



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

MART 1973

SAYI 105

CİLT : 17

350 KURUŞ

TÜRLON

Türk Nylon 6 ipliği

SİFAŞ

SENTETİK İPLİK FABRİKALARI
A. Ş.

MERKEZİ : Bursa — Sanayi Bölgesi Telefon : 18500 — 18504
BÜRO : Bursa — Atatürk Caddesi, Ticaret Bankası, İş Han Kat 1
Telefon : 14 489
BÜRO : İstanbul — Unkapanı Atatürk Bulvarı, Manifaturacılar Çarşısı
No. 3501 — 3502 Telefon: 22 35 73 — 27 72 53

Dikkat !

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez. Yazılarda ki fikirler yazarlara aittir. Cemiyetli ve dergiyl sorumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın lade edilmez.

Reklâm Tarifesi

Ön kapak içi	750,— TL.
İç sahife	500,— TL.
Arka kapak içi	750,— TL.
Arka kapak	1000,— TL.



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

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

CİLT : XVII
SAYI 105
MART 1973

Fiatı : 3.5 T. L.

Yıllık : 42-6 Aylık : 21 TL.

YAZI HEYETİ

İSTANBUL

SUHA AKSOY

GÜROL BAHADAN

MUAMMER BAŞOĞLU

NİHAT BATUR

AYHAN BERMEK

İLKER BİRDAL

NATİK BUDA

FARUK ÇEHRELİ

ÂLİ DİNÇÇAĞ

MEHMET EMANET

ZEKİ ERGUNSU

ŞEMSEDDİN GÜLER

Prof. Dr. MÜKERREM HİÇ

ORHAN SOFUOĞLU

REŞAT UMUR

RİDVAN YÜKSELEN

ANKARA

ORHAN BULDAÇ

OKTAY EMED

NACİ SARIEYYÜBOĞLU

Sahibi : Cemiyet Adına NİHAT BATUR

Yazı İşleri Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

İdare Müdürü : İLKER BİRDAL

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

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

P. K. 599 Karaköy/İst.

Basıldığı yer : YENİLİK BASIMEVİ

İÇİNDEKİLER

2. Derginin Sesi ***
3. A.E.T. üyesi komşumuz Yunanistan Nihat BATUR
8. Emir-Kumanda İlişkilerinde
Otorite Kavramı Dr. Erol EREN
17. Neden Gemi İnşa Sanayî Salim SAYAR
22. Reklâmlar İçin Ne Kadar
Sarfedilmeli S. Nihat GÜVENAL
25. Fiatların Yükselme Sebpleri Ekrem GÜRCAN
29. Avrupa Yatırım Bankası ve
Avrupa'nın Kuruluşu Dündar MURADOĞLU
37. Ayın İktisadî-Malî, Hukukî
ve Sosyal Mevzuatı Mehmet EMANET

Derginin Sesi..

Sevgili ve Değerli Okuyucularımız,

Cumhuriyetimizin 50 nci kuruluş yıldönümünü kutlamak üzereyiz. Yarım asırlık bir mazide nelerin yapılabildiği ve ülkemizin ne seviyede bulunduğu, ne gibi hamleler yapması gerektiği dünya kamu oyuna bu münasebetle duyurulacak. Bizimle ekonomik ve sosyal münasebetleri olan, aynı düzeyde bulunan ülke ve toplulukların Türkiye'nin bu duyurusunu önemle izleyip netice çıkaracakları muhakkak!... Bu sonucun ülkemizin lehine olması en büyük arzumuz!...

Henüz yol yakinken üzerinden 50 yıl geçen bir Cumhuriyetin sosyo-ekonomik bünyesini ve ilerisini dile getirecek, bazı tedbirler alınmasını ön görecektir bir İKTİSAT ŞÜRA'sının derhal toplanarak çalışmasını zaruri buluyoruz. Bu şurada ileri sürülecek, uygulanması sağlanacak, sağlam ekonomik tedbirlerle yurd ekonomisi belirli bir kalkınma ortamında istikrarlı olabilir. Ancak, İktisat şurasının alacağı çok yönlü kararlar ki; devamlı fiat artışlarıyla neticesiz kalan devalüasyonlara, kalkınmayı zedeleyen enflasyonlara, ihracat tıkanmalarına, para ve kredi darlıklarına çare bulunabilecektir. Hattâ, bugünkü ekonomimizin büyük ve acil ihtiyacı olan Serbest Sermaye piyasası ortamı da bu arada yaratılabilir; sanayimizin gelişmesi için gerekli tedbirler alınabilir!...

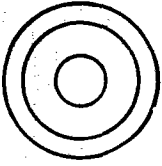
Kamu sektörünün demokratik idareler de daima bir denge sektörü olduğu unutulmamalıdır. Özel teşebbüsün gücünün yetemeyeceği yerlere elni uzatarak daha büyük yatırım ve teşebbüsleri yapmak, onun görevi olmalıdır. Nitekim, Büyük Ata'nın Cumhuriyeti kurduğu ilk yıllarda, yapılan 1 nci İktisat Kongrelerinin de ruh ve düşüncesi bu anlamdadır.

Fakat, bugün ülkemizin elli yıl öncesinden farklı, her teşebbüsü devletten beklemiyen bir özel sektör var!.. Dünya çapında iş adamlarımız, müteşebbislerimiz, Teknik elemanlarımız ve İktisatçılarımız var!...

Biran evvel kurulup çalışmasını arzuladığımız İktisat Şûrasında Partilerimize, Ticaret ve Sanayi Odalarımıza, Üniversitelerimize, Esnaf ve İşveren teşekküllerine, Sendikalarımıza olduğu kadar Biz İKTİSAT çılara da yer verilmelidir. Zira, İktisat Şûrasını, isminden de anlaşılacağı üzere asıl yönetecek, gayesine ulaştırarak İKTİSATÇI'lar olacaktır.

Daima Milletimizin hizmetinde hazır bir kuvvet olarak bekleyen biz İktisatçılar; Türk Ekonomi tarihinde çok büyük ve o derece mesuliyetli, önemli yer alacak olan böyle bir kuruluşta katkıda bulunmanın asli görevimiz olduğunu biliyoruz!

Sevgi ve Saygılarımızla
İKTİSAT DERGİSİ



A. E. T. üyesi

Komşumuz Yunanistan

Yazan : Nihat BATUR

Yunanistan'ın gerek yetiştirdiği ve ihraç ettiği ürünler bakımından gerekse bizim gibi aynı şartlarla Ortak Pazar üyesi oluşu nedeniyle Ticaret Rejiminin tetkikinde zaruret vardır. Bu düşünceden hareket eden özel sektör temsilcilerimiz Yunan iş adamlarıyla işbirliği yapma ihtiyacını duyarak geçen yıl zaman zaman müzakerelerde bulunmuşlardı. Kati işbirliği yapılabildiği takdirde, bilhassa bütün gibi ihracat bakımından özel olarak iki ülkeyi ilgilendiren ana mamüllerde rekabet havası tamamen ortadan kalkacaktır. Bu durumda da her iki ülkenin müşterek davranışında,

müşterek menfaatlerinin olgunlaşacağı bedihidir. Bu düşünceyle bizim açımızdan önem taşıyan Yunanistan'ın ekonomik durumu ve inceliklerle ihracat sistemi konu olarak ele alınmıştır. Başka, bir yazımızda aynı nedenlerle ithalat sistemini inceleyeceğiz.»

İkinci Dünya savaşından hiç de kârlı çıkmayan Yunanistan, Enflasyonist akımların etkisinde ve zaruri istihlâk maddelerinin yetersizliğinin zorlamaları karşısında, ödemeler dengesi devamlı açık veren dış yardımlara muhtaç bir haldeydi. İşte, bu durumda harp sonrası yapılan Amerikan yardım-

larından geniş mikyasta nasibini alarak, ekonomik durumunu istikrara sokmaya çalışan ülkede; bilhassa, askeri sahalarda kullanılmayan yardımların ana hizmetlere aktarılması dikkatle izlenecek bir husus olmuştu. Nitekim, bu tedbirlerle muvazi olarak 1953 yılında yapılan devalüasyonda Yunan para birimi olan Drahmi % 50 nisbetinde devalüe edilmişti. Devalüasyonla birlikte yeni para emisyonu yapılmış $1 \$ = 30.000$ Drahmi paritesi $1 \$ = 30$ drahmi şeklinde ayarlanmıştı.

Bu tarihten sonra Yunan ekonomisinde bir canlılık başlamış, 1953 yılından 1967 yılına kadar olan devre gerçek gelişme yılları olarak Yunan ekonomi tarihine kaydedilmiştir. 1967 de bu kalkınma köklü ve reformcu bir görüşle Yunan ekonomisini iyice canlılığa kavuşturmuştur. Nitekim, 1967 - 1970 yıllarında millî gelir hesaplarının tetkiki % 8,5 nisbetinde bir artış gösterirken, ilerisi için ümit kapılarını da açıyordu!.. Böylece 1970 yılında fert başına gayri safi milli hasıla, cari fiatlara göre 1047 dolara erişmiş oldu. Bu yükselen gelir seviyesi, banka mevduatlarını da etkilemiş, gerek ticareti gerek sanayii finanse edebilecek şekilde bariz yükselme görülmüştür. Bir yandan yatırımlara hız verilirken ekonomik kalkınmaya paralel bir fiyat istikrarının da sağlandığı rahat-

lıkla söylenebilir. Bu devrede Milli gelirdeki artışa mukabil, tüketim maddelerinin fiatlarda meydana gelen % 0,4 yoğunluğunun ise 66 olduğu ülkede, her 1000 kişiye 26 adet otomobil isabet etmektedir. Resmi kayıtlara göre 450.000 adet televizyon Yunanlıların istifadesindedir. İkinci Dünya harbinden günümüze kadar ekonomik durumunu kısaca özetlediğimiz ülkenin, kalkınmasının nedenlerinde esas rolü oynayan dış ticaret rejiminin prensiplerinin neler olduğu izlendiği takdirde konu daha kolay vuza kavuşacaktır.

Şimdi genel olarak dış ticarette % 90 liberasyonun hâkim olduğu dış ticaret rejiminin ihracat kısmını kısaca gözden geçirelim.

Ihracat : Her ülkede olduğu gibi Yunanistandan da mal ihraç edebilmek için bir ihraç müsaadesi alınması şarttır. Bu müsaade genel olarak Ticaret Bakanlığınca verilirse de bazı istisnai hallerde, Bakanlık yetkilerini Yunan Merkez Bankasına bırakarak formaliteleri azaltmıştır. Genel olarak ihracat serbest olmakla beraber bazı maddelerin ihracatı tesbit edilen kontenjanlara göre yapılır. Bunun dışında ancak sayısı mahdud bazı malların ihracına müsaade verilmemektedir.

İlgili mercilerden alınan ihraç müsadeleri taşıdıkları tarihten baş-

lıyarak bir ay izin muhteber olmakla beraber, lüzum görülen hallerde, ihracatcının talebi üzerine, süre temdit yapılabilir. Ancak, bu temdit müddeti hiçbir zaman Ticaret ve Sanayi Odalarının rüze edilmiş bulunan faturanın geçerlik süresini aşamaz.

Ihracat gerçekleşikten sonra ise en geç beş ay içinde mal tutarı dövizin Merkez Bankasına getirilip hesabın kapatılması gerekmektedir. Bu müddet istisnâi hallerde bazen 1 yıla çıkartılabilir. Döviz tutarından aracılara ancak azami % 5 nisbetinde bir komisyon tanınır. Pamuk ihracatında ise bu nisbet % 2 y i aşamaz.

Yukarıda da işaret edildiği gibi ihracatta fiatların vize uygulaması Ticaret ve Sanayi Odalarının yapılmaktadır. 1971 yılına kadar FOB 1000 \$ olarak kabul edilen limit, 1971 den itibaren FOB 3000 \$ a çıkarılmıştır. FOB 3000.- \$ kadar olan bu faturalar üzerinde hiçbir vize uygulaması yapılmamaktadır. Vize edilen faturalar normal olarak geçerlilik süresi içinde kullanılır. Bu süre maden cevherleri için 6 ay diğer mallarda ise 2 aydır. Bazı hallerde bu süreler birer ay daha uzatılabilir.

Faturalar üzerinde ki fiatların değişmesi halinde, kalkınma sürelerine bağlı olarak, ilgililer Atina

Ticaret ve Sanayi Odasında bulunan «İhraç Fiatları Kontrol Komitesi»ne müracaat ederek gereken fiat düzeltme işlemini yaptırırlar.

Ihracat Şekilleri :

Genel olarak ihracat a) Akreditifli b) Vesaik mukabili veya c) Mal mukabili olabilir. Ancak, bazı hallerde Kambyo kontrol mercilerinin ön müsaadelerine istinaden Merkez Bankası Yunan menşeli mallarını; d) Konsinyasyon ve trasit suretiyle ihraçlarına da müsaade verebilir.

a — Akreditifli ihracat : Bu yoldan yapılacak ihracatta açılacak kredinin, malın kıymetine uygunluğu aranır. Açılan kredinin aşılması halinde kıymet fazlası azami 5 ay içinde yurda getirilmelidir. Bu hususu sağlamak amacıyla önceden teminat alınmaktadır.

b — Vesaik mukabili yapılan ihracat'ta dökümanlar aracı banka namına veya bu bankaların dışarıda ki muhabir bankaları adına tanzih olunmaktadır. Bu bankaların mesuliyetleri kati olup, dövizin ülkeye getirilmesini garanti ederler.

c — Alıcıya dökümanların serbest olarak veya bono mukabili verilmesi (Mal Mukabili)

Ihracatçı daimi muteber bir şahıs olarak kabul edilir. Bu şahısların dövizle ilgili muallakta hesap

ları bulunmadığı takdirde, mevcut dokümanlar serbest olarak alıcıya verilir; veya alıcının imzalayacağı bonolar mukabilinde Merkez Bankası ihraç müsaadesi verecektir. Bu tarz ihracatta da mal bedeli 5 ay içinde ülkeye getirilecek prensibine uyulur; ve ihracatçıdan mal bedelinin % 25 ini, teminat olarak, peşin yatırma şartı aranır.

d) Konsenyasyon ve Transit suretiyle ihracat : Kambiyo kontrol mercileri gerektiği takdirde Yunan mallarına bu tarz ihraç müsaadesi verme yetkisine de haizdirler. Bu usulde de ihracatçılar mal bedelini 5 ay içinde yurda ketireceklerine dair garanti mektubu vermek zorundadırlar.

Barter muameleleri

Dışticaret rejimi istisnai hallerde takas ve bağlı muamelelere de imkân tanımıştır. Bugün, halihazırda tütün, narenciye, şeftali ve şarapların Çekoslovakya, Doğu Almanya, Macaristan, İsrail, Polonya ve Rusya (Sadece tütün) ihraç olunabileceği ve karşılıklarında o ülkelerden de eşit değerde mal ithal edilebileceği prensiplere bağlanmıştır. Bu muamelelerin yürütülmesi özellikle Ticaret Bakanlığının yetkisine tabidir. Bakanlıktaki özel komitede incelenerek uygun mütalâa serdedilen müracaatlara ancak gereken müsaade verilmektedir.

Kliring anlaşmalarına göre veya takas usulü yapılan muamelelerde ise ithalat ve ihracat karşılıklı olarak kliring hesaplarına geçirilir.

Ayrıca, Yunanistanın siyaset anlayışı nedeniyle tanımadığı Arnavutluk, Çin Halk Cumhuriyeti, ile İran ve Milliyetçi Çinle de özel müsaadelere dayanan, takas yoluyla ihracı bahis konusu olan malların tesbit suretiyle bağlı muamelelere girişebileceğine dair de ihracat rejiminde açıklayıcı madde mevcuttur.

Gümrük rejimi : Yunanistanın A. E. T. ile arasında ki mevcut anlaşmaya göre, topluluğa ihraç edeceği maddelerin, üye memleketlerin kendi aralarında uyguladıkları gümrük nisbetlerine tabi tutulacağı da gümrük rejimi de belirtilmiştir.

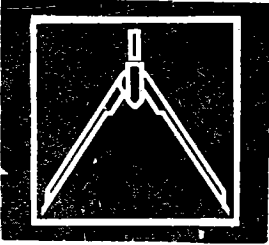
Bilindiği gibi Yunanistan'da Türkiye gibi GATT üyesidir. Mevcut anlaşmalar gereğince hiç bir devlete farklı uygulama yapmaması gerekir. Ancak, burada en ziyade himayeye mazhar devlet, esas tanınmış bir çok ülkeyle de ticaret anlaşmaları yapmış ve bunlarla da bağlı bulunmaktadır. Gümrük anlaşma ve imtiyazlarının bulunduğu hallerde ise en düşük tarifenin uygulanması prensibi esas tutulmuştur. Bu kaldenin tek istisnasını, komşu-

su olmakla beraber, siyasi bakımdan tanınmayan Arnavutluk teşkil etmektedir.

Yunanistan A. E. T. ülkeleriyle anlaştığı tarihten beri bütün mallarda topluluğun kendi içinde uyguladığı gümrük tarife ve tahditmelerinden en iyi şekilde yararlanmaktadır. Ortak Pazar dönük ihracat tamamen gümrüksüz ve kısıtlamasız yapılmaktadır. Buna mukabil 12 veya 22 yıllık malat uygulamasını kabul etmiş bulunuyor. Bu dö-

nemlerin 12 yıllık geçiş dönemi süresi 1974 sonunda nihayete erecektir.

Bugün için Yunan AET'ye ters düşmekle beraber, hattâ topluluk tanıdığı bazı hak ve kolaylıkları geri alma yolunda olmakla beraber Yunanistan tek taraflı olarak kendine düşeni yerine getirmektedir. Bütün bu müşgüllere rağmen, Yunan Ekonomisi Ortak Pazardan büyük ölçüde yararlanarak kalkınma yolunda, kayıp yıllarını hızla kapatmaktadır.



Emir - Kumanda İlişkilerinde Otorite Kavramı

Dr. Erol EREN

A) GİRİŞ

Emir-Kumanda ameliyesi Yönetimin Plânlama ve Organizasyon gibi iki önemli fonksiyonundan sonra gelir. Daha önce başarılan bu iki fonksiyonla meydana getirilen çatı emir-kumanda ile hareket geçirilir. Yani bir takım işleri sürdürmek üzere emir ve talimatlar verilir. Yönetime dinamik ve sosyal bir görünüm kazandıran bu fonksiyonu inceleyen psiko-sosyologlar, emir vermenin önemli olmadığına, fakat verilen emirleri, işi yapacak olan astlara benimsetmenin önemli olduğuna dikkati çek-

mişlerdir. Yani hitap edilen astlar tarafından verilen bu emrin kabul görebilmesi önemli olmaktadır. Bunun için aşağıdaki hususlara dikkat edilmelidir;

- Emir, alıcısı tarafından anlaşılabilir olmalıdır.
- Emir, onu alan tarafından yerine getirilebilir olmalı yani astın kabiliyet ve uzmanlık sahasına uygun bulunmalıdır.
- Emir, örgütte kurulmuş bulunan hiyerarşik düzene ve ilişkilere uygun olarak sunulmalı, her ast âmirine tâ-

bi olmalı ondan direktif almalıdır.

- d) Emir, emri veren âmir dışında bir organ veya üst yönetici tarafından gerekirse kontrol edilebilmelidir.

Genel prensipler olarak öne sürdüğümüz bu hususlar dışında etkin ve verimli bir iş gördürme veya iş'de uyumu sağlama otorite işidir. Otoriteye sahip olan yöneticiler bir takım özelliklere sahip olurlar ve yönetim prensiplerini de iyi bir şekilde uygularlar. Şimdi otoritenin özelliklerine geçelim. Fakat bunun için önce onu kendisine yakın olan bir takım kavramlardan ayırdetmeye çalışacağız.

B) BASKI VE OTORİTE

Baskı, belli bir konuda canlı ve cansız varlıkları etkilemek gayesiyle yapılan faaliyetlerdir. Fakat görüleceği üzere bu tarif çok soyut kalmaktadır. Bir işi başka insanlara yaptırmak söz konusu olduğuna göre biz canlı unsurlarla hatta insanlarla ilgilenmekteyiz. Baskı bir insana veya bir gruba belli bir faaliyeti yaptırmak üzere zorlayıcı tedbirler alınmasından doğar ve insanı belli bir işlemi yapmak üzere harekete geçirir. İnsanlar üzerinde yapılan baskılar, onların görüş, düşünce ve hareket tarzlarını değiştirerek onlar üzerinde bir etki vücu-

da getirirler. Bir işletmede personel üzerinde gerçekleştirilen baskı, onları çalıştırmak ve örgütsel gayeleri gerçekleştirmek amacını güder. Hemen her baskı olayı sonucunda işletmede uyum sağlama işi olumlu veya olumsuz yönlerden etkilenir.

Yalnız baskıları iki kısımda incelemek gerektiğini belirtebiliriz. Bazı baskılar işgörenler üzerine işten uyumu sağlatamayacak tarzda ve ikna etme duygusundan yoksun bir şekilde yapılabilir. Biz bu türlü baskılara «korkuya yönelmiş baskılar» diyeceğiz. İkinci tip baskılar ise hiçbir maddi baskı aracına dayanmayan ve insanların bağımsız iradelerini arzu edilen yöne yönlendirebilme kabiliyetine yani otoriteye dayanmaktadır. Bu tür baskılara «manevî baskı» adını vereceğiz. Eğer bir baskı olayı otorite aracına dayanılarak gerçekleştirilirse olumlu bir sonuç elde edilecek yani uyum veya itaat kolaylıkla sağlanacaktır.

C) KORKU VE OTORİTE

Eğer baskı maddî unsurlara dayanırsa, yani araçlı olursa korku adını verdiğimiz psikolojik bir olayın doğmasına yol açar. Baskı fiilinin araçlı olmasından kastımız, iş yaptırmada sopa, ücret vermeme veya diğer maddî imkânlardan yoksun bırakma, işten kovma v.s. şek-

Bu baskı olayı
bir işletmede
yapılabilir.

lindeki uyuma yönelmiş faaliyetlerdir.

Korku olayının yaratılması sonucunda yöneticiler belki beledikleri uyumu elde edebileceklerdir. Fakat bu gibi hallerde elde edilen netice kısa ömürlü olacak personel daima kendi bağımsızlığını elde etmek için fırsat kollayacaktır. Bu fırsatı ele geçirmesse «işten tatmin duygusunu» elde edemeyecek psikolojik tatminsizlik hallerinin yarattığı olumsuz davranışlarda bulunacak ve nihayet örgütü terketmek zorunda kalacaktır.

Personeli üzerinde korku olayı yaratarak uyum temin etmeye çalışan kimseler kendi yeteneklerinden emin değillerdir ve biraz sonra ele alacağımız manevî uyum aracı olan otorite özelliklerinden yoksundurlar. Bu sebepten uyumu sağlamak hususunda gerekli duyguları ve sosyo-psikolojik ortamı yaratamamaktadırlar.

Korku gerçekten ilk anlarda personel üzerinde bir çalışma gücü doğurabilir. Korkunun psikolojik etkisi altında kalan personel, korkuyu doğuran etkenin (maddî unsur veya araç) gücünü kaybettiğini veya zayıfladığını hisseder hissetmez, derhal isyankâr bir tavır takınacaktır. Bazen görünüşte uyum sağlanmış olduğu halde gizli sabotajlar, iş yavaşlatmalar, görünmeyen israflar gibi içten yıkıcı faali-

yetler devam edecektir.

Yukarıda saydığımız olumsuz etkiler yüzünden işletmede sağlanacak uyum veya itaat ortamı hiçbir şekilde korku ortamı tarafından yerine getirilmemelidir. Tarihte despot krallık ve toplumların zamanla tamamen ortadan kalkmaya mahkûm oldukları gibi bu tür yönetim şekline sahip olan işletmeler de kısa zamanda ortadan kalkacaklardır.

D) OTORİTENİN TANIMI

Baskı olayını izah etmeye çalışırken kısaca temas ettiğimiz otorite, bugünkü cari anlamda yanlış tefsir edilmektedir. Otoritenin bünyesinde gizli bir güç ve kuvvet kavramı hâkim bulunmaktadır. Bu güç iş görmeye yönelecek ferdin arzu ve isteğini artırarak uyumu içtenlikle sağlar. Otoritenin tanımına girerken kendisinde gizli bulunan gücü hukukî, manevî demokratik ve yönetsel yönleriyle ele alarak incelemekte fayda mülâhaza ediyoruz.

Otorite herşeyden önce haklar ve ödevler açısından tanımlanan hukukî bir kavramdır. Bu anlamda otoriteyi elinde bulunduran kimse itaat bekleme hakkına sahip olmaktadır. Komuta edilense itaat etme ödevi ile yükümlü olan kimsedir. Burada otoriteyi elinde bulunduran kimse meşru olarak itaat bekleme

hakkına sahip bulunurken, itaat etmek durumunda olan kimsenin de alınan kararlara uymak zorunda olduğunu belirtiyoruz. Töreye uygunluk veya meşrutiyetten kastımız, kanunlar, yönetmelikler, örf ve adetler tarafından ortaya konmuş bir düzendir. Bu düzende kimlerin otoriteyi ellerinde bulunduracağı ve kimlerin onlara itaat edeceği açıkça veya zımnî olarak belirtilmiştir.

Otorite manevi ve demokratik bir kavram olarak başkalarının rızalarının coşturduğu yönetme hakkı olarak tanımlayabiliriz. Bu durumda ortaya çıkan itaat ettirme gücü, itaat edenlerin arzu ve iradelerinden doğmaktadır. Bu ifade aynı zamanda öngörülen emir ve yasalara itaat etmek için bir grup üyelerinin vermiş oldukları karar anlamını da taşımaktadır. Doğaldır ki, böyle hallerde öngörülen emir ve yasaları vücuda getiren kişiler, sosyal olarak grupta kabul görmüş olanlardır. Yani otoritenin sahibi bunlar olmaktadır.

Bu açıklamalarımızla otoritenin demokratik yönüne işaret etmiş bulunuyoruz. Şu halde kişiler arasında karşılıklı bir fikir alışverişinde bulunulmakta ve en çok inandırıcı görülen fikir itaat ettirici duruma geçmektedir. Böylece onun manevi yönüde ortaya çıkmaktadır. Bu tarzda ortaya çıkan otorite, di-

ğer fertlerle bağımsız ilişkilere dayanmakta «ikna etme ve takip ettirme gücü» özelliğine bürünmektedir. Bu özellikleri ile otorite, bağımsız iradelerde dayanan, kişisel ve manevi bir etki olarak diğer fertleri uyuma zorlayan bir güç olarak ortaya çıkmaktadır.

Açıklamış olduğumuz bu özelliği ile otorite hiyerarşik bir statüye bağlanmış bir iktidar değildir. Aksine bir iş grubunu teşkil eden her üyenin grup üzerine icra etmeyi başardığı etkilerin kombinezonudur. Bu etkileri iyi bir şekilde değerlendirebilen ve çoğunluğun rızasını alan kimse otorite sahibi olmaktadır. Otorite sahibi bu özelliği ile diğer kimselerin ne yapacakları hakkında karar veren ve telkinde bulunan bir kimsedir.

Saymış olduğumuz tanımlardan hareket ederek yönetsel anlamda otorite, emir kumanda yetkisi ve gücünü ifade eden ve gruba teşkil eden fertler arasında birbirlerini etkileme derecesine göre hiyerarşik ilişkiler doğurmak suretiyle psiko-sosyal bir farklılaşma vücuda getiren kuvvettir. Yöneticiler bu güç sayesinde başkalarının hareket ve davranışlarına rehber olan kararları alabilme iktidarına sahip olabilirler. Böylece onun yönetsel bakımından önemi ortaya çıkar ve biri ast diğeri üst olan iki fert arsainde meydana gelen bir güç

olarak belirir. Bu güç Fransız mühendisi Henri Fayol'un «kumanda etme hakkı ve kendisine itaat ettirme kudreti» olarak tanımlamasından beri idare biliminde yönetsel bir prensip olarak benimsenmiş bulunmaktadır. Yöneticiler ona sahip oldukları ölçüde emirlerin icrasını plânlar, sunar ve kontrol ederler. Bu özelliği yani bir gruba hükmetmeyi gerektirmesi, zekâsal nüfuz üstünlüğüne ve geleneklere uygun düşen hatta onlara dayanan bir etki havası yaratmıştır. Kısaca otorite, tüm olarak bir toplum veya gruba etkisi altında bırakan bir güç olduğundan «sosyal olarak izin verilmiş iktidar veya yönetim» olarak tanımlanmalıdır.

E) Otorite Nasıl Kazanılır?

Otorite sahibi kimseler gerek şahsiyet yönünden ve gerekse örgütsel yönden bir takım nitelik ve özelliklere sahiptirler. Şahsiyet özellikleri, bilgisel, kişisel ve manevi özellikler olmak üzere üç grupta incelemek mümkündür. Örgütsel özellikler, bir kimseye otoritesini icra etmek üzere bir mevkîin veya statünün verilmesi ile ilgilidir. Şimdi sırasıyla kısaca bu özelliklere temas edelim.

a) Bilgisel Özellikler

Belirli bir bilim dalında veya iş kolunda yeter derecede yani verilen görevi yürütecek derecede

bilgi sahibi olmak uzmanlık dediğimiz vasfı oluşturan günlük hayatta otorite sözcüğü belli bir konuda, belirli bilgilere sahip olan herhangi bir kimseyi işaret etmek için de kullanılmaktadır. Şu halde uzmanlık yeteneğine sahip olma otoritenin bilgisel yönünü ortaya çıkarmaktadır. Kendi alanında uzmanlığa sahip olan bir kimse astları üzerinde «güven duygusunun» yaratıcısı olarak temayüz edecektir. Astlar, bilgili, aldığı kararlarda isabetli ve yanılmayan bir şekilde hareket eden üstlerine karşı güven duyarlar ve itaat ederler. Aksi takdirde bilgisel yetersizlik içinde bulunan yöneticiler isabetle karar veremez, çabaların boşa gitmesine sebep olur ve bu yüzden itaati veya uyumu sağlamak bakımından güçlüklerle karşılaşır. Astları ona karşı güvensiz davranacaklardır.

Uzmanlaşma ve işbölümü modern işletmeciliğin çok iyi bilinen bir niteliğidir. Kişilerin belirli ihtisaslarından tam olarak yararlanmayı ortaya çıkarır. Herkesin kuvvetli ve zayıf yönleri vardır. İşletmedeki işlerin bu farklı bilgisel yetenekler dikkate alınarak dağıtılması daha büyük bir etkinlik ve verimlilik sağlayacaktır. Şu halde işletmede belirli departmanlarda çalışan insanların ilgili oldukları kısma ait bilgileri fazla ve güvenilir olduğu müddetçe uyum sağlama güçleri de o derecede fazla olacaktır.

tır. Örneğin bir personel veya muhasebe yöneticisinin kendi uzmanlık sahasıyla ilgili bilgileri ne kadar fazla ise bu yöneticinin başkalarına kendisini takip ettirme gücü o derecede fazla olacaktır. Astları onun bilgilerine inandıkları ölçüde sözlerine ve emirlerine kıymet verecekler ve bu yolla da uyum temin edilmiş olacaktır.

Yukarıda verdiğimiz örnek her ne kadar yöneticilik mevki ile ilgili olarak sunulmuşsa da hemen belirtelim ki bilgisel otoritede mevki veya statünün önemi yoktur. Personel bu sebeple, akli başında bilgili bir alt kademe yöneticisine, bilgisel bakımdan yetersiz bir üst kademe yöneticisinden daha kolaylıkla itaat edecektir. Şu halde astlar âmirlerinin kendilerinden daha kolaylıkla itaat edecektir. Şu halde astlar âmirlerinin kendilerinden daha üstün bilgilere sahip olduklarına inandıkları için onlara karşı güven ve bağlanma duygularını geliştirirler. Hattâ bu sebepten âmirlerine karşı çeşitli sınamalara (bilgi yoklamalarına) giriştikleri görülen psikolojik olaylar arasında zikredilebilir.

Şu halde kısaca belirtelim uyum sağlamanın ve otorite kazanmanın ilk şartı çalışılan iş kolunda yeterli bilgilere sahip olmanın yanında, uyumun istediğimiz çalışanlar grubundan daha fazla bilgilere sahip olmak gerekliliğidir.

b) Kişisel Özellikler :

Yöneticilerin karakter ve kişilik yeteneklerine bağlı olarak başkaları üzerinde bırakmış oldukları etkiler onların kişisel otorite özelliklerini oluşturur. Küçük detaylara inmeksizin kişisel otorite örgütün veya işletmenin gayeleri ile işletme personelinin kişiliklerinin ve amaçlarının pekiştirilmesi suretiyle yönetme ve kontrol etme yeteneği olarak tanımlanabilir. Kişiliği oluşturan, yani kişiliğin bağlı bulunduğu birçok yetenekler mevcuttur; şeref sahibi olma, azim ve arzu sahibi olma, söz geçiricilik, heyecan ve telaşlılık, hayata bağlılık, sosyabilite (sosyal uygunluk), his ve akıl ilişkilerinde denge, kooperasyon (birleştirme ve entegre etme) ruhu. Birçok yazarlar kişiliği oluşturan vasıfların ussal (aklî) ve fiziksel yetenekler ve görünüm olduğunu belirtirler. Kişilik, doğuştan kazanılan karakter özellikleri ile sonradan çevrenin etkisi ve tecrübe ile oluşan bir niteliktir.

Prensip sahibi olma, iradeye sahip ve ona hakim olma da önemli kişisel özelliklerdendir. Eğer, bir irade akıl vasıtasıyla kullanılıyorsa o zaman gerçek bir değere sahiptir. Şu halde ne tip bir otorite olursa olsun aklın otorite içinde vazgeçilmez bir yeri vardır. Akıl kişisel bir yetenek olmakla beraber iradenin de kurmay yardımcısıdır.

Demek oluyor ki, kişiliği oluşturan, ona bağlı olan yeteneklerdir. Kişisel nitelikler kişisel etki ve otoritenin de kaynağıdır. Uyum sağlamak hususunda ferdi dengeli ve azimli kılarak etkisini artırır.

c) Manevî Özellikler :

Manevî özellikler kişisel niteliklerin ender rastlanan türleri olarak ortaya çıkarlar. Manevî özellikler belli bir millete veya bütün insanlığa etki edebilecek üstün yeteneklerin ifadesidirler. Böyle olmakla birlikte manevî özelliklerin büyük bir kısmı kişisel özelliklere ve dolayısıyla kişiliğe bağlıdır.

Manevi özelliklerin yaratmış olduğu gücü, «yetenek ve adalet hissi» ile işinde değerlendirilmiş kimselerin yönetim ve kontrol hakkı olarak belirlemek mümkündür. Manevî veya moral güç sayesinde bu üstün yeteneklere sahip kimseler bir insan grubunu belirlenmiş bir gayeye kolaylıkla sürükleyebilirler. Manevi otoritenin en belirgin örnekleri peygamberlerdir. Manevi özelliklere sahip bir kimsenin bir grup içinde kendisini takip ettirebilme gücü, grup üyelerini müsterek bir gayeye inandırma, grup üyelerini birbirlerine sevdirmeye, inandırma ve dayanışmayı temin etmesi şeklinde ortaya çıkar. Manevi otoritenin bağlı bulunduğu belibaşlı vasıflar; faaliyet (yani aktif olma ve dinamiklik) sebat (azim

ve yılmazlık), sorumluluklara karşı cesaret, teşebbüs fikri ve sadakat (amaçlara ve gruba bağlılık) olarak sıralanabilir. Bu özellikler, iş gördürmede asgarî ölçüde de olsa yöneticide mutlak surette bulunması gerekli vasıflardır.

d) Bünyesel Özellikler :

Etkin ve rasyonel iş gördürme amaçlarını gerçekleştirmek için şahsiyet bakımından bilgisel, kişisel ve manevi özelliklerle teçhiz edilmiş bir kimsenin bir örgüt bünyesinde uzmanlık sahasıyla ilgili bir statüye sahip olması gerekir. Bu kimseler ancak böylece plânlı ve verimli bir şekilde hareket edebilirler. Bu nedenle organizasyonlarda bazı kimselerin belirgin özelliklerini yapabilecekleri işlere kanallı edebilmek için onları bir takım sorumlu mevkilere getirmek gerekmektedir.

Organizasyon bünyesinde otorite nitelikleri üç tipte kullanıma olanaklarına sahiptir. Bunlardan biri doğrudan doğruya işlerin icrasını plânlama ve bu uğurda emir verme yetkisinde ifadesini bulan kumanda veya hiyerarşik otoritedir. İkincisi, kumanda otoritesine sahip kimselere işlerini daha etkin bir şekilde görebilmelerine yardım edecek karar taslakları ve bilgiler sunmak şeklinde tecelli eden yaptırım gücü ihtiyarı olan kurmay otoritesidir. Ve nihayet üçüncüsü

ise, bir hiyerarşik otorite sahibi yöneticinin kendi astları dışındaki başka bir departman veya departmanlardaki personele kendi uzmanlık alanına giren konularda emir vermeye yetkili kılınmasına da fonksiyonel otorite tipi diyoruz. Bir yönetici iş gördürmek için bir organizasyon bünyesinde bu üç tip bünyesel özellikten birine sahip olmalıdır.

Şu halde bünyesel otorite özellikleri, bir örgüt bünyesinde bir görev, statü veya fonksiyonla bağlı olarak itaat etmeyi beklemek ve kuvvetle istemek hakkıdır. Şunu da ekleyelim ki bu hak bilgisel, kişisel ve manevi özelliklere dayanır, onlara sahip olma ölçüsünde artar.

F) Otoritenin Fonksiyonları

a) Disiplin

Disiplin örgütsel amaçlara ve hiyerarşik düzene uygun olarak hareket etmeyi sağlayan güçtür. Otorite ise yöneticilere bilgisel, kişisel manevi ve bünyesel alanlarda güç kazandırarak astların kaidelere, düzene ve yüksek çalışma standardına uygun olarak hareket etmelerini sağlar. Gerçek anlamda disiplin astların kendi içinde gelişen ve kendi arzuları ile ortaya çıkarılan bir nizamdır. Bu nizamın içinde kaideleri bozacak ve azınlıkta kalan kimseler için bazı cezaları

ihmal etmek örgütün menfaatlerine ve arzulanan düzenin gerçekleşmesine aykırıdır. Disiplini tamamen ceza sistemi anlamak yerine örgütü çoğunluğun isteğine uygun olarak yönetme aracı olarak anlamak gerekir. Bu araç ise etkisini kaynağı olan otoritelerden almaktadır.

b) Manevi Ortam (Moral)

Bir grup insanın ortak amaçlara ulaşmak için kolektif davranışlarından doğan çalışma atmosferi ve takım ruhuna moral adını veriyoruz. Kişisel anlamda moral ise, o kişinin iş ile ilgili olarak duyduğu tatmin, iyimserlik ve güvenin derecesi kastedilir. Burada sosyal olarak ortama karşılıklı güven ve işbirliği ruhu hakimdir. Yüksek kademe idarecilerinin tutumu, davranışı, bilgi ve hiyerarşi seviyeleri onların otoriteleri olan unsurlar olduğuna göre moral otoriteye sahip olan kimsenin yaratmış olduğu hava olmaktadır. Çünkü otorite sahibi hem kendisine itaati sağlarken hem de emrindekilere, sosyal bir çalışma ortamı sağlamak için işbirliği ve beraberliği ile karşılıklı güven duygularını aşılamak zorundadır.

c) Sosyal Statü ve Saygı

Davranış bilimlerinde statü, sosyal sistem içindeki pozisyonu ve bu pozisyonun tayin ettiği hak

ve görevleri belirtir. Genel olarak statü ve pozisyonlar, hak ve görevlerin resmi organizasyon içindeki kademelerini, subjektif anlamda statü ise, fertlerin birbirlerini değerlendirmelerini ve kişisel hükümlerini ifade eder. Örgütlerde alt kademelerden üst kademelere çıkıldıkça işi ifa etmek için gerekli olan otorite özelliklerinin de artması gerekir. Artan otorite özelliklerine bağlı olarak üst kademelere çıkıldıkça statülerde de bir yükselme göze çarpacaktır. Örgütlerde sta-

tüleri ifade etmek için ünvanlar kullanılmaktadır. Ünvanlar kişisel arasında otorite farklarının da belirleyicisi olarak ortaya çıkmakta, birbirleri ile ilişkilerinde dengeli ve saygılı olarak hareket etmek gereğini doğurmaktadır.

Bulunduğu mevkilerde meslekî otoritesini (bilgi ve tecrübelerini) artıran kimseler daha üst statü-
lere geçebilme şanslarına ve bu statünün sağladığı sosyal saygı görme mutluluğuna kavuşacaklardır.



Neden Gemi İnşa Sanayii ?

SALİM SAYAR

Para Savaşı :

İkinci Dünya savaşındın bu yana batı ve doğu Avrupa ülkeleri, sürekli ve yoğun kalkınma dönemine girdiler. Batı Avrupa ülkelerinde 1950den sonraki devrede milli gelir artışı, bu devreden evvelki 50 senelik dönemin milli geliri toplamına eşittir.

Uzakdoğu Japonya kalkınma sisteminde büyük bir orijinallik göstererek, dünya ekonomisinde üstünlüğünü ispatlamış, jeopolitik durumda baskı durumu yaratmıştır.

İkinci savaştan sonra dünyanın ileri devletleri Amerikanın Bretton Woods şehrinde paraların do-

lara göre ayarladılar. Aralarında kabul edilen ölçü 35 doların normal değeri 1 OUNCE yani 31 gram altındadır. Bu anlaşma değişmez ekonomik yasa olarak Amerika tarafından, dünya milletlerine kabul ettirildi. 1950 den sonra ekonomik olanaklar, sistemler, politik akımlar ve güçler yön değiştirmişti artık. Asırda olan bu yön değiştirmeler, birkaç sene içinde olabiliyor, 20-30 sene bir devletin, bütün kalkınma devresini karşılayabiliyordu. Bu gerçek tutucu ekonomiler tarafından güç kavranıyordu. Çok basit ekonomik kurallarda, görüş açısından güç kavramlar arasına giriyordu.

Bir ülkenin ihraç ettiği ile ithal ettikleri arasında dengesizlik varsa, harcadığı kazandığından fazla ise bunun neticesi para kriz doğurur. Dış ülkeler, ekonomik üstünlük sağlamış çevreler ve Spekülatörler, ticareti dengesiz olan ülkelere parasının değerinin düşürülmesi için dolaylı yollardan, hattâ doğrudan doğruya baskı yaparlar. Bu baskı değeri düşmekte olan ilgili devletin parasının elden çıkartılması veya bu para ile yapılan ödemelerin kabul edilmemesi şeklinde görülür. Para savaşında bugünkü ekonomik baskının etkenlerini şöyle sıralayabiliriz.

a) Uzun yıllar Japonların ve Almanların ihracattan elde ettikleri kârlar, ithalatlarından çok fazla idi.

b) Japonyanın kambiyo kısıtlanması, doların devamlı yurt dışında kalmasını temin etti.

c) Doların büyük kısmı Avrupa devletlerinde rezerv edildi.

d) ABD büyük ölçüde dış yardımları, Vietnamda, Avrupada askeri birlik bulundurması doların dışarı çıkmasını hızlandırdı, dış ülkelerde ki bu rezerv paralar sahipsiz kaldı.

e) Dolar yatırım sahası bulamıyor, ABD bunları toplayacak ekonomik siyasî ve askerî sistemde, bir an için yoksun bulunuyordu.

Güçlü uçlar çoğalmıştı artık dünyada, 1 dolar karşılığı 1 gram altın prensibi sarsılmıştı temelinden. Bütün Dünya devletleri istenmiyen bir döviz dolayısıyla, kendi para rezervlerini dalgalandırmaya bırakamazlardı. Kendi ekonomik çıkarları bakımından, spekülatörler yen ve markın değerinin yükseltilmesiyle, bu sorunun çözümleneceğine inandılar. Ve hemen doların elden çıkarıp piyasadan yen ve Mark toplamaya başladılar. Neticede 13 Şubat Salı sabahı 05 te saat, ABD doların değerini % 10 düşürmeye mecbur kaldı. Doların devalüe edilmesi ise dolara göre ayar tutan diğer paraları etkiledi. Bu etkileme, zincirleme tesirleriyle Batı dünyasının ekonomik savaşını yepyeni bir döneme getirdi.

ABD doların değerini % 10 oranında düşürmesi şüphesiz, dış ticaretin büyük kısmını dolarla yapan ülkelerinde yeni ayarlamalara gitmelerini gerektirdi. Nitekim dolar devalüasyonundan çok kısa bir süre, aralarında Türkiyede bulunan bir çok ülke, paralarının, dolar karşısındaki değerini korumak için yeni ayarlamalara gittiler.

Amerika bu ekonomik savaşta, kısa sürede bunu giderecek tedbirlerini almıştı. «Devalüasyon bozgun değil, bir atılımdır» sloganını bütün anlamıyla, gerçekleştirici kararlar aldı. Bu arada ABD de, mec-

lislerinde ekonomi politikalarını tenkit eden senatörler dolar yayılmasının, sonunun gelmesini, artık Amerikalıların Amerikaya dönmesinin gereğini ileri sürdüler.

TÜRKİYENİN ORTA DOĞUDAKİ YERİ

Yukarıdaki ABD de yapılan tenkitler zamanla gerçekleşirse Ortadoğu jeopolitiğinde, Türkiye önem kazanacaktır.

Türkiye asırlar boyu ortadoğuda varlığını sürdürmüştür. Bu varlığı ve gücü zamanımızda devam etmektedir. Akdeniz kıyısındaki devletlerle Türkiye, Suriye, Mısır, İsrail, Lübnan, Arabistan, Irak ve İranı içine alan ortadoğuda Türkiye tarihten gelen bir gerçek varlığı vardır.

ABD ve Kanada da 1500 - 2000 dolar, Batı Avrupada 800-1000 dolar kadar olan, yıllık ortalama gelirin, Ortadoğu ülkelerinin 100-300 dolar olması bu ülkelerdeki yoksulluğun ve kalkınma yetersizliğinin sebebini ortaya koyar. Bütün ekonomik potansiyeli bünyesinde toplayan Demokratik Cumhuriyeti, modern sistemiyle tatbika çalışan Türkiye bu bölgeye herbakımdan öncülüğünü, tarihi mirasıyla devralmıştır.

Ortadoğu devletlerinde millî gelir azlığı, ıktisadi ve sosyal yapıdaki eşitsizliği daha da artırır. Bu

ülkelerin nüfusunun büyük kısmı mal sahipleri ve köylülerden meydana gelir. Çoğunlukla borç içinde yaşayan bu halkın çoğunluğunun geliri, ancak yaşamalarına yeterlidir. Bu yüzden tasarruf edilen ve yaratılan artık gelirin nisbeti çok düşüktür. Orta sınıfın yok denecek kadar azlığı, sanayi işçilerinin gelirinin düşük olması, geliri yüksek sınıfın ekonomik faaliyetlerinin verimsiz alanlara yönelmiş, toprak satın almaya, uzun vadeli teşebbüslere yatırılmamıştır. Sağlık ve eğitim derecesinin düşüklüğü, ortadoğu halkının hem sebebi hem de sonucudur.

Bölgenin büyük ticaret yollarının kavşağında bulunması, sağlık yönünden büyük salgın hastalıkların tehdidinde bulunmasına sebep olur. Bölgede ülkenin yarısından çoğunun okuma yazma bilen Türkiye, İsrail ve Lübnan gibi devletlerden başkası, diğerlerinde okuma yazma bilmiyenlerin nisbeti % 90 nisbetindedir. Halkının çoğunun köylerde yaşayan ortadoğu da tarım düşük verimde yapılmakta, Ülkedeki verim düşüklüğü tabi şartların kifayetsizliği, ekim usullerinin ilkel olması, tarıma yatırılan sermayenin yetersizliğindedir. Ortadoğunun ekonomisi tarıma dayandığından, kurak yılların fazla sürmesi, ülkenin ekonomisini alt üst etmeye ve ödeme bilançolarının dengesini bozmaya yeter.

Ham maddelerin azlığı, kalifiye işçinin eksikliği, sermaye kıtlığı mahalli pazarların darlığı, pazarlama olanaklarının kısıtlılığı, petrol çıkartma tasfiye etmek dışında, alt yapı tesislerinin gelişmesini büyük ölçüde engellemiştir. İkinci dünya savaşı sonrasındaki dünyadaki gelişmelere uyamayan Ortadoğu ülkeleri, petrol tasfiyehaneleri dışında, hiçbir ülkesinde sanayi milli gelirin % 15 den fazlasını karşılamaz (Türkiye ve İsrail hariç). Ortadoğu ülkelerinin dünya sanayi üretimine katkısı % 1 geçmez. Halıcılık, iplikçilik, dokumacılık, ayakkabıcılık ve deri yapımı ekonomik faaliyetlerin başında gelir.

Yukarda kısa olarak ekonomik bünyesini çizmeye çalıştığımız Ortadoğu ülkelerinden Türkiye ATA-TÜRK devrimlerinin 50 ci yılında bölgede büyük ekonomik faaliyetleriyle gücünü korumakta, dünya jeopolitiğinde önemini muhafaza etmektedir.

Bu üstünlüğü sağlayacak gereçlerden biri olan Deniz Ticaret filosu, yazımızın ağırlık noktasını teşkil etmektedir. Filomuz ve bununla ilgili alt yapı tesisleri, dünya klasmanında henüz yerini alamamıştır.

Türk Deniz Ticaret filosu Temmuz/1970 tarihi itibarıyla 840828 DWT dur, bu rakam Türk Denizci-

liği bakımından yeter bir rakam sayılmaz. Türkiye'nin üç tarafını denizlerle çevrili olması, sahillerinin binlerce kilometre uzunluğunda bulunması, ve ortadoğuda stratejik bir mevki de bulunması bu sektörle ilgili alt yapı sanayinin önem kazanması şarttır.

Yunanistan'ın ana hedeflerinden biri olan deniz Ticaret filosunun geliştirilmesi, 5 yıllık plân çalışmalarından sonra verim vermeye başlamıştır. Resmi istatistiklere göre 1966 da 7840826 Ton olan Yunan Deniz ticaret gücü -Bu tarihte Türk Ticaret filosu 752000 gros tondur- % 100 bir artış göstererek 1971 de 15441392 Tona ulaşmış dünya klasmanında 5 ci sıraya yükselmiştir. Halen yeryüzünde çeşitli bandıralar altında sefer yapan Yunanlı armatörlere ait gemilerin sayısı 3779 olup bunların tüm tonajı 33503913 tür. Türkiye'nin Temmuz/1970 tarihinde Tüm filosunun adedi 324 dır. Bugün büyük ustalıkla yürütülen Yunan Deniz Ticaret politikası, aynı şekilde sürdürülürse önümüzdeki beş yıl sonunda, dünya klasmanında ilk yeri alacaktır.

Bu tablo bize Gemi inşa sanayi sektörünün önemini bütün çıplaklığı ile ortaya koymaktadır.

Memleketimizde plânın ilk yarısında gemi arzı plân hedeflerine erişememiştir. Program, talep tah-

minleriyle gerçekleştirmeler karşılaştırıldığında, gerçekleştirme miktarının çok yetersiz olduğu görülmektedir, memleketimizdeki Gemi İnşaa sanayii faaliyetleri.

Ayrıca özel sektör tersanelerinin onarılması, tesislerinin tamamlanması için, tesbit edilen program tatbik edilmemiş, alt yapı tesisleri gemi inşa sanayi için plânın ön gördüğü hedeflerle ulaşmamıştır. Özel tersaneler zamanımızın çok iptidai denecek şartlarında çalışmalarına devam etmektedir.

Denizcilik Bankası gemi inşa tesisleri zamanın teknik imkânlarından, yoksun olarak çalışmakta hatta dünya tersanelerinde görülen ATOM gücünün tesislerde bir nüvede olsa kullanılması, zamanı çoktan gelmiştir.

Memleketimiz tersanelerinde Teknik reformun bütün imkânları ve detayı, Gemi inşa sanayine tatbik edilmeli, ekonomik gücümüzü bu yönde yoğunlaştırmada, memleketimiz için büyük bir önem taşımakta ve üstünlük bakımından, bu günkü dünya konjonktürü karşısında, şart kazanmaktadır.

Tersanelerimizde gemi inşa faaliyetlerinin rasyonel olabilmesi için

a) Gemi inşa esanlarının klas

müesseselerinin tesbit ettiği normlara göre olmasına çalışılması,

b) Yeterli proje bürolarının kurulması, Üniversitelerin modern çağın kabul ettiği programlara göre çalışması ve teknik eleman yetiştirmesi,

c) Tersanelerimizin işletmecilik yönünden modern çağın icaplarına göre yönetmeli, tersanelerde ATOM tesislerinin kurulmasıdır.

Türkiye, Ortadoğu jeopolitiği bakımından, dünya ekonomik konjoktürü açısından Gemi inşa sanayisine öncelik tanınması, komşularının bu sahada çok hızlı atılımlarla cihazlanması bakımından, şarttır.

SONUÇ :

Bütün ekonomik imkânlarımızla, topyekün kalkınma olanaklarıyla Gemi inşa sanayine yönelmeliyiz. Döviz rezervimizi bu sahaya kanallandırmalıyız.

Gemi ihraç imkânları üzerinde durulması, bu alanda hukuki reform yapılmalıdır.

Gemi sanayi ile ilgili merkezi plân ve koordinasyon konseyinin kurulması, kararlarının tatbik mevkiine konması lâzımdır.

Bu şartlar altında, Türk Gemi İnşaa sanayinin, memleketimizi, ATATÜRK Türkiye'sini, nurlu ufuklara yöneteceğine inanıyoruz.

Reklamlar İçin Ne Kadar Sarfedilmeli

S. Nihat GÜVENAL

Bir mamul ile ilgili genel satış tutarını ne kadarını reklâmlar için sarfedilmesi gerektiği konusunda kesin bir ölçü yoktur. Bununla beraber, Anglo-Sakson memleketlerinde olumlu sonuçlar veren ve uzun süreli uygulamalar dayanan bazı yol gösterici bilgiler vardır. Reklâmlara ne kadar para ayrılması gerektiğinin tesbitinde en çok kullanılan 6 metod aşağıda özetlenmiştir:

1. Satış Yüzdesi

Geçmişte yapılan veya gelecekte yapılması beklenen satışların belirli bir yüzde oranı reklâm giderlerini karşılamak için ayrılır.

2. Satış Birimi

Her satış ünitesinin (1 kg., 1

düzine, 1 buzdolabı v.s.) reklâmı için ne kadar sarfedileceği kararlaştırıldıktan sonra, bu rakam geçmişteki fiilî satışlar veya gelecekteki satışlarla ilgili tahmin sonucu ile çarpılarak reklâmlara ayrılacak para tutarı hesaplanır.

3. Satış Hedefi

Satışlarda gözetilecek hedef tesbit edildikten sonra; bu hedefe ulaşabilmek için zorunlu reklâm giderleri, yukarıda belirtilen iki metoddan biri ile hesaplanır. Eğer bulunan rakam fazla görülürse, satış hedefi mâlî imkânlarla göre küçültülür.

4. Rakipleri Taklit

Buna metod demek doğru ol-

mamakla beraber; birçok mües-
se reklâm konusunda rakiplerini
takip etmeyi tercih etmektedir. Ba-
zı sanayiciler rakip bir firmanın
reklâmlara daha fazla para sarfet-
mek suretiyle satışlarını artırdığı-
nı görünce, kendi reklâm masrafla-
rını da aynı seviyeye yükseltmek-
tedirler.

5. Şahsi Görüş

Bazı iş adamları reklâm bütçe-
sini tecrübe, kâr durumu, rekabet
ve şahsi sezişlerine göre kararlaş-
tırmaktadırlar.

6. Karma meotd

Yukarıda belirtilen 5 metodun
her biri diğer bir veya iki metodla
beraber uygulanabilir.

Muhtelif metodlar birleştirile-
rek kullanılabildiğinden dolayı, be-
lirli bir durum için en uygun bir kar-
ma metodun seçilmesini sağlaya-
bilecek bazı ölçüler gerekmektedir.

Şehir, hayır cemiyeti, sağlık
tesisleri ve benzerlerini bir bütün
olarak ele alan reklâmlar ile ilgili
bütçelerin tecrübe ve şahsi görüş-
lere göre tesbit edildiği görülmek-
tedir.

Endüstri ve ticaret müessese-
lerinin reklâmları ise, satışlara da-
yanılarak kararlaştırılmakla bera-
ber, bu oran çok değişmektedir.
Genellikle, başlangıçta şahsi görüş

ve tahminlere göre bir yüzde oran
tesbit edilmekte ve bu sonradan
edinilen tecrübelerle dayanılarak a-
yarlanmaktadır.

Aynı endüstri kolundaki mües-
seseler için dahi, aynı rakamı (yüz-
deyi) kabul etmek doğru değildir.
Çünkü, etkenlerin sayısı ve ağırlık-
ları firmadan firmaya değişmekte-
dir.

A.B.D. de yapılan bir etüde gö-
re; endüstri gurupları itibariyle,
net satışlara oranla reklâmlara sar-
fedilen paralar % olarak şöyledir:

Endüstri Kolu	Reklâma sarfedilen %
Hazır ilâç	33.78
Tuvalet eşyası	27.65
Şişelenmiş meşrubat	15.23
Yağlı boya, vernik	7.40
Otomobil yedek parçası ...	5.90
Hava ile ısıtma ve soğutma üniteleri	5.73
Spor eşyası	5.67
Şekerleme ve dondurma ...	5.35
Gıda maddeleri (bakkaliye) .	5.07
Bira	4.67
Konfeksiyon	4.50
Mobilya	4.50
Elektrikli ev eşyası	4.47
Örme giyim eşyası	4.20
Ayakkabı	3.97
Büro eşyası	2.60

Geçmişte veya gelecekteki sa-
tışların hangisine dayanılarak rek-
lâm bütçesinin yapılacağına kesin-

likle karar verilmeli gerekmektedir.

Bütçe tamamiyle geçmişteki satışlara göre hazırlanırsa; satışların iyi olduğu ve reklâmın daha az gerektiği zamanlar çok fazla reklâm; satışların azaldığı ve reklâma çok ihtiyaç olduğu zamanlar ise çok az reklâm yapılması gibi bir durum yaratılabilir.

Bütçe satış tahminlerine dayanıyorsa, reklâmın ihtiyaca göre dengeli bir şekilde kullanılması mümkün olur. Fakat geçmişteki satışlar ve edinilen kârlar daima gözönünde tutulmalıdır.

Genellikle, ufak müesseseler

büyüklerle göre satışlarının daha fazla bir yüzdesini reklâmlara sarfetmektedirler.

Yeni kurulan veya yeni bir faaliyet sahasına giren firmalar, eskilere göre gelecekteki satışlarının daha fazlasını reklâm giderlerine ayırmak zorundadırlar.

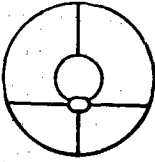
Yeni mamuller de, eski mamullere oranla daha fazla reklâmı gerektirirler. Reklâm bütçesi tesbit edildikten sonra, reklâmı ilgisiz giderler bu fasıldan karşılanmamalıdır. Özellikle; satış, eğlence, bağış ve işçi münasebetleri giderlerinin reklâmı ilgisiz olmadığı unutulmamalıdır.

Yeni Ajans'ın Sahibi AFİF ERDEMİR Vefat Etti

Üzüntüyle haber aldığımıza göre, YENİ AJANS Reklâm Şirketinin sahibi AFİF ERDEMİR vefat etmiştir.

Bir süredenberi rahatsız bulunan Afif Erdemir'in, genç yaşta vefatı kendisini tanıyanlar arasında büyük üzüntü yaratmıştır.

Acı kayıpları dolayısıyla Erdemir ailesine ve Yeni Ajans personeline başsağlığı ve Türk basının çok yakından tanıyıp sevdiği merhuma Tanrıdan mağfiret dileriz.



Fiatların Yükselme Sebepleri

EKREM GÜRCAN

Fiatların yüksekliği günün konusu olup ilmi ve gayriilmi sohbetlerde daima şikâyet konusu olmakta, siyasi meclisler bu konu üzerinde durup tedbirler alınacağından bahsetmektedir.

Günün konusu olan fiatlar hergün için biraz daha artmakta bundanda ençok aylık ve ücret sahipleri mutazarrır olmaktadır. Sıkıntının artıp ahlâkın bozulmasından da rüşvet ve irtikap artarak cemiyet ve devlet mutazarrır olur devlet nizam ve otaritesi zayıflar.

Fiatların artmasına sebep olarak, arzın talebi karşılayamaması olduğu gibi süpekilâtif olaylar, de-

veliasyon, para hacminin artması, emtianın muhtelif sınıf satıcılardan geçtikten sonra nihai müstehlikin eline geçmiş olmasından bahsedilir.

Memlektimizdeki fiat yüksekliğinin mühim sebeplerinden biri emtia kıtlığı olmakla beraber diğer bazı önemli sebepler de vardır.

Son yapılan develüasyondan sonra fiatlarda hayli yükselmeler olmuş, gıda maddeleri dış piyasalarda hayli alıcılar bulmuştur. Bazı gıda maddelerinin fiatı (memleketimizin beylik yemeği fasulye, nohut, mercimek gibi) iki misline çıkmıştır.

Bütçe açıklarını kapamak, işçi dövizlerinin karşılığını vermek için piyasaya sürülen paralar, para hacmini artırıp enflasyonist tesirler yapmaktadır.

Emtianın bol ve ucuz olduğu zamanda birkaç spekülâtör piyasadaki emtiayı toplayıp, piyasada emtia darlığı yapıp arzı azaltıp fiatları yükseltmektedir.

Mamûl bir emtia muhtelif eller değiştirerek istihsal ve maliyet fiatının hattâ bu ilk satıcılarının satış fiatının çok üstünde nihai müstehlike intikal etmektedir. Bu fiat imalât fiatının bir iki mislini bulmaktadır. Triko, konfeksiyon, ayakkabı, gıda maddeleri gibi mübrem ihtiyaçları karşılayan emtia fiatlarında bu çok bariz olarak görülmektedir.

Kiraların yüksek olması fiatların yükselme sebeplerinden biridir.

Fiatların artmasına sebep teşkil ettiği ileri sürülen yukarıda saydığım birkaç madde üzerinde durulur.

Para hacminin artması talebi artmaktadır. Talebin artması fiatı yükseltmektedir. Bütçe açığını kapamak, işçi dövizlerinin karşılığını vermek için para hacmi artırılmaktadır. Devlet hizmetlerini para hacmini artırmadan veya arz miktarı nisbetinde artırmadan yapılacak şe-

kilde rasyonel tedbirler almalıdır. Az maaşla çok personel istihdam edip, rantabilitenin düşürüleceği yerde maaş bakımından tatmin edilmiş az personelle rantabiliteyi çoğaltmalı, ücret ve maaşları artırıyoruz para hacmi artıyor teranelerini ortadan kaldırmalıdır. Bugünkü sistem maalesef hiçte rantabl bir sistem değildir. Aynı işi yapan resmi ve özel sektörden sermayesi ve rüchaniyeti çok daha yüksek olan resmi sektör büyük zararlar etmekte özel sektör ise kâr etmektedir. Bir tarafta verimlilik kârlılık zihniyeti hakim, tatmin ve organize edilmiş personel, formalitelerden azade olmuş çalışma şekli varken diğer tarafta ise tamamen aksine, ben şuyum ben buyum diye boş öğünme ve lâf ile verimsiz bir çalışma vardır.

Basın ve radyodan döviz rezervlerimizin hayli arttığını bunların büyük bir kısmının işçi dövizini olduğunu okuyor ve dinliyoruz. Bu dövizler Türk parasına çevrilip piyasaya sürülüyor ve para hacmi artırılıyor. Bu gelen dövizler Türk parasına çevrilip para hacmini artırmadan evvel itimatlı yatırım firmaları kurulup rantabl bir şekilde işletilirse para hacmi azaltılmış arz miktarı artırılmış olur. Bu da fiatları yükseltici unsur yerine azaltıcı bir unsur olmuş olur.

Süpekületif olaylar bilhassa

gıda maddelerinde fiat yükselmelerinde hayli tesirini gösterirler. Mahsûlün idrakinden az bir zaman sonra fiatların yükselmesi üç beş kişinin emtiayı ellerinde toplayıp fiatı yükselterek piyasaya peyderpet sürmesinden ileri gelmektedir.

Yetiştirilen ve imal edilen emtia müstahsil ve imalâtçıdan nihai alıcı, müstehlikin eline geçinceye kadar muhtelif satıcılardan geçmekte bu safhalar sonunda müstehlik, müstahsil ve imalâtçının eline geçecek olandan iki üç misli para ödemektedir. Müstahsillerin ve imalâtçıların hakiki satış fiatları ile müstehliklerin alış fiatları tetkik edilirse bu çok bariz olarak görülmektedir.

Bu şekilde fiatların yükselmesine mani olmak için birkaç yol ileri sürülebilir.

Müstahsil ve imalâtçıların doğrudan doğruya müstehlike satış imkânları sağlanmalıdır. Bu, iyi çalışan, iyi ehil ellerde yönetilen kooperatiflerle olduğu gibi doğrudan doğruya müstehlike satış yapan müesseselerin kurulması suretilerde olur. Süper marketler ve perakendeci halleri gibi. Bunun en bariz örneği İstanbul'da et tanzim satışları fiatları ile kasapların fiatları arasındaki 7-8 liralık farktır. Keza pazar yerlerinde müstahsilin bizzat getirip sattığı yaş meyve sebze

ile manavlardaki yaş meyve sebze fiatları arasındaki yarı yarıya farktır.

Serbest rekabetin cari olduğu yerlerde: Fiatların anormal yükselmelerine mani olmak için; bütün satışlarda fatura mecburiyeti konulmalı, faturasız hiç bir emtianın satışına asla müsaade edilmemelidir. Bir emtiaya ait fatura ile aynı cins, evsaf ve fiatta da olsa başka bir emtia satışına müsaade edilmemelidir.

Her sınıf satıcıda, ister imalâtçı, ister toptancı, ister perakendeci olsun satışa arz edilen emtia üzerine müşterini kolaylıkla görüp okuyacağı bir şekilde eteket konulmalıdır. Bu etekette, emtianın cins ve evsafı, alış ve satış fiatı ile alış faturasının tarih ve numarası yazılmalıdır. Faturalar her istenildiğinde ibraz edilebilmelidir. Fiatları bir takyidat konmasa dahi (azami satış fiatı, narh, kârhaddi gibi) alış fiatı ile satış fiatı arasında büyük fark görünmesi iyi karşılanmayacağından yüksek satış fiatı konulamaz. Piskolojik tesir eder.

Her emtiaya fatura mecburiyeti, faturaların yüksek kesilmesine mani olur. Yanlış fatura kesen, faturasız mal emtia alan ve satan şiddetle cezalandırılmalıdır. Dolayısıyla vergi tahsilâtı artmış olur. Yeni paralar piyasaya sürmeğe lüzum hasıl olmaz.

Fiatlarda bir takyidat yapmak düşünülürse kâr hadi şeklinde olup imalâtçı ve müstahsilden sonra bir toptancı ve bir perakendeciden fazlasına müsaade edilmemelidir.

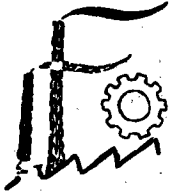
Kiraların yüksekliği doğrudan doğruya bir konu olduğu gibi fiatlarada tesir etmektedir. Kiralar hayli yüksek olduğu gibi (bilhas- sa dar gelirli için) gün geçtikçe de artma temayülündedir. Faiz had- lerinin bu kadar yüksek olduğu bir zamanda (özel sektör % 15 faizle banka garantisine havi tahvil çıkar- dığı ve el altından % de yüze ka- dar faiz cari olduğu bir zamanda) emlâka % 7-8 gelirle rizikolu bir şekilde para yatırmak hiçte iktisadi bir düşünce değildir. Hele sermaye piyasası kurulur rasyonel bir şe- kilde çalışırsa bu durum daha da aleniyet kesbeder. Bu durumda da kiraya vermek için emlâka rağbet azalır, inşaat sahasına yatırım azalır, inşaatlar azalır bu sahada görü- len darlık kiralari yükseltir.

Devlet ve müesseseler perso- neline mesken yapıp kredi ile verir

veya personeline mesken kredisi verirse ve bu da döner sermaye şeklinde devam ederse mesken darlığı nisbeten giderilmiş olup ki- raların yükselmesi önlenabilir. Devlet ve müesseseler kendi arsa- lari üzerinde bu meskenleri inşa edeceğinden maliyeti düşük olur.

Fiat ve faturaların kontrol ve teftiş selâhiyeti belediyelere de verilmelidir. Bu personele maaştan ayrı tazminat ve yakaladıkları suis- timallilerde verilecek cezalardan muayyen bir nisbette pirim veril- melidir. Avukatların ücreti vekâleti gibi. İcabında şehir dışına çıkabil- meli şehir içi ve dışı seyahatleri parasız olmalıdır. Bu seyyaliyeti artırır. Bir hatta gidecek tek vasıta beklemekten mütevellid zaman kay- bı kalkar. Personelin tatmini haklı cezalardan pirim verilmesi perso- neli şevkle çalıştırır suistimali ön- ler rantabiliteyi artırır.

Yukarıda bahsettiğim birkaç tedbir serbest rekabetin cari oldu- ğu yerlerde fiatların yükselmesine mani teşkil eder.



Avrupa Yatırım Bankası ve Avrupanın Kuruluşu (*)

Çeviren: Dündar MURADOĞLU
Yazan : Yves Le PORTZ
(Avrupa Yatırım Ban-
kası Başkanı)

Bugün, Kömür ve Çelik Birliği ile bunları izleyen diğer birliklerin meydana getirilmesine âmil olan Robert Schumanın verdiği demec üzerinden yirmi yıldan fazla bir süre geçmiştir. Bu yirmi sene zarfında Birlik bugün kuruluşları içinde birleşmiştir. Geçen yılın 22 Ocağında Brükselde imzalanmış olan katılma anlaşmasıyla üyeleri on devlete çıkmış bulunan, ileride bağlanacağı Serbest mübadeleli Avrupa Topluluğu üye devletleriyle daha önce bağlanmış olduğu ve bağlanacağı üye devletlerle özel

ilişkilerini çoğaltan Birlik, batı Av-
rupanın yarısını bir araya getire-
cek ve dünyanın geniş bir bölge-
sinde etkisini hissettirecektir.

Bizim kuşağımızın bu büyük ve ortak eseri, Avrupanın kurulu-
şu, bundan böyle gerçek boyutuna kavuşacaktır. Bu alanda, yeni bir düşünce ve yaratma çabası kendi-
ni zorla kabul ettirmektedir. Bunu olumlu bir yöne doğrultmak için, birliğin kuruluşları, bunların amaç ve imkânlarının müessir rolü hakkında açık bir görüşe sahip olmak lâzımdır. Ben, bu kuruluşta, Avru-
pa Yatırım Bankası'nın oynadığı rolü, burada, sizinle birlikte düşün-
mek hususunda bana verilen bu

(*) «BANQUE» Dergisinden alın-
mıştır.

fırsattan dolayı çok mutluyum. Eğer tensip ederseniz, önce günlük yaşantıda Avrupanın kuruluşunun ne ifade ettiğini, sonra Avrupa Bankasının ne olduğunu ve teknik bakımdan ne yaptığını, en sonra da onun ortak eserde nasıl gerçek bir yeri bulunduğunu ve bulunabileceğini beraberce inceleyelim.

Her şeyden önce, «Avrupanın kuruluşu» teriminin soyut olarak ne anlam ifade ettiği hususunda kesin bir görüş sahibi olmak şarttır.

Birliklerin gelişmesi evrimini kuran felsefe Robert Schuman tarafından 1950 de açıkça anlatılmıştır : «Avrupa, söylendiği gibi, bir hamlede, ne de birlikte bir kuruluşla değil, önce fiili dayanışmalar yaratarak soyut gerçekleştirmelerle yapılacaktır. «R. Schuman sözlerine şunu da eklemektedir :» «Menfaatlerin birleşmesi, ekonomik bir birliğin tesisi, daha geniş ve daha köklü bir birliğin mayasını teşkil etmektedir; bu birlik barışın muhafazası için elzem olan bir Avrupa Federasyonunun ilk soyut temellerini gerçekleştirecektir.»

Bu felsefenin uygulanması olarak, bir yandan, batı Avrupa uluslarını isteyerek belirsiz bir biçimde kümeleştirmek sureti ile siyasal bir kuruluşun vücut buluşu

olan en son hedef ile diğer yandan, bu amaca erişmek ve bir sıra özgül alanlarda ortaklığa aitmiş gibi yönetilen çeşitli soyut işler ve Avrupa yapısının kuruluşu için birbirlerini takviye eden bu ortak davranışların bütünü bilmek için yapılan ilerlemeler, birbirinden rahatlıkla ayırddedilecektir.

Şu halde başlangıçta, koşullara göre hükümsüz bir hale gelmesi tehlikesi melhuz bulunan uzun vâdeli hedeflerin değişmez bir biçimde kararlaştırılmaması, fakat amaçlarını ve yöntemlerini elde edilen sonuçlara ve yeni olaylara göre tâdil ederek devamlı olarak yenileşmeğe yetenekli kuruluşların yerleştirilmesi esas alınmıştır.

Halihazır durumda Ortaklık, teknik bakımdan ve her şeyden önce, bağrında üye devletlerin, çok kere Komisyonun teklifi üzerine ve birbirleriyle az çok bağlantılı ve ortak politikaları teşkil eden çeşitli işleri tanımlamak ve yürürlüğe koymak için mutabık kaldıkları bir gümrük birliğidir. Bu politikalardan bazıları ve en önemlileri, tarım ve rekabet politikaları gibi, daha eskiden kömür ve çelik politikasında olduğu gibi, Anlaşmalarla tesis edilmişlerdi.

Diğerleri, bahasus dış yardım politikası, esasında daha sonra Yaunde, Ankara ve Atınada imzalanmış sözleşmelerin sonuncusu-

dur; bölgesel politika, sanayi politikası, parasal politika, gibi diğer politikalar ise, önerilerden, danışmalardan, birbirini izleyen kararlardan oluşan ve birbirinden çok farklı gelişme düzeylerinde bulunan, sürekli yaratmalardır.

Ortak bir politika kesinlikle neden meydana gelir?

Şunu belirtmek ilginçtir ki, ortak bir politika, müşterek gayelerin tanımlamasında ve bu amaçlara erişmek için gerekli vasıtaların işbirliği halinde kullanılmasında meydana gelir. Şu kadar ki, bu hususlar çok az belirlidir. Uluslararası sıralanmada bir politika, ulusal işlerde olduğu gibi, çok ke-re, genellikle aynı amaca yönelmiş ve bu amaçta yetkililerin gerçekleştirilmesinde ısrar ettikleri ve aralarında tam bir işbirliği hasıl olmuş tedbirler bütününe meydana gelmesidir.

Tatbikatta, Ortak Pazar çerçevesi içinde, devletlerin kendi kadrolarında olduğu gibi, bir politikanın kullanılması muhtelif şekillerde açığa vurulabilir :

— Ya, esasında dayanışmaları gerektiren esnek bir hükümetlerarası işbirliği ile; bu halihazır-daki ortak parasal politikadır;

— Ya, üyedevletlerin hepsine doğrudan doğruya veya dolaylı olarak uygulanabilir bir yönetme-

likle; bu en önemlisidir. örneğin, rekabet politikası;

— Ya, doğrudan doğruya bir davranışla, ortak bir taleple bir teknolojik araştırma programının yükümlülüğünün deruhte edilmesi gibi;

— Ya da, mali işbirliğinin yöneltmesiyle.

Belli bir politikanın kullanılması için mali elbirliğinin yöneltmesinin her ülkede oynayabileceği önemli rolü herkes bilir. Bu, tabiatıyla ortaklığa ait düzeyde doğrulanmaktadır. Mali işin başlıca iki vechesi vardır :

— Mali iş bütçeye ait olabilir ve para yardımları veya önceden ayrılan tahsisatlara dayanabilir; bu husus bilhassa ortak tarım politikasının esası olup Yönelme ve Tarım Garantisi Fonları'nın aracılığıyla ve Avrupa Kalkınma Fonu'nun yardımıyla Afrika üye devletlerine yapılan yardım politikasının en önemli görünüşüdür.

— Mali iş, özellikle Avrupa Bankası'nın faaliyet sahası olan yatırım kredisi tevcihinde de meydana gelebilmektedir.

Doğrusunu söylemek gerekirse, Avrupa Bankası ortaklığa ait kredi veren yegâne kuruluş değildir. Avrupa Kömür ve Çelik Birliği, tesisinden beri, kömür ve çelik

sanayiinin modernleştirilmesi ve maden bölgelerindeki üretim biçiminin yenileştirilmesi için istikraz ve ikrazlar yapmıştır. Son yıllarda Avrupa Bankası'nca açılmış olan kredilerin nisbi büyüklüğü hakkında bir fikir vermek üzere şu kadarını söyleyelim ki, bu krediler, Tarım Yönelme Fonu, Avrupa Kalkınma Fonu ve Kömür ve Çelik Birliği'nin bu alandaki kalkınma için yaptıkları finansmanın toplamından çok daha önemli bir sermaye hacmi arz etmektedir.

Bununla beraber Avrupa Yatırım Bankası Ortaklık'ta ayrı bir yer işgal etmektedir. Bilindiği gibi, adı geçen Banka, Ortak Pazar'ın tesisine ilişkin 1957 tarihli Roma Anlaşması ile vücuda getirilmiş bir uluslararası kamu hukuku kuruluşu olduğundan Ortak Pazar'ın her üyesi bu nedenle Banka'nın da üyesi bulunmaktadır. Banka özerktir ve doğrudan doğruya ne Ortak Pazar bakanlar Konseyi'ne, ne de Komisyonu'na bağlıdır; sadece üye devletlerle ve Komisyonla iştişarelerde bulunmak suretiyle, tam bir muhtar idare tasarruf etmektedir; Bankanın kendi karar organları vardır ve bu organların en yüksek talep mercii, Ortaklık üye devletlerinin maliye bakanlarından teşekkül eden Banka Gouvernörler Konseyi'dir.

Bankanın, Ortaklığın diğer ku-

ruluşlarının ekserisinden farklı olarak, politik bir rolü yoktur; politik işbirliği yapmak, talimat veya yönetmelikler yayımlamak ona aittir; aksine Bankanın faaliyeti yalnızca ticari, sanayi ve idari işlemlere matematik yöntemlerle analiz tekniğini uygulamaktır. Roma Anlaşması ile belirlenmiş olan hedef ve maksadı soyut olarak uzun vâdeli finansmanlarda bulunmak, Ortaklığın dengeli olarak kalkınması için yararlı yatırımları gerçekleştirmektir. Bir yandan Banka, diğer yanda politik ve idari mahiyetteki talepler arasında mevcut böyle bir iş bölümü, şüphesiz büyük bir gerçeklik ve tesir endişesine cevap vermektedir.

Hakikaten Avrupa Bankası, terimin en açık anlamıyla, bir bankadır. Söz konusu bankaya üye devletler tarafından bir milyar beş yüz milyon hesap birimi bir sermaye taahhüdünde bulunmuştur; bir hesap birimi 1/35 ons saf altın etmektedir ki bu, doların 1971 ağustosundan önceki ağırlığıdır, bu para, resmi pariteden 75 milyar Belçika frangına tekabül etmektedir; bu sermaye yeni üye devletlerin Ortaklığa iştirakleriyle iki milyar hesap birimine ulaşacaktır; bu sermayenin 300 milyon hesap biriminin karşılığı olan miktarı, ki 15 milyar Belçika frangına tekabül etmektedir. Bankanın muameleleri için fiilen kullanılabileceği ödenmiş

sermayeyi teşkil etmektedir; yeni üye devletlerin ortaklığa katılma- larından itibaren tutulan hesaba yapacakları ödemeler, birikmiş rezervler ve provizyonlarla ise Bankanın bizzat kullanabileceği imkânlarının toplam tutarı 600 milyon hesap biriminden fazla bir meblâğa erişmiş olacaktır.

Bu kaynaklar arasına Banka- nın tahvil ihracı veya Ortaklık'taki mali piyasalardan ve uluslararası piyasadan tedarik ettiği özel istik- razlardan oluşan fonlar da sahil- dir. Bu fonların 1971'deki tutarı 400 milyon hesap birimini, ki 20 milyar Belçika frangına tekabül etmektedir, fazlasıyla aşmıştı. Başlangıçtan beri, Banka tarafın- dan verilen ödünçlerin toplam tu- tarı 1,5 milyar hesap birimini geç- miştir.

Avrupa Bankası, üye ülkeler veya iştirakçi ülkelerdeki yatırım projelerinin tahakkuku için, proje- lerin Roma Anlaşması veya katıl- ma anlaşmasıyla tesbit edilmiş objektif kıstaslara cevap verir du- rumda bulunmaları kaydıyla, kamu veya özel müstakrizler lehine uzun vâdeli finansmanları gerçekleştiri- mek için kaynaklarının olduğu ka- dar teminat vermek imkânını da - 7 den 20 yıla kadar -, kullanmakta- dır. Ancak bu projelerin:

— Az gelişmiş bölgelerin de- ğerlendirilmesini;

— Veya Ortak Pazar müesse- sesinin talebi üzerine işletmelerin şekil değiştirmesi veya yeni çalış- malar yaratılmasını gerçekleştire- ceğinin;

— Birçok üye devlet için or- tak bir menfaat ifade ettiğinin;

— Yunanistan, Türkiye, Afri- ka ve Madagaskar, gibi iştirakçi ülkelerin kalkınmasına yardımcı olacağıının; bilinmesi lâzımdır.

Banka kâr amacı bulunmayan bir kuruluştur. Binaenaleyh o, ken- disinin mali piyasadan ortalama koşullarla sağladığı ödünçleri ge- ne bunlara yakın şartlarla ikraz et- mektedir. Bu arada Banka, ilgilen- diği projelerin finansmanı için em- re hazır fonlar kabule şayan şera- iti haiz bulunsa bile diğer bankala- rın arasına girmemek suretiyle, bankacılık sistemi ile rekabet et- memektedir.

Bu nedenden ötürü Bankanın müdahalesi çift etkiyi haizdir :

— Bir nicelik etkisi : Banka, müstakrizlerine mali piyasa kay- naklarına intikal etme ve bu suret- le orada tamamlayıcı finansman bulma imkânı vermektedir; keza o, önceliği haiz yatırım projeleri- nin gerçekleştirilmesine önayak olmakta, bunları çabuklaştırmakta veya kolaylaştırmaktadır;

Bir nitelik etkisi : Banka, doğrudan doğruya piyasada birinci sırada bir imza ile kendisini gösterdiği takdirde sağlayacağı elverişli koşullardan müstakrizlerini faydalandırmaktadır.

Binaenaleyh Avrupa Bankası, bir bakıma, sadece Ortak Pazar ülkelerindekiler zikredildiğinde, la Société Nationale de Crédit à l'Industrie, la Kreditanstalt für Wiederaufbau, l'Instituto Mobiliare Italiano, la Nationale Investeringbank, le Crédit National, gibi ve çok defa devlet gücüyle yaratılmış uzun vödeli finansmanda ihtisaslaşmış kuruluşlara yaklaşmaktadır. Bir yandan asıl amacı olan, Ortak Pazar gelişmesine ilişkin projeleri finanse etmesi, diğer yandan sadece müstakrizin ulusal parasını değil çeşitli paraları ödünç vermesi dolayısıyla Banka, yukarıda söz konusu olan kuruluşlardan esaslı olarak ayrılmaktadır. Binaenaleyh Avrupa Bankası, bu konuda daha ziyade, Dünya Bankası (la Banque Mondiale) gibi uluslararası kamusal kalkınma bankalarına ve Asya Bankası (la Banque Asiatique) veya Amerikaarası Kalkınma Bankası (la Banque Interaméricaine de Développement) gibi bölgesel bankalara yaklaşmaktadır; fakat şu bir gerçektir ki Bankanın müdahaleleri en çok, onun faaliyetine tamamen özel bir vechhe veren ve Avrupa Ekonomik

Topluluğunu meydana getiren gelişmiş ülkeler üzerinde olmaktadır.

Bankanın yeni muamelelerinin yıllık gayri safi toplam tutarı süratle yayılmıştır: Bu meblâğ 1969 da çeyrek milyar, 1970 de 1/3 milyara ve 1971 de yarım milyar hesap birimine, ki 25 milyar Belçika frangına tekabül etmektedir, varmıştır. Bu, şu demektir ki adı geçen kuruluşun faaliyeti, bugün, biraz önce söz konusu edilen ve uzun vâdeli finansman yapan büyük ulusal kuruluşlarıncıyla karşılaştırılabilir hale gelmiştir. Bankanın 31 Aralık 1971 tarihli bilânçosundaki toplam tutar 110 milyar Belçika frangını aşmaktadır.

İsterseniz şimdi, beraberce, Avrupa Bankasının bugün, kurulmakta olan Avuranın çeşitli alanlarında oynadığı etkili rolü inceleyelim.

Bölgesel politika, yani elverişsiz bölgelerde hayat seviyesini yükseltmek ve istihdamı artırmak Avrupa Yatırım Bankasının ilgilediği en önemli işbirliği hareketidir. Bu çalışmalar başlıca iki tip bölgeye taallük etmektedir : Bir yanda, «az gelişmiş», diğer yanda «biciim değıştiren çevreler» olarak adlandırılabilir bölgeler. Her iki hal de bugün Avrupa Bankasının, ortaklığa ait olarak üzerine aldığı başlıca faaliyeti teşkil etmektedir.

«Az gelişmiş» denen bölgeler Ortaklığın henüz fazla sanayileşmemiş bölgelerini, yani bütün bölgelerin yanında az bir şeyi, Sen (Seine), Esko (Escault), Ren (Rhin) havzasının ve Milano - Torino - Genova sanayi üçgeninin dışında kalan tarımsal üstünlüğü kapsamaktadır. En aşırı hal, 20 milyona yakın halkın kümелendiği ve bazı eyaletlerin bildirdiğine göre kişi başına gelirin Ortak Pazara nazaran 1/3 kadar olan güney İtalyadaki durumdur; diğer devletlerde de öyle bölgeler vardır ki buralardaki gelir aynı ülkenin zengin bölgelerindekinin yarısının 1/3'ünden daha azdır, Fransada batı ve güney, Hollandada kuzey veya Almanyanın çevresel bölgelerinde olduğu gibi. Ortaklığa bağlı her ülkede geri kalmış bölgelerin kalkınması için faal, çok kere etkili bir politika mevcuttur. Ortaklık kademelerinde bildirilen önerilerin ekserisi, henüz bir bağdaşma bulamamıştır ve halihazırda tek soyut hareket Avrupa Yatırım Bankası'nındır. Bu zaten tarihi nedenle de, söz konusu Bankanın kuruluş maksadının öncülük çabasıdır.

Roma Anlaşmasının müzakeresinden beri, güneyin ekonomik bakımdan yenileşmesi için yoğun bir çalışma deruhte etmiş bulunan İtalya Hükümeti Avrupanın ekonomik birliğinin, XIX'ncü yüzyılda

İtalya birliğinin doğuşundan beri mevcut olan ve yarımadaının güney bölgelerindeki halkın yoksulluğunu tevlit eden koşulların artacağından gerçekten endişe duyuyordu. Aşrupanın kurucuları, Ortak Pazar kurumunun yüksek refah ve derin sefalet bölgelerinin yan yana bulunmasını intaç edecek davranışlarını önlemenin ve bazı ülkelerde veya Ortak Pazara alt bazı bölgelerde Avrupalılar arasında hakiki dayanışmayı soyut olarak gerçekleştirmenin elzem olduğunu görmüşlerdir.

Bu amacı daima kesif bir yatırımın izlemesi zorunludur. Sadece ülkesindeki Mezzogiorno bölgesi için İtalya, 1971 den 1975'e kadar beş yıl için Güney Sandığı (la Caisse du Midi) nın 7.000 milyar lirate varan ki buna 5.000 milyar lirate te devletin iştiraki bulunan teşebbüslerce yapılan yatırımlar da eklenmektedir ve toplamı yaklaşık olarak 20 milyar hesap birimine tekabül eden ikrazat yapmasını öngörmüştür. Zira, daha önceden bu faaliyetin çoğalacağı ve istihdam piyasasından on yıllık asgari bir dengenin tesisi için yeniden iki milyon gerçek iş gücü yaratılmasının zarureti görülmüyordu.

Avrupa Yatırım Bankası, Mezzogiorno bölgesindeki müstakbel yatırımların % 60'ını gerçekleştirecek olan devlet teşebbüsleri ve bu yönde faaliyet gösteren büyük

özel teşebbüsler için etkili bir teşvikte bulunmak maksadıyla bilhassa tahvil ihracını zorunlu gören ve bu bölge için muazzam çaba sarfeden İtalyayı da desteklemiştir. Ortak Pazarın kalkınacak diğer bölgelerinde olduğu gibi, Banka, otoyolları, teleulaşmaları, enerji, gibi altyapı tesislerini ve bilhassa sanayi kuruluşları da finanse etmiştir. O, doğrudan doğruya olduğu kadar aracı kuruluşların tavassutuyla da ödünç vermektedir. Bu kurumların araya girmesi, son müstakrizi aldatılmak tehlikesinden kurtarmakta, daha müsait bir faiz verilmesine destek olmakta, küçük ve orta çaptaki sanayiinin finansmanını kolaylaştırmaktadır. Netice itibarıyla Banka, kuruluşundan beri, üye ülkelerin az gelişmiş bölgelerine, bu ülkelere yaptığı finansmanların toplamının % 68 ini tahsis etmiştir.

Ortaklığa İrlanda ve Norveç gibi, ülkelerinin bazı bölgeleri kayda değer bir iktisadi geri kalmışlık gösteren, yeni üye devletlerin girmeleri şüphesiz Avrupa Yatırım Bankasının faaliyetinde önemli ve yeni gelişmeler sağlayacaktır.

Bölgesel politikanın ikinci alanı daha önce kalmış fakat yoğun bir modernleşme ve üretim biçiminin yenileşmesi icap eden sanayileri açık veya gizli bir krizle karşılaşmış olan bölgelerdir.

Avrupa Kömür ve Çelik Birliği

çoktan beri, bilhassa kömür, demir ve çelik sanayii bölgelerinin modernleşmesi ve yenileşmesi için ödünç vermek ve uygun faiz almak, el emeğinin gelişmesi için yardımda bulunmak suretiyle güçlü bir yardım faaliyeti sürdüremektedir.

Avrupa Bankası, kendi yönünden, ikrazatın kayda değer bir kısmını, kömür ve çelik dahil olmak üzere, bu bölgelerdeki sanayi faaliyetin yenileşmesine kolaylık sağlamak için vermeğe muvafakat etmiştir. Banka, özellikle, madenler, gemi tezgâhları veya mensucat sanayii çerçevesinde modernleştirme ve üretim biçimini yenileştirme işlerine tavassut etmiştir.

Şüphesiz Banka, Ortaklıklara ait Sosyal Fon'un beklenen yayılmasıyla da beraber bu gibi bölgelerin değişmesi için faaliyetini daha da geliştirecektir.

Bilhassa Birleşik Krallığın da Ortak Pazara iştiraki, İskoçyadaki, kuzey İngilteredeki, Galler Ülkesindeki, sanayilerini öncelikle modernleştirmek ve dış ödemeler dengesini devamlı olarak yeniden dengeleştirmek amacıyla istihdamı sağlamak için İngiltere Hükümeti, haklı olarak, gözönünde tuttuğu programa katılan bu bölgelerin sanayi yönünden yenileşmeleri için Banka'yı özel bir çaba göstermeğe zorlayacaktır.

(Devamı Gelecek Sayıda)

Ayın İktisadi - Mali Hukuki ve Sosyal Mevzuatı

Derleyen : Mehmet EMANET

Danıştay İçtihatları :

Tarih 28.10.1970 Esas: 1970/507
Karar: 1970/6064

Matrah takdir edilmemesi kararına karşı yapılan itiraz zaman aşımı süresini durdurur.

1.1.1961 tarihinde yürürlüğe giren 213 sayılı V.U. Kanununun 114 cü maddesinde vergi alacağının doğduğu takvim yılını takip eden yılın başından başlayarak beş yıl için de tarh ve mükellefe tebliğ edilmeyen vergilerin tahakkuk zamanaşımına uğrayacağı, bununla beraber vergi dairesince matrah takdir için takdir komisyonuna başvurulmasının zamanaşımını durduracağı ve duran zamanaşımının sözü geçen komisyon kararının vergi

dairesine tevdiini takip eden günden itibaren işlemeye devam edeceği öngörülmüş ise, bu hüküm vergi dairesinin ikmalen hesaplanmış veya resen takdir edilmiş bir matrah bulunmasına rağmen, bu matrah üzerinden vergi tarhı ve mükelleflere tebliğ etme imkânını kullanmayıp, bu hususu ihmal etmesi halinde kabili tatbik olup, resen matrah takdirini icap ettiren hallerde matrah takdiri için takdir komisyonuna başvurulması halinde, bu komisyonca matrah takdir edilmediğinde, vergi dairesince bu karara itiraz etmekten başka hiçbir şey yapılamıyacağına ve olayda olduğu gibi matrah takdir etmeyen takdir komisyonu kararına itiraz etmek suretiyle kanuni görevini yerine

getirmiş bulunan vergi dairesine kusur yükletilmesine imkân bulunmadığına göre, idari yargı yerlerine başvurulması sonucunda, anlaşmazlığa ilişkin olarak verilen kararın vergi dairesine tebliğini takip eden güne kadar zamanaşımının duracağını kabul etmek gerekir.

4. Daire: Tarih 13.5.1969 Esas: 1967/1540 Karar: 1969/2226

Ticari ve mesleki kazanç olmayan gayrimenkul sermaye iradı için kaçakçılık değil kusur cezası uygulanır. Kazanılmak suretiyle bir zaman aşımı hakkı doğmadan, yeni kanuna göre beş yıllık süre uygulanamaz.

1960 takvim yılında elde ettiği 10.800.- lira gayrimenkul sermaye iradını beyan etmediği tesbit edilen davalı adına, takdir komisyonundan alınan karara istinaden alınan gelir vergisi ve kaçakçılık cezasını, 213 sayılı V. U. Kanununun 344. maddesinde ticari ve mesleki kazanç sahiplerinin kazançları ile ilgili faaliyetlerinin vergi dairesi ıttılai dışında bırakılmasının kaçakçılık sayıldığı, gayrimenkul sermaye iradı ticari ve mesleki faaliyetlerden madut bulunmadığından, ödevli hakkında kusur hükümlerinin uygulanması icap edeceği bu durumda tarhiyatın 5432 sayılı V. U. Kanununun 104. maddesi uyarınca 3 yıllık zaman aşımına uğramış bulunduğu gerekçesiyle terkin eden

Temyiz Komisyonu kararının dilekçede yazılı nedenlerle bozulması isteginden ibarettir.

Dayandığı hukuki ve kanuni gerekçeler «Davanın özeti» bölümünde açıklanmış bulunan Temyiz komisyonu kararının davaya ilişkin hüküm fıkrası Dairece de aynı gerekçe ve nedenlerle de yerinde görülmüş olup, bu hususa ilişkin olarak ileri sürülen davacı iddialarında isabet bulunmamaktadır.

Vergi aslına ilişkin olarak ileri sürülen iddialara gelince, bilindiği üzere objektif hukuk kaideleri yürürlüğe girdiği tarihten itibaren hüküm ifade eder ve ilişkin bulundukları her olaya uygulanırlar. Bunların yürürlüklerinden önce başlamış olaylara uygulanmamaları, kazanılmış bulunan bir hakkın bulunması halinde mümkündür ve mükellefler için zaman aşımı, ancak hadis olduğu tarihte kazanılmış bir hak doğurur.

Dava konusu olayda ise, mükellef için kazanılmış bir hak doğmadan 213 sayılı V. U. Kanun yürürlüğe girmiş ve vergilerde zaman aşımı 5 yıla çıkarılmış bulunduğu cihetle, Temyiz komisyonunun olaya 5432 sayılı kanunun uygulanması gerektiği ve 3 yıllık zaman aşımının dolmuş bulunduğu yolundaki kararında isabet görülmemiştir.

4. Daire 30.4.1971 - Esas: 1970/4161 - Karar 1971/3708

Fatura nizamı karşıt incelemeyi sağlamak amacı ile konulmuştur. Bunu sağlamayan belge muteber sayılmaz.

213 sayılı Vergi Usul Kanunun 232 nci maddesi, birinci ve ikinci sınıf tüccarlarla, defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçiler, Birinci ve ikinci sınıf tüccarlarla defter tutmak mecburiyetinde olan çiftçilerin, birinci ve ikinci sınıf tüccarlarla, serbest meslek erbabına sattıkları emtia veya yaptıkları işler için fatura vermek ve bunlardan fatura istemek ve almak mecburiyetinde olduklarını belirtmiş bulunmaktadır.

Fatura nizamı karşılıklı incelemeler yapılmak suretiyle vergi tarhına esas olan muamelelerin doğruluğunun sağlanması amacıyla konulmuştur. Bir gazetenin ilân servisinde çalışan kimselerin, ilân ve reklâm işleriyle uğraşan müesseseleri tanımaları düşünülemez. Esasen bir müessesenin yaptığı ödemeleri giderlerine kayıt etmesi o ödemenin gider belgesinde isim ve adresin bulunmasına bağlı olduğuna (Aksi halde aynı belgenin muhtelif müesseseler tarafından gider belgesi olarak kullanılması olanağı sağlanmış bulunur) göre kasa fişinde dahi ödemeyi ya-

pan müessesenin isminin bulunması icapeder. Ayrıca tahsil edilen bir para karşılığında kasa fişi kesilmiş olması şekle ait bir noksan sebebiyle alınan bir cezanın terkinin gerektirmez. Bu durumda ilân vermeye gelen kimselerin isim ve hüviyetlerini söylemedikleri ve kasa fişleri ve ruloları ile tespiti mümkün muameleler için özel usulsüzlük cezası kesilmeyeceği gerekçesine dayanılarak cezanın terkinin yolunda karar verilmesinde isabet görülmemiştir.

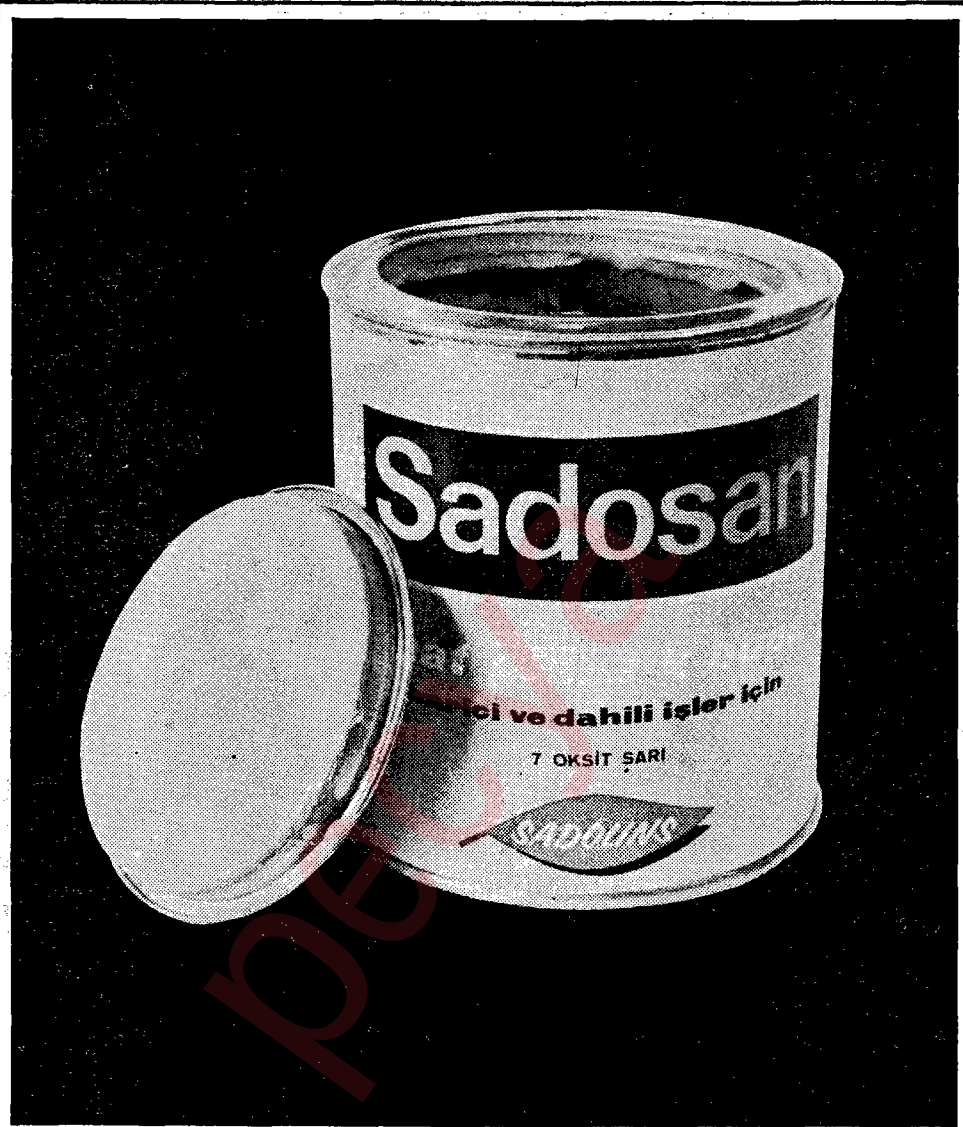
4. Daire 26.11.1970 - Esas: 1970/4001 - Karar: 1970/7036

Partiler halinde satışların sonunda tek fatura kesilmesi yeterlidir.

«Olay: Gazoz imâlatçısından 114 defa gazoz mübayaa ettiği halde fatura tanzim etmediği vergi kontrol memuru tarafından tutanakla tespit edilen mükellef adına 1968 takvim yılı için kesilen özel usulsüzlük cezasını, 213 sayılı Vergi Usul Kanunun 232 inci maddesinde bir ve ikinci sınıf tüccarların 5 fıkra sayılanlara yaptıkları işler için fatura vermek ve onlarda istemek mecburiyetinde oldukları belirtilmekte ve 353 ncü madde gereğince de 20 liradan az olmamak üzere vesikalara yazılması gereken meblağın % 3 ü nispetinde özel usulsüzlük cezası kesileceği

ifade edilmekte ise de partiler halinde yapılan satışlarda her satış için ayrı ayrı fatura tanzim edileceğine dair sarîh bir hüküm olmadığı bu hususta Danıştay Dördüncü Daire Başkanlığının 5.2.1963 gün ve E. 60/2912, K 63/454 sayılı kararlarında açıklandığı üzere muhtelif partiler halinde yapılan satışlarda, bu satışların teslimatı bittiği tarihte ve tek fatura bağlanması müm-

kün bulunduğu ve her parti malın tesliminde fatura cezası kesilmiyeceği derpiş edildiğinden satışların tek fatura ile birleştirilmesi caiz olabileceğinin anlaşıldığı bu itibarla toplam miktar üzerinden % 3 nispetinde ceza uygulanması icabedeceği gerekçesiyle tadilen tastik edilen Temyiz Komisyonu Kararının, dilekçede yazılı nedenlerle bozulması istegiinden ibarettir».



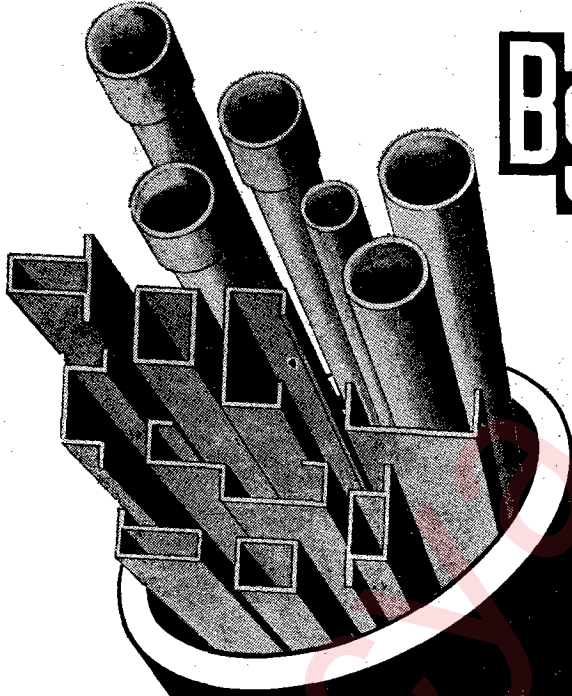
BU

Yuvanızın sizden istediği boyadır.

SADOSAN BİR **dyo** MAMULÜDÜR

ev cihazlarında
ARCELİK
kalitede öncü... fiyatta ölçü





Bs

BORUSAN
BORU SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL
1958

SANAYİDE İNŞAATTA

borusan mamulleri

Merkez: Meclisi Mebusan Cad. No 325 Kat 1 Salıpazarı -İstanbul

Santral: 44 74 80 (5 Hat) Müdürlük: 44 36 39 Satış: 44 76 03 - 49 54 78

YUVANIZIN
İŞ YERİNİZİN
BÜTÜN TEMİZLİK
İŞLERİNİZİN
EN ÜSTÜN
TEMİZLİYİCİSİ



ÇAM
KOKULU
LİKİT

Mobil DETERJAN

International®

KAMYON

PICK-UP

ÜÇ DİNGİLLİ KAMYON

MİDİ-BÜS

TANKER

TRAKTÖR

UCUZ, ORJİNAL, GARANTİLİ BOL YEDEK PARÇA

HER TÜRLÜ SATIŞ SONRASI HİZMETLERİ



MOTORLU ARAÇLAR TİCARET A. Ş.

4. Levent - İstanbul Tel. 64 09 17 - 64 06 16 - 64 00 69



ajale

“ev”limisiniz?

Güzel dekore edilmiş, sizi mesut eden, sıcak bir eve mi sahipsiniz? O halde, evinizi kışın karından, ilkbaharın rüzgârından, yazın güneşinden, sonbaharın yağmurundan, koruyunuz. Bu koruma işini CBS Akrolit Dış Cephe Kaplama Boyası en mükemmel şekilde yerine getirecektir. CBS Akrolit Saf Akrilik Dış Cephe Kaplama Boyası evinizin dış cephesini bir zırh gibi sarıp dış tesirlerden korur.

Üstelik birbirinden cana yakın renkleriyle evinizin dış görünüşüne göz alıcı bir güzellik getirir.

ÇBS dev Alman Kimya kompleksi BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik A.G.)'ın özel formülleriyle Türkiye’de ÇBS Boya-Kimya fabrikalarında imal olunmaktadır.

Evinizi ÇBS Akrolit sarsın.

Eviniz kara, yağmura, güneşe, rüzgâra karşı yıllarca korunsun.



CBS Akrolit®
dış cephe kaplama boyası

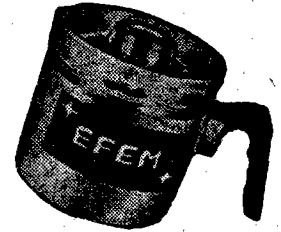
ÇBS BOYA-KİMYA SANAYİ ve TİCARETİ A.Ş.
Karaköy Kardeşim Sok. 44/3 İstanbul Tel: 49 67 10



**Mutfakların Efesidir
Hanımların Neş'esidir**



**adı E F E M
mutfak eşyasıdır**



**Alüminyum
SANAYİİ**



**Tahtakale Tomruk Çıkmaçı SANTRAL çar. 3_4_5
İSTANBUL tel: 22 97 76**

ARSLAN

tek

veya

BLOK

• yapı tuğlası

• ateş tuğlası

ateş harçları

izolasyon tuğlası

EYÜP — İSTANBUL

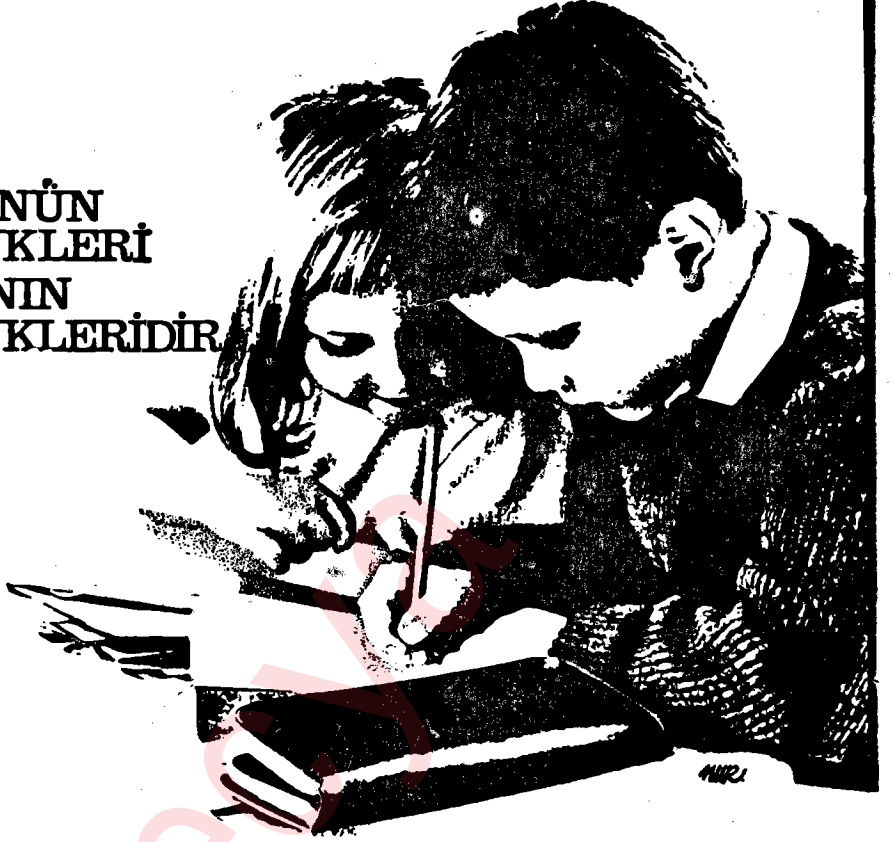
Fab. : 23 22 10

Mz. : 44 30 40

22

St

BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR.



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

HOS BAG



**ŞARAP
SANAYİİNDE
KALİTE ve NEFASET
ÖRNEĞİNİ YİNE
TEKEL
SUNAR**