'un 30 yıla yaklaşan tecrübesiyle ve teknik yeterliğiyle donatılmıştır.

● Kuruluşunuzun telefon sistemi ihtiyacını sizinle birlikte değerlendirir. Mevcut telefon aparatları, şefsekreter sistemleri, crossbar santralleri, elektronik santralleri, bunların kullanım esneklikleri, kapasiteleri, maliyetleri ve montaj bakım-onarım olanakları hakkında ayrıntılı ve aydınlatıcı bilgileri ücretsiz sunar.

● Nerede olursanız olun, gerektiğinde görüşme için uzmanlarını yollar.

SİSTEM DANIŞMA SERVİSİ

* İSTANBUL Yeni Çarşı Cad. Biletiz Han No: 40 Galatasaray
Tel: 141 75 00 - 144 48 43 Teleks: 24566 Tele
ANKARA Tuna Cad. Çanakçı Han No: 11 Kat 2 No:
Tel: 31 41 40 Teleks: 425
İZMİR Şehit Fethi Bey Cad. Sardalar İş Hanı No: 23/4 Göztepe
Tel: 25 87

Adana 23 643/11 158
Antalya 13 144
Bursa 11 428
Diyarbakır 12 573

Elazığ 11
Erzurum 12
Eskişehir 14
Samsun 13
Trabzon 14

KAMU YÜKLERİNİN TAŞINMASINDA DENİZCİ KİT'LERE ÖNCELİK VERİLMELİDİR

Prof. Dr.
MUSTAFA A. AYSAN

KAMUOYUNU günlerce uğraştıran ve Hükümet'in önemli bir yara almasına neden olan deniz taşımacılığı olayının temelinde, Ekonomik İşler Yüksek Koordinasyon Kurulu'nun 19 Temmuz 1984 tarihinde aldığı bir karar vardır.

«... Kamuya ait yük taşımalarında TC bayraklı gemiler arasında rekabet şartlarını önleyerek kaynak israfına yol açan ve ihaleye çıkarılmaksızın DB Deniz Nakliyatı Şirketi'ne taşıma yaptıрма uygulamasına son verilmesine ... karar verilmiştir.»

Kâğıt üzerinde çok masum görülmekle birlikte uygulamada bu karar, DB Deniz Nakliyat Şirketi'nin devletçe kurulduğu zamanlardaki kuruluş gerekçesine ve serbest rekabet kuralları içinden çalışan özel kesim işletmeleri arasındaki rekabetin sağlıklı biçimde sürdürülmesi amacına aykırı bir karardır. Bu karar, KİT'lerarası mal ve hizmet alışverişlerinde uygulanan önceki uygulamalara da aykırıdır.

Kararın yukarıda yazılan gerekçesi şudur: «... ihaleye çıkılmaksızın DB Deniz Nakliyat Şirketi'ne taşıma yaptıрма uygulaması, serbest rekabet şartlarını önleyerek kaynak israfına yol açmaktadır.»

Bu gerekçe, serbest rekabet politikası uygulayan bir Hükümet için çok çekicidir ve hele bu suretle «kaynak israfı»nın önlenmesi kararının çekiciliğini de arttırmaktadır.

Ancak ekonomide meselelere tek açıdan bakarak karar almanın ne kadar zararlı olacağını, bu örnekle bir defa daha görmek mümkündür. Deniz taşımacılığının karışık yönlerini iyi bilenler, «serbest rekabet pazar ekonomisi» gerekçesi ile devlete büyük zararlar vermenin mümkün olabileceği konusunda bir örneğin yaşanmakta olduğunu görmektedirler.

Yukarıdaki kararın zararlı sonuçlarının sebepleri şöyle özetlenebilir:

1 - Kamuya ait yük taşımaları için DB Deniz Nakliyatı Şirketi'ni ihaleye girmeye zorlamak, bu şirketi kamu taşıma ihaleleri dışında bırakmak demektir. Çünkü:

a) Deniz Nakliyatı Şirketi'nde çalışan KİT görevlileri, ihalelerde özel kesim işletmeleri ile aynı yöntemleri kullanamadıkları ve genel olarak «devlet memuru» rahatlığı içinde buldukları için, bu ihalelerde etkili olamamaktadırlar;

b) Deniz Nakliyat Şirketi'nin karşısında bulunan birkaç özel armatör

aralarında anlaşarak, devlet şirketini kolaylıkla devre dışı bırakabilmektedirler;

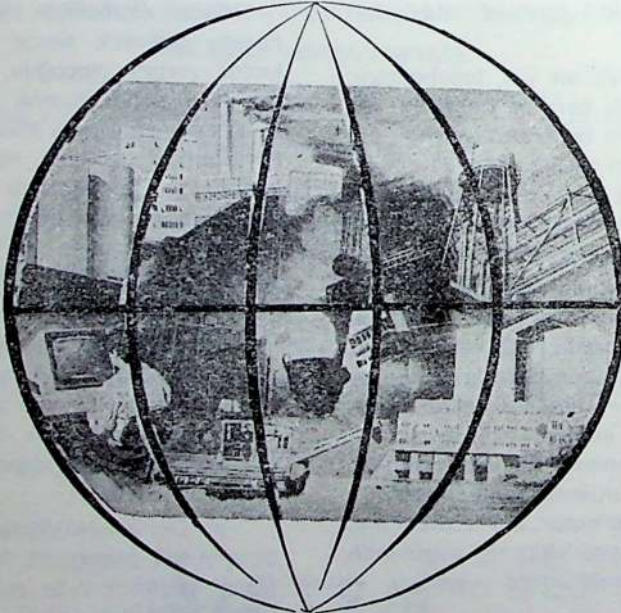
c) Deniz Nakliyat Şirketi, bir devlet şirketinin titizliği içinde uluslararası gemicilik standartlarına daha duyarlı bulunmaktadır. Ayrıca gemileri de daha eski olduğu için birim maliyetleri ve ihalelerdeki fiyat teklifleri daha yüksektir.

2 - Kamuya ait yük taşımalarında DB Deniz Nakliyat Şirketi'ne ön-

celik vermemek, pazar ekonomisi kuralları içinde akıldışı (irrasyonel) bir davranıştır :

a) Bu tür taşımaları, özel taşıyıcılara yaptırmak, kendi kamyonu boş dururken, malını taşımak için başkasından kamyon kiralamak kadar akıldışıdır. Deniz Nakliyat Şirketi, devletin şirketi olduğu için, bütün gemileri devlet yükleri ile dolmadıkça, özel kesim taşıyıcılarına yük vermemelidir. Bu noktaya erişilinceye kadar devlet

Ciddi ve istikrarlı yönlendirme, tasarrufun güvencesidir.



Türkbank, tasarrufun güvencesine ve yönlendirilmesine gösterdiği özen ve ciddiyetle, ülke ekonomisine büyük katkılar sağlamaktadır. Mutluyuz, gururluyuz.

Daima güvenle,
daha mutlu geleceğe.

 TÜRK İŞİTİRET BANKASI
TÜRK BANK

için navlun (yani taşıma fiyatları) seviyesi önemli değildir. Piyasa fiyatının altında da üstünde de ödeme yapılsa, devlet ancak maliyetin kayıt yerini değiştirecektir. Yani bu noktaya erişilinceye kadar, navluna ödenen bedeller devletin parayı bir cebinden ötekine aktarması demektir.

b) Kamuya ait Deniz Nakliyat gemileri, kamuya ait yüklerle doldurulduktan sonra, geri kalan taşımalar için özel kesim taşımacıları arasında ihaleye çıkılması uygun olur. Ancak, çok karışık ve izlenmesi zor bir piyasada, yapılacak ihalenin DB Deniz Nakliyat Şirketi'nce düzenlenmesi daha akılcı (rasyonel) bir yoldur.

c) Yukarıdaki iki akıl yolunu, kamu taşımalarında DB Deniz Nakliyat Şirketi'ne öncelik vermek dışında elde etme imkânı yoktur.

d) «Serbest rekabet pazar ekonomisi» gerekçesi ile, bu yoldan özel kesime kaynak aktarmak ve devlete zarar vermek; sonunda hesabı zor verilecek bir davranıştır.

3 – Böyle bir önceliğin gereğini DB Deniz Nakliyat Şirketi'nin yerine getiremeyeceği ve kamu taşımalarını zamanında ve uygun maliyetle yapamayacağı konusunda geçmişte öne sürülen görüşlerin kaynağı, özel kesim armatörleridir. Bu şirketimize gerekli imkânlar sağlandığı zaman, çok güzel hizmet alındığı geçmiş tecrübeyle görülmüştür.

1960'larda verilmiş böyle bir öncelik nedeniyle ortaya bazı aksaklıklar çıkmıştır. Ancak, bugün bu şirket, gerekli yetkilerle donatılınca bu görevi yerine getirebilecek durumdadır. Deniz Nakliyat Şirketimizin kamu yüklerini öncelikle taşıma yeteneği yoksa, en önemli kuruluş gerekçelerinden biri ortadan kalkmaktadır. Eğer böyle ise,

kamu yükü taşıyamayan Deniz Nakliyat Şirketi'ne devletin ihtiyacı yoktur ve bu takdirde şirketin tasfiye edilmesi veya tümüyle özel kesime devredilmesi gerekir. Böyle bir yola gidinceye kadar şirketin öncelikle kamu yükü taşıması gereklidir. Çünkü bu taşımalar için fiyat önemli bir faktör değildir.

4 – Kamu yüklerini taşımada Deniz Nakliyat Şirketi'ne öncelik verildikten ve gemiler tamamen doldurulduktan sonra artacak kamu yüklerinin özel kesime verilmesine, ihale düzeninin sürdürülmesi ve özel kesim taşıma fiyatlarının dünya fiyatları düzeyinde tutulması sağlanmalıdır. Bu ihaleler, kamu kurumlarının uzman kuruluşu olan Deniz Nakliyat Şirketi tarafından düzenlenmelidir.

Böyle bir düzenin işletilmesi sırasında Deniz Nakliyat Şirketi'nin kamu kurumlarından «fahiş fiyatlar» talep etmesi, taşımaları geciktirici halde kötü kaliteli hizmet için yüksek fiyatlarla aşırı kârlar yaparak diğer kamu taşıtanlarını zarara uğratması tehlikesi, özel armatörler tarafından sık sık öne sürülse de, bu tehlike geçerli değildir.

a) Ulaştırma Bakanlığı, uygulamaya koyacağı bir yönetmelikle, böyle bir tehlikeyi önleyebilir ve Deniz Nakliyat Şirketi'nin dünya taşıma pazarındaki geçerli en düşük fiyatlarla faaliyette bulunmasını sağlayabilir. Deniz taşımacılığı, böyle bir düzenlemenin yapılmasına çok uygundur.

b) Deniz Nakliyat Şirketi'ni kamu kesimi dışında görmek imkânı olmadığı için, şirketin diğer kamu taşıtanlarına zarar vermesi sözkonusu değildir. «Fahiş Fiyat» uygulaması mümkün olsa bile, Deniz Nakliyat Şirketi'nin kârları da kamu kesimine ait

olduğu için, şirketin kamu taşıtanına zarar vermesi, kendi kendine zarar vermesi demektir. Ulaştırma Bakanlığı'nın, eğer bu bir zararsa, bunu kolayca önleme imkânı da her zaman vardır.

Özet ve Sonuçlar

Yukarıdaki gerekçelerle aşağıdaki önlemler alınmalıdır :

1 – Bir Bakanlar Kurulu kararıyla, kamu taşımalarında «en düşük pazar fiyatıyla taşımak kaydı ile DB Deniz Nakliyat Şirketi'ne, kamu taşımalarında ihalesiz yük taşıma imtiyazı verilmelidir. Yukarıda belirtildiği gibi, aksi halde, devletin bir deniz taşıma kapasitesine sahip olmasına gerek yoktur. Böyle bir tekel imtiyazının Hükümet'in uyguladığı ekonomi politikasına aykırı bir yönü de yoktur. A.B.D. ve İngiltere'de dahi böyle imtiyazlı şirketler çoktur. Kendi yükünü öncelikle taşımayacaksa devlet neden bir taşıma şirketine sahip olsun? Özel deniz taşımacılarının pek gelişmemiş olduğu 1940'larda yaratılan devletin yük taşıma kapasitesi, bugün de iyi kul-

lanılırsa çok önemli bir düzenleme hizmeti görebilir.

2 – Aynı kararname, Ulaştırma Bakanlığı'nı, DB Deniz Nakliyatı Şirketi'nin «en düşük pazar fiyatlarıyla taşıma yapmasını sağlayacak tedbirleri almak ve bu konuda bir yönetmelik çıkarmakla» görevlendirmelidir.

3 – Karışık kuru yük taşımakla görevli Deniz Nakliyat A.Ş. ile petrol taşımaları ile görevli Deniz İşletmeciliği ve Tankerciliği A.Ş. birleştirilmeli, böylece devletin bütün taşımalarda uzman bir şirketi yaratılmış olmalıdır. İki şirketin ortakları da kamu kesimindedir. İkisinin ayrı bakanlıklarla (biri Ulaştırma, biri Enerji) ilgili olması, bu alanda gerekli olan işbirliği ve beraberliğini güçleştirmektedir. Birleştirilmiş şirket, Ulaştırma Bakanlığı ile «ilgili» bulunmalıdır. Taşıma işlerini ve dünyadaki gelişmeleri en iyi izleyebilen bakanlığımız, budur. Birleştirilmiş yeni şirketin Enerji Bakanlığı ile «ilgilendirilmesi» anlamsız olur; böyle icra ile ilgili işlerin Başbakanlık'la ya da bir Devlet Bakanlığı ile ilgilendirilmesi, son derecede sakıncalıdır. Çün-

Taşınyoruz!..

Okurlarımıza ve Abonelerimize Duyuru :

Derginizin İdare Merkezi, yıllardır faaliyette bulunduğu yerden taşınmak zorunda kalmıştır. Yeni adresimiz şöyledir : «Binbirdirek Mahallesi, Suterazisi Sokak No.6, Kat 2; Sultanahmet - İstanbul». Marmara Üniversitesi Rektörlük binasının sırasında, soldan üçüncü sokaktayız. Bize ulaşmak için fazladan 700 metre yürüyecek, fakat 24 basamak eksik çıkacaksınız. 15 Nisan 1985 tarihinden itibaren sizi yeni adresimizde bekliyoruz.

kü, bu işi yönetmek için gerekli bilgiler ancak geniş bir teşkilat ve istihbarat örgütü ile toplanabilir; Başbakanlık, ya da Devlet Bakanlıklarının bu tür istihbaratı yapacak yaygın örgütlenmeleri yoktur.

4 – Kamu taşımalarında öncelik sahibi olacak birleşik devlet taşıma şirketi ile bu şirketin ihalelerinden kamu taşımaları elde edecek özel kesim işletmelerinin kamu taşımalarında uyguladıkları fiyatların, dünya taşıma pazarlarında yürürlükte olan fiyatlardan fazla uzaklaşmasını önlemek için, kamu taşıması yaptıran kamu görevlilerinin yurt içinde elde edilebilen en düşük fiyatların altındaki fiyatlarla yabancı taşımacılara yük taşıtmaya yetkili olmaları sağlanmalıdır. 10 Yıllık Ulaştırma Ana Planı'nda ve önceki uygulamamızda bulunan «Türk Bayraklı Gemilere Öncelik» verme ilkesinin, «herhangi bir fiyatta öncelik» biçiminde anlaşılması gereklidir. Bu ilke aslında «eşit fiyatta öncelik» biçiminde anlaşılmalıdır. Hatta bugünkü uygulamada, Türk Bayraklı taşıyıcıların % 10 oranındaki fazla fiyatları dahi kabul edilmektedir. Yukarıda sözü edilen devlet şirketine verilecek kamu taşımalarındaki imtiyaz da, Türk Bayraklı gemilere tanınacak taşıma önceliği de, «eşit fiyatta öncelik» biçiminde anlaşılmalı ve yukarıda sözü geçen Bakanlar Kurulu kararına böylece yazılmalıdır.

Rüşvet, çok kötü bir şeydir ve kuşkusuz önlenmelidir. Ancak, son olayda rüşvet iddialarının yarattığı aşırı ilgi, kamu taşımalarının devlete maliyetini en düşük düzeye indirmek için alınabilecek tedbirleri geciktirmemelidir. Çünkü, iddia edildiği gibi eğer ton başına 9 dolara taşınabilecek bir kamu yükü 15 dolara taşıtıldı ise, sistemde bir arıza vardır ve bu-

nun düzeltilmesi için Meclis Araştırması'nın sonu beklenmemelidir. Çünkü, sizler bu yazıyı okurken de bu konu ile ilgili sayısız kararlar verilmektedir.

Yukarıda öne sürülen görüşlerin konu ile ilgili olarak alınabilecek tedbirlerin en iyisi olduğunu öne sürmek anlamsız olur. Belki bunlardan daha iyisi de vardır. Ancak, geçmiş tecrübeler, yukarıda teklif edilen uygulamanın «kamu taşımalarının devlete maliyetini» mümkün olan en düşük düzeye indirme yönünde etkili olduğunu göstermiştir. Bu tecrübelerle ilgili rakam ve bilgiler Ulaştırma Bakanlığı ile DB Deniz Nakliyat Şirketi'nin kayıtlarında vardır.

Yazının başında verilen Ekonomik Kurul Kararı, bu yazarın görüşüne göre yapılması gerekenin tam tersidir. Anlaması güçtür ama, devletin çıkarlarını kendi öz çıkarlarının önünde tutan birçok özel armatör de aslında bu görüştedir. Çünkü teklif edilen düzen, onlar arasındaki öldürücü ve birbirinin kuyusunu kazmaya yönelik zararlı rekabetin akıl sınırlarına girmesini de sağlayacaktır. Son Özdağlar olayının ortaya çıkmasında bu kötü rekabetin önemli rolü vardır. Serbest rekabete dayalı pazar ekonomisi kurallarını uygulayan bir Hükümet'in böyle devlete ve içinde bulunan herkese zararlı bir rekabet ortamının sürdürülmesine izin vermemesi gereklidir. Aksi halde millet, «serbest rekabete dayalı pazar ekonomisi»nin, aynı işte çalışanların, birbirlerinin ekmeğini kapmaları anlamına geldiğini sanarak, ondan nefret etmesini öğrenecektir. Halk çoğunluğunun nefret ettiği bir ekonomik sistemin yaşaması imkânı yoktur.

Bizden söylemesi...



dış ticarete hızlı ve kârlı çözüm: Esbank

İthalat ve ihracatla ilgili her türlü sorununuzu hızlı ve kârlı biçimde çözümlen bir bankanın ihtiyacını duyuyorsunuz.

ESBANK. BU İHTİYACINIZI KARŞILAYACAKTIR.

Çünkü ESBANK, bilgisayar teknolojisiyle donatılmış uzman şubeleri ve dışdünyanın ticaret merkezlerindeki muhabir bankalarıyla size aktif bankacılık hizmeti verir.

ESBANK, sizi yormadan, daha çabuk ve daha çok kazandıran bankadır.



ESBANK

“tedbirli ve kararlı”

ekonomik göstergeler

	1982	1983	1984		1985
			Kasım	Aralık	Ocak
T.C. MERKEZ BANKASI					
Altın ve döviz mevcudu (milyon \$)	921.9	1209.8	778.1	740.6	645.7
Tedavüldeki banknotlar (milyar TL.)	542.7	730.5	927.1	918.9	911.1
Merkez Bankası kredileri (milyar TL.)	910.5	1234.1	1204.2	1204.5	845.0
Hazineye kısa vadeli avans (milyar TL.)	266.2	338.6	437.9	467.2	585.1
BANKALAR (milyar TL.)					
Toplam Mevduat	2614.8	3385.8	4464.1		
Ticari	650.1	819.7	812.4		
Tasarruf	1508.6	1932.4	3019.4		
Vadesiz Tasarruf	274.2	598.8	332.4		
Vadeli Tasarruf	1234.4	1333.6	2687.0		
Resmi	220.3	365.3	495.0		
Bankalar	220.4	257.9	124.0		
Diğer Mevduat	5.3	11.5	13.6		
Toplam Krediler	2044.2	2739.3	3097.7		
Tarım	353.7	511.6	529.1		
Kalkınma Bankaları	90.5	128.2	171.4		
Küçük Esnaf ve Sanatkâr (Meslek)	91.7	125.0	145.6		
İpotek Karşılığı (Gayrimenkul)	34.5	69.6	123.0		
Denizcilik	34.4	43.2	71.4		
Ticari, Sınai, Sair	1428.7	1827.9	2015.2		
İller Bankası	10.7	33.9	42.1		
PARA ARZI (milyar TL.)	1366.3	1879.4	1887.6	2105.2	1975.1
FİYATLAR (1963 = 100; Tic. Bak.)					
Toplan Eşya Fiyatları İndeksi	4816.5	6784.5	9794.6	10066.1	10619.0
Gıda Maddeleri ve Yemler	4030.6	5862.6	8587.6	8558.4	9279.8
Sanayi Hammaddesi ve Yarı Mamul	6126.3	8320.9	11806.3	12079.0	12851.5
İstanbul Geçinme İndeksi	5597.3	7656.3	10767.4	10973.2	11685.3
Ankara Geçinme İndeksi	4557.0	6135.7	9016.3	9177.8	9709.3
DIŞ ÖDEMELER (milyar \$)					
Dışalım	8842.0	9235.0	9404.8	10756.9	
Dışsatım	5746.0	5727.8	6364.0	7133.6	654.0
İşçi Dövizleri	2186.6	1533.6	1698.0	1807.0	

1 — Banka kredilerine Devlet Yatırım Bankası kredileri dahil değildir.

2 — Vadeli tasarruf mevduatına ihbarlı mevduat dahildir.

3 — TCMB kredilerine, 1982 yılı sonunda konsolide edilen 60.662 milyon TL Tarım Satış Kooperatifleri kredisi dahil değildir.

4 — Para arzı (M₁) dar tanımlıdır.

THIS NEW TRAVELLERS CHEQUE INTRODUCES ARAB FINANCIAL SERVICES



THE ONLY ARAB FINANCIAL ENTERPRISE BACKED BY 56 ARAB BANKS AND FINANCIAL INSTITUTIONS IN 17 ARAB COUNTRIES.

Marking the beginning of a new force in the economic integration of the Arab world, Arab Financial Services is a unique organisation. No other commercial enterprise is owned by a larger or more respected group of Arab banks and financial institutions.

The first products to be offered by Arab Financial Services are travellers cheques.

Issued in association with Visa International, these cheques can be used worldwide and are welcomed, just like cash, in over 4 million establishments.

But unlike cash, if lost, they can be quickly

refunded at any of over 60,000 locations usually within 24 hours.

Supported by the unsurpassed international refund network of the world's largest payments system and backed by the excellent resources of Arab Financial Services, this new cheque is destined to become a byword for security, convenience and Arab financial strength.



الخدمات المالية العربية
ARAB FINANCIAL SERVICES

The Arab Global Guarantee

ekonomik yorumlar

AÇIK OTURUM

KATILANLAR :

- Prof. Dr. Kenan BULUTOĞLU
- Turgut KAYAKAN
- Dr. Şahap Ş. KOCATOPÇU
- Doç. Dr. Orhan MORGİL

YÖNETEN :

- A. Aydın DÜNDAR

Türkiye ekonomisinde ihracatın önemi. İhracatta son durum. Karşılaşılan sorunlar. Çözüm önerileri.

DÜNDAR — Değerli konuklarımız hoş geldiniz. Bugünkü konumuz Türk ekonomisinin ana meselelerinden birisi olan ve tazeliğini her zaman koruyan «ihracat» ve «yeni ihracat stratejileri»dir. Konuyu sizlerin değerli görüşlerinize sunarken birkaç noktayı açıklamak istiyorum. Ülkeyimizin kalkınma hamlelerinin başlatılmasından bugüne kadar ekonomik öncelikleri olmuştur. Cumhuriyetle birlikte sanayileşmeye önem verilmiş, başlangıçta iç talep dikkate alınarak ithal ikameleri teşvik edilmiştir. Bugünkü toplantımızın amacı, ekonomik politikanın tartışılması, önceliklerin belirlenmesi değildir. Piyasa ekonomisi modeli içinde karma ekonominin uygulandığı ülkemizde, özellikle son yıllarda, iki önemli darboğazın öncelikle halledilmesi gerektiği hususunda genel bir mutabakat vardır. Birincisi, tasarruf-yatırım den-

gesinin kurulması, hızlı kalkınmayı destekleyecek iç finansman sorunlarının enflasyonist olmayan metodlarla çözümlenmesi. Bu konu da bizi direkt olarak ilgilendirmemektedir. Buradan esas konumuza gelmek istiyorum. İkincisi; dış finansman darboğazı, ödemeler dengesinin kurulmasında en güvenilir kalem olan ihracatın geliştirilmesi ve kalkınma olayı ile beraber koordine edilmesi... Bu arada «İhracat gerekli mi, değil mi?» tartışmasını yapmayacağız. İhracatın ekonomik önemi konusunda temelde anlaştığımızı varsayarak, bugün ulaşılan noktayı belirleyip, ileriye ait önlem ve önerileri, yeni politikalar üretilmesine ilişkin görüşleri almak ve sonuçları değerli okuyucularımıza iletmek istiyoruz.

Bu arada bazı bilgileri açıklamak istiyorum: Eldeki geçici rakamlara göre 1984 dönemi sonunda ihracat bir

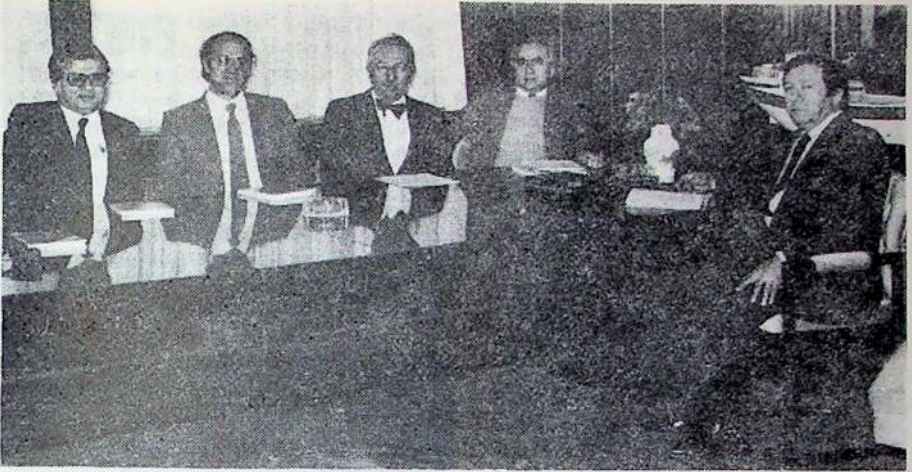
önceki yıla göre % 24.5 artarak 7 milyar 134 milyon dolara ulaşmıştır. İhracatın, 10 milyar 760 milyon dolar olarak tahmin edilen ithalatın % 66'sını karşılayabildiği sanılıyor. İhracatın bünyesinde sınav mallar ihracatı lehine birtakım gelişmeler olmuştur. Sınav mallar ihracatının genel ihracat içindeki payı % 70'i aşmıştır; son genel geçici rakamlara göre. Bu gelişmede öncelikle izlenen gerçekçi kur politikalarının ve ihracat teşvik paketlerinin önemli rolü olmuştur. Ayrıca vergi iadeleri, bazı vergilerden muafiyet, kamu yönetiminin ihracatçıya sağladığı prestij, % 50 enflasyona rağmen iç piyasalarda bazı malların talebinin baskı altına alınması ve üretimin dışa satılmaya zorlanması gibi uygulamaların bu gelişmede rolü olmuştur. 1980 kararlarından sonraki politika değişikliklerinin sonucu olarak ihracat daima nazlı bir çiçek muamelesi görmüştür. O kadar ki, «Acaba sanayileşme fikri bir tarafı mı atıldı?» sorusu zihinleri meşgul etmiş, tartışmalara yol açmıştır. Bugün, en taze bilgi ve tecrübelerin ışığında ihracat olayını yeniden gözden geçirirken, bütün bu olguları dikkate alacağız ve sanıyorum ki önümüzdeki dönem için birtakım yeni fikirler üreteceğiz.

İzin verirseniz ilk olarak Sayın Bulutoğlu'nun görüşlerini almak istiyorum. Bu arada bazı sorularım olacak. Sayın Bulutoğlu, bugün ulaşılan rakamlarla ülkemizin ihracat başarısı limitine gelmiş midir? Hemen ilave edeyim ki, bu cevabı çok zor olan bir soru. Gelişmekte olan benzer ülkelerle mukayeseler yapıldığında, ülkemizin ihracat potansiyeli ve bunun gelişmesi hakkındaki düşünceleriniz nelerdir? Özellikle GSMH (gayri safi milli hâsıla) artışı ve dolayısıyla milli gelir ile ihracat olayı arasında -doğru veya ters- ne tür ilişkiler vardır? İhracatın uzun vadede müstakar hale gelebilmesi için ekonomi politi-

kalarında ne tür tespitlere ihtiyaç görüyorsunuz? 1980 öncesindeki akademik çalışmalarınızın yanı sıra Dünya Bankası'nda görev yapmış olmanız -ki orada özellikle gelişmekte olan ülkeler konusunda önemli tecrübeleriniz var-, daha sonra aktif politikaya girmeniz ve Bakanlar Kurulu'nda İşletmeler Bakanı olarak görev almış olmanız nedeniyle; yaşanmış çok değerli tecrübeleriniz var. Bu konularda aydınlatıcı görüşlerinizi alabilir miyim?

kullanılmayan bir potansiyeli birdenbire harekete geçirin, milli gelirdeki ihracatımızın payı hızla artmıştır; ama bu artış sanıldığı kadar fazla değildir; üstelik büyümeyen bir ekonomide ihracat artışı sürekli olamaz

BULUTOĞLU — Sayın Dündar, ihracatın bir ekonomideki uygun miktarı konusu iktisatçıları düşünmeye sevketmiştir. Gerçek kabaca şöyle: Bir ülkenin milli geliri artarsa ihracatı da artar. Sadece mutlak olarak değil, milli gelirde pay olarak da artar. Yurt içerisinde üretim miktarı arttığı zaman, pazarlanabilen üretim de artar. Bunun gibi, ekonomide sanayileşme ve büyüme ilerledikçe, dış pazara sunulabilecek mallar hem çeşitlenir, hem miktar olarak artar, hem de bunların milli gelirdeki payı artar. Fakat biz sanayileşmemizi daha çok iç pazarı yabancı rekabete kapatarak ithal ikamesi yoluyla kullandık. Onun için de Türkiye'nin gelişmesinde ihracatın kalkınma ile art-



AÇIK OTURUMA KATILANLAR: Yukarıdaki fotoğrafta, soldan sağa; A. Aydın Dündar (OKAY İç ve Dış Ticaret A.Ş. Murahhas Üyesi), Doç. Dr. Orhan Morgül (Hacettepe Üniversitesi İdari ve Sosyal Bilimler Fakültesi Öğretim Üyesi ve Türkiye Odalar Birliği Ekonomi Danışmanı), Dr. Şahap Ş. Kocatopçu (Eski Sanayi ve Teknoloji Bakanı ve TÜSİAD Yönetim Kurulu Başkanı), Prof. Dr. Kenan Bulutoğlu (Eski İşletmeler Bakanı ve Maliye Uzmanı - Ekonomist) ve Turgut Kayakan (GENTİTAŞ Genel Ticaret ve Taşıma A.Ş. Murahhas Üyesi); «Türkiye Ekonomisinde İhracatın Önemi» konulu «Ekonomik Yorumlar» toplantısında bir arada görülmüşlerdir.

uğu vakıası biraz gözden silindi. Öyle ki savaş sonrası dönemde milli gelirin payı olarak ihracatın artmadığını, hatta uzun dönem azaldığı gördük. Milli gelirden ihracatımızın payı % 5'lere, % 4'lere kadar düştü. Şimdi bu pay artmakta. Önce hızlı arttı. Çünkü kullanılmayan bir potansiyeli birdenbire kullandık. Biz yakın zamanlara kadar ihracatımızı baskı altında tutuyorduk. İhracat pazarları tehlikeli, rizikolu pazarlardı. Uzun vadeli bir anlaşma yaptığınızda, içeride fiyatlar ve maliyetler yükseldiği zaman dışarda kazandığımız dövizin fiyatı sabit tutuluyorsa, kâr marjı kaybolabilirdi. Onun için sadece doğal avantajlarımız olan ürünlerde ihracatımız uzun süre devam etmiştir. Fındık gibi, tütün gibi, krom gibi... İşlenmiş ürünlerde ise bir süre sonra maliyet kurtaramaz olmuştur. Ama devalüasyon sonlarında ihracat derhal artmıştır.

DÜNDAR — Yani sabit kur dönemini söylüyorsunuz değil mi?

BULUTOĞLU — Evet, sabit kur döneminde bu şekilde olmuştur. İhracat potansiyeli orada duruyor, fakat yanlış fiyat politikası yüzünden kullanılmıyordu.

DÜNDAR — Bu yanlış fiyat politikasından kastınız, dövizin fiyatı mı? Sanırım kurları kastediyorsunuz.

BULUTOĞLU — Yanlış döviz fiyatları... İçeride fiyat artışları olurken, dövizin fiyatının da aynı oranda artırılması gerekirken bu yapılmıyor; Türkiye ihracatla değil dış yardımla, işçi dövizini ile ve diğer yollarla ihracat açığını kapamak zorunda bırakılıyordu. Sonra çok büyük devalüasyonlar yapıyordu. Bunlar, başlangıçta büyük avantaj yarattıktan, hatta piyasayı karıştırdıktan, iç fiyatları da ithalata bağlı olarak arttırdıktan sonra, halkın düşüncesinde devalüasyon hakkında çok kötü bir görüntü yaratıyordu. Zaman zaman yapılan bu devalüasyonlar sürekli olmadığı için de

sırf ihracata dayanan bir sanayi kurmak kimsenin aklından geçmiyor, bu rizikolu sayılıyordu. Şimdi bu politika değişmiştir. Daha önce Türkiye'de bazı ihracatçılar, özellikle sınırlarda, resmi ihracat yapmaktansa gayriresmi kaçak ihracat yapıp bu dövizleri karaborsadan Türkiye'ye getirmeyi tercih ediyorlardı. Güneydoğu sınırlarımızda kaçak hayvan ihracatı her zaman olmuştur ve bunların bedeli de Türk ekonomisine girmiştir. Dövizler de girmiştir, kaçak ithalatı finanse etmek için. Öyle ise şu vakiayı vurgulamak lazım: Geçmiş dönemlerde Türkiye'nin ihracatı çok azdı, ama resmi rakamlarda gösterilen kadar da az değildi; daha fazlaydı. Ancak ne kadar fazla olduğunu bilmiyoruz. Bu, herhalde döviz fiyatlarının çok düşük olduğu, yahut karaborsa ile resmi kur farklarının çok açıldığı zamanlarda, özellikle daha da artıyordu.

1980'den sonraki ihracat artışı bir patlama şeklinde görünmekle beraber, burada da ihtiyatlı olmak lazım. Çünkü burada da tam aksine, ihracatçının aldığı vergi iadeleri bazen resmi kur-karaborsa kur farkını aşacak kadar büyük oluyordu; o zaman ihracatı daha yüksek gösterip piyasadan topladığı dövizlerle ihracat taahhüdünü kapatmak kârlı hale geliyordu. Bu da, bilindiği gibi, şimdi çok tenkit edilen ve yeni anlaşılmış gibi gözüken, ancak epeydir süren hayali ihracat olayıdır. Dolayısıyla 1980'den sonraki artış yüzdesini de, başlangıcı o kadar düşük sonraki gelişmeleri o kadar yüksek saymayıp içindeki gerçek paylarını hesaba katarak daha gerçekçi biçimde saptamak gerekir. Yani, son yıllardaki ihracat artışının gerçekte sanıldığından daha düşük olduğu hatırdta tutulmalıdır. Şimdi milli gelirimiz 60 milyar dolar civarındadır. İhracatımız ise 7.1 milyar dolar. Şu hale göre ihracatımız milli gelirimizin % 12'si raddelerindedir. Tabii bu bir sınır değildir. Bunu aşı-

biliriz, ama bugün ulaştığımız nokta budur. Ancak oranı % 5'den örneğin % 12'ye çıkarmak kolay, ama % 30'a ya da % 40'a çıkarmak zordur. Fakat dünyada böyle rakamların olduğu da unutulmamalıdır. Bir ülkenin ihracatı milli gelirinin % 120'si de olabilir. Bir ülke ne kadar küçükse, ihracatı milli gelirin yüzdesi olarak o kadar yüksektir. Örneğin Hollanda'yı alırsak, bu oran % 100'den fazla. Türkiye orta büyüklükte bir ülke. Yugoslavya, İran, İspanya gibi... Türkiye'nin bundan sonraki ihracatı, yurt içi hasılanın bir oranı olarak daha da artabilir. Bu durumda % 20'ye % 25'e ulaşabiliriz, ama gittikçe zorlanarak. Ancak bundan sonraki aşamalarda Türkiye'nin ihracatındaki artışlar, ithalata dayanacaktır. Yani ihracat artışı ithalat artışını da gerektirecektir. Eskiden bir dolarlık ihracat artışı için 20 cent'lik bir ithalat gerekliyse, şimdi mesela 50 cent'lik bir ithalat gerekecektir. Tabii bunları gerçek rakam olarak değil örnek olarak söylediğim açık. İhracatın ithalat muhtevası gittikçe artacaktır. Dünyada A.B.D. gibi bir ülkenin ihracatı milli gelirinin % 10'u civarında. Hatta daha da az. Büyük ülke olmaktan ötürü.

Türkiye bundan sonraki ihracat artışında katma değer payını artırmak için yeni yatırımlara gitmek zorundadır. Meselenin asıl güç tarafı da orada. Türkiye bugüne kadar mevcut potansiyelini kullandı. Bugünden sonra ihracata yönelik sanayileri geliştirmek, darboğazları aşmak, yeni yatırımlar yapmak zorunda. Üstelik bunlar, önemli yatırımlardır. Faizlerin yüksekliği, kredi darboğazı karşısında ihracata yönelen sanayiciler bu gibi yatırımları gerçekleştirmekte zorluk çekiyorlar. Bu darboğazın, ihracatın tıkanmasının bir sebebi de yatırımlardaki tıkanmadır. Büyüyen ya da yavaş büyüyen bir milli gelirden hızla büyüyen bir ihracat artışı sürekli devam edemez. Bu birkaç yıl

daha sürer, sonra tikanır. Bizim 1980'den sonraki gelişmemiz ihracat için ümit verici, olumlu bir gelişme. Fakat bunu talihsiz bir dönemde yaptık. Bu, ihracat pazarlarının çok yavaş genişlediği bir dönemdir. Yavaş arttığı için de çok tavizkâr olmak zorunda kaldık. İhracata çok aşırı teşvikler vererek, döviz değerini de çok düşürerek bu noktalara gelebildik. Şimdi birkaç rakam daha vermek istiyorum; tüm ülkelerin ihracat artışı,



Prof. Dr. Kenan BULUTOĞLU

yıllık ortalama olarak; 1963-1972 döneminde % 8.5, 1973-1980 döneminde % 6.9, 1980-1983 döneminde ise % 0.25. Türkiye gibi petrol ithal eden ülkeler ihracatlarını, yıllık ortalama olarak; 1963 - 1972 döneminde % 9.1, 1973-1980 döneminde % 6.1, 1980-1983 döneminde ise % 5.1 artırmayı başarmışlar. Türkiye bu son dönemde çok hızlı bir artış yapmış, daha önceki dönemlerde ise çok yavaş bir gelişme göstermiştir.

DÜNDAR — Önceki dönemlerde

ortalamanın altında, sonraki dönemde ise ortalamanın üzerinde...

BULUTOĞLU — 1980'den sonra ortalamanın çok üstünde. Bunu özellikle belirtmek istiyorum. 1980'den sonra tüm petrol ithalatçısı gelişmekte olan ülkeler ihracatlarını toplam 25 milyar dolar artırmışlar. Türkiye bundan 5 milyar dolar pay almış. Yani % 20 pay almış. Halbuki 1980'de işe başladığımızda bütün bu ihracat artışı içinde bizim payımız % 0.50 idi. Rakamlar bunu açıkça ortaya koyuyor. Ancak bu başarıyı sürdürmek zordur. Çünkü artık üretimi artırma noktasına gelmiş bulunuyoruz. Hem ürün miktarını artırmamız, hem de sanayi ülkelerinin bize karşı gittikçe kısıtlayıcı ve daraltıcı olarak uyguladıkları politikaların açılması gerekli. Bazı olumlu gelişmeler var. Son GATT anlaşması gibi. Amerikan pazarlarına girme olanağının artması gibi... Fakat tutum genellikle reddedicidir. Örneğin AET ülkeleri böyle bir tutumun içindedirler. Üstelik bu, tekstil gibi Türkiye'nin kendi bünyesine en uygun olan ihracat sektörlerinde söz konusudur. Bunun dışındakilere, mesela elektronik sanayiine biz henüz giremedik. Ama tekstil, konfeksiyon bizim için çok önemli. Sözünü ettiğim politikalarla bu alanlarda ihracat imkanlarımızın kısıtlanması, sınırlandırılması; gelecek yıllardaki iyimserliği zayıflatıyor.

DÜNDAR — İzin verirseniz bir noktaya değinmek istiyorum, Sayın Bulutoğlu. Bu son gelişmede ticaret hadlerinin aleyhimize gelişmiş olması, bizim daha ucuza sattığımız şeklinde bir yoruma müsait mi? Tabii bunun da bir limiti olmalıdır. Buradan hareketle «Bundan daha ucuza satamayız.» şeklinde bir sonuç varabilir miyiz?

BULUTOĞLU — Şimdi efendim, petrol şokundan sonra herkes ihracata kalkıştığı için, rekabet kızıştı. Bu

yüzden dünya piyasalarında fiyatlar düşüyor. Gelişmekte olan ülkeler petrol ithal edebilmek için döviz peşinde koştular ve birbirleriyle sıkı bir rekabete girdiler. Bu ülkeler için ticaret hadleri geliyor. 1963 - 1972 döneminde ticaret hadleri bu ülkeler için yılda ortalama % 0.2, 1973'de % 5.3 iyileşmiş. 1974 ve 1975 yılı birinci petrol krizi dönemi. O dönemde iki yıl üst üste % 5.9 ve % 8.5 oranında kötüleşmiş. Sonra 1976-1977'de % 5.9 ve % 5.9 iyileşmiş; ondan sonra da 1978'den bugüne kadar hep kötüleşerek devam edegelmiş. Her yıl % 3.4 kaybediyoruz. 100 ihraç ediyoruz, buna karşı 97 alıyoruz; yahut bir yıl önceki kadar alabilmek için 103.5 ihraç ediyoruz. Şimdi bu çok kötü bir gidiştir. Daha önce de belirttiğim gibi Türkiye'nin ihracatının gelişmesini böyle bir döneme rastlaması talihsizliktir. Biz daha çok gayret gösteriyoruz, daha fazla mal satıyoruz; buna karşılık daha az döviz getirebiliyoruz. Şöyle ki, ihracatımızı öncelikle % 3.5 artıracamız; bir anlamda bir yıl öncesine başabaş noktasına gelmiş olacağız. Ancak ondan sonraki artışla ilâve döviz getirebileceğiz. Bu bakımdan önce dış ticaret hadlerindeki kötüleşmeyi telafi etmemiz lazım. Bununla beraber yapacak bir şey de yok, çünkü dünyanın şartları böyle. Tabii daha iyi bir kur politikası, enerji ikamesini teşvik edebilir. Yurt içindeki kullanılmayan katı yakıtlar, ithal edilecek petrolün yerine geçebilir. Bunu kimse vurgulamak istemiyor. Gerçekçi kur politikasının ithalat ikamesi fonksiyonu da var ve bence çok önemli. Dolar pahalandığı, petrol pahalandığı için, enerji pahalı olursa; eskiden işletilemeyen kömür yataklarını işletmek, su gücünü zapt etmek, akarsuların üzerinde baraj yapmak daha kârlı hale gelir. Bu sayede ithalattan tasarruf doğar ve dış ticaret açığımızın kapanmasına katkıda bulunulur. Fakat asıl konu ihracatı artırmak olduğuna göre, burada

tekrar vurguluyorum, bizim artık teknolojiyi iletmemiz, işçi verimini artırmamız ve yatırımı ihmal etmememiz gerekiyor.

Çok önemli bir noktayı daha belirtmek istiyorum. Demin IMF'nin istatistiklerine bakarken dikkatimi çekti. Onu işaret etmeden geçmek istemiyorum. IMF'nin politikaları hakkında, bazen kendi kitaplarında aleyhine malzeme olabiliyor. İstatistiklerde ülkeleri gruplaştırmışlar. Ben petrol ithal eden ülkelere baktım. Bu ülkeleri de ikiye ayırmış: (1) Gerçekçi kur politikası izleyenler diyebileceğimiz dövizleri pahalılaştırma politikası güdenler, (2) Kendi paralarını daha yüksek değerinde tutma politikası güdenler. Bunların arasında gelişmekte olanların daha iyi gelişmişleri diyebileceğimiz Türkiye, Güney Kore gibi ülkeler var. Sanayi ürünleri ihraç eden gelişmekte olan bu ülkelerden kendi paralarının değerini düşük tutanlar, 1973-1982 döneminde, paralarının değerini yüksek tutanlara kıyasla, ihracat paylarını açıkça daha fazla artıramamışlar. Birinci gruptakiler, anılan dönemde, ihracattan yılda ortalama % 2.7 pay kapmışlar. İkinci gruptakiler ise aynı dönemde yılda ortalama % 2.3 pay kapmışlar. Bu, ihracatta daha büyük pay kapmada, sadece para değerini düşük ya da yüksek tutulmasının değil; teknolojik ilerleme, işçi verimi artışı ve yeni yatırımlar gibi etkenlerin de önemli olduğunu ortaya koyuyor.

Aynı istatistikler, düşük gelirli gelişen ülkelerde, kur politikasının, ihracatta pay kapmada çok daha etkili olduğunu gösteriyor. 1973-1982 döneminde, gelişmekte olan düşük gelirli ülkelerden, paralarının değerini düşük tutanlar, ihracattaki pazar paylarını her yıl % 4.1 artırmışlar; paralarının değerini yüksek tutanlar ise yılda % 2.8 oranında yitirmişlerdir. Aynı istatistiklerde konuya milli gelir artış hızı açısından da yaklaşmıştır. Öte

yandan paranın değerini düşüren petrol ithalatçısı ülkelerde büyüme hızı 1979-1982 döneminde yılda ortalama % 3.4'tür. Bu oran paranın değerini yüksek tutan ülkelerin büyüme hızından sadece % 1.1 daha yüksektir. Bu son nokta para değerini sürekli ayarlayıp düşük tutmanın kalkınma hızını olumlu etkilediği yolunda bir sonuca varmamıza imkân veriyor. Tabii durum ülkelere göre değişiklik gösteriyor. Bulgular bunlar.

DÜNDAR — Teşekkürler, Sayın Bulutoğlu. Söz ihracat potansiyelimizden açılmışken; şimdiye kadar uygulanan bütün kalkınma programları



A. Aydın DÜNDAR

içerisinde aktif rol almış, Türkiye'de uzun süre üst seviyede yöneticilik yapmış, birçok müesseselerin ve bu arada Türkiye İşveren Sendikaları Konfederasyonu'nun, Türk Sevk ve İdare Derneği'nin, TUSİAD'ın kuruluşunda bulunmuş, T.C. Hükümetlerinde iki kez Sanayi Bakanlığı yapmış ve nihayet ihracatta öncülük etmiş

kuruluşları yönetmiş bir kişi olarak Sayın Kocatopçu'nun da fikirlerini alalım. Bu arada özellikle Sayın Bulutoğlu'nun da bir aralık değindiği yeni bir olgu ile de karşı karşıyayız: Sayın Pakdemirli tarafından bir süre önce GATT anlaşmasının imzalanması... Bilindiği gibi bunun getirdiği birtakım zorunluluklar var. GATT anlaşmasına göre, ihracata sağlanan teşviklerin bir zaman periyodu içerisinde uluslararası standartlara oturtulması gerekmektedir. Gerçi genel anlamda sübvansiyonların tamamen kaldırılması söz konusu değildir; ama bazı koşullara uyulması da zorunludur. Bu yeni koşullar çerçevesinde, ihracatımızın ileriye yönelik gelişmesi ve bugünkü durumu hakkında neler düşünüyorsunuz, Sayın Kocatopçu?

İç piyasaya hizmet etmek amacıyla kurulan bir sanayi dışı dönünce kendisini kalite ve fiyat kavramlarının geçerli olduğu bir rekabet piyasasının içinde buldu ve başlangıçta zorlandı

KOCATOPÇU — Konu oldukça derin. Bu alanda tecrübeleri çok fazla olan arkadaşlarımızın yanında ben de görüşlerimi açıklamaya ve sorularınıza cevap vermeye çalışacağım. Türk sanayii, biraz evvel de bahsedildiği gibi, başlangıçta içe dönük bir hüviyetle kuruldu. İhracat düşünülmeden sadece iç piyasaya hizmet etmek amacıyla kuruldu. Aslında bunun tenkit edilecek bir tarafı yoktur. Başlangıçta başka türlü de kurulamazdı. Ancak zamanla dışa dönüklüğü gerçekleştirme beklenirdi. Kanımca 1962'de AET ile yapılan Ankara Anlaşması, aslında bize ulaştırılması gereken hedefi çiz-

mişti. Hükümetimizin millet adına imza ettiği bu anlaşmaya göre, ülkemiz 22 yıl içinde gümrük duvarları tedricen sığır indirilecekti. Yine aynı süre içinde, her malı liberasyon listelerine koyacaktık. Bu tedrici intikali ve gelişmeyi maalesef çeşitli nedenlerle gerçekleştiremedik. Politik nedenlerin yanı sıra işadamlarının da etkisi ile konuyu âdeta uyuttuk. En sonunda da 24 Ocak 1980 kararlarıyla, dışa dönümlü ekonomiyi gerçekleştirmek için şok tedavisi yapmaya mecbur kaldık. Bu şok tedavisinin zorluklarını da birçok yerlerde hissettik.

DÜNDAR — Sayın Kocatopçu, bu arada siz sanıyorum 20 yıl ara ile iki kez Kabinde bulundunuz. Sayın Bulutoğlu da bulmuştu. Yine yanlış aklında kalmadıysa, 1960'dan sonra görev yapmış Türk hükümetlerinin hiçbirisi AET anlaşmasına karşı değildi. Yani hükümetler AET olayına hep taraftar göründüler. Acaba AET olayına karşı çıkan var mıydı? Böyle bir şey hatırlıyor musunuz?

BULUTOĞLU — Prensip itibarıyla karşı çıkan olmamıştır. Sadece bir koalisyonda bir kanat buna biraz karşı çıktı.

KOCATOPÇU — Benimsemiş olmak başka, uygulamaya gönüllü olarak cesaretle gitme keyfiyeti başka. Hiç kimse bunun aleyhinde konuşacak durumda değildi. Türk sanayicisi de zaten bunun lüzumunu biliyordu. Ancak bir taraftan da kendi günlük menfaatlerini gözetiyordu. Bu bakımdan; «Uygulamayı ne kadar geciktirirsek, zararları da o kadar hafif olur.» gibi bir oyalama politikası içinde kaldık. Politikacılar da sanayiciler de maalesef geciktirmeyi yeğlediler. Bunun acısını da daha sonra hep beraber çektik. Eğer dışa açılmayı milletçe gönüllü olarak zamanında uygulamaya, bu acı ilacı zamanında içmeye başlasaydık, bugün bu şoklarla karşılaşmazdık. Öncelikle millette kabul etmeliyiz. Ben

bir sanayici olarak bunun sorumluluğu içinde bulunduğumu kabul ediyorum.

Dışa açılma ya da ihracat konusunda 24 Ocak'dan bu yana gerçekten bir hızlanma oldu. Yalnız iç piyasaya hizmet etmek amacıyla kurulmuş olan bir sanayi dışa dönümlü yepyeni bir pazarla karşılaştı. Kendisini, kalite ve fiyat kavramlarının söz konusu olduğu bir rekabet piyasasının içinde buldu. Böyle bir ortama uymanın zorluklarını çekti. Yine de sanayicimiz bu zorluklar içerisinde güzel bir imtihan vermiştir. Ancak sınai tesislerimizin büyük çapta dışa açılmaya uygun olmayan tarafları vardır. Ayrıca her şeyden önce daha üretken çalışmak mecburiyetindeyiz. Sınai tesislerimizi yeni duruma adapte etmek zorundayız. Bunun dışında, dışa dönümlü yeni yatırımların yapılması zorluğu da —biraz önce Sayın Bulutoğlu'nun da belirttikleri gibi— ortadadır. Bütün bu zorluklara rağmen, son yıllarda ihracatımızda bir gelişme olduğu da açıkça görülmektedir.

Diğer taraftan bazı müesseseler 1960 yılı başlarından itibaren gönüllü ihracata başladılar. Bunu da takdirle kaydetmek lazımdır. O tarihlerde İstanbul Sanayi Odası'nda bir «İhracat Danışma Birliği» kurduk. Her ay bir iki defa toplanarak, ihracatın karşılaştığı zorlukları hükümete anlatıp bunların yenilmesi için yürürlükteki mevzuatın basitleştirilmesi gibi çabalara girdik. Türkiye Odalar Birliği'nde de buna benzer gayretler başladı. Fakat ne hükümetimiz, ne sanayicimiz içinde büyük bir grup bunun bilinci içinde idi. Sadece küçük bir grup bir şeyler yapmak için çırpınıyordu. Bunu belirtmek lazım. Misal olarak, o sırada başında bulunduğum Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları'nın ihracata başlaması olayını vermek istiyorum. Bu tamamen bir Amerikan firmasının bizi tahrik etmesinden ileri geldi; ondan çok yararlandık.

Ben Ankara'da bakan olarak görevli iken, bir Amerikan firması 1961 yılı başında bir mektup yazmış ve Paşabahçe mamullerinden numuneler ve fiyat istemiş. 15 gün sonra bir mektup daha yazmış ve ilk mektubunun da bir suretini göndererek, kendisine cevap verilmesini istemiş. O sırada her nedense bu ikinci mektuba da cevap verilememiş. Dönüşümde sekreterimden bütün bu cevapsız kalmış mektupları aldım. Amerika'dan



Dr. Şahap Ş. KOCATOPÇU

başvuruda bulunan firmaya da bir mazeret mektubu yazdım. Özetle; «Kusura bakmayın, ben burada olmadığım için cevabımız gecikti. Mamullerimizin Amerikan pazarlarında satılabileceğine kalite ve fiyat bakımından inanmadığım için de numune göndermiyorum.» dedim. Firmanın temsilcisi kalktı bir hafta sonra İstanbul'a geldi. «Ben üç seneden beri Portekiz'den bardak alıyorum. Siz niye yapamayasınız? Kendinizi Portekiz'den daha mı kabiliyetsiz görüyorsunuz?» dedi. Bu konuşma bizi tahrik

etti. Gittik fabrikaya, numune bardakları bir masaya dizdik. Amerikan firmasının temsilcisi; «Evet, haklısınız; bu bardaklar ihraç edilebilecek cinsten değildir. Ama Portekiz'e ilk gittiğimde masanın üstüne konulan bardaklar bunlardan da kötü idi. İsterseniz siz de imalatınızı geliştirip bize mal satabilirsiniz.» dedi. «Ama gümrük duvarının himayesinde olan ve ne yaparsa yapsın içerde satabilecek olan bir firmanın böyle zorluklara girmesini de beklemiyorum. Bu bakımdan sizden ümidim yok.» diye de ilave etti. Bu sözler bizi kamçılardı ve utanç içinde arkadaşlarla birlikte cam ürünleri ihraç etme kararı verdik. Bizi bu şekilde ihracata iten bir güçle başarıya ulaştık.

DÜNDAR — İlk ihracatınız 1961 yılında mı oldu?

KOCATOPÇU — 1961 yılında ilk ihracatımız 11 bin dolarlık bir bardak grubu idi. Arkasından işte geçen sene 130 milyon dolara ulaşan bir güç, zamanla yavaş yavaş geldi. Bu esnada bizim en büyük avantajımız kalitemizi düzeltmek, bunun sonucunda da iç piyasadaki durumumuzu düzeltmek oldu. İhracatın en büyük faydası kalite ve fiyat faktörünün düzelmesi oldu. Şimdi tekrar GATT konusuna...

DÜNDAR — Bu arada bir küçük soru sormak istiyorum, izin verirseniz. Çünkü konu enteresan. Tabii bundan sonra Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları birtakım büyük yatırımlara girişti. Demek ki yatırım komitesinden veya idare meclisinden çıkan her karar, ihracat konusu göz önünde tutularak alındı. Yatırım seçimi yapılırken teknoloji ve kapasite kararları bu düşünce içinde verildi. İhracat olgusu hep dikkate alındı.

KOCATOPÇU — İhracat olgusunun bize sağladığı büyük avantajlardan bir tanesini de yatırımlarda kullanılacak kapasitenin daha büyük ölçüde tutulabilmesi olmuştur. Çünkü

yalnız iç piyasa için düşündüğünüz takdirde, Türkiye'de belirli bir yüzde ile artan iç talebe cevap verecek olan yatırımların, daha küçük ölçülerde yapılabilmesi mümkün olabiliyor. Bunu dışa dönük, ihracatla da takviye etme imkânını düşünürseniz, o zaman maliyeti daha düşük olabilecek olan bir yatırım kapasitesini tercih etmeniz gerekir. İşte oradan bizim kazancımız büyük oldu. Bugün Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları'nın düz cam, züccaciye ve şişe bakımından üretiminin % 36'sını ihraç eder hale gelmiş olması böyle bir gelişmenin sonucudur.

Gelelim GATT konusuna ve yapılan vergi iadeleri ile diğer sübvansiyonların GATT karşısında alacağı duruma... Burada iki noktayı birbirinden ayırmak lazım. Avrupa'da, Amerika'da bazı sanayi sektörlerine özel sübvansiyonlar yapılmakta ve bu özel uygulama senelerden beri sürmektedir. Misal olarak Avrupa Çelik Birliği'ni gösterebilirim. Çelik sanayinin içine düşmüş olduğu zor durum nedeni ile Amerika'sı olsun, Japonya'sı olsun, Avrupa'sı olsun çelik sektörüne devletçe yardım etmeyi; faizsiz kredi, ucuz kömür ve elektrik vermeyi; nakliyelerde bazı kolaylıklar yapmayı kabul etmiştir. Çelik sanayii gibi temel bir sanayi kolunun başka türlü ayakta duramayacağı düşünülmüştür. Diğer sektörlerde de bu gibi kolaylıklar sağlanabiliyor. Bunların incelenmesi ve ihracatla ilgilendirilmeden yapılması lazım geliyor.

DÜNDAR — Bu bir çeşit korumacılık oluyor.

KOCATOPÇU — Evet, bu bir korumacılıktır. Şöyle düşünüyor: «Eğer benim memleketimde demir-çelik sanayii sağlam temellere oturmaz, bu yüzden diğer sanayiler hammaddesini ekonomik bir şekilde sağlayamazsa; teknolojim zaafa uğrar, sanayii zaafa uğrar. Şu halde ben bu sanayi da-

lını desteklemeliyim.» Üstelik bunu bir tek memleket değil, Amerika'sı da, Avrupa'sı da yapıyor. Hatta aralarında ithal kotalarıyla birbirlerini koruyucu anlaşmalar da yapıyorlar. Başka ülkelere ucuz çelik satarlarken kendi ülkelerinde çeliği daha pahalı vermeyi de kabul ediyorlar. İşte bu gibi sektörel endüstri himayelerinin tarafımızdan çok iyi incelenmesi ve buna benzer uygulamalara geçilmesi lazım. Bugün Türkiye Demir-Çelik Fabrikaları'nın 20 milyar lira zarar etmesi ve bunun karşılanması halinde, IMF'ye karşı zor durumda kalınmasının nedeni, buradan kaynaklanıyor. Bu, üzerine özel olarak eğilinmesi gereken bir konudur. Artık ihracatta göze batacak sübvansiyonlar olmayacaktır. Ama ihracatı destekleme politikamız çerçevesinde araştırma masrafları olarak bazı teşviklerde bulunmamız imkânı var. Bunun ithalat ile de dengelenmesi lazım.

ihracatımızın daha da artırılabilmesi için alınması gerekli bazı önlemler

Bunları ifade ettikten sonra, ihracat konusunda düşündüğüm birkaç tedbiri arka arkaya belirtmekle yetineceğim. Bunlar hakkında arkadaşlarımla görüşlerini öğrenmek beni memnun edecektir. Konu gerçekten görüşmeye değerdir.

- Mamulün istifa ettiği katma değere göre ithal gümrük tarifelerinin yeniden değerlendirilmesi lazımdır. Bir hammadde getirmekle nihai bir mamul getirme ayrı şeylerdir. Bu bakımdan Türkiye'nin gümrük tarifeleri yeniden revizyona tabi tutulmalıdır. Bizde bu yapılmamış durumdadır. Bunda geç kalınmıştır.

- İhracat sigortası sistemine bir an önce geçilmeli. Bu da ihracatı destekleyici bir uygulamadır. Böylece ihracatçı çeşitli risklerden arındırılmalıdır. Bu sistem olmadan ne ihracatçı ne de bankacılık sektörünün güvenle çalışması mümkündür.
- Tam yetkili bir Türk dışsattım organizasyonu veya ofisi kurulmalıdır. Japonya'da veya Kore'de bunlar vardır. Artık klasik «Ticaret Ataşesi» modeli tam geçerli olmaktan çıkmaktadır.

DÜNDAR — Ben bunu şöyle anıyorum: Dış ülkelerde kurulacak bir takım ticaret merkezlerinin teşkili...

KOCATOPÇU — Kamu tarafından desteklenen ve ihracatçıya bir takım hizmetleri sunacak bir organizasyon şekli.

- Mali sübvansiyonlar tedricen azaltılmalı; bunun yerine araştırma, pazarlama ve girdi kolaylıkları birinci plana alınmalıdır. Kaldı ki GATT bizi buna icbar etmektedir. Daha üç-dört sene vaktimiz var diye beklenmemelidir. Çünkü bu, çok çabuk geçecek bir süredir.
- İhracatçı kuruluşların sayısı artırılmalıdır. Yani çok sayıda ihracatçı olmalıdır. Ayrıca ihracatçı kuruluşların kendi aralarındaki aşırı rekabet önlenerek, ihracat mallarımızın fiyat ve pazar etkinlikleri artırılmalıdır.

Son bakanlığım zamanında beni en çok üzen konulardan bir tanesi şudur: Bir İran heyeti gelecekti. Bizim mallarımızın ihracı ile ilgili olarak OTİM'de bir toplantı yapacaktık. O sırada gördüm ki ihracatçı firmalarımız arasında gereksiz bir rekabet vardır. Bazı ihracatçılar aynı mamulün fiyatını % 10, % 25 indirerek o malı kendilerinin ihracat etmesi çabası içindedirler. Yani bir bakıma ihracat potansiyelimizin gelirini kendi kendi-

mize düşürüyoruz. 7-8 sene kadar önce şişe ihracat etmek üzere bir Arap ülkesine birkaç kere gitmiştim. Bir Japon firmasının temsilcisi beni orada yakaladı. Dedi ki: «Siz bu ihracatı yapmak istiyorsanız, çok zorluk çekersiniz. Onun için size bir tavsiyede bulunayım. Bakın burada tezgâh hazırlanmıştır. Biz iki Japon firması buradayız. Yalnız Japonya'nın ihracat edebileceği bir mal söz konusu olsa dahi, bu ülkenin resmi makamları karşısında ete et dişe diş mücadele ediyormuşuz gibi bir davranış içinde oluruz. Halbuki daha önce siparişin hangimizde ve ne kadar fiyatla kalamadığını aramızda tespit etmişizdir.» İşte bu ustalığa gelme yolunda bizim biraz daha gayretli olmamız lazımdır. Aksi takdirde çok yüksek fiyata satılabileceğimiz bir malı düşük fiyata satılıp kaybımız çok büyük olacaktır.

- Gerektiğinde yeni ihracat pazarlarına girmek veya yeni pazarlar yaratmak için dış alıcılar kredi uygulaması başlatılmalı ve geliştirilmelidir. Eğer herhangi bir firma yepyeni bir ülkeye mal ihracat etmek isteyecekse veya herhangi bir ülkede ilk defa ihracat etmek çabasında olacaksa, onun bazı masrafları eşit olarak bölünebilir. Buna GATT hayır demiyor. Bu gibi örnekleri bulmamız lazım.
- Serbest ihracat bölgeleri kuruluş çalışmalarını hızlandırılmalıdır.
- İhracat konusunda ortak ve uzun vadeli bir ihracat araştırması çalışmasına bir an önce başlanmalıdır. İhracat şansı yüksek mallar ve sektörler belirlenip açıklanmalıdır.

DÜNDAR — Yani burada seçtiğiniz bir çalışmaya taraftarsınız.

KOCATOPÇU — Evet. Türkiye için önemli özel gruplar olabilir. Mesele bugün bir deri sanayii geliyor, tekstilin yanında.

- Günümüzde ihracat olayı saf bir ticaret olayı olarak ele alınmakta. İşin üretim ve yatırım yanı ihmal edilmektedir. Kısa dönemde iç talebin yarattığı üretim fazlasını uzun dönemde de muhafaza edebilmek için, ihracat politikalarının üretim ve yatırım hacmini artırıcı politikalarla birlikte planlanması kaçınılmazdır.
- İhraç bağlantıları bazen bir yılı aşkın bir zaman süresini kapsamaktadır. İhracat Rejimi'nin ise kısa sürelerde değiştirilmesi, ihracat pazarlarında etkinliğin azalmasına yol açmaktadır. İhracat rejiminin bir yıldan daha uzun bir süreyi kapsayacak şekilde açıklanması, anj kararlardaki değişikliklerin bertaraf edilmesini sağlayacaktır. Bugün çok sık yapılan değişikliklerin sıkıntısını çekiyoruz.
- İhracat ile ilgili işleri ve sorunları, kamu ve özel sektörün yüksek kademe yönetici ve uzmanlarının devamlı olarak ortak bir formda incelemelerini sağlamak üzere bir «İhracat Konseyi» kurulmasını da çok faydalı görüyorum. Japonya'da böyle bir konsey var. İlgili gruplar sık sık bir araya geliyorlar ve kamu ile beraber sorunları tartışıp kararlar alıyorlar.

Şimdilik söyleyeceklerim bunlardan ibarettir.

DÜNDAR — Teşekkür ederim Sayın Kocatopçu. Şimdi sözü hazır bu ihracat politikalarına getirmişken, Sayın Morgil'in bu yeni pazar gelişmeleri ve ihracatımızın bünyesel gelişmesi konularındaki görüşlerini alalım. Sayın Morgil hem akademik çalışmalar yapıyor hem de Türkiye Odalar Birliği'nde üst kademe görevlidir. Bu konularda büyük tecrübe sahibidir. Bendeki 1984 yılı geçici rakamlarına göre, ihracatta tarım ve hayvancılığın payı % 23'de kalmıştır. Sanayi'nin payı ise % 73.6'ya kadar çık-

mıştır. Madencilik ihmal ediyorum. Bu arada çok tartışılan bir olay var. Sanayi ürünlerinin büyük bir bölümü esasen tarım orijinlidir, deniliyor. Bendeki rakama göre bu çok önemli değil, % 10.7 civarında. Demek ki net olarak ihracatımızın % 60'dan fazlası doğrudan doğruya imalat sanayiinden geliyor. Bu arada tekstil sanayicilerimizin hakkını da teslim edelim. İthal ikamesi diye eleştirdiğimiz bir endüstri dalının mamulleridir bunlar. Son geçici rakamlara göre ikinci bir gelişim de şöyle: AET ile OECD ülkelerine olan ihracatımızda artış. Ortadoğu ülkelerine olan ihracatımızda ise -bir yıl öncesine göre- nispi olarak azalış var. Yani ihracat coğrafyasında da bir değişim oluyor: 1981 ve 1982 yıllarındaki gelişmelere göre. Sayın Morgil, bütün bunların ışığında sizin de düşüncelerinizi almak istiyorum. Buyurun efendim.

ihracatımızdaki köklü ve bünyesel gelişmenin temel nedeni; iç talebin önemli ölçüde kontrol edilmesi ve teşvik politikalarının uygulanmış olmasıdır

MORGİL — Sayın Dündar, 1980 yılından beri ihracatımızda yapısal gelişmeler görüyoruz. Coğrafi açıdan, imal bazında olan yapısal gelişmeler. En önemli gelişme sanayi ihracatının artması. Kanımca bu bize; Türkiye'de sanayileşme politikasının değişmesi ve doğru kur politikalarının uygulamaya konulmasıyla sanayimizin -yani ithal ikamesi döneminde kurulan sanayimizin- kısa sürede bir bünyesel değişim yaparak kendisini ihracata yöneltebildiğini ve sanayicimizin bunda çok başarılı olduğunu gösteriyor. Gerçi burada şunu da be-

lırtmek lazım: Önemli ölçüde birtakım sübvansiyon politikaları uygulandı. Bunun yanında içeride, özellikle 1981 ve 1982 yıllarında, iç talebin önemli ölçüde kontrol edilmesi de ihracatımızdaki hem köklü gelişmenin hem de bünyesel gelişmenin temel nedeni olarak gözükiyor. Bölgesel olarak dağılıma bakarsak, ilk aşamada Ortadoğu pazarlarına açıldığımızı görüyoruz. Bu tabii çok doğal bir süreç.



Doç. Dr. Orhan MORGİL

Türkiye'nin daha çok sanayi malını nispeten geri kalmış ülkelere satacağı açık bir olay. Ortadoğu ülkelerinin o andaki petrol gelirlerindeki aşırı artışlar da buna imkân veren bir olay olarak ortaya çıkmıştır.

1984 yılında AET ve OECD'ye olan ihracatın artması ve Ortadoğu'ya olan ihracatın azalmasının sebebini şöyle izah edebiliriz: 1983 ve 1984 yıllarında petrol fiyatlarında çok önemli bir düşme görüyoruz. Hatta petrol talebinde de gerilemeler var. Dolayısıyla Ortadoğu ülkelerinin gelirlerinde önemli bir azalma müşahade ediyoruz. Buna

bağlı olarak gerek oradaki müteahhit hizmetlerimizde, gerekse ihracatımızda doğal olarak bir gerileme olduğu görülmektedir. Petrol fiyatlarındaki gerilemenin 1985 yılında da devam edeceği anlaşılmaktadır. Bu noktadan şuna gelmek istiyorum: 1985 yılında da Ortadoğu pazarlarında daralmalar olabilir. Bu açıdan yeni pazarlara girme konusu büyük önem kazanıyor; sizin de belirttiğiniz gibi. Bu arada bazı Ortadoğu ülkeleriyle olan ilişkilerimizin geliştirilmesinden faydalanmamız lazım, pazar payımızı artırma yönünden. Bir Türk-Suudi yatırım şirketi kuruldu. Bu büyük ölçüde ithalat ve ihracatla da uğraşacaktır. Bu tip firmalar çeşitli Ortadoğu ülkeleriyle kurulabilirse, etkin olarak çalıştırılabilirse, zannediyorum Ortadoğu ülkelerindeki pazar payımızı arttırmak imkânımız olabilecektir. Pazar daraldığına göre, alım güçleri daraldığına göre. Türkiye'nin mutlaka pazar payını artırması gerekiyor.

DÜNDAR — Burada bir şey öğrenmek istiyorum. Sayın Morgil. Şimdi Ortadoğu deyince, aklımıza hep üç-beş ülke geliyor. Kuzey Afrika'ya doğru bu yelpazeyi geliştiremez miyiz? Serbest ticaret usullerine ters düşmemek kaydıyla, hükümetler arası ticaret anlaşmaları acaba ne tür bir yarar getirebilir? Yahut bu ticaret anlaşmaları bizim ihracatımızı garanti altına alabilecek şekilde geliştirilemez mi?

MORGİL — Bu noktada haklısınız. Hükümetler arasında yapılan bu ticaret anlaşmalarının, hem ihracatımıza gelecekte hangi malları satabileceğini göstermek hem de bu yönde üretimi daha fazla arttırmak şeklinde bir yol gösterici görevi veya fonksiyonu var. Bu tip ilişkilerin geliştirilmesi, Ortadoğu pazarlarındaki pazar payımızı arttırmak yönünden de önemli. Kanımca bu tip ikili ticari anlaşmalara ağırlık vermemizde fayda var. Ama bunun yanında özel

sektörün direkt olarak devreye girebildiği -Suudi Arabistan'la yapıldığı gibi- durumlar da yarar sağlayabilir. Önemli Türk firmaları ile önemli Suudi Arabistan firmalarının ortaklaşa kuracakları -daha önce sözünü ettiğim türde- firmalar, belki de Suudi Arabistan'a Avrupa'dan yapılan ithalatın Türkiye üzerinden geçirilmesine büyük ölçüde imkân verecektir. Bu tip firmalar doğrudan doğruya özel sektörün Ortadoğu'ya daha etkin girmesini mümkün kılacaktır. Zannediyorum iki konuya ağırlık vermek gerekiyor: (1) Hükümetler düzeyindeki ikili anlaşmalar; (2) Özel sektörler arasında ithalat, ihracat ve pazarlama şirketlerinin kurulması yönündeki çalışmaların yoğunlaştırılması. Bunlar yapılırsa, sanırım önümüzdeki yıllarda da Ortadoğu'daki payımız artar; ihracatımızda gerileme değil, sürekli bir ilerleme sağlayabiliriz.

AET ve OECD ile olan ilişkilerimize gelince... 1984 yılında zaten Batı ülkelerinde genelde bir genişleme süreci ve buna bağlı olarak da dış ticarete % 9 gibi önemli bir büyüme görüyoruz. Gerçekte bu, A.B.D.'nin büyüme hızının % 7'lere ulaşmasından kaynaklanan bir olaydır. Türkiye de bundan bir miktar payını almıştır. Bu da tabii yine ihracatçılarımızın pazarları önemli ölçüde takip ettiğini ve çıkan fırsatları değerlendirdiğini gösteriyor. Ancak bu artışta, hayali ihracat olayının payının olup olmadığı tartışılabilir. Sanırım bu pay çok önemli değildir. Genel gösterge olarak önemli bir unsur. Yine AET ülkeleri ile olan ilişkilerde ben şunu söylemek istiyorum: Gerçi Avrupa, çok sınırlı da olsa, yeniden bir büyüme ve canlanma dönemine girmiştir. Bununla beraber, işsizliğin gene artmaya devam ettiğini görüyoruz. Konuyu bu açıdan bakınca, Avrupa'da korumacı eğilimlerin artabileceği sonucuna varabiliriz. Şimdi biz GATT anlaşmasını imzalayarak, bize karşı korumacı politika uygulamala-

rını belli ölçüde önleyen bir adım attık. Ama bunu teknik engeller dediğimiz şekillerde yapmak da var. Eğer isterse bir ülke mevzuat bulmasa dahi teknik birtakım engellerle de bunu yapabilmektedir. Bu konuda da birtakım anlaşmalar yapılma çabaları sürüyor. Türkiye'nin bu gibi çalışmalara ekip olarak katılmasında büyük fayda var. Zannediyorum Türkiye'nin AET'ye tam ortaklık için müracaat etmesi, bunun gibi birtakım olayları aşmada faydalı olabilir. Sırası gelmişken bir noktaya daha değinmek istiyorum. Türkiye'nin Avrupa ülkelerine yaptığı ihracatın uzun dönemde sağlıklı olarak gelişmesi, bir noktada bizim Ortak Pazar'a tam entegre olmanıza bağlı. Bu konuda adım atılmasını çok faydalı görüyorum.

A.B.D. gibi bir pazara girebilmek için; türkiye'nin ihracat ve sanayileşme politikaları bir arada düşünülmeli, en ileri teknolojiler kullanılarak büyük ölçekli yatırımlara gidilmeli, üretim maliyeti düşürülmelidir

DÜNDAR — Burada bir şey öğrenmek isteyeceğim, Sayın Morgil. Biraz önce Ortadoğu ülkeleri için yaptığımız öneri paketinde yer alan bir nevi bizim Türk sermayesinin dışa açılması değil mi? Bunu yatırım olarak mı düşünüyorsunuz, yoksa pazarlama şirketleri olarak mı? Tabii bir montaj şirketi olarak da düşünülebilir. Mallar burada hazırlanıp gönderilip, orada monte edilebilir. Özellikle AET ülkelerini de göz önünde tutarak; Türk sermayesinin oralara gitmesi, birtakım kuruluşlar haline gel-

mesi, onların ithalatı bizim ihracatımızın bir sisteme bağlanmasa, acaba bir çıkış yolu olabilir mi? Firmalara belki sübvansiyon veremeyeceğiz, GATT anlaşmasına göre. Ama sanırım Almanya'da dağıtım şirketi kurarak bir firmayı destekleyebiliriz. Bu mümkün mü?

MORGİL — Bu konuda iki şey düşünebiliriz. Birincisi, Kore'de gördüğümüz bir uygulama. Yabancı sermaye ile ihracata dönük yatırım yapmak ve bunun dağıtım ya da pazarlama şirketini de diğer ülkelerde kurarak sürekli bir ihracat imkânına girmek. Türkiye bu tip bir uygulamaya gidebilir. Zaten istikrar programı çerçevesinde dış sermayeyi teşvik edici kararlar almıştır. Uygulamanın şimdiye kadar başarılı olduğunu görüyoruz. Ama buraya daha fazla ağırlık verilirse, zannediyorum önemli bir ihracat imkânı yaratılabilir. Bu. Amerika ile veya Avrupa ülkeleri ile yapılabilir. Bu tip bir yatırım politikasının, Türkiye'de teknolojinin gelişmesi ve verimliliğin artırılması konularında da önemli faydası olabilir. Sübvansiyon veremeyeceğimize göre, bu yola daha fazla ağırlık vermeyiz, Avrupa ve Amerika piyasaları yönünden çok faydalı olur kanatındeyim.

İkincisi, yeni pazarlara girmek. Kişisel görüşüme göre Amerika pazarını özellikle katılmak gerekiyor. Tabii yeni bir pazara girmek kolay bir şey değil. Burada birtakım yeni tedbirlerin getirilmesi çok önemli. Bunlardan birini Sayın Kocatopçu önerdiler. Özellikle yeni pazarlara giren firmalar açısından ihracat sigortasının getirilmesi lazım. Bu, birtakım imkânlar yaratabilir. Bir de bu pazarlara girecek firmalar için araştırma ve pazarlama şeklinde birtakım katkılar yapılabilir. GATT'ın da buna müsaade ettiğini Sayın Kocatopçu belirtti. Buraya ağırlık verilmesi gerekir. Ancak Amerika tipi pazarlara

girme, bir noktada bizi Türkiye'deki üretim noktasına getiriyor. Bunlar çok büyük pazarlar, ufak miktarda mal ithal etmiyorlar. Sürekli ve çok büyük miktarda mal talepleri var. Dolayısıyla Türkiye'nin yeni ihracat politikasını, sanayileşme politikası ile birarada düşünmek gerekiyor. Şimdiye kadar ihracatımızı daha çok mevcut atıl kapasiteyi kullanarak geliştirdiğimizi ve sübvansiyonlarla desteklediğimizi düşünürsek: bundan sonra yapacağımız sınıai yatırımlar ön plana geliyor ki, burada da çok büyük ölçekli yatırımlara gitmemiz, en iyi teknolojileri kullanarak mümkün olduğu kadar düşük maliyetle üretim yapmamız gerekiyor. Yani Türkiye'nin bundan sonra uzun dönemde daha sağlıklı bir ihracat yapısına kavuşması ve sürekli olarak ihracatını artırabilmesi: önemli ölçüde, bundan sonra belli sektörlerde, ihracata dönmek, daha büyük ölçekli, daha modern teknolojileri içeren yatırım politikalarına gitmesine bağlı. Dolayısıyla Türkiye'nin teşvik sistemini yeniden gözden geçirmesi, teşviklerin yatırım teşvikleri şeklinde verilmesi lazım. Mevcut firmalar açısından da, verimliliği arttıran firmalara birtakım teşviklerin verilmesi lazım. Bu. Amerika'da da uyguluyor. Verimlilik artışı sağlayan firmalara düşük vergi uyguluyorlar. Bunun GATT anlaşmasına aykırı bir tarafı yok.

Özetleyecek olursam: yatırım teşviklerini daha etkili hale getirmemiz, verimliliğe teşvik vermeniz lazım. Bu tür teşvikler, firmalarımızın özellikle otofinansman imkânlarını genişletecektir. Kredi faizlerinin çok yüksek olduğunu, sermaye piyasasının gelişmesinin de belli bir zaman alacağını düşünürsek; firmalarımızın daha çok kendi özkaynaklarını kullanarak yatırım yapacakları kanısına varabiliriz. Bu bakımdan, firmalara bu imkânı sağlayacak teşvik sistemlerinin Türkiye tarafından kısa süre-

de geliştirilmesinin gerekli olduğu kanaatindeyim.

DÜNDAR — Teşekkür ederim Sayın Morgil. Şimdi de uzun yıllar ihracatın bilfiil içinde yaşamış bir arkadaşımızın, Sayın Kayakan'ın fikirlerini alalım. Kendisiyle bundan üçbuçuk yıl önce yine bu masanın etrafında toplanmış, yine ihracatı tar-

tışmıştık. Şayanı hayrettir ki, metni Dergimizin Eylül 1981 sayısında yayımlanan o toplantıda söylenen, tavsiye edilen olaylar genelde Türkiye'de yaşanmıştır. Sayın Kayakan o dönemde iki noktaya ağırlık vermişti. Birincisi, serbest rekabet ve pazar koşullarının hâkim olması noktasında ısrar etmişti. «İhracatın gelişmesi için pazar ekonomisi sisteminin mutlaka geliştirilmesi lazımdır; başka türlü olmaz.» demişti. İkincisi, şu günlerde Türkiye'de tartışılan güncel bir konu: küçükler, büyükler sorunu. Bu konuda şunları söylemişti: «Bırakalım rekabet içerisinde herkes yerini alsın.» Hatta kendisi firmaların dış ülkelerde birbirleriyle rekabet etmelerini de hoş görmüştür. O zaman görüşünü: «Bırakalım fiyat kıracaklarsa kırsınlar, bu bir noktada dengeye gelecektir, normale gelecektir.» şeklinde açıklamıştır. Şimdi Sayın Kayakan'dan tartışmalara ışık tutması için, bugünkü durumu tecrübeleriyle değerlendirmesini ve yeni teşvik sistemimizin, eskisine nazaran ne tür değişiklikler getirdiğini açıklamasını isteyelim. Ayrıca önerilerini dinleyelim.

türkiye dışı açılmak zorundadır; sanayimiz iç pazardaki o tatlı ve rahat ortamına artık kolay kolay yeniden dönemez

KAYAKAN — Sayın DüNDAR, 1981'de yaptığımız toplantıda temas ettiğimiz konulardan bir kısmı, şu anda bana yönelttiğiniz sorular ki, yüzeydeki pazarlama sorunlarını teşkil ediyor. Genelinde pazarlama stratejisini üretimden ayırmaya imkân yok. Eğer bir ülke rekabet edilebilir bir üretim seviyesinde ise, o tekno-

banka ve ekonomik yorumlar

Aylık Dergi

Ciltlenmiş
eski sayıları :

- Bankacılar
- İktisatçılar
- Yöneticiler

ve ilgili alanlarda
yüksek öğrenim gören

- Öğrenciler

için en yararlı kaynak.

1984 yılı cildi	: 3.000.— TL
1983 yılı cildi	: 2.000.— TL
1982 yılı cildi	: 1.500.— TL
1981 yılı cildi	: 1.250.— TL
1980 ve öncesi	: 800.— TL

Önemli Not : Cilt bedeline % 10 oranında Katma Değer Vergisi ilave edilmelidir. Ödemeli postalama yapılmaz. PTT ile gönderilmesini isteyenlerin cilt bedeline posta pulu karşılığı olarak 190.— TL ilave ederek önceden havale çıkarmaları gerekmektedir.

İSTEME ADRESİ :

Çatalçeşme Sokak No. 17/4
Cağaloğlu - İstanbul
Telefon : 526 34 11

lojiye sahipse, o maliyette satabiliyorsa; ihracatta da belli bir olgunluğa zaten erişmiş demektir ve hiçbir problemi yoktur. Teşvikin fazlalığı veya azlığı artık söz konusu değildir. Sıhhatli bir hale gelmiştir. Türkiye bu noktaya gelememenin birtakım sancılarını çekmektedir. Dolayısıyla Sayın Kocatopçu'ya 1981'de yaptığımız toplantıdaki bazı sözlerimle istiraak etmek istiyorum: «Türkiye'nin



Turgut KAYAKAN

sanayileşmesi köklü geleneklere dayanmadığı için, sanayi haliye birtakım kısa vadeli erekler gözönüne alınarak yerleşmiş ve geliştirilmiştir. Yani teknoloji seçilirken, ya da üretim hacimleri ortaya çıkarken; hep iç pazarın ihtiyaçları, iç pazarın tüketebileceği miktarlar, ölçekler dikkate alınmıştır. Böyle olunca Türkiye, 1960'lı ve özellikle 1970'li yıllardan itibaren bu yapının hastalığını ve dışa açılmadaki sorunların ağırlığını üzerinde hissetmeye başlamıştır.» Gerçekte bunlar üretimdeki sorunlardır, pazarlamaya açılıştaki sorunlardır. Dolayısıyla hadîsenin kökünde

bu hastalıklarımız var. Bunları iyi teşhis etmek lazım. 1980'den sonraki büyük sıçrayış rakamlarını da ben şöyle açıklıyorum. Bu, -ister havuzun içine ister yangının içine deyin- arkamızdan itilmenin bir kaçınılmazlığıdır. Uygulanan ekonomik politikarlardan ötürü kredi pahalı hale gelince, içeride tüketim azalmıştır. İçeride azalınca, iç piyasada malını satamayan büyük bir sanayici grubu can havliyle dışarıya kaçma yolunu aramıştır. Çünkü yaşayabilmesi için gerekli krediyi ancak bu şartla alabilecektir; teşvikleri bu şekilde kullanabilecektir. İç piyasadaki sıkıntıya da, «Allah Kerim, ileride herşey düzelir.» ümidiyle katlanmıştır. Bugün bile bu havanın etkisinden kurtulmuş değiliz. Ancak bu bizi yeni bir olguya getiriyor. Bu arada eskiden ihmal ettiğimiz bir noktayı, içeride rahat çalışmanın verdiği tembelleği de farkettik.

Artık dışa açılmanın nedenlerini gerçekçi bir şekilde görmemiz lazım. Dışa açılmak zorundayız. Bugünkü politika üç senede değişmez. Türkiye yeniden iç pazardaki o rahat ve tatlı ortamına kolay kolay dönemez. İhracata açılabilmek için de; büyük ölçekli ve kaliteli üretimi gerçekleştirerek, dış fiyatlarla rekabet edebileceğimiz bir piyasa seviyesine gelmek zordur. Şimdi bu yolda çalışmalar var, teknoloji transferleri var, bir heves var. Yatırım arzusunun da bu yönde gelişmesi lazım. Çalışmalarımız belki eksiktir. Ama biz bu noktalarda bilinçli olabiliyorsak, eksikliklerimizi tamamlayabiliyorsak; Türkiye ihracatta da sağlıklı bir yere gelecektir. Bunları yaşamadan, bu sorunları gidermeden, doğru stratejiler tesbitiyle pazarlama problemlerini çözmek zaten imkânsız. Kanaatimce Türkiye son yıllarda uyguladığı model ve ekonomi anlayışı içinde bazı hatalar yaptı. Pazarlama şirketlerini Japonya'daki modele uygun bir şekilde düşüne-

ceğiz, derken bazı sıkıntılarımız oldu. Madem ki içinde bulunduğumuz ekonominin ismi serbest ekonomidir, liberal ekonomidir; rekabete dayanan, gücünü buradan alan ekonominin ihracatta da tam olarak uygulaması lazımdır. İhracatta 15-20 tane dış ticaret sermaye şirketi bu dinamik olguyu yerleştirecek, getirecek diyorsak, bence hata ediyoruz.

DÜNDAR — Burada bir şey öğrenmek istiyorum, Sayın Kayakan. Acaba hata, 15-20 şirketle faaliyette bulunup dış rekabete daha kuvvetli olmak amacıyla mıydı, yoksa söz konusu şirketler istenilen raya oturmamıştı mı ileri geliyor? Yani anafikirde mi hata var, yoksa uygulama istenildiği gibi yürütülemediği için mi bu sonuçlardan hoşnut değiliz?

ihracatçı firmalar açısından büyümenin getirdiği birtakım avantajlar vardır

KAYAKAN — Bence anafikirde bir hata var. Bir defa büyüme bir olgudur, bir ihtiyaçtır. Hiç kimseyi «Sen büyümeyeceksin!» diye bir kanalda durduramazsınız. Çünkü büyümenin getirdiği birtakım ekonomik avantajlar vardır. Şimdi ihracatla dış pazara açılmak istiyoruz. Ben bu ihracatı sizden veya başkalarından daha büyük ölçeklerde yapabiliyorsam; bunun maliyetinden kazanıyorum, üretimin kendisinden kazanıyorum. Eğer alıp sattığım bir malsa, aldığım adamla pazarlık gücünden kazanıyorum. O üretim için lüzumlu girdileri daha iyi fiyatlarla alabilme ve kendime mal edebilme gücünü, şansımı elde ediyorum. İki yönlü olarak, ithal ettiğim ve ihraç ettiğim malın nakliye avantajlarından yararlanıyorum. Bu bana böyle bir pazarlama ve rekabet gücü

veriyor ki, beni büyümeye mahkûm ediyor. Hatta bana ayrıca bir teşvik vermeseniz dahi, ben büyümek zorundayım ve büyüyeceğim. Büyümenin sağladığı avantajları da; «Başkasını da benim şemsiyemin altına getirin, onunla yarı yarıya paylaşalım.» gibi bir suni faktöre lüzum kalmadan zaten elde ediyorum. Konuya böyle yaklaştığımız takdirde de, şu sonuca varırız: Ben sizin malınıza bir pazar buluyorsam, sizden o satış hizmetimin karşılığını zaten alacağım. Halbuki biz bunu böyle anlamadık. Bence şirketler birtakım aldatici argümanlarla ortaya çıktılar; veya kendileri de yanıldılar. Belki de biz; «Bu şirketleri kurmak bir harcama işidir. Adam tutmamız, dışarıya seyahat etmemiz lazım. Bunlar masrafı gerektiriyor. Bu masrafı karşılayamazsanız, büyümeye gidemeyiz.» demeli idik. Aslında bu görüş de sakattir. Şu nokta gözden kaçıyor: Türkiye'de birçok büyük pazarlama şirketi var; iç piyasaya satıyorlar, iç piyasadan besleniyorlar. Bu şirketlerin dışarda masrafı olmuyor mu? Satış elemanı tutuyor, çeşitli satış masrafları yapıyorlar. Depolama, nakliye yapıyorlar. Senet tahsilinde birtakım masrafları oluyor, riskleri oluyor. İçeride servis, tanıtma ve reklam masrafları yapıyorlar. Demek ki yurt içinde satabilmenin de bu gibi masrafları var. Bu masraflar normal karşılanıyor. Dışarıya satış yapmaya çıkan ve genişlemeye çalışan bir şirkette de bu tür masraflar olacaktır.

Bir örnek vereyim. Libya'da bir ithalat şirketi ile iş yapıyorduk. Oraya her gidişimde, kordorda, aynı şirkete bizim gibi mal satan bir İtalyan ihracatçı ile karşılaşıyordum. Her ikimiz de paramızı zamanında alamadığımız için, sair çeşitli sıkıntılarımız olduğu için ağlamaklıydık. Ama yine de ithalatçı şirkete mal satmaya devam ediyoruz. Bir süre sonra aynı yerde yine karşılaşıyoruz. Aynı sahneler tekrarlanıyor. «Bu son olsun. Bir daha

buraya gelmeyelim. En iyisi başka yerde pazar arayalım.» diyoruz; bir süre sonra aynı koridorda üçüncü kez karşılaşıyoruz. Bir yandan ağıyoruz, öbür yandan yine de mal satmaya devam ediyoruz.

KOCATOPÇU — Hem ağlarım, hem giderim...

KAYAKAN — Bir seferinde İtalyan ihracatçıya sordum: «Ne diye buraya geliyorsunuz? Bir zorunuz mu var? Yoksa hükümetiniz size buraya mal sattığımız için bir avantaj mı sağlıyor?» Sorumu şöyle cevaplandırdı: «Herhangi bir teşvikten yararlanmıyorum. Malımı içeride de dışarıda da satabilirim. Ancak malımı buraya sattığım zaman genelde bazı avantajlar oluyor. Aynı malı içeride satmaya kalktığımda tanıtım, reklam yapmak zorundayım. Ayrıca satış elemanı kullanacağım. Üstelik orada malımı 30 ayrı alıcıya satacağım. Tahsilat için de bir süre bekleyeceğim. Burada ise rahatım. Alıcı tek. Üstelik sigorta poliçemle sattığımın % 90'ını tahsil edebilirim. Yani ayrı bir teşvike gerek yok. Buraya geldiğimde malımı pazarlayacağımı biliyorum.»

DÜNDAR — Bugün için zaten bu durum kalktı. Yani yapamayız.

KAYAKAN — Bu durum kalktı, ismen kalktı. Fakat bu durumdan kolay kolay vazgeçeceğimize ben inanmıyorum. Çünkü demin birşey söyledik: Dış ölçeklere uygun üretim yapacağız, ileri teknoloji seçeceğiz, birtakım yeni fedakârlıklara gireceğiz. Bunlar bizim için ayrı bir maliyet demektir. Ancak bunlara katlandıktan sonra dışarıya pazarlanacak bir mala sahip olacağız. İşte o noktaya gelinceye kadar, adı ne olursa olsun, nasıl gizlenebilirse gizlensin, ihracatçının bir teşvik sistemine ihtiyacı vardır.

DÜNDAR — Ancak Sayın Morgil daha çok sanayiî teşvikinden söz

etti. Sanırım siz de aynı görüştesiniz. Doğrudan ticaretin teşvikini öngörmüyorsunuz.

KAYAKAN — Bir bakıma aynı şeydir. Sayın Kocatopçu bana bir malı çok uygun maliyetle üretilip verebilirse, o malı pazarlama şansım her zaman için çok yüksektir. Dolayısıyla teşvikler neticede böyle bir gayeye doğru gidiyorsa, hepimizin de problemi çözüme kavuşmuş olur. Dış ticaret şirketlerinden bahsederken daha liberal olmamız lazım. Çünkü biz bu şirketlere birtakım avantajlar tanıırken, bunu onlardan bazı hizmetler alarak yapmayız. Bugün dahi birçok dış ticaret sermaye şirketi, şemsiyesini kabul ettiği firmaların üzerinden bir vergi iadesi paylaşmasından yararlanmakta, başkaca da hiçbir hizmet vermemektedir. Gene o malın üreticisi, malını dışarıda pazarlamaya çalışır; malın ihracatının getirdiği bütün sıkıntılarla, problemlerle kendisi uğraşır. Buna rağmen dış ticaret sermaye şirketinden geçmek zorundadır. Dolayısıyla vergi iadesinden bir miktar kendisi alır, bir miktar da şirkete verir. Ben böyle bir anlayışın faydasını, mantığını hiçbir zaman kabul edemedim.

DÜNDAR — Bu konuda ileri sürülen iddialar şöyle: Çok ciddi bir harcama söz konusu. Hükümetler ticaret anlaşmaları yapıyor, devletler birbirlerine karşılıklı programlar veriyor. Bu tür dış ticaret şirketleri olmadığı zaman hükümetler karşı tarafa ne satacağını teklif etme konusunda müşkül durumda kalıyor. Çünkü, küçük şirketlerde bilgi akışı olmuyor. Halbuki büyük şirketler programlarını verebilecek durumdalar. Bu konudaki görüşünüz nedir?

KAYAKAN — Efendim, bu yaygın bir model olsaydı, her yerde uygulanacaktı. İngiltere'de, Fransa'da, İtalya'da aynı modeli görecektik. İşin kolayı buysa, o zaman bizde şirket

sayısını hatta 10'a indirelim. Almanya'da da mesela 80 şirket yapalım; bilgi almak, adam kontrol etmek, sırasında kulağından çekmek kolay olsun.

BULUTOĞLU — Kaldı ki çok ileri sanayi ülkelerinde böyle ticaret anlaşmaları yoktur.

DÜNDAR — Tabii, ama biz böyle şeylere muhtacız. Biz bir İngiltere değiliz, gelişmekte olan ülkeyiz. Bir yerde bu tür imkânlara ihtiyacımız var. Yani bürokratin da müzakere yaparken dayanacağı bazı bilgilerin olması lazım.

ihracatçı firmalar
arasında ayrıcalıklara
son verilmeli; rekabetin
dinamizmi teşvik
edilip korunmalıdır;
yoksa birçok ihracatçı
firma ithalat
yapmayı yeğleyecektir

KAYAKAN — Bilgi akışı sistemini ona göre kurmuşsanız, bilgi akışı kaynaklarınızı organize etmişseniz; dış ülkelerle yalnız demin söylendiği gibi ateşelik, müşavirlik teşkilatından gelen bilgilerle yetinmeyecek şekilde kendinizi hazırlamışsanız; zaten bu bilgiyi alacaksınız. Bugüne kadar alınmayı, böyle bir gayrette bulunulmamasından ötürü. Yoksa ille de 10 tane şirketin eksikliğinden dolayı değil. Biz böyle bir bilgiyi derleme ihtiyacını duymamışız, bu şekilde müessesleşmemişiz.

BULUTOĞLU — Ticaret anlaşmaları maalesef kâğıt üzerinde kalıyor. Eğer iktisadi bakımdan çıkar yoksa o ticaret yapılmıyor. Çoğu kalemle işletilemiyor. Meğer ki devlet sektöründen bir kuruluş görevlendirilmiş, kâr veya zarar düşünülmemiş olsun.

KAYAKAN — Ben bir noktayı daha ilave edeyim. Fiyat kırma konusu da çok abartılıyor. Bir anlamda ilgililer yanıtılıyor. Fiyat rekabeti her yerde var. Yani bir İran'a önceden anlaşmış olarak gidersek pazara başka kimseyi sokmayacak mıyız? İran'a Fransız da, İtalyan da, Alman da mal satmaya gelecek. Bu durumda bir piyasa seviyesini tutturabilmek için hepsiyle mi anlaşacağız? Bu rekabet her seviyede, her memleket ölçüsünde vardır. Türkiye'de bu biraz bizi rahatsız edici durumda olabilir; ama geçicidir. Bir insan malını zaten devamlı zararlarla satamaz. Böyle hareket edenler birtakım maceracılar. Birkaç teşebbüsten sonra kendilerini yok edecek olan firmalardır. Rekabetin dinamizmini teşvik etmemiz, kurumamız lazım. Kendimden misal vereyim. Ben pazarlamanın 1967 senesinden beri içindeyim. Böyle bir dış ticaret şirketinin ilk örneklerinden birinin içinde, başında bulundum. Şimdi de öteki tarafındayım, ama bence eksiklik değişmedi. Örneğin Mısır piyasasına gidiyorum, yeni bir mamül pazarlamak için. 6-7 ay uğraşıyorum. Seyahatler devam ediyor. Orada malı tanıtırız; kabul ettiriyoruz; ilk siparişi alıyoruz. Sıra ikinci siparişe gelince; «Bundan değil şu şirketten geçsin.» denildiği zaman, ben o şirketin satış mümessili ya da memuru durumuna düşünüyorum. İşimin ehemmiyeti kalmıyor. Nitekim ondan sonra o şirket aynı müşteriye bir başka rakip firmanın malını daha düşük fiyatla -artık bütün pazarlama sırlarını da bildiği için- satmaya kalkıyor. Bu iyi bir gidiş değildir. Bu yüzden ihracat yerine daha rahat olan ithalati tercih edeceğiz. İthalatla uğraşacağız, komisyon alacağız ve fazla yorulmayacağız.

DÜNDAR — Sayın Kayakan, bu konu dışında sizin bir şikâyetiniz daha vardı. «Teşvik kararları, rejim sık sık değişiyor. Bu da bizleri rahatsız edili-

yor.» diyordunuz. Bu üç buçuk yıllık uygulamada durum değişti mi? Türkiye'de işler rayına oturdu mu?

KAYAKAN — Genellikle değişmeyi olumlu yönde düşünmemiz lazım. Geriye bakacak olursak, teşviklerle ve sisteme ilgili her değişme daha iyisini koymak, daha gelişmişini koymak yönünde oldu. Dolayısıyla bu değişiklikten şikâyetçi değiliz. Aksayan tarafı düzeltme şeklinde bir gelişmenin devamını muhakkak ki arzu ediyoruz.

DÜNDAR — Geçen sene bir de primler düşürüldü diye bazı şikâyetler oldu.

KAYAKAN — Bence onu da geçmiş senelere göre daha bilinçli yaptılar. Çünkü ne zaman, neyin düşürüleceğini ilan ettiler. Tartışmaya açtık. Teşvik için, bir mahzuru varsa, söylenebilirdi. Hatalı ise uygulamadan dönülebilirdi.

DÜNDAR — Teşekkür ederim. Sayın Kayakan. Buyurun Sayın Kocatopçu, sanırım ilave edecekleriniz var.

KOCATOPÇU — Ben alınması gereken tedbirleri belirlerken, ihracat şirketlerinin miktarının artmasında fayda olduğunu ifade ettim. Bunu söylerken de Sayın Kayakan gibi yurt dışında pazarlama çalışmaları yapabilen, bir malı muayyen bir piyasaya sokabilmek gücünde olan firmaların desteklenmesi lüzumunu belirttim. Ancak Türkiye'de öyle mamuller var ki, bunları üretkenler araştırma ve dış pazarlama imkânlarından yoksundurular. Üretme kabiliyeti olup da dış pazarlama kabiliyeti olmayanlara bir başka ihracatçı grubunun yardım etmesi kaçınılmazdır. Bu ikisinin çok iyi telif edilmesi lazım. Dış ticaret pazarlama şirketlerinin, bu hizmet yapabildikleri ölçüde ve miktarlarının da tahdit edilmemesi kaydıyla faydalı olacağını belirtmek istedim.

DÜNDAR — Teşekkürler efendim. Sayın konuşmacılardan vaktimizin imkân verdiği ölçüde birtakım yeni konuların tartışılmasını istihham edeceğim. Mesela mevcut yatırımların randıman artırıcı, kalite düzeltici şekilde teşvik edilmesinin gerektiği belirtildi. Acaba Türkiye'nin ihracatının artması için genel bir yatırım teşviki vermek uygun olur mu? Yoksa Türkiye hangi dallarda ihracatını artırmayı daha avantajlı görüyorsa, bu dallara selektif bir teşvik mi yapmalıdır? Organizasyon konusunda —Sayın Kocatopçu da belirttiler— birtakım dış ülkelerde ticaret ateşeliklerinin dışında ticaret merkezlerinin kurulması ve bunların giderlerinin devlet tarafından karşılanması öneriliyor. Bu da bir nevi sübvansiyondur. Ticaret yapan herkesi ilgilendiren genel nitelikte bir teşvik... GATT'la yapılan anlaşma çerçevesinde vergi iadelerinin makul seviyelere çekileceği anlaşılmaktadır. KDV uygulaması da belli bir ideyi otomatik hale getirecektir. Dolayısıyla vergi iadesinin de önemi giderek azalacaktır. Bizim henüz kuluçka dönemini yaşayan ihracatımızın ise hayatiyetini sürdürmesi söz konusu. Bu durumda kaldırılacak olanların yerine ikame edebileceğimiz başka ne tür teşvikler olabilir? Öte yandan genelde açmak istediğim bir konu daha var: Hayali ihracat olayı... Vergi iadelerinin bitmesi ya da önemsiz noktaya gelmesi halinde, hayali ihracat ve bununla ilgili tartışmalar kendiliğinden sona erecek midir? Buyurun Sayın Morgil.

MORGİL — GATT sübvansiyon anlaşmasına göre; İhracatta Kaynak Kullanımı Destekleme Fonu'ndan yapılan teşvikler 1986'da, Kurumlar Vergisi istisnası 1988'de, vergi iadesi de bütünüyle 1989'da kaldırılmış olacak. Anlaşma bu şekilde imzalandı. Şimdi burada şu durum ortaya çıkıyor: Bundan sonra biz ihracatı teş-

vik açısından gerçekçi kur politikasına ve esnek kur politikasına daha fazla ağırlık vermek durumundayız. Demek ki zaman içinde bu yöne doğru gitmemiz gerekiyor. Bu durumda bazı noktaların gözönünde tutulması lazım. Eğer enflasyonu kontrol edelim. Eğer enflasyonu kontrol edemezsek ekonomimize getireceği önemli bir maliyet oluyor. Yani o zaman kuru çok fazla düşürmek gerekiyor. İstikrarsız bir kur politikası uygulanmış oluyor. Böyle bir kur politikası bir yandan maliyet enflasyonu kaynağı haline geliyor, öte yandan istikrarsızlığın yarattığı birtakım sıkıntılar sonucu bu durum yatırımları da menfi yönde etkiliyor.

DÜNDAR — Düşüş hızlanıyor.

ana kaynağı bütçe açıkları olan enflasyonun kontrol altına alınması, sağlıklı bir kur politikası ve ihracat yönünden büyük önem taşıyor

MORGİL — Tabii. İşte bu açıdan zaman zaman bu kur garantisini getiriliyor. Kur sigortası dediğimiz olay 1984'de kısmen uygulandı. Bu sene tekrar uygulanacağı söyleniyor. Çünkü kurdaki bu aşırı düşme yatırım riskini artırıyor. Aslında bu yatırım riski enflasyondan geliyor. Bu durumda enflasyonun kontrol altına alınması, daha sağlıklı bir kur politikası ve ihracat yönünden çok büyük önem arz ediyor, benim açımdan. Yatırımların teşviki açısından da enflasyonun mutlak surette kontrol altına alınması lazım. Çünkü enflasyon, aynı zamanda, uygulanan gerçekçi faiz politikası

nedeniyle kredi faizlerinin çok fazla yükselmesi sonucunu yaratıyor, belirsizlik yanında. Bu da yatırımları yine menfi yönde etkileyen bir olay. Demek ki enflasyon olayına önemimizdeki yıllarda çok daha dikkatle bakmamız lazım. Ve benim kanıma Türkiye'de enflasyonun ana kaynağı da bütçe açıkları. Nitekim 1981 ve 1982'de bütçe açıklarının büyük ölçüde azaldığını ve enflasyonun hızla düştüğünü; 1983 ve 1984'de ise bütçe açıklarının hızla arttığını ve buna bağlı olarak da enflasyonun hızlandığını görüyoruz. Yani biz bütçede dengeyi sağlamazsak, daha doğrusu kamu finansmanında dengeyi sağlayamazsak, enflasyonu önleyemeyiz. Bugünkü durumda hem serbest piyasa ekonomisine geçiş için yaptığımız gayretler, hem de gerçekçi kur ve faiz politikalarında önemli sıkıntılar devam edeceğini söyleyebilirim. Hayali ihracat olayı zannediyorum vergi iadeleri tamamen ortadan kaldırıldığı zaman veya çok düştüğü zaman otomatikman ortadan kalkacaktır. Yani bunu



bir noktada ihracatımızı artırmanın bir maliyeti olarak da düşünebiliriz. Başlangıçta aşırı teşvikleri uygulamaya mecburdur. Çünkü yeni pazarlara açılacaktık. Sayın Bulutoğlu'nun da değindiği gibi, çok kötü bir konjonktürde bu politikaya girdik ve bundan dolayı da yüksek maliyetlere katlanmak zorunda kaldık. Ama artık KDV uygulandığına göre, zaten % 10 otomatikman ihracatçıya verilecektir. Onun dışındaki vergi iadeleri de tasfiye edilirse, hayali ihracat olayı söz konusu olmayacaktır.

«Yatırımlarla ilgili nasıl bir teşvik sistemi uygulansın?» konusuna gelince... Zaten yatırım teşvikleri daha çok selektif olarak uygulanıyor. Belli öncelikli sektörler tespit ediliyor ve bunlara uygulanıyor. Yalnız burada ben şu noktayı belirtmek isterim: Yatırım teşviklerinin çok fazla selektif olmaması lazım. Zaten bir piyasa ekonomisinde selektif uygulamalar çok fazla söz konusu değildir. Ama Türkiye kalkınmakta olan bir ülke olduğu için, yatırımda ve diğer sahalarda belli ölçüde selektif krediler, selektif teşvikler uygulamak zorunda. Bunun ölçüsünü de kaçırmamız lazım. Çünkü bu selektivite çok aşırılığa götürülüyor. Bazan o noktaya geliyor ki, her sektör teşvik edilmiş gibi oluyor. Gerçek anlamda selektif teşvik kullanabiliriz. Ama bunun dışında hangi sektörlerin gelişeceği, hangi sektörlerin gelişmeyeceğini Planlama Teşkilatı'nın belirlemesi kolay birşey değil. Çünkü bunu belirleyecek, fiyat mekanizmasıdır. Fiyatlarda zaman içinde çok dinamik bir noktaya geldiğimiz için, dünya konjonktürel değişimleri çok hızlı olduğu için, artık bunlar müteşebbisin fiyat sinyallerine göre belirleyeceği hususlardır. Aksine davranışlar zaten piyasa mekanizmasının mantığına aykırı. Kaldı ki yanlış bir tespit yapan müteşebbis zaten iflasla karşılaşır. Böyle bir sonuçtan da müteşeb-

bisin buradaki fonksiyonu ortaya çıkarıyor. Bu bakımdan ben, sektörlerin tespit ve ilan edilerek teşviklerin buna göre yapılması görüşünü paylaşıyorum. Bu, fiyat mekanizması içinde çok süratle değişen bir olaydır. Tabii bu, planlama yapılmasının anlamında değildir. Makro planlama Türkiye'de yapılmalıdır; ama, mikro düzeyde daha çok fiyat mekanizmasının etkin kaynak dağıtmasına ağırlık verilmesi gerektiği kanısındayım.

DÜNDAR — Şöyle söyleyebilir miyiz? Konuya gerçekçi bir şekilde bakalım. Bizim firmalarımız genellikle araştırmaya para ayırmazlar. Ayırmadıkları için de kendi uzun vadeli gelişme programlarını yaparken, sırf bu bilgisizlikleri nedeniyle yanlış kararlar verebilirler. Meseleyi devlet olarak profesyonel bir araştırma düzeyine getiremez miyiz? Planlamanın yaptığı sektör analizlerinin dışında, daha profesyonelce, örneğin parasını devletin karşılayacağı kitapçıklar veya araştırma projeleri hazırlayamaz mıyız? Öte yandan çok kaba bir örnek olarak Türkiye'de kauçuk yetiştirmeye kalkmanın ekonomik olmayacağını belirtebiliriz. Buna karşılık konfeksiyon dalında neler yapılabileceği Türkiye açısından büyük önem taşımaktadır. Doğal olarak konfeksiyon firmalarının bu araştırmaları yapmaları gerekir. Ama yapmadıkları da bir gerçek. Araştırmaya para ayırmıyorlar. Hiç değilse bu hizmetli geliştiremez miyiz?

MORGİL — Ben burada şunu söyleyebilirim. Devletin bu tip bir hizmet verebileceğine kani değilim. Yani devlet bürokrasisindeki kişinin dünyadaki gelişmeleri anında takip edebileceği ve yeterli bilgi sağlayabileceği kanısında değilim. Bunu yine özel sektörün yapması lazım. Birçok ülkede olduğu gibi araştırma firmaları kurulabilir. Bunun finansmanına devlet yardımcı olabilir. Veya firmalar kendi aralarında birleşerek bazı

araştırma merkezleri kurabilirler. Yani konuyla ilgili olan firmaların bu araştırmaları yapmasının; dünyadaki teknolojik gelişme, pazarlama, fiyat ve hammadde hareketlerini kendilerinin takip etmesinin; daha sağlıklı olacağı kanaatindeyim. Sırasında çok yanlış bilgi aktarımı da olabilir. Onun için biz bunu yine o konuyla ilgili kişilere bırakmalıyız.

DÜNDAR — Şöyle düşünelim o zaman: Devlet kendisi bizzat yapmayacak; ama araştırma planlamalarını finanse edebilir, proje siparişi verebilir. Geçmişte yapıldı bu; mesela demir-çelik konusunda... Bir de araştırma giderlerine vergi muafiyeti getirilebilir. Yani birtakım katkılarda bulunulabilir; araştırmanın önemi giderek artacağına göre.

MORGİL — Doğrudur. Zaten verimliliği artırma açısından da araştırmaların önemi artacaktır. Verimliliği teşvik eden sistem içinde bunu da düşünmek lazım. Yani verimlilik, araştırma olmadan artırılabilir bir husus değil.

DÜNDAR — Teşekkür ederim Sayın Morgil. Sayın Kocatopçu, buyurun.

ihracatçılara bazı
malları gümrüksüz
ithal etme olanağının
tanınmış olması,
haksız kazançlara
yol açmaktadır

KOCATOPÇU — Hayali ihracat konusunun bir yanı vergi iadelerinin kalkmasıyla büyük ölçüde önlenecek ama, başka bir yönü hâlâ kalmaktadır. O da, ihracatçılara muhtaç oldukları bazı malları gümrüksüz ithal etmek imkânının tanınmış olmasıdır. Gümrük duvarlarımızın bazı konular da şeffaflığı dolayısıyla bu konu da

hâlâ endişeyi muciptir. Nitekim son günlerde gazetelerde okuyoruz; bazı maddeler lüzumsuz ve fazla miktarda ithal ediliyor.

DÜNDAR — Yani vergi iadesi için değil de mal ithal edebilmek için haliyle ihracat yapılmaktadır.

KOCATOPÇU — İhracat nedeniyle fazla ithalat yapılmaktadır. Örneğin ihtiyacı 100 olan bir firma 300 getirdiği zaman, bunun 200'ünü iç piyasaya sürmektedir. Malı gümrüksüz ithal etmiş olduğu için de haksız bir kazanç ortaya çıkmaktadır. Bunun kontrolü çok önemlidir. Bu konuda örnek de verebilirim. Türkiye Şişe ve Cam Fabrikaları sodyum bikromat üretmektedir. Türkiye'de deri sanayinin muhtaç olduğu bu hammaddeyi üretmek için büyük bir yatırımı vardır. Bu, dünyada tröstlerin elinde olan bir endüstri dalıdır. İhracatında çeşitli kısıtlamalar vardır, dünya piyasasında. Şişe-Cam bunun ihracatı için çalışırken, deri sanayiinde bazı firmaların bu maddeyi ihracat karşılığı olduğunu ileri sürerek ihtiyaçtan fazla ithal ettikleri tespit edilmiştir. Fazlası, iç piyasaya satılmaktadır. İşte o zaman, o maddeyi üreten kuruluşun, iç piyasaya satamadığı miktar dolayısıyla ihracat gücü zayıflamaktadır. Böyle uygulamalar yüzünden, benzer sanayiler Türkiye'de kurulmayacağı gibi, kurulmuş olanların kapatılması dahi söz konusudur. Üstelik sodyum bikromat üreten firma, ihracatçılara, ihtiyaçları olan sodyum bikromatı, dünya piyasası fiyatlarının gümrüksüz maliyetiyle de vermeye razı olmaktadır. Buna rağmen daha bu kapı kapatılmadı. Bence bunların üzerinde durulmasında yarar var.

◆ Öğrencisini etkilemeden öğretmeye kalkanlar, soğuk demiri boş yere döverler.

Horace Mann

Bunlar bugün için anlayış bekleyen uygulamalar.

MORGİL — Burada bir saplama yapabilir miyim? Bu gibi uygulamaları önleme açısından da bu tip teşviklerin ağır ağır ortadan kaldırılması gerekiyor. GATT anlaşmasına göre kur yükselseğinden, koruma daha çok kurla yapılabilir; buna paralel olarak da gümrük tarifeleri yeniden düzenlenerek azaltılabilir. İşte o zaman belki bu tip tamamen gümrüksüz ithalata son verilebilir; tabii gümrük hadleri makul düzeye getirilebilirse... Bu bir noktada da zorunlu. Görüleceği üzere, her teşvikte mutlaka birtakım açık kapılar ortaya çıkıyor. Bunları ortadan kaldırıp, daha ziyade ekonomik aletlerle teşvik yapmanın gereğini de bir noktada ortaya koyuyor. Zaman içinde gümrük tarifelerinin dengeli bir hale getirilmesi ve sair düzenlemelerin yapılması gibi... Zaten serbest piyasa ekonomisi dediğimiz zaman, genelde bütün teşviklerin zaman içinde kalkması, işlerin tamamen piyasa mekanizmasıyla yürütülmesi lazım. Tabii Türkiye bu noktadan henüz uzak.

DÜNDAR — Sayın Bulutoğlu'nun bu konuda daha ileri düşünceleri var. «Bırakalım ihracatçı dolarını ithalata çıya serbestçe satabilsin.» diyor.

BULUTOĞLU — Bunu yıllardır savunuyorum. Şimdi tabii burada tartışacak çok konu var. Bir kere vergi iadesi bizde baştan çok yanlış başlatıldı. Katlı kur sistemi olarak yürütüldü. Ashında vergi iadesini Maliye Bakanlığı yapar. Bizde vergi iadesini Merkez Bankası yapıyor. Demek ki konu bir kambiyo mekanizması olarak ele alınmış. Vergi iadesi belge üzerinde yapılır; ödediğiniz vergiye veya tahakkuk eden vergiye göre... Bizde ihracat miktarına göre ve Merkez Bankası döviz satın almak için yaptı. Şimdi bunu kaldırdığınız zaman, birdenbire öbür uca gitmemek

lazım. Çünkü barış ilkesi esas olduğuna göre, mallar Türkiye'den vergiden ayıklanmış olarak çıkacaktır. Bizde bazı vergiler var ki, bunlar geleneksel olarak vergi iadesinde hesaba alınmaz. Hep tüketim vergileri dikkate alınır; Gelir Vergisi adı altında gözükenler, maliyetlere girdiği halde dikkate alınmaz. Bunu bazı ülkeler «pay-roll tax» adı altında iade ediyorlar. Bizde de Sigorta Vergisi, ücretlerden alınan Gelir Vergisi ihracatçıya iade edilebilir. Buna GATT da birşey diyemez. İhracatçının, gerçekten ödediği vergi miktarlarını, kanıtlamak koşuluyla, maliyeden geri almasını sağlamak lazım. Bu, itirazla da karşılanmayacak çok esaslı bir teşvihtir. İhracat sigortası konusu ise, öteden beri kabul edilen bir başka önlem.

DÜNDAR — Acaba yalnız ihracat sigortası mı? İhracatın bir de finansmanına ihtiyaç yok mu? Yani dış ticareti finanse edecek bir bankacılık sisteminin geliştirilmesi gibi...

BULUTOĞLU — Dış ticaret finansmanında, bizde maalesef yabancı sermaye piyasalarından çok taviz-kâr ödünç alma yoluna gidiliyor. Biz şimdi bunun prefinansmanda acısını çekiyoruz. İleriki yıllarda bu kapıyı açmış olmanın zararını göreceğiz. Türkiye'de ihracatçı krediyi esas itibarıyla Türk bankalarından almalı; veya ihraç ettiği firma kendisine bazı kolaylıklar sağlamalı. Yoksa bugünkü prefinansman uygulamasını ben hasta görüyorum. Sayın Kayakan belki bunun sakıncalarından bahsedebilir.

DÜNDAR — Sayın Bulutoğlu, benim kastım prefinansman değil. Türk ihracatçısını finanse edecek bir dış ticaret politikası... Örneğin Eximbank gibi... Bu kuruluş ne yapar? Amerikan ihracatını finanse eder.

BULUTOĞLU — Ben diğer bankalardan farklı olarak böyle bir bankanın ancak ihracat sigortasında et-

kili olabileceğini sanıyorum. Kredi kredidir; diğer bankalar ihracatçıya da verir, içerideki firmalara da. Kısa vadeli ticaretin finansmanı niçin dış ticarete daha farklı olsun? Ama Türkiye'den giden malın karşılığı, örneğin bir savaş yüzünden veya ihtilal olması nedeniyle Türkiye'ye gelememiş ve ihracatçı bundan büyük kayba uğramış olabilir. Bu gibi durumlarda sanayi ülkeleri bu garantiyi kendi firmalarına veriyorlar. Hermes garantisi gibi, American Export-Import Bank gibi... Bu fonksiyon açık Türkiye'de; bu yapılabilir. Ama ihracatın finansmanı ile dahili ticaretin finansmanı arasında ben büyük bir fark görmüyorum. Muhakkak ki bazı bankalar istihbaratlarını o konuda yoğunlaştırıp, bunun üzerinde ihtisaslaşacaklardır; ve bundan kendileri de ekonomide kazanacaktır. Şimdi bir başka konumuz var. Döviz değerleri... «Bunu biraz daha düşürmeliyiz. Düşürmek zorunda kalacağız. Çünkü vergi iadelerini belki bu yoldan absorbe edeceğiz.» deniliyor. Biz şu noktada Türk parasının değerinin ne olduğunu bilmiyoruz. Bugüne kadar el yordamıyla gidildi ve aydan aya ayarlamalar yapıldı. Bugün acaba döviz pahalı mıdır, ucuz mudur? Bunu ancak ihracatçıya dövizini ithalat için lisans olanlara satma hakkını tanıdığınız zaman anlayacağız. Gerçekçi bir döviz kuru olmadığına göre...

bir kambiyo borsası kurulmalı, dövizin değerini saptama işi bürokrasinin elinden alınıp arz ve talebe bırakılmalıdır

DÜNDAR — Yani bir döviz borsası kurulsun, diyorsunuz.

BULUTOĞLU — Döviz borsası, kambiyo borsası kurulmalı ve bu ka-

rar artık bürokrasiden alınıp arz ve talebe bırakılmalı. Bir tehlike vardı: o yavaş yavaş aşıyor. Gerçi tam da aşılmış değil. O da devletin büyük borçlarının büyük taksitlerinin gelmesi. Bunu önceden bildiği zaman spekülasyon hareketleri olabilir. Devletin bu büyük borçları ödemek için piyasadan ne zaman para toplayacağı önemli. Çünkü bu borç taksitleri büyük yekünler tutuyor. Bir de petrol finansmanı... Bu da büyük rakamlar tutuyor. Bu ikisi piyasayı dalgalandırarak, çalkalanmalar yapacak güçte büyük talepler. Devlet ve Türkiye Petrolleri bunu zamana yayabildiği takdirde, döviz piyasası ayarlanabilir. Yani arz ve talep söz konusu. Türkiye'nin ihracatı azaldığı zaman, talep artacağı için döviz değerleri yükselir; fazla ihracat yapmışsak ve ithalat düşerse, o zaman da döviz değerleri düşer. Bu yaz öyle sanıyorum ki bankalar bir ara doları resmi değerinin altında almak zorunda kaldılar. Çünkü götürdükleri doları Merkez Bankası ilan ettiği fiyattan satın almıyor. Neden? Çünkü kendisinde dövizi biriktirse, piyasaya para sürecek, emisyonu hedeflediği miktarların üzerine çıkarmak zorunda kalacak. Artık bu gibi durumlarla karşılaşabiliyoruz.

Şimdi hemen bir başka konuyu ilave etmek istiyorum. Önümüzdeki dönemdeki güçlüklerden birisi de, dünya piyasası için üretim yaptığımız zaman, ekonomimizin bu piyasadaki talep değişmelerine daha fazla maruz kalacağıdır. Oradaki dalgalanmaların şokunu daha fazla hissedeceğiz. Büyük çapta ve ihracata dönük olarak kurulmuş sanayide bu gerçekten büyük riziko olabilir. Fakat gözlemlerimiz bize bunun abartılmaması gerektiğini gösteriyor. Büyük kısmı ihracata çalışan Japonya'nın çelik endüstrisi, büyük depresyonlarda fazla bunalıma uğramadı. Kaldı ki Türkiye'nin ihracat potansiyeli bu

çeşit alanlarda değil. Tekstil gibi, hafif sanayi gibi yüzlerce, binlerce üretici arasında paylaşılan bir faaliyet kolu. Ayrıca Türkiye bunların hiçbirinde dünyada tekeli durumuna girecek halde de değildir. Dalgalanmaları, iç piyasadaki dalgalanmalar gibi massedebilir.

Yalnız kanımca çelişkili bir nokta var. Bir yandan; «Rekabeti sağlayalım, dünya pazarlarına rekabet sayesinde girelim.» diyoruz. Öte yandan; «Eyvah çok rekabet oldu, mallarımız bedavaya gitti, fiyat kırdılar, bu yüzden yeterli döviz alamadık.» diyerek şikâyet ediyoruz. Bence bu şikâyetler haksızdır. Çünkü bizim hiçbir malımız dünyada rakibi olmayan bir mal değildir. Fiyatı bizinkiler kırmazsa başkaları kıracaktır. Bu konuda Sayın Kayakan'a katılıyorum. Aşırı fiyat kıran, hesabını bilmeyen, bunu bir kere yapar; ondan sonra da ortalıktan çekilir. Bu nihayet elmada, portakalda olmuştur; kilot, fanila, gömlek gibi giyim eşyasında olmuştur. Bizim büyük ihracatçı sermaye şirketlerini destekleyerek, bunların Türk mallarının değerini yüksek tutmada etkili olacağı şeklinde bir zehaba kapılmamamız lazım. Biz Sovyetler Birliği'nin karşısına, aynı onlar gibi büyük tek bir firma ile çıkarsak; ancak o zaman malımızın fiyatını yüksek tutabiliriz ve pazarlık gücümüz olur. Böyle bir şey yok. Bu ancak, kamu kesiminde idari kararlarla yapılan ihracatta uygulanabilir. Tekelci bir üretimimiz varsa, «ihrac etmiyorum.» der, örneğin Sovyetler Birliği gibi bir davranış içine girebilirsiniz. Ama bir piyasa ekonomisinde, 12 ya da 22 şirketi imtiyazlı hale getirerek böyle bir sonucun elde edileceğini sanmak, son derece yanlıştır. İş gene olacağına varır.

DÜNDAR — Yalnız Sayın Bulutoğlu, gerçekte 12 ya da 15 şirket diye bir şey yok. Kapı diğer şirketlere kapatılmış değil. 50 milyon dolarlık ba-

raja ulaşan her şirket diğerlerinin arasına girebiliyor.

KAYAKAN — Niye baraj koyuyor?

DÜNDAR — Yarın bunların sayısı 30 şirket de olabilir. Böyle limite edilmiş bir durum yok.

ihracatçılara kambiyo mevzuatı açısından daha fazla olanak tanınırsa, ithalat fonksiyonunu da bunlar yürütebilir

BULUTOĞLU — Yok belki. Fakat o sınırın ötesinde olanlara ekonomik bakımdan gerekçesi olmayan bir imtiyaz verilmiş oluyor. Oradan ithalatı onlar yapacaktır. Oraya ihracatı onlar yapacaktır. Şimdi o noktaya gelmek için gerçekten suni bir yarış oluyor. Orada belki kaynak kaybı da olabilir. Bazıları hesapsız bir şekilde, dolar miktarımızı artıralım diye, aşırı fiyat kırıp o miktara ulaşmaya çalışacaklardır. Belki bunun için hayali ihracat bile yapmaya kalkışanlar olmuştur. Ben ileri sürülenleri haklı bir gerekçe olarak göremiyorum. Sayın Kayakan'ın belirttiği gibi, büyüme zaten kendi avantajını beraberinde getiriyor. Büyüyenler zaten ölçek ekonomisinden yararlanıyor. Bunlara ayrıca doping yapmaya gerek yok. Ve bu uygulamadan beklenen öteki faydalar da hayalidir. Türkiye hiçbir şeyde bu yollarla tekeli bir diyaloga, ticarete girişemez. Bizim önümüzdeki yıllarda bu konuda ihracatçı sermaye şirketlerinde yapabileceğimiz ilerleme şu olabilir: Biz piyasada bir kambiyo borsasını kuramadık; bu yüzden ithalatçı ile ihracatçı karşı karşıya gelemedi. Fakat bu ihracatçı sermaye şirketlerine veya bütün ihracatçılara,

kambiyo mevzuatı açısından biraz daha fazla imkân tanırsak, ithalat fonksiyonunu da bunlar yapar. İhracatçı aynı zamanda ithalatçı olur. Dışarda döviz olduğu için, istediği malı kolayca ithal etme hakkına sahip olur. Tabii bunu konvertibilite diye düşünmemek lazım. Konvertibilite, Türkiye'deki paranın rahatça dışarı transfer edilmesi. Söylemek istediğim: gene bir ithalat rejimi var, gene ithalat lisansları var, hatta gene ithal yasakları var; nelerin döviz ile ithal edilebileceğine yine hükümet karar verecek; fakat dövizleri, bunları getirmeye izin almış olanlara satma hakkı, o dövizleri kazananların olacak. İhracatçı sermaye şirketi döviz kendi kazanmamışsa, dışarıda da döviz pozisyonu tutabiliyorsa; hem ihracatçı hem ithalatçı olacaktır. Yavaş yavaş finansman açısından da bir banka gibi hareket etmeye başlayacak. Yani bir dış ticaret bankası gibi, onun da dünya piyasasında döviz pozisyonları olacak. Belli yüzdeler itibariyle bu tespit edilebilir. Bu yönde düşünülürse, bence Türkiye'nin ithalat ihtiyacını karşılamada çok önemli bir aşama kaydedilir.

DÜNDAR — Sayın Bulutoğlu, söyledikleriniz gerçi çok cazip geliyor; ama o zaman bütün iç sübvansiyonları da kaldırmanız lazım. Önerdiğiniz bu sistemde, fiyatını devlet tespit ettiği için, kimse petrol ithal etmeyecek, kimse gübre ithal etmeyecek. Halbuki dövizler onlarda kalacak. Bu durumda Türkiye'ye gübre ve petrolü kim getirecek? «Devlet ithal edecek.» dersiniz, bu mümkün değil. Çünkü devletin elinde döviz olmayacak ki... Çünkü herkes ihracatı yapmış, dövizini de kendisi kullanmış. Bu durumda içerdeki petrol fiyatlarını da, gübre fiyatlarını da piyasa kurallarına terketmeniz lazım.

BULUTOĞLU — Şu şekilde olabilir: Devlet de herhangi bir ithalatçı gibi gerektiğinde gübre için para top-

layacak, borçlarını ödemek için para toplayacak. Bütün bunlar piyasada dalgalanmalara sebep olacak. Ama bunu istemiyorsa, devlet o zaman bugün yaptığı gibi, dövizin örneğin % 25'ini, % 40'ını «İstediğim fiyatla alıyorum.» der; geri kalanını serbest piyasada dalgalandırır. İkili fiyat doğurabilir.

DÜNDAR — Sanyorum şu anda ihracatçılar için % 30 gibi bir marj var. Temin ettiği dövizin % 30'unu serbestçe kullanabiliyor ihracatçı.

MORGİL — Üretim girdileri için döviz kullanma hakkı galiba % 50.

BULUTOĞLU — Bu pencere 1978'de açılmıştır. O zaman % 25 idi. «Bu oran yükseltsin ve sonunda gerçek bir kambiyo piyasası oluşsun.» diyerek, ben bu fikri öteden beri çok savundum.

hayali ihracatın nedeni
sadece vergi iadesi
almak değildir;
olay, devletin elindeki
mekanizmaların iyi
işletilmemesinden
kaynaklanmaktadır

DÜNDAR — İzninizle Sayın Kayakan'dan bazı noktaları öğrenmek istiyorum. İhracatı olumsuz yönde etkileyen altyapı sorunları devam ediyor mu? Geçmişte ulaştırma hizmetlerinden, bankacılık kesiminden, insan potansiyelinin azlığından bazı şikâyetler oluyordu. Telekomünikasyon sorununu sanırım çözümlendi. Teleks dağıtımında bazı zorluklar oldu, ama bunların yakında halledileceği söyleniyor. Bunun gibi ihracatı engelleyen bazı darboğazlar var mı?

KAYAKAN — Genel olarak insan tabiatında bir şikâyetçilik vardır. Ama

iyi şeyleri de gözardı edemeyiz. Telekomünikasyonda büyük gelişme var. Hergün daha iyiye doğru gideceğini ümit ediyoruz. İnsan potansiyeli giderek gelişiyor. Gecikmesinc rağmen, serbest bölgeler kurulması suretiyle ihracatı kolaylaştıracak bir yapısal değişiklik gündemde. Nakliye konusunda çok uzak yerlere ulaşma imkânları bugün ciddi olarak düşünülüyor. Bunlarda ümitliyiz; «İleride daha da iyi olacak.» diyoruz. Ama ben ihracatımızı ileriye dönük olarak düşündüğümde, selektif tedbirlerle Sayın Morgil kadar bağlanamıyorum. Çünkü seleksiyonu ekonomi kendi içinde ayarlıyor. Mesela Türkiye yıllardan beri bir gıda endüstrisine, bir et endüstrisine, kombine yatırımlara pek iltifat etmemişti. Ama son iki-üç senedir Ortadoğu'ya yapılan ihracat, örneğin et konusunda başlıbaşına bir endüstrinin Avrupa ölçeklerine uygun biçimde ele alınmasını gerektirdi. Bu yönde büyük holdinglerin çeşitli yatırımları var. Bunlar da hesaplarını, pazarlara ulaşım imkânını, maliyetleri dikkate alarak yaptılar. Dolayısıyla çok katı selektif tedbirler uygulamaya pek gerek yok. Piyasa dışı açıldıkça kendi yönünü buluyor. Yalnız Ben, tamamen ihracattan beslenecek ve ihracata dönük olarak faaliyette bulunacak bir sanayi modeli düşünmüyorum. Çok az istisnası olabilir. Genellikle iç pazarda yaşama imkânı bulamamış ve gelişmesini tamamlamamış bir sanayie uzun vadede ihracat şansı tanımak bence zordur. Sayın Kocatopçu'nun getirdiği Şişe-Cam örneği, bu fikrimi kanıtlayan bir olgudur. İç piyasada % 64'lük bir payı elinde tutulabilme avantajı olduğu için % 36'lık bir ihracat hedefini gerçekleştirebilmiştir. Ama bugün Şişe-Cam grubu için % 80 ihracat, % 20 iç pazar denildiği zaman, o bambaşka bir hadisedir; onu bambaşka düşünmek gerekir. Dolayısıyla iç pazarının ve dış pazarının projeksiyonlarını beraber

düşünen ve gelişmesini böyle yapan bir endüstri, bence aynı zamanda sağlıklı bir ihracat endüstrisidir.

Teşviklerin kalkması ise bir zaman olaydır. Yani bugün birdenbire bütün teşvik sistemini, vergisinden gümrüksüz mal getirme imkânlarına kadar kaldırmak çok güç bir iştir. Hepsinin maliyete tesiri vardır. Kaldırırsanız yerine nasıl ikame edersiniz? İhracattaki modelimizi Avrupa'ya kablomuzu satmak, elektrik motoru satmak, buzdolabımızı Almanya'da pazarlamak şeklinde düşünüyorsak; o seviyeye gelinceye kadar birtakım imkânlardan yararlanmamız kaçınılmazdır. Hayali ihracat konusuna gelince... Hayali ihracat konusu, verilenlerle alınanlardan ibaret bir külliyyatın değerlendirilmesi ya da artıyetlerle değişik biçimde değerlendirilmesidir. Bugün hayali ihracat sadece vergi iadesinden ileri gelmiyor. Bu yola sapanlar için çeşitli hadiseler etken oluyor. İhracatçının bir cezaya uğraması, taahhüdünü yerine getirememesi ihtimali, para piyasalarındaki değer farkları, ihracattan sağlanacak avantaj gibi... Sadece vergi iadesini kaldırmak değil, tüm bu hadiseleri önleyebilirsek, ihracatı cezalardan ayırabilirsek; o zaman bu hayali ihracata kalkışanların hedefleri de, motifleri de ortadan kalkmış olacak.

DÜNDAR — Hayali ihracatı önlemek için teşviklerin bir bölümünü nakdi değil de aynı yapmak mümkün değil mi? Yani olayı yaşayana yapmak. Mesela Avrupa'ya taşımayı bedava yapmak. Taşıma işini devletin yüklenmesi...

BULUTOĞLU — O da sübvansiyon...

DÜNDAR — Sübvansiyon olduğunda şüphe yok da, bir bakıma hayali olmayı ortadan kaldırıyor. Malın varsa ve satıyorsa, onu bedava taşıyor.

KAYAKAN — Tabii düşünmek lazım. Şu anda olur veya olmaz diye bir şey söyleyemem. Bence hayali ihracat söz konusu olduğu zaman, ya sandıkta manasız bir şey gönderiyoruz, ya da hiçbir şey göndermiyoruz. Karşılaştığımız hadise budur. Bu konu sadece ihracatta uygulanan teşvikle ilgili değil. Birkaç tane maccracının, düzenbazın bulduğu yoldur. Devletin elinde bunu önleyecek mekanizmalar da vardır. Gümrük teşkilatı var. kontrol edeni var. Bunlar çalıştığı takdirde, hayali ihracat zor yapılır.

DÜNDAR — Yani hayali ihracatın yurt içindeki vergi kaçakçılığından fazla bir farkı yok.

KAYAKAN — Öte yandan ileriye dönük pazarlama stratejimizi yeniden gözden geçirmemiz lazım. Aslında ben; «büyük şirketlerin sayısı 20'den 30'a çıkarsa daha rahat oluruz.» şeklinde bir düşünce içinde değilim. İşin felsefesindeyim. Niye baraj koyuyoruz? Niye 30 milyon dolar ya da 50 milyon dolar? Yani barajları koymasak, vergi idadesi paylaşılması gibi teşvikleri getirmezsek, dış ticarete girmiş ülkelerden ithalat avantajı vermezsek; bu 30 ya da 50 milyon dolarlık ihracat yapan şirket küsecek ve ihracat yapmaktan vazgeçecek mi?

DÜNDAR — Sayın Kayakan, galiba bunun fazla önemi kalmadı. Bu şirketlere büyük ayrıcalık tanımıyoruz. Süper primler kalktı. Ya da birkaç sene içinde kalkacak.

MORGİL — Bir örnek vereyim. İhracatı Teşvik Kredi Fonu'ndan verilen toplam kredi 300 milyardır. 1981'de zannediyorum bunun % 40'ını büyük şirketler almıştı. Son yılda bu oran % 96'dır. Selektif kredinin kaldırıldığını düşünürsek, buradan büyük şirketlerin sağladığı kredi ve faiz avantajı; çok önemli ölçüde bir desteği gösteriyor. Tabii aslında bunlara

gerek yok. Firma, rekabet içinde kendi kendine büyürse, sağlıklı firma olur. Nitekim Japonya'da büyüme bu şekilde olmuş. Suni desteklerle büyüme olmaz. O zaman firma elindeki kaynağı etkin kullanmaz. Yani havadan gelen, destekle gelen kaynak, hiçbir zaman etkin kullanılmaz. Ama rekabet içinde elde edeceği kaynağı çok daha etkin kullanarak büyüyecektir.

KAYAKAN — Aslında söz konusu olan bu 20-25 şirketi tetkik ederseniz, 3-5 şirket hariç, bunlar kendi üretim kapasitelerini pazarlamak zorunda olan kuruluşlardır. Daha doğru bir deyişle: üretimi kuruluşların, holdinglerin dış ticaret şirketleridir. Bunlar başlangıçta kendi ürettikleri ürünlere dış pazar bulmak gayesiyle ortaya çıktılar. Teşvikleri kaldırsanız da ihracat yapmak zorundadırlar. İş giderek diğer ihracatçılara da açılan bir imkânı değerlendirmek suretiyle; «Benle gelersen, % 1.5'ini tutarım. % 5'ini de sana veririm.» gibi pazarlığa döküldü. Bana göre gündemde yer alan bir sorunumuz da ihracatın finansmanı konusudur. Bugün ihracatın dahildeki finansmanında kredi maliyeti % 80'lere gelmiştir. Benim maliyetimdeki genel faiz yükü % 35-40'ı buluyorsa, dışarıda aynı malı üreten bir üreticinin maliyetindeki faiz yükü ise % 12'yi geçmiyorsa; finansman konusu her zaman gündemdedir. Bu durumda büyük ölçeklerde bir ihracatı finanse edecek kaynakları nasıl bulacağız? Bu bence önümüzde durup çözüm bekleyen en ciddi sorunlardan biridir.

DÜNDAR — Yeri gelmişken sorayım. Bu durumda transit ticaretin, reeksportun gelişmesi imkânı var mı bizde? Yani başkasının malını başkasına satmak...

KAYAKAN — Olabilir; ayrıca transit ticaretin de geliştirilmesi lazım. Ama bunun, toplam ihracat ra-

kamları içinde büyük bir yer tutacağını zannetmiyorum.

MORGİL — Serbest bölgelerin kurulmasıyla reeksport ve transit ticaret biraz daha gelişecektir. Serbest bölgelerde birtakım özel imkânlar var. Yani vergiler tamamen kaldırılıyor, daha düşük faizli krediler söz konusu...

KAYAKAN — Dikkat ederseniz. Türkiye'de reeksport da son iki-üç senenin gündeminde olan bir konudur. Ortadoğu'daki konjonktürün doğduğu bir olay. Adamların ihtiyaçları var, ulaşım imkânları yok. Aramızdaki anlaşmaya göre, biz onlara petrol karşılığında mal verebiliyoruz. Bu mekanizmayı reeksportla da takkiye etmek durumundayız. Tabii olay bizim için çok yenidir.

1985 yılında ihracatımız ne olacak?

BULUTOĞLU — Bütün bu görüşmelerden sonra; «Bu sene ihracat ne kadar olacak?» sorusunu sormayacak mısınız, Sayın Dündar?

DÜNDAR — Bu konuda yapılan çeşitli tahminler Dergimizde yayınlandı. Bu bakımdan konuyu saklı tuttum. Değişik tahminler var. Değerli konuşmacıların ilave edecekleri başka bir konu yoksa, tahmine geçebiliriz. Evet Sayın Bulutoğlu, sizden başlayalım. 1985 yılı için ihracat tahmininiz nedir?

◆ Haksızlığa sapıp bütün insanların seni izlemeleri yerine, adaletli davranıp tek başına kalmak daha iyidir.

Mahatma Gandi

BULUTOĞLU — Bana 8 milyar doları aşmayacak, hatta altında kalacak gibi geliyor. Yani birçok bakımdan ihracatta tıkanma noktasına geldik. İhracatın finansmanında, üretimde, pazarlarda tıkanma var. Amerika gibi yeni açılan bir imkân ne kadar kullanılır? O da belli değil.

KOCATOPÇU — 1980 yılında sanayiye kapasite kullanma oranı % 50 kadardı. Bugün % 70 dolaylarındadır. Yeni yatırım yapma gücümüzün olmadığı bir devrede hazırdan yiyerek üretim artışını sağlamak imkânını bulduk. Bence bu devletimiz için büyük bir şanstır. Böyle boş ve kullanılmamış bir kapasite olmasaydı, biz bu dönemde çok kötü durumlarla karşılaşabilirdik. Dolayısıyla ihracat içinde sanayi mamullerinin payı da hiçbir zaman % 75 oranına çıkamazdı. Bu bakımdan aşağı yukarı hazırdan yediğimizizin sonuna geldik demektir. Fazla bir şeyimiz kalmadı. Buna rağmen ben biraz daha iyimserim. Toplam ihracatımızın 8 ya da 8.2 milyar dolar civarında gerçekleşeceğini sanıyorum. Ancak beni endişeye sevkedenden dış ticaret dengesindeki durumdur. Geçtiğimiz Aralık ayında ilk defa olarak Türkiye'de ithalat anormal bir artış gösterdi. Buna karşılık ihracattaki artış çok daha düşük. Eğer bu durum Ocak ayında da aynen devam ederse, bunun, üzerinde önemle durulması gereken bir nokta olduğunu düşünüyorum. Bu bakımdan heyecanlı yeni ithalat ve ihracat rakamlarını bekliyorum.

MORGİL — Ben 8 milyar dolar civarında tahmin ediyorum. 1984'de % 24'lük bir artış vardı. Aynı gelişmenin 1985'de devam edeceğini sanıyorum. 1984'de dünya piyasalarında dış ticarete % 9'luk bir genişleme oldu. 1985'te ise bunun % 6 civarında olacağı bekleniyor. Öte yandan Ortadoğu'da petrol fiyatları bir ölçüde düşüyor. Orada da bir daralma söz ko-

nusu. İç piyasada bu enflasyonist baskı, finansman sorunları ve bunların getireceği sıkıntılar devam ederse; geçmiş yıla nazaran 1985 bizim için çok daha zor bir yıl olacaktır.

KAYAKAN — Ben toplam ihracatımızın 8 milyarın bir hayli altında kalacağını, 7-7.5 milyar dolar arasında gerçekleşeceğini tahmin ediyorum. Bir de hayali ihracat var. O da ufak rakam değil. Onu da katacak olursanız, belki biraz daha yükselebilir.

DÜNDAR — Ben de 7.2 milyar dolar civarında tahmin etmiştim. Tabii bu tahminde bulunurken, hayali

ihracatın olmayacağını, kesin olarak önleneceğini varsayıyorum. Bir de ekstradan bir Amerika olayı var. Sayın Pakdemirli bu konuda iyimser. A.B.D. pazarından 500 milyon dolar bekliyor. Bu gerçekleşirse, o zaman rakam yükselebilir. Efendim, toplantıya katıldığımız için şahsım ve Dergi adına hepinize teşekkürler eder, mutlu yarınlar dilerim.

Dergi'nin Notu: Yukarıda sunulan «Açık Oturum» 12 Mart 1985 tarihinde yapılmıştır.

Ürünleriyle büyüyen isim

Turyağ



Turyağ

1916'dan beri kaliteli ürünler üretir.

Turyağ bir Henkel Grubu ve Yapı Kredi Bankası A.Ş. kuruluşudur. Turyağ A.Ş. P.K. 171 İzmir



Yeraltından Yeryüzüne Madenden Döviz Etibank'tan Dünyaya

ETİBANK yarım yüzyıldır. Ülkemizin madenlerini, insanların sağlığı, hayatın kolaylaşması, sanayimizin ihtiyacı ve ülkemizin zenginleşmesi için günışığına çıkarır, dünyaya ulaştır.

ETİBANK devlethen aldığı güçle maden melâülüğü ve bankacılık alanlarında yüz elli milyar sermayesini Türk ekonomisinin hizmetine sunmuştur.

Türkiye madencilik kesimindeki payı % 80'i aşan ETİBANK, 1984 yılında 70 milyar liralık ihracat gerçekleştirilmiştir.

Ülkemiz ihracatçılarına sağladığı ucuz ihracat kredisi ve ihracat bedellerine uyguladığı yüksek döviz kurlarıyla ETİBANK, 1985 yılında da halkımız, madencimiz, ihracatçımız ve ülkemiz için güvenli kaynak olmayı sürdürecektir.

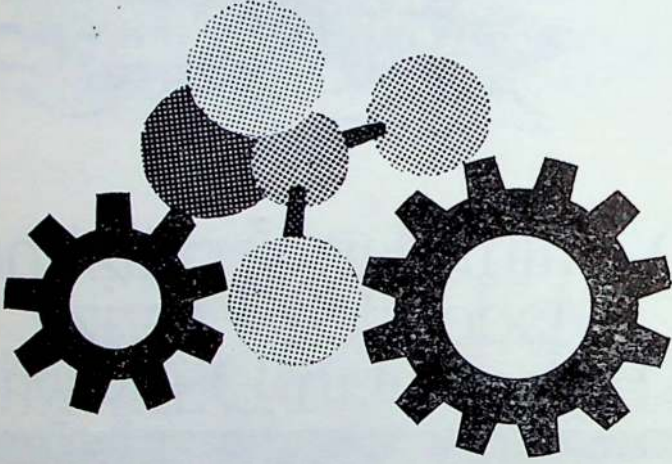


ETİBANK

"güçlü kuruluş, güçlü bankacılık"

Sermayesi: 150 milyar.

**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...

Takılan Kredilerin Sorumlusu Kim ?

NECDET DURAKBAŞA

SON zamanlarda gittikçe yoğunlaşan bir ilgi, bankacılığımızda takılan (süresinde tahsil edilemeyen) krediler üzerinde toplanmıştır. Bilindiği gibi mevduat-ticaret bankacılığında sermaye kadar, mevduat sahipleri de bankaların kaderi ile ilgili bulunmaktadır. Her ne kadar yurdumuzda bankaların iflasına devlet genellikle izin vermemekte ve güvenin sarsılmaması için güç duruma düşen bankaların, mevduatlarının geri ödenmesini tasarruf mevduatını sigortalamak, tasfiyeyi üstlenmek gibi yollarla güven altında tutmaya gayret etmektedir. Ne var ki, gitgide serbest piyasa ekonomisinin bir gereği olarak Bankalar Kanunu'nun (70 sayılı Kanun Hükmünde Kararname) mevduat sigortası ile tanıdığı olanaklar dışında devletçe herhangi bir risk alınmaması eğilimi güç kazanmaktadır.

Bankalar üzerinde mudilerin faydalarını korumak için ve ayrıca yaptıkları işler bakımından kamunun söz hakkı vardır. Bu hak, bizi bankaların mudilerden topladıkları paraları iyi kullanmaları ve bunun dehetlenmesi gereğine götürmektedir. Şimdi, acaba yurdumuzda bankaların takılmış alacakları oransal olarak, neden çok yüksek düzeylere tırmanmıştır? Bu sonuçtan kimler sorumludur ve bu gidişin düzeltilmesi nasıl sağlanacaktır?

Çeşitli ülkelerin bankalar kanun-

larında sağlıklı kredi ve yatırım kararları verilmesine ilişkin olarak çeşitli hükümler getirilmiştir. Bizde de, bu konuda 70 sayılı KHK esas alınırca, hükümler vardır. Bu hükümler şöylece özetlenebilir :

1 - Kredi kararları, onaylanan kredinin büyüklüğüne açık ya da teminatlı kredi olduğuna göre Banka Genel Müdürlüğü (ya da verilecek yetki çerçevesinde bölge veya şube müdürlükleri), Kredi Komitesi ya da Yönetim Kurulu tarafından karara bağlanmaktadır (KHK/70, Madde 44, 45).

2 - Bir bankanın vereceği krediler toplamı özkaynağına göre sınırlanmaktadır (Madde 38, Fıkra 1).

3 - Ayrıca bir firmaya verilebilecek krediler ile dolaylı krediler tutarı da banka özkaynağına göre sınırlanmaktadır (Madde 38, Fıkra 2, 3, 4, 5).

4 - Banka ortaklarına açılan krediler ile bunlarla ilgili dolaylı kredilerin tutarı da banka özkaynağına göre sınırlamaya bağlanmıştır (KHK/70, Madde 41, Fıkra 1).

5 - a) Banka Yönetim Kurulu başkanı ve üyeleri ile genel müdür ve genel müdür yardımcılara ve bunlarla dolaylı kredi kapsamına giren gerçek ve tüzel kişilere,

b) «a» bendinde sayılanlar dışın-

da kalan banka mensupları ile bunların eş ve velâyet altındaki çocuklarına,

c) Banka mensuplarının kurduğu veya bunlar için kurulan sandık, dernek, sendika veya vakıflara, (Banka mensuplarına teminatlı olarak 3 maaşlarını aşmamak üzere verilebilecek krediler dışında) kredi verilemeyeceği ifade edilmiştir (KHK/70, Madde 41, Fıkra 2c ve 3).

6 - Kredilerin firmaların hesap durumlarına (ve dolayısı ile istihbaratlarına) dayatılması gereği vurgulanmıştır (KHK/70, Madde 46).

7 - Bankanın iştiraklerine verilecek kredi tutarı da özkaynağına göre sınırlandırılmıştır (KHK/70, Madde 39).

8 - Bankaların iştiraklerine, gayrimenkullerine yatıracakları kaynaklar özvarlıkları ile sınırlandırılmış; ticaret amacı ile menkul ve gayrimenkul edinebilecekleri belirtilmiştir (KHK/70, Madde 49).

9 - Bankaların hesap ve kayıtları özel düzenlemelere tabi tutulmuştur (KHK/70, Madde 51, 52, 53, 54, 55, 56).

10 - Banka işlemlerinin banka müfettişleri, denetçiler ve bankalar yeminli murakıplarınca denetlenmesi öngörülmüştür (KHK/70, Madde 27, 25, 26).

11 - Bankalar Kanunu'na aykırı uygulamalar için çeşitli ceza hükümleri getirilmiştir (KHK/70, Madde 77, 78).

Şimdi alınan bütün bu önlemlere karşın çok yüksek tutarda alacakların takılması önlenememiştir; önlenememektedir. Bu durum nasıl açıklanabilir?

1 - Her şeyden önce banka takılmış alacaklarının kabarmasından ülkenin içinde bulunduğu konjonktürü kusurlu bulmak mümkündür. Ülke,

ekonomiye bakış açısı bakımından 24 Ocak 1980 kararlarından bu yana köklü bir değişim içindedir ve mali bünyeleri (özkaynakları) zayıf bir kısım firmalar bu değişime ne yazık ki ayak uyduramamışlardır.

2 - Bankalar Kanunu'ndaki (KHK/70) çeşitli önlemlere karşın, Banka Genel Müdürleri, Kredi Komiteleri ve Yönetim Kurulları sağlıklı kredi kararları alamamış; denetim organları da kendilerinden beklenenleri yerine getirememişlerdir.

3 - Bankalar Kanunu'nda (KHK/70) krediler yönünden kısıtlayıcı birçok hüküm getirilmiş olmakla birlikte, bir yandan da kısıtlamaların etkisini ortadan kaldıracak istisnalar kabul edilmiştir (KHK/70, Madde 38, Fıkra 5 f. Diğer bankaların kendi kredi sınırları dahilindeki mukabil kefaletleri ile verilen kredilerin bu kefaletlerle temin edilen kısmı 38. maddedeki kredi sınırlamaları dışında tutulmuştur).

4 - Türkiye Bankalar Birliği'nin 1960 yılından bu yana olan tüm çabalarına karşın, kredi kararları firmaların sağlıklı hesap durumlarını içeren bir mali tahlil ve istihbarata dayatılamamıştır.

Yurdumuzda, bankaların ülke ekonomisinin gelişmesi açısından kendilerinden beklenenleri yerine getiremedikleri, tutucu bir yapı içerisinde oldukları ısrarla vurgulanagelmıştır. Son yıllarda buna, holdinglelerin bankaları sahiplenmesi ayrı bir unsur olarak eklenmiş görünmektedir. Çeşitli forumlarda konu tartışılmıştır. Aslında, gelişen bir ekonomi olarak Türkiye ekonomisinde para kıtır ve çok değerlidir. Sermaye piyasası da gelişmemiş olduğu için parayı elinde bulunduran bankaların önemi

belki gereğinden fazladır. Bu açıdan, rahatlıkla görüş ifade etmek kolay olmamaktadır. Bununla birlikte teorik olarak dış ülkeleri de örnek alırsak banka sahipliğinin (holdingler için de olsa) fazla etkili olamayacağı kanısı yaygındır. Oysa, uygulamada banka murakıplarının bile bu güçlü kuruluşlar karşısında etkilenmeleri olası görülmektedir. Buna karşılık KHK/70, banka murakıplarının görevlerinden ayrıldıktan sonra hiç değilse belirli bir süre (örneğin 3 yıl) holding bankalarının görev almalarını engeleyen bir hüküm getirmemiştir.

Henüz holding yönetimlerinde de, sahip oldukları banka-sigorta gibi mali kuruluşların kendilerine en büyük katkısının, bu kuruluşların, kayırma yapmaksızın ekonomiye hizmet etmeleri olacağı fikri yerleşmemiştir. Sonuç olarak, kaynağı elinde bulundurmaya büyük avantajı banka sahibi olan holdinglerin tekeline girmektedir ve bu durum rekabet eşitliğini de büyük ölçüde engellemekte; girişimci-ler arasında büyük huzursuzluğa neden olmaktadır. İş, holdinglerin ve bankaların iştirak politikaları ile birleşince, kârlı bir yatırımın her an bunlar tarafından engellenmesi ya da sahiplenilmesi riski artmaktadır.

Bu durumda çözüm, banka sahipliğinin ya kamuya ya da çok sayıda ortağa (söz gelimi hiçbir şahıs ya da grubun % 1'den fazla hisse sahibi olmaması gibi) geçmesi olabilir. Ya da bu iki çözümü ortalamaya karıştıran bir model benimsenebilir. Örneğin, her banka yönetim kurulunda bir hükümet temsilcisi bulundurmaya imkân verecek bir kamu sahipliği.

Ancak, kamu bankalarına, takılan krediler konusunda yöneltilen eleştiriler ve çok sayıda ortağın yönetimin

etkinliğini zayıflatan tesirleri göz önüne alınırsa sonucunda öneri daha bir ağırlık kazanabilir ve her bankada örneğin % 20 kamu ortaklığı öngörülebilir.

70 sayılı KHK'nin yeniden görüşülerek kanunlaşması beklenen bu dönemde konu üzerinde önemle durulmalı ve para piyasası tekeli açısından kurtarılmalıdır.

Ancak, böylesine köklü bir yaklaşım uygun görülüyorsa, hiç değilse mevcut sistem;

1 - 38. maddenin «f» fıkrası kaldırılmak,

2 - Bankalar murakıplarının görevlerinden ayrılması halinde, 3 yıl süre ile holding bankalarında görev almalarını yasaklamak,

3 - Firma bilanço, kâr-zarar tablolarının sağlıklı olduğunu denetlemek, mali tahlil raporlarını hesaplamak, protesto ve ticaret sicili kayıtlarını izlemek amacı ile büyük-küçük tüm bankaların eşit hisse ile katılacakları bir İstihbarat - Bilgi İşlem A. Ş. kurmak,

suretiyle düzeltilmeli; banka murakıplarının denetiminin şekli olmaktan çok o bankanın işletme olarak sağlamlık, güvenilirlik ve işlerliğini saptamaya yönelik olması sağlanmalıdır.

Yukarıda sözünü ettiğimiz İstihbarat - Bilgi İşlem A.Ş. işlemlerini otomasyonda toplayıp değerlendirecektir. Bu şirketteki firmalara ilişkin bilgiler yalnız bankalara değil, isteyen herkese bir bedel karşılığı verilecektir. Böyle bir şirket kurulması için Türkiye Bankalar Birliği'nde 1981 yılında çalışmalar yapılmış ve bir fizibilite raporu ile şirket statüsü hazırlanmış, ancak, özellikle istihbarat-mali tahlil servisi bulunan büyük bankaların engellemeleri ile girişim ba-

şarıya ulaşamamıştır. Oysa bankalar arası rekabetin firma hesap bilgilerinde değil, müşterilere sağlanan hizmette olması beklenirdi. Böyle bir şirket, piyasadaki maceracı kuruluşları devre dışı bırakmak ve bir firma ya da grup üzerinde fazla risk toplanmasını engellemek bakımından çok yararlı olacaktır.

İsveç'te benzer bir uygulama vardır. Bu konuda Türkiye Bankalar Birliği'nden bankalara gönderilen bir yazıda aynen şöyle deniyordu :

«UPPLYSNINGSCENTRALEN UC AB Kredi istihbaratı kuruluşu, bankaların sahip oldukları ve fakat onlardan bağımsız olarak çalışan bir anonim şirkettir.

Şirket, İsveç firmaları hakkında ayrıntılı bilgi toplar; bunları sak-

lar ve vasıflı elemanları ile firmalar hakkında güvenilir mali durum raporları hazırlar.

Bu raporlar Şirketten mektup ya da teleks ile istenebilir. Mektupla istenilen raporlar 6-10 işgünü içinde teslim edilir. Acele durumlarda, 2-3 işgünü yeterlidir.

Teleks ile yapılan istekler 2-3 işgününde cevaplandırılır.

Şirket haberleşmelerinde İngilizce kullanılır.

Normal rapor ücreti 200 İsveç Kronu, acele rapor ücreti 300 İsveç Kronu'dur. Bu fiyata varsa teleks ücreti ayrıca eklenir.»

Bankacılık sisteminin bugünkünden daha verimli şekilde ekonomimizin hizmetine koşulabilmesi için çabalarımızı sürdürmeliyiz.

Garanti Bankası '85

Başlayan bir yıla umutla bakmak yalnız bir alışkanlık değil, geleceğin gerçekten daha iyi olmasını sağlayacak çalışma azim ve gücünü de vereceği için, gereklidir.

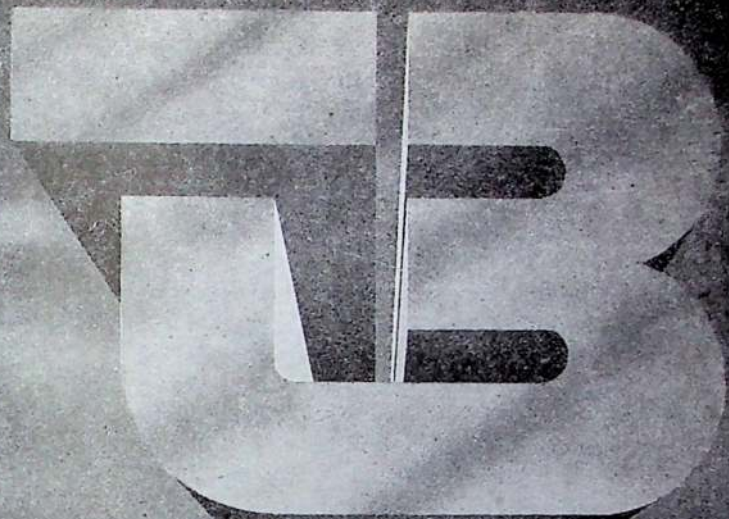
Garanti Bankası'nın 1985'e bakışında ise, gelen yıldan çok daha iyi şeyler beklemesinde, sağlam bir dayanağı vardır: 1984 yılında Bankanın her bakımdan gösterdiği büyük gelişmeler.

İnançla, güvenle, başarı azmiyle tam bir takım ruhu içinde hep beraber çalışarak kazanılmış olan başarılar, 1985'de kazanılan bu hızla daha da ileriye götürülecektir.

Bankanın gösterdiği bu atılıma, bu hizmet anlayışına, mudi ve müşterilerin güveni ve ilgisi somut bir gerçek olarak 1984'den 1985'e yansımaktadır.



GARANTİ BANKASI



**bankacılıkta
güvenceniz**

TB **MILLİ AYDIN BANKASI T.A.Ş.**
TARİSBANK

“Onurlu Banka”

MARJANS

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 kağıt sanayi ve ticaret a.ş.



Sermaye Piyasası

Doç. Dr.
M. ŞÜKRÜ TEKBAŞ

H ISSE senedi fiyatlarındaki artış Mart ayında da devam etmiş, Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi Hisse Senedi Fiyat İndeksi'nin 7.04 puan artışla 214.77 puana çıkmasına neden olmuştur.

Her yıl olduğu gibi bu yıl da genel kurullar öncesinde ortaya çıkan bu gelişme, durgunluk içinde bulunan hisse senedi piyasasına fiyat yoluyla da oisa bir değişiklik getirmiştir. İndekste bu artışa rağmen Mart 1984 seviyesi olan 249.65 puanlık seviyesinden oldukça geride olduğu açıktır. Son bir iki aydan beri gözlemlenmekte olan bu fiyat artışlarının, kârpaylarının dağıtılmasıyla birlikte kaybolacağı ve hatta gerileme göstereceği de doğaldır.

Mart ayı içinde 14 hisse senedinin fiyatında bir artış ortaya çıkarken 6 hisse de bir düşme söz konusu olmuştur. Anadolu Cam 200 TL artarak 2.200 TL'ye, son zamanların gözdesi Bağfaş 600 TL artarak 3.400 TL'ye, Batı Anadolu Çimento 5.000 TL artarak 35.000 TL'ye, Çelik Halat 250 TL artarak 3.000 TL'ye, Çukurova Elektrik 600 TL artarak 3.600 TL'ye, Eczacıbaşı Yatırım 50 TL artarak 1.150 TL'ye, Ege Gübre 300 TL artarak 3.300 TL'ye, Gübre Fabrikaları 300 TL artarak 3.300 TL'ye, Hektaş 750 TL artışla 6.750 TL'ye, İzocam 200 TL artışla 3.600 TL'ye, Kartonsan 200 TL artışla 2.200 TL'ye, Kordsa 100 TL artışla 3.500 TL'ye, Lassa 150 TL artışla 1.500 TL'ye, Olmuksa 200 TL artışla 3.100 TL'ye yükseldiler. Bu arada bir adet bedelsiz hisse vererek sermayesini 1 milyar TL'den 2 milyar TL'ye yükselten Koç Yatırım'da hisseler 800 TL değer kaybederek 1.000 TL'ye ve sermayesini 1 milyar TL'den 2.25 milyar TL'ye yükselten Pimaş'ta hisseler 750 TL değer kaybederek 1.150 TL'ye indiler. Ayrıca sermayesini 2.25 milyar TL'den 3.6 milyar TL'ye yükselten Uniroyal'de de hisseler 300 TL değer kaybederek 1.200 TL'ye düştü. Ayrıca ay içinde grev kararı iki ay süreyle ertelenen, değişik kârpayı beklentilerine sahne olan ve % 32.5 oranında kârpayı dağıtmasına kesin gözüyle bakılan Koruma Tarım'da hisseler 200 TL değer kaybıyla 1.700 TL'ye indi. Diğer taraftan Otosan 100 TL düşüşle 1.300 TL'ye, Sarkuysan 100 TL düşüşle 1.400 TL'ye gerilemiştir.

Son haftalarda ilgiyle izlenen ve değişik spekülasyonlara yol açan bir gelişme de bazı firmalardaki yüksek kârpayı bekleyişlerinin, yerlerini daha düşük oranlardaki kârpaya bırakmış olduğudur. Eski hisseler % 40 ve yenilere % 20 oranında kârpayı dağıtacağı beklenen Rabak'ta bu oranların % 30 ve % 15 olacağı kesinlik kazanmak üzeredir.

Genel kurullarda veya daha ileride yapılabilecek olağanüstü kurullarda, işletmelerin sermaye artırımlarına yer vermeleri beklenmektedir. Gittikçe artan fon ihtiyacı ve yüksek kredi faizleri, işletmeleri sürekli olarak sermaye artırımına gitmeye itmektedir. Yeniden değerlendirme işlemlerinin her yıl yapılabilmesi, kâğıt üzerinde işletmelerin varlıklarını ve aynı zamanda özkaynaklarını artırırken, taze para bulunmasına çözüm olamamakta, bu da ancak sermaye artırımını ile gerçekleştirilebilmektedir.

Mart ayı içinde sermaye piyasasındaki gelişmelerden biri de Menkul Değerler Borsası Başkanlığı'na İş Bankası Menkul Değerler Müdürü Sayın Muharrem Karşlı'nın getirilmesidir. Kısa süre içinde faaliyete geçilmesine çalışılan Borsa'nın genel kurulunun 19 Nisan'da toplanması ve ilk kurucular genel kurulunu seçmesi beklenmektedir. Kurucular genel kurulu, Borsa'nın iç yönetmeliğini hazırlayarak personel yönetmeliğini, kadrosunu, bütçesini yapacaktır. Bu veriler, birinciden bir ay sonra toplanacak ikinci genel kurula sunulacaktır. Borsa Komiserliği'nin boşalttığı Sirkeci 4. Vakıf Hanı'nda faaliyete geçecek olan Borsa'nın yaz ayların-

Bugüne kadar kredileriyle
yüzbinlerce aileyi
ev sahibi yapan tek banka

TEKBANK



**TÜRKİYE
EMLAK KREDİ BANKASI**

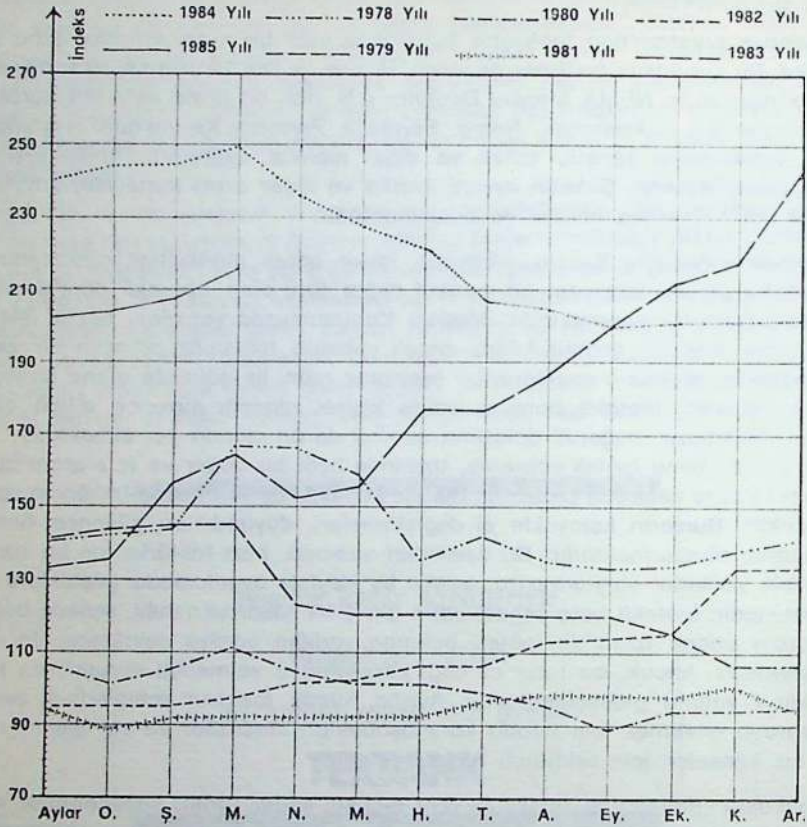
daki durgunluktan sonra Eylül veya Ekim ayında alım-satım işlemlerine başlamasına çalışılmaktadır.

Sermaye piyasası'nda faaliyette bulunacak yeni bir aracı kuruluş daha kurulmuştur. Bu kuruluşun faaliyete geçmesi, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarlığı'nca uygun görülmüştür. NEMA Menkul Değerler A.Ş. adlı bu firma ile aracı kuruluşlarının sayısı 9'a yükselmiştir. Nema, Sermaye Piyasası Kurulu'nun öngördüğü limitler içinde hisse senedi, tahvil ve diğer menkul değerlerin halka arzında aracılık yapabilecektir. Şirketin ayrıca, banka ve diğer aracı kuruluşlarla birlikte konsorsiyum oluşturma imkânı da bulunmaktadır.

Sermaye Piyasası Kurulu, piyasada işlem gören menkulleri çeşitlendirme amacıyla bu piyasa için yeni bir menkul değer türü olan «ipotekli borç senedi» üzerinde çalışmalar yapmaktadır. Medeni Kanunumuzda yer alan, ancak işlerlik kazanmamış olan bu değerli kâğıt, ipotek yanında taşınmaz rehninin bir çeşididir. İpotekte, sadece alacakların bir taşınmaz rehni ile güvence altına alınması amaçlanmış iken, ipotekli borç senedine kişisel alacağı güvence altına alma yanında, taşınmazın değerini dolaşıma sunma da ön planda yer almaktadır. Taşınmaz sahibi, bunu ipotek ettirerek, üzerinde belli bir değer ve faiz oranı bulunan ipotekli borç senetleri çıkararak bunlar karşılığında fon bulma imkânına sahip olabilecektir. Bunların kolaylıkla el değiştirmeleri, dayandıkları güvence, önemli avantajlarını oluşturmaktadır. Bu özellikleri yanında, bazı faktörler de bu senetlerin eksik yönlerini oluşturmakta, başka bir deyişle uygulamada güçlükler yol açabilmektedir. İpotekli borç senedi satın almış bir tasarruf sahibi, senede bağladığı parayı ancak üzerinde ipotek bulunan varlığın paraya çevrilmesi ile elde edebilmektedir. Ancak, bu tutar alacağı karşılamaya yetmediği durumlarda iflas veya haciz yoluna gidilebilmektedir. Ayrıca, küçük tasarruf sahiplerinin, senetlerini paraya çevirmek için icrada karşılaşılabilecekleri masraflar ve bu işlemin uzaması, bu kimseler için ürkütücü olabilmektedir.

Kuşkusuz, finansal sistemimize yeni menkul değer türleri kazandırmak, arzu ettiğimiz ve devamlı üzerinde durduğumuz bir konudur. İpotekli borç senetlerinin, sistemimize katılması ve buna işlerlik kazandırılması için engellerin kaldırılmasında büyük yarar vardır. Ancak uygulama imkânı kısıtlı olan bu menkul değer türünden, kâr ortaklığı senetlerinde olduğu gibi fazla bir şey beklemek gerekir. Sermaye piyasasının geliştirilmesi için hisse senedi sayısının artırılması yönünde çaba harcanması, kanımızca büyük öneme sahip bulunmaktadır. Sermaye piyasasının ve menkul değer borsalarının en önemli menkul değer türü hisse senetleridir. Ülkemizde bunların hacmini, hisseleri alınıp satılan şirketlerin sayısını artırmak, ekonomiye katkıda bulunabilecektir. Bu nedenle aile şirketlerinin, özellikle vergi yoluyla özendirilerek halka açılmalarını sağlamak, akla ilk gelen yollardan biridir. Bu arada, bu tür şirketlerin oy hakkı vermeyen hisse senetleri çıkarmaları da, oy yerine kâra öncelik veren tasarruf sahiplerine çekici gelebilecektir.

Öte yandan, Sermaye Piyasası Kurulu'nun, sermaye piyasasını tanıtıcı ve eğitici faaliyetlere önem vermesi de, özellikle küçük tasarruf sahiplerinin bu piyasaya ilgilerini çekebilecektir.



Banka ve Ekonomik Yorumlar Dergisi
Hisse Senedi Fiyat İndeksi ve Grafiği

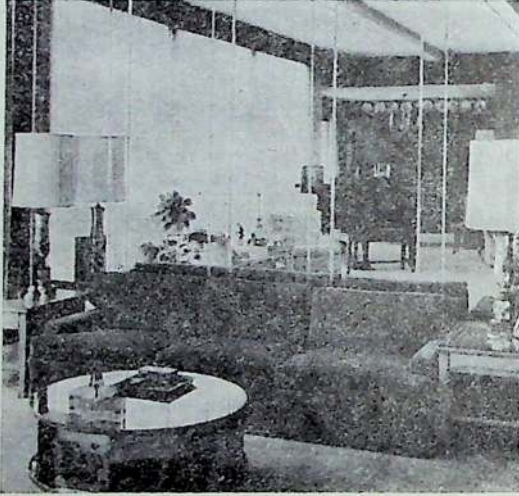
(Ocak 1974 = 100)

AYLAR	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985
Ocak	95.26	118.85	118.91	142.21	144.23	101.76	87.04	94.13	135.51	243.11	202.73
Şubat	96.11	118.57	120.82	140.09	144.25	105.08	90.24	94.60	157.44	243.77	207.73
Mart	96.67	121.11	123.65	166.76	144.79	110.80	91.76	97.99	165.21	249.65	214.77
Nisan	97.86	125.34	136.12	166.05	122.40	104.31	90.37	101.49	152.04	235.43	
Mayıs	97.23	118.00	127.26	159.26	120.40	101.63	91.66	102.60	156.08	227.24	
Haziran	96.67	119.13	128.05	134.63	121.36	101.90	91.83	106.38	176.25	220.66	
Temmuz	94.58	119.81	128.22	143.21	121.69	98.18	97.63	106.22	176.40	207.07	
Ağustos	96.83	124.15	125.56	135.30	119.05	95.18	98.53	113.08	186.42	204.24	
Eylül	98.65	126.02	134.48	132.82	119.48	89.12	97.89	112.47	109.71	198.36	
Ekim	101.24	137.81	139.11	135.55	115.69	94.21	97.35	115.27	212.63	200.20	
Kasım	104.46	119.19	139.00	138.71	107.66	94.51	100.27	132.45	217.12	200.44	
Aralık	109.20	117.44	141.93	141.58	107.81	94.64	94.18	133.33	242.03	202.10	

Sıra No.	Kuruluşun Adı	Kayıtlı Sermaye (Milyon TL)	Ödenmiş Sermaye (Milyon TL)	Tatlım Yılı Kârı (Milyon TL)			Dağıtılan Kâr Payı (%)			Fiyatları (TL)			
				1981 (000 TL)	1982 (Milyon TL)	1983 (Milyon TL)	1981 (Net)	1982 (Net)	1983 (Net)	1984	1985	Öcak	Şubat
1	AKCİMENTO	630	630	356.500	318.2	180	50	50	20	5.700	1.700	3.000	3.700
2	ALTAŞ	336	60	50.303	70.1	150	50	50	60	1.400	1.400	1.500	1.700
3	ANADOLU CAM	1.750	1.750	1.073.410	772.5	323	100	130	100	14.000	2.200	2.100	2.800
4	AROMA	500	500	z	z	z	z	z	z	900	800	800	900
5	ASLAN CİMENTO	4.477	4.477	z	z	z	z	z	z	900	800	800	900
6	BAGFAŞ	4.000	4.000	1.731.181	1820	2823	64	65	75	1.600	2.900	2.900	1.400
7	BAŞTAŞ	270	270	344.600	171.9	228	110	50	40	6.500	4.000	4.000	1.300
8	BATI ANADOLU CİMENTO	75	75	225.000	104.4	146	100	400	740	24.000	30.000	30.000	30.000
9	BURSA CİMENTO	587	587	301.000	472.7	561	60	63	35	9.000	4.500	4.500	4.500
10	CELİK HALAT	1.080	1.080	205.814	1105.4	1211	50	60	60	14.000	2.500	2.500	1.000
11	ÇİMSA	1.440	1.440	1.368.015	2632.7	710	200	307	145	26.500	2.400	2.500	3.000
12	CUKUROVA ELEKTRİK	1.200	1.200	660.200	605	1228	61	100	80	3.200	2.500	3.000	1.900
13	EĞZACIBASI YATIRIM H.	800	800	231.500	215.6	339	50	30	50	1.250	1.000	1.100	1.500
14	EGE GÜBRE	800	800	632.715	1645.7	1200	70	60	40	4.000	3.000	3.000	3.800
15	GÜBRE FABRİKALARI	1.400	1.400	593.400	1323	—	65	60	60	3.200	2.000	3.000	800
16	GOOD YEAR	486	486	555.300	1293.7	1453	100	80	150	11.000	11.000	12.000	12.000
17	HEKTAS	600	600	304.655	687.8	1086	51	33	84	5.000	5.500	6.000	6.250
18	İZOCAM	807.5	807.5	529.530	500.7	656	100	170	60	26.000	1.400	1.400	1.600
19	KARTONSAN	3.080	3.080	623.749	925.5	1173	60	120	110	5.000	2.000	2.000	2.000
20	KAV	240	240	137.672	483.7	618	180	500	300	21.000	1.400	1.400	1.400
21	KOC HOLDING	10.000	4.500	1.404.000	1404.4	2398	50	150	150	3.500	3.000	3.000	3.000
22	KOC YATIRIM	1.000	1.000	205.421	438.7	558	35	50	50	1.600	1.600	1.800	1.900
23	KORDSA	3.750	3.750	760.983	2015	3112	75	179	250	7.200	3.400	3.400	3.500
24	KORUMA TARIM	1.575	1.575	904.049	1351.2	1173	75	110	80	3.900	2.000	1.900	1.700
25	LASSA	10.800	10.800	z	993.1	1589	z	20	10	1.600	1.250	1.350	1.350
26	MAKİNA TAKİM	3.000	250	211.167	15.3	96	50	4	15	2.000	1.100	1.100	1.000
27	MENSUCAT SANTRAL	1.692	1.692	z	133.7	134	z	b. d.	z	900	1.000	1.000	1.000
28	NASAŞ	6.000	4.000	413.000	108.9	634	50	6.8	25	1.750	1.000	1.000	1.000
29	NUH CİMENTO	1.430	715	82.500	82.5	170	230	444	170	25.000	29.000	30.000	30.000
30	OLMUK	600	600	189.532	56.1	z	50	10	10	3.800	2.600	2.900	3.100
31	OTOSAN	6.000	4.460	789.600	1118.4	625	104	84	4	8.000	1.400	1.400	1.300
32	PİMAŞ	2.500	1.000	114.498	71.8	34	50	22	8	2.100	1.900	1.900	1.800
33	PİLASTİFAY	54	54	105.284	134.9	207	50	125	150	6.800	6.800	6.800	6.800
34	POLYLEN	450	450	345.529	1367.3	545	60	300	200	18.000	8.500	8.500	8.500
35	RABAK	6.000	2.800	431.285	519.7	615	75	60	50	2.700	1.400	1.400	1.400
36	SARKUYSAN	5.000	2.625	459.900	352.7	1035	160	195	100	3.400	1.600	1.600	1.600
37	SIEMENS	1.400	1.400	1.432.500	1432.9	1970	95	200	160	13.000	5.700	5.700	5.500
38	SİFAS	520	520	300.020	1371.7	1227	60	400	250	18.000	9.000	9.500	9.500
39	SURTA	240	240	z	z	z	z	z	z	900	1.000	1.000	1.000
40	T.ŞİŞE VE CAM FAB.	9.000	9.000	1.038.628	800.6	850	60	104	54	12.500	1.350	1.350	1.350
41	TRANSİTİRK HOLDİNG	600	600	z	275.62	819	z	b. d.	z	1.600	1.000	1.000	1.000
42	T. DEMİR DOĞUM FAB	3.000	3.000	z	z	z	z	z	z	1.600	1.000	1.000	1.000
43	UNİROYAL	2.250	2.250	359.000	519.3	453	120	50	40	4.800	1.600	1.500	1.200

Açıklama: z = Zorun, b. d. = Belli Değil, n = Dağılmıyor.

Yaşamınızdan bir duvar kaldırın.



Her salon, her oda dört duvardı eskiden.
Şimdi Flotal kaldırıyor bir duvarı, yerine ışıltıyı, güzelliği,
mutluluğu koyuyor. Büyüyor salonlar, odalar, holler. Derinlik
kazanıyor göz alabildiğine. Birken iki oluyor vazo, birken iki
oluyor tablo, birken iki oluyor her eşya. Kristal ayna Flotal ile
yaşam yenileniyor, yaşam yenileniyor.

FLOTAL
ETOTAL
"KRİSTAL AYNA"

Cam Pazarlama A.Ş.

Büyükdere Caddesi, Beytem Han Kat: 4/8
Şişli, İstanbul Tel: 146 11 30

AYIN EKONOMİK OLAYLARI

DR. YILDIRIM KILKIŞ

Olay Yok, Zamlar Var

1 1985 Mart ayı, ekonomik olaylar bakımından hareketsiz geçmiştir. Bununla beraber, Özal Hükümeti'nin zamlara devam politikası bu alandaki sevimsiz canlılığını muhafaza etmektedir.

Devlet bütçesine devamlı surette yük olunması, hiç şüphesiz, vergi verenlerce kesinlikle istenmeyen bir şeydir. Bununla beraber devletin üretim mekanizmalarının yıllardan beri süren açıklarının, bir yıl gibi bir dönem içinde kapatılması gayretleri teorik bakımdan gerekli görülebilirse de, sosyal yaşamın gerçekleri açısından bu durumun geri tepen ortamlar yaratılmasına zemin hazırlayabileceği de kabul edilmelidir.

Bu durum, toplum kesimleri arasında zengin ve fakir diye iki önemli grubun yaratılması ile ilgilidir. Orta sınıf denilen kesimin öneminin azalması ve bu azalmanın devletin ekonomik yapıyı düzenlemek için aldığı tedbirler dolayısıyla, yasal imkânlardan meydana gelmesi, Türkiye ekonomisine makro düzeyde bakıldığı zaman, pek iç açıcı görülmemektedir.

Ekonomik olaylarla ilgili bu genel yorumların, zaman içinde değerlendirileceği inancı ile, Dergimizin 1985 Mart sayısındaki olaylardan bu yana alınan kararları ve ortaya çıkan durumları şöyle özetlemek mümkündür :

YABANCI SERMAYE'YE KOLAYLIK

10 Mart 1985 tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan Bakanlar Kurulu kararı ile yabancı sermayeli şirketlere birtakım kolaylıklar sağlanmıştır. Buna göre, yabancı sermayeli şirketlerin iştirak hisselerinden doğan kazançları ve dağıtılan kârları vergiden muaf tutulmuştur.

Ayrıca, yabancı sermayeli kuruluşların yabancı ülkelerde elde ettikleri kazançlarla, Türkiye'de elde ettikleri iştirak kazançları dışında kalan ve Kurumlar Vergisi'nden muaf tutulan kazançlarından da, % 60 oranında alınan vergi, % 40'a indirilmiştir.

ÜCRETLİLERE VERGİ İADESİ İLE İLGİLİ YENİ DÜZENLEMELER

- Perakende Satış Fişleri'nin satın alınan malın değeri ne olursa olsun müşteriye verilmesi, 1 Mart 1985 tarihinden itibaren mecburi tutulmuştur. Anlaşmalı matbaalara bastırılan veya notere tasdik ettirilen Perakende Satış Fişleri'nin

kullanılmasının mecburi olması, Katma Değer Vergisi dolayısıyla tüketiciden tahsil edilen meblağların da vergi iadesinden yararlanmasına imkân sağlamaktadır.

• Vergi iade oranları arttırıldı : 2 Mart 1985 Tarihli Resmi Gazete'de yayınlanan kanun ile, 1 Nisan 1985'ten itibaren, vergi iadesi oranları şu şekilde değiştirilerek, tüketici lehine arttırılmış bulunmaktadır :

- 25.000 TL'na kadar olan harcamalarda % 20,
- 25.000 - 50.000 TL arasındaki harcamalarda % 15,
- 50.000-100.000 TL arasındaki harcamalarda % 10,
- 100.000 TL'nin üzerindeki harcamalarda % 5.

Ustanın Çırağına Öğüdü

"İş sahibi olmak için işi bilmek yetmez..
Gerçekten de öyle.. Hem kendinize, hem de yurt kal-
kınımasına birşeyler katmak için, iş yapacak krediye ihtiya-
cınız vardır. Küçük Esnaf ve Sanatkarı Kredi vererek besle-
yen ve destekleyen bir banka biliyor, usta.. Onun için söy-
le getiriyor sözünün gerisini:



ile işbirliği Yap

Aynı kanun (No. 3158) vergi iadesi kapsamının 2 Mart 1985 tarihinden itibaren genişletmiş, şu hususları da vergi iadesi kapsamına alarak uygulamaya açıklık getirmiştir.

- a) Dayanıklı tüketim malları alımları,
- b) Yiyecek içecek giderleri (sigara ve alkollü içkiler hariç),
- c) İkâmet edilen konuta ait yakacak giderleri,
- d) Her türlü giyim giderleri,
- e) Sosyal güvenlik kurumları ve işverenler tarafından karşılanmayan sağlık giderleri,
- f) Eğitim ve öğretim, anaokulu, kreş giderleri,
- g) Vekâlet ücretleri,
- h) Mesken olarak kullanılan konutların kira bedelleri,
- i) Ulaştırma giderleri.

Daha sonra 9 Mart 1985'te yayınlanan 85/9205 sayılı Kararname'nin eki Karar ile, yukarıda açıklanan ulaştırma giderlerinin, yolcu ve yük taşıma giderlerinin, şehir dışı yapılan yolcu ve yük taşınması karşılığı yapılan giderleri kapsadığı açıklanmıştır. Mesken olarak kullanılan konutların kira bedellerinin % 20'sinin vergi iadesine tabi olduğu bu kararda açıklanmıştır. Ayrıca, vergi iadesi kapsamında olan benzin de 1 Nisan 1985 tarihinden itibaren kapsam dışı bırakılmıştır.

DIŞ TİCARETLE İLGİLİ DÜZENLEMELER

- Sınır ticaretine ait esaslar, Resmi Gazete'de yayınlanan «Sınır Ticareti Yönetmeliği»nde açıklanmıştır. Bu yönetmeliğe göre sınır ticaretini, Türkiye ve komşu devlet uyruğundaki gerçek ve tüzel kişiler, ihracatçı ve ithalatçı belgesi aranmaksızın yapabileceklerdir. Bu tür ticaret için, serbest ihracat beyannamesi ve gümrük çıkış beyannamesi düzenlenmesine gerek yoktur.

- Amerika Birleşik Devletleri'ne olan tekstil ürünleri ihracatımızın kısıtlamaya tabi tutulmadan yapılabilmesi için, Hazine ve Dış Ticaret Müsteşarımızın yürüttüğü temaslara ve müzakerelerin, ülkemiz lehine bir anlaşma ile sonuçlandığı öğrenilmektedir. 25 Şubat 1985 günü Washington'da imzalanan anlaşma ile A.B.D., Türkiye'ye anlaşmalı ülke statüsü tanımıştır. Ancak bu anlaşmanın yürürlüğe girebilmesinin, Türkiye'nin ihracatta yaptığı tüm sübvansiyonları kaldırmasıyla mümkün olacağı anlaşılmaktadır.

- 4 Mart 1985'te yürürlüğe giren Gümrük Tarifeleri ve Ticaret Genel Anlaşması (GATT) çerçevesinde imzalanan sübvansiyon anlaşması; ihracat sübvansiyonlarının azaltılması veya kaldırılması halinde, ithalatçı ülkelerin karşı tedbir almasına imkân vermemektedir.

VE NİHAYET ZAMLAR...

Dergimizin bu sütununu takip eden okuyucularımızın artık zam haberlerini olağan olaylar gibi kabul ettiklerine inanmak gerekiyor. Nitekim, Dergimizin son 12 aydaki her sayısında bir zam haberi yer almaktadır.

- Şeker'e, 10 Mart 1985 tarihinde % 27.3 - % 30.8 arasında zam yapılmıştır. Buna göre eski ve yeni fiyatlar şöyledir (Kg/TL) :

	Eski Fiyat	Yeni Fiyat
Kristal Şeker	110.—	140.—
Küp Şeker (bez torbada)	140.—	180.—
Küp Şeker (kutuda)	143.—	185.—
Rafine Şeker	130.—	170.—

• Sümerbank, 4 Mart 1985'ten itibaren % 2 - % 17 arasında zamlar yaptığı mamullerini 11 Mart 1985'ten itibaren satmaya başlamıştır. Eski ve yeni fiyatlar şöyledir (TL/m) :

	Eski Fiyat	Yeni Fiyat
Poplin	475.—	506.—
Kaput Bezi	220.—	253.—
Dar Hasse	325.—	352.—
Pazen	360.—	385.—
Pijamalık Basma	215.—	253.—
Divitin	440.—	495.—
Desenli Makine Halısı	9.500.—	9.702.—
Erkek Ayakkabısı	2.500.—	2.640.—

• 10 Mart 1985'ten itibaren, SEKA'nın gazete ve defter kâğıdı hariç, tüm çeşitlerine % 22 zam yapılmıştır. Eski ve yeni fiyatlar şöyledir (Ton/TL) :

		Eski Fiyat	Yeni Fiyat
1'inci Hamur	60 gr/metrekare (bobin)	353.182.—	427.500.—
Kuşe 1'inci Hamur	Tek yüzlü bobin	453.364.—	480.000.—
Beyaz Kaplık	150 gr/metrekare	180.273.—	199.000.—
Kuşe Krome Karton	210 gr (bobin)	250.818.—	288.000.—
Formika Kraft Kâğıdı	160 - 180 gr (eski kâğıtlı bobin)	183.636.—	210.000.—
Kraft Torba	70 - 90 gr (bobin)	208.727.—	255.000.—
Beyaz Pelür Kâğıdı	30 gr (bobin)	462.727.—	588.000.—
İmitasyon Kraft Kâğıdı	70 - 90 gr (bobin)	159.091.—	199.000.—
Gri Karton	180 - 840 gr (bobin)	139.091.—	181.000.—

Sayın Okurumuz,

1985 yılı aboneninizi yenilediğiniz için teşekkür ederiz.

Acaba arkadaşınız da yeniledi mi?

Yenilemeyenlere bu sayıyı göndermiyor;
onları da bekliyoruz...

BEYNELMİLEL NORMLARA UYGUN
YÜKSEK KALİTELİ
MUHTELİF TİP VE ÇAPLARDA



devlet,
milli bankalar ve halk
iştirakinin kurduğu bir
sanayi müessesesi



ÇELİK HALAT VE
TEL SANAYİİ A.Ş.

- muhtelif tip vinç • asansör • sondaj • haval nakliyat TELEFERİK-TELESİJ-TELESKI
- maden ihraç • dozer • skrapör • ekskavatör • deniz DİKME-GERME-MANEVRA
- elektrik nakilleri topraklama • televizyon antenleri dikme HALATLARI
- yatak koltuk yaylarında • bloklet jant TELLERİNDE
- yüksek rezilanslı: ÇELİK TELLER

BEYNEMLİK NORMAN LİYON
YÜKSEK KALİTELİ
EMİLEBİLİR TIR VE ÇAPLARDI



**"BİRA"
BU KAPAGIN
ALTINDADIR.**

1957' den beri

“ENKA”

Enka İnşaat, 25 yıllık yaşamında
gerçekleştirdiği dev eserler
ve ulaştığı yüksek teknoloji ile
bugün dünyanın en büyük inşaat şirketleri arasındadır.

Enka İnşaat, uluslararası alanda
Türk girişimciliğinin yüz akıdır.



ENKA

İnşaat ve Sanayi A.Ş.

Balmumcu - Beşiktaş, İstanbul - TURKEY
Tel.: 66 22 15 Telex : 26 490 enas tr 26 139 pıma tr.



Istanbul. Ankara. İzmir.
İzmit. Bursa. Mersin...



"Tele-İşlem"

Anadolu'ya Ulaştı!

Siz hâlâ provizyon mu bekliyorsunuz?

Bugün ülkemizde yalnızca Yapı Kredi tarafından uygulanmakta olan bir bankacılık sistemi var: Tele-İşlem!

Şubeleri şubelere, kentleri kentlere bağlayan, tüm bankacılık işlemlerini saniyelere sığdıran bir elektronik iletişim... bir elektronik hizmet sistemi!

İşte bu sistem, şimdi hızla Anadolu'ya yayılıyor! İstanbul, Ankara ve İzmir'den sonra İzmit, Bursa ve Mersin... Dev bir zincirin halkalarına eklenerek birbirleriyle kenetleniyor. Tele-İşlem'e geçiyor!

Tele-İşlem size ne yararlar sağlıyor?

Kolaylık, emniyet ve hız sağlıyor!
İşte bir örnek: Diyelim ki Mersin'desiniz ve İstanbul'dan provizyon gerekiyor...

Giriyorsunuz Tele-İşlem'li bir Yapı Kredi'ye* ve bankodaki Tele-İşlem Yetkilisi'ne başvuruyorsunuz. Yetkili, bilgisayarın tuşlarına şöyle bir dokunuyor, hepsi o kadar! İşiniz anında halloluyor.
Telefon yok, getir-götür yok, imza yok, vevne yok! Varolan, elektronğin hata tanımayan, akıllamaz hızı..

Artık ister Ankara'da olun, ister Bursa'da... hesabınız ister bu şubede olsun, ister diğinden... farketmez. Yapı Kredi tüm yurdu elektronik ağlarla örüyor. Bugün 58 şube Tele-İşlem'de... Anında hizmet veriyor!

Şimdi soruyoruz: Siz hâlâ provizyon mu bekliyorsunuz?

* Tele-İşlem'li Yapı Krediler:

İstanbul: Akaraya, Asmaoğlu, Barbaros Bulvarı, Bahçekapı, Bebek, Beşiktaş, Beyazıt, Beyoğlu, Çemberlitaş, Elmadağ, Etiler, Esentepe, Fatih, Fındıklı, Fındıkzade, Gayrettepe, Gümüşsuyu, Kadıköy, Kapağcı, Karaköy, Kurtuluş, Levent, 4. Levent, Manıfaturacılar, Mecidiyeköy, Merican, Merkez, Nişantaşı, Osmanbey, Pangaltı, Parkmakapı, Parkşemşir, Pazartürk, Sıracı, Şişli, Teşvikiye, Yeşildere.
Ankara: Anafemalar, Büyük Sanayi, Güvernevi, Hacettepe, Kızılay, Sıteler, Sımanpazarı, Ulus, Yenigörmüş, Yenimahalle, Ziya Gökalp.
İzmit: İzmit, Bursa: Bursa, Mersin: Mersin, Karaduvar

Yapı Kredi'ye gelin...
Yapı Kredi'lerde Tele-İşlem var.
Beklemek yok!



YAPI KREDİ

"hizmette sınır yoktur"