



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

MAYIS 1975

SAYI 131

CİLT : 22

500 KURUŞ



SIFAS
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 63

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

MAYIS 1975

SAYI : 131

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. Türkiye Orta - Doğu Ekonomik İlişkilerinin Geliştirilmesi
İmkânları

Dr. Yıldırım KILKIŞ

11. Üçüncü Yönetim Evrimi

Lee E. PRESTON - James E. POST

26. Türkiye Ekonomisinin Dar Boğazları ve Çözüm Yolları

Nusret İŞIKYILDIZ

Derginin Sesi...

Sevgili Okurlar,

İktisadi olayların süratle değiştiği günümüzde, yeni olumlar, yeni ihtiyaçlar yaratmakta, yeni bir iktisadi oluşum, diğerlerinin güncelliğini yitirmekte, bu yeni oluşumlara paralel vaziyetler alınmasına inananlar ve kendilerini yenileyebilenler ilereyebildikleri bilinen gerçektir. İktisadi hadiselerin egemen olduğu bugünkü yaşantımızda ise iktisatçılara büyük görevler düşmektedir.

Ancak bu görevlerin yerine getirilmesi demokratik nizamın en doğal şartı olan çok partili siyasi hayatta çok daha güçleşmektedir.

Bu nedenle en gerçekçi neticeye en emin yoldan varılabilmesi için milli iktisat politikamızın saptanacağı iktisat kongresinin yapılmasını ön görüyor ve bütün kuruluşlarımızı bu çağrımıza eğilmesini arzuluyoruz.

Yukarıdaki ana fikirlerle yüklü bulunan ve 31.5.1975 tarihinde yapılan genel kurulda göreve getirilen 32. dönem Genel Merkez Yönetim Kurulumuz aşağıdaki arkadaşlardan oluşmuştur.

Genel Başkan — Orhan Sofuoğlu

Genel Başkan Vekili — Yalçın Sarı

Genel Sekreter — Doğan Taner

Genel Muhasip — Fahrettin Ecevit

Genel Veznedar — Ayhan Bermek

Üye — Dr. Metin Çağlar

Üye — Şeref Özgencil

Üye — Alpaslan Özür

Üye — Gültekin Demir

Bütün okurlarımızın uyarıları faaliyet programının gerçekleşmesinde en büyük destekleri olacaktır.

Sevgi ve Saygılarımızla

Türkiye - Orta Doğu Ekonomik ilişkilerinin Geliştirilmesi imkânları

i. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Genel Merkezi tarafından 5 Mayıs 1975 tarihinde İstanbul Ticaret Odasında düzenlenen «Türkiye - Ortadoğu Ekonomik İlişkiler» konulu seminer'e sayın konuşmacı Dr. Yıldırım Kılış tarafından sunulmuştur.

Dr. Yıldırım KILKIŞ

I — GİRİŞ :

Orta-Doğu ülkelerinin dünya için olduğu kadar, Türkiye için de önemli yeri vardır. Bilindiği gibi, bu ülkeler, petrol üretimi bakımından bütün ülkelerin daima ilgili merkezi olmuşlardır. Bölgede yaratılan politik sorunlar ve askeri olaylar, Asya, Avrupa ve Afrika kıt'alarının çevrelediği bu bölgenin çok zaman bir barut fıçısı olarak nitelenmesine sebep olmaktadır.

Orta-Doğu ülkelerinin yukarıda belirtilen önemi yanında Türkiye için bir diğer ilginç yönü, ülkemizin de coğrafi bakımdan Orta-Doğu'da yer almasıdır.

Bu komşu ülkelere genel olarak bakılınca, kısaca şu durum görülür.

Nüfus	: 128 Milyon
Mesaha	: 7 Milyon Km ²
İthalât	: 11 Milyar Dolar
İhracat	: 15 Milyar Dolar

Ekonomik ilişkiler açısından Orta-Doğu ülkeleri, Türkiye'nin toplam ithalatında % 6.3 toplam ihracatında ise % 4.2 oranında yer tutmaktadırlar. Bilindiği gibi bu ülkelerden 1973 yılındaki 130 milyar dolarlık ithalatımızın büyük bir kısmını petrol teşkil etmektedir. 55 Milyon dolar civarında olan ihraca-

tımız ise, daha ziyade tarımsal ürünlerden oluşmaktadır. (Tablo 2 de Orta Doğu ülkeleriyle Türkiye'nin dış ticaretine ait rakamlar verilmektedir.) Mukayesemizi daha anlamlı kılmak için Türkiye'nin sahalarına göre ticari ilişkilerine bakalım. 1973 yılı rakamlarına göre durum şöyledir (Tablo 3).

TABLO 1 — ORTA - DOĞU ÜLKELERİ HAKKINDA BİLGİLER

ÜLKE	NÜFUS	MESAYA (Km ²)	İTHALÂT \$	İHRACAT \$
Afganistan (1971)	17.480.000	647.497	80.102.400	91.008.000
Kıbrıs (1972)	645.000	9.248	148.271.450	36.067.200
Mısır (1972)	35.619.000	1.001.449	1.001.445.000	918.528.000
İran (1972)	31.000.000	1.648.000	2.570.400.000	450.800.000
				2.000.000.000
				Petrol
Irak (1972)	10.074.000	438.446	837.255	1.767.234
				Petrol
Lübnan (1973)	2.600.000	10.400	1.253.177.780	519.145.858
Suriye (1972)	6.879.000	185.180	560.702.320	304.145.237
Suudi Arabistan (1972)	8.443.000	2.149.690	1.326.243.600	6.411.773.700
Kuveyt (1972)	883.000	16.918	885.659.160	167.538.880
				Petrol Hariç
İsrail (1973)	3.175.000	20.700	3.185.000.000	2.125.000.000
Ürdün (1972)	2.497.000	94.500	296.518.941	529.904.255
Bahreyn (1973)	224.000	360	253.701.043	81.840.844
				Petrol Hariç
Yemen Arab Cumhuriyeti (1972)	6.062.000	200.000	82.242	4.385
Yemen Halk Cumhuriyeti (1972)	1.555.000	287.379	168.428.480	113.150.720
Umman (1972)	750.000	211.560	54.040.000	1.129.990
				Petrol Hariç
Katar (1972)	170.000	10.356	153.771.000	131.202.396
Birleşik Arap Emirlikleri (1972)	230.000	82.848	19.190.502	34.250.000
TOPLAM	128.286.000	7.014.540	11.803.948.000	14.917.326.000

Kaynak : Middle-East Year Book 1974

Not : Bazı ihracat rakamlarında petrol hk. da bilgi verilmemiştir.

TABLO — 2

TÜRKİYENİN ORTA . DOĞU ÜLKELERİYLE DIŞ TİCARET
1972 veya 1973 yıllarına Göre

Ülke	İhracatımız \$	İthalatımız \$
Afganistan	9.142	—
Kıbrıs	3.959.300	2.364.020
İran	2.338.000	2.940.000
Bir. Arap Cum.	—	—
Bahreyn	9.140	6.249.070
Ürdün	1.487.500	1.966.390
İsrail	12.312.570	3.029.570
Kuveyt	5.204.140	5.176.920
Suudi Arabistan	1.147.130	51.000.000
Suriye	10.446.350	1.102.070
Lübnan	6.017.440	23.752.520
Irak	10.106.000	33.364.000
Mısır	1.988.000	240.000
Yemen	23.000	—
TOPLAM	55.047.712 \$	132.084.520 \$
Toplam ihracatımız oranı	% 4.17	
Toplam ithalatımıza oranı	% 6.28	

Kaynak : Ticaret Ataşenlikleri Raporları ve (DİE) Dış Ticaret İstatistikleri, 1974

TABLO — 3

SAHALARA GÖRE TÜRKİYENİN DIŞ TİCARETİ (1973)

SAHALAR	İTHALAT		İHRACAT	
	00 Dolar	%	000 Dolar	%
I. OECD Ülkeleri Top.	1.637.970	78.02	1.048.718	79.62
a. Avrupa müşterek paz.	1.155.267	55.03	611.529	46.43
b. Avrupa Serbest Mübadele Bir. EFTA.	—	—	—	—
c. Dolar Saahası	206.428	9.83	134.777	10.23
ç. Diğer OECD ülkeleri	276.275	13.16	302.412	22.96
II. Anlaşmalı Ülkeler Toplamı	244.320	11.64	167.718	12.73
a. Kliring Anlaşmalı Ülkeler	175.157	8.34	103.954	7.89
Doğu Avrupa Ülkeleri	174.922	8.33	101.931	7.74
Diğer anlaşmalı ülkeler	235	0.01	2.023	0.15
b. Serbest dövizli anlaşmalı ülkeler	69.163	3.29	63.764	4.84
III. Diğer ülkeler. Toplam	217.027	10.34	100.648	7.64
T O P L A M	2.099.317		1.317.085	

Kaynak : Maliye Bakanlığı Aylık Ekonomik Göstergeler

Görüldüğü gibi ülkemizin dış ticaretinde Orta - Doğu ülkeleri oldukça önemsiz bir yer tutmaktadır.

II — EKONOMİK İLİŞKİLERİN GELİŞTİRİLMESİ İMKÂN LARI :

Giriş kısmında açıklanan genel yaklaşımın belirttiği durum bu yakın komşularımızla ticari ilişkilerimizin geliştirilmesi için büyük bir potansiyelin varlığını ortaya koymaktadır. Bu potansiyel pazarlarla ilişkilerimizi arttırabilmek için, incelenmenin mikro düzeyde ele alınması gereklidir. Bunun sebebi, Orta-Doğu bölgesindeki ülkelerin, gerek politik ve gerekse ekonomik bakımdan değişik yapıda olmalarıdır. Örneğin, Suudi Arabistan ve Lübnan tamamen serbest dış ticaret rejimine tabi oldukları halde, Irak, Suriye ve Mısır'da dış ticaret sosyalist rejiminin icaplarına uymak zorundadır. Bununla beraber bu raporda ayrıntılara fazla girmeden, Orta-Doğu ülkelerinin dış ekonomik ilişkilerini etkileyen çeşitli hususlar ve Türkiye'yi ilgilendiren özel durumlar hakkında genel görüşlere yer verilecektir.

Orta Doğu Ülkeleri ile Ekonomik İlişkilerin Geliştirilmesinin sorunları

A — Genel Durum :

Orta-Doğu ülkeleri ile ekonomik ilişkilerin geliştirilmesinin ekono-

mik, politik ve sosyal yönleri vardır ve bütün bu yönler birbirlerine çok zaman sıkı bir şekilde bağlıdır.

Ekonomik bakımdan bu ülkelerin çoğunun esas olarak petrol üreten ve ihraç eden ülkeler olduğu görülür. Ayrıca bu ülkelerin çoğunlukla sanayi bakımından gelişmemiş olduğu tarım üretimi bakımından toprakların pek yeterli olmadığı anlaşılmaktadır. Bu durum Orta-Doğu ülkelerinin çok miktarda ve çeşitli sanayi mamulleri ithal etmelerine neden olmaktadır. Bu ülkelerin ihracatı, petrol dışında, genellikle tarımsal ürünlerden oluşmaktadır.

Bazı Orta-Doğu ülkelerinde petrol bulunmamakla beraber (Afghanistan, Kıbrıs, Lübnan, Suriye, ve Ürdün) özellikle Lübnan ve Suriye'nin transit veya reeksport ticaretinden yararlandıkları görülmektedir. Reeksport ayrıca, Basra Körfezindeki ülkeler de önemli bir döviz kaynağı olmaktadır.

Politik bakımdan, Orta-Doğu ülkelerinin mutlakiyetten sosyalizme kadar değişen çeşitli rejim tipleri ile yönelttikleri görülür. Bu değişik rejimler, ilgili ülkelerin dış ticaretini etkilemektedirler. Mısır, Suriye ve Irak gibi ülkelerde, sosyalist rejimin icabı, ithalat esas olarak devlet mübayaası ve ihaleler yolu ile gerçekleştirilmektedir. Buna

karşılık döviz durumu müsait bulunan sosyalist olmayan ülkelerde, ithalat işlemleri oldukça serbest uygulamalarla yürütülmektedir.

Politik rejimin, ekonomik ilişkilere diğer bir etkisi de orta-Doğu'daki sosyalist ülkelerin, diğer sosyalist ülkelerle daha çok ticaret yapmaları şeklinde görülmektedir.

Sosyal bakımdan, Orta-Doğu ülkelerinin dış ticareti etkileyen iki önemli niteliği belirtilebilir. Biri bu ülkelerdeki dini ve ırki inançlar dolayısıyla benzer ülkelerle ticaret anlaşmalarının yürürlüğe konmuş olmasıdır. Diğer de, halkın satın alma gücü ve sosyal yaşantısı dolayısıyla, ithal malları çeşitlerinde kalite - fiyat ilişkisinin bu ülkelere göre özellik arzemesidir.

B — Dış Pazarlama Sorunları

Yukarıda kısaca açıklanan genel durum ve biraz sonra belirtilecek olan özellikler, Türkiye'nin, Orta-Doğu ile olan ekonomik ilişkilerinin geliştirilmesile ilgili sorunların tamamen DIŞ PAZARLAMA Sorunları olarak ele alınması gerektiğini ortaya koymaktadır.

Orta-Doğu'da petrol üreten ülkelerin hemen hepsi, petrol ihracatı dolayısıyla, ister sosyalist, ister liberal ekonomi rejimi uygulansın esas itibarıyla bütün dünyaya açık

pazar durumundadırlar. Uygulanan rejim bakımından fark dış ticaret ilişkilerini yürüten kişilerdedir. Örneğin Irak'ta ihracatın % 83.6 sı ihracatın % 57.2 si devlet Suudi Arabistan gibi ülkelerde dış ticaret, tamamen özel kişiler tarafından yapılmaktadır.

Açık pazar durumunda olan ülkelerle ticari ilişkilerin büyük bir rekabet ortamı içinde cereyan edeceği açıktır. Bu nedenle bu yakın komşularımızla, dünya rekabetinin gerektirdiği koşullara uygun olarak ticaret yapmanın gereği önceden kabul edilmelidir.

Açık rekabetin gerektirdiği koşullar, Orta-Doğu ülkeleri bakımından genel olarak iki gruba ayrılabilir.

1. Sosyalist Ülkeler :

Sosyalist ülkelerin dış ticaret bakımından en büyük özelliği, bu alandaki uygulamaların devlet tarafından yapılmasıdır. Devlet bu uygulamalar için, kamu kuruluşlarıyla ve genellikle ihale yolu ile faaliyet göstermektedir. Örneğin Suriye'de belirli malların dış ticareti ile görevli şu kuruluşlar vardır :

Pharmex ilaç ve sağlıkla ilgili maddeler

Tafco : Gıda ve tüketim maddeleri

Aftotex : İnşaat malzemeleri

Aftomachine : Makine ve aksamı.

Mısır'da ise, devletin kurduğu 20 komisyon, madde gruplarına göre ayrılarak, ithal kararları vermektedir.

İhracatçılarımızın, bu ülkelerdeki kuruluşları ve bu kuruluşlardaki ilgili memurları yakından tanımaları yararlı ve zorunludur. Bu memurlar, çok zaman Türkiye'nin ihraç durumunu çok iyi bilen kişilerdir.

Devlet mübayaası ile ilgili ihale şartnamelerinin teklif vermeye yetecek bir süre içinde önceden elde edilmesi gerekir. Bu hususta şartnameleri okuyup anlamak için Arapça bilmenin de önemi belirtilmelidir.

Sosyalist ülkelerin aralarındaki ticari yakınlaşmalar olduğu belirtilmişti. Bu durumun iki nedeni vardır : Biri devlet kuruluşları arasında daha kolay müzakere ve anlaşma durumu diğeri de büyük mübaya imkânı.

Ülkemiz ihracatçıları için bu iki nedeni giderecek bir yol bulunması gereklidir.

Bunun için, kolaylıkla uygulamaya konabilecek bir yol şudur : Bilindiği gibi, ülkemizle diğer Arap

ülkeleri arasında kurulmuş bulunan Türk-Arap Ticaret Odası vardır. Bu Oda'nın, gerek ticarî imkânların duyurulmasında ve gerekse büyük mübaya taleplerinde olumlu uygulamaları olabilir. Mevcut kuruluşların ticarî ilişkilerin gelişmesine yararlı duruma getirilmesi suretile, bir çok problemin çözümlenmesi sağlanabilir kanısındayım.

Sosyalist Orta-Doğu ülkeleri ile ilgili diğer bir husus ta bu ülkelerde uygulanan ve belirli bir süreyi kapsamına alan ekonomik programlardır. İhracatçılarımız bu programları da iyice bilmelidirler.

2. Liberal Ülkeler :

Orta-Doğuda bulunan ve liberal ekonomi ilkelerinin geçerli olduğu ülkelerle ticarî ilişkilerin gelişmesi esas olarak dış pazarların gerektirdiği bütün kurallara uymaya bağlıdır. Bunlar kısaca şöyle sayılabilir :

- İlişkilerde devamlılık,
- Kalite ve standardizasyona dikkat edilmesi
- Rekabet fiyatlarının takibi
- Teslim sürelerine uyulması
- İyi ambalaj
- Ulaştırma.

Ulaştırma konusunda ülkemiz,

Orta-Doğu ülkelerine büyük ölçüde ihracat yapan bir çok ülkeden daha avantajlı durumda olmasına rağmen maalesef bu durumdan gereğince yararlanamamaktadır.

Orta-Doğu ülkelerinin ;oğu CIF fiyatlara rağbet etmektedir. Türkiye'den örneğin Suudi Arabistana mal sevkiyatının güçlükleri ihracatçılarımız tarafından yakından bilinmektedir. Irak ve Suriye ile yapılacak transit anlaşmaları ve bu anlaşmaların uygulanmasının sağlanması, ulaştırma sorununa büyük çözüm getirecektir.

C — İmtiyazlı Anlaşmalar :

Orta-Doğu ülkeleri arasında çeşitli dayanışma ve karşılıklı imtiyaz anlaşmaları vardır. Örneğin Suudi Arabistan, Suriye ve Lübnanla olan karşılıklı anlaşmalarla tarım ve hayvan ürünleri için gümrük vergisi muafiyeti uygulanmaktadır.

Ayrıca İranın, doğu bloku ülkelerinin çoğu ve Çin Halk Cumhuriyeti ile kliring anlaşmaları bulunmaktadır.

Bu gibi anlaşmalara karşı ülkemizin de bu ülkelerle ekonomik anlaşmalar yapması, RCD anlaşmasının romantik bir anlaşma hüviyetinden çıkarılıp, işleyen bir ekonomik anlaşma durumuna getirilmesi önerilebilir.

D — Kara Liste :

İsrail ile ekonomik ilişkileri olan kuruluş ve firmaların arab ülkeleri tarafından kara listeye alındığı malûmdur. Bu durumun da ihracatçı üyelerimiz tarafından nazarı itibare alınması çok önemlidir. Kara listede yer almamak veya listeye alınmışsa çıkarılmayı sağlamanın yöntemini bilmekte yarar vardır.

E. Reeksport :

Yeterli teşebbüsleri yapabilmek imkânını bulamıyan ihracatçılarımız bazı Orta Doğu ülkelerindeki reeksport uygulamaları karşısında, hem piyasa, hem de döviz kaybetmektedirler. Lübnan ve bazı Arab emirlikleri bu alanda geniş uygulamalar yapmaktadırlar.

Reeksport konusunda, dış ticaret temsilciliklerimizle ihracatçı kuruluşlarımızın yakın işbirliği yararlı olacaktır.

F — SONUÇ:

Raporun başlarında da belirtildiği gibi, Orta-Doğu ülkeleriyle ticari ilişkilerimiz diğer bölgelerle mukayese edilince çok düşük bir oranda kalmaktadır. Halbuki bu ülkeler büyük miktarda çok çeşitli sanayi mamulü ithal etmektedirler. İthal

ettikleri malların daha ziyade dayanıklı tüketim malları olması, son yıllarda hızla gelişen Türk Sanayii için çok müsait bir ihraç potansiyelinin varlığını ortaya koymaktadır. İhracatımızın gelişmesi için, özellikle Orta-Doğu ülkelerine Türkiyenin sanayileşen bir ülke olduğu imajını yatararak sistemli bir tanıtmaya çalışmasına girişmek gereklidir. Bu çalışma için, ilgili işadam-

ları kuruluşları ile devlet kuruluşlarımızın yakın işbirliği zorunlu olmaktadır.

Orta Doğu ülkeleri hakkında ayrı ayrı incelemeler yapılması ve ayrıca Türk-Arab Ticaret Odası kanalı ile gerekli haberleşmelerin sağlanması, bu ülkeleri yakından tanımamıza ve ekonomik ilişkilerimizin geliştirilmesine yol açacaktır.

FAKÜLTEMİZ DEKANLIĞINDAN

MEZUNLARIMIZA DUYURU

Diplomalarını almamış bulunan mezunlarımız diplomalarını almaları için fakülte sekreterliğine başvurmaları rica olunur.

Üçüncü Yönetim Evrimi ⁽¹⁾

Lee E. Preston
State University of New York
at Buffalo

James E. Post
Boston University

ÇEVİREN HAKKINDA

1944 yılında doğmuştur. Orta ve lise tahsilini İzmir Özel Türk Kolejinde ve Kabataş Erkek Lisesinde bitirdikten sonra İ. Ü. İktisat Fakültesinden mezun olmuştur. Askerliğinin hitamını müteakip bir süre çeşitli müesseselerde çalışmış ve 1970-1972 yıllarında A. B. D.'de The American Üniversitey'de Komputer Sistemleri konusunda ihtisas yapmıştır. Üniversite tahsili süresince İngiltere, Almanya ve Finlandiya'nın önde gelen işletmelerinde stajlar görmüş olup İngilizce ve Almanca bilmektedir. Halen İ. Ü. İşletme Fakültesinde doktora öğrencisidir.

Profesyonel yönetimin toplumda hakim bir organizasyon kontrol vasıtası olarak görünmesi yönetim evrimi olarak tanımlanıyor. Ancak, bu aama, daha önceki bir evrimi, hiyerarşik örgütlerde ihtisaslaşmış yönetimin belirlenmesini gerekl kılmaktadır. Dahili ve harici iştirak üzerine kurulmuş üçüncü bir evrim halen gelişim içindedir.

Çeviren : Tarhan YAMAÇ

'Yönetim Evrimi' değimi, profesyonel yöneticilerin önceleri cemiyetteki büyük imalât organizasyonlarında, sonra da bir bütün olarak toplumdaki artan hakimiyetlerini belirlemek amacıyla James Burnham (5) tarafından ortaya atılmıştır. Evrimin sonucu ve gayesi Burnham'ın ortaya attığı bir taslakta ve 25 sene sonra Galbraith'in (6) 'Yeni Sınai Evriminde' tanımlandığı üzere yönetilen bir toplumdur. Bu öncü analizciler, evrimlerinin gerçek olmakla birlikte prensipte ve tatbikatta toplumdaki bir faaliyet olarak yönetimin gelişmesi ile ilgili olan ikinci şumûllü değişim olduğunu müşahade etmekte başarısızlığa uğradılar; ve geçmişteki başarısızlığın gelecekteki başarısızlığa sebep olan bir faktör ol-

Lee E. Preston (Ph. D. - Harvard University), Buffalo New York State University'de İşletme Fakültesi profesörüdür.

James E. Post (J. D. - Villanova; M. B. A. - Buffalo New York State University) Boston, Massachusetts, Boston University'de yardımcı profesördür.

(1) Bu makale yazarların neşredilecek 'Kamu Politikası ve Özel Yönetim' adlı kitaplarından derlenmiştir.

ması nedeniyle yönetilmiş sınai toplumu, geçmişteki önemli ve ileri götüren yeni evrimlere imkân hazırlayan bir temel olarak görmek yerine bu gelişimin nihaî bir safhası olarak düşünmek gibi yanlış bir tutum içinde göründüler.

Birinci Yönetim Evrimi, teori ve pratikte, yönetimin hiyerarşik organizasyonlarda ihtisaslaşmış bir fonksiyon olarak görünmesi şeklinde beliriyor. Bu evrim, dünyanın hâlâ bir çok yerinde bir gelişim içindedir ve bazı yerlerde bu tekâmül henüz başlamamıştır. İkinci Evrim, Profesyonelizasyon, büyük organizasyonlarda mülkiyetin ve kontrolün birbirinden ayrılması ve idarî görevlerin vüsat ve giriftliğindeki artışlardan esinlenmiştir. Bu evrim, esas itibariyle Kuzey Amerika ve bir çok Avrupa ülkesinde tamamlanmıştır; bununla beraber, bazılarının yönetim profesyonelizasyonunu millî politikalarının belirli bir amacı yaptıkları bir çok ülkede hâlâ bir gelişim içindedir.

Çağdaş evrim ise İştirâk dediğimiz değişik bir prensibi bünyesinde bulundurmaktadır. Bu başlangıç organizasyonlarda iştirâkçi yönetim olarak ve yönetim prosesi ne haricî sosyal iştirâk şeklinde

bütün taraflarca her geçen gün daha tanınmış bir halde gelişmektedir. Daha ötede, iştirâkçi ilişkiler, hiyerarşik ve teknokratik münasebetlerin sanayileşme ve gelişmiş sınaî durumlar için uygun olan hiyerarşik ve teknokratik ilişkileri gibi sınaî sonrası toplumlar için özellikle karakteristik ve uygun görünmektedir. Nihaî ve paradoksal olarak, iştirâk evrimi birinci yönetim evriminin vukuundan önce mevcut olan sınaî öncesi alemde görünen tabîî organizasyon içi ve organizasyonlar arası münasebetlerin yeniden kurulmasını amaçlamak şeklinde belirliyor.

HÜCRESEL ORGANİZASYON

Bu paradoksu incelemek ve tahliller için bir baz tesis etmek amacıyla, dahilî şekli bir organizasyon ve idare olmaksızın basit birkaç işi beraberce yapan küçük bir grup, ilkel veya hücrel bir organizasyon düşünelim (Fertler arasında yönetilmemiş işbirliği olabileceğini imkânsız olarak düşünen bir kimse beşer davranışlarını bilmiyor demektir) (16). Tek üyeli organizasyon mevhumu kabul edilemez, ancak burada tetkik edilen organizasyon tipinde 'Sıfır Değeri' belirlemesi bakımından önemlidir.

Böyle bir hücrel organizasyonda, -idarî yapıların temel karak-

teristikleri olan- fonksiyonların ihtisaslaşması, sorumluluğun sınırlandırılması ve enformasyon kontrolü gibi konular bilinmemektedir. Örgüt içinde hemen herşey oldukça belirli usullerle hemen herşeyle ilgilidir. Dış âlemle olan ilişkiler de organizasyonun her kademesinde benzer bir şekilde göze çarpmaktadır. Hücreyi etkileyen herhangi bir şey, prensip itibarıyla birbirinden tefrik edilebilen kısımlar ve elemanlar olmadığı için bütün herşeyi etkilemektedir. Uygunluk bakımından, gerek organizasyon içinde, gerekse organizasyon ve çevresi arasında bu çeşit mania ve ayırımların olmayışı 'Bütünleyicilik' olarak tanımlanabilir.

Dahilî ve Haricî Bütünleşme yakın bir şekilde birbiriyle ilgilidir; ve bunların her ikisi de, şüphesiz ki, organizasyonun büyüklüğü ve karmaşıklığı ciddi bir şekilde sınırlandırıldığı sürece geçerlidir. Hücrel birim, sadece basit görevlerin ifası için uygun olan ilkel bir organizasyon şeklidir. Bununla birlikte, hücrenin bütünleşici özelliği, daha sonra da görüleceği üzere iştirâkçi evrim tarafından getirilen yeni organizasyon ilişkilerine benzetilebilir.

BİRİNCİ EVRİM : HİYERARŞİK YAPILAR

Hücrel organizasyonlar an-

tropolojik literatürde mevcut ve organizasyon gelişiminin analizinde önemli başlangıç noktaları ise de toplulumuzda rastlanması zor ünitelerdir. Birinci Yönetim Evrimi, sevk ve idare, ifa edilen müstakil ve belirli faaliyetlerden ayrı olarak organizasyon içinde karar veren ve koordine eden ihtisaslaşmış bir fonksiyon olarak ortaya çıktığı zaman oluşmuştur. İdarî faaliyet ve bu faaliyet için gerekli olan hiyerarşik yapılar (a) benzer faaliyetlerin daha büyük bir oranda tekrarından teşekkül eden ve bu nedenle organizasyonun vüsatındaki artışlar (b) ve ifa edilen değişik faaliyetlerin adedindeki artışlar neticesi aralarındaki koordinasyon gereğinin sonucu olarak gelişmektedir. Her iki durumda da, değişik belirli görevlerin ifasının nihai olarak müşterek bir gayeye doğru katkıda bulunmasında, şüphesiz ki, farazi benzer faaliyetlerin neticelerinin de benzer olmasını temin edecek olan yönetim faaliyeti gereklidir. Organizasyon büyüdükçe ve görevler daha karmaşık bir hale geldikçe koordine edici hususlar bütünleşir ve klâsik yönetim piramidinin birbiri devami olan safhaları ve elemanları haline dönüşür.

Bazı otoriteler -özellikle Schein- organizasyon değişimini şekli otorite ve sorumluluk hiyerarşisinin kurulduğu görev yönelimli grup

laşmaların fertlerine uygulanmak üzere sınırlarlar (21). Diğerleri, her ne sıfatla adlanırsa adlansın, hiyerarşik olmayan grupların önemini idrâk ederek daha elâstikî bir görüş içinde bulunmaktadır.

Yönetimin bu gruplar içinde belirlenmesi birinci önemde evrimsel bir gelişim teşkil etmektedir. Bu, bir grubun faaliyet fonksiyonlarını ifa etmek için gerekli olan davranışlardan ayrı olarak, kontrol ya da yönetimin değişik bir rolü bulunulduğunun kabul edilmesini teklif eder. Bu rolün tanınması, tabiatıyla, fonksiyonel görevleri ifa edenlere nazaran bir bakıma üstün olan yöneticinin bunun içinde belirlendiği hiyerarşinin kurulmasını şüphesiz ki ima eder. Yönetim değişiminin oldukça açık ve önemli iki anlamı olduğunun bilinmesi gereklidir. Yönetim değişimi, mikroorganizasyon birimlerinde idarî kararları veren ve uygulamakta sorumlu olan insanları ifade eder (burada yöneticiler münferit değil bir bütün olarak mütalâa edilmişlerdir) ve bu insanların ifa ettikleri idarî fonksiyonları tanımlar. Yönetim değişimi için kullanılan yapısal ve fonksiyonel anlamlar birleşimi, yönetim fonksiyonlarının onları ifa eden kişiler olmaksızın ciddi bir şekilde öğretilemeyeceğini ve idarecilerin organizasyon yapısındaki pozisyonlarının şekli organizasyon şemala-

ındaki görevleri ile değil fakat onların fonksiyonel rolleri ile nihai olarak tanımlanacağını üzerinde dururlar.

İKİNCİ EVRİM : MESLEKLEŞME

İkinci Yönetim Evriminin klasik tahlilleri Berle ve Means'in büyük şirketlerde mülkiyeti kontrol-dan ayırmaları ile başlar (3). Onların müşahadeleri şirket mülkiyetinin geniş bir şekilde küçük hissedarlar arasında dağıldığı, böylece büyük bir şirkette tesirli kontrolün hissedar olmayan idarecilerin eline geçtiği şeklindedir. Berle ve Means bu gelişmenin idareciler üzerindeki teşvik edici ve vasıflarına yaptıkları etkilerin tetkikini Gordon'a (8) bırakarak meselenin daha ziyade sosyo politik ve hukukî vecdelerini incelediler.

Mülkiyetin ve kontrolün birbirinden ayrılması haddizatında tek başına meslekleşmeyi teşkil etmemektedir; bilâkis, bu gelişme hoşnutsuz bir durum yaratmıştır. Ortaya çıkan büyük sayıda idarî pozisyonlar ve personel ikmâline olan devamlı ihtiyaç, buna ilâve olarak ihtisaslaşmış tecrübî değerlerin kabul edilmesindeki müsbet trend, sadece hissedarların aldıkları temettüleri değil fakat müstehliklerin ödedikleri fiyatları, işçi ücretlerini firmalarındaki ve ekono-

mideki istihsal ve istihdam seviyelerini etkileyen kararlar vermekten sorumlu olan, yönetim sahasında tecrübe ve eğitimle yetişmiş ücretli mütehassısların gelişmesine yol açtı (8, s. 3). Kısaca belirtmek gerekirse profesyonel idareci hem fonksiyonel bakımdan ihtisaslaşmış memurdan hem de işletme sahibinden ayrı olarak temayüz etmiş ve önemli bir varlık olarak belirdi.

Mülkiyet ve kontrolün birbirinden ayrılması, bazı tahlilcilerin düşündüğü kadar tamam olsa veya olmasa bile (4, 17), yönetim faaliyetinin profesyonel karakteri şimdi toplumumuzda geniş çapta kabul edilmektedir. İdarî görevler almak isteyen kimseler tetkike değer olabilmek için tahsil ve tecrübe edinmekte, keza rutin bir şekilde terfi etmiş veya kendisinden daha öncekilerden idarî sorumluluklar yüklenmiş kimseler de yol göstermesi için eğitim programlarına ve danışmanlara başvurumaktadırlar. Hisse sahibi olmayan idarecilerin kendilerini hisse opsiyonları ve ikramiyelerle hisse sahibi idareciler şekline dönüştürmeleri gibi, şirket sahipleri de eğitim ve tetkik programları vasıtasıyla profesyonel idareciler haline geldiler. Netice itibariyle, geniş bir ihtisaslaşmış ve kendi kendisini yetiştiren, Burnham'ın orijinal bir tahlili olan 'Yö-

neticler' (5), Galbraith'in Yeni Sınâî Evrimindeki 'Teknostrüktür' (6) ve daha yeni bir etüdü olan 'İktisat ve Kamu Amaçlarında' belirtilen bir personel grubu şekline dönüştüler (7).

Burnham ve Galbraith tarafından açıklanan bu evrim sonrası şartlarda sadece oldukça belirli bir ayırım vardır. Burnham esas itibarıyla iktisadî kaynakların mülkiyeti tayin etmesini, 'yöneticilerin istihsal vasıtalarının kontrolü ve mülkiyeti ile sonuçlanacak mevcut durumun fertlerin bünyesinde mün demiç mülkiyet hakları vasıtasıyla dolaysız bir şekilde değil fakat mevcut durumun kontrolü vasıtasıyla dolaylı bir şekilde ifa edeceğini tahmin etmekteydi. Onun temel görüşü mülkiyetin kontrol demek olduğu, kontrol olmayan bir yerde mülkiyet olmayacağı şeklinde idi (5, s. 72, 92).

Galbraith esas itibarıyla daha tedricî bir intibak tahmin etmekteydi. Büyük işletmede özel mülkiyetin şekli eliminasyonu yerine ... sosyal bir amaç taşıması beklenen veya sosyal bir amaç taşıyan gayeleriyle şirket kendisini tanımladığı için, onun Teknostrüktürüne mensup birey kendisini olgun bir şirketin amaçlarıyla belirlemektedir... Böylece, olgun şirket geliş-tikçe durumla ilgili daha geniş idâ-

rî örgütlerin bir parçası olarak tanınacaktır. Zamanla, ikisi arasındaki bu ayırım ortadan kalkacaktır. Böylece bir zamanlar özel işletmeler olarak General Dynamics, North American Aviation ve AT ve T'ye bakmak durumunda olanlar maziye biraz da eğlenceli bir şekilde hatırlayacaklardır (6, s. 166, 393).

Galbraith daha yeni bir açıklamada, kamu sektörü faaliyetlerinin konut, sağlık, mahallî münakale, v.s. gibi açık pazar sisteminin zayıf taraflarına ve savunma boşluklarının doldurulması yönünde genişletilmesine taraftar olduğunu belirtmektedir. Bu değişiklikler, büyük ve olgun şirketlerde 'hissedarların rahatsızlık hissetmeleri önlenerek' yapılmalı, sabit gelir getiren hisse senetler ve tahvilâtla desteklenmeli ve mülkiyetlerinin hileli şeriyeleri böylece ortadan kaldırılmalıdır. Bu ve sair yollarla, yeni Galbraithian toplumu plânlama sisteminin 'toplum amacına' doğru aynı zamanda yeniden düzenleyerek genişletecek, kuvvetlendirecek ve doğrulayacaktır (7, s. 26, 27).

MEKANİK YÖNETİCİ

Bu apokaliptik görüşleri uyarlasak ya da uyarlamasak bile mevcut yönetim literatürü -özellikle ders kitabı literatürü- 'Mekanik Yönetici' diyebileceğimiz temel ve

esas bir mevhum üzerinde durmaktadır. Mekanik Yöneticinin daha önceki ve daha ilkel bir kavramı olan «İktisadî Adam» konseptinden daha ötede bir gelişim göstermesi, mülkiyetin kontrolden ayrılık kazanması ve yöneticilik tekniklerinin daha çok gelişmesiyle bir paralellik içindedir. Bu nedenle, nasıl «İktisadî Adam» ev ekonomisi ve mal sahibi tarafından yönetilen organizasyonların ilkel tipi ise «Mekanik Yönetici» de sınıfl toplumundaki profesyonel teknokratın ilkel bir tipi olmaktadır.

Mekanik Yöneticinin görev ve faaliyetleri şimdi yönetim mesleğinin kaynaklarıdır: amaçları belirlemek, alternatifleri tahlil etmek, karar vermek, madunları teşvik etmek ve tatbikatı yönetmek gibi bir zamanlar karar vermeğe esas teşkil eden hususlar artık ifa edilecek işler haline gelmiştir. Mekanik Yönetici, görüşündeki açıklık, karar verme sürecindeki rasyonellik ve analitik araçlarındaki duyarlılık gibi özellikler sayesinde kolayca tanımlanır hale gelmiştir.

Jacoby onu şu şekilde tarif eder :

Yönetici nadir kaynakların en acil ihtiyaçlara dağılımında tecrübe sahibidir. Yeni pazarların nasıl bulunacağını ve istihsalın bu pazar ihtiyaçları ile nasıl bağdaştırılaca-

ğını bilir. Şirkete malî kaynaklar bulmakta zekice davranır. Beşerî organizasyonları plânlar. İnsanlar hakkındaki bilgisi ile onları tesirli çalışma grupları halinde birleştirir. Gelecek için plânlar yapar. İcraata esas teşkil edecek standartlar hazırlar. Organizasyonun kontrol işlerini plânlar ve yürütür. Bütün bu işleri yapmak, tecrübe sonucu elde edilecek artistik kabiliyet ile birlikte yönetim ilmine ustalıkla hükmetmeyi gerektirir (10, s. 70).

Jacoby tarafından sözü edilen yönetim bilimi teşkilâtlanma, durum, yer ve zamanla ilgili olmayan bir kapsam içinde ve özellikle bir hülâsa halinde analitik karar verme vasıtası olarak hemen herkes tarafından kabul edilmektedir. Bütün bir neslin idarî Pinokyolarına Gepetto rolünü oynayan Miller ve Starr durumu şöyle belirlemektedir:

Karar verme kökenli bir işlemdir. Bütün beşerî faaliyetlerle ilgilidir. Bu esaslar icraat için çok gereklidir, çünkü herhangi bir problemin gerçek detayına müracaat edilmeksizin önemli uzvî anlamlar çıkabilir. Karar vermenin yapısı üzerinde derinliğine ve düşünceli bir şekilde durmayanlar, kararlarının kendi başlarına nasıl doğrudan ve duyarlı bir şekilde teorik formüllemeler şekline dönüştüğünden haberdardır. Birkaç kuvvetli prensip

vasıtalasıyla kritik karar birimlerini her problemde kendisini tekrar eden temel gruplar halinde bir araya getirebiliriz (20, s. VII-VIII).

Böylesine güçlü bir uğraşın kuvvetli bir karşılık görmesi beklenbilir. Mekanik Yönetici mevhumunun tenkitçileri onun tanımlayıcı duyarlığına ve pratik sorunlara rehberlik edeceğinin geçerliliğine şüphe ile bakmaktadır. Onlar, bütün, önemli veya bazı idari kararların tek bir karar verme teorisi yapısı muvacehesinde işleyeceği ve şekilleneceğinin gerçek olup olmadığı hakkında sorular sorarlar. Böyle olsa bile, bu sayede elde edilecek neticeler mevcut problemlere uygun olacak mıdır? Daha temel olarak, tenkitçiler, meslektaşının uygunluğunu onun aktif iştirâkçilikten uzaklığı ve ihtisaslaşmasının etkileri ile birlikte tepe idaresi karar yapıcılarının istenen bir özelliği olup olmadığı hakkında sorular ortaya atmaktadırlar.

Mekanik Yöneticinin şirket ve kamu yönetimi seviyesinde profesyonel bürokrasi içindeki durumunun tanınan bir tenkidi Theodore Levitt'in Üçüncü Sektöründe yeterli bir şekilde yapılmıştır (18). O, toplumumuzun kamu ve özel kesimlerini kontrol eden profesyonel bürokrasilerin karşılık vermeyen karakteri, kendi kendisini koruyan

davranışı, görüş darlığı ve kişilikten yoksunluğunun iş çevreleri ve kamu kesimi tarafından yeterli bir ölçüde iyi hatta hiç yapılmayan şaşırtıcı bir çeşitlilikte organizasyon ve kurumlardan oluşan Üçüncü Sektör ile karşılaştığına işaret etmektedir (18, s. 49). 'İkna ve Çekicilik' üzerine bina edilmiş eski Üçüncü Sektörü 'Tanınma ve İtici-lik' üzerine inşa edilmiş yeni, canlı ve hızla büyüyen organizasyonlarla karşılaştırmaktadır. Geçmişte ve hali hazır durumda, Üçüncü Sektörde esas tema, toplumun diğer elemanları tarafından iyi bir şekilde incelenmeyen ve ilgili şahıslarca kabul edilmeyen sorumlulukları yüklenmek şeklinde görünen bir gönüllülüktü.

Levitt'in görüşleri her zaman olduğu gibi teşvik edicidir, yargıları da temel sosyal ilişkileri tadil etmekte gönüllü organizasyonların kuvvetine ilişkin olarak oldukça iyimserdir. Daha önemli olarak, Birinci ve İkinci Sektörlerin kurulu teşkilâtlarında olduğu gibi, diğer organizasyonlarca ihmal edilen sosyal hayatın çeşitli veçheleri ile meşgul olacak iştirâkçi davranış isin içine girerse hiç olmazsa denebilecek ve muhtemelen faydalı olduğu görülecek gönüllü olmak demenin iştirâk anlamına geleceği esas noktasına ehemmiyet vermesidir. Bu nedenle, Levitt'in tah-

lillerinin gerçek önemi, profesyonel bir şekilde yönetilmiş toplum-da gönüllülüğün iyileştirici bir kuvvet sağlaması değil, daha şümüllü Üçüncü Yönetim Evrimi ile ilgili uzun dönemli gelişmelerden birini teşkil etmesindedir.

ÜÇÜNCÜ EVRİM : İŞTİRÂK

Konular geliştikçe, hem Mekanik Yöneticinin sahte tarafsızlığı hem de profesyonel uzaklığı iştirâk denen tek ve yeni bir evrimsel fikir tarafından tenkit edilmektedir. İştirâk, yönetim prosesine katılanların neticelendirdikleri değişik işlerle ilgili grupları ve şahısları kapsamına almaktadır. Her ne kadar profesyonel yöneticiler tarafından diğerlerinin davranışlarının ve görüşlerinin hesaba alınması evrimsel proses içinde açılan bir düzen teşkil ederse de, iştirâk bilgi alış ve değişik görüşlerin tetkikinden daha ötede bir mevhumdur. İştirâk, Bell'in tanımladığı, amaçların ve vasıtaların rasyonel bir şekilde dengelendiği ve produktiviteye verilen önemle karakterize edilen 'İktisadileştiren Durumdan', önce toplumdaki bütün kişilerin katılmasıyla sosyal adaleti kurmak için bir gayret, daha sonra da kamu menfaatinin açık bazı tanımlaması üzerinde toplumun amaçlarını daha bilinçli bir şekilde yargılamaya doğru olan bir değişimle ilgilidir (2, s. 283).

Münferit bir organizasyonda iştirâk evriminin ve sosyalleştirme (ya da siyasileştirme) usulünün yönetim üzerindeki etkisini araştırırken -hissedarlar, personel gibi yönetimin üyeleri sayılan kişilerden oluşan Dahilî İştirâk ve 'bunların dışında' kalanlardan oluşan Harici İştirâkî birbirinden tefrik etmek önemlidir. Dahilî İştirâk daha ziyade bilinmektedir. Dahilî İştirâkin ilkel bir şekli samimî fakat oldukça saf bir görüş olan madunların, kendilerine danışılması nihâi sonuca herhangi bir etki yapmasa bile, faaliyetlerini ilgilendiren herhangi bir konuda kendilerine sorulması halinde daha büyük bir mutluluk duyacakları fikri üzerine kurulmuştur. Araştırmayla elde edilen bilgiler sonucu yapılan daha mütakâmil tahliller Dahilî İştirâkin etkisinin kolaylıkla belirlenemeyeceğini ortaya koymaktadır. Bilgi miktarı, çözümlenecek sorunların güçlüğü, proses açıklığı, başlangıçtaki davranışlar ve güdüler gibi tavassut edici faktörler, belirli iştirâkçi karar verme tecrübelerinin sonuçları üzerinde kuvvetli bir tesir yaratabilir (19). Dahilî İştirâkin yönetim işlemiyle birleştirilmesine ilişkin teklif edilen usuller, münferit çalışma gruplarına gayri resmî ve arızî danışmalardan, halen Avrupa'da geliştirilmekte olan çeşitli işçi iştirâkî projeleri, Kelso'nun 'İki Fak-

tör Teorisi', Scanlon Plânınca yapılan öneriler gibi teşebbüs yapısındaki teşkilâta taallük eden ve mülkiyetteki yoğun değişmelere kadar esaslı bir çeşitlilik göstermektedir (11, 12, 24, 25, 26). Her halû kârda, iştirâkçi stratejiler davranış ve yapı değişiklikleri ile ilgilidir. Hunt'un yönetim ile ilgili fikirlerini serdettiği oldukça ilgi gören kitabında temel konu 'teşkilâtların hayatî beşer ihtiyaçlarıyla daha anlamlı telifi, enstitüsyonel yapımızda yaşayış kalitesinin artırılması ve otorite sistemlerinin liberalleştirilmesindeki artan alâka ve yarar olarak belirtiliyor (9, s. 173). O, iştirâkçi ve danışman ilişkilerin gerekli olduğunu ve işlerin kolaylaştırılmasını sağlayacak bu neviden münasebetlerin organizasyon yapılarındaki plân lama sırasında mütalâa edilmesini gerekli görüyor. Tannenbaum ise konuyu şöyle açıklamaktadır :

Klâsik Yönetim Yaklaşımları iştirâkçi olanlardan bünyelerinde değişim gören kalite ve miktar ile ilgili kurallarla tefrik edilebilir. Bazı klâsik sistemlerde personel ücret karşılığı teşebbüsün amaçlarıyla uyum sağlar; iştirâkçi sistemlerde bu intibâk ücret karşılığı için de olmakla birlikte daha ziyade yönetimle uyarlık sağlanması içindir. Böylesine genişleyen bir değişim imkânı, teşkilâtın liderleri ve üye-

leri arasındaki zıtlamalardan ziyade müşterek menfaatin kapsamının geniş olacağı fikrine büyük ölçüde bağlıdır (22, s. 16).

Bir organizasyonun faaliyetleriyle mülkiyet ya da istihdam vasıtasıyla belirli bir şekilde ilgili olmayan kişiler tarafından oluşturulan Haricî İştirâk daha yeni bir kavramdır. Haricî İştirâkin klâsik evrim öncesi şekilleri, kamu sorunları ve ekonomik krizlere cevap vermek durumunda olan işletmelerin detaylı faaliyetleri ve arızî olarak kamu sektörünün bu işletmeleri tetkik etmesi, ekonominin düzenleyici kesimlerindeki kamu kuruluşları denetimi, ve mikro-birim yönetimindeki belirli özelliklerle ilgili şekli politikaları ve idarî kuralları ihtiva etmektedir. Keza, büyük işletmelerin seçimle iş başına gelmiş görevlileri, ya da üniversite rektörlerini toplumu geniş çapta temsil edecek kişileri olarak idare heyetlerinde veya önemli komitelerde görevlendirmeleri ötedenberi görülen bir teamüldür. Bununla beraber, kamu oyunun temsilcilerinin müşteriler, müstehtlikler, yakın çevre gibi özel grupların mikro-birim plân ve kararlarının şekillenmesinde önemli roller alabileceği nosyonu ancak yakın bir tarihte edinildi. Yönetimin kendi bünyesinde temsilcilik denen bu yeni mevhum, idarî icraatın değerlendirilmesinde

ve yönlendirilmesinde toplumun geniş çapta müteakabil iştirâk, sorumluluk ve sosyal organizasyonel katılması şeklinde beliren ilgisinin tanınmasının şüphesiz ki sadece bir belirtisidir (1, 10, s. 8).

Kast ve Rosenzweig'e göre yönetim ve organizasyon teorisinde bir yakınlaşma fırsatı getiren iştirâk evriminin teorik esasları Sistemler Yaklaşımı tarafından oluşturulmaktadır. Teori, bize, tali sistemler ve dahilî bileşenler arasındaki münasebetleri anlamamızda ve tüm organizasyonun çevresi ile olan ilişkisini görmemizde bir yöntem vermekte ve böylece bütünleşme konusunda bir baz teşkil etmektedir (13, s. 9). Organizasyon içinde ve organizasyonlar arası birbiriyle alâkalı kısımlar üzerinde yoğunlaşan sistemler yaklaşımında temel fikir, iştirâkın hali hazır ve muhtemel kaynaklarının tanınması ve belirli konulara nazaran ilgisinin ve izafî kuvvetinin değerlendirilmesinde bir çerçeve sağlamasıdır.

SANAYİ SONRASI TOPLUMA ETKİLERİ

Dahili ve Haricî iştirâk, toplumumuzda, bilhassa özel işletmelerde idarî organizasyonların otomisinin geleneksel hukukiliği hakkında ciddi sorunlar doğurmaktadır. En kötü ihtimalle, Dahilî iş-

tirâk, yöneticilerin, personelin ve maliklerin daha geniş çapta ve daha katı bir şekilde zamanla oluşacak iştirâkiyle modern bir sendikacılık haline dönüşebilecektir. Haricî iştirâk de benzer bir şekilde mikro birim faaliyetini felce uğratabacak zıt fikirlere razı olmamaya sebep olabilecektir; bu tehlike, yeni Galbraithian görüş ve kamu sektörü yönetimi muvacehesinde özellikle önemlidir. Bu talihsiz sonuçlar olmasa bile, Katz ve Kahn'ın işaret ettiği üzere, «karar vermenin kompilike yapısındaki iştirâkın» iletişim güçlükleri ve iştirâkten artan bir şekilde beklenenler arasındaki zıtlık... şekilsiz bir mayalanma... körü körüne bir benzeyiş, kendilerini ümitsiz bir şekilde sistemin dışında gören elemanlar arasındaki ferağ ve duyumsamazlık gibi... yanlış uygulanan yönleri... olabilir» (14, s. 470).

Diğer taraftan, iştirâk evrimini destekleyen davranışlar halen iyi tesbit edilmiş bir durumdadır ve evrim gelişmektedir. Başlangıçta da işaret edildiği üzere, iştirâk, hücrel organizasyonu karakterize eden dahilî ve haricî «bütünleşmenin» bir çeşit yeniden yaratılışını ve ortaya çıkarılmasını temsil edebilir. Belki de benzetide zorlama yapılmaktadır ancak çeşitli kıstaslar bu yöndeki bir gelişimi

belirlemektedir. Dahilî iştirâk, profesyonel yönetimin mistisizmine ve uzaklığına, hiyerarşik yapıların artan şahsiyetsizliği ve katılığına karşı açık bir reaksiyondur. Haricî iştirâk ise, geniş kapsamda toplum ve onun örgütleri arasındaki çoğul ve karmaşık münasebetlerden yeni haberdar olan idarecilerin en azından görüşü ve bilgi kaynağıdır. İştirâkçi evrime olan ihtiyaç ve gerçek, bazı tahlilcilerce, ortaya çıkan sanayi sonrası toplumun kritik özellikleri olarak görünmektedir.

Bell tarafından bir tanımı yapılan sanayi sonrası toplum başlıca üç esaslı özelliklerle karakterize edilmektedir : (a) temel iktisadî faaliyetlerde maldan hizmete doğru bir değişim, (b) «Teorik Bilginin» sosyal denetimin ve üretimin önemli bir faktörü olarak belirmesi, (c) netice olarak «teknik ve profesyonel sınıfın tepeden-önce şekillenmesi» (2, s. 14). Aceleci bir okuyucu, bunun Burnham'ın «Yönetilmiş Toplumundaki» geliştirilmiş şekil olmadığı sonucuna varabilecektir; bununla birlikte, Bell'in daha ötede işaret ettiği üzere «teknokratik görüşün amaçlara yönelmiş, disiplinli, düzenli, analitik, problem-çözümleyici, pratik ve lojik önemi», toplumdaki karar vermenin ve değişikliğin hakim bir usulü olmayacaktır (2, s. 349). Tam

tersine, Bell ve Galbraith'ın ısrarla üzerinde durdukları gibi esasen öyle olması gereken, sosyal karar verme prosesindeki nihâi elemanların etkisindeki «sosyalleştirme yöntemi» ve «politik arena» daha tanınmış bir hale gelecektir. Bell'e göre buna sebep, «birçok grubun sosyal haklarının tesisinde -toplumdan vaki taleplerinin- siyasî düzeni bir vasıta olarak gördükleri halkçı bir toplum haline dönüşmemizdir». Onun görüşüne göre, «bir ifadede şekil bulan ve bir değim haline gelen insanların yaşantılarını kontrol eden kararları etkileyebilmesi ve iştirâk isteği, bürokrasiye karşı toplumun aleyhte bir durum alması sonucunu doğurmaktadır». Netice olarak, «toplumun rasyonel organizasyon kavramı şaşırtıcı bir düzeyde karşımızda bulunmaktadır» (2, s. 364-366).

Paradoks üstüne paradoks. Önce bilginin kuvvet olduğu görüşü hakim oluyor, sonra tam tersine» kuvvetin sanayi sonrası toplumda talî yapılar arasında çok geniş bir şekilde dağıldığı ve bu nedenle rasyonelliğin karışıklığa girdiği söyleniyor. Acaba her iki durum da doğru olabilir mi?

Cevap şüphesiz ki tasdik edicidir. Sanayi sonrası toplumda kuvvet teşkil eden bilgi sadece mekanik yöneticinin -gerekli ve değerli

olan- ilmî öğrenisi ve teknik bilgisi değildir, daha ötede, bunların toplumu bir bütün olarak kontrol eden nihaî kuvvetler teşkil etmediğinin anlaşılmasıdır. İştirâk, -organizasyon içi ve organizasyonlar arası (ki bu iki değişim zannedildiği kadar farklı şeyler değildir) - haddi zatında sanayi sonrası toplumda organizasyon önderliğinin tek işler usulüdür ve toplum gelişen şeklini iştirâkçi organizasyonların birbiriyle münasebeti ve büyümesi sayesinde bulacaktır. Üçüncü Yönetim Evrimi nihâî ya da nihâî olmayabilir, ancak bunun çağdaş bir fenomen olduğu açıktır. Bundan dolayı, iştirâkçi proseslerin ve organizasyonların yönetimi ve iştirâkçi davranışların toplumumuza etkilerinin tahlili, bu asrın geri kalan yıllarının öğrenim ve öğretisinin başlıca tetkik konusunu teşkil edecektir.

BİBLİYOGRAFYA

- 1 — Adizes, Ichak, and J. Fred Weston. «Comparative Models of Social Responsibility», Academy of Management Journal, Vol. 16, No. 1 (1973), 112-128.
- 2 — Bell, Daniel. The Coming of Post - Industrial Society (New York : Basic Books, 1973).
- 3 — Berle, Adolf A., and Gardiner C. Means. The Modern Corporation (New York : Macmillan, 1932).
- 4 — Burch, Philip H., Jr. The Managerial evolution Reassessed (Lexington : Heath, 1972).
- 5 — Burnham, James. The Managerial Revolution (New York : Day, 1941).
- 6 — Galbraith, John Kenneth. The New Industrial State (Boston : Houghton Mifflin, 1967).
- 7 — Galbraith, John Kenneth. Economics and the Public Purpose (Boston : Houghton Mifflin, 1973).
- 8 — Gordon, Robert Asaron. Business Leadership in the Large Corporation (Berkeley : University of California Press, 1961).
- 9 — Hunt, Raymond G. Interpersonal Strategies for System Management : Applications of Counseling and Participative Principles (Monte-rey : Brooks/Cole, 1974).
- 10 — Jacoby, Neil H. Corporate Power and Social Responsibility (New York : Macmillan, 1973).

- 11 — Jenkins, David. «Industrial Democracy», New York Times, May 13, 1973, Financial Section, s. 1.
- 12 — Jenkins, David. «Industrial Democracy in Sweden», New York Times, October 14, 1973.
- 13 — Kast, Fremont E., and James E. Rosenzweig (Eds.) Contingency Views of Organization and Management, (Chicago : Science Research Associates, 1973).
- 14 — Katz, Daniel and Robert L. Kahn. The Social Psychology of Organizations (New York : Wiley, 1966).
- 15 — Kelso, Louis O., and Patricia Hetter. Two - Factor Theory : The Economics of Reality (New York : Random House, 1967).
- 16 — Knowles, H. P., and B. O. Saxburg. «Human Relations and the Nature of Man», Harvard Business Review, Vol. 45, No. 2 (196), 20-40.
- 17 — Larner, Robert J. Management Control and the Large Corporation (New York : Dunkelen, 1970).
- 18 — Levitt, Theodore. The Third Sector (New York : Ama-
- com, 1973).
- 19 — Lowin, Aaron. «Participative Decision Making», Organizational Behavior and Human Performance, Vol. 3, (1968), 68-107.
- 20 — Miller, David W., and Martin K. Starr. Executive Decisions and Operations Research, 2nd ed. (Englewood Cliffs, N. J. : Prentice - Hall, 1969).
- 21 — Schein, Edgar H. Organizational Psychology (Englewood Cliffs, N. J. : Prentice-Hall, 1965).
- 22 — Tannenbaum, Arnold S. Control in Organizations (New York : McGraw - Hill, 1968).
- 23 — Thompson, James D. «Strategies for Studying Organizations» in Fremont E. Kast and James E. Rosenzweig (Eds.). Contingency Views of Organization and Management (Chicago : Science Research Associates, 1973), s. 26-36.
- 24 — Ulman, Neil. «The Worker's Voice», Wall Street Journal, February 23, 1973, s. 1.
- 25 — Van de Vall, Mark, and Charles D. King. «Compo-

sing Models of Workers' Participation in Managerial Decision Making in Desmond Graves (Ed.), Management Research : A Cross Cultural Perspective (New

York: Elsevier Scientific Publishing, 193), s. 95-114.

26 — Ways, Max. «More Power to Everybody» Fortune, May, 1970.

KARANFİL ÇİÇEKEVİ

İktisatlıların Hizmetindedir.

Şişli, Halasgârgazi Cad. No. 335/A

Tel : 46 33 34

Not : Şubemiz yoktur.

Türkiye Ekonomisinin Dar Boğazları ve Çözüm Yolları

İ. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Genel Merkezinin düzenlediği «Türk ekonomisinin dar boğazları ve çözüm yolları» konulu yazı yarışmasına iştirâk eden tek yazı olup yarışma dışı mansiyon ödenmesine karar verilen bu yazının yazarı Sayın Nusret Işıkyıldız 1955 Kütahya doğumlu olup halen fakültemizin 5/6 sınıfta talebesidir.

Nusret IŞIKYILDIZ

Araştırma konumuzun hayli çetin olduğunu ve geniş bir zaman ürünü olarak ancak incelenebileceğini idrâk etmiş durumdayım. Fakat hiç bir şey yapmamaktansa bir şeyler meydana getirmek daha yeğdir diyerek Karınca örneğinin konuyu imkânlar ölçüsünde araştırmaya çaba göstereceğim.

Türk ekonomik hayatı bilhassa son 10 yıl içinde mühim dar boğazlarla karşılaşmış bulunmaktadır. Bu bakımdan da konu Türk Kamu oyununda son günlerin aktüalitesini teşkil etmiştir. Bu hâl Nasrettin Hoca'nın meşhur un, şeker, helva nüktelerini hatırlatıyor. Şurası bir gerçekki gelişen ekonomilerde be-

lirli bir noktadan sonra böyle dar boğazlarla karşılaşmak doğaldır. Fakat bir müddet sonra yani optimal zarfında fasit dairelerin kırılması, aşılması gerekir. Eğer bu hâl devam ederse iktisadi hayat yavaş yavaş müzmin ve tedavisi güç bir ekonomik hastalığa yakalanmış olur. Türkiyenin şu andaki iktisadi enstantaneside bu açıdan önemlidir. Biz bu konuyu incelerken aşağıdaki şekilde ayırım yapmayı uygun gördük, daha sonrada bu tasnife paralel olarak konuyu derinlemesine incelemeye çalışacağız.

I — T A R I M

- A) Ziraat (Hayvancılık dahil)
- B) Ormancılık
- C) Su ürünleri

II — S A N A Y İ

- A) İmalât
- B) Madencilik
- C) İnşaat
- D) Enerji

III — H İ Z M E T L E R

- A) Ticaret
- B) Ulaştırma
- C) Turizm hizmetleri

Yukarıdaki tasnife göre her iktisadi faaliyetteki dar boğazları ve

çeşitli meseleleri incelemeye çalışacağız. Bu tasnifi yaparken Birleşmiş Milletler İktisadi ve Sosyal Konseyi'nin hazırladığı İ. S. İ. C. (The International Standard Industrial Classification Ofall Economic Activites) isimli şemayı esas aldık. Yine dış ticaret bahsini ayrıca ele almadık, zira her faaliyet dalında ihracat ve ithalât ayrı ele alınacaktır. Burada şunuda belirtmekte fayda mülâhaza ediyorum ki bu ana ve tâli sektörlerin karşılaştıkları meseleler birbirleriyle iç içe ve grifttir. Onun için tâli kesimleri incelerken katı kalıplar içinde kalmamayı tercih ettim. Aynı amaçla bazı kesimler birlikte ele alınmıştır. Burada konuyu incelerken sektörleri ayrı ayrı gözönünde tutuyoruz, bunun yerine dar boğaz meydana getiren amilleri (emek, kredi imkanlar, ihracat ve ithalât tikanıklıkları, mevzuat, sermaye, bünyevi faktörler, finansman kaynakları vs.) ayrı ele alabilirdik. Fakat bu amilleri ana bölümleri halinde incelerken de bütün sektörleri o bölüm içinde söz konusu edecektik. Bizce bu ikinci yol karmaşık olurdu. Türkiye ekonomisinin dar boğazlarını incelerken iktisadi düzenin çıkmazlarını ve Türkiyenin koyu devletçiliğini gözönünde bulundurmamak zorundayız. Antr parantez şunuda belirtelimki Türkiyede 50 yılın büyük bir kısmı yeni rej-

min oturması için yapılan çalışmalar ön sırayı almış, iktisadi alanda devlet imkânları az kullanılmıştır, yahutta imkânlar optimal şekilde dağıtılamamıştır. II. Cihan harbine kadar olan devrede katı bir bürok-rasi çarkı işlemiş olup birkaç önemli yatırım dışında geniş bir sanayi hareketinin başlatıldığı söylenemez, 1950 lerden sonra başlatılan liberalleşme işleminde çok aşırı gidilmiş ve kaynaklar dengeli bir şekilde kullanılmamış, israf edilmiş ve yapılan yatırımlardan rantabl olamamış, verimlilik düşük kalmış yahut eksik kapasitede çalışmıştır. Son 15 senede planlı devreye girildikten sonrada önemli gelişmeler olmuş fakat işte bu noktada Türk ekonomisi adeta kapalı bir hava içinde kalmış ve çeşitli fasit dairelerin etkisi altına girmiştir.

DAR MANADA «DAR BOĞAZ» KAVRAMININ İZAHİ

Dar boğaz öz olarak ekonomide istihşafın (production), ithalât için gerekli dövizin, ham madde nin (matiere première) sürümün ve teçhizat stoklarının ihtiyacın altına düşmesi haline denir. Dar boğazların iktisadi hayata en çok musallaht olduğu devirler, bilhassa istihsal güzel denecek bir artış gösterirken faktör piyasasında görülen arz-talep uyumsuzluklarıdır. Dar boğaz umumiyetle ekonominin

geçici bir hâli sayılır. Arz ve talebin bu dengesilziği geçicidir. Bu dengesizlik imalât teknolojisinin değiştirilmesi, faktör bileşim nisbetlerinin ayarlanması yahutta ikâ-me tedbirleriyle giderilebilir. «Piyasada her an dar boğazlar belirebilir. Fakat hızlı gelişme devreleri, dar boğazlara çok defa müsait ortam teşkil eder. Hızlı gelişme devrelerinde;

a) Bazı işkolarının tam çalışma düzeyine erişmesine karşılık, bunlarla ilgili diğer faaliyet dallarında boş kapasitenin devam etmesi,

b) Döviz sıkıntısı yüzünden ithalâtın iyi işlememesi,

c) Fiatlar ile ücretlerin birbirleriyle ahenkli olmaması,

d) Bankaların piyasa şartlarındaki değişikliklere gecikerek intibak etmeleri,

e) Tasarrufları yatırım alanlarına intikal ettirecek kanalların tıkanıklığı,

f) Mikro ekonomi ve Makro ekonomi düzeylerindeki iktisadi planlama hatları dar boğaz sebepleri olabilir» (2)

FASİT DAİRE - DAR BOĞAZ ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Bir bakıma dar boğazların meydana getiren sebeplerin en önemlilerinden biride fasit daire yahut helezon (Spirale des prix et des

salaires) dediğimiz iktisadi olaydır. Fasit daire fiyatların ve ücretlerin birbirini kovaladığı iktisadi bir helezondur. Kısacası herkes kendi menfaati cihetine ekonomiyi etkileyecek, bundanda en çok iktisadi hayat zarar görecektir neticede bunun ceremesini yine fasit daireyi meydana getirenler çekecektir.

Memur tabakası maaşlarının, işçi kesimi ücretlerinin ve firmalar kazançlarını yeni fiatlara göre ayarlamaya çalışacak, nihayet mekanizmanın menfi yönde işlemesiyle helezon denilen hadise meydana gelmiş olacaktır. Belirli bir zaman sonra yürütmeyi elinde tutan siyasi iktidar ekonomiyi bir önceki devreye göre daha yukarı fırlamış bir fiat seviyesine çıkaracak veya ihtiyaç duyacaktır. Ücret - fiyat seviyesi bir helezon çizircesine yükselmiş olacaktır. Düşünelimki A işletmesi

yarı mamûl, B işletmesi de mamûl istihşâliyle uğraşsın. Fakat B işletmesi mamûlünü üretmek için lâzım olan yarı mamûl'ü A işletmesinden alsın. A işletmesinde sendika sayesinde işçi ücretlerinin % 25 arttığını farzetsek bu % 25 lik artış yarı mamûl fiyatlarına yansıyacak binaenaleyh B işletmesi maliyetleri kabataslak % 25 nisbetinde artacaktır. B işletmesi mamûl mallarının fiyatının yükselmesi karşısında bu mallara olan talep azalacaktır. Bu talep noksanlığı ise B ve dolaylı olarak da A (2) Feridun Ergin - Ak İktisat Ansiklopedisi İşletmesinde istihlâki düşürecek, üretim kısınca mecburen işçiler faaliyet dışına çıkarılacak (bir kısmı) ve dar boğazın sebeplerinden biri olan fiyatlar ile ücretlerin birbirleriyle ahenkli olmaması hâli devam edip gidecektir.

Toptan fiyat indeksleri

1953 = 100

	Türkiye	Almanya	A.B.D.	Fransa
1929	31	...	56	4
1938	20	46	46	4
1948	94	90	95	65
1950	91	85	94	78
1952	98	105	101	105
1950	245	104	108	128
1965	300	112	110	145
Ağustos. 1969	379	111	122	162

Kaynak : O. C. Saraç - Ak İktisat Ansiklopedisi

Sigortalı işçilerin ortalama günlük ücretleri

(1965 - 1968)

Yıllar	Ortalama günlük Ücret	1963 = 100 İndeks
1963	17.90	1000.0
1964	19.50	108.9
1965	21.64	120.9
1966	23.42	130.8
1967	25.34	144.4
1968	28.22	157.7

Kaynak : Sosyal Sigortalar Kurumu
İstatistik Yıllığı 1968, S. 16

Yukarıdaki iki ayrı istatistik rakamlarını incelersek Türkiye'deki fiyatların, Almanya, A. B. D. vs. deki fiyatlardan kat kat yüksek olduğunu ve 1965 de Türkiye'deki fiyat indeksi 300 den 379 a çıktığı halde Almanya 112 den 111 e

inen bir azalma vardır. Bilhassa fiyatların 1953 den 1960 arası % 145 arttığı tablodan görülüyor. Aynı devrede Fransada % 28, A.B. D. % 8, Almanya % 4 lük bir fiyat artışı olmuştur. Yine 1960 dan 1965 e Türkiye'de % 55 lik bir fiyat artışı, 1965 den 1969 ortalama doğru % 79 luk bir artış, buna karşılık 1963-1968 arası ücretler % 57,7 artmıştır. Şöyle bir karşılaştırma yapabiliriz. Gelişmiş ülkelerde toptan eşya fiyat indeksleri bizden düşük olduğu halde işçi ücretleri bizden kat kat yüksek dolayısıyla Almanya'ya işçi sevkimizin sebeplerinden biride budur. Dar boğazların bir sebebi olan fiyat ücret helezonunun bir diğer neticesinde aşağıdaki tabloda tarım dışı sektörlerdeki işgücü arzına karşılık talebinin ne kadar az olduğunu gösteriyor.

Tarım dışı sektörlerde iş gücü talebi, arzı ve işsizlik
1969 — 1972 (Bin kişi)

Yıllar	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Arz	4.198	4.449	4.730	5.037	5.863	5.729
Talep	3.799	4.049	4.517	5.607	4.920	5.259
İşsizlik	399	400	413	439	448	470
İşsizlik oranı%	9.5	9.0	8.7	8.5	8.5	8.2

Kaynak : II nci Beş yıllık plân Sh 134

Yukarıdaki istatistiklerden anlaşılacağı üzere 1971 senesinde dar boğaz neticesi işgücü talebinde bi-

razalış olmuş, buna karşılık arz daha yüksek tempoda kalmıştır. Dar boğazların işletmeler üzerinde ol7

duğu kadar cemiyetede işsizlik, pa-halılık vs, gibi yollarla etki yaptığı açıkça görülüyor. Yalnız şunuda müşahede ediyoruzki hizmetler ve sanayi kesiminde işgücü arzının yavaş işlediğini kalifiye eleman sıkıntısını ortaya koyuyorki sanayi-nin karşılaştığı önemli meseleler-den biridir.

İHRACAT, İTHALAT VE DAR BOĞAZ ARASINDAKİ İLİŞKİLER

Biz burada Türkiyenin ihracat ve ithalatını iki döneme ayırarak in-celeyebiliriz.

A) Plânlı dönemden önce Tür-kiyenin dış ticareti,

B) Plânlı dönemde Türkiyenin dış ticareti.

Mevzuumuzu daha çok ilgilen-diren planlı dönemdeki dış ticaret meselelerimizdir. Fakat daha önce-ki devrelerle bir kopukluk olmama-sı bakımından planlı dönemden ön-ceki dış ticaretimiz hakkında bazı rakamlar ve bilgiler vereceğiz.

A) PLANLI DÖNEMDEN ÖN-CEKİ TÜRKİYENİN DIŞ TİCARETİ

Kapitülasyonel ve Avrupa sa-nayi devriminin hızlı gelişmesi Os-manlı dış ticaretinde olumsuz etki-leri fazla olmuştur. Ve bu dış tica-ret açığı tesirlerini umumiyetle 1929 lara kadar sürdürmüştür.

1923 - 1929 döneminde Türkiyenin dış ticareti (milyon /\$)

Yıllar	İhracat	İthalât	Fark
1923	65.2	111.4	—46.2
1924	122.2	148.9	—26.7
1925	148.0	185.8	—37.8
1926	143.4	180.5	—37.1
1927	121.8	162.6	—40.8
1928	133.5	171.9	—38.4
1929	119.4	197.2	—77.8

Yukarıdaki istatistiki rakamlar-a bakacak olursak dış ticaret açı-ğımız 1929 a doğru gittikçe menfi yönde arttığını görürüz. Diğer bir cihette toplam ithalat içinde yatırı-m malları yekününün (1/5) nis-betinde olduğudur. Yâni ithalatın büyük bir kısmı istihlâk mallarına dönüktür. Yalnız 1950 den sonra it-halatımız dünya ithalatına nazaran bir düşme göstermiştir.

1950 - 1960 döneminde Dünya ve Türkiye ithalatının seyri

(1953 = 100)

Yıllar	Dünya ithalâtı kıymet indeksi	Türkiye ithalâtı kıymet indeksi
1950	88	61
1953	100	100
1955	118	91
1959	144	72
1960	161	88

Bu hâl Türkiyenin ithalât imkânlarının ne kadar daraldığını açıkça gösteriyor. İthalât politikamızda yanlış takip edilmiş, ancak son se-

nelerde tüketim mallarının ithalât içindeki payı azalmıştır. Bunun yerine makine ve teçhizatın oranı düşmüştür.

Başlıca ithalât gruplarının yekûn ithalât içindeki yeri (% olarak)

Yıllar	İnşaat malz.	Makine ve teç.	Tüketim		Toplam
			Ham madde	malları	
1950	12	54	33	21	100
1951	11	32	32	25	100
1953	16	36	28	25	100
1955	18	36	31	12	100
1958	9	35	44		

Yukarıda görüldüğü gibi inşaat malzemeside ithalat içindeki değerini gittikçe kaybetmekte, yerini hammadde ve teçhizata bırakmaktadır.

Fakat yeterince döviz bulunmadığından dier dünya ülkelerine nazaran ithalâtımız düşük kalmıştır. Bu ise imalât sanayinin kurulması için gereken yatırım mallarının sağlanamaması demektir. Dolayısıyla istihsal faktörlerinden biri olan makina ve teçhizatın sağlanmasında bir dar boğazla karşılaşmıştır. Türkiyenin plânlı dönemden önceki ihracatının büyük bir

kismini zirai mallar teşkil etmiştir. Meselâ 1950-1958 dönemi ihracatının % 70 kadarını zirai mallar teşkil etmiştir. Zirai mallar bildiğimiz gibi geniş ölçüde iklim şartlarına bağlı olup arzı düzensizdir. İkinci bir noktada dünya zirai mal piyasasında fiyat dalgalanmalarının fazla oluşudur. İşte bu sebeplerden dolayı ihracatımız belirli bir istikrar gösterememiştir. Böylece ihracattan gelen dövizin azlığı ve o dönemler işçi dövizlerine de sahip olmayışımız yatırımların hem gerçekleştirilmesi hemde talep eksikliğine yol açan bir dar boğaza sebebiyet vermiştir.

1959-1962 döneminde Türkiyenin dış ticareti (Milyon dolar)

Yıllar	İhracat	ithalât	Fark
1959	353.8	470.0	—116.2
1960	320.7	468.2	—147.5
1961	346.7	509.5	—162.8
1962	381.2	622.2	—241.0

Yukarıdaki tablodan da görüldüğü gibi 1960 daki siyasi hâdiseler gerek ithalatımızda gerekse ihracatımızda (353.8 milyon dolardan 320.7 milyona düşmüş) bir alçalmaya sebep olmuştur. 1958 Ağustosunda alınan istikrar tedbirleride bu durgunluğun bir sebebi sayılabilir. 1962 lere doğru ithalatın artmasının sebebi ise fiili devalüasyon ve dış yardımların artmış olmasındandır. İthalatın büyük bir kısmı bu dönemde ortak pazar ülkesiyle dolar üzerinden yapılmıştır. Bunların başında Batı Almanya en üst sırayı almaktadır. (1960 da ithalatın % 58.8 1963 de % 53 ü B. Almanya'dan yapılmıştır). B. Almanyayı İtalya ve Fransa takip ediyor. Yalnız B. Almanyaya nazaran rakamlar daha düşük, şöyle ki Fransa ile ithalatın % 18.4 1960 da % 17.8 de 1963 yılında olmuştur. 1958 de yapılan devalüasyonda artan gelirlerin ve satınalma gücünün dış ödemeler seviyesinde yaptığı enflasyonist talep baskısından ileri gelmiştir ve fasit daire dediğimiz olay izlemiştir. 1946 dan 1958 e kadar emisyon hacmi ve milli gelir büyük artışlar meydana getirmiştir. 1958 Ağustosunda emisyon hacmimiz 4 milyar TL. sınırı aşmış bulunuyordu. Cari fiyatlarla gayri safi milli hasıla ise 10 milyarın altından 38 milyara çıkmıştır. Fakat şu noktayı unutmamalıdır ki satınalma gücünün bu kabarıklığı ihraca

tın artmasından değildir. 1946 da 163 milyon dolar olan ihracat 1958 de 245 milyon civarına ancak ulaşabilmişti. Dolayısıyla tatmin edilmemiş bir döviz açığı vardı. Bu ise memlekete sıkıntı veren bir dar boğazdı. 1958 de hükümet «İktisadi İşbirliği Teşkilâtı»nın tavsiyeleriyle devalüasyon yapmıştı. Bunun neticesinde 359 milyon dolarlık istikrazın bir bölümüyle borçlar ödenmişti. (bir kısmı) netice yükselen döviz kurlarının ve ithalatın ihtiyaç duyduğu likitide, piyasada şiddetli bir para sıkıntısı doğurmuştu. Bunun neticesi pahalılık ve işsizlik artmıştı ve piyasada durgunluk başlamıştı. 1960 siyasi hâdiseleride bu durgunluğu uzatmıştı. Bu dönemde yatırım malları ithalatı, toplam yatırım harcamalarındaki değişimlerden ehemmiyetli şekilde etkilenmiştir. Fakat imalat sanayiinin ithalat aleyhine geliştiğini de unutmamak gerekir. İthalatla imalat bir bakıma rakip hâle gelmiş bulunuyorlardı. İhracatın üzerinde ise fiyatların etkisi hiç yoktur denebilir. Zira ihracat ürünlerinin nitelikleri ve özellikleri dolayısıyla zaten bu meta'ların talep eden ülkelerde ya hiç istihsal edilmediği veya çok az istihsal edildiğidir.

PLÂNLİ DÖNEMDE DİŞ TİCARETİMİZ VE DAR BOĞAZLAR

Yatırımların gerçekleşebilme-

sinde çoğu hallerde şu dar boğazlarla karşılaşılıyor.

- a) Tasarruf
- b) Vasıflı emek
- c) Döviz dar boğazları

Tasarruf yatırımların finansman kaynaklarının en önemlilerinden biridir. Yurt içinde istihşâl edilemeyen fakat yatırımların fiilen gerçekleştirilmesi için bilindiği gibi makine ve teçhizata ve yurtda bulunmayan ham madde vs. ye ihtiyaç vardır. Diğer bir husus da projelerin hazırlanması faaliyetlerin yürütülmesi ve sermaye stokunun düzenli bir şekilde işletilebilmesi için vasıflı emeğe yani yetişkin elemana ihtiyaç vardır. Tasarruflarında yetersiz oluşu sınırlayıcı bir etki yapmıştır. Diğer gelişen ülkelerde olduğu gibi son bir kaç yıl hariç döviz yetersizliği mevcuttur. Türkiye'nin 1962 den itibaren başlayan 15 yıllık plânlı dönemdeki ihracat, ithalât ve dar boğazlarını belirli çizgilerle şöylece özetlemek kabildir. 1962-1968 1 nci beş yıllık dönemde gayri safi milli hasıla ile dış ticaret hacminin artışı birbirine pek yakın olmamıştır. Gayri safi milli hasıla % 47.4 artarken dış ticaret hacmi bunu geriden izleyerek % 26.0 nisbetinde gelişmiştir. Şunuda belirtelim ki 1958 deki rekor ihracatımıza ancak 1964 de ulaşılabilmiştir. Tabiidir ki yatırımların durmaması

için ihracat yetersizliği karşısında dış borçlanmaya da gidilmiştir. Hem şunuda gözden kaçırmamak lâzım; alınan dış borçların büyük bir kısmı yatırımlar için gerekli olan ithalât için kullanılamamıştır. Dış borçlar daha önce alınan borçların ana para ve faiz ödemeleri için kullanılmıştır. 1962 lerde ihracatımızın zirai maddelerin tekeline kurtarmak için bazı tedbirler alınmıştı. Plânlamanın projelendirme safhasında bir kıt kaynak olan dövizin muhtelif projelere tahsisinde çeşitli öncelik sıraları verilmiştir. Bu işlem yapılırken o projenin ödemeleri dengesine yaptığı tesirler gözönünde tutulmuştur.

Fakat projeler umumiyetle birbirleriyle bağıntılı olduğundan birinin gelişme bakımından daha geride kalması diğer proje ve yatırımı etkilemiş bu olay zincirleme devam etmiş ve ileride dar boğazların Türk ekonomisini tehdit etmesine sebep teşkil etmiştir. Diyelimki A (Çimento fabrikası projesi) ve B (Makine imalât projesi) olmak üzere iki alternatif bulunsun. Fakat döviz kıtlığını gözden uzak tutmayalım. O sene farzedelimki Dünya çimento fiyatlarında bir artış olduğunu ve bunun 10 sene müddetledevam edeceğini tahmin etmiş bulunalım ve döviz tahsisinde öncelik sırasını A projesine verelim. Bu takdirde ilk seneler çimen-

to istihsal ve ihracatı dış ticareti-mize büyük faydalar getirecek fakat bir kaç yıl sonra istihsal arttırılmak istendiğinde çimento fabrikası için gerekli olan makina ve teçhizatı dışardan almak mecburiyetinde kalacağız. Eğer döviz sıkıntısı olmayıp B projeside gerçekleşmiş olsaydı böyle bir meseleyle karşılaşmış olmayacaktık. İşte bu durumda ihracat imkânlarımız olduğu halde istihsalı arttırmamaktan doğan bir dar boğazla karşı karşıyayız demektir. Plânlı dönemde ithalâtımız üç esas gurup gözönüne alınarak incelenmiştir.

a) Yatırım malları ithalatı

b) Ham madde (matière première) ithalatı

c) Tüketim malları ithalatı

Yatırım projeksiyonları neticesinde bulunan kıymetler sektörlerin ihtiyaçları nisbetinde dağıtılmıştır. Hammadde ithalatına gelince her sanayi kolunun gelişmesi gözönünde tutulmuştur. Ve buna bağlı olarak hesaplanmıştır. Plânlamada ihracat seyri incelenirken iki nokta gözönünde bulundurulmuştur; çeşitli sektörlerde (tarım, sanayi, hizmetler) beliren istihsal fazlaları ve daha evvelki yıllardaki ihracatın seyri ihracatı incelerken rakip ülkelerin arzlarını da gözden uzak tutmamak gerekir.

B. B. Y. P. Dönemindeki tahminler ve gerçekleşen kıymetler

1) İthalatta bu dönemde tahminler ile gerçek kıymetler arasında bir yakınlık vardır.

1963 - 1967 dönemi ithalât bileşimi (milyon dolar)

	1963	1964	1965	1966	1967
Yatırım malları ithalâtı	256.0	197.3	197.0	289.0	260.0
Ham madde ithalâtı	327.4	259.9	313.0	365.0	380.0
Tüketim malları ithalâtı	104.2	44.2	62.0	64.0	44.7
Y e k û n	687.6	537.4	572.0	718.0	684.7

İthalatta bilhassa 1963 de yıllık hedefler aşılmıştır. (687.6 milyon dolar) diğer yıllarda Ereğli Demir-Çelik gibi büyük projelerin yapılması dolayısıyla hammadde ithalatında 1966 ve 1967 yıllarında bir fırlama olmuştur diyebiliriz. (1965 de 313.0 milyon do-

380.0 milyon \$ olmuş) Yalnız 1964 deki tüketim mallarının ithalattaki payının azalması neticesi sonraki yıllarda menfi yönde gelişmiştir. (1964 de 44.2 milyon \$ olup tüketim malları ithalatı 1966 ya doğru 64.0 milyon dolar olmuş fakat 1967 deki bir düşüşle

44.7 milyon dolara 64.0 milyon dolar olmuş fakat 1967 deki bir düşüşle 44.7 milyon dolara 64.0 milyon dolar olmuş fakat 1967 deki bir düşüşle

44.7 milyon dolara inmiştir.» Bu dönemdeki yekûn ithalata bakarsak istikrarlı bir dalgalanma olduğunu görüyoruz.

**Toplam ithalât tahminleri ile gerçekleşen kıymetlerin mukayesesi
(milyon dolar)**

Yıllar	Tahmin	Gerçekleşme	Fark	% (Yüzde)
1963	567.0	687.0	+120	+21.2
1964	640.0	537.0	—103	—16.0
1965	665.0	572.0	— 93	—14.0
1966	725.0	713.0	— 7	— 1.0
1967	800.0	685.0	—115	—14.3
Y E K ÜN	3.397.0	3.199.0	—198	— 5.8

Dikkat edilirse dönem başlarında yüzde farkı en büyük hadde ulaşılmış sonraki senelerde tahminlerle gerçek kıymetler arasındaki fark azalmaya yüz tutmuştur.

**Mal guruplarına göre ithalât tahminleri ve gerçekleştirmeler
(milyon dolar)**

Yatırım malları	1963	1964	1965	1966	1967	Yekûn
Program tahmini	237	280	294	320	340	1.471
Gerçekleşme	315	245	241	341	323	1.465
» Oranı	132.9	87.5	82.0	106.6	95.0	99.6

Hammaddeler	1963	1964	1965	1966	1967	Yekûn
Program tahmini	247	280	291	325	375	1.518
Kerjekleşme	336	266	506	341	328	1.577
» oranı	136.0	95.0	105.2	104.9	87.5	104.0

Tüketim malları

Program	83	80	80	80	85	408
Gerçekleşme	37	26	25	36	34	158
» oranı	44.6	32.5	31.3	45.5	40.0	38.7

Yukarıdaki tablodan görüyoruz ki 1964, 65 ve 67 de yatırım malları ithalatında gerçekleşme tahminlerin altında olmuştur. Bunun bir sebebide yatırımların büyük ölçüde aksamasıdır. Hammadde ithalatının ise tahminler önceden düşük hesaplandığından 1964 yılı hariç (tahmin 280, gerçekleşme 266

milyon dolar) gerçekleşme rakamları taminlerin önünde seyretmiştir. Yalnız bu dönemdeki başarı tüketim maddeleri ithalatının büyük ölçüde kısıtlanabilmiş olmasıdır. Yalnız burada tüketim malları malları sahasında yapılan kaçakçılığı unutmamak gerekir.

**BİRİNCİ BEŞ YILLIK PLÂN DÖNEMİNDE BAŞLICA MAL İTHALÂTLARI
(Milyondolar)**

	1963	1964	1965	1966	1967
Makinalar	1887.7	175.5	165.4	226.9	227.8
Kimyevi maddeler	44.7	45.1	59.3	66.4	71.9
Sun'i gübreler	5.5	4.6	17.2	27.9	37.3
Kâğıt	12.6	7.2	11.2	11.7	22.3
Optik	13.9	7.2	15.2	19.4	21.0
Demirgen gayri maddeler	9.2	10.7	13.3	16.9	18.0
Deri	4.9	1.9	3.4	5.1	5.5
Nakil vasıtası	76.6	45.6	45.5	74.4	59.7
Akaryakıt	66.2	67.1	56.7	55.0	53.5
Demir çelik	64.6	50.8	59.2	66.6	46.6
Kauçuk lastik	27.6	14.2	15.3	16.0	19.4
Y e k û n	514.5	433.8	462.1	588.3	583.0
Diğerleri	172.7	103.4	109.9	132.0	101.7
Umumi yekûn	687.2	537.2	527.0	718.3	684.7

Kaynak : D. İ. E. İstatistikleri ve İ. B.Y. K. P.

Yukarıdaki tablodan da anlaşılacağı üzere akaryakıtta yurtiçi istihsalin artması akaryakıt istihsalini tedrici bir şekilde azaltmıştır. Yine demir çelikte de büyük yatırımlar faaliyete geçmeğe başladığından

dan 1965 ve 1966 daki ufak yükselişler hariç bir azalma görülüyor. Kauçuk ve lastik alanında ise bazı özel mallar hariç diğer mallar yurdumuzda yapılmaya başlandığında büyük ölçüde bir ithalat daralması

vardır. Fakat kâğıt, optik, kimyevi maddeler, sun'i gübre ithalatında son yılda büyük bir artış var. Yani iç talep bu maddelere fazlalaşmış durumdadır. Daha sonra döviz sto-ku yetersiz olduğundan bu madde-lerin karşılanamamasıyla bir dar-boğaz meydana gelecektir.

II) İhracatta ise bazı tarım ü-rünlerinin stokları belki azaltılmış-tır ama zirai ürünlerin ihracat için-deki nisbetinin büyüklüğü ve sana-yinin nisbetinin küçüklüğü devam etmiştir. Yalnız bu dönemde ihra-caı hızı gayri safi milli hasıla hızın-dan daha büyüktür.

1963 - 1967 dönemi ihracatın bileşimi (milyon dolar)

Yıllar	Tarım Ürünleri	Yüzde %	Maden- cilik	%	ürünleri	%	Yekûn
1963	284.2	77.3	10.5	2.8	73.3	19.9	368.0
1964	311.5	75.9	15.0	3.6	84.3	20.5	410.8
1965	351.9	75.9	21.0	4.5	90.8	19.6	463.7
1966	379.0	77.3	23.2	4.7	88.3	18.0	490.5
1967	420.7	80.4	20.8	3.9	81.2	15.7	522.7

Kaynak : İ. B. Y. K. P.

Yukarıdaki istatistik rakamları-na dikkat edersek tarımın ihracat-taki payının 1966 ya kadar çok az bir azalma gösterdiğini buna karşı-lık 1967 de 420.7 milyon dolarla bir artış kaydettiğini görürüz. Maden-cilikte dönem ortalarına doğru bir artış sonra 20.8 milyon dolara doğ-ru bir azalış görülüyor. Sanayide ise 1964 de ihracattaki payı % 20.5 iken dönem sonunda birden % 15.7 ye düşüyor.

Dikkat edilirse sanayi ürünleri payı dönem boyunca hemen hemen aynı kalmış hatta devre sonuna doğ-ru azalmıştır. Bu ise ihracatta hak-

kındaki görüşleri karamsarlığa it-miştir. Anlaşılyorki sanayi ürünleri ihracatta bünyevi bir değişiklik yap-madan ihracattaki sanayinin payı-nın artması çok zordur. Sanayinin karşılaştığı güçlüklerin başında dış-ölkelerle rekabete girecek sevi-yede olamamasıdır. Bu ise maliyet-lerin çeşit unsurlardan dolayı yük-sekliğine, teknoloji diğer ölkelere nazaran geri olduğundan kalitenin düşük olması ve pazarlama imkân-larının dar olması ve bu mevzuda yeterince bilgili ve çalışkan olama-yışımızdır. Bugün artık istihsal ka-dar, hatta istihsalden daha önemli

Yıllar	1963			1964			1965		
	Ta	Ge	%	Ta	Ge	%	Ta	Ge	%
Tarım ürünü	282.5	284.2	0.6	192.3	311.5	6.6	325.5	351.9	8.1
Madencilik	17.5	10.5	—39.7	14.6	15.0	2.3	21.0	55.4	18.5
San. ürünleri	147.8	73.3	53.0	68.3	84.3	23.5	71.0	90.8	27.9
Yekûn	347.8	368.0	5.5	373.2	410.8	9.5	410.0	463.7	11.3
				1966			1967		

	Ta	Ge	%	Ta	Ge	%
Tarım ürünü	343.8	379.0	10.3	382.5	420.7	10.0
Madencilik	185.	23.2	25.2	23.5	20.8	—11.8
Sanayi ürünleri	87.7	83.3	0.7	104.0	81.2	—21.9
Y e k û n	450.0	490.5	8.8	510.0	522.7	2.5

Ta : Tahmin Ge : Gerçekleşme Kaynak D. İ. E.

olan üretilen malın pazarlaması ya ni satılmasıdır. İkincisi tarım mallarının elastikliğinin düşük olması ve arzın iklim şartlarına bağlı kalmasıdır. Buradan da ihracatımızda aşırı derecede kıymet ve miktar dalgalanmaları oluyor. Meselâ bu seneki pamuk piyasasını gözönüne alalım. Bilindiği gibi bu sene pamuğun dünya fiyatlarında bir düşme vardır. Hükümet bazı siyasi sebeplerden dolayı pamuk alım fiyatını piyasa cari fiyatlarından üstün tutmuş ve aradaki fark hazinece ödenmişti. Fakat iş bununlada kalmamış tekstil sanayii buna bağlı olarak bir kriz içine girmiştir bunun en bariz misali İstanbul ve İzmir tekstil fabrikalarının lokavt ilân etmesi ve Adana tekstil işverenlerinin ise 21 günlük fabrika kapatma ve işçilere senelik izin kullandırma uygulamasına geçmişlerdir.

Birinci beş yıllık kalkınma plânının sermaye kalemlerine ait tahminleri de pek gerçekleşmemiştir. Gerçi dış ticaret açığı bir miktar kapanmıştır ama bu döviz gelirlerindeki artışın neticesi değil dış yardım ve borçların istenilen ölçüde sağlanamamasındandır. Bunun sonucu olarak finansman kaynaklarının içte aranması yoluna gidilmiştir.

1963-67 rakamlarını incelediğimizde genel olarak şu sonuçlara

varırız; birincisi ithalattaki kısıtlama tedbirleri devam etmiş bunun ise yatırımlara ters etkisi olmuştur. İkincisi ihracatımızda miktar ve kıymet bakımından tahmin edilen rakamları aşmış fakat ihracat bünyesinde bir değişiklik olmamıştır. Bu dönemde en önemli noktada işçi dövizlerinin yurda gelmeye başlamasıyla büyük bir gelir kaynağının bulunmuş olmasıdır. Bilhassa Almanya'ya gönderilen işçilerin çeşitli tedbirlerle yurda daha çok döviz getirme imkânları araştırılmıştır. Bunun tabii bir neticesi olarak Devlet yapılan tahminlerin de ötesinde dış borç ödemeleri yapmıştır. Bu iktisat politikası tartışmaya değer.

III) S. B. Y. K. P. DEVRESİNDE RTAK PAZA İLE İLİŞKİLERİN GÖSTERİLECEĞİ MENFİ VE MÜSBET NETİCELER

Bilhassa son günlerde Türk Kamu oyunda Ortak pazarın getireceği fayda ve zararlar günün mevzuu haline gelmiştir. Ortak pazar lehinde düşünceleri kısaca özetlemek istersek bunların başında müşterek pazar sayesinde sağlayacağımız dış finansman kolaylıklarıdır. Diğer bir düşüncede işgücümüz dışarıya sevinde bize tannacak önceliktir. Yalnız burada şunu söyleyebiliriz ki bu Türk eko-

nomisi için her zaman bir çözüm yolu değildir. Zira Ortak pazara dahil olan ülkeler bizden ancak kendi iktisadi konjoktüallerinin yüksek olduğu dönemlerde işgücü talep ederler. Biz bu ülke ekonomilerinin düşük konjoktür devrelerini düşürsek (Almanya'nın son durumu gibi) bunun her zaman geçerli bir yol olmadığını daha iyi anlarız. Lehte görüşlerden biriside teknoloji transferi hususundur. Şunu unutmayalım ki bugün Türkiyede ağır sanayi vs. yi kuracak yetişkin eleman vardır. Fakat sermaye yetersizliği mevcuttur. Ortak pazar-tarafı bazı çevrelerde, müşterek pazarın Türk sanayiine etkinlik getirmesi için rekabete ihtiyaç olduğu yolundadır. Fakat burada gözden kaçan husus Türk Sanayiinin bazı dalları hariç rekabet mevzuatı ol-mazken zaten güç gelişmesidir. Gelişmekte olan Türk sanayiini Avrupa'nın amansız rekabetinin içine atmak ne derece kadar doğru olur bilinmez. Belki müşterek pazar e-

mek piyasasındaki dar zoğazı ir nebzecik giderebilir, ama bunun diğer aatratiflerinede düşünmek lâ-zımdır. Plânlamadan yapılan ikinci bir hatada Türkiyenin Ortak Pazar'a tam üye olduğunda yani 1995 de bugünkü İtalya'nın ekonomik seviyesine gelirken diğer müşterek pazar ülkeleri bugünkü ekonomik vaziyetlerini 1995 e kadar aynen muhafaza edeceklermidir? Tabiki hayır. Ayrıca müşterek pazardan Türkiyeye akacak sermaye iç kaynakları ve pazarları ele geçirerek iktisadi bakımdan dışa bağımsızlığımızı arttıracaktır. Ayrıca İtalya, Fransa gibi iktisadi yapılara bizden farklı olan ülkeleri müşterek pazardan faydalanmaları bakımından misâl olarak göstermek ne dedeeye kadardoğru olur, münakaşalıdır. Ayrıca Türkiye içi bir dar boğaz teşkil eden dış finansman mevzuuda dış finansman ihtiyacı ve dış finansman kaynaklarımızın kaynaklarını şöylece gösterebiliriz.

1963 - 1968 döneminde Türkiyenin dışağı ve dış finansman ihtiyacı (milyondolar)

Yıllar	1963	1964	1965	1966	1967	1968
(b) Dış borç ödemeleri	119	109	78	164	114	224
(a)+(b) Lış finansman gereğı	419	141	184	146	125	72
(a) Cârî işlemler ağı	300	240	262	310	239	296

Kaynak : Dış Ticaret Teorisi — S. Barta, E. Alkın

Burada göze çarpan husus dış borç ödemelerin toplam rakamlar içindeki payının giderek büyümesidir. İDş borç ödemeleri ortalama olarak 1963-1967 ye kadar devamlı yükseliş göstermiştir. Ancak

1968 de 72 milyon dolara kadar düşmüştür. Bunun yanında dış finansman kaynaklarımızı belirten tabloyuda vermekte fayda mülahaza ediyoruz.

Dış finansman kaynakları (milyon dolar)

	1963	1964	1969	1966	1967	1968
Özel sermaye hareketleri	36	40	27	41	29	35
1) İhracatçı kredileri	10	10	—	—	—	—
2) Bedelsiz ithalat	5	5	15	11	12	22
3) Yabancı sermaye	21	25	22	30	17	13
Kamu sermaye	268	206	274	260	221	272
1) Proje kredisi	81	40	57	56	83	—
2) Program kredisi	115	117	167	162	138	—
3) Uluslararası kurumlardan	75	49	50	42	52	—
4) Planlama krediler	88	31	29	17	—	—
Kısa dönem Kred. net hata, noksan	27	37	68	8	63	14

Türk planlamasının uzun dönemdeki hedefi iktisadi hayatımızı dış bağımlılıktan kurtarmaktır. Başka memleketlerin dış yardımları olmadan büyümenin devamı ve dış ticaret dengemizin kapatılması anca tasarruf-yatırım arasındaki ilişkilerin düzenlenmesiyle olacaktır. Eğer I ve II Beş yıllık kalkınma planlarında öngörülen dış yardımlar sağlanamazsa (veya eksik sağlanırsa) planlı istihsal ihracat ve ithalatın ikamesi gibi hususların e yatırımların gerçekleşmesi bir hâyal olacaktır. Böyle bir durumda

Türk ekonomisinin dışa bağımlılığı 1974 ve 75 lerden sonrada devam edecektir. Plânlamada döviz açığı-mız hakkında yapılan tahminler ise çok iyimserdir. Daha II. B. Y. K. P. devresinin başında ihracat artacağı yerde azalmıştır. II. B. Y. K. P. da yılda ihracatta % 7,2 lik bir artış öngörülüyordu. Esasen işçi ve hırızus dövizlerinin beklenen neticeyi veremeyeceği 1969 başlarında belli olmuştu. II. B. Y. K. P. Dönemin-den döviz kaynaklarının kısıtla geniş ölçüde uygulanmıştır. (1962-67 yılları arasında ithalatın % 70 i ken

dini finanse edememiştir. (Yani % 70 civarındaki ithalat tutarı döviz tahsisi suretiyle olmuştur.) Bunun sebebi ümit edilen dış finansmanın sağlanamamasıdır. Bilhassa son yıllarda tahsisli ithalat % 23 den % 30 a çıkmıştır. Yine bunun tek sebebi döviz imkânlarının sınırlı oluşudur. Şu noktayı belirtmekte yarar görüyorum. 1966 larda ithalatın 20,8 milyon dolar kadar özel yabancı şirketler tarafından finanse edilmiş ve petrol arama ve damıtma sahasında kullanılmıştır. Diğer göze batan bir hususta ikili anlaşmalara dayanan ithalatın yekûn ithalatın % 12 si civarına çıkmasıdır. A. B. D. İstihsal fazlası yapılan ithalat iç piyasayı kötü istikâmette etkiliyordu, bu ise 1967 de tamamen kaldırılmıştır. İrci beş yıllık plânda serbest bir ihracat politikası izlediği söylenebilir. Bu dönem ihracatı kısıtlayıcı tesirler nisbeten hafifletilmiştir. (Formalite-ler, lisans, tescil) genel olarak özetlersek deflasyonist devrelerde

ithalat kısıtlamaları iktisadi hayatı olumsuz cihette müessir olmuştur. Diğer bir husus Sanayimiz henüz birinci pazarlarda rekabet yapabilecek güçte olmadığından yüksek gümrük vergileriyle korunmuştur. Yine dış yardımlar gecikmeler olmuş ancak dış borç mevzuunda vâda retmeleri, faiz şartlarında bazı kolaylıklar sağlanmıştır. Netice olarak şunu söyleyebiliriz ki tasarrufların plân hedeflerinin üstüne çıkması gerektiği anlaşılmıştır.

II. B. Y. K. P. Dönemi ve Dar Boğaz meselesi

II. Beş yıllık kalkınma planının baş hedeflerinden biri de dış tasarrufların G. S. M. lt. daki payını düşürmektedir. Planda % 2.0 dan 1972 senesinde % 1.7 ye indirilmesi öngörülmüştür. İthalatta yatırımlardaki gelişme hâli ve istihlâktaki çeşitli artışlar dikkate alınarak ithalâtı ikâme edebilecek imkânlar üzerinde durulmuştur.

II. B. Y. K. P. da ithalât tahminleri (milyon dolar)

Yıllar	Yatırım malları	Ham madde	İstihlâk malları	Yekûn	7Program Yekûnü
1968	332	418	85	835	835
1969	350	460	90	900	860
1970	370	560	95	975	880
1971	385	555	100	1040	1045
1972	405	605	105	1115	1300

Kaynak : II. B. Y. K. P. - D. P. T.

İhracatın bileşimi (milyon dolar)

Yıllar	ürün	%	ürünleri	%	Sanayi ürünleri	%	Yekün	%	Program toplam
1968	409.0	75.7	31.0	5.8	100.0	18.6	540.0	100.0	540
1969	427.0	74.3	34.3	5.9	114.0	19.8	575.0	100.0	575
1970	445.0	72.4	37.0	6.0	133.0	21.6	615.0	100.0	600
1971	465.0	69.9	40.0	6.1	160.0	24.0	665.0	100.0	640
1972	480.9	66.8	42.2	5.9	196.9	27.3	720.0	100.0	690

İthâlatın mal grupları itibariyle dağılımı (milyon dolar)

Yıllar	malları		Hammad-deler		İstihlâk malları		Y e k ü n	
	T.	G.	T.	G.	T.	G.	T.	G.
1968	332.0	255.0	418.0	447.0	85.0	61.7	855.0	763.7
1968	350.0	251.0	460.0	431.0	90.0	119.2	900.0	801.2
1970	370.0	284.0	510.0	527.0	95.0	136.6	975.0	947.6
1971	385.0	340.0	555.0	720.8	100.0	110.0	1040.0	1170.8
1972	405.0	450.0	605.0	775.0	105.0	90.0	1115.0	1315.0

T. Tahminler G. Gerçekleşme

İhracatın mal grupları itibariyle dağılışı (milyon dolar)

Yıllar	Ziraat		Madencilik		Sanayi		Y e k ü n	
	T.	G.	T.	G.	T.	G.	T.	G.
1968	409.0	404.7	31.0	26.1	100.0	65.6	540.0	496.4
1969	427.0	402.7	34.0	35.0	114.0	99.1	575.0	536.8
1970	445.0	442.6	37.0	42.7	133.0	103.0	615.0	588.5
1971	465.0	491.3	40.0	40.1	160.0	145.2	665.0	676.6
1972	480.9	525.0	42.2	37.0	196.9	188.0	720.0	750.0

1968-72 devresinde ithalâtın artış hızı büyüme hızından fazla olmuştur. (% 7,4) ancak ithalat mallarının ikamesi kolaylaştıkça bu nisbet düşecektir.

İkinci plân döneminde de görüldüğü gibi yine zirai ürünler ihracat içinde % 74.3 gibi bir nisbette fakat 1972 lere doğru % 66.8 e düşmekte sanayi ürünlerinin ihracattaki payı ise 1968 de % 18.6 da % 27.3 e kadar çıkıyor. (1972=196.9 milyon dolar ihracat) maden ihracatında ise büyük gelişmeler bekleniyordu. Bilhassa manyazit, kolo-manit ve Volfram ile Bakır tesislerinin hizmete girmesi yararlı olmuştur.

Fakat ithalât 1970 devalüasyonu sebebiyle 4920 milyon dolar yerine 5134 milyon dolar olmuştur.

Yıllar	İthalât kıymeti	İthalât indeksi (1970=100)
1967	685	100.0
1968	764	111.5
1969	801	104.8
1970	948	118.3
1971	1171	123.5
1972	1963	133.5

İthalâta görüldüğü gibi % 7.2 lik bir artış plânlandığı halde gerçekleşme % 16.4 olmuştur.

İthalâttaki yatırım malları payı 1968-71 arasında gerçekleşme tah-

minlerin altında kalmış yalnızca 1972 de 450 milyon dolarla 405.0 dolarlık ithalât tahmini aşılmıştır. Tüketim malları ithalâtında maalesef bunun tam tersi olmuş 1968-71 devresinde gerçekleşen değerler tahminleri aşmış yalnızca 1972 de 90.0 milyon dolarla gerçekleşme tahminlerin altına düşmüştür. (1972=105.0 milyon dolar tahmin).

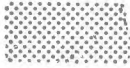
Tablodan da görüldüğü üzere ihracat rakamları bilhassa sanayi ürünleri ihracatın 1968 de 72 ye kadar bütün yıllarda tahminlerin gerisinde kalmıştır. Fakat tarım ve hayvancılık ürünlerinde ise 1970 e kadar gerçekleşme tahminlerin içinde, 1971 ve 1972 de ise gerçekleşme tahminlerin üstünde olmuştur. (1972=480.0) (T.) 525.0 (G.) 1971 = 465.0 (T.), 491.3 (G.) maden ürünleri ihracatı ise 1970 e kadar yükseliş, 1971 ve 1972 de ise bir düşüş göstermiştir. Turizm ve seyahatten elde edilen gelirler umulanı vermemiş, 1971 de 50 milyon dolar beklenirken 21 milyon dolar olmuştur. Faiz ödemeleri de yükseliş göstermiş 1967 de 43 milyon dolar olarak ödenen faiz borcu 1972 de 66 milyon dolar olmuştur. İşçi gelirleri ise bu beş yıllık dönemde istikrarlı bir şekilde yükselmiştir. Özel yabancı sermaye en yüksek seviyesine 1970 de 58 milyon dolar gerçekleşme rakamıyla

(Devamı gelecek sayıda)

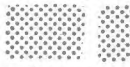
ARSLAN



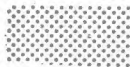
tek



veya



BLOK



•yapı



- ateş tuğlası
- ateş harçları
- izolasyon tuğlası

EYÜP — İSTANBUL

Fab. 23 22 10

Mz. 44 30 40



22

St



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

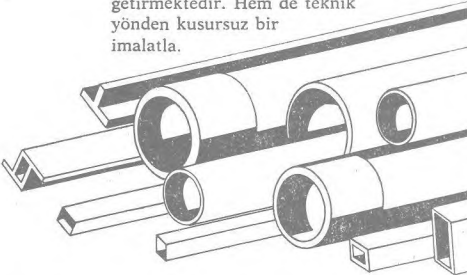
• caġaloĖlu yokuřu 39 kat 5 istanbul

272606 • 266524



Sanayide ve İnsaatta, Borusan sizinle!

Bütün teşebbüslerinizin güvenilir bir desteğe ihtiyacı vardır. İşte istifadenize sunduğumuz Borusan çeşitleri size bu imkânı getirmektedir. Hem de teknik yönden kusursuz bir imalatla.



Başlıca çeşitlerimiz :

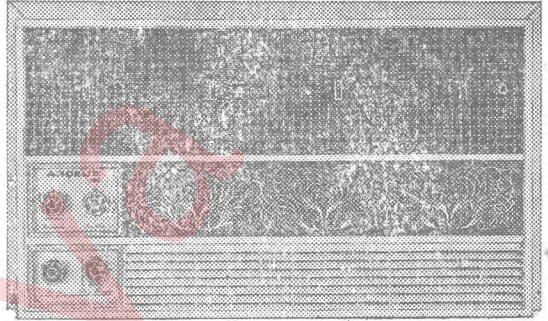
- Su ve gaz boruları
- Sanayi boruları (Mobilya ve ekzoz borusu)
- Profil borular
- Kalın etli profiller
- Pencere profilleri
- Paslanmaz çelik borular
- Ambalaj çemberi
- DKP bant

BORUSAN

Teknikte gerçek aşama

ne müşterinizi bunaltın ne de personelinizi...

Dışarıyı kavuran sıcak
içeride de aynı ise,
alışveriş yapmak bir yük,
çalışmak azaptır.
Personel isteksizleşir,
müşteri seyrekleşirse
asıl keyfi kaçan
siz olursunuz haliyle.
Oysa bir
ARÇELİK klima cihazı
ile sığağı da,
yaratacağı sorunları da
önlemek elinizde.
Müşterilerinize ve
personelinize
hazırlayacağı temiz,
serin,
sakin ortam sayesinde
ARÇELİK klima cihazı
işyerinizde varlığını
hissettirmekte
gecikmeyecektir.
Tabii, işyerinizin
varlığını da...



Arçelik Klima Cihazı

- içerideki ısıyı
istenen dereceye indirir,
havayı serin tutar.
- sürekli taze hava sağlar.
- havayı süzerek,
nem fazlasını giderir,
toz ve gürültüyü durdurur.

ARÇELİK

klima cihazı

MİLYONLUK TECRÜBE

MONTAJI ARÇELİK TARAFINDAN
YAPILMAKTADIR

zamanınız pahalı mı?

TÜRKİYE HALK BANKASI,
küçük tasarruflarınız kadar,
zamanınızın'da çok değerli olduğu
çağımız yaşantısında,
süratli hizmeti gaye edinerek
modern bankacılık uygulaması
ile daima hizmetinizdedir.



TÜRKİYE HALK BANKASI
halkın bankasıdır