

24 Ocak'ın Beş Yılı (II)

İktisadi Politikaların Politik İktisadı

Chris Arthur
Taner Berksoy
Atilla Eralp
Emre Gönensay
Mustafa Sönmez
Ahmet Şahinöz
Şirin Tekeli



ANADOLU BANKASI

Anadolu
kadar güçlü..

Anadolu
gibi verimli..



**ANADOLU
BANKASI**

Hazine Bankası



I.Ü. İktisat Fakültesi Mezunları Cemiyeti Yayın Organıdır

İÇİNDEKİLER

Chris Arthur ile GÖRÜŞME	3
İSTİKRAR PROGRAMLARINDA SİYASİ TERCİH VE ALTERNATİF SORUNU (Taner Berksoy)	7
İSTİKRAR, YABANCI SERMAYE VE GERÇEKLEŞEMEYEN BEKLENTİLER (Atıla Eralp)	12
LİBERALLEŞME POLİTİKASININ ÖNÜNDEKİ ENGELLER (Emre Gönensay) ...	20
24 OCAK BAHSİNDE İŞLERİN YOLUNDA GİTMESİNE ENGEL OLAN KİM? (Mustafa Sönmez)	24
TARIM VE GIDA ÜRÜNLERİ İÇİN İHRACAT KANALLARI (Ahmet Şahinöz) ...	30
KADINLARA OY HAKKININ VERİLİŞİNİN 50. YILI: SİYASAL HAKLAR KADINLARA NE GETİRDİ, NE GETİRMEDİ? (Şirin Tekeli)	40
GELENEKSEL İKTİSAT CEPHESİNDE NELER OLUYOR (I)	47
İKTİSATRANÇ (Metin Gümrükçü)	53

Sahibi:

İ. Ü. İktisat Fakültesi Mezunları
Cemiyeti Yönetim Kurulu Başkanı
Esin Kuyulu

Sorumlu Yayın Yönetmeni :
Nail Satılan

Kapak ve Sayfa Düzeni:
Ömer Ülkenciler

YÖNETİM YERİ:

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

Dergideki yazılar Cemiyet'i bağlamaz;
görüşler yazarlarına aittir.

ABONE KOŞULLARI

Yıllık 3.000 TL (Öğrenci 2.000 TL)
6 Aylık 1.500 TL (Öğrenci 1.000 TL)

Yurt Dışı :

Yıllık 4.000 TL (Öğrenci 3.000 TL)
6 Aylık 2.000 TL (Öğrenci 1.500 TL)

Banka Hesap No:

AKBANK Taksim Şb. (4700)
Türkiye İş Bankası Beyoğlu Şb. (4678)

REKLAM TARİFESİ

Arka Kapak : 150.000 TL
Ön Kapak İçi : 100.000 TL
Arka Kapak İçi : 75.000 TL
İç Sayfalar : 50.000 TL

Basıldığı yer :

YENİLİK BASIMEVİ
Tel.: 143 55 72 — 145 32 48

Eksik sayılarınızı 250 TL'lik posta pulu karşılığı adresimizden sağlayabilirsiniz.

Banyonuzda bir banyo daha katın.



Flotal kristal aynayı koyun banyonuzda. Işıltılar dolsun, genişlesin duvarlar. Bir tek fayans bile oynatmadan büyüsün, derinlik kazansın banyonuz. Buhardan, sudan etkilenmeyen, yıllarca aynı nitelikte, aynı güzellikte kalan Flotal kristal ayna ile banyonuzda bir banyo daha katın.

FLOTAL®
ETOLVT
"KRİSTAL AYNA"

Cam Pazarlama A.Ş.

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

Arthur: "Ekonominin kendi kendini düzenlemesini savunan Thatcher, toplumun kendi kendini düzenlemesine karşı çıkıyor..."

Chris Arthur, Sussex Üniversitesi Toplumsal Bilimler Bölümünde felsefe doçentidir. Yevgeniy B. Paşukanis'in *Law and Marxism*'inin (1978) İngilizce baskısını yayıma hazırlayan, *New Left Review*, *Critique*, *Capital and Class* ve *Radical Philosophy* gibi dergilerde çeşitli konularda yayımlanmış yazıları bulunan ve bunlardan sonuncusunun yazı kurulu üyesi olan C. J. Arthur, dergimizden Nail Satlıgan ile konuştu.



İKTİSAT DERGİSİ — Chris, Thatcher'cılığın kökenleri ve İngiltere'nin siyasal yaşamı üzerindeki etkileri konusunda bir şeyler söyler misin lütfen?

CHRIS ARTHUR — Kanımca Thatcher savaş sonrası konsensüsü bozmuştur; bu anlamda da Thatcher'ın politikası, Britanya'nın savaş sonrası tarihinde yeni bir gelişmeyi temsil ediyor. Tam istihdamı, refah hizmetlerini, sosyal hizmetleri ve benzerini sağlamak hükümetin sorumlu olduğu hep varsayıldı. O ise, bu çabayı kesinlikle terk etti; yüksek işsizlik oranlarını, sosyal hizmetlerde kesintileri kabul etti ve halktan da bunları kabul etmesini istedi.

İ.D. — Daha önceki Muhafazakâr hükümetler de sözünü ettiğin bu konsensüsü temsil etmekteydiler, öyle mi?

C.A. — Kesinlikle öyle. Eski hükümetler, Macmillan olsun Heath olsun, bu konsensüsü kabul etmişlerdi. Bunun Butskell'cilik diye bir adı bile vardı — Muhafazakâr Butler ile İşçi Partili bakan Gaitskell'a izafeten. Bu yön değişikliğini iktisadi bunalımın niteliğinin ortaya çıkarmış ve meşrulaştırmış olduğunu sanıyorum. Politika şöyle haklı gösteriliyordu: Deniyordu ki İngiliz sanayii o denli geridir ki sıkıntının niteliği, İngiliz ekonomisinin müzmin sıkıntısı, radikal bir neoliberal iktisat siyasetini gerektirmektedir. Bana öyle geliyor ki bu politika, beklenen sonuçları vermedi. Thatcher hükümetinin politikaları, dünyadaki kısılmanın üstüne, Britanya'da 4 milyon işsiz yarattı, Britanya'nın imalat sanayii çıktısında bir azalmaya yol açtı, hem de rekabet gücü daha yüksek, daha etkin bir İngiliz sanayii yaratmaksızın, yani beklenen sonuçları vermeksizin. Kısılmanın sona ermesiyle birlikte ekonominin yavaş yavaş düzeldiği doğru; ama bu düzelmeyin boyutları büyük değil, hele işsizlerin sayısını azaltacak çapta kesinlikle değil. İşsiz sayısı hâlâ hafifçe artmakta. Bu, en sonunda hükümet ile destekleyicileri arasında belirli bir hoşnutsuzluğa yol açtı. Sözgelimi birçok **Tory*** parlamento üyesi, özellikle sınıai seçim bölgelerinden gelenler, hükümetin işsizlik düzeyi konusunda bir şeyler yapması, bu konuda daha olumlu eylemlere geçmesi gerektiğini söylemeye başladı. Ama Thatcher'ın, politikalarından ayrılmamakta kararlı olduğu gözüküyor. Ülkenin bu kadar uzun süredir bu kadar yüksek bir işsizlik düzeyine tahammüli etmiş olduğu doğru, aynı zamanda da bir anlamda epey şaşırtıcı. Bunun sebebini kısmen Thatcher'ın, alternatif olmadığı konusunda inandırıcı olabilmesinde görüyorum. Yönetimi-

(*) Muhafazakâr Partili — İ.D.

nin ta başında bu cümleyi telaffuz etmişti: «Alternatif yoktur». Hatta kendisine Tina — T-I-N-A* — diye lakap da takılmıştı o yüzden. Bana öyle geliyor ki Thatcher'ın sağladığı desteğin düzeyi, sadık bir destekten çok bugünkü bunalım içinde bu tür politikaların alternatifinin olmadığının kabulüyle ilgili.

İ.D. — Önerilen alternatifler yok mu gerçekten?

C.A. — Ortalıktaki alternatifler de pek çekici sayılmaz. David Owen ile Sosyal Demokrat Parti ve Liberal ittifakı, Thatcher'ın, kısımla ile işsizliği derinleştirerek ekonomiyi düzenlemeye çalışma doğrultusundaki kaba yöntemine karşı çıkıyorlar elbette. Bunlar, yüksek büyüme hadlerinden yanalar ve bunun, hükümetin bir gelirler politikası ve çok daha devlet müdahalecisi bir politika uygulaması halinde başarılabileceğini iddia ediyorlar. Ama bir gelirler politikasını dayatmaya çalışmanın siyasal bedelleri Britanya'da iyi biliniyor tabii. Ted Heath hükümeti bu alanda zorluklarla karşılaşmıştı. Son İşçi Partisi hükümeti dahi, böyle bir gelirler politikasını dayatmakta zorlanmıştı. Hükümet, alternatif olmadığını savunurken, Fransa'daki sosyalist hükümetin tecrübesine işaret edebiliyor. Mitterrand'ın ilk politikası karaya oturdu, çünkü genişlemeci bir politikaya geçtiği zaman karşılaştığı ödemeler bilançosu güçlükleri ve öteki güçlükler öylesine boyutlara ulaştı ki o da kemer sıkmaya dönmek zorunda kaldı. Bu durumda hükümet, işte görüyorsunuz, Fransız tecrübesi alternatifin olmadığını kanıtıyor, demekle. İşçi Partisi içinde Mitterrand tecrübesinin belirleyici olmadığını savunan Stuart Holland gibi kuramcılar var. Çünkü, diyorlar, bunun, tek bir ülke çerçevesinde, bir tek ülke genişlemeci politikalar uyguladığında bu güçlüklerin ortaya çıkacağı bir çerçeve içinde işlemesine olanak yoktu. Ama ekonomiyi düzenleyen bu tür Keynes'ci politikaların çok daha geniş bir ölçekte uygulanması pekâlâ mümkündür. Böylece Avrupa Keynes'ciliği diyebileceğimiz ve bir bütün olarak Avrupa düzeyinde bu tür tekniklerin uygulanabileceğini ve bunların neoliberalizme bir alternatif oluşturabileceğini öne süren bir eğilim biçimlenmiş oluyor. Kişisel olarak ben, bunun, şimdiki dönemin niteliğini küçümsediği, bu Keynes'ci yönetim tekniklerinin, sorunun, çevrimi bir miktar yumuşatmaktan ibaret olduğu savaş sonrası boom dönemi sırasında işleyebildiği, içinde bulunduğumuz dönemin sorunlarının ise, kâr haddi ve bunun gibi sorunlardan dolayı Keynes'ci tekniklerle üstesinden gelinemeyecek sorunlar olduğu kanısında-

yım. Aslında bana kalırsa, gerçi savaş sonrası boom bir süre kapitalizmin sorunlarını çözmüş olduğunu gösterir gibiydi, ama gerçekte kapitalist gelişme içinde pek alışılmamış bir dönemdi. Kısımla ile bunalımın yeniden su yüzüne çıktığı bugünkü dönem gerçekte daha tipiktir. Ve şimdiki toparlanmanın fazla uzun sürmediğini, bir başka kısılmaya girdiğimizi görececek olursak, bunalımın kapitalizmin yerleşik bir eğilimi olduğunu, kapitalizmin toplumun gelişimi açısından bir çıkmazı yansıttığını öteden beri savunmuş olanların savları ağırlık kazanacaktır.

İ.D. — Alternatif İktisadi Strateji hakkında biraz bilgi verir misin?

C.A. — Thatcher hükümetine karşı İşçi Partisi muhalefeti içerisinde, bundan birkaç yıl önce bir Alternatif İktisadi Strateji önerisi geliştirildi. Ancak bu öneri, İngiliz sanayinin müzmin bunalımını çözmenin yolunun, ithalat denetimleri, sermaye ihracının denetlenmesi gibi önlemlerin benimsenmesinden geçtiğini ve çözümün Britanya çerçevesi içerisinde üretileceğini varsayıyordu. Bence bu önerinin aksayan yönü, ithalat denetimleri türünden önlemlerin başka devletlerin karşı eylemini ve bir ticaret savaşına davet etmeleri. Daha genel açıdan bana öyle geliyor ki Britanya, yarı otarşik türde önlemlere etkili bir biçimde başvuramayacak kadar küçük bir iktisadi birimdir.

İ.D. — Thatcher'ın siyasal tasarısını nasıl değerlendiriyorsun?

C.A. — Margaret Thatcher çok akıllı bir siyasetçi. Siyasetini devletin sınırlarının geri çekilmesi diye sunuyor. Oysa perde arkasında devletin yetki alanını gerçekte bir hayli artırdı. İktidara geldiğinde «dadı devlet» adını verdiği, bireyler ile grupların refahından kendini sorumlu sayan devletten kurtulma gereğinden söz etmiş, bunun karşısına bireyler ile grupların kendi kaderlerinden kendilerinin sorumlu olmaları ve kendi ayakları üzerinde durmaları gerektiği düşüncesini çıkarmıştı. Daha liberal bir iktisat siyaseti gerekliliği ile çeşitli türde refah önlemlerini kısıtlama gerekliliğini de bu açıdan meşrulaştırıyor. Başta telefon işletmesi British Telecom olmak üzere devletçe işletilmekte olan çeşitli girişimleri özelleştirmiş olduğu da elbette doğru. Ama öte yandan Thatcher yönetiminde devletin yetki alanı, pratikte müthiş genişletildi. Thatcher, sendikaların kendi kendini düzenleme ve patronlarla serbestçe pazarlık yapma yeteneklerini sınırlandıran bir dizi yeni yasa çıkarttı. Yerel yönetimlerin esas olarak kendi seçmenlerini göz önünde tutarak

(*) İngilizce **There Is No Alternative** deyişinin baş harflerinden — İ.D.

istedikleri gibi gelir toplama ve harcama yeteneklerini sınırlandıran bir mevzuat ormanı çıkardı. Polisin yetkilerini çeşitli yönlerde genişletti. Bu bakıma bence ekonominin kendi kendini düzenlemesine inanıyor olsa bile, toplumun kendi kendini düzenlemesine kesinlikle inanmıyor. Hatta, bir anlamda, iktisat siyasetinin yarattığı toplumsal gerilimler, onu devletin yerel yönetim, sendikalar, üniversiteler filan gibi çeşitli kurumlar üzerindeki denetimini yaygınlaştırarak bu gerilimleri yatıştırmaya çalışmak zorunda bırakıyor.

İ.D. — Bu gerilim ve çatışma, son zamanlarda Londra Büyük Şehir Belediyesi üzerinde odaklaştı, öyle değil mi?

C.A. — Ortaya çıkan çatışmanın tikel bir örneği, iyi bilinen bir olay: Londra'nın Londralılar tarafından seçilmiş yönetim organı olan Londra Büyük Şehir Belediyesi. Son seçimde İşçi Partisini seçtiler. İşçi Partisi ise, başında Ken Livingstone'ın bulunduğu, ucuz taşıma ücretleri ve yerel toplulukların kendi sorunlarına sosyalist çözümler bulmalarına yardımcı olmaya yönelik daha bir dizi politika uygulamak isteyen bir sol kanat eğiliminin öncülüğündeydi. Thatcher'ın tepkisi, Londra Büyük Şehir Belediyesini bütünüyle lağvetmek oldu. Bu yıl yapılması gereken seçimleri şimdiden iptal etti. Gelecek yıl da Londra Büyük Şehir Belediyesinin kendisi ortadan kalkacak ve yerini, hizmetlerin daha alt yerel yönetim birimlerine devredilmesinin mümkün olmadığı durumlarda, bizim İngiltere'de «yarı özerk devlet kuruluşları» dediğimiz ve üyeleri hükümetçe atanan bir dizi organa bırakacak. Ulaştırma hizmetleri, itfaiye hizmetleri ve benzerini yerine getiren kuruluşlardır bunlar. Aslına bakarsanız bu tikel politikayı halk hiç tutmadı. Çünkü Livingstone, solcu olmasına ve Londra'daki sağ basının acı saldırılarına uğramasına karşın demokrasi-den ve Londralılara yararlı olacak politikalarından yana olanın kendisi olduğuna halkı inandırmış durumda. Ve Thatcher, bu politikası için, hele Londra içerisinde, çoğunluk desteği sağlayamadı. Bu, yerel kent yönetimi yerine devlet yönetiminin elinde iktidarın merkezileştirilmesi yönündeki bir eğilimin, deyim yerindeyse, en uç örneği. Ama aynı şey, çok çeşitli biçimlerde öteki yerel yönetim örgütlerinden de cereyan etmekte.

İ.D. — Madencilerin grevi ne durumda? On yıl önce madencilerin grevi, o sıradaki Muhafazakâr hükümeti devirmişti. Bugünkü grevin benzer bir sonuç yaratması olası mı?

C.A. — Bu yönde ipuçları henüz ortada yok.

1974'teki grev, oldukça kısa bir sürede yaygın elektrik kesintileriyle sonuçlanmış, sanayiın bütünü haftada üç gün çalışmaya zorlanmıştı. Halk, hükümetin işleri çıkırından çıkardığını düşünüyordu. Bu sorundan hareketle seçime gidilince hükümet yenilgiye uğradı. O zamandan bu yana Muhafazakârlar, böyle bir durumda yeniden yenilgiye uğramamak için bilinçli bir planlama yaptılar. Kömürle olduğu kadar petrole de çalışabilen enerji santralleri yaptılar. Ulaştırma sisteminde, öteki kesimlerdeki işçilerin, kömürün enerji santrallerine ulaşmasını engellemeye yönelik dayanışma eylemlerine geçmelerini zorlaştıracak düzenlemeler yaptılar. Polisi de yeniden örgütleyerek grev kırmada daha etkili olmasını sağladılar. Şimdiki grev, on aydır sürmekte ve çok olağandışı bir grev. Son elli yılda görmüş olduğumuz en uzun ve en kararlı grev. İşin içinde elbette sanayiın bütünüün geleceği var. Madenciler, küçük bir ücret artışı için grev yapmıyorlar. Madenci topluluğunu bütünüyle etkileyen bütün bir ocak kapama programına karşı grev yapıyorlar; bu nedenle de yerel çevrelerinden büyük destek görüyorlar. Madencilerle dayanışma eylemlerinin ortaya çıktığına tanık olduk. Özellikle madenci eşlerinden ve öteki duygudaş kadınlardan oluşan kadın destek gruplarının ortaya çıktığını gördük. Bunlar, yiyecek ve sosyal hizmetler sağlamanın çok ötesinde, siyasal bir rol üstlendiler; grev gözcüleri arasında görev aldılar. İşçi Partisi, para toplayarak madencileri desteklemek üzere tabanda seferber oldu; çünkü böylesine uzun bir grevde çok ciddi güçlükler yaşandığı açık bir şey. Devlet, madencilere karşı büyük bir güç gösterisiyle cevap verdi. Polis, sempatizanların ya da madencilerin kendilerinin grev gözcülerine katılmasını engellemek için çeşitli il ve yöreler çevresindeki yollarda barikatlar kurdu. Bir grev kırıcısına işe kadar eşlik etmek için gerektiğinde 1000 polisi seferber ettiler. Ulusal sendikanın fonlarına el koymak, önderleri görevlerinden almak gibisinden eş görülmemiş bir dizi kararla bütün bir adliye cihazını madencilere karşı harekete geçirdiler. Ne yazık ki madencilerin halkın diyelim üçte biri arasında bir miktar destekleri varsa da basın, madencileri genellikle farklı bir biçimde göstermeyi başarabildi. Örneğin David Owen gibi politikacılar ise, polisi ve devleti madencilere karşı desteklediler.

İ.D. — Bugünkü ortamda başka muhalefet güçleri var mı?

C.A. — Uzun süreli başka grev olmadı. Ama başka toplumsal güçler ve hareketler var. Sözgelimi Nükleer Silahsızlanma Kampanyası, Amerika'nın İngiltere'ye Cruise füzeleri yerleştirmesi dolayısıyla bu-

yük gösterilerin yapıldığı büyük bir kampanya örgütledi. Barış hareketinin dikkate değer bir özelliği, Greenham Common'daki Cruise üssünün dışında sürekli kamp kuran ve kadın hareketi arasında da büyük destek gören kadınların faaliyeti. Bence şu anda tanık olduğumuz şey, aslında, madenciler grevi dolayısıyla Greenham Common'lı kadınların ve kadın hareketinin öteki radikal kesimlerinin madencileri desteklemelerinin bir sonucu olarak çok sayıdaki bu farklı hareketlerin, deyim yerindeyse, bir araya gelişleri. Ayrıca son İşçi Partisi Konferansında madenciler sendikasının, kadın hakları, eşcinsel hakları gibi konulardaki karar tasarılarını desteklediğini görüyoruz. Siyah halk, göçmen halk arasında da ırkçılığa karşı bir hareketin ortaya çıktığına tanık olmaktadır. Bana öyle geliyor ki şu anda muhalefet güçleri hatırı sayılır boyutlarda. Bunların kökenleri farklı, ama hükümetin ve bir bütün olarak sistemin kendilerini karşı karşıya bıraktığı ortak sorunların tanınması temeli üzerinde bir araya gelmeye başlıyorlar.

İ.D. — İşçi Partisinin durumu ne?

C.A. — İşçi hareketi içinde esas olarak iki çizgi var. **Marxism Today** gibi dergilerde belirli Komünist Partililer tarafından yansıtılıp İşçi Partisi içindeki ılımlı unsurlarca benimsenen bir çizgiye göre Thatcher'ı yenilgiye uğratmanın önemi, bütün demokratik güçlerin geniş bir ittifakını gerekli kılmaktadır. Dolayısıyla bu eğilim, Sosyal Demokrat Parti ile alası bir koalisyona karşı çıkmayacağı gibi sermayenin kimi fraksiyonlarından, hatta Thatcher'ın İngiliz toplumunu kutuplaştırmasından kaygılanan Muhafazakâr siyasetçilerden de destek arayabilir. Bu tasarının çok daha solunda Tony Benn ve Ken Livingstone gibi sol kanat önderleri ile madencilerin lideri Arthur Scargill'in tasarısı yer alıyor. Bunlar, kapitalizmin toplumun sorunlarını çözmekteki başarısızlığının, sosyalizmi, bir tür sosyalist siyaseti bir kez daha gündeme getirdiğini öne sürüyorlar. Bana öyle geliyor ki şu anda İngiliz toplumunda belirli bir kutuplaşma var ve demin sözünü ettiğim gruplar, Britanya'da savaştan beri yaşadığımız türden siyasetin dışına çıkmaya çalışıyorlar. Başarılı olabilmeleri için radikal politikaları yaygınlaştırmanın, halkın büyük çoğunluğuna ulaşmanın yollarını bulmaları gerek. Şu anda halkın büyük bölümünün Thatcher'a bir süre daha katlanmaya hazır olduğu kesin; öyle görünüyor. Barış hareketinde, kadın hareketinde, sendikaların, özellikle madencilerin belirli öncü kesimlerinde bunalımın, Thatcher'ın halkın haklarına yönelik saldırılarının radikalleştiği insanlar var ve bunlar, sosyalist bir politika arayışı içindeler. Ama ne yazık ki İşçi Partisindeki Kinnock

önderliği, hâlâ temelde hiçbir şeyin değişmediğini iddia etmeye çalışıyor — kapitalizmi Thatcher'dan daha iyi yönetecek yeni bir reformcu hükümete sahip olabiliriz. Gel gelelim Benn ve başkaları gibi radikal sosyalist çözümlerden yana siyasetçiler, sosyalist siyaseti halkın büyük çoğunluğunun gözünde çekici kılmamanın yollarını bulabilmiş değiller. Öyle olunca kamuoyu yoklamalarına baktığınızda Thatcher'ın desteğinin hâlâ yüzde elliye yakın olduğunu görüyorsunuz.

İ.D. — Seni iktisat teorisi sorunlarına ilgi duyan bir felsefeci olarak tanıyoruz. Görüşmeyi bitirmeden önce bize kendi çalışmalarından biraz söz eder misin?

C.A. — Kendi çalışmalarımı soruyorsun. Ben, felsefe ile iktisat arasındaki ara yüzeyle (interface) ilgileniyorum. Bence iktisadi kategorileri kendilerini ortaya koydukları gibi kabul eder, var olan bu kategorileri olduğu gibi kabul eden ampirik incelemeler yapmak ya da politika önerileri geliştirmekle yetinirsek fazla ileri gidemeyiz. Sanıyorum, felsefe, iktisadi kategoriler ile iktisadi kavramların mahiyetini sorunlaştırmada, sorguya çekmede yardımcı olabilir. Bana öyle geliyor ki felsefi incelemeler, var olan iktisadi sistemin mahiyetine ve var olan iktisadi sistemin nasıl eleştirilebileceğine ışık tutabilir. Ama bunu yapmak için, bana kalırsa, ekonominin ne demeye geldiğini yeniden kavramlaştırmanız gerekir. Para, sermaye, faiz, rant ve benzeri kategorilerin, yüzeyde kendilerini ortaya koydukları biçimde kabul edilmeleriyle yetinilemez. Bu açıdan Karl Marx'ın **Kapital**'ine, onun orada ne yaptığına bakmak ilgimi çekiyor: Onun yaptıkları, başka iktisat teorileriyle aynı sorunlar çerçevesine mi giriyor? Yoksa Marx'ın teorisi, ekonomi ve ekonominin insanların yazgıları ve pratikleriyle ilişkisi sorununun tümüne yaklaşırken iktisat teorisinin nesnesinin ve pratik sonucunun ne olduğuna ilişkin tamamen farklı ön varsayımlardan mı yola çıkıyor?

İ.D. — Teşekkürler, Chris.

İstikrar Programlarında Siyasi Tercih ve Alternatif Sorunu

Taner Berksoy

Az Gelişmiş Ülkelerde İhracata Yönelik Sanayileşme'nin
(1982) yazarı Dr. Taner Berksoy, Hacettepe Üniversitesi
İktisadi ve İdari Bilimler Fakültesinde öğretim üyesidir.

Gelişmiş batı ekonomilerinde 1970'lerin başında ipuçlarını vermeye başlayan ekonomik bunalım giderek derin ve yaygın bir dünya ekonomik bunalımına dönüştü. Gelişmiş ülkelerin sorunları gelişmekte olan ülkelere daha da ağır biçimde yansıyor bunalımın bu ülkeleri birçok yönden etkilemesine yol açtı. Ekonomik bunalımların salt ekonomik yaşamda değil, diğer alanlara da yayılan çok sayıda etkisi vardır. Bunlardan bir tanesi de dönemin iktisat analizlerinde konu değişmelerin eve ağırlık kaymalarına neden olmalarıdır. Yaşanan ekonomik bunalımın da bu tür bir etkisi oldu. İktisadi analizler hızla kuramsal, soyut sorunların tartışılmasından güncel iktisat politikaları ve bunların uygulama sonuçlarının tartışılmasına kaydı. Son yılların iktisat yazını bu tür güncel olgu ve olayların tartışmalarıyla dolu. Konu ise hep aynı : istikrar ve iktisat politikaları.

Mevcut bunalım ortamında, konunun ağırlıklı biçimde «istikrar» etrafında dolaşması doğal. Geçmiş dönemde büyük ölçüde «büyüme ve kalkınma» sorunlarında odaklanmış olan ilgi, bu kez istikrar ve denge konularına kaydı. Dünya ekonomisindeki bunalım her şeyden önce istikrarın düşünülmesi, çabaların bu yöne yönlendirilmesinin adeta zorunlu olduğu izlenimini yaygınlaştırdı. Öte yandan, ekonomik bunalımla birlikte ortaya çıkan iktisadi ortam, batı iktisadına egemen olan neo-klasik öğretinin süregeler «denge saplantısı»na da uygundu. Dünya ekonomisinde bunalım öncesi varsayılan denge bozulmuştu. Yeniden dengeye dönüş yol ve yöntemlerinin tartışılıp saptanması gerekiyordu. Dengeye dönüş ise pratikte istikrar ile eşanlamlıydı. Denge ve istikrar özelliklerinin ağırlıklı olarak ön plana çıkmasıyla birlikte, ekonominin makro yönetim araçları olan iktisat politikalarının da gündeme gelmesi kaçınılmazdı.

Bu ortamda sürdürülen tartışmalar batı ülkelerinde gelenekselleşmiş bir çerçeveden

yakasını pek kurtaramadı. Ekonomik çözümlerlerin siyasal boyutlarının kulak arkasına atılması geleneği bu dönemde de itinalı bir biçimde sürdürüldü. İstikrar yaklaşımlarının siyasal içeriği ve sonuçları dışlanarak, bu yönde çaba gösterenlere iyi gözle bakılmadı. Hatta, daha da ileri gidilerek, siyasal tercihlerin uygulamaya aktarılma araçları olan iktisat politikaları adeta kaçınılması olanaksız, nötr, teknik araçlar olarak tartışıldı ve tanıtıldı. Bu anlayışın en aşırı örneği de «alternatifsizlik» gibi bilime ve demokratik yaşama ters iddialar biçiminde ortaya çıktı.

Bir iktisadi analizin siyasal öncülleri ve sonuçları neoklasik iktisadın pek de hazzetmediği ve bu nedenle görmezlikten gelmeyi tercih ettiği olgulardır. Gerçekten, yüzyıla varan bir sürede Batı'da egemen olan analiz, siyasal boyutu sürekli ihmal eden bir gelişme göstermiştir. Kuşkusuz bu, analizin siyasal tercihleri ve sonuçları olmadığı anlamına gelmez. Sadece varlığı kaçınılmaz bir etkileşim ve belirlemenin adeta yokmuş gibi düşünülmesi ve takdim edilmesidir bu. Dolayısıyla, siyasal tercihlerin belirleyiciliği görmezlikten gelinse dahi, bu boyut hep vardır. Yapılan iktisadi analiz, ne denli teknik ayrıntıya girerse girsin, bir tercihten kaynaklanır ve siyasal sonuçlar doğurur. Toplumsal yaşamın düzenlenmesine ilişkin her girişim gibi iktisadi düzenlemeler de temelde siyasal tercihlere dayanırlar. Kaldı ki, batı iktisadı, özellikle mikro düzeyde, adeta bir tercihler bilimi olarak gelişmiştir. Bu koşullarda makro düzenlemelerin tercihsiz olduğunu önermek ciddi bir çelişkidir. Mikro düzeyde kişisel tercihlere dayanan çözümlemeler, makro düzeyde siyasal tercihlere dayanırlar. Bu anlamda makro analizin çıkış noktasının siyasal tercihler olması kaçınılmazdır. Kuramsal ve güncel sorunların tartışılmasında ihmal edilen bu çıkış noktasıdır. Bu nedenle, aynı toplumsal düzende farklı siyasi tercihlerden kaynaklanabilecek birçok istikrar

yaklaşımının olabileceği düşünülmez. Tersine, alternatiflerden bir tanesi, adeta siyasal tercihleri ve toplumsal - siyasal sonuçları olmayan nötr ve kaçınılması mümkün olmayan teknik bir çözüm gibi önerilir ve uygulanır. Oysa, uygulamaları yıllara uzanan istikrar programları gibi geniş kapsamlı, toplumun farklı katmanlarını farklı biçimde etkileyen ekonomik düzenlemelerin siyasal tercih ve sonuçlardan bağımsız düşünülmesi, en azından, inandırıcı değildir.

Günümüzde pek çok ülkede, özellikle azgelişmiş ülkelerde uygulanan istikrar programları irdelendiğinde bunların belirgin biçimde siyasi tercihler taşıdığı kolaylıkla saptanabilir. Üstelik, programların bazı uluslararası kuruluşlar tarafından formüle edilmiş olması, siyasi tercih boyutunu herhangi bir ulusal politikaninkinden daha karmaşık hale getirmiştir. Tersine görüşler olmakla birlikte, 1970'lerin ortasından bu yana istikrar programları, özellikle dış finansman ile bağlantılı olmaları nedeniyle, standartlaşmış performans kriterlerinden oluşan bir paket haline dönüşmüştür. Amaç ulusal ve uluslararası düzeyde istikrardır. Bunun bir siyasal tercih olduğu gerçeği ihmal edilse bile, bu amaca ulaşmada kullanılan politikaların seçimi açıkça siyasi tercihlerden kaynaklanır. Ekonomide her tercihin olduğu gibi istikrar arayışının da bir maliyeti vardır. Önemli bir sorun, bu maliyetin toplumun farklı katmanlarına dağıtılmasıdır. Seçilecek her politika seti bu maliyeti farklı biçimlerde ve farklı yüklerde dağıtacaktır. Diğer yönlerini ihmal etsek dahi, siyasal tercihin en net olduğu nokta budur.

Standart Ortodoks istikrar programlarının bu noktadaki siyasi tercihi açık ve tavizsizdir. Ulusal düzeyde öngörülen amaç ekonomide bozulduğu düşünülen makro dengeyi düşük bir üretim - gelir düzeyinde yeniden kurmaktır. Bu bağlamda uygulamaya konan iktisat politikaları seti ekonomik faaliyetlerin



İzdaş

uluslararası ticaret uzmanıdır.

İhracat/ithalat konularında iç ve dış pazarları yakından izler.
Dünya ülkeleriyle Türkiye arasında bağ kurar.

İzdaş uzmanlığında değerlendirilen, verimlenen ürünler:

- İhraç ürünleri: • Demir ve çelik • Çimento • İnşaat malzemesi • Makine ve teçhizat • Gıda maddeleri
- Tekstil ürünleri • Madenler • Kimyasal maddeler • Otomotiv endüstrisi ürünleri • Dayanıklı tüketim malları.
- İthal ürünleri: • Demir ve çelik ürünleri • Hammadde • Ağır endüstri makineleri • Kâğıt ürünleri
- Kimyasal maddeler • İnşaat malzemesi.



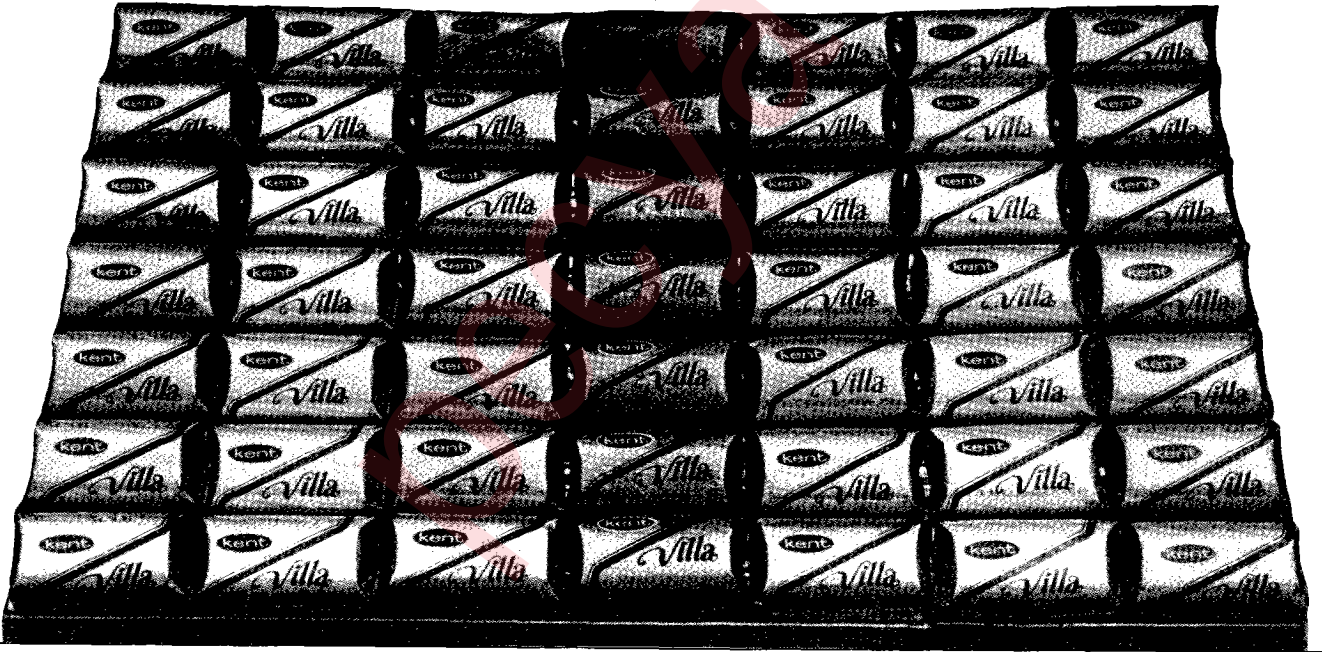
"Türkiye'nin ticaret köprüsü"

Merkez: 1379 Sokak 59/7, İzmir Tel: 14 83 34 (5 Hat), 25 03 80 (5 Hat) Tlx: 52687 izd tr, 52695 izda tr **Bürolar:** Ankara Atatürk Bulvarı 199/A-20, Kavaklıdere Tel: 26 60 28, 28 09 66, 28 70 01 İstanbul Cumhuriyet Cad. Merkez Apt. 163/1, Harbiye Tel: 141 64 56, 141 64 57 Tlx: 24668 izda tr **Denizli** İkinci Ticari Yol 48/2 Tel: 20 436 **Batı Almanya** Feld Strasse 54, D-4000 Düsseldorf 30 Tel: (211) 49 20 04 Tlx: 8588744 stex d **Cezayir** Blvd. Mohamed V No. 53 Second Floor, Algiers Tel: (213) 61 86 83 Tlx: 52234 izdas dz

kent

Villa

İşte Kalite Çikolata...
FISTIKLI-SÜTLÜ-FINDIKLI-BİTTER



kent GIDA MADDELERİ SANAYİ VE TİCARET A.Ş. Bomonti Fırın Sokak No: 40 Şişli, İstanbul - Turkey Tel: 133 00 40 Telex: 22 152 tahn tr.

artış temposunu yavaşlatarak istikrar aramaya yöneliktir. Denetimi kolay ve sonuç alınması daha hızlı olan kamu harcamalarının kısılmasıyla başlayan ekonomiyi daraltma çabası, giderek diğer talep unsurlarına yayılır. Bu daraltma yaklaşımının maliyetleri de açıktır. Toplum bir süre refah kaybına katlanacak, kaynaklar atıl kalacak ve özellikle işsizlik artacaktır. Bu maliyetlerin Ortodoks istikrar programlarında nasıl dağıtıldığı da bilinmektedir. Ücretler ve maaşların reel olarak geriletilmesi amaçlanan talep daralmasını sağlar ama refah kaybının toplumun bu katmanı tarafından sırtlanmasına neden olur. İşsizlik ise doğrudan bu kitleyi ilgilendiren bir maliyettir. Dolayısıyla istikrar programları gelir dağılımını etkilemek suretiyle dengeye yönelme amacını benimsemekle birlikte, maliyetlerin dağıtılmasına ilişkin siyasi tercihini de yapmış olmaktadır. Bu tartışılmasına gerek olmayacak ölçüde açık bir noktadır.

Bu açıdan bakıldığında, Ortodoks istikrar yaklaşımının arkasındaki siyasi tercihlerin ekonomik faaliyeti yavaşlatma ve bunun maliyetlerini de çalışan kitlelere yükleme olduğu rahatlıkla söylenebilir. Çeşitli uygulamaların sergilediği örnekler tercihin açık olarak saptanmasına olanak verecek ölçüde çok sayıdadır. Bilindiği gibi, bu tercihin en açık ve net biçimde belirlediği uygulamalardan birisi de Türkiye’de Ocak 1980’den bu yana ısrarlı ve katı biçimde sürdürülen istikrar programıdır. Aradan geçen beş yıllık süre içinde gelir dağılımı ücret, maaş ve tarım gelirleri aleyhine hızla bozulmuş ve bu yoldan toplam talebin kontrol edilmesine çalışılmıştır. Bu, 1980’den bu yana istikrar hedefine yönelik siyasi tercihtir. Doğal olarak bu tercih her zaman açık seçik ifade edilmez. Hatta, tersinin gerçekleştirileceği «orta direk» söylevlerinde sıkça öne sürülür. Ama gerçek değişmez. Amaçlanan istikrar uğruna uygulanan iktisat politikaları siyasal tercihleri açıkça sergiler.

Son dönemin uygulamaları bu tür siyasi tercihlerin mutlaka ulusal düzeyde formüle edilmediğini, tersine, uluslararası düzeyde merkezileşmiş bazı örgütlerce etkilendiğini göstermektedir. Son çeyrek yüzyılda bu tür siyasi tercihleri teknik analizler arkasına başarıyla gizleyen bazı uluslararası kuruluşlar, adeta iktisat politikası uygulamalarında egemenlik ilan etmişlerdir. Siyasi tercihleri ülke içinde kaynak yaratılmasını engelleyen iktidarların sık sık içine düştükleri dış finansman ihtiyacı bu egemenliği pekiştiren önemli bir faktördür.

Uluslararası kuruluşlarda teknik ayrıntıyla birlikte formüle edilen iktisat politikalarının siyasi tercihleri, bir bakıma, daha açık ve tavizsizdir. Ulusal siyasetin nüansları ve kısa dönemli hesapları dışında bir ortamda oluşturulan politikalar, doğal olarak, ulusal düzeyde siyasal manevra olanaklarını kısıtlar ve hatta dışlar. Bu, öngörülen politikaların siyaset dışı, salt teknik çözümler olduğu anlamına gelmez. Tersine, burada siyasi tercihler daha hesapsız ve dolayısıyla daha katıdır. Belirli bir süre ekonomik faaliyet yavaşlatılacak ve kitleler bunun yükünü çekeceklerdir. Açık ve net bir tercihtir bu. Bunun ulusal ekonomiye nasıl uydurulacağı politikacıların sorunudur. Çoğu ülkede politikacılar kendi siyasi hesapları dışında önlemler de içeren istikrar paketlerini uygulamaya koymalarını siyasi hayatlarıyla ödemişlerdir.

Uluslararası kuruluşlarda oluşturulan istikrar yaklaşımları doğal olarak ulusal düzeyde denge yanı sıra uluslararası hedefleri içerir. Bu, birçok açıdan kaçınılmazdır. Eğer düzenli ve sürekli bir dış finansman akımı söz konusu değilse ekonomide iç ve dış denge birlikte sağlanmalıdır. Teknik olarak bu zorunlu bir çözümdür. Uluslararası kuruluşların çoğu kez dış finansman cephesinde işler sarpa sarınca etkin biçimde devreye girdiği ve çözüm empoze ettiği bilinir. Bu

nedenle, bu kuruluşların standart programları dış ekonomik ilişkilere yönelik önlemleri de içerir. Öte yandan, çağdaş dünyada sermayenin her düzeyde uluslararasılaşmış olması ekonomiler arası bağlantıları güçlendirmiş ve adeta bir uluslararası yönetimi kaçınılmaz kılmıştır. Günümüzde uluslararası kuruluşlar bu görevi yüklenmişlerdir. Bu koşullarda ülkenin dış ekonomik dengesizliğine yönelik önlemlerin yanı sıra, uluslararası ekonomiye uyum hedefleri de kıyısından, köşesinden istikrar programlarına sızarlar. Bu nedenle, uluslararası ilişkilere yönelik siyasi tercihlerin salt kısa dönemli konjonktürü hedef alarak oluşturulduğunu düşünmek yanıltıcı olur. Tersine, masum görünüşlü bu tercihler temelde dünya ekonomisinin uzun dönemli yapısal dönüşümlerine uyumu amaçlamaktadır. Son yılların «dışa dönme isteri» ancak bu bağlamda değerlendirilince anlam taşır.

İstikrar programlarının dış ekonomik ilişkilerin yeniden düzenlenmesindeki siyasi tercihleri bu koşullarda ikili olmak zorundadır. Birincisi, teknik olarak ekonominin dış dengesinin sağlanmasıyla ilgilidir. Ekonominin dış dengesi açısından amaçlanan daha az döviz harcayan, ama özellikle, belirli nitelikteki mallarını daha ucuza satarak döviz kazanan bir ekonomi yaratmaktır. Seçilen iktisat politikası ise reel olarak verimlilik ve kaynak maliyetine ilişkin olmaktan çok, aynı kaynak maliyetiyle üretip daha düşük bedelle satmaya yöneliktir. Bunun adı sürekli devalüasyondur. Bunun da ekonomik maliyet doğuran bir siyasi tercih olduğu açıktır. Üstelik bu tercih ilginç bir aldatmacanın arkasına gizlenmiştir. Devalüasyona bağlı olarak ihracatın artacağı ve daha çok döviz kazanılacağı öngörülür. İhracat artmakta ve mutlak değer olarak daha çok döviz kazanılmaktadır. Ama, perde arkasında, aynı miktarda ulusal kaynak dışarıya giderek artan ölçüde daha ucuza satılmaktadır. Bu ülke

dışına kaynak sızıntısı demektir. Bu bir siyasi tercih olduğu gibi, bunun yaratacağı yükün ülke içinde nasıl paylaşılacağı da siyasi tercihe göre belirlenir. Doğal olarak bu süreçte hangi faktör görece olarak ucuzluyorsa, söz konusu yük ona yüklenecektir. Uygulamada işçilik faktörünün giderek ucuzladığı, dolayısıyla yükün bu işlevi görenlerce kaldırıldığı açıkça görülmektedir. Dolayısıyla, Ortodoks istikrar yaklaşımının dış dengeye ilişkin tercihi de iç düzenlemelerdeki siyasi tercihi ile tutarlıdır. İstikrarın maliyetini ücret karşılığı çalışan kitleler ödeyecektir.

Ortodoks istikrar programlarında dış ekonomik ilişkilere yönelik ikinci tercih dünya ekonomisinin yapısal dönüşümlerine uyum sağlanmasıyla ilgilidir. Buradaki tercih aslında yeni değildir. Yüzyılı aşkın süredir tekrar gündeme gelen bir doktrinden kaynaklanır. Ünlü «mukayeseli üstünlükler» doktrini bu. Ülkeler kaynak maliyeti açısından görece olarak avantajlı oldukları ürünleri satmak, diğerlerini satın almak yoluyla uluslararası ticarete katılacaklardır. İngiliz sanayi devrimiyle birlikte gündeme gelen bu yaklaşım, o dönemin egemen ekonomisinin siyasi tercihini taşımaktadır. Egemen ekonomi değişmiş olsa da egemen faktör aynı kaldığı için yaklaşım bugün de sürmektedir. Bu genel çerçeve içinde, istikrar programlarına sızan siyasi tercih kaynak maliyeti açısından dünya ekonomisinin talep ettiği biçimde avantaj yaratacak düzenlemenin yapılmasına ilişkindir. İç ve dış dengenin sağlanması açısından görece olarak ucuzlatılması tercih edilen işçilik unsuru burada da devrededir. Yine, kaynak kullanımında tasarruf ve verimlilik artışı gibi tercihlere karşılık parasal önlemlerle işçiliği ucuzlatmak tercih edilir. Uyum yükünü de toplumun belli bir katmanı yüklenecektir.

Gelir dağılımının ücretliler aleyhine bozularak talebin geriletilmesi, ulusal paranın

değerini ve dolayısıyla işçilik maliyetini düşürerek döviz kazanılması gibi tercihlerin yanına, dünya ekonomisine ucuz emek ile entegre olmak tercihinin de koyduğumuzda, ortaya salt teknik çözümleme açısından değil, siyasal tercihler açısından da tutarlı bir tablo çıkmaktadır. Her düzeyde istikrar, belirli bir toplum kesiminin maliyetleri yüklenmesiyle sağlanacaktır.

Bu tutarlı görünümün oluşumuna iki açıdan bakılabilir. Teknik çözümlemedeki tutarlılık sağlama çabasının, sonuçta, belirli toplumsal sonuçlar doğurduğu düşünülebilir. Başta Ortodoks programların uygulayıcıları olmak üzere, birçokları bu görüşü savunurlar. Yapılmak istenen de belirli siyasal tercihleri gizlemektir. Oysa, dikkat edilirse teknik tutarlılığı sağlayan temelde siyasal tercihteki sürekliliktir. Siyasal tercih teknik çözümü belirlemektedir. Toplumsal çözümleme açısından bakıldığında, bu şaşırtıcı bir önerme değildir. Zira, makro düzeyde teknik çözümler merkezileşmiş direktiflerden kaynaklanır. Bu tür direktiflerse, siyasal tercihlerin ekonomiye ve topluma yansıtılmasından başka bir şey değildir. Burada şaşırtıcı olan bu etkileşimin tersine döndürülmeye, daha doğrusu tersine dönmüş gibi takdim edilmeye çalışılmasıdır. Oysa, her siyasal tercih kümesine uygun tutarlı teknik çözümler yapılabileceği açıktır. Bilim bunun için vardır. Hiçbir siyasal iktidarın da teknik çözüm uğruna siyaset yaptığı görülmemiştir. Böyle bir davranış siyaset olayının tabiatına aykırıdır. Dolayısıyla siyasal tercihler değiştiğinde teknik çözümlerin değişeceği ve amaçların farklı yaklaşımlarla aranacağı açıktır. Totaliter yönetimler bir yana, demokratik toplumlarda siyasal tercihlerin çeşitli olması doğaldır. Zaten demokratik yaşamın tanımı da, temeli de budur. Bu anlamda, demokratik toplumlarda, farklılaşan siyasal tercihlere bağlı olarak, ekonomik sorunlara bulunacak çözümler ve uygulanacak politikaların da farklılaşması do-

ğaldır. İstikrar arayışları da buna istisna olacak bir düzenleme değildir. Bunu böyle görmek veya göstermek belirli bir siyasal tercihin alternatifi yoktur, anlamına gelir. Bu tür bir önerme ise yanlış olduğu kadar demokratik siyasal örgütlenmeye de bütünüyle terstir. Demokratik toplumlarda, varlığı önkoşul olan farklılaşmış siyasal tercihlere uygun olarak, birden fazla alternatif çözüm olacaktır. Eğer alternatifsizlik gibi bir sorun ortaya çıkarsa bu, ekonomik çözümlerin çeşitlenememiş olmasından değil, siyasal tercihlerin çeşitlilik göstermemesi ya da çeşitlenmesine uygun ortamın yaratılamamış olmasından kaynaklanır. Dolayısıyla, Ortodoks istikrar programlarının tek alternatif çözüm olarak sunulduğu ülkelerde sorun, ekonomik çözümlerin yetersizliğinde değil, siyaset ortamının kısırlığında yatmaktadır. Bu koşullarda, iktisat politikalarının günah keçisi olarak ilan edilmesi yerine, siyasal yaşamın gerekli koşullarının irdelenmesi daha yerinde ve doğru bir davranış olacaktır.

İstikrar, Yabancı Sermaye ve Gerçekleşemeyen Beklentiler

Atıla Eralp

Dr. Atıla Eralp, ODTÜ İktisadi ve İdari Bilimler
Fakültesinde ders veriyor.

24 Ocak kararlarının uygulamaya konulmasının ve ekonomik stratejinin ithal ikamecilikten ihracata yönelmeye dönüştürülmeye çalışılmasının beşinci yılı dolmuştur. Bu kararların temel felsefesi **istikrarın** sağlanması üzerinde yoğunlaşmaktadır. (1) İstikrarın sağlanması iki yolla olacaktır: Enflasyonun kontrol edilmesi ve ödemeler dengesinin düzeltilmesi. 24 Ocak anlayışına göre bu yollarla sağlanan istikrarla birlikte yabancı sermayedarlar için gerekli «yatırım ortamı» oluşacak ve böylece Türkiye uzun yıllardır çözemediği yabancı sermayenin azlığı sorununu da çözmüş olacaktır. Olumlu yatırım ortamı içinde hızla gelişen yabancı sermaye ihracata yönelecek ve Türkiye’de ihracat hamlesinin oluşmasında önemli bir rol oynayacaktır.

Bu çerçevede yabancı sermaye politikası 24 Ocak kararlarının önemli bir parçası olmuştur. Yabancı yatırımcıların Türkiye’ye önemli miktarlarda gelmemesinin ve ihracata yönelmemelerinin temel sorumluluğu daha önceki stratejiye yüklenmiş, ithal ikameciliğin korunmuş iç pazarda rekabetten uzak bir yapı ortaya çıkararak firmaların dış pazarlara açılmasını engellediği vurgulanmıştır. Bundan dolayı 24 Ocak kararları ile yabancı sermaye ile ilgili yeni politikalar oluşturulmuş ve yeni düzenlemelere gidilmiştir.

Düşünülen politika değişikliklerini daha iyi değerlendirebilmek için kısaca İthal ikameci strateji-yabancı sermaye ilişkisine göz atmakta yarar görmekteyiz. Yazımız bu ilk kısımdan sonra 24 Ocak kararları ile ortaya çıkan yabancı sermaye politikası üzerinde odaklaşacaktır. Beş senelik uygulamaya baktıktan sonra, 24 Ocak kararlarının temel amacı olan istikrar ile yabancı sermaye ilişkisi üzerinde bir değerlendirme yapmaya çalışacağız.

(1) İstikrar programlarının kapsamlı bir değerlendirmesi için bkz. Türel (1984).

İthal İkameci Strateji ve Yabancı Sermaye

İthal ikamecilik iç pazarda üretimin geliştirilmesine yönelik çeşitli korumacı önlemler içeren, ekonomiye belli bir devlet müdahalesi şeklindedir. (2) Üçüncü Dünya ülkelerinde ticaretten sanayi dönüşüm sürecinde ithal ikameci strateji yarattığı çeşitli korumacı önlemlerle (miktar sınırlamaları, aşırı değerli döviz kuru, gümrük vergileri gibi), bu süreç içinde yer alan çeşitli aktörlere (özellikle yerli ve uluslararası firmalara) «rantlar» sağlayarak bu süreci kolaylaştırmıştır. Korunan iç pazarda uluslararası firmalar ve yerli sermaye ticari faaliyetlerini ortaklık ilişkileri içinde iç pazara dönük üretime yöneltmişlerdir. Üçüncü Dünya ülkelerine ilişkin bazı çalışmalara (Cardoso and Faletto, 1979; Evans, 1979) göre ithal ikameci strateji ülkeye yabancı sermaye yatırımlarını artan oranda çekmekte önemli bir rol oynamıştır. Artan yabancı sermaye yatırımları ise iç pazara yönelmektedir.

İthal ikameciliğin korumacı önlemleri yabancı sermayeyi de kapsamaktadır. Bu bağlamda yerli sermaye ile uluslararası sermayenin «eşitliği» önemli bir ilkedir. Yabancı sermayedarlar genel korumacılık mekanizmaları yanında yabancı sermayeyi çekmek için çıkarılan kanunlarla da korunmaktadırlar. Bu çerçevede ithal ikameciliğin oluşumu içinde hükümetler tarafından uluslararası sermayeyi çekmek için «koruyucu» kanunlar çıkarılması ve hukuki garantiler sağlanması rastlantısal değildir. Önemli bir zaman çakışması söz konusudur. Bu liberal kanunlar yerel tüccarlar uluslararası firmalar ile ortaklık halinde sanayiciliğe dönüşüm uğraşı içindeyken çıkarılmışlardır. (3)

Türkiye’de de Demokrat Parti hükümetleri zamanında ithal ikameciliğin oluşumu içinde uluslararası sermayeyi iç pazara çekebilmek için çeşitli «liberal» kanunların (5821 ve 6224 No.lu) çıkarıldığını gözlemekteyiz. Bu kanunların gösterdiği temel özellikler şunlardır :

- yabancı sermaye uğraşlarına devlet garantisi.
- Yerel sermaye ile uluslararası sermayenin eşitliği ilkesi : farklı uygulamaları kaldırarak, yerel sermayeye tanınan çeşitli kolaylıkları yabancı sermayeye de tanımak.
- Yabancı sermayenin uğraşı alanları ile ilgili kısıtlamaları ortadan kaldırmak, ekonominin bütün alanlarını yabancı sermayeye açmak.
- Yabancı sermayedarların kârlarına transfer garantisi sağlamak.

Planlı dönem ile birlikte ithal ikameci stratejinin daha sistematikleştiğini ve «kolay devre»nin yarattığı sorunlara çözüm getirilmeye çalışıldığını görmekteyiz. Kolay devrenin en önemli sorunları aşırı dış girdi bağımlılığı ve ihracat eksikliği idi. Devlet Planlama Teşkilatı (DPT) III ve IV. Planlarda ithal ikamecilikte aşamalar kaydedilerek ara ve yatırım malları ikameciliğine geçilmesini, diğer bir deyişle sanayi yapısının derinleşmesini ve bu alanlar ile ihracata yönelme arasında organik bağlantılar kurulmasını öne sürmüştür. Bu ortamda hem yerel hem de uluslararası firmalar tarafından cazip iç pazarın tercih edildiği dikkatimizi çekmektedir. Çalışmalar (Alpar, 1976; Uras 1979) ihracatın yabancı sermayeli firmaların satışları içinde ancak % 2 civarında cüzi bir yer teşkil ettiğini göstermektedir. Yatırım izinlerinde ihracat koşulu aranması büyük ölçüde kâğıt üstünde kalmıştır. Bu araştırmacılara göre yabancı sermayeli firmalar yerli firmalara kıyasla dış girdilere daha fazla bağımlı oldukları için ödemeler dengesi açıklarının büyümesine katkı

(2) İthal ikameci stratejinin artık «klasikleşmiş» bir değerlendirilmesi için bkz. Hirschman (1968).

(3) Bu konunun daha geniş değerlendirilmesi için bkz. Eralp (1982).

da bulunmuşlardır.

Türkiye'de izlenen ithal ikameci strateji belki de diğer birçok ülkede olduğundan daha fazla dış kaynaklara dayanmıştır. Döviz bolluğu ithal ikameciliğin başarılarının da, sorunlarının da kaynağı olmuştur. (4) Dövizin kolay sağlanabilir olması ithal ikameciliğin aşamalar kaydetmesini; zamanla daha az bağımlı bir sanayi yapısının çıkmasını zorlaştırmıştır. Türkiye'nin durumunda, birçok Üçüncü Dünya ülkesine göre, dış kaynaklar arasında resmi fonların özel bir yeri vardır. II. Dünya Savaşından sonra güvenlik endişeleri içinde karar mekanizmasında etkili olanlar coğrafyayı iyi bir şekilde kullanmışlar ve birçok Üçüncü Dünya ülkesine nazaran Türkiye resmi fonların artması açısından avantajlı olmuştur. Resmi fonların azaldığı 1970'lerde bu sefer işçi dövizleri ve kısa vadeli özel borçlar devreye girmiş, böylece bu tip kolay bulunabilir döviz mekanizmalarının varlığı yabancı yatırım ilişkisini ikinci plana itmiştir. Ancak 1970'lerin sonunda özel borçlar ödenemez hale gelmiş ve ödemeler dengesi zorlukları kriz şartlarına dönüşmüştür. Bu ortamda ihracata yönelmek artık zorunluluk halini almıştır.

Çeşitli çalışmalar (Bennett and Sharpe, 1979; Evans, 1979), Üçüncü Dünya ülkelerinin ihracata yönelme sürecinde bu ülkelerde faaliyette bulunan uluslararası firmaların yavru şirketlerinin yerel firmalara nazaran daha avantajlı olduğunu ve birçok ülkede ihracatı esasında bunların yaptığını göstermektedir. İhracata yönelme stratejisinde uluslararası sermayenin ihrac potansiyeline büyük önem verilmekte ve yerel sermayenin bu atılımı ancak uluslararası sermaye ile birlikte yapabileceği öne sürülmektedir. Ayrıca, çok daha riskli olan ihracat alanına yatırımcıların ancak arkalarında devlet desteği ile girebilecekleri belirtilmektedir. Böylece, yeni bir devlet

müdahaleciliği söz konusu olmaktadır. Bu dönüşüm içinde bazı gözlemcilerin belirttiğinin aksine devlet müdahaleciliği azalmamakta, sadece müdahaleciliğin şekli değişmektedir. Önceki ithal ikameci stratejide iç pazarın konsolidasyonunda odaklaşan müdahalecilik şimdi artan oranda doğrudan üretim faaliyetlerine ve ihracatın desteklenmesine kaymaktadır.

24 Ocak Kararları ve Yabancı Sermaye

Yukarıda belirtildiği gibi 24 Ocak kararlarıyla yabancı sermaye ile ilgili olarak da yeni düzenlemelere gidilmiştir. Hükümet, ihracat hamlesinin ortaya çıkabilmesi için uluslararası sermayenin katkısını gerekli görmüş ve uluslararası sermayenin ihracata yönelmesi için daha esnek olunmasını ve özendirici tedbirlere ağırlık verilmesini öne sürmüştür. İlk olarak, yabancı sermaye ile etkin bir şekilde ilgilenecek, DPT'ye bağlı Yabancı Sermaye Dairesi Başkanlığı kurulmuştur. Bu yeni birimin temel görevleri şöyle belirlenmiştir :

- Türkiye'de faaliyette bulunan veya bulunabilecek yabancı yatırımcılara yatırım imkânlarını araştırmak ve geliştirmek için yardım etmek.
- Yatırım önerilerini gözden geçirmek, değerlendirmek ve izin vermek, yatırımcılara teşvik sağlamak.
- Yabancı yatırım projelerinin uygulanmasını izlemek ve olumsuzlukları düzeltici önerilerde bulunmak.

Bu yeni birimin kurulması ile yabancı sermaye ile ilgili karar mekanizmasında merkezleşmeye gidilmiştir. 24 Ocak anlayışının önemli bir uzantısı olan ekonomik kararlar da merkezîyetçilik bu konuda da dikkatimizi çekmektedir. Önceki (ithal ikameci) dönemde ki karar alma süreci «çoksesli» olarak değer-

(4) Bu konunun daha geniş bir analizi için bkz. Pamuk (1984).

lendirilmiş, Maliye ve Ticaret Bakanlıkları ile DPT arasında dağılan ve yayılan karar mekanizmasının yabancı sermaye ile ilgili konularda bürokrasiyi artırdığını ve artan bürokrasiden de yabancı sermayedarların çekindiği belirtilmiştir. Yeni merkezi yapı ile bürokrasi azalacak, kararlarda hızlilik ve etkinlik artacak ve böylece yabancı yatırımcılar için daha iyi bir yatırım ortamı oluşacaktı.

24 Ocakla birlikte dikkatimizi çeken diğer bir gelişme yabancı sermaye ile ilgili bir çerçeve kararnamesi (No. 8/168) çıkartılarak 6224 sayılı kanunun görülen boşluklarının giderilmesidir. Bu kararname ile şunlar sağlanmıştır :

- Yabancı yatırımın büyüklüğü ile yatırım iznini verecek karar mercii arasındaki ilişkiler çizilmiştir. 50 milyon dolara kadar olan yatırımların Yabancı Sermaye Dairesinin karar alanı içinde olabileceği, bu yatırımlarda Bakanlar Kurulu kararına gerek olmadığı belirtilmiştir.
- Daha büyük yatırımların (50 milyon doların üstünde) ise yabancı sermaye payı (en az % 10, en fazla % 49) ve sektör kısıtlamalarına tabi olmayabileceği ama Bakanlar Kurulu tarafından karara bağlanacağı belirtilmiştir. Bu kararlar çerçevesinde dikkatimizi çeken nokta ithal ikameci strateji içinde oldukça önemli olan, yabancı sermaye payının giderek azaltılması ve yerli sermayenin katılma payının artırılması ilkelerinden uzaklaşılmasıdır. Böyle bir politikanın birçok Üçüncü Dünya ülkesinde yabancı sermaye uygulamalarında söz konusu olan, firmaların yabancı sermayedarlar tarafından ele geçirilmesi («denationalization») olgusuna yol açabileceği dikkatimizi çekmektedir.
- Kararnamede çeşitli alanlarda yabancı sermayenin katılma payına is-

tisnalar getirilmektedir. Özellikle Ortadoğu ülkelerinden olan yatırımcılar bu kategori içine girmektedirler. Aynı şekilde turizm alanında da belli özelliklere sahip yatırımlara istisnalar getirilmektedir (bkz. Çerçeve Kararnamesi).

- İlk kez Türkiye’de kurulu veya kurulacak bankalarda yabancı sermaye iştirakine ve yabancı bankaların Türkiye’de şube açabilmelerine imkân sağlanmıştır.

17 sayılı karar ve tebliğlerin ortadan kaldırılması ile kambiyo mevzuatındaki «blo-kaj» prensip itibariyle terk edilmiştir. Bu durumda da Türkiye’de faaliyette bulunan yabancı müteşebbislere ait kâr, temettü ve benzeri transfer istekleri ilgilinin talebi üzerine bankalarda bekletilmeksizin yapılacaktır. Daha önce bloke edilen paraların döviz ise tamamının, Türk lirası ise asgari % 50’si kadar döviz dışarıdan nakden getirilmesi şartı ile yeni kurulacak şirketlerde yabancı ortak payı olarak kullanılmasına izin verilmiştir. Garantisiz ticari borçların da yabancı yatırıma dönüşmesi mümkün olmuştur.

Bütün bu gelişmeler yabancı yatırımcılar için «yatırım ortamı»nın oluşması için önceki sorun alanlarının ortadan kaldırılmasına ağırlık verildiğini göstermektedir. Politikaların ortak yanı artık ithal ikamecilikte olduğu gibi yabancı ortak payının kontrol edilmemesidir. Yabancı sermayedarlara sağlanan bu imkânlarla mevcut şirketlerde yabancı sermaye paylarının artması söz konusu olabilecektir. Yabancı personel çalıştırma kısıtlamasının da kaldırıldığını düşünürsek hem hisse açısından, hem de personel açısından kontrolün yabancı sermayedarlara hızlı bir şekilde geçmesi ortamının oluştuğu dikkatimizi çekmektedir. Bu anlamda da ithal ikameci stratejideki yabancı sermaye politikasından oldukça önemli bir farklılık ortaya çıkmıştır.

Kanuni düzenlemeler ile yabancı sermaye çekmeye çalışmak 1950'lerden beri hükümetlerin önemli bir politikası olmuştur. Aynı anlayışın 1980'ler içinde de devam ettiğini görmekteyiz. 24 Ocak kararları ile bir çerçeve kararnamesi çıkarılmış, yeni düzenlemelere gidilmiştir. Son zamanlarda yabancı sermayenin yeterince gelmemesinin sebebi yine kanuni yetersizliklere bağlanmakta ve 6224 sayılı kanunun günün şartlarına uymadığından bahsedilmektedir. 6224 sayılı Yabancı Sermaye Kanununda değişiklik yapacak tasarıya son şeklin verildiği ve yakında Bakanlar Kurulunda ele alınacağı anlaşılmaktadır (**Milliyet ve Cumhuriyet**, 9 Ocak 1985). Yeni tasarının getirdiği önemli prensipler olarak şunlar gözükmektedir :

Yabancı Sermaye Başkanlığının yetki alanı genişletilmektedir. Başkanlık yabancı sermaye payının % 49'u geçmesi halinde izin veremiyordu. Yeni duruma göre yatırım teşviklerinden yararlanmayan yatırımlar için Yabancı Sermaye Başkanlığı yabancı sermaye payına bakmadan izin verebilecektir. Yatırım teşviklerinden yararlanan ve yabancı sermaye payı % 49'dan fazla olan yatırımlarda ise üretimin % 50'den fazlası için ihracat taahhüdünün bulunması durumunda da Başkanlık izin verebilecektir. Böylece gitgide yabancı sermaye ile ilgili kararların Bakanlar Kurulu düzeyinde ele alınmadığını, «teknik» düzeye indirilerek Başkanlık yetki alanı içine girdiğini görmekteyiz

Bu şekilde yeni kanuni düzenlemelere gidilmesi bize yabancı sermayenin istenilen oranlarda ve nitelikte (ihraca yönelme) gelmediğini göstermektedir. 1950'lerden beri yabancı sermaye ile ilgili beklentiler gerçekleşmeyince kanunlar «liberalleştirilmektedir». Bu noktada son beş yıl içindeki yabancı sermaye ile ilgili temel yönelimlere göz atmakta yarar görmekteyiz.

— 1954-1979 döneminde yatırım izni verilen yabancı sermaye 228 milyon dolar civarında kalmıştır. Özellikle 70'li yılların sonlarında yabancı sermaye

girişleri önemli ölçüde azalmıştır. Bu rakamlar Türkiye'deki yabancı sermaye miktarının azlığına dikkatimizi çekmektedir. Bu durum, yatırım izinleri ile yatırımların gerçekleşmeleri arasında önemli farklar olduğunu göz önüne aldığımızda daha da çarpıcı gözükmemektedir. Diğer Üçüncü Dünya ülkeleri ile karşılaştırıldığında bu oranlar çok düşük kalmaktadır. Bizce bunun önemli sebeplerinden birisi Türkiye'nin dış finansman kaynakları açısından, dış yardım ve kredilerin dolaysız yabancı yatırımlara kıyasla her zaman için daha önemli olmasıdır. Ayrıca, Latin Amerika ülkeleri ile karşılaştırıldığında Türkiye'de ithal ikamecilik döneminde ihracat olgusunun da olağanüstü sınırlı kaldığını görmekteyiz.

— 1970'lerin sonlarında resmi ve özel borç ilişkilerinin gitgide çıkmaza girmesi sonucu yabancı yatırıma ağırlık verileceği belirtilmiş, 24 Ocak kararları bu anlayışı vurgulamıştır. 1980' den itibaren yabancı sermaye girişlerinde 1970'lere nazaran önemli artışlar olmuştur. 1980-1984 arasında yatırım izni verilen yabancı sermaye miktarı 912 milyon dolara ulaşmıştır; bu rakam 1954-1979 arasındaki tutarın dört katından fazladır. Artışlar ilk anda çarpıcı gelmektedir. Çok düşük rakamlardan başlamasının bunda büyük etkisi vardır. Diğer ülkelerle karşılaştırıldığında —hem Latin Amerika'daki bazı ülkeler hem de Güney Asya Ülkeleri ile— yabancı sermayenin «görelî azlığı» sorununun devam ettiği ortaya çıkmaktadır. Bir gözlemcinin belirttiği gibi «Türkiye kendi kendine hesaplaşırken oldukça çarpıcı görünen bu rakamlar, gerek Türkiye ekonomisinin genel boyutu

içinde, gerekse dünya payı bakımından fazlaca önemli görünmemektedir.» (Dünya, 20 Kasım 1984: 1)

- Yabancı sermaye girişleri daha çok imalat sanayiine olmaktadır. Yalnız dikkatimizi çeken 1980'den itibaren hizmet sektöründe de, özellikle bankacılık, turizm ve taşımacılık alanlarında, yabancı sermaye girişlerinin artmak eğiliminde olmasıdır. Dikkatimizi çeken bütün alanların yabancı sermayeye hızlı bir şekilde açılmasıdır. Hükümet programında ise henüz önemli bir yabancı sermaye yatırımını göremediğimiz tarım ve madencilik alanlarında yabancı sermayenin rolü vurgulanmaktadır.
- Yabancı sermaye girişlerinde 1980'den itibaren gözükken bu artışlarda garantisiz ticari borçların yabancı yatırımlara dönüştürülmesi imkânının tanınması oldukça etkili olmuştur. Ocak 1980'den Ekim 1984'e kadar yabancı yatırıma çevrilen garantisiz ticari borç tutarı 477,68 milyon dolar tutmaktadır (Dünya, 20 Kasım 1984: 1). Bu miktar bu dönemdeki yabancı sermaye girişlerinin yarısını oluşturmaktadır.
- 1970'lerin sonlarında % 30'a kadar inen, yabancı sermayeli şirketlerdeki yabancı sermaye payı 1980'den sonra hızla artmaya başlamış ve % 45 civarına gelmiştir. Bu durumun ortaya çıkmasında yukarıda belirtilen, garantisiz ticari borçların yabancı yatırıma dönüşmesi oldukça etkili olmuştur.

24 Ocak'tan sonra yabancı yatırımcıların daha az Türk ortak aradıkları, eski ortaklıklarda ise kendi durumlarını güçlendirmeye çalıştıkları dikkatimizi çekmektedir. Başka ülkelerde de (örneğin Brezilya ve Arjantin) istikrar önlemleri ile birlikte yaygın olarak ye-

rel şirketlerin yabancı sermaye tarafından ele geçirilmesi süreci yaşanmıştır. (5) Örneğin Brezilya'da 1950'lerin çekici yatırım ortamında bir yandan yabancı sermaye yatırımları hızla artarken, bu yatırımlar uluslararası sermaye ile yerel sermaye arasında ortaklık şeklinde gelişmiştir. 1960'lar içinde, özellikle 1964-1967 arasında ise yerel ortakların payı hızlı azalmış ve uluslararası firmalar kendi paylarını artırmaya gitmişlerdir (Evans: 204-205). Türkiye'de yukarıda belirtmeye çalıştığımız gelişmeler de «denationalization» olgusuna dikkatimizi çekmektedir.

Yabancı yatırımcılardan en büyük beklenti olan ihracat faaliyetlerine baktığımızda; 1980'den önce oldukça sınırlı olan bu faaliyetlerde 1980'den sonra da ciddi bir artış görememekteyiz. Türkiye'nin en büyük 500 firması içinde yabancı sermayeli kuruluşların faaliyetlerini inceleyen iki çalışma (Karlık, 1983; Eskişehir Sanayi Odası, 1984), bu konuda bize önemli ipuçları vermektedir. 1980 yılı içinde 42 yabancı sermayeli şirket Türkiye'nin sanayi ürünleri ihracatının yüzde 9,1'ini, toplam ihracatın ise ancak yüzde 3,35'ini gerçekleştirmişlerdir. Türkiye'nin en büyük 500 şirketinin gerçekleştirmiş olduğu ihracatın ise yüzde 20,1'i 42 yabancı sermayeli şirket tarafından yapılmıştır (Karlık, 1983: 11). 1983 yılında ise 500 firmanın yaptığı toplam ihracat 2.451.294.000 dolar olmuştur. 95 yabancı sermayeli firma ise 255 milyon dolarlık ihracat yapmış gözükmektedirler. Dolayısıyla büyük şirketlerin toplam ihracatının ancak %10'u yabancı sermayeli şirketler tarafından yapılmıştır. Sadece özel firmalar açısından düşünersek 1983 yılında özel firmaların toplam ihracatının 1.915.573.000 dolar olduğunu görmekteyiz. Yabancı sermayeli kuruluşlar bu ihracatın ancak yüzde 13'ünü gerçekleştirmişlerdir. Böylece,

(5) Arjantin ve Brezilya örneklerinin kapsamlı bir değerlendirmesi için bkz. Yalman (1984).

yabancı sermayeli kuruluşların yerli kuruluşlardan daha az ihracata yöneldikleri görülmektedir. Özel sektör ihracatının ancak yüzde 13'ünü gerçekleştiren bu firmaların aynı yılda özel sektör satış hâsılatının yüzde 23'ünü gerçekleştirdikleri dikkatimizi çekmektedir (Eskişehir Sanayi Odası; 1984:2) Bu durum da yabancı sermayeli şirketlerin faaliyetlerinde iç pazarın önemini koruduğu izlenimini yaratmaktadır.

Yukarıda belirttiğimiz çalışmalarda Türkiye'den yabancı sermayeli firmalar tarafından yapılan ihracatın oldukça sınırlı kaldığı görülmektedir. Brezilya ve Meksika üzerine yapılan çalışmalar (Bennett and Sharpe, 1979; Evans, 1979) bu ülkelerde ihracatın gelişmesinin ithal ikamecilikte sanayiın derinleşmesi ile birlikte yürüdüğüne dikkat çekmektedirler. Türkiye'de 24 Ocak anlayışı ise sanayide derinleşme ile ihracatın geliştirilmesine aynı şekilde bakmamıştır. Bu anlayış, 1976-1982 Arjantin modelini anımsatır bir şekilde, sanayileşmeden vazgeçildiği şeklinde yorumlara da yol açan, sadece ihracata ağırlık veren bir yol izleniyor görüntüsünü vermektedir.

Son zamanlarda yabancı sermaye gelişlerinin az olduğu ve gitgide düştüğü üzerinde çeşitli görüşler ileri sürülmektedir (Milliyet, 11 Ocak 1985). 1984 yılında 500 milyon dolar olan yabancı sermaye beklentisi 207,6 milyon dolar olarak gerçekleşmiştir. 1981 yılında 337,5 milyon dolara çıkan yabancı sermaye girişleri ondan sonra düşmüş ve bir türlü istenen düzeyde gerçekleşmemiştir. Yabancı yatırımcılar gerekli yatırım ortamı bulamadıklarını ve çeşitli engellerle karşılaştıklarını belirtmektedirler. Bu gelişmeler bizi 24 Ocak kararlarının temel noktalarından biri olan «istikrarın sağlanması ile yabancı sermaye girişlerinin nicelik ve nitelik açısından değişiklik göstereceği» görüşü üzerine düşünmeye sevk etmektedir. Ekonomik istikrarın istenilen düzeyde sağlanmamasının ya-

bancı yatırımcıları olumsuz etkilediği son zamanlarda sıkça belirtilmeye başlanmıştır: özellikle enflasyonun bir türlü kontrol altına alınamaması. Ayrıca, istikrar programının tamamen kısa dönemli tedbirlere ağırlık vererek büyüme ve yatırımı geri plana itmesinin de yabancı yatırımcılar üzerinde olumsuz etkisi belirtilmektedir. Son zamanlarda yabancı bir yetkili «Hiç kimse yüksek faiz oranları ile yerli işadamlarının yatırım yapmadığı bir ülkede yabancıların para yatırımlarını bekleyemez» demiştir (Milliyet, 11 Ocak 1985: 4).

Öyle görünmektedir ki 24 Ocak programı yabancı sermayedarlar açısından temel amacı olan istikrarın sağlanamaması noktasında tıkanmaktadır. Bu çerçevede de yabancı sermayedarlardan beklenen ihracata yönelme oldukça zor görünmektedir. Böylece önemli bir kısır döngü ortaya çıkmaktadır.

KAYNAKLAR

- Alpar, C. (1977) **Çok Uluslu Şirketler ve Ekonomik Kalkınma**, Ankara: AİTİA Yayınları
- Bennett, D. ve Sharpe K.C. (1979) «Transnational Corporations and the Political Economy of Export Promotion», **International Organization**, Vol. 33, no. 2, pp. 177-203
- Cardoso, F.H. ve Faletto, E. (1979) **Dependency and Development in Latin America**, Berkeley: University of California Press
- Eralp, A. (1982) «Türkiye'de İzlenen İthal İkameci Kalkınma Stratejisi ve Yabancı Sermaye», **ODTÜ Gelişme Dergisi**, 1982 özel sayı, ss. 613-633
- Eskişehir Sanayi Odası (1984) «Türkiye'nin 500 Büyük Sanayi Kuruluşu İçinde 55 Yabancı Sermayeli Kuruluş Yer Aldı», **Eskişehir Sanayi Odası Bülteni**, Sayı: 162 (15.11.1984)
- Evans, P. (1979) **Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil**, Princeton: Princeton University Press
- Hirschman, A.O. (1968) «The Political Economy of Import-Substituting Industrialization in Latin America», **The Quarterly Journal of Economics**, Vol. 82, No. 1, pp. 1-32
- Karlık, R. (1983) «Türk Ekonomisinde Yabancı Ser-

- mayeli Şirketlerin Yeri ve Önemi,» **Planlama Dergisi**, Ekim, No. 14, ss. 1-23
- Pamuk, Ş. (1984) «İthal İkamesi, Döviz Darboğazları ve Türkiye, 1947-1979,» **Krizin Gelişimi ve Türkiye'nin Alternatif Sorunu** (icinde) Boratav, K., Keyder, Ç., Pamuk, Ş., Ankara: Kaynak Yayınları, ss. 36-68
- Türel, O. (1984) «Ekonmik İstikrar Programlarına Genel Bir Bakış,» **Türkiye'de ve Dünyada Yaşanan Ekonomik Bunalım** (icinde) Tekeli, İ. ve diğerleri, Ankara: Yurt Yayınları, ss. 188-228
- Uras, G. (1979) **Türkiye'de Yabancı Sermaye Yatırımları**, İstanbul: İktisadi Yayınlar Ltd. Şti.

Yalman, G. (1984) «Gelişme Stratejileri ve Stabilizasyon Politikaları: Bazı Latin Amerika Ülkelerinin Deneyimleri Üzerine Gözlemler,» **Türkiye'de ve Dünyada Yaşanan Ekonomik Bunalım** (icinde), ss. 83-164

Gazeteler

Cumhuriyet	9 Ocak 1985, s.9
Milliyet	9 Ocak 1985, s.4
Milliyet	11 Ocak 1985, s.4
Dünya	20 Kasım 1984, s.1

Aynıyla vaki...

KING YASASI

Wilhelm Röpké, düşük istihsal mevsimlerinin çiftçilere temin edebileceği menfaati tiplik bir misal ile belirtmiştir. Takriben [1950'den] otuz sene önce, Amerika'da iyi bir **pamuk mahsulü** beklenmekte iken «**Anthonomos Grandis**» adında bir böcek tarlalarda ağır tahribat yapmıştır. Ziraatçiler, bu böcek tarafından yapılan tahribatın ehemmiyeti karşısında endişeye düşmüşlerdir. Fakat neticede, beklenmeyen bir vaziyet husule gelmiştir. Mahsul azlığı fiyatları **King kanununa** tâbi olarak tahrik etmiş ve çiftçilerin pamuk ziraatinden elde ettikleri kazanç mazideki bütün rekorları kırmıştır. **Alabama** çiftçileri, kendilerini servete kavuşturan «**Anthonomos Grandis**» şerefine 1919 senesinde bir âbide dikmişlerdir.

Kaynak : Feridun Ergin, **İktisat Nazariyesi**.

Liberalleşme Politikasının Önündeki Engeller

Emre Gönensay

İşsizlik Durgunluk ve Enflasyon'un (1978) yazarı Dr.
Emre Gönensay, Boğaziçi Üniversitesinde iktisat
profesörüdür.

1980 yılının 24 Ocak tarihinde Türkiye ekonomi politikalarında önemli bir istikamet değişikliği gerçekleştirmiştir. Bu değişiklik, devlet müdahalesinden serbest piyasalar yönüne, içedönük sanayileşmeden dışa ve rekabete açık bir sanayileşmeye ve «karma ekonomi» edebiyatından açık bir biçimde hür teşebbüsün desteklenmesine doğru olmuştur.

Cumhuriyetin kuruluşundan bu yana, yaklaşık yarım asır gibi uzun bir zamandır Türkiye'nin ekonomik politikalarının esas bazının ve bunları uygulayanların kültürünün otarşik, müdahaleci ve devletçi olduğunu göz önünde bulundurursak 1980 yılının başında yapılmak istenenin çok radikal bir değişiklik ve çok önemli bir dönüm noktası olduğunu daha iyi görebiliriz.

Ekonomi politikalarını çok uzun bir süre için bir yönde tutabilen kuvvetler ve tesirler nelerdi? Bugün tekrar geriye dönüşü isteyenler var mı?

Ben 24 Ocak politikalarını 5. yılında değerlendirirken tedbirlerin teknik ve ekonomik yönlerinden ziyade yukarıdaki soruların cevapları üstünde durmaya çalışarak siyasi bir değerlendirmeye yöneleceğim.

Otarşik ekonomi politikaları 16. ve 17. yüzyıllarda Avrupa merkantilizminin «milli devlet» yaratma devresinde birçok toplumun takip ettiği bir siyasetti. Daha sonra da yeni kurulan veya gelişmekte olan memleketler bu politikaları kendilerine bayrak yaptılar. Hatta bu politikaların daha modern modeli olan, koruma altında ve devlet desteğiyle içedönük ithal ikamesi tipi sanayileşme, kalkınma literatüründe uzun seneler önemli bir yer tuttu ve Birleşmiş Milletler teşkilatının birçok yan kuruluşu tarafından propaganda-sı yapıldı. Bu bakımdan, Avrupa'nın en son yeni ülkesi, üçüncü dünyanın ise ilk yeni ülkesi olan Türkiye'nin bu politikaları takip etmiş olması şaşırtıcı değildir. Türkiye de dünyada o zamanlar ağır basmakta olan bir geleneğe, bir kültüre uymuştu. Bu geleneği yaratan faktörleri konumuzun çok dışına çıkacağı için burada incelemeyeceğim.

Ancak şaşırtıcı ve ilginç olan, Türkiye'nin son 20-30 sene boyunca ekonomi mantığı-

nin tam tersine olduğu çok açıkça görülebilen politikaları uygulamış olmasıdır ki bana göre bu ancak kısmen ideolojik bir yaklaşımın, daha çok ise organize menfaat gruplarının tesirlerinin bir sonucudur.

1960'lı yılların sonuna doğru, yani yaklaşık 20 yıllık bir demokrasi ve muhafazakâr veya liberal iktidarlar devresinden sonra, Türkiye devletçi, bürokratik ve nefes aldırmayan bir yasaklar ağının içine hapsedilmişti. Hatırlayalım: Fiyat kontrolleri, Millî Koruma Kanunu, faiz ve döviz kuruna konan narhlar, lisanslar, kotalar, yaklaşık her şey için izin gereği, ithalat yasakları, en sıkı kambiyo yasakları, yatırım izinleri ve bütün bu konulardaki yasaklara aykırı hareket etmenin ağır suç sayıldığı ve öylece işlem gördüğü bir sistem. Kısacası, ancak sosyalist iktidarlar tarafından kurulabilecek, hatta ancak totaliter devletlere yakışan, onların ideolojisine uygun bir düzen.

Böyle bir düzenin yarattığı çarpıklıklar ve ziyan, içedönük sanayileşmenin ilk devrelerinde yaratılabilen hızlı büyüme sayesinde gizlenebilmiş, örtülebilmıştır. Öte yandan, nispi bir siyasi istikrarın mevcut olması genişletici ve enflasyonist politikaların kontrolden çıkmasını önlemiş ve Türkiye aldığı dış yardımlar ve finansman sayesinde dış ödemeler açığını kapatabilmiştir.

Ancak yaygın bürokratik yetki ve kontrollerin mevcudiyeti ve başlıca fiyatların hükümetlerce tespit edilir olması, ekonominin organize menfaat grupları tarafından ve siyasi baskı kanalları ile yönlendirilebilir bir duruma düşmesi ile sonuçlanmıştır.

Bu sonuçta nihai rolü oynayan faktör 1970'li yıllarda had safhaya varan siyasi istikrarsızlığın doğurduğu ve kontrolden çıkan enflasyon olmuştur.

Enflasyonsuz ve nispeten fiyat istikrarının olduğu bir sistemde, kontrollü ve narhlı bir fiyatlar sistemini siyasi baskılarla çarpıtmak pek kolay değildir. Çünkü böyle bir

durumda bazı fiyatları yukarı, bazılarını ise aşağı doğru ayarlamak gerekir ve bu ayarlamaların şu veya bu zümreye bahşettiği zarar veya faydalar pek açık bir şekilde görülür. Demokratik ve Türkiye gibi bir hayli politize olmuş bir toplumda böyle ayarlamalar tepkisiz kalamaz. Halbuki hızlı bir enflasyon ortamında bazı fiyatların daha hızlı yukarı doğru ayarlanması, diğerlerinin ise geciktirilmesi veya hiç ayarlanmamasının yarattığı menfaat veya kayıplar kamuoyu tarafından aynı berraklıkla görülüp anlaşılamazlar. Böylece çarpıklıklar daha örtülü bir hale bürünürler. İşte Türkiye'de böyle olmuştur. Bu gelişmeleri fazla ayrıntılarına inmeden ekonominin odak noktası diyebileceğimiz fiyat unsurlarında izleyebiliriz.

İlk olarak kambiyo kurunu ele alalım. 1950 yılından 1980 yılına kadar takip edilen politika, enflasyona rağmen Türk lirasının dış değerini nominal olarak elden geldiği kadar sabit tutmak olmuştur. Sonuçta liranın resmi dış değeri reel olarak sürekli yükselmiştir. İthalatın ucuz ve kârlı, ihracatın ise zararlı bir faaliyet haline gelmesine yol açan bu politikanın memleket ekonomisine faturası, ihracatın GSMH içindeki payının 1979 yılında % 3,5'a kadar gerilemesi, cari işlemler açığının bir yılda 3,5 milyar dolara kadar tırmanması, 20 milyar dolara yaklaşan dış borçlanma, sermaye yoğun teknolojinin özendirilmesi ve işsizliğin artması olmuştur.

Ancak, nominal döviz kurunun hızlı enflasyona rağmen sabit tutularak ucuz ithalat imkânının sağlanması, yerli piyasa için üretim yapan ithal ikamesi sanayiine çok önemli menfaatlar sağlamıştır. İthal girdileri ucuz elde edilirken iç fiyatların sürekli artması önemli bir kâr kaynağı olmuştur. Hatta, sadece sermaye mallarının ve zaruri hammaddelemlerle diğer sanayi girdilerinin ithalatına izin verildiği bir düzende bu politikadan yararlanan tek zümre iç piyasa için üretim yapan imalat sanayii olmuştur. Bu bakımdan bu

sanayiın temsilcileri tarafından Türkiye’de devalüasyonlara karşı sürdürülmüş olan sürekli lobi faaliyeti hiç şaşırtıcı değildir. Bu faaliyet kısmen açık olarak seminer ve yayınlarda devalüasyon aleyhinde sözde bilimsel iddialarla yürütülmüş, kısmen ise kapalı kapılar ardında hükümet üstünde siyasi baskı şeklinde gerçekleşmiştir. Bu devirlerin gazete koleksiyonları tetkik edilirse kur politikası konusunda çok renkli ve ilginç haber ve beyanatlara rastlanır ve bunların incelenmesi başlıbaşına bir araştırma konusu olabilir. Bu koleksiyonlarda devalüasyonun gerekli olduğunu söyleyen iktisatçıların vatan hainliği ile bile suçladıklarını görebilirsiniz.

Kur politikası konusunda Türkiye’deki diğer en organize olmuş gruplardan biri, işçi sendikaları, sanayiın yanında yer almıştır. Sendikalı işçilerin büyük çoğunluğunun yerli imalat sektöründe istihdam edildiği göz önünde bulundurulursa bu sektörün kârlılığının sendikaları doğrudan ilgilendiren bir husus olduğu anlaşılır. Bu kudretli koalisyona zaman zaman bürokrasi de katılmıştır. Burada ekonomik konularda bilgi yetersizliğinin ve milli paranın değerinin bir prestij meselesi olması gibi antikalaşmış kavramların da rol oynadığını zannediyorum.

Öte yandan dikkat çekici husus şudur ki, bu kudretli grupların propaganda barajı altında kamuoyu ve tüketicilerin çoğunluğu ellerindeki Türk liralарının «yüksek» resmi dış değerinin faydasına (mevcut kambiyo kısıtlamaları muvacehesinde bu yüksek değerden istifade etmelerine hiçbir imkân bulunmamasına rağmen!) inandırılmışlardır.

Ekonominin odak noktası olarak ele alabileceğimiz bir diğer unsur ise paranın fiyatı, yani faiz oranıdır. Türkiye’de 1961-1970 yılları arasında vadeli mevduat faiz oranları reel olarak ortalama **eksi** % 0,4 olmuş, 1970’li yıllarda ise sıfırın daha da altına düşerek 1979 yılı sonunda **eksi** % 35,3’e kadar inmiştir.

Bu politikayı memleket açısından ele alırsak gene büyük zararları olduğu aşîkârdır. Özetle, tasarruflar kurumuş veya spekülatif alanlara kaymış, hatalı ve ileride yaşayamayacak yatırımlara imkân sağlamış, paradan kaçış ve «parasızlaşma» Türk ekonomisinin çok verimsiz çalışmasına ve mali açıdan iptidaileşmesine yol açmıştır. Örneğin, 1970 yılında GSMH’nın % 35’ine erişen banka kredileri, 1979 yılında % 18’e kadar düşmüştür. 1979 yılı için bu oranlar İspanya’da % 83, Yunanistan’da % 68, Brezilya’da % 62, ABD’de ise % 51’dir.

Ancak, aynen kambiyo politikasında olduğu gibi, ekonomi mantığına sığmayan bu faiz politikası da belirli kesimlere büyük menfaatlar sağlamıştır. Evvela, banka sektöründe mevduat faizleri kolaylıkla denetlenir ve uygulanırken, kredi faizlerinde konan tavanların çeşitli yollarla çok daha kolaylıkla aşılabilir olması bankacılığı çok kârlı bir hale getirmiştir. Halktan bedava alınan para yüksek bir kâr marjı ile krediye dönüştürülmüştür. Ancak kredi faizleri enflasyona nispetle gene de ucuz olduğu için bu faiz politikasından bankalar yanında yerli sanayi de faydalanmıştır. Halktan bedavaya alınan paralar giderek kurumaya başladığı zaman ise ortaya çıkan kredi darlığını aşmak ve ucuz elde edilen fonları daha çok kendine kanallize edebilmek için özel sektör sanayi ve ticaret şirketlerinin banka sahibi olmaya başladığını görüyoruz. İşte daha sonraları «Holding Bankacılığı» olarak adlandırılan hadise aslında 1960’lı ve 1970’li yıllarda yukarıdaki sebeplerden dolayı gelişmiştir. O günlerde yazılanları, söylenenleri karıştırdığımız zaman gene bakıyoruz ki esas tema faiz oranlarının sabit olması ve mevcut strüktürlerini korumasıdır. Şikâyetlerin ise sadece «yüksek»! olan kredi faizlerinin daha da düşürülmesi yönünde yoğunlaştığını görüyoruz. Bankaya para yatıran tasarruf sahibinin gerçekte sadece kayba uğradığı hususunu

dile getirene ise birkaç «çatlak» ses dışında rastlamak mümkün değil.

Yukarıda sadece Türk ekonomisinin bütününe en büyük zararı vermiş olan iki ana fiyat konusundaki tatbikatın siyasi boyutlarını incelemeye çalıştık.

Şüphesiz bu örnekler çoğaltılabilir. Ancak özet olarak 24 Ocak 1980'e kadar olan son 20-25 yıllık dönemi ve özellikle bu dönemin enflasyonunun kontrolden çıktığı son devrelerinin ana politikasını «bedava» para, «bedava» döviz, «bedava» enerji ve bedava diğer önemli şeyler olarak nitelendirebiliriz.

Bu politikadan yararlanan başlıca kesim ise yerli piyasaya ithal ikamesi mal üreten imalat sektörü olmuştur. Nitekim, bu yararın kantitatif bir ölçüsü yerli imalat sektörünün efektif koruma oranlarında kendini göstermektedir: Fiyat ve diğer unsurlarla ilgili bütün veriler değerlendirildiğinde, Türkiye'de imalat sektörünün efektif himaye oranı tarım sektörünün himaye oranından üç kat daha fazladır.(1)

Türkiye'de imalat sektörü toplam istihdama % 10, GSMH'ya ise yaklaşık % 20 katkısı ile bir «azınlık» sektör olmasına rağmen gerek işçi sendikaları gerekse sanayici kuruluşları olarak en teşkilatlı ve kudretli bir grubu meydana getirmektedir ve geçmiş devrin süregelen politikalarında bu grubun «lobi» faaliyetinin etkili olduğunun delilleri o devrin basın ve yayınında izlenebilmektedir.

Meselenin bu yanını şaşırtıcı bulmuyoruz. Demokratik bir sistemde eğer devlet bir yandan bu sistemle kabili telif olmayan bir biçimde ve yaygınlıkta ekonomiye ve piyasalara müdahale ediyorsa, bu müdahalenin siyasi baskılarla saptırılması ve yozlaştırılması kaçınılmazdır. Hadise sadece Türkiye'ye de

has değildir, birçok batı ülkesinde o'lagelmıştır.

Bizim burada 24 Ocak'ın 5. yıldönümünde vurgulamak istediğimiz husus, 24 Ocak olarak adlandırılan politikaların o güne kadar uygulanmış olan sistemin ana hatlarını tamamen değiştirmeyi hedef alması, ekonomiyi yeni (ve bizce memleket ekonomisinin tümü için faydalı) bir strüktüre doğru yönlendirmesi ve dolayısıyla da eski sistemden yarar sağlayan etkili, fakat azınlıkta olan zümreleri karşısına almış olmasıdır. Bu bakımdan, 1980'e kadar olan politikaların sonuçlarını, etkilerini ve sağladıkları menfaatleri inceleyerek hatırlatmak ihtiyacını hissettik.

Ayrıca, «24 Ocak» felsefesini bugün uygulamakta olan iktidar, altın, döviz, sigara ve benzeri konularda kaldırdığı yasaklar ve getirdiği liberal düzenle kaçakçılık imkânlarını da büyük ölçüde ortadan kaldırmış ve ilaveten kaçakçılık sektörü ve bunun yeraltı örgütlerini de karşısına almıştır.

Bizim görüşümüze göre, yeni ekonomi politikasının tartışması ve mücadelesi esas itibariyle bir siyasi mücadele halinde cereyan etmektedir ve böyle olmaya da maalesef devam edeceğe benzetilmektedir. Teknik ve ekonomik tahliller bu propaganda ve demagoji çorbası içinde kaybolmakta, cılız kalmaktadır. Bir iktisat bilimi geleneğinin ve kültürünün memleketimizde daha tam olarak gelişmemiş olması da bunda rol oynamaktadır.

Öte yandan, liberal bir piyasa sistemine doğru önemli adımlar atılmış olmasına rağmen, devletin birçok müdahaleden daha elini çekememiş olması ve bunun için gerekli şartların daha yaratılamamış olması bugünkü iktidarın içinde bulunduğu güçlüklerden ve paradokslardan biridir. Çünkü, bu durumda, geçmiş dönem için ileri sürülen eleştirilerin ileride bugün için de bir başka açıdan ileri sürülmesi muhtemeldir.

(1) Bkz. Bela Balassa, **The Newly Industrializing Countries in the World Economy**, Pergamon Press, 1981 ve bu eserde zikredilen Tansu Çiller ve Hasan Olgun tarafından yapılmış hesaplar.

24 Ocak Bahsinde İşlerin Yolunda Gitmesine Engel Olan Kim?

Mustafa Sönmez

M. Sönmez'in yeni yayımlanan son kitabı, *Özal
Ekonomisi ve İşçi Hakları*'dır (1984).

GİRİŞ

24 Ocak kararlarının beşinci yılının olduğu şu günlerde, âdet olduğu üzere, 24 Ocak politikaları yeniden tartışılıyor. Sürecin bilançosu çıkarılarak, sürece damgasını vuran Özal ve şürekâsının «başarılar»ı ya da «başarısızlıklar»ı tartışılıyor. İçeride ve dışarıdaki değerlendirmelerde ağır basan kanı, işlerin pek de yolunda gitmediği yolunda. Bu satırların yazarı da aynı kanıda. Bu yazıda tartışılacak olan da işlerin **neden** yolunda gitmediği...

Baştan belirtelim ki, bu makalede yer alan önermeler sınanması gerekli ilk yaklaşımlar niteliğinde. Çünkü işlerin yolunda gitmemesinin nedenlerinden başlıcası olarak göstereceğimiz **sermaye içi çelişkiler**, gerek teorik, gerekse ampirik düzeyde yeterince incelenmemiş konular niteliğinde. Bununla birlikte bize, sorunun kaynağını anlamada kavranacak önemli bir halka olarak görünüyor.

«YAPI DEĞİŞİKLİĞİ» SENARYOSU

24 Ocak 1980 kararlarıyla başlayan ekonomik programın bir strateji değişikliğini hedef aldığı biliniyor: 1950'lerden 1970'lerin sonlarına değin uygulanan «ithal ikameci» birikim modelinden «ihracata dayalı kalkınma» adı verilen birikim modeline geçiş... Geçen beş yıllık sürede bu strateji ekseninde izlenegeldiği iddia edilen politikalarla, stratejinin hedeflediği ekonomik yapı ne ölçüde gerçekleştirildi? Başka bir ifadeyle, bu kararların sahiplerince hedef alınan «yapı değişikliği» yaşandı mı? Ne ölçüde? Yaşanamadıysa neden? Bu sorulara tek tek yanıt aramadan önce hedeflenen «yapı değişikliği» senaryosunun ne olduğunu anımsamakta yarar var.

Yeni birikim modeli («ihracata dönük kalkınma») geçmişin ithal ikameci yapılarını adım adım tasfiye ederek oluşturulacaktı.

Uluslararası işbölümünde Türkiye'nin yoğunlaşacağı sektörler, ağırlıkla yerli hammaddeye ve ucuz işgücüne dayanan tekstil, konfeksiyon, gıda, cam, seramik, deri, otomobil dışındaki ulaştırma araçları, metal parça sanayii, turizm gibi alanlar olacak; petrokimya, demir-çelik gibi sanayi yatırımlarından kaçınılması, var olanların yerinin daraltılması, hiç olmazsa genişletilmemesi yolu benimsenecekti.

Yoğunlaşılması öngörülen sektörlerin bir bölümü tüketim malları, bir bölümü çokuluslu şirketler için ucuz işgücüne dayanan fason üretime olanak tanıyan sektörler olacaktır.

Yeni modelin dışladığı sektörlerin tasfiyesi ya da daraltılması ise uygulanacak çeşitli politika ve önlemlerle gerçekleştirilecekti. Sürecin «yıkıcı yaratıcılık» diye adlandırılan operasyonu tasfiyeye zorlananlar sadece gözden çıkarılan sektörlerdeki firmalarla sınırlı kalmayacak, favori sektörlerdeki «cüce işletmeler», dışa açılmayan, «kabuk değiştiremeyenler» de «temizlik harekâtı»nın hedefi olacaktı. Böylece, bu alandaki gerileme sürecinde boşa kalan kaynakların akışı yoluyla yeni birikim modeliyle uyuşan kesimlerde sermaye birikimi süreci yeniden harekete geçirilecekti.

Uygulamada bu hedefe, «sermayenin merkezileştirilmesi»ni sağlama politikasıyla ulaşılmak istenecekti. Bir yandan firmaların birleşmesini özendirici, bir yandan da zorlayıcı önlemler alınacak, enflasyonu önleme savıyla yürürlüğe konulan (en önemli aracı «sıkı para politikası» olan) daraltıcı / deflasyonist önlemler ve ithalatın adım adım serbestleştirilmesi kararları da aynı hedefe ulaşmaya hizmet edecekti. Böylece daralan iç talep, artan finansman bunalımı, ithal mallarının artan yıkıcı rekabeti sonucu firmalar büyümeye zorlanacak, kendilerine çekidüzen verecekler, bunu yapamayanlar da iflaslar, tasfiyeler biçiminde temizlenecek, birçok firma el

değiştirerek belirli güçlü sermayelere ekleneceklerdi. «Yıkıcı yaratıcılık»ın senaryosu kısaca böyleydi.

Yeni model çerçevesinde sistemli olarak uygulanacak bir politika da ihracatı ve döviz kazandırıcı işlemleri teşvik etmek, firmaları dışa açılmaya zorlamak biçiminde olacaktı. İhracatın teşvikinde de geçmişin aşırı değerli kur politikasını terk edip sürekli devallasyon politikası benimsenecekti. Yanı sıra, dış rakipler önünde tutunabilecek maliyet ve süreklilikte mal üretimi için **anti-sendikal bir düzen** oluşturulacaktı. Reel ücretler geriletilcek, sosyal haklar daraltılacak, grev gibi haklar işlevsiz hale getirilecekti. Ayrıca, çeşitli fonlar da ihracatçıyı desteklemek için tahsis edilecekti.

Uluslararası sermaye ile entegrasyonun hızlanması ise bir yandan yabancı sermaye girişi için teşvikin artırılması, bir yandan da özel kredi kuruluşlarından sürekli fon akışını sağlamakla gerçekleştirilecekti.

«YAPI DEĞİŞİKLİĞİ» GERÇEKLEŞTİ Mİ?

Mimarları IMF, Dünya Bankası, OECD, UNIDO gibi uluslararası kuruluşlar; kalfası ise ağırlıkla Özal ve çevresi olan bu stratejinin uygulamak istediği «yapı değişikliği» beş yıllık süre içinde ne kadarıyla gerçekleştirilebildi? Bu sorunun yanıtını bazı gözlemlere dayanarak yanıtlamaya çalışalım.

— Karşılaştırmalı üstünlükler teorisi uyarınca uluslararası işbölümünde uygun görülen alanlarda yeniden-yapılanma, teşviklerin ihracat taahhüdünde bulunan sektörlerle verilmesi biçiminde somutlaşmış, gıda, tekstil gibi imalat sanayii alt dallarının yanı sıra uluslararası taşımacılık, müteahhitlik gibi faaliyetler özendirilmiştir. Veri işbölümü içinde Türkiye için artık gereksiz görülen sektörler ise cazip olmaktan çıkarılmıştır. Devletin

kendisi de «ağır sanayi» tanımına girebilecek projelerden uzak durmuş, geçmişte başlatılan projeler ise askıya alınmıştır. Bununla birlikte, sanayinin yapısında belirgin bir değişim, üretim kapasiteleri ve teknolojisinde hissedilir bir gelişme henüz yaşanmamıştır.

— «Yıkıcı yaratıcılık» operasyonu cephesinde ise, uygulanan deflasyonist önlemler sonucu finansman sorunları artan, talep bunalımına giren firmaların iflasları hızlanmış, birçok şirket özellikle 1981 sonrasında el değiştirmiş, böylece sermayenin merkezileşmesi süreci hızlanırken getirilen çeşitli önlemlerle de sermayenin merkezileşmesini zorlayıcı, şirketler arası «zoraki evlilikler» için telkinlerde bulunulmuştur.

Buna rağmen, iflaslar, tasfiyeler süreci, işin doğasına aykırı «kurtarma operasyonları» ile yarı yolda teklemiştir. Öte yandan sıkı para politikasından dönemsel sapmalar, ithalat tehdidinin sulandırılması, sermayeyi merkezileştirmeyi amaçlayan yaptırımlardan vazgeçilmesi, bu alanda yapılmak istenenlere keş vurmuştur.

— Bunların dışında, «her şey ihracat için» sloganı altında ihracat teşvik edilmiş, reel gelirlerin düşürülmesiyle ilinti olarak iç talebin daralması, devletçe sağlanan büyük sübvansiyonlar ve sürekli devallüasyonlarla birleşince «ihracat patlamaları» yaşanmıştır. Ancak bu alanda da işler pek yolunda gitmemiştir. Birincisi, daralan dünya ticaret hacmi dış pazar arayan Türkiye gibi ülkeler için şanssız bir «rastlantı» olmuştur. Özellikle AET ülkeleri ve ABD'nin uyguladığı korumacı önlemler belli pazarlara girmeyi zorlaştırmış, yönelinen Ortadoğu pazarında da, gerek Batı'nın, gerekse G. Kore, Tayvan gibi Türkiye'den önce «ihrac ekonomisi» olmayı başarmış ülkelerin firmalarıyla mücadele zorluğu yaşanmıştır. Her yıl daha ucuza satmada ifadesini bulan «fakirleştiren ihracat», teşviklerin istikrarsızlığı nedeniyle de güçlüklerle karşılaşmış, gelecek için de çe-

şitli karamsarlıkları gündeme getirmiştir.

— Dünya ekonomisiyle entegrasyonu güçlendirecek faaliyetlerin başında sayılan yabancı sermaye girişinde ise, sağlanan çeşitli teşviklere rağmen, pek mesafe alınmamıştır.

Dünya ekonomisinde yatırım heyecanının kaybolduğu koşullarda yabancı sermayenin akışı da pek mümkün olmamış, yatırım heveslisi olanlar da genellikle daha çok teşvikin verildiği ve daha istikrarlı gördükleri Pasifik ülkelerini tercih etmişlerdir. Serbest bölge gibi tasarıların da gerçekleşmemesi Türkiye'ye yabancı sermaye çekmeyi akim kılmıştır.

— Bütün bunların üstüne beş yıllık 24 Ocak yaklaşımı, bugün çeşitli yönlerden esen şiddetli rüzgârlara açık durumdadır. İç talepteki darlık, kredi faizlerinin yüksekliği, frenlenemeyen enflasyon, bütçe açığı, yüklü bir dış borç ödeme takvimi, çalışanların iş, ücret artışı talepleri bu rüzgârlardan bazılarıdır.

İŞLERİ BOZAN KİM?

Beş yıllık 24 Ocak deneyimi sonucunda işlerin pek de yolunda gittiğini söylemek mümkün görünmüyor. İşlerin yolunda gitmesine engel olan kim(ler)? Yazımızın başında 24 Ocak 1980 kararlarıyla yeni bir birikim modelinin inşasına niyetlenildiği, bunun için «yapı değişikliği»nin hedeflendiğinden söz etmiştik. «Yeniden-yapılanma» olarak da adlandıracağımız bu süreç, hiç kuşkusuz çeşitli sınıf çıkarlarını doğrudan etkileyecekti. Burada sınıf çıkarları derken, salt kapitalist toplumun iki temel sınıfı olan burjuvazi ve işçi sınıfının çıkarlarından bahsetmiyor, aynı zamanda burjuva sınıfının çeşitli kesimleri, fraksiyonları, çeşitli ulus sermayeleri arasındaki çıkar çatışmalarından da söz ediyoruz.

Tarih düz bir hatta ilerlemediğine göre, tasarlanan «yapı değişikliği» süreci de senaryoda olduğu gibi gerçekleşmeyecek, gerek burjuvazi ile işçi sınıfı arasındaki mücadele, gerekse genel anlamda burjuvazi içi mücadeleye şekillenecekti. Dolayısıyla, çıkarları tasarlanan modelden yana olanlarla modelin sonuçlarından kayba uğrayacaklar arasında bir çatışma yaşanacak ve ekonomik politika bu mücadelenin izdüşümünü yansıtacaktır.

Bu bağlamda beş yıllık 24 Ocak sürecinde belli dönüm noktaları saptayıp bu beş yılı dört ana döneme ayırarak işlerin yolunda gitmesine engel olanları saptamada belli ipuçları yakalayabiliriz.

1. Dönem : 24 Ocak '80/12 Eylül '80 : 24 Ocak kararları uygulamaya konulduğunda geniş anlamda sermaye kesimi, kararları memnunlukla karşıladı. «Şok» etkisi yaratan kararlar (şokun ilk kurbanları olan bazı küçük firmaların dışında) sermaye kesiminden fazla tepki görmedi. Bu dönemde kararlara asıl muhalefet emekçi kesimlerden geldi. Yüzde 100'ü bulan zamlara, ekonomik/demokratik hakları kısma eğilimlerine karşı çıkan çalışanlar kesimi, «24 Ocakçılar»ın bu dönemdeki esas baş ağrılarıydı. Kararları tamamlayıcı önlemlerin bir kısmı yasa sorunuydu. Oysa o dönemin kilitlenen meclisleri, kararların etkinliğini de azaltıyordu. Bu tıkanma olağanüstü döneme geçişle açılacak, 24 Ocak uygulayıcıları önleminde geniş bir saha bulacaklardı.

2. Dönem : 12 Eylül '80 / Haziran '82 : Olağanüstü döneme geçişle birlikte sendikal faaliyetlerin askıya alınması, aktif muhalefetin etkisizleştirilmesi 24 Ocak bahsindeki «yeniden yapılanma»nın bir cephesinin gerçekleştirilmesi olanağını yaratıyor, anti-sendikal bir düzenin kurulması, işlerin yolunda gitmesine engel karşı sınıfı büyük ölçüde bertaraf etmiş oluyordu. Sıra, sermaye içi «yeniden yapılanma»ya geliyordu. Bu döneme

geçişle birlikte ekonomik programın uygulanması büyük ölçüde sermaye içi mücadele sonucu belirlenecekti.

Olağanüstü dönem hükümetinde ekonominin «tek adam»ı olan Özal, dönemin sağladığı olanaklarla da daraltıcı istikrar programını doludizgin uygulayacak ve daralan iç pazar, artan finansman sorunları, birçok firmanın feryatlar yükseltmesini beraberinde getirecekti. Artık iflaslar ve el değiştirmeler günlük olaylar haline gelecekti. Bu süreçte zayıf düşen firmaları satın alanların, büyük ölçüde yurt dışında müteahhitlik yapan sermaye grupları olduğu görülecektir. Müteahhitlik faaliyetlerine ihracatı da ekleyecek bu tür gruplara «yeni dönemin holdingleri» adı da verilecekti. Bu kategorideki sermaye grupları Özal'ı ileride de destekleyecek ve 24 Ocak kararlarının taraflarından biri durumuna geleceklerdi.

Öte yandan artan kredi faizleri, sınırlı öz kaynakla kurulmuş firmaları dara sokacak, tasarruf havuzundan daha çok pay almak için yarış hızlanacaktı. Bir bankaya sahip olmayan sermaye grupları ile bankası olanlar, «holding bankacılığı» sistemine yöneltilen eleştiriler zemininde çatışacaklar, bankalı sermaye grupları tasarruf havuzundan daha çok pay alma yarışında dideşeceklerdi. Öte yandan bankası olmayıp da bu eksikliklerini bankerlik şirketleri aracılığıyla gidermek isteyenler de aynı yarışın kulvarlarında soluk tüketeceklerdi. Nihayet, büyük sermaye fraksiyonları arasında faiz yarışında somutlaşan, tasarruflara daha çok hükmetme mücadelesi, Kastelli kriziyle doruğuna ulaşacaktı.

Kastelli olayı «yıkıcı yaratıcılık» operasyonunda tehlikeli bir dönemeçti. Krize devlet freninin basılmaması, süreci, kontrolden çıkabilecek bir kaosa ve bilinmeze sürükleyebiliyordu. Bir yandan finans yarışında soluğu tükenen sermaye gruplarının yeni bir soluk için artan baskıları, diğer yandan «zirve»nin, Özal'ın göze aldığı maceraları paylaş-

maya pek lüksünün olmaması 24 Ocak yolunda bir «inkıta»ı getiriyordu.

3. Dönem : Haziran '82 / Aralık '83 : Özal'ın yerine Kafaoğlu'nun ekonominin «patronluğu»nu üstlendiği bu dönem, 24 Ocak politikalarında sapmaların yaşandığı, zordaki banka ve firmalara «kurtarma operasyonları» ile can simidi atıldığı bir dönem oldu. Koşullara ayak uyduramayan firmalara devlet desteği, 24 Ocak esprisinin dışına çıkmak demektir.

Bu dönemde gerçekleştirilen başlıca kurtarma operasyonları sonucu devlet bütçesinden çıkan ve çıkacak olan para 317 milyar liradır: Has Holdingin İstanbul Bankasına 59 milyar, K/Ç grubunun Hisarbank ve Odi-bank'ına 50 milyar, Nişkoz Holdingin İşçi Kredi Bankası için 10 milyar, Sürmenler Grubunun Bağbank'ı için 8 milyar, Transtürk'ün Meban'ı için 27 milyar, Kastelli için 108 milyar, Ankara bankerleri için 55 milyar.

Başka bir deyişle «rantlar»a karşı görünen 24 Ocak politikası, 317 milyar liralık bir ihsanla deforme olmuştur. Bu dönemde IMF zoruyla istikrar tedbirlerine uyma görüntüsüne karşın ihracat, faiz vb. temel yaklaşımlarda çeşitli sapmalar yaşanmıştır.

4. Dönem : Aralık '83 / : 24 Ocak sürecinin yeni bir evresi Turgut Özal'ın genel başkanlığını yaptığı ANAP'ın 6 Kasım seçimlerini kazanmasıyla başladı. Seçimler arifesinde ANAP konusunda büyük sermaye üç grup altında kümeleniyordu: Birincisi, Özal'a ve uyguladığı politikalara açıkça tavır alıp onun karşısındaki MDP'yi destekleyenler. Bu gruptakilerin en bilinen örneği Yaşar Holdingdi. İkinci grup, faaliyetleri ihracat ve yurt dışı müteahhitliğe dayanan sermaye grupları olup bunlar Özal'ın uygulamalarını tamamen destekliyor ve ANAP'la sıkı bir diyalog kuruyorlardı. Bu kümenin en bilinen örneği de Enka Holdingdi. Geriye

kalan üçüncü grup, faaliyetleri hem ithal ikameciliğe hem de ihracata dayanan, başından beri Özal'a açık tavır almamakla birlikte belli bir mesafeyi de koruyup tavır belirtmek, renk vermek istemeyenlerdi. Bunların örneği olarak da Koç, Sabancı, Eczacıbaşı gibi «eski kuşak holdingler» sayılabilir.

Kanımızca bu kümelenme, Özal, dolayısıyla ANAP'ın dış sermaye tercihleriyle de ilgili olabilir. Özal'ın ABD ve Arap sermayesine yakınlığı, buna karşılık AET'ye uzaklığı, yapılarını AET ile bütünleşmek üzere kurmuş ya da bundan çıkar uman gruplara ters gelebilmekte, bu grupların Özal'a karşı çıkmalarının ya da mesafeli durmalarının gerekçesi olabilmektedir.

Hükümet oluşuyla birlikte Özal, 1980'den beri uygulamak istediği programı, Haziran 1982'de bıraktığı yerden sürdürmek istedi. Özal iktidarı, ilk uygulamalarından biriyle sermaye fraksiyonlarından bazılarının şimşeklerini üzerine çekti. Yıllık ihracatı 50 milyon doları aşan ihracatçılara belli imtiyazlar sağlayan bu uygulama, sayıları 16'yı bulan bu kategorideki şirketler içine giremeyen grupların eleştirisine uğradı. Hatta, bünyelerindeki ihracat şirketi bu imtiyazdan yararlanırsa bile uygulamayı doğru bulmayan grupların varlığına bile rastlandı (Yaşar Holding gibi). Bu imtiyaz uygulaması, «ihracatçı»/«sanayici» çatışması olarak lanse edildi ve iktidar «ihracatçılar»ı kayırmakla eleştirildi. Özünde bu ayırım bir mistifikasyondur. Söz konusu olan, ihracat faaliyeti ağırlıkta olan gruplarla, sanayi faaliyeti ağırlıkta olan gruplar arası çekişmeydi.

İzleyen aylarda, bu alandaki eleştiri, yüksek enflasyon, pahalı kredi başta olmak üzere diğer eleştiri konularıyla birleşerek özellikle küçük ve orta büyüklükteki sermayedarların eleştiri manzumesini oluşturdu. Bu manzume T. Odalar Birliği Başkanı **Mehmet Yazar**'ca çeşitli defalar şöyle dile getirildi: «Türk lirasının değeri gereğinden fazla düşük

tutulmamalı, ihracatçı sermaye şirketlerine tanınan ayrıcalıklardan vazgeçilmeli, böylece 200 milyarlık kaynak sanayie yönlendirilmeli. Bankalar sisteminin aksaklıkları düzeltilmeli. Tahsil edilemeyen borçlar ertelenmeli. Mevduata enflasyonun üzerinde faiz verilmeli, ancak bu fazlalık 2-5 puanı geçmemeli. Özel tüketici kredisi verilerek geçici talep yaratılmalı».

Özal Hükümetine açık tavır alanlardan biri de TİSK'in Başkanı **Halit Narin**'dir. Narin, kendi başına güçlü bir sermayedar olmamakla birlikte TİSK gibi bir örgütün başkanlığının verdiği etkinlikle her fırsatta Özal'ı eleştirmekte ve IMF uzmanlarının da bulunduğu bir toplantıda şöyle konuşmaktadır: «Hükümet politikaları iş çevrelerinde tasvip edilmiyor, ancak bugün için diyalogu koparıp karşı çıkmak yerine suskunluk tercih ediliyor... Üretimi göz ardı eden, hatta balta-layan bir politikanın gelecekte yaratacağı ortamdan karamsarız. Türk ekonomisinin 3-5 firmanın desteklenmesiyle ileri gideceğini sanmıyorum».

Ancak gerek Yazar ve Narin, gerekse diğer sermaye örgütü temsilcilerinin veya tekil sermayedarların eleştirilerinde dikkatli çeken unsur, 24 Ocak modeline toptan bir karşı çıkışı ifade etmeyip modelin politika ve araçlarına okları fırlatmalarıdır. Hatta revizyon talebinde «24 Ocak Kararlarının esenliği» için bulunduklarını da ifade etmekten geri kalmamaktadırlar. Ne var ki, fark edileceği gibi, revizyon taleplerinin çoğu bazen birbirleriyle çelişik olmakta, 24 Ocak esprisiyle de çatışabilmektedir. Tekil sermayedarlar için geçerli olan «**benden sonrası tufan!**» anlayışı bu bahiste de söz konusu olmaktadır. Birçok sermayedar çoğu kez kendi firmasının sorununu «Türkiye ekonomisinin genel sorunu» olarak takdim edip çözüm isteyebilmektedir.

Kanımızca, bu aşamada ANAP uygulamalarından memnun olmayan sermaye fraksiyonları iki vadeli bir senaryonun uygulama-

sı içindeler. Kısa vadede eleştirilerini yoğunlaştırarak Özal'ı baskı altına almak ve onu «hizaya» getirmek, uzun vadede ise Özal'ın alternatifi olabilecek siyasi oluşumların olgunlaşmasını hızlandırmak, böylece Özal'a mahkûm olmaktan kurtulmak.

Nitekim bu senaryodan kısa vadeli olanı bazı meyvelerini vermeye başlamıştır. Örneğin ihracatçı sermaye şirketlerine tanınan imtiyazlar adım adım kaldırılmaktadır. Özal'a alternatif olabilecek siyasi oluşumların olgunlaşması ise özellikle 1985'in ikinci yarısında hızlanabilecektir.

Ne var ki, Özal'ın «hizaya gelmesi» bu kez de IMF, OECD gibi modele sadık kalınıp ödün verilmemesini isteyen odakların hoşuna gitmemektedir. Nitekim 24 Ocak bahsinde işlerin yolunda gitmediğini bu kuruluşların kasım ayında yayımlanan raporlarından görmek de mümkündür .

SONUÇ YERİNE

Özetlemek gerekirse 24 Ocak bahsinde işler pek yolunda gitmemekte, model rayına oturtulamamaktadır. Bir yandan dünya konjonktürünün getirdiği korumacı politikalar, diğer yandan içeride sermaye fraksiyonları arasındaki farklı yaklaşımlar, Özal'a, senaryosunu uygulama fırsatı vermemektedir. Yeniden-yapılanma sürecinde koşullara ayak uyduramayanların şikâyetleri artmakta, seçimli döneme girmiş olmanın yarattığı politik rekabet koşulları da Özal iktidarının, politikalarında ısrarlı olmasına pek olanak vermemektedir. Bu istikrarsız gidişat, IMF, OECD gibi uluslararası kuruluşların da pek hoşuna gitmemektedir. Kısacası, sermaye gruplarından ağırlıklı bir kısmının yanı sıra, oylarıyla ANAP'ı iktidara getiren seçmenlerin, tercihlerini başka siyasi oluşumlara kaydırmaları yakın gelecekte pek de ihtimal dışı görünmemektedir.

Tarım ve Gıda Ürünleri İçin İhracat Kanalları

Ahmet Şahinöz

Dr. Ahmet Şahinöz, Hacettepe Üniversitesi İktisadi ve
İdari Bilimler Fakültesinde öğretim üyesidir.

Başkan Kennedy ve Johnson'ın danışmanlığını yapmış M. Janeway 1960'lı yıllarda şu açıklamayı yapıyordu: «Herhangi bir dış ticaret ağı kurmaya gerek kalmadan ve uçak biletine bir kuruş harcamadan gelecek on yıl içerisinde dünyayı kontrol edebiliriz. Yapılacak tek şey, ülkemizde oturup alıcıları beklemektir.

«Zira yarının dünyasında, en iyi stratejik silah tarım ve gıda ürünleri olacaktır. Nükleer silaha er ya da geç herkes sahip olabilir. Oysa tarımsal üretimde durum hiç de böyle değildir.» (1)

Tarımsal ürünlerin stratejik önemi düşüncesine tamamen katıldığımız M. Janeway'in, bu ürünlerin dış ülkelere satımı konusunda ne kadar yanlış olduğunu, bu açıklamanın ardından yaşanan yirmi yıl açıkça göstermiştir. Amerikalı danışman ve onun gibi düşünenlerin yanılgısı, herhangi bir ekonomik kaynağa sahip olmanın, o kaynağın etkin kullanımını da kendiliğinden getireceği inancından kaynaklanmaktadır.

Gıda ve tarım ürünleri ihracatında Amerikalılar, değil evlerinde oturup ayaklarına gelecek müşterileri beklemek, zaman zaman normal ihracat kurallarını da çiğneyerek yeni müşteri ve dış pazarlar kazanmaya çalışmışlardır. Özellikle 1980 yılından sonra artan iç stokları eritmek için, kendilerinin geliştirip bütün dünyaya benimsetmek istedikleri GATT serbest dış ticaret ilkelerini bir kenara iterek, tarım ürünleri ihracatına çok büyük Devlet sübvansiyonu sağlamışlardır. İthalatçı ülkelere ise, düşük faizle uzun dönemli ithalat kredisi vermişlerdir. Bu türden uygulamalar, verimli Ortadoğu gıda pazarlarında ABD ile AET'yi karşı karşıya getirmiştir.

Bir tarım ülkesi olarak bilinen Türkiye, bugüne kadar gıda ve tarım ürünlerinin ihra-

(1) B. YON: Marketing agro-alimentaire. Dalloz, Paris, 1976, s. 8.

catında hep küçük sınırlar içinde kalmıştır. 1980 yılına kadar 1,5 milyar \$'ı aşmayan gıda ve tarım ürünleri toplam ihracatı, ancak 1981 yılı ihracat atılımından sonra 2 milyar \$'ın üzerine çıkmış ve günümüzde 3 milyar \$'a yaklaşabilmektedir. Türkiye, çok büyük çeşitliliğe sahip tarım ve gıda ürünlerini dış pazarlarda yeterince değerlendirebilirse, sağlanan dış gelirlerle hem ekonomik kalkınmasını hızlandıracak, hem de tarım kesiminin modernleşmesini özendirecektir. Tarım ve gıda ürünlerinin dış pazarlarda yeterince değerlendirilmesi, büyük ölçüde yapılan ihracatın biçimine, giderek de ihracatta kullanılan kanalların etkinliğine bağlıdır. Dış pazar ve ihracat kanallarının seçimiyle ilgili olarak yapılan bu araştırma, tarım ve gıda ürünleri için olduğu kadar diğer ürünler için de büyük ölçüde geçerlidir.

A — DIŞ PAZARLARIN SEÇİMİ

Endüstriyel üretimin giderek uluslararasılaştığı dünyamızda ihracat, yine de firmaların dışarıya açılmada en çok başvurdukları yöntemdir. Üretim sürecinde uluslararasılaşmanın çok zor, bazen de olanaksız olduğu tarım ve gıda ürünlerinde dış pazarlara yönelmek hemen hemen ihracat ile eşanlamıdır. Bu düşünce en azından, yabancı ülkelerde doğrudan yatırımlara gidecek kendine özgü bir gıda teknolojisi geliştirememiş Türkiye için geçerlidir.

Gerçek anlamda dış pazarlara açılmak, yabancı ülkelere sadece mal satmak değildir. Çünkü bir malı herhangi bir ülkeye satmak, belli bir siparişi ya da tesadüfen bulunmuş bir dış talebi değerlendirme sonucu gerçekleşebilir. Oysa dış pazara açılmak, o dış pazarda sürekli mal bulundurmaya, yani söz konusu dış pazarı iç pazarın doğal bir uzantısı olarak kabullenmeyi gerektirir. Gerçekten de gelişmiş endüstri ülkelerinde ihra-

cat, yalnızca üretilen mal fazlasını eritme aracı olarak değil de, fakat özellikle firmaların düzenli büyüyecek gelişmelerinin bir gereği olarak ele alınmaktadır. Böyle olunca da ihracat, üretim sürecinin bir devamı sayılmakta ve üretim, sadece iç talebe göre değil, aynı zamanda uluslararası talebe göre şekillenmektedir.

İhracatı, üretim fazlasını eritmek için bir araç olarak gören ya da tesadüfi dış siparişlerle yetinen ihracatçılar pasif ihracatçılardır. Belirli bir ihracat politikasından yoksun bu tür ihracatçılar için dış pazarlar, varılmaya çalışılan bir hedef olmaktan uzaktır. Pasif ihracatçı bazen, Devletin ihracata tanıdığı mali öncelik, vergi iadesi ve sübvansiyon kaynaklarından yararlanmak için geçici olarak dış pazarlara yönelebilir. Bazen de ihracatı, gereksinim duyduğu döviz gelirini elde edebilmek için bir araç olarak kullanır. Bugün ülkemizden Ortadoğu ülkelerine yapılan tarım ve gıda ürünleri ihracatının çok önemli bir bölümü bu tür ihracatçılar tarafından gerçekleştirilmektedir.

Dış pazarlara açılmayı firmalarının gelişmesinin bir gereği olarak gören ve belli bir ihracat örgüt ve politikasına sahip ihracatçılar ise, etkin ihracatçılardır. Geliştirilmiş bir ihracat politikasına ve uzun dönemli hedeflere dayanan bu tür ihracatçıların en büyük özellikleri, dışsatımda süreklilik sağlamalarıdır. Türkiye de uzun dönemli ihracat hedeflerine ancak, etkin ihracatçıların gerek tarım ve gıda, gerekse de diğer ekonomik kesimlerde yaygınlaşması ile ulaşabileceklerdir.

O halde öncelikle araştırılması gereken, sadece dışarıya nasıl açılacağı değil, fakat dışarı ile sürekli bir bağlantının nasıl kurulacağıdır. Dışarıya yönelen etkin bir ihracatçı firmasının yapacağı ilk iş, ihracat yapacağı yabancı pazarı seçmektir. İhracat pazarının seçiminde ihracatçı firmanın göz önünde tutacağı iki belirleyici faktör vardır.

Bunlar sırasıyla, o pazara yapılacak ihracattan sağlanacak kâr ve ihracatın gelecekte satışlar üzerinde sağlayacağı büyümedir.

İhracattan sağlanacak kârı ve ihracatın neden olacağı uzun dönemli satış büyümesini belirlemek için seçilecek dış pazarlarda, şu sorulara yanıt aranmalıdır:

- Ülkede kişi başına düşen yıllık gelir düzeyi ve ulusal gelirin dağılım yapısı,
- nüfusun satın alma gücündeki gelişmeler,
- nüfus artış hızı,
- ülkede kentleşme oranı ve hızı,
- ülke halkının tüketim alışkanlık ve tercihleri,
- ihracatı düşünülen ürün ya da ürünlere gerçek ve potansiyel talep düzeyi,
- talepte istikrar,
- söz konusu ürünün fiyatı,
- ülkenin gelenek ve görenekleri,
- söz konusu üründe iç üretim durumu ve geleceği,
- taşıma ve depolama giderleri,
- gümrük tarifeleri ve işlemleri,
- rakip firmaların durumları ve karşılaştıkları güçlükler,
- ülke parasının dövize çevrilebilirliği ve istikrarı,
- ülkenin dışalım gücü ve bu gücü oluşturan kaynakların durumu,
- ülke içindeki ticaret ağının gelişmişlik düzeyi,
- ihracatçının kendi ülkesi ile ithalatçı ülke arasındaki politik ve ekonomik ilişkilerin düzeyi ve istikrarı.

Hangi dış pazara açılacağına karar vermek için yukarıdaki konuları araştırarak ihracatçı firma aynı zamanda, söz konusu ülkeye yapılacak ihracatla doğabilecek riskleri de araştırmalıdır. Üzerinde durulması gereken önemli ihracat risklerini kısaca, ithalatçı ülkenin ekonomik boykot kararları,

dış ödemede düşeceği güçlükler ve sosyo-politik istikrarsızlıkları diye sıralayabiliriz.

Yukarıda sıraladığımız konulardan da anlaşılacağı gibi, ihracatta dış pazar seçimi olayı ciddi bir dış pazar araştırmasını zorunlu kılmaktadır. Yapılacak bu ciddi araştırma, sadece dış pazarın seçiminde kullanılmayacak, aynı zamanda ihracatçının ikinci aşama olarak ele alacağı ihracat kanalları'nın seçimine de veri sağlayacaktır.

Dış pazar araştırmasına başlamadan önce yapılacak ilk iş, ihracat yapmaya elverişli görünen ülkelerin listesinin çıkarılmasıdır. Yabancı ülkelerin taranıp böyle bir liste çıkarılmakta yararlanılacak kaynaklar, ihracatla ilgili bilgilerle donatılmış Devlet kuruluşları (Dış Ticaret ve Hazine Müsteşarlığı, DPT, İGM, DİE, vs.) ve özel kuruluşlardır (Sanayi ve Ticaret Odaları, İhracat Birlikleri, OTİM gibi ihracat merkezler, vs.).

Bu kuruluşlardan sağlanan ilk veriler ihracat için potansiyel ülkeleri ortaya çıkarınca, adı geçen ülkelere pazar araştırmasına geçilebilir. Firma pazar araştırmasını ya kendi bünyesindeki yetkili elemanlara yaptırabilir, ya da bu konuda uzmanlaşmış bürolara ısmarlayabilir.

Araştırma kim tarafından üstlenilirse üstlenilsin, araştırma akış şeması hazırlandıktan sonra yukarıda sıralanan sorulara yanıtlar, mutlaka ilgili yabancı ülkede bulunmaya çalışılmalıdır. Yapılacak dış pazar araştırmasına ön hazırlık olarak, firmanın kendi ülkesinin ilgili yabancı ülkedeki Ticari Temsilciliklerine ve yine ilgili yabancı ülke ile malî ilişkileri olan bankalara başvurması yerinde olur. Bankalardan adı geçen ülkeye ihracat finansmanı usulleri üzerine bilgi edinilirken, Ticari Temsilcilikler yoluyla yine aynı ülkede pazar araştırması esnasında başvurulması gerekli kurum ve kuruluşlar saptanır. Hatta Ticari Temsilcilikler aracılığı ile ilgili ülkede, aynı alanda yapılmış pazar araştırmalarından da yararlanılabilir.

Pazar araştırmaları sonucunda firmalar, kendi ürünleri için en uygun dış pazarı ya da pazarları saptamış olacaktadırlar. Dış pazar araştırması aynı zamanda, ihracatçı firmaya ihracata konu olacak ürünler üzerinde, yabancı ülke standartlarına ve tüketim alışkanlıklarına göre değişiklikler yapıp yapılmayacağı konusunda bilgi sunar. Zira ihraç edilen ürünler yabancı müşterilerin tüketim alışkanlıklarına uygun olmak zorundadır. şunu da ekleyelim ki, bazı durumlarda ihracat için gıda ürünü üzerinde yapılması gereken değişikliğin maliyeti, firmayı ihracattan caydırabilir.

B — İHRACAT KANALLARININ SEÇİMİ

İhracat yapılacak dış pazarlar kesin olarak kararlaştırıldıktan sonra yapılacak iş, ürünün ihracatında yararlanılacak kanalların seçimidir. İhraç edilmek istenen ürünlerin nitelikleri ve hedeflenen dış pazarların özellikleri, kanalların seçimini etkileyecek temel faktörlerdir. Bu bakımdan, tarım ve gıda ürünlerinin konumuz yönünden niteliklerini kısaca görmekte yarar vardır.

Pazarlama yönünden tarım ve gıda ürünlerinin en büyük özelliği, satış sonrası hizmetlerine gereksinim duymamalarıdır. Bilindiği gibi gıda ve tarım ürünleri dayanıksız tüketim maddeleridir. Ve tüketiciler tarafından kullanıldıktan sonra ortadan kalkarlar. Dış pazarlarda satış sonrası hizmetlere gerek olmaması, ihracatçı firmalara büyük mali ve teknik kolaylıklar sağlar. İhracatı sadeleştiren ve ucuzlatan bu durum, yabancı pazarlarda kök salabilecek düzeye ulaşmamış küçük firmalar açısından ise, ihracatı özendirici bir unsur oluşturur.

Tarım ve gıda ürünlerinin satış sonrası hizmetlere gereksinim duymaması ihracatçıya büyük avantajlar sağlarken, belli bir dezavantajı da beraberinde getirmektedir. Dayanıklı tüketim mallarındaki belli üretim de-

olarını ya da eksiklerini satış sonrası hizmetler sayesinde düzeltme olanağı varken, gıda ve tarım üreticileri böyle bir olanaktan yoksundurlar. Defolu ya da kişisel zevkine uymayan gıda ürününü kullanan tüketici tepkisini, o üründen bir daha satın almayarak gösterir. İşin daha da tehlikeli yanı, insan sağlığını doğrudan ilgilendiren gıda ürünlerinde belli defoların firmayı hukuki yaptırımlarla karşı karşıya bırakabilmesidir.

Gıda ve tarım ürünlerinin ikinci büyük özelliği, çoğunlukla organik maddelerden oluşmalarıdır. Bu da onların kısa bir süre sonunda bozulmalarına neden olmaktadır. Yani üretim ile nihai tüketim arasındaki süre çok kısadır. Öyleyse, tarım ve gıda ürünlerinde pazarlama işlemi çok süratli yapılarak ürünün bir an önce tüketiciye ulaşması sağlanmalıdır.

Tarımsal üretimin mevsimlik olması, tarım ve gıda ürünlerinin üçüncü özelliğidir. Üretimin mevsimlik olması, tüketicinin ise bütün yılı kapsamaması bu ürünlerde depolanmayı zorunlu kılmaktadır. Tarımsal ürünleri hammadde olarak kullanan gıda endüstrilerinde mevsimlik özellik biraz kaybolursa da, yine de depolama büyük bir gereksinim olarak kalmaktadır. Yalnız gıda ve tarım ürünlerinde depolama diğer endüstriyel ürünlerden farklı olarak, yukarıda bahsettiğimiz bozulabilirlik özelliğinden dolayı çok daha hassastır. Depolama uygun **climatique** koşullarda yapılmazsa ürün çok hızlı bir şekilde yok olabilir.

Bütün tarım ve gıda ürünlerini kapsayan bu üç ana özellik, ihracata konu olacak ürünün cinsine ve çeşidine bağlı olarak çoğaltılabilir. Fakat, burada biz tek tek ürünler üzerinde durmayacağız. Ürünün yapısal özelliklerinin yanında, ihracatçının kanal seçiminde göz önünde bulundurması gereken ikinci konu, varılması hedeflenen dış pazarın ihracat yönünden temel niteliklerinin doğru olarak belirlenmesidir.

Dış pazarların ihracat yönünden başlıca özellikleri, şu sorular yanıtlanarak belirlenmeye çalışılmalıdır: dış pazarın coğrafi konumu, yakınlığı, dış pazara ulaşım şekilleri, ülke girişindeki zorunlu işlemler, dış pazarın iklim koşulları, dış pazarda ulaşım, iletişim ve dağıtım ağlarının durumu vs. Yine ürün grubunun niteliklerine göre bu soruları çoğaltmamız mümkündür.

Hedeflediği dış pazarın koşullarını öğrenen, ihracata konu olacak ürünlerin özelliklerini ve firmasının mali-teknik olanaklarını bilen ihracatçı, artık ihracat kanallarını doğru bir şekilde saptayacak verilere sahip olmuş demektir. Bellibaşlı ihracat kanallarını üç grupta toplayabiliriz (2): 1) doğrudan ihracat, 2) birlikte ihracat, 3) aracılı ya da aracı yoluyla ihracat.

1. Doğrudan ihracat

Doğrudan ihracat kanalından geçen gıda ve tarım üreticisi, hiçbir aracı ya da ortağı ihracat eylemine karıştırmadan, kendi ürününü kendisi tüketiciye kadar ulaştırır. Yani doğrudan ihracat kanalı, ihracatçıya ihracat sürecini bir baştan bir başa kontrol etme olanağı sağlar.

İhracat işleminin tümünün üretici firma tarafından yürütülmesi, ihracat aracı ve komisyoncularını dışladığından, firmanın ihracattan sağladığı kazancı artıracaktır. Aynı zamanda ihracatçı firma bu kanalla, kendi ürün ve fiyat politikasını dış pazarlarda, istediği yönde oluşturma olanağına kavuşmuş olacaktır. Yabancı tüketici ve pazar ile olan ilişkiler belli bir süreklilik kazanacak ve pazar-talep koşullarındaki değişiklikler anında izlenebilecektir.

(2) P. POISSY: Le choix des canaux de vente à l'étranger, Ed. Hommes et Techniques, Paris, 1977, s. 101.

Doğrudan ihracat, ülke genel ihracatı açısından da çok büyük öneme sahiptir. Ülke ihracatının belli bir düzene kavuşması ve yıldan yıla sürekli artışlar göstermesi, büyük ölçüde bu ihracat kanalının yaygınlaşmasına bağlıdır.

Bu büyük avantajlara karşın doğrudan ihracat, gerçekleştirilmesi en güç olan ihracat şeklidir. Bu tür ihracat kanalının kurulup harekete geçirilmesi, pazarlamacı, finansmançı, hukukçu, yönetici gibi uzmanlar ve teknisyenlerden oluşan eksiksiz bir ihracat kadrosunun geliştirilmesine ve hedeflenen yabancı pazarlarda kurulacak dağıtım-iletişim ağına oluşturulmasına ve tanıtım faaliyetlerinin etkin bir biçimde yürütülmesine bağlıdır. Böyle bir ihracat altyapısının gerçekleştirilmesi, ancak çok büyük mali kaynaklara sahip güçlü firmaların altından kalkabileceği bir iştir. Hedeflenen dış pazar yeteri kadar genişse ve gelecek için de umut veriyorsa, bu olanaklara sahip firmalar bu paahlı ve güç ihracat yolunu seçmekte tereddüt etmemelidirler.

2. Birlikte ihracat

Tek başına özel bir ihracat kadrosu oluşturacak ve hedeflenen dış pazarda dağıtım-iletişim kanalları kurabilecek mali ve teknik olanaklardan yoksun küçük ve orta ölçekli gıda ve tarım firmalarının doğrudan ihracata girebilmelerini sağlayacak tek geçerli yol birlikte ihracattır. Birlikte ihracat ile küçük firmalar, tek başlarına büyük mali harcamalara girmeden doğrudan ihracat kanalının avantajlarından yararlanmış olacaktırlar.

Küçük ve orta ölçekli firmaların doğrudan ihracat kanalından yararlanmalarının ilk koşulu, bu kanalı hazırlayacak güç ve etkinlikte «İhracat Birlikleri»nin kurulmasıdır. Tarım ve gıda üreticilerini, ürün grupla-

rına göre bölgesel örgütlerde toplayacak olan Ulusal İhracat Birlikleri, dış pazarlarda kuracağı dağıtım-iletişim ağları ile dış bilgi ve ürün akımını sürekli bir biçimde sağlayacaktır. Bu birlikler, bir taraftan dış pazarları genişletip çeşitlendirmeye çalışırken, bir taraftan da üye üreticilerini dış talebe göre yönlendirmeye çalışacaktır.

Birlikte İhracat'ı gerçekleştirecek ihracat birliklerinin başarısı, her şeyden önce birliği oluşturan firmaların birbirlerine yakın büyüklük ve güçte olmasına bağlıdır. Aksi halde önce İhracat Birliği ve giderek de ihracat, kısa sürede büyük firmaların tekeline girebilir. Yine birliği oluşturan firmaların üretim teknikleri ve ürün kaliteleri arasında çok büyük farklılıklar olmaması gerekmektedir. Değişik firmalar arasında var olan küçük ürün farklılaşmaları ise, birliğin ek çabaları ile giderilebilir.

Diğer taraftan, ihracat eylemini gerçekleştirecek İhracat Birlikleri, tam bir profesyonel yapı ve karakterde olmalıdır. Etkin bir ihracat firmasının yapması gereken bütün işlevleri eksiksiz yapabilecek uzmanlaşmış kadro ve yeterli mali-teknik olanaklarla donatılmalıdır. Birliğe bu olanakları sağlayacak üye firmalar aynı zamanda, Birliğin rahat hareket etmesine engel olmamak koşulu ile Birliğin sürekli denetleyicileri olmalıdırlar.

Birlikte İhracat'ın bir başka şekli de, İngilizlerin «piggyback» diye adlandırdıkları ihracat sistemidir. **Piggyback**, belli bir dış pazara ihracat yapmayı amaçlayan firmanın, o yabancı ülkede daha önce yerleşmiş herhangi bir firmanın ihracat ağından yararlanması olayıdır. İhracat ağından yararlanan firma genellikle, ağ sahibi firmaya, ihracattan sağladığı gelir üzerinden belli bir yüzde öder.

İhracatta **piggyback** sistemi daha çok, dış pazarlarda tek başlarına özgün bir ihracat ağı gerçekleştirebilecek güçten yoksun küçük ve orta ölçekli firmalar tarafından kullanılır. Ayrıca hedeflenen dış pazarın hac-

mi ayrı bir ihracat ağı oluşturmaya değmeyecek kadar küçükse, bu sistem büyük ölçekli firmalar tarafından da kullanılabilir.

Dış pazarlarda ayrı bir dağıtım-iletişim ağı oluşturmaya gerek kalmadan ihracat olanağı sağlayan **piggyback** sistemi, kısa dönemde, küçük firmalar için kârlı bir ihracat kanalı olarak görülmektedir. Fakat uzun dönemde bu sistem, ihracatçı firmalar için çok büyük riskler taşımaktadır. Gıda ve tarım ürünleri ihracat ağının kendine özgü nitelikleri olduğu için, ihracatçı firmanın başvurduğu ağ sahibi firma zorunlu olarak ya bir gıda firması, ya da bir gıda ürünleri ihracat şirkettir. Ağ sahibi gıda firması, dış pazarlarda dağıtımını yaptığı gıda ürününü zamanla kendisi üretmeye başlayabilir. O zaman da bu ağı kullanarak ihracat yapan firma için ihracat olanağı ortadan kalkar. Ağ sahibi eğer ihracat şirketi ise, söz konusu ürünün ihracatını yıldan yıla kontrolü altına alarak üretici firmayı pasif bir ihracatçı durumuna, yani sadece siparişlere yanıt veren firma durumuna düşürebilir. Sonuç olarak diyebiliriz ki, kısa dönemde çekici olabilen **piggyback** ihracat kanalı, uzun süre kullanılmaya elverişli değildir.

3. Aracı Kanalıyla İhracat

Gıda ve tarım ürünlerinde üçüncü ihracat yolu, aracı kanalıyla ihracattır. Üretici firmaya, ihracatı kontrol edip yönlendirme olanağı tanımayan aracılı ihracat kanalı, ihracatçı firmalar tarafından en az tercih edilen, fakat çok kullanılan bir ihracat yöntemidir. Genel pazarlamada olduğu gibi ihracatta da başarılı olmanın yolu, hedeflenen pazar ve tüketici ile doğrudan ilişkide bulunmaktır. Oysa ihracatta araçlar, üretici firma ile tüketici pazarlar arasında bir duvar oluştururlar. Yabancı pazarlardaki tüketicilerin istem ve davranışlarındaki gelişmeler-

den habersiz firmalar, zaman içerisinde, aracılardan yönlendirildiği ve sadece ürün siparişlerine yanıt veren pasif ihracatçıları durumuna da kolaylıkla düşebilirler.

İhracatta aracılardan üç ana grupta toplamamız mümkündür :

- a — ihracatçı ülkedeki aracılardan,
- b — ihracat simsarları,
- c — dış pazarlardaki aracılardan.

İhracat simsarları ithalatçı ülkeden olduğu gibi ihracatçı ülkeden de olabilirler.

a — İhracatçı ülkedeki aracılardan, üretici firmadan ürünü alıp yabancı ülkelerde pazarlayan dış ticaret birimleridir. Bu aracılardan, aldığı malları yabancı ülkelerde üretici firma adına pazarlayan komisyoncular da olabilir, ihracatın bütün risklerini üzerine alıp, satın aldığı ürünleri dış pazarlarda kendi adına pazarlayan ihracat şirketleri de olabilir.

İhracat komisyoncuları genellikle, dış pazarlardaki ticaret şirketleriyle bağlantılar yaparlar. Yaptıkları bağlantıya göre üretici firmalardan sağladıkları ürünü, belli bir komisyon karşılığı üretici firma adına dış pazardaki ticaret şirketlerine ihraç ederler. Ya da tersine, ilkönce üretici firma ile belli bir komisyon üzerinden anlaşılıp, daha sonra o ürün için dış pazarlarda ticaret şirketi ararlar. Bu tür ihracatlarda, normal olarak bütün riskler üretici firmaya aittir.

Henüz bir dış pazar deneyimi olmayan küçük gıda firmalarının başvurdukları ihracat komisyoncularına, herhangi bir dış pazarda herhangi bir ürünün şansını deneyip, tüketicinin o ürüne karşı davranışını öğrenmek isteyen büyük gıda firmaları da geçici bir zaman için başvurabilirler. Deney ihracatından olumlu sonuç alınır, komisyoncular ihracat sürecinden çıkartılarak doğrudan ihracata geçilir.

Komisyoncu aracılığı ile ihracat, ilk aşamada, bu işe yeni başlayan ya da herhangi bir dış pazarda ürünün şansını denemek isteyen firmalar için kolay ve düşük maliyetli

bir ihracat yoludur. Fakat, ihracatı ekonomik faaliyetlerinin doğal bir uzantısı haline getirmek isteyen etkin ihracatçılar, bu yöntemi mümkün olan en kısa sürede bırakmalıdırlar. Aksi halde, pasif ihracatçı durumuna düşmekten başka, ihracat siparişlerinin şu ya da bu nedenle kesilmesi sonucu, geleceğe dönük ihracat hesap ve yatırımları yapan firma ekonomik bunalıma düşebilir.

İhracatçı ülkelerde faaliyet gösteren ikinci tip aracılardan, ihracat üzerine uzmanlaşmış ihracat grup ya da şirketleridir. İhracat şirketleri ihracat komisyoncularından farklı olarak, üretici firmadan satın aldıkları ürünü, her türlü ekonomik ve fiziki riski üstlenerek yabancı ülkelerde kendi adlarına pazarlarlar. Bu tür ihracat şirketleri, sadece gıda ve tarım ürünlerinde uzmanlaşmış olabileceği gibi, birçok değişik ürün dalında birden uzmanlaşmış da olabilirler. Diğer taraftan, uzmanlaşma ürün gruplarına göre olduğu gibi dış pazar gruplarına göre de olabilir. Örneğin, OECD ülkelerine ihracatta uzmanlaşmış şirketler olduğu gibi Ortadoğu, Uzakdoğu ya da Doğu Avrupa ülkelerine ihracatta uzmanlaşmış ihracat şirketleri de vardır.

Temel ekonomik uğraşısı ihracat olan bu dış ticaret şirketleri, ihracat için gerekli örgüt ve altyapıya sahiptirler. Taşımacılıktan dış pazarlardaki dağıtım kanallarına kadar yatırımda bulunmuş ihracat şirketi, bu yatırımları en yüksek kârla değerlendirmek için mümkün olan en fazla miktarda ve en yüksek yüzde ile ihracat yapma eğilimi içersindedir. Bu da çoğu zaman üretici firmanın çıkarlarına ters düşebilir.

İhracat şirketlerinin en yaygın olduğu ülkeler Hollanda, F. Almanya, İngiltere ve özellikle Japonya'dır. «Sogo Şoşa» diye adlandırılan dış ticaret şirketleri, Japonya'nın toplam ihracatının yarısından fazlasını gerçekleştirmektedirler. Dünyanın hemen hemen her ülkesinde çok sağlam ihracat örgütleri geliş-

tiren bu şirketler. Japon mallarının yanında diğer ülkelerin mallarını da bir üçüncü ülkeye ihraç edebilmektedirler. Anlık çıkarlardan büyük ölçüde arınmış bu şirketlerde başarı, ihracat altyapısının etkinliğine ve yaygınlığına dayanmaktadır. İhracat yapmanın tek tek üretici firmalar için çok zor olduğunun farkında olan birçok batılı ülke ve son zamanlarda da Türkiye, bu tür dış ticaret şirketlerini desteklemeyi, dışadönük ekonomik politikalarının bir parçası haline getirmişlerdir.

İhracata yeni adım atan ya da dış pazara doğrudan açılmayı kârlı görmeyen firmaların ihracat şirketlerine başvurmaları çok doğaldır. Çokuluslu dev şirketlerin tuttuğu dış pazarlara girmek ve bu pazarlarda kalıcı bir yer edinmek için de güçlü ihracat şirketlerinin aracılığına başvurmak doğru bir davranış olacaktır. Yine sosyalist ülkeler gibi, dış ticarette değişik kural ve koşullar uygulayan ülkelere ihracat yapmak için, bu ülkelerle etkin ticari faaliyetlerde bulunan ihracat şirketlerini aracı olarak kullanmak yararlı olabilir.

Dış ticaret şirketleri aracılığı ile ihracat üretici firma açısından bazı durumlarda çok yararlı olduğu gibi çok zararlı da olabilir. Diğer aracılı ihracat biçimlerinde olduğu gibi, burada da üretici firma için en büyük tehlike, zaman içerisinde pasif bir ihracatçı konumuna düşmek ya da ihracatı tamamen kaybetmektir. Bütün riskleri üzerine alarak kendi adlarına ihracat yapan şirketler, ihracatı istedikleri biçimde oluşturma ve yönlendirme gücüne sahiptirler. Üretici firmalarla ilişkiler, ihracatçı şirketin çıkarlarını ön planda tutan bir yönde gelişir. İhracat şirketlerinin ihracatta ürün sağlamada bir firmadan diğerine geçmesi sık sık görülen bir olaydır. Bu bakımdan, ihracat şirketleri ile olan ürün bağlantısına dayanarak yatırım yapan üretici firmalar, bir gün bu şirketler tarafından terk edileceği hesabı içinde olmalıdırlar. Sonuç olarak söylenmesi gereken, etkin bir ihracatçı durumuna gelmek isteyen üretici firmaların

ihracat araçlarını, hangisi olursa olsun, sadece bir sıçrama tahtası olarak görmeleri gerektiridir.

b — İhracat simsarları, ihracatçı ile dış pazarlardaki alıcılar arasında bazı ihracat hizmetlerini gören ve yerine getirdiği hizmet karşılığı ya belli bir prim, ya da ücret alan kişi ya da kurumlardır. (3). İhraç ürünlerinin bir ülkeden diğerine taşınması ve gümrük işlemlerinin ayarlanması, genellikle simsarların gördüğü hizmetlerdir.

Sadece hizmet gören ve ihracatın yönlendirilmesinde hiçbir karar yetkisi olmayan simsarlar, bazen ihracatçı ile ithalatçı arasında yeni gelişmeler sağlayabileceği gibi, bazen de yabancı ülkelerdeki potansiyel ürün pazarları üzerine üreticiye bilgi sağlayabilir. İhracatta kullanılan simsar sayısı bir ya da birin üzerinde olabilir.

c — Dış pazarlardaki araçlara gelince, bunlar hedeflenen ülkede yerleşmiş ve ithalatçı olarak adlandırılan ticaret acenteleri ya da dağıtım şirketleridir.

Ticaret acenteleri genellikle, ihracatın risklerine katılmayan ve ihracatçıya belli bir yüzde karşılığı sadece ürün siparişi veren aracı kuruluşlardır. Bazen depolama işlemlerine dahi karışmayan bu araçlar, ithal ettikleri ürünün hiçbir zaman gerçek sahibi olmazlar.

Oysa dağıtım şirketleri, ihracatta büyük sorumluluk ve yetkiler taşıyan kuruluşlardır. İhracatçıdan aldıkları ürünü, ülke pazarlarında depolamak, tanıtmak, dağıtmak ve fiyatlandırmakla yükümlüdürler. Sonuçta da, ticari işlemlerin bütün mali ve ekonomik risklerini üstlenmiş olurlar. Diğer taraftan dağıtım şirketleri, bu pazarlardaki talep gelişmelerini hızlı bir biçimde üretici firmalara aktarırlar.

(3) G. LEROY — G. RICHARD — J. P. SALLENAVE : La conquête des Marchés extérieurs. Les éditions d'Organisation, Paris, 1978, s. 61.

Dağıtım şirketleri görünüşte bağımsız dış ticaret birimleri olmalarına karşın, öde ihracatçı şirketlerin güdümünde hareket ederler. Bu bağımlılığın derecesi, üretici firma ile dağıtım şirketlerinin aralarında yaptıkları ikili anlaşmalar ile belirlenir. Dağıtım şirketlerinin bulundukları pazarlarda uyguladıkları fiyat politikaları, ürün muhafaza ve dağıtım yöntemleri, rekabet şekilleri, vs. genellikle ihracatçı firmalar tarafından saptanır. İhracatçı firma bu ticari politikaları saptarken ithalatçı ülkenin yasal kural ve koşullarını göz önünde bulundurur.

Demek ki, ithalatçı ülkelerde bulunan dağıtım şirketleri aracılığı ile ihracat, üretici firmaya doğrudan ihracatın avantajlarını büyük ölçüde sağlayabilmektedir. Üstelik bu tür ihracatta birim başına ihracat maliyeti, doğrudan ihracata göre çok daha azdır. Fakat dağıtım şirketleri aracılığı ile ihracat, yarattığı avantajlar ölçüsünde, üretici firmalar için büyük tehlikeler de oluşturabilmektedir. Üretici firma açısından doğabilecek en büyük tehlike, dağıtım şirketinin işinde uzmanlaşmış olmaması ve bulunduğu dış pazarda söz konusu ürünler için silinmesi kolay olmayan kötü bir imaj yaratmasıdır. Bundan başka diğer önemli bir tehlike de, dağıtıcı şirketin kendisine daha yüksek pay veren başka yerli ya da yabancı üretici firmalarla anlaşıp ilk firmanın ürünlerini geri plana itmesidir. Fakat, doğrudan ihracata başlamak için dağıtım şirketlerini belli bir süre deney ve bilgi geliştirme aracı olarak kullanan üretici firmalar yönünden bu söylediğimiz tehlikeler, en az düzeye inmiş olacaktır.

SONUÇ

Dış pazarlarda satılan ürün miktarını artırmak, ihracatta temel amaç değildir. İhracattan beklenen, belli ürünlerin dış pazarlarda sürekli bir biçimde en iyi koşullarda de-

ğerlendirilmesidir. Bu bakımdan oluşturulan dış açılma politikaları, ihracatın miktarından ziyade ihracatın bu niteliğini özendirmelidir.

Türkiye dış pazarlara ABD gibi tahıl dağlarını, AET gibi süt göllerini ya da tereyağı tepelerini eritmek için yönelmemektedir. Yabancı ülkelere satmaya çalıştığımız tarım ve gıda ürünleri, ABD ve AET'de olduğu gibi toplumun gereksinimlerinden artakalan artık değildir. Çoğu zaman ihraç edilen, toplumun eksik beslenmesidir. Bunun içindir ki, özellikle tarım ve gıda ürünlerinde daha fazla ihraç etme politikasının yerini, en iyi koşullarda ihraç etme politikası almalıdır.

En iyi koşullarda ihracat, her şeyden önce ihracatı düşünülen ürünlere ve ulaşılmaya çalışılan dış pazarlara en uygun ihracat kanalının seçimine bağlıdır. Bu kural, tarım ve gıda ürünlerinde olduğu gibi, diğer ürünler için de geçerli genel bir ihracat kuralıdır. İhracatı düşünülen gıda ürününün nitelikleri, hedeflenen dış pazarın özellikleri ve üretici firmanın mali ve teknik olanakları ihracat kanalı seçiminde göz önünde bulundurulacak temel verilerdir.

Üretici firmaya yabancı tüketici ve pazarlarla doğrudan ilişkiye girme olanağını vererek ihracatı değişen koşullara göre yönlendirme fırsatı sağlayan doğrudan ihracat kanalı, tarım ve gıda ürünleri ihracatı için en sağlıklı kanaldır. Bu kanal sayesinde ki ihracatta fiyat, ürün, finansman ve ticari politikalar, ulaşım ve dağıtım yöntemleri üzerinde ihracatı yapan üretici firma tam bir kontrol sağlayabilir. Ancak bu şekilde ihracatın kendisi de, uluslararası mal siparişlerine dayanan pasif yapıdan kurtularak belli bir etkinlik ve süreklilik kazanır.

En sağlıklı ihracat yolu olan doğrudan ihracat kanalı, ihracat kanalları içerisinde açılıp işletilmesi en pahalı ve en güç olanıdır. Kendine özgü dış finansman kuruluşları ve pazarlama birimleri oluşturmayı, dış pazarlarda dağıtım kanalları ve bilgi akım merkez-

leri kurmayı zorunlu kılan doğrudan ihracat, ancak ve ancak yeterince uzmanlaşmış insan gücüne, büyük teknik ve malî olanaklara sahip büyük ölçekli gıda firmalarının altından kalkabileceği bir iştir.

Bilindiği gibi Türkiye'nin gerek gıda endüstrisi, gerekse tarım kesimi ezici bir çoğunlukla küçük üretim birimlerinden oluşmaktadır. Dış pazarlara açılmak isteyen bu küçük üretim birimlerinin, doğrudan ihracat için gerekli yatırımları tek başlarına gerçekleştiremeleri elbette düşünülemez. Oysa gerek firma, gerekse ülke açısından ihracatta verimlilik ve süreklilik büyük ölçüde doğrudan ihracat kanallarından geçilerek sağlanmaktadır. O halde tarım ve gıda ürünleri ihracatında yapılması gereken, küçük ve orta ölçekli üreticiye doğrudan ihracat kanalının yüksek maliyetini yüklemekten bu kanalın avantajlarından yararlanıracak ihracat yöntemini uygulamaktır. Bu yöntem de, Birlikte İhracat kanalı ya da yöntemidir.

Birlikte ihracatın ilk koşulu, üye firma-

lar adına doğrudan ihracat kanalını kurup işletecek güç ve etkinlikte İhracat Birliklerini geliştirmektir. Üretici ve ülke çıkarlarını uzun dönemde ele alan, dışa açılmada güçlü ihracat birimlerinin zorunluluğuna inanan ve ekonomik kalkınmayı birkaç güçlü firmada değil de, ülke çapına yayılmış bütün üretken kuruluşlarda arayan ekonomi politikaları, bu kuruluşların kurulup gelişmesine zaman geçirmeden destek olmalıdır.

Aracı kanalıyla ihracat ise, bir firma tarafından herhangi bir dış pazarda belli bir ürünü denemek için kullanılıyorsa, ihracatın geleceği için yararlı olabilir. Aksi halde, bu kanalı kullanan firma için ihracat, geçici ürün siparişlerine yanıt vermekten öteye geçmeyen bir olgu haline gelecektir. Satış sonrası bir hizmet gerektirmeyen tarım ve gıda ürünleri için en iyi aracı ise, üretici firmaya ihracatı belli ölçülerde yönlendirme olanağı sağlayan, dış pazarlara yerleşmiş dağıtım şirketleridir.

Orkestra

Aylık Müzik Dergisi

**Müzik ile Aranızdaki
Köprü**

Yıllık Abone 1500 TL

Sayısı : 150 TL.

YÖNETİM YERİ :

Firuzaga, Kasatura Sok. No. 1

TOPHANE — İSTANBUL

Tel : 143 55 72

Kadınlara Oy Hakkının Verilişinin 50. Yılı: Siyasal Haklar Kadınlara Ne Getirdi, Ne Getirmedi?

Şirin Tekeli

Yazı bir konuşma metni olarak hazırlanmıştır. İÜ İktisat Fakültesi eski öğretim üyesi Dr. Şirin Tekeli'nin yayımları arasında *David Easton'un Siyaset Teorisine Katkısı Üzerine Bir İnceleme* (1976) ile *Kadınlar ve Siyasal/Toplumsal Hayat* (1982) var.

Bu başlık altında pek çoğunuz açısından hiç de yeni, bilinmeyen şeyler söyleyemeyeceğim. Birkaç yıldır, kitap, makale, gazete yazısı şeklinde bu konudaki düşüncelerimi açıklamıştım. Dolayısıyla, bunları okumuş olanlardan özür dilerim. Yine de bunların tartışılmaya açılması benim için ilginç olacak. (Yer yer yeni araştırma konuları ortaya çıkabilir...) Öte yandan, bu konuşmanın daha geniş bir tartışmaya yol açabilmesi amacıyla, saptanan başlığın dar çerçevesini zorlayarak, belki biraz konu dışına çıkarak bir başka ana soruya daha girmek istiyorum: Feminist kadınlar olarak siyasal iktidar sorununa yaklaşımımız ne olmalı — ne olabilir? Burada karşılaştığımız sorunlar nelerdir? Dolayısıyla konuşmayı, birbirinden kopuk gibi görünen iki soru etrafında kuracağım, ama durum saptamasının ötesine gidildiğinde, sorunlar benim kafamda da henüz yanıtlanmadığından, çok formel bir sunuş olmaktan çok, tartışılması için bir dizi soru sıralamaktan ibaret olacak, yapacağım.

Dar anlamda bana yöneltilen soru ile başlarsak; önce siyasi haklara atfedilen önemle ilgili bir gözlem, sonra da Türkiye toplumuyla ilgili birkaç temel saptama yapmak gerekecek.

Batı'da sosyalist olan ve olmayan feministler 19. yy. ortalarından itibaren oy hakkına büyük önem atfetmişlerdir. Süfrajeterler açısından oy hakkının önemi, parlamenter rejime olan bağlılıkları bağlamında, kadınları ilgilendiren sorunların ancak yasalarla çözülebileceği inancından, dolayısıyla seçmen olarak parlamenterler baskı altında tutma, seçilme hakkıyla da kendi temsilcileri kanalından kadınlar yararına yasa önerileri getirme umudundan kaynaklanır. Sosyalist feministler açısından hem bir ilke (eşitlik) sorunu söz konusuydu, hem de oy hesabı işin içine giriyordu. Bilindiği gibi, işçi sınıfları diğer sınıflara göre daha kalabalıktı, kadınlar sınıf oyu doğrultusunda hareket etseler, iktidarı sosyal

demokrat partilerin kazanması işten bile değildi.

Ama bu varsayımların hepsi yanlış çıktı:

- 1) Kadınlar oy hakkını ne kendi çıkarları ne de sınıf çıkarları doğrultusunda kullandılar, çok yakın zamanlara değin, muhafazakâr ve Katolik partilerin oy deposunu oluşturdular.
- 2) Seçilme hakkının kazanılması hiç de parlamentoların kapılarının kadınlara açılması sonucunu doğurmadı.

Türkiye ile ilgili saptamalara gelince: Azgelişmiş kapitalist bir ekonomisi olan bir Müslüman-Akdeniz toplumunda yaşıyoruz. Azgelişmiş kapitalizm, kapitalizme özgü kadın erkek ilişkileri ve bunu biçimlendiren aile yapılarının yanı sıra, kapitalizmin çözemediği prekapitalist, esas olarak patriarkal diyebileceğimiz yapıların da var olması demek. Yani bir yandan **eşitlikçi** bir söylemin ardında gizlenen eşitsizlik durumları, bir yandan da eşitlikçi söylemin açıktan açığa reddedildiği yapılar iç içe. Hatta, bu ne derece doğru bilemem ama, Türkiye’de kadınlara ilişkin olarak prekapitalist söylemin ve yaşam koşullarının çok daha yaygın olduğu bile söylenebilir. Hâlâ...

Kemalist reformların yapıldığı dönemde durum haydi haydi böyleydi. 19. yy. ortalarında pamuk, tütün gibi sınai tarım ürünlerinin kapitalist çiftliklerde üretilmesi ve batılı sanayi tesisleri için pazarlanması yolundan dünya kapitalizmiyle bütünleşmeye başlayan Osmanlı toplumunda, Selanik, İstanbul, İzmir gibi birkaç büyük kent dışında kadın, hukukan olsun, ekonomik açıdan olsun, aile içinde erkeğe mutlak anlamda bağımlı bir kişiydi.

Büyük kentleri etkileyen batılılaşma sürecinde burjuvalaşan ailelerde kadın artık kaçgöçe konu olmuyor, eğitim görüyor, aile varlıklı olduğu ölçüde, mirastan pay alıyordu. Ama aynı dönemde Batı Avrupa’da ve Kuzey Amerika’da sayıları hızla artan, ücret karşılığı çalışan **işçi** ve **küçük burjuva** kadınlara benzer kategoriler yok denecek gibiydi.

Onun için de II. Meşrutiyet sırasında o dönemin özel koşullarında «feminist» diyebileceğimiz aydın, yazan-cizen, dergi çıkaran, dernekler kuran kadınlar ortaya çıktıysa da, feminist bir hareket oluşamadı. Dönemin önde gelen «feminist» kadınlarından birisi Halide Edip Adivar. Kolej’de okumuş, yabancı dil biliyor, romancı, **Teali-i Nisvan** (Kadınları Yükseltme) Cemiyeti’ni kuruyor. Aynı yıllarda kurulmuş bir de Asri Kadın Cemiyeti var. Gözlemcilere göre söylemi ciddi olarak feminist. Bunların söylemini daha yakından incelemekte yarar var; ama en azından Halide Edip’in romanları bize bir ipucu veriyor. Romancı hep, kişilikli, cerbezeli, erkeklerin yanı sıra zorlu mücadelelere giren kadın tipleri yaratıyor, ama bu kadınların hepsi asıl mutluluğu, aşkta, evlilikte bulurlar. Hatta, Rabia tipinde, romancı bu kadınlara İslami değerlerin batılı değerlere üstünlüğünü kanıtlama misyonu yükler. (B. Moran, **Türk Romanına Eleştirel Bir Bakış: Ahmet Mithat’tan Tanpınar’a**, s. 129 vd.)

Halide Edip, Milli Mücadele sırasında siyasi bakımdan da çok faaldir, ön saflarda yer alır. Ünlü Sultanahmet mitinginde kürsüden halka hitap eder, ardından kocasıyla birlikte Anadolu’ya geçer, Mustafa Kemal’in çok yakın çevresine dahil olur, ilk zamanlarda ehvenişer olarak savunduğu manda fikrinin terk ederek Anadolu hareketine bilfiil katılır, kendisine çavuş rütbesi verilir (**Türk’ün Ateşle İmtihanı**). Sonradan Atatürk’le siyasi anlaşmazlığa düşecek (kocasıyla birlikte onu diktatör olmakla eleştirecektir), Türkiye’den ayrılacak, Atatürk’ün ölümüne değin, yurt dışında kalemiyle yaşayacaktır. 1950’den sonra da DP’den milletvekili olur. Yani, her yönüyle «siyasi» bir kadındır, Halide Edip. Kuşkusuz, o dönemin «seçkin» kadınlarının en ünlüsüdür, ama hiç de tek değildir. Aynı yıllarda İttihat ve Terakki’de faal olan romancı Fatma Aliye Hanımın kız kardeşi Emine Semiye, Şükûfe Nihal, Naciye Elgün gibi

siyasî bakımdan aktif birçok başka kadın da vardır.

Ama ilginç olan şu: Bu kadınlar iş kadınlar için hak talep etmeye geldiğinde çok cesaretsizdirler. 1923, 1924'lerde, ilk TBMM' de kadınları ilgilendiren önemli yasalar tartışılırken (Medeni Kanun, Anayasa'nın vatandaşlık maddesi vb.) tümüyle sessiz kalırlar. Hatta basının Kadınlar Birliği'nin sessizliğini eleştirmesi üzerine adeta zorla düzenledikleri toplantıda, ortaya derli toplu bir görüş bile koyamazlar. Eleştiriler üzerine Akşam'da bir cevap yazan Halide Edip, «Kadınların boşanma hakkını talep etmekten çok, erkeklerce boşanma hakkının kullanılmasının kısıtlanmasını talep ettiklerini» söyler, «Kadınlar, feci olan aile yıkılmasına bir dereceye kadar mani olunmasına taraftardır» der (T. Taşkıran, **Cumhuriyetin 50. Yılında Türk Kadın Hakları**, s. 112).

Toplumsal en «ilerisinde» ve siyasî iktidarı etkileme konumundaki kadınların «ideolojik» ufkunun böylesine kısırlı olduğu bir ortamda Mustafa Kemal ve çevresindeki **Jacobin** azınlık «Kadın Devrimi»ni onlarsız gerçekleştirir. Medeni Kanun'la kadınlara erkeklere neredeyse eşit bir statü tanınır. (Hatta, İsviçre Medeni Kanunu tercüme edilirken, kadınlar yararına kimi düzeltmelere de gidilir. Örneğin, İsviçre Medeni Kanununda, mal rejimi, aksi belirtilmediği takdirde, mal ortaklığı iken, yani kadının mal varlığı, aile reisi sıfatıyla kocanın tasarrufuna geçerken, Türkiye'de yaygın uygulama mal ayrılığı rejimi lehine olmuştur.) Kadının İslami hukuka göre durumunu fevkalade olumlu yönde değiştiren Medeni Kanunun ardından siyasî haklar tanınır. Bilindiği gibi bu hakların tanındığı yıllarda Batı'da bazı demokratik olan (Fransa) ve demokratik olmayan (İtalya) toplumlarda kadınların oy hakkı henüz tanınmamıştır, bazılarında da kadınlar kazanılmış haklarını yitirirler (Nazi Almanya'sı; birkaç yıl sonra aynı şey Franco İspanya'sında

gündeme gelecektir). Üstelik, siyasî hakların tanınmasını izleyen ilk seçimlerde, 1935'te Atatürk, tek parti listelerinden 17 kadını aday gösterir ve seçtirir. O sırada Finlandiya dışında hiçbir ülkede mecliste bu sayıda kadın temsilci yoktur; İngiltere, ABD gibi, bu hakların 1918'de kazanıldığı demokratik toplumlarda kadın temsilcilerin oranları % 2'nin altındadır. 1935 meclisinde kadınların oranı ise % 4,5'a ulaşmaktadır.

Böylesine açık bir çelişki ve voluntarizmi ben, Kemalistlerin kadın haklarına duydukları saygının (**per se**) ötesinde bir amaca bağlama eğilimindeyim: Siyasî haklardan önce, **Medeni Kanun** ve **Kıyafet** devriminde de olduğu gibi kadınlara siyasî hakların tanınışı, sistem açısından **sembolik** bir anlam taşımaktadır. **Saltanata** ve **Hilafete** son veren ve o sırada toplumun küçük bir azınlığını oluşturan Cumhuriyetçiler, erkeklerin fes giymesinin önlenmesinden çok, kadının çarşıtaftan çıkarılmasına ve şeriat hukukuna son veren Medeni Kanunun kadına verdiği haklara önem vermişlerdir. Böylece dinsel otoriteye bir darbe indirilmiştir. Aynı şekilde siyasî hakların tanınmasıyla da özellikle dış dünyanın gözünde, Türkiye'deki Tek Parti rejiminin diğer tek partili diktatörlüklerden farklı olduğu vurgulanmak istenmiştir.

Ve de kadınlara siyasî hakları esas olarak simgesel işlevlerinden ötürü verildiğinden, siyasal hayattaki varlıkları da simgesel'in ötesine hiçbir zaman gidememiştir. Özellikle tek parti döneminde, kadın temsilcilerin seçiminde, çok yönlü simgesellikler hesaba katılmıştır. Örneğin, toplum içinde Atatürk'ün öngördüğü «modern» batılı kadını simgeleyen kadınlara öncelik verilirken, ancak ilkökul mezunu köylü kadının mecliste temsili de ihmal edilmemiş (Satı Kadın [Hacı Çırpan]); aynı şekilde «modern» kadınlar arasında çeşitli mesleklerin temsiline özen gösterilerek, kendisi hiç de böyle bir göreve talip olmayan kimi kadınlar, adeta zorla mil-

letvekili yapılmıştır (Fatma Memik, doktordur ve çoğu öğretmen olan diğer temsilci kadınlara salt mesleği nedeniyle katılmıştır).

Öte yandan, bu kadınlar, parlamento'da hiç sorun çıkarmayan, kendilerine ne görev verilirse sessizce yapan, fazla söz almayan, soru sormayan, «Atatürk ilkeleri»ne sonuna dek bağlı ve onların simgesi olma görevini şevkle yüklenen «ustlu» kadınlardır.

1950'de çok partili döneme geçişle birlikte kadınların sembolik işlevleri sona erecek, onlar da erkekler gibi ciddi parti içi rekabet kurallarına tabi olacaklardır. Dolayısıyla, 1950'den sonra, siyasetten büsbütün elendiler. 1950 sonrasında hiçbir dönem, 12'den fazla kadın temsilci yoktu, oranları % 1,7'nin üzerine geçmedi (1984 meclisinde 12 kadının oranı % 3, ama bu, meclisin toplam üye sayısının düşmesinin sonucu). 1950 sonrası kadın milletvekilleri ile ilgili bir ilginç özellik de bunların önemli bir bölümünün, çeşitli nedenlerle siyasete giremeyen kocaları, babaları, erkek kardeşleri vb.'nin **alter ego'su** rolünü oynadıkları için kolayca seçilmeleridir. Daha önceden de «siyasi» ailelerden geldikleri için seçilenler (Tezer Taşkıran, Benal Arıman) vardı. Ama Neriman Ağaoğlu, Nilüfer Gürsoy, Melahat Gedik, Ayşe Günel, Mualla Akarca, Necla Tekinel, Perihan Arıburun, Suna Tural gibi kadınların durumları daha özeldi. Erkeklerin nüfuzuyla kolayca seçilen bu kadınlar, mecliste de adeta onların sözcüsü gibi görüldüler.

Bütün dönemlerde meclislere girebilmiş kadın temsilcilerin ortak bir özellikleri de «eğitim ve meslek» yapısı bakımından, zaten topluma göre elit karakter taşıyan meclisin de ötesinde, «elitin de eliti» bir karakter taşımaları. 1980'e değin parlamentoya giren 69 kadının 47'si üniversite mezunu (% 68) ve bunlardan 10'u da lisansüstü derece sahibi. Bazıları yabancı ülkelerde okumuş, bazıları birkaç üniversite bitirmiş, birçoğu, birkaç yabancı dil biliyor.

Bu ilginç çelişkiyi yorumlarken ben, Millet Meclisindeki kadınlarla Belediye Meclislerindeki kadınlar arasında bir karşılaştırma yapmıştım: Ulusal Meclise göre siyasi organlar silsilesinde daha alt bir sırada yer alan belediye meclislerine girebilen kadınlar arasında en yaygın eğitim düzeyi lise, en yaygın meslek ise ev kadınlığıydı. Bence bu yapısal fark çok anlamlıdır: Türkiye toplumunda karar, özellikle siyasi karar alma konumunda olan erkektir. Kadının bu konuma talip olması, alışlagelen değerlerle çelişir. O yüzden bu değerleri çiğneme cüretinl gösteren kadınlardan, istisnai, seçkinin de seçkini niteliklere sahip olmaları beklenir. Seçilinen siyasi organın prestiji ne kadar yüksekse, seçilmek için onlarda aranan özellikler de o denli seçkinleşecektir.

Dolayısıyla, siyasi hakların elde edilışinden bu yana, seçilme hakkından ancak bir avuç kadın yararlanabilmiştir. Çünkü önlerine aşılması çok zor engeller dikilmektedir. Bunların başında, yaygın ve yerleşik kültürel değerlere göre, kadınların siyasete girmesinin istenmemesi gelmektedir. Ayrıca bu değerler, kadınlarca da özümsemiştir. Kadınlar siyasetle ilgilenmezler, siyaseti izlemezler, partilerde, sendikalarda faal değildirler, aday olmazlar vb... Dolayısıyla da varolan sistem içinde hiçbir varlıkları olmamıştır.

Bu durum saptamasını yaptıktan sonra belki, ikinci soruya geçebiliriz: Eğer, toplum bizlere siyaset kapısını kapıyorsa, feminist kadınlar olarak tavrımız ne olmalı? Feminist kadınların siyasal iktidar sorununa yaklaşımları ne olmalı? Daha önce de söylediğim gibi bu sorulara verilecek hazır cevaplarım yok. Elimizde batılı feministlerin deneylerinden çıkartabileceğimiz bazı ipuçları var. Ama bunların hepsi de tartışma konusu. Bana göre, **feminizm** siyasi bir ideolojidir. Ama diğer siyasi idolojilerin hemen hepsinden farklı olarak amacı, dar anlamda **siyasi iktidarı** ele geçirmek değildir. Kadınlar, cins olarak ezi-

lişlerine, eşit haklardan ve fırsatlardan yararlanılmayışlarına karşı çıkarlar. Ama örneğin bir işçi sınıfının iktidar olayına baktığı gibi bakmazlar çözüm yollarına. İşçi sınıfı ideolojileri, işçi sınıfının sömürülüşü olayına siyasi iktidar sorunu çerçevesinde yaklaşmış ve işçi sınıfı partilerinin iktidara gelmesiyle, reformcu ya da devrimci yollarla sömürüye son verilebileceği, adil bir toplum kurulacağı iddiasını taşımışlardır. Kuşkusuz aralarında, değişim / dönüşüm, bunun kapsamı, yani var olan toplum yapısının korunması / yeni bir toplum kurulması, iktidarın ele geçirilmesine / hegemonyanın kurulmasına öncelik verilmesi gibi pek çok önemli farklar vardır. Ama genelde sınıf ideolojileri değişimin odak merkezine siyasi iktidarın / devletin ele geçirilmesini koyarlar.

Feministler ise, belki de yalnızca, iktidar sorununu, doğurduğu sonuçlar nedeniyle daha köktenci biçimde sorgulayan anarşistlerle birlikte, siyasi iktidarı ele geçirmek değil, onu **lağvetmek** isterler. Çünkü, en demokratik olarak kullanılanında bile siyasi iktidar, tanım gereği, iktidarı kullananlarla iktidara boyun eğenler ayırımını varsayar. Bu durumda iki seçenek vardır: Kadınlar da siyasi iktidarı kullananlar arasına erkeklerle eşit biçimde girmek isteyebilirler —ama o zaman başkaları üzerinde (erkekler ve kadınlar) iktidar uygulayacaklardır—, ya da iktidar sorununu başka türlü çözmek zorundadırlar. Bence, egemenlik (dolayısıyla iktidar) ilişkilerinin ezilen / tabi tarafını oluşturan cins olarak kadınlar, ezme-ezilme ilişkilerinin olmadığı, giderek siyasi iktidarın da klasik anlamda iktidar olmaktan çıktığı bir düzenden yana olmak zorundalar. Kuşkusuz bu teorik sorun feministler arasında yoğun biçimde tartışılıyor; ben bu tartışmaları çok iyi izleyebildiğimi söyleyemem. Ama bana sosyalist / radikal, hatta eşitlikçi feministlerin genel eğilimi, iktidarı ele geçirmekten çok, ona direnmek ve toplumsal ilişkileri, iktidarı ele geçirme zorun-

luluğu olmaksızın dönüştürmek gibi görünüyor. **Özel olan siyasidir** sloganının bir anlamı da bence bu. Özel olan siyasi ise, esas olan özel yaşamdaki ezilme ve baskı ilişkilerini dönüştürmektir. Bu da özel yaşamda yapılmalıdır. Özel yaşama özgü yöntemlerle yapılmalıdır. Tersine değil. Yani feministlerin amacı özel yaşamı, siyasi iktidarın konusu yapmak değildir. Gerçi, aile işlevlerinin pek çoğunun kamusal alana kayması (eğitim, sosyal güvenlik, kreşler vb.) ve kadınların bunları desteklemesi, aksi yönde bir eğilimin varlığına da işaret edebilir. Ama bana göre ailenin yerine devleti koymak, sorunu kişisellikten gayri şahsi bir düzeye geçirir ama çözmez. Tersine, özel yaşamla ilgili pek çok sorunu, cinsiyetçi önyargılardan ne ölçüde arındığı meçhul **bürokratlara** teslim ederek içinden çıkılmaz hale getirir.

Peki o zaman alternatif ne? Siyasi iktidarı çözerek siyasi mücadele vermek nasıl olacak? Bunlar çok muğlak, belirsiz, ütöpik yönelişler olarak görülebilir. Ama öyle olmayabilir de...

Çünkü, siyasetin reddi, bence bugüne değin yapılagelen siyasi mücadele biçimlerinin, yapılarının, kurumlarının, örgütlerinin reddi ve dönüştürülmesi anlamını taşır; onların yerine hiç bilinmeyen yepyeni bir şeyler koymak değil. Nasıl? Örneğin, demin Türkiye somutu üzerinde dururken, siyasi iktidar kurumları arasında hiyerarşik bir silsile olduğuna değinmiştim: Merkezi iktidar odakları, yerel iktidar odaklarına üstündür... Dolayısıyla bu iktidar odakları için verilen mücadelenin önem sırası da merkezden yerele doğrudur. Oysa, deneyler gösteriyor ki kadınların yaşamsal sorunlarından pek çoğu, merkezi olarak değil, tersine yerel olarak çözülebilecek türden. Kreşler örneğin. Olaya bir, merkezden yaklaşılabılır; bir feminist parti kurulur ya da bir parti programına feminist talepler geçirilir, yasalar yapılmasına çalışılır. Bir de yerel planda, belediye, muhtarlık, yerleşme birimi,

işyeri vb. düzeyinde yaklaşılabılır... Türkiye’de birinci yol izlendi ve 100 kadın çalıştıran işyerlerinde emzirme odası, 300 kadın çalıştıran işyerlerinde kreş açılması (hem de yapılmıyorsa, muhafazakâr AP döneminde) yasalaştı. Ama uygulanmıyor... Çünkü denetlenmiyor. Denebilir ki sol bir parti iktidarda olsa denetlenirdi vb. Gerçekte bunun hiç de böyle olmadığını en açık kanıtı SSCB gibi ülkeler. Her şeyi merkezden beklemek yerine feminist kadınlar, ev kadınlarını, işçi kadınları en küçük yerleşme ve işyeri birimlerinde harekete geçirebilse, belki de denetleme sorunu çözüldüğü gibi, yeni ünitelerin kurulması da sağlanabilecek... Ama bunun için önce siyasi iktidara yaklaşım sorununun gözden geçirilmesi, iktidar odakları hiyerarşisinin altüst edilmesi ve mücadeleye, bize, somut yaşama en yakın noktadan başlanması gerekecek.

İkinci olarak örgütlerin dönüştürülmesi meselesi var: Alışlagelen biçimiyle siyaset mücadelesinin temel örgütü **partidir**. Burjuva partileri tanım gereği kadro (elit) partileridir. Sol partiler, kitle partileri ise sonunda bu yapıya bir hayli benzeyen **öncü, profesyonel** (kadro) vb. denilen yapılar üretmişlerdir. Her iki biçimiyle de bu parti yapıları hiyerarşıktır; parti içi iktidar mücadelesini gerektirir ve o tür mücadelede kadınlar hep kaybetmişlerdir. Var olan toplumsal ilişkiler sürdüğü sürece de kaybetmeye mahkûmdurlar. O zaman feministler için mesele parti biçimini dönüştürmek ya da ona alternatif mücadele biçimleri, yapıları oluşturmaktır. Son on yılda, başta kadın kurtuluş hareketi olmak üzere birçok «hareket», partiye alternatif bir yapı olarak ortaya çıktı. Çoğu, partilerin, var olan sol partilerin eleştirisinden yola çıkıyordu. Gevşek yapılı, federatif, yatay ilişkilere dayalı, hiziplere (farklı görüşlere) yer veren, somut hedeflere yönelik (ama mutlaka tek hedefli olmaları da gerekmiyor), demokratik ama demokratik merkezîyetçiliği redde-

den yapılar bunlar.. Gerçi yeşillerde olduğu gibi bazıları parti biçimine de bürünüyor ama, iç işleyiş bakımından klasik partilerden yine de çok farklılar.

Kuşkusuz bu özelliklerin her birinin birer dezavantaj olduğunu öne süren teorik tartışmalar yapılmakta. Ama bence, **özel olan siyasi’dir** sloganı ancak bu türlü yapılarla hayata geçirilebilir: Belli bir sorunu yaşayan herkesi, sorun etrafında seferber edebilmektir amaç, yani gerçek anlamda kitle eylemidir. Parti biçiminin aşılması, kitlenin kendisinin, bilfiil, sorunu tanımlaması, çözüm yolu araması, bulması ve uygulaması ile gerçekleşebilir.

Bunlar gibi düşünülmesi gereken bir dizi sorun var, önümüzde. Ama bu tür alternatiflerin aranması zaman ister, el yordamıyla gitmeyi, tökezlemeyi, yanılmayı, geri adım atmayı vb. varsayar. Peki tüm bu deneyler yapılırken, bizim dışımızdaki dar anlamda siyaset mücadelesi süreceğine göre, bu tercih var olan siyasi mücadele yollarını tümünden dışlamayı mı gerektirmeli? O zaman, son kurtaj yasası ve taslağı ortaya çıkan Medeni Kanunda olduğu gibi, hep alınan kararlara seyirci kalmak gibi bir tehlikeyle karşı karşıya gelinmeyecek mi? Ben burada, daha önce söylediklerimle çelişik bile görünse, feminist kadınların yürümekte olan mücadeleye de kapalı kalamayacakları görüşünü benimsiyorum. Hatta bir adım daha ileri giderek, klasik baskı gruplarının işlevlerini yerine getirmemiz gerektiği kanısındayım. Bu yapılırken de, bir cins grubu olarak, yalnız kadınları ilgilendirdiğini düşündüğümüz sorunlarla sınırlı kalmadan, toplumu, insanı, yaşamı ilgilendiren her konuda bir görüş oluşturmamız ve bunu kamuoyuna açıklamamız gerektiği kanısındayım.

Burda bir saptama gerek. Ben, feminizmin, örneğin sosyalizm gibi kapsayıcı, toplumsal sorunların «tümüne» belirli bir bakış açısından çözümlemeler getiren ve çözüm-

ler öneren bir ideoloji olduğu kanısında değilim. O yüzden, belirli bir **patriarcat** tahlilinden yola çıkarak, cins çelişkisini başat çelişki olarak gören ve tüm diğler toplumsal çelişkileri bu başat çelişkiye göre yorumlayan radikal feminist görüşlere katılmıyorum. Bana göre feminizmin sorunsalı, başka «kapsamlı» denilen ideolojilerin ihmal ya da göz ardı ettiği «bir» önemli çelişkiyi anlamak, yorumlamak ve ona ilişkin çözümler önermektir. Ama bu, bizim, feminist kadınların başka sorunlar üzerinde görüşümüz olmayacağı anlamına gelmeyeceği gibi, kimi sorunlarda yakın düştüğümüz başka grupların özgün tahlillerine katılsak bile, bazı sorunlarla ilgili olarak kendi sorunsalımızla ilişkili olarak daha özgün görüşler geliştiremeyeceğimiz anlamına da gelmez. Dolayısıyla tüm bu sorunlar üzerinde düşünmek, tartışmak ve

görüşlerimizi iletmekle de sorumluyuz.

Birkaç soruna değinmekle yetineyim... Savaş, nükleer silahlar, açlık, çevre sorunları, sosyalizmin sorunları, demokrasi, Türkiye’de demokrasi, gençlik, yaşlılık, eğitim, çocuk eğitimi vb. bu sorunların başlıcaları...

Bütün bunlar ise, biz feminist kadınları çok zorlu bir mücadelenin beklediğini göstermeye yeter sanırım: Çünkü bizden, hem kendi sorunlarımızı, hem tüm insanların sorunlarını deşmemiz beklendiği gibi, mücadele yollarında da hem demokratik, eşitlikçi, katılımcı yeni yapılar geliştirmemiz, hem de var olan siyaset mücadelesinin bize yabancı düşmeyen kanallarını etkin biçimde kullanmamız bekleniyor. Bu kanallar hangileri? Baskı grubunun ötesine geçmek de gerekir mi? Bilemiyorum.

Burada öne sürdüğüm her şeyi olduğu gibi bunu da birlikte tartışmamızda yarar var.

Geleneksel İktisat Cephesinde Neler Oluyor? (I): Kadim ve Modern İktisat

İngiltere'nin ünlü muhafazakâr ekonomi dergisi *The Economist*, 22 Eylül-15 Aralık 1984 tarihleri arasında akademik iktisat cephesindeki son gelişmeleri konu eden bir yazı dizisi yayımladı. Arz iktisadı, rasyonel bekleyişler, paracılık, yeni klasik okul gibi birçok yeni yaklaşımın tarandığı bu diziyi, bu gelişmelerin yükseköğretim müfredatlarına dahi yeterince yansımamış olduğu ülkemizde çevirip yayımlamanın iktisat mezunlarına olduğu kadar iktisat öğrencilerine de yararlı olacağını düşündük. "Schools Briefs" genel başlığıyla yayımlanan dizinin birinci bölümünü ("Economics Ancient and Modern") Nail Satlıgan çevirdi.

Amerikalı iktisatçı Jacob Viner iktisadi şöyle tanımlamıştı: «İktisatçıların yaptığı şeye iktisat denir.» Bu dosyalar dizisi, iktisatçıların son zamanlarda neler yaptığını betimliyor. İktisatçıların çalışma alanı, piyasalar ile kurumlarda meydana gelen bir dizi değişmeden eski fikirlere ilişkin yeni ampirik kanıtlara, salt ve yarı salt teorideki gelişmelere dek uzanan hızlı bir değişim içinde. Sonuç olarak okullar ile üniversitelerde öğretilen iktisat, son 10 küsur yılda önemli ölçüde değişti. Bu dosyaların, bellekleri tazeleyeceğini, yeni başlayanlara ise yardımcı olacağını umuyor, kimsenin gözünü korkutmayacak basit bir düzeyde diziye başlıyoruz.

Yaygın kanının tersine iktisat yalnızca bir fildişi kulesi değildir. Büyük ölçüde gerçek dünyadan esinlenir; her zaman da esinlenmiştir. On sekizinci yüzyılda Adam Smith, Britanya'daki sanayi devriminin ilk yıllarında Milletlerin Zenginliği'ni yazmış, ülkeler ile insanların, serbest piyasaların işlemesine izin verir vermez zenginleşeceklerini öne sürmüştü. On dokuzuncu yüzyılda David Ricardo, kitlelerin sefaletini açıklamaya çalıştı; Karl Marx, bu muhakemeyi «kaçınılmaz» bir devrim görüşüne kadar götürdü. Maynard Keynes'in 1930'ların yığınsal işsizliği karşısındaki tepkisi, büyüme ve istihdamı desteklemek için makroiktisadi talep yönetiminin gerekli olduğunu öne sürmek oldu.

İktisadi tartışmalar, ekonomilerin durumu iyiye, hiç değilse kamuoyu önünde durulur. 1950'ler ile 1960'larda Keynes'ci formül görünüşte başarılı olduğu sırada da böyle oldu. Hükümetler, yalnızca birkaç politikayı titizlikle kullanarak amaçlarına ulaşabileceklerine inandılar. Maliye politikasının —kamu harcamaları ve vergileme— reel harcamalar üzerinde dolaysız ve nicelenebilir bir etkisi olduğunu sandılar. Büyüme yavaşlayıp işsizlik arttığında devlet, kendi harcamalarını artırmalı ve/ya da vergileri düşürmeliydi.

Ekonomi aşırı ısınıp enflasyon yükselmeye başladığında hükümet, maliye politikasını sıkılaştırıp faiz hadlerini biraz yükseltiyor, enflasyon geriliyordu. Dışarıda, cari kalemlerdeki her türlü sürekli açık, döviz kurunun aşırı değerli olduğunun işaretiydi. İçeride daha hızlı üretkenlik artışı ve daha yavaş maliyet enflasyonu yoluyla bunun düzeltilememesi durumunda hükümet, en sonunda döviz kurunu devalüe edebilirdi.

Bu felsefeyi paylaşmayan iktisatçılar da vardı. Kimileri, toplam harcamaların belirlenmesinde para politikasının, piyasaların işleyiş biçiminin iyileştirilmesinde de mikroiktisadi önlemleri oynadığı rolü vurgulamaya devam ediyorlardı. Geçerlikteki Ortodokslik, bu kavramları bütünüyle yadsımış da değildi. Ama makroiktisadi vurgusu ve maliye politikası saplantısı fazlasıyla ağır basmaktaydı. Sonuçlar olumluyken kendisine kolay kolay meydan okunamazdı.

İlk sıkıntı işaretleri, 1960'ların sonlarında ortaya çıkmaya başladı. İktisadi İşbirliği ve Kalkınma Örgütündeki (OECD) 24 zengin ve çoğunlukla kapitalist ülkede reel gayri safi milli hâsıla, 1959 ile 1966 arasında yılda ortalama % 5,5 büyümüştü; 1967'de büyüme yavaşlayarak % 3,8'e düştü. Daha önceki beş yıl boyunca % 2,5 dolayında oldukça sabit kalan işsizlik, işgücünün neredeyse % 3'üne çıktı.

Bunlar şimdi imrenilecek büyüme ve işsizlik rakamları olabilir; o sıralarda büyük bir rahatsızlık yaratmışlardı. Hükümetler, bütçe açıklarını artırarak standart bir Keynes'ci tepki gösterdiler. Tepki etkili olmuşa benziyordu: OECD ülkelerinde GSMH 1968'de % 5,4, 1969'da % 5,1 büyürken işsizlik oranları geriledi. Ne var ki 1970'e gelindiğinde GSMH artışı yeniden yavaşlayarak % 3,1'de kaldı; işsizlik oranı ise % 3'ü aştı.

Büyüme zayıflarken ekonomiler, bir başka sağlıksızlık belirtisi gösteriyorlardı. 1953-65'te OECD ülkelerinde tüketici fiyatları, yıl

da ancak ortalama % 2 yükselmişti. 1960'ların sonlarında daha yavaş büyümenin daha yavaş enflasyon getirdiği düşüncesi silinmeye başladı. GSMH artışının yavaşladığı 1970'te tüketici fiyatları enflasyonu, artmaya devam ederek % 5,6'ya yükseldi.

Hükümetler kaygılıydılar, ama enflasyondan çok işsizlikten ötürü. Talebi yeniden çoğalttılar ve OECD GSMH artışı, 1971'de % 3,6'ya, 1972'de % 5,4'e, 1973'te ise % 6,1'e çıktı. Etkileyici gibi görünen bu gelişmenin vargıları öyle olmadı. Tedaviye yanıt vermekte geciken işsizlik, 1973'te hâlâ 1970'teki düzeyinin üzerindeydi. Oysa enflasyon, giderek daha çok sayıda hükümetin, enflasyonu ücret ve fiyat denetimleri yoluyla bastırmaya çalışmasına karşın, yükselmekte gecikmiyordu. 1973'ün ikinci yarısında —petrol fiyatları yukarı fırlamadan önce— OECD ülkelerinde tüketici fiyatlarının yıllık artış hızı % 10,3 oldu.

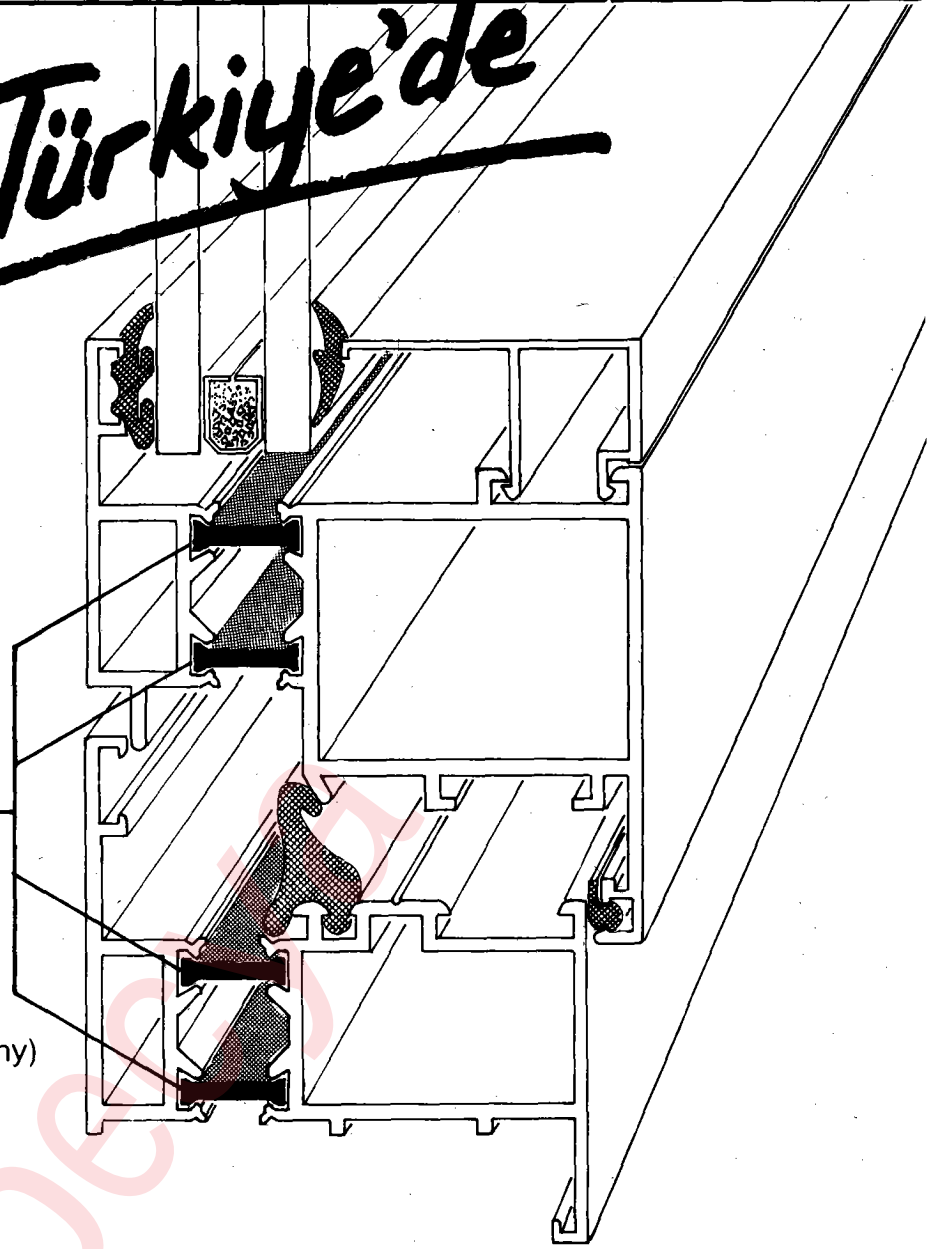
Enflasyondaki kabarma ile işsizliğin ayak diremesi, Keynes'ci konsensüsü sona erdirdi. Bu, gerçek dünyada meydana gelen ve iktisatçılar ile hükümetlerin düşünme biçimini değiştiren iki gelişmeyle aynı zamanda rastladı:

● 1973-74 karakışında petrol fiyatlarının dört katına çıkışı. Artış, OPEC kartelinin düzenlenmişti; ama piyasa güçlerinin baskısı zaten o yöneydi. Petrol talebi, aşağı yukarı beş yıldır yeni keşiflerden daha hızlı artıyordu; dolayısıyla fiyatların artması kaçınılmazdı. İktisadi büyümenin ucuz enerjiyle uyarılması artık olanaksızdı.

● Döviz kurlarının dalgalanması. % 2-3'ün üstündeki herhangi bir enflasyonun, 1944 Bretton Woods konferansında kararlaştırılan sabit döviz kurları sistemini zorlaması olasılığı yüksekti. Ülkelerin enflasyon hızları birbirinden farklıydı; böylece maliyetleri arasında —enflasyon hızlandığında daha da kısa sürede— uyumsuzluklar baş gösteriyordu. 1967'de OECD'nin en büyük yedi ekonomi-

Şimdi Türkiye'de

- RÜZGARA
 - SUYA
 - SOĞUĞA
 - SESE
- Karşı yalıtımlı.



Isı farklarından
etkilenmeyen
Alüminyum ile eşdeğer
genleşmeli özel
ısı yalıtımlı köprüler.
(Pat: Ensinger West Germany)

İZO profil® ile yakıtta %40 tasarruf

sistem

IZOPEN®

Isı, ses izolasyonu sağlayan
Alüminyum profil ve doğramalar
Alman Ensinger Lisansı ile üretilmektedir.

Üretim proje ve tatbikat:



ÇUHADAROĞLU

alüminyum SANAYİ VE TİCARET A.Ş.

Tel.: 141 05 46/4 Telex: 23 695 Çuha tr.

Genel dağıtım:

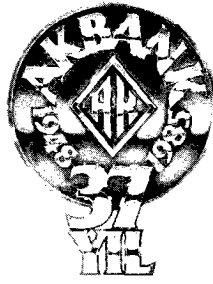


ÇUHADAROĞLU

sanayi ve pazarlama A.Ş.

Cemil Bengü Cad. Hürriyet Mahallesi
Şişli - İstanbul Tel.: 141 02 34

ANKARA ALÜMİNYUM SAN. ve TİC. A.Ş.
Mevlana Sok. 12/12 Kat: 12 Ankara Tel: 18 82 70



Akbank 37. yılında daha büyük, daha güçlü.

50 Milyar Sermaye

42 Milyar İhtiyat

635 Milyar Mevduat

Akbank'ın sermayesi 50 milyar lira.
İşte Akbank'ın 37 yılda ulaştığı
büyük gücün kanıtı.

Akbank'ın ihtiyatları 42 milyar,
mevduatı*635 milyar lira.
İşte Akbank'ın 37 yılda sağladığı
başarının belgesi, yarattığı güvenin eseri.

Akbank 37 yıldır Türkiye'ye ve
Türk ekonomisine güvenle, başarıyla
hizmet veriyor. Akbank 37 yıldır
"karşılıklı güven" ortamı içinde
sürdürdüğü "sağlıklı gelişmesi"ne
büyük katkıları olan halkımıza ve değerli
çalışanlarına teşekkürlerini sunuyor.

*Mevduatın 55 milyarı Döviz Tevdiat Hesaplarından oluşmaktadır.

AKBANK

sindeki tüketici fiyatları enflasyonu, Batı Almanya'da % 1,4'ten Japonya'da % 4,0'e uzanıyordu. 1971'e gelindiğinde en yavaş ve en hızlı enflasyonlar arasındaki yüzde 2,6 puanlık bu açık, Kanada'da % 2,8 ile Britanya'da % 9,4 arasında 6,6 puana yükseldi. (Daha kesin bir ifadeyle, döviz kurları açısından önem taşıyan fiyatlar, ticarete konu olan mallarınkilerdir: Onların artış hızları arasındaki fark da giderek genişliyordu.)

Hükümetler, paralarını sabit tutmak için son bir girişimde bulundular. 1971 Aralık'ında Vaşington'da yapılan Smithsonian toplantısında yeni bir dizi döviz kuru üzerinde anlaşmaya vardılar. Piyasalar bunları da hükümsüz kılmakta gecikmedi; iki yıla kalmadan belli-başlı paraların hepsi dalgalanmaya bırakıldı.

Sabit döviz kurlarından oynak döviz kurlarına geçiş, uluslararası sermaye hareketleri üzerindeki denetimlerin gevşetilmesiyle aynı zamana rast geldi. Dünya, birdenbire OPEC petrol ihracatçıların dev likit fazlalarıyla başa çıkmak zorunda kaldı. Bunların, OECD ülkeleri ile gelişmekte olan dünyadaki borçlulara doğru «geri döndürülmesi» gerekiyordu. İş, büyük ölçüde ticaret bankaları ile özel piyasalara bırakıldı.

Bu denli çok para başıboş dolaşırken döviz kurlarının daha da kaypaklaşması kaçınılmazdı. Para yöneticileri, daha önce yıllar yılı değişmeyen döviz kurlarında saat başı meydana gelen hareketlerden milyonlar kazanıp kaybedebileceklerinin farkına vardılar. Döviz kurlarını harekete geçirebilecek makroiktisat politikalarına karşı çok daha duyarlılaştılar. Özellikle duyarlı oldukları konu ise, en büyük yedi ekonomi arasında Batı Almanya'daki % 7,0'den Japonya'daki % 24,5'a uzanan bir açıklıkla 1974'te OECD ortalaması olarak % 13,4'e yükselen enflasyondur.

Hükümetler de değişik bir dünyada buldular kendilerini. Daha hızlı enflasyon ile daha yavaş büyüme, politikaları konusunda hüküm vermelerini zorlaştırmıştı. Faiz hadleri

enflasyon yüzünden mi yükseliyordu — yoksa para politikası sıkılaştığı için mi? Daha büyük bir bütçe açığı talep hacmini mi artırıyordu — yoksa yükselen fiyatların devlet gelirleri ile giderleri üzerindeki etkilerinin farklılaştığını mı gösteriyordu yalnızca? Düşük enflasyon ve mali istikrar ortamında oluşmuş eski kesinlemeler, artık geçerli değildi. Çağ, yeni baştan düşünmeyi gerektiriyordu.

Yeni Bilmeceler

1970'lerin başları, savaş öncesi geçmişten bir kopuşun izlerini taşıyordu; o zamandan bu yana da OECD ekonomilerinin başarısızlığı çok daha derinleşti. Diyagramlar, büyümenin yavaşladığını, enflasyonun hızlandığını, işsizliğin ise yükseldiğini göstermekte. Bu yüzden 1973 öncesi dönemi, hükümetlerin aynı Keynes'ci politikalara dönmesi halinde yeniden erişilebilecek bir altın çağ olarak gören iktisatçılar var. Başkaları, 1973 sonrası güçlüklerin, 1973 öncesi politikaların mantıklı birer vargısı olduğunu; ekonomilerin, ancak bu politikaların yol açtığı zarar onarıldığı zaman açılıp gelişeceğini öne sürmekte.

Bu anlaşmazlık, çok kez, Keynes'ciler ile paracılar arasında geçen, kamplardan her birinin geçen on-on iki yılın eksikliklerinden dolayı öbürünü suçladığı bir tartışma biçiminde sunuluyor. Gerçekte her iki kamp da görüldüğü kadar yekpare olmadığı gibi bütün işleri güçleri eski kavgaları yeniden başlatmak değil. Reel dünyada meydana gelen değişimler, Keynes'ciler ile paracıların ortak bir zemin bulmalarına da, kolay kolay hasır altı edilemeyecek yeni fikirlerin ortaya çıkmasına da yeter.

Döviz kurları örneğini alalım. 1973'e dek dünya, uluslararası akışkanlığı bulunan bu boyutlarda bir para hacminin esnek döviz kurlarıyla bir araya gelişine hiç tanık olma-

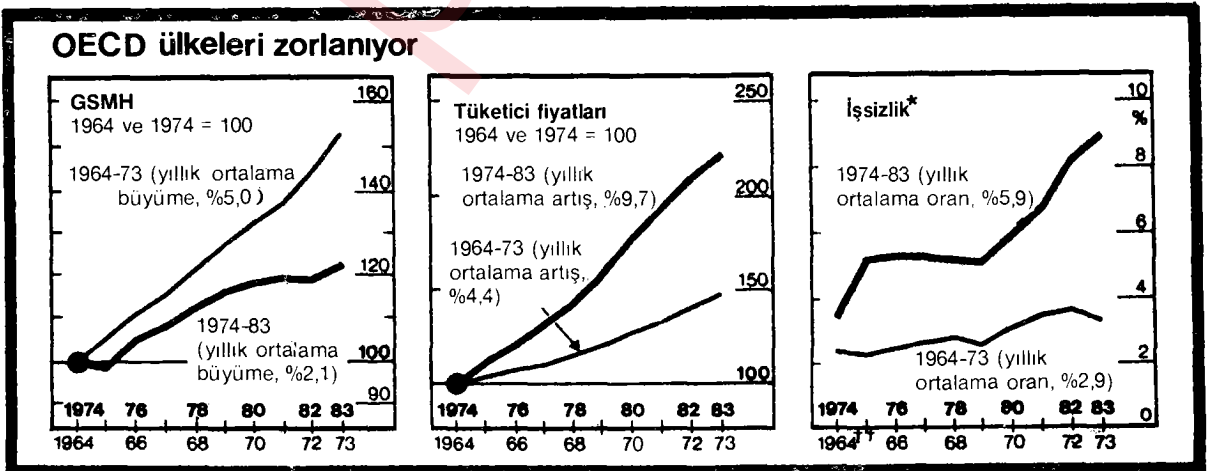
mişti. Yeni durum, yeni araştırma alanları açtı. Döviz kurlarını belirleyen etkenler, hâlâ ancak kısmen anlaşılmış durumda. Dış ticaret, faiz hadleri, fiyatlar, kârlar vb. açısından uzantıları da öyle.

Özellikle Keynes'ciler, düşüncelerini kurların oynak olduğu yeni dünyaya uyarlamak zorunda kaldılar. İstihdam, Faiz ve Para Genel Teorisi, uluslararası ticaretin yer almadığı bir kapalı ekonomi açısından kaleme alınmıştı. Sermaye akımları ile döviz kurlarına ilişkin Yeni Keynes'ci görüş, Keynes'ci olmayan parasal (ille paracı olmasalar da) iktisatçılardan etkilendi. Çeşitli düşünce okullarını betimlemek için bütün bu terimlerin kullanılıyor oluşu, Keynes'ci-paracı ayrımının çoğu kez fazlasıyla basit olduğunu göstermekte.

İktisatçıların yeniden enikonu deşmeleri gereken bir başka alan işsizlik. Hemen her OECD ülkesinde işsizlik oranları, 1970'lerin başlarındaki düzeylerinin çok üstünde. Hiç kuşku yok, iktisadi büyümenin yavaşla-

ması, bu duruma bulunacak açıklamanın bir parçası. Ama araştırmacılar, reel ücretlerin, devlet ödenekleri ile vergilerin, boş işler konusundaki bilgi akımı vb.'nin iş bulma düzeyi üzerindeki etkilerine de bakıyor, emek piyasasını çok sayıda bireysel pazarlığın toplamı olarak ele aldıktan sonra bu pazarlıkları etkileyen mikroiktisadi etkenleri arıyorlar.

İktisatta çığır açan yeni gelişmeler ya pek az ya da hiç yok. Bunlar yıllardır ortalıkta olan kavramları kullanıyorlar; bu bakımdan iktisat bilgileri paslanmış kimselerce de anlaşılabilirler mümkün. Gel gelelim iktisat metodolojisi çok değişti (kutuya bakınız). Matematiksel formüleştirmeler daha çok vurgulanıyor; bilgisayarlar ise, yığınla istatistiğin üstesinden gelmeyi, bunları ekonometrik testlerden geçirmeyi olanaklı kılıyor. Yeni çalışmalarda varılan sonuçların çoğunu kelimeler ve basit diyagramlarla anlatmak mümkün olsa da bu değişimler, iktisadi daha zor erişilebilir hale getiriyor.



Kaynak: OECD *İşgücünün %'si olarak işsizler; standartlaştırılmış OECD oranları

† Bazı küçük OECD ülkeleri hariç

Nasıl yapıyorlar ?

İktisatta doğrunun bulunuşu hiçbir zaman kolay olmasa da doğrunun aranışı başlıca üç biçime bürünüyor:

- Kelimelerle yapılan teori. 1960'ların ortalarına değin iktisatçıların birbirleriyle iletişim kurmalarının başlıca aracı yazılı kelimelerdi. Kelimeler, basit arz ve talep eğrilerinden uluslararası ticaret konusundaki daha karmaşık eğrilere dek uzanan diyagramlarla destekleniyordu. İstatistikler, sözgelimi para ile fiyatlar arasındaki bağlantıları göstermeye çalışan çizelgeler ya da zaman dizisi çizimleri içinde sunuluyordu.

Yapılanın amacı, dünyanın nasıl işlediğine ilişkin teoriler geliştirmekti. Bu, diyelim harcamalardaki bir artışın büyüme ile istihdam üzerindeki etkilerini nicelemeye yönelik kimi çabaları da işin içine katıyordu; gene de çoğu iktisatçı, isabetli nicelemelerde bulunabileceklerinden kuşkuluydular. 1960'ta yazan Profesör Harry Johnson, «iktisadi politika yapıcılar ile yorumcuların, büyük ölçüde, iktisadi etkilerin büyüklüğünün kestirilmesine dayanmak zorunda kalmalarını kaçınılmaz» buluyordu. Oysa 11 yıl sonra, «bir meslek olarak iktisatçıların iktisadi sorunlara ilgi duyan sıradan zeki insanlar karşısındaki üstünlük iddiasının» niceleme ve öngörme yeteneğine dayandığını ileri sürecekti. Johnson'ın güvenindeki artış, öbür iki metodolojideki yükselişten kaynaklanıyordu:

- Matematikle yapılan teori. Yirminci yüzyılda iktisattaki sözlü geleneğin yerini yavaş yavaş matematik (özellikle de diferansiyel ve integral hesap) kullanımı aldı. Çoğu kez bu yalnız kolaylık olsun diyerdi: $C_t = a + bY_{t-1}$ diye yazmak, tikel bir dönemdeki tüketimin, sabit bir sayı artı bir önceki dönemdeki gelirin belirli bir kesriyle belirlendiğini yazmaktan daha çabuktur. Yemek pişirmeden çekirdek fiziğine kadar her konunun kendi işaret yazımı vardır. İktisatçı olmayanlar iktisadın gevezeliğini azaltacak her şeye nasıl sevinmezler?

Ne var ki matematik kullanımına yol açan sebepler giderek karmaşılaşmakta. 1983 Nobel iktisat ödülünü kazanan Profesör Gerard Debreu, bir dizi rekabetçi piyasanın eş zamanlı dengeye gelebileceği teorik koşulları saptayarak isim yaptı. Bu, matematik olmadan gerçekleştirilemeyecek büyük bir düşünsel ustalıktı; ama Debreu yaklaşımının, iktisadi daha anlamlı ya da verimli bir alan haline getirip getirmediğini merak eden kuşkucular çok.

● Ekonometriyle yapılan sınamalar. Bilgisayarların gelişiminin mümkün kıldığı en yeni metodoloji. Bilgisayar, matematiksel formüller, iktisat kuramcılarının birbirine bağlı olduğuna inandıkları değişkenler arasındaki ilişkiyi (varsa) değerlendirmek üzere yığınla istatistiğe uygulayabilir. Bunun ilke olarak yararlı olduğu açıktır. Ancak kuşkucular, «veri madenciliği» adını verdikleri eğilimden —ekonometrinin sonradan düzmece bir anlamlılık verilecek ilişkiler kurulmasında körü körüne kullanılması— kaygı duyuyorlar. Herhangi bir yıldaki bira kutusu çıktısı ile bir sonraki yılın gayri safi yurt içi hâsılası arasında mükemmel bir ekonometrik bağ bulunduğunu göstermek mümkün olabilir. Ancak bu, bira kutularının GSYİH'yi nasıl etkilediğini kuramcılar açıklayamadığı sürece, hiçbir şeye yol göstermez.

Şu sırada akademik iktisat edebiyatı ile konunun ileri düzeydeki öğrencilere öğretilme tarzı, matematik ile ekonometrinin hâkimiyeti altında. Bu değişimin, üzerlerinde iyi bir etki bırakmadığı seçkin iktisatçılar da var. 1973 Nobel ödülü sahibi Profesör Wassily Leontief, 1972 ile 1981 arasında American Economic Review'da çıkan yazıları tahlil eder. Çizelgenin ortaya koyduğu trendi Mr. Leontief beğenmez. «Meslekî iktisat dergilerinin sayfaları», diye yakını Amerikan dergisi Science'a yazdığı bir mektupta, «okuru bir dizi az çok akla yakın, ama bütünüyle keyfi varsayımdan incelikle dile getirilmiş ama ilgisiz sonuçlara götüren matematiksel formüllerle dolu».

Daha genç iktisatçılar —özellikle akademisyenler— bu eleştirileri duyuyor, ama reddediyorlar. Çoğu, konularının verimli bir biçimde geliştiğine inanıyor. Onlara göre yeni metodolojinin tehdit ettiği, teori ile gözlemden oluşan «gerçek iktisat» değil — olsa olsa geri kalmamayı başaramayan amatör iktisatçılar.

American Economic Review'da yayımlanan yazıların içeriği:	1972-76 %	1977-81 %
Verilerin bulunmadığı matematiksel modeller	50,1	54,0
Matematiksel formülleştirme ve verilerin bulunmadığı tahlil	21,2	11,6
İstatistik metodolojisi	0,6	0,5
Yazarca araştırılan verilere dayalı ampirik tahlil	0,8	1,4
Başka yerde yayımlanmış ya da araştırılmış verilere dayalı dolaylı istatistiksel çıkarsama kullanan ampirik tahlil	21,4	22,7
Yazarca araştırılmış verilere dayalı dolaylı istatistiksel çıkarsama kullanmayan ampirik tahlil	0,0	0,5
Dolaylı istatistiksel çıkarsama kullanmayan, verilere dayalı ampirik tahlil	5,4	7,4
Yapay benzetim ve deneylere dayalı ampirik tahlil	0,5	1,9
Kaynak: Science		

İÜ İktisat Fakültesi 2. Bayanlar Satranç Birinciliği, Aralık 1984'te fakülte salonlarında yapıldı. Hakemliği **Cem Gören**'in üstlendiği turnuvaya 10 öğrenci katıldı. İsviçre yöntemi ile beş tur üzerinden yapılan karşılaşmalar sonunda dereceler şöyle oldu: 1. **Nihal Sunar** 4 puan; 2. **Dilek Öcal** 3,5 puan; 3. **Olca Atubatur** 3,5 puan; 4. **Nilgün Demirtaş** 3 puan; 5. **Aynur Okur** 3 puan.

Aşağıda, turnuva birincisi ile beşincisi arasındaki karşılaşmayı veriyoruz: **İÜ İktisat Fakültesi, 2. Bayanlar Birinciliği, SİCİLYA SAVUNMASI, A. Okur** — N. Sunar, (1) e4 c5, (2) c4 d6, (3) Af3 Af6, (4) Ac3 g6, (5) Fe2 Fg7, (6) o-o o-o, (7) e5 Ag4, (8) ppx exd6, (9) h3 Ae5, (10) b3 a6, (11) Fb2 Fd7, (12) d4 ppx, (13) Vxp AxA, (14) FxA FxV, (15) Fxb7 Ka7, (16) Ff3 Fc6, (17) FxF AxF, (18) Kdl a5, (19) Ab5 Ka6, (20) AxF AxF, (21) KxA Ve7, (22) Kc1 Ke8, beyaz terk eder.

1984'ün son günlerinde Boğaziçi Üniversitesi ile fakültemiz arasında bir dostluk karşılaşması düzenlendi. Yedi masa üzerinden oynanan **erkekler** karşılaşması 3,5-3,5 sonuçlandı. Bayanlarda ise fakültemiz, dört masada 3-1'lik bir üstünlük elde etti. Yarışmacıları kutlarız.

Aşağıda erkekler karşılaşmasından bir oyun veriyoruz: **FRANSIZ SAVUNMASI, Cem Gören** (İÜ İktisat Fak.) — **Metin Palik** (Boğaziçi Üni.) (1) e4 e6, (2) d4 d5, (3), Ac3 Fb4, (4) e5 c5, (5) Afs (c6, (6) a3 FxA, (7) bxF Vc7, (8) g3 Age7, (9) Ff4 Ag6, (10) Vd2 Aa5 (11) Kb1 cxd4, (12) cxd4 Ac4, (13) Fxc4 VxA, (14) Kb4 Va6, (15) Ve2 eşitlik.

YURTTA

Sizlere iki satranç derneği ve iki satranç dergisinden söz etmek istiyorum. İstanbul'da biri Beyoğlu'nda Tepebaşı'nda, öbürü de Kadıköy'de olmak üzere iki önemli satranç merkezi var. Satranç severler buralarda her türlü meraklarını (seyretme, oynama, turnuvaya katılma vb.) doyurabilirler. **İstanbul Satranç Derneği (1943)**, Tepebaşı, Meşrutiyet Cad. 109/1 ve **Satranç Geliştirme Merkezi (1982)**, Hacı Hüssüm Sok. 21/A, Kadıköy.

Bu derneklerde her düzeyde oyuncuyla karşılaşip oyun oynayabilirsiniz. Ayrıca kitaplıklarında, başka kaynaklardan kolay kolay elde edemeyeceğiniz çeşitli yerli yabancı kitap ve dergiler, yararlanmanıza açık bulunmaktadır.

Satranç Geliştirme Merkezi (SGM)'nin aylık olarak yayımladığı **SGM** dergisi, bu derneğe üye olanlara ücretsiz veriliyor. Adam Yayıncılık'ın çıkarmakta olduğu **Satranç Dünyası** dergisi ise yine ayda bir yayımlanıyor ve sayısı 250 TL. Bu dergilerden, her düzeydeki satranç severin öğreneceği çok şey var.

DÜNYADA

1984 yılının son aylarında yapılan Satranç Olimpiyatı'nda, ilk on'a giren ülkelerin puan durumları şöyle oldu:

ERKEKLER

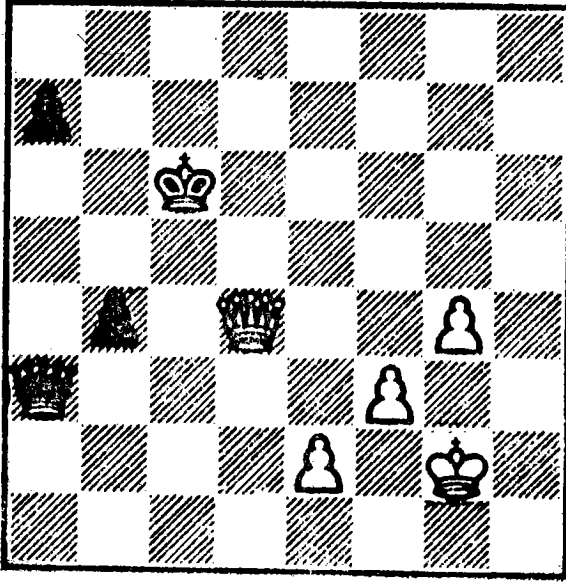
1. SSCB	41,0 puan
2. İngiltere	37,0 puan
3. ABD	35,0 puan
4. Macaristan	34,5 puan
5. Romanya	33,0 puan
6. F. Almanya	32,5 puan
7. Fransa	32,5 puan
8. Yugoslavya	32,0 puan
9. Hollanda	32,0 puan
10. Küba	32,0 puan
(33-34. Türkiye	29,5 puan)

BAYANLAR

1. SSCB	32,0 puan
2. Bulgaristan	27,5 puan
3. Romanya	27,0 puan
4. F. Almanya	26,0 puan
5. Ç.H.Cum.	26,0 puan
6. Macaristan	25,0 puan
7. Polonya	24,5 puan
8. İngiltere	24,5 puan
9. Yugoslavya	24,0 puan
10. İspanya	24,0 puan
(42. Türkiye	19,5 puan)

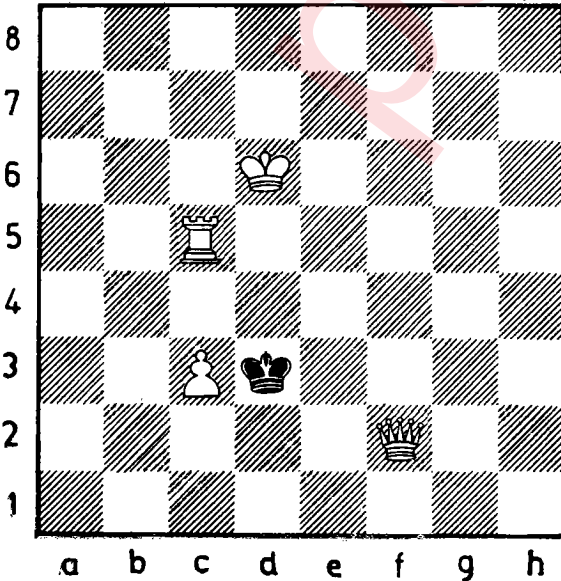
Dünya birinciliği unvan karşılaşması, iki Sovyet satranççı Karpov ile Kasparov arasında 41 oyundur sürüyor. 32. oyunda Kasparov'un ilk yengisini elde etmesinden sonra 5-1 olan durum, eşitliklerle bozulmadan sürüyor. Şimdiye değin toplam olarak 35 oyun eşitlikle sonuçlandı. Uzmanlar, beş oyun kazanmış olan eski şampiyon Karpov'un, altıncı - ve son - yengiyi elde edemiyor oluşunu, satranççının yorulmasına ve ayrıca rakibi genç Kasparov'un, atak ve açık oynamayı bırakıp, savunmaya yönelik bir stratejiyi seçmiş olmasına bağlıyorlar. Aşağıda Kasparov'un ilk kazandığı oyunu veriyoruz:

Dünya Birinciliği Unvan Karşılaşması, 32. oyun, Vezir-Hint, **KASPAROV-KARPOV**, (1) d4 Af6, (2) c4 e6, (3) Af3 b6, (4) Ac3 Fb7, (5) a3 d5, (6) cxd5 Axd5, (7) Vc2 Ad7, (8) Axd5 exd5, (9) Fg5 f6, (10) Ff4 c5, (11) g3 g6, (12) h4 Ve7, (13) Fg2 Fg7, (14) h5 f5, (15) Vd2 Ff6, (16) Kc1 Kc8, (17) Kc3 Kc6, (18) Ke3 Ke6, (19) Kxe6 Vxe6, (20) Ag5 Ve7, (21) dxc5 Axc5, (22) hxg6 d4, (23) g7 Fxg7, (24) Fxb7 Vxb7, (25) f3 Vd5, (26) Kxh7 Kxh7, (27) Axh7 Vb3, (28) Fd6 Ae6, (29) Ag5 Fh6, (30) Ff4 Fxg5, (31) Fxg5 Axd5, (32) Vxg5 Vxb2, (33) Vxf5 Vc1, (34) Şf2 Ve3, (35) Şf1 Vc1, (36) Şg2 Vxa3, (37) Vh5 Şd7, (38) Vg4 Şc6, (39) Vxd4 b5, (40) g4 b4, oyun ertelendi, ertesi gün Karpov yenilgiyi kabul etti.



KASPAROV — KARPOV maçının 40. hamleden sonra ertelenen son durumu.

Hamlede olan beyazlar, g4'deki piyonu sürerek Vezir çıkacak. Beyaz Şah iyi korunmuş olduğundan herhangi bir tehlike yok. Oysa siyahların b4'teki piyonu daha önce Vezir çıkacağı halde, Siyah Şah açıkta olduğundan, sürekli 'şah' çekerek Beyazlar matı gerçekleştirebiliyor.



PROBLEM

Beyaz oynar, üç hamlede mat eder. (Çözümü gelecek sayıda)

Ocak 1985 sayımızda verdiğimiz problemin çözümü: Anahtar hamle, (1) Vh2. Eğer siyah şah (1) ... Şxp oynarsa, (2) Abc3 ile beyazlar mat ağını örüyor; Siyah Şah şimdi üç ayrı hamle yapabilir. Bu hamlelere karşı sırasıyla Beyaz Vezirin yanıtlarını görelim: (2) ... Şb3, (3) Va2 mat. (2) ... Şd3, (3) Ve2 mat. (2) ... Şc5, (3) Vc7 mat.

Siyah Şah, ilk hamlede (1) ... Şc6 oynasaydı, (2) Vc7 ile beyazlar hemen mat yapabilirdi.

Aynıyla vaki...

AEDES REFİKİ

«İki yıl önce rahmetli **Prof. Ümit Doğanay**'ın anısına armağan olmak üzere hazırlanmakta olan bir makale için çalışırken İstanbul Üniversitesi Tıp Fakültesi'nde hazırlanmış tez önsözlerini incelemiştim. Bu sırada okumuş olduğum birkaç tezin üniversitelerimizde demokratik olgunlaşmayı yansıtan ilginç göstergeler olduğunu kavramıştım.

«Bir tanesi şöyle diyordu: 'Siz hocamın emek verdiği bir talebesi olmak kadar hisse sahibi isem bu benim için erişilmez iftihar payesi olacaktır. Bu emeğin karşılığı da ebedi minnet ve şükran borcu olup hasbel kader her muvaffakiyetimde sizleri tazimle anmak için hakiki bir sebep olacaktır. Bizlerin yetişmesi için maddeten ve manen yıpranmanız alicenap misallerin en büyüğüdür. Böyle övünmek ve bu hakkın gururu bizler için nasip olmaz mertebelerdir. Yerinizi asla dolduramamakla beraber bize örnek yetiştirdiğiniz ağabeylerimizle az çok tesellidiniz.. Bu kadarı için enerji ve mesnedim sizden aldığım feyzin bereketiyledir. **Muhterem hocam, azız büyüğüm, sizlere hitap etmek için kelime bulamıyorum, layık olduğunuz yer kalbimin en temiz köşesidir. Sizinle gurur duyuyorum; bize bu hazzı hediye ederseniz çok mesut ve şanslı insanlar oluruz. Varolun sağloun. Ellerinizden öper, huzurunuzu tazimle selamlarım.**'

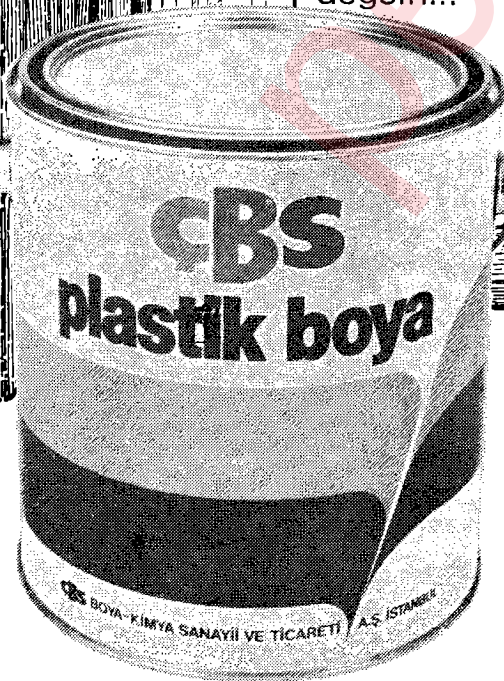
«Uygar ülke üniversitelerinde yazılmış tezlerde yer almayan bu önsözleri aşan akademik yetersizlik örneklerini bulamayacağımı sanıyordum. Geçenlerde mikrobiyoloji hocalarımızdan **Prof. Ahmet Merdivenci**'nin yeni eseri '**Türkiye Sivrisinekleri**'ni okurken bunun başka bir örneğine rastladım: Türkiye'de yaşayan sivrisinek türlerinden biri bir Türk bilim adamı tarafından keşfedilmiş ve '**Aedes Refiki**' adı verilmişti. Ancak bu bilim adamımızın adı **Refik** değildi. Öyle ise **Refik** adı nereden çıkmıştı? Değerli bilim adamımızın babasının ya da büyükbabasının adları mıydı? **Merdivenci**'nin kitabı bunları düşünmemiz için vesile oldu: Yapmış olduğumuz araştırma bu sivrisineğin isminin o zaman Sağlık Bakanı **Refik Saydam**'ın adından kaynaklandığını ortaya koydu.

«Şahsen ne yukardaki güzellemeye konu olan bir hoca olmak, ne de adımi sivrisineklere veren doktorların sağlık bakanı olmak isterim. (Bunları dinleyen bir meslektaşım, '**Daha beteri de olabilirdi: Yağcılar senin adını bağırsak solucanlarına da verebilirlerdi!**' dedi)»

Kaynak : Selçuk Erez, Güneş, 30.12.1984.

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

güçlü boya

ILANCIKLIK

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



Garanti Bankası
Ekonomik Gelişme İçin
“İstikrarlı Bankacılık”a inanıyor.

Ülkemiz ekonomisinin
gelişmesinde üzerine düşen sorumlulukların
idraki içinde olan Garanti Bankası,
her zaman istikrarlı hareket etmiş ve
böylece itibar kazanmıştır.

GARANTİ BANKASI

Neo-İktisat.

Dünya'da
işletmecilik, kârlılık, rekabet, zaman
kavramları değişti.

Türk
bankacılığı bu değişimi
bilmek, izlemek, kendini yenilemek
zorunda.

İktisat
Bankası bu gelişmeyi izlemenin
ancak yeni, yetenekli ve
yetkili bir uzman kadroyla mümkün
olduğunu biliyor. **İktisat Bankası**
işlemlerinizin hızla yürümesini
sağlamak için şube yöneticilerini
tam yetkili kıldı. Sorunlarınızı
çözmek, size en kârlı alternatifleri
sunmak için "müşteri temsilciliği"
sistemini kurdu.

Zaman,
işletmecilik, kârlılık kavramları
Türk bankacılığında da değişti.
Bankacılık yenilendi.



İKTİSAT
BANKASI
BANKACILIK
YENİLENDİ