

PROF. BAADE'NİN TÜRKİYE İHRACATINA DAİR
RAPORUNUN (I) İZAH VE TAHLİLİ

Prof. Dr. Reşat AKTAN

I. GİRİŞ

Bu gün bu seminerdeki vazifem, Prof. Baade'nin ihracaatımızın geliştirilmesi konusunda geçen yaz hazırlanmış olduğu bir raporu izah ve tahlil etmekten ibarettir.

Prof. Dr. H. C. Fritz Baade'yi Türk umumi efkârı yakından tanır. Kendisi, İkinci Cihan Harbinden evvel 12 sene kadar Ticaret Bakanlığı müşaviri olarak memleketimizde bulunmuştur. Bundan iki yıl kadar önce de Birleşmiş Milletler Gıda ve Tarım teşkilâtı (FAO) adına «Akdeniz Geliştirme Projesi» çerçevesi içerisinde olmak üzere Türk Ekonomisini inceleyen bir hey'ete başkanlık etmişti. Bu hey'etin hazırladığı rapor (2) iki seneden beri Türk umumi efkârında «Baade Raporu» adı altında münakaşa konusu yapılmaktadır. Basın ve ilim müesseseleri çevreleri ve ihtisas adamları dışında siyasi partiler tarafından ve bilhassa Büyük Millet Meclisi müzakerelerinde bazan suiistimal edilircesine çok kullanılan bu rapor, daha ziyade tabii imkânlarımız üzerinde durmakta, bunların korunması ve geliştirilmesi, Türk Ekonomisinde bünye değişimleri konularında tavsiyeleri ihtiva etmekte idi.

NOT : Bu edüt Türkiye Ekonomi Kurumu Araştırmalar Enstitüsü tarafından 27 - 29 Nisan, 1961 tarihleri arasında Ankara'da tertiplenen ihracatımızı Arttırma Semineri için hazırlanmış ve seminerin ilk günü takdim edilerek üzerinde münakaşalar yapılmıştır.

- (1) *How to Improve the Turkish Exports and Invisible Receipts* (Türkiye'nin ihracatını ve Görünmez Kalemlerini Nasıl Geliştirmelidir?), EPA neşriyatı, Paris 1960, 163 s. 21 tablo.
- (2) *Turkey, Country Report* (Türkiye, Memleket Raporu), FAO Mediterranean Development Project, Rome 1959, 191 S+20 S.

Bu gün inceliyeceğimiz rapor ise Avrupa İktisadi İş Birliği Teşkilâtının (OEEC) Avrupa Prodüktivite Ajansı (EPA) hesabına hazırlanmıştır. Bu maksatla Prof. Baade geçen sene Mart ayı sonlarında memleketimize gelmiş, bir miktar incelemelerde bulunduktan sonra Nisan ayı içerisinde Ticaret ve Dış İşleri Bakanlıklarında ilgililerle sekiz kadar toplantı yapmış ve ihracaatla ilgili bir çok meseleleri uzun uzadıya münakaşa konusu etmiştir. Maden mevzuları madencilik mütehasısı Guy Finlayson ile müştereken hazırlanmıştır.

Rapor başlıca dört bölüm ve bir hülâsa kısmından müteşekkildir. Birinci ve ikinci bölümler Türk ihracatını bütün olarak gözden geçirdikten sonra üçüncü bölüm, çeşitli ihraç mallarını teker teker ele almakta ve durumlarını tahlil etmekte; dördüncü bölüm ise turizm gelirlerini incelemektedir.

Raporun kapağında adı görülen ikinci yazar, maden cevherleri ve metallere ilgili kısmı hazırlamıştır. Raporun geri kalan bölümlerinin tamamen Prof. Baade tarafından yazıldığı anlaşılmaktadır. Şimdi ilk olarak rapor muhteviyatını, yazarların görüş ve düşüncelerine sadık kalmak suretiyle hülâsa edeceğiz. Daha sonra, raporda ileri sürülen ana fikirler ve çıkarılan neticeler üzerinde durarak bunlar hakkındaki mütalâalarımızı ilâve edeceğiz.

II. RAPORUN İZAHİ

«Türk ihracatının umumi tahlili» başlığını taşıyan birinci bölüm Türkiyenin müşterisi olan memleketlerle başlıca ihracat mallarımızı guruplar halinde kısaca incelemektedir. Türkiyeden mal alan memleketleri yazar dört guruba ayırmaktadır:

1) Muntazam bir pazar teşkil eden memleketler: Amerika Birleşik Devletleri (İhracatımızdaki hissesi harpten evvel % 12.6 ve son yıllarda % 22);

2) Ehemmiyetsiz sayılamıyacak küçük alıcılar: İngiltere, Fransa, İtalya (hisseleri harpten evvel % 15, son yıllarda % 20);

3) Büyük müşteri olup harp dolayısıyla bir müddet sahneden çekilen ve şimdi tekrar geleneksel mevkilerini kazanan memleketler: Federal Almanya ve Doğu Almanya (harpten evvel hisseleri % 43, son yıllarda % 21.5);

4) Harpten önce küçük müşteri iken son yıllarda gittikçe önem kazanan memleketler: Rusya, Çekoslovakya, Doğu Avrupa (hisseleri harpten evvel % 11, son yıllarda % 15).

Rapor, ihraç mallarımızı da başlıca dört gurup halinde incelemektedir :

1) En önemlisi tütün olup harpten evvel hissesi % 27 iken son yıllarda % 35 i bulmuştur;

2) Yaş, kuru ve kurutulmuş meyveler ve sebzeler daima ikinci önemli mal gurubunu teşkil etmiştir;

3) Hububat ve pamuk güvenilemeyen ve ihracat miktarları çok değişen mallardır;

4) Krom ve sair maden cevherleri harpten önce % 4.4 ve son yıllarda % 13.4 hisseye sahip ihraç mallarıdır.

«İhracat hacmindeki gelişmeler» başlıklı ikinci bölümde Türkiye ihracatının harpten evvelki devrede ortalama olarak 134 milyon lira gelir sağlarken son yıllar ortalamasının 838 milyon liraya çıktığı belirtilmekte ve artış sebebinin bilhassa enflasyon olduğu söylenmektedir. İhracattaki hakiki durumu tesbit için kıymetlerin dolar cinsinden ifade edilmesinin, dolar kurunun realist olmaması ve aynı zamanda, doların satın alma gücünün de bu devre esnasında azalması sebepleriyle gayri kâfi olduğuna işaret eden yazar, 1949 - 1952 yılları ortalama fiatlarıyla başlıca ihracat maddelerinin değerlerini hesaplamak suretiyle bir hacim endeksi yapmış bulunmaktadır. İhracatın takriben beşte dördünü kavrayan bu endeks, 1936 - 1938 devresi 100 itibar edilmek üzere, 1946 - 48 yıllarında yüzün altında kalmış, müteakip 3 yılda 150 civarında seyrettikten sonra 1952 -54 yıllarında ikiyüzü aşarak azami seviyesine ulaşmış, fakat daha sonraki 4 yılda süratle düşerek 150 nin altına inmiştir.

İhracatın 1952 - 54 yıllarında azami haddi bulmasında ve bilâhare süratle düşmesinde hububat ve pamuğun istikrarsız durumu rol oynamıştır. Maddeler teker teker ele alındığında istikrarsızlıkların daha fazla olduğu görülmektedir. Devamlı yükselme temayülü gösteren ihraç malları en başta madenler, sonra tütündür. Bazıları bir artış göstermemekte; kuru üzümde olduğu gibi, azalma temayülü gösterenler de bulunmaktadır.

«Türk ihraç mallarının münferit tahlilleri» başlıklı üçüncü bölüm raporun gövdesini teşkil etmekte ve burada 14 gurup mal

ayrı ayrı incelenmektedir. Tahlillerde umumiyetle halihazır istih-sal ve ihracat durumu ile yabancı piyasalar ve müstakbel ihracat imkânları üzerinde durulmakta ve önümüzdeki 10 - 15 yıl zarfın-da bu malın ulaşılması mümkün azami ihracat kıymeti hakkın-da tahminler ileri sürülmektedir. Mamafi, her bir madde üzerin-deki tahliller birbirinden biraz farklı muhtevalar göstermekte, ma-denler ve kuru üzümde olduğu gibi, bazen teknik mahiyette iza-hat ve tavsiyeler de incelemede yer almaktadır. Şimdi sıra ile bu tahlilleri hülâsa etmeye çalışacağız :

1) **Kuru üzüm** : Kurutma teknolojisi üzerinde mukayeseli izahattan sonra Avrupa piyasalarındaki İran ve Yunan rekabeti-nin önemi belirtilmekte, en büyük müşterimiz Almanyanın gittik-çe daha fazla onlara teveccüh ettiği, İngilterenin Türkiyeye yaptı-ğı ihracatı ödetmek için mecbur oldukça bizden kuru üzüm sa-tın aldığı, Rusyanın zamanla önemli bir alıcı durumuna girdiği, fakat bu pazarda da Yunanistan ve İranın bizden önde gittiği bil-dirilmektedir. Fiat ve gelir elastikiyeti pek düşük olan bu lüks maddenin istihlâkinin ancak demirperde gerisi memleketlerde artma ihtimali bulunduğu, garbi Avrupada talep artışı olamıya-cağı, Yunan ve İran kurutma ve standardizasyon usullerinden is-tifade etmemiz ve onlarla iş birliği yapmamız gerektiği ileri sü-rülmekte ve ihracat gelirimizi artırma gayretlerimiz üzerinde ku-ru üzümün bir tesiri olamayacağı neticesine varılmaktadır.

2) **İncir** : Kalite itibariyle eşsiz olmasına rağmen istih-sal sahasının mahdut oluşu ve dahili istihlâkin artması sebepleri-yle gelecek yıllarda bu maddenin sağlayacağı gelirin ancak bu gün-kü seviyede kalacağı söylenmektedir.

3) **Fındık** : Çeşit ve kalite itibariyle dünya piyasalarında inhisara sahip bulunduğumuz ve dünya ticaret hacminin 3/4 nü karşıladığımız belirtilmekte; ihracatımızın harpten evvelki devre-ye nazaran % 40 arttığı, İngiltere, Doğu ve Batı Almanya ve Rus-yada umumi refah seviyesinin yükselmesiyle talebin ehemmiyet-li nisbetlerde artabileceği izah olunmakta, bizdeki istihsalin za-manla saha ve verim yollarıyla iki misline çıkabileceği ve böyle-ce ihracat gelirimizin artırılmasında bu mahsule güvenebileceği-miz kanaati ileri sürülmektedir. İhracatçı tüccarların fiat yoliy-le rekabet yapmalarını önlemek ve doğu bloku memleketlerdeki ithalâtçı inhisarlarla boy ölçüşmek için fındık ihracatının tek el-den yapılması da önemle tavsiye edilmektedir.

4) **Taze meyveler** : İhracata uygun çeşitlerin yeter miktarda yetiştirilmemesi ve soğuk nakil imkânlarının yokluğu sebepleriyle şimdiye kadar taze meyve ihracatı yapamadığımız, fakat son zamanlarda bu iki müşkilin de yavaş yavaş düzeltilmeye başlandığı bildirilmekte, oldukça kısa zamanda şeftali, sofralık üzüm, portakal, çilek ve kavun ihracatını geliştirebileceğimiz kanaati ileri sürülmektedir.

Bunlardan şeftali ihracatının 3000 tona kadar çıktığı; ancak, Yunan ve İtalya şeftalileriyle aynı zamanda kemale gelmesi ve Türkiyenin bunlara nazaran Avrupa pazarlarına daha uzak olması yüzünden, kalite ve istihsal miktarı bakımından müsait olmasına rağmen, daha fazla ihracatın güç olacağı, pazarların tıkanması ve fiatların düşmesi ihtimali bulunduğu belirtilmekte; esasen son yıllarda konserveye karşı talebin süratle arttığı ve Türkiyenin de bundan istifade etmeğe çalışması gerektiği bildirilmektedir. Taze şeftalilerin soğutma tesisatlı Türk gemileriyle doğrudan Rijeka limanına sevk edilmesi tavsiye olunmakta, bu suretle hem mahsulün en iyi durumda piyasaya ulaşmasının sağlanacağı, hem de navlun için demiryollarına ödenecek dövizden tasarruf edileceği ileri sürülmektedir.

Sofralık üzüm olarak geç olgunlaşan kalite üzümü müşkile son senelerde başarı ile ihraç edilmektedir. Bu üzüm Avrupa piyasasına ulaştığı zaman İtalya ve Yunanistanın geç çeşitleri bitmiştir ve ancak İspanyanın Almeria, Belçika ve Hollandanın Serra üzümleri kalmıştır ki her ikisi de müşkile ile kalite bakımından boy ölçüşemezler. Çürüme önlenildiği ve istihsal artırıldığı takdirde ihracat 10,000 tona kadar çıkarılabilir. Bunun yanında çekirdeksiz üzümü taze olarak tanıtılmalı, hemen soğutmak suretiyle danelenmesi mahzuru giderilmeli, ayrıca Tarsusun Temmuz başında kemale gelen turfanda çeşidi de ihraç edilmelidir. Bu üç çeşit ilk ve son turfanda üzüm Temmuz - Ağustos ile Ekim ortasından Aralık ortasına kadar olmak üzere dört aylık ihracat imkânı sağlar. Gelecek 10-15 sene zarfında taze üzüm ihracatı 60-80 bin tona kolaylıkla çıkarılabilir.

Portakal ve diğer narenciye ihracatı çok iyi gelişmektedir. İhracat 1959-60 mevsiminde 17 bin tonu bulmuştur. İstihsal de çok süratle artmakta, son dört yılda % 50 arttığı gibi, halen de meyveye yatmamış genç ağaçlar meyve verenlerden daha fazla bulunmaktadır. Halen ihraça müsait 100 bin ton mevcut olduğu gibi, 10 sene zarfında bu miktar 300 bin tona çıkarılabilecektir.

Böyle yüksek bir miktarın ihracı doğu bloku memleketlerde talebin artması ve kısmen portakal suyu şeklinde ihraç yapabilmemiz için bu sanayiın bizde gelişmesine bağlıdır. Taze haldeki ihracatımızın şartları ise, bölgelere göre uygun çeşitlerin bulunması ve bunların bol miktarlarda istihsalı, limanlarda ambalâj evleri kurulması, standardizasyon tüzüğü yapılması ve kontrol personelinin yetiştirilmesi, ambalâj sandıklarının ıslâhıdır.

Çilek istihsalı, erken Alman çeşitlerini Antalyada yerleştirmek suretiyle artırılırsa bir miktar hava yoluyla, fakat daha fazla soğutma tertibatlı gemilerle ihraç edilebilecektir. Nematotların zararından korunmak için nebatın iki senede bir sene don yapan bir sahada bulundurulması teknik icabı olduğundan, Torosların cenup yamaçlarıyla 30 - 50 kilometre güneyindeki sahil ovaları birlikte kullanılmak suretiyle çok ekonomik bir şekilde turfan da çilek yetiştirilebilir.

Türk kavunları çok lezzetli olmakla beraber Avrupalı müstehlikler için iri çeşitlerdir. Bunların küçük boyda çeşitlerini yetiştirmeye çalışmalıdır.

Bu taze meyvelerden portakaldan gayrisi hasadından bir kaç saat sonra ön soğutmaya tabi tutulmalıdır. Meyve istihsal merkezleri sahillerde olduğuna göre, soğutma tertibatı bulunan küçük ve orta büyüklükte gemilerden bir filo kurmalı ve taze meyveleri doğruca Rijeka limanına sevketmelidir. Bu liman bütün garbi ve merkezi Avrupa, İngiltere ve İskandinavya istihlâk pazarlarına trenlerle bağlıdır. Et - Balık Kurumu elindeki 9 gemiye havalandırma tertibatı ilâve etmeli ve taze meyve ihracatını bunlarla yapmalıdır. Böylece gemilerin 5 ay yerine senede 12 ay kullanılması sağlanmış olur.

Sistematik bir şekilde 10 sene çalışmak suretiyle taze meyve ihracatı geliri 100 milyon dolara çıkarılabilir. Yeterki uygun varyeteler seçilsin, elverişli yerlerde istihsal teksif edilsin, ambalâj ve standardizasyon meseleleri hallolsun ve soğuk nakliyat sağlansın. Portakal ambalâj evlerine, soğuk nakliye gemilerine ve ambalâj maddeleri sanayiine önemli yatırımlar yapılması gerekecektir. Bununla beraber, tediye muvazenesine büyük kolaylıklar sağlayacak olan bu ihracat için yatırımlardan kaçınmamalıdır.

5) **Tütün** : Harpten evvelki devreye nazaran ihracat bir misline yakın arttı. Amerika en devamlı ve büyük müşteri olup ihracatın 1/3 - 2/5 ni almaktadır. Almanya harpten evvel ihracatın

1/3 nü alırken sonradan çok az almağa başlamıştır. Şimdi mübayaaları yine artmaktadır ve iki Almanyanın mübayaaları yekûn ihracatın 1/5 ni bulmuştur. İngiltere, Fransa, İtalya ve Avusturya pek az almaktadırlar. Doğu bloku eskiden hiç almazkan şimdi almağa başlamıştır. Ve mübayaaları hızla gelişmektedir. (% 30). Bu bölgede Amerikanın rekabeti yoktur. Doğuda Bulgarlarla, garpte Yunan ve Amerikalılarla rekabet halindeyiz. Bilhassa Almanyada Amerikan tütününü süratle yerleşmektedir. Şark tütününü filitreli sigaralara uygun gelmediğinden ciddi bir tehlike ile karşı karşıya bulunuyoruz. Sadece şark tütününü yetiştirmekte ısrar edersek tütünün tediye blânçomuzdaki hissesi gittikçe azalabilir. Bunun telâfi çaresi, piyasanın isteğine uyarak Virjinya tütününü yetiştirmeye çalışmaktır. Verimi 3-4 misli yüksek olan bu tip tütününü ayrı bölgelerde yetiştirmek suretiyle şark tipi tütünümüzün şöhretine zarar vermeyiz.

Yunanistanın yaptığı gibi, bir çok bölgelerde derhal denemeler yapılmalı, Alman Forchheim Tütün Enstitüsünden teknik yardım görebiliriz ve 4-5 senede ihracata başliyerek 20 bin ton kadar Virjinya tipi tütün ihraç edebiliriz.

6) **Balık** : İhracat halen oldukça önemlidir, fakat yıldan yıla çok fazla dalgalanmaktadır. İstihsal muhacir balıkların akınlarına tabi olduğundan dahilî satış ve ihracat gelirleri de istikrarsızdır. İşleme ve depolama tesisleri büyük kapasitededir ve çoğu zaman atıl kalır. Bu sebeple, yeni yatırımlar yapmadan dikkatle düşünmelidir. Balıkçı gemilerin motorlaştırılması, büyük gemiler, iyi ağlar ve deniz dibi avcılık metotları kullanılması suretleriyle istihsal tekniğini islâh etmeli, ihracat için torik ve palamuttan gayri neviler denenmeli ve araştırmalar yapılmalıdır. Balık ihracatı ile sağlayabileceğimiz gelir kolaylıkla tahmin edilemez.

7) **Hayvanlar ve Et** : Halen yıldan yıla 70 ile 600 bin baş arasında değişen canlı ihracat yapılmaktadır. Suriyeye yağlı kuyruklu koyunlar, İsrail ve Yunanistana yavaş büyüyen, küçük cüseli kalitesiz sığırlardan bu günkü miktarların bir kaç misli ihracat yapmak mümkündür. Ancak, bu takdirde esasen kıt olan et memleket ihtiyacı için daha da kıt bir hal alacaktır; zira, hayvanlar sayısı insanlardan daha az artmakta, mer'alar tahrip olmakta ve açılmaktadır. Bu konuda muvazene kurulması sulanan araziyi artırıp yem ziraatına tahsis etmek, sığır et verimi artırılırken sayılarını yavaş yavaş azaltmak suretiyle mümkün olacaktır

ki, bu da zaman alacaktır. Hayvan ve et ihracat geliri gelecek 10 sene zarfında 4 ilâ 60 milyon dolar arasında olabilir.

8) **Hububat** : Arpa ve sert buğday müstesna, büyük mikyasta hububat ihracatı ancak 1952 - 54 senelerinde olmuştur. Geri kalan yıllarda umumiyetle ithalât yapılmıştır. Raporun yazarı bu durumu bir sene evvel FAO hesabına hazırladığı birinci rapordan aldığı şu pasajla izah etmektedir :

«Türkiyenin hububat istihsalindeki artış ekilişlerin genişlemesinden ve iyi havalardandır. Açılmaması gereken kurak, meyilli step meralar ziraate alınmıştır. Böylece erozyon tehlikesi doğurmadan işlenebilecek 16 milyon hektar arazi yerine fiilen 24 milyon hektar işlenmektedir. Ciddi bir şekilde su erozyonu tehlikesi vardır. Mer'aların açılmasında kullanılan metot rüzgâr erozyonunu da tahrik etmiştir. Hayvan mevcudu mütemadiyen artarken meralar 1/3 nisbetinde azalmıştır. Böylece hayvan başına düşen mer'a sahası yarıma inmiş, mer'alarda şiddetli tahribat ve aynı zamanda erozyon başlamıştır. Bu tehlikeli durumun çaresi : Hiç olmazsa 4 milyon hektar kültür arazisi tekrar mer'a ve çayır haline getirilmeli, koyun ve keçi sayıları 1/3 nisbetinde azaltılmalı, bu suretle hayvan mahsulleri istihsalinin azalması için hayvan verimleri artırılmalıdır. Kuru ziraatte verim kimyevi gübreler kullanmak ve zirai yayım hizmetini en ücra köylere kadar götürmek suretiyle artırılabilir. Sulanan sahalar bu günkü iki misli sürat'le artırılmalı, arazileri sulamaya hazırlama ve sulama tekniği ıslâh edilmelidir. Bütün bu işler 10-20 senede ve erozyon kontrolü, entegral sulama işlerine büyük yatırımlar yapmak, gübre istihlâkını 50 - 100 misli artırmak suretiyle yapılabilecektir. Bu günkü şartlar altında Türkiye'nin hububat ihracatı geliştirilemez. Amerikadan yumuşak buğday ve mısır yardım şeklinde ithal edildiği müddetçe arpa ve sert buğday ihracı mümkün olacaktır. Arpa kalitesi çok iyi olduğu halde sert buğdayın Avrupa değirmen sanayii taleplerine göre hazırlanması icabetmektedir. Türkiye bir kaç yüzbin ton, hattâ bir milyon ton sert buğdayı ihraça gayret etmelidir.»

9) **Pamuk** : Son 10 senede istihşâl ve istihlâk artmış, verim ve kalite yükselmiştir. Pamuklu sanayii büyük gelişme şansına sahiptir. Bu sebeple, istihsal artırılmazsa ihracat yerine ithalât zarureti doğabilir. Tarım Bakanlığı 300 bin tonu hedef almıştır. Her zaman Alman piyasası en büyük alıcımızdır. Şimdi doğu bloku fazlaca almaktadır ve bu memleketlere potansiyel ihraç imkânı çok

fazladır. İstihsal 300 bin ton hedefine ulaşırsa bunun yarısı ihraç edilebilirki bu da dünya ticaretinin ancak % 5 i edeceğinden kolaylıkla satılabilir. Kalite ve fiyat bakımından garbi Avrupa, doğu memleketleri ve Asyada rekabet edebiliriz. Bütün mesele istihsal artırmaktır.

10) **Yapağı ve Kıl**: Bu gurup mallar, yekûn ihracatımızda % 1-8 gibi önemsiz bir yer tutmaktadır. Bunlar arasında **tiftik** mühimdir ve istihsalı harpten beri % 60 artmıştır. Bununla beraber hayvan başına verim henüz düşüktür. Yetiştirme ıslâhatı yoluyla istihsal artırılırsa İngiltere ve sair memleketler dokuma sanayii daha fazla satınalabilir. Kıl ve yapağı ihracatımız oldukça azdır.

11) **Tabagat maddeleri**: Palamut ve hülâsası ihracatı yekûn ihracat içerisinde % 1 tutmaktadır. İstihsalimizin hemen hepsi ihraç edilmektedir. Evvelce daha fazla ham halde olan ihracat gittikçe işlenmiş olarak yapılmaktadır. Harpten evvel garbi Avrupa en büyük müşteri iken şimdi buralarda kösele az kullanıldığından ve tabagatte başka kimyevi maddeler kullanıldığından eskisi kadar almamaktadırlar. Bunun yerine doğu memleketleri satın almaktadır. Bu maddelerin istikbali parlak görülmemekte, Doğu Bloku memleketlerindeki talebe bağlı bulunmaktadır.

12) **Afyon**: Dünya afyon istihsalini Birleşmiş Milletler kontrol etmektedir. Hindistandan sonra en büyük müstahsil memleket Türkiye olup kalitesi yüksektir. Başlıca müşteriler Amerika, İngiltere, Almanya ve Fransadır. Sun'i ikame maddeler çıkması muhtemel olduğundan ihracatın artması beklenemez.

13) **Maden cevherleri ve metaller**: Harpten evvelki devrede ihracat içerisindeki hissesi % 5 kadar iken son yıllarda % 13 e çıkarak listede üçüncü sırayı aldı. Bunlardan en mühimleri **krom**, demir ve bakır'dır. Kromda dünyanın en büyük müstahsil ve ihracatçılarından biriyiz ve en fazla Amerikaya satarız. Çok dağınık olmak üzere 7 milyon tondan fazla rezerv mevcuttur. Demir cevheri ihracı son senelerde başlamıştır ve henüz azdır. Rezervleri muhtelif bölgelerde olmak üzere 140 - 270 milyon ton kadardır. En önemli metal ihracı bakırdır. 25 bin ton istihsalin yarısından fazlasını teşkil eder. Her üçünde de istihsal artırılır ve fiyatlar da düşürülebilirse ihracat çok fazla artabilecektir.

Maden mütehassısı Mr. Finlayson, maden istihsalinin % 75 ini elinde tutan devlet ile hususi teşebbüs ve yabancı sermayenin

elbirliği yaparak 10 sene zarfında halen 30 milyon dolar tutan ihracat gelirlerini iki, hattâ üç misline çıkarabileceklerini ileri sürmektedir. Bunun için bir taraftan Devlet arama, etüd, tahlil, tavsiye işlerine devam ederken, yabancı sermaye, gümrük ve 5 yıl müddetle gelir vergisi muafiyeti sağlanması yollarıyla teşvik edilmeli; hidroelektrik ve maden sanayilerini kurmak için büyük yatırımlar yapılmalıdır. Mühassıs bilhassa Fırat nehri üzerindeki Keban Barajından faydalanarak demir, ferro - krom sanayileri ile Ergani bakır tesislerinin ve bunlarla ilgili olarak karpit, asit sülfirik ve kimyevi gübre fabrikalarının kurulmasını, ayrıca İnebolu ve Tirebolu piritlerini Samsunda işleyecek bir demir ve çelik tesisi ile Murgul bakır, Uludağ tungsten, Keçiborlu kükürt, Akdeniz (Mersin) kalay - çinko, Emet (Bursa) boraks işletmelerinin geliştirilmesini tavsiye etmektedir. Bu suretle, % 60 ı dolar olmak üzere yapılacak 250 milyon dolarlık bir yatırımın senede 60 milyon dolarlık ithalât tasarrufu ve 100 milyon dolar tutarında ihracat dövizi sağlayacağını iddia etmektedir.

14) **Sınai yarı mamûl ve mamûl maddeler**: Halen pek az olan bu ihracatı, diğer kalkınan memleketlerin yaptığı gibi, Türkiye'de geliştirmek mecburiyetindedir. İlk olarak şeker, çimento ve tekstil maddeleri potansiyel imkân göstermektedir.

Şeker istihsali son 10 senede dört misli artarak 500 bin tonu buldu. Henüz, Avrupa seviyesinin yarısında bulunan pancar verimi yükseltilebilirse daha fazla artmak istidadındadır. Daha şimdiden 200 bin ton ihraca müsait istihsal fazlası mevcuttur. Son üç sene zarfında az miktarlarda ihracat yapılmıştır. Dünya fiatları düşük olduğundan ihracatın istihlâk vergisi varidatı ile desteklenmesi gerekmektedir. Pancar ziraatının faydalarını hesaba katarak bu fedakârlığı yapıp yapmamak hususunu Türk Hükümeti kararlaştıracaktır. Her memlekette şeker fabrikaları zirai terakki merkezleri olmuştur. Bununla beraber, yeni yatırımlar yapmadan dikkatle düşünmeli ve fabrikalar kapasitesini tam kullanmak üzere pancar verimini artırmalıdır. İhraca karar verilirse, bilhassa komşu memleketlere bilâteral anlaşmalarla kolayca satış mümkün olabilir.

Çimento sanayii, bugünkü istihlâk seviyesine göre, ihraç edilmeye elverişli bir miktar istihsal fazlası sağlayacak kapasitededir. Nitekim bir deneme satışı da yapılmıştır. Ancak, halen nüfus başına 60 - 70 kilo olan istihlâk 100 kiloya çıkarsa (ki Avrupa ortalaması 200, Yunanistan 174, Almanya 373 kilodur) böyle bir faz-

lalık kalmayabilir. Devamlı olarak çimento ihracatı düşünülüyorsa istihsâli artırmalıdır.

Pamuklu sanayiinde istihsal kapasitesi 750 milyon metreyi bulmaktadır. Ham halde kumaşlar deneme mahiyetinde Almanya'ya satılmıştır ve çok rağbet görmüştür. Alman basma sanayii 20 milyon metre kadar alabilir. Yapılacak bir anlaşma ile gönderilecek ham kumaşların bedeli, yarısının basılmış halde iade edilmesi şeklinde ödenebilir.

Ayrıca Alman beyazlatma ve boyama sanayii de ham pamuklarımızla alâkadarlardır. İtalya, Belçika, Hollanda da hesaba katılırsa yılda 15 milyon dolarlık ihracat mümkün olabilir.

El sanatları mamûlleri, bilhassa bakır işleri de ihraç edilebilir. Bir de işçi sevkedebiliriz. Bu işçiler staj yapmış, yetişmiş olurlar ve tasarruflarını da memlekete getirirler.

Sanayi mamûlleri ihracı Türkiye ekonomisi için bir bünye değişikliği olacaktır. Evvelâ Japonyanın, halen de Hindistanın geçtiği bu yoldan Türkiye de yürümek zorundadır. 10 ilâ, 15 yıllık gayretlerle ihracat miktarını 150 - 250 milyon dolar seviyesine çıkarabiliriz. Ancak bunun için pek büyük yatırımlar yapılması gerekecektir.

Raporun dördüncü bölümü «**Turizm**» yoluyla sağlanacak döviz gelirlerine tahsis edilmiş bulunmaktadır. Bu bölüme başlar-ken yazar, potansiyel turizm geliri hakkında bir tahmin vermeye çalışmakta ve 200 - 300 milyon dolar üzerinde durmaktadır. Fantazi gibi görünen bu miktara ulaşabileceğini, nitekim İtalyanın 750 milyon doları hedef aldığını, Filoridanın 1,5 milyar dolar kazandığını bildirmektedir. Türkiyenin cenup ve garp sahilleri İtalyan ve Fransız Rivieralarından, İspanyanın Costa Brova, Yugoslavyanın Dalmaçya sahillerinden iklim bakımından daha müsait ve tabii manzara itibariyle daha güzeldir. Bunlara ilâveten, çok zengin tarihi eserlerle de süslenmiştir. Avrupalı turistler kalabalık olan bu bölgelerden bıkmışlardır ve yeni yerler görmek istemektedirler. Bursa, Uludağ ve İstanbul civarı ikinci bir turistik bölgedir. Ayrıca Karadeniz sahilleri bu bakımdan önemlidir.

Türkiyede turizm sanayiini geliştirmek için birinci olarak bu bölgelerdeki yolları en kısa zamanda yapmalı ve aynı zamanda Türkiyeye turist getirecek nakliyat imkânlarını artırmalıdır. Gemilerle organize turlara Türkiyeyi dahil etmeli, Şark Ekspresinin müddetini kısaltmaya ve yataklı hizmeti ilâvesine çalışmalı, hava

yollariyle kiralanmış uçaklarla organize turları getirmeye çalışmalıdır. En mühim imkân kara yoludur ve Münichden İstanbul'a olan 2000 kilometrelik yolun dörtte biri ıslâha muhtaçtır. Yugoslav, Yunan ve Bulgarları da alâkadar ettiğinden milletlerarası anlaşma ile bunu temine çalışmalıdır.

İkinci olarak otel, lokanta gibi tesisleri süratle geliştirmelidir. Bu bakımdan, çok sayıda «tatil köyleri», basit kulübeler, moteller ve kamp yerleri lüks otellere tercih edilmelidir. Devlet arazisini temin etmeli, hususi teşebbüs ve yabancı kapital sermaye katmalı ve işletmeyi üzerine almalıdır. Bu gibi turistik köyler köy kanunu haricinde tutularak buralarda yabancıların arazi satın almaları ve kendi kulübelerini inşa etmeleri mümkün kılınmalıdır. Bu suretle sarfolunacak beher milyon lira karşılığında bir milyon lira yıllık döviz sağlanacaktır. Böylece yüzlerce tatil köyü yapılabilecek sahalarda mevcuttur. Yalnız Efes civarına yapılacak bir köy senede bir milyon dolar döviz getirebilir. Ayrıca, seçilecek bir ada veya yarımada turistlere gümrük muafiyeti sağlanırsa turizm için ilâve bir teşvik yaratılmış olacaktır. Bir de her türlü otel ve lokantalarda, bilhassa başlangıçta, yabancı personelin çalışması imkânı sağlanmalıdır. Bu suretle Avrupa otel ve lokanta işletmeciliği memlekette yerleşmiş ve Türk personel yetişmiş olacaktır. Bir kaç milletlerarası şirket kurularak bu işe başlanmalıdır. Evvelâ yılda 10 - 15 milyon dolar getirebilir, fakat on, onbeş senede turizm geliri kolayca 200 - 300 milyon dolara çıkarılabilir. Bu sahadaki yatırımlara mutlak öncelik tanınmalıdır, zira en büyük döviz kaynağıdır.

III. RAPORUN ÖZET VE NETİCESİ

Raporun hülâsa kısmında dış ticaret açıkları yüzünden Türkiye'nin tediye muvazenesi bakımından daimi bir sıkıntı içinde bulunduğu, 1953 yılından sonra memleketin yatırım malları ve malzemesi ihtiyacı tamamen karşılanamazken bile her yıl 179 - 503 milyon lira arasında açıkların mevcut bulunduğu kaydedilmektedir. Daha sonra, bu dehşet verici güçlüğü kısa zamanda halledilmesinin mümkün olmadığı, sistematik bir şekilde on ilâ on beş senelik gayretler göstermemiz gerektiği, bu müddet zarfında ayrıca dost memleketlerin Türkiye'ye yardım etmeleri icabettiği, meseleyi ithalâtı kısmak suretiyle halletmeye çalışmanın içinde bulunduğumuz bünyevî güçlükleri daha da fazlalaştıracağı belirtilmektedir. Dış ticaret rejiminin serbest bırakıldığı 1952 - 53

senelerinde nüfus başına ithalâtın 22 dolara çıktığı, halihazırda ise ancak 15-16 dolar seviyesinde bulunduğu ve bunun da ancak 12 dolarlık kısmının ihracatla karşılanabildiği izah olunmaktadır. 1975 yılında 40 milyonu bulacak olan nüfusumuzun adam başına senede 25 dolarlık ithalât ihtiyacı yekûnu bir milyar dolarlık dövize lüzum gösterecektir. Eğer Türkiye iktisaden muhtar kalmak ve yabancı yardımına muhtaç olmaktan kurtulmak isterse, ihracatını bu miktara çıkarmalı, yani bugünkü ortalama 320 milyon dolarlık ihracatını 3 misli artırmalıdır. Bu durum, Türkiye'nin dış ticaret bakımından karşılaştığı meselenin büyüklüğü hakkında bir fikir verebilir.

Ihracatın gelişme imkânları üzerinde duran yazar ihracat mallarımızı bu bakımdan şöylece beş guruba ayırmaktadır :

1) İhracatı artma imkânı bulunmayan veya pek az imkân olan mallar : Şark tipinde tütün, kuru üzüm, incir ve tabaget maddeleri. Bu maddelerin garp piyasalarında satışı zamanla hattâ azalacaktır. Ve ancak Rusya ve Demirperde gerisi memleketlerinde talebin artması ihtimali vardır. Bu guruptaki mallar ihracatımızın % 43 ünü teşkil ettiğinden mesele ciddidir.

2) Mühim miktarda yatırımlar yapmağa lüzum kalmadan oldukça önemli nisbetlerde artış imkânı gösteren mallar : Fındık, bakliyeler ve bazı önemsiz maddeler. Dış ticaretimizdeki hissesi % 12 olan bu maddeler ihracatının 10 senede % 50 nisbetinde artırılması mümkündür.

3) Ehemmiyetli yatırımlar yapıldığı takdirde ancak uzun zaman sonra önemli gelişme gösterecek mallar : Hububat, pamuk, maden cevherleri, hayvanlar, et, balık. Halen 72 milyon dolar gelir sağlayan bu gurup sistematik bir programla 15 sene sonra 150-250 milyon dolar sağlayabilir.

4) Az miktarda yatırım ile kısa zamanda önemli gelişmeler gösterecek ihraç malları : Virjinya tütününü ve taze meyveler. Yapılacak her dolar yatırım senede en azından aynı miktar ihracat geliri sağlayacaktır ve 10-15 sene zarfında bu gelir 150-200 milyon dolara çıkarılabilir.

5) Sinaî yarı mamûl ve mamûl mallar: Çimento, şeker, pamuklular. Bu sanayi için temel yatırımlar halen yapılmış olduğundan mütevazi ilâvelerle 10 senede ihracat geliri 150-250 milyon dolara çıkarılabilir.

Bunlar dışında, görünmez kalemlerden turizm Türkiye için çok önemlidir. Ve on sene zarfında bu endüstrinin geliri 200 - 300 milyon dolara kadar çıkarılabilir.

Aşağıdaki tablo dış ticaret ve turizm gelirlerimizi, halihazırda ki miktarlarıyla 10-15 sene sonra alacağı kıymetleri itibariyle mukayeseli olarak göstermektedir :

Madde gurupları	İhracat geliri (Milyon dolar)		
	1957 - 1959	10 - 15 yıl	Sonra
1. Tütün, üzüm, incir, vs.			
2. Fındık, bakliye, vs.	Ortalaması	Asgari-Azami	Ortalama
3. Hububat, pamuk, madenler,	134	130 - 150	140
hayvanlar	44	50 - 70	60
4. Taze meyveler, Virjinya	72	150 - 250	200
tütünü	3	100 - 200	150
5. Sinaî mamûl ve yarı ma-			
mûller	65	150 - 250	200
6. Turizm	—	200 - 300	250
Yekûn	318	780 - 1220	1000

Yukarıdaki ihracat malları guruplarından üçüncüsünü geliştirmek çok zor olacaktır. Bunlardan zirai mahiyette bulunanlar arasında karşılıklı münasebetler mevcuttur ve istihsalin artırılması ancak verimlerin yükseltilmesi yoluyla olacaktır. Bu arada, erozyon kontrolü, entegre sulama ve çok fazla miktarda gübre kullanılması başlıca alınması gerekli tedbirlerdir. Bugünkü seviyenin 50 veya 100 misli daha fazla gübre kullanılmalıdır. Bu gayeye ulaşmak için gübre ithalâtı her suretle teşvik edilirken, Türkiyeye dost memleketlerin hibe şeklinde gübre yardımı yapmaları da sağlanmalıdır. Bunlara ilâveten, memlekette gübre sanayii süratle kurulmalı ve desteklenmelidir. Maden sanayiinin geliştirilmesi de büyük yatırımlara ihtiyaç gösterecektir. Bu sanayi talî mahsulü olarak asit sülfirik elde edilecektir ki bu da gübre imalâtında işe yarar. Böylece zirai istihsalle maden sanayii arasında da bir bağıklık müşahade edilmektedir. Ancak, gerek maden sanayiinin

gerek ticari gübreler sanayiinin kurulması ve geliştirilmesi ucuz ve bol elektrik enerjisini zaruri kılmaktadır. Türk halkının yeter seviyede gıdalarla beslenmesi ve aynı zamanda ihracata yarıyacak istihsal fazlalıklarının elde bulunması Fırat nehri üzerinde Keban hidroelektrik projesine benzer tesislerin tahakkuk ettirilmesine bağlıdır.

Bu arada, döviz geliri bakımından Türkiyenin en yüksek potansiyel imkânının turizm endüstrisinde olduğu da unutulmamalıdır. Bu endüstri oldukça önemli miktarlarda yatırımlara lüzum göstermektedir; fakat bunların karşılığı bir sene gibi kısa bir zamanda alınacaktır. Bu sanayii ne Türk hükûmeti ne de hususi teşebbüs kurabilir ve işletebilir. Ancak devlet — hususi teşebbüs — yabancı sermayeden müteşekkil üçlü milletlerarası şirketler bu işi başarabilirler.

Türkiye iktisaden kalkınmak ve dış ticaretini geliştirmek için muazzam gayretler sarfederken önümüzdeki on senede yine de yabancı yardımına ihtiyaç duyacaktır. Yılda ortalama 200 milyon dolar tutarındaki bu yardımın büyük kısmı hibe şeklinde olacaktır.

Bu münasebetle yazar, ilk raporunda ileri sürdüğü ve Türk ekonomisinde yapılmasını gerekli bulduğu enfrastrüktür değişiklikler hakkındaki tavsiyelerini tekrar etmektedir. Hatırlanacağı üzere, bu tavsiyelerin çoğu tabii kaynakların kullanılışı ve korunmasıyla ilgili bulunmakta idi. Profesör Baade'nin FAO için hazırladığı raporunda ileri sürdüğü tavsiyeler özet olarak şunlardır:

1) Halen zirai istihsal için kullanılan ve aslında işlenmemesi gereken araziden 4 milyon hektarlık kısmını kısa zamanda istihsalden çıkarmalı; umumiyetle meyilli olan bu arazi teraslandıktan ve bol miktarda fosforlu gübrelerle gübrelendikten sonra buraları mer'a haline getirmelidir.

2) Sulanan arazinin mühim bir kısmını yem ziraatına tahsis etmek suretiyle sığırları iyi bir şekilde beslemek ve sayılarını 1/3 nisbetinde azaltmak suretiyle beherinin et verimini iki misline çıkarmalıdır. Böylece memleketin et ihtiyacı karşılanacağı gibi bir miktar ihracat da mümkün olacaktır.

3) Ormanların baş düşmanı olan keçileri hemen tamamen yok etmelidir.

4) Memlekette mevcut yer altı sularıyla akar suların hepsinden istifade edecek şekilde modern tevzi sistemleri yapmalı; sulanabilecek araziyi muvakkat bir zaman için kamulaştırarak buraları makinalar yardımıyla sulamaya hazırlamalı ve daha sonra tekrar halka tevzi etmeli; gereken hallerde ve yerlerde drenaj sistemleri yapmalıdır.

5) Erozyon tehlikesini bertaraf etmek ve toprak servetini korumak için tesirli tedbirler alınmalıdır.

6) Bilhassa kuzey doğu ormanlarını modern orman işletmeciliği esaslarına göre işletmek üzere gerekli yol şebekesini yapmalıdır.

Yukarda kısaca sayılan enfrastrüktür değişmeler için lüzumlu yatırımların senede 250 - 300 milyon dolarlık bir harcamayı icabettireceği yazar tarafından tahmin edilmektedir.

Raporunun netice kısmında Profesör Baade Türkiye'nin, bazıları milletin hoşuna gitmiyecek ve çok şikâyetlerini mucip olacak idarî ve kanunî tedbirleri acilen almasının zarurî olduğunu belirtmekte, bilhassa enfrastrüktür değişmeler için lüzumlu harcamaları yapabilmesi için en önemli millî kaynağımız olan köylü iş gücü harekete geçirilmelidir. Bu da, askerî usullerle bir iş mükellefiyeti ihdası suretile mümkün olabilir. Askerlik ödevi iki seneden üç seneye çıkarılır ve bunun yarısı iş mükellefiyeti için kullanılır, böylece her sene büyük yekûnlere varan bünyevî değişme harcamaları finanse edilebilir.

Bu rapor da, daha evvelki rapor gibi, şu cümlelerle bitmektedir :

«Türkiye hiç şüphesiz bir millî tehlike durumuna girmiştir. Bu millî tehlike durumunun ciddiyeti yıldan yıla daha bariz bir hale gelecektir. Alınması gerekli tedbirlerin çoğu halkın hoşuna gitmiyecek tedbirlerdendir. Ancak uzun vadeli ve iyi plânlanmış bir yabancı yardımın yanı sıra, Türk halkında şüphesiz olarak mevcut bulunan maddî ve ruhî enerjiler de harekete geçirildiği takdirde bu vazife başarılabılır ve tehlike atlatılabilir».

IV. RAPORUN TAHLİL VE TENKİDİ

Raporun tahliline başlarken Profesör Baade'nin, gerek bu raporu gerek yukarıda bahis konusu edilen birinci raporu üzerinde önemli tesiri bulunan bir hususiyetine işaret etmek isteriz.

Kanaatimizce Profesör Baade bazan konularını inceler ve tahlil ederek sonuçlara bağlarken bir ilim adamı için çok zarurî olan soğuk kanlı, objektif, hislerden uzak ve kılı kırk yaran bir itidalle hareket edemiyor; düşünce ve ifadelerinde ekstremlere meyil ederek bazı hallerde ifrat ve tefritlere yer veriyor. Bazan her hangi bir konuyu ele alınca evvelâ durumu biraz pesimist bir görüşle tasvir ve tahlil ediyor, olduğundan daha karanlık bir şekilde tablosunu takdim ediyor. Bilâhare meselenin hal çarelerini izah etmekte de bir hayli optimist fikir ve görüşler ileri sürüyor, tavsiye ettiği bir kaç tedbir alınırsa bütün güçlüklerin kolayca ve kısa zamanda hallolunacağını, büyük neticeler elde edileceğini cesaret ve güvenle söylüyor. Bu bakımdan profesör, eserlerinde mübalâğalı zıt renkleri kullanmayı tercih eden bir ressama benziyor. Bu müşahedeyi doğrulamak için her iki rapordan ve hattâ profesörün diğer eserlerinden örnekler vermek mümkündür.

Meselâ vazar, FAO raporunda Türkiye'nin bugünkü durumunu tasvir ederken, hemen her türlü tabii kaynakların sür'atle tahrip olunduğunu, kısa zamanda azalacağını veya tükeneceğini belirtiyor; nasıl günlük yiyecek ihtiyaçlarımızı sağladığımızı hayret ederken toprağı, nebatı, hayvanı ve insanı ile aç bir memleketin bir hayli karanlık bir tablosunu çiziyor. Sonra, bu güçlüklerin çarelerini de kolayca gösteriyor. Tamamen yıpranmış ve tahrip olmakta bulunan ormanlardan ihracat bile yapmak mümkündür, yeterki gerekli yollar yapılsın ve ormanlara ulaşılsın; yellerin üfürdüğü, sellerin götürdüğü topraklarımız artmakta bulunan nüfusumuzu rahatça geçindirebilir, yeterki erozyon kontrol tedbirleri alınsın, sulama tatbik edilsin ve gübre kullanılsın; hayvancılığımızın ve mer'alarımızın acıklı durumu ve çeşitli meseleleri, hayvan sayılarını azaltmak ve yem nebatı yetiştirmekle hallolunabilir.

Tahlilini yaptığımız ihracatla ilgili raporunda da Profesör Baade birisi bir hayli karanlık ve diğeri bir hayli parlak olmak üzere iki kontrast tablo vermektedir. Evvelâ tediye bilânçosu durumunu incelerken karşılaşılan problemi olduğundan biraz daha büyük gösteriyor ve 10-15 sene sonra ithalât ihtiyacımızın bir milyar dolara (bugünkü seviyenin 3 mislinden fazla) çıkacağını iddia ediyor. Kanaatimizce bu hesabın nüfus artışına ait kısmı Birleşmiş Milletlerin tahminlerine de uyduğundan mâkul görünmekte ise de, bu nüfusun adam başına 25 dolar ithalât talebinde bulunacağı hususundaki faraziye biraz yüksek olsa gerektir. Esasen 25 dolarlık ithalât talebini izah ederken vakıalar biraz zor-

lanmış olduğundan tamamen ikna edici deliller verilemiyor. İthalât talebinin hesabına temel olarak alınan yıllar normal ve tipik bir devreyi temsil etmemekte, istihlâk ve yatırım malları bakımından stokların tamamen eridiği ve ihtiyaçların biriktiği, gerek bu birikmiş ihtiyaçlar, gerek stoklar için en liberal bir şekilde ithalât yapıldığı, ithalât hacim endeksinin harpten evvelki devrelere nazaran üç misli arttığı, Demokrat Partinin mirasyedi politikasının hâkim olduğu israf yıllarını teşkil etmektedir. Bu ithalâtın bazı istihlâk malları ve yatırım malları kollarında o tarihten zamanımıza kadar dahilî istihsal önemli miktarlarda artmış, dolayısıyla ithalât buna muvazi olarak azalmış veya durmuştur. Bunlara misal olarak şeker, çimento, pamuklu dokumaları, demir çelik ve petrol gösterilebilir. Önümüzdeki 10-15 yıl zarfında sanayileşme sahasındaki gelişmenin daha bir kısım ithalâtı dahilinde istihâl etmek suretile ihtiyaçları azaltması da beklenebilir. Hem bu sebepten, hem de hesaba temel olarak normal ve vasatî bir yıl almayıp, azamî rakkamlar gösteren devreyi alması yüzünden hesaptan doğru netice elde edilmesi güçleşmektedir. Diğer taraftan, adı geçen yıllardaki nüfus başına 21-22 dolar ithalât talebinin 25 olarak yuvarlaklaştırılması sebebi de izah olunmamaktadır. Esasen daha sonraki yılların hiç birisinde aynı ithalât seviyesine ulaşamayışımız da hesaba temel olarak alınan bu rakkamın biraz mübalâğalı olduğunu teyit etmektedir.

Dolayısıyla, bu esasa göre hesaplanan ihracat geliri ihtiyacı da bir milyar dolar gibi yüksek bir rakkama ulaşmakta, bugünkü seviyenin üç mislinden fazla bir artışı icap ettirdiğinden halletmek zorunda bulunduğumuz mesele olduğundan daha güç bir manzara almaktadır. Halbuki, nüfus başına 15-20 gibi daha mâkul ve mutedil bir ithalât talebinden hareket edilse idi bu ithalâtı karşılamak için yapmamız gerekli ihracat miktarı da aynı nisbette azalır, belki de bugünkü seviyenin iki mislini ancak bulurdu, ve neticede, ihracat gelirlerimizi arttırma problemi daha kolay bir hal alırdı. Dolayısıyla, Türkiye'nin içinde bulunduğu tehlike durumu nisbî olarak hafiflemiş olurdu. Yazar böyle hareket etmediğinden mesele biraz izam edilmiş, gösterilen hal çareleri de bu büyük meseleyi tamamen ortadan kaldıracı üzere biraz zorlanmış ve böylece raporun tavsiyeler kısmı biraz fazlaca optimist tavsiyeleri ihtiva etmekte ve istikbal için lüzumundan ve realiteden daha parlak bir tablo verilmektedir. Bu iddiamızı doğrulamak üzere bazı örnekler vererek Profesör Baade'nin ihracat raporunu tahlile devam edelim :

Dört cins taze meyve ihracatından 10-15 sene zarfında ortalama rakamla yüz milyon dolar yıllık gelir sağlayacağımız iddia edilmektedir. Halihazırda aynı maddelerin ihracından takriben üç milyon dolar elde edildiğine göre, yazarın gösterdiği hedefe ulaşabilmemiz için bu miktarı 30 mislinden fazla arttırmak icap edecektir. İstihşâl halen böyle bir ihracata imkân verecek derecede yüksek olmadığına göre evvelâ istihşâli organize etmek ve arttırmak gerekecek, yeni çeşit ve varyeteler denenecek ve başarı gösterenler çoğaltılacaktır. Bütün bu teknik ve ekonomik müşkülleri hal ettiğimizi ve istihşâli Profesör Baade'nin düşündüğü ihracata imkân verecek seviyeye çıkardığımızı farz etsek bile, bu nazik ve çabuk bozulan malların pazarlama işlerini yoluna koymak ve başarmak kolay kolay mümkün olmasa gerektir. İki senedenberi Avrupa Prodüktivite Ajansının da teknik yardımı ve teşviki ile Gemlik bölgesinde bir deneme ihraç istasyonu kurmak için sarfolunan muazam gayretlerin netice vermekten uzak oluşu ve karşılaşılan güçlüklerin çeşit ve hacmi bu sahada daha realist tahminler yapmamız ve fazla hayale kapılmamamız zaruretini ortaya koymaktadır.

Profesör Baade Virjinya tipi tütün hakkında da pek optimist tahminler ileri sürmektedir. Bu tütün nev'ini hemen geniş mikyasta bir denemeye tabi tutmamız ve ihraca çalışmamız çok yerinde olur. Ancak, Profesörün tahmin ettiği gibi, 4-5 sene zarfında yılda 20 bin ton ihraç edebilecek ve 10-15 sene sonra ihracatımızı 50-100 milyon dolar seviyesine çıkarabilecek sür'at ve hacimde bir başarı elde edebileceğimiz çok şüphelidir. Şimdiye kadar yapılan denemeler ümit verici olmakla beraber bu yeni tip tütünün geniş mikyasta ziraatinin oldukça kısa bir zamanda ve kolaylıkla yerleşeceğine dair tatmin edici bir kanaat sağlayamamıştır. Nitekim Profesör Baade de işe tecrübe ile başlanılmasını tavsiye etmektedir. Denemelerin müsbet veya menfi neticeler vermesi mümkün iken daha şimdiden bu mahsulden 100 milyon dolara kadar yıllık ihracat geliri elde edilebileceğini söylemek bir hayli riskli olsa gerektir.

Bu sebeplerle, taze meyveler ve Virjinya tütünü guruplarının 15 yıl sonra getireceği yıllık ihracat gelirini 100-200 milyon dolar arasında tahmin etmek yerine daha realist bir tahmin olarak 75 veya en çok 100 milyon rakamını almak yerinde olur kanaatindeyiz.

Profesör Baade hayvanlar, et ve balık grubundan ortalama olarak yılda 50 milyon dolar geleceğini iddia etmektedir. Canlı hayvan ihracatının ancak mahdut nevilere ve pazarlara inhisar edeceğini kendisi de kabul etmektedir. Et ihracatı; halihazırdaki kıtlık durumu, nüfus ve hayat seviyesi sebepleriyle talepte beklenen artışlar, hayvancılığımızın iptidai hali, beslenmenin temeli olan mer'alardaki ileri tahribat, yem ziraatının halen dar bulunan ekiliş alanına yerleştirilmesinde karşılaşılabilecek sayısız güçlükler göz önüne getirildiği takdirde, bir hayli zor olmak icap eder. Balık ihracatı gelişebilir; ancak bu da bir hayli istikrarsız bir durum arz etmektedir. Bu sebeplerle, hayvan, et ve balık grubunda da halihazırdaki ihracat seviyemizin 50 veya daha fazla mislini 10-15 sene zarfında elde edebileceğimizi ummak biraz hayallerimizi zorlamak olacaktır sanırız.

Hububat, pamuk ve madenler guruplarının birlikte olarak 150-200 milyon dolar yıllık ihracat geliri sağlayabileceği tahmin olunmaktadır. Hububat üzerinde Profesör Baadenin de pek ümidi yoktur. Eğer Amerikadan yiyecek buğday ve mısır alınırsa bir milyon tona kadar sert buğday ve ayrıca arpa ihraç edilebilir diyor. Yiyecek ve yem ihtiyaçlarımızdaki artış, yabancı yardımına güvenemeyeceğimiz hususları nazara alınırsa hububat gurubundan umumiyetle arızı olarak ve nisbeten mahdud miktarlarda ancak ihracat yapabileceğimiz neticesine varmamız icab ediyor. Pamuk gurubu için geçmiş ve halihazır duruma bakarak ümitli olmamız gerekir. Gerçekten, yılda 70-75 milyon dolarlık ihracatımızı bir miktar daha artırmak, hiç olmazsa bu seviyede tutmak kolaylıkla mümkün görülmektedir. Madenlerden yıllık ihracat gelirimiz halen 30 milyon dolar kadardır. 250 milyon dolarlık yatırım yapılırsa yıllık ihracatımızın 10-15 sene zarfında kolayca 100 milyon dolara çıkacağı Profesör Baade ve maden eksperisi Mr. Finlayson tarafından ileri sürülmektedir. Madencilik sahasına bu kadar büyük yatırım harcamalarını ayırabileceğimiz, ayrıca baraj ve enerji tesisleri gibi diğer lüzumlu yatırımları zamanında yapabileceğimiz emin değildir. Diğer taraftan, maden rezervelerimizin miktar ve kalitesi hakkındaki etüdlerimiz tamam olmamıştır ve kati neticeler vermemiştir. Bu hususlar tamamiyle müsbet bir şekilde hallolunursa maden sahasındaki tahminler tahakkuk edebilir.

Bu düşünceler, Profesör Baade'nin hayvan, et ve balık, hububat, pamuk ve madenler gurupları için ileri sürdüğü 200-250 milyon dolarlık yıllık ihracat geliri tahminlerini de biraz fazla optimist görmekteyiz. Bu dört grup ihraç mallarımızın daha re-

alist bir tahminle ortalama olarak 150 milyon getirebileceği kanaatine varmaktayız.

Türk ekonomisinin bünyevî bir değişiklik yaparak mamûl maddeler ihracına geçmesi lüzumuna taraftar olmamak ve böyle bir değişmenin faydalarına inanmamak mümkün değildir. Ancak, ilk hamlede ele alınması tavsiye olunan üç grup mamûl hakkındaki mütalâalar ve tahminler tenkide müsait görünmektedir. Halihazırda ihraç edilmeğe elverişli şeker stoklarının mevcut bulunduğu ve istihsal kapasitemizin önümüzdeki yıllarda da ihraca tahsis olunabilecek ilâve hasıla verebileceği doğrudur. Bu arada, profesörün yeni istihsal kapasitesi yaratmamak, mevcut atıl kapasiteleri tam olarak kıymetlendirmeye çalışmak fikrinin tamamen haklı olduğunu belirtmek yerinde olacaktır. Şeker ihracatını yılda 20 milyon dolar gelir sağlayacak bir seviyeye çıkarsak (ki bu günkü ihracatın 5 - 8 misli eder) bu ihracatı realize edebilmek için 200 milyon Türk liralık istihlâk vergisi varidatından fedakârlık yapmak ve ayrıca pancar istihsaline de bir miktar sübvansiyon vermek gerekecektir. Şeker sanayiinin ziraate faydaları ve ihracat gelirinin memleket bakımından lüzum ve değeri kabul olunmakla beraber bu kadar büyük fedakârlık en isabetli yere harcanmış olur mu? Yazar bu soruya Türk hükûmetinin cevap vermesi gerektiğini söylüyor ki, tamamen haklıdır. Umumî plânlama sırasında bu konu incelenirken belki de istihlâk vergisini azaltmak yolile şeker fiyatlarının iç pazarda ucuzlatılıp halkın daha fazla şeker yemesi ihtimali de tercih edilebilir.

Çimento ihracatı mevzuunda yazarın, bugünkü istihsal kapasitesile devamlı olarak ve önemli miktarlarda ihracat yapılmasının mümkün olamayacağı, ancak istihsal kapasitesinin arttırılması bu hususun tahakkuk edeceği, kapasite meselesinin de umumî iktisadî plânla belli olacağı hususlarındaki mütalâaları tamamen yerindedir. Bununla beraber, Profesör Baade, sanki gelecek senelerdeki Türk iktisadî plânları kendince biliniyormuş gibi, bu mamûlün ihracatından mühim gelirler sağlanacağı hakkında tahminlerde bulunuyor. Pek çok meçhülü bulunan bir meselede uzunca bir istikbale ait tahminde bulunmak oldukça tehlikeli olsa gerektir.

Pamuklu ihracatının gelişme şansı olduğu fikrine iştirâk ederiz. Bu da yakın istikbal için Profesör tarafından yılda 15 milyon dolar olarak tahmin edilmiştir ki, tahakkuku mümkün realist bir tahmin sayılabilir.

Fakat bu raporun en zayıf bir noktası sınaî mamûller ihra-
cat tahminlerinin toplanmasına ait paragraftır. Gerçekten, şeker,
çimento ve pamuklu ihracatına el sanatları geliri ile dış memle-
ketlere gidecek işçilerin yapacakları ve yurda getirecekleri döviz
tasarruflarına ait tahminleri de ilâve edince yılda 150-250 milyon
dolar gibi büyük bir meblâğ raporda elde edilmektedir. Bir defa,
işçilerin tasarrufları bu gruba yakışmıyor ve ayrı bir kalem halin-
de alınması daha yerinde olurdu. Bundan maada, işçi tasarrufla-
rının kayda değer önemli bir yekûnu bulacağı da pek şüphelidir.

Diğer taraftan, şeker, pamuklu, el sanatları mamûlleri ihra-
cı için mütevazi rakamlar verilirken, çimento ihracatını şüpheli
görürken, bunların yekûn olarak 150-250 milyon dolar yıllık va-
ridat sağlayacağını iddia etmek biraz mesnetsiz görünmektedir.
Bütün bu gruplardan elde edilecek ihracat varidatının realist bir
tahminle 100 milyon dolar olduğunu kabul edersek yazarın bu
husustaki tahmini 50-150 milyon dolar kadar fazlalık gösteriyor
demektir. Diğer bir ifade ile, raporun en optimist tahminlerinden
birisi sanayi mamûlleri hakkında olanıdır, diyebiliriz.

Sanayileşmeyi hızlandırmak suretile Türk ekonomisinde bir
bünye değişikliği yapabilmek için büyük yatırım harcamaları ya-
pılması gerektiği fikri tamamen yerindedir. İstikbalde hazırlana-
cak iktisadî plânlar çeşitli yatırımları öncelik sırasına dizerken
burada bahsi geçen istihsâl kollarına hangi sıranın verileceği şüp-
hesiz şimdiden kesdirilemez. Bu sebepten de sanayi mamûlleri ih-
racatı hakkındaki tahminleri biraz aşırı saymak yerinde olur, sa-
nırız.

Turizm bahsine gelince Profesör Baade büyük heyecan duy-
makta, adetâ coşarak cezbe haline girmektedir. Memleketin turis-
tik imkânlarını izah ederken ve bu sahada yapılacak yatırımların
yılda aynı miktarda gelir sağlayabileceğini söylerken Profesörün,
fikir ve kanaatlerini tam intikal ettirebilmek için bilerek mübalâ-
ğa yaptığı insanın aklına gelmektedir. Turizm konusunda hasıla-
- yatırım nisbetinin Profesörün dediği gibi (1/1) olduğunu kabul
etsek bile 10-15 senede yılda 200-300 milyon dolar gelir seviye-
sine çıkacağımız gene de şüpheli görünmektedir. Zira, bu mak-
satla yollara, nakil vasıtalarına, ilâh yapılacak sosyal yatırımlar
yanında sadece otel, lokanta vesaire gibi turistik tesislere 200-
300 milyon dolarlık bir yatırımın yapılması icap edecektir. Bu
kadar büyük kaynakları bu maksatla ayırabileceğimiz şimdiki da-
hilî imkânlarımıza göre şüpheli gözükmektedir. Yabancı sermaye

celbinde geçmişteki tecrübe ve başarılarımız önümüzdeki yıllarda bu kaynağa da büyük ümitler bağlamamızın pek emin olmayacağı intibahı vermektedir.

Diğer taraftan, Devlet — hususi teşebbüs — yabancı sermayeden müteşekkil üçlü şirketlerin kurulması ve faaliyete geçirilmesi, gerekli bilimum tesislerin tamamlanması, organizasyonların yapılması, yabancı memleketler içindeki yol şebekelerinin tâmirleri, seyahat şirketlerinin işbirliğinin sağlanması, vesaire gibi tavsiyeler de kolay kolay başarılacak şeyler değildir.

Bu sebeplerle, Profesör Baade'nin turizm geliri hakkındaki tahminleri de pek optimisttir. Nitekim kendisi de ilk bir kaç sene zarfında gelirin 10-15 milyon dolara çıkabileceğini kabul ediyor. Fakat kısa zamanda bu miktarda 20 misli bir artış olabileceğini farz ederek 200 - 300 milyon dolar seviyelerine ulaşıyor. Halbuki turizmden 15 sene sonra yılda 100 milyon dolar elde edebilirsek kendimizi çok bahtiyar addetmeliyiz.

Yukarıdanberi yapılan tahliller ve verilen izahlar, Profesör Baade'nin çoğu zaman fazlaca optimist olan tahminleri ile tarafımızdan yapılan daha realist ve konservatif bir tahmin arasında, aşağıdaki cetvelde görüldüğü gibi, % 40 a yakın bir fark olduğu neticesini doğurmaktadır :

Gruplar	15 sene sonraki ihracat geliri (Milyon Dolar)	
	Prof. Baade'nin tahmini	Daha realist bir tahmin
1 — Tütün, üzüm, incir, vesaire..	140	140
2 — Fındık, bakliyeler, vs.	60	60
3 — Hububat, pamuk, madenler, hayvanlar, vs.	200	150
4 — Taze meyveler, Virjinya tütünü	150	100
5 — Sınai mamûller	200	100
6—Turizm	250	100
Yekûn :	1000	650

Daha evvel belirttiğimiz üzere, 15 sene sonraki ithalât ihtiyacımız da takriben 600 milyon dolar civarında olacaksa, bu ihtiyacın tamamını ihracat geliri ile karşılayabileceğiz ve dış yardımlara ilâh... muhtaç olmayacağız demektir.

Profesör Baade kalkınma devresi olan 15 sene zarfında yılda 200 milyon dolar civarında dış yardım almamızın lüzumlu olacağını ileri sürmektedir. Bunların mühim kısmı hibe veya uzun vadeli kredi şeklinde olmalıdır diyor. Şimdiye kadar aldığımız borçların faiz ve taksitleri halen büyük yekûnlara ulaşırken, gelecek 15 sene zarfında bunlara 2-3 milyar dolarlık yeni mükellefiyetler daha ilâve etmemiz bu müddet sonunda yıllık borç ödeme yükünü pek yüksek miktarlara çıkaracaktır demektir. Tediye blânçosu meselelerini inceleyen raporunda Profesör Baade bu meseleye hiç temas etmemektedir. İthalât ihtiyacını hesaplarken mal ve hizmet mübayaaları tutarları yanında her yıl ödenecek borç mükellefiyetlerini de düşünmek icap ederdi. Bu yapılmadığından, 1975 yılındaki bir milyar dolarlık ithalât ihtiyacı tamamen aynı miktardaki ihracat geliri ile karşılanacak ve Türkiye'nin tediye blânçosu muvazene halinde bulunacak neticesi doğru olmamaktadır. Zira, 15 sene zarfında ihracatı arttırmak ve ekonomiyi geliştirmek üzere Profesörün lüzumlu addettiği dış kredileri Türkiye aldığı takdirde bu müddet sonundaki yıllık dış borç mürettebatı belki 200-250 milyon dolar veya daha fazla olabilir. Buna göre de, senede bir milyar dolarlık ihracat yapsa bile yine Türkiye'nin tediye muvazenesi güçlüğü çekmesi mukadderdir, demektir.

Bu arada, Profesör Baade'nin, petrol sahasındaki geniş çalışma ve gelişmeleri, beslenen büyük ümitleri de hiç hesaba katmadığına işaret etmek yerinde olur. Bugüne kadar elde edilen neticelere göre, istikbalde Türkiye'nin önemli bir petrol ihracatçısı haline gelmesi beklenmese bile petrole karşı olan millî talebin oldukça mühim bir kısmının dahilî istihalden karşılanması suretiyle bu faaliyet kolunun tediye blânçosuna müsbet tesirler yapması ihtimali bir hayli kuvvetlidir. Hiç olmazsa bu ihtimale raporda işaret edilmesi doğru ve yerinde olurdu.

Madencilik mütehassısı M. Finlayson, Türk ekonomisinin uzun tarihtenberi devam eden atalet durumundan kurtulabilmesi için madencilik sahasında yapılacak darbe şeklindeki büyük bir yatırım vasıtasıyla tahrik ve tenbih edilmesi gerektiği fikrini ileri sürmektedir. Esas itibarile bu düşünce tarzı akla yakın görünmektedir. Ancak, böyle tenbih edici büyük bir yatırım yapılmasına ka-

rar verilmesi, karar verildiği takdirde de bu yatırımın madencilik mi yoksa daha başka bir sahaya mı yapılması hususlarını hiç şüphesiz iktisadî plânlar tâyin edecektir. Bu sebeple, madencilik konusunda her iki yazarın tavsiye ettikleri önemli yatırımlar hakkında şimdiden bir şey söylemek mümkün olamaz.

Raporda dikkati çeken iki husus da Türkiye'nin ananevî ihraç malları üzerinde Profesör Baade'nin belki de lüzumundan fazla pesimist bir düşünceye sahip olması ve bir iki istisnası ile gıda ve içki sanayii üzerinde hemen hiç durulmamasıdır. Gerçekten, Türkiye'nin Müşterek Pazara girmesi İran, İspanya gibi ananevî ihraç mallarımız bakımından rakiplerimizin bu camia dışında kalmaları lehimize bir durum yaratabilir. Bu düşünceye göre, ananevî ihraç mallarımızın istikbaldeki ihraç imkânları muhtemelen Profesörün düşündüğü kadar karanlık olmayabilir. Raporda portakal suyu ve şeftali konservesi müstesna, hemen hiç bir gıda sanayii veya içkiye temas edilmemektedir. Halbuki, çeşitli şekillerde hazırlanmış meyve suları ve sebze konserveleri, makarna gibi gıda maddeleri ve alkollü içkiler, ilâh... ihracat listemizde yer alabilir. Şarap, votka ve likörler üzerinde yapılan tecrübeler iyi netice vermiştir. Diğerleri de tecrübeye ve incelenmeye değer görülmektedir.

Raporun, madencilik ve kuru üzümde olduğu gibi, bazı konuları incelerken lüzumundan fazla ve okuyucuların takip etmesini güçleştirecek şekilde teknik izahata girdiği görülmektedir. İktisadî tahlil ile yakın ilgisini göremediğimiz bu gibi teknik izahların muhakkak verilmesi zarurî görülüyorsa, hiç olmazsa ilgili bahislerin sonlarına ek şeklinde konulması daha iyi olurdu.

Türkiye'nin ihracat ve tediye muvazenesi meseleleri ile ilgili raporun netice kısmını, daha ziyade tabii kaynakların kullanılması ve korunması konularını inceleyen daha evvelki bir raporun neticesi ile bitirmek bazı okuyucular üzerinde biraz sukutu hayal ve sürpriz tesiri yapsa gerektir. Sonuncu raporda insan, gayri ihtiyarî olarak, gelişmekte olan bir ekonominin bünye değişiklikleri sırasında karşılaşmak zorunda bulunduğu para, tasarruf, sermaye terakümü, sanayiın organizasyonu, ve pazarlama teşkilât ve meseleleri, ilâh... gibi konuların incelenmesini bekliyor. Halbuki, bu hususlara raporda pek az temas ediliyor. İstihsal üzerinde biraz durduktan sonra bu gibi meseleler hemen tamamen atlanarak veya pek kısa bir şekilde temas olunarak geçilmektedir. Bu da kanaatimizce raporun bir zayıf noktasını teşkil etmektedir.

Son söz olarak, Türkiye ekonomisini ve Türkleri yakından tanıyan Profesör Baade'nin birinci raporu gibi bu ikinci raporunun da umumiyetle faydeli bir eser olduğunu söylemek doğru olur. Her iki rapor da pek orijinal bilgi ve kanaatleri ihtiva etmemekle beraber, mevcut dağınık malûmatı bir araya toplamak ve oldukça iyi bir tahlil yapmak bakımından başarılı olmuşlardır. Profesör Baade'nin bu raporlarında ileri sürdüğü tavsiyeleri dinlenir veya dinlenmez, tatbik imkânı bulur veya bulamaz bunu şimdiden kimse takdir edemez; fakat Türk ekonomisi ve ekonomi politikasile çok yakından ilgilenen bu ilim adamının hüsnü niyet sahibi bir Türk dostu olduğu ve Türkiye'nin iyiliğini, kalkınmasını istediği muhakkaktır. Bu bakımlardan kendisine teşekkür borçluyuz.