



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

HAZİRAN 1967

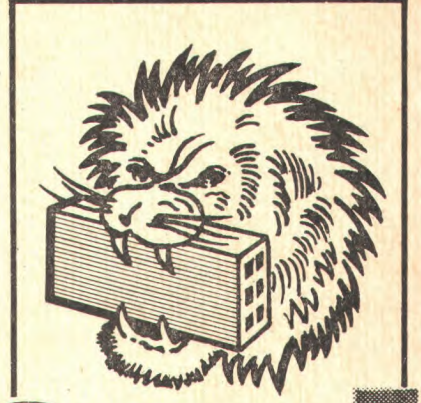
SAYI 36

CİLT - 6

250 KURUŞ

ARSLAN tuğla

ATEŞ TUĞLASI
YAPI TUĞLASI



FABR.: Silâhtar C. 148 Eyüp-Tel : 21 11 32 - MAĞ.: Tersane Cad. 67 Karaköy-Tel : 44 30 40

Dikkat !..

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez

Yazılardaki fikirler yazarlarına aittir. Cemiyeti ve dergiyi sorumlu kılmaz.

Gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın iade edilmez.

REKLÂM TARİFESİ

Arka Kapak	750 Lira
Ön İç Kapak	500 Lira
Arka İç Kapak	500 Lira
İç Sahifeler	400 Lira



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

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

C İ L T : VI

S A Y I : 36

HAZİRAN 1967

Fiatı : 2.5 T.L.

Yıllık: 30-6 Aylık: 15 TL.

Sahibi : Cemiyet Adına OKTAY EMED

Yazı İşleri Müdürü : NİHAT BATUR

İdare Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

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

Telefon : 44 04 36

Basıldığı yer : YENİLİK BASIMEVİ

YAZI HEYETİ :

İstanbul

Fazlı AYVERDİ

Nihat BATUR

Solmaz BURAL

Faruk ÇEHRELİ

Alpay ERDOĞAN

Zeki ERGİNSU

Şemsettin GÜLER

Atalay ŞAHİNOĞLU

Gül TURGUT

Rıdvan YÜKSELEN

Ankara

İmren AYKUT

Oktay EMED

Hamdi MEHTER

Fahrettin TUNÇÖZ

Meliha TURKAN

İ Ç İ N D E K İ L E R

2. Derginin Sesi * * *
3. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
9. Türkiyede İlâç Sanayi Piyasası ve Dünya Piyasaları ile Karşılaştırmalar İsmet CONKAR
17. Piyasa Araştırmaları Metodu ve Reklâm Araştırmaları Tatbikatı Nezih H. NEYZİ
24. Orta Vadeli Krediler Metin SÜDEN
30. Ticarî - Sınai Hayatımızda eski, yeni vasıf nizamları, otokontrol ve denetlemeler Orhan ERDENEN
34. Türkiye'de İktisadî Plânlama Mualla ERTAN

Derginin Sesi...

Sevgili ve değerli okuyucularımız,

Son günlerde bizim için tamamiyle bir fantazi olan konunun tekrar hortladığını görüyoruz. Günlük gazetelerimizden birinin verdiği habere göre: «Üniversitelere girme imkânı bulamıyan öğrencilere okuma imkânı vermek ve memleketin büyük ihtiyaç duyduğu yüksek sevk ve idare yöneticisi yetiştirmek için İstanbul Üniversitesine bağlı İŞLETME İDARESİ FAKÜLTESİ veya İŞLETMECİLİK FAKÜLTESİ adı altında yeni bir fakülte kurulması için çalışmalar başlanılmıştır. İktisat Fakültesinden ayrı olarak ve İktisat Fakültesi İşletme Kürsüsünü içine alacak olan bu yeni kurulacak Fakültenin öğrenim süresi dört yıl olacaktır. Hazırlanmış olan proje önümüzdeki günlerde İktisat Fakültesi Genel Kurulunda görüşülecek ve karara varılır varılmaz önümüzdeki ders yılı İşletme İktisadi Enstitüsünün binalarından yararlanarak eğitim faaliyetine başlayacaktır.»

Yukarıdaki gazete haberine göre meselenin getirilişi ilk nazarda samimiyetten uzak bir çalışma ve davranışın mevcudiyetini açıkça ortaya koyuyor. Zira, Üniversitelere giriş imtihanını kazanamayıp açıkta kalan talebelerin %99'u liselerde zayıf yetiştirilmiş olanlardır. Kurulacak Fakülte öncüleri daha ziyade sinisini derecesi en düşük talebelere açacaklarını ifade ile toplumun hamiyet hislerini kazanmanın yolunu neden arıyorlar?!...

İktisat Fakültesinin Genel Kurulunu teşkil eden saygı değer hocalarımızın, memleketimizin yegâne İktisatçı yetiştiren müessesesi, İktisat Fakültesinin yıkılışı olacak, böyle bir teklifin lehinde oy kullanmayacaklarını umarız. Ancak 30 yıllık bir mazisi olan ve Türkiye'nin İktisadi kalkınmasının kurmaylarını yetiştirme gayretiyle mücadele eden bu müessesenin eksikleri varsa elbirliği ile mevcudu ihya edelim. Bu gün İktisat İlimi; İşletmesi, Maliyesi, İstatistiği, Sosyal Siyaseti ile ayrılmaz bir bütündür. Bu dalları ayrı ayrı düşünmek, yaşayan bir insanın kollarını ayaklarını kesip atmak gibi bir şey olur.

Henüz iktisadın ve iktisatçının Türk toplumundaki yerini kabul ettirme mücadelesinde netice almadan, sırf bazı fantazi düşünceler uğruna, mevcut müesseseleri yıkmıyalım.

Sevgi ve Saygılarımızla,
İKTİSAT DERGİSİ

Ayın Ekonomik Olayları

AET - Türkiye Ortaklık Konseyi Toplantısı

Faruk ÇEHRELİ

AET - Türkiye Ortaklık Konseyi toplantısı 16 Mayıs tarihinde Brüksel'de başlamıştır. Sayın Başbakan Süleyman Demirel'in bu toplantıya bizzat katılıp başkanlık etmesi, hükümetimizin AET ile olan ilişkilere verdiği önemi bariz bir şekilde ortaya koymaktadır.

Toplantıda üzerinde durulacak en önemli konu, Türkiye - AET ilişkilerinin ne şekilde geliştirilmesi meselesidir. Bu meyanda; Ortaklık Anlaşması Geçici Protokolünün 6. maddesi hükümlerine istinaden Aralık 1967 tarihinden itibaren, hâlen AET ülkelerinin dört klâsik ihraç maddemize - tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındık - açtıkları tarife kontenjanlarının diğer bazı ihraç mallarımıza da tanınması talep edilecektir. AET'den tarife kontenjanı açmasını talep ettiğimiz diğer ihraç mallarımız: Portakal, mandalina, limon, sofralık üzüm, zeytinyağı, şeker, şarap, bazı balıklar, bazı mensucat malları ve halılar olacaktır. Türk Hükümeti açılacak tarife kontenjanları için de indirimli veya sıfır gümrük resmi uygulanmasını istemektedir. Başbakan Demirel, toplantıda tarife kontenjanları ile ilgili Türk Hükümetinin görüşlerini bizzat açıklayacaktır.

Ayrıca Hükümetimizin üzerinde bilhassa duracağı iki husus şunlardır :

1) **Tarife kontenjanlarının AET çapında açılması** : Bilindiği gibi hâlen AET'nin tütün, kuru üzüm, kuru incir ve fındığa açmış olduğu tarife kontenjanları üye devletler arasında paylaştırılmış bulunmaktadır. Bunun dezavantajı; bir üye devletin payına düşen kontenjanı doldurmadığı takdirde bunun zayi olmasıdır. Fakat tarife kontenjanları AET çapında açıldığı takdirde, herhangi bir üye bugünkü şartlar altında kendine düşen payından çok daha fazla ithalat yapabilecek ve böylece açılan tarife kontenjanının tamamının tarafımızdan kullanılması mümkün olabilecektir. Türk Hükümeti tarife kontenjanlarının tamamının, daha iyi ve daha rasyonel bir şekilde kullanılmasına imkân vereceğine inanmaktadır. AET çapında tarife kontenjanı açılması sisteminin 1 Temmuz 1968'den, yani AET'nin gümrük birliğinin tamamlandığı tarihten itibaren yürürlüğe konulmasının mümkün olacağı ilgililerce belirtilmektedir.

2) **Türk işçilerini ilgilendiren bazı tedbirlerin alınması** : Hükümetimiz bu konuda da bazı tedbirlerin alınmasını talep edecektir. Bununla ilgili görüşlerini toplantıda açıklayacak olan Türk Delegasyonu, AET'de elemeği arz ve talebinin daha iyi bir şekilde koordine edilmesi; işçilerin eğitimi, sosyal sigortadan fayda-

lanabilmeleri gibi mevzular üzerinde duracaktır.

Toplantıda ayrıca AET - Türkiye Ortaklık Anlaşması'nın ikinci yılına taallük eden rapor da görüşülüp kabul edilecektir.

— İlgili Devlet Dairelerine Verilen İkinci Beş Yıllık Plânın Esasları

Devlet Plânlama Teşkilâtı tarafından hazırlanıp yüksek plânlama kurulundan geçmiş olan ikinci beş yıllık plân altı cilt halinde basılı olarak ilgili devlet dairelerine dağıtılmıştır.

Planın birinci cildinde amaçlar gelişmeler ve yapısal güçler, ikinci cildinde ekonomik hedefler, genel dengeler ve temel politikalar, üçüncü cildinde ekonomik gelişmede insan unsuru, dördüncü cildinde sektör programlarının genel görünüşü, tarım ve madencilik, beşinci cildinde imalat sanayii ve altıncı cildinde inşaat, genel enerji ulaştırma, haberleşme turizm ve diğer hizmetler yer almaktadır.

— Genel amaçlar —

İkinci beş yıllık plâna göre, plânın temel hedefleri Türkiye'de gayri safi millî hasılayı 1968-72 yılları arasında yüzde 40,3 arttırmaktır. Plân, kalkınma hızını, yalnız bu yıllar arasında yükseltebilmeyi değil, fakat ekonomik sosyal yapıyı, hızlı bir gelişme temposunu 1972 yılından sonra da devam ettirebilecek bir üretim gücüne eriştirmeyi hedef olarak almıştır. Ekonominin yılda yüzde 7 oranında gelişmesini öngören ikinci beş yıllık plân, bu devrede ekonomik faaliyetlerin bütünü ile modernleştirilmesini, geleneksel tarım metodları yerine ileri teknoloji ve yeniliklerin kullanılmasını ve gayri safi millî hasıla içinde sanayi sektörünün payının hızla yükseltilmesini temin edecektir.

İkinci beş yıllık dönemi içinde ekonomide sürükleyici bir nitelik kazanacak olan sanayi sektörünün üretimi, yılda or-

talama yüzde 12 artırılabilecek ve gayri safi millî hasıla'daki yeri 1967 yılında yüzde 16,3'den 1972 yılında yüzde 20,5'e çıkarılacaktır. Yine bu devre içinde genel istihdam imkânlarının genişletilmesi, tarım sektöründeki fazla işgücünün tarım dışı faaliyetler doğru kaydırılması, yetişmiş insan gücünün verimli kullanılması, uzun bir vadede ekonominin dış kaynaklara olan bağıllığının önlenmesi, ödemeler dengesindeki tikanıkların ortadan kaldırılması ve hepsinin üstünde hızla bir gelişme temposuna erişmek bakımından kalkınma gayretleri içinde gelişen şehirleşmenin desteklenmesi çok fazla önem kazanacaktır.

— Hayat standardının yükseltilmesi

İkinci beş yıllık plân Türkiye'de toplumun hayat standardının yükseltilmesini amaç olarak almıştır. 1968-1972 seneleri arasında, bir yandan hayat standardını yükseltebilmek amacı ile, iç tasarrufların yüzde 7,6 yükseltilmesi esas olarak alınır. Ken, öte yandan özel tüketimin beş yılda yüzde 28 veya yılda ortalama 5,1 arttırılması hedef olarak alınmıştır. Ancak aynı dönem içinde nüfusun yılda yüzde 2,6 nisbetinde artacağı tahmin edildiğinden fert başına gayri safi millî hasıla 2580 liradan 3200 liraya, fert başına özel tüketim 1755 liradan 1960 liraya yükseltilecektir. Diğer taraftan ikinci beş yıllık plân düşük gelirli grupların yaşama standardında da ortalamanın üzerinde iyileşme sağlayacaktır.

Vergi Politicosi Bakımından Yenilikler :

Açıklanan ikinci beş yıllık plâna göre, bu dönemde vergi politikası, yönünden önemli yenilikler getirilmektedir.

İkinci beş yıllık plân devresinde özellikle gelir vergisi tarifesindeki alt gelir dilimleri arasındaki kademeler büyütülecek, asgari geçim indirimi bir vergi indirimi haline getirilerek uygulanacak ve düşük gelirli olanların vergi yükü hafifletile-

lecektir. Bu arada üst gelir dilimleri sahiplerinin ödedikleri gelir vergisi vergi tarifesinde kademelerin farklılaştırılması ile arttırılacak, ancak bunu, sağlarken tasarruf ve yatırım eğilimlerini azaltmamağa dikkat edilecektir. Ayrıca gelir vergisinde sosyal açıdan ayırık prensibine aykırı düşen istisna hükümleri kaldırılacaktır.

İkinci beş yıllık plân devresinde finansman ihtiyacını karşılamak ve vergi reformu ilkelerine uygun olarak sistemi ıslâh etmek için, gerekirse yeni vergi kaynaklarına başvurulacaktır. Özellikle bu kaynaklar, arazi ve bina vergilerinin verimini arttıracak olan yeni bir sayımın yapılması ve bu vergilerin ıslâhı, vergilendirilmeyen lüks tüketim mallarının vergilendirilmesi, karayolu ulaştırmasının bakım ve idame masraflarını karşılayacak şekilde vergilendirilmesi, tarım sektöründen alınan verginin artan gelire paralel olarak yükseltilmesi ve mevcut mevzuatın bu amaçlar gözden geçirilmesi gibi tedbirlerle ulaşılabilecektir.

GIDA SANAYİİNİN GELİŞMESİ İÇİN ÇALIŞILIYOR.

Ticaret Tarım ve Sanayi Bakanlıkları temsilcileri gıda sanayiinin gelişmesi için özel sürette kurulan komisyonda aşağıdaki kararları almışlardır.

1 — Mamul gıda maddeleri narhlarının kaldırılması için Belediyelere yetki veren 1580 sayılı kanunun ilgili maddesinin değiştirilmesi.

2 — Tek tip ekmek dışında diğer tip ekmeklerin yapımının serbest bırakılması,

3 — Et Endüstrisinde, mezbaha kurulması, Tarım Bakanlığının iznine bağlanacaktır. Bu suretle şimdiye kadar değerlendirilmeyen yan ürünlerden fayda temin edilecektir.

4 — Ticaret Bakanlığı, mamul gıda

maddeleri ihracı için dış pazar araştırmaları yapacak, bu arada, şekerin iç piyasadan daha düşük bir fiatla dışarıya satılmaması için dış araştırmalar ve tetkikler yapılacaktır.

5 — Tarım Bakanlığı, yonca kurutulmasında alternatif teknikleri gözönünde tutacak ve bunun için yeni projeler bulacaktır.

6 — Yem Sanayiinin gelişmesi için, büyük ihtiyaç duyulan kemik unu daha geniş ölçüde üretilecektir.

7 — Bitkisel yağ sanayiinin üretim, tüketim, ihracat, ithalat ve yatırım gibi sorumluluklarını çözümlemek için bir Yağ Sanayii Kurumu kurulacak, devletin sahip olduğu yağ fabrikaları bu kuruma bağlanacaktır. Bu kurumun yağ tesisleri kurarak üreticilere devretmesi veya ortaklık kurması gözönünde bulundurulacaktır.»

MUTAD HALE GELEN ÖZEL SEKTÖR BAKANLAR TOPLANTISI YAPILDI

İlgili Bakanlar ve Özel sektör temsilcileri arasında yapılan toplantıda Özel sektörü ilgilendiren başlıca konular üzerinde durulmuştur. Bu arada özel sektör temsilcileri tarafından ilgili Bakanlara bir rapor verilmiştir. Toplantıda açılış konuşmasını yapan Türkiye Odalar Birliği Başkanı Sırrı Enver Batur özetle şunları söylemiştir :

«Sizlerce de pek iyi bilindiği üzere bir memlekette sanayiinin gelişmesi o memlekette sanayi yatırımları için müsait ortam ve havanın mevcudiyetine bağlıdır. Şayet bir memlekette bu ortam aleyhte ise o memlekette sanayi kurulmaz, yok, ortam müsaitse özel teşebbüs (yerli ve yabancı) yatırım şevkle gider ve yeni yeni sanayi tesislerini işletmeye açar. Bu itibarla sanayileşmeyi arzu eden bir memleket her şeyden evvel sanayileşme için müsait bir ortam yaratmak zorundadır.

Sevinçle belirtiyim ki memleketimizi - zin siyasî ve iktisadî perspektifi müsbet

istikamette büyük gelişmeler göstermek-
te müteşebbisin sermayenin ve yabancı
sermayenin beklediği ortam hızla teessüs
etmektedir.

Filhakika, bütün gayret ve çabaları -
mıza istikamet veren ve bu sebeple her
birimiz tarafından dikkatle izlenen ikti-
sadî ve siyasî istikrar her gün biraz daha
kuvvetlenmektedir.

Milletimizin, kalkınmamızın ana yo-
lunun özel teşebbüsten geçtiği, ferdî hür-
riyetin ve özel teşebbüsün siyasî ve ikti-
sadî nizamımızı temeli olduğu hakkın -
daki inancı bütün menfi propagandalara
rağmen sarsılmadan devam etmektedir.

Devletle vatandaşın birbirinin rakibi
değil, birbirini tamamlayan iki müsbet
unsur olduğu fikri zihinlerde yerleşmek-
tedir.

İktisadî dalgalanmaların başlıca se-
bebini teşkil eden özel sektör yatırımların
daki istikrarsızlık zail olmuştur.

Bu gelişmenin neticesi olarak özel
sektör her gün biraz daha fazla yatırım
yapmağa gitmektedir. Tabiatıyla iktisadî
ve malî istikrarı, makûl ve müstakar bir
vergi sistemini, karar sahibi ve dirayetli
bir idarî teşkilâtı içine alan bir ortamın
süratle teessüsü karşısında özel teşebbü-
sün ekonomimize yapacağı takıntının da
hızla artacağı ve memleketimizi her gün
yeni ve iktisadiyatımıza yararlı bir tesis-
le süsleyeceği muhakkaktır.

Buna ilâveten hızla artan bir nüfus,
her sene 100 binlerce kişiye iş bulma, çok
düşük bir hayat standardı, sermaye yok-
luğu, çok yüksek bir para kirası, prodük-
tivite azlığı, oldukça ağır bir vergi yükü
bilgisizlik ve her sene biraz daha büyüyen
dış ticaret açığı süratle çözmemiz lâzım
gelen başlıca dâvalarımız arasında yer al-
maktadır.

Binaenaleyh, devlet, teşekkül, mües-
se ve fert olarak gayretlerimizi arzu e-
dilen istikamette teksif edilip ekonomimi-

zi günümüzün icaplarına uygun bir bün-
yeye sahip kılacak, ferdî teşebbüsün ya-
raticı kabiliyetini harekete geçirerek, iş-
letmelerimizi rasyonel bir organizasyona
kavuşturarak prodüktivite devamlı artışı
sağlayacak, istihsalimizi iç ve dış pazarlar-
ının isteğine intibakını temin edecek dış
ticaret hacmimizi en az imkânlarımıza e-
şit imkânlarla sahip olan batı memleket -
lerin seviyesine çıkaracak tedbirleri sü-
ratle almamızın gerektiği izahtan vares-
tedir.

Kanaatimizce bu yolda alınacak en
âcil tedbirler de, süratle kredi ve faiz
meselesini halletmek, istihsal ünitelerinin
rasyonel ve prodüktif çalışmalarını ve dış
rekabet şartlarına intibak etmeleri için
gerekli cesamete kavuşmalarını kolaylaştı-
racak ortamı hazırlamak, yatırımları
teşvik etmek, işgücünün yetiştirilmesini
iktisadî gelişme ile hemahenk kılınan ser-
best piyasa nizamını ve rekabeti hâkim
kılmak ve para ve fiatlarda istikrarı mu-
hafaza eylemektir.»

Sırrı Enver Batır'un konuşmasından
sonra, gündemde yer alan maddelerin ve
özel sektör temsilcileri tarafından ilgili
bakanlara verilen raporun esasları üze-
rinde görüşmeler geçilmiştir.

Bakanlara verilen raporda ticarî ve
sınai sahada faaliyet gösteren kamu te-
şekküllerine dolaylı yollardan verilen im-
tiyazların özel teşebbüsün faaliyet saha-
sını günden güne daraltmakta ve geli-
mesi önlenmekte olduğu ileri sürülmüş ve
gerekli tedbirlerin alınması ve imtiyaz
ve eşitliklerin kaldırılması istenmiş, ih-
racatı geliştirme etüd merkezinin (igeme)
şimdiye kadar olumlu bir mesai yapma-
mış olduğu ifade edilerek bu kuruluşun
bir enstitü hüviyetinde olması temenni
edilmiştir.

Özel sektör raporunda şu istekler yer
almaktadır:

1 — Orta Avrupa ve Orta Doğu'ya
ihracatımızın geliştirilmesi için frigorifik

kamyon ve kızildenize muntazam gemi seferleri yapılması ihtiyacının karşılanması,

2 — Zeytinyağı üretim ve ihracatı ile ilgili yeni tedbirler alınması,

3 — Tarım ürünleri, üretim, alım satım ihracında dış piyasa şartlarına uygun belirli ve istikrarlı politikalar güdülmesi.

**«DÜNYA NÜFUSUNUN YARISI HER GECE AÇ YATTIKÇA DÜNYADA GERÇEK BARİŞ KURULAMAZ»
21. MİLLETLERARASI TİCARET ODALARI KONGRESİ
MONTREAL'DE AÇILDI.**

Kanada Başbakanı Lester Pearson 21 nci Milletlerarası Ticaret Odaları kongresini açış konuşmasında, «Dünya nüfusunun yarısı her gece aç yattıkça, dünyada gerçek barış kurulamaz» demiştir. Konuşmasının büyük bir kısmını üçüncü dünya ülkelerinin kalkınması meselesine hasreden Lester Pearson, dünyada fakirlik problemine kolay ve tek bir yoldan hal çaresi bulmanın imkânsız olduğu üzerinde durmuş fakat milletlerarası ticaret yoluyla bu konuda olumlu işler yapılabileceğine işareti etmiştir.

Yardım azalırken ticaretinde azalmasının gelişme yolundaki ülkeler kadar sanyilemiş ülkeler için de feci sonuçlar yaratabileceğini söyleyen Başbakan «Bu vaziyette uzayı fethedip başarı kazansak bile dünyada mağlup oluruz» demiştir.

DEVLET PLÂNLAMA TEŞKİLATI ÖZEL SEKTÖRÜN KONJONKTÜRÜNÜ İNCELEYEN BİR ETÜD HAZIRLANDI

Devlet Plânlama Teşkilâtı, Özel Sektör ile ilgili olarak bir anket yapmaktadır. İşlerin genel gidişi, imalât, satışlar, satış fiyatları gibi dört bölümde toplanan Etüd'e göre, 1966 yılının ilk altı ayında, bir önceki senenin aynı devresine oranla

kuruluşların % 61'i işlerin genel gidişinin iyileştiğini bildirmişlerdir. Et ve süt mamülleri, içki, dokuma ve giyim, kâğıt, deri ve mamülleri, kimya, metâlden gayri mamüller, demir, çelik ve metalurji, makine sektörlerinde işlerin iyileştiğini bildirenler çoğunluktadır.

İşlerin genel gidişinin aynı kaldığını bildiren kuruluşlar ise % 32'yi bulmaktadır ki, un, yemeklik bitkisel yağlar, şekerden mamul maddeler, lâstik ve plâstik sanayii, tarım âlet ve makineleri sektörlerinde bunlar çoğunluktadır. Kuruluşların % 6 sı işlerin bozulduğunu, % 1'i de fikirlerinin olmadığını bildirmişlerdir. Şekerden mamul maddeler, kereste ve mobilya, matbaa, lâstik, plâstik kimya petrol ve kömür mamülleri metâlden gayri mamuller madenî eşya makine sektörlerinde faaliyette bulunan firmaların %55'i imalâtlarında artış olduğunu, % 26 sı değişme olmadığını, % 19 u ise düşme olduğunu bildirmişlerdir.

Şekerden mamul maddeler, dokuma ve giyim, matbaa, kâğıt, deri ve mamülleri, kimya, metâlden gayri mamüller, madenî eşya, makine, taşıt araçları sektörlerinde satışlarda artış olduğunu ifade eden firmalar çoğunluktadır ki, bunlar % 54 ü bulmaktadır.

Satışlarında değişme olmayanlar ise, (% 20) et ve süt mamulleri, içki, petrol ve kömür mamulleri, demir-çelik ve metalurji tarım ve âlet ve makineleri sektörlerindedir. Firmaların geri kalan % 26 sı satışlarında düşme olduğu cevabını vermişlerdir.

Satış fiyatları bakımından bir değişme olmadığını bildirenler % 51 i bulmaktadır. Bunlar, et ve süt mamulleri, içki, matbaa, deri ve mamulleri, lâstik ve plâstik, kimya, petrol ve mamulleri, metâlden gayri mamuller, madenî eşya, makine sektörlerinde ekseriyeti teşkil etmektedir.

Satış fiyatlarında artış oduğu cevabını verenler % 39 u bulmaktadır. Bunlar ; yemeklik bitkisel yağlar, dokuma ve giyim, kâğıt, demir - çelik ve metaurji, tarım âet ve makinaları, oto karoseri ve tamiri sektörlerinde çoğunluktadır. Geri kalan % 10 u kapsayan kuruluşlar ise, fiatlarda düşme olduğunu belirtmişlerdir.

TARİHTE İLK DEFA DÜNYA İHRACATI 200 MİLYARI AŞTI

Birleşmiş Milletler tarafından açıklandığına göre, dünya ihracatı tarihte ilk defa olarak 1966'da 200 milyar doları aşmış bulunmaktadır.

Tahminler 1966 dünya ihracatının bir önceki senenin % 9.6 üzerinde gerçekleştiği yolundadır.

1966 yılında, Doğu Avrupa ve Asya'da ki merkezi plânlı ekonomiler hariç dünya ihracatı 180.5 milyar dolardır. Bu grubun ihracat kıymetleri ise 23.5 milyar doları bulmaktadır.

Dünya ihracatındaki gelişmeler son on senede, gruplara göre incelenecek olursa, dünya ihracatında Avrupa Ekonomik Topluluğu'nun payı % 20 den % 26 ya yükselmiştir. Halbuki Serbest Mübadele Birliği'nin payı % 14.7 den % 13,7 ye düşmüştür.

İhracatı pay olarak en yüksek artış gösteren ülke Japonya'dır. Gerçekten Japonya'nın dünya ihracatındaki payı %2,4 den on sene içinde % 4,8 e yükselmiştir. Japonya'yı takip eden ülkeler ve ihracat payları artışı şöyledir: İtalya (% 2,1 den % 3,9 a), Federal Almanya (% 7.5 den % 9.9 a), Fransa (% 4.6 dan % 5.3 e), Kanada'nın hissesi % 4.7 olarak sabit kalmış, Amerika'nın payı % 18.3 den % 14.7 ye, İngiltere'ninki ise % 8.5 den % 6.9 a düşmüştür.

Diğer taraftan, iktisaden gelişmiş ülkelerin ihracatı on yıl içinde % 66.2 den % 69.4 e yükselirken, gelişmekte olan ülkelerin dünya toplam ihracatı içindeki payı % 24 den % 19 a inmiş bulunmaktadır.

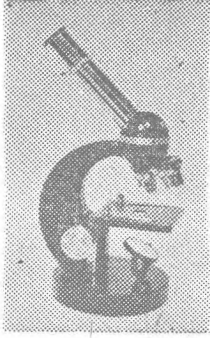
İNGİLTERENİN ORTAK PAZARA GİRMESİNİ AVAM KAMARASI ONAYLADI

İngiltereyi ortak pazara sokmak isteyen Başbakan Harold Wilson, meselenin avam kamarasında oylamaya konulması sonucu büyük bir zafer kazanmış, Başbakanın teklifi 62'ye karşı 488 oyla kabul edilmiştir.

70 kadar işçi ve muhafazakar parlamento üyesi çekimser kalmıştır. Bu arada, muhafazakar milletvekillerinden bir grubun ortak pazar aleyhinde sunduğu bir tasarı ise 26'ya karşı 487 reddedilmiştir.

Wilson, oylamadan sonra, Avrupa ortak pazarına girme müracaatında hiç vakit kaybetmemek için, İngiltere'nin ortak pazardaki daimi temsilcisi Sir James Marjoribanks'a talimat verecektir. Marjoribank, Avrupa kömür ve çelik birliği (ceca) ile atom birliğine (euratom) de üyelik için müracaat mektuplarını sunacaktır.

Avam Kamarasındaki oylamadan önce Wilson, hükümet tasarısı aleyhinde oy kullanan işçi milletvekillerine disiplin cezaları verileceğini bildirmişti. Buna rağmen Başbakanın partisinden de aleyhte oy kullanan 35 işçi milletvekilini partiden atmasının ihtimal dışı olduğu söylenmektedir. Çünkü bunlar parlamentodaki işçi milletvekillerinin onda biri demektir. Fakat, aleyhte oy kullananların bu isyanı görmezlikten gelindiği takdirde, ilerde parti içinde disiplin sağlamanın güç olacağı da unutulmamalıdır.



Türkiye-de İlaç Sanayii Piyasası ve Dünya Piyasaları ile Karşılaştırmalar

Hazırlayan: İsmet ÇONKAR

FİHRİST

I — İLAÇ SANATİNDE MÜESSE- SELERİN DURUMU

- 1) A— 10 ADET ECNEBİ SERMAYELİ
FİRMA
- 1) B— 2 ADET ÇOK BÜYÜK MİLLİ
FİRMA
- 1) C— 14 ADET BÜYÜK MİLLİ FİRMA
- 1) D— 15 ADET ORTA BÜYÜKLÜKTE
MİLL İFİRMA

2) MÜESSESELERİN İLAÇ PİYASASIN- DAKİ DAĞILIŞLARI İSE ŞÖYLEDİR.

II — İLAÇ FİATLARININ TESBİTİ VE BUNA TESİR EDEN AMİL- LER.

III — İLAÇ SEKTÖRÜNÜN MİLLİ EKONOMİYE YAPTIĞI İLÂVE- LER

IV — İLAÇ SANAYİİNİN GELİŞME İMKÂNLARI VE MÜŞTEREK PAZAR

II—A— İLAÇ FİATLARINA TESİR E- DEN AMİLLER BAKIMINDAN MESELENİN TAHLİLİ

B— TÜRKİYE'DE İLAÇ FİATLARI- NIN TESBİTİ

FAYDALANILAN KAYNAKLAR

- I — İE Müessesesinden alınan İLAÇ

FİATLARI İLE İLGİLİ RAPOR

Plânlamaya vermiştir.

- II — İE Müessesesinden alınan ve Başbakanlık devlet plânlama teşkilâtı tarafından ilaç sanayii ile ilgili koordinasyon suallerine Prof. Enver İzgi ve İsmet Somer tarafından verilen cevaplarla ilgili rapor.

- III — 1964 ilaç kapasitesinin müessese-ler itibariyle dökümünü gösteren cetveller ve bununla ilgili rapor. Plânlamaya verilmiştir.

- IV — Birleşik Alman ilaç fabrikaları Türk Limited şirketi hakkında yapılan bir araştırma hazırla-yan Hasan Öztayşi

- V — Kimya mühendisi Reyyan Dener tarafından plânlama için hazırlanmış «Tıbbî ilaç sektör pro-gramı» adlı inceleme.

- VI — Türk eczacıları birliği merkez heyeti neşriyatından «Tıbbî ilaç sektör hakkında «hazırlanmış» Yabancı sermaye karşısında Mil-li ilaç sanayii adlı broşür.

- VII — Sanayi Odası istatistikleri ile di-ğer istatistikî kaynaklar.

- VIII — Büyük ilaç laboratuvarlarının memleket salıgında ve iktisadi-

yatındaki rolleri, hakkındaki broşür.

IX — Devlet plânlama dairesinde ilaç hakkındaki çeşitli dökümanlardan istifade.

İLÂÇ SANAYİNDE MÜESSESELERİN DURUMU :

Sanayi Odasına kayıtlı 89 büyüklü küçüklü müesseseleri altı sınıf üzerine mütalâa etmek kabildir. Bunları şu şekilde mütalâa etmek mümkündür.

- A) a— 10 adet ecnebi sermayeli firma.
- b— 2 adet müsaade almış fakat, henüz tesislerini kuramamış ecnebi firma.
- B) 2 adet çok büyük milli firma.
- C) 14 adet büyük milli firma.
- D) 15 adet orta büyüklükte firma.
- E) 18 adet küçük firma.
- F) 30 adet daha küçük firma.

Bunlardan başka sayıları senelere göre azalıp çoğalan sanayii odasına kayıtlı

lı olmayan küçük firmalar da mevcuttur. Bunlar da dahil edilecek olursa Türkiye ilaç sanayiinde 120 ye kadar yükselen firmanın rol aldığını söyleyebiliriz. Bütün bu firmaların 1957 yılında yapılmış kapasite tesbitleri mevcutsa da bu gün için bunlar sanayiın bünyesini göstermek bakımından bir şey ifade etmeyecek kadar geride kalmış, arada geçen 8 senede bu kapasiteler büyük bir artışla değişmiş, 1960 yılında yapılan kapasite etüdlerine nazaran tam kapasite çalıştırıldığı takdirde, 638 milyonluk bir istihsal miktarına balığ olunabileceği anlaşılmıştır. Halen yeni ilâve kapasiteler, istihsal değerinin 800-900 milyon TL. bir değere yükselmesine sebep olmuştur.

Biz burada firmaların büyüklüklerine kıstas olarak, aldığımız yıllık tahmini satış tutarları üzerinden firmaların işgal ettiği yerleri ayrı ayrı şöylece ifade edebiliriz:

A) a — 10 adet ecnebi sermayeli

tutarı TL.
Tahmini 1964 satış

Er. Squibb. Sons İlaçları	30.000.000
Türk Hoecht Sanayi ve Tic. A. Ş.	14.000.000
Birleşik Alman İlaç Fabrikası	45.000.000
Dr. Wander-Ciba İlaç Fabrikası	15.000.000
Carlo-Erba Türk Ltd. Şti.	7.000.000
Mirel Ltd. İlaç ve Kimya Mad. Fabrikası	12.000.000
Pfizer İlaçları A. Şti.	45.000.000
Roche Müstahzarat Sanayi Ltd. Şti.	24.000.000
Abbott Laboratuvarı A. Şti.	20.000.000
Wyeth Laboratuvarı A. Şti.	3.500.000
Yekûn	215.500.000

Görüldüğü gibi yabancı sermaye ile kurulmuş olan bu firmaların hepsi çok büyük ve büyük firmalardır. İlaç piyasasının en son tahminlere göre istihlak kapasitesi 600.000.000 TL. olduğuna göre ve 1965 satışlarının 1964 e nazaran artış kaydetmesi faraziyesine göre piyasanın 1/3 den fazla ve 1/2 sine yakın kısmına hâkim bulunmaktadır. Ecnebi sermayeli firmalar, ilk kuruluşlarında %40 kadar Türk sermayesine yer verdikleri halde

son zamanlarda bu payın azalma seyri göstererek tamamen ecnebi sermaye haline gelmek yolunda olduğu gözükmemektedir. Bu cümleden olarak halen Squibb'deki % 30 Türk sermayesi % 10 inmiş Pfizer'deki %40 payı tamamen ecnebi olmuş Birleşik Alman İlaç Fabrikası % 40 Türk sermayesi de tamamen ecnebi sermaye haline gelmektedir. 1959 yılındaki duruma göre diğer yabancı firmalardaki Türk sermayesi oranı şöyledir:

Abbott	: % 100 yabancı sermaye (Türk sermayesi yok)
Hoechst	: % 45 Türk sermayesi
Wander	: % 45 Türk sermayesi
Roche	: % 100 Ecnebi sermaye (Türk sermayesi yok)
Mirel (Sandoz)	: % 87 Türk sermayesi
Carlo Erba	: % 2 Türk sermayesi

B) 2 ADET ÇOK BÜYÜK MİLLİ FİRMA :

	Tahmini 1964 satışları TL.
Eczacıbaşı	54.000.000 (ilâç)
	15.000.000 (Kozmatik)
İbrahim Etem (İ.E.) Kimya Evi T.A.Ş.	18.000.000

C) 14 ADET BÜYÜK MİLLİ FİRMA :

Abdi İbrahim Barut	7.000.000
Santa-Farma İlaç Fab.	10.000.000
Diler Laboratuvarı	1.500.000
Biofarma Laboratuvarları Ltd. Şti.	6.000.000
Uni-Şimi Kimya ve İlaç Fab.	6.000.000
Kemal Atabay	5.000.000
İlsan İlaç Sanayi Ltd. Şti.	5.000.000
Mustafa Nevzat İlaç Sanayi A. Ş.	14.000.000
Deva Sanayi ve Ticaret A. Ş.	14.000.000
Enver Tisman Sanayi A. Ş.	3.000.000
Fako İlaç Sanayi Koll. Şti.	6.000.000
Tek İlaç Sanayii Ltd. Şti.	8.000.000
Diñel Laboratuvarı Ltd. Şti.	5.000.000
Bilim Laboratuvarı Ltd. Şti.	5.000.000

Çok büyük ve büyük bu 16 firma piyasada 1964 tahmini satışlarına göre 183.500.000 TL. bir satış temsil ettiklerine ve 1965 satışları da bunun üstünde olacağına göre piyasanın 1/3 ne hakim bulunmaktadırlar.

D) 15 ADET ORTA BÜYÜKLÜKTE FİRMA

Tahmini 1964 Satışları TL.

Sağlık Laboratuvarı Albert Mazon	2.000.000
Merkez Laboratuvarı Emin Aman	1.500.000
Liba Laboratuvarı Lale Barlas	5.000.000
Yeni Laboratuvarı Necdet ve Hulki Gökner	2.500.000
Mükerrem Berksoy (Berk Laboratuvarı)	2.500.000
Haver Laboratuvarı	4.000.000
Cemil Akar	2.000.000
Hüsnü Arsan Laboratuvarı Aliye Arsan	2.500.000
Doğu İlaç Fabrikası Koll. Şti.	4.000.000
Grifen Laboratuvarı	1.500.000
Embil Laboratuvarı Ltd. Şti.	3.500.000
Galinos Laboratuvarı Ltd. Şti.	2.500.000
Derman Laboratuvarı Hüsnü Bayer	3.500.000
Sile Laboratuvarı	5.000.000
Kirkor Hamamcıyan	4.000.000
Yekûn	46.000.000

1964 tahmini satışlarına göre 46.000.000 TL, bir satış değeri ifade eden bu orta büyüklükteki 15 firma ile geriye kalan ve şimdilik satış miktarlarının tesbiti imkânı bulunmayan 18 adet küçük firma 30 adet daha küçük firma ile sanayi odasına kayıtlı bulunmayıp, senelere göre sayıları artıp azalan 30 kadar daha küçük firma piyasanın 1/3 den daha az bir satış imkânına sahip bulunmaktadır.

Bu küçük firmalara ait 1957 Satış rakamları varsa da bu rakamlar bu gün için bir değer ifade etmediği gibi firmalar daimî tahavvül içinde bulunduğundan bir kıyaslama imkânı vermemektedir.

Görüldüğü gibi halen memleketimizde kurulmuş olan yerli ve yabancı firmaların temsil ettiği kapasite miktarı tah-

minlere göre 800-900 Milyon L. bir miktara balığ olduğu halde Türkiye ilaç istihlâkinin 1965 tahmini miktarı ise 600 milyon TL civarındadır. Bu demektir ki, halihazırda Türkiye'nin ilaç istihsal kapasitesi bugünkünün 1,5 misli istihlâki karşılayabilecek durumdadır. Ufak tevsi yatırımlarla bile bu miktar bugünkü istihlâkin 2 misli miktarında bir kapasiteye çıkarılabilir.

Durum bu olmakla beraber, istihlâkin ortalama % 5 kadar bir miktarı kullanışı yaygın olmayan fakat değeri üstün olan ilaçları dışarıdan ithal etmek mecburiyeti vardır. Senelere göre ithalât rakamlarını incelersek, şöyle bir seyir takip ettiğini görürüz :

Sene	Nüfus	İlaç İthal tahsisi (Milyon Dolar)
1950	20.949.000	5,5 Milyon dolar
1951	—	5,5 » »
1952	—	7,5 » »
1953	—	8,5 » »
1954	—	7 » »
1955	24.121.000	5,5 » »
1956	—	6 » »
1957	26.400.000	6 » »
1958	—	1,5 » »
1959	—	3 » »
1960	27.800.000	1 » »
1961	—	2,5 » » (6. kota)
1962	—	7 » » (7. 8. 9. kota)
1963	—	1,5 » » (10. kota)

Bu seyir de bize göstermektedir ki 1958 den itibaren yabancı sermaye ile kurulan fabrikalar faaliyete başlayıp yerli sermayeli fabrikaların da gerek dış lisanslar elde etmek gerek taklid suretiyle yaptıkları mamullerle memleket ihtiyacının büyük bir kısmı dahilde karşılanmaya başlandıktan sonra mamul ilaç ithalinde belirli bir gerileme gözükmüş, 1958'e kadar ortalama 5,5 Milyon dolar olan ma-

mul ilaç ithali 1,8 - 1,5 Milyon dolara inmiştir. Bu ise Türkiye için mühim bir döviz tasarrufu demektir.

Türkiye'nin ilaç istihlâk miktarının % 95 ni dahildeki fabrika mamullerinden karşılanabilmesine rağmen bu gün için takriben 10 milyon dolara balığ olan ilaç sanayii ham madde sarfiyatı halen %100 e yakın bir kısmını dışarıdan ithal etmek mecburiyetindedir. İşte bu gün için di-

ğer sanayi dallarına nazaran en gelişmiş bir manzara arzeden Türk ilaç sanayiinin kendi kendine yeterli bir sanayi kolu olabilmesi için karşılaştığı en büyük problem kendi mamûllerine lâzım olan ham maddelerin de dahilde imâlîni mümkün kılabilcek bir hale gelmesidir. Hatta mamûl ilaçlardan burada yapılmayan % 5 in % 4 ünde patent ve lisans altında yapılabileceği söyleniyor. Böylece yine ilaç sanayiinde en büyük problemimiz ham maddenin dahilde yapılabilmesi olmaktadır.

Sağlık Bakanlığı yeni kurulan ecnebi sermayeli fabrikaları plânlamadan aldığı tavsiyelere istinaden ham madde imalatına da girişmeleri için tazyikte bulunmaktadır. Bunun sonucu olarak bu fabrikalar 1-2 veya 3 er aded hammadde imalatını programlarına koymalarına rağmen daha esaslı teşvik ve tedbirler alınmadığı takdirde bunun hammadde ithaline yapacağı tesir çok azdır. İlaç ham maddesi imalatının millî müdafaa yönünden de büyük önemi olduğu aşîkârdır. Bilhassa son senelerin icadı olan ve birçok kıymetli ilâcın hammaddesi olan antibiyotik'in memleketimizde yapılması zarurî görülmektedir.

Ham madde probleminin kökünden halledilmesi için şu tedbirlerin alınması lazımdır :

1 — Araştırma faaliyetini bünyesine alan ilaç fabrikaları

2 — Araştırma yapan müesseselerde özel anlaşmalarla bu müesseselere belli bir maddî hak ödeyerek müsaadesini aldığı ilaçları veya ilaç hammaddesini imâl eden ilaç fabrikalarının kurulması.

Hammaddeler araştırma ile elde edilir. İlaç sanayiinde bu araştırmalar çok külfetli ve masraflı olmaktadır. Bu masraflara katlanılabilmesi için patent hakkı şarttır. 12/Mayıs/1961 de araştırmayı

koruyan kanunda yalnız ilaç sanayii ile ilgili kısım 51 No. lu kararla kaldırılmasına rağmen patent hakkının yeniden ihdası mümkün olmuş ve ilaç sanayiinde de araştırma korunmuş ve teşvik edilmiş duruma gelmiştir.

Memleketimizde henüz araştırma faaliyetini bünyesine almış ilaç fabrikaları, anlaşmalarla patent ve lisans hakkı ödeyerek yabancı firmaların ilaçlarını lisans altında yapmaktadırlar. Fakat bu şekilde de ilaç ham maddesi yapan bir fabrika mevcut değildir.

3 — Ham madde istihsalı yapmak için kurulacak araştırmaya da yer vermiş ilaç fabrikalarının geniş yatırım ve araştırma masraflarını karşılayacak oranda bir satış miktarının garanti edilmesi, lâzım gelmektedir. Bunun için de Türkiye'nin ilaç istihlakının artması yetismeyeceğinden ihracat imkânlarının da sağlanması lâzım gelmektedir.

4 — Ekonomik yönden ilaç hammadde istihsalinin yapılabilmesi geniş çapta diğer sanayi dalarının ve bilhassa Kimya sanayiinin artıklarını değerlendirmek suretiyle olmaktadır. Bunun içinde memleketimizde kurulmuş olan Karabük ve Ereğli Demir Çelik Fabrikalarıyla, Azot ve diğer sanayii kollarının tâli mahsullerinin iyi bir eksper hey'eti tarafından incelenerek ilaç sanayiine yararlı olabilecek ham maddelerin tesbit edilerek değerinde bu konuda istifade imkânları mevcuttur.

Türkiye İlaç Sanayiinin harp devreleri, ithal ilaçlarının bulunmayışı sebebiyle gelişme devreleridir. Bilhassa 1949 dan sonra bu gelişme çok süratli olmuştur. İlk tıbbî müstahzar kanununun 1928 de çıkarıldığı zaman Türk Müstahzar sayısı 27 - 30 civarında idi. Aşağıdaki tablo ilaç sanayii müesseselerinin ve yerli müstahzar sayısındaki gelişmenin seyrini 1949 dan itibaren gösteriyor.

Yıllar	Laboratuvar adedi (Fabrika)	Tıbbi Müstahzar Adedi
1949	65 Fabrika	1570 Tıbbi müstahzarat
1950	69 »	1727 » »
1951	73 »	1945 » »
1952	80 »	2222 » »
1953	94 »	2626 » »
1954	106 »	3066 » »
1955	113 »	3371 » »
1956	98 » (*)	3574 » »
1957	98 »	3650 » »
1958	114 »	3798 » »
1959	120 »	4254 » »

(*) Laboratuvarlardan bir kısmının tesislerini birleştirilmelerinden dolayı aded düşmüştür.

Şimdi bir de bu ilaç firmalarının seneler itibariyle toplam kapasitelerinin başlıca ilaç tasnifine göre seyrini takip edelim :

İlaç İsmi	1957	1961	1964	1964 adedi
Pomad	1.459.710 kg.	1.596.010 kg.	2.054.820 kg.	
Komprime	889.215 kg.	1.170.287 kg.	1.700.000 kg.	8.4 M
Toz ilaçlar	1.046.850 kg.	1.238.829 kg.	914.574 kg.	
Likit ilaçlar ve şurub ...	4.234.980 kg.	6.458.894 kg.	8.054.030 lt.	
Ampuller	653.911 kg.	677.473 kg.	297.795.200 adet	
Antibiotik ilaçlar	42.532 kg.	55.292 kg.	107.788.000 adet	
Granüle ilaçlar			32.550 kg.	4,48
Galinik ilaçlar			800.000 kg. (Lt)	
Laboratuvar ilaçları			28.800 Lt (Kg.)	

Bu kapasitelerden 1957 yılı 683 Milyon TL. lık 1964 yılı ise 900 milyon TL. bir değeri temsil eder. İlaç kapasitesindeki artış miktarı (1957-1961) % 43 dür. Seneler itibariyle fiili istihsal değerleri ise şöyledir.

Seneler	Fiili istihsal TL. olarak
1958	135.689.174 TL
1958	135.689.174 TL
1959	204.974.305 TL.
1960	233.721.637 TL.
1961	266.566.067 TL.
1963	400.000.000 TL. (Takriben)
1965	600.000.000 TL. » »

Bu gün için fiili istihsalin birbuçuk veya iki misli olan Türk ilaç sanayinin kapasitesi tam olarak kullanılmadığından bir kapasite fazlası meydana gelmektedir. Kapasite fazlasından dolayı da kullanılmı-

yan kapasite miktarında bir değer kaybına sebep olmaktadır. Bu ise bizim gibi iktisaden az gelişmiş memleketler için göz yumulması imkânı olmayan ciddi bir problem olarak çözüm beklemektedir.

Kaldı ki, aşağıda firmaların seneler itibariyle cirolarıyla, fiili istihsal rakamlarını karşılaştırsak fiili istihsalin hepsi-

nin de satılmıyarak stok meydana getirdiğine hükmedebiliriz.

Firmaların seneler itibariyle ciroları :

Seneler	Ciro miktarları
1955	21.013.000 TL.
1956	28.356.000 TL.
1957	51.638.000 TL.
1958	121.564.168 TL.
1959	172.338.174 TL.

Kapasite fazlasına stokları da ekliyecek olursak ortaya Türk ekonomisi içinde veya dışında ilâç sürümünü artıracak tedbirlerin alınması zaruri gözükmektedir. Busun için de biri iç, diğeri dış sürümü artırmak için iki tedbir ileri sürülebilir. 1) İçte memleketin sağlık hizmetlerindeki artış ve her vatandaşın sıhhatinin gerektirdiği zaruri ilâçları kullanabilecek bir hale getirme tedbirleri olarak ilâç istihlâkını artırmak, 2) Dışta ise, şimdiden temaları sıkılaştırarak bilhassa Ortadoğu ve Arap memleketleriyle Afrika ve iktisaden geri kalmış ülkelere ilâç ihraç imkânını sağlamak.

Halen birinci imkân memleketin sağlık hizmetlerine paralel olarak kullanılabilecektir. İhracat imkânları içinse halen gerekli temalara başlanmış bulunmaktadır. Gerçekleştirilmesi Türk ilâç sanayinin boş kapasitesinin değerlendirilmesi demektir.

MÜESSESELERİN İLÂÇ PİYASASINDAKİ COĞRAFI DAĞILIŞI İSE ŞÖYLEDİR:

Büyük avantajlar ve kuruluş yeri müsaitliği ve diğer yardımcı sanayi dallarının temerküz ettiği Türkiye'nin en büyük sanayi şehri olan İstanbul'da bütün ilâç sanayii kapasitesinin % 95 ni istihsal eden müesseseler yerleşmiştir. İzmir bölgesinde kapasitenin % 4 nü karşılayan ve Ankara bölgesinde de % 1 ni istihsal eden firmalar kurulmuştur. Bu nisbetler ilâç istihsal müstahzarından pomad, komprime, toz, şurup, ampul ve diğer ilâçlara tekabül etmektedir. Antibiyotik'in % 100 İstanbul bölgesinde istihsal edilmektedir.

Sanayi Odasına kayıtlı müesseselerden 71 İstanbul'da 4'ü İzmir'de 1'i Ankara'da 1'i de Samsun'da bulunmaktadır.

Şimdi 1959 yılında istihsal edilen ilâç miktarının sektörlere göre bölünüşünü aşağıdaki tabloda inceleyelim :

Endüstriler	İstihsal mık.	İstihsal değeri	İstihlâk	İhracat	Diğer
	Kg.	TL.	TL.	TL.	sektörler
Pomad	1.000.601	Kg. 42.034.000 TL	43.034.000	—	—
Komprime	600.000	50.138.000	45.558.000	—	4.500.000
Toz	447.073	17.666.000	17.666.000	—	—
Şurup	2.918.000	27.620.000	27.620.000	—	—
Ampul	165.921	30.601.000	30.601.000	—	—
Antibiotik	32.315	57.823.000	57.823.000	—	—
Yekûn	+	+	+	+	+
	5.164.901	225.882.901	221.302.000	4.500.000	

Görüldüğü gibi istihsalin hemen hemen tamamına yakın bir kısmı doğru-
dan doğruya ilâç istihlâkine gitmektedir.

Ancak % 2 si diğer sektörlerde kullanılmaktadır. İhracat bu gün için hiç denecek miktardadır. İstihsalin % 98 ne tekabül

eden istihlâk miktarı bu gün için 60 Milyar olan milli gelirimizin % 1 ne tekâbülmektedir ki, bu da 600 milyon lira demektir.

Şahıs başına gelir 2000 L kabul edilirse bunun için de ilâce ayrılan miktar halihazırda 16 liradır. Bu miktar diğer memleketlerde en az bizimkinin iki mislidir. Şöyle ki: İngiltere, Almanya ve Fransa'da 60 TL, Yunistan'da 30 TL, İtalya'da 45 TL, İngiltere, İsveç ve Kanada'da 100 TL, A.B.D. ise 225 TL kadar çıkmaktadır.

II — İLÂÇ FİYATLARININ TESBİTİ VE BUNA TESİR EDEN AMİLLER :

A) İlâç fiyatlarına tesir eden amiller bakımından meselenin tahlili: Bir malın fiyatı muhtelif amillerin tesiri altında teşekkül eder. Bu fiyat umumiyetle sabit maliyet masraflarını mütehavvil maliyet masraflarını ve kârı ihtiva eder. Fiyatın alçak veya yüksek olması, Bu üç unsurdan hepsinin veya ikisinin yahut birinin yüksek veya alçak olması demektir. Binaenaleyh fiyatları düşürmek için bu üç unsurdan da birini veya ikisini yahut üçünü birden düşürmek lâzımdır.

a) İlâç imalatı çeşitli ameliyeleri gerektiren kopleks ve nazik bir iştir. Bu ameliyelerin her birj değeri yüksek makine ve cihazların kullanılması icabettirir.

Bunun yanında her türlü imalat kontrolunun yapılabilmesi imalat işlerinin yürütülmesi için yüksek maaşlı çok sayıda kimyager ve mütehassıs elemanlara ihtiyaç gösterir. Bütün bunlar ilâç sanayiinde sabit masraflar tutarının yüksek olmasına yol açmaktadır. Ünite başına düşen sabit masraflar payını azaltmak için istihsalı çoğaltmak lâzım gelirse de ilâç istihsalini arttırarak ünite başına sabit masrafları düşürmenin bir haddi vardır. Bu gün memleketimiz ilâç sarfiyatına göre birçok hallerde bu hadde ulaş-

mış olduğundan istihsalı arttırıp, ünite başına isabet eden sabit masrafları daha da düşürmek çok güçtür. Memleketimizde ilâç sanayii diğer şubelere nazaran iyi organize edilmiş olup, şartlarımıza göre rasyonel bir şekilde çalışmaktadır. Bu gün memleketimizde mevcut tecrübe, görüşü ve bilgilerimiz seviyesine göre alınabilen rasyonellik tedbirlerine başvurulmuş olduğundan kısa vadede bu yol ile tasarruflar sağlanması da güçtür. İlâç'ta mütehavvil masrafların başlıcaları işçilik, hammadde, ambalaj malzemesi ve enerji masraflıdır.

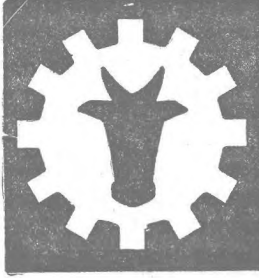
İşçilik ücretlerini düşünmek bu günkü sosyal ve ekonoimik şartlar altında bahis konusu edilemez.

Hammadde büyük kısmı itibariyle ithal edilmekte olup, fiyatları dış piyasa şartlarına göre taayyün etmektedir. Ambalaj malzemesi fiyatları ise hem bir kısmının hem maddesinin hariçten ithal edilmesi dolayısıyla hem de bu maddelere muhtaç diğer sanayi şubelerinin rekabeti yüzünden ilâç sanayinin yalnız başında tesir altında tutup düşürebileceği fiyatlar değildir. Bu günkü ithal ve istihsal imkânlarımıza göre bu malzeme fiyatlarında da ve binaenaleyh bunlarla ilgili masraflarda da büyük bir düşme beklenebilir.

Enerji masrafları da devlet ve belediyelerin tesbit ettikleri fiyatların tesiri altındadır. Bu gün için bu fiyatlarla da herhangi bir düşme meyli müşahade edilmemektedir.

Bu kalemlerde fire ve her çeşit kayıpları azaltmak suretiyle yapılacak tasarruflar da ilâç kalitesinin düşürmeden kolayca sağlanabilecek gibi görülmemektedir. Esasen fireler, ya beynelmilel ölçülere veya memleketimizde mes'ul dairelerce kabul edilmiş ölçülere uymaktadır.

(Devamı var)



Piyasa Araştırmaları Metodu ve Reklâm Araştırmaları Tatbikatı

Dr. Nezih H. NEYZİ
PEVA Piyasa Etüd ve
Araştırma Bürosu Müdürü

PIYASA ARAŞTIRMALARI SAHAŞI

Piyasa araştırmaları çeşitli bilim kollarını bir araya getiren bir çalışma sahasıdır. Piyasa araştırmaları yapabilmek için aşağıdaki bilgilerin bir çatı altında toplanması gerekmektedir.

a) Teknolojik Bilgi

Herhangi bir mal veya hizmet hakkında piyasa araştırması yapılacağı zaman bu malın evsafı, kullanılış yerleri, istihsal usulleri, v.s. mal hakkında etrafli bilgiye ihtiyaç vardır. Bu sebeple piyasa araştırmalarında çoğunlukla teknik ihtisas sahibi kimselerin etüde müşavir olarak katılmaları lâzımdır, örneğin bir çelik levha piyasa etüdünde bir metalürjistin bulunması; bir bina etüdünde bir mimarın bulunması gibi.

b) Statistik

Piyasa araştırmaları istatistik metodları kullanılmadan yapılamaz. Önce yapılacak araştırma için bir numune seçmek icab etmektedir. Muhtelif numune seçme usullerinin bilinmesi ve eldeki bilgilere göre en iyi hangi numune tarzının

uygulanacağını tayin etmek lâzımdır. Bunun için piyasa araştırmalarında bir istatistikçinin bulunması şarttır.

c) Psikoloji

Genellikle piyasa araştırmaları elde olmayan bilgilerin toplanması ve şurada burada dağınık halde olan verilerin yan yana getirilerek tasnif edilmesi ile yapılmaktadır. Başkalarından alınan bu bilgiyi şu veya bu yönde etkilemeden almak psikoloji bilim kolu tatbikatı ile mümkündür. Fikir olmak ve bu fikri bozmadan nakletmek araştırmayı değerlendirme bakımından en hassas bir konudur. Psikoloji kolu da böylece piyasa araştırmalarına girmektedir.

d) Tasnif Tekniği

Günümüzde yapılan piyasa araştırmaları o kadar çok teferuatlı bilgiyi yan yana getirmektedir ki, bunun değerlendirilmesi için tasnif usullerinin bilinmesi şarttır. Daha malûmatı toplarken bu bilginin nasıl tasnif edileceği düşünülecek ve ona göre yola çıkılacaktır.

Tasnif işini el ile yapmak kabildir fakat piyasa araştırmaları ekseri kısa za-

manda talep edilmekte ve el ile tasnif işi geciktirmektedir. Bundan dolayı mekanik tasnif usulleri ve elektronik beyinlerin çalışma tarzına alışık bir kadroya ihtiyaç başgöstermektedir.

e) Matematik

Elde edilen bütün bilgiler araştırmanın karşısında 0 ilâ 9 arasındaki rakamlarla çıkmaktadır. Bu rakkam yığınlarının içinden çıkmak için matematik bilgisini sağlam uzmanlara ihtiyaç vardır. Rakkamların analizi ve değerlendirilmesi piyasa araştırmaları için kaçınılmaz bir bütünleyici unsurdur.

Bütün bu bilim kollarının bir şahısta toplanması imkânsızdır. Onun için piyasa araştırması bir teşkilât ve takım çalışmasına ihtiyaç gösteren bir özel sahadır.

PİYASA ARAŞTIRMALARI METODU

Piyasa araştırmaları tatbikatı sekiz kademede toplanabilir fakat bu kısımlar duruma göre daraltılabilir veya genişletilir. Demek ki, piyasa araştırmasının çapına göre bu kademeleri ayarlamak mümkündür fakat her araştırma projesi mutlaka bu merhalelerden geçer. Burada tehlikeyi idareci ile araştırmacı arasındaki ilişkilerde görürüz. İdareci araştırmayı bir maksat için talep ettiğine göre acele netice bekler. Araştırmacı da tatbik edilecek araştırma kademelerini uygulamak mecburiyetindedir. Teknik araştırma ile piyasa araştırmalarındaki fark buradan doğmaktadır. Teknik araştırmada yeni bir mamulün laboratuvarlarda geliştirme zamanı gözle görüldüğü için idareci tarafından daha kolay değerlendirilmektedir. Piyasa araştırmalarının kademeleri daha ziyade fikri çalışmalar ve saha tatbikatı olduğu için gözle görülmekmekte ve elle tutulmamaktadır. Onun için pek çok piyasa araştırması lüzumlu hazırlık ya-

pılmadan başlamakta ve neticeleri de verimsiz olmaktadır.

Piyasa araştırması metodu aşağıdaki sekiz merhaleden meydana gelir:

- I. Durum analizi
- II. Ön soruşturma
- III. Hipotez tayini
- IV. Bilgi toplama
- V. Tasnif ve kontrol
- VI. Sonuçların değerlendirilmesi
- VII. Neticelerin takdimi
- VIII. Takip ve tatbikat

Şimdi bu sekiz kademeyi kısaca gözden geçirelim.

I. Durum analizi

Herhangi bir piyasa araştırması konusu ortaya çıktığında önce yapılacak etüd mevzuunu iyice tesbit etmek lâzımdır. Derhal konu hakkında ve bu konuyu talep eden şirket veya şahıs hakkında bilgi edinmek icap eder. Teknik sahada işin bu safhası standardize edilmiştir ve buna idareciler alışmıştır. Örneğin bir uçağın bakımı veya tetkiki standard formaya sokulmuştur ve şu kadar saat uçuştan sonra malûm sıraya göre bir nevi araştırma ve bakım yapılmaktadır. Piyasa araştırmalarında da teknik sahada olduğu gibi bir cedvel hzırlanabilir ve etüd başlamadan bu cedvel kullanılabilir. Meselâ, bir mal hakkında yapılacak piyasa araştırmasında aşağıki cedvel model olarak kullanılabilir:

A. MAL

- 1) Teknik bilgi
- 2) Fiatlar: toptan, perakende, rakip fiatlar, fiyat temayülleri, v.s.
- 3) Malın tarihçesi
- 4) İstihsal metodu
- 5) Mal çeşitleri
- 6) Mevsimlik satışlar
- 7) Malın değişik sarf yerleri

- 8) İmalât ve satış masrafları

B. MÜESSESE

- 1) Tarihçesi
2) Satış tekâfülü
3) Satış politikası-fiatar-anlaşmalar, v.s.

C. PİYASA

- 1) Şahıs başına tüketim istihlâk)
2) Bölgelere göre satış
3) Tüketim: muhtelif bölgelere göre, muhtelif sektörlerle göre, Gelir, yaş, cinsiyet ve tahsile göre
4) Psikolojik faktörler : Alışkanlıklar, mala karşı tavırlar, modalar, sosyal ve ekonomik faktörler
5) Markaların değişmesi: Piyasa malın yüzdesi, tüketicinin tutumu
6) Tevzi mecraları: Muhtelif kademelerin fonksiyonu malın dağılışı dar boğazlar perakendeci tipleri perakendecilere dağılım nispeti perakendeciye malın önemi kâr hadleri piyasada ciro hadleri kredi politikası
7) Satış teşkilâtı: adet olarak tip olarak teftiş ve kontrol seçilme şekli eğitim devir ve ücret sistemi
8) Reklâm ve satış teşvik: Seçilen mecralar masrafların dağılımı mevsimlik reklâmlar

rakiplerin durumları özel kampanyalar

Yukarıki saha daha da geniş tutulabilir. Daha teferruata inmemizin nedeni, ele alınan konunun endüstri malı, tüketici malı olması ile bu liste çok değişebilir. Fakat herhangi bir malda veya hizmette araştırmaya giderken böyle bir listenin göz önünde bulundurulması faydalıdır.

II. ÖN SORUŞTURMA

Araştırmacının karşısına devamlı olarak değişik konular çıkmaktadır. Her yeni konuda umumi bilgi sahibi olmak imkânsızdır. Araştırma uzmanı konuyu ele alınca açık bir düşünce ile hareket ederek mal veya hizmet hakkında bilgi toplamalıdır. Bu toplama tüketicilerle görüşme, araçlar hakkında bilgi edinme ile başlayabilir. Maksat malın sürümündeki sebep ve saiklari anlamak ve piyasasını hissetmektir. Ön soruşturmada fikirleri kristalize etmeden, bir standard şekle sokmadan, açık olarak bilgi edinilmesi lâzımdır. Böylece işin içine giren araştırmacı artık etüde bir yön verebilir.

III. HİPOFİZ TAYİNİ

Yukarda bahsi geçen ön soruşturma yapılırken araştırmanın gayelerini tespit etmek lâzımdır. Bu yapılmadan araştırmaya girilirse zaten nazari olan etüd tamamen efaki kalabilir. Araştırmaya yön verecek olan bir veya iki hipotez üstünde karara varılmalı ve malûmat bu gayelere göre toplanmalıdır.

IV. BİLGİ TOPLAMA

Türkiye'de plânlı devreye girildikten sonra muhtelif konularda istatistikler neşredilmektedir. Evvelce yalnız bütçe ve İstatistik Umum Müdürlüğü ile bazı banka-

ların neşriyatı vardı. Şimdi Devlet Plân-lama Dairesi, muhtelif Bakanlıklar, Tica-ret ve Sanayi Odaları, muhtelif ilmi ve ticarî mecmualar, eleştirme yazıları, mil-letlerarası teşekküllerin yayınları birer malûmat kaynağı olmaktadır.

Araştırma için genel temel bilgiler toplandıktan sonra özel piyasa bilgilerinin de toplanması icap eder. Malı kullanan-lar, malı satan aracılar, rakipler vs. hak-kında malûmat elde edildikten sonra art-ık elde olmayan bilgilerin araştırılması-na geçilir.

İşte burada halk ile ilişkiler ve psi-kolojik sorular karşımıza çıkar. Önce bir «semantik» dil bilgisi ile karşılaşırız. Tür-kiye'de (Türkçe konuşmayan bölgeler ha-riç) lisan genellikle 500 kelime içinde ce-reyan etmektedir. Onun için bilhassa ge-niş müstehlik kitleleri veya köylerde ya-pılacak bir etüd için seçilecek kelimeler-in dahi önemi vardır.

Hiç bir yerde neşredilmemiş olan bil-giler, sual varakaları vasıtasile ve anket yaparak elde edilmektedir. Bütün nüfus-un fikri alınamayacağına göre temsili bir numuna seçilmektedir. Burada gene-umumi bilgilerden istifade ederek yaş, cinsiyet, gelir, bölge, meslek, tahsil gibi bölümlerden giderek rast gele usulü ile veya kotalarla bir numune çıkarılır. Nu-munenin temsili olup olmadığı hakkında pek çok tereddütler numuneyi büyük tutma temayülüne yol açar. İstatistik metodlarından biliyoruz ki bir noktadan sonra numuneyi büyütmeyle netice de-ğişmemektedir. Hatta daha numune seçilir-ken bunun yüzde kaç hatalı olduğunu da-hi söylemek mümkündür. Ayrıca netice-

leri kontrol için araştırma sonuçlarını nüfusun bilinen karakteristikleri ile de kontrol etmek kabildir.

Sual varakası hazırlamanın da ken-dine göre bir tekniği vardır. Anketlerde mülâkat yapacak elemanların yetiştiril-mesi lâzımdır. Bu konuda pek çok kitap yazılmıştır (*). Anketin cinsine göre soru sorma tarzı da değişir. Sorular hazırlan-madan önce elde edilmesi istenen bilgi-ler sıralanır ve bu bilgiyi cevap vereni biktırmadan, ürkütmeden, korkutmadan, nasıl elde edileceği tertiplenir. Bazı mah-rem sorular sorulmaz veya endirekt yol-larla sorulur veyahut soru kâğıdının en sonuna bırakılır. Yaş, cinsiyet, gelir gibi sorular sorulmadan işaret edilir. Gelir ba-zen gruplaştırmalar yaparak sorulabilir. Dikkat edilecek husus anketörün (görüş-meyi yapanın) soruları bitaraf olarak sorması, cevap vereni bir tarafa çekme-mesidir. Bazen cevap alabilmek için ha-tırlatmalar gerekebilir fakat bu da, anket talimatına göre ancak her anketörün ay-nı hatırlatma usullerini kullanması şartı ile kabildir. Örneğin, bu gibi hatırlatma-lar için bir resim, bir değerlendirme ced-veli, bir numune, gösterilebilir.

Soru kâğıdı hazırlanırken de tasnif işi her zaman göz önünde tutulur ve so-rular kapalı sual şekline sokulur. Mümkün mertebe açık sual adedi azaltılır zira açık sorular tasnif işini hem zorlaştırır hem de uzatır.

V. TASNİF VE KONTROL

Soru kâğıdı hazırlanırken içine bazı otomatik kontrol soruları yerleştirilir. Meselâ, bazı sorulara «evet» cevabı veril-miş ise bazıları muhakkak «hayır» olma-lıdır. Ayrıca anket mahallerine de giderek anketin gerçekten yapılp yapılmadığı da-hi kontrol edilebilir. Meselâ, numune 400 ise ve evet, hayır'lı soruların yekûnu 399 çıkarsa bir hata olduğu derhal anlaşılır.

(*) The Art of Asking Questions (Sual Sorma San'atı) S.C. Payne, Princeton University Press, 1951.

How to Interview (Mülâkat Nasıl Ya-pılır), W.D. Bringham ve B.C. Moore Harper and Brother, 1959.

Tasnif işi başlarken en çok zaman alan husus açık suallerin elle sınıflandırılmasıdır. Makinalar ancak rakkama dökmüş cevapları tasnif edebilirler fakat fikirlerin gruplandırılması ve bir nizam sokulması ancak tecrübeli «editör» dediğimiz uzmanlar tarafından yapılabilir.

Tasnif için anahtar cedveller hazırlandıktan sonra artık mekanik tasnife geçilebilir. Soru kâğıtları delikli kartlara veya manyetik bandlara aktarılır ve elektronik beyinlerde saklanır. Ondan sonra «programcı» denen uzmanlar bu bilgileri dilenen şekilde araştırmacının önüne sererler.

VI. SONUÇLARIN DEĞERLENDİRİLMESİ

Anket neticesi toplanan bilgiler kuru rakkam halinden, tablolar, diagramlar, yüzde oranları olarak araştırmacı tarafından canlandırılır. Tasnif makinelerine verilen emirlerle muhtelif şekillerde karşılaştırmalar yapılır ve rakam dile getirilir. Örneğin, elde edilen bilgiler gelir guruplarına, yaş guruplarına, cinsiyete, meslek guruplarına göre, vs. tasnif edilir. Bu analizler neticesinde idareci piyasanın nerelerde olduğunu, nasıl geliştiğini, hangi hususlara daha fazla ehemmiyet vermesi gerektiğini görebilir.

VII. NETİCELERİN TAKDİMİ

Piyasa araştırmalarının amacı idareciye karar almakta yardımcı olmaktır. İdarecinin önüne bir yığın rakkam ve istatistik yığarak ona yardım edilmiş olmaz. İdarecinin vaktinin çok kıt olduğuna göre elde edilen neticeleri özet şeklinde verebilmek lazımdır. Elde edilen bütün sayılar bir ek rapor olarak saklanır ve idareci teferruat istediği zaman çıkarılıp gösterilir. Elde edilen sonuçlar

idarecinin kişisel kanısının aksine olabilir. Böyle bir durumda, rakkamların piyasa araştırmacısının tezini ispat edecek şekilde hazırlanması lazımdır.

VIII. TAKİP VE TATBİKAT

İdareci günlük problemler arasında araştırma sonuçlarını bekleyemeden karar almak zorunda kalabilir. Hatta etüdü yapıldığını bile idareci unutabilir veya etüdü teorik bulduğu için küçümser. Bu gibi durumlarda araştırmacının durumu naziktir ve en yüksek kademedeki idarecinin tutumuna göre durumu değişir.

Piyasa şartları hiç bir zaman devamlı olarak aynı kalmaz. Onun için geciken bir araştırmanın da ancak tarihi bir kıymeti vardır ve ancak yapıldığı zamanki durumu aksettirir. İdareci ve araştırmacı bu şartları kabul ederek ve bilerek hareket ettikleri takdirde birbirlerine yardımcı olabilirler. Piyasa araştırmasının mahiyetine göre satışın önünden veya arkasından gidebilir. Gelecekteki şartları anlamak üzere hazırlanmış bir araştırma müessesede plânlama vasıtası olarak kullanılabilir. Hatta araştırma sonucu olarak yanlış yatırımların ve gelecekteki zararların önüne geçmek kabildir. Bunun için piyasa araştırmasının teşkilât içinde yerini iyi tayin etmeli ve icrai kısımlara yardımcı bir danışma organı olarak çalışmasına rağmen aktif durumunu muhafaza etmelidir.

Böylece piyasa araştırmaları vasıtasıyla muğlak fikirler derli toplu vaziyete getirilir ve idarecinin doğru yolda karar alabilmesine yardımcı olur.

PIYASA ARAŞTIRMALARININ REKLÂM ARAŞTIRMALARINA UYGULANMASI

Reklâmın tesirlerini ölçmek çok muğlak bir problemidir. Reklâma halen

Türkiye’de senede yüz milyon liradan fazla para harcanmakta fakat bunun randımanını ölçmek bir problem olmaktadır (*). İdareci yaptığı bütün masrafların kontrolünü ve verimini ölçmek ziyade altındadır ve bu kontrolleri murakabe usullerinden yararlanarak yapabilmektedir. Reklâma gelince, bizim bildiğimiz, muhasebe ve malî kontrollerin dışında kalmaktadır.

Reklâm araştırmalarında durumun başka olması kontrolün bütçenin harcanmasından önce yapılma mecburiyetinden doğmaktadır. Reklâm, gazete, radyo, sinema, mecmua, afiş, vs. gibi hangi mecraadan olursa olsun masraf yapıldıktan sonra elde bir envanter kalmaz ve geri dönüş yoktur. Bu kontrol için aşağıki piyasaya araştırma metodlarından iki türlü istifade edilir.

1. Reklâm mecraları etüdü
2. Reklâm metinlerinin kontrolü

1. Reklâm Mecraları Etüdü

Reklâmın harcama yeri olan muhtelif mecraların piyasada dağılışını sayı olarak tesbit etmek nispeten kolaydır. Hatta piyasa şartları gelişmiş memleketlerde bu sayılar artık ithalat ve ihracat istatistikleri gibi genel bilgiler haline gelmiştir. Örneğin, her gazete ve derginin ne miktar sattığı, hangi gelir ve meslek guruplarına hitap ettiği bilinir. Basın reklâm istatistikleri o derece gelişmiştir ki bir gazete veya derginin hangi kısımlarının kimler tarafından okunduğu dahi tesbit edilmektedir. Ondan sonra bu bilgiler çeşitli tasniflere göre yayınlanmaktadır. Meselâ, bir gazetede reklâm yapmadan önce bu reklâmın hangi bölgelere gideceği; hangi şehirlerde ne nispet-

te okunacağı; okuyucuların yaşı, cinsiyeti, gelir ve eğitim durumu aşağı yukarı bilinmektedir. Hattâ, meslekleri, ev sahibi olup olmadıkları, evin büyüklüğü, v.s. hakkında dahi bilgi edinilebilmektedir.

Radyo ve televizyonda yapılan reklâmlarda hatırlama anketleri, hatıra defteri tutma usulü, telefonla anketler ve otomatik kayıt makineleri ile tesbit edilmektedir. Yukarıda söz konusu olan numune seçme usulleri kullanılarak bu metodlar bazan ayrı ayrı, bazen karışık şekilde kullanılmaktadır. Örneğin, radyo ve televizyona takılan özel cihazlarla temsili ailelerin hangi saatlerde hangi programları dinledikleri tesbit edilebilmektedir.

Sual varakası ile şahsen veya telefonla anket yaparak dinlenen radyo programları hakkında bilgi toplanabilir. Çeşitli tiplerde müşteri guruplarından paneller teşkil ederek dinleme alışkanlıkları hakkında hatıra defterleri tutturmak da kabildir. Bu şekilde satılmak istenen mala göre, relâmın yeri, zamanı ve seçilecek mecra şekilleri daha isabetli olarak tayin edilebilir.

2. Reklâm Metinlerinin Kontrolü

Reklâm metinlerini kontrol etmek için muhtelif metodlar geliştirilmiştir. Bu metodların hangisinin en verimli olduğuna dair çelişmeler vardır fakat dünyada tatbik edilen kontrol usulleri esas itibarıyla aşağıda görülen yedi şekilde toplanmaktadır:

- a. Tüketici jürileri
- b. Kupon iade analizleri
- c. Hatırlama testleri
- d. Tesir ölçme testleri (impact test)
- e. Psikolojik testler
- f. Satış bölgeleri testleri
- g. Konrollü satış tecrübeleri

Şimdi bu muhtelif kontrol usullerini kısaca tetkik edelim: Reklâm kampanyaları yapılmadan önce muhtelif ilânlar ha-

(*) Sabahattin Selek, Gazetecilikte İlân ve Reklâm, Ekonomik ve Sosyal Etüdler Konferans Heyeti Konferansı 1964 ve Basında İlân ve Reklâm Semineri, 1965, Muhtelif konuşmalar.

zırlanır. Bu ilânların resimleri aynı, yazıları başka, veya yazıları aynı resimleri başka, yahut bütün yazı ve resimler eş fakat başlıklar değişik olabilir. Bu muhtelif reklâmlar numune tekniğine göre temsili tüketici guruplarına gösterilir ve fikirleri alınır. Bu suretle hangi şirketin reklâmı olduğunu belli etmeden alınan fikirlerle ilerde reklâma karşı gösterilecek etki daha katıyetle kestirilebilir. Tercih edilen temalar reklâma dahil edilir ve olumsuz olanlar kullanılmaz.

Reklâm yapıldıktan sonra yapılacak en etkili kontrol tarzı reklâm metnine iade edilecek kuponlar konmasıdır. Muhtelif gazet ve dergilerde yayınlanan u-ponların iade tarzından okunma derecesi ve okuyanlar hakkında bilgi edinmek ka-bil olmaktadır.

Hatırlama testleri, görme, okuma, kısmen okuma, fark etme gibi hususlara ayrılabilir. Hatırlama testleri reklâmdaki metnin ve resmin önemini ortaya çıkarmaktadır. Bazı reklâmlar daha büyük ol-maalarına rağmen metin ve resimlerinin alelâde olması yüzünden daha az hatırd a kalmaktadırlar.

Tesir ölçme testleri (impact test) çeşitli reklâm mecraları kullanıldıktan sonra bunların hangisinin daha etkili ol-duğunu bulmak için kullanılır. Tüketici okuyarak, görerek, duyarak bir çok tesir-ler altında kalmakta ve bunları biribiri-ne karıştırmaktadır. Gazete, mecmua, si-nema ve radyo reklâmları üzerine yapılan bir araştırma en çok hangi mecranın te-siri altında kalındığı hakkında bir fikir vermektedir.

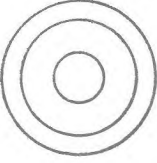
Psikolojik testlerde, anlama, inanma, davranış, ve rabıta kurma (triple associa-

tes test.theme penetration) gibi kısım-lara ayrılmaktadır. Bu suretle duyulan, görülen, okunan bir reklâm metninin hangi kısımlarının daha inandırıcı oldu-ğu ortaya çıkmaktadır. Reklâmdan veril-mek istenen fikir ile kütlede uyandırılan yankı her zaman aynı olmayabilir. İşte bunun için bir reklâm kampanyasından sonra kütle davranışlarının nedenlerini anlamak idareci için çok önemlidir.

Sırf reklâmın temalarını kontrol için muhtelif satış bölgelerinde değişik tema-lar kullanılabilir. Bu usul reklâm kontrolü bakımından en verimli metoddur zira böylece bölgedeki satış artışlarını görmek ka-bil olur. Buna karşılık da elde-ki bütün imkânı kullanmadan reklâm kampanyasının en iyi taraflarını öğren-mek ve gelecekteki masrafı ona göre a-yarlamak mümkün olur.

Kontrollü satış tecrübeleri yaparak muhtelif reklâm sözlerinin tesirini ölç-mek kabildir. Aynı malı değişik temalarla değişik dükkânlarda satışa arz ederek hangi temanın ve sözlerin mala en uygun olduğu tesbit edilebilir. Hattâ bu reklâm usulü kapı kapı dağıtılacak el ilânları vasıtasile de denenebilir. Hangi tip ilân daha çok ilgi çekiyor ise kampanyaya o-nunla devam edilir.

Görülüyor ki bizde yeni gelişmekte olan piyasa araştırmaları dalının çok ge-niş bir uygulama alanı vardır. Konumuz ile ilgili olduğu için bu konuşmamızda daha ziyade reklâm araştırmaları üzerin-de durulmuştur. Piyasa araştırma metod-ları satışı geliştirme ve teşvikte, yeni ma-muller ve pazarlar geliştirilmesinde, halk oyu yoklamalarında, piyasanın gidişatını izlemede-velhasıl ticari, psikolojik ve poli-tik alanlarda kullanılan bir usuldür.



Orta Vadeli Krediler

Metin SÜDEN

ORTA VADELİ KREDİYİ LUZUMLU KILAN SEBEBLER

Bilhassa İkinci Dünya Harbinin bitiminden sonra, harbin sebep olduğu tahribâtı telâfi etmek üzere, vazgeçilmez bir zaruret hâlini alan, sanayi müesseselerinin yeniden kurulmalarını, kolaylaştırmak, ticârî müesseselerin yeni buluşlardan istifâdelerini mümkün kılmak, nihâyet mâmulleri bilhassa dış piyasalara sürebilmek için klâsik kredi çeşitlerinde yenilikler yapmak, kredi müesseselerinde, ihtisasa varan, tefrike yol açmıştır.

Yeni ihtiyaçlara cevap verebilmek müteşebbislerin öz kaynakları ile mümkün olamadığı gibi, cârî kredi membalarının da genişlemesi icâb ediyordu. Kredi müesseseleri, vâki müracaatlara alışlagelmiş usulleri tatbik etmek istediklerinde, prensiplerinden ister istemez ayrılmak, hiç olmazsa onları zorlamak durumunda kalıyorlardı.

Banka - Müşteri münasebeti katı hudutları içinde devam ettikçe, mâhiyetleri itibârile değişik olan yeni kredi ihtiyaçları lâıykı veçhile karşılanamazdı. Böylece teknikteki gelişmeler (bankacılık sahasında da tesirlerini gösterdi, kredi müesseseleri mesleklerinde gereken ilerlemeleri yapmakta gecikmediler. Zi-

ra, her ne kadar klâsik kredi usullerinde müsamaha ile değişik şartlar arzeden yeni taleplerin karşılanması yoluna gidildi ise de, ne istihlâk ve ticaret kredisinin icâb ettirdiği kısa vadeli ve ne de yatırıma müteveccih uzun vâdeli kredinin, teşebbüs veya işletmelerin yeni ihtiyaçlarının karşılanmasına medar olacak bir cevap teşkil etmemişti. Zaruret ne sırf istihlâk veya ticaretten ne de sırf istihsâlden dolayı idi. Kurulu müesseselerin yeni şartlara uymasını mümkün kılacak bir kredi şekline ihtiyaç vardı.

İşletmelerin gelişmesine mâtuf orta vadeli kredi müessesesi böylece yeni ihtiyaçları karşılayacak bir kredi nev'i olarak önem kazanmış bulunmaktadır.

ORTA VADELİ KREDİNİN TARIFI

Bugün bankacılık sahasında mühim bir mevzu teşkil eden orta vadeli kredinin, pek çok değişiklik arzeden tatbikatına rağmen, târifinde tam bir mutabakata varılmış değildir. Eskiden kredi denildiği zaman mâhiyeti, şumulu ve süresi bakımından kısa ve uzun vadeli olarak mütalaa edilirdi:

İşletmenin sabit sermaye diye adlandırılan varlıklarının finansmanı için u-

zun vâdeli, mütedavil kımetlerinin temini için kısa vâdeli krediler.

Buna mukabil, orta vâdeli kredilerin târif ve tayini hususunda ileri sürüleğelmekte olan fikirler karşıtları ile tenkit edilmektedirler. Münakaşalar, her ne kadar müsbet bir neticeye varmasa bile, orta vâdeli krediler üzerinde incelemeler bakımından fadâlı olmaktadır.

Orta vâdeli kredinin asgari müddetinde iki sene genel olarak kabul edilmiş olduğu halde, azamî müdeti için beş ilâ yedi sene gibi önemli görüş farklarına rastlanmaktadır. Bununla beraber azamî müddetin, ihtiyacın mâhiyetine göre beş seneden yedi seneye kadar uzayabileceğini kabul etmek mümkündür. Krediyi alan müşteri bakımından beş veya yedi senelik bir müddet fazla bir anlam vermese bile, verilen kredinin kaynağını teşkil eden mevduatın vâdesi ve mevduat sahipleri tarafından talep edilmesi krediyi veren bankaca önem taşır.

Her banka müşterisine orta vâdeli kredi temin edebilir. Ancak orta vâdeli kredinin yeni doğan ihtiyaçları en iyi şekilde karşılaması bankacılık tekniğinde vâki gelişmenin tahakkuku ile mümkün olmuştur.

Müddetin oldukça önemli uzunlukta olması orta vâdeli kredinin finansman kaynakları üzerinde çalışmaları icab ettirmiştir. Tasarruf mevduatının uzun vâdeli olarak kabul edilmesi yedi seneye kadar varan krediler için tam bir emniyet teşkil etmemektedir. Kaldı ki vâdeli mevduat vadenin uzunluğu ile mütenasip yüksek bir faiz talebi ile karşılaşmaktadır. Bu ise verilen krediyi pahalılaştıran bir sebep olarak kabul edilmektedir. Orta vâdeli kredi için tasarruf mevli. Çalışmalarını orta vâdeli kredi mevduatı tâlî bir kaynak olarak düşünülebi-
zuunda toplayan bankalar genel olarak plasmanlarını öz kaynaklarından ve çı-

karacakları tahvillerden temin etmeyi müsaîf görmektedirler. Bununla beraber orta vâdeli kredi muamelelerine başlı -
yan mevduat bankaları, nisbeten kısa vâdeli mevduatın icab ettirdiği seyyaliye-
ti temin için gereken tedbirleri almaktadırlar.

Orta vâdeli kredi tesis edilirken, kredinin kullanılma sahası önemlidir. Kısa ve uzun vâdeli kredinin ortasında yer alan bu kredi çeşidinin tarifini güçleştiren sebeplerden biri de budur. Kısa bir tarifle orta vâdeli krediye kısa vâdeli kredinin uzununu, uzun vâdeli kredinin kısası denmekle beraber işlemindeki özellik -
ler dikkate alındığı takdirde bir çok önemli noktaların bulunduğu görülmektedir.

Bu tariften hareket edilince uzun ve kısa vâdeli kredileri ikiye bölerek dört çeşit kredi nev'i elde edilmektedir :

- a) Azamî hadde doğru uzanan uzun vâdeli kredi,
- b) Asgarî hadde doğru kısalan uzun vâdeli kredi, yahut kuruluş kredisi,
- c) Azamî hadde doğru uzanan kısa vâdeli kredi veya işletme kredisi,
- d) Kısa vâdeli kredi yahut ticarî kredi.

Önceki târife ve yukarıdaki tasnife dayanarak orta vâdeli krediye b ve c şıklarında ye verilmektedir.

ORTA VÂDELİ KREDİNİN TATBİKAT-TAKİYERİ

Teknikteki ilerlemelerin neticesi : sabit sermayeyi teşkil eden her türlü kıymetlerle, istihsâl vetiresine giren mütedâvil kıymetler arasında yenilenme bakımından yaklaşma olmuştur. Alet ve a-
vadanlıklar hatta makineler eskiye nisbeten daha çabuk demode olmuşlar; gerek sanayide, gerekse ticarete bazı bin-
naların inşa, tâdil ve tâmir masrafları i-

mâl safhalarına bağlanmışlar, mâliyet unsurlarına dâhil etmeğe başlamışlardır. Sabit kıymetlerin amortismanı hızlanmış ve uzun vadeli borçların tesviyesi nisbeten kısa zamana münhasır kalmıştır.

Diğer taraftan, iş bölümü ve teknik ilerleme imâl safhalarını arttırmış; mâ-mullerin sürüme hazırlanması, piyasaya tanıtılması, rekabet meseleleri, bilhassa ihracatın genişletilmesinin temininde ihtiyâr edilen masrafların karşılanması, kısa vâdeli kredinin normal hududlarını aşmıştır

Orta vadeli kredi müessesesi bu gibi ihtiyaçların bir sonucu olarak, kısa ve uzun vâdeli kredilerin ortasında yer almıştır

İşletmelerdeki teknik gelişmeyi temin maksadı ile yeni metodları tatbik ederek alât ve avadanlıkların yenilenmeleri, ihracatın arttırılmasını kolaylaştırmak için mâliyet masraflarının düşürülmesi; istihsâlin arttırılarak ihracat imkânlarının temini orta vâdeli kredi taleplerinin müsait karşılanmasını mümkün kılan sebeblerdendir

ORTA VADELİ KREDİNİN ÖZELLİKLERİ

Mamulere, bilhassa dış piyasalarda, kolayca sürülebilmesi için orta vâdeli kredi büyük bir önem taşımaktadır. Vâki talepler karşısında orta vadeli kredi müessesesi genişlemiş, dış ticaret finansmanını temin eden bankaların risklerini karşılayan sigorta şirketleri ve sırf bu sahada ihtisâşlaşmış kredi müesseseleri doğmuştur.

Tatbikatta, orta vadeli kredi istekleri iktisaden muteber bir maksada dayandıkları ve umumi menfaate uygun görüldükleri takdirde kabul edilmektedirler. Aksi halde spekülasyona mâtuf ve kaçınılmaması muhtemel büyük risklere mâruz talepler, den ayırtabii ve fuzulî ola-

rak tedavül hacmini arttıracakları endişesi ile sakınmak icâb eder.

Bir başka özelliği hususi kredi ile amme kredisinin âhenkli bir karışımı olan orta vadeli kredilerden istifade etmek isteyen hakiki ihtiyaç sahipleri bankacılık tatbikatından edinilen tecrübelerin ışığı altında;

a) Alet ve avadanlıklarını, hatta bazı bina ve makinelerini yeni tekniğe uydurmak üzere yenilemek, tâdil etmek veya çoğaltmak ve genişletmek ,

b) Mâ-mullerini belirli bir program dahilinde iç ve bilhassa dış piyasalarda sürebilmek, için orta vadeli kredi talebinde bulunmaktadırlar.

İktisaden gelişmiş sayılan memleketlerde b şikkının değişik bir şeklinin mü-talea edildiği görülmektedir :

Az gelişmiş memleketlere orta vâdeli krediler açmak.

MİLLETLERARASI PİYASADA ORTA VADELİ KREDİ

Verilen kredinin emniyet altında bulunması, nemalandırılması, faizlerinin ve nihayet, icab ederse, anaparanın geri alınması mühim olduğu cihetle, ister resmi, ister hususi sektöre açılacak orta vâdeli kredi bir yabancı devletin garantisi altında işleyeceğinden bu mevzuda çalışan bankaları cezbetmektedir. Bununla beraber krediyi veren ve alan memleketler, aralarında câri ticârî, iktisâdî ve siyâsî anlaşmaların durumuna göre, selâhiyetli makamlarının alacakları kararlar kredi münasebetlerini tanzim edici rol oynayacaklardır.

ORTA VADELİ KREDİNİN TEMİNATI

Her ne şekilde olursa olsun bankalarca tahsis edilen krediler, taraflar arasında kararlaştırılan vâdece tasfiye edil-

mek üzere, borçlu müşterilerin ilerde elde edebilecekleri kâra mevzu teşkil eden, tâbir câizse, donuk kıymetlerin vâkından evvel gözülmüne yardım ederler. Kısa bir deyimle, hâlihazırda satışa arz edilecek bir durumda olmayan ham madde, yarı mâmul madde, hatta tam mamuller kredi müesseselerince kıymet ifâde ediyorlarsa haiz oldukları donuk kıymetler seyyaliyet kazanabilir ve bunlar teminat olarak kabul edilerek sahiplerine maddi ve mâlî imkânlar sağlanabilir. (Tabiidir ki, malar sahiplerinin ticaret kâbiliyeti, ticarî ahlâkı muvacehesinde lâıyk oldukları şekilde değerlendirilebilirler.

Gerekli teminatın mevcudiyeti ile kredi temin eden ticaret veya sanayi erbabı ilerde kendisine kâr sağlayacak maları imâl edecek fabrikaları kurar, ham maddeleri veya malları temin eder veya işletmesini, daha fazla randıman verecek şekilde geliştirir.

Bankaların, müşterilerine gösterecekleri güvende, müşterilerin teminat olarak verdikleri karşılıkların kredi vâdesinde nakde tahvil kabiliyetinin mevcudiyeti, bu olmasa bile borçların mutlaka ödeneceği kanaati vardır.

Bankalar, sadece, verdikleri krediye karşılık olarak gösterilen ve teminatı teşkil eden kıymetleri nazarı itibâre aldıkları takdirde, teminat olarak verilen senet, emtea vesairenin nakde tahvil kabiliyeti üzerinde dururlar. Bu halde dâhi müşterinin özel durumu önemini kaybettiklerinde kredi açan banka müşterisinin diğer varlıklarından alacağını temin etmek zorunluğunda kalacaktır. Kredi kullanılırken, satışların gelişip gelişmemesi, emtea fiyatlarındaki dalgalanmalar, müşterinin ticarî itibarında değişiklik yakından takib edilmelidir. Kredi tesis edilirken, müşterinin hâlihazır durumundan ziyade gelecekteki kazancının

ulaşacağı seviyenin tahminindeki isâbet, bankalar için hayatî bir önem taşır.

Banka, eğer açtığı krediyi, müşterisinin tasarruf kabiliyetine dayandırmış bulunuyorsa, ticarî durumunun yanında müşterisinin maddî varlıklarının, verilen krediyi vâdesine kadar kapatabilecek durumda bulunması zâurî olduğundan, her hangi bir surette eksilmesi karşısında icâb eden tedbirleri alarak kendini muhtemel risklerden korur. Kısaca, her iki halde de esas tutulan teminat unsurlarının yanında diğeri yardımcı olarak önemlerini muhafaza eder.

Bankaya teminat olarak tevdi edilen her hangi bir kıymetin paraya çevrilmesi zarureti ile karşılaşılması, kredinin normal seyrini takip etmekte olduğunu ifâde etmez. İstenilen, teminatların ticarî ve normal seyri takip ederek seyyaliyet kazanmasıdır. Meselâ: rehin edilen emteanın tüccar tarafından borç ödenecek satışa arz edilmesi normal bir yol olduğu halde, alacaklı bankanın satın müşterisinin borcunu kapatması istenen ve beklenen bir durum değildir.

ORTA VADELİ KREDİNİN MESELELERİ

Yukarıdaki açıklamalarımızın ışığı altında kısa vadeli kredinin, borçlu müş-takbel tahsilâtının karşılandığını, uzun vâdeli kredide ise işletmenin geliştirilmesi ile meydana gelecek fazla kârdan edinecek tasarrurun öngörüldüğü ileri sürülebilir.

Genel olarak, kredi tahsisinde bankalar müşterileri hakkındaki istihbaratlarını kıymetlendirip, bilâncolarını tetkik ederek varacakları sonuca göre karar verirler. Kısaca inceleme geçmişe aittir. İlerde vuku bulacak gayritabii kâr ve zararlar hesaba katılmamakla beraber mübalağalı bir iyimserlikten kaçınılır. Kre-

di ise gelecekle ilgilidir. Kredi alan müessesesinin gerek kurulu şu, idarecileri, çalışma plânları ve sahasının da klâsik tetkikat muvacehesinde mütalâa edilmesi faydalıdır.

Bilhassa orta vadeli kredilerde, işletmenin iki ilâ yedi senelik bir çalışma safhasına ait plânlarının ve idareci kadrosunun gözden geçirilmesi, bankacıya, vereceği kararda azımsanmıyacak derecede, yardımcı ve faydalı olabilir.

Bunun aksini de düşünmek mümkündür. Klâsik inceleme usulünün, sırf istikbâldeki tasavvurlara terkedilmesini ihtiyatsızlık olarak kabul etmek icâb eder ki, ihtimâllere büyük değer atfetmenin bankacılıkta yeri olmaması gerekir.

Orta vadeli krediyi verirken, müşterinin yıllık olarak, istihşâl ve mâlî durumlarını tahmin ederek, her yıl sonunda tasarruf edebileceği muhtemel gelirleri ve vâde sonunda elinde bulunabilecek tasarruf meblağını da hesaplamak icâb edecektir.

Mümkün olan tasarruf miktarı, malzeme yenileme masrafları, mâlî ve câri masraflar ve vergi karşılıklarının gelirlerden indiiilmesi ile elde edilen meblağdır.

Muhtemel tasarruf miktarı ise mümkün tasarruftan, müşterinin nakid olanakından maksad seyyâl kıymetlerdir. Muhtemel tasarruf miktarının tayini ve tahakkuku, kredinin sıhhati bakımından, üzerinde önemle durulması gereken hususlardır.

ORTA VADELİ KREDİLERDE FAİZ HADDİ

Orta vadeli bir kredi verilirken bankaca talep edilecek faiz haddinin, karşılık olarak gösterilen teminatları da itiba-

re alarak, mâkul bir seviyede olması, müşterinin bu sâyede arttıracak iş hacminde elde edeceği kâr yüzdesi ile mütenâsip bulunması icâb eder ki, bu yüzdenin hesaplanması tecrübeli bankacının alacağı karara bağlıdır. Diğer bir mesele, müşterinin topyekün sahib olduğu menkul ve gayrimenkül kıymetlerin paraya çevrilebilme derecesidir. Bu husus belki, ilk bakışta önemsiz görülebilir. Şu kadar ki; kullanılmakta olan kredinin neticesi borçlu hesabın vâdesinde mutlaka kapatılması olduğundan en kötü durumları dâhi düşünmek kredinin sıhhatle işlenmesi ve her iki taraf için iyi bir sonuca varması bakımından lüzumludur.

Verilen kredinin menbaini teşkil eden meblağlar, tamamille bankanın öz kaynaklarından müteşkil olmadığı cihetle, tasarruf sahipleri tarafından bankalara yatırılan paraların emniyetli ve sağlam yatırımlara tahsis edilmiş olması icâb eder. Aktifteki alacakların, pasifteki hesaplarla karşılandığı noktasından hareket edersek, alacaklarda her hangi bir şüpheli durumun mütemmim teminatlarla pasifteki karşılık hesaplarının sağlamlığına ulaştırmak ve aradaki muvazene-yi teminde ihtiyatlı davranmak zorunluğunu görürüz.

Bir bilânçonun incelenmesi muhtevi bulunduğu rakam dizilerinden ziyâde bu rakkamların temsil ettikleri kıymetler ile mana ifâde eder. Vâdesinde veya her an ödenmesi bankaca taahhüt edilen mevduatın yatırım yerlerinin de, bankanın vâki olacak taleplerini suhuletle karşılayacak derecede sağlam olması gerekir. Orta vadeli kredi tahsis ettiği müşterisini, banka, yapacağı işler hususunda, kontrolü altında bulundurmak isteyebilir. Muhtemel riznkoları asgari dereceye indiren bu gibi tedbirlerin alınması tatbik edilecek faiz haddine tesir edebilir. Şöyleki vâdeye göre yükselen faiz tatbikinde ilâve faiz farkı bir nev'i sigorta primi teşkil etmektedir.

ORTA VADELİ KREDİDE BANKA - MÜŞTERİ İŞBİRLİĞİNİN ÖNEMİ

Orta vadeli kredinin banka-müşteri münasebetini daha sıkı bir plâna sokması, kredinin işleminde önemli bazı kolaylıkların gösterilmesinin sağlayabilir. Meselâ, muvakkat kasa kifâyetsizlikleri sebebiyle faiz vesair gibi ödemelerde müsamaha gösterilebilir. Yeter ki, müşteriyi, mâkul sebeplerle takviye eden bankacının inisiyatifi kredinin sıhhatine hâle getirmesin.

Orta vadeli kredileri, uzun vadeliyelerden ayıran diğer bir nokta da bankalarca, teminat olarak gayrimenkul ipoteki yerine seyyal kıymetlerin kabul edilmesi, maddi teminatın yanısıra işletmelerin sevk ve idare seviyesinde bulunanların ehil ve öngörülen gelişmeleri tahakkuk ettirebilecek güce sahip olmalarıdır. Aynı zamanda, bankaca kendilerine yapılacak tavsiyeler uyulması, icâbında bankayı selâhiyetli bir müşavir olarak müşküllerinin telâfisi, meselelerinin halli için yardımcı kabul etmesi, bankanın alacağı kararlarda tam bir serbesti ve doğru görüşe sahib olmasını mümkün kılar. Tedavinin başarıya ulaşması, geçmişini iyi bilmek, hâli iyice tesbit etmek ve gelişen olayları dikkatle takip etmek olduğundan orta vadeli kredide banka müşterisi ile olan münasebetleri tam bir işbirliği içinde bilâvasıta geliştirir. Buna rağmen bankaca alınacak kararların, müşterinin düşüncelerinden de faydalanılarak, işletmeyi faydasız bir sıkıntıya sokacak neticelere varmasına müstait olmasına meydan verilmemelidir. Her halde alınacak kararların tam zamanında tatbik edilme-

sinin büyük bir önemi vardır. Aksi halde, gecikme beklenen faydalı sonucu vermeyebileceği gibi tâmir edilmez zararlar da doğurabilir.

Kredi tesis edilirken veya meriyete girdikten sonra bankaca yapılacak tavsiyeler veya alınacak tedbirler her zaman müşterisinin isteğini tatmin edecek bir şekilde olmayabilir. Bazı hallerde banka-müşteri münasebeti ciddi bir anlaşmazlığa düşse bile, görüş sahası mukayese kabul etmeyecek kadar geniş olan bankacının kararlarına uymak, hâldeki ufak çapta kırınglıkları, netice olarak doğabilecek, büyük zararlara tercih etmek mâkul bir yoldur.

SONUÇ

Zamanımızda, orta vadeli kredi müessesesinin gelişmesi sebebiyle, kısa vadeli krediler mevzuunda çalışan bankalar, orta vadeli kredi müesseseleri kurmakta veya kurulu olanların aksiyonlarına sahip olarak, hem kendi çalışma sahalarının dışına çıkmamakta ve hem de, artan ihtiyaçlar sebebiyle, gelişmesi istenilen orta vadeli kredi müesseselerini teşvik etmektedirler.

Orta vadeli kredi müesseseleri, iş sahası bakımından da ihtisaslaşmaktadır. Kredinin işleminde banka ve müşteri arasında sıkı bir işbirliği maddi verilerden ziyade sevk ve idarecilerin kabiliyet ve meziyetleri banka için aranan hususlardır. Bunu bilhassa, yeni buluşların geniş piyasalara sunmağa müteveccih zamanına mütevakkıf istihsal ve sürüm programlarının tatbikinde görmekteyiz.



Ticarî - Sinaî Hayatımızda eski, yeni vasıf nizamları, otokontrol ve denetlemeler

Orhan ERDENEN

Ahlâkın devirlere göre sosyal -felsefi ekoller içinde şekillendiği başka deyişle kıymet hükümlerine bağlandığı bir gerçektir. Ancak bu kıymet hükümleri çağlarının farklılıklarına rağmen değişmeyen temel çizgilerde gösterirler. Beli en belirlisi, söz ve hareketlerimizle münasebette bulunduğumuz insanları yanıltmamaktır. Hem dinî, hem lâik ahlâkın temel unsurlarından biri budur.

Bu düsturu ticarî - iktisadî hayata uygularsak ham maddede, imalâtda ve satışta bir takım garantilerin sözü edilecektir.

Uzun asırların gözlemleri, az veya çokluk, ucuzluk veya pahalılık meselesinden önce söylenenin ve verilenin, söylenene ve verilene uygun olmasının istendiğini gösteriyor.

Birde bu emniyette ilgili olarak yurt içi ve yurt dışı piyasalarda güvenle ilgili talep meselesi var.

İşte bu iki faktörü eski asırlarımızdan zamanımıza kadar genel hatlariyle araştıralım.

**

Türk eserleri bir kaç sene öncesine kadar ekseriyetle Arap, Yunan, İran ya-

kıştırması olarak gösterilirdi. Pancermalizm, Panislanizm sonra Panamerikan iddiaları arasına Panturkizm mahviyetle sıkışmıştı.

Fakat ilk defa, belgelerle konunun realitesini Fransızlar bilgi fazileti olarak ilândan çekinmediler: «Büyük bir Türk uygarlığı vardır ve bu uygarlık çeşitli sanat ve teknik dallarında diğer kavimlere öncü olmuştur.»

Kuraklıktan ve Moğol istilâlarından bizar hale gelen Oğuz boyları akın akın Anadolu'ya girdiklerinde daha önce gelmiş ırkdaşlarının esirlerini ve izlerini buldular. Ancak onlar bu izlere yeni ilâvelerle karakter kazandırarak dünya uygarlığına temel hazırladılar.

Bazı mütefekkirlerce mucize olarak kabul edilen eski Yunan sanat ve fikir hayatı, onların bu Anadolu uygarlığıyla temasa gelmeleriyle şekillendi gelişti. İşte André Malraux'nun başkanlığını yaptığı yayımlar bu hükümde itiraf halini alıyor.

Türk töresi, Selçuk ve Osmanlı hamlelerini de içine alarak disiplinleriyle özellikle dikkati çeker. Hele kuyumculuktan şekerciliğe, debağcılıktan hasır işle-

rine kadar Osmanlı nizamları bu günkü dağınıklık ve disiplinsizliklerde dahada özlemlili görünüyor.

- a. Bir kız bayramlık ayakkabı alıyor. Ertesi gün yanı açılıyor. Bir hanım gümüş bilezik alıyor, ertesi gün anlıyanlar bu bileziğin kaplama olduğunu söylüyorlar. Bir izinli subay Mahmutpaşa'dan, babasına hediye etmek için ipek gömlem alıyor. Kasabasına geldiğinde, evden bu gömleğin ipek değil ponje olduğunu görüyorlar. Bir asker bayramda annesinin elini öpmek için bir kutu şeker alıyor. İçinden boyalı şeyler çıkıyor... Ve bunlar günlük alış-veriş hayatımızda bin defa yüzbin defa tekrerrür ediyor.
- b. Satın aldığımız bir şalın, bir bakır ibriğin sanat kalitesi ve değeri nedir? Bunu bize açıkça vermiyorlar. Çünkü bunlar muteber bir daire, bir teşkilât tarafından damgalanmamış; otokontrol yok.
- c. Ekseri sınaî mamullerimiz Avrupa, Amerika, Japon taklitleri halinde. İsimleri, etiket ve anbalajları insanı şaşırtıyor.

**

Aldığımız bir emtiada aldandığınızı anladığınızda, satıcıya götürdüğünüz zaman bu iadeyi kabul etmezse - ki ekseriya etmez - size yapacak bir tek imkân kalır: Mahkemeye müracaat etmek. Neticesiz, yorucu, sinir bozucu ve bir takım masraflara katlanmayı gerektiren bir çaredir bu.

Zaptı kim tutacak, görgüye dayanması gereken bu zabıt nasıl tesbit edilecek, meşhut suçlar usulüne göre nasıl muhameke edilecek?!

Bütün bunların tahakkuk ettiğini kabul edelim. Hakim şikâyet konusu olan meta için, norm nizamnamesi istiycek. Nerede?

Ya bu alış veriş yapan bir turist, yaşlı bir kimse veya çocuk olursa netice almak kahredici bir ümitsizlik olur.

Daha yarım asır evveline kadar ticarî - sınaî hayatımızın örgütleri, nizamları, satılan ve imâl edilenlerin vasıf teminatları vardı.

Bu şayanı hayret nizamlardan örnekler vermek zamanımızda vaz edilecek kaideler için faydeli olabilir.

Bu devirler, kahvecinin dahi pişirdiği, sunduğu kahvede bir meslek izzetinesini duyduğu; hayatımızda, alış veriş işlerimizde, muma açık yerlerde disiplinlerin hakim olduğu günlerdi.

İşte o günlerden şimdi solmuş, sararmış, resimler gibi çizgiler, uzak hatıralar kalmıştır.

Asayiş deyince aklımıza bir takım avare, külhânı insanların nizam içine alınması geliyor. Kanaatimizce bir şehirde tam bir asayıştan bahsedilebilmek için pazarcı, seyyar satıcı, isportacı gibi satıcıların da disipline alınması gereklidir.

Geçmiş günlerimizde mahallî sanatlar çeşitli usul ve kaidelere göre yapıldı. Kapı rezesinden çeşimbülbüle kadar bu usul ve kaideler görüldü.

Belirli bir norm olmazsa, mamûlün garanti teminatı da olamazdı.

Kunduracıdan, dülgörden, yoğurtçulara kadar bütün zanaat erbabı ve esnaf loncalara, kârhanelere (meslek odalarına), bölge kadılıklarına, semt kayıtlarına bağlı idi.

İşçiliğe girmek, dükkân açmak kefaletle olurdu. Hırfet (herif = zanaatkâr) erbabının kethüdası, yeğit başıları, şeyhleri ve ehlihibreleri vardı. Bir iş yapılacağı zaman bu dört şahsın tavsiyesi ve müsaadesi alınırdı. Yiğitbaşılar bilhassa sedef, abonoz, bağa, sim gibi çalışmalarda taklitleri takip ederler, taklit, kandırma iş yapanları lonca heyetine bildirirler, dikkatsizlik veya hileye göre falaka, dükkân kapatma yahut işten el çektirme cezası verilirdi.

Lonca heyetinin başlıca vazifesi işlenen metat tetkik ve teftiş ederek hile katılmasına veya kaba saba, noksan işlenmesine mani olmaktır. Eğer bu esnaf hapis cezasına çarptırılırsa ahlâkı bozulmasın diye adı suçluların yanına konulmazdı.

İyi, güzel, sağlam iş görmeği teşvik etmek için şeyhlerinin ilgisinden başka, Ahî teşkilâtını devamı olarak mukaddes kitaplara geçmiş peygamberlerden biri «pir» olarak kabul edilmişti. Her dükkân-da şu beyât bulunurdu: «Her seherde besmele ile açılır dükkânımız Hazret-i..... dir pirimiz üstadımız». Noktalı yerlere - ticaret, zanaat konusuna göre - aleyhis-selâm denilen Şit, İdris, Nuh, İbrahim, İlyas, Yusuf gibi peygamberlerden birinin ismi yazılırdı.

Divanca çeşitli emtia «garanti» si olarak özel bir damga ile damgalattırılır ve narha bağlanırdı.

(Beyazıd) Simkeşhane, (Fatih) Amca-cazade Külliyesi, (Sulttanahmed) Arasta çarşısı, Kapalıçarşının imalât. kısımları birer zanaat akademisi olmuşlardı.

Otokontrolü, sanat değeri olmayan, narhu tayin edilmemiş emtia bedestenlere giremezdi.

Esnaf, kethüda, lonca erkânı derecelerine göre belirli biçimde elbiseler giyerler; bin türlü nizamın, denetlenmenin, geleneğin içinde bulunurlardı.

Kadılar, ticaret mahkemeleri, Biladî Selase heyeti, zabitler v.s. v.s.

Sonra her sabah ve akşam duacıların, esnaf başlarının teşvikleri, telkinlerinin yukarıda kaydettiğimiz manevî (normal), danaklar yanında, maddî (bu günkü anlamda) kredi, sigorta dayanakları da vardı.

Çıracık çıkarmak, peştemal bağlamak sanat veya zanaat eğitimleri, esnaf teferrüçleri halinde panayır olarak mamûllerin lonca erkânına, ve diğer ilgililere ve halka gösterilmesi senelerce göz nuru dökülmüş çalışmaların her bakımdan mükâfatı olurdu.

Bu teferrüçler genellikle Beykoz, Çırpıcı, Kâğıthane, Büyükdere çayırlarında renkli ve manalı olarak yapılırdı.

XVI. ve XVII. asırlarda Fındıklı'da -portakal ağaçları, lâl bahçeleri, selsebil-leriyle ünlü - Şeyhülislâm Ebussuud Efendi Bahçesi teferrüç yerlerinden biriydi. Fransız sefiri bu teferrüçlerden birine katılarak hayranlığını belirtmişti. O günlerde tepsiler içinde gösterilen elişleri imâl sanatlarının müstesna örnekleri olurdu.

Yaratılan bir imâlatta mükemmellik olsa da, nizamlara uyulmak için henüz «usta» payesi verilmeyenlerin yaptığı bu işine imza atmak müsaadesi verilmezdi.

Bilhassa Simkeşhane, Saraçhane, Bedesten'den bahseden destanlarda buralarda çalışan ustalar, kalfalar ve çıracıklar metholunmuş; seyyahlar dayanışmalarını kaydetmişlerdir.

Esnaf ve sanatkârların bayramlarda, sünnet, düğün merasimlerinde çeşitli hünerlerini göstererek geçmeleri, seyyar zanaat ve sanat sergileri olurdu. Aynı zamanda minyatür örneklerimizin şaheserlerinden olan Hünernâme'de bu geçişler pek güzel resmedilmiştir.

Şerbetçiler (eczacılar) ın mamûllerinden, dökümcülüğe çiviciliğe, kalemtraşçılığa kadar denetlenerek, yetiştirilerek, tecziye ve mükâfatlandırılarak meydana gelen bütün bu neticeler millî bir sanat, millî bir ahlâk enmüzeci olmuştu.

Hele bir kısım zanaat erbabı tarafından padişahlar -doğum ve cülûs günlerinde- verilen hediyeler müstesna esrler olurdu. Bunlar arasında kimlerin neler yaptığı Topkapı Sarayı arşiv vesikaları arasında kayıtlıdır. Sultanahmed Camii minarı Sedefkâr Mehmet Ağa'nın I. Ahmed'e hediye ettiği geçme sedef rahleyi unutmaya imkân var mıdır. Tuhfet-ül Mimari'de padişahın taktir ve bildirisi anlatılmıştır.

Onlar sanatlarının kesişleri olarak çilelerle eğitilmişler, yetiştirilmişlerdi.

İmparatorluğun hudutlarından giren yabancılardan bir dövme bakır ibrik, bir burma bilezik, bir Bursa kadifesi, bir glabdan, bir kır çantası, bir yay, bir kapı tokmağı, bir hokka, bir çini parçası, bir divit, bir lâmba, bir yemeni, bir bıçak, bir sini, bir karyola, bir bağa kaşık, bir yün çorap, bir kilim, bir mangal karşısında heyecanlanmaları boşuna değildi.

Bütün bu güzle neticelerde iş sigortası mahiyetinde çırac ve ustaların tasarruf ve yardım sandıkları vardı.

Teferrühte lonca heyetinden icazet almış zanaatkâr bu sandıkların ve diğer hibelere yardımlarıyla dükkân açar, yahut saraya alınıp istikbalini temin ederdi.

«Cemiyetler de, intikal safhalarını yaşar, dönemeç geçer, mania atlarken mevcut ve tarihî sermayesinden bir mayaya bırakır. Fikir, sanat, iman, gelenek, görenek bu mayayı teşkil ve terkib eden unsurlardır ki, bir devirden bir devire aktarılması devam ve bekaa kanunudur».

Bugün, bahsettiğimiz konularda ne gibi müesseseler var?

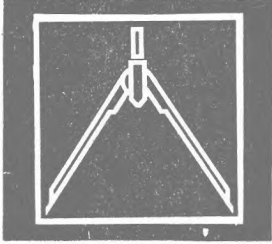
1. Ticaret Odaları
2. Sanayi Odaları

3. Esnaf ve sanatkârlar dernekleri
4. Medenî Kanunun bazı maddelerine göre şikâyetlere bakan mahkemeler.
5. Bazı sergiler, fuarlar.
6. Bölge ticaret, sanayi müdürlükleri.

Fazla izahata lüzum olmadan görüldüğü gibi, bu müesseseler birbirinden dağınık, eğitim ve vicdan murakabesi vermiyen; şikâyetlerde ağır işliyen veya hiç işlemiyen teşekküllerdir.

Sadece Kapalıçarşının curcunasına, kalite düşüklüğüne, el çabuklukluklarına, denetlemesiz oluşuna bakarak günümüzün realitesini kavrayabiliriz.

Sanayi Bakanlığınca hazırlığı ele alınan norm nizamnamesinin biran evvel çıkması, buna paralel olarak oto-kontrol yapacak yeni meslek, kaza organlarının vücuda getirilmesi, yetiştirme okullarının açılması, kredi temininin ciddiyetle ele alınması, el sanatları ve fabrika maddelerinin damgalanması, teşvik ve takat için özel sergiler açılması, belgelenmesi iç ve dış ticaret, sanat ve hatta ahlâk hayatımız için ne kadar lüzumludur.



Türkiye'de İktisadî Planlama

Yazan: Mualla ERTAN

Türkiye'deki plânlamaya geçmeden önce plânın anlamı üzerinde durmada fayda umuyorum:

Plân : Bütçe ve ana iktisadî kollarla harcama işleri ve kaynaklar arasında uzunca süreli bir düzenlemedir.

Plân fikrinin doğuşu ve inkişafı, iki cepheden incelenebilir.

I — Sosyalizme bağlı olan totaliter plânın doğuşu ve gelişmesi

II — Hususi teşebbüsün mevcut olduğu nizamda «buna kapitalizm diyebiliriz» demokratik usuller ile yürütülen şekillerinin gelişmesi.,

Sosyalizm'e bağlı totaliter plânlama Birinci Dünya Harbinden sonra Rusya'da tatbik edilmiş.

İkinci sistemdeki plânlama ise İkinci Dünya Harbinden sonra Batı memleketleri ile iktisaden az gelişmiş ülkelerde tatbik edilmeye başlanmıştır.

Plân fikrinin doğuşu ve tatbiki Türkiye bakımından da ele alınırsa çok istisnaî ve kendine mahsus bir durumu gösterir.

Türkiye sosyalist nizamı kabul etmeden mahdud ölçüde olsa da plân fikrini benimseyen ve tatbik etmeye çalışan ilk memleket olmuştur. İlk tecrübede Plânlılık ve Plânlı ekonomi fikri, Türk matbuatında ilk olarak Kadro Dergisi tarafından Türk inkilâbının dinamik hamlesi-

nin Millî ekonominin icabı olarak savunuyor ve inceliyordu.

1923-1932 senelerindeki durum :

Birinci Dünya Savaşı ve İstiklâl Savaşı nihayete erip Cumhuriyetimizin karşılaştığı en mühim problem ekonomik düzensizlikti. Çünkü :

I — Memlekette iktisaden faal olacak kişiler İktisadî ve sınaî bilgi ve tecrübelerden mahrumdular.

II — Memlekette kültür seviyesi çok düşüktü. (Hatta bilgisizlik yüzünden ziraat dahi kaderciliğe bırakılmıştı.)

III — Memleketin sanayide gelişebilmesi için gerekli tasarruf ve tasarruf sermayesi mevcut değildi.

İş başına gelen Cumhuriyet hükümeti liberal iktisadî rejimin nazarî bilgilerinden hareketle hususi teşebbüsü himaye etmeye çalışırken devletçilik zihniyeti ile hareket ederek bilhassa inhisarcılık temayülünde bulunduğu gözden kaçmamaktadır.

1925 te Devlet sermayesi ile «Sanayi ve Maadin Bankası» kuruluyor. Ana fikir endüstri ve madencilik sahalarında devlet teşebbüslerini ihtiva eden millî ekonominin kâr gayesiyle geliştirilmesi. Bunların murakebesi için «Yüksek Murakebe Heyeti» ihdas edildi.

Hususi teşebbüsleri teşvik ve himaye için hükümet 1927 de Teşviki Sanayi Kanununu kabul etti. Sanayi müesseseleri -nin bazıları bir çok muafiyetlere mazhar oldu. 1923 de ise Lozan Muahedesinden sonra Kabotaj hakkının tanınması ile de Türk gemilerine tanınması ve memleket -te ecnebi şirketler elinde işletilen demir -yollarının Türkiyede 1930 dan sonra plân aslında belirli işler için programlar ha -zırlanmaktan ibaretti.

Bizde ilk 5 yıllık plân esasları 1932 yılı sonunda hazırlanmış oldu.

O yıllarda memleketimizin bu mev -zuda faydalanabileceğimiz teknik yardımlar ve tesisat yardımları, ancak Sovyetler Birliğinden gelebilirdi.

Sovyetler birliği ile 1921 den, (İstik -lâl savaşının en buhranlı günlerinden) be -ri mütefiklik, Bu durum içinde para ve silâh hususunda bu ülkeden yardım gör -müştük. Arada bir anlaşmazlık çıkma -mıştı. Sovyetlerin Türk siyasetine ve iç işlerine her hangi bir müdahalede ve mi -sali de görülmediği için 1930 senelerinde Hükümet, İktisadî araştırmalar ve plân -lama konusunda da Sovyetler Birliği ile temasa geçti. İlk hazırlık incelemeleri başladı.

Bu incelemelerin ve Türk ziraatının maddelerini, unsurlarını ve ıslâh imkân -larını bilimsel yoldan ortaya çıkarmak yo -lundakî kısmî, daha 1927 de başlamış ve 4 yıl sürmüş bulunuyordu.

Sanayi alanında bir plân hazırlığı ba -his konusu olunca gene Sovyetler Birliği -ne müracaat edildi.

1931 yılının başlangıcından itibaren Kadro ile ilişkisi olan aydınlar Türkiye için top yekûn bir hareketin icap ettiğini ileri sürerek üç fikir üzerinden hareket e -diyorlardı.

a — Türkiye’de inkılâplar bitmemiş -tir,

b — Bunu gerçekleştirecek bir kadro kurarak yetiştirmeli.

c — Millî hayat, İktisadî cephesi, sosyal cephesi, eğitim, sıhhat cepheleri. Plânlı bir şekilde tanzim edilmelidir.

Böylelikle memleketimiz için topye -kûn bir plânlama fikri ileri sürülmüş olu -yordu.

O sıralarda yardıma amade yegâne yabancı devlet olarak yakın münasebet -lerimiz olan Rusya bize teknik sahada ve sermaye sahasında yardıma hazırdu. Tür -kiye devlet kanalıyla sanayileşip ekono -misini geliştirmek kararını verince Sov -yet Rusya’ya 1932 tarihinde yurdumuza bir Teknisyen heyeti yolladı. Bunların ver -dikleri rapor neticesinde üç başlıca sana -yi grubu üzerinde çalışmalar (Demir-Çe -lik, Tekstil ve kimya) tavsiye edildi.

Neticede ve Prof. Pavlof başkanlığın -da bir ihtisas Heyeti Türk uzmanları ile memleketi dolaşarak bir rapor hazırla -yıp 1932 de İktisat vekâletine sundu.

Birinci 5 yıllık plân sanayi plânını esası olarak basıldı. Ondan sonra bu mesaj 1933 te ve iktisat Vekili Celâl Bayar zamanın -da, Vekâletin teşkilât kanunu ile ilgili ra -porlarla beraber başvekâlete gönderildi.

İsmet Paşanın başkanlığı altında in -celenen tesis konuları hükümetçe kabul olundu. Fakat tetkiklerin tamamlanması, ihzarî müzakerelerin neticelenmesi uzun sürdü. Nihayet bu tesis işleri İcra Vekil -ler Heyetince kabul olunarak Sümerban -ka 17 Nisan 1934 te ve bir vazife olarak tebliğ edilebildi.

Birinci Sanayi Plân veya Programın -da şu işler ele alındı :

1 — Elektrifikasyon meselesi ve ener -ji teşkilâtı,

2 — Altın ve petrol arama işleri ve teşkilâtı,

3 — Jeoloji tedrisat ve jeologlar ye -tiştirilmesi,

4 — Meslekî tedrisat.

Sanayi tesislerine geçilirken bunlarla ilgili mal bedelleri yekûnu idhalâtımızda 64.740.000 TL. lık bir hacim tutuyordu. Ve 1930 da genel ithalâtımız yekûnu 147.533.708 TL. dı. Yeni kurulacak sanayi ithalât yekûnunun yarısına yakın yapılacak yatırım harcamaları yapılıyor. Yatırım yekûnu 44.000.000 TL. dır.

1 inci beş yıllık Sanayi plânı denilen tesisler listesi, Dünya İktisat buhranının en büyük depresyon içinde hazırlanmıştır.

Türkiye sanayileşme alanında ilk yararlı adımı atmış fakat döviz temini dünya buhranlarından dolayı güçleşiyordu. Bu şartlar altında hükümet malî anlaşma neticesinde Sovyetler birliğinin 8 milyon altın dolarlık kredisinden faydalanılacaktı. (Faizsizdi.) 1930 altın fiyatı 830 kuruş, 1939 da ise 1100 kuruştı.

Plânlamaya bizi götürecek metod ve usuller de Keynes'in Umumi teorisinde mevcuttu. Neticede ekonominin sosyal hesaplarına, diğer yandan millî harcamayı karşılayacak bir plânlamaya yol açıyordu.

Teşviki sanayi kanundan istifade eden fabrikalarımızın istihsalı, 1927 de 32 milyon TL. iken 1932 de 138 milyona yükselmiş olduğu görülüyor. Hariçten ithalât yekûnumuz ise 86 milyon olduğu, Dahilde istihsal artarken hariçten ithalâtımızın artışı, bu durumda milletimizin iştirak gücü ve istihlâk kapasitesi artışı göze çarpıyor.

Avrupa ve yakın şarkta az gelişmiş memleketler arasında iktisadî plânlamaya Türkiye'nin başlamış olması taktir edilecek bir ekonomik olaydır. Gerçi burada tüm bir ekonomiden ziyade sanayi kolları arasında kısmi bir plânlama yani sanayi plânlamadan bahsetmek gerektiği kanısındayım. Çünkü :

Bu plân Mensucat, seliloz, seramik, kimya ve maden sanayiine inhisar ediyordu.

1933 yılında bu plânın gerçekleşmesi için 20 milyon TL. a sahip Sümerbank kuruldu. Çalışmaların gerektirdiği harcamalardan dolayı 80,5 milyon TL. çıkarıldı. Sümerbankın bünyesinde meydana getirilen işler ve tesizler şunlardı :

- 1 — Gemlik suni ipek fabrikası,
- 2 — İzmit birinci kâğıt fab. (1936 işletmeye açıldı)
- 3 — Bursa Merinos (1938 de işletmeye açıldı)
- 4 — Ereğli bez fab. (1937 nisanında işletmeye açıldı)
- 5 — Nazilli basma
- 6 — Kayseri pamuklu kombinesi (1935 eylülünde işletmeye açıldı).
- 7 — Bakırköy bez fab. (1934 mayısında faaliyete geçmiş)
- 8 — Gülyağı fab.
- 9 — Süngercilik şirketi
- 10 — Kükürt fabrikası.

olup hali tesis ve tetkik safhasında olan diğer bazı sanayii saymak mümkündür.

Bu plâna dahil ve İş bankası tarafından kurulan fabrikalar ise :

- 1 — İstanbul şişe ve cam fabrikası
- 2 — Zonguldak sömök
- 3 — Keçiözümlü Kükürt Fabrikası

Fakat etibank kurulunca buna devredildi.

1933-1938 tarihleri arasındaki durum :

İktidarda bulunan C.H.P. sı programında devletçiliğide yer vermiştir. Hem memleketin iktisadî kalkınmasını hızlandırmak için iktisadî faaliyetlere iştirak edecekti. Memleketimizin içinde bulunduğu zaruretlere nazara alınırca ço iyi bir düşünce olduğu kabul edilmelidir. Yanlız her kârlı gördüğü sahada faaliyet göstermesi özel sektörün teşebbüs ruhunu kırıyordu.

Devlet devletçilik fikrinin ışığı altında kalkınmayı gerçekleştirmek için 5 yıllık programlar hazırlıyarak yatırımlarının yararlılığını artırmak istemiştir. İlk

beş yıllık iktisadi plân 1934 de hazırlanmıştır. Türkiyede ilk defa plânlamaya girişilmiş olması şayanı dikkattir. Fakat bu plân sadece devlet işletmelerini içine almıştır. Bu aradada Osmanlı İmparatorluğundan miras kalan dış borç taksitlerinin ödenmesine başlanmıştır. Hatta dış ticaret açığına son vermek maksadıyla ithalat ve ihracat işlerimizde programa alınmıştır.

Osmanlı İmparatorluğunda tatbik edilen götürü bütçe yerine denk bütçelere yer verildiğini görüyoruz. Dış sermaye - den faydalanılmaması, dahili tasarruf sermayesinin bulunmamasından uzun vadeli yatırımlar için devlet tahvilleri çıkarılıyor.

Bu devrede plânın muvaffakiyetle tatbik edilmemesi neticesinde sanai işler başarılıken yeni demir yolları küçük çapta silolar ve barajlar yapıldığını görüyoruz. Ve birde mensucat sanayiinin geliştirilmesine çalışılmıştır.

1938 de Atatürk B. M. M. ni açış nutkunu ağır hasta olmasından dolayı Celâl Bayar'a okumasını emretmiştir. Söylenen nutkunda aynen şöyle deniliyor:

«Birinci beş yıllık sanayi plânımız muvaffakiyetle bitmek üzeredir. Buna ilâveten üç senelik bir maden işletme programı tanzim edilmiş ve tatbikine başlanmıştır. Bu üç senelik maden programının büyük bir kısmını içine almak ve şeker sanayiini de geliştirmek suretiyle makine, kimya, gıda maddeleri, toprak ve su mahsulleri ev mahrukatı sanayii ile liman inşasını ve nakliye vasıtalarının çoğaltılmasını ve deniz işleri için duyduğumuz ihtiyaçlarımızı ihtiva eder dört senelik üç numaralı yeni bir program yapılmış ve ilân edilmiştir» deniliyor. Üç nolu programda malî imkânlarla ve deniz işlerine önemle yer veriliyor.

1938 yılında İngiltere'den 13 milyon sterlinlik istikraz aktedilmiştir. Bu du -

rumda devlet yatırımlarının 135 milyon TL. ulaştığını ve bunun da % 10 nu sanai tesislere sarfedildiğini görüyoruz. 1938 de ithalatımız 150 milyon TL. dir.

1939 - 1945 (Devletçilik ve Harb Ekonomisi) :

1939 da İkinci beş yıllık plân tatbik mevkiine konulduğunu görüyoruz. Harb dolayısıyla çoğun nüfusun silâh altında bulundurulması istihsalin azalmasına sebep olurken diğer taraftan 1941 de ithalatımız 75 milyon TL. na düşüyor. Bu yüzden bazı maddeler vesikaya tabi tutuluyor.

Devletin ortalama olarak 1 milyon insan silâh altında bulundurması mali bakımdan büyük bir külfet oluyordu. Artan para ihtiyacını karşılamak için devlet bir takım vasıtalı vergilerden nisbetlerini artırmış, varlık vergisi adı altında orijinal vergi çıkarılmış, ayrıca kısa vadeli hazine bonoları meydana getirilmiş fakat ödemede meydana gelen güçlük emisyon miktarını artırıyor. Ve tedavüldeki para hacmi 1938 de 280 milyon TL. sı iken 1946 da bu miktarın 900 milyon TL. na ulaştığı buna karşılık paralar askeri masraflara sarfedildiğinden paranın iştira gücü de devamlı olarak azalıyordu. 1938 yılı 100 olarak alınırsa toplam fiyat indeksleri 1939 da 280, 1943 te ise 457 olduğu görülüyor. Paramızın iç ve dış kıymeti arasında fark meydana geliyor. Şöyleki :

Yıllar	Doların Resmî Fiyatı
1938	126 Kuruş
1943	131 Kuruş

Ticarî alışlarda ise ayrıca prim tatbik edildiğinden 193 kuruş ödenmeğe başlanmış.

Bu devrede 1939 tarihli ikinci plân tatbik edilememiş ve hiç bir yeni iktisadi yatırım yapılamamış yalnızca askeri gücün artırılmasına çalışılmıştır.

1946-1960 Devresinin İktisadî Durumu:

İkinci Dünya harbinin nihayetinde Türkiye güç bir malî durumdaydı. Öyleki hayat % 400 pahalılanmıştı. Elde döviz olmakla beraber makinalar yıpranmış ithal malı piyasadan bulunmaz olmuş. Enfilasyon tesirler devam ediyor.

Paramızın dış kıymetini düşürmekle hükümet devalüasyon denen malî hatayı işlediler. (7 Eylül 1946) Eldeki ihraç malları ucuz fiatla satılıyordu. Buna karşılık yüksek fiatla mal ithal edilmeye başlandı. Rantabl çalışmayan devle işletmeler ise istihsalde maliyeti yükseltiyordu. Harp sonu istihsalini artıran Avrupa memleketleri fiatları düşürdü ve alınan mallar dolayısıyla eldeki döviz stoku azaldı. Teşfiki sanayi kanunu mer'iyette olmadıği halde devletçiliğin kısmen de olsa gevşediğini görüyoruz. Özel sektör yeni yatırımlara başlamıştır.

Devlet büyük sanayi yatırımlarını yalnız başına yapamıyacağına inanmıştı. 1939-1945 yıllarında kalkınmanın duraklamasıyla kaybedilen zaman telâfisi düşünüiliyor. Öyleki Avrupayı kalkındırmak maksadıyla hazırlanan Marshall Yardım plânından ilk anlar 1948 den itibaren istifade edilemediğini ancak 1949 dan sonra daha faydalı olarak istifade imkânlarının arandığını görüyoruz. 1948-1949 yılında Marshall Yardım Plânından 50 milyon dolar yardım görüyoruz.

Bu devrede yani 1946 da 146 olan sanayi istihsal indeksi 1949 de 178 e çıkmıştır. (1938 100 olarak hesaplanmıştır.)

1950 den sonra iktisadî hayata liberal fikir hakim olmuş hatta devletçilik reddedilmiş. Ve Avrupa İktisadî İşbirliğine dahil olmakla, Türkiye'nin âza memleketlerle olan dış ticareti % 50-75 nisbetinde serbest bırakılmış. 1950 de ithalât şiddetle artmış. 1950 de 780 milyon olan ithalât 1952 de 1.557 milyon 1950 de Kore harbinin başlamasıyla ham maddelere talebin artmasıyla fiatlar şiddetle yükseldi. Zi-

raî ve ham madde ihraç eden memleketimizin ihracatı artıyor. 1950 deki ihracat miktarı 738 milyon TL. iken 1953 te 1.109 milyon TL. olduğu görülüyor. Memleketimizin tarımsal olduğu düşünülerek sanayi kısmen ihmal edilerek straji hatası işlenmiş olduğu dikkati çekiyor. Buğday fiyatları dünya fiyatlarının üzerinde mubayaa ediliyor. Kredi kolaylıkları ile hava şartlarının müsait gitmesi verimi arttırıyor.

Zirai İstihsal İndeksi

1948	100
1950	95
1953	155

İstihsale matuf kredilerde 1954 den sonra geliştirilerek memleketimizde fiili bir kredi enflasyonunun meydana gelmesine sebep olunmuştur. Kredi durumu senelere göre şöyledir :

Yıllar	Kredi Miktarı mil. TL.
1950	1.301
1953	3.429
1958	8.737
1960	9.640

Zirai kredilerde ise 10 yılda artışın fazlalığı dikkati çekiyor.

Zirai kredi miktarı

1950	412 milyon TL.
1960	2.392 milyon TL.

1954 te liberal sistemden ayrılınmasıyla ithalât 1958 de 882 milyon liraya düşüyor.

Diğer yönden tedavüldeki para hacminde süratli para hacmi göze çarpıyor.

Yıllar	Tedavüldeki Para Hacmi Milyon TL.
1950	1 (civarında)
1953	1.903
1958	4.424
1960	5 milyar

uB durumunda kredi artışlarıyla birleşince mecmu talep hacmi İthalât ve istih-

sal miktariyle beslenememiş, dolayısıyla fiyatlar süratle artmış.

Yıllar	Toptan fiyat indekslerinde puan
1948	100
1950	96
1954	121
1958	225
1960	280

1956 yılında liberal ekonomi sistemi-ne son verilerek haziran ayından itibaren Millî Korunma Kanunu mer'iyete kona - rak İktisadi düzen geniş ölçüde kontrol altına alınıyor. 1954 te yeniden önem ve- rilmeye başlanıyor. Fakat yine de sanayi ile ziraat ahenkli olarak gelişmesi ihmal ediliyor. 1954-1960 arasında sanayi ile zi- raat arasında istihsal farkı artıyor.

Zirai ve Sınai İstihsal İndeksleri 1948 = 100

Yıllar	Zirai İstihsal indeks	Sınai İstihsal indeks
1953	155	157
1954	128	164
1955	155	188
1956	158	202
1957	153	225
1958	152	230
1959	162	242
1960	171	242

Kaynak Prof. H. Cillov

Türkiye Ekonomisi

Bu devrede yatırımların artırıldığını görüyoruz. 1950 senesinde devlet bütçesinden 261 milyon lira yatırım yapılırken 1960 ta 2.266 milyon liraya yükseldiği gö- rülüyor.

Yine bu devrede memleketimize hibe yoluyla 891 milyon dolar miktarında ya-

tırım yapıldığını görüyoruz. Yanlız dış ticaret açığımızda bir yükselme var. 1950 de 62 milyon lira iken 1960 ta 492 milyon TL. olmuş dış ticaret bilançomuzun top- lam açığı 3.584 TL. yükselerek kısa ve u- zun vadeli dış borçlanmalara gidilmiştir. 1954 ten beri ödenmeyen dış borç taksit- lerini zorunluğu karşısında hükümeti bir takım tetbirler almaya sevketmiştir. Ve Ağustos 1958 de «İktisadî İstikrar Tetbir- leri» ilân edilmiştir.

1960 dan sonraki İktisadî Durum :

1960 yılında 91 sayılı kanunla kurulan Devlet Plânlama Teşkilâtı 1962 yılı için geçici bir plân hazırlamış, 1963 ten itiba- ren tatbikine başlanacak 5 yıllık iktisa- dî plânın hazırlıklarına geçilmiştir.

1950-1960 döneminde nüfus başına gay risafi millî hasıla sabit fiatlarla % 38,6 artmış, memurların adam başına geliri % 9, İşçi sigortalarına bağlı işçilerin reel ücreti %25 çiftçinin ise % 29 artmıştır. Sermayedarlar, özel sektör mustahdemle- ri, gayrimenkul sahipleri millî gelirdeki yukardaki kişilere nazaran daha fazla art- mıştır. Türkiyede gelir dağılımında eşit- sizliğin arttığı görülmüyor.

1963 yılında tarım sektörünün üre - timi rekor seviyeye yükselerek plân tah- minine göre 4,2 olması lâzımken tarım ge- liri % 7,4 oranında artmıştır. İnşaat sek- törü dışında sanayi sektöründeki artış - lar % 7 nin üzerine çıkmıştır.

Tarımın 1964 de 1963 e göre binde 4 oranında düşmesi kalkınma hızını olum- suz kılmış. Gerçekten sanayi sektörü 8,6 lık hızla bir önceki yıla nazaran fazla fa- kat 12,6 tahmininin altındadır. Tarım ge- liri plân geliri plân tahmini olsa idi, 1964 de gayri safi millî hasıla % 5,9 bir artış, diğer taraftan tarımdaki azalmaya rağ - men diğer sektörlerde plân hedefleri ger- çekleşme idi, gayrisafi millî hasıla % 5,5 oranında artacaktı.

Kaynak 1966 Plânlama :

Ana Sektörlere göre plânlı Dönemde Artış
hızı ortalaması

	1963-1964 plân hedefi	% gerçekteşme (ikî yıl ortalaması)
Tarım	4,2	3,5
Sanayi	12,6	8,6
İnşaat	10,5	5,7
Diğerleri	7,0	7,2
Gayri safi millî hasıla	7,0	6,0

İktisadî plânın gerçekte hedeflerine ulaşamadıysa da her sektörde her geçen seneye nazaran bir artış vardır.

Sınai Üretim :

1963	% 8
1964	% 8,6

1962 yılında çimento üretimi % 16,5 artıyor Ham demir ve pik üretimi % 35,7 den 1963 te % 37 ye yükseliyor. Kâğıt ü-

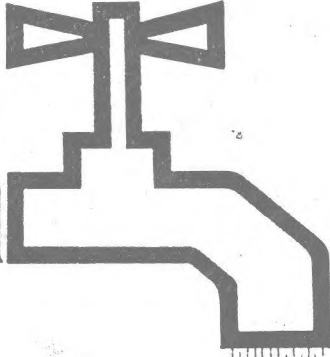
1964 üretim değeri yıllardan daha iyi olmuş. Maden üretimi artmış :

Linyit	% 7
Krom	% 5,1
Ham petrol	% 23,7
Petrol	% 20,1
artışlar olmuştur.	
İmalât sanayiinde artışlar olmuş :	
Ham demir ve çelik	% 32,9
Çelik İngot	% 22,1
Haddehane yarı ve mamulleri	% 19,7
Çimento	% 9
Yün ipliği üretiminde	% 3,9
Elektirik üretimi	% 11,5

retimî yüzde 94,9 oranında artıyor. Dokuma sanayiinde kısmî bir iyileşme olmuş. 1962 de binde 4 oranında düşme gösterdiği halde 1963 de % 2,5 oranında artmış. Yanlız yün ipliği ve dokuma üretimi azalmıştır.

Yukarıda yapılan izahlardan anlaşılağı üzere plânlı dönemde ön görülen % 7 artış olmamakla beraber plânsız devreye nazaran artış fazladır. Bu gerçekteşmeme plânın hedeflerini kısmen engellemektedir. En olumlu gelişme ihracatımızda meydana gelen gelişmedir. Diğer olumlu sonuçlardan biride ekonomide istikrarın korunması, 1965 te tedbirlerle giderilebileceği kabul ediliyor. Birinci İktisadî kalkınma plânında olduğu gibi ikinci beş yıllık plândada Ekonomik düzen tüm olarak ele alınmış daha önceleri işlenen kısmî plânlama hatası yapılmamış. Ve birincide güdülen hedef ve gayeler bundada hakimdir. Kalkınma demokratik düzen içinde karma bir ekonomi içinde başarılmaya çalışılacak ve plân özel sektör için yol gösterici kamu sektörü için de emredici olacağı düşünü-lürken birbirini köstekleyici değil tamamlayıcı olacağı düşünülüyor. Yine % 7 kalkınma hızı öngörülmektedir. Türk ekonomisinin kalkınmasında dış kaynaklara bağlanmanın azaltılması düşünül-düğü görülüyor. Ve istihsal sektörleri en verimli kaynaklara kaydırılmak ve azemi verim sağliarak plânın hedeflerine ulaşılması düşünülüyor. Bu arada küçük sanayiinde büyük sanayi yanında gelişmesi temin edilmeye çalışılacağı düşünülüyor. Kaynakları belirli sektörlerden ziyade tüm ekonomi sektörlerine ve uygun olarak dağıtımını düşünülüyor.

1967 yılında



15
MİLYON

Size de bir bardak

ZİRAAT BANKASI

FAZLA YORGUNLUKTAN İLERİ GELEN
Vücut kırığına karşı



OPON, baş, diş, adale, sinir
ağrılarını teskin eder
OPON, grip ve nezle başlan-
gıcında birçok fenalıkları önler
OPON, günde 6 tablet alınabilir

Yeni Ajans: 4417

OPON



Memleketimizde güzellikleriyle nam
salar yildizların kullandıkları aynı Puro
Tuvalet Sabununu aldığınızdan emin
olmak için sabunun  zerindeki PURO
markasına dikkat ediniz... ısrarla
Puro Tuvalet Sabunu isteyiniz.

Puro Tuvalet Sabunu
teninize bir kadife
yumuşaklığı ve bir
bahar tazeliđi getirir

 hrenize filim yildız-
larına has o büyüleyici
cazibe ve güzelliđi
temin eder



BOL KÖPÜKLÜ - NEFİS KOKULU

PURO

TUVALET SABUNLARI 100 DE 100 SAFTIR

Yeni Ajans: 4418

BİNALARINIZ ve DENİZ VASITALARINIZ İÇİN

SUPERLAC

Her çeşit tekne için
deniz suyuna karşı en
dayanıklı harici boya
ÇBS SUPERLAC'tır.



Kolay sürülür
Çabuk kurur, fırça izi bırakmaz
Dış tesirlere ve Deniz suyuna
karşı mukavimdir
Çeşitli cazip renkler

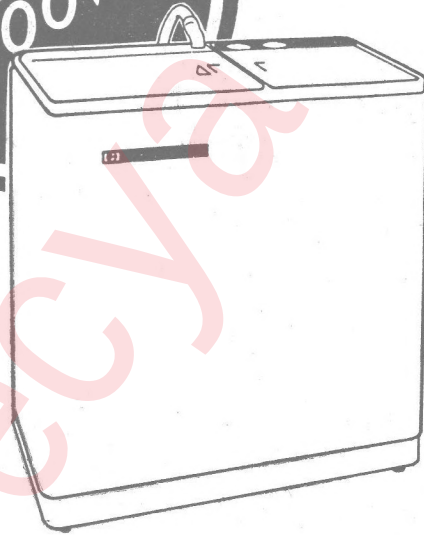
**ÇAVUŞOĞLU
BOYA SANAYİİ
İSTANBUL**



GELECEĞİ
İÇİN
SİZE
GÜVENİYOR

SİZ DE
AKBANK'a
GÜVENİN

AKBANK



1407 M

DÜNYADA EN ÇOK SATILAN ÇAMAŞIR MAKİNESİ

Mataş Ticaret A.Ş. Halaskârgazi Cad. 133
Pangaltı - İstanbul Tel: 47 44 30

UĞUR K.

İşte
aradığım
akaryakıt...

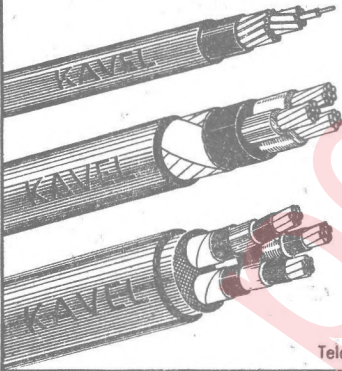
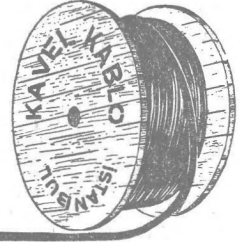
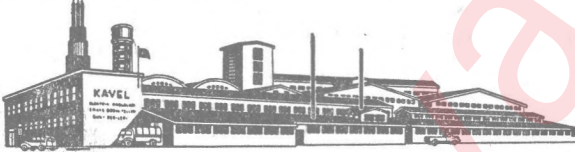


YENİ VE MODERN SATIŞ İSTASYONLARI İLE YURT HİZMETİNDE

TÜRKİYE PETROLLERİ A.Ö.

Basın: 10909-A-20185

KAVEL



- **PLASTİK İZOLELİ ELEKTRİK İLETKENLERİ**
- **YERALTI KABLolari**
(Yüksek ve alçak gerilim 240 mm²'ye kadar)
- **EMAYE BOBİN TELLERİ**
(0,10 mmØ - 3 mmØ)
- **SUN'İ DERİ ve YER MUŞAMBALARI**

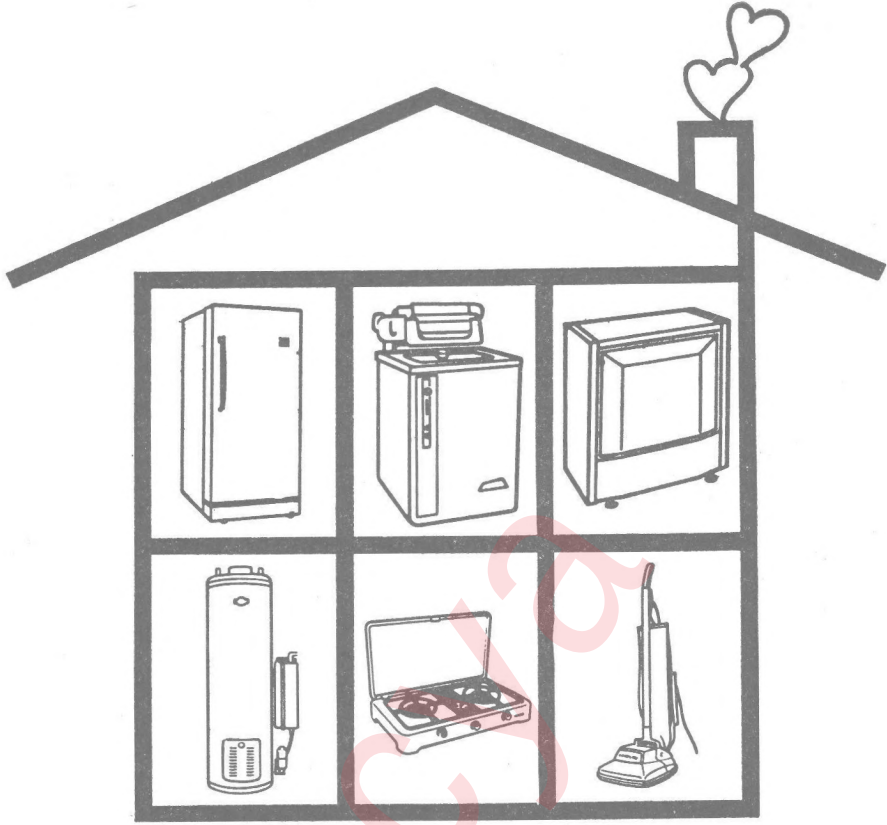
Yeraltı Kablosu NK - NKBA'ya
nazaran üstün özellikleri
haiz olan

YVV (NYY) YVMV (NYCY)
YVSV (NYFY) YVMHV (NYCEY)
Kablolarında ve her tip ilet-
kenlerde KAVEL markası
standartlara uygunluğun
ifadesi ve üstün kalitenin
sembolüdür.

KAVEL KABLO ve ELEKTRİK MALZEMESİ A. Ş.
İSTİNYE - İSTANBUL

Telefon : 63 34 00 - 63 34 01

Telgraf : KAVELKABLO - İstanbul



ARÇELİK

Yuvada konfor ve sağlının bekçisidir

ARÇELİK A.Ş.
Sütlüce, Karaađaç Cad. 2-4,
Tel.: 44 75 80



ARÇELİK A.Ş. bir Koç Holding kuruluşudur