



T. Yü. Ek devrim çek faiz kredi

Özal:
Açıkçası
bazı zamlar
yapıldı

Ekonomide devrim
ihracatçılara bırakmak zorunda

• Dileyen yurt içinde döviz he-
sabı açabilecek.

Artta konu:

Fatura istedin

Sondayı ve

İhracat

Özal: Halkımız
sabretmesini bilir

İmtiyaz kavgası

Pakdemir
korunan gürecek
kabete

İ. Aşırı

1957' den beri “ENKA”

Enka İnşaat,
gerçekleştirdiği dev eserler
ve ulaştığı yüksek teknoloji ile
bugün dünyanın en büyük inşaat şirketleri arasındadır.
Enka İnşaat, uluslararası alanda
Türk girişimciliğinin yüz akıdır.



ENKA İnşaat ve Sanayi A.Ş. Balmumcu/Beşiktaş - İSTANBUL Tel: 166 22 15 Telex: 26 490 enas tr - 26 139 pima tr



İ.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Yayın Organıdır

İÇİNDEKİLER

YENİ İKTİSAT POLİTİKALARI ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

Prof. Dr. İzzettin Önder	3
ÖZAL HÜKÜMETİNİN PARA POLİTİKASI / Dr. Öztin Akgüç	8
FATURALI YAŞAM / Nazmi Civan	13
HÜKÜMET PROGRAMINDA DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER / Erdoğan Alkin	17
DIŞ SATIMDA YENİ BİR HİZMET ALTYAPISINA İHTİYAÇ VAR Bülent Akarcalı	20
İHRACATTA ÇÖZÜM ÜRETİMDEDİR / Doç. Dr. Taner Berksoy	28
EKONOMİK KALKINMA VE DIŞ TİCARET POLİTİKASI Doç. Dr. Osman Z. Orhan	32
ULUSLARARASI FİNANSMAN KURUMU (IFC) NİN YAPISI VE KREDİ KOŞULLARI / Haluk Arıç	35
BÜYÜK İSTANBUL ŞEHRİNİN İDARİ YAPISI VE BAZI ÖNERİLER Av. Halil Ünlü	38
KİTAPLAR / Bülent Elker	43

Sahibi:
İ. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları
Cemiyeti Yönetim Kurulu Başkanı
Esin Kuylulu

Yayın Danışmanı
Prof. Dr. Asaf Savaş Akat

Sorumlu Yayın Yönetmeni
E. Eren Görmüş

ABONE KOŞULLARI
Yıllık 2.400.- TL. (Öğrenci 1.600.- TL.)
6 Aylık 1.200.- TL. (Öğrenci 800.- TL.)

YÖNETİM YERİ:
Cumhuriyet Cad. No: 27/6
Taksim - İstanbul
Tel.: 150 50 34 - 150 16 42

Dergideki yazılar kaynak
gösterilerek yayınlanabilir.

ORGANİZASYON:
EKOL REKLAMCILIK
LTD. ŞTİ.

Basıldığı yer :
YENİLİK BASIMEVİ
Tel.: 143 55 72

6 Kasım seçimlerinin ortaya çıkardığı yeni hükümetin, güvenoylamasını bile beklemeden giriştiği uygulamalar dizisi sürüyor. Genellikle büyük kitleleri ilgilendiren bu uygulamalar, bu nitelikleri nedeniyle toplumdaki hemen her kesimi meraklı bir bekleyişe sürükledi. Ama henüz kimse merakını gideremedi, çünkü hangi uygulamanın hangi sonuçları doğuracağının ipuçları olsun ortalarda yok hâlâ.

Bu, neyin ne olduğunun ve ne olacağının belli olmadığı belirsizlik ortamında, dergimiz ağırlıklı olarak son zamanlarda yüksek ilgi toplayan konulardan oluşuyor; İktisat politikası arayışları, para politikası, faturalı yaşam, dış ticaret ve ihracat gibi.

Ülkemiz yeniden seçim ortamına girdi. Önümüzdeki 25 Mart'ta yerel seçimler yapılıyor. Tabii en çok büyük şehirlere seçilecek yeni belediye başkanları merakla bekleniyor. İstanbul'un müstakbel belediye başkanları da hergün bu büyük ilimiz hakkında düşüncelerini açıklıyorlar. Bu sayımızda bu gelişmeleri dikkate alarak «Metropolitan İstanbul» başlıklı bir yazıya da yer verdik.

Ocak sayımızda, Dünya Bankasının bir alt kuruluşu olan Uluslararası Finansman Kurumu (İFC) ile ilgili bir yazıya yer vereceğimizi belirtmiştik, ancak bir yanlışlık sonucu yazı yayınlanamamıştır. Özür dileyerek bu sayıda yayınladığımızı belirtiriz.

Saygılarımızla,

İKTİSAT DERGİSİ

YENİ İKTİSAT POLİTİKALARI ÜZERİNE DÜŞÜNCELER

Prof. Dr. İzzettin ÖNDER

İçinde yetiştiği dönemin derin analizini yaparak, ona «kapitalist sistem» adını veren ve geliştirdiği karşıt sistemin bilimsel temellerini atan Marx üzerinde bazı yorumlarda bulunan çağımızın ünlü psikologlardan Erich Fromm, çağının bir çocuğu olarak, Marx'ın, burjuva düşüncesinin teori ve pratikteki anlayış ve tavırlarından geniş çapta etkilenmiş olduğunu öne sürmektedir. Fromm'a göre, Marx'ın yazılarında ve kişiliğinde beliren bazı otoriter eğilimlerin, sosyalizmden çok, ataerkil burjuva ruhunun ondaki yansımasıdır. Hatta yine Fromm'a göre, Marx'ın «ütopik» olmak yerine «bilimsel» bir sosyalizm anlayışını benimsemesi de, klâsik iktisatçıların düşünce çizgisini izlemesi sonucu oluşmuştur. (*)

Kendini koruyan ve yeniden üreten her sistem, sistemin özünü koruyucu temel öğeleri üretirken, hem bireysel psikoloji ve düşün sistemini hem de toplumsal

psikolojiyi çok derinden değiştirmekte, hatta oluşturmaktadır. Öyle ki, bazı hallerde bu oluşmuş yapıları yeniden gözden geçirmeye, onlar üzerinde revizyon yapmaya çoğu kez bir ihtiyaç dahi duyulmamaktadır. Hatta sistem, yukarıda zikredilen örnekte olduğu gibi, karşıtını üretirken dahi, bu yeni üretim üzerinde hiç bir etki oluşturmaktan yapamamaktadır. Böylece, gerek sistem içinde kalıp, çeşitli aşamalar katedilirken, gerek sistemin radikal çıkış yolları aranıp, denenirken, o ana kadar oluşturulmuş genel sosyolojik alt-yapı çok ciddi bir belirleyici ve hatta tahdit edici bir rol oynamaktadır. Hatta bu tür oluşumlar, sosyal bilimlerin çeşitli dallarında zaman zaman hakim öğreti olarak da yer almaktadır.

Sosyal sistemlerin oluşmasında ekonomik alt yapı en hakim elemanlar arasında yer almaktadır. Toplumlarda zaman zaman uğradığı ağır kriz dönemleri dışında, genelde sistemin devirmesinde ekonomik satınalma gücü oldukça belirgin bir rol oynamaktadır. Meselâ bir top-

(*) Fromm, Erich : **Sahip Olmak ya da Olmak**, Arıtan yayınevi, İstanbul, 1982 s. 246.

lumda, hiç arabası olmayan bir kesimi bile, benzin kuyrukları, sinsice artan peynir fiyatlarından daha fazla rahatsız edilmektedir. Çünkü bir tanesinde satınalma gücü olduğu halde, ihtiyaç tatmin edilemediği için toplumda gürültü patırdı çıkmaktadır, oysa ötekisinde ise, fiyat yükseliği için mesele gürültüsüz bir görünüm bürünmektedir. Ne hazindir ki, toplum dıştan kanayan yara için duyarlı olduğu halde, içten kanayan yaraya bir süre kayıtsız kalabilmektedir!

Türkiye’de muhtelif dönemlerde ve özellikle 24 Ocak kararları olarak bilinen uygulamalar ile çeşitli ekonomik politikaların uygulama alanına girmiştir. Bu uygulamalar sonucunda belirli kalkınma hızları sağlanmış, fakat yanlış fiyat göstergeleri altında oldukça yanlış bir üretim alt-yapısı ve bozuk gelir dağılımı ortaya çıkmıştır. Bu yapılar, bir yandan bazı temel ihtiyaçlarına gizlenmesi, tatmin edilememesi şeklinde iç kanamalara yol açarken, diğer yandan da çeşitli kesimlerde oluşan yüksek rantlar sonucunda, satınalma gücü olduğu kanalı ile piyasaya efektif olarak yansıdığı halde, tatmin edilemeyen taleplerin ortaya çıkmasına sebep olmuştur. Say Kanununu «her talep kendi arzını yaratır» şekline dönüştürdüğümüzde sosyal konut üretmeyen bir ekonomide 150-200 m²lik lüks konutların, temel sağlık maddeilerinin sağlanamadığı bir ekonomide en lüks otomobillerin nasıl oluşabildiğini rahatlıkla anlayabiliriz.

Ekonomide oluşan bu alt-yapılar sadece üretim ve yeniden kaynak dağılım yapısını belirlemekle kalmaz, ekonominin ve tüm toplumun idaresini de etkisi ve hatta yetkisi altına alır. Böylece ortaya çıkan çözümler belirli bir hakimiyet altında oluşmuş olur. Oysa zannedilir ki, sıfıresaslı bir mantıksal yapıdan hareketle toplumun o ana kadar oluşmuş sorunlarına çare aranmaktadır ve, maalesef yine zannedilir ki, sağlıklı bir şekilde tanımlanmış sorunlara gerçek birer çözüm getiri-

lebilecektir. Oysa, aslında ne sorun doğru tanımlanmıştır ne de çözüm gerçek olacaktır. Çünkü sorunun sadece efektif talep olarak piyasaya çıktığı halde, tatmin edilemeyen ihtiyaçlar bölümü kaydedilip, çözülmeye çalışılmaktadır. Buna karşılık, satınalma gücü bulunmayan, iç kanamalar rahatlıkla ihmal edilebilmektedir. İşte bundan dolayı, eğer gerçek ise, ithalât serbest kılınmakta, ücret artış talepleri, işsizlik sigortası, nüfus kontrolü sorunları ya hiç gündeme getirilmemekte veya etkin bir politik mücadele arenasına çıkartılmamaktadır. Oysa, dikkat edilirse, birincisi, ülkeden net kaynak çıkışını ifade ettiği halde, ikincisi sadece bir ülke içi gelir transferi meselesidir. Ne var ki, bu bir bakış açısidir. Diğer bir bakış açısından ise şu görülmektedir, birisi satınalma gücünün ilk sahibi tarafından kullanılması meselesi olduğu halde, diğeri satınalma gücünün nasıl kullanılacağı kararının devredilmesi meselesidir. İki grup da aynı anda karar oluşturmayaacağına göre, birisinin karar vermesi ve kararını verirken de, hiç kuşkusuz, sosyal refah fonksiyonu ile değil, bireysel refah fonksiyonu göstergeleri ile hareket etmesi doğal görülmektedir. Böyle bir kararı piyasanın vermesi yadırganır bir olgu değildir, çünkü piyasa, «bir ünite satınalma gücü eşittir bir ünite oy» mantığı ile çalışır. Ancak, «bir seçmen eşittir bir ünite oy» mantığı ile hareket ettiği varsayılan politik otoritenin bu bağlamdaki karar mantığı araştırılmaya değer bir laboratuvar oluşturmaktadır.

Böylece oluşturulan üst-yapı kararlar zinciri içinde, yine ekonomik doğrultuda idarî kararlar da alınabilir. Örneğin bürokrasi ile mücadele gündeme getirilir. Oluşturulan yeni düzenlemenin halk kitleleri arasında tutunması için isim seçimi dahi önemlidir : «Bürokrasi ile mücadele!». Bu bağlamda, ortalama her 10-15 günde bir yapılan petrol zamları esnasında, hazineye girmesi gereken meblağ, belirli kesi-

me, hiçbir bürokrasi yaratmadan, hem de vergi dışı olarak kazandırılmaktadır. Yine bürokrasi ile öylesine mücadele edilmektedir ki, ithal edilen bir gıda maddesi yurda sokulup satıldıktan sonra, kaçak sokulduğu yetkililer tarafından açıklanamamaktadır. Ama aynı anda, hastahane âcil servislerinde, hastanın adı, soyadı, doğum yeri vs. arşive geçirilmeden hastaya müdahale dahi edilememektedir.

Görülüyor ki, politik karar örgütü de toplum dokusunun genel-hakim karakterinden pek farklı oluşmuyor. Bu paralellik gelir dağılımı ve yeniden dağıtım politikalarında da rahatlıkla izlenebilmektedir. Zira bir ekonomide, gelir dağılımı üretim faktörleri paylarının olduğu piyasa güçleri tarafından belirlenmektedir. Bundan sonraki müdahaleler ise oldukça başarısız çabalar şeklinde kalmaktadır. Zira, vergi yolu ile yapılan müdahaleler, vergi kaçırma ve yansıma mekanizmaları ile sonuçsuz kalmaktadır. Düşük gelirliyle yapılan doğrudan yardımlar, faktör payları piyasasında gerçekleştirilen bölüşümde, hakim faktörün gelirine yükseltmiş olacağından, sonuç alınamamaktadır. Ortada tek çözüm kalmaktadır; o da faktör piyasasına doğrudan girmek. Sistemi koruyarak faktör piyasasına girmenin yolu ise kamu iktisadî teşebbüsleri ve / veya kooperatifleşmektir. Bu iki müesseseyi de korumadan düşük ve orta gelir gruplarının gelir düzeylerinde köklü ve kalıcı değişiklik yapmak fazla mümkün olmasa gerek. Küçük oranlarda vergi iadeleri gibi önlemler göstermelik kaldığı gibi, yüksek gelir grupları üzerinde etkin vergileme önlemlerinin geliştirilmeye çalışılmaması da hayli ilginçtir. Gerçi plânlanan bir kısım ithalat üzerinden alınacağı plânlanan «fon» lar bir tür dolaylı vergi gibi görülebilirse de, bu sistemin işlemesi halinde ve dışarıya net kaynak transferi pahasına salınmış bir vergi olarak düşünülmelidir.

İthal edilen bir malın üzerinden yüksek fon alınması, geniş ölçüde kaçakçılı-

ğa yol açabilir. Böylece oluşan kaçakçılığın önlenmesi, malın arz ve talebine göre oluşacak fiyatın, ithal bedeli ile vergiler ve fonun tutarına eşit olacak düzeyde oluşması ile önlenabilir. Bu durumda «fon» bir tür gümrük vergisine dönüşür ve toplam miktar olarak da oldukça azalır. Kaldıki, bu miktarı ile zengin grupların gelirlerini törpüleme fonksiyonu geniş çapta ortadan kalkmış olur. Aynı anda, dış ülkelere gerçek kaynak transferi gerçekleştirilmiş olur.

Özellikle tüketim mallarının ithal edilebilme yolunun açık tutulması, iç sanayi kısmen de olsa dünya rekabetine açarak, kalite iyileştirilmesi ve maliyet indirimi sağladığı ölçüde yararlı olarak düşünülebilir. Ancak, söz konusu ithalat yolu ile belirli bir malın fiyatını dünya fiyatı düzeyine indirebilmek için, gümrük vs. vergiler hariç, o maldan ekonominin tüketim kapasitesi kadar getirebilmek gerekir. Yoksa, bir-iki parti ithalat ile içte dünya fiyatları düzeyine inilemeyeceği gibi, iç üretim ve ve/veya kalitesizliği yüzünden oluşan rantlar tam olarak eritilemez. Kısmî ithalat yolu ile rantlar bir miktar azalmış, böylece tüketici yararı artmış, fakat eritilemeyen rant bölümü ise eski üreticiler ile ithalatçılar arasında yeniden dağılıma tâbi olmuş demektir. Görülüyor ki, böyle bir politikanın yanında ve karşısında olmak için sebepler bulunmaktadır. Burada daha önemli olan nokta, bozuk gelir dağılımının çok çarpıcı bir biçimde ön safa çıkartabileceği ve iç üretimi iyileştirmeye yönelik amacı aşan ithalat kalemleridir. Bunlara örnek olarak, lüks otomobiller gibi özellikle üst gelir gurubunun tükettiği mallar gösterilebilir. Bu tür bir olgu söz konusu ise, yani genelde tüketim malları ithalatı üst gelir guruplarının tükettiği mallardan oluşursa, politikanın amacı iç üretimi iyileştirmek olmaktan çıkar, bir kısım taleplerin tatmin edilmesi-ne yönelik bir hale dönüşür. Bu da bir anlamda çözümdür, ama ekonominin işleyişi

sonucu ortaya çıkmış olan bir bozukluğun zorladığı bir sonuçtur. Oysa, görebilen politikacı için aynı bozukluk, o bozukluğun düzeltilmesi gereğini de bir iç kanama şeklinde vurgulamaktadır!

Buna benzer durum, yurt dışına çıkışlarla ilgili kararda da geçerlidir. Bu talep de bozuk gelir dağılımının zorladığı, ve nüfusun çok küçük bir bölümüne bir anlamda özgürlük getiren bir olgu niteliğindedir. İşin sosyo-psikolojik açıdan görünümü ekonomik yorumundan daha hâzindir : bu kararlar hiçbir ilgisi olmayan ve hatta gelecekte de hiç olmayacak olanlar da böylece küçük bir hürriyet ve serbestiye kavuşmuş hissetmektedir kendilerini!

Yukarıdakiler gibi kısmen eleştirilebilecek kısmen ise savunulabilecek nitelikte olmayan, fakat gerçekten tümü ile savunulabilecek bir diğer karar ise izlenen makul bir faiz haddi politikasıdır. Bir ülkede faiz haddi, fiyat artış oranlarının bir miktar üstünde olmalıdır ki, zamanlar arası kaynak dağılımı ekonomik anlamda bozulmasın. Diğer bir ifade ile, faiz haddi fiyat artış oranının altında kalırsa, gelecek zamana oranla şimdiki tüketim yükselir, böylece hem fiyat artış hızı daha da artmış, hem de kaynakların ileriki dönemlere aktarılma süreci bozulmuş olur.

Normal koşullarda geçerli olan bu analiz, gelirin çok sınırlı ve gelir dağılımının çok adaletsiz olduğu ekonomilerde, nem bu kadar etkin çalışmamakta hem de kısmen gelir ve servet bozucu bir eleman haline de dönüşebilmektedir. Zira, bir defa tasarruflar çok yaygın olarak zannedildiği gibi sadece faiz haddinin bir fonksiyonu değildir. Tüketim karşısında tasarruf bir «artık»tır. Yâni, gelir belirli iken önce tüketim yapılır, geriye kalan bölüm, pasif bir biçimde tasarruf olarak oluşur. Bu durumda, gelirler, ancak tüketimi karşılayabilecek düzeyde ise, faiz oynamalarının tasarruflar üzerinde fazla bir etkisi beklenmemelidir. Ancak, yüksek ge-

lir gruplarına dahil bireyler, enflasyon oranından yüksek faiz haddi altında, diğer hâlde harcayacakları bölümleri tasarrufa yönlendirebilir. Tasarruf, mübadele edilebilir bir mal simgesi gibi görülmelidir. Bu itibarla, uluslararası düzeyde bir ülkede tasarrufların arttığından bahsedilebilmek için, döviz paritesine göre düzeltilmiş tasarrufların artmış olması gerekir. Bu açıdan Türkiye'ye baktığımızda 1980'den beri faiz hadleri yükseldi, hatta bir ara serbest oldu. Bunun sonucunda tasarrufların ve ona bağlı olarak da yatırımların artmış olması gerekirdi. Oysa, aynı dönemde yatırımların artmadığı, hatta gerilediği ileri sürülmektedir. Bununla, faiz haddinin düşük tutulması gerektiği savunulmamaktadır. Zira, faiz hadleri düşük olsa idi belki ulaşılan rakamların dahi altında tasarruf oluşurdu. Ancak, yüksek faiz haddinin veya serbest faiz haddinin bir ekonomide her zaman tasarruf oluşturup, bunları yatırıma yönlendirdiğini düşünmenin hatalı olduğu belirtilmeye çalışılmaktadır. Kaldı ki, Türkiye ekonomisi ve sanayi yapısı açısından, borç verilebilir fonların gerçek yatırım yerine, kısa dönemli işletme sermaye ihtiyacını karşılamaya yönelik kullanılabildiği ve bu nedenle de faiz haddinin, sermayenin verimliliğini çok aşan boyutlarda yükseldiği bilinmektedir.

Yanlış fiyatlandırma ve politikalar göstergeleri altında oluşturulmuş sanayi yapısı 1980 yılında alınmış olan kararlarla sıkıştığında, resmi otoriteler, bu zorlamanın ve yeni bir yapı oluşturma kaçınılmaz olduğunu açıkça ifade etmekte idiler. Ne var ki, ekonominin gizli hakimleri, çıkar yolu bulmakta gecikmez ve önce kamu fonlarından transfer oluşturarak, iç finansman sağlamak, daha sonra da bir kısım kamusal potansiyel gelirleri (köprü gelirleri v.s.) ipotek altına alarak, yurt dışındaki döviz kaynaklarına ulaşmak çaba ve başarısını gösterirler. Tüm bu fonların sosyal anlamda verimli sahalarında kullanılması, hatta bu saye ile ileriye ait tüm

varlığımızı ipotek ederek borçlanıp, kaynak oluşturmaya kimse karşı çıkamaz. Fakat, bu kaynaklar oluşmuş alt-yapıya yeni bir nefes sağlamaya yönelikse, o zaman meseleyi daha detaylı düşünmek mecburiyetindeyiz.

Görülüyor ki, politik kararlar ekonomik, sosyolojik alt-yapılar üzerine oturtulmuş ve çoğunlukla piyasaya efektif talep biçiminde yansıdığı halde tatmin edilemeyen sorunların çözümüne yönelik olarak ortaya çıkmaktadır. Oysa, meselenin özü, yan meseleler ile uğraşıldığı esnada gözden kaçırılıyor olabilir.

Şimdi, Türkiye'nin potansiyel sorunlarına ve bunlara karşı oluşturulabilecek muhtemel çözümlere biraz daha farklı yaklaşırsak nasıl bir sonuca gidebiliriz! Meseleye bu açıdan yaklaşıldığında, kanaatimce temel sorun yanlış kaynak ve/veya gelir dağılımıdır. Bu yanlışlık pareto optimumu anlamında ele alınmamalı, daha sosyal muhteva ile ve adalet açısından yorumlanmalıdır. Söz konusu adaletsiz gelir dağılımına yol açan olay, faktör piyasasındaki piyasa güçleridir. Bu güçleri, bir yandan sermayenin monopolleşmesi, emeğin ise, hızlı nüfus artışı karşısında, giderek zayıflaması şeklinde çok kaba hatlarla belirleyebiliriz. Böyle bir piyasada oluşan dağılım, faktör gelirlerini, kısacası gelir dağılımını kendi doğrultusunda oluşturur. Yukarıda da bahsedildiği üzere, sistem içinde kalınarak dahi, bu temel ilişkiye girilmeden girilen her yenden dağıtım politikası sadece geçici olmakla kalmaz, aynı zamanda faktör payı dağıtım piyasasında hakim olan gurubun yararına işler. Çünkü, düşük gelir guruplarına yapılan her yardım, bir dönem sonra piyasada faktör payına dönüşeceğinden, söz konusu bölümünde hakim durumda olan bu uygulamadan daha yararlı çıkar. Bu olumsuz sonucun ortaya çıkması için, üretim yapı ve bileşiminin belirli sürede tüketim yapısına ayak uydurabilmesi gerekir. Sermayenin kıt olduğu, e-

meğin ise durmadan arttığı bir ekonomide bu tür bir gelişmeyi beklemek fazla gerçekçi olmaz. Onun için, vergi indirimi v.s. gibi göstermelik ve tüketimi hızlandırıcı uygulamalar bir yana, devletin düşük gelir guruplarına yardım ve desteği bile bu konuda fazla başarılı olamaz.

Bu durumda, gelir dağılımı konusunda gerçekçi ve inandırıcı olabilecek bir politika, içinde faktör piyasasının koşullarını doğrudan ve/veya dolaylı etkileyici elemanlar barındırmalıdır. Bu elemanlar ise, bir yandan sermaye rantlarının sosyal artık haline dönüştürülmesi, diğer yandan da emek arzını kontrol etmek olarak belirlenebilir. Birinci elemanın somut araçları, etkin ve artan oranlı doğrudan vergileme ile kamu iktisadî teşebbüsleri ve kooperatifleşme, ikinci elemanın somut aracı ise nüfus kontrolüne yönelik bir nüfus politikasıdır. Nüfus politikasının bilinçli bir düzeyde oluşturulmadığı bilinmektedir. Etkin ve artan oranlı vergileme ise, özellikle sermayenin monopolleşmesi karşısında hem politik olarak zordur, hem de yansıma süreci sonucunda, uzun vadede etkisini yitirir. Kamu iktisadî teşebbüslerine gelince, bunların önemi sadece herhangi bir alanda üretimin ne kadarını oluşturdukları açısından ele alınmamalı, aynı zamanda faktör piyasasının ne kadarını kapsadıkları açısından da değerlendirilmelidir. Zira, kesinlikle etkin çalıştıkları varsayımı altında, KİT'lerin kârları ekonomide sermaye payı veya müteşebbis kârı olarak değil, sosyal artık olarak bütçeye girmektedir. Bu süreç ise, yeniden gelir dağıtım politikalarına geçmeden, daha gelir dağılımı aşamasında önemli bir mesafenin katedilmesini sağlar. Zaten, yeniden gelir dağıtım politika ve sürecini de sadece, ilk gelir dağılımına tepki olarak geliştirilen bir politika olarak değil, fakat, aynı zamanda ilk gelir dağılımının tahdidi ve sağladığı imkânlar ölçüsünde çalışabilen bir araç olarak görmek gerekir.

Özal Hükümetinin Para Politikası

Dr. Öztin AKGÜÇ

I- Programda Açıklanan Esaslar

19. Aralık, 1983 günü T.B.M.M. de okunan Hükümet Programında para-kredi politikasına ilişkin olarak açıklanan ilker, esaslar, satırbaşıları olarak şöyle özetlenebilir:

- Yeterli para arzı politikası uygulanacaktır.
- Para değerin (faizin) serbestçe oluştuğu ekonomik politikalara geçiş hızlandırılacaktır.
- Tasarrufların artırılması ve enflasyonla mücadele için, tasarruf sahiplerine enflasyonun üstünde faiz verilecektir.
- Tasarrufların, enflasyonun etkisinden zarara uğramaması için, başta vergi bağışıklıkları olmak üzere çeşitli özendirici tedbirler uygulanacaktır.
- Sanayi yatırımlarının özendirilmesi için kredi maliyetlerinin yapay önlemlerle aşağı çekilmesi yerine, enflasyonu çok düşük düzeylerde tutan bir ekonomik politika izlenecektir.
- Kredi maliyetlerinin yükselmemesi için kredi faizlerinden alınan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi (Gider Vergisi) düşürülecektir.
- Esnaf ve sanatkâra işyeri ve işletme için makul şartlarla ve yeterli kredi verilmesi sağlanacaktır.
- Tarım kesiminde üretimin verimli bir şekilde yapılabilmesi için krediler yeterli düzeye getirilecek, güvence sistemi makul esaslara bağlanacak ve kolaylaştırılacak, tarım ürünlerinin en iyi şekilde değerlendirilmesi için kredi desteği arttırılacaktır.

II— Para-Kredi Politikasına İlişkin Olarak Alınan Önlemler, Uygulamalar

Hükümet programının T.B.M.M. de o-
kunduğu gün, Resmi Gazete'nin 18256
- mükerrer - sayısında yayımlanan bir şab-
lon faiz kararnamesi ile faiz ile ilgili yeni
düzenleme yapıyordu. Yapılan yeni dü-
zenlemenin ana hatları şöyle açıklanabi-
lir:

Serbest Faiz Politikasından Güdümlü Faiz Politikasına Geçiş

Türkiye, 1930'lu yılların başında mev-
duat ve kredi faizlerinin idari kararlarla
saptanması esasını benimsemiş, kırk yılı
aşkın bir uygulamadan sonra ancak 1974
yılında faiz serbestisi için kapıyı arala-
mıştır. Anımsanacağı gibi, anılan yılda,
bankalararası faizle, iki yılı aşkın vadeli
mevduata verilecek faiz ve bu mevduat
kaynağına dayanılarak verilecek orta va-
deli kredilere uygulanacak faiz serbest
bırakılmış idi. Faiz serbestisine geçiş ko-
nusunda 1974 yılında aralanan kapı, 1
Temmuz 1980 tarihinde daha da açılmış,
vadeli tasarruf mevduatı ile kredi faizle-
rinin, banka ile müşteri arasındaki anlaş-
maya göre serbestçe belirleneceği kabul
edilmiş idi.

1982 yılında banka ve banker piyasa-
sında yaşanan olayların da etkisiyle, Ba-
kanlar Kurulunun 12 Aralık 1982 gün ve
8/5756 sayılı kararnamesi ile faiz rejimin-
de dönüş yapılmış, gerek kredi gerek
mevduat faizlerinin saptanması, T.C. Mer-
kez Bankası gözetiminde büyük bankala-
ra bırakılmıştır. Ancak bu karardan tam
bir yıl sonra faiz rejimi yukarıda belirtti-
len kararname ile yeniden değiştirilmiş,
güdümlü idari kararlarla saptanan faiz
rejimine yeniden dönmüştür. Buna gö-
re, bankaların mevduat kabulüne vere-
cekleri azami faiz oranları T.C. Merkez
Bankası'nca 3 aydan fazla olmayan sü-
relerle tespit edilerek Resmi Gazete'de
ilan edilecektir. Ancak banka sisteminin ve-

rimli hale getirmek maksadıyla T.C. Mer-
kez Bankası'nca uygun görünen haller ve
bankalar için daha yüksek oranda faiz
verilmesine müsaade edilebilecektir.

Her ne kadar kredi işlemlerinde alı-
nacak azami faiz oranlarının, bazı krediler
dışında, serbestçe belirleneceği ilke ola-
rak kararnamede açıklanmış ise de; ban-
kaların faiz oranlarını kararnamede belir-
tilen faiz oranlarının üstünde saptamala-
rı halinde, her bir puan fazlalık için rees-
kont ve avans işlemlerinde T.C. Merkez
Bankası'nca uygulanacak faiz oranının 2
puan artırılması yaptırımı getirilerek, do-
laylı bir şekilde de olsa kredi faizlerinin
de (özellikle bankaların T.C.M.B. kayna-
ğına başvuracakları krediler için) T.C.
Merkez Bankası'nca belirlenmesine ola-
nak verilmiştir.

Mevduat Faizlerine İlişkin Yeni Düzenlemeler

Bankalarca mevduat kabulünde ve-
rilecek yıllık azami faiz oranları, 19 Aralık
1983 tarihinden itibaren geçerli olmak
üzere, T.C. Merkez Bankası'nca saptan-
mış bulunmaktadır. T.C.M.B. nin yapmış
olduğu mevduat faiz oranlarına ilişkin ye-
ni düzenlemede, şu değişiklikler dikkati
çekmektedir:

Türk bankacılık sistemine ihbarlı
mevduat uygulaması sınırlı bir şekilde de
olsa yeniden girmiştir.

Resmi ve ticari mevduata da faiz
verilmesi olanağı getirilmiştir.

Faiz oranları uygulamasında tasar-
ruf mevduatı ile resmi ve ticari mevduat
arasındaki farklılık giderilmiş, ticari ve
resmi mevduata da, vadelerine göre, ta-
sarruf mevduatı ile eş oranda faiz verile-
bilmesi olanağı bankalara tanınmıştır.

Kısa süreli mevduata, uzun süreli
mevduata kıyasla daha yüksek faiz ta-
vanı saptanmıştır. Gerçekten 3 ay ihbarlı
vadesiz mevduatın yıllık azami faiz oranı-

nın %49 olarak belirlenmesine karşılık, bu oran altı aydan bir yıla kadar vadeli mevduat için %47, bir yıl vadeli mevduat için %45 olarak saptanmıştır. Vadeli mevduatın faiz oranının genelde kısa süreli mevduattan daha yüksek olması olağan ise de, enflasyon hızının düşeceği beklentisinin egemen olduğu ekonomilerde bunun tersi gözlemlenmektedir. 19 Aralık tarihli kararname ile üç ay ihbarlı mevduata en yüksek faizin verilmesi, ülkemizde enflasyon hızının düşeceği beklentisinin bir göstergesi olmakta; ayrıca hükümetin ekonomideki fonları kısa sürede bankalara ra çekme çabasını yansıtmaktadır.

Mevduat Sertifikası Uygulamasının Yeniden Canlandırılmaya Çalışılması

1980 yılında bankacılık uygu'amamıza giren hamiline yazılı mevduat sertifikası, bankerler eliyle de pazarlanabildiğinden kısa sürede büyük boyutlara ulaşarak 1982 yılında 250 milyar düzeyini aşmış idi. Ancak 1982 yılı sonunda uygulamaya konulan, vergi yoluyla ada yazılı menkul değerleri daha çekici hale getirmek politikası, etkisini hamiline yazılı mevduat sertifikası üzerinde de göstermiş; 1983 yılında da bu tür mevduat sertifikaları sürekli azalarak 1983 yılı sonunda 100 milyar TL'lik bir büyüklüğe kadar inmiştir. Yukarıda sözünü ettiğimiz son düzenlemelerle de, hamiline ve ada yazılı tahvil ve mevduat sertifikaları arasında 10 puanlık vergi kesintisi oranı farkı giderilerek, (1984 yılı başından itibaren her iki tür menkul değerler için gelir vergisi kesinti oranı %10 indirilerek) ve üç aylık mevduat sertifikası çıkarılmasına olanak tanınarak, mevduat sertifikası uygulaması, tekrar canlandırılmaya çalışılmaktadır.

Reeskont Faizinin Yükseltilmesi

T.C. Merkez Bankası'nın reeskont ve avans işlemlerinde uyguladığı faiz oranları, 19 Aralık 1983 tarihinde yeniden tespit edilmiştir. Anılan tarihte cari reeskont

hadleri ile karşılaştırma, reeskont faizinin önemli ölçüde arttırıldığını ortaya koymaktadır. Gerçekten reeskont faiz oranı, kısa vadeli kredilerde genel olarak %28 den %48'e; ihracat kredilerinde genel olarak %26,50 den %35'e, orta vadeli kredilerde (teşvik belgeli), %29,50 den %50,50 ye yükseltilmiş; kalkınmada öncelikli yörelerde kullandırılan yatırım kredilerinde %19 olarak korunmuş, yalnız gemi inşaa kredilerinde %23 den %19'a indirilmiştir.

Reeskont faiz oranlarının değiştirilmesinin yanısıra, farklı oran uygulanan kredi türlerinin sayısı da azaltılmıştır. 19 Aralık 1983 den önce 21 farklı reeskont oranı uygulanırken, anılan kararname ile bu sayı yediye indirilmiştir.

Kredi Maliyetini Düşürücü Önlemler

Gerek mevduat faizlerinin, gerek T.C.M.B. nin reeskont ve avans işlemlerinde uyguladığı faiz oranlarının, kredi maliyetleri üzerindeki arttırıcı etkisini hafifletmek üzere, Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisi oranı %15 den %3'e indirilmiştir. Ayrıca bankaların verdikleri kredilere tahakkuk ettirdikleri faizler üzerinden hesapladıkları faiz iade farkı fonu %10 dan %7,5'e indirilmiştir.

İhracat kredileri, teşvik belgeli yatırım kredileri, vergi, resim, harç istisnasından yararlandıklarından ve kalkınma bankalarının vermiş oldukları yatırım kredileri, B.S.M.V. (Gider vergisi)ne tabi olmadığından, vergi indirimj daha çok normal kredilerin maliyeti üzerinde etkili olmuştur.

Diğer taraftan tasarrufların vergi tedbirleriyle teşviki uygulaması sonucu, faizlerde vergi kesinti oranı %10 indirilmiş, böylece net mevduat faizi yükseltilmiştir. Yapılan vergi oranları indirme operasyonlarının, gelir kaybı şeklinde Hazineye getirdiği 150-200 milyar TL. arasında hesaplanmıştır.

Mevduat Munzam Karşılığı ve Disponibilite Oranında Yapılan Değişiklikler

1982 yılı sonunda tercihli mevduat munzam karşılığı uygulamasına son verilmiş; mevduat munzam karşılığı vadeli ve vadesiz mevduat için tek orana indirgenmiş ve mevduat munzam karşılığı %35 ve %30 dan %25'e indirilmiş idi. Söz konusu kararname ile sınırlı bir şekilde de tercihli mevduat munzam karşılığı sistemine geri dönüşülmektedir. Mevduat munzam oranı genelde %25 olarak korunmakla beraber; Genel Teşvik Tablosunda yer alan sektörlerle kullanılacak orta ve uzun vadeli teşvik belgeli yatırım kredilerine tekabül eden mevduat için bu oran %15'e, ihracat kredilerine tekabül eden mevduat için de %20 ye indirilmektedir. Böylece ortalama olarak mevduat munzam karşılık oranı, Türk Bankacılık sistemi ile geriye çekilmiş olmaktadır.

T.C.M.B. nca mevduat munzam karşılıklarına ödenen faiz oranı da değiştirilmiş, tek faiz yerine mevduat türü ve vadesine göre farklı faizler uygulamasına geri dönmüş ve bankalara verilecek faizler genelde yükselterek, bankaların artan yükünün bir bölümü T.C. Merkez Bankası'nca üstlenilmiştir.

Disponibilite oranının hesaplanmasında da bankaların menkul değerler cüzdanında bulunan Maliye Bakanlığı'nca çıkarılan vadeli nama yazılı 1983/1 tertip devlet iç borçlanma tahvilleri de, disponibil değerler arasına dahil edilerek, bankaların yükümlülüklerine karşı ellerinde bulunduracakları likit değerlerin kapsamı genişletilmiştir.

III— İzlenen Politikaya İlişkin Görüşler ve Değerlendirmeler

Hükümet programında «yeterli bir para arzı politikası» izleneceği açıklanmış ise de bunun ölçütleri uygulamada açıkça ortaya konulmamıştır. Nesnel ölçütler ko-

nulmadığı sürece, para politikasına ilişkin «dar», «sıkı», «yeterli» gibi nitelermeler, öznel değerlendirmeler dışında fazla anlam ifade etmemektedir. Türkiye için anlamlı parasal büyüklükler (Örneğin; emisyon hacmi (M_0), dar anlamda para arzı (M_1), veya vadeli mevduat dahil para arzı (M_2), geniş anlamda para arzı (M_3) veya kredi hacmi veya cari fiyatlarla (GSMH) saptanmalı ve bunlar için hedefler belirlenmelidir. Kavramlar açıklığa kavuşturulup, yıllık hedefler belirlenince, izlenen para politikasının niteliğini nesnel bir şekilde saptamak kolaylaşacak, gereksiz tartışmalara da yer kalmayacaktır.

Türkiye'de para politikası aracılığı ile ekonomik istikrarın sağlanmaya çalışıldığı ileri sürülmekle beraber; 24 Ocak'tan bu yana reeskont hadleri dışında diğer para politikası araçlarının kullanılmadığı gözlenmekte, hatta kredileri genişletici yönde değişiklikler dikkati çekmektedir.

Para politikasının etkili aracı olan rezerv oranı (bizde mevduat munzam karşılığı), sıkı para politikası izlendiği ifade edilen dönemlerde yükseltilmemiş, bilakis tercihli mevduat munzam karşılığı oranı uygulaması ile düşürülmüştür. 1982 yılı sonunda da tek oran uygulaması gerekçesi ile, vadesiz mevduat için %35, vadeli mevduatta %30 olan bu oran %25'e indirilmiş, 19 Aralık 1983'te de ortalama olarak %25'in altına çekilmiştir.

Disponibilite oranında da gerek oran düşürülerek, gerek oranın payında yer alan likit değerlerin kapsamı genişletilerek, bankaların daha az likidite ile çalışmalarına olanak hazırlanmıştır.

Mevduat munzam karşılığı ve disponibilite oranında yapılan değişiklikler, parasal genişlemeyi daraltıcı değil, genişletici yönde olmuştur.

Banka kredilerinin indekslenmesi, sektörel veya global kredi tavanları saptanması gibi önlemlere başvurulmamış, faiz hadlerinin yükseltilmesi dışında kredi

genişlemesini kısıtıcı hiçbir önlem alınmamıştır. Bunun sonucu sıkı para politikası izlendiği savına karşın, özellikle 1981 ve 1982 yıllarında resmi enflasyon hadlerinin çok üstünde parasal genişlemeler olmuştur.

Alınan önlemlerin, özellikle izlenen yüksek faiz politikasının ardında, yurtiçi tasarrufların faize karşı çok duyarlı olduğu; yüksek faizle gönüllü tasarrufların büyük boyutlarda uyarılabileceği varsayımı yatmaktadır. Ancak, kaba hesaplamalar şeklinde de olsa, yüksek faiz uygulamasından bu yana yurtiçi tasarrufların GSMH ya oranının gittikçe düştüğü gözlenmektedir. Yurtiçi tasarrufların GSMH ya oranı 1980 de %20,9 iken, bu oran 1981 de %20,4'e, 1982 de %18,7 ye, 1983'de de %17,7 ye düşmüştür.

Birikimlerin bankacılık sistemine çekilmesiyle bunların yatırımlara dönüştürüleceği savı da, uygulamada alınan sonuçlarla doğrulanmamaktadır. Yüksek faiz politikası ile özellikle 1981 yılında birikimler, bankacılık sistemine çekilmiş, ancak Türkiye'de sabit sermaye yatırımlarının GSMH ya oranı 1978 den bu yana g'ederek düşmüştür. Gerçekten 1978-1983 döneminde sabit sermaye yatırımlarının GSMH ya oranı yıllar itibariyle sırasıyla %21,6; %19,4; %19,1; %18,8 ve nihayet %18,5 olmuştur. Yatırımlarda görece azalış, özel kesimde daha dikkati çekici boyutlarda olmuş, özel kesimin toplam sabit

sermaye yatırımları içindeki payı (1978-1983 döneminde) %53 den %39,7 ye gerilemiştir.

Türk lirasının sürekli değer kaybı, ve bu bekleyişin sürmesi, Türkiye'den sermaye kaçışına neden olmakta, bazı fon sahipleri birikimlerini yüksek faize karşın çeşitli yollardan yararlanarak yurt dışında değerlendirmeyi yeğlemektedirler. Yurtiçi enflasyon hedefi üstünde bir faiz verilmesi ile; tasarrufların uyarılacağı ve birikimlerin yurtiçinde değerlendirileceği görüşü gerçekçi olmamakta, birikimciler TL'nin dolara karşı değer kaybını da dikkate alarak kararlarını vermektedirler. Eğer yurtiçi faiz oranı, uluslararası finansal pazarlardaki faiz oranı arasındaki olumlu fark, TL'nin değer kaybını karşılayamıyorsa, tasarruf sahiplerinin emniyet düşüncesi bir yana, salt verim hesabı ile birikimlerini yurtdışında değerlendirmeleri doğal bir sonuç olmaktadır.

Türkiye'de parasal büyüklüklere ilişkin hedefler saptanmadığına ve para politikasının araçlarının önemli bir bölümü kullanılmadığına göre, ülkemizde ciddi bir para politikası izlendiğini ileri sürmek çok zordur. Zaman zaman şablon faiz karar-namelerinde yapılan değişikliklerin, ciddi hesaplamalara dayanan düzeltmeler olmadığı da açıktır. İzlendiği ifade edilen politikanın sağlam kuramsal temelleri olmadığı gibi, alınan sonuçlar da, ulaşılmak istenen hedeflerle çoğu kez uyumlu bulunmamaktadır.

« FATERALI YAŞAM »

NAZMİ CİVAN

GİRİŞ:

Yeni Hükümetin ekonomik tedbirler paketi içinde yer alan ve günlerdir kamuoyunda tartışılan «faturalı yaşam» tasarısı geçtiğimiz günlerde T.B.M.M. Genel Kurulu'nda görüşülerek kabul edilmiştir.

Kabul edilen «faturalı yaşam» tasarısıyla sabit ücretlilerin üzerinde yoğunlaşan Gelir Vergisi yükünü, bu mükellefleri kullanarak azaltmaya yönelik bir yaklaşım içine girilmiştir.

Sabit gelirli bireyler aldığı faturalara karşılık %10'a kadar vergi iadesi verilmesiyle, bir taraftan ülkemizde yerleşmiş, aldığı malı belgeleme, fatura alma ve verme alışkanlığını getirme amaçlanmakta, diğer taraftan yıl sonunda ödemeyi düşündüğü vergiye göre gelirini düzenleyen vergi mükelleflerinin denetimini sağlama, bir başka deyişle kaçırılan verginin hiç olmazsa bir bölümünün tahsili düşünülmektedir. Fakat ismi ve kapsamı kısa sürede sabit gelirli bireylerin vergi yükünü azaltmaya dönüşen, yukarıdaki geniş amaçlar ne yazık ki birbirine karışmıştır. Amaca ulaşım için seçilen yol daraltılmış ve zorlaştırılmıştır.

Bir taraftan fatura alma ve verme alışkanlığını getirerek alınamayan vergiyi amaçlayacaksınız, diğer taraftan aylık net geliri 30.000 TL. olana %10, 30.000 - 10.000 TL. arasına %5, ve 100.000 TL. üstü olana %2 vergi iadesi verilir, net aldığınız aylık ücret üstü fatura alımını da kabul etmeyeceksiniz (tasarrufun kullanımını görmezlikten geleceksiniz) bu yaklaşım başlangıçta herhalükârda fatura alma yerine ihtiyaç kadar fatura alma, eksik faturası olana alınacak faturayı devretme, daha da ileri giderek fatura satma imkânı bile verecek ortamı yaratacak, amacı saptıran bir yaklaşımdır.

Ülkemiz genelinde, ilk madde sağlayıp satanlar, imalatçı, toptancı, perakendeci ve tüketiciye kadar geçen, satılan malın üretiminden - tüketimine kadar uzanan bu yolda, faturasız çalışma olduğu, bu nedenle tahsil edilen verginin, tahsil edilmesi gerekenden %40 düzeyinde az olduğu (tahminler çok farklı olduğundan iyimser tahminlere göre Maliye'nin ödeyeceği 60 Milyar'a karşı 120 Milyar üstü vergi gelirinde artış beklendiği) bilinmektedir.

Verginin denetimi, vergi iadesi ile ver-

gi gelirini artırma amacını taşıyan «faturalı yaşam» kavramlı uygulama, geçmiş Hükümetin sahte fatura olayına çözüm diye empoze ederek, uygulamaya koyup, bir süre sonra kaldırdığı faturalara bandrol yapıştırma olayının çıkışında olduğu gibi dar kapsamlı, demogojik yaklaşımı fazla, uzun vadede ne getirip, ne götüreceği detaylı incelenmeden ortaya atılmış izlenimini vermektedir.

Bu genel yaklaşım sonrası, T.B.M.M.'den geçerek kanunlaşan «faturalı yaşam» konusu uygulama şekli aşağıda incelenmektedir.

AÇIKLAMA

1— Kapsam

«Faturalı yaşam» güncel adıyla tartışılan «ücretlilerin vergi iadesi hakkında kanun» tasarısında; vergi iadesinden yararlanacaklar, ücret geliri elde edenler ile, emekli, dul ve yetimler olarak tarif edilmektedir.

Ücret geliri elde edenlerle, bunların eş ve çocukları ile bakmakla yükümlü olduğu kişilerce yapılacak harcamalara, yükümlü adına alınacak faturalar, vergi iadesinden yararlanabilmektedir. Götürü ücretlerde, net ücret geliri, hizmetlinin gelir vergisi düşüldükten sonra kalan tutarının 12'de biridir.

2— Sınırlama

Vergi iadesinden yararlanmak için mal ve hizmet alımları karşılığı toplanacak üstü kaşeli ve pullu fatura - makbuz - v.b. belgeler, 1000 TL. dan aşağı olamayacağı gibi, alındığı ayın net ücret sınırlamasına göre değerlendirilecek, ayrıca kademeli olarak vergi iadesi oranı uygulanacaktır. Vergi iade oranları aylık net 30 Bin TL. için %10, 30 ilâ 100.000 TL. arasında %5, 100.000 Lirayı aşan kısmı için %2 uygulanacaktır.

Aylık net ücretten kastedilen de brüt ücretten, SSK, emekli sandığı, Oyak ve benzeri kamu kurumları için yapılan kesintilerle, vergiler düşüldükten sonra kalan kısımdır.

Vergi iadesinden yararlanacak mal ve hizmet harcamaları da belirlenmiş ve sınırlı tutulmuştur. Şöyleki:

- 1) Yiyecek ve içecek giderleri (alkollü içkiler dışında)
- 2) Yakacak giderleri (sobalı evlerde oturanların odun, kömür, gaz vb., kaloriferli apartmanlarda genel giderlerde aylık yakacak masrafları karşılığı alınacak makbuzlar)
- 3) Giyim giderleri
- 4) Eğitim, öğretim giderleri (ana okulu, kreş giderleri dahil)
- 5) İşverenlerce ve Sosyal Güvenlik Kurumlarınca karşılanmayan sağlık giderleri.
- 6) Dayanıklı tüketim malı alım giderleri (TV-video-buzdolabı-çamaşır makinası vb. gibi)
- 7) Vekâlet ücretleri kapsam içine alınmıştır.

Önemli olan husus daha önce de belirtildiği gibi, mükellefin yaptığı harcamalara karşılık ancak aylık net ücreti kadarki bölümü için belirlenen oranlara göre vergi iadesinden yararlanması mümkün olabilmekte, harcama dışı dönemlere aktarımı mümkün olamamaktadır.

3— Belgeler

Vergi iadesine tabi yapılan harcamalar karşılığı fatura - gider makbuzu - perakende satış vesikası, banka dekontu, kasa fişi alınacaktır. Bu belgelere genelde satıcının kaşesi, belgesinin tarihi, no.su ve satıcının veya hizmeti verenin imzasının görülmesi gerekmektedir. Kasa fiş'lerinde tar.h ve satıcının adı olmalı, olabildiğince

biriktirilip 10 gün içinde faturaya dönüş-
türülmelidir.

4— Uygulama

Vergi iadeleri üçer aylık dönemlerle,
yıl içinde 4 dönemde yapılacaktır. Birinci
dönem Ocak - Mart, ikinci dönem Nisan -
Haziran, üçüncü dönem Temmuz - Eylül,
dördüncü dönem Ekim - Aralık'tır.

Ay içinde toplanan belgeler ve bunun
dökümünü gösterir tip bildirimi ertesi ayın
7 nci günü akşamına kadar, ücretlilerce
İşverene emekliler tarafından bağlı oldu-
ğu Sosyal Güvenlik Kurumuna (SSK-E-
mekli Sandığı - veya Bağ-Kur) teslim edil-
mesi gerekmektedir.

Belgeleri ve bildirim formlarını alan
işveren veya sosyal güvenlik kurumu, ü-
cretlinin alabileceği vergi iadesini hesapl-
yarak hazırlayacağı vergi iade beyanna-
mesiyle, ayın 20'si akşamına kadar bağlı
olduğu vergi dairesine bildirecektir.

Vergi Daireleri her döneme ait vergi
iadelerini ilgili dönemi takip eden ikinci
ayda İşverene veya Sosyal Güvenlik Ku-
rumuna ödeyecektir. İşveren veya Sosyal
Güvenlik Kurumu da, vergi iadesini aldığı
tarihten itibaren en geç 10 gün içinde hak
sahiplerine ödeyecektir.

Götürü usulde vergilendirilen ücretli-
ler ise her dönemi takip eden ilk ay, vergi
iade beyannamesi ile, belgelerini bağlı
oldukları vergi dairesine verecek, vergi
dairesince inceleme ve hesaplama sonra-
sı takip eden ay içinde ilgiliye ödeme
yapılacaktır.

Gerçek dışı beyanname ve sahte bel-
ge kullanımı halinde iade edilen verginin
üç katına kadar ceza kesilebilecektir.

5— Örnekler

a) Aylık ücretlilerde

1) Bir işverene bağlı, evli, bir çocuklu bir

işçi brüt aylık ücreti 40.000 TL. ise, ön-
celikle vergi iadesinden yararlanacak
net ücreti bulunacaktır.

Bu ücrette niteliği belirli işçiden 5600
TL. SSK primi, 8610 TL. gelir vergisi
ve 160 TL. pul parası olmak üzere top-
lam 14.730 TL. kesilmekte ve ilgi'nin
net aylık ücreti 25.630 TL. olmaktadır.
Bu işçi tüm net aylığını vergi iadesine
tabi nitelikteki belgelerle tevsik ettiğin-
de $25.630 \times \%10 = 2563$ TL. vergi
iadesi alacaktır.

2) Aynı nitelikteki işçinin brüt aylık ü-
creti 70.000 TL. ise 6.476 TL. SSK primi,
17.347 TL. gelir vergisi, 280 TL. pul pa-
rası toplam 24.103 TL. kesinti sonrası
net aylık ücreti 45.897 TL. olmakta,
tüm net aylığını vergi iadesine tabi
nitelikteki belgelerle tevsik ettiğinde

30.000 TL.	için	x	%10	=	3.000 TL.
15.897 TL.	için	x	%5	=	795 TL.
45.897 TL.					3.795 TL.

toplam vergi iadesi
alabilecektir.

3) Aynı işçinin 150.000 TL. brüt aylık ü-
cret alması halinde SSK primi 6.476 TL.
gelir vergisi 41.347 TL., pul parası 600
TL. toplam 48.423 TL. kesinti sonrası
net aylık ücreti 101.577 TL. olmakta-
dır. Yine tümünü vergi iadesine tabi
olarak harcadığı varsayımında;

30.000 TL.	x	%10	=	3.000 TL.
70.000 TL.	x	%5	=	3.500 TL.
1.577 TL.	x	%2	=	32 TL.

101.577 TL.					6.532 TL.

vergi iadesi alabilecektir.

Net aylık ücretler üstü vergi iadesine

tabi harcamalar iadede yararlanamamaktadır.

Bu aylık net ücretinin tümünü vergi iadesine tabi harcamada kullandığında :

b) Götürü ücretlilerde

Yıllık 1.000.000 TL. götürü ücret alan inşaat işçisi (%30) — 300.000 TL. gelir vergisi ödeyecek yıllık net ücret geliri 700.000 TL. olacaktır. Uygulamaya göre 12 ye bölünerek aylık net ücreti 58.334 TL. olarak tesbit edilecektir.

$$\begin{array}{rcl} 30.000 \text{ TL.} & \times & \%10 = 3.000 \text{ TL.} \\ 28.334 \text{ TL.} & \times & \%5 = 1.417 \text{ TL.} \end{array}$$

58.334 TL.

4.417 TL. vergi iadesi alabilecektir.



Akbank 36. yılını kutluyor

Bu kutlama,
halkımızın güveniyle sağlıklı ve
istikrarlı büyümenin kutlamasıdır.

Bu kutlama,
36 yıldır ülke ekonomisine katkıda
bulunmanın kutlamasıdır.

Bu kutlama,
64 büyük sınai kuruluşun sahibi ve

iştirakçisi olan Akbank'ın
dengeli gelişmesinin kutlamasıdır.

Bu kutlama,
Akbank'ın eğitim, kültür ve sanat
yaşantımıza katkılarının kutlamasıdır.

Bu kutlama,
Akbank çalışanlarının başarı
kutlamasıdır.

Akbank'ın 36 yıl içindeki başarısı, gelecekteki başarılarının kanıtıdır.

AKBANK
"Güveninizin eseri"

Seçkin gelenek

Gelenek sürüyor.
Tüyap A.Ş., yine
seçkin fuarlar sunuyor.
Seçkin kuruluşları,
seçkin ziyaretçilerle tanıştırıyor.



Seçkin fuarlar... Seçkin kuruluşlar...

TÜYAP TÜM FUARCILIK YAPIM A.Ş.

Gazeteciler Mahallesi, Sağlam Fikir Sokak,
No: 19, Esentepe - İstanbul
Tel.: 167 67 04 - 167 67 05

HÜKÜMET PROGRAMINDA DIŞ EKONOMİK İLİŞKİLER

Erdoğan ALKİN

Yeni hükümet ilginç bir kompozisyon oluşturuyor. Belki de ilk kez hükümet üyelerinin mesleklere göre dağılımında mühendisler en büyük ağırlığı taşımakta. Ayrıca, bir iktisatçının Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanı, bir tıp doktorunun ise İçişleri Bakanı olması gibi bazı deneyimler de söz konusu. Hükümet programı da önceki hükümetlerin programlarına göre hayli dağınık bir üslupla kaleme alınmış. Örneğin sorunların doğrudan çözümü için bir takım vaatler altalta sıralayacağına, bu sorunların nedenleri üzerinde durulmakta ve ancak söz konusu nedenlerin ortadan kaldırılmasıyla sorunların çözülebileceği vurgulanmaktadır.

Aynı şekilde, programda hedefler açıklanırken, bu hedeflere varmayı sağlayacak araçlar tek tek anlatılmaktadır. Daha sonra da bu araçların kullanılmasıyla hedeflere nasıl varılabileceği açıklanmaktadır.

Ayrıca hükümet, çözüm önerilerini çok önceden hazırladığı izlenimini de vermiştir. Nitekim Başbakan, Büyük Millet Meclisinde hükümet programını okurken uygulama ile ilgili ilk kararname de Resmi Gazete'de yayınlanmakta idi. Bu kararnameyi kısa bir süre sonra kambyo işlemleriyle ilgili kararlar izlemiştir. Bu kararlar aslında programda yer alan dış ekonomik ilişkilerle ilgili ilke ve öneri-

lerden çok daha çarpıcıdır.

Programın çeşitli yerlerinde dış ekonomik ilişkilerle ilgili konulara sık sık değinilmektedir. Örneğin daha başlarda temel ilkeler içinde sayılan rekabete dayalı piyasa ekonomisinin ana koşullarından biri olarak ithalatta aşamalı bir liberasyonun uygulanacağı belirtilmektedir. Nitekim daha sonra, çıkartılan kararlar da bu yönde olmuştur.

İthalatta aşamalı liberasyon uygulamasına, daha sonra orta direğin güçlendirilmesi için öngörülen önlemler arasında sayılan enflasyonun yavaşlatılması amacıyla uygulanacak politikaların bi-

ri olarak da değinilmektedir.

Programın üçüncü bölümü «Ekonomik Yapının Güçlendirilmesi» başlığını taşımaktadır. İlginç bir yaklaşımla ekonomik yapıyı güçlendirmek için Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanununa dayalı 17 Sayılı kararın basitleştirileceğinin, gümrük vergisi oranlarının gözden geçirileceğinin, iktidar dönemi içinde konvertibiliteye geçileceğinin ve yine ithalatta aşamalı olarak liberasyona gideceğinin söylendiği göze çarpmaktadır.

Tarım kesimini kapsayan bölümde ise, tarımın gelişmesi için tarımsal ihracatın artırılması ön koşu olarak görülmektedir. İthal ikamesi politikasının terkedileceği, ihracata dönük ve dünya ekonomisi ile entegre olabilecek bir sanayileşme politikasına geçileceği noktası üzerinde durulmaktadır. Bu arada sanayileşmenin verimli ve hızlı bir şekilde gerçekleştirilmesi için alınacak önlemler arasında ihracatın teşvikine ve yabancı sermaye yatırımlarının özendirilmesine de yer verilmektedir.

Kalkınmada öncelikli yörelere programda özel bir yer verilmektedir. Başta Doğu ve Güneydoğu Anadolu bölgeleri olmak üzere ekonomik açıdan ge-

ri kalmış yörelerin hızla geliştirilmesine ve bölgeler arasındaki gelişmişlik farklarının azaltılmasına yönelik önlemler arasında sınır ticaretinin önemi de vurgulanmaktadır.

Programa göre işsizlik sorunu uzun yılların birikimi olarak büyüyüp yoğunlaşmıştır. Ancak anlamlı ve tutarlı politikaların uygulanmasıyla bu ağır sorun zaman içinde aşamalı olarak çözülebileceğine işaret eden program, bu politikalar arasında yabancı sermaye ve krediden geniş ölçüde yararlanılmasına ve ihracatın teşvikine özel bir yer vermektedir.

Programda ihracat konusuna oldukça önemli bir yer verilmektedir. İhracatın geliştirilmesi için öngörülen önlemler de şöyle sıralanmıştır:

— İhracatta iç ve özellikle dış finansman kaynaklarını arttırıcı önlemler.

— Dış pazarlar hakkındaki bilgilerin sağlıklı ve hızlı biçimde sağlanarak ihracatçıya aktarılması için gerekli sistemin kurulması.

— Dış ticarete uzmanlaşmanın ve ihracatçı kuruluşların teşviki.

— Devletin bütün iç ve dış kuruluşlarıyla, ihracatçılara her bakımdan aktif olarak destek verilmesi.

— Kalite kontrolü, ambalajlama, nakliye, dış pazarlarda dağıtım ve satış sonrası işlem ve faaliyetlerin gelişmesinin teşvik edilmesi.

— İhracatla ilgili formalitelerin basitleştirilmesi.

— Ulaştırma hizmetlerinin geliştirilmesi.

Bu arada programda turizm, dış pazarlama, yurtdışı müteahhitlik ve serbest bölgelere de ayrı ayrı değinilmektedir.

Turizmin geliştirilmesi için altyapı yatırımlarının hızlandırılması, bürokrasinin azaltılarak hızlı bir karar ve uygulama sisteminin getirilmesi, gerçekçi döviz kurlarının sürekli kılınması, iç ve dış yatırımların etkili ve istikrarlı bir şekilde teşvik edilmesi öngörülmektedir.

Ülke ekonomisinin dışa açılmasında ve dış ödemelerde dengenin kurulmasında dış pazarlama hizmetlerinin önemi ayrıca vurgulanmaktadır. Dış ülkelerde hizmet veren müteahhitlere destek olunacağı, dünya piyasalarında daha güçlü hale gelmeleri için gerekli önlem ve teşviklerin alınacağı da ileri sürülmektedir.

Programda dış ekonomik ilişkilere oldukça geniş bir yer verilmesi, hükümetçe dış dengeye gösterilen özeni göstermekte-

dir. Bu tutumu da haklı bulmak gerekir. Çünkü Türkiye ekonomisinin son otuz yılda üç kez bunalıma girmesinde dış denge-sizlik birinci planda rol oynamıştır.

Bazı dış ekonomik i-lişkiler politikası araçları-nın çeşitli ve farklı sonuç-lar için kullanılacağıının belirtilmesi, programın il-ginç yönlerinden birisidir. Örneğin ithalatta aşama-lı bir liberasyona;

— rekabete dayalı pi-

yasa ekonomisine geçiş için,

- enflasyonun yavaş-latılması amacıyla,
- ekonomik yapıyı güç-lendirmek için,
- gelir dağılımını dü-zeltmek üzere

başvurulacağıının belirtil-mesi bu ilginç noktaların başında geleni olmaktadır.

Doğal olarak bu prog-

ramın başarısını da içeriği ve yöntemi değil, uygula-ması belirleyecektir. Tür-kiye'nin ekonomik, top-lumsal ve siyasal koşulları yeniliklerin uygulanması i-çin kolay bir ortamın o-luşmasına izin vermediği için bu uygulamaların kı-sa sürece sonuç vermesi de beklenemez. Ancak e-konominin yeni bir bunalı-ma girmemesi için döviz sorununun öncelikle çö-zümü gereği, çoğunluk ta-rafindan da gerçekçi bi-çimde algılanmalıdır.

DIŞ SATIMDA YENİ BİR HİZMET ALTYAPISINA İHTİYAÇ VAR

Bülent AKARCALI
ANAP. İstanbul Milletvekili

A) 1980-1981-1982 yıllarında artan ihracatımız 1983'de duraklama göstermeye başlamıştır. Bu duraklamanın çeşitli nedenleri (kredi yetersizliği, Irak'ın durumu, AET'nin kısıtlayıcı tutumu v.b.) içinde en önemlisi bence halâ DIŞ SATIM olayının koordinatörlüğünü yapacak bir KURUM'un oluşmamasından kaynaklanmaktadır.

Ülkemizde hemen hemen her önüne gelen kamu kuruluşu Dış Satım bürokrasisine katılmak için adeta yarışmakta ve sonunda dış satımcıyı boğan, isyan ettiren kaçınılmaz sonuçlar ortaya çıkmaktadır.

Şu veya bu nedenle Dış Satıma katılma durumunda olan kurum ve kuruluşların bir listesini çıkarmaya çalıştım. Belki bir o kadarını da unutmuş ya da aklıma getirmemiş olabilirim.

1— Bakanlıklar

Devlet Bakanlığı (Ekonomik İşler)
Ticaret Bakanlığı
Ulaştırma Bakanlığı (Taşımacılık)

Tarım ve Orman Bakanlığı
Gümrük ve Tekel Bakanlığı
Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı
Enerji ve Tabii Kaynaklar Bakanlığı
Dış İşleri Bakanlığı
Maliye Bakanlığı

2— Kamu ve Benzeri Kuruluşlar

İGEME
OTİM
Odaılar Birliği
İhracatçılar Birliği
Bölgesel ve Kentsel Sanayi ve / veya
Ticaret Odaları
Devlet Planlama Teşkilatı
Merkez Bankası
İzmir Fuarı

3— Özel Kuruluşlar

Özel Fuarlar (TÜYAP, INTERTEKS)
Çeşitli Vakıflar
TÜSİAD

B) Dış Satımcı'yı içinde bulunduğu bu labirent'ten çıkaracak bir kuruluşa

Ülkemizin Şiddetle ihtiyaçı vardır. Biz 7-8 milyar dolarlık ihracat ile uğraşırken 1980 yılında hiçbir yer altı zenginliğine sahip olmayan Belçika'nın yaptığı ihracat 65 milyar dolardır. Bu ihracatı oluşturan mal ve hizmet üreten işçi sayısı ise 2.5 milyon civarındadır.

65 milyar dolar Belçika Milli Gelirinin yaklaşık %55'ini oluşturur. Başka bir deyişle Belçikalının cebine giren her 100 Frangın 55'i ihracattan elde edilmiş gelirdir.

çoğunlukla iç talep ve fiyatların yüksekliliği sanayici ve tüccarların ihracata yönelik olmayışlarına neden gösterilir. Oysa ihracatın kendine özgü pazarı vardır. Gerekli olan o pazarı ülkemiz özel ve kamu iş çevresine açacak DIŞ TİCARET hizmet örgütünü kurmaktır. İyi bir hizmet örgütü ülkedeki yüksek maliyetin yarattığı uluslararası rekabetsiz durumu bile rekabetli hale getirebilir. Örneği yine Belçika'dan verirsek, bu ülke ihracatının bel kemiğini yatırım malları yani kabaca metalik ve mekanik ürünler oluşturur. Oysa bu iş kolundaki ücretler Amerika ve Almanya'da dahil olmak üzere, dünyanın en yüksek düzeyindedir.

Bu ülkede uygulanan bu denli başarılı ve etkin sistemden ve bu uygulamayı yürüten teşkilattan esinlenerek ülkemiz için aşağıda açıklamaya çalıştığım bir düzeni öneririm.

İhracat; yalnız iyi, ucuz, kaliteli mal üretmeye dayanan bir faaliyet değildir. İhracat, üretilen malların en kısa sürede ve en yüksek değerde, dolayısıyla o mallara ihtiyaç duyulan pazarlarda satılmasını sağlayacak sistem gerektiren bir hizmet silsilesidir. Türkiye'nin uzun yıllardır dar boğazını teşkil eden ihracat düşüklüğünün tek nedeni ülkemizde az miktarda ve az çeşitte mal üretimi değildir. Dar boğaz, ihracatı destekleyecek esaslı bir hizmet alt yapısının yokluğundandır.

İhracatımızın gelişebilmesi ancak ve ancak çağdaş ihtiyaçlara cevap verebilecek bir İHRACAT ALT YAPISINI geliştirmekle mümkündür. Bunun dışında alınacak tüm tedbirler geçici kalmaya ve günlük olmaya mahkumdur. Hizmet Alt Yapısını geliştirmek ise bir TÜRK DIŞ TİCARET KURUMU ile mümkün olabilir.

Bugün için ülkemizde bir ürünün dışa satılması üretici firmanın veya az sayıda olan dış satım şirketlerinin pazarlama istek ve yeteneklerine kalır. Oysa ki, Batının en güçlü firmaları bile ihracatlarının önemli bir kısmını ülkelerinde mevcut Dış Ticaret Teşkilâtlarından aldıkları hizmet desteğiyle geliştirirler.

Türk Sınai ve Ticari Hayatı da kendisine aşağıda belirtilen konularda hizmet getirecek bir Kuruma şiddetle ihtiyaç duymaktadır.

A—1— Dış Pazarlar, ihaleler, satılabilir ürün çeşitleri, bu ürünlerle ilgili yasal mevzuat (alıcı ülkenin standartları, kuralları), fiyatlar, yabancı müşterilerin sağlamlığı (ticari istihbarat), ürünlerin dağıtımı, ithalat rejimleri, gümrük ve benzeri mevzuat ve sistemleri, uluslararası taşıma imkân ve durumları gibi hususlar hakkında eksiksiz, sağlıklı, düzenli ve taze bilgi verebilecek.

A—2— Yurt dışı pazarlarda fiilen müşteri arayacak, yabancı özel ve tüzel kişi ve kuruluşlar nezdinde ürettiğimiz mal ve hizmetlerimizi tanıttacak, bunların satın alınması için o kişi ve kuruluşları ikna edecek çapta girişimci bir niteliğe ve elemanlara sahip olabilecek.

A—3— Yurt içinde Merkez ve Şubelerinde, lkemiz sınai ve ticari

yapısını çok iyi bilen elemanlarla sürekli olarak;

- Sanayici ve tüccarı dış satıma teşvik edecek.
- Dış satımın nasıl yapılacağını fiilen bilerek, bu konuda her sanayici ve tüccara yol gösterecek, gerektiğinde bunları eğitecek.
- İhale yoluyla mal satın alan ülkelerdeki ihaleleri en kısa sürede konu, teklif tarihi ilgili makam belirterek Türkiye’de bir noktaya, bir merkeze aktarmak ve bu noktadan en kısa zamanda bu bilgileri derli toplu bir şekilde Türkiye içinde yayabilecek. Gerektiğinde telefon, teleks ve telgrafla konuya ilgi duyabileceği kabul edilen firmalara ihaleyi bildirecek.
- Ufak sınaî ve ticarî müesseselerin dış ticaret organizasyonlarını (bedava veya müdahaleden sonra olacak ithal artışından hisse alma ile karşılama) yapacak, onlara ihracat tekniklerini öğretecek ihracat uzmanları yetiştirecek ve böyle bir kadro oluşturup bunları gezici doktor gibi iş hayatına sunacak.
- Türkiye’ye yönelik iş gezilerini teşvik edip bunları organize edecek, ithalât yapmak için gelenlerin programlarını uçaktan uçağa adlandırılabilir şekilde düzenleyecek ve Türk iş adamlarıyla olan temaslarda yardımcı olacak.
- Türk Sanayi ve Ticari hayatı hakkında yabancı ithalâtçı firma ve kuruluşlara

hitap eden yazılar hazırlayacak.

- Türkiye’de düzenlenen fuarları geliştirecek. Bunları ziyarete teşvik edip, gelenlere yardımcı olacak.
- Türkiye’nin özellikle makine teçhizat, sınaî ürünler ve mühendislik hizmetleri ihracatını geliştirmek için her yıl yenilenen asgari 3 yabancı dilde kataloğlar hazırlayacak.
- Mevcut mal ve hizmetler içinde hangilerinin, nereye ve nasıl ihraç edilebileceğini araştırıp bulacak ve bu bilgileri çevresine aktararak sanayici ve tüccarı uyara-cak.
- Yeni yatırımların ihracata yönelik olmasında yardımcı olabilecek.
- İhracatı engelleyen bütün sorunlara eğilip, bunların nedenlerini araştırarak çözüm getirecek bilgi, beceri, sabır, yetenek ve YASAL GÜCE sahip olacak.

KURUMUN YAPISI

B—1— İstanbul veya Ankara merkez olmak üzere :

YURT İÇİNDE:

İzmir, Adana / Mersin, Bursa, Kocaeli, Kayseri, Gaziantep, Erzurum, Eskişehir, Diyarbakır gibi kentlerde BÖLGE ŞUBELERİNE.

YURT DIŞINDA :

Kendilerine mal / hizmet sattığımız ve satabileğimiz düşünülen ülkelerde ÜLKE BÜROLARINA (örneğin, şu anda

Türk Ticaret Müşavirliklerinin bulunduğu yerler) sahip olarak hizmet götürecektir.

B—2— Merkez / Şube / Büro'ar arasında bilgi alış verişini sağlayacak ulaşım ve iletişim imkânına sahip olacak.

C— KURUMUN BÖLÜMLERİ

- 1— Gelişmiş Ülkeler Dairesi,
- 2— Orta Doğu ve Arap Ülkeleri Dairesi,
- 3— Sosyalist Blok Ülkeleri Dairesi,
- 4— Afrika Ülkeleri Dairesi,
- 5— Hukuk Danışmanlığı,
- 6— Yayın ve Dökümantasyon Servisi,
- 7— İç ve Dış İlişkiler Servisi,
- 8— İhaleler Servisi,
- 8— Genel Koordinatörlük (Genel Müdürlük)
- 10— Dış ve Bölgesel Temsilcilikler.

İlk DÖRT bölüm geografik-politik ve ekonomik nedenlere dayandığı kadar her bölümdeki ülkelerin Dış Ticaret anlayışları arasındaki benzerliklerden faydalanma esasına göre düşünülmüştür. Dış temsilciler de pratik çalışma açısından ilgili Daireye bağlanır.

5— HUKUK DANIŞMANLIĞI

Bu bölüm dış satım ilişkisinde bulunacağımız ülkelerin hukuki düzenleri, hukuk anlayışları, ilgili yasa ve mevzuatı bilerek, değişiklikleri izleyerek;

- Kendisine başvuran ihracatçıya gerekli bilgiyi vermek,
- Türk firmalarının aleyhlerine olabilecek hukuk anlayışlarından onları (Dış Ticaret Teşkilâtının yayın organı aracılığıyla) uyarmak.

- Herhangi bir anlaşmazlık halinde Türk firmalarına yardımcı olmak ve benzer çalışmalarda bulunmak gibi hizmetler vermek.

6— YAYIN VE DÖKÜMANTASYON SERVİSİ

- Kendisine iletilen iş tekliflerini, ihaleleri ülkeler hakkındaki raporları ve dış ticaretle ilgili bilgileri kapsayan bir dergiyi çıkarmak.
- Bunun yanında herkese açık ve özellikle Dış Ticaretle ilgili bütün yayın ve dökümanları kapsayan bir kütüphane çalışmasını yüklenmek.
- Türk sınaî ve ticarî hayatını kapsayan konularda genel ve özel rehber-kataloglar çıkarılmasını sağlamak.
- Ülkemizdeki Tübitak, Üniversiteler, Milli Kütüphane gibi kuruluşlarla devamlı temas halinde olarak, firmaların dökümantasyon taleplerini karşılamaya çalışmak.

7— İÇ VE DIŞ İLİŞKİLER SERVİSİ

- Gelen ve giden iş adamlarının, heyetlerin temaslarını organize etmek, kendilerine rehber olmak,
- Türk İhracatçıları ile temasa gelecek Dış Temsilci elementlerinin yurt içi programlarını düzenlemek,
- Yurt içi ve dışı ilgili mesleki kuruluşlar ile temasları yürütmek.
- Türk firmalarının yabancı fuarlara katılmalarını düzenlemek.

- Türkiye ihtisas fuarlarının kurulmasına ve gelişmesine yardımcı olmak.
- vs....

8— İHALELER SERVİSİ

Bu servis Türk iş hayatını ilgilendiren bütün dış ihaleleri en kısa sürede toparlayıp yayın servisinin aracılığı ile firmalara duyurulmasından sorumludur.

Servis ayrıca :

- Talepte bulunan firmalar için şartname getirme,
- Ülkelerdeki ihale kanun ve yönetmeliklerinden haberdar olma,

gibi kısımları yüklenir.

TEMSİLCİLERİN GÖREVLERİ

Bölge Temsilcilerinin Görevi :

- Bölgenin sınıî ve ticarî hayatını yakından izlemek, bilmek ve her gelişmeden haber almak,
- Bölge firmalarını ihracata teşvik etmek,

Bunun için onların :

- İhracat potansiyellerini araştırıp merkeze bildirmek,
- Firmaları ihracat potansiyelleri hakkında bilinçlendirmek,
- Bölgeye gelen yabancı iş adamlarıyla ilgilenmek,
- Bölgeye yıllık temasa gelen Dış temsilcilik elemanlarının temaslarını hazırlamak,
- v.s... v.s...

Dış Temsilcilerin Görevi :

- Bulundukları ülkenin sınıî ve ticarî hayatını yakından izle-

mek, tanımak ve devamlı muhit edinmeye çalışmak,

- Türk ürünlerinin (Sınıî-Ticarî ve Hizmet) ihrac potansiyelini bilmek (ki bu Türkiye'de gerçekleşecek bir staj ve öğrenim devresi gerektirir) ve bu bilgi çerçevesi içinde Türk mal ve hizmetlerine pazar aramak,
- Bulunduğu ülkeye gelen ve kendilerine müracaat eden Türk İş Adamları ile tam anlamıyla ilgilenmek (iş teması temini, randevu alma, refakat etme v.s.),
- Türk sınıî ve ticarî hayatını ilgilendiren ihaleleri zamanında merkeze bildirmek,
- Yabancı iş adamlarının Türkiye'yi ziyaretlerini teşvik etmek,
- İhracatçı Türk firmalarına yetkili mümessillikler bulmak.

Yurt dışında çalışan bu elemanlar her yıl belirli bir program içinde yurda gelerek bulundukları ülkeye ihracat yapmak isteyen Türk firma ve iş adamlarına Kurumun Merkez ve Şubelerinde bir araya gelerek direk bilgi alış verişini sağlar.

Ayrıca bu elemanların ülke gerçeklerinden kopmamaları, Türk firmalarını tanıyarak daha iyi hizmet vermeleri sağlanır.

KURULUŞ VE İŞLEYİŞ

Kuruluş tamamen pratik çalışmaya yönelmiş bir düzen içinde iç üretici ve satıcı ile dış alıcı ve tüketici arasında çabuk, sağlam ve düzenli ilişkiler kurmak görevini taşıyacaktır.

Hiçbir şekilde belge verme, evrak, düzenleme, kararname, kanun v.s. hazırlama gibi idari işlerle uğraşmayacak ve buna yetkisi olmayacaktır.

Kuruluş yalnız ve yalnız ihracatı arttırmak ve bazı durumlarda ithalatı ucuzlatmak yolunda iç ve dış firma ve kuruluşlara hizmet verecektir.

Kuruluş, her türlü politik baskı ve etkiden uzak şekilde oluşturulacak ve belirli bir özelliğe sahip olacaktır. Bunun en büyük nedeni ticarette önemli unsurun istikrar ve Güvence olmasıdır.

Kuruluşun çalışması, istihdam edilecek kişilerin niteliklerine sıkıca bağlı olduğundan, gerek uzun süre başta kalabilecek yöneticilere gerekse her türlü baskıdan uzak olarak personel alabilecek bir sisteme ihtiyacı olacaktır.

Bu özekliği garantiye alabilmek ve hizmet vereceği konular ve dallar göz önüne alınarak, kuruluşun yarısı özel diğer yarısı kamu kesiminden seçilecek bir Yönetim Kurulu ve bu Yönetim Kurulunun seçeceği bir Başkanı veya Genel Müdürü olacaktır.

İstihdam edilecek personelin gerçekten üstün niteliklere sahip olması ve örgüt içinde uzun yıllar çalışmasını sağlamak için ileri bir ücret politikası uygulanacaktır.

Özellikle dışarıya gönderilecek temsilcilerin çok uzun süre gittiği yerde kalmaları sağlanacak ve her birinden ülke dilini veya ülkede geçerli bir dili en iyi şekilde konuşma, yazma ve anlaması aranacaktır.

Özel yasa ve BÜTÇE aracılığıyla bu teşkilat maddi açıdan tatmin edilmiş, yetenekli, bilgili, tecrübeli, girişimci kişilerle donatılacaktır.

Yurt dışındaki mevcut Ticaret Müşavirliklerini Ticaret Bakanlığından alıp buraya bağlanır. Ancak mevcut müşavirler içinden A—2'deki tanıma uygun olanlar seçilecektir.

Yurt içi ve özellikle yurt dışı görevler alışılmış rotasyon esasına göre değil,

tam tersine bölge veya yabancı ülkede uzun süre (asgari 7 yıl) kalma ilkesine bağlanacaktır. Çünkü ticarette esas olan devamlılıktır.

S O N U Ç :

Sanayimizin yapısından dolayı ihracatta uzun yıllardan önce büyük bir patlama düşünmek zordur. Ancak mevcut potansiyelimizi değerlendiremediğimiz ise kesin bir gerçektir.

Yukarda belirtilen şekilde bir Kuruma sahip olsaydık 1981'de 3.5 milyar umulan ihracat yerine 5 milyar liralık bir ihracat gerçekleştirebilecek bir rakam olurdu.

Belirtilen Kurumu kurup işletir duruma getirmek, 10-12 aylık bir sürede mümkündür. Teşkilat araç/gereç/malzeme olarak bir milyar liralık bir yatırıma ve yıllık yurt içi işletme gideri olarak (yurt içi personel gideri dahil) 350-500 milyon TL. gerektirir.

Yurt dışı şubeler Ticaret Bakanlığı nezdinde halen mevcut olduğundan ek bir bütçe gerektirmeyecektir.

Böyle bir Türk Dış Ticaret Teşkilatının yaratılıp, işler duruma getirilmesiyle sarf edilen her 1 liranın 1 dolar olarak ülkemize (mevcut ihracatımıza ek olarak) geri geleceğini belirtmek gerçeğe uygun düşer.

Ülkemizde bu tip bir Kurumu kuracak, donatacak ve yönetecek yetenek ve tecrübeye sahip kişiler vardır. Yeterki kendileri göreve çağrılınsınlar.

Bugün 20 milyar \$ borç yükü taşıyan ve yıllardır 3-5 milyar \$ bulmak için yabancı ülkelerin kapısını aşındıran Türkiye için Dış satımı hızla geliştirmek İKİNCİ BİR KURTULUŞ SAVAŞI kadar önemlidir. Bu savaş kazanmak için iki şart vardır :

- Biri belirtilen çap ve düzeyde bir DİŞ TİCARET KURUMU kurmak,
- Diğer bu Kurumu yetenekli ve tec-

rübeli elemanların eline bırakmaktır.

Gerisi ihracat için Türkiye'de mevcuttur.

PRATİK ÇALIŞMA ÖRNEKLERİ

ÖRNEK—1

Bölge Temsilcisi ki bunların sayısı bölgenin büyüklüğüne göre değişir, çevresindeki firmalarda ihraç edilebilecek ürünleri bulup çıkarmaya çalışır. Bulunca Merkeze başvurup o ürünün dış pazarı hakkında ön bilgi getirip, ilgili firmaya durumu haber vererek beraberce ürünün özelliklerini kapsayan bir raporu hazırlayıp Merkeze iletir.

Merkez raporu çoğaltır ve bu ürünü ithal edebilecek durumda olan ülkelerdeki Dış Temsilcilere gönderir.

Dış Temsilciler birer satış elemanı gibi ürüne müşteri olabilecek özel veya tüzel firmaları ararlar. Bulunca müspet sonucunu Merkez Bankası aracılığıyla Bölge Temsilcilerine iletirler. Türk firmasının eline geçen nihai rapor, ürünün satılacağı ülkedeki ithalat rejimi, ambalajlama, rakip ürün fiyatlarına kadar gerekli her türlü bilgiyi kapsar.

Genellikle raporun ortalama 10 ayrı ülkedeki Dış Temsilciye gidebileceği her temsilcinin yine ortalama 3 potansiyel müşteri bulabileceği ve bu $10 \times 3 = 30$ müşteriden %10'unun malı gerçekten almak isteyebileceği var sayıldığında, Türk firmasına 3 kesin müşteri bulunmuş demektir.

Dışsatımı gerçekleştirmek artık Türk firmasına kalmıştır. Ancak firmada dış mevzuat ve formalitelerini yeterince bilen eleman yoksa, talep üzerine ve belirli bir ücret karşılığında Merkez, uzmanlarından birini gönderip, dış satımın gerçekleşme-

sine yardımcı olur ve uzman bu arada firmadaki mevcut personeli eğitir.

Bütün bu işlerin gerektirdiği 3-4 aylık bir süreden sonra ülkemiz yeni bir malını dışa satar olmuş ve artış dış satıma fiilen katılmış bir firma kazanmıştır.

Açıklanan sistem Bölge Temsilcisinin rolünü anlatmak için, kendisiyle başlatılan bir örneğe dayanmaktadır. Temsilciyi beklemeden Merkeze ya da Bölge Temsilcisine kendiliğinden başvuran firma sistemin işlemlerini kolaylaştırır.

ÖRNEK—2

Ülkemizdeki mevcut mal ve hizmetleri bilecek şekilde eğitilen Dış Temsilci kendi yaptığı araştırmadan sonra ülkemizden ürün ithal etmek isteyen yabancı müşterileri bulur.

Derlediği diğer bilgilerle birlikte (istenilen malın miktarı, cinsi, piyasadaki fiyat durumu vs.) teklifi Merkeze gönderir. Merkez teklifi konuyla ilgilenebilecek kalitede üretim yapan firmalara iletir. Ayrıca Bölge Temsilcilerinden ilgili firmalar nezdinde konuyu takip edip yardımcı olmalarını ister.

ÖRNEK—3

Dış Temsilcilerin önemli görevlerinden biri bulundukları ülkelerdeki ihaleleri çok yakından takip ederek, Türk firmalarının ilgilenecekleri konuları teleksle (Irak Gıda İşleri Md. 100 ton çeşitli bisküi alımı, son teklif tarihi 30 Mayıs 1983, şartname bedeli 100 dolar gibi kısa mesajlarla) Merkeze bildirmektir.

Merkez bu ihaleleri kendi yayın organında vakit geçirmeden yayınladığı gibi, aciliyet durumuna göre teklifin, teleks veya mektupla ihaleyle alımı sözkonusu ma-

lı üreten ya da satanlarla direk temas kurup haber verir.

İstendiğinde teleks/telefonla Dış Temsilcilerden şartnameyi satın alıp Türk firmasına göndermesini ister.

Teklifi hazırlayan firma kendi imkânları yetmiyorsa, Merkezden Dış Temsilci aracılığıyla teklifinin ilgili kuruluşa iletilmesini ve sonuçlanıncaya kadar ihalenin Dış Temsilci tarafından izlenmesini ister.

ÖRNEK—4

Gerek Türk firmalarını dış satıma teşviğe devam etmek ve gerekse kendilerine gerçek anlamda yardımcı olmak için belirli dönemlerde (yılda-iki yılda bir) Dış Temsilciler 3 haftalığına Merkeze çağrılır-

lar ve dış satıma yönelik firmalarla direk temas kurmaları sağlanır.

Merkez kendisine ait yayın organında, Dış Temsilcilerin geleceği tarihleri belirterek durumu Türk firmalarına duyurup istenilen temaslar için randevular tespit ederek Dış Temsilcilerin 3 haftalık programını sağlar.

Firmalar satmak istedikleri mal ve hizmetler hakkında bir dosya hazırlayıp, Merkez ya da Bölgede görüştükleri Dış Temsilcilere konuyu açar, görüşür ve karşılıklı tartışılır. Varılan sonuca göre Dış Temsilciler her temas için ayrı bir rapor hazırlayıp Merkeze verirler. Döndükleri yabancı ülkede de Merkeze verdikleri rapor doğrultusunda görüştükleri firmaların mal ve hizmetlerini pazarlama çalışmalarına geçerler.

İHRACATTA ÇÖZÜM ÜRETİMDEDİR

Doç. Dr. Taner BERKSOY

1984 yılı yeni ekonomik düzenlemelerle başladı. Kamuoyunun ilgisinden de anlaşılabacağı gibi, yeni düzenlemelerde ağırlık dış ekonomik ilişkilere veriliyor. Açıklanan ithalat ve ihracat rejimleri dış ekonomik ilişkilerde köktenci girişimler olarak takdim edildi. İthalat rejiminde, ayrı bir değerlendirmeye gerek gösterecek ölçüde, yenilikler olduğu kuşkusuz. Bu yazımızda ele alacağımız ihracat konusunda ise 1980'den bu yana egemen olan yanlış değerlendirme ve yöntemlerden vazgeçildiğine ilişkin bir yenilik yok. İhracata genel bakış açısı değişmediği gibi, ihracatın düzenlenip yönlendirilmesinde kullanılan araçlar da aynı. İhracatın üretimden kopuk, salt bir ticaret olayı olarak değerlendirilmesi sürdürülüyor. Yaratılacak yapay ortamda, verilecek yapay özendicilerle ticaretin arttırılması da hala ihracat sorununun çözümü olarak düşünülüyor. Hem değerlendirme hem de önerilen çözüm sorunun kalıcı biçimde çözülmesini engelleyecek ölçüde hatalıdır.

İhracatın ülkemizin en önemli ekono-

mik sorunlarından birisi olduğu doğrudur. Uzun yıllar uygulanan içe dönük sanayileşme modeli çerçevesinde, ihracat geri plana itilmiştir. Salt iç talebin sürüklediği bir ortamda üretilen sınai ürünlerin dış pazarlara yönlendirilmesinde ciddi sorunlar olması kaçınılmazdır. Bu çerçevede Türkiye'nin ihracat sorununun çözümü için özel bir çaba sarfetmesi gerektiği de açıktır. Tüm bunlar tartışılması dahi gerek-meyen doğrulardır. Tartışılması gereken ise ihracat sorununun çözümünde uygulanacak yöntem ve araçlardır. Günümüzde eksikliği hissedilen de bu tartışmadır.

İhracatın temel sorunlardan birisi olduğu saptandıktan sonra, çözümün hangi yöntemle sağlanacağı önem kazanır. Burada birden fazla seçenek vardır. Çözüm, ya üretim ya da ticaret aşamasında aranabilir. Uygulanacak önlemler üretim aşamasına yönelik olarak düzenlenebileceği gibi, satış - pazarlama aşamasına da yönlendirilebilir. Görüldüğü gibi önlemlerin yöneleceği alan, tıkanıklığın kaynaklandığı, sorunun ortaya çıktığı alan olması ge-

rekir. İktisat politikası düzenleyicisi, sorunun üretim ile ilgili olmadığı, salt pazarlama aşamasındaki tıkanıklıklardan kaynaklandığı şeklinde bir değerlendirmeye sahipse önlemleri bu alana yönelik olarak düzenleyecek, üretim aşamasındaki sorunları göz ardı edecektir.

İhracat politikalarının temel sorunu bu şekilde ortaya konduktan sonra, Türkiye'de durumun ne olduğu sağlıklı olarak değerlendirilmelidir. 1980 sonrası iktisat politikaları gözden geçirildiğinde, ihracat sorununun sürekli olarak bir pazarlama sorunu olarak görüldüğü, önlemlerin de bu yöne yönlendirildiği açıkça görülür. 1980 sonrası dönemde ihracat, üretimden kopuk, salt bir ticaret olayı olarak değerlendirilmiş, sağlanacak yapay destekler ve zorlamalarla ticaretin özendirilmesi ihracat sorununun tek çözümü olarak ortaya konmuştur. 1981 ve 1982'de çok olumlu bir dış konjonktür ile iç politikaların katkıları sonucu ihracatın hızla artması bu değerlendirme ve uygulamanın doğru olduğu görüşünün yerleşmesine yol açmıştır. 1983'de, aynı yaklaşımın sürdürülmüş olmasına rağmen, ihracatın duraklaması yerleşik kanının değişmesine yetmemiştir. Bu nedenle de 1984 ihracat rejimi pek fazla bir yeniliğe sahip değildir.

Özellikle Türkiye gibi uzun süre katı koruma duvarları arkasında sanayileşmiş, üretim yapısı buna göre şekillenmiş ve uluslararası ticarete yabancı sayılabilecek ülkelerde, ihracat olayını salt bir ticaret ve pazarlama olayı olarak görmek hatalıdır. Temel sorun üretim aşamasındadır. İhracatın kalıcı bir gelişme rayına oturması, uygun maliyet ve fiyatta ve gerekli kalitede malın, ihraç edilebilir miktarlarda üretilmesine bağlıdır. Bu koşullar sağlanamazsa, yaratılacak yapay, özendirici ortamda, hızlı atılımlar sağlanabilir ancak bu hız çabuk kesilir. Bunun en belirgin örneği bizim 1980 sonrasındaki ihracat tecrübemizdir. Yaratılan özendirici ortamda dış faktörlerin de katkısıyla ihracatımız

1981 ve 1982'de hızla artmış ancak, bu ortamın sürdürülememesi sonucu, 1983'de hız kesilmiştir. Aynı koşullarla yeniden bir atılımı finanse etmek mümkündür ama bunun sürdürülmesi olanaksızdır.

1980'li yılların başında gerçekleştirilen hızlı ihracat artışlarının hangi nedenlerden kaynaklandığının sağlıklı biçimde değerlendirilmesi bu bakımdan önemlidir. Bu yıllara kadar oldukça durağan bir eğilim gösteren ihracatın, birden hızla artması üretim yapımızdaki bir değişmeden mi kaynaklanmıştır? Yoksa, söz konusu yıllara özgü koşulların yarattığı geçici ortam mı bu artışlara neden olmuştur? Her ne kadar resmi değerlendirme tersine ise de, kanımızca ihracat artışı geçici koşulların etkisiyle ortaya çıkmıştır.

1980 sonrası görülen ihracat artışları kalıcı, yapısal bir dönüşümden kaynaklanmıyordu. Üretim aşamasında bir yapısal değişme ya da dönüşüm söz konusu değildi. Zaten, 1980 sonrasında ekonominin içine itildiği durgunluk ortamı bu tür yapısal değişimlere olanak vermiyordu. Bu ortamda ortaya çıkan ihracat artışları dönemin iç ve dış koşullarından etkilenmişti. Diğer bir deyişle, 1980'lerin ilk yıllarında iç ve dış ekonomik ve siyasi koşulların birlikte sağladıkları ortam, bu yılların ihracat artışlarının gerisinde yatan temel etkenlerdi.

1980'li yılların başında dış konjonktür genelde olumsuz olmakla beraber, Türkiye açısından olumlu öğeler taşıyordu. Dünya ticaretinin durakladığı bir dönemde bölgemizdeki petrol kökenli dış talep canlılığını sürdürüyordu. Petrol ihracatçısı komşularımızın sağladığı canlı talep bu dönemde ihracatımız üzerinde olumlu etkiler yaptı. Bu ülkelerin bir çoğuyla daha önceki yıllarda temelleri atılan resmi ve özel ilişkiler de ihracat artışları üzerinde etkili oldu. Oldukça özel bir durum sayılması gereken İran-İrak savaşı da ihracat artışlarımızı sürükleyen temel etkenlerden

birisiydi. Bu son etken sonuçta ihracatımızın önemli bir kısmının İran'a yönelmesine yol açacak derecede önem taşıyordu. Nihayet, Orta Doğu bölgesinde müteahhlik hizmetlerine yönelik hızlı canlanmadan payımıza düşeni almamız da, dolaylı olarak, ihracatımızı olumlu yönde etkiledi. Kısaca değinmekle yetindiğimiz bu gelişmeler 1980'lerin başında dış etkenlerin ihracatımızı önemli ölçüde etkilediğini göstermektedir.

Öte yandan, 1981 ve 1982 yılı ihracat artışlarını sadece dış etkenlere bağlamak eksik bir değerlendirme olur. Yukarıda saydığımız dış etkenler petrol konjonktürüne bağlıdır. Olumlu petrol konjonktürü ise 1974'de başlamış ve sonraki yıllarda süregelmiştir. İhracatımızın bu konjonktürden yaklaşık 6 yıl sonra etkilenmiş olması, başka etkenlerin de söz konusu olduğuna işaret etmektedir. Bu etkenler de iç koşullarla ilgilidir. Bilindiği gibi, 1980 yılı başında Türkiye'de iktisat politikaları yeni bir kimlik kazanmış, 1981'de ise bu politikaların uygulanmasında kararlılık sağlanmıştır. Konumuz açısından politika değişmesinin bazı önemli sonuçları vardır. Bir kez, uygulamaya konan katı istikrar politikası iç talebin hızla gerilemesine ve iç pazarda ciddi bir satış sorununa yol açmıştır. Bu gelişme üreticileri dış pazarlarda, geçici de olsa, çözüm aramaya zorlamıştır. Finansman maliyetinin hızla tırmandığı bu dönemde firmalar fırtınayı atlatacak için maliyet altında fiyatlarla dış pazarlara koşmuşlardır. Günümüzde yapılan araştırmalar 1981'de adeta patlama şeklinde ortaya çıkan ihracat artışının büyük ölçüde stokların eritilmesi çabalarından kaynaklandığını göstermektedir(*). Öte yandan, önceki dönemlerde sınai gelişmeyi özendirici yönde kullanılan sübvansiyonlar 1980 sonrasında bütünüyle ihracatın desteklenmesine kaydırılmıştır. İSO'

nun yayınladığı anket sonuçları ihracatçıların sübvansiyonların özendirici rolüne büyük bir ağırlık verdiğini göstermektedir(**). Nihayet, aynı dönemde Türk Lirasının hızla değer kaybetmesi de ihracatı etkilemiştir.

Kısaca değindiğimiz bu noktalar 1980 lerin başındaki ihracat artışlarının geçici nitelikteki dış etkenler ve sürdürülmesi güç olan iç desteklerden kaynaklandığını göstermektedir. Nitekim, 1983'de petrol kökenli dış konjonktürün ters dönmeye başlaması ve sübvansiyonların da başka alanlara kaydırılması sonucu ihracattaki canlılık yitirilmiş, iyimser beklentiler gerçekleşmemiştir. 1983'de ortaya çıkan yeni durum önceki yıllardaki ihracat artışlarının geçici koşulların zorlamasıyla ortaya çıktığının, bu tür canlılığın sürdürülmesinin çok güç olduğunun en önemli göstergesidir.

Son yıllardaki ihracat artışlarının kökenlerinin doğru saptanması, sonraki politika düzenlemeleri açısından önem taşımaktadır. Görüldüğü gibi ülkemizde politika düzenleyicisinin ilgisi ihracata dönmüş olmakla beraber, ihracata yönlendirilebilecek üretimin değil, mevcudun, ne pahasına olursa olsun, dış pazarlara sürülmesi kaygısı ön plana çıkmıştır. Yaşamakta olan döviz darboğazının bu kaygıya neden olduğu söylenebilir. Buna verilecek cevap, bu yaklaşımın döviz darboğazının aşılmasına değil, sadece ertelenmesine yetecektir. İhracatın kalıcı ve sürekli bir artış rayına oturmasının temel koşulu, dış pazarlarda rekabet edebilecek veya bu düzeye kolayca getirilebilecek ürünlerin üretiminin desteklenmesidir. İhracatı yönlendirmek amacıyla olan politikaların uzun vadede bu sonucu getirecek öğeleri taşıması gerekir. Oysa uygulama bunun tam tersidir. Sanki Türkiye'de üre-

(*) MPM - «Türkiye'nin Sanayi Ürünleri Dışsatımındaki Artışın Çözümlemesi», Ankara, 1983.

(**) İSO - «1983 Yılı Sanayi Ürün İhracatında Gelişmeler ile Bu Alandaki Sorun ve Öneriler», Kasım, 1983.

timin hiç sorunu yokmuş gibi, ürünlerin pazarlanması abartılarak ön plana çıkartılmakta ve tüm özendiriciler pazarlama aşamasına yönlendirilmektedir. Bu görüşü pekiştirmek için de adeta tek bacaklı bir «Japon modeli» son günlerde tedavüle çıkartılmıştır.

1980 sonrasında sorunların yüzeysel ve gündelik değerlendirilmeleri yaygınlık göstermektedir. Kuşkusuz bu eğilimden ihracat da payını almaktadır. Bu yüzeysellik son günlerin modası haline gelen ünlü «Japon modeli»nin de önemli bir yönünün kolayca göz ardı edilmesine neden olmaktadır. Ayrıntısına girmeksizin bu konuya değinmekte yarar vardır. Japon modelinden kasıt Japon ekonomisinin savaş sonrasında hızla katettiği mesafe olsa gerekir. Bu çerçevede, Japonların ihracatta başarılı oldukları ve bu başarıda özellik

gösteren bir pazarlama yaklaşımının katkısı olduğu doğrudur. Ancak, doğrular burada bitmemektedir. Japon ekonomisinin güçlü ihracat potansiyelinin, pazarlamadan önce, teknolojik gelişmeleri yakından izleyen hatta bazı alanlarda öncülük eden, verimlilik düzeyi yüksek, maliyetleri oldukça düşük bir sınai üretimden kaynaklandığı bilinen bir gerçektir. Gerçeğin daha önemli olan bu yüzü her nedense anılmaya dahi değer görülmemektedir. Oysa, bir Japon başarısından söz edilecekse öncelikle işin üretim yanına ağırlık verilmesi, alınacak bir ders varsa öncelikle üretimdeki uygulamalardan alınması gerekir. Pazarlama şirketleri vs. çok sonradan devreye sokulacak unsurlardır. Önemli olan pazarlanabilecek ürünü üretebilmektir. Bunu ihmal eden modeller tek bacaklı olmaya mahkumdur. Tek bacaklı modellerle de fazla yol almak mümkün değildir.

Ekonomik Kalkınma ve Dış Ticaret Politikası

Yd. Doç. Dr.
Osman Z. ORHAN

Bugün ülkemizin de içinde bulunduğu gelişmekte olan ekonomilerde en önemli sorun, belli bir ekonomik kalkınma hızının sağlanması ve bu kalkınma hızının bir yıldan diğerine sürekli bir biçimde devam ettirilebilmesidir. Ancak, söz konusu ülkelerin bu alanda karşılaştıkları en büyük iki sorundan birinin, tasarruf açığı, diğerinin ise döviz darboğazı olduğu bilinmektedir. Çünkü, ekonomide iç dengenin kurulabilmesi, yani, enflasyonsuz bir tam istihdamın sağlanması iç tasarrufların toplam yatırımları dengelemesiyle ancak olanaklıdır. Yine ekonominin iç dengesiyle sıkı bir ilişki içinde bulunan dış denge ise, ekonominin döviz giderlerinin döviz gelirleriyle karşılanmasını, başka bir deyişle, ödemeler bilançosunun dengede bulunmasını ifade etmektedir.

Bilindiği gibi, ekonomik gelişmenin kesintisiz olarak devam ettirilebilmesi, bir taraftan iç dengenin, diğer taraftan dış dengenin sağlanmasına bağlı bulunmaktadır. Aksi takdirde, enflasyonist bir geliş-

me ya da dış ödemeler bilançosu denge-sizlikleri, büyüme hızını sınırlayan darboğazlar olarak karşımıza çıkacaktır.

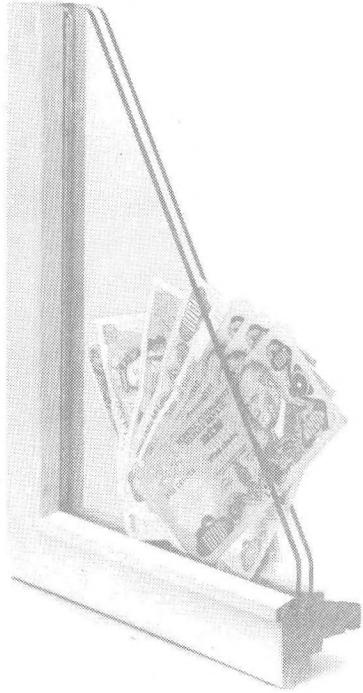
Yurdumuzda cumhuriyetin kuruluşundan bu yana İkinci Dünya Savaşı yılları hariç tutulursa, ödemeler dengesinin sürekli bir açıyla kapandığı yani döviz darboğazının ekonomik kalkınmayı önemli ölçüde sınırladığı görülmektedir. Ayrıca, kalkınma hızı arttıkça bu darboğazın daha da önemini arttırdığı anlaşılmaktadır. Yıllardan beri ülkemizde sıkı bir döviz kontrol rejiminin uygulanmasına, ithalatın yasaklarla, kotalarla ve yüksek oranlı gümrük vergileriyle baskı altına alınmış olmasına rağmen, döviz açığı bir türlü önlenememiş, aksine giderek daha da genişleme eğilimi göstermiştir.

Türkiye’de döviz darboğazını yaratan nedenler arasında, ithal ikame sanayinin döviz tasarrufu sağlayacak yerde tam aksine sürekli olarak döviz yutucu bir nitelikte olmasını, yıllardan beri uygulanan aşırı değerlendirilmiş bir döviz kuru po-

PENCERENİZDEKİ TASARRUF HESABI



Çift camlı yalıtım sistemi Isıcam,
pencerelerden ısı kaybını önleyerek, hem
daha iyi ısınma hem de yakıt giderlerinden
önemli ölçüde tasarruf sağlar.



Cam Pazarlama A.Ş.

Beytem İş Hanı. Kat. (4-8) Büyükdere Caddesi. Şişli - İstanbul. Tel.:146 11 30 (6 Hat).

Süper Sistem



Rasyonel bankacılık anlayışı içinde,
sektördeki gelişmeleri izleyen
Garanti Bankası,
formaliteleri sınırlandıran,
işlemleri çabuklaştıran kendine özgü
bir sistemi bütün şubelerinde
uygulamaktadır.

GARANTİ BANKASI

litikasını, önemli oranlarda enflasyona yol açan bir para-kredi politikasının uygulanmış olmasını sayabiliriz. Tüm bu uygulamaların sonucu olarak, ithalat cazibeli bir hale gelmiş buna karşılık ihracat teşvik edilmeyip aksine cezalandırılmıştır.

Yurt dışı işçi dövizlerinin hızlı bir artış gösterdiği 1973 yılına kadar, ekonomi nisbeten rahat bir şekilde gelişme imkânı bulmuş ve bu yıllarda döviz, bir darboğaz olma niteliğini önemli ölçüde yitirmiştir. Ne varki, bu döviz bolluğu fazla sürmemiş, 1973 yılının sonlarına doğru Petrol İhraç Eden Ülkeler Örgütü (OPEC)'nin, petrol fiyatlarını dört misli arttırması'ya birlikte ödemeler bilançosu sorunları ağırlığını yeniden hissettirmeye başlamıştır. Petrol fiyatlarındaki bu artışın ödemeler bilançosu üzerindeki olumsuz etkisi iki yönlü olmuştur. Bir kere, petrol fiyatlarındaki artış, doğrudan doğruya petrole ödediğimiz faturanın yükselmesine neden olmuştur. Ayrıca, petrol fiyatlarındaki artış dolayısıyla maliyetleri yükselten ticaret ortaklarımızdan ithal ettiğimiz diğer sanayi ürünlerinin pahalılaşmış olması da dolaylı bir biçimde döviz giderlerimizi arttırmıştır.

Diğer taraftan, 1974 yılından itibaren Sanayileşmiş Batılı ülkelerde başgösteren ekonomik durgunluk ve işsizlik de çift taraflı olarak döviz gelirlerimizin azalmasına neden olmuştur. Çünkü, Batılı ülkelerde hüküm süren durgunluk, bu ülkelere yaptığımız ihracatı daraltmış, işçilerimizin yoğun olduğu Batı Avrupa'daki işsizlik ise, Türk işçilerinin yurda gönderdikleri dövizlerin azalışına yol açmıştır. Ayrıca, 12 Eylül 1980 öncesi dönemde, ülkede bir taraftan hüküm süren anarşi, sosyal huzursuzluk ve siyasal istikrarsızlık, diğer taraftan aşırı fiyat artışları, karaborsa enflasyonist basınç ile TL'nin devalüe edileceği yolundaki bekleyişler, işçi döviz girişlerinin daha da azalmasında önemli ölçüde etkili olmuştur.

Türkiye ekonomisinde yaşanan bu olumsuz gelişmeleri önlemek amacıyla, devrin hükümeti «24 Ocak 1980 Kararları» olarak anılan bir dizi ekonomik istikrar önlemlerini uygulamaya koymuştur. Söz konusu istikrar tedbirlerinin temel amacı, bir taraftan enflasyonist talep fazlasını kontrol altına alarak iç dengeyi sağlamak, diğer taraftan başta ihracat olmak üzere döviz girişlerini teşvik etmek suretiyle dış dengeyi sağlamaktır.

Söz konusu amaçlara ulaşmak amacıyla kullanılan araçlar ise, daha ziyade parasal nitelik taşıyan araçlar olmuştur. Serbest piyasa ekonomisini gerçekleştirmeyi hedef alan böyle bir uygulama, sıkı para-kredi politikası izleyerek faiz oranlarını yükseltip tasarrufları teşvik etmeyi amaçlamıştı. Gerçekten, faiz oranlarındaki yükselme, tasarrufları arttırmış ve böylece iç talep oldukça daraltılmıştı. Daralan talep sonunda artan ihraç edilebilir malları, dış pazarlara sürmek amacıyla hem döviz kuru yükseltilmiş ve hem de ihracatçılara verilen düşük faizli kredi ile vergi iadesi gibi uygulamalarla döviz gelirleri artırılmaya çalışılmıştır. Amaçlanan hedeflere ulaşmada önemli bir başarı sağlanmış olmakla birlikte, yatırımlar artırılarak işsizlik oranı düşürülebilmiştir. Özetle belirtmek istersek, 4 yılını doldurmuş bulunan «24 Ocak Kararları» enflasyonun kontrol altına alınmasında ve ödemeler bilançosu sorunlarının çözümünde oldukça başarılı olmuş, ancak aynı başarı, kalkınma hızının yükseltilmesinde ve işsizliğin daraltılmasında gösterilememiştir.

Yeni hükümet, iktidara gelir ge'mez bir anlamda 24 Ocak Kararları'nın devamı sayılabilecek uygulamalara daha kararlı ve cesaretli bir biçimde başlamış bulunmaktadır. Daha önce de belirtildiği gibi, Türkiye'de 1930'lu yıllardan itibaren başlayan sanayileşme, temelde ithal ikamesi esasına dayandırılmış bulunmaktaydı. Bu tür bir sanayileşme politikası, planlı döneme kadar bilinçsiz bir biçimde yürü-

tülürken, 1963 yılından itibaren daha tutarlı ve hesaplı uygulamalara girişilmiş ve ithal ikame sanayi korumacı niteliği ağır basan çeşitli dış ticaret politikası tedbirleriyle desteklenmiştir. Ancak 24 Ocak Kararları'nın alındığı 1980 yılının başlarında, 50 yılı aşan böyle bir uygulamanın özellikle ödemeler bilançosunu dengeye getirme açısından başarılı olamadığı ve döviz darboğazının ekonomiyi çıkmaza sürüklediği görülmüştür.

Son yıllara gelinceye kadar döviz sorununu çözmede ihracatı teşvik ederek döviz gelirlerini arttırma yerine, dışa kapalı bir ithal ikame politikası benimsenerek mevcut kıt döviz kaynaklarının tasarruflu kullanılması prensibi esas alınmıştır. Mevcut hükümet ise, aldığı son kararlarla, hem ithalatı ve hem de ihracatı önemli ölçüde serbestleştirmek suretiyle böyle bir uygulamaya son vermiş; başka bir deyişle, dışa açık bir sanayileşme politikası izleme yönünde tercihini kullanmaya karar vermiştir. Dışa açık sanayileşme politikasında başarı sağlandığı takdirde, ekonominin ithalat kapasitesini kıt döviz kaynaklarıyla sınırlama zorunluluğu ortadan kalkmış olacaktır. Çünkü bu tür bir uygulama, ihracattan sağlanan gelirleri harekete geçirip döviz bir darboğaz olmaktan çıkarak dolayısıyla daha fazla ithalatın yapılabilmesine imkân verecektir.

Bu arada dış ticareti serbestleştir-

mek ve Türkiye ekonomisini dış dünyaya daha da açık bir ülke durumuna getirmek amacıyla, 1567 sayılı Türk Parasının Kıymetini Koruma Kanununa önemli esneklikler getirilmiş ve böylece nihayət kişinin üzerinde döviz bulundurması bir suç unsuru olmaktan çıkarılmıştır. Böyle bir uygulamayla, gelecek yıllarda geçilmesi düşünülen konvertibiliteye doğru ilk adım atılmış olmaktadır. Ayrıca ithalat kısıtlamaları oldukça gevşetilmiş böylece dolambaçlı yollardan ülkeye giren yabancı malların, gümrük kapsamına alınmasıyla devlete ek bir gelir kapısı da açılmış bulunmaktadır.

Ekonomiye döviz girişlerini sürekli kılmak üzere, daha önceki yıllarda olduğu gibi, ihracatçı çeşitli yollarla desteklenmekle beraber, son uygulamalarla ekonomideki kaynak dağılımını bozmayacak bir tarzda ihracatın teşvikinde daha itiyatlı davranılmıştır. Böylece, ihracatçı firmaların bir ölçüde de olsa kendi ayakları üzerinde durmaları amaçlanmış ve dünya pazarlarında gerçek bir rekabet ortamına girmeleri istenmiştir. Teşviklerin azaltıldığı bir ortamda, firmalar dış pazarlarda rekabet edebilmek için daha etkin çalışmaya ve maliyet azaltıcı tedbirlere başvurmak zorunda bırakılmış olacaklarından, böyle bir uygulama, ihracata aşırı prim veren bir sistemden daha olumlu sonuçlar doğurabilecektir.

Uluslararası Finansman Kurumu (IFC) nin Yapısı ve Kredi Koşulları

Haluk ARIĞ

I. ULUSLARARASI FİNANSMAN KURUMU (IFC) NİN TANIMI VE KAYNAKLARI

I.F.C. az gelişmiş ve gelişmekte olan ülkelerde verimli bulunduğu özel sektör yatırımlarına kredi veya sermaye iştiraki suretiyle kaynak sağlayan Dünya Bankası'nın bir alt kuruluşudur. 122 ülke I.F.C.'ye ortaktır.

Dünya Bankası ise, sadece devletin önerdiği projelere veya geliştirmek istediği sektörlerle devlet aracılığı ile proje kredisi veren bir kuruluştur. Ancak geçtiğimiz yıllarda proje kredileri yanında program kredileri de verilmiştir.

I.F.C. sadece özel teşebbüs projelerini ya doğrudan ya da ülkedeki kalkınma bankaları aracılığı ile destekler. Projenin desteklenmesi için ön şart projenin ülke ekonomisine yararlı olduğunun saptanmasıdır.

I.F.C. 1.233 milyon Amerikan Doları kaynak kullanılmaktadır. Bu kaynağın dağılımı aşağıdaki gibidir:

Ödenmiş sermaye ve birikmiş kârlar	678 Milyon \$
Dünya bankasından alınan kaynaklar	531 Milyon \$
Diğer kaynaklar	24 Milyon \$
Toplam	1.233 Milyon \$

Ayrıca I.F.C. sermaye ve birikmiş kârlarının dört katı oranında Dünya Bankası'ndan kredi alma olanağına sahiptir.

2. I.F.C.NİN ÖRGÜTLENMESİ VE PROJELER İNCELEME YÖNTEMLERİ

Daha önce de belirtildiği gibi I.F.C. Dünya Bankası'nın bir alt kuruluşudur. Dünya Bankası'nın Başkanı aynı zamanda I.F.C.'nin Yönetim Kurulunun da başkanıdır. Bugün başkanlığı A.W. Clausen yürütmektedir. Başkanın altında İcracı Başkan Yardımcısı (Executive Vice President) vardır. I.F.C.'yi fiilen bu İcracı Başkan Yardımcısı yönetir. Bugün bu pozisyonda Hans A. Wuttke bulunmaktadır. İcracı

Başkan Yardımcısının altında Başkan Yardımcıları (Vice President) vardır. Her Başkan Yardımcısı kendi sorumluluğu altında bulunan bölgelerdeki yatırımlardan sorumludurlar. Bugün için, Asya, Orta Doğu ve Avrupa bir Başkan Yardımcısına, Güney Amerika ve Karabiyenler diğer Başkan Yardımcısına ve Afrika ayrı bir Başkan Yardımcısına bağlıdır. Ayrıca Mühendislik ve Hukuk bölümleri de başka Başkan Yardımcılarına bağlı olarak çalışır.

Başkan yardımcılarına bağlı bölümlerin yöneticileri (Director) vardır. Her bölümde çalışan Yatırım Uzmanları (Investment Officer) vardır. Yatırım Uzmanları I.F.C.'nin dış dünyadaki temsilcileridir. Bütün yazışmalar ve diğer temaslar bunlar aracılığı ile yürütülür.

I.F.C.'den kredi veya iştirak etme talebinde bulunan yatırımcılar hazırladıkları fizibilite raporu ile I.F.C.'ye müracaat ederler. Bu müracaattan sonra I.F.C. kendi içinde projeyi ön incelemeye tabi tutar, şayet incelemeye değer görür ise yatırımcı ile temas kurarak bir inceleme ekibi yollar. Gelen bu ekipte genellikle bir Yatırım Uzmanı ve bir Mühendis vardır. Ancak, bazı durumlarda bir ekonomist de ekibe katılabilir. Bunlar projeyi inceler ve baştan bir fizibilite raporu hazırlarlar. Bu çalışmayı yaparken Dünya Bankası'nda bugüne kadar ülkeler hakkında birikmiş olan bütün kaynaklar ellerinin altındadır. Projenin bütün teknik detayları (proje maliyeti, pazar durumu gibi) mühendis tarafından incelenir ve neticeleri çıkarılır. Buna göre rapor yatırım uzmanı tarafından hazırlanır. Hazırlanan rapor önce Yatırım Komitesince görüşülür. Yatırım Komitesi projeyi onaylarsa anlaşma metninin hazırlanmasına başlanır. Bu aşamada Hukuk bölümü devreye girer. Anlaşmayı bu bölüm hazırlar. Yatırım anlaşması üzerinde mutabakat sağlanırsa onay için Yönetim Kuruluna götürülür. Yönetim Kurulu kredinin faiz haddini de belirler. Yönetim Kurulu

nun onayından sonra Yatırım Anlaşması yürürlüğe girer.

3. I.F.C.'NİN KREDİ VERDİĞİ ALANLAR, ŞARTLARI VE KREDİ MALİYETİ

I.F.C.'nin bir projeye kredi vermesi ve/veya iştirak etmesi için projenin bulunduğu ülkenin üye olması, milli gelirinin fert başına 2.000 \$'ın altında olması ve projenin özel teşebbüsün sanayi projesi olması gereklidir. Ayrıca devletin iştirak ettiği projelere de kredi verdiği görülmüştür.

Daha önce de belirtildiği gibi I.F.C.'nin projelere kaynak temini iki türlü olmaktadır. Kredi vermek ve/veya sermayesine iştirak etmek.

I.F.C. bir projeye yatırım maliyetinin 1/4 oranında kaynak tahsis edebilir. Ancak verebileceği kredinin en üst limiti 20 milyon \$'dır.

Yani 100 milyon Dolarlık bir projeye tahsis edileceği kaynak 25 milyon Dolar'dır. Bunun 20 milyon Doları kredi, 5 milyon Doları da sermaye iştiraki şeklinde olabilir. Ancak sermaye iştiraki yapmayacaksa en fazla verebileceği kredi 20 milyon Dolar'dır. I.F.C. kendi şemsiyesi altında başka bankalarla birlikte kredi vererek bu tutarı daha da artırabilir. Verilecek kredinin alt sınırı 1 milyon Dolar'dır. Bu tutarı veya altını kalkınma bankaları aracılığı ile verirler.

I.F.C.'n açmış olduğu krediler satıcı kredileri gibi tahsisli (yani bir ülkeden alınacak olan mallar için değildir) değildir. Bu krediler Dünya Bankası'na üye olan ülkelerden alınacak mallar veya ödemeler için kullanılabilir. Bunun bir istisnası İsviçre'dir. İsviçre Dünya Bankası'na üye olmamasına rağmen bu ülkeden yapılacak alımlar için I.F.C. kredi kullanılabilir.

I.F.C.'nin vereceği kredilerin vadeleri 7 ile 12 yıl arasında değişir. Ancak tatbi-

katta bu (2+5=) 7 veya (3+5=) 8 yıl arasında değişir. Ödemesiz süre projenin tamamlanmasından sonra başlar. Kredi ödemesiz dönemden sonra altışar aylık taksitler halinde geriye ödenir.

I.F.C. geçtiğimiz yıllarda sadece Dolar kredisi verirdi. Geçen yıl ilk defa diğer para birimleri ile de kredi vermeye başlamıştır.

I.F.C. Dolar bazında vermiş olduğu kredilere genellikle A.B.D.'deki faiz haddini uygular. Ancak uygulanacak faiz haddi her proje için Yönetim Kurulunca kararlaştırılır. Bugün için uygulanan Dolar kredileri faiz haddi %6 civarındadır. Diğer para birimleri ile verilen kredilerin faiz haddi ayrıca para birimine göre tesbit edilmektedir.

4. ÜLKEMİZ YÖNÜNDEN I.F.C.'NİN DEĞERLENDİRİLMESİ

Türkiye I.F.C.'ye 1 Eylül 1956 günü ve 6850 sayılı kanunla ortak olmayı kabul etmiştir. Kanun ekindeki ortaklık anlaşmasına göre I.F.C. ülkemizde yapacağı yatırımlardan ve verdiği kredilerden elde edeceği menkul sermaye iratlarından vergi ödemeyecektir. Ayrıca I.F.C. her türlü vergi ve resimden muaf kılınmıştır. Bu I.F.C.'ye diğer finansman kuruluşlarına göre üstünlük kazandırmaktadır I.F.C. halen ülkemizde 14 şirkete kredi vermek ve/veya sermayesine iştirak etmek suretiyle kaynak sağlamıştır.

Dolar bazında I.F.C.'den alınacak kredi hem faiz haddinin yüksekliği hem de yatırımcının üstleneceği kur riski yönünden pek cazip görünmemektedir. Ancak, geçtiğimiz yıl başlayan diğer paralarla kredi verilmesi I.F.C. kredilerinin diğer özellikleri dolayısı ile önemli olmaktadır. Daha önce de belirttiğim gibi I.F.C. kredisi serbest kredidir. Bu projelerde yatırımcıya önemli ölçüde pazarlık imkânı verir. Ayrıca satıcı kredilerinde ödenmesi zorunlu olan sigorta komisyonu bu kredi ile yapılacak olan satın almalarda ödenmez.

Ülkemizde I.F.C. yeterince tanınmamaktadır. Yatırımcılarımızın I.F.C.'yi iyi tanıyıp kaynaklardan yararlanması ülkemiz yararına olacaktır.

Büyük İstanbul Şehrinin İdari Yapısı ve Bazı Öneriler

**Av. Halil ÜNLÜ
Marmara ve Boğazları
Belediyeler Birliği
Genel Sekreteri**

İSTANBUL'UN ÜLKE İÇİNDEKİ YERİ

İki kıtada toprakları olan ve Karadeniz'le Marmara denizini birleştiren İstanbul İl'inin alanı 5773 km² dir. Nüfusu ise 1980 sayım sonuçlarına göre 4.7 milyondur. (1940'da 1 milyon) İstanbul ilinin alanı Türkiye'nin yüzölçümünün %0.7'sini kapsarken nüfusu ülke nüfusunun %10.6 sını teşkil etmektedir. İstanbul nüfusunun hızlı artışına büyük ölçüde, ülkenin diğer yörelerinden gelen göçler sebep olmuştur. İstanbul dışında doğanların oranı 1950'de %35 iken 1980 yılında bu oran %61 olmuştur.

1978 rakamlarına göre İstanbul'un GSYİH'daki payı %21.2'dir. Bu payın sektörlerle göre dağılımı sırasıyla: ticaret %40, sanayi %31.7, inşaat %16, ulaşım -

haberleşme %24, hizmetler %36. İstanbul'un tarımdaki payı ise sadece: 0.9'dur. İstanbul'un toplam vergi gelirlerinden payı %33.2'dir.

İstanbul'da üretimin sektörlere göre dağılımı ise sırasıyla; tarım %1, sanayi %39, hizmetler %60'dır. İşgücünün sektörlerle göre dağılımı ise tarım %10.1, sanayi %37, hizmetler %49.1, diğerleri %3.8'dir.

İstanbul şehrinin doğudaki gelişmesi il sınırlarını aşmış ve doğuda komşu il olan İzmit'in Gebze yerleşme bölgesi ile bütünleşmiştir. 1976 yılında İmar ve İskan Bakanlığınca tesbit edilen sınırlara göre, Metropoliten alan batıda Silivri, doğuda Gebze'nin doğusuna kadar 85 km uzunluğunda bir alanı kapsamaktadır. Metropoliten alanın yüzölçümü 5982 km² dir. Metropoliten alandaki nüfus 4.8 milyondur. Metropolde-

ki nüfusunun %90'dan fazlası İstanbul belediye sınırları içinde yaşamaktadır. İstanbul Belediyesi sınırları dışındaki nüfus sadece 372 bindir. Diğer bir deyişle metropoldeki nüfusun büyük bölümü büyük şehir bütünü içinde yaşamaktadır.

İSTANBUL'UN İDARİ YAPISI

İstanbul'da sosyal, ekonomik ve fiziki olarak çok hızlı bir gelişme olmasına karşın idari yapı oldukça yavaş değişmektedir. Dünyanın büyük şehirlerinden birisi olan İstanbul'un idari yapısı ile ilgili düzenlemeler sanayileşme ve gelişme öncesi dönemin izlerini taşımaktadır. Şehrin hizmet ihtiyaçları tahminlerin üzerinde artarken idari yapıyı düzenleyen hukuki çerçeve 50 yıldır fazla değişmemiştir. Bugün İstanbul'un yönetim birimleri 5 milyon nüfusun şimdiki ve gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamakla görevli bulunmaktadır. Önemli bir kısmı göçten artan nüfus, konut, iş, ulaşım ve sosyal hizmetler beklemektedir. Metropoldeki gelişmenin hızı son yıllarda yavaşlamışsa da yine devam etmektedir.

İstanbul'daki idari yapı geniş ve girift bir merkezi ve mahalli kuruluşlar ağını kapsar. Anayasaya (1982) göre Türkiye'de idare merkezi ve mahalli yönetim birimlerinden oluşmaktadır. Merkezi yönetim olarak Türkiye 67 ile ayrılmıştır. İstanbul alan olarak olmamakla birlikte, nüfus olarak Türkiye'nin en çok nüfuslu, en büyük sanayi ve ticaret merkezidir.

İstanbul İli Merkezi idare teşkilatı olarak 19 ilçeye ayrılmıştır. İl'de ayrıca 13 bucak ve 267 köy bulunmaktadır. İl'de 20 İl kuruluşu, çeşitli bakanlıkların ve İktisadi Devlet Teşekküllerinin 46 bölge kuruluşu ve 6 genel müdürlüğü bulunmaktadır. İl'deki merkezi idare birimleri 150'ye ulaşmaktadır. Bu kuruluşlardan bölge ölçeğinde örgütlenenler ve genel müdürlükler doğrudan ilgili bakanlıklara bağlıdır. Bazı

kamu hizmetlerinin bölge ölçeğinde karşılanma ihtiyacı, merkezi idareyi, İstanbul İlini de içine alan ve birden çok ili kapsayacak şekilde örgütlenmeye sevketmiştir. Son olarak Ekim/1983 tarihinde çıkan bir yasa ile Marmara Bölgesinde 10 İli kapsayan İstanbul Bölge Valiliği kurulmuştur.

İl'deki Mahalli İdareler; bütün ili kapsayan 1 Özel İdare, 11 belediye ve 267 köy bulunmaktadır. Temel mahalli idare birimi olan belediyelerin sayısı hızlı şehirleşmeye bağlı olarak sürekli değişmiştir. 1950 yılında İstanbul Belediyesi dışında İlde sadece 8 belediye varken, 1980'de bu sayı 36'ya ulaşmıştır. Metropolen alanındaki belediyelerin 15'i 1960-70 yılları arasında, 9'u 1970-1978 yılları arasında kurulmuştur. Kurulan belediyeler, genellikle eski İstanbul belediyesinin çerçevesinde oluşan yerleşme kuşağında kurulmuştur.

Şubat 1981'de yapılan bir düzenleme ile İstanbul Belediyenin çevresindeki 25 belediye ve 22 köy İstanbul Belediyesine bağlanmıştır. Çevre belediyelerin İstanbul belediyesine bağlanmasının en önemli sebebi, yerleşme olarak bütünlük gösteren bir şehirsal alanda belediye hizmetleri arasındaki farklı uygulamalar ve koordinasyonsuzluk kabul edilmiştir. Bunun yanında bütün alanda planlama, su, kanalizasyon ve ulaşım gibi temel hizmetlerin bir merkezden yürütülme isteği de önemli rol oynamıştır.

Çevre belediyelerin İstanbul belediyesine bağlanmasından önce, İstanbul Belediyesi 14 İlçe'ye göre, 14 Şube müdürlüğüne ayrılmış bulunuyordu. Bağlanan 25 belediye ve 22 köyün bir kısmı, mevcut şube müdürlüklerine dahil edilirken, diğer bir kısmı yeni şube müdürlükleri teşkil edilerek bağlanmıştır. Çevre belediyelerin bağlanmasından sonra İstanbul Belediyesi'nin şube müdürlüğü sayısı 14'ten 23'e çıkmıştır.

Çevre belediyelerin İstanbul belediyesine bağlanmasından bu yana geçen 2 se-

ne süresince, yeni idari yapının önceki yapıya göre, etkinlik açısından bir mukayesesini yapmak, bu konuda yapılacak bir araştırmadan sonra mümkün olacaktır.

Ancak şu kadarı söylenebilir ki, istenen etkinlik ve koordinasyon sağlanamamış, yeni bürokratik mekanizmalar oluşmuştur. Şubelerin çok büyük alana hizmet götürmek zorunda olması ve aynı zamanda yetkilerinin çok sınırlı olması, bütün işlerin merkezde toplanması sonucunu doğurmuştur. Çevre belediyelerin bağlanması ile birlikte, metropol fonksiyonlar arasında metropol ve yerel ölçekte rasyonel bir ayırma gidilememesi, yani planlama ve programlama gibi politika tesbiti fonksiyonunun metropol kademeye (merkeze), uygulamanın tamamen şubelere bırakılmaması, çok sayıda yeni idari problemler doğurmuştur.

Şubat / 1981 yılında 25 belediyenin İstanbul Belediyesine bağlanmasından sonra ildeki belediye sayısı 11'e inmiştir. Bu belediyelerin alan ve nüfus olarak en büyüğü olan İstanbul Belediyesi sınırları içinde metropolün nüfusunun %90'dan fazlası yaşamaktadır. Böylece İstanbul Belediyesi metropol bir belediye halini almıştır.

İSTANBUL BELEDİYESİ

Çevre belediyelerin ve köylerin bağlanması ile İstanbul Belediyesinin alanı 275 km² den, 1630 km² ye (mücadir alanlar dahil), nüfusu ise 2.8 milyondan 4.4 milyona çıkmıştır. Daha önce idari olarak merkez teşkilâtı ve 14 şube teşkilatından meydana gelen belediyenin, çevre belediyelerin bağlanması ile şube sayısı 14'den 23'e ulaşmıştır. 1980 nüfus sayım sonuçlarına göre, Fatih ve Kadıköy şubelerinin nüfusu yarım milyona ulaşmış, 9 şubenin nüfusu 200 bini geçmiş, 5 şubenin nüfusu 200 bini aşmıştır. Diğer şubelerin nüfusu 100 bin ilâ 150 bin arasındadır. En az nü-

fuslu şube olan Ümraniye'nin nüfusu 50 bini geçmiştir.

Belediye hizmetleri merkezi şekilde örgütlenen 40'dan fazla müdürlük ve 23 şube müdürlüğü ve çok sayıda alt birimce yerine getirilmektedir. Belediyenin şirket şeklinde ortak olduğu 8 iştiraki ve 5 adet katma bütçeli kuruluşu vardır.

İstanbul belediyesi takriben, 8 bin memur ve 23 bin işçi (İETT) dahil), toplam 31 bin personelle, takriben 5 milyon nüfusa belediye hizmetleri götürmektedir.

İstanbul Belediyesinin 36.4 milyar olan 1983 bütçesinin ana kalemleri ise şöyledir:

Cari Harcamalar	21.745.740.013.-
Yatırım Harcamaları	10.020.098.780.-
Sermaye Teşkili ve Transfer	
Harcamaları	4.718.275.331.-
TOPLAM	36.484.114.124.-

Rakamların da gösterdiği gibi, belediye bütçesinin 2/3'si Cari Harcamalara, ancak 1/3'ü yatırım harcamalarına ayrılmaktadır. Bütçenin gelirlerinin düşük gerçekleşmesi durumunda, cari harcamalardan kısıntı yapılamadığından yatırım harcamaları kalemi daha da düşmektedir.

Yukarıda özet halinde verilen rakamların da gösterdiği gibi çok geniş bir alana ve nüfusu belediye hizmetleri sunmakla görevli olan belediyenin, mali kaynakları diğer ülkelerin belediyeleri ile kıyaslandığında çok düşük bulunmaktadır. Bununla birlikte, mevcut kaynakların daha verimli ve rasyonel kullanılması konusu, belediyenin en önemli sorunlarından birisidir.

Belediyelerin yetkileri yönünden 1945'lerden sonraki gelişmeler sürekli belediyelerin aleyhine gerçekleşmiş, daha önce belediyelere verilen çoğu görev ve yetkiler yeni kurulan merkezi idare kuruluşlarına verilmiştir. Diğer yandan İstanbul Metropoli alanındaki şehirselleşmeye uygun bir organizasyon ve yönetimin gerçekleştirilememesi sonucu, bazı metropol hiz-

metler, zaman içinde belediyeden ayrılarak ayrı organizasyonlara verilmiştir. 1972 yılında yapılan bir yasal düzenleme ile metropol planı hazırlama görevi İmar ve İskân Bakanlığına bağlı Büyük İstanbul Plan Bürosuna verilmiş, 1981 yılından sonra yapılan yasal düzenlemelerle metropolün su ve kanalizasyon hizmetini yerine getirme görevi İstanbul Su ve Kanalizasyon İdaresi Genel Müdürlüğüne verilmiş ve yine Metropol'de elektrik dağıtım hizmeti Türkiye Elektrik Kurumuna devredilmiştir. Bu gelişmelerin sonucu şöyle bir değerlendirme yapılabilir: Bir yandan İstanbul Belediyesi metropol bir belediye haline gelirken, diğer yandan bazı temel metropol alt yapı hizmetleri belediyeden alınarak, belediyeden ayrı, daha çok merkezi idarenin denetimi altındaki kuruluşlara verilmiştir.

BÜYÜK İSTANBUL'UN YÖNETİM YAPISI İÇİN BAZI ÖNERİLER

İstanbul Metropolitan alanında idari yapı incelendiğinde, çok karmaşık bir yönetim ağı görülmektedir. Zaman içinde hizmet ihtiyaçlarına göre birbirinden kopuk birimler oluşmuştur. Metropoldeki gelişmeler, sosyal ekonomik ve fiziksel olarak bir şehir bütünü oluştururken, hizmetlerin planlanmasında ve yürütülmesinde bu bütünlük sağlanamamıştır. Metropoldeki bazı hizmetler birkaç kuruluşça aynı anda yerine getirilirken, diğer bazı fonksiyonlar hiçbir kuruluşça üstlenilmemiştir.

Metropoldeki hızlı gelişen ana belediye çevresinde çok sayıda belediyenin kurulması sonucunu doğurmuş ve o yöredeki yerel hizmetler bu belediyelerce karşılanmaya çalışırken, o yöreleri de ilgilendiren metropol ölçekli hizmetlerde tam bir koordinasyon ve planlama sağlanamamıştır. Mahalli hizmetler açısından bu koordinasyonu sağlamak üzere, çevre

belediyeler İstanbul belediyesine bağlanmışsa da, iki kademeli bir idari yapının (metropol ve yerel düzeyde) oluşturulmaması, işlerin merkezde yığılması sonucunu doğurmuştur. Bu durum ise yerel olarak sağlanması gereken hizmetlerde gecikme ve kopukluk yaratmıştır.

Hızla gelişen İstanbul'daki, bu gelişme, özellikle fiziki ve sosyal altyapı yetersizliğini çok ciddi boyutlara vardırılmıştır. Bu derece önemli hizmet ihtiyaçlarını karşılayacak kaynakların bulunamaması, diğer yandan mevcut kaynakların uzun ve orta vadeli plan ve programlara göre kullanılamaması, sorunları ağırlaştırmaktadır.

Ne yapılabilir? Çok zor gibi görülen bu sorunun cevabı basittir. Diğer birçok büyük şehirde olduğu gibi, şehrin hizmet ihtiyaçlarının bir kısmı mahalli olarak karşılanabilecekken, diğer bir kısmı metropol düzeyde karşılanabilecek ve planlanacak niteliktedir. Buna uygun bir idari düzenlemeye gitmek zorunlu hale gelmiştir. İstanbul Metropolünde yapılacak böyle bir düzenleme 2 kademeli bir metropoliten yönetimi gerekli kılmaktadır. İkinci kademe (merkez); metropol düzeyde, politikaları oluşturma, planlama, programlama, koordinasyon ve kontrol hizmetlerini üstlenecek; birinci kademe (yerel) ise, genel olarak uygulamayı ve yalnız o mahalle ilişkin hizmetleri yerine getirecektir.

İstanbul'da iki kademeli bir metropol yönetim oluşturma, alternatifli olarak iki şekilde düşünülebilir:

a) Metropol - yerel hizmet ayırımına gidilmekle birlikte, bugünkü yapı kısmen korunarak, şubelerin yetkisi artırılabilir, şubeler birer alt birim belediye gibi güçlendirilebilir. (Şubeler bütçelerini ve programlarını hazırlama, personelini atama, yerel hizmetlere ilişkin kararları alma yetkisine sahip olacaklardır.)

b) İstanbul Metropolitan alanı, hizmetler-

de ekonomi sağlayacak, yerleşme bütünlüğünü ve ölçek ekonomisini gözeterek kriterlere göre, optimum büyüklükte müstakil belediyelere bölünebilir. Ancak bu düzenleme, metropol alanda yeniden oluşturulacak belediyelerin üzerinde, metropol düzeyde politikaları oluşturacak planlama ve programlamayı yapacak, koordinasyonu sağlayacak, ikinci kademe bir metropol idare ile birlikte düşünülmektedir.

Her iki seçenekte de, Anayasaya göre, yerel ve metropol düzeydeki karar organları, seçimle oluşacak, yerel belediyeler veya şubeler metropol idarede temsil edilecektir. Bu temsil doğrudan seçilecek büyük şehir meclisi veya alt birim belediyelerin meclislerinin seçeceği delegelerden oluşabilir. Metropol İdarenin başkanı doğrudan seçilebileceği gibi Büyük Şehir Meclisince kendi üyeleri arasından da seçilebilir.

beciya

KİTAPLAR

Bülent ELKER
Ekonomist

Dünya Ekonomisi, Bunalım ve Siyasal Yapılar, Belge Yayınları, 374 Sayfa, 600 TL.

İktisat Teorisinin temel ilgi alanlarından bir olan ekonomik kriz veya bunalım sorunu, özellikle Batıda yeni yaklaşımlarla ele alınmakta ve derinlenmesine irdelenmekte. Ülkemizde ise bu konu resmi iktisat öğretiminde ya tamamen gözardı edilmekte ya da eski basmakalıp konjonktür devreleri teorileri gibi bir takım mekanik yaklaşımların tekrar edilmesinden öteye geçememekte. Akademik çevrelerin, toplumcu iktisadın bu alanına ait özgün incelemeleri ise ülkemizde hemen hemen yok denecek kadar az.

Elimizdeki kitap, özellikle bunalım ve siyasal yapılanmalar konusunda Türkçe yazının yoksulluğu dolayısıyla ayrı bir önem taşımakta. Konuya ilgili olanlarca makalelerin dilinin çok ağır olmadığını sanıyoruz. Ayrıca kitapta yer alan yazılar;

dünya mübadele sistemi, işbölümü ve bu bağlamda gelişen ve değişen siyasal yapılanmalar konularında, konuyla ilgilenenlere yeni ipuçları sağlarken, diğer okuyucuların ilgilerini bu alana yöneltmek ve «dünyanın farkında olmak»a teşvik etmeleri açısından bizce oldukça önem taşımakta. Makale sonlarında verilen geniş kaynakçalar ise araştırmacılar için zengin bir kaynak.

Kitap dört bölümden oluşuyor. I. Bölümde dünya ekonomisindeki güncel yapılanmalar ve gelişmeler, yoğun ve genel özellikleri ile ele alınıyor. II. Bölüm dünya ekonomisindeki bunalımı değişik bağlam içinde ele alması dolayısıyla hayli ilginç. III. Bölümde ise bunalımın siyasal yapılanmalara etkisi ve yol açtığı dönüşümler ile ilgili çözümlemeler yer alıyor. IV. Bölümde Matematikçi Yılmaz Öner'in «Matematiksel Bunalım Modeli», matematiğin, kantitatif bir araç olarak açıklayıcı ve çözümleyici kullanımına ilginç bir örnek.

I. Bölüm : Günümüzde Dünya Ekonomisi

Dünya Ekonomisinin Günümüzde Gelişmesi Üzerine (Folker FROBEL)

(Türkçesi : Orhan ESEN)

Makale İkinci Dünya Savaşını takip eden ilk iki on yılın ekonomik-politik birikim modelinde içerilen gelişme eğilimlerini açıklamayı amaçlıyor. Fakat bundan önce, bu süreci tanımlayan bazı ampirik göstergeler gözönüne alınarak 60'lı yılların sonu ile 70'li yılların başında kapitalist dünya ekonomisinin geçtiği önemli bir dönüm izleyen yıllara ait bazı önemli gözlemler ve bunlara bağlı önermeler yer alıyor. Daha sonra ilk elde tarihi ve sistematik açıklamalarına girilmeden, birikim ile ilgili temel noktalar, örneğin artık değeri üretme ve ona el koymada özgül bir toplumsal işbölümünün oluşması, sınıfların etkinliği, metropol devletlerarası savaşları içeren çekişmeler irdeleniyor. Bunlara bağlı bir «düzensiz gelişme» teorisi ve bunun temelleri yazının ilerleyen bölümlerinde inceleniyor.

Makale, sıradan bir okuyucunun dışında belli bir birikime sahip okuyucu tarafından da her bir satırı dikkatle okunması gerekecek bir seviye ile yazılmış.

Kapitalist Dünya Sisteminin Yükselişi ve Geleceği, Karşılaştırmalı Analiz İçin Temel Kavramlar (Immanuel WALLERSTEIN)

(Türkçesi : Orhan ESEN)

Yazar tek bir dünya sisteminin varlığını ve geleceğini sistemci bir yaklaşımla inceliyor. Yazara göre ulusal hükümetlerini, kısıtlamalar koymaya zorlamış olan kapitalistler, sürecin ileri bir aşamasında aynı engelleri sınırlayıcı bularak dünya ekonomisi bağlamında, dünya pazarlarında kârlarını maksimize etmek için siyasi taleplerini arttırmışlardır. Bunlara bağlı olarak değişen siyasal yapılanmalar, yazarca Merkez Ülkeler, Periferi Ülkeler ve Se-

mi-Periferi Ülkeler ilişkileri yoluyla irdeleniyor

Makalenin ilerki bölümlerinde, grupların ekonomik çıkarlarını tek bir dünya pazarı için gözetmeleri ve devlet üzerinde etkili olmak için örgütlenmeleri, dünya pazarını kendi istemleri doğrultusunda yönlendirme çabaları, tarihsel süreç içinde ele alınarak, bu eğilimlerin dünya ekonomi sisteminde döngüsel daralmalara ve genişlemelere neden olması tartışılıyor. Yazar makalenin sonunda yapısal bölümlere ve gelişme aşamalarına sahip dünya sistemlerini dikkate aldığını belirterek, metod olarak, duyarlı niceliksel göstergeler kullanmaktan ve ayrıntılı, hamarat bir arşiv çalışması yapmaktan yana olduğunu belirtiyor.

II. Bölüm : Dünya Ekonomisinde Bunalım Uluslararası Ekonomik Sıkıntı ve Üçüncü Dünya (Harry MAGDOFF)

(Türkçesi : Göksel TÜRK)

Magdoff'un Managua'da verdiği konferansın örneği olan bu yazıda bunalımın Üçüncü Dünya Ülkelerine yansımaları ele alınıyor. Yazar, Üçüncü Dünya Ülkelerinin kapitalist çekirdeği oluşturan ülkelere bağlayan bağların «bağlanmış»lıktan çok «bağlanmış»lık türünde olduğunu savunuyor. Daha sonra güncel bunalım öncesi durumu; bolluktan ayrılış evresi ve durgunluğun yayılma evresi başlıkları altında inceleniyor. Makale sonunda Latin Amerika Ülkelerinin dış ödemeler dengelerine ait bir tablo yer alıyor. Yazar da, yazısında özellikle bu ülkelerin bağlanmışlığını inceliyor.

Dünya Sistemi Bunalımda (Andre GUNDER FRANK)

(Türkçesi : Ümit KIVANÇ)

Frank'ın bu makalesi görece bir karamsarlık taşıyor. Frank'a göre dünyanın

değişik bölümlerindeki bunalımlar, teori ve ideolojiyi de bunalıma sokuyor. Dünyanın çeşitli bölümlerindeki bunalımlar tek tek değil de, tek bir modern dünya sisteminin gelişmesinin, daha kapsayıcı ve daha genel tek bir dünya sisteminin bunalımının, kesit biçiminde ayrıştırılmış dışavurum biçimlerinden başka bir şey değildir, diyor yazar. Makalenin sonunda Frank bunalım ile ilgili yazılarından örnekler vererek, dünya sistemi incelemelerinin halen ulaşmış olduğu noktaları şematik bir biçimde özetliyor.

Dünya Kapitalizminin Enflasyonel Bunalımı (Makoto ITOH)

(Türkçesi : Ferhat BORATAV)

Yazar ilk önce 1970'lerde Dünya Ekonomisi Bunalım sürecinin temel noktalarını kronolojik sırayla belirtiyor. Daha sonra Marks'ın, Baran - Sweez'in, Yaffe ve Bullock'un bunalım teorilerinin güncel sorunları açıklamadaki bir takım yetersizliklerine dikkat çekiliyor. Daha sonra Keynesçi politikaların etkisizliği üzerinde durularak, döviz kârlarının denetimi yoluyla sürdürülen enflasyonel politikaların, doların dünya parası olarak kullanımına etkileri gözönüne alınarak 1960'lı ve 70'li yıllar inceleniyor. Yazar dünya kapitalizminin aşırı birikiminin kendi iç sıkıntılarını 1973 sonundan itibaren enflasyonel bir bunalım biçiminde açığa vurduğunu vurgulayarak, okuyucunun dikkatini bu perdenin arkasındaki somut yapılanmalara ve koşullara çekiyor.

Dünya Piyasasındaki Bunalım Eğilimleri Üzerine Düşünceler (Elmar ALTVATER)

(Türkçesi : Yılmaz ÖNER)

Elmar Altvater, makalesinde dünya bunalımının parasal yansımalarını ve temellerini inceliyor. Siyasal denetimi para

sisteminin oluşturulma çabalarının başarısızlığı veya yetersizlikleri Bretton Woods sistemi, Petro-Dollar'lar ve Euro-Dollar'lar ile OPEC bunalımları çerçevelerinde irdelenirken, büyüme politikalarının siyaset ve ekonominin belirli ölçüde uzlaşma sağlamadaki rolü, yazarca vurgulanıyor. Altvater'in yazısında vurguladığı diğer bir husus Avrupa Banka Sistemine akan OPEC'in parasal fonlarının bu sisteme kazandırdığı yüksek kazançların artık yavaş yavaş ortadan kalktığı ve 1973 - 80 arasında OPEC ülkelerinin 345 milyar dolara varan fazlalığının nasıl masedilebileceği.

Bölüm III. Bunalım ve Siyasal Yapılar

Günümüzde Dünya Krizi ve Gelişmiş Siyasal Aygıt (Joseph CAMILLERI)

(Türkçesi : Ferhat BORATAV)

Bu yazısında Camilleri, özellikle ulus-devletin ekonomik ve politik erkinin nasıl kullandığını açıklıyor. Üretkenlik ve ücret farklılaşmasında ifade bulan uluslararası işbölümüne ve merkezle çevre arasında bundan kaynaklanan değişime devlet sisteminin sağladığı denetleme mekanizmaları kanalıyla aracılık yapılması, devletin baskın rolünün bir göstergesi. Sonra ele alınan konular; sermayenin uluslararasılaşması, bunun çerçevesi, devletin işlevleri. Özellikle devletin işlevlerini açıklama ve devletin krizine özel bir ağırlık verilerek kapitalizmin doğasını açıklamaya yönelik bu yazı çeşitli yönlerden ilginç. Yazara göre devletin krizi, herşeyden evvel ulusal ekonomilere has manevra alanının daralmasıyla, bu ekonomileri birbirine bağlayan bağımlılığın güçlenmesi arasındaki çelişkinin bir yansıması.

Üçüncü Dünyada Ekonomik Bunalım ve Siyasal Yapılar (Andre GUNDER FRANK)

(Türkçesi : Erol ÖZBEK)

Makale, Üçüncü Dünya ülkelerini ele

alması açısından önemli. Yazar, bu ülkelerde devletin gelişmiş ülkelere nazaran daha dolaysız sosyal, ekonomik ve kültürel sürecin örgütlenmesine katıldığını belirtirken bu ülkelerdeki devletin ulus-ekonomi ile dünya ekonomisi arasında daha aktif bir rol oynadığına dikkati çekiyor. Daha sonra çeşitli yazarların Üçüncü Dünya Ülkelerine ait çalışmaları anlatılıyor. Yazar daha sonra sermayenin dünya çapında krizinin bu ülkelerde dikta rejimlerinin oluşumuna katkısını çeşitli örneklerle gösteriyor.

Bunalım ve Çağdaş Toplumsal Kontrol Biçimleri

(Martin OPPENHEIMER - Jane C. CANNING)

(Türkçesi : Seçkin CILIZOĞLU)

Makalede savunulan görüş, gelişmiş kapitalist toplumlardaki çeşitli zorluklar bu ülkeleri otoriter rejimlere yöneltecektir. Bu rejimleri ise yazarlar, Üçüncü Dünya Ülkelerindekini «temiz», gelişmiş ülkelerdekini «kirli» olarak adlandırarak ayırıştırıyorlar. Daha sonra baskı aracı olarak kullanılma biçimi değişik zamanlarda ve ülkelerde farklılıklar gösteren toplumsal kontrol aygıtları irdeleniyor. İlerki bölümlerde Faşizm ile I. ve II. tip ulusal güvenlik devletin farklılıkları ve benzerlikleri inceleniyor.

IV. Bölüm : Bunalım Teorisinin Mantiği (Yılmaz ÖNER)

Yazar çalışmanın amacını, sermayenin birikim sürecinin birbirini izleyen dönemlere ayırmak ve indekslemek olarak belirtiyor. Marksist artı - değer teorisi temelinde virtüel sömürü oranının belirlenmesi ve süreç kavramı ile siyasal bir erk olarak devletin yeri ve seçeneklerinin sırası matematiksel bir dille anlatılıyor. Va-

ran sonuç; ekonomisi gelişmiş ülkelerde dahi siyasal mekanizmanın büyük çoğunluğa karşı siyasal baskıcı niteliğini koruması gerekliliği. Yazarın çalışması, belli bir matematik formasyonu gerektirdiği gibi bazı değişik kavramların anlaşılabilirliği açısından da sıradan okuyucu tarafından zorlukla izlenebilir.

LATİN AMERİKA'NIN KESİK DAMARLARI «Karşı Tarih»

Yazan : Eduardo GALEANO

Çeviren : Attilâ TOKATLI - Rosa HAKMEN

Alan Yayıncılık 319 sayfa, 650 Lira

Latin Amerika Türk okuyucusunun her zaman ilgisini çeken bir kıta olmuş. Özellikle 1960 lardan itibaren Latin Amerika ile Türkiye arasındaki benzerlikleri vurgulayan sayısı hayli kabarık yazın bu ilgiyi uyandırmakta en önemli etken oldu. Türkiye geri kalmışlık hastalığında gösterdiği belirtiler açısından en çok Latin Amerika'ya benzetildi. Hastalıktan kurtuluş için ise özellikle 70 başlarında yine Latin Amerika kaynaklı reçeteler önerildi.

Benzerliği vurgulayan bu kadar çalışmanın bir yan etkisi ayrılıkların yeterince incelenememesi, bir ölçüde şematizme kaçılması oldu. Salt Latin Amerika ile Türkiye arasındaki ayrım çizgileri değil, gözden kaçan. Çeşitli Latin Amerika ülkelerinin kendi aralarındaki farklılıklara da dikkat edilmemişti. Sanki ortada homojen bir yapı sözkonusuydu. Bu kitap böyle bir şematizmi hem ortadan kaldırmakta hem de onun sonucunu çok daha dikkatli bir biçimde yeniden üretmekte. Yazara göre bu ülkelerin topunun birden bünyelerini etkileyen bir özellikleri vardır: ABD'nin arka bahçesi olmaktan kurtulamamaları. Türkiye ile benzerlik arayışları da aslında bu noktadan kalkmakta. Belkide bu nedenle kitap ülkemiz hakkında pek çok şeyi Türkiye için yazılmış yığınla kitaptan fazla şey öğretebilir okuyucuya.

Kitabın en ilgi çekici yanı ise alt başlığında kendini gösteriyor: Karşı Tarih. Tarih kitaplarında genellikle görülen sıkıcı ve yavan üsluptan eser yok bu kitapta. Tam tersine tarihi gerçekleri adeta bir macera romanı okur gibi bir solukta okuyorsunuz. Bölüm başlıkları kitabın üslubu hakkında bir fikir verebilir: Fırtınanın bağrında yüzyirmi milyon çocuk, toprağın zenginliği insanın yoksulluğunu doğuruyor, Brezilya'nın kuzeydoğusunda toprağın katli, Küba'nın yanık toprakları üzerinde yükselen şekerden şatolar, James Watt'ın icadı ve Washington'un topraklarının doğabilmesi için Antiller'deki kölelerin kurban edilişi, kauçuk dönemi : Ormanın ortasındaki görkemli tiyatronun Caruso tarafından açılışı, Guetamala'da şiddeti kim başlattı?, Latin Amerika'daki toprak reformu : Jose Artigas'ın birbuçuk yüzyıl süren yenilgisi, Artemio Cruz ve Emiliano Zapata'nın ikinci bölümü, Kuzeyin onüç sömürgesi ve başlangıçta önemli olmamanın önemi, ulusal burjuvazinin kısırlığı.

Kitabın sonunda tüm Latin Amerika ülkelerini kısaca tanıtan bir bölüm yer almakta. Her ülke için bazı temel istatistikleri de içeren bu bölüm Latin Amerika konusunda kısa bir özet niteliğinde.

Kitabın belki de tam bir özeti, son sözü ile önsözü arasında bulunabilir. Kitabın son paragrafı : «Latin Amerika toprakları, kapitalizmin vahşi çocukluk dönemini değil, kanlı yaşlılık dönemine tanık olmakta. Azgelişmişlik, gelişmenin bir aşaması değildir, bir sonucudur. Latin Amerika'nın azgelişmişliği başka ülkelerin gelişmesinden kaynaklanmıştır ve bu ülkelerin gelişmesinin devamını sağlamaktadır. Uluslararası kölelik işlevi yüzünden güçsüz, doğuştan can çekişen sistem koftur. Kendini kader sanır ve sonsuzlukla özdeşleşmeye çalışır. Değişik olduklarından bütün bellekler bozguncudur. Geleceğe yönelik projelerde böyle bir sistem, modelini karıncaların değişmez toplumunda arar. Bu yüzden de sürekli değişim halinde olan insanların tarihiyle bağdaşmaz. Ayrıca insanların tarihinde her yıkıcı hareket, er ya da geç, karşılığını yaratıcı bir harekette bulur.»

Önsözde ise ünlü bir Latin Amerikalı'nın şu sözlerini naklediyor yazar : «Uluslararası bir barış ödülü verildi bana; ama ben, ne yazık ki, Latin Amerika için şiddetten başka çözüm yolu olmadığı fikrindeyim.»

YUVANIZI CBSLEYİN.

Duvarlara renk gelsin,
can gelsin.
CBS'leyin...
Az boyayla çok iş yapın.
CBS'leyin...
Hayatınıza, yuvanıza
güzellik katın.
CBS'leyin...
Siz CBS'yi seçin.
Seçtiğinize
değsin...

CBS
plastik boya

CBS
güçlü boya

ULANCIK

CBS BOYA-KİMYA SANAYİ VE TİCARETİ A.Ş. İSTANBUL

cbs pazarlama ve boya yatırımı a.ş.
Fındıklı, Meclisi Mebusan Caddesi CBS İş Hanı Tel:143 49 55

Televizyon ve video denilince...

BLAU PUNKT

Teknolojinin ulaştığı son nokta...

● İmalatçı firma

ALTRON ELEKTRONİK
SANAYİ ve TİCARET A.Ş.
Barbaros Bulvarı No. 76-78
BEŞİKTAŞ-İSTANBUL
Tel: 161 53 29

● Türkiye Mumessili

DİZEL MAGNET
TİCARET ve SANAYİ A.Ş.
Selime Hatun Camii Sok. 44
AYASPAŞA-İSTANBUL
Tel: 149 67 00-144 70 89



3 Kıtada 603 Yapı Kredi Yapı Kredi Büyük Bankadır.

Ülkemizde tam 46 banka var...
Hizmet için yarışıyorlar...
Genç bankalar, yabancı bankalar,
eski, köklü bankalar var...
Bir bankanın çok sayıda şubeye
sahip olması, çok sayıda elemanla
çalışması, o bankanın gücünü
gösteriyor... Sevgiyi, güveni ve
gereksinmeyi ifade ediyor.
Başarısı kanıtlanmış bir bankanın
fazla şube ve fazla elemanla
hizmet verebilmesi ise daha kolay
oluyor.

Hele bu banka 1944 yılından beri,
bankayı, kişinin yanı başına kadar
götürmeyi ilke edinmişse...
Türkiye'de semt şubeleri açan ilk
banka ise...
Ülkemize çağdaş banka mimarisini
getirerek bir çığır açmışsa...

Diğer bankalara bu özellikleriyle de
örnek olmuşsa...
Yurdun her ilinde mutlaka şubeleri
varsa...
Yurt dışına da taşınmışsa...
Avrupa'da, Amerika'da ve Asya'da;
Ortadoğu'nun para merkezi
Bahreyn'de şube açan ilk Türk
bankası ise...
Çalışanları, konularında birer
uzmansa...
Hele bu banka, çoğunluğu kendi
malı olan şube binaları ve diğer
gayrimenkulleriyle üstün ekonomik
bir güç ise...
Hele bu banka Yapı Kredi ise...

Bugün 3 kıtada tam 603 Yapı
Kredi ve 9253 Yapı Kredi'li var.
Halkın sevgi ve güvenini kazanmış

büyük bankalar, büyük hizmetler
vermekle yükümlüdür.
Yapı Kredi kurulduğu günden bu
güne her dönemde büyük ve öncü
hizmetler vermiştir.
Günümüzün en büyük hizmeti
Tele-İşlem'dir.
Tele-İşlem elektronik bankacılığın
Türkiye'deki adıdır.
Ve Türkiye'de yalnız Yapı Kredi'de
Tele-İşlem uygulanır.

Arbak diğer büyük bankaların da
yurdun her ilinde semt
şubeleri var...
Yapı Kredi bundan mutluluk
duymaktadır.
Tele-İşlem'e geçtikleri zaman da
aynı mutluluğu duyacaktır.
Yapı Kredi'nin örnek alınması
son derece doğaldır.

Yapı Kredi'li olmak büyük kazançtır.



YAPI KREDİ

"hizmette sınır yoktur"