



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

ŞUBAT 1975

SAYI 128

CİLT : 22

500 KURUŞ



SİFAS
SENTETİK İPLİK FABRİKALARI A.Ş.

ŞİRKET MERKEZİ : Sanayi Bölgesi; BURSA
Tel: 18500-18504 Büro Ata-
türk Cad. Ticaret Bankası
İş Hanı Kat 1, Tel: 14489

İSTANBUL BÜROSU : Manifaturacılar Çarşı-
sı No. 3501 — 3502,
Atatürk Bulvarı,
Unkapanı, İstanbul
Tel. 22 35 73, 27 72 83

Dikkat !

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez. Yazılarda ki fikirler yazarlara aittir. Cemiyeti ve dergiyi so-
rumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın iade
edilmez.

Reklâm Tarifesi

Ön kapak içi	1250.— TL.
İç sahife	1000.— TL.
Arka kapak içi	1250.— TL.
Arka kapak	1500.— TL.



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

İktisaden zayıf bir millet fakrû sefaletten kurtulmaz; Kuvvetli bir medeniyete, refah ve saadete kavuşamaz; İçtimai ve Siyasi felâketlerden yakasını kurtaramaz.

K. ATATÜRK

CİLT : XXII

ŞUBAT 1975

SAYI : 128

Fiatı : 5 T.L.

Yıllık : 60 - 6 Aylık : 30 TL.

Cemiyet Adına Sahibi ve Yazı İşleri Müdürü

Nihat BATUR

Genel Yayın Müdürü : Dr. Metin ÇAĞLAR

İdare Yeri : Tünel Galip Dede Cad. No. 48/1

Telefon : 44 04 36 - 49 89 03 - 44 48 63

P. K. 599 Karaköy/İst.

Basıldığı yer : YENİLİK BASIMEVİ

İÇİNDEKİLER

2. Derginin Sesi ***
3. Fiatlar 1970 den sonra hızla yükselmeye başladı Nihat BATUR
4. Para ve kredi politikasında ekonominin kaldırabileceği emisyon çok kere açıldı Ertuğrul SOYSAL
11. Memleketimizde vergi iadesi uygulaması Reha BAVBEK
29. Endüstri ürünlerinin pazarlanması Ahmet ÖZPINAR
24. Küçük ve orta teşebbüslerin yeni gereksinimleri Yüksel BAYINDIR
28. AET tarafından yapılan besin yardımı Çev. Dündar MURADOĞLU
33. Güney Amerika'da güvenlik sistemi içinde erken emeklilik Çev. Özcan ŞENGÖLGE

Derginin Sesi..

İ. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Genel Merkezi'nden

«TÜRK EKONOMİSİNİN DAR BOĞAZLARI VE ÇÖZÜM YOLLARI» konulu yazı yarışması düzenlenmiştir.

1 — Yarışma İktisat Fakültesi mezunlarına, İktisat Fakültesi doktor talebelerine ve İktisat Fakültesi talebelerine açıktır.

2 — Sınırlı olmıyan yarışmanın yazıları daktilo ile 4 nüsha yazılacaktır ve her nüshaya yazara ait özel tanıtma kodu konacaktır.

3 — Yazıların daha evvelce başka yerlerde yayınlanmamış olması şarttır. Yollanacak yazıların yayın hakları cemiyet genel merkezine ait olup iade olunmayacaktır.

4 — Birinciye 3500 TL., ikinciye 2500 TL., üçüncüye 1000 TL. ödül verilecektir.

5 — Özel tanıtım kodu konulmuş yazıların 30 Nisan 1975 gününe kadar İ. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Genel Merkezi Galip Dede Cad. No: 48/1 Tunel/İstanbul adresine taahhütlü olarak gönderilecektir.

6 — Yazarlar ad, soyad, adres, öz geçmişlerini, iki adet fotoğraflarını ve yazılarında kullandıkları özel tanıtma kodlarını da ayrı zarfda 1-20 Mayıs 1975 tarihlerinde aynı adrese postalayacaklardır.

7 — Genel Merkez ve Şubeler yönetim kurulları ve denetim kurullarında halen görevli bulunan üyeler yarışmaya katılamazlar.

8 — Jüri neticeleri 25 Mayıs 1975 den sonra açıklayacaktır.

İştirak edecekleri Genel Merkez Yönetim Kurulu teşekkürlerini sunar.

Fiatlar 1970'den Sonra Hızla Yükselmeye Başladı

Hazırlayan : Nihat BATUR

Ülkemizde bilhassa 1970 devalüasyonun'dan sonra başlayan aşırı fiat yükselmeleri acaba ekonomiyi nereye götürüyor?!.. Bu sorunu çözmek amacıyla gerek piyasa da isim yapmış iş adamlarımızın gerekse iktisatçılarımızın ve politikacılarımızın görüşlerini almayı yerinde bulduk. Bu konu da uluslararası yapılacak basit bir karşılaştırma da, belki en yüksek rakkamlarla rekor kırabilecek durumdayız.

Ülkemizde emeğin ücretinin düşük buna rağmen üstün teknoloji maliyetinin aşırı yüksek olduğu, ithalâta dayalı bir sanayileşme girişiminin fiatların hızla yükselmesinde çok büyük rol oynadığı ilk anda söylenebilir. Ancak, tarımdan sanayileşmeye dönüşen ülkemizde emeğe millî gelirden düşen hissenin çoğalması, taban fiatlarının sık sık ayarlanması maliyetleri olduğu kadar satın alma gücünü yani talebide arttırmış bulunuyor. Fakat gerek sanayi kesiminde ge-

rekse tarım kesiminde arz yönünden aynı hızla çoğalmayı yaratmadığından mal ve hizmet fiatlarında trendin devamlı yükselmesi bilhassa dar gelirli ve orta tabaka nüfusun sıkıntılı bir ortama düşmesine sebep olmaktadır.

Dergimizin bu sayısıyl birliğte konuyu eleştirmeyi; netice de tezlerden, görüşlerden yararlanarak bir sentez yapmak imkânı bulacağımız kanısındayım.

Bu sayımız da; Sanayici ve iş adamı, İstanbul Sanayi Odası eski Yönetim Kurulu Başkanı Sayın Ertuğrul Soysal'ın aynı konu da 9 Aralık 1973' de ki günün akışına göre ileri sürdüğü görüşleri yanında 15 Ocak 1975'in ekonomik şartlarına göre görüşlerini sunuyorum. Sayın Sosyal'ın kıymetli görüşlerinden sonra, 1970'den günümüze bazı ana maddelerde ki artış durumunu araştırma konumuz yaparak bir tabloda topladık.

Önümüzde ki sayılarımız siz iktisatçıların görüşlerine de açıktır.

«Para ve kredi Politikasında ekonominin kaldıracı olduğu emisyon çok kere aşıldı.»

Ertuğrul SOYSAL
İst. Sanayi Odası Eski Başkanı

Bu zor sorulara cevap bulmak ve pahalılık sorununa çözüm getirmek için bütün dünya düşünürleri kafa patlatıyor ve hükümetler çeşitli tedbirler alıyorlar. Benim cevabımı da üzerinde birleşilen noktaları açıklamak ve mucize reçeteleri yerine değişik önerileri dile getirmekten ileri gidemiyektedir.

Hayatın Türkiye'de pahalılaşma sebeplerini şöylece sıralıyabilirim:

* Bütün ülkelerde yatırıma

delice hücum ve Türkiye'de de yatırım mallarına talep artışı.

* Dünyadaki 3 yıllık kuraklık.

* Dünyadaki astronomik fiyat artışlarının ülkemize etkisi. Bu artış tüm sanayi üretimimizin yaklaşık olarak yüzde yirmisini etkilemektedir. Fakat tarım ürünleri ve hizmet sektörü de genel artıştan etkilenmektedir.

* 1970 yılının % 66 devalüasyonu.

* İşçi döviz transferlerinin doğurduğu ve tüketimi zorlayan satınalma gücü.

* İktisadî devlet teşekküllerinin bazılarının muazzam zararları, bütçe zorlamaları.

* Para ve kredi politikasında ekonominin kaldıracı olduğu emisyonun çok defa aşılması.

* Tasarrufa uymamak, tüketimde ziyankârlık.

Hükümetler Ne Yapmalıdır?

Bu konudaki önerilerinde ihtiyatlı olmayan yanılır. Aşağıda sıralıyacağım tedbirler de tartışılabilir türdendir :

— Mal arzını, üretimi artırmak, kurulu üretim ünitelerini ak-satmadan, tam kapasiteye işletmek.

— İthalâtı çoğaltarak bolluk ve rekabeti sağlamak.

— Tasarruf tedbirlerini artırmak, kaçınılmaz tüketim mallarının dışındakilere çok ağır vergiler koymak.

— Vergi kaçakçılığını eşkiyalık gibi takip etmek, rahat harcanan paraları azaltmak, kaçakçıları toplum düşmanı ilân etmek.

— 2 milyarı geçen döviz rezervimizi boş lâfları bırakıp yatırıma ve üretime yöneltmek. Bunun çaresi vardır, sorarlarsa tartışırım.

— İçerde darlığı çekilen ve dünyanın kapıştığı maddelerimizin ihracatını ya sınırlamak, ya yasaklamak.

— Tarım ürünleri üretim ve dağıtımında rasyonel ve radikal tedbirler almak.

— Sanayiî gece ve pazar çalışmaya teşvik edecek özel enerji tarifelerini gecikmeden almak.

— Yukardaki kısa ve uzun vadeli tedbirler alınana kadar süreli olarak fiyat, kira, ücret ve hizmet karşılıklarını dondurmak. Bunu yapabilmek için gerekli devlet organizasyon, bürokrasi ve kanunî düzenini hazırlamak. Aksi halde kontrol düzenine uymayan

prim verilir, karaborsa hortlar, vergi alınmaz, namuslu üretici ve satıcı perişan olur.

— Türk parasını revalüe etmek düşünülebilir, fakat dozu iyi saptanmamış böyle bir tedbirin doğuracağı ekonomik durgunluk işsizlik tehlikesini dikkatle incelemek.

— Bütün tedbirler alınsa da fiyat artışları ancak bir bir ölçüde frenlenebileceğine göre dar gelirli (memurlar ve emekliler) daha fazla bunalıma itip sosyal yaraları artırma yerine katsayı artırımlarıyla maaşları reel değerinde tutmak Unutulmamalıdır ki sigortalı ve sendikalı işçiler ücretlerini toplu sözleşmelerle reel olarak artırabilmektedir.

Sayın Batur,

19 Ocak 1975 tarihli mektubunuza teşekkür ederim. Sorularınıza satırbaşları ile cevap veriyorum.

1) Hayat Neden Pahalılaşıyor?

a) Dış Etkenler

Dünyadaki enflasyon ve hayat pahalılığı, ekonomisi dışa bağlı bizim gibi ülkelere yansımaktadır. Yansımaya oranı toplam fiyat artışları içinde % 30 dolayındadır.

b) İç Etkenler

Enflasyon : Tüketim ekonomisi modeli ile kalkınma çabasında bulunan ve hızlı yatırım yapma zorunluğunda olan bizim gibi her ülkede enflasyon kaçınılmazdır.

Enflasyonu doğuran faktörleri şöylece sıralayabiliriz :

- Para ve kredi politikası
- İktisadi Devlet Teşekküllerinin açıkları
- Bütçe açıkları
- Taahhütler
- Toplu sözleşmeler
- Memur ve emekli aylıkları
- İşçi döviz transferleri ile yaratılan satınalma gücü
- Vergisiz kazançlar
- İkel bir ulaştırma ve dağıtım

2) Yapılabilecek İşler

Kabul edilmelidir ki enflasyonu durdurmak olanak dışıdır, ancak kontrol altına alınabilir.

a) Uzun Vadeli İşler

- Ekonominin yeniden düzenlenmesi
- Tüketim ekonomisi modelinden dönme
- Mal arzını artırmak
- Yeni politikalar tesbitile

tüm yatırım ve işletmeleri plân disiplinine almak

b) Kısa Vadeli Tedbirler

— Para ve kredi politikasında olanakların ekonomik sınırlarda ve sadece üretken olanlara yönlendirilmesi

— İktisadi Devlet Teşekkülleri ürün ve hizmetlerinin günün rayıçlarına uydurulması

— Tüketimi cezalandıran, tasarrufları mükafatlandıran tedbirler

— İhracatın teşviki

— Toplu sözleşmelerde öneriler ve devletin arbitajı

— Yatırımlarda dış rekabet konusu olmayan bağımsızlık, inşaat, gemi inşası gibi emek yoğun teknolojilerin tercihile yatırım harcamalarında tasarruf ve istihdam yaratma

— Ücret ve gelirlerde endeksleme

— Vergi kaçakçılığını önleme ve gelirler politikasına müdahale

— Halkın eğitilmesi ve propaganda

Saygılarımla,

Ekmek

1970	1,27 TL.
1973 Ekim	2,13 »
1975 Şubat	4,30 »

Koyun Eti

1970	16,78 TL.
1973 Ekim	26,65 »
1975 Şubat	36,50 »

Sığır Eti

1970	14,45 TL.
1973 Ekim	27,20 »
1975 Şubat	35,— »

Yaş sebze (ana beş tür ortalaması)

1970	1,74 TL.
1973 Ekim	3,05 »
1975 Şubat	4,00 »

Hayvani yağlar

1970	28,— TL.
1973 Ekim	46,— »
1975 Şubat	80,— »

Zeytin yağı

1970	13,93 TL.
1973 Ekim	17,00 »
1975 Şubat	25,00 »

Patates

1970	1,44 TL.
1973	2,25 »
1975 Şubat	3,50 »

Pirinç

1970	4,23 TL.
1973	9,00 »
1975 Şubat	12,50 »

Makarna

1970	2,85 TL.
1973 Ekim	4,50 »
1975 Şubat	6,30 »

Kuru fasulye (Dermason)

1970	3,50 TL.
1973	8,— »
1975 Mart	17,— »

Soğan

1970	1,97 TL.
1973 Ekim	2,95 »
1975 Şubat	3,00 »

Süt

1970	2,56 TL.
1973	3,50 »
1975 Şubat	7,00 »

Beyaz Peynir

1970	11,42 TL.
1973 Ekim	18,— »
1975 Şubat	36,— »

Yumurta

1970	—,53 Kr.
1973	—,88 Kr.
1975 Şubat	1,40 TL.

Un

1970	2,70 TL.
1973	2,88 »
1975 Şubat	5,50 »

Tavuk eti

1970	15,25 TL.
1973 Ekim	20,50 »
1975 Şubat	26,00 »

Sucuk

1970	25,39 TL.
1973	40,— »
1975 Şubat	50,— »

Konserve

(Sebzelerden taze fasulya - Türlü Bamyası)

1970	6,45 TL.
1973	9,95 »
1975	11,— »

Bitkisel yağlar

1970	7,23 TL.
1973	8,75 »
1975	15,— »

Şeker

1974 1975 Mart

Toz	kg.	5,75 TL.	8,00 TL.
Kesme	kg.	6,80 TL.	9,00 TL.

Çikolata

Kilo

1970	52,85 TL.
1973	63,— »
1975	110,— »

Nohut

1970	2,90/3,20 TL.
1973	6,50 »
1975	7,00 »

Mercimek (kırmızı)

1970	3,00 TL.
1973	8,95 »
1975	10,00 »

Zeytin

1970	7,65 TL.
1973	12,— »
1975 Şubat	19,— »

Dışarıda yemek

1970	8,50 TL.
1973 Ekim	11,65 »
1975 Şubat	17,50 »

Çay

1970	35,00 TL.
1973	40,— »
1975 Şubat	60,— »

Kahve

1970	33,25 TL.
1973	46,95 »
1975	38,— »

Bira

Litresi

1970	3,00 TL.
1973 Ekim ayı	3,50 »
1975	10,00 »

Sigara

(Kulüp ve Birinci ortalaması)

1970	1,30 TL.
1973	1,50 »
1975	1,87½ »
1975 Bahar	2,50 »

Yünlü erkek kumaş

(Sümerbank)

1970	69.— TL.
1973	78.— »
1975	175.— »

Gömlek

1970	32.— TL.
1973	35,50 »
1975	90 — 110.— »

Erkek Çorabı

1970	3.— TL.
1973	14,50 »
1975 Şubat	18.00 »

Ev kiralari

(2 ve 3 cü sınıf bölgelerde)

1970	400.00 TL
1973	750.00 »
1975	1.000.— »

Yünlü kadın kumaşı

1970	50.— TL.
1973	75.— »
1975	170.— »

Basma

1970	2.00 TL.
1973	7.00 »
1975	15.00 »

Doktor vizitesi

1970	50.— TL.
1973	75.— »
1975 Şubat	100.— »

Hamam masrafı

1970	2,50 TL.
1973	4,50 »
1975	15.00 »

Sabun

1970	6,10 TL.
1973	8,43 »
1975	14.00 »

Erkek berberi (Saç kesme)

1970	3.00 TL.
1973	4,50 »
1975	10.00 »

Dolmuş taksi (ortalama)

1970	3,50 TL.
1973	4,90 »
1975	6.00 »

Diş Macunu (İpana)

1970	2,50 TL.
1973	3,25 »
1975	5,75 »

Sümerbank

Altı köseleli kadın ayakkabısı

1970	75.— TL.
1973	120.— »
1975	185.— »

Gündelikçi terzi masrafı

1970	100.— TL.
1973	150.— »
1975	200.— »

Elektrik 15 Kwt.

1970	7.03 TL.
1973	10,60 »
1975	14.— »

İ K T İ S A T

Sinema

1970	1,75 TL
1973	2,75 »
1975	5,25 »

Ölüm masrafı (3 ncü Sınıf)

1970	350.— TL
1973 Ekim	475.— »
1975	900.— »

ALTIN Cumhuriyet (Ata)

1965	94,44 TL.
1970	117.— »
1973 Aralık	333.— »
1974 Ocak	410.— »
1974 Ekim	580.— »
1974 Aralık	605.— »
1975 Şubat	675.— »

UMUMİ İNDEKS FİAT SEVİYESİ

1963	100.—
1970	144,8
1973	236,7
1974 Ağustos	296.00
1974 Kasım	306,3
1974 Ortalama	300,4
1975 Şubat	340.—

Tedavüldeki Banknotlar (Milyon lira)

1970 yılı	13.915
1971	17.032
1972	20.241
1973	25.268
1974 Ocak	25.268
1974 Nisan	25.995
1974 Haziran	25.385
1974 Ağustos	33.992
1974 Ekim	33.038
1974 Kasım	34.863
1974 Aralık	32.655

Memleketimizde Vergi İadesi Uygulaması

Reha BAVBEK

Türkiye için ihracatın önemi, bugün için tartışmasız herkes tarafından kabul olunan bir gerçektir. Kalkınma çabasında olan memleketimizde bu kalkınmanın tahakkuku için başta gelen faktörün de ihracatımızın artması olduğu yine herkes tarafından bilinmektedir.

Ihracatın artması, ihracatta bir hamle yapılması çeşitli teşvik tedbirleri ile mümkün olmaktadır. Bu tedbirlerin çeşidi ve dozu uygulanacak ülkenin ekonomik durumuna ve ihracatının yapısına göre değişmektedir.

Biz bu yazımızda ihracatı teşvik tedbirlerinden sadece vergi iadesinin memleketimizdeki uygulamasına değinmek istiyoruz.

1963-1967 DÖNEMİ

Memleketimizde vergi iadesi rejimi 261 sayılı kanunla başlamıştır. 27.6.1963 tarihinde kabul edilen

261 sayılı kanunun gerekçesinde, az gelişmiş ülkeler dahil bütün dünya memleketlerinde ihracatın aralıksız şekilde artmasına mukabil, Türkiye'nin ihracattan sağladığı gelirin sabit bir rakamda donduğundan bahsedilmekte, ekonomik sıkıntımızın düğümünün çözülmesinin ihracatımızın artmasına bağlı olduğu görüşü ileri sürülerek ihracat malı fiyatlarında vergilerin yarattığı ağırlığa temas olunmakta ve bu ağırlığın telâfisi olanaklarına değinilmektedir.

Bu cümleden olarak gerekçe'de ihracat olunacak emtia satış maliyetlerine katılmış mükellefiyetlerin, birer birer hesap edilerek ihracatın vukuu ile birlikte ilgililere iade edilmesi yoluna gidilebileceği gibi, bunun külfetli sayılması takdirinde çeşitli mamüllerin normal kârlı satış fiyatları içinde bu mükellefiyetlerin nisbetleri önce-

den tesbit edilmek suretiyle ihracı halinde, bu nisbette bir meblağın ilgililere mali sarflar karşılığı olarak iadeten ödenmesi şeklinin de uygulanabileceği, bu mekanizmanın yerli mamullere, aynı mamulün yabancı menşelileri karşısında dış pazarlarda bir rekabet gücü kazandırmaya, başka bir ifade ile bu maddeleri dünya fiyatları ile satmaya matuf bir tedbir olduğu, açıklanmıştır (1).

Böylece ihracatta vergi iadesinde güdülen gayenin, dar anlamda mamulimize ihracat gücü kazandırmak diğer memleketlerin aynı nevi ve kalitedeki mamulleriyle dış piyasada rekabet etmek imkanı sağlamak; geniş anlamda uzun vadede ve ihracatı teşvik tedbirlerinin tümü içinde ihracatı-

mızın bünyesini değiştirmek, mamul ihracının toplam ihracat içindeki oranını yükseltmek olduğu anlaşılmaktadır.

261 sayılı kanun, 16.12.1963 yılında yayımlanan bir kararname ile uygulama alanına intikal etmiş ve vergi iadesi rejimi Ticaret Bakanlığına bağlı ihracatta Vergi İadesi Komisyonu (İVİK) tarafından yürütülmüştür. 1963 yılında başlayan bu uygulama 1967 yılına kadar çeşitli ilâve ve değişikliklerle devam etmiş ve bu dönemde muhtelif kararnamelerle 99 mamul için vergi iadesi saptanmıştır.

1964-1966 döneminde vergi iadesi uygulamasına ait sonuçlar aşağıdaki cetvelde gösterilmiştir (2).

Vergi iadesinden yararlanan		
Yıllar	ihracat (TL.)	Vergi iadesi (TL.)
1964	103.601.725	12.117.389
1965	303.450.133	29.309.561
1966	219.668.184	27.547.449

1967-1970 DÖNEMİ

28.7.1967 tarihinde kabul edilerek yayınlandığı 11.8.1967 tarihinde yürürlüğe giren kalkınma planının uygulanması esaslarına dair 933 sayılı kanunla, memleketimizdeki vergi iadesirejimi yeni bir döneme girmiştir. Bu kanunun 4.

maddesine göre Devlet Plânlama Teşkilâtının yönetiminde (Yatırımları ve ihracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu) adı ile yeni bir büro kurulmuş ve büro (İVİK) in de görevlerini devralarak 933 sayılı kanunun 4. maddesindeki teşvik tedbirlerini uygulamakla görevlendirilmiştir. Büro İVİK zamanın-

da çıkarılan kararnameleri tek metinde toplamış ve vergi iadesi rejiminin esaslarını yeniden düzenlemiştir. Bilâhare 1970 yılına kadar çıkarılan kararnamelerle vergi ia-

desine tabi mamûllerle vergi iadeleri nisbetlerinde çeşitli değişiklikler yapılmıştır. Bu dönemdeki vergi iadesine ait sonuçlarda aşağıdaki cetvelde belirtilmiştir (2).

Vergi iadesinden yararlanan			Vergi iadesi (T.L.)	
Yıllar	ihracat			
1967	250.395.374		24.888.510	
1968	247.832.161		57.873.894	
1969	1426.523.709		208.268.148	

1970-1974 DÖNEMİ

1970 yılının 10 Ağustosunda yapılan devalüasyon dolayısıyla ihracatı teşvik tedbirlerinin de yeniden gözden geçirilmesi zarureti doğmuş ve bu nedenle Türk Parasının Kıymetinin yeniden değerlendirilmesiyle birlikte 7.8.1970 tarih 7/1115 sayılı (İhracatta vergi iadesi uygulamasına dair karar)

yürürlüğe konularak vergi iadesi oranlarında ve uygulamada bazı değişiklikler yapılmıştır.

Bu esaslar madde ve nisbetlerde zaman zaman yapılan tadillerle halen yürürlükte bulunmaktadır.

1970-1972 yıllarındaki vergi iadesi uygulaması sonuçları ise şöyledir (2).

Vergi iadesinden yararlanan			Vergi iadesi (TL.)	
Yıllar	ihracat			
1970	1.732.889.364		289.500.920	
1971	1.824.809.102		385.277.398	
1972	3.201.843.577		717.711.426	

Görülüyor ki vergi iadesinden yararlanan ihracat tutarında 1972 yılında 1970 e nazaran 1.468.954.213, 1971 e nazaran 1.379.034.475 TL.lık bir artış mevcuttur.

VERGİ İADESİNE TABİ İHRACATIN BÜNYESİ :

Zamanımıza kadar gelen uy-

gulamayı böylece özetledikten sonra şimdi de vergi iadesine tabi ihracatın bünyesinin uygulama dönemindeki gelişimine göz atmakta fayda vardır.

1964-1969 döneminde genel olarak imalât sanayi dallarından oluşan vergi iadesine tabi ihraca-

tın 1970-1972 yıllarında Turizm ve Tarım dallarında içine aldığı görülmektedir. Bu yıllara ait vergi iadesine tâbi ihracatın genel olarak bir ayrımı yapılırsa 1970 yılında imalât sanayiinden 1.070.456.410 TL.lık tarım ürünleri işleme sanayiinden 651.928.248 TL.lık ve turizmden 10.504.697 liralık ihracat yapıldığı, 1971 yılında bu ihracatın aynı sıra dahilinde 1.532.053.911 TL., 268.149.747.— TL. ve 24.603.443. TL. olduğu, 1972 yılında da imalât sanayiinden 2.800.984.025 tarım alanından 361.383.268 ve turizmden 39.476.284 liralık bir ihracatın gerçekleştiği yani ön sırayı daima imalât sanayiinin aldığı müşahade olunacaktır.

1964 yılından bu yana vergi iadesinden yararlanan ihracat kalemlerinin yıllar itibarıyla en önde gelenlerinin neler olduğunun Ticaret Bakanlığınca yayımlanan rakamlara göre araştırılması sonucunda ise imalât sanayi dalının hangi kolunun bu konuda önde olduğunu tesbit etmek olanağı doğmaktadır.

Yıllar itibarıyla düzenlenmiş cetvelerin incelenmesinde;

1964 yılında mahdut sayıda sanayi dalının yararlandığı vergi iadesinden yararlanan ihracatta ön sırayı gıda sanayii işgal eder-

ken bunu Dokuma-Giyim Eşyası Sanayi ve Demirden Başka Metaller Sanayiinin takip ettiği görülmektedir. 1965 yılında gıda sanayi ön sıradaki yerini muhafaza etmekte dokuma giyim eşyası sanayii 3. sıraya düşerken bir evvelki yıl 3. durumda olan demirden başka metaller sanayii ikinci sıraya yükselmektedir. 1966 yılında ise metal sanayii birinci duruma geçecek 2. sırayı yeni bir sanayi kolu orman ürünleri işleme sanayii ve 3. sırayı da gıda sanayii işgal edecektir. 1966 yılında dokuma ve giyim eşyası sanayii malları ihracatında belirli bir düşme vardır. Vergi iadesinden yararlanan 31.602.929 liralık ihracatın 9.977.779 TL. na düştüğü görülmektedir. 1967 yılını takip eden yıllarda vergi iadesinden yararlanan ihracat kalemlerinde göze çarpan bir artış vardır. 1967 ve 68 yıllarında metal sanayii birinci durumunu muhafaza etmekte 1969 yılında gıda sanayii yine öne geçmektedir. 1967 yılında gıda sanayii ikinci, orman ürünleri işletme sanayii üçüncü durumdadır. 1968 yılında ise dokuma giyim eşyası sanayii tekrar ikinci duruma yükselmekte üçüncülüğü kimya sanayii almaktadır. 1969 yılında vergi iadesinden yararlanan ihracatta ikinciliğe büyük bir hamle ile kimya sanayii gelmekte giyim sana-

yiinin 3. sırada kaldığı görülmektedir.

Bu yılları takip eden dönemde vergi iadesinden yararlanan ve ön sırayı işgal eden sanayi dallarında bazı değişiklikler müşahade olunmaktadır.

Bu cümleden olarak 1970 yılında nebati ürünleri işleme sanayi başa geçmekte ve bu sanayi dalını gıda sanayii ve dokuma giyim sanayii takip etmektedir. 1971 yılında ise dokuma ve giyim sanayiinde bir evvelki yıla nazaran % 100 ü aşan bir artış görülmekte ve bu sanayi dalı başa geçmektedir. Bu yıl nebati ürünleri işleme sanayii ikinci, gıda sanayii üçüncü durumdadır.

Elimizdeki istatistik rakamlarına göre 1972 yılında dokuma ve giyim eşyası sanayii 793.012.560 TL. lık ihracatla yine en önde bulunmaktadır. Nebati ürünleri işleme sanayii 361.383.268 TL. lık ihracatla ikinci, gıda sanayii 359.250.493 TL. lık ihracatla üçüncü duruma geçmiştir.

Böylece, 1964 yılından 1972 yılına kadar vergi iadesinden yararlanan ihracat dallarının ilk üç sırasında genel olarak büyük bir değişiklik olmadığı sadece sıralar arasında yıllar itibariyle yer değişiklikleri görüldüğü sonucuna va-

rlmaktadır. Bu arada ilk üç sırayı takip eden yeni yeni sanayi mamulleri ihracatının vergi iadesinden yararlanan ihracat arasına önemli mablağlarla katıldığı da bir gerçek olarak belirmektedir.

UYGULAMANIN ORTAYA ÇIKARDIĞI SORUNLAR

Vergi iadesi uygulamasında, bilhassa 1970 yılında iade nisbetlerinin bazı mamullerde yükseltilmesinden ve muayyen bir haddin aşılmasından sonra farklı iade nisbetinin uygulama usulünün kabulüyle bazı problemlerle karşılaşmıştır. Uygulamada vergi iadesi rejiminin suistimal edildiği haller görülmüş, bu iş için geniş organizasyonlara başvurulduğu ve ihracat fiatlarının gerçek fiatlardan yüksek gösterilmek suretiyle fazla vergi iadesi tahsili imkânları yaratılmak istendiği veya muayyen firmaların küçük ihracatçıları kendi firmaları adına ihracat yapmaya ikna ederek belirli haddin aşılmasını, dolayısıyla yüksek nisbette vergi iadesinden yararlanılmasını sağladıkları tesbit olunmuştur.

Bu tesbitler evvelâ vergi iadesi mevzuatının eksik bir yönünü ortaya koymuş bulunmaktadır. Vergi iadesi mevzuatının hazırlanışında esas gaye ihracatın arttırılması olduğundan, bu sırada ko-

nunun suistimal edilebileceği düşünülmemiş ve mevzuat haksız yere vergi iadesinden yararlanma yoluna başvuranlar için müeyyide den yoksun olarak uygulama alanına intikal etmiştir.

Kanaatimizce, vergi iadesi mevzuatındaki cezai müeyyide eksikliği Maliye Bakanlığınca 31.7.1974 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan 1 nolu tebliğin ana nedenini teşkil etmektedir.

1974 yılı Bütçe Kanununun 73. maddesine dayanılarak çıkarıldığı belirtilen bu tebliğe, tebliğe ek listede tesbit edilen mallar için iadenin yapılmasından önce, ilgili ihraç işlemlerinin, Maliye Bakanlığınca yetkili kılınacak eleman veya merciler tarafından tetkiki esaslı konmuştur. Sonradan bazı değişikliklere de uğrayan bu tebliğe esas olan böyle bir incelemenin gerekip gerekmediği, hangi cins mallar için veya kaç liralık bir vergi iadesi için yapılmasının uygun olacağı konuları üzerinde lehte ve aleyhde söz söylenebilirse de biz konunun bu yönünden ziyade Maliye Bakanlığının böyle bir tebliğ ile vergi iadesi ödemelerini düzenlemesi hususu üzerinde durmak istiyoruz.

Bilindiği gibi ihracatı teşvik tedbirleri, 933 sayılı kanundan bu yana Devlet Plânlama Teşkilâtına

bağlı olarak çalışan yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik (Teşvik ve Uygulama) dairesi tarafından yürütülmekte iken, bu daire 14.5.1971 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Cumhurbaşkanlığı onayı ile Dış Ekonomik İlişkiler Bakanlığına ve adigeçen Bakanlığın kaldırılması üzerine de 23.12.1971 tarihli Resmi Gazetede yayımlanan Cumhurbaşkanlığı onayı ile Ticaret Bakanlığına bağlanmıştır.

Ancak 1974 Bütçe Kanununun 73. maddesinde de 261 sayılı kanun gereğince bütçeye konan geri verilecek paraların ödeme şekil ve usullerinin Maliye Bakanlığınca tesbit olunacağı kayıtlı bulunmakta bu maddede Maliye Bakanlığının tebliğinin dayanağını teşkil etmektedir.

Böylece Ticaret Bakanlığı özel mevzuatı ile vergi iadeleri işlemlerini yürütmekle görevlendirilmiş iken, Bütçe Kanununa konan bir madde ile vergi iadelerinin ödeme şekil ve usullerinin tesbit görevi de Maliye Bakanlığına verilmiştir.

Kanımızca bu yolun seçilmesi uygulamada çelişkilere sebep olacak mahiyettedir. Nitekim vergi iadeleri ödemelerinin esaslarını düzenleyen 7/1115 sayılı kararnamenin 3. maddesinde vergi ödemelerinin TC erkez Bankasın-

ca en kısa sürede saptanacağı, 4. maddesinde Bankanın yaptığı iadeler toplamını Maliye Bakanlığı ile Banka arasında tesbit olunacak devreler sonunda Hazineye bildirmesi esas vazedilmişken, Maliye Bakanlığınca 31.7. 1974 tarihinde yayımlanan tebliğde yayımlanan tebliğde vergi iadesi ödemelerinin Maliye Bakanlığınca yetkili kılınacak eleman veya merciler tarafından tetkiki sonunda bulunacak miktara göre yapılması usulü konmuş böylece kararname ile Maliye Bakanlığı tebliği arasında ödeme yönünden çelişkili bir durum ortaya çıkmıştır.

Bize göre muayyen bir konu hakkında ayrı ayrı Bakanlıklarına görev verilmesi daima mahzurlu sonuçlar doğurmuş, görev sahibi Bakanlıkların müşterek ve koordine hareketini sağlamak güçlükler arzemiş ve bu ahenksizlik, hizmetin aksamasının nedeni olmuştur.

Bu itibarla vergi iadesi konusunda da işin asıl sahibi Bakanlık dışında, bütçe mülahazaları ile de olsa Maliye Bakanlığının görevlendirilmesi herhangi bir fayda sağlamamış, üstelik gerek görevi yürüten TC Merkez Bankası gerekse ihracatçılar yönünden bazı aksaklıklar doğurmuştur. Kaldı ki uygulama alanına bu tarz tahdit-

ler getiren hükümlerin (bu konuda asıl olan mevzuatta yapılacak değişiklikler yerine) bir yıllık ömrü olan Bütçe Kanununa dayandırılması da uygun görülmemektedir.

SONUÇ :

İhracatımızın dar boğazlara girme temayülünde olduğu yolunda ileri sürülen mütalealar bir yana bırakılsa bile, iç fiatların süratle yükseldiği zamanımızda, ihracının teşviki öngörülen ihrac malları için vergi iadesi uygulaması kaçınılmaz bir zaruret olarak görülmektedir.

Ancak bu uygulamanın devletin fuzulen para ödemelerine müncer olan şekil ve usulleri belirgin hale gelmiş bulunan usulsüz ve hileli yollardan artırılmasını sağlayacak çeşitli tedbirlerin alınması suretiyle düzenlenmesinin de aynı derecede zaruri olduğu kanısındayız.

Mevzuatın, konuyu suistimal edenlere karşı cezai müeyyide ile takviyesi yanında, vergi iadesi nisbetlerinin piyasa durumuna göre ayarlanması, ihrac fiatlarının mümkün olan ölçüde tescil mercilerince gözden geçirilmesi, ihracatın cins ve kalite yönünden kontrolüne önem verilmesi de alı-

nacak tedbiler arasında bulunmaktadır.

Bütün bunların yanında vergi iadesi uygulaması kabul ediliyorsa bunun ihracatımızı arttırıcı bir teşvik tedbiri olduğunun mutlak

surette daima gözönünde tutulmasının da gerektiğine inanıyoruz.

- (1) 261 sayılı Kanunun gerekçesi
- (2) 50 Yılda Türkiyede İhracatı Teşvik Tedbirleri (Ticaret Bakanlığı Yayını)

DİKKAT!...

GELENEKSEL 22 NİSAN İKTİSATLILAR BAHAR BALOSU BU YIL BEBEK BELEDİYE GAZİNOSUNDA YAPILACAKTIR.

DÂVETİYELER CEMİYET GENEL MERKEZİNDEN TEMİN EDİLEBİLİR.

TEL : 44 04 36 — 49 89 03 — 44 48 63

Endüstri Ürünlerinin Pazarlanması

Ahmet ÖZPINAR

A — PAZARLAMA :

Serbest rekabet piyasasına özgü bir fenomen olan Pazarlama, işletme fonksiyonlarından biri olup tam rekabet ile tam monopol piyasaları arasındaki geniş alanda yürütülmektedir. Buna göre Pazarlama Fonksiyonu; eksik rekabet ortamında üretilen ürün ve hizmetlerin rakiplerden farklılaştırılarak pazar payını büyütmek ve kârı maks. kılmak için yapılan faaliyetler olarak özetlenebilir. Diğer bir ifadeyle Pazarlama, serbest bir ekonomide, işletmenin kullandığı kapital birimi başına kârı arttırmak için, alıcı isteklerini yerine getirmek ve seçmek ustalığıdır. Veya daha açık olarak tarif etmek gerekirse Pazarlama Faaliyeti; pazara karşılık verirken, bir iş'de kaynakların nasıl kulla-

nılmaları gerektiğine, neyin, ne nicelikte, ne büyüklükte, hangi fiyatlar arasında, nerede, ne zaman yapıp, satış için nasıl tanıtılacağına ilişkin kararlarla birlikte daha bir çok yan kararların tesbitini mümkün kılan bir ustalıklar dizisidir ve bütün bu kararların üze-

rinde de riziko ile rantabilite yer

Ancak Pazarlamada, yukarıda sözü edilen ürün ve hizmetleri farklılaştırma nedeni ile; rekabettten uzaklaşılır, fiyat mekanizması ile etkin ve optimal kaynak dağılımı sağlanamaz ve reklâm ile satış promosyonu — (geliştirme) çabalarına ağırlık verilir. Eğer bu çabalar, bugün Türkiye'de olduğu gibi; tüketim ürünleri endüstrisindeki aşırı yığılmaların sonucu olarak ortaya çıkmışsa, bu durum kaynakların yanlış dağıtımından dolayı ö-

nemli sorunlar yaratabileceği gibi işletmelerin uzun dönemde çıkarları açısından da uygun olmayacaktır.

Bunun yanısıra günümüz Türkiye'sinde Pazarlama denilince anlaşılan ilk şey «satış» olmakta ve düşünülen fikir de «Bir kere üretelim, nasıl olsa satarız, satamazsak da bir parça reklâm yapıp satarız» olmaktadır. Tümüyle yanlış olan bu klasik pazarlama anlayışına karşılık Modern Pazarlama, üretim hedeflerinin pazarlama ihtiyaçlarına göre tesbit edilmesini savunmaktadır. Pazarlama ihtiyaçları ise titiz ve detaylı Pazar araştırmalarını gerektirip uzun döneme dönük bir görünüm arz eder. Buna göre Modern Pazarlama da üretim ve ürünler değil, tüketiciler önem kazanmakta ve entegre bir pazarlama çalışmasıyla tüketici isteklerinin tatmin edilerek kâr elde edilmesi ön plâna geçmektedir.

B — ENDÜSTRİ ÜRÜNLERİNDE PAZARLAMA :

Genel olarak hizmetler dışındaki Pazarlamaya konu olan ürünleri üç grupta ele almak mümkündür :

1. Dayanıksız tüketim ürünleri. Yiyecek maddeleri, deterjan, sabun gibi.

2. Yarı dayanıklı tüketim ürünleri. Giyecek maddeleri gibi.

3. Endüstri ürünleri. Motorlar, tezgâhlar, motorlu taşıtlar gibi.

Dayanıksız ve yarı dayanıklı tüketim ürünleri olarak bir deterjan, makarna, elbise vb. ürünlerin pazarlanmasına kıyasla, endüstri ürünlerinin pazarlanması şüphesiz bir takım farklılıklar gösterir. Sözü edilen bu farklılıklar, endüstri ürünlerinin neler olduğu belirtildikten sonra ortaya çıkacaktır. Bu nedenle Endüstri ürünlerini altı grupta toparlayarak göstermek mümkündür :

1. Ham maddeler : Pamuk, tütün, maden cevheri, yağlı tohumlar gibi.

2. Makina ve teçhizatlar : Fabrika yapıları, makinalar tezgâhlar, kazanlar gibi.

3. Yardımcı tesis ve donanımlar : Motorlar, motorlu taşıtlar, laboratuvar ve büro araç-gereçleri gibi.

4. Yarı işlenmiş ürün ve parçalar : İplik, ham bez, sac, demir ve çelik çubuklar gibi.

5. İşletmelerin yardımcı gereçleri : Yağ, yakıt, boya, kimyevi maddeler gibi.

6. Endüstriyel hizmetler.

Yukarıdaki gruplamadan da anlaşılacağı gibi endüstri ürünleri, di-

ğer ürünlerin veya başka bir ifade ile tüketim ürünlerinin yapılabilmesi-üretilmesi için kullanılır ve satın alınırlar. Netice olarak endüstri ürünleri pazarlaması, bu ürünlerin üretilmesinden, talep edenlere satılmasına kadar gereken tüm çabaları kapsar.

Endüstri ürünleri nasıl pazarlanacaktır?

Sözü edilen ürünlerin pazarlamasında ilk etap, bu uygulamaya konu olan ürünlerin, pratikte önem kazanan özelliklerinin tesbiti ile başlar. Bu özelliklerden olmak üzere beş madde sıralanabilir :

1. Endüstri ürünlerinde fiyat, diğer ürün cinslerine kıyasla yüksektir.
2. Uzun ömürlü olduklarından seyrek aralıklarla talep edilir ve alınırlar.
3. Bazı durumlarda sipariş üzerine üretim söz konusudur.
4. Satış olanağını, genellikle marka, kalite, istenilen standartlara uygunluk ve özellikle satış sonrası servis varlığı temin eder.
5. Satın alma kararı, belirli bir zamanı, araştırmayı, planlamayı, çoğu kere de proje vb. bir çalışmayı gerektirir. Yani satın alma kararını, duygusal nedenler değil, ölçü,

performans vb. gibi etkenler oluşturur.

Bütün bunların yanısıra Endüstri ürünleri pazarında talep, normal şartlar altında esnek değildir. Bu nedenle talepte, büyük ölçüde azalış ve artışlar olmaz. Ancak genel ekonomideki konjonktürel değişiklikler, bu talebin ve pazarın bünyesini değiştirerek, artışlar ve azalışlara sebep olabilirler. Bu noktada pazarlamanın, pazar bünyesi kadar genel ekonomik bünyeyi de yakından takip etmesi ve değerlendirmesi zorunluluğu ortaya çıkmaktadır.

Acaba Endüstri Ürünleri pazarında önemli bir mahiyet arz eden ve talebi oluşturan, endüstriyel alıcıların özellikleri nelerdir?

Gene herşeyden önce burada durum, tüketim ürünleri pazarından farklıdır. Zira satın alıcı sayısı az miktarda bulunmaktadır ve bunlar da pazar hakkında yeterli bilgi sahibidirler. Satın alma kararlarını rasyonel ve prodüktif olarak verirler. Örneğin bu kararlarda, yatırımın en büyük kârlılığı sağlaması gibi. Bu sınırlılık ve yoğunlukla bölgesel belirlilik, pazarın büyüklük, özellik ve satın alma gücü gibi açılardan tanıması imkanını verecektir.

Endüstri ürünleri, dayanıksız tüketim ürünlerinde olduğu gibi,

pek çok araçlardan geçerek son tüketiciye ulaşmaz. Burada dağıtım kanalları daha kısadır ve üretici işletme tarafından genellikle doğrudan doğruya satış yapılır. Hatta bu pazarda özellikle satışların tutarlı gelişmesi, satış hattının üretici işletme tarafından kesin ve sürekli olarak kontrol altında tutulmasını gerektirir.

Ayrıca müşterilerin yakından tanınması ve planlı bir şekilde ziyaretler yapılması, pazarın önemli şartlarındandır. Bu ziyaretlerin, teknik yönden eğitilmiş satış elemanları tarafından, satın alıcının satın alma kararını veren kademe-lerinde yapılması elzemdir. Böylelikle satın alma kararının doğuşu safhasında, satış gerçekleştirilebilir olanağı sağlanabilecektir.

Burada müşterinin ürün seçimi üzerinde önemli rol oynayan nedenlerden biri de, alıcı için sağlanan hizmetler'dir. Bu hizmetler;

1. Satış öncesi,
2. Satış sonrası

olmak üzere iki gruptur. Netice olarak satış hizmetlerinde kolaylıklar, (istenilen zaman, yer ve miktarda ürün teslimi gibi) teknik servis sunabilme imkânları gerektir. Örneğin bir daktilo makinasının tanıtımı için ve satıştan sonra da bakım ve tamiri için yapılan faaliyetler gibi.

Ne varki zaman içerisinde ürünler arasındaki farklılıklar azalacak, fiyatlar giderek yakınlaşacak eşleşecek ve rekabetli bir pazar meydana gelecektir. Müşteri için bu durumda, X ürününü almak yerine Y ürününü almak arasında bir farklılık yoktur. Bu vaziyet ise satış uzun aralıklı olan ürünlerde önem arz eder. Onun için mevcut ve gelecekteki müşterilerle temaların, çok olgun bir havada ve iyi eğitilmiş elemanlara geliştirilmesi zorunludur. İşte bu noktada da servis reklâmının gerekliliği ortaya çıkmaktadır.

Endüstri ürünleri pazarında Reklâm, en az dayanıksız tüketim ürünleri pazarındaki kadar gereklidir. Satışların bir çok kereler belirli zamanlarda yapılmasına rağmen, sürekli reklâm kampanyaları, ürünlerin müşteriler seviyesinde daha iyi tanınmasını ve güçlendirilmesini sağlayacaktır. Reklâm, markanın etkinliğini arttıracak, ürünün nitelik, üstünlük ve servis olanaklarının duyurulmasını temin edecektir. Ne varki burada önemle değerlendirilmesi gereken bir konu, reklâm duyuru araçlarının (media) isabetli olarak seçilmesidir. Zira müşterilerin az sayıda olması, onlara hitap etmeyi nazikleştirmektedir. Bir çözüm yolu olarak dikkatlice hazırlanmış teknik Broşür ve Kataloğların mevcut ve gelecekteki müşteri

adreslerine, belirli aralıklarla bir program çerçevesinde postalanması, satışların ve müşteri ilişkilerinin güven altında bulundurulması için faydalı olacaktır.

C — SONUÇ :

Bugün Türkiye’de pek çok ürün pazarının arz-talep yönünden doymamış olması nedeniyle, tam rekabet pazar şartları gerçekleşmemektedir. Tüketim ürünleri pazarında tüm gıda maddeleri bugün rahat satmakta, üreticinin bir satış faaliyetini gerektirmemektedir. Endüstri ürünleri pazarında ise, bir noktaya kadar Textil sektörü hariç tutulur ise, benzer durum söz konusudur. Hammaddeler ancak ülke ekonomisine yetmekte, makina-motor-motorlu taşıtlar, boya, yağ, yakıt gibi ürünler satış problemleri göstermeden kolaylıkla satılmaktadır.

Ancak arz’ın bugün için hakim olduğu bu pazar şartları, uzun dönemde geçerli olmayacaktır. Nitekim Tekstil sektörü, dış pazarlara açılmak zorunda kalmıştır. Fakat dar boğazlara girildiğinde çareler

aramak yerine, önceden geçerli davranış ve faaliyetlerde bulunmak herhalde daha üretkif ve rantabl olacaktır.

Kısaca özetlemek gerekirse Pazarlamanın, ekonomik kalkınmaya daha büyük ölçüde katkılarının olması isteniyorsa; pazarlamanın, kalkınma planlarının kapsamı içerisine sokulması gerekir ki bu da geniş ölçüde Pazarlama Araştırmalarını zorunlu kılar. Bu tip araştırmalar, planların gerçekleşmesinden önce yapılmalıdır. Özellikle Ortak Pazar’da ve diğer Uluslararası pazarlarda rekabet edebilmek için, herşeyden önce çok iyi pazarlama araştırmalarının yapılması elzemdir. Yine plan kapsamına alınan pazarlama araştırmaları Türkiye’de özellikle Tarımsal dağıtım kanallarındaki gereksiz araçların temizlenmesi, israfların önlenmesi ve kanalların daha etkin ve rasyonel çalışmaları bakımından önemli ve faydalı alternatifler getirerek dağıtım sisteminin üretimden sağlanan üretkivite artışlarını desteklemesine büyük ölçüde yardımcı olacaktır.

Küçük ve Orta Teşebbüslerin Yeni Gereksinimleri

Yüksel BAYINDIR

Küçük ve orta teşebbüslerin yeni gereksinimleri :

1. Pazarlama (marketing)
2. Üretim
3. Araştırma
4. Finansman
5. İnsan sorunu
6. İdari hizmetler

olarak sıralanabilir.

1. Pazarlama :

Zamanımızda her türlü iktisadi teşebbüslerin oluşumu pazarlama araştırması ile başlatılmaktadır. Bu araştırmadan elde edilecek sonuçlara göre teşebbüs faaliyetlerinin plânlanmasına geçilecektir. Teşebbüsün faaliyetlerinde her türlü düşüncenin hareket noktası ve amacı mevcut ve muhtemel alıcılar'dır. Teşebbüs bu alıcıların;

- Arzu,
- Gereksinme ve
- Bekleyişlerine,

göre yönetmek zorundadır. İşte bu yönelmede pazarlama tedbirleri (örneğin; yeni mamûllerin plânlanması, reklâm ve satışın teşviği) yolu ile pazar direncinin giderilmesi sağlanmakta, pazar dinamiği ise teşebbüsleri yeni pazarlar aramaya ve sağlamaya zorlamaktadır.

Türkiye'de pazarlamaya ve bilimsel şekilde pazar araştırması na uzun yıllar önem verilmemiş, daha çok müteşebbislerin tecrübeleri ile yetinilmiştir.

Bunun nedenlerini şöyle sıralayabiliriz :

Ülkemizde bugüne kadar üretimde arzın devamlılığı, tüketime

yeterliliği temin edilemediği için üretimle tüketim arasında devamlı bir açık meydana gelmiş, iç talebin tam karşılanamaması nedeniyle pazarlamanın önemi ve gerekliliği yeteri kadar değerlendirilmemiştir.

Sinai ürünlerin gümrüklerle korunması, bunların karma ekonomi içinde dış rekabet olanaklarını ortadan kaldırmış, bu da pazarlamaya önem verilmemesine başka bir neden olmuştur.

Bugün yurdumuzda büyük sanayi kuruluşları pazarlamanın önemini anlamışlardır. Ancak küçük ve orta teşebbüsler henüz bu aşamaya gelmemişlerdir. (Küçük ve orta teşebbüslerde işletmenin sahibi genellikle işletmenin üretiminden, mamüllerinin pazarlanmasına kadar her türlü faaliyetleri şahsen yapmaktadır. Bir kişinin üretim teknolojisi yanında piyasa bilgisi, ürünlerin arzı, ihracat gibi pazarlama sorunlarının herbirinde tam bir bilgi sahibi olamayacağı doğaldır. Bu nedenle küçük ve orta teşebbüsler geliştikçe pazarlama fonksiyonlarının firma sahibi tarafından yerine getirilmesi güçleşmekte ve bir sorun olarak ortaya çıkmaktadır.

2. Üretim :

Küçük ve orta sanayicilerin

üretimleri genellikle geleneksel yollara dayalı ve yeni makina, alet, hammadde ve pazarların avantajlarını iyi bir şekilde kullanamayacak durumdadır. Bu avantajlardan yararlanabilmeleri için, teknolojik, mali, iktisadi v.b. konularda araştırmalar yapabilecek elemanlarla donatılmış danışma kuruluşlarına gereksinme duyulmaktadır.

Ancak bugün yurdumuzda küçük ve orta sanayi konusunda yatırım yaparken, karar verme durumundakilere teknoloji seçimi konusunda yardımcı olabilecek bir kuruluş bulunmadığından, bazen üretim teknolojisinde hatalı kararlar alınabilmektedir.

Üretim metodu ve teknolojisindeki büyük bilgi noksanlığının neden olduğu sorun çözülmezse kalitesiz üretim ve yüksek maliyet yine varolacak hammadde, işgücü, makina kapasitesi israfı daha da artabilecektir.

3. Araştırma :

Özelikle üretim teknolojisi ve pazarlama ile ilgili araştırmalar işletmelerin kârlı ve verimli çalışma koşullarının devamı için zorunludur. Yurdumuzda küçük ve orta teşebbüsler genellikle araştırma faaliyetlerine gereken önemi vermemektedirler. Bu konuda da

yardımcı olacak kuruluşlara gereksinme duyulmaktadır.

4. Finansman .

Küçük ve orta sanayi teşebbüslerinde finansman yönünden büyük zorluklar vardır. Bu gibi teşebbüsler genellikle yetersiz miktarda sabit ve işletme sermayesi ile işe başladıklarından, kredi gereksinimleri de fazla olmakta, yeni makina, hammadde v.b. satın almalarında güçlüklerle karşılaşmaktadırlar.

Küçük ve orta sanayie uygun süreli, düşük faizli kredi verilmesi sorunu önemle ele alınmalı, kredilerin kullanılmasında ise etkili bir denetime gidilmelidir.

5. İnsan Sorunu :

Küçük ve orta sanayide yöneticiler genellikle işletme yönetimi konusunda temel bir eğitim görmemiş kimselerdir.

Bu gibi işletmelerde işletme yönetimi konusunda bilgili personelin çalıştırılmasında büyük faydalar vardır. Ayrıca işletmelerde çalışan yöneticilerin özel eğitim kurslarına katılmaları da işletmelerde çok olumlu etki yapabilmektedir.

Diğer taraftan işçi ve usta-

başların da teknik kurslara tabi tutulmalarının bu teşebbüslerde verimliliği artıracığı şüphesizdir.

6. İdari Hizmetler :

Yurt kalkınmasında küçük ve orta sanayiın oynadığı olumlu ve önemli rolden ötürü kalkınma ile ilgili politika ve plânlarda bir takım değerlerle bunların gelişmelerine yardımcı olunmaktadır. Bu değerler iki kısımda incelenebilir.

— Olumlu ve geliştirici değerler :

Mali, teknik, idari yardım, eğitim kolaylıkları v.b. faaliyetlerle küçük ve orta sanayicilerin güçlerini ve yeterliliklerini geliştirmek gereklidir.

— Olumsuz veya koruyucu değerler :

Bu teşebbüslerin rekabet güçlerini artırmak için mali ve diğer konularda teşvik tedbirleri almak, gümrük ve vergiler gibi yollarla tercihli veya farklı işlemler yapmak.

Küçük ve orta sanayiın geliştirilmesi için yapılacak programlarda müteşebbislere yönetim ve teknoloji yönünden yardım yapılmalı danışma ve araştırma hizmetleri götürülmeli, sanayi siteleri kurulmalı, etkin kontrollü kre-

diler verilmeli, eğitim problemleri çözülmeli, vergiler, gümrük kolaylıkları ve ihracatı geliştirme konularında teşvik ve tercih edilmelidir.

Bütün bu sorunların çözümü

için kuvvetli bir küçük sanayi geliştirme merkezi örgütü kurulmalı, küçük ve orta sanayi ile ilgili sorunlar zaman içinde devamlı olarak izlenmeli ve zamanında değerlendirilmelidir.

Sayın İktisatlı,

Cemiyet Genel Merkezimiz, kültürel ve sosyal faaliyetlerine katkıda bulunacak ve maddi ihtiyaç içindeki İ.Ü. İktisat Fakültesi öğrencilerine, mezunlarına master, doktora ve doktora sonrası ihtisas çalışması ve araştırması yapmak isteyenlere yardımda bulunmak amacıyla bir dayanışma fonu ve daha ileri Vakıf kurulması teşebbüsünü sizlere duyurur.

Bu husustaki önerilerinizi bekliyoruz.

YÖNETİM KURULU

Çeviren : Dündar Muradoğlu

(Merkez Bankası

Teftiş Kurulu Bşk.)

Avrupa Ekonomik Topluluğu Tarafından Yapılan Besin Yardımı (*)

Avrupa Ekonomik Topluluğu tarafından yapılan besin yardımı az çok olaylara dayanan bir biçim de ve iki ayrı zamanda gelişmiştir:

1 — Söz konusu yardım önceleri hububata ilişkin bulunmaktaydı - ki bugün de aynı niteliği gene haizdir - ve **uluslararası bir taahhüt** esasına dayanarak gerçekleşmiştir: Besin yardımı ile ilgili Sözleşme.

Kennedy-Round ile ilgili görüşmelerin sonucunda ortaya çıkan buğday konusundaki uluslararası Anlaşmanın kısmî bir tamamlayıcısı durumunda olan bu Sözleşme, 1967 de neticeye bağlanmış (1.7. 1968 de yürürlüğe girmiştir) ve ikinci üç yıllık bir süre için 1971 de yenilenmiştir.

(*) Dış basından alınmıştır.

Bu metin ile A.E.T., besin yardımı amacı için yılda 1.035.000 ton hububat tedarikini taahhüt etmiştir. 1968 den beri sabit tutulan bu katılma düzeyi, Topluluğun genişlemesi dolayısıyla, 1972/73 de 1.161.000 ton ve 1973/74 de 1.278.000 ton bir artış kazanmıştır.

Bu işlerin değeri yaklaşık olarak 850.000.000 A. Birleşik Devletleri dolarına erişmektedir, ancak buna diğer faaliyeti de (süt, tereyağı kreması, yumurta, şeker,) ilâ ve etmek lâzımdır.

2 — Bilhassa, tarımsal ürünlerin ve özellikle protein bakımından zengin ve kalorifik değeri yüksek besin maddelerinin noksan bulunduğu Üçüncü-Dünya ülkelerinde kendini gösteren taleplerin beraberce meydana getirdikleri baskı kuvvetli olduğundan Topluluk, faaliyet sahasını hububat dışındaki

diğer tarımsal ürünlere, süt ma-
mullerine (süt tozu, tereyağı kre-
ması), yumurta ve şekere doğru
yaymıştır.

Bu çerçeve içinde yapılan ça-
lışmalar, Topluluğun özerk kararı
ile, her türlü uluslararası yükümlü-
lüğün dışında tutulmuştur. Fakat
hukuken bu faaliyet, şimdiye dek
ancak, söz konusu tarımsal ürünlere
ait ortak piyasaların teşkilatlan-
masıyla ilgili tüzüklere dayanabil-
miş, bu ürünlerin Topluluk piyasa-
sındaki miktar ve kullanılabilirlik
derecesine doğrudan doğruya ve
çok sıkı bir şekilde bağlı kalmıştır.
Binaenaleyh bu hukuksal durum
Topluluğun, bu ürünler için, hubu-
bat konusunda izlenen kadar dü-
zenli ve devamlı bir politika uygu-
lamasına imkân vermemiştir.

Topluluğun besin yardımını,
tarımsal ürün stoklarındaki çalka-
lanmalardan bir dereceye kadar a-
yrmanın zorunlu olduğunu nlayan
Komisyon, çok çeşitli ürünleri kap-
sayan devamlı bir programın işler
bir hale konulabilmesi için, bu ko-
nuyu tüm olarak içine alacak bir po-
litikayı belirlemeğe hazırlanmak-
tadır. Şayet bu öneriler kabul edil-
miş bulunsaydı Topluluk, kalkın-
makta olan ülkelerin - hem miktar,
hem de nitelik bakımından - ihtiyaç-
larını tatmin hususunda, şimdiye
kadar yapamamasına rağmen, da-

ha yeterli bir şekilde cevaplandı-
rabilecek bir duruma getirilmiş ol-
lacaktı.

Besin Yardımının Amaçları ve Özel Şekilleri :

Gönderildikleri devletlere ve
ya kuruluşlara daima bağış şeklin-
de verilen Topluluğun besin yardi-
mı, şu üç maksada hizmet etmeyi
amaçlamaktadır :

— Afetlere maruz kalan mem-
leketlerin yardımına koşmak;

— Üçüncü-Dünya ülkelerindeki
halkın beslenme seviyelerini yük-
seltmek;

— Söz konusu ülkelerin eko-
nomik kalkınmalarına doğrudan
doğruya yardımcı olmak.

Yukarıda anılan amaçların her
birinin takibi Topluluğu üç tür ara-
cılıktaki bulunmağa sevk etmiştir :

1 — İvedilik Çalışmaları :

Yapıları gereğince olağandışı
bir mahiyet arz eden bu çalışma-
lar, tabii âfetlerin (yersarsıntısı, su
baskını, olağandışı kuraklık v.b.)
veya iç veya uluslararası çatışma-
ların meydana getirdikleri açlık du-
rumları ile mücadele etmeğe tah-
sis olunmuştur.

İşte böylece Topluluk, örneğin
kuraklık kurbanı olan Sahradaki ül-
kelerin lehine müdahalede bulun-

muş ve Nijerya-Biafra çatışması-
nın kurbanlarına veya yakın geç-
mişteki Hint-Pakistan savaşından
beri Hindistanda yaşayan Bengal-
deşli mültecilere besin yardımı
yapmıştır.

Bu tip faaliyette Topluluk,
mahsullerin tedarikinden başka,
ulaşım ve âfete maruz kalan halka
yardımı götürebilmek için gereken
diğer harcamaları da genellikle yü-
kümlenmektedir; bu şekilde sağla-
nan ürünler, kural olarak ilgililere
hükümetler veya Topluluğun yardı-
mına koştuğu uzman kuruluşlar ta-
rafından bedelsiz olarak dağıtıl-
maktadır.

2 — Özgül Olarak Beslenmeyi Amaçlayan Çalışmalar :

Bir ülkede veya birçok ülkeden
oluşan bir kümede ciddi besin yok-
luğu duyulduğunda veya bu fıkda-
nın çocuklar, hastalar, yaşlılar ve-
ya mülteciler gibi bir kısım halkı
etkilemeğe elverişli bir durumda
bulunduğu hallerde bu çalışmalar
yapılmaktadır.

Böylece Topluluk, 1972 den be-
ri ve birçok yılları kapsayan bir
program çerçevesi dahilinde Filis-
tinli mültecilere, Orta-Doğudaki
çeşitli ülkelere yerleşmiş ve mülte-
ci kamplarında yaşayanların besin
ihtiyaçlarını karşılamakla yükümlü
bulunan Birleşmiş Milletler Ofisi-

ne, ürün ve yıllık bağış olarak 1974
de, 20.000 ton hububat, 6.000 ton
şeker, 1.600 ton süt, 2.000 ton te-
reyeğai kreması tedarik edilmiştir.

3 — Kalkınmayı Amaçlayan Çalışmalar :

Burada Topluluk tarafından en
çok uygulanan çalışma şekli söz
konusudur.

Bu çalışmaların asıl amacı, is-
temde bulunan ülkelere ait açığın
tamamen karşılanmasına katılmak
suretiyle bu ülkelerin ekonomik ve
sosyal kalkınmalarında bir vasıta
olabilmektedir.

Böyle bir durumda A.E.T. tara-
fından yapılan yardım, ya — döviz
yetersizliği dolayısıyla — halkları-
nın ihtiyaçlarını karşılayabilmek i-
çin tarımsal ürünleri ithal etmek
imkânına sahip bulunmayan, ya da
besin ürünleri satın almak için u-
luslararası ödeme olanaklarının
kullanımını asgari hadde indirmek
veya kalkınmaları için gerekli mal-
zeme veya emteayı sağlamaktan
vazgeçerek bu imkânları kendileri-
ne azık tedarikine tahsis etmek,
şıklarından birini seçmek zorunlu-
ğunda kalmış olan ülkelere ilişkin
bulunmaktadır.

Bu vaziyette hükümetler, yar-
dım mahiyetinde aldıkları ürünleri
ulusal piyasada satmak ve yersel
paralarla yapacakları satışlar kar-

şılığında elde edecekleri paraları kalkınma projelerinin finansmanında kullanmak mecburiyetindedirler.

Bu projeler ülkelerin hükümetleri tarafından seçilmekte ve sonra Toplulukça onaylanmaktadır.

Bu gibi hallerde, genel bir kural olarak mamullerin teslimatı, Topluluk limanlarında ve f.o.b. olarak yapılmaktadır.

Besin Yardımının Bilânçosu :

Topluluk tarafından sağlanan yardımın bilânçosu üç bakımdan değerlendirilmelidir :

— İster şu, ister bu üye Devlet söz konusu olsun, yardımın Topluluk tarafından temin edilmiş bulunmasına,

— Ayrılan yardımın miktarına ait dağıtım yolunun değişikliklerine,

— Bu yardımdan yararlanan ülkeler sayısının gözönünde bulundurulmasına, göre.

1. Ortaklığa Ait Yardımlar ve Ulusal Yardımlar :

— Hububat alanında, besin yardımına ilişkin Sözleşmede dercedilmiş yükümlülüğün gittikçe artan bir bölümü, **ortaklığa ait faaliyetin içinde**, geri kalan kısmı da

ulusal çalışmalar vasıtasıyla yerine getirilmiştir.

Bu gelişme aşağıdaki tabloda gösterilmektedir.

2. Topluluk Tarafından Doğrudan Doğruya Veya Uluslararası Kuruluşlar Aracılığıyla Yapılan Yardım :

Besin yardımı, Topluluğun kalkınmakta olan ülkelerin tümü ile mali işbirliği yapabilmesi için yegâne imkân olduğundan, Topluluk - Komisyonun aracılığıyla dalıma daha çeşitli ve doğrudan doğruya yardım yapılması talebiyle kendisine başvuran kalkınmakta olan ülkelerin de isteklerini cevaplandırmış olmak için, yardımı yönetmeyi kendi üzerine almaktadır. Ancak bir süreden beri Topluluk yardım faaliyetini sınırlamak ve bu yardımı en tarafsız biçimde dağıtacağına dair gerekli güvenceleri veren, çeşitli uluslararası uzman kuruluşların aracılığı ile yerine getirilmesine müsaade etmektedir.

Bundan başka, doğrudan doğruya başvurma hububat mevzuunda genel bir kural olsa bile, aynı husus diğer ürünler için geçerli değildir.

Besin yardımından yararlananların adedi 1968/69 da 8 iken, 1973/74 de 36 ya yükselmiştir.

	1968/69	1969/70	1970/71	1971/72	1972/73	1973/74	Toplam
HUBUBAT (Hacim-Ton)							
Ortaklığa ait faaliyet	301.000	337.000	353.000	414.000	464.000	579.150	2.448.150
Ulusal faaliyet	734.000	698.000	682.000	621.000	696.600	707.850	4.139.450
	1.035.000	1.035.000	1.035.000	1.035.000	1.160.600	1.287.000	6.587.600

HUBUBAT (Değer)

(ABD \$. milyon)

Ortaklığa ait faaliyet	19,6	21,9	30,7	31,7	85,7	150,4	340,—
Ulusal faaliyet	47,7	45,4	59,3	47,6	128,6	183,4	512,—
Toplam	67,3	67,3	90,—	79,3	214,3	333,8	852,—

Topluluk tarafından yapılan **diğer ürünler** şeklindeki yardımın tümü. Bu yardımın tutarı aşağıda gösterilen rakamlara baliğ olmaktadır.

DIĞER ÜRÜNLER

(Ton)

	1970	1971	1972	1973	1974	Toplam
Süt	24.580	46.935	55.185	46.134	82.966	255.000
Tereyağı kreması	10.927	10.091	15.982	15.000	45.000	97.000
Yumurta	—	—	—	500	—	500
Şeker	—	—	6.150	6.062	6.094	18.306
DIĞER ÜRÜNLER (milyon ABD \$.)						
Süt	8,20	28,5	35,8	30,1	68,2	170,8
Tereyağı kreması	8,40	20,2	31,2	13,7	48,8	122,3
Yumurta	—	—	—	1,2	—	1,2
Şeker	—	—	1,6	1,9	5,0	8,5
Aynı yardım	—	—	1,6	1,6	2,2	5,4
Toplam	16,6	48,7	70,2	48,5	124,2	308,2

Güney Amerika'da Güvenlik Sistemi içinde erken emeklilik

Çeviri : Özcan ŞENGÖLGE

Genel olarak Amerika kıtasında ve Güney Amerika'da erken emeklilik şartları ekonomik ve demografik mülazımlar ve işgücünün kompozisyonu olduğu kadar ülkenin tarihi geçmişine, sistemin kaç yıldır çalışmakta olmasına göre farklı olmaktadır.

Erken emeklilikten genellikle anlaşılan; sigortalı şahsa normal maaş bağlanma yaşından önce çalışma hayatından çekilmesi karşılığı bir maaş elde etmeyi sağlayan kanunla verilmiş bir haktır. Bağlanan gelir, sigortalı kişinin sigortaya tâbi hizmetinin gerçek süresini ve emeklilikten önceki ücret ve bunun üzerinden prim ödediği süreyi dikkate alan bir formülle hesaplanır. Genellikle, erken emeklilik maaşı, normal emeklilik yaşına ulaşınca kadar geçecek yıllar dikkate alınarak bir aktüeryal denge sonucu azaltılır. Çoğu kez bu

prensibin dışında, sağlığa zararlı ve tehlikeli işlerde çalışanlar için tam maaşla erken emeklilik mümkün kılınmıştır.

Aşağıdaki etüd, Amerika kıtasında ücretle çalışanlara normal emeklilik yaşından önce emekliye ayrılma ve maaş bağlanmaya izin veren ülkelerin sosyal güvenlik mevzuatındaki esas eğilim ve karakteristiklerinin bir özettir.

Burada çıkarılan farklı ülkeler programları arasındaki kıyaslamalar bu kıta ülkelerinin diğer ülkelerin tecrübelerinden, beynelmilel ve bölgesel organizasyonların tek-

nik yardımlarından yararlanarak yaygın olan soruna benzer çözüm yollarıyla nasıl ulaşmak arzusunda olduklarını göstermektedir.

Genel Gözlemler :

Artan ömüre doğru dünya trendleri yanında daha kısa çalışma hayatı, yaşlı çalışanların refahı, erken emeklilik sorununa yeni ilgiye yol açmıştır. Dünyanın diğer ülkelerinde olduğu gibi ekseri Güney Amerika Ülkelerinde, işgücüne oranla emeklilerin sayısı artmaktadır.

Güney Amerika'nın birkaç ülkesinde özellikle emeklilik tarihinin uzun bir mazisi olan Arjantin, Şili ve Uruguay'da emekliler ve faal işgücü arasında gözle görülür bir dengesizlik doğmuştur.

Brezilya ve Paraguay gibi bazı ülkelerde yaşlı işçileri maaş bağlanma yaşının ötesinde işgücünde kalmalarına özendirmek için bağlanacak maaşta artış öngörülür. Lâtin Amerika'da erken emekliliği özendirmeyen diğer faktörler, ömrün uzaması, okulu bitirme yaşının yükselmesi dolayısıyla işgücüne katılmanın ertelenmesi gibi demografik trendlere bağlanabilir. Kırsal alanlardan şehre olan göç yüzünden sigortalı işe giriş bir gecikme ile olmaktadır.

İlk Sosyal Güvenlik Amerika

Konferansı'ndan (1942) önce, Güney Amerika'da Sosyal sigorta emeklilik sistemi, farklı ekonomik sektörler ve meslek grupları için ayrı-ayrı organize edilmişti. Kapsam memurlar, banka, matbaa, ulaştırma, elektrik, su, havagazı, ticaret ve sanayi işçileri vb. ile sınırlanmıştı. O zamanlar 4 ülkenin yaşlılık sosyal sigorta programları mevcuttu. (Şili, Ekvator, Peru ve Uruguay). Programlara göre emeklilik yaşı 10-30 yıl geçerli hizmet ile birlikte 50 ve 60 yaş arasında değişiyordu. Çeşitli ve çok sayıda kanuni tavizler dublikasyona, korumada boşluklara, yüksek yönetim giderlerine ve sigortalı fertlerin eşit olmayan işlem görmelerine yol açtı. Sistemlerin farklılıkları, işgücünün serbestçe bir kategoriden diğer kategori bir işe sosyal güvenlik haklarını kaybetmeden gitmesini önliyordu.

Müteakip yıllar, eski sistemlerin standardizasyon ve konsolidasyonuna doğru bir eğilim getirdi ve birlik (Üniformity) yeni sistemlerin kuruluşunda amaç halini aldı. Tek tip standartlarla beraber normal maaş bağlama yaşı olarak 60 ve 65 yaşları yerleşti. Demografik eğilimlere bağlı olarak minimum emeklilik yaşı yükselirken Ekvador ve Kosta Rika gibi bazı ülkeler emeklilik mevzuatlarında bir derece esneklik sağladılar ve sigortalı

kişi için menfaatlar ve emeklilik yaşı bakımından seçme olanağı verdiler.

Güney Amerika ülkelerinin eski ve yeni sistemleri içinde emeklilik yaşı konusundaki eğilim, (normal maaş bağlama yaşından önce sosyal güvenlik düzenlemeleri ile emeklilik) tamamen liberal tavizlerden uzaklaşmak şeklindedir. — Bu tavizler aktif nüfus üzerinde nisbetsiz yük olmakta idi. Arjantin bu ülke, de bağlanan maaşların % 40'ı 55 yaşın altındaki kişilere gidiyordu. 1969 yılında emeklilik yaş sınırını erkeklerde 55 ten 60'a, kadınlarda 50 den 55'e yükseltti. Aynı zamanda erkeklerde 30, kadınlarda 20 yıl olan hizmet karşılığı maaş kaldırıldı. Uruguay'da özellikle erken emeklilik ödemeleri ekonominin üzerinde ağır bir yük teşkil ediyordu. (1) Hükümet temel reformların normal emeklilik yaşını, ortalama yaşam ümidindeki artışı esas alarak 55 ten 60'a yükseltti. Diğer yandan, Kosta Rika 1971 yılında «normal» emeklilik yaşını 65 ten 60'a indirdi. Fakat asgari prim ödeme süresini 10 yıldan 25 yıla çıkardı. Haiti'nin emeklilik yaşı 1967 de 60 dan 55 e indirildi. 20 yıl olan asgari prim ödeme süresi değiştirilmedi. Kanada 1970 ten geçerli olmak üzere geçiş rejim tavizlerinden olarak, genel maaş için hak kazanma yaşını tedricen 70 den 65 e indirdi.

Aşağıda Güney Amerika ve Amerika kıt'asındaki diğer ülkelerin sosyal güvenlik programlarında bulunan esas emeklilik haklarının karşılaştırmalı bir analizi bulunmaktadır.

Emeklilik Yaşı ve Şartları :

Normal maaş bağlama yaşı ya da emeklilik yaşı hiçbir zaman aynı şekilde tanımlanamamıştır. Sosyal, ekonomik ve hatta çevre ihtiyaçları nedenler ülkeler arasında kavram ve farklılıklara yansımaktadır. 110 nun 128 No.lu konvansiyonunun 15. maddesi 1967 de 65 yaşı normal emeklilik yaşı olarak kabul ederken ülke otoritelerinin demografik ekonomik ve sosyal mülâhazalarla daha ileri bir yaşı emeklilik yaşı olarak saptayabileceğini öngörmüştür. Konvansiyon keza 65 ya da yukarı olan emeklilik yaşının sağlığa zararlı ve tehlikeli işlerde çalışanlar için daha düşük tutulabileceğini temin ediyordu. 1944 nın 67 No.lu tavsiyesinin aksine Konvansiyon erkek ve kadın emeklilik yaşları arasında farklılık göz etmiyordu. Batı Avrupa Ülkeleri dahil ekseri, sanayi ülkeleri 15-30. yıl sigortalı çalışmadan sonra 65 yaşında yaşlılık aylığı sağlamaktadır. Dünyanın sanayi ülkelerinin hemen yarısında kadın ve erkek emeklilik yaşının aynı olmasına rağmen geri kalan ülkelerde kadınların daha erken (genellikle

5 yıl) emekli olabilmelerine imkân sağlanmıştır. Ekseriya normal emeklilik yaşından önce; Eğer.

(a) bir işçi azaltılmış daimi geliri kabule istekli ise,

(b) Sağlığa zararlı ve tehlikeli bir işte çalışıyorsa,

(c) Maaş alma yaşına yakın kendi arzusu dışında işsiz kalmışsa,

(d) Çok uzun bir süredir (30 yada 35 yıl gibi) sigortalı ise, erken emeklilik mümkün olmaktadır.

Emeklilik Testi :

Amerika kıt'asındaki 13 ülkede normal emeklilik yaşı erkek için 65; 10 ülkede 60 ve 2 ülkede 55 tir. Sadece bir ülke Uruguay, 30 yıl çalışmadan sonra 50 yaşında emeklilik sağlamaktadır. 5 ülkede geçen 5 yıl içinde yeni yaşlılık sigorta programları başlamıştır. (El Salvador, Guatemala, Guyana, Honduras ve Trinidad-Tobago) bunların hepsinde maaş bağlama yaşı 65 tir. Keza, kadın için emeklilik yaşının erkeklerden 5 yıl erken olduğu 11 ülke vardır. Bu arada 15 ülke her iki cinsiyet için aynı şartları uygulamaktadır.

Sigortalı işçi için erken emekliliğe izin veren çok sayıda düzenlemeler vardır. Erken emeklilik şartları genellikle normal emek-

lilik yaşı ile hizmet süresi ferdin hayatını kazanma yeteneğine etki eden faktörler arasında bir varyasyonudur. Erken emeklilikte bağlanacak maaş tutarı ise tam maaştan erken emeklilik yaşına kadar yıllara göre bir aktüeryal düzeltme ve azaltılmış maaşa kadar değişmektedir.

Ekte verilen bilgilere göre, Amerika kıt'asındaki 26 ülkenin 17 sinde erken emekliliğe herhangi bir şekline imkân veren programlar vardır. Sağlığa zararlı ve tehlikeli işlerde çalışma durumu hariç sağlanan menfaat normal emeklilik yaşından önceki 5 yıl için normal aylığın azaltılmış bir şeklidir. Erken aylık bağlama minimum yaşı erkekler için 40 tan (Uruguay'da işsizlik halinde) 62 ye (ABD de azaltılmış aylık ile emeklilik) kadar değişmektedir. 60 yaş en yaygın minimum yaş olmakta. (55 yaş sağlığa zararlı ve güç işler için) iki ülke (Peru ve Guyana) çalışanın daimi iş göremezlik ve tam maluliyet halinde 55 yaşında gelir bağlamakta. Erken emeklilik aylığına hak kazanabilmek için en yaygın minimum süre 15 yıldır. Buna rağmen 5 ülke (Arjantin, Küba, Haiti, Peru ve Uruguay) daha uzun bir süre, üç ülkede (Şili, Meksika ve ABD) daha kısa bir süre aramaktadır. Sigortalı kişiye emekliliği için zaman ve şartlar ba-

kımından kanunla seçme hakkı veren çeşitli düzenlemeler sağlanmıştır. Amerika kıt'asında ve özellikle Güney Amerika'da normal emeklilik yaşından önce kişiyi iş gücünden çekmek için aşağıdaki beş esas yaklaşım görülmektedir :

1 — Kişisel tercih ile erken emeklilik : Erken emekliliğin bu şekli tamamen yaşa ve hizmet süresine dayandırılmıştır. Emekliliğe hak kazanma şartları minimum bir aylık için gerekli şartlardan daha fazlaya da aynıdır. Kazanç getiren işten ayrılma, eğer kişi bir minimum yaşa ulaşmışsa ve belli süre prim ödemişse o kişinin kararına bırakılmıştır. Bu şartlar altında kişiye ödenecek aylık kişi normal emeklilik yaşına kadar çalışmağa devam etseydi alabileceği miktarın altına indirilebiliyor. Örneğin, böyle bir emeklilik ABD de 62 yaşında Kostarika'da 60 yaşında mümkün olmaktadır.

2 — Hizmet süresine bağlı maaş : Bu tip maaş bağlama Güney Amerika'nın eski sistemlerinde olduğu gibi birkaç yeni programda da mevcuttur. Keza Avusturya, Fransa, İtalya ve Lüksemburg gibi bazı

Avrupa ülkelerinde vardır. Emeklilik belli prim ödeme süresinin doldurulması ve hizmet süresi nedeni ile iktisap edilir. Bu düzenlemede, çalışan bir kişi 25-30

yıllık sigortalı hizmetten sonra normal emeklilik yaşından önce emekliliğe hak kazanabilir. Çalışanın iş gücüne erken yaşta girdiği Güney Amerika'da bu şartlarla erken emeklilik bilhassa cazip olmaktadır.

Güney Amerika'da 5 ülke bu tip maaş bağlama yapmaktadır. Bunlardan üçü (Brezilya, Şili ve Kolombiya) maaşa hak kazanma için herhangi bir yaş sınırı koymamıştır. İki ülkede minimum yaş belirtilmiştir. (Kostanika'da 60 ve Uruguay'da 50) Mamafih, Uruguay'da da erken emeklilik işsizlik nedeni ile ya da kadının çocuk bakma zorunluğu ile istenmiş ise 50 yaş sınırı uygulanmaz. On yıl prim ödemiş olmak esasından gidilir.

3 — Güç, sağlığa zararlı yada tehlikeli işler için daha erken emeklilik : Belirli sayıda yıllar güç, sağlığa zararlı yada tehlikeli işlerde çalışanlara dünyanın çoğu ülkelerinde, tercihi bir uygulamada bulunmaktadırlar. Tecrübeler göstermiştir ki böyle işlerde çalışanların çalışma kapasiteleri diğer şartlar altında çalışanlardan daha erken azalmaktadır. Güney Amerika'da 10 ülke (Arjantin, Bolivya, Brezilya, Şili, Kolombiya, Küba, El Salvador, Guatemala, Nikaragua ve Venezuela) tehlikeli ve sağlığa zararlı hizmet süresi aramaktadır. Bu meslekler madenciler, (bu özel katego-

rideki en geniş meslek grubu) denizciler, havayolları personeli, demirçelik işçileri v.b. dir. Birçok hallerde bu gurupların kapsaması genel sosyal güvenlik programlarının dışında ayrı fonlarla sağlanmaktadır.

4 — İşsizlik yada hastalık nedeni ile erken emeklilik :

Birçok Avrupa ülkesinde (Avusturya, Belçika, Fransa ve Almanya) emeklilik yaşına yakın bir yaşta olupta belli süredir işsiz olan kişiler işsizlik sigortasından yaşlılık sigortası kapsamına aktarılabilir. Sağlık, fiziki ve zihni yorgunluk nedenleri ile bu kişilerin tekrar bir iş bulamayacakları varsayılmaktadır. Bu kişileri yaşlılık sigortasına transfer ederken birçok ülkeler erken emekliliğin her yılı için maaşta bir azaltmaya giderler. Güney Amerika ve Karayipler'de benzer uygulama 7 ülkede mevcuttur. (Bolivya, Şili, Ekvador, Guatemala, Meksika, Trinidad - Tobago ve Uruguay). Kişiler, normal emekliliklerine birkaç yıl kala (genellikle 5 yıla kadar) 6 aydan 12 aya kadar arzuları dışında işsiz kalmadırlar ki erken emeklilikten yararlanabilsinler. Panama ve Guatemala'da sağlığın kötüye gitmesi erken emeklilik tesisi için gerekçe olabilmektedir.

5 — Kadın için farklı emeklilik yaşı :

Kadın için daha erken emeklilik yaşı görüşü belirsizdir. ve akla uygun değildir. Mamafî dünya ülkelerinin yarısı genellikle daha uzun yaşamalarına ragmen kadına erkekten daha erken bir yaşta tam maaşla emeklilik hakkı vermektedir. Amerika kıt'asındaki ülkelere gelince, 10 ülke kadınlara erkeklerden 5 yıl erken emeklilik yaşı uygulamaktadır. Genellikle kadınların bulunduğu mesleklerin çoğunda yaşlı kadınların iş bulmakta güçlüklerle karşılaşacağı gerçeği emeklilikte dikkate alınmaktadır.

Emeklilik durumunun Kontrolünün Rolü : Amerika kıt'asındaki programların çoğunda sigortalı bir çalışanı işten almak maaş mükafatı ile mümkündür. Emeklilik durumunun kontrolü maaş alanı iş gücünden çekme amacı ile yapılırken, Güney Amerika'da bağlanan gelirin kazancı karşılama oranı düşüktür ve maaş bağlananlar yeniden kazanç getiren bir işe dönerek ek gelir sağlamayı ekseriya zorunlu bulurlar.

Kazanç getiren faaliyetin durdurulması esasından dolayı emeklilik durumunun kontrolü uygulamasının yaşlı çalışanların emeklilik kararları üzerinde önemli etkisi vardır. Bir kimsenin emeklilik ge-

lininin tamamını ya da önemli bir kısmını kaldıran görünümü ile kişi kazanç getirici ek istihdam yerine mevcut işinde normal emeklilik yaşına kadar beklemeye itilir. Çoğu Güney Amerika ülkesinin mevzuatında emeklilik durumunun kontrolü mevcut iken hiç değilse kısmen, bir yandan kazanç getiren bir işte çalışarak diğer yandan bir emeklilik aylığı almaya devam etme ya sağını kaldırma yönünde bir eğilim mevcuttur. Bazı ülkeler şimdi kişilere yaşlılık aylığı bağlandıktan sonra dahi herhangi bir kazanç getirici faaliyete katılmalarına izin vermektedir.

Güney Amerika'da dört ülke, (Brezilya, Şili (işçilere) Guyana ve Paraguay) emeklilik maaşı bağladıktan sonra da kazançlar üzerinde herhangi bir prim ödemeye devam eden sigortalıya her 150 hafta prim ödemesi karşılığı bağlanacak maaşına % 3 zam yapılır. Brezilya'da hizmet süresini tamamlayarak aylığa hak kazanan işçiye hizmetde kalarak devamı halinde âzami 35 yıla kadar 30 yıldan fazla her ilâve yıl için, % 4 maaşına ilâve olunarak hesaplanır.

İşçi için çalışmaya devam ederek «emeklilik ücretini» (1) % 80 seviyesinden % 100'e çıkarmak mümkündür.

NİHAİ GÖZLEMLER

Genel olarak Amerika kıt'asında ve Güney Amerika'da erken emeklilik şartları ekonomik ve demografik mülâhazalar ve işgücünün kompozisyonu olduğu kadar ülkenin tarihi geçmişine, sistemin kaç yıldır çalışmakta oluşuna göre farklı olmaktadır. Es-ki sosyal güvenlik sistemine sahip ülkeler yaşlılık aylığı sorununu yeniden gözden geçirmek ve programı ekonomik ve demografik eğilimlerle aynı çizgiye getirmek için emeklilik yaşını artırmak zorundadırlar. Daha yeni yaşlılık sigortası programına sahip diğer ülkeler emeklilik yaşını şimdiki ve gelecekteki nüfus ve ekonomik eğilimlerle bir düzeyde tesbit ederek diğer ülkelerin tecrübelerinden yararlandılar. Gittigide artan bulgular göstermektedir ki emekliliği sabit bir yaşa bağlamak her zaman arzu edilmeyebilir. Normal emeklilik yaşından önce çalışma kapasitesini nönemli oranda kaybı, sağlık ve diğer güçlükler hedefi ile erken emekliliğe izin verilirken aynı zamanda milli açıdan yaşlı kişilerin geçiktirilmiş emekliliği yetişkin elemana ihtiyaç duyulması bakımından tercih edilebilir.

(1) Brezilya'da emeklilik geliri «emekli ücreti» esası üzerinden hesaplanır ki bu, prim ödenen ücretin yarısıdır.

Ortak Pazara Geçiş Döneminde Tarım

Geçiş Döneminde Türkiye, tarım sektörü ile ilgili herhangi bir mükellefiyet yüklenmemiştir. Tarım sektöründe Geçiş Dönemi, Hazırlık Döneminin bir devamı olarak kabul edilebilir.

Türkiye, tarım ürünlerinin serbest dolaşımını gerçekleştirebilmek üzere, 22 yıllık süre zarfında, Topluluğun tarımla ilgili politikalarına ilerde uymayı sağlayabilecek tedbirleri almaya gayret edecektir. Bu süre zarfında Topluluk, Ortak Tarım Politikalarının tesbitinde Türk tarımının menfaatlerini gözönüne alacak ve her türlü bilgiyi Türkiye'ye bildirecektir.

Ortak Tarım Politikasının hedefleri Topluluğu kuran Andlaşmada şöyle belirtilmiştir :

1. Üretim faktörlerini ve bilhassa işgücünü optimum bir şekilde kullanmak, teknik gelişmeleri uygulamak ve üretimde rasyonalizasyonu sağlamak suretiyle tarımda verimliliği arttırmak,

2. Çiftçi gelirlerini diğer sektörlerde çalışanların seviyesine yaklaştırmak ve bu surette onlara adil bir yarışma standardı sağlamak,

3. Tarım ürünleri tedarikini emniyet altına almak, ve

5. Tarım ürünlerinin makül fiyatlarla tüketiciye intikalini sağlamak.

İşte, geçiş döneminde, Türkiye'nin tarım politikasını topluluğun ortak tarım politikasına uyuma hazırlamak için alacağı tedbirlerin, yukarıdaki amaçların gerçekleştirilmesine yöneltmesi gerekmektedir.

Türk tarım ve çiftçisinin ve tüketicilerin, bu amaçlarının yıllardır gerçekleşmesini beklediği ve özlemini çektiği bilinmektedir.

Nitekim, kalkınma plânlarımızda da, biraz değişik ifadelerle olmak üzere, aynı amaçlarla ulaşılması öngörülmüş bulunmaktadır.

Tarım sektöründe Gümrük Birliğine geçişin esasları 22. yılın sonunda (1994 yılı sonu) yeniden tesbit edilecektir.

**Dergimizi
Yaşatmak için
Lütfen
Yazı Gönderiniz
ve
ilân Teminine
Çalışınız.**

**İKTİSAT
DERGİSİ**

**Sevgili
iktisatçılar...**

**Dergiye ilân
veriniz,**

*

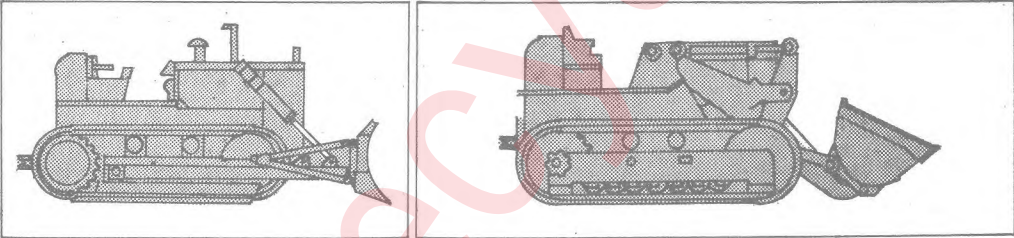
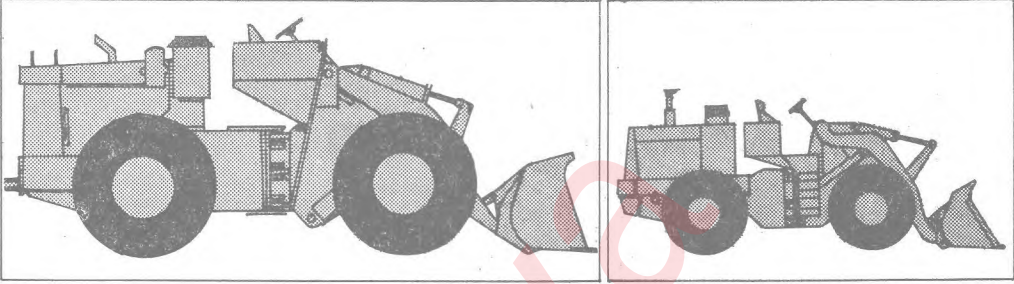
**Dergiye ilân
bulunuz,**

*

**Zira du eser
sizinbir ..!**

İş makinaları alanında
dünya çapında ve haklı bir şöhretin sahibi

International



50 yıldır sürdürülen mühendislik çalışmalarının
ve teknik tecrübenin sonucu

İş makinaları

- Güçlü
- Üstün kaliteli
- İşin özelliğine uygun her boyda paletli
ve lastik tekerlekli



Türkiye Genel Distribütörü
MOTORLU ARAÇLAR TİCARET A.Ş.
Büyükdere cad 4, Levent Durak Karşısı İstanbul
Tel: 64 49 91 - 64 49 92

probleminiz
boru veya boruprofil ise

BORUSAN

bol çeşidi , üstün kalitesi
ve teknik servisi ile
hizmetinizde



BORUSAN

BORU SANAYİİ ANONİM ŞİRKETİ

İSTANBUL

1958

ARSLAN

tek

veya

BLOK

•yapı

• ateş tuğlası

ateş harçları

izolasyon tuğlası

EYÜP-İSTANBUL

Fab. : 23 22 10

Mz. : 44 30 40

st

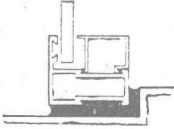


• pazarlama ve piyasa araştırmaları
• gazete • televizyon • radyo reklamları
• matbaacılık • fuarcılık • grafik •

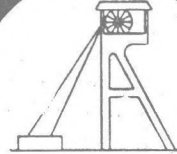
• cefaleolu yolu 39 kat 5 istanbul

27 26 06 • 26 65 24

ÇEKOMASTİK



metal doğrama
montajında



liman ve baraj
inşaatlarında



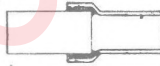
ahşap doğrama
montajında



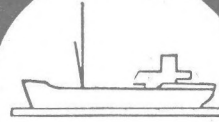
dilatasyon
dolgularında

ELASTİKİ
YAPIŞTIRICI
SIZDIRMAZ
İZOLATÖR

SANAYİ MACUNU



boru-kalafatlarında



gemi inşaatlarında

ÇUHADAROĞLU ALUMİNYUM DOĞRAMA FABRİKASI
CEKO KİMYA TESİSLERİ
Hürriyet Mah. Bengü Sok. No 29 Sisli İSTANBUL
tel. 46 20 38 - 39



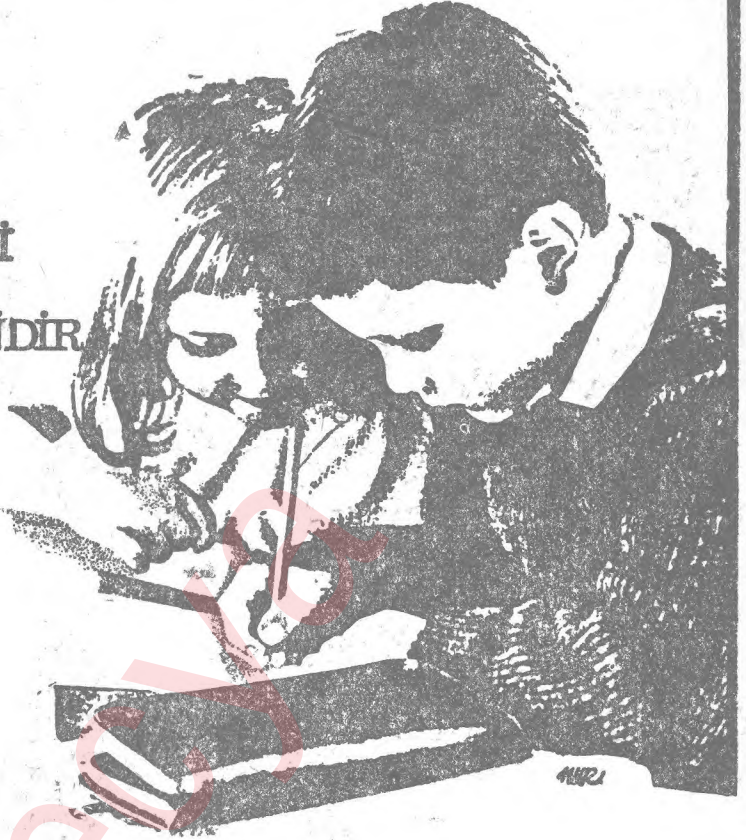
otomotaj
sanayiinde



catı ve cephe
kaplamalarında

CEKO

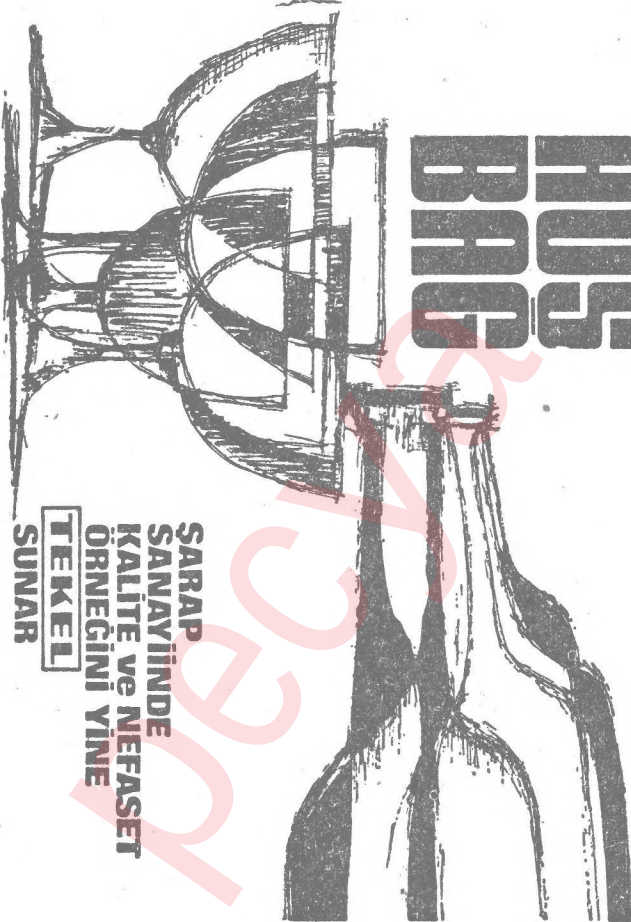
BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİSTİRİNİZ

T.C. ZİRAAT BANKASI

HOS BAĞ



**SARAP
SANAYİNDE
KALİTE VE NEFİSET
ÖRNEĞİNİ YİNE
TEKELE
SUNAR**