



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

EKİM 1968

SAYI 52

CİLT : 9

250 KURUŞ

TÜRLON

Türk Nylon 6 ipliği

SİFAŞ

SENTETİK İPLİK FABRİKALARI

A. Ş.

MERKEZİ : Bursa — Sanayi Bölgesi

Telefon: 33 12 — 26 44

BÜRO : Bursa — Atatürk Caddesi, Ticaret Bankası, İş Han Kat 1
Tlf: 44 89

BÜRO : İstanbul — Unkapanı Atatürk Bulvarı, Manifaturacılar
Çarşısı No. 3501 — 3502 Telefon: 23 35 73 — 27 72 53

Dikkat !

Daha evvel başka yerde basılan yazılara ücret ödenmez. Yazılarda ki fikirler yazarlara aittir. Cemiyeti ve dergiyi sorumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın iade edilmez.

Reklâm Tarifesi

Ön kapak içi	500.— TL.
İç sahife	400.— TL.
Arka kapak içi	500.— TL.
Arka kapak	750.— TL.



İKTİSAT DERGİSİ

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR

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

C İ L T : IX

S A Y I : 52

E K İ M 1968

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 - 49 89 03

Basıldığı yer : YENİLİK BASIMEVİ

YAZI HEYETİ :

İstanbul

Fazlı AYVERDİ

Nihat BATUR

Solmaz BURAL

Faruk ÇEHRELİ

Mecit PİRHASOĞLU

Zeki ERGİNSU

Şemsettin GÜLER

Atalay ŞAHİNOĞLU

Esin KUYULULU

Rıdvan YÜKSELEN

Ankara

İmren AYKUT

Oktay EMED

Hamdi MEHTER

Fahrettin TUNÇÖZ

Meliha TURKAN

İÇİNDEKİLER

2. Derginin Sesi İktisat Dergisi
3. Ekonomik Durum Oğuz DUMANOĞLU
6. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
9. Bütçenin Kazaî Denetimi ve Sayıştay Macit NALÇAOĞLU
11. Milletlerarası Para Sistemi ve Beynelmilel Likitide Problemi Dr. İzzet AYDIN
14. Mevduatda Banka Reklâmları Metin SÜDEN
20. Comecon Üyeleri Ülkeler Arasındaki Ekonomik İlişkiler Tunca TOSKAY
24. Türkiyede Devlet Personelinin Kaderi Mehmet GÜRKAYNAK
27. Dağıtım Kanallarını Nasıl Seçmeli * * *
33. İktisadî Mucize Ziya GÖKALP
35. İktisadî Tekâmülün Merhaleleri Ziya GÖKALP

Derginin Sesi!..

Sevgili ve Değerli Okurlarımız,

İftiharla söyleyebiliriz ki; dergimiz mevcut yayınlar arasında, iktisadi konular üzerine, ciddiye ve vukufle eğilmiş olmak itibariyle mün-taz bir mevkie sahiptir. Hergün artan okur sayısı, bilim çevrelerinden abone olmak için yapılan talepler ve aldığımız sitayişkâr mektuplar kanaatimizi kuvvetlendiren işaretlerdir. Bu başarıya okurlarımızın des-teği ile ulaşmış bulunuyoruz. Dergimiz, beşinci yılını memnuniyet verici bir hava içinde idrak edişini camiamız mensublarının yardımlarına borçludur. Dergimize artan alâkanın eksilmemesi için daha fazla çalış-manın milli ekonomimizin çeşitli konuları üzerinde daha mükemmel etüd ve araştırma mahsulü yazılar vermenin zarureti açıktır.

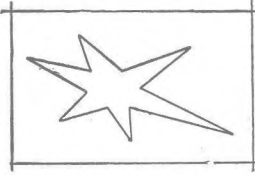
Memleketimizin dört bucağında ve ekonominin her dalında vazife gören mezunlarımızın birer mütehasıs olarak gönderdikleri yazıları şükranla karşılıyoruz. Fakat bunun çok yetersiz sayıda olduğunu da be-lirtmek isteriz. İktisadi konulara bilimsel yönden yaptığımız katkı pa-yının artması bu irtibatın teşkilâtlandırılması ile mümkün olacağı izahıtan varestedir.

Genel merkezimizin şubelerle bu konuda yaptığı temasın büyük ala-ka ile karşılandığını belirtebiliriz. Fakültemiz öğrenim üyeleri dergimiz için bu yönden bir çalışma yaparken, Ankara Şubemiz Yönetim Kuru-lunun da bir büro kurduğunu memnunlukla öğrenmiş bulunuyoruz. Dergimizin teşkilâtlanması bakımından Ankara şubemizin faaliyetlerini hayatı anlamda bir dönüm noktası olarak kabul ediyoruz.

Adana İzmit ve Karabük şubelerimizde, bu konuda yapılan çalış -maların, Ankara şubemizdeki gibi olumlu sonuç vermesini bekliyoruz.

Sevgi ve Saygılarımızla
İKTİSAT DERGİSİ

Ekonomik Durum



İkinci Beş Yıllık Plânın (1968-1972) Genel Hedefleri

Oğuz DUMANOĞLU
Devlet Plânlama Teşkilâtı

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânı Türk toplumunu hür ve medenî bir ortamda demokrasi ve karma ekonomi düzeni içinde, diğer bir deyimle, iktisadî ve sosyal kalkınmayı demokratik yollarla karma ekonomi düzeni içinde gerçekleştirmeyi, adalete ve tam çalışma esasına bağlı olarak herkes için insanlık haysiyetine yaraşır bir yaşayış seviyesine ulaştırmayı gaye edinmiştir. Plân bir taraftan fert başına millî geliri hızlı ve devamlı olarak arttırmayı hedef alırken, diğer taraftan çeşitli gelir gurupları ve bölgeler arasında dengeli bir gelişme sağlamak, istihdam seviyesini yükseltmek, kalkınmanın nimet ve külfetlerini fırsat eşitliğine göre paylaşarak sosyal adalet ve

memleket sosyal düzeninde olumlu gelişmeler sağlamayı hedef edinmiştir.

İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânının temel hedefi; Türk ekonomisinde yüksek seviyede bir gelişme hızı sağlamaktır. Bu hedef, sadece İkinci Beş Yıllık Plân periyodu için değil, aynı zamanda bu hızlı gelişme eğiliminin 1972 yılının ötesinde de devamını sağlayacak şekilde ekonomik ve sosyal yapıyı hazırlıklı bulundurmaktır. Bu hedef sayısal olarak 1967-1972 yılları arasında gayri safî millî hasılayı % 40.3 oranında arttırmak diye tanımlanabilir. Böylece gayri safî millî hasıla yıllara göre Tablo 1'deki şekli alacaktır 1)

1) İkinci Beş Yıllık Plân, S. 75

Gayri Safi Millî Hasıla

	1967	1968	1969	1970	1971	1972	5 yıllık	% Artışlar
	1	2	3	4	5	6	7	yıl
Gayri Safi millî hasıla	85.1	91.1	97.4	104.3	111.6	119.4	40.3	7.0

Memleketimizin plânlı ekonomi tatbika - tından 1962-1966 döneminde yılda ortalama % 6.5 çerçevesinde bir gelişme hızının sağlandığı ve İkinci Beş Yıllık Plânın nüfus artışı konusunda, nüfusun orta doğurganlık oranı olan (1970-1975 ortalama) % 25,65 bir nüfus artışı varsayımı kabul ettiğini de gözönünde bulundurarak %7 lik yıllık gelişme hızının gerçekleşmesi halinde fert başına gelirlerde %4 çevresinde bir artış meydana getirecektir. Bu hedefe varabilmek için gayri safi millî hasılanın yaklaşık olarak % 22,5 inin yatırımlara ayrılması gerekmektedir.

İkinci Beş Yıllık Plân da, dış ödemeler dengesi ikinci hedef olarak alınmıştır. Düşük bir gelişme hızının tesbiti halinde ekonominin dış kaynaklara bağıllığı çok azaltılabilir. Artan yatırımlar ve hızla gelişen ekonomik faaliyetlerin ithalatı olduğu ve sermaye piyasasının tam gelişmediği memleketimizde yukarı seviyede tesbit edilmiş bir gelişme hızının zorunlu kıldığı yatırımların finansmanında yurtiçi kaynakların yetersiz kalacağı aşırıdır. Bu nedenle İkinci Beş Yıllık Plân döneminde dış alemden kaynak transferi devam edecektir. İkinci Beş Yıllık Plânda hedef olarak alınan gelişme hızının sağlanabilmesi için gerekli gayri safi millî hasılanın %22,5 seviyesindeki yatırımların gayri safi millî hasılanın % 20,5 kadar kısmı yurtiçi tasarruflarla %2 si dış tasarruflarla karşılanacaktır. 2) Buna göre toplam tasarruf ihtiyacının % 41 iç, %9 u dış kaynaklardan sağlanmış olacaktır. İkinci Beş Yıllık Plân Ekonominin dış

kaynaklara bağıllığının zamanla azaltılması için; Yatırımların İtisadi kesimler arasındaki dağılımında ihracata yönelen yatırımlara öncelik tanınması, Ekonomik görülen kesimlerde, ithalat ikamesine önem verilmesi, lüks tüketim malı ithalatının yapılmamasını, kaidelerini vazetmiştir.

İkinci Beş Yıllık Plân sektörler arasında dengeli kalkınmayı da hedef olarak tayin etmiştir. Gelişme potansiyelinin mevcut olduğu çeşitli kesimler arasında kaynakların belirli kesimlere tahsis edilmesi yerine çeşitli kesimlere dengeli olarak dağıtılması gelişmeyi müsbet olarak etkileyecektir. Bu dengeli dağılım her bir kesimde üretimin aynı oranda artacağı anlamına gelmez. İkinci Beş Yıllık Plân döneminde sanayi de üretimin ve istihdamın artırılması sonucu olarak ekonominin tümünde bünyevî bir gelişme meydana gelecektir. Sanayidemodern teknolojilerin kullanılması, ihracatta sanayi malları payının artırılması, ithalat ikamesi sağlayan malların üretiminin artırılması esas olarak tesbit edilmiştir.

Nüfus artışı oranının yüksekliği ve tarımda sermaye entansitesinin artması dolayısıyla gittikçe artan işgücüne istihdam yaratmak plânda bağımsız bir hedef olarak alınmamıştır. Tesbit edilen kalkınma hızının gerçekleşmesiyle oranlı ola-

2) Plân Hedefleri ve Stratejisi Kalkınma Plânı İkinci Beş Yıl 1968-1972, S. 6 Devlet Plânlama Teşkilâtı

rak artan iktisadî ve sosyal faaliyet hacminin genişlemesi seviyesinde istihdam yüksek seviyeye ulaştırılmış olacaktır, istihdamı arttırıcı özel tedbirlerle desteklenecektir. Ayrıca yetişmiş insan gücünün verimli kullanılması, insan gücünün en tesirli olacağı işte çalışması, çalışanların nitelikleri ve meslekî bilgilerinin yükseltilmesi, çalışan nüfusun çeşitli meslek kollarında dengeli dağılımı sağlanması alt hedefler olarak tesbit edilmiştir.

Yatırımların bölgeler arasında dengeli dağılımının sağlanması ve bölgeler arasında gelişme farklarının azaltılması plânın bir hedefidir. Bu sebepten proje hazırlanması ve değerlendirilmesi safha-

sında iktisadî faaliyetleri az gelişmiş bölgelere yöneltmek için bu, bölgelere ait projelere öncelik verilecektir. Kamu enfastrüktür yatırımlarında, kamu hizmet yatırımlarında bu öncelik gözönünde tutulacaktır. Özel sektör yatırımlarının aynı yönde hareketini sağlamak bakımından teşvik edici tedbirler alınacaktır.

Ekonomi de fiat istikrarının muhafaza edilmesi prensibi plânda tesbit edilmiştir. Fiat hareketlerinin yakından izlenmesi, fiat istikrarını bozucu fiat oynamalarına karşı modern iktisadın uygun tedbirleri alınarak, istikrarın devamı sağlanacaktır.

Ayın Ekonomik Olayları



İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi öğrenime başlarken

Faruk ÇEHRELİ

8 Ekim 1968 tarih, 13021 sayılı resmî gazetede İstanbul Üniversitesi İşletme Fakültesi Lisans Öğretim ve İmtihan Yönetmenliği» yayınlanarak yürürlüğe girmiş bulunmaktadır. İş hayatının her gün daha ziyade ihtisas isteyen icablarına cevap verecek kalitede ve kantitede eleman yetiştirmek bakımından yeni kurulan İşletme fakültesinin büyük bir önem taşıdığına inanıyoruz.

Yönetmenliğin 2. kısmında yer alan «Disiplinler, dersler pratik çalışmalar ve seminerler» tetkik edilecek olursa; öğrenimin ağırlık merkezinin, Fakültenin isminden de anlaşılacağı üzere yalnız işletme olduğu görülür. İktisat ilminin bir branşı üzerinde derinlemesine eğilmek, ihtisaslaşmak gayesine yönelmiş bir çalışma yapılacağına görülmektedir.

Bilhassa işletmecilikte yeni bir dal

olarak ortaya çıkan Harekât araştırması, iş analizleri, ekonometri, planlama iş organizasyonu ve proje değerlemesi, pazarlama konularında yeteri bir çalışma görmektedir.

Ötedenberi iş adamlarının iktisatçı larda bir eksiklik olarak gördükleri pratik noksanının ve adaptasyon güçlüğü'nün giderilmesi için pratik çalışmalar ve seminerlere de ayrıca önem verilmektedir.

İşletme Fakültesinin amacı ve yapacağı çalışmalar incelendiğinde bu gibi çalışmaların iktisat öğrenimi yapan halen mevcut (İktisat Fakültesi Ticarî İlimler Akademileri) (5 adet resmî, 5 adet özel) Orta Doğu Teknik Üniversitesi İdarî İlimler Fakültesi, Siyasal Bilgiler Fakültesi İşletmecilik ve Maliye Şubeleri, Robert Kolej İdarî ilimler kısmı fakülte ve akademilerde yeteri derecede yapılmadığı

görüldür. İktisat Öğrenimi yapan bu fakülte ve akademiler arasında İktisat Fakültesi müntaz bir yer işgal etmektedir. İşletme Fakültesinin boşluğunu doldurmak istediği sahanın İktisat Fakültesi öğrenim sisteminde yapılacak reformla sağlanabileceği yaygın bir kanaattir. İşletme Fakültesi kurulmuş olmasına rağmen, İktisat Fakültesinde, değişen ve gelişen şartlara uygun, bilhassa iş sahasının gerektirdiği, bugün aranan vasıfta, eleman yetiştirmek için öğrenim sisteminde gerekli değişikliğin yapılması zoruridir. Bilhassa özel sektör sahasını bilinçli kılmak için bu sektörde aranan ve faydalı olabilecek eleman yetiştirmek karma ekonominin bekası içinde şarttır.

Kanaatimizce İşletme Fakültesinin bugün sağlayacağı fayda İktisat Fakültesi öğrenim sisteminde yapılacak reformla temin edilebilirdi. Fakat yakın bir gelecekte mevcut öğrenim teşekkülleri nin kantide bakımından kifayetsiz kalacağı muhakkaktır. Kalkınan ülkeler arasında yer alan memleketimizde iş bölümü ve ihtisaslaşmanın gün geçtikçe arttığını teknolojinin süratle geliştiğini, artan nüfus ve gerçekleştirilen kalkınma hızına paralel olarak işletme sayısının çoğaldığını görmektediriz.

İşletme Fakültesinin memleketimiz için hayırlı ve uğurlu olmasını diler öğrenim üyelerine muvaffakiyetler temin ederim.

AVRUPA YATIRIM BANKASI YÖNETİM KURULU MEMLEKETİMİZDE TOPLANDI

14 Ekim 1968 günü memleketimizde bir toplantı yapan Avrupa Yatırım bankasının (AYB) aldığı kararlar millî ekonomimiz için büyük bir önem taşır.

Avrupa yatırım Bankası, Topluluğun (AET) kuruluş andlaşması, Roma Andlaşmasının 129 ve 130. cu maddelerine da

yanarak 1958 yılında kurulmuştur; ana hedefi kâr gayesi gütmeksizin, topluluğun kalkınmasına yararlı olacak projeleri finanse etmektir. Bankanın sermayesi 250 milyon doları ödenmiş 1 milyar dolardır. Statüsüne göre ödenmemiş 750 milyon doları karşılık göstererek, sermaye piyasalarından istikraz yapmakta dır; 1961 yılından 1967 sonuna kadar 31 istikraz sonunda 553,7 milyon doları, özellikle ABD, İtalya ve Fransa piyasalarından toplanmıştır. Banka faaliyette bulunduğ bu sürede 187 projeye 978,4 milyon dolar kredi vermeyi kabul etmiştir.

Ankara Andlaşması uyarınca Türkiye'nin kalkınmasına yardımcı olmak üzere AY Bankasının, beş yıl içinde, yıllık 35 milyon dolarlık proje kabul ederek, 175 milyon dolarlık kredi vermesi kabul edilmiştir. Banka bu krediyi, AET'nin, Mayıs 1963'de Topluluğun yararına olarak kalkınma kredileri şeklinde yardımda bulunulması için teşkil etmiş olduğu «Özel Kısımdan» vermektedir.

Anlaşmanın üçüncü yılında, 1967'nin sonunda, Türkiye'nin 22 projesine 103.3 milyon dolarlık kredi bağlanmış durumdaydı, böylece İtalya ve Fransa'dan sonra AYB'dan en fazla kredi alan ülke oluyordu. Bu krediden 29,16 milyon dolar fiilen kullanılmıştır.

Avrupa Yatırım Bankası kredilerini, kamu sektörü yatırım projelerine Devlet-Yatırım Bankası, özel sektöre de Türkiye Sınai Kalkınma Bankası aracılığı ile vermektedir. Bugüne kadar kredi miktarı 17,3 milyon dolar tutan 17 özel sektör projesinin finansmanına katılmış ve bunun aşağı yukarı hepsi kullanılmıştır.

Avrupa Yatırım Bankasının belli başlı dört organı vardır:

- Güvernörler Meclisi: 6 üye ülke nin Maliye Bakanlarından kurulu
- İdare Konseyi : Banka Başkanı

ve yardımcıları ve 12 üyeden kurulu

- İdare Komitesi: Banka Başkanı ve yardımcılarından kurul
- Murakıplar Kurulu: 3 üyeli

Bu organlardan **İdare Konseyi**, kuruluşundan bu yana, ilk defa, AET üyelerinin dışında, bir assosiyasyon üyesinin ülkesinde toplanmaktadır. İstanbul'da Şale Köş-künde yapılan bu toplantı ve zaten Avrupa Yatırım Bankası faaliyetleri içinde işgal ettiğimiz yer Bankanın ve O'nun arkasında Topluluğun memleketimize verdiği önemi gösterir.

TÜRKİYE MADEN BANKASI ANONİM ORTAKLIĞI KURULDU

Özel sektörün madencilik alanındaki uzun ve orta vâdeli yatırım ve işletme kredisi ihtiyaçlarını karşılamak ve statüsünde yazılı işlemleri yapmak üzere «Türkiye Maden Bankası Anonim Ortaklığı» adı altında bir kalkınma ve yatırım bankası kurulmasına karar verilmiştir.

Söz konusu bankanın kurulması ile ilgili Bakanlar Kurulu Kararı 23 Eylül 1968 günlü Resmî Gazetede yayınlanmış bulunmaktadır.

Bankanın kurulması ve sermayesinin tamamının ödenmesinden sonra, Maliye Bakanlığı, kredi verilecek konularda kullanılmak üzere 40 milyon lira tutarında bir kredi fonu sağlayacaktır. Bu fonun azami 20 milyon lirası 1968 yılı içinde Bankaya ödenecektir.

FRANSIZ TÜKETİCİSİ A.E.T DE SAĞLANAN GÜMRÜK BİRLİĞİNDEN YARARLANAMIYOR

Avrupa Topluluğu Basın ve Yayın Servisinin raporuna göre Fransız tüketicisi malların gümrüksüz serbest dolaşımından bir fayda sağlayamamıştır. Rapor, sistemin değiştirilmesi için büyük

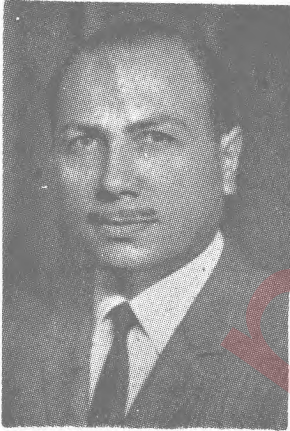
bir çaba gösterilmesi gerektiğini belirtmektedir. Bu tadilatın gayesi fiatlarda genel bir indirimin sağlanması (özellikle gıda maddeleri sektöründe), arz olunan mallar arasında seçim imkânlarının artırılması ve gittikçe artan rekabet karşısında malların kalitesinin yükseltilmesidir.

Raporda ayrıca ifade edildiğine göre, artan rekabet şüphesiz fiatlarda genel bir artışla neticelenecektir. Bu arada 1965'den bugüne kadar olan devrede geçinme indekslerinde 0,67'lik bir artış tesbit edilmiştir. Bu, kısmen, gıda maddeleri fiyatlarının imal edildikleri ilk maddelerin maliyetlerine gayet az bağlı olmasından ileri gelmektedir. Öyle görünmektedir ki, işleme ve dağıtım sektörleri istihsal maliyetlerindeki herhangi bir düşüşü hemen masetmektedirler, böylece kâr marjını arttırmak için istihsal maliyetlerindeki artışları tüketiciye perakende fiyatları arttırarak aksettirmektedirler.

Rapor bunların dışında birçok soru sormaktadır; şöyle ki, Fransız tarım ve gıda sanayilerinin kâr paylarını kısmaları mümkün müdür? Bu mamullerin pazarlama masrafları perakende fiyatlarının %30-25'i civarında seyretmektedir, istihsal ve işleme maliyetleri ise daha büyük bir yüzdeye (%70-75) sahiptir; böylece tüketici için istihsal ve işleme maliyetlerindeki % 10'luk bir indirim pazarlama maliyetlerindeki muadil bir indirimden çok daha fazla kârlı olacaktır. Raporda ulaşılan netice; ilk elde dağıtım sisteminin rasyonalizasyonu için imkân olduğu ve ayrıca Ortak Pazarın geniş sınırları dahilinde artık ekonomik olmaktan uzaklaşan küçük işletmelerin konsantrasyonudur. Şayet bundan sonraki davranışlar buna göre ayarlanamazsa, Fransız ürünlerini işleyecek ve mevcut açıkları kapamak üzere piyasaya girecek olanlar Alman, Belçika ve İtalyan firmaları olacaktır.

Bütçenin Kazaî Denetimi ve Sayıştay

Macit NALÇAOĞLU
Sayıştay Başdenetçisi



MACİT NALÇAOĞLU

20 yıldır cemiyetimizin Ankara şubesi yönetim ve denetleme kurullarında faal vazife almış bulunan Macit Nalçaoğlu, 1923 yılında Uluborluda (Isparta) doğdu.

1946 yılında İst. Üni. İktisat Fakültesinden mezun olarak, aynı yıl içinde Sayıştay meslek sınıfına intisab etti.

22 yıldır Sayıştayda, denetçi yardımcısı, denetçi ve halen de başdenetçi olarak başarı ile çalışmaktadır.

Mensubu bulunduğu camia tarafından sevilen ve takdir edilen arkadaşımız, 1967 yılında Sayıştay Genel Kurulunca, (Mâmurîlar Seçim ve Disiplin Kurulu Üyeliği) ne seçildi.

Önümüzdeki günler içinde, TBMM. Bütçe ve Plân Karma Komisyonunda yapılacak Sayıştay üyesi seçimine de (üye aday) olarak katılacak bulunan değerli mensubumuz, iyi şanslar ve başarılar dileriz.

21 Şubat 1967 tarihli ve 832 sayılı kanunla modern bir hüviyet iktisab etmiş bulunan Sayıştay 3 Zilhicce 1281 tarihli Divanı Muhasebat nizamnamesi ile Maliye nezareti kuruluşu içinde vücut bulmuş, 10 yıl sonra 1876 tarihli birinci meşrutiyet kanunu esasınının 105 nci maddesi ile ilk Anayasa kuruluşlarından biri

olmak niteliğini kazanmış ve 1908 tarihli ikinci meşrutiyet kanunu ve nihayet 1961 tarihli devrim anayasasında bu şerefli yerini muhafaza edegelmıştır.

1876 kanunu esasasına müsteniden kurulan Sayıştay 1862 tarihli Fransız muhasebeyi umumiye kararnamesinin, Divanı Muhasebatla ilgili bütün hükümler

rinin aynen tercümesi suretiyle hazırlanan bir kararname ile fonksiyonunu ifaya başlamış olmasına rağmen, Fransız Divanı Muhasebat'ı (la cour des comtes) ancak 1946 Fransız Anayasası ile bir anayasa kuruluşu vasfını kazanabilmiştir.

Menşe'i itibariyle Fransa, Belçika ve İtalya Divanı Muhasebatlarına mütenazır olarak kurulmuş bulunan Türkiye Sayıştay'ı, asırlık tatbikatı sonucunda, daimi tekamül halindeki Devlet kadrosuna, malî mevzuatına, hukuk nosyonuna göre bi-dayette dahil bulunduğu kıt'a Avrupası (Continental) sistemden ayrı bazı özellikler kazanarak memleketimiz bünyesine adapte olmuştur.

Nitekim 1924 Anayasasından beri Sayıştay'ın görevleri arasında bulunan devlet mallarının denetlenmesi, yani ayniyat muamelâtının hükme bağlanması, bu gün dahi Fransız Sayıştayının görevleri içine alınmamıştır.

1961 Anayasamızın 127 nci maddesi - ne göre Sayıştay Genel ve Katma bütçeli dairelerin bütün gelir ve giderleri ile mallarını Türkiye Büyük Millet Meclisi adına denetlemek ve sorumluların hesap ve işlemlerini kesin hükme bağlamak ve kanunlarla verilen inceleme, denetleme ve hükme bağlama işlerini yapmakla görevlidir.

Anayasamızın bu hükmü ışığında hazırlanan yeni Sayıştay teşkilât kanunu T.B.M.M. de 4 yıla yakın bir zaman içinde incelenip âdeta akademik bir süzgeçten geçirilerek bugünkü mükemmel halini almıştır.

Halen yürürlükten kaldırılmış bulunan 2514 sayılı Sayışta yetkilât kanununa göre Sayıştay Devletin bütün varidat ve masraflarıyla mallarını kabz ve sarf ve idare ve muhafaza edenlerin hesaplarını tetkik ve muhakeme ile mükellef

bir heyettir.

Bu hüküm, bugüne kadar zamanı idare hesabı tetkik olunan sayman ve tahakkuk memurlarına (Gerektiği ahvalde 2 nci derece âmiri itâlara) tazmin veya zimmet hükmünü hâvi ilâm verilmesi şeklinde anlaşılmış ve uygulanagelmıştır.

Sayıştay'ın yüzküsür yıllık tekâmülü ile devlet kadrosunda haklı olarak işgal ettiği mütena yeri, bugüne kadar muhafaza edebilmesini, kararlarının muhkem kazıyye teşkil etmesine bağlamak yanlış olmaz kanısındayız.

Zira Sayıştay kararları, bütçenin teşrii murakabesine yardım edici mahiyete kazai kararlardır.

Bir asırlık siyasî gelişmelere ve memleket gerçeklerine göre evrim göstermiş, yerleşmiş, oturmuş, nev'i şahsına münhasır bir kaza organı olan Sayıştay, yüklenildiği ağır vazifenin sorumluluğunu müdrik olarak, yeni bir gelişme devresine girmiş bulunmaktadır.

Bütçemizin, 150 milyon lira olduğu yıllardan, 22 milyar olduğu zamanımıza kadar 30 küsur yıl içinde denetim kadrosunda hiç bir artma olmamasına rağmen vazifesini hakkıyla yapmış olan Sayıştay, 250 kadar olan denetim kadrosunu 832 sayılı kanunla 900'e çıkarabilme imkânına kavuşmuştur. Ancak; başlı başına bir kariyer olan denetçilik (Murakıplık) kadrolarının birden doldurulması mümkün olamamaktadır. Zira, bu kadrolara atanmaların iyi bir denetçi olarak yetiştirilmeleri önemli bir problem teşkil etmektedir. Buna rağmen bugün için alınan tedbirler ve yapılan çalışmalar, 8-10 yıl içinde kalifiye bir denetim kadrosu hazırlanmasını temin edecek ve dolayısıyla bütçenin realizasyonu, Sayıştay tarafından daha mükemmel bir denetime tabi tutulabilecektir.

Milletlerarası Para Sistemi ve Beynelmîlel Likidide Problemi

Dr. İzzet AYDIN

T.C. Merkez Bankası Müşaviri

Günümüzün beynelmîlel ekonomik hadiselerin en önemlilerinden biri de «Beynelmîlel Likidite» problemidir. Yazımızda bu problemin sadece ana hatlarını ve problemin bilhassa kalkınmakta olan ülkeler ve dolayısıyla memleketimiz açısından arzettiği durumu belirteceğiz.

Altın kambiyo sistemine (Gold Exchange Standart) olarak nitelendirilen bugünkü milletlerarası para sistemine ilk olarak 1920-1930 senelerinde geçilmiştir. Bugünkü milletlerarası para sistemi ile ilgili beynelmîlel işbirliği ve anlaşmaların esası geniş ölçüde 1944 Bretton Woods konferansından mülhemdir.

Bugünkü altın kambiyo sisteminin esası altına ve diğer milletlerin paralarına belli bir değer üzerinden kabili tahvil anahtar paraların, dolar ve sterlinin ki bilhassa doların beynelmîlel ödemelerde altın yerine kullanılmasına dayanmaktadır.

Beynelmîlel likidite probleminin mahiyeti, beynelmîlel tediye vasıtalarının

miktarının milletlerarası ticaretin gelişmesine yardım edecek **bir şekilde artması**, bu vasıtalarının ülkeler arasında ahenkli bir şekilde dağılması ve beynelmîlel tediye vasıtalarının **terkibi** ile ilgilidir.

İkinci Dünya Harbinden sonra beynelmîlel likidite problemi aşağıdaki seyri takip etmiştir:

1945-1947 yıllarında Batı Avrupa ekonomisinin harp zararlarının telâfisi ve ekonomik gelişmeyi süratlendirmek gayretleri, ödeme bilânçoları açıklarının artmasına, Dünya altın stokunun ABD. de toplanmasına ve beynelmîlel rezervlerin ülkeler arasında ahenksiz bir şekilde dağılmasına sebebiyet vermiştir. Bu devrede beynelmîlel likidite problemi, **likidite veya dolar kıtlığı şeklinde tezahür etmiştir**. Batı Avrupa ülkeleri 1948-1955 devresinde likidite darlığını önlemek amacı ile çok taraflı tediyeler sistemini «Avrupa Tediyeler Birliğini E.P.U.» ihdas etmişlerdir.

1955-1958 devresinde Batı Avrupa ül -

kelerinin, ekonomik durumlarının gelişmesi ve ödeme bilançolarının iyileşmesi altın ve döviz rezervlerinin artması sebebiyle 1958 yılı sonunda paralarına harici konvertibilitiyi tanıdılar. EPU ilga edilerek yerine «Avrupa Para Anlaşması» EMA kaim olmuştur. Bu suretle Altın Kambiyo Sistemi endirekt bir şekilde de olsa daha fazla konvertibl para esasına üzerine işlemeye başlamıştır.

Beynelmül para sisteminin son yıllardaki problemi anahtar paralara karşı olan itimadın zayıflaması ve anahtar paralarının bir anlamdan bolluğunun bu günkü beynelmül para sistemini ve Dünya ekonomisi için bir tehlike teşkil etmesidir. Tediye aracı olarak Dünya altın mevcutları, artmış olmasına rağmen, milletlerarası ticaretin ve beynelmül sermaye hareketlerinin gelişmesinden doğan talebi karşılayamamaktadır. Bu husus anahtar paraların (doların) arzının artmasını teşvik etmiş fakat rezerv para niteliğini zayıflatmıştır. A.B.D. nin altın ihtiyatları 1957 yılı sonunda 22,8 milyar dolar iken 1966 Kasım ayında 13,3 milyar dolara düşmüştür. Bu husus dolar ve sterlinin değerlerinin istikrarını ve dolayısıyla bu günkü altın kambiyo sistemini tehlikeye düşürmektedir.

Bu günkü altın kambiyo sistemi, şu mahzurları haizdir:

a. ABD. altın ve döviz kullanmak ihtiyacı ile karşılaşmaksızın bütün ülkelere rahatça envestisman yapmaktadır.

b. Milletlerarası alacak hesaplarının dolar mevduatı olarak tutulması diğer ülkelerin ABD. ne bedava veya ucuz krediler açmalarına sebep olmaktadır.

c. Ödeme bilançosu açık veren, anahtar para ülkelerin lehine yaratılan mizan rezervler ödeme bilançosu excedent olan memleketlerde ithal edilmiş enflasyona sebebiyet vermektedir. Kredi enflasyonu

lasyonu şeklinde beliren bu temayül Dünya ekonomisini gelecekte «Spirale deflasyonist» tehlikesine maruz bırakabilir.

Altın kambiyo sisteminin bu mahzurları karşısında beynelmül para sisteminin ıslâh veya tadili ile ilgili reform planlarını 6 grupta toplayabiliriz.

a. Beynelmül rezervlerin merkezileştirilmesi, R. Triffin, Maxwell Stamp planları,

b. Altın kambiyo sisteminin ıslâhı; E. Bernstein, Jacobsin, Zolotos planları,

c. Altın esasına (Gold Standard) dönüş ve dalgalı kambiyo kuruna dönüş; Jacques Ruef, Michael A. Heilperin ve Jame E. Meade planları,

d. Milletlerarası işbirliğini artırmak. (IMF görüşü)

e. Altın fiyatlarının yükseltilmesi; Roy Harrod'un planı,

f. Altın ihtiyatları yanında mal ihtiyatları esasına dayanan beynelmül para sisteminin ihdası; Mendes France'ın teklifi.

Beynelmül para sisteminin ıslâhı hususunda, Batı Avrupanın belli başlı sanayileşmiş ülkeleri (Batı Almanya, Fransa, İngiltere, İsveç, Hollanda, İtalya, Belçika) ile diğer sanayi ülkelerinden ABD. İtalya, Japonya ve Kanada'nın iştirakiyle teşkil edilen 10 lar grubunun çalışmaları sonucunda hazırlanan «Ossola» Raporu bu günkü beynelmül para sisteminde mümkün olan ıslâhat tedbirleri ile yeni beynelmül rezerv ünitesinin ihdası (collective Reserv Unit-CRU) üzerinde durmuştur.

Netice olarak diyebiliriz ki, hali hazırda ortaya çıkan problem beynelmül likidite darlığından ziyade bugünkü bey-

neyle para sistemi mekanizmasının sağlam temellere istinat etmekten uzak bulunmasıdır. Bugünkü sistemde beynelmilel rezervlerdeki artış veya eksiliş geniş ölçüde paraları rezerv olarak kullanılan ülkelerin bilhassa ABD. nin ödeme bilançosunun gelişmesine tabi kılınmıştır. Halbuki dünyanın rezerv ihtiyacı ile ABD. nin ödeme bilançosundaki dalgalanmalar birbirinden tamamen müstakil iki hadisedir. Altın kambiyo sistemi, rezerv paraları ülkelere ödeme bilançosu açıklarının kendi paralarının yabancı Merkez Bankalarında yığılması kanalı ile finansmanına imkân vermektedir. Bu durum, beynelmilel açıklarının finansmanında esas olan «tashihi edici mekanizmanın» işlemesine engel olmaktadır.

Az gelişmiş ve kalkınmakta olan ülkeler açısından beynelmilel likidite meselesi farklı bir durum arzeder.

Bu ülkelerin ekonomik strüktürü içi önemli ölçüde yatırımlara ve teçhizat ithaline ihtiyacı bulunmaktadır. İhracatlarının ham maddelerden teşekkül etmesi, bunların fiyatlarındaki istikrarsızlık, dış ticaret hadlerinin (terms of trade) ek seriya aleyhte olması, ithalat ihtiyaçlarının kalkınmayı gerçekleştirmek amacı ile damı artışı bu ülkelerin ödeme bilançolarının devamlı açık vermesine sebep olmaktadır. Bu açıklar genellikle dış yardım, kredi yabancı sermaye girişi kanalları ile kısa devrede finanse edilmektedir.

Bu ülkelerin rezervleri çok az ve hatta bazı zaman negatiftir. Bu ülkelerin yatırım ihtiyaçlarının tatmini rezervlerini artırmak meselesinden daha önemlidir. Bu itibarla beynelmilel likiditede meydana gelen rezerv artışı bu ülkelerin davranışlarını değiştirmesi üzerinde etkili olmayacaktır. Bu ülkeler beynelmilel likiditenin artmasını kendi rezervlerini artırmak amacından ziyade diğer sanayileşmiş ülkelerin rezervleri artması neticesinde daha fazla kredi temin etmek ümidi bakımından arzu ederler. Az gelişmiş ülkelerin gerçek menfaati beynelmilel likiditenin çoğalmasından ziyade beynelmilel likidite mekanizmasındaki rijitliğin hafiflemesindedir. Beynelmilel para reformları içinde bu ülkelerin menfaatlerine önem veren, Maxwell Stamp'ın plânıdır. Bu plânda sanayileşmiş ülkelerin rezervlerine, az gelişmiş ülkelere teçhizat ihracatlarının da ilâvesi teklif edilmektedir.

Beynelmilel para sisteminde, altın ihtiyatları yanında az gelişmiş ülkelerin ihracat maddelerini ihtiva eden «Mal ihtiyatlarına» yer verilmesi keyfiyeti de bu ülkeler için önemlidir. Bu suretle hem hammadde piyasasının istikrarı temin edilecek hem de bu mallara, beynelmilel paranın mikyası olmasından dolayı, sanayileşmiş ülkelerin fiili talebi artacak ve bu husus az gelişmiş ülkelerin rezervlerinin gelişmesine yardım edecektir.

Mevduatta Banka Reklâmları

Metin SÜDEN

Son yirmibeş yıl öncesine değin bankaların câzip reklâmlarla müşteri celbetmeleri mesleğin ciddiyeti ile telif edilmezdi. Günümüzde, muhtelif reklâm çeşitlerinden faydalanılarak, bilhassa mevduat toplama bakımından, müşteri kütlesinin genişletilmesi mümkün olmaktadır.

Biriktirdiği parasını, gelecekteki ihtiyaçlarını karşılamak üzere saklayan kimse tasarrufunu ya mendile sarıp gözlerden uzak bir yere kor veya güvendiği birine emânet ederdi. İlkel bir şekilde saklanan paranın uğramıyacağı tehlike yoktu; paranın tedavülde kalkması bir yana, her hangi bir şekilde kazaya uğraması olağandı. Tasarrufun kıymetli bir madene çevrilmesi hâlinde dâhi, az veya çok bir ihtimâlle rizikodan kaçınılsa bile, sahibine mümkün olan faydayı getiremeyeceği muhakkaktı.

Banka reklâmlarının, piyasadan çekilmiş durumda bulunan paraların veya kıymetli madenlere çevrilmiş tasarrufun yeniden tedâvüle arzı için, tasarruf sahipleri üzerinde uyarıcı tesir icra edip, devamlı ilgi uyandırması gerekir. Bu ilgi

şahsî menfaati hedef tutan ikramiye çekilişleri ile, büyük ölçüde temin edilmektedir. Zira, mevduat toplama konusunda, bankaların yapacakları reklâmlarda, sermayelerinin, faaliyet devreleri neticelerinin, iştirâklerinin belirtilmesi muayyen bir seviyenin dikkatini çektiği hâlde, bu bilgiler bankanın prestiji bakımından önemli olsa dâhi, büyük kütlenin ilgisini uyandırmaktan uzaktır.

Bu düşüncenin ışığı altında, tasarrufları bankaya çekmek amacı ile yapılacak reklâmlarda, beklenen neticeler göz önünde tutularak, fuzulî masraflardan kaçınılması reklâmın mâliyetini düşürecek gibi randımanını da arttırır.

Reklâm bir programa istinat ettirilmelidir. Bütçede reklâm masrafları öngörülmelidir. Bunun için de istenen neticelerin tahakkukunu mümkün kılacak tedbir ve kararlar alınmalıdır.

Tesbit edilecek programda :

— Reklâmın gâyesi (yeni müşteri temini, mevcut müşteri mevduatlarının artırılması, yeni bankacılık hizmetlerinin arzı, vb)

— Hitap edilen kütle (memur, ev kadınları, tüccar, çiftçi, okul çağındaki çocuklar, vb)

— İlgili kütlenin reklâm sahasındaki yoğunluğu,

— Reklâm kampanyasının süresi,

— Reklâm vasıtalarının seçimi,

— Kütle üzerinde reklâmın etkisi,

— Etkinin süresi,

— Reklâm kampanyasından edinilmesi muhtemel neticeler, tahmin edilir ve reklâm kampanyasının sonunda muhtemel neticelerle tahakkuk edenlerin mukayesesi yapılarak, kampanyanın başarısı değerlendirilir. Gelecek reklâm kampanyalarında bu mukayeseden çıkarılan sonuçlardan ve değerlendirmelerden faydalanılarak hataların tekrarlanması önlenip, reklâm masraflarının rantabilitesinin artması mümkün olur.

Dolgun ikramiye çekilişleri, ilk hız olarak mevduatın toplanmasını temin eden önemli bir faktördür. Tecrübeler bunu isbat etmektedir. Şu kadar ki, mevduatın devamlılığını sadece şansa bağlamak zamanla önemini kaybetmekte yıllarca kaderin kendilerine gülmediğini gören (şansız) müşteriler tasarruf itiyatlarından vazgeçerek mevduatlarını çekmektedirler. Ayrıca devamlı keşideler, mevduat mâliyetini yükselttiği gibi, müşteriler arasında şansa bağlı bir eşitsizliğe de sebep olmaktadır.

Tasarrufun bankaya yatırılmasında sebep beklenen dolgun ikramiye şansı olunca, nizâmî faiz haddi yüzde altıbuçuğa kadar yükselse bile lâıyk olduğu ilgiyi görmemektedir. Nitekim, hâlen görülen banka reklâmlarında faiz haddi yerini ikramiye tutarlarına bırakmıştır.

Her hâlde, mevduat randımanının cid

dî esaslara bağlanıp, şanstın ayrılıp, kesinlik kazanması hesap sahiplerinin bankalara mâkul sebeplerle bağlanmasına ve mevcut ilgilerinin devamlılığının temini - ne yarıyacaktır.

Tasarruf sahiplerinin banka ile ilgilenmeleri gittikçe artmış, başlangıçtaki sırf keşidelere iştirak arzusu, muhtelif banka hizmetlerinden yararlanmağa yönelmiştir. Bunda reklâmcılığının rolü olduğu gibi, müşteri kültür seviyesinin yükselmesinin de önemli etkisi vardır. Müşteri (mevduat sahibi) - banka ilişkilerinin ciddî ve mâkul bir düzeyde gelişmesi, banka reklâmlarının hizmet arzına mâ - tuf konularla işlenmesini öngörmektedir.

Mevduat toplama gâyesi ile yapılan reklâmlarda taahhüt büyük bir kısmı ile «şans»a bağlı olduğu hâlde hizmet arzı reklâmlarında aynı derecede hâreket serbestisi, banka için, mevduat değildir. Bir defa ikramiyenin mâlâi portresi ve çekiliş şartları ve zamanı evvelce kesinlikle tesbit edilebildiği ve bütün müşterilere aynı suretle tatbik edilebilmesine rağmen, hizmet arzlarında bankanın yapacağı hizmetlerden doğacak sorumlulukları olacaktır. Bu tür reklâmlarda, genel bir taahhüt niteliğini taşıyan vaadlerden ziyade, bankacıya geniş hareket ve karar serbestisi veren ibârelerden faydalanmak gerekir. Zira, bankacılık mesleği ca bî, muhtemel risklerden, zamanında, tedbirler alınarak sakınılır ve tedbirler önemli bir emniyet faktörü olduğundan çalışmalarda, karar vermede öncelik tanınır.

Reklâmlarda hizmet arzları her ne kadar büyük kütleye karşı ise, faydalanmak isteyenler üzerinde titiz davranıp, gerekirse seçim yapmak, bu hizmeti ve doğacak sorumlulukları yüklenecek bankanın hakkı olmalıdır. İşte bunun içindir ki, mevduat müşterisine ayrıca bir hizmet arzı yapılmak istendiğinde, çalışma düze-

yi tamamen farklı olacağından, tertip edilecek reklâmlarda mübalağadan kaçınıp, hattâ tatbik edilebilecek bazı kolaylıkların müşteri ile şahsî temas anına saklanması yerinde olur.

Özellikle mevduat müşterisinde, reklâmdan edinilmek istenilen neticelere göre, meşhurluk, prestij, bilgi verme ve yetiştirme amaçları güdülür. Burada kredi müşterisine tatbik edilecek hareket tarzı ayırt edilmelidir.

Meşhurluk ve prestijin öngörüldüğü reklâmlarda, özellikle müstâkbel müşterilere itimat ve bankanın müşterisi olmak haysiyetle yararlanabilecekleri kolaylıklar, bir bakıma imtiyâzlar telkin edilir.

Bankayı yeni müşterilere tanıtmak düşüncesi esas teşkil ettiğinden iş ve idare merkezleri, şubeleri, sermayesi, sahip olduğu gayrimenkuller, geçen devrenin kârları ve özellikle arzettikleri hizmetler belirtilir. Burada mevduat müşterisine tatbik edilen reklâm programından farklı bir durum görülmektedir. Müşteri mevduatına iyi kâr getiren bir mües - sese değil, iyi hizmet görebilecek banka ile karşılaşacaktır. Sunulmakta olan maddî menfaat değil, kolaylık ve hizmettir.

Örneğin, havalelerin masrafsız yapılacağı, tasarruf mevduatları üzerine çekilebilecekleri, elektrik, su ve havagazı faturalarının zamanında ödenebileceği, kiraların ve alacakların ilgililerden toplanması bu arada sayılabilir. Hattâ, emin alacaklar karşılığında bir mikdar kredi de açılması mevduat müşterisi için son derece câzip bir kolaylık teşkil eder.

Gelişen bankacılık tekniği günlük hesap vaziyetlerinin gecikmeden müşterilere gönderilmesini sağlamıştır. Müteşebbislere, karar vermede büyük imkânlar sağlayan bilgilerin zamanında verilmesi yanında, günlük tahsilâtlarının yerinde

toplanması, isteklerinin ve tâlimatlarının alınması müşteri banka işbirliğinin daha sıkı olmasına imkân vermektedir.

Gündelik gazetelerle yapılan reklâmlar ilk tesir ve uyarıcılık bakımından uygun olmakla beraber, ömür itibarile gazetenin okunma süresile kayıtlı bulunmaktadır. Esasen gazete okuyucusunun gözüne çarpması istenen reklâmda derin bir mevzuu incelemek bir tarafa bir kaç kalemde fazla açıklama görünür görünmez bir okuma külfeti de verir. Her hâlde bir gazete reklâmı gözü okşamalı, düşündürücü olmak yerine uyarıcı kudreti göstermelidir. Bankanın meşhurluk ve prestijinde her biri güzel sanat eseri amblemeler câzip renk ve şekilleriyle okuyucu üzerinde müsait etkiyi bırakmaktadırlar. Reklâmlarda konu ve yazı değiştiği hâlde hafızada nakşedilen amblem görüldüğünde, ilgili bankayı hatırlatır.

Hizmet reklâmlarında, meşhurluk ve prestijin büyük önemi vardır. O kadar ki, bir hizmet reklâmının meşhurluk ve prestiji takip ettiği ve onlarsız beklenen neticelerin tahakkuk etmesinin güç olduğu söylenebilir. Büyük sürümlü gazetelere verilecek reklâmaların yanı sıra, mahallî gazetelerde, çevrenin özelliğine hitab, eden reklâmın yapılması etkiyi daha derin ve uzun süreli yapar. Mahallî gazetenin okuyucusu gözünde büyüttiği bankanın şehrine, mahallesine, evine gelip karşısına çıktığını sanır, minnetle dolu bir ilgiyle bankayı kendine yakın hisseder. Bunun için mahallî gazetelerdeki bilhassa bilgi verme ve yetiştirme reklâmlarında o yerin havasının verilmesine çalışılmalıdır. Diğer bir husus büyük sürüm gazetelerinde meşhurluk ve prestij reklâmları ne kadar müsait olsa, sayfaları süsleyen yoğun reklâmlar arasında gözden kaçabilir. Bayram ve tatil günleri gazetede eğlence yerleri ilânlarını arayan bir çift gözü ancak piyango talihlilerinin isimleri cezbedebilir. Amma aynı günler zarfında

mahdut eğlence imkânına sahip bir şehir de öğretici ve yetiştirici banka reklâmı okuyucusu için iyi bir vakit geçirme vasıtası olabilir.

Broşürlerle yapılacak reklâmlarda yazıların ve resimlerin dikkati çekecek nitelikte olması, sahibinde, bir kaç defa okumak ilgisini yaratması, yapılan masrafin tamamen yerinde olmasını mümkün kılar. Gazete ve mecmua reklâmlarında olduğu gibi, broşür para ile dağıtıldığı ve sahifelerinin açılması diğer sebeplerle (gazetede haber, makale, roman okuma) olmadığı için bu ilgi hazırlayanların güzel sanatlardaki maharetine, psikolojiden iyice anlamalarına bağlıdır. Banka reklâmı ilgi çekici bir düzende olmalıdır. Bir ziraat mıntıkasında ekime ait bilgiler arasına serpiştirilmiş banka reklâmı okuyucusunun şuur altına yerleşebilir. Öğrendikleri ile beraber bankanın ismini, yaptığı işleri kolaylıkla hatırlayabilir. Broşürlerde meşhurluk ve prestijden ziyade yetiştirme ve bilgi vermeğe itinâ edilir. Banka müstakbel müşterilerinin karşısına «içi» ile çıkmalıdır. Merkezleri, şubeleri, servislerinin yaptıkları işler bu arada sayılabilir. Banka müşteri durumu geçmiş kimselerde banka servisleri çalışmaları devamlı bir soru teşkil eder. Bir senedin tahsile alınması, muhabire gönderilmesi basit bir konu teşkil etse bile, iskonto muamelesi veya bir akreditif açılmasını merak edenler vardır. Tatbikatta, gişe memurlarından fırsat düştükçe bu ve diğer konular üzerinde merakla bilgi soran, tecessüslerini giderenler az değildir. Örneğin, faiz hadlerinin muayyen devreler sonunda getireceği faiz tutarları, muhtelif memleket paralarının isimleri, şekilleri, kurları, memleket parasına nisbetleri büyük ilgi çekerler. Bankaya ait diğer bilgiler arasında şubelerin bulunduğu yerlere ait harite ve resimler, önemli telefon numaraları ve ajandalarda bulunan bir kısım

faydalı bilgi büyük masraf ihtiyarı ile yayınlanan broşürleri uzun zaman el altında tutacak niteliktedir.

El ilânları, afiş ve levhalar meşhurluk ve prestij reklâmlarının etkili örneğini teşkil ettikleri gibi, yeni bir şubenin açılacağı, yerdeğişikliği gibi sair sebeplerle bilgi verme konusunda da faydalı olurlar. Bununla beraber özellikle ışıklı ve ışiksiz reklâmlar sadece bir isimden dahi meydana gelse, harf ve renkleri göz okşuyan sanat eserleri şehri süsleyecekleri gibi gelip geçip seyredenlerin hafızasında devamlı yer eder. Nakil vasıtalarında da yolcuların göz zevkine hitab eden zârif reklâmlar bir seyahat süresince derin intibalar bırakır.

Mevduatın kaynağı olan tasarrufun terbiyevî yönü küçümsenemez. Mektep çağındaki çocukların körpe dimağlarında tasarrufun faydalarının yeretmesi devamlı bir propagandanın senelerce sonra alınacak bereketli meyvasının tohumunu teşkil eder. Bugün orta yaştakilerin gençlik çağları bankalarımızın yeni yetişen nesle olan ilgileri ile beslenmiştir. Küçük çocuğa güler yüzlü bir banka memurunun şefkât dolu bakışları ile verdiği zârif kumbara, defter ve kâlemin yerini hangi reklâm aracı doldurabilir? Mektep kitaplarının cilt masraflarının yaptığı de olmadığı söylenebilir mi?... Daha ileri fayda ve propaganda bakımından, yerin bir görüş okul araç ve gereçlerinin bir reklâm vasıtası yapılarak millî eğitim politikasına doğrudan doğruya hizmet keyfiyetidir. Gözönünde tutulacak nokta, bütün bu gibi reklâmlarda yapımdan sonra bakıma önem verip, devam ettirmektir. Başlangıçta, gerçekten zârif bir masayı zamanın ve kişilerin yıpratmasına terketmemelidir. Nedense, yapım bir reklâm olarak sayılmakta, bunun tabii bir devamıdır. Hâlbuki bakımsız ve yanlış işlemi olan bakıma aynı itina gösterilmeyen bir meydan saati bakanların zih-

ninde, ilgili yazılı bankayı tecessüm ettirir. Bakım yapılmıyorsa reklâm vasıtası derhâl gözönünden kaldırılmalıdır. Boyası dökülen levhalar, harfi yanmayan ışıklı reklâmler menfi propağandanın, ihmâlden doğan kaynaklarıdır.

Sinema, radyo ve henüz memleketimizde yaygın olmamakla beraber televizyon reklâmlarının seyircilerine ve dinleyicilerine hoş ve dinlendirici dakikalar geçirtmesi ve gerçekten birer san'at eseri olan bazılarının tekrar seyredilmesi için sinemalara koşulması etkilerinin derinliğini ve çalışmaların başarılı olduğunu gösterir. Göz ve kulakla veya herikisi ile birden müstâkbel müşterisine tesir eden reklâmlı banka işleri hakkında ilkel bir önsezi bırakır. Girişilecek münâsebet hep bu adese altında olacaktır. Fuar, panayır ve benzeri gibi toplulukları belirli bir süre bulunduran yerlerde gerek hoparlörle verilen ve gerekse kısa metrajlı değişik konularda filimler, televizyon yayınları, ışıklı yazılarla haberlerin de büyük ilgi topladığı ve ilgili banka pavyonuna devamlı ziyaretçi çektiği görülmektedir.

Hediyeler ve muhtelif hizmetler arzu suretile doğrudan doğruya şahsî menfate hitap ederek meşhurluk ve prestij reklâmları yapılmaktadır. Hediye ve yapılan hizmetin kıymeti prestije tesir ettiği gibi meşhurluğun da devamı hediye'nin kullanma süresine bağlıdır. Hesap açılışında hatıra olarak verilen bir saat, biblo veya tablonun ev eşyası arasında mutena bir yere konmağa lâyık bir değerde olması istenileni sağlar.

Umumî hizmet müesseselerine özellikle posta merkezlerine yapılacak «yardım-hediye» kalem, sünger, mektup kağıdı, uçak vinyeti şeklinde olduğu ve bunların yenilenmesi kontrol edildiği takdirde, kullananlara devamlı reklâm yapıldığı gibi, bu tür müesseselere büyük fayda-

lar temin eder. En önemlisi, yerli ve yabancı turistlerin bu yerlerde ihtiyaçlarının karşılanması, propağandanın memlekete şamil bir önemi kazanmasıdır.

Bankaya mevduat temininde, sadece tasarruf sahiplerinin para yatırmağa teşvik sanıldığı kadar hayatî bir önemde olmamaktadır. Gâye mevduatın mümkün mertebe uzun bir sürede bankadan çekilmemesini temin etmektir. Müşteriye iyi kabul gösterilmesi, her an mevduatının emrine amâde tutulduğu hissini vermek bu gayeye yardım eder. Zâurî miktardan fazlasının bankadaki tasarruf hesabına yatırılması müşteriye telkin edilmeli ve alıştırılmalıdır. Durgun hesaplar yerine daima çalışan hesapların sahipleri bankaya olan emniyet ve bağlılığın canlı olduğunu gösterirler.

Kısaca müşteriye bankaya çekmek, hizmet arzı için müsait bir başlangıçtır. Bankacılık mesleğindeki ustalık bundan sonra başlayacaktır. Reklâmın başarılı neticesi, müşterinin banka kapısından içeri girmesiyle bittiği hâlde mevduat için esas gâyeye hizmet personelin gayreti ile tahakkuk edecektir. Mevduat müşterisi için sıkıcı formalitelerden sakınmak, gerekirse kontrol unsurlarının tatbikini müşteriye hiçbir surette tedirgin etmeden yapmak gerekir. Ufak masrafların talebi kadar kötü ve derin tesir eden bir şey yoktur. Bunların tahsilinde, bırakacağı etki ile o etkiyi bertaraf edebilecek reklâm külfetlerinin mukayesesi, bankacıya alacağı kararı gösterir.

Otomobilli müşterilerinin otopark ihtiyaçlarını, bankanın yakınında sağlamak, vasıtalarının emniyetini temin etmek onların banka binası içinde daha fazla kalmalarını ve rahatça hareket etmelerini mümkün kılar. Banka holünün iyi dekore edilmesi rahat koltuklarla tefrişi, klimatizasyon tesisatı daima aranır. Sırf bunlardan istifâde etmek için banka ter-

cihi yapanlar az sayıda değildir. Bankaya yazın girişte serin, kışın ılık havanın kâdife yumuşaklığı ile yüzü okşamasından sempatik bir karşılama tarzı tasavvur edilebilir mi?... Formalitelerin tamamlanmasını bekleme anında, günlük gazeteler, çeşitli mecmualar vaktin nasıl geçtiğini en titiz ve sabırsız müşteriye hissettirmez Hafif fon müziği gerilmeğe iştidatlı sinirleri gevşetir, ilgili memurun taleplerini suhuletle kâbule müşteriye hazırlar.

Bankaya girişten itibaren toplu bir iç hizmet düzeni, gişelerde nâzik ve yumuşak hareketler, müşteriye günlük sıkıntılarından ayıran, teselli eden ve nihayet bunları ona bahşeden bankaya bağlayan hususları teşkil ederler.

Reklâm ve hizmet birbirlerinin ayrılması tamamlayıcısı olup, reklâmın müsbet tesiri gerçekleştiğinde (müşterinin bankaya gelmesi), iyi hizmet en müessir bir reklâm karakteri kazanır.

Comecon Üyeleri Ülkeler arasındaki ekonomik ilişkiler

Yazan: Tunca TOSKAY

Doğu Avrupada, sosyalist ülkeler arasında, batı Avrupa'daki Müsterek Pazarın karşılığı sayabileceğimiz Comecon, ekonomik integrationu gerçekleştirme fonksiyonunu yerine getirmekte ve birliğe dahil ülkeler arasında ekonomik ilişkiler günden güne daha giriftleşmektedir.

Ancak tek tek çeşitli sektörlerde işbirliğinin geniş ölçüde uygulanmasına karşılık, birliğin genel menfaatleri konusunda yapılacak çalışmaları düzenleyecek uluslararası ilişkiler Comecon içinde Müsterek Pazara oranla daha zayıf kalmaktadır. Karşılıklı Ekonomik Yardım Konseyi'nin (Der Rat für gegenseitige Wirtschaftshilfe-RGW) uluslararası ekonomik integrationun gelişmesi, ekonomik işbölümünü koordine etme hususundaki faaliyetleri birliğe dahil ülkelerin iktisatçıları ve politikacıları tarafından yeter-siz olarak nitelendirilmektedir.

Comecon üyesi ülkeler içte geniş ölçüde ekonomik plân uyguladıkları halde, kendi aralarında çok taraflı ekonomiler üstü işbölümü hususunda daha az başarılı olabilmekte ve millî plânların üzerinde uluslararası bir super-plândan yoksun

bulunmaktadırlar. Çeşitli alanlarda, hükümetler arasında, ihtisaslaşma konusunda anlaşmalara varılmasına rağmen, içte plân hedeflerini herne pahasına olursa olsun gerçekleştirmeyi ön plânda tutan sektörler ve işletmeler çok taraflı işbölümünün ve ihtisaslaşmanın uygulanmasını güçleştirmektedirler. Buna mukabil bileteral ekonomik ilişkiler Comecon üyeleri arasında ağır basmakta, ancak ikili esas üzerine gerçekleşen işbölümü ve ihtisaslaşmalar çok taraflı olanlarına oranla daha az yararlı olmaktadır.

Bütün sayılan engellere rağmen Comecon ülkeleri arasında ekonomik integrationu zorunlu kılan sebepler oldukça ağır basmaktadır.

— Doğu Avrupa ülkeleri coğrafi konumları itibariyle büyük uluslararası ulaşım yollarının dışında kalmaktadırlar.

— Bu ülkelerin hammadde yönünden kendi kendilerine yeterli olmaktan uzak bulunmaları onları Sovyetler Birliği ile daha yakın ilişkilere zorlamaktadır.

— Comecon üyesi ülkelerin büyük çoğunluğu şu anda bulundukları ekonomik

gelişme seviyesi sebebiyle batı pazarlarında sürüm imkânı olmayan mallarını (fiat yüksekliği ve kalite düşüklüğü sebebiyle) batının rekabetinden korunmuş bir pazarda sürme ihtiyacındadırlar. Bu da onları birbirleri ile daha sıkı işbirliğine zorlamaktadır. 1967 yılında Çekoslovakyanın ithalât ve ihracatına göz atarsak bu ülkeler arasındaki ticarî ilişkilerin ne kadar yoğun olduğu görülür.

Çekoslovakya'nın dış ticaretinde önemli rol oynayan başlıca ülkeler:

(1967, milyar Mark)

Rusya	3,97	3,92
D. Almanya	1,3	1,3
Polonya	0,95	0,8
Comecon toplam	7,56	7,3
B. Almanya	0,44	0,33
İtalya	0,26	0,20
Müşterek pazar toplam	1,1	0,9

Çekoslovakya'nın ihracatını %61,5'i Comecon ülkelerine ve ithalâtının %72'si yine bu ülkelerden olmaktadır.

Bu sıkı ticarî ilişkilerin dışında bazı sektörlerde ekonomik işbirliğini daha yoğunlaştıran organizasyonlar kurulmuştur.

— «Intermetall» 1964'te kurulmuştur. Kurucuları Çekoslovakya, Polonya ve Macaristandır. Sonra Bulgaristan, D. Almanya, Rusya bu kuruluşa katılmışlardır. Kuruluşun görevi ilgili ülkelerde demir-çelik endüstrisine yapılan yatırımları koordine etmek, zaman zaman bu endüstri kolunda ortaya çıkan atıl kapasiteyi önlemek ve metal endüstrisinde standartların uygulanmasını sağlamaktır.

— «Rulman -endüstrisi İşbirliği Organizasyonu-OZK» 1964'te kurulmuştur. Bu organizasyona üye olan devletler Rusya, D. Almanya, Çekoslovakya, Bulgaristan, Polonya, Macaristan'dır. Gaye adı geçen endüstride teknik ilerlemeyi hızlan-

dırmak ve mevcut kapasiteyi daha iyi kullanmaktır.

— Ayrıca üç tane anonim şirket vardır. Bunlardan biri Polonya ve Macaristan'ın ortak olduğu «Haldex» maden kömürü yataklarında artıkların yığıldığı alanlardan daha iyi yararlanmayı sağlama maksadıyla kurulmuştur. Diğer ikisi Macaristan ve Bulgaristan'ın birlikte kurduğu tarım makineleri yapımı ve ihracatı ile uğraşan «Agromasch» ve işletmeler içinde ulaşım konusunda görevli «Int -ransmasch» tır.

— Ulaştırma sektöründe de büyük organizasyonlar yaratılmıştır. Bu cümleden olarak deniz ve demir yolları ile ulaşım alanında beraber navlun büroları kurulması, su ve kara nakliyatının koordine edilmesi sayılabilir. Ayrıca «Freundschaft» (Dostluk) pipe-line sistemi ile Volga-Ural sahasından petrol bütün Doğu Avrupa ülkelerine, Arnavutluk, Bulgaristan, Romanya hariç, nakledilmekte -dir. Elektrik şebekelerini birleştiren «Frieden» (Sulh) sistemi ile Batı Rusya, Bulgaristan, Macaristan, Çekoslovakya, D. Almanya, Polonya'nın elektrik ağıları bir birine bağlanmıştır.

— Bankacılık alanında ise çok taraflı hesapları gören ve gelişme teşebbüslerini kredi yoluyla destekleyen bir banka «MBES» kurulmuştur.

Comecon ülkeleri içinde Sovyetler Birliği dışında hammadde kaynakları yönünden kendi kendine yeter ülkenin hemen hemen olmadığına işaret etmiştik. Hammadde yönünden Sovyetler Birliği'ne bağımlık bazı problemleri de birlikte getirmektedir.

Bugün doğu Avrupa ülkelerinde özellikle enerji maddeleri sıkıntısı çekilmektedir. İkinci dünya harbinden sonra hızla kalkınan ve gelişen bu ülkelerin her biri artık endüstri devleti olmuşlar veya bazıları olmak üzeredir. Ancak enerji ü-

retimi endüstriyel büyümeyi geriden izlemiştir. 1950'lerdeki kadar olmasa bile önümüzdeki yıllarda da önemli büyüme oranları elde edileceği tahmin olunduğuna göre ekonomilerin enerji ihtiyacı daha da artacaktır. Sözü edilen eğilimi artıran diğer iki sebepte; bu ülkelerde enerji üreten tesislerin oldukça eski oluşu ve kapital kıtlığından kolayca yenilenememesi, ayrıca son yıllarda gittikçe artan oranlarda petrolün enerji hammaddesi olarak diğer enerji hammaddeleri yerine ikame edilmesidir.

Yukarda açıkladığımız sebeplerin yanında Comecon üyesi sosyalist ülkelerin enerji ihtiyaçlarını Sovyetler Birliğinden yaptıkları ithalatla karşılamaya zorlayan bazı etkenler daha vardır.

Doğu Avrupa ülkeleri batı ülkelerinden enerji hammaddeleri ithali için çoğu zaman gerekli sert-dövizle sahip değildirler. Batı bloku ülkelerinden yapılan petrol ithalatı ekseriya ya kurulan tesisler (Rusya'nın İran da kurduğu petrol tesisleri) karşılığında veya mal karşılığında olmaktadır. Bulgaristan petrol ithalatının % 95'ini, Macaristan %92,5'ünü, D. Almanya %94,5'ünü, Polonya %84,5'ünü, Çekoslovakya, %93'ünü Sovyetler Birliğinden yapmaktadır.

Geniş pipe-line sistemi ile petrol ulaştırması eski oranla %66 daha ucuz olmakta, ayrıca iklimden ve politik krizlerden (Orta Doğu krizi gibi) ulaşım etkilenmemektedir.

Doğu Avrupa ülkelerinin çoğunun büyük deniz ulaşım yollarının dışında bulunması da göz önüne alınırsa Sovyetler Birliğinden pipe-line ile gelen petrolün önemi artar. 1966 da 16 milyon ton, 1967 de 17-18 milyon ton petrol «Freundschaft» (Dostluk) isimli pipe-line ile nakledilmiştir.

Sovyetlerin bu ülkelere ihraç ettiği

petrolün fiyatı dünya piyasalarındaki fiyattan daha yüksektir. Hattâ B. Almanya, İtalya'ya sattığı petrolün fiyatından da daha yüksektir. Buna rağmen Comecon ülkeleri için petrolü Sovyetlerden almak ekonomik yönden zararlı olmamaktadır. Batılı ülkelerin çoğu kendi petrol ihtiyaçlarının karşılanmasını emniyet altına almak için büyük, millî petrol şirketleri kurmakta, bunlar ülke içinde ve dışında petrol arama faaliyetlerine direkt olarak katılmakta veya diğer bazı büyük şirketlerle işbirliğine gitmektedir. İşte batı pazarlarındaki ucuz petrolün fiyatına ülkelerin yaptıkları bu yatırımlarında maliyet olarak ilâvesi gerekir. Doğu Avrupa ülkelerinin çoğu böyle büyük yatırımlara katılmak külfetine girmemekte, ancak Sovyetlerin kendi ihtiyaçlarını ve diğer sosyalist devletlerin ihtiyaçlarını karşılamak için giriştikleri yeni yatırımlara petrole biraz daha fazla fiyat ödeyerek katılmayı tercih etmektedirler.

Kömürde de durum hemen hemen petrolde olduğu gibidir. Comecon üyesi ülkeler için ihtiyaçları yine kendi aralarında karşılamak daha avantajlı görülmektedir. Sovyetlerin maden kömürü yataklarının çoğu (%80) Uralların doğusundadır. Buralardan Doğu Avrupa ülkelerine kömür nakliyatı kara yolu ile çok pahalı olmaktadır. Meselâ B. Almanyadan veya A.B.D. den ithalat çok daha ucuza gelebilir. Ancak bu ülkelerin sert-döviz rezervlerinin kıtlığı ve batı pazarlarına büyük fiyat indirimleri yapmadan sürebilecekleri malların sınırlılığı nedeniyle Sovyet kömürü tercih edilmektedir. 1965'te Sovyetler Comecon üyesi ülkelere 17,8 milyon ton taş kömürü ihraç etmiştir.

Diğer bir maden kömürü ihracatçısı ülke de Polonyadır. (1966 da 12,3 milyon ton) Yalnız Polonyadaki maden kömürü yatakları yüksek maliyetle işler hale gelmiş, kolay istihracın mümkün olduğu yataklarda kömür tükenmiştir. Yeni yatak-

ların işletilmesi için büyük yatırımlar gerekli olduğundan, Polonya ile Çekoslovakya ve Sovyetler Birliği arasında kredi anlaşmaları yapılmıştır.

Enerji hammaddeleri dışında kalan temel endüstri hammaddeleri yönünden de Sovyetler Birliği Comecon üyesi sosyalist ülkeler için elverişli imkânlara sahiptir. Ancak bu noktada ulaşım problemi kendini yine göstermektedir. Meselâ demir madeninde istihraç bölgeleri ile Sovyetlerin batı sınırı arasında 1000-1200 km yakın bir uzaklık bulunmaktadır. Bu mesafeyi katetmek için yapılan ulaşım masrafları hammadde maliyetinin % 50' sine varmaktadır.

Herşeye rağmen avantaj ve dezavantajlar tartıldığında temel endüstri hammaddeleri hususunda Comecon üyeleri için Sovyetler iyi bir satıcıdır.

Yukardaki kısa açıklamalarda göstermektedirki Comecon üyesi ülkeler coğrafi konumları, doğal kaynaklarının dağılışı ve bugün içinde bulundukları ekonomik gelişme seviyesi nedenlerinden bir-

birleri ile sıkı ekonomik iş birliği yapmak zorundadırlar. Bu ülkelerin ekonomilerinde batı pazarlarına doğru bir açılma olabilmesi, onların batı pazarlarında rekabet yapabilecek duruma gelmelerine bağlı kalacaktır.

BİBLİYOGRAFYA

GUMPEL, Dr. Werner (München), Die wirtschaftliche Situation zwingt zu enger Zusammenarbeit im RGW, Wirtschaftsdienst, 1968 Mai.

SCHENK, Dr. Karl Ernst (Münster), Plan und Markt in der internationalen Arbeitsteilung, Wirtschaftsdienst, 1967 August.

SIMONITSCH, Pierre, (Genf), Schwierige Neuordnung des Ost-West-Handels, Wirtschaftsdienst, 1967 Januar.

THAMM, Ludwig, Preise unter Brüdern, Die Tschechoslowakei bleibt an das Comecon gefesselt, Die Zeit, 9. August. 1968.

Türkiye’de Devlet Personelinin kaderi

Hikmet GÜRKAYNAK

Malî Analist

Türkiye’de hakkını arayamıyan ve sesini duyurmaktan aciz yalnız Devlet Personeli kalmıştır. Bugün Orta Okul öğrencilerinden işportacılar kadar herkes (Baskı grubu olarak) kendi seslerini duyurabilmekte ve birçok haklar elde edebilmektedirler.

Yıllardan beri Devlet Kuruluşlarında çalışanlar neden mağdur durumda kalmışlardır? Neden geçim sıkıntısı çekmektedirler? Bu soruların cevabını vermeğe çalışalım:

İstatistiki rakamlara bakıldığında görülmürki, Devlet Personeline son otuz yıldan beri geçim sıkıntısı çekecek derecede maaş verilmiştir ve hiçbir zaman hayat seviyesine ayak uyduramamışlardır. Bunun asıl nedeni personelin maddî ve manevî bakımdan baskı altında tutulmasıdır. Bugün bir personel, kanunî zorunlulukların yerine getirilmesini isteyememektedir. İsrar ettiği zaman amirlerine tesir edilmekte, politik baskı yapılmaktadır.

Personel maddî ve manevî bakımdan güçsüz durumda olduğundan genellikle sesini çıkaramamaktadır. Kanunî yollara gidildiğinde, davalar uzayacağı gibi neticenin ne olacağıda belli değildir. Bu yüzden bugün personel, Türkiye’de sinmiş ve «Sorumluluk benden gitsinde ne olursa olsun» şuuruna varmıştır.

Herhangi bir şekilde haksızlığa uğrayan bir personelin hakkını koruyacak veya mensuplarına yeni haklar sağlayacak hiçbir örgütü yoktur. Herne kadar (624) sayılı Devlet Personeli Sendikaları Kanunu ile sendikalar kurulmuşsa da, bunlar üyelerden aldıkları aidatları harcamak -tan başka hiçbir işe yaramamışlardır. Bu kanunla kurulan sendikaların eli ve kolu bağlı durumdadır. Herşeyden evvel (624) sayılı kanunun 3-4 ve 5. maddeleri personeli parçalamış ve yüzlerce sendika kurulmasına sebebiyet verilmiştir. Şüphesiz bu durum «Böl, parçala, dağıt» politikasının bir neticesidir ve Personel bu duruma halâ seyirci kalmaktadır.

(624) Sayılı Devlet Personeli Sendika-

ları kanununun ölü bir kanun olmasını sağlayan ise 14. maddesidir. Bu maddenin bazı fıkralarına göre: Devlet Personeli teşekkülleri;

a) Herhangi bir suretle siyasî faaliyetle bulunamazlar.

b) Hiçbir siyasî teşekkülün leh veya aleyhinde herhangi bir davranış gösteremezler.

c) Grev teşebbüs ve faaliyetlerini destekleyici davranışlarda bulunamazlar.

d) Devlet Personeli hukukuna veya kamu hizmeti görevlilerine ilişkin mevzuatın uygulanmasına dair istekleri açıklamak veya desteklemek amacıyla açık yer toplantıları ve gösteri yürüyüşleri yapamazlar.

e) Bakanlar Kurulundan bir kararname ile izin almadıkça milletlerarası teşekküllere katılamazlar.

Peki bu teşekküller ne yaparlar acaba?... Buna da kısaca cevap verelim. Bunların yöneticileri idareye yakın kişiler olduğundan ancak rica ile bazı dileklerini duyurabilirler. Toplanan aidatlar umumiyetle gezilerde ve toplantılarda harcanıp gider. Her teşekkülde birkaç Personel Sendikası olduğundan, yöneticiler birbirleri ile mücadele etmekten, koltuk kapmaktan ve idarede göz diktikleri makama ulaşmak için etrafa taviz vermekten başka hiçbirşey yapmamaktadırlar. Bu yüzden Personel Sendikaları dernek durumunda kalmaya mahkumdurlar.

Herşeyden önce sendikacılık bazı haklar almak için yapılmalı ve sendikacı, işverenin karşısına eline bazı yetkiler alarak çıkmalıdır. Ayrıca sendika yöneticilerinin profesyonel çalışmaları gerekir. Amatör bir sendikacı emrinde çalıştığı idarecilerden, ne gibi haklar isteyebilir ve bu haklar verilemezse ne yapabilir?

Diğer taraftan (274) Sayılı İşçi Sendikaları Kanunu ile (624) Sayılı Devlet Personeli Sendikaları Kanunu arasında büyük bir çelişiklik vardır. Buda Kamu İktisadî Kuruluşlarında çalışan hizmetlilerden ileri gelmektedir. Bu hizmetliler halen her iki kanuna göre sendikalar kurabilmektedirler. (274) Sayılı kanunun 2. maddesi; (Hizmet akdine göre çalışmayı kabul edenler bu kanun bakımından işçi sayılırlar. Bu kanun bakımından işçi sayılan kimseler, işçi sendikası kurmak ve işçi sendikalarına üye olmak hakkına sahiptirler) demektedir.

Nitekim bu haktan faydalanan Sosyal Sigortalar Kurumu mensupları Sosyal-İş, Tez-Büro-İş ve Sağlık-İş işçi sendikalarına girerek grev ve toplu sözleşme yapmışlardır. Aynı şekilde Toprak Mahsulleri Ofisinde çalışanlarda Likat-İş, İşçi sendikasına girerek toplu sözleşme imzalamış durumdadırlar. Bu yeni akım kısa zamanda tutunmuş ve diğer Kamu İktisadî Kuruluşlarında da işçi sendikaları kurulmaya başlamıştır. Devlet Demiryollarında; Dem-Gör-İş, Maden Teknik Aramada His sendikası, Ankara Elektrik, Gaz, Otobüs (E.G.O) İşletmesinde EGO hizmetlileri ve İşçileri Sendikası kurulmuştur. Ayrıca mevcut işçi sendikaları bünyelerine Kamu İktisadî Kuruluşlarındaki personeli almaya başlamışlardır.

Görülüyorki tatbikat ile Kanunî hükümler de birbirleri ile çelişik durumdadır. Birçok personel halen ne olduğunu (İşçi, hizmetli, devlet memuru) bilememektedir. Kanaatımızca Kamu İktisadî Kuruluşlarında çalışanlar Hizmetli olduklarından İşçi Sendikalarına girmelidirler. Bunların Devlet Personel Sendikalarına girmeleri doğru değildir. Nitekim (657) Sayılı Devlet Memurları Kanunu bu hususta açıklık getirmiş ve Devlet Memurlarını «Devlet Kamu hizmetlerinin gerektirdiği aslî ve sürekli görevlerde çalışan, genel veya katma bütçeli ve

ya bunlara bağılı döner sermayeli kuruluşlardan aylık alanlar» diye adlandırılmıştır. Bu kıstasa uyan personelinde (624) Sayılı kanuna göre kurulmuş Personel Sendikalarına girmeleri gerekir. Ancak bu sendikaların sayılarının azaltılması ve tek Konfederasyonda toplanmaları ve buralarda vazife alacak sendika yö-

neticilerinin profesyonel çalışmaları gerekir. Ancak bu şekilde hareket edildiği takdirde Devlet Personeli bir baskı grubu olarak sesini duyurabilecek ve politikacıyı etkileyebilecektir. Buda gösteriyor ki Devlet Personelinin kaderi gene kendi ellerindedir Kuvvet, birlik ve haktan doğar.

Dinamik ve değişen bir piyasada

Dağıtım Mallarını Nasıl Seçmeli ?

1 — DAĞITIM KANALLARINI SEÇME - DE KISTASLAR

Problemin önemi :

Dağıtım kanalları çeşitli satış müesseseleridir. Bu müesseseler sayesinde mallar istihlâk piyasasına kadar sevk edilir. Bu konuda müstahsil (veya toptancı) için mesele şu olur: Elimdeki mal piyasaya, en iyi şekilde hangi yoldan ulaşabilir? Tevzi kanallarından hangisini seçmeliyim?

İstihsal veya dağıtımın gerçek gayesi, malı müstehlike satmak olduğuna göre, bu iş için satış müesseselerinden en iyisini seçmek de birinci derecede önemli bir meseledir. Kötü bir intihap, malın müstehlike doğru yol alışı sırasında bir dar boğazla karşılaşmasına veya sebep olacağı fazla aşırı masraflar dolayısıyla frenlenmesine yol açabilir.

Basit çözüm yolları:

Ekseriya, tek bir dağıtım kanalı seçmek söz konusu olmaz. Araştırma bölge-

lerine, satılan malların nev'ine göre çeşitli imkânlarla karşılaşılabilir. Çeşitli dağıtım kanallarının bir arada seçildiği çok olur.

Başlıca Kanallar (Şakuli intihap):

Tevzi kanalları çoktur. Hem karışık, hem birbiri içine girmiş olurlar. Bununla beraber bunları belli başlı bir kaç tipte toplamak mümkündür.

1 — Müstahsilden - Müstehlike : Fabrikada satış, mektupla satış, kapıdan kapıya satış; müstahsilin kendi mağazalarında satış;

2 — Müstahsilden - Perakendeciye - Müstehlike:

Müstahsil perakendecilere, şubeleri olan mağazalara, istihlâk kooperatifleri, ne, büyük mağazalara; çok reyonlu halka mahsus mağazalara satış;

3 — Müstahsilden - Toptancı - Perakendeci yoluyla müstehlike;

4 — Müstahsilden - Ajan - Toptancı Perakendeci aracılığı ile müstehlike;

5 — Müstahsilden - Ajan - Perakende ci kanalıyla müstehlike.

Satış bürolarından, antrepoları olanlar toptancı olmıyanlar ajan sınıfında göstermek lâzım gelir. İhracatçı ve ithalâtçılar, dış piyasalarda toptan alım veya satım yaptıkları için, toptancı sınıfına girerler.

Tevzi Kanalını seçmede genel gaye :

İsabetli bir intihaptaki genel gaye, teşebbüsün kendisi için kabul edilen gaye ile karışır: Mümkün olduğu kadar yüksek seviyede topyekûn bir kâr sağlamak. Bununla beraber, tevzi kanallarında sonradan yapılacak bir değişiklik ciddi bir takım reorganizasyon problemleri yaratacağı için, böyle bir sonuç nisbeten bir müddet için tesbit edilmek icap eder.

(İş hacmi - muamele maliyeti) çifti :

— Burada, en yüksek iş hacmi ile en düşük maliyet arasında en elverişli şekilde ilişki kurulmak gerekir.

— Dağıtım şu işlemleri içine alır: Alım, satım, nakletme, depolama, risk karşılama, ve müstehlikin bu işten bekleyebileceği bütün hizmetler. Tabiatıyla, bu çeşitli hizmetler masraflara yol açar.

Müstahsilin dağıtım kanallarından beklediği belli başlı hizmetler :

- Nihai piyasaya kadar gidebilmesi için mala istenen yönün verilmesi;
- Satın alma gücüne sahip bütün piyasalara malın sürülmesi;
- Satışa, gerekli hamleyi vermek,
- Tâli alıcılara ve bilhassa müstehlike, lüzumlu hizmetlerin sağlanması.

Nihai müstehlike yakınlaşmak :

İmalâtçılar (veya toptancılar) tabi-

atiyle, mümkün olduğu kadar müstehlike yaklaşmak, malının kısa bir mesafe içinde tedavülü yollarını araştırmak, «A-racıları» bertaraf etmek veya onlara istediğini yaptırmak durumuna gelmek isterler.

Gerçekten de böyle bir politikanın sağlıyacağı avantajlar çok büyüktür.

— Doğrudan doğruya ve arada hiç bir vasıta olmadan müstehlikle temasta bulunmak, onun ihtiyaçlarını, zevklerini ve gösterdiği tepkileri bilmek, istihsale ve satışlara yön verilmesini mümkün kılar.

— Bütün dağıtım mislemi boyunca ve bilhassa nihai satışlar bakımından, satışın olumlu bir şekilde yönetimini ve kontrolünü sağlar.

Müstehlik piyasasını en iyi tanıyan kimse, bu piyasa üzerinde doğrudan doğruya etkide bulunabilir ve piyasayı fethedecek en güzel durumda olur.

Bu politikayı engellenyen durumlar:

Faaliyatta, müşteriye mümkün olduğu kadar yaklaşmak yolundaki bu arzu, malın doğrudan doğruya veya kısa mesafe içinde tedavülü imkânlarını büyük ölçüde tahdit eden gayet ciddi manialarla karşılaşılır:

— Depo yapılacak yerler, stokların uzun müddet muhafazası, nakil malzemesi; çok sayıda temsilci veya satıcı temini, satış merkezlerinin ekiplendirilmesi için gerekli malî vasıtaların yokluğu dağıtım şebekesini bizzat organize edilmesine imkân bırakmaz.

— İmal edilen emtea sayısının azlığı; Böyle bir durumda, bir dağıtım şebekesinin masraflarının altından kalkabil-mek pek zor olur.

— Bir tek satışta, satılan malın

sağladığı meblağın azlığı.

— Satış merkezlerinin dağınıklığı.

— Satış merkezlerinin dağınıklığı.

Aksine olarak, elde önemli malî im - kânlar bulunduğu takdirde, malın kısa mesafe dahilinde tedavülü kolaylaşır.

Dağıtım kanallarının seçilmesinde yer alan diğer kıstaslar:

— İleri seviyede teknik bir hizmette bulunabilmek söz konusu olduğu zaman, kısa mesafe içinde mal tedavülü bir zaruret bile olabilir: Bu durumda, mal sahibi, nihai satıcıyı doğrudan doğruya kontrol edebilmek veya satıcısının formasyonu ile meşgul olmak fırsatını bulur.

— Müşterinin satın alma alışkanlıkları da tevzi kanallarının seçilmesine tesir edebilir. Müşteri ne çeşit mağazaları tercih ediyor?

Bu konuda şunlar göze çarpar:

— Müşterinin istediği, cari mallar, kaliteli veya tanınmış mallar sık sık alınan mallarğ nisbeten ucuz mallar. Bu mallar için müşteri yer dolaşmak istemez. Bu sebeple bunlar da kütle halinde ve bir çatı altında satışa arz edilir.

— Daha başka özellikleri olan, nisbeten pahalı, pek sık sık satın alınmayan, düşünme ve mukayese gerektiren mallar, Müşteri bu mallar için mağaza mağaza dolaşmaya razıdır. Bunlar da az çok hususi mağazalarda satılabilir ve sayıları daha az olur.

Burada dikkat edilecek husus, hayat seviyesinin yükselmesiyle, satışa arz edilecek malın rastgele satıcıya değil, ihtisas sahibi satıcılara tevdi edilmiş olmasıdır.

— Çeşitli kategorilerdeki tevzi müesseselerinin, fiilî yardımlarının, malın sü-

rümüne ne derece katkıda bulunabilecekleri de göz önünde tutulur.

— Şu veya bu müessese tarafından satılması da malın satılmasında bir pres-tij konusu olabilir.

— Piyasada göze çarpan yeni temayüller daima birinci planda yer alır.

— Piyasada göze çarpan yeni tema-yüller daima birinci planda yer alır.

II — KULLANILMASI MÜMKÜN KANALLARIN TETKİKİ :

1 — Doğrudan doğruya müstehlike satış :

Bu, ilk bakışta en basit ve en mantıklı bir usul gibi görünür. Fakat çok güç ve çok masraflı olduğu için bu usule, pek nadir baş vurulur. Bunun 1 ci şekli fabrikada satıştır:

Küçük çapta ve başvurulması kolay, mahalli imalâthanelerde böyle bir satış mümkündür. Personel ihtiyaçları da bu yoldan temin edilebilir.

2 nci şekli de mektupla satıştır: Burada imalâtçı masraflarını karşılayabilmek için, önemli üniteler teşkil eden veya aynı müşteriler tarafından sık sık tek rarlanan mübayaa konusu mallar satabilmeyi düşünmelidir. Fazla pahalı olmayan Posta paketleri kanalından faydalanmak söz konusu olabilir. Bunda da, gönderilen malın parasını tahsil edememek korkusu vardır. Malın müşteriye gösterilmesindeki imkânsızlık pahalıya mal olacak resimli kataloglar hazırlatmayı gerektirir. Teslim müddetlerinin kısa olması önemlidir. Şikâyetler de az olmak ve derhal müşterinin arzusu yerine getirilmelidir.

3. üncü şekil: Seyyar satış: uB da Belçika'da uygulanan bir usuldür. Müşterinin, gözüyle görmesini gerektiren oldukça pahalı emtea satışlarında genç ve di-

namik satıcılara ihtiyaç duyulur. Bu personeli sık sık değiştirmek mahzurludur. Yeni yeni elemanların yetiştirilmesi masrafların çoğalmasına sebep olur.

4 üncü şekil, İmalâtçı tarafından işlenilen perakende mağazası:

Bu formülün, piyasayı mutlak bir kontrol altında tutmak gibi bir avantajı vardır. Bu formülle, müşterinin zevk ve istekleri yakından bilinir. Bozulabilecek (hamur işleri, pasta gibi) maddelerin çarçabuk tevzii de bu yoldan sağlanabilir.

Bununla beraber, bu usulün de birçok mahzurları vardır: Ağır ve karışık bir idare, personelle ilgili çeşitli gaileler, toptan ve perakende satışlar için eksiksiz bir ekip kurmak; stokların finansmanı; diğer tüccarlarla rekabet ve saire gibi..

2 — Doğrudan doğruya perakendecilere satış :

Bu kanala, yukardakinden çok daha sık sık müracaat edilir. Mobilya, konfeksiyon, ayakkabı, elektrikli mutfak eşyası vesaire gibi eşyaların satışı genel olarak bu yoldan daha kolaylıkla sağlanır.

Sık sık değişen modalar, taze kalması gereken yiyecekler, büyük şehirlerde ihtiyaca kâfi gelecek kadar dağıtım merkezleri, çok ileri seviyede hizmet zarureti bu kanala müracaatı haklı kılmaktadır.

Bunun da yüksek masraflar ve toptancılara müracaat halinde bir takım güçlüklerle karşılaşma gibi mahzurları vardır.

3 — Toptancılara satış :

Bu kanal, cari istihlak emteası nisbeten ucuz ve küçük miktarlarda olmak üzere dağınık merkezlerde satılan mallar

için bilhassa tavsiyeye şayandır. Böyle bir durumda imalâtçı doğrudan doğruya kendisi satış yapmaktan vazgeçer.

Burada toptancının yaptığı hizmetler çeşitlidir: Stokların finansmanı, depolama, rizikoların karşılanması, müşteri ziyareti, çeşitli siparişlerin uygun bir şekilde yeniden ambalajlanması, malı teslim, kredi açma, perakendecilere yardım gibi.

Toptancıların sağladığı faydalar da şunlardır: Küçük miktarlarda da olsa satış garantisi, özel tevzi cihazının daraltılması; pek çok sayıda dağınık müşterilerle imalâtçının, endirekt temasının da azalması, nakliye, stoklama, kredi v.s. masraflarında azalma, risklerin eksilmesi; mahallî meşhur bir toptancı sayesinde ta nınmamış bir markayı herhangi bir bölgeye sokmak.

Müstehlik ve perakendeci ile temas yokluğu, müstehlike satışları artırmada toptancının özel bir yardımının olmayışı da bu sistemin mahzurlarıdır.

Toptancının imalâtçıya yeteri kadar yardımında bulunmayışı; imalâtçının da, toptancının, yapmak zorunda kaldığı masrafları ve çektiği sıkıntıları bilmeyişi yüzünden her iki taraf arasındaki münasebetler sık sık bir takım zorluklarla karşılaşır.

4 — Ajanslar Kanalıyla Satış :

Bunlar, komisyoncular veya muhtar temsilcilerdir. Bu araçların satışlara müdahaleleri bilhassa çok geniş piyasalar için söz konusu olduğu gibi veya çok geniş bir satış işinin külfetine katlanamayan imalâtçılar için de söz konusu olur. Bugünkü temayül muhtar temsilcilerden ziyade, gittikçe daha fazla, fabrikaya bağlı (memur) temsilciler kullanma istikametinde gelişmektedir.

5 — Özel çözüm şekilleri satış ihhisarı:

İmalâtçı, bir veya birçok toptancı ve ya perakendeci ile muayyen bir bölgede malının satış ihhisarını sağlayacak şekilde mukaveleler de akdedebilir.

Bu sistemin avantajı, satıcı (dağıtıcı) dan beklenebilen kabiliyettedir. Satış ihhisarını alan taraf, bu konuda ne kadar gayret sarf ederse, kârının da o kadar fazla olacağını bilir. Asgari bir iç hacmi sağlamak taahhüdüne bile girebilir.

Bu usulün şu mahzurları olabilir :

— Fiili piyasaya yeteri kadar cevap verememek tehlikesi;

— İşleri gelişmesini geciktirmek tehlikesi;

— İlgililerin direnmeleri yüzünden bu mukavelelere son vermenin ekseriya güç oluşu;

— Bazı memleketler mevzuatının, mukavelelere son vermenin ekseriya güç oluşu;

— Bazı memleketler mevzuatının, mukavelelerin vakitsiz feshinden dolayı imalâtçıya tazminat yüklemesi.

Tabiatıyla bu durum karşısında, kelimenin tam mânasıyla bir «ihhisar»ın söz konusu edilmediği, muayyen bir bölgenin veya asgari bir iş hacmi mecburiyetinin ön görülmediği başka bir mukavele akdine gidilir. Burada da imalâtçı, piyasaya ihtiyaçlarını karşılayabilecek, bir toptancı veya perakendeci arar. Bunun da şu avantajları vardır:

— Dağıtım şebekesi, üstün kalitesi ile kendini gösterir;

— Seçilen dağıtıcılar, genel olarak çok ileri bir işbirliğine âmâde olurlar.

— İhhisar mukavelelerinden çok yumuşak ve esnektir.

III — DEĞİŞEN BİR PİYASADA TEVZİ KANALLARININ TAKDİRİ YOLLARI :

Dinamik bir ekonomide, bütün tevzi sistemleri, en çok denenmişleri bile, piyasa şartlarında değişiklik olduğu zaman, rağbetten düşebilir, artık memnunluk vermiyebilirler. Çeşitli piyasa etüdü teknikleri bu durumu tesbit edebilir:

— Müstehlikler ve tüccarlar arasında anketler;

— Tevzi kanallarının günlük faaliyetlerinden, bu konuda elde edilen bilgiler.

Bir teşebbüsün faaliyetlerinin tetkikinden elde edilen teknik bilgilerle ilgili olarak OCDE'nin 1963 Roma Konferansında ileriye sürülen hususları aşağıda özetliyerek inceliyeceğiz:

Teşebbüs Arşivlerinin tetkiki :

Bir teşebbüsün günlük müted müamelelerinin kaydına mahsus defterler, tevzi kanallarının değeri hakkında bizlere değerli bir malzeme vazifesi görür. Bu kayıtların tetkiki ve «dış münasebetlerle» mukayesesi, arzu edilen bilgileri verir.

Faturalar, satışların en önemli bir belgesini teşkil eder. Bu faturalara bakarak müşterilerin dağılışı şeklini satılan mal miktarını ve saireyi anlamak kolaylıkla mümkündür. Teşebbüsün diğer defterlerinin tetkiki daha başka bilgiler verilebilir.

Faturalara bakarak tevzi kanalı seçme usulü :

Bu usul, özellikle, tevzi kanallarını tanımayan ve müşterilerinin kimler olduğunu bilmeyen firmalar için tavsiye edilir.

Bunun için de, satış faturaları dosyasından rastgele bir fatura çekilir. Fa-

tura üzerindeki malın nihaî müstehlike kadar gidip gitmediği incelenir. Şayet bu faturadaki eşya özel bir aracının eline geçmiş ise, dosyadan ikinci veya üçüncü bir fatura çekilir. Firmanın imalâtını tem sil eden malın nihaî müstahlike ulaşınca-ya kadar takip ettiği yol tesbit edilir. Böylece, imalâtçı, stokların durumu, mal larının kalitesine karşı araçların ve müş terilerin gösterdiği ilgi hakkında bir fi- kir sahibi olur. Bununla beraber fiiliyat- ta bu kanalların mahiyetini tesbit etmek daha önemlidir.

Avrupa'da geniş ölçüde yayılmış bu-

lunan bu usul sayesinde, sınaî firmaların mâmullerinden bir örnek alınarak, bu malın tâkip ettiği seyir arasına tetkik e- dilmek suretiyle istihsalde, iş hacminde, talepte, ihracat ticaretinde, fiyatlarda stok veya siparişlerde... ilâh vukua ge len değişikliklerin tesbiti mümkün olmak tadır.

Piyasa etütlerinde ihtisas sahibi bazı firmalar, bir takım perakendeci mağaza- larda satılan çeşitli pek çok mallar hak- kında, zaman zaman, yaptıkları incele- melerle, imalâtçılara bilgi vermek gibi değerli hizmetlerde bulunurlar.

«Türkiye İktisat Gazetesinden alınmıştır.»



İktisadi Mucize

Ziya Gökalp

Harp esnasında askerî bir mucize gösteren bu millet, sulh devrinde de iktisadî bir mucize gösterebilir. Bu mucizeyi gösterebilmek için, hangi yoldan yürümeli? Tanzimattan beri yürüdüğümüz yanlış yolu terkedersek doğru yolu bulabiliriz. Tanzimattanberi, Millî ruhumuza uymayan İngilizlerin iktisat nazariyeleri bizi şaşırttı: «Hükümet fabrika tesis edemezmiş, millî sanayi ihyaya ve himayeye çalışamazmış belediyeler ticaret yapamazlarmış. İktisadî teşebbüsler yalnız fertlerden ve şirketlerden beklenirmiş.» İnte, bu gibi umumî mahiyete haiz olmayan nazariyeler, eski iktidamızın yıkılmasına sebep olduğu gibi, yeni bir iktisadî hayata girmemizde mani oldu. Tanzimattan evvel gayet zengin sanayiimiz vardı. Şayet Bedii tekniklerimiz vardı: Çinicilik, halıcılık, boyacılık, teclitçilik, tezhibci, demircilik, marangozluk vesaire bu tekniklerden her biri büyük bir milleda iftihar sermayesi olacak Bedii sanatlardandı Tanzimattan sonra bütün bu teknikleri gayip ettik yerlerine yenilerini de koyamadık. Eski ticaret teşkilâtımız, esnaf teşkilâtlarımızda büsbütün yıkılıp gitti.

Niçin İngiliz iktisadiyatının nazariyeleri milî hayatımıza uymadı? Çünkü, İngiltere bir ziraat memleketi değildi. Ziraat için kâfi derecede arazisi yoktu.

Orada, çokça kömür ve demir madenleri vardı. Ahali arasında kendiliğinden büyük sanayi teessüs etmişti. kendi kendine deniz ticareti de büyük bir terakkiye mazhar olmuştu. İktisadî hayat hükümetin teşvikine muhtaç değildi. Hükümetin, iktisadî muamelelere müdahale etmemesi ithalâtın, ihracattan gümrük resmi almaması iktisadî hayatın inkişafı için kâfi idi. Binaenaleyh orada halk iktisadiyatı hükümete şöyle söylüyordu: Gölge etme, başka ihsan istemem.

Bizde, ise, hal tamamilе bunun aksi idi. Bizde, ferdî teşebbüs gayet zayıftı. Şirket yapmak kabiliyeti hiç yoktu. Büyük sanayiın elifbasını bile bilmiyorduk. Buna lâzım olan tekniklerden tamamilе haberdik. Demek ki yalnız ihtiyaçların sevkile, iktisadî hayatın memleketimize doğmasına imkân yoktu. Hülâsa, Türklerle hükümet rehberlik etmezse, Türklerin iktisadî hayatta bir tek adım atmasına bile imkân yoktu. Hükümet ise, iktisatçıların ilmî telkinleriyle bu yardımdan içtinap ediyordu. Zaten, elde büyük bir bahanedeydi: İktisadî kapitülasyonlar, halbuki iktisadî kapitülasyonları mani olamayacağı bir çok resmi yardımlar vardı ki hükümet bunlarada hiç yanaşmak istemiyordu. Sanki, yanaşırsa, mances-ter iktisatçıların ruhları müteazzi olur diye endişe ediyordu.

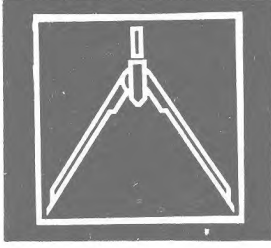
Bugün hamdolsun, Mancer iktisadiyatının, yalnız İngiltere'nin hayatına uygun olduğunu, her milletin kendine mahsus bir millî iktisat sistemi vücuda getirdiğini artık biliyoruz. Şimdiki iktisat vekilimiz Mahmut Esat Bey Efendinin bizim için millî bir iktisat sistemi vücuda getirmeye kudreti ve kifayeti herkesçe müsellem. Ben, böyle bir millî iktisat sisteminden bahsedecek değilim. Ortaya koymak istediğim husus yalnız bir noktadan ibarettir. O da şudur: Türkiye'de büyük sanayiî teşekkülüne şiddetle ihtiyaç vardır. Memleketimizde büyük sanayiî teşekkülü ise, aslâ fertlerin ve şirketlerin teşebbüsleriyle olamaz. Bilâkis, hükümetin, vilâyet şûralarının, belediyelerin teşebbüsü ile memleketimizde her türlü sanayi teessüs edebilir. Muhtelif askerî cephelerin vücuda getirdikleri imalâthaneler buna canlı birer şahittir. Sulh olunca, bu imalâthaneler birer birer yakılıp heder olacak, o halde, sulhdan sonra bu askerî cepheler yerine, iktisadî cepheler vücuda getirsek, memleketin muhtaç olduğu bütün sanayiî hükümetçe, belediyelerce.

Tessis etsek olmaz mı? Orduda bu vazifeleri ifaya almış bir çok zabıtlar vardır. Bunlar, yalnız mevcut imalâthaneleri idame edebilseler bile büyük bir kârdır. Halbuki, sulhdan sonra Avrupa'dan büyük makineler, mahir ustalar ve

mühendisler celpetmekte gayet kolay olacaktır. Sanayi mekteplerine boş yere birçok paralar sarf ediliyor, teknikler, tedris tarikile öğretilemez. Ancak, çıraklık tarikile öğretilebilir. O halde, en iyi sanayi mektepleri fabrikalardır. hükümetin, Vilâyet Şûralarının, Belediyelerin tesis edeceği fabrikalar evvelâ ait oldukları müesseselere büyük temettüleri hasıl edecektir. Saniyen, ahaliden ferden yahut şirket halinde bunlara talipler çıkarsa eskileri onlara satılarak yenileri müceddeten tassis olunur. Büyük Millet Meclisi iktisadî bir misâkı millî suretinde bu gayeyi takip ederse sulhdan sonra İktisadî bir mucizeyide gözlerimizde görmek mümkündür. Türk Milleti her sahada mucizeler göstermeye kadirdir. Elverir ki her hangi bir hedefi Misâkı millî haline koysun ve Büyük Millet Meclisi ile ordusu ile, belediyelerle müdafaai hukuk cemiyetleriyle bu Misâkı Millînin tahakkukuna büyük bir iman ve mefkûre ile çalışsın. İşte biz vatanımızın hürriyet ve istiklâlini kurtaran şanlı mücahitlerden, sulhu, müteakip yeni bir mucize daha istiyoruz bu mucize, millî medeniyetimize esas olacak iktisadî mucizeden ibarettir.

Diyarbakır
20-Teşvîs-1338

Küçük Mecmua Sayı : 23
Müsahebe



İktisadî Tekâmülün Merhaleleri

Ziya Gökalp

Cemiyet, Din, Ahlâk, Hukuk noktaî nazarlarında birtakım tekâmül merhalelerinden geçtiği gibi iktisat noktaî nazarlarında bir sıra tekâmül merhalelerini takibe mecbur olmuştur. Bir cemiyetin içtimaî seviyesini anlamak için, bu tekâmüllerin hangi merhalesinde bulunduğunu tayin etmek iktiza eder. İktisadî tekâmülün merhaleleri üç hususa nazaran tayyün eder:

Tekâmül merhaleleri evvelâ, istihsal noktaî nazarından aranılır. Bazı iktisatçılar, cemiyetlerin istihsal sahasında geçirdiği merhaleleri aşağıda görüldüğü veçhile beşe irca ediyorlar:

(1) Aile sanayii devri — Bu devirde her aile, muhtaç olduğu eşyayı kendisi vücuda getirir aileler şimdiki aileler gibi küçük değil yüzlerce nüfustan mürekkepti. İptidaî cemiyetlerdeki (sekiye) ile eski Yunan ve Roma'daki (Pederşahi aile) ve kurunuusta devrindeki (Feodal aile) bu nevidendir. Bu aileler yalnız soydan gelen fertleri muhtevi değildi. Esirler, daha sonraları serflerde bu büyük ailenin fertlerinden sayılırlardı. İptidaî cemiyetlerde her Semye kendine lâzım olan eşyayı esirleriyle beraber kendisi husule getirir eski devirde her aile esirlerle beraber muhtaç olduğu ziraî ve sınaî

bütün eşyayı istihsal ederdi. Kurunuvustadaki derebeyi şatoları da bütün serfleriyle beraber, muhtaç bulundukları eşyayı bizzat vücuda getirirlerdi.

(2) San'atçılar tarafından yapılan hurfetler devri — Bu devirde müstahsil, ne kendisi için, nede akrabası için çalışmaz.

(Müşteriler) için (amme) için çalışır sanatçı bazan işlediği ham eşyaya malik değildir. Köyden köye, evden eve, geçen sepetçiler, sapan tamircileri gibi küçük değirmencilerde başkalarına ait buğdayları öğütürler.

Fakat, ekseriya san'atçılar kendi aletleriyle beraber ham eşyayada malik tirler. Bunlar ya müşterilerin verdikleri siparişler üzerine mamulât vücuda getirirler. Yahut için sakın bulundukları küçük şehrin çarşısı için istihsalda bulunurlar. Bu san'atçılar, yardımlaşma ve müşterek müdafaa için birleşerek esnaf loncaları teşkil ederler bu devirde aletlerine ve ham eşyaya malik olan san'atçılar (Usta adını alırlar.

(3) Evlerde yapılan sanayi devri — Bu devri aile sanayii) devrile karıştırmamalı. Bu devirde sanatçılar yavaş yavaş istiklâllerini gaip ederler. Artık müş-

terileri için yahut amme için istihsalı terk ederek bir (müteşebbis) ın hesabına çalışmağa başlarlar. Müteşebbisler bu devrin en mühim amilleridir. Çünkü, istihsale kumanda eden bunlardır. San'atçılar, evlerinde çalışırlar, aletler yine kendilerininindir. Fakat, ham eşya müteşebbislere ait olduğu gibi imâl olunan eşya da müteşebbislerindir. Bu müteşebbislerin müstahsil ile müstehlik arasına nasıl girdiğini arayalım: Kasaba çarşısı ehemmiyetten düşerek yerini millî çarşıya yahut beynelmilel çarşıya terkettiğinden ve sanatçılar hem büyük bir sermaye tedarikinden aciz olduklarından, hemde büyük çarşıya elverişli olacak derecede ucuz istihsalde bulunamadıklarından, sermaye sahibi olan teşebbüslerin kumandası altına girmeye mecbur olurlar ve istihsal ettikleri eşyayı müteşebbislere teslim ederler. Bugün D. bakır'da evlerinde çalışan çarşafçılarla yarıcı çiftçiler bu devre mensupdurlar.

(4) İmalâthane devri — Bu devirde müteşebbis, bu dağınık işçileri aynı mahalde toplar bu mahalle (İmalâthane) adı verilir. Bu toplayıştan büyük faideler hasıl olur. Bu faidelerin birincisi işçiler arasında bir taksimiamal husule getirmektir. Bu taksimiamalden, hem işçilerin mahareti yükselir hemde istihsal masarifi azalır. Bu devirde işçi ham eşya gibi aletlerde malik değildir. Kendi evinde çalışmaz. O, artık bir (gündelikçi) olmuştur. Her şeye malik olan yalnız (müteşebbis) dır. Müteşebbis (Patron) yanı (Efendi) Unvanını alır. Fakat, bu patronun büyük bir sermayeye sahip olması iktiza eder. Çünkü, bütün işçilere lâzım olan sermayeleri hazır bulundurmak mecburiyetindedir. Binaenaleyh bu dördüncü devir, ancak büyük sermayelerin teşekkülünden sonra başlayabilir.

(5) Mihaniki motorlarla işleyen fabrika devri — Bütün Avrupa'nın ulaştığı

olduğu asrı sanayi devri bu buharlı, elektrikli fabrikalara tehus eder bu devrin vasıfları şunlardır: Büyük amele kütlelerinin tecemmüü gice çalışması, askerî bir nizam, kadınların ve çocukların çalışabilmesi ve büyük sermayelerin toplanması bu devre -Sosyalistler (Kapitalizm devri) derler.

Fakat bu devirlerden her birinin diğerlerini büsbütün ortadan kaldırdığı zan etmemelidir. Yalnız her devirde bu şekillerden birisi birinci plâna çıkarak diğerlerini ikinci plâna indirir. Bugün Avrupa'da bu beş iktisadî safhayı yanyana olmak üzere görmekteyiz. Köylerde kadınlar tarafından eve lâzım olan bezler dokunduğu gibi, şehirlerde müşteri hesabına iş yapan san'atçılar, ve evlerinde müteşebbisler hesabına çalışan işçiler bulunduğu gibi, adi imalâthanelerde görülmektedir.

İktisadî tekâmül, saniyen taksimi malın geçmiş olduğu safhalarda tezahür eder. Aile sanayî devrinde, Taksimiamalde ailevidir. Yani işler ailenin fertleri arasında inkısama uğramıştır. İptida, işler erkek, kadın, çocuk ve esir arasında taksim olunmuştur. Hürfetlerin teşekkülü devrinde, Taksimiamal (meslekî) bir şekil aldı, yani muhtelif meslekler. Biribirinden ayrıldı. İmalâthaneler devrinde ise taksimiamal (Fenni) mahiyet iktisap etti. Sanayî her iş bir sıra hareketlerden mürekep olduğundan bu hareketler. Biribirinden tefrik edilerek her biri ayrı bir işçiye tevdi edildi. Bu suretle her amele yalnız bir nevi hareket icra ettiğinden bunda son derece maharete malik oldu. Motorlu fabrika devrinde de taksimiamal memleketler arasında vuku'a gelir.

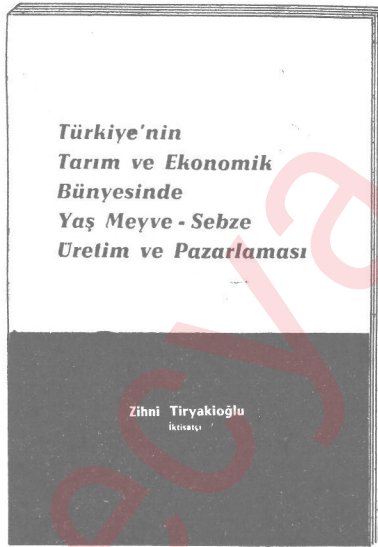
İktisadî tekâmül, salisen mübadele nin geçmiş olduğu merhalelerde tecelli eder. Aile sanayî devrinde mübadele yoktur. Çünkü, müstahsil ve müstehlik aynı zümredir. Esnaf Loncaları devrinde

h rfetlerin teşekkülü ile taksimiamal meydana çıkar. Fakat, bu taksimiamal yalnız kasabanın kasabanın duvarları arasında kalır.      ,hem  hri olan m stahsillerle m stehlikler aynı kasaba  ar ısında birbirine rast gelirler demek bu devirde mübadele (Nahiyeve-Kommunal) bir mahiyettedir. Dördüncü devirde imal thane sınaî teşekkül eder ve  ar ı geni liyerek (Fenni) bir mahiyet alır. Hakkı mübadele ve ticaret ancak bu devirde ba lar. Millî  ar ının teşekkülü asrı dev-

letlerin vücuda gelmesile beraberdir. Nahiyeve istihsaller terk olunarak yerlerine millî istihsaller kaim olurken nahiyeve  ar ı yerinede millî  ar ı kaim olur. Beşinci devirde ise  ar ı (Beynelmilel) bir mahiyet alır. Milletler cemiyetinin te ekk l ne bu devirde ihtiyaç his edilir.

Diyarbakır
15-K. sani-923

K    k Mecmua Sayı : 23
M sahebe



**Cemiyetten Temin
Edebilirsiniz**

**Evinizi
boyamanız
için
sanatkâr
olmanıza
lüzum yok!**



Dyolux kullanmanız kâfi!

Boya işi herkesin gözünde büyür. Oysa, bilhassa tatil günleri için çok güzel bir meşgale ve eğlencedir. Uygun boya bulunduğunda tabii... DYOLUX sizin boyanızdır. Boş vakitlerinde yapacak işi olmayan hanımlar bile, DYOLUX sayesinde diledikleri eşyayı veya sathı kolaylıkla ve zevkle boyayabilirler. DYOLUX eli yormaz, çabuk kurur, fırça izi bırakmaz, parlaktır. Boya yapanı dinlendirir, neşelendirir. DYOLUX kullanınız.



SENTETİK BOYA

DYOLUX

BİR **dyo** MAMULÜDÜR

JAWA

ile

deniz başkaldır

HÜRRİYET REKLAM AJANSI



**Dilediğiniz kıyıya varıp
Dilediğiniz denizde
Sağlığınıza sağlık katınız**

**Yurdun Dört Bucağında
JAWA-CZ sizinle beraber**



ÇELİK MONTAJ TİCARET VE SANAYİ A.Ş.

**Yuvanızda
bahar**

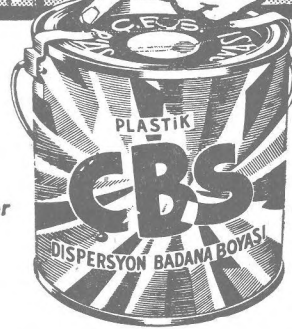
ÇBS

**ile
başlar**



*Çok kolay sürülür
Tamamen kokusuzdur
Çok çabuk kurur
Solmaz, çatlamaz
Su ile yıkanır
Fevkalade cazip pastel renkler*

**ÇAVUŞOĞLU
BOYA SANAYİİ
İSTANBUL**



YENİLİK BASIMEVİ

Cağaloğlu Yokuşu, Cemal Nadir Sokağı
Büyük Milâs Hanı No. 45 - 46 - 47 - 48
Telefon : 27 11 53 - 22 56 41 İstanbul

DİZGİ BASKI CİLT

" Kartvizitten Gazeteye Kadar ..
bütün işlerinizde güvenle
başvuracağınız en yetkili müessese

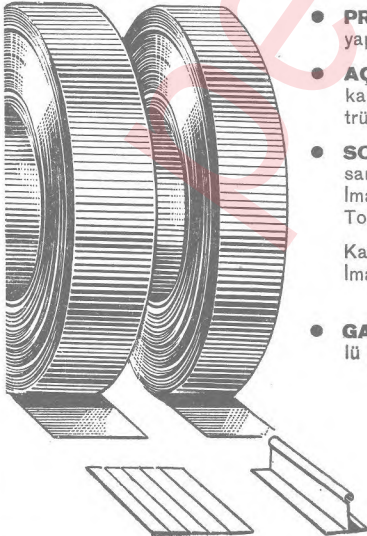
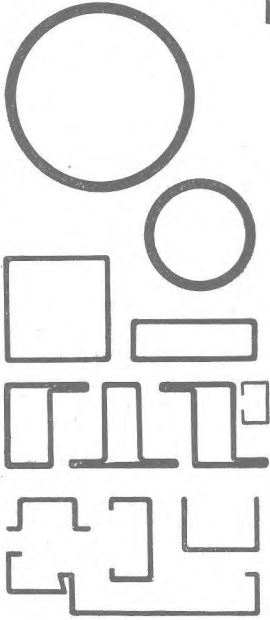


BORU SANAYİİ A.Ş.

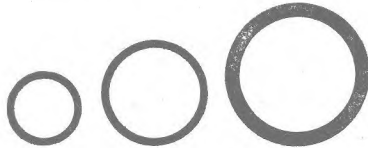
İSTANBUL

Tophane, Salıpazarı Han Kat 8 Karaköy — İstanbul
Telefon : 49 00 03 Telgraf : BORUSAN - İstanbul

1968 YILI İMALÂT PROGRAMI



- **SU VE GAZ BORULARI :** TSE 301-DIN 2440 a göre Galvanizli, Siyah ve Bitüm kaplamalı olarak 1/2", 3/4", 1", 1 1/4", 1 1/2", 2", 2 1/2", 3", 4"
- **SULAMA BORULARI :** 51, 63, 76, 89, 102 ve 127 mm. çaplarında 0.8-1.5 mm. et kalınlığında.
- **PRESİZYON BORULAR :** TSE 302-DIN 2394 e göre 9, 13, 16, 19, 21, 25, 32, 38, 42, 48, 51, 60, 76, 89, 100, 120, mm. çaplarında ve 0.8-2,5 mm. et kalınlığında
- **PRESİZYON BORULAR :** (Soğuk çekilmiş): TSE 302 - DIN 2393 e göre
- **KAZAN BORULARI:** TSE 416-DIN 2458 e göre 51, 57, 63, 76, 83, 89, 95, 102, 108, 114, 127 mm. çaplarında.
- **GENEL MAKSATLAR İÇİN BORULAR :** 9-200 mm. çapında, 0.8 - 5 mm. et kalınlığında
- **ÖZEL MAKSATLAR İÇİN BORULAR:** Paslanmaz çelikten, alüminyum ve sair metallerden mamul borular.
- **PROFİL BORULAR:** Muhtelif şekil ve ölçülerde yapı elemanları profilleri.
- **AÇIK PROFİLLER:** Muhtelif şekil ve ölçülerde, kapı ve pencere kasaları, ile hafif çelik konstrüksiyon profilleri.
- **SOĞUK ÇEKME ÇEMBERLİKLER :** (Çeşitli sanayi ihtiyacı çemberler, ambalaj çemberleri) İmalât normu DIN 1624
Tolerans „ DIN 1544 e göre
Kalite : St 0, St 1, St 2, St 3
İmalât ölçüleri : Genişlik 15 ilâ 400 mm.
Kalınlık 0,3 ilâ 3 mm.
- **GALVANİZLEME İŞLERİ :** Sıcak daldırma usulü ile boru, profil, soğutma bloku, tekne v.s.

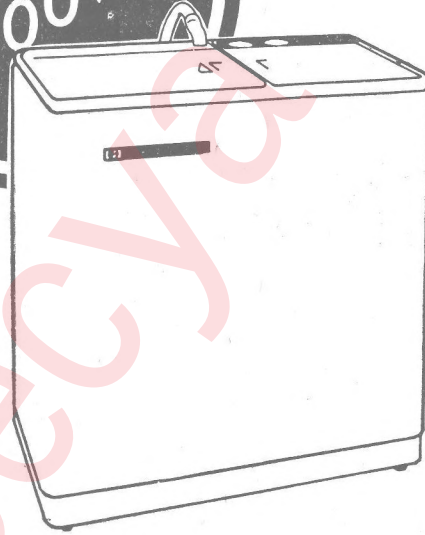
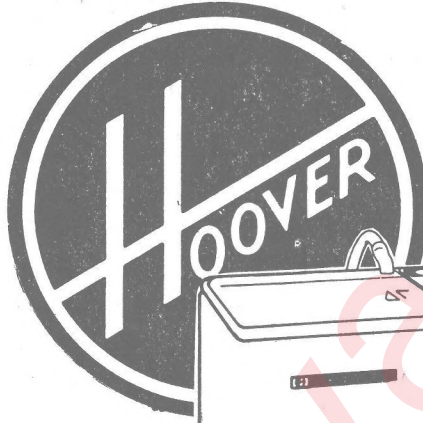




GELECEĞİ
İÇİN
SİZE
GÜVENİYOR

SİZ DE
AKBANK'a
GÜVENİN

AKBANK



1407 MM

DÜNYADA EN ÇOK SATILAN ÇAMAŞIR MAKİNESİ

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

Moran : 2418

TEKEL



**ŞARAP
SANAYİİNDE**

**S
ŞÖHRET**

buzbağ
trakya
ürgüp
barbaros
narbağ

ARSLAN

tuğla

ATEŞ TUĞLASI
YAPI TUĞLASI

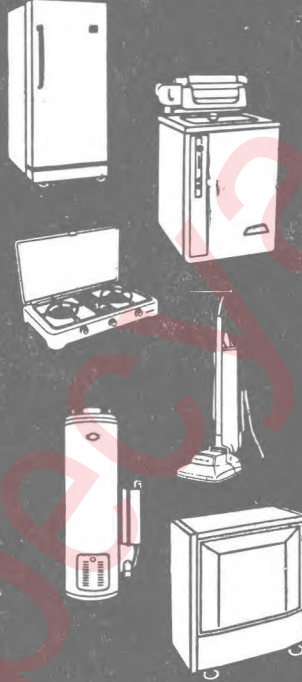


FABR.: Silâhtar C. 148 Eyüp-Tel : 21 11 32 - MAĞ.: Tersane Cad. 67 Karaköy-Tel : 44 30 40

Yuvanızda



ARÇELİK
SAADETİNİZİN ANAHTARI



Kendi sahasında Türkiye'nin en güçlü ve modern teşkilatını kurarak batı seviyesindeki tesislerinde senelerdenberi çeşitli elektrikli ev aletleri imal eden ARÇELİK, bunları *en uygun fiyatlara* satın alabilme imkânını halkımıza sağlamış bulunuyor.

Eskiden vitrinlerde seyredilen buzdolabı, çamaşır makinası, süpürge, gaz sobası, ARÇELİK'in seri imalât imkânları sayesinde bugün en mütevazı Türk yuvasında dahi sevinçle kullanılıyor... *Türk halkının mutluluğunu sağlıyor.*

ARÇELİK

BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

VİNYLEX

PROFİL SÜNGER YATAKLARINI

rakipsiz kılan özellik...

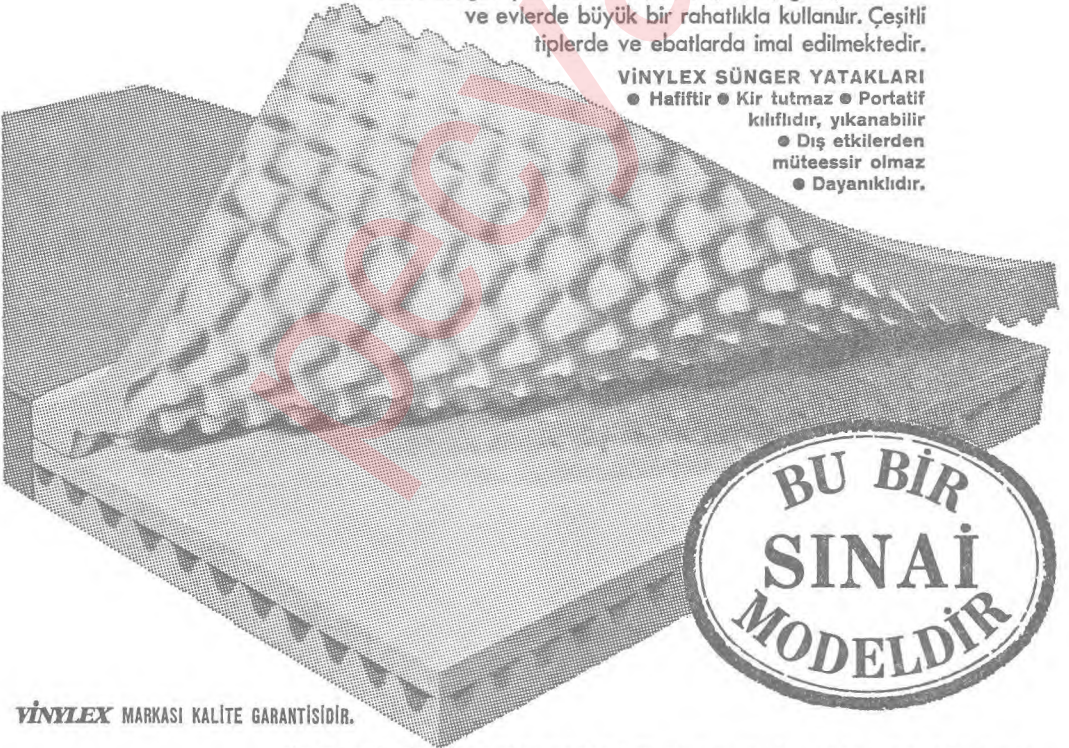
YUMURTA PROFİL

Yumurta sistemi denilen yepyeni bir metodu imâl edilmekte olan VİNYLEX sünger yatakları, vücudunuzun şeklini alarak deliksiz ve rahat bir uyku uyumanızı sağlar. Yatağın arasındaki yumurta sistemi oluklar, devamlı hava dolaşımını ve esnekliği temin eder.

VİNYLEX sünger yatakları otel, motel, okul, gemi, hastane ve evlerde büyük bir rahatlıkla kullanılır. Çeşitli tiplerde ve ebatlarda imal edilmektedir.

VİNYLEX SÜNGER YATAKLARI

- Hafiftir
- Kir tutmaz
- Portatif
- Kılıflıdır, yıkanabilir
- Dış etkilere müteessir olmaz
- Dayanıklısıdır.



VİNYLEX MARKASI KALİTE GARANTİSİDİR.

VİNYLEX SANAYİ ve TİCARET A.Ş. FABRİKALARI SATIŞ BÜROSU Sirkeci, Muradiye Caddesi Saf Han 49 Kat 3 Tel: 22 74 03