



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

ARALIK 1968

SAYI 54

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 : 54

A R A L I K 1 9 6 8

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 BASİMEVİ

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
7. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
13. İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi esaslarına dair karar M. Sedat PİROĞLU
20. Yönetim verimliliğın artırılması İlyas GÜLMEZ
25. Türk Deniz Limanları ve deniz ulaştırmasının döviz produktivitesi Dr. Mahmut UÇAR
28. Personel değerlendirilmesi Metin SÜDEN
33. Aiesec Türkiye Haluk ARIĞ
37. Pazarlama Yönünden ambalajın önemi Oğuz DUMANOĞLU

Derginin Sesi !...

Sevgili, Değerli Okuyucularımız!

1969 yılı süresi zarfında dergimiz İktisadi hadiseleri daha yakından izleme imkânına sahip olmuş, daha rasyonel bir metod uygulamaya çalışmıştır. Bu çalışmanın neticesi; gerek Cemiyet, gerekse dergi olarak dikkati çekmiş, ekonomimizin ve sanayimizin hedeflerini tayin ve tanzim etmek üzere tertiplenen muhtelif kongre ve konferanslara iştirakimiz talep edilmiştir. Bu toplantılara katılan ekiplerimiz, görüş ve alınan kararları bitaraf açıdan sizlere en iyi şekilde duyurmaya çalışmışlardır. Diğer taraftan, yurd dışında bulunan mezun temsilcilerimiz iktisadi ve sosyal hadiselerin Türkiye dışındaki inkişafını da izliyerek dergimize göndermişlerdir.

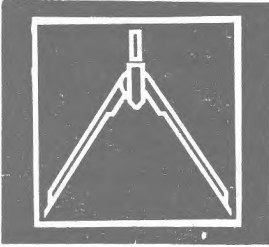
1969 Yılında da bu yoldaki çalışmalarımızı en mükemmel şekilde sizlere sunmak başta gelen vazifemiz olacaktır. Türk Ekonomisindeki gelişmeleri Dünya ekonomisinin paralelinde yakından tetkik ve sentez etmek düşüncesiyle ekip çalışmasını plânlanmış bulunuyoruz. Hiç şüphesiz, bu çalışmalarımız da Fakültemiz öğretim görevlilerinden de büyük yardım ve destek alacağımıza inanıyoruz.

Yeni yıl ile birlikte dergimize daha geniş bir yön ve renk vermek, sizlerin ilgi derecelerine bağlı olacaktır. Düşünce, görüş ve tekliflerinizi; Cemiyet genel Merkezimize, dergi adresimize bildireceğiniz gibi; Ankara, Adana, İzmit ve Karabük şubelerimize de yapabilirsiniz. Gaye; Yurdun İktisadi kalkınmasında söz sahibi olan İktisatçıların Basın organı olan İKTİSAT DERGİSİ'ni en iyi şekilde hazırlayıp okurlara sunmaktır.

İlgi ve tekliflerinizi bekliyoruz!...

Sevgi ve Saygılarımızla,
İKTİSAT DERGİSİ

Ekonomik Durum



İkinci Beş Yıllık plân (1968-1972) hedeflerine ulaşmak için izlenecek temel iktisadî politikalar

Oğuz DUMANOĞLU
Devlet Plânlama Teşkilâtı

İkinci Beş Yıllık Plân dönemi için hedef olarak öngörülen büyüklüklere ulaşmak için herşeyden önce kaynakların hızlı ve dengeli bir kalkınmayı sağlayacak şekilde artırılması ve çeşitli kullanma alternatifleri arasında en verimli sonucu verebilecek şekilde dağılımının sağlanması zorunluğu gelmektedir. Plân bu amaçlara varmak için gerekli politika araçlarını da birlikte getirmiştir.

1. Karma ekonomi politikası :

Karma ekonomi politikası konusunda Birinci Beş Yıllık Plân «Türk ekonomisi; devlet ve özel teşebbüs sektörleri-

nin yanyana bulunduğu karma bir ekonomidir. Plânlama bakımından karma ekonominin sağladığı imkânlardan en çok faydalanma yolları üzerinde durulacak ve bu sistemin kurallarına uyulacaktır denmektedir (1) İkinci Beş Yıllık Plânda kamu ve özel teşebbüsün yanyana bulunduğu Türk ekonomisinde karma ekonominin kuralları gözönünde bulundurularak İkinci Beş Yıllık Plân kamu sektörü için emredici, özel sektör için yol gösterici ve destekleyici, fertlerin teşebbüs gücünü ortaya çıkarıcı ve geliştirici olacaktır, denmektedir. (2) İkinci Beş Yıllık Plân uzun vadede imalat sanayiinin gelişmesini özel sektöre bırakmayı esas alan bir politika izlemektedir. (3) Karma ekonomi politikası çerçevesinde kamunun eğilimi ancak önemli sanayi kollarında yeterli kadar sermayedar ve müteşebbis bu

- 1) Birinci Beş Yıllık Plân, S. 525
- 2) İkinci Beş Yıllık Plân S. 628
- 3) İkinci Beş Yıllık Plânın Tanıtılması, S. 23

lanamadığı hallerde son bir çare olarak karma teşebbüs yapısında iktisadî faaliyetlere katılacak, bunun dışında enfrastüktür (Sosyal, sağlık, eğitim gibi) yatırımlarda faaliyetlerini yoğunlaştıracak yönündedir. Plân iktisadî ve sosyal kalkınmamızı karma ekonomi düzeni için de gerçekleştirmeyi esas almıştır.

Karma ekonomi politikası kuralları:

1. Ekonomi de piyasa mekanizmasının, iktisadî faaliyetlerin etkinliğini tayin eden temel unsur olarak kabulü; yani ekonomik kararlar da kriter olarak piyasa da serbest olarak teşekkül eden fiyat kullanılacaktır.

2. İktisadî kalkınmanın hızlandırılması için istihsal faktörlerini etken bir mobilite de tutmak ve genel hedeflerin gerçekleşmesini sağlayacak dağılımını mümkün kılan bir iktisadî sistem meydana getirmek,

3. Plân kamu sektörü için bağlayıcı, özel sektör içinse yol gösterici bir karaktere sahiptir.

4. Özel sektör ferdi teşebbüsleri plânın aradığı şartlara uygunluğu kaydıyla devlet tarafından teşvik esası kuralı,

5. Kamu ve özel sektör teşebbüslerinin bir arada faaliyette bulundukları iktisadî faaliyet kesimlerinde alım, istihsal ve satış gibi tüm üretim vetirelerini kapsayan bir fırsat eşitliğinin sağlanması kuralı,

II. Tasarruf ve sermaye piyasası politikası :

İkinci Beş Yıllık Plân hedeflerine erişebilmek bakımından yurt içi tasarruflardan önemli bir yıllık artışın sağlanması ve etken bir sermaye piyasasının meydana getirilmesi zorunludur. Yaklaşık olarak yıllık % 12,2 nisbetindeki yurt içi tasarruf artışının sağlanması için bü-

yük gayret sarfı ve genel ekonomi politikasını bu yönde istikametlendirmek çabası gerekmektedir. Bu açıdan bakıldığında fiyat ve para seviyesinde asgari bir stabilizasyonun sağlanması zorunluğu ilk akla gelen husustur. Tasarrufların artırılması için fiyat ve vergi politikası tedbirlerinden de yararlanılabilir. Kamu tasarrufları bakımından kamunun idare mekanizması için daha tasarruflu bir harcama politikası izlemesi oranında yatırımlar için de bir kaynak serbest kalmış olacaktır. Diğer taraftan lüks tüketimin vergilendirilmesi ve yatırım mallarında tersine çalışan bir vergi politikası tasarrufları müsbet yönde etkileyecektir. Kamunun bu konuda üzerine dik katle eğileceği bir hususta yeniden meydana getireceği istihsal ameliyelerinde artan bir tüketimi yaratmaması ve özel sektörün aynı yönlü faaliyetlerini destekleyici bir politika izlememesi gerekmektedir. Selektif vergi sistemiyle özel sektör yatırımlarını prodüktif kesimlere yönlendirilmesi sağlanacaktır. Aynı şekilde kredi ve vergi politikası tedbirleriyle sosyal konut yatırımları lüks inşaat yatırımları aleyhine geliştirilecektir. Yabancı memleketlerde çalışan Türk işçilerinin tasarruflarından prodüktif iktisadî faaliyet kesimlerinde yararlanabilmek için teşvik tedbirleri alınacaktır. Tasarrufların artırılması politikasına paralel olarak bu politikanın tamamlanması için etken bir sermaye piyasasına ihtiyaç olduğu açık bir gerçektir. Böyle bir sermaye piyasası yaratılmadan gerçek bir sanayileşme ameliyesi çok zor görülmektedir.

III. Vergi Politikası :

Türk vergi politikasının temel hedefi; iktisadî eşitlik prensibinden hareketle sosyal adaletsizliği azaltıcı ve yatırım imkânlarını genişletici bir finansman kaynağı olması şeklinde tanımlanabilir. Vergi politikası aynı zamanda tasarrufların

prodüktif yatırım sahalarına yönlendirecek nitelikte olmalıdır.

Mevcut vergi sistemi vergi yükünün sosyal adalet ilkelerine uygun dağılımını sağlamaya elverişli değildir. Bu bakımdan vergi yükünün adaletli dağılımını sağlayan, vergi ödeme gücüne göre vergilendirme prensibine uygun ve plânın öngördüğü yatırımların finansman ihtiyacını karşılayabilen ve yatırımları plânda istenilen sahalara yöneltici özellikleri taşıyan yeni bir vergi sistemine ihtiyaç vardır. Vergilemede yeni kaynaklar yanında bu günkü vergi sisteminden en yüksek verimin elde edilmesi üzerinde de önemle durulacağı plânda ön görülmüştür. Bu hususta fert ve sektörlerin vergileme dışında kalmamalarına ve vergileme kapsamına alınması çalışmalarına (4) işaret edebiliriz.

Vergi politikasından beklenen diğer bir hususta bölgesel dengeli kalkınmaya hizmet edici olmasıdır, yani vergi tedbirleriyle yatırımların az gelişmiş bölgelerde işlemeye başlatılması ve yoğun bölgelere kaymasının önlenmesi sağlanacaktır.

İkinci Beş Yıllık Plânda izlenen vergi politikası belirttiğimiz gibi yeni vergi kaynaklarını da kapsamaktadır. Bu nedenle plânda arazi, bina, gayri menkul sayımı öngörülmektedir. Ayrıca kara yolu taşımacılığı vergiye tabi tutulacak ve mevcut tarım vergisi sistemi daha verimli ve rasyonel bir hale getirilerek artan gelire paralel olarak vergi hasılatının da arttırılması sağlanacaktır (5).

IV. Fiyat Politikası :

Fiyat politikasıyla ilk temin edilmek istenen şey fiyat istikrarıdır. Yani plân

mevsimlik ve diğer fiyat dalgalanmalarını çok dikkatli bir şekilde gözlenmesi ve belirli bir ölçüde fiyat yükseliş veya azalışları karşısında uygun tedbirleri harekete geçirmeyi öngörmekte, fiyat politikasından beklenen diğer bir hususta gelirin adaletli bir şekilde dağılımını sağlamasıdır.

V. Para ve Kredi Politikası :

Para politikasından beklenen plân hedeflerine ulaşmak için izlenen diğer politikaların korunması başta gelmektedir. Enflasyonist ve Deflasyonist temayüllerin zamanında kontrol altına alınması gereğine gereken önem verilmiştir. Kredi politikası iktisadî politikanın diğer önemli bir vasıtasıdır. Fiili kredi hacmi iktisadî gelişmeyi mümkün kılacak yeterlikte değildir. Ayrıca mevcut sistem kredilerin prodüktif iktisadî faaliyet kesimlerine yönelimi konusunda da etkili görünmemektedir. Bunlardan dolayı İkinci Beş Yıllık Yıllık Plân kredi hacminin kredi taleplerine uyum seviyesine yükseltilmesini ve kredilerin plânda öncelik verilen kesimlere yönlendirilmesini, selektif bir kredi politikası uygulamasını esas almıştır.

VI. Özel Sektörün Teşviki Politikası:

Plân özel sektör faaliyetlerini desteklemeyi ve teşviki esas almıştır. Plân hedeflerine ulaşmada özel sektörün dinamik bir güç haline almasına büyük önem verilmektedir. Bundan dolayı özel sektör yatırımları plâna uygunluğu derecesinde plânda öngörülen iktisadî ve sosyal teşvik tedbirlerinden (vergi iadesi, yatırım indirimi, gümrük indirimi v.s.) yararlanması esas alınmıştır.

VII. Tediye Bilançosu Denkliği Politikası :

Gelişmekte olan ekonomimizde mahdut döviz kaynağı yüzünden doğabilecek dar boğazları önceden tespit etmek ve te

(4) İkinci Beş Yıllık Plân, S. 39

(5) İkinci Beş Yıllık Plânın tanıtılması, D. P. T. 575, S. 20.

sirlerinin azaltılması ve belirli sürede giderilmesi politikanın esasını teşkil etmektedir. Bunun için döviz kaynaklarının arttırılması ve elde edilen kaynakların rasyonel kullanılması sağlanacaktır. (6) İkinci Beş Yıllık Plânda öngörülen yatırımların finansmanında esas itibariyle iç tasarrufların arttırılması öngörülmekle beraber dış alem gelirlerinin de bu finansman da belirli bir paya sahip olması öngörülmektedir. Döviz kaynaklarının arttırılması konusunda plân:

— Dünya piyasasına ihracat şansı olan sektörlerle yöneltilecek yatırımlarla ihracat kapasitesinin arttırılmasını, özellikle dış talebin yüksek ve sürekli olduğu bilinen konularda üretim, teşkilatlanma ve pazarlama safhalarını içine alan ihracat projeleri üzerinde (7) önemle durulmaktadır.

— Sınai ürünler ihracatımızın arttırılması ve klâsik tarım ürünleri ihracatı yanında ihrac edilebilir yeni tarım ürün

leri geliştirilmesinde büyük gayretler getirilecektir.

— İthalât alanında uygulanması önemli bir şekilde kullanılması hedefine yönelecektir (8). Lüks tüketim malları ithalatının kısıtlanması diğer bir tedbirdir. İhracatla ilgili olarak kamunun müşavirlik hizmeti görmesi, standartlaştırma, ihracat kredi politika tedbirleri, tüketim pazarlarına uygun mal üretiminin geliştirilmesi diğer tedbirler dizisini teşkil etmektedir. Dış krediler konusunda İkinci Beş Yıllık Plân döneminde dış yardımlara bağlılık devam edecektir. (9) İthalât ve borç geriye ödeme gerekleri çerçevesinde alınacak dış kredilerde kredinin uzun vadeli ödemesiz devreli ve düşük faizli olmasına önem verilmektedir.

(6) İkinci Beş Yıllık Plân, S. 640

(7) Plân hedef ve stratejisi, S. 15

(8) Plân hedef ve stratejisi S. 15

(9) İkinci Beş Yıllık Plânın Tanıtılması, D.P.T. 575, S. 21



Ayın Ekonomik Olayları

Faruk ÇEHRELİ

DEVLET PLÂNLAMA DAİRESİNİN İMALÂT SANAYİİNİN 1968 YILI İLK ALTI AYI İÇİN YAPMIŞ OLDUĞU KONJONKTÜR ARAŞTIRMALARINA AİT RAPOR

Devlet plânlama dairesinin 1968 yılının ilk altı ayı içerisinde özel sektör imalât sanayii kuruluşları hakkında yapmış olduğu anket neticesine göre kuruluşların % 44'ü geçen altı aya nazaran işlerin genel gidişinde iyileştiğini; % 19'u işlerin bozulduğunu; % 37 işlerin aynı kaldığını bildirmişlerdir.

Kuruluşlardan % 41 imalâtlarının artmış olduğunu; % 26 sı azaldığını % 33'ü aynı kaldığını bildirmişlerdir.

Satışlar hususunda aynı kuruluşlardan % 41'i satışların arttığını; % 34 azaldığını; % 26 sı satışlarında herhangi bir değişme olmadığını bildirmişlerdir.

Satış fiyatları hususunda kuruluşların % 26 sı fiyatların düştüğünü % 15 şi satış fiyatlarının arttığını; % 59'u satış fiyatlarında her hangi bir değişme olmadığını bildirmişlerdir.

I — İşlerin genel gidişi

1. Geçen altı aya nazaran işlerin genel gidişinin iyileştiğini bildiren kuruluşlar : (Kuruluşların % 44'ü)

- Et ve Süt mamûlleri
- İçki
- Mobilya
- Kâğıt
- Matbaa
- Lâstik kauçuk eşya
- Plâstik eşya
- Kimya
- Petrol ve mamûlleri
- Cam ve mamûlleri
- Tuğla ve kiremit

- Çimento
- Çimentodan mamûl gereçler
- Demir-çelik
- Makina madenî eşya
- Elektrik makinaları
- Nakil vasıtaları

sektör ve alt sektörlerinde çoğunlukta-
dır.

2. Bu kuruluşlar dışında işletmele-
rin % 37'si işlerinin **aynı kaldığını**; %
19'u ise bozulduğunu bildirmişlerdir.

II — İ m a l â t

1. İmalâtlarının artmış olduğunu bil-
diren kuruluşlar: (% 41)

- İçki
- Kâğıt
- Matbaa
- Deri ve kösele
- Plâstik eşya
- Kimya
- Petrol ve kömür mamûlleri
- Çimentodan mamûl gereçler
- Demir çelik ve metalurji
- Madenî eşya
- Makina
- Taşıt araçları

sektör ve alt sektörlerinde çoğunlukta-
dır.

2. Bunlar dışında :

- Yemeklik bitkisel yağlar
- Şekerden mamûl maddeler
- Kereste, mobilya
- Oto lâstiği
- Cam ve mamûlleri
- Seramik
- Porselen
- Çimento

sektörlerindeki kuruluşların çoğunluğu
imalâtlarını **azaldığını** (% 26), diğer
sektörlerdeki kuruluşların çoğunluğu da
aynı kaldığı (% 33), görüşünü bildirmiş-
lerdir.

III — S a t ı ş l a r

1. Satışlarının arttığını bildiren ku-
ruluşlar: (Kuruluşların % 41'i)

- İçki
- Kâğıt
- Matbaa
- Deri ve kösele
- Plâstik eşya
- Kimya
- Petrol ve mamûlleri
- Tuğla ve kiremit
- Cam ve cam mamûlleri
- Çimentodan mamûl gereçler
- Demir çelik
- Madenî eşya
- Makina
- Tarım alet ve makinaları
- Taşıt araçları

sektör ve alt sektörlerinde çoğunlukta-
dır.

2. Satışlarını geçen altı aya nazaran
azaldığını bildiren kuruluşlar: (Kuruluş-
ların % 34'ü)

- Yemeklik bitkisel yağlar
- Şekerden mamûl maddeler
- Dokuma giyim
- Kereste mobilya
- Oto lâstiği
- Lâstik eşya
- Seramik porselen
- Çimento
- Elektrik makinaları ve malzemesi

sektöründe çoğunlukta-
dır.

3. Kuruluşların % 26'sı ise satışla-
rında herhangi bir değişme **olmadığını**
ifade etmişlerdir.

IV — S a t ı ş F i a t l a r ı

1. Satış fiyatlarının artmış olduğunu
bildiren kuruluşlar: (% 15)

- Pamuk
- Çırçır

— Kereste mobilya sektörlerinde çoğunluktadır.

2. Satış fiyatlarının düştüğünü bildiren kuruluşlar: (Kuruluşların % 26'sı)

- Tütün
- Petrol ve mamûlleri
- Seramik
- Porselen

sektör ve alt sektörlerindedir.

3. Diğer sektörlerdeki kuruluşların (% 59) çoğunluğu satış fiyatlarında herhangi bir **değişme olmadığını** bildirmişlerdir.

V — Diğer Özellikler

Kuruluşların % 44'ü kalifiye ve teknik eleman temininin geçen altı aya nazaran **güçleştiğini**; % 45'i aynı kaldığını, % 47'si azaldığını bildirmişlerdir.

Ham madde mübayaalarının arttığını bildirenler % 43, değişmediğini bildirenler % 3, düştüğünü bildirenler % 24'tür.

Kuruluşların % 56'sı ham madde fiyatlarının, % 61'i parça başına maliyetlerinin, % 40'ı çalıştırdıkları işçi sayısının, % 62'si işçiler ödedikleri ücretin, % 36'sı mamûl madde stoklarının, % 30'u ham madde stoklarının **arttığını** bildirmişlerdir.

AVRUPA PARLEMENTOSU AET. TÜRKİYE ORTAKLIĞININ HAZIRLIK DÖNEMİNDEN GEÇİŞ DÖNEMİNE ULAŞMAK İÇİN ÇALIŞMALARIN HIZLANDIRILMASINI İSTİYOR

Avrupa Parlamentosunun 28 Kasım 1968 tarihli oturumunda Türkiye'nin AET

ile ortaklığı konusundaki ilgi bir kere daha teyid edilmiş ve ortaklığın «Hazırlık» döneminde «Geçiş» dönemine ulaşması için çalışmaların hızlandırılması gerektiği üzerinde durulmuştur. Parlâmentoda, bilhassa Çekoslovakya olayları nedeniyle artan politik öneminin de nazara alınması suretiyle Türkiye ile olan ortaklık için yapılan çalışmalardan duyulan memnuniyeti ifade eden bir karar sureti tasvip edilmiş ve «Geçiş Dönemi» müzakerelerine bu ay içinde başlanması istenmiştir. Bu dönemde yapılacak işlerin görüşüleceği protokol müzakerelerinde Türkiye'nin halihazır iktisadî ve sosyal gelişmeleri hesaba katılacak ve AET ile Türkiye ekonomilerinin birbirine yaklaştırılmasında çok kat'î ayarlamalardan kaçınılacaktır. Bu ifade hakikatte gümrük indirimlerinin her iki taraf için simetrik ve eşit olmayacağı anlamına gelmektedir. Topluluk daha ziyade Kalkınma Plânı'nın uygulanması için Türkiye'ye gerekli yardım ve bu Plân'ın Avrupa plânlamasına uygunluğunu sağlayacaktır. Parlâmentoda aynı zamanda yeni bir malî protokol için müzakerelerin yardımının kesilmemesi istenmiş, sosyal açıdan ise Türk işçileri için uzun vâdeli ve yapıcı bir eğitim politikası için gerekli tedbirlerin alınması dileği ifade edilmiştir.

AET ve Türk Parlâmentolarının geçen Sonbaharda İstanbul'da yaptıkları görüşmelerdeki tavsiyeleri kapsayan bu konulara Parlâmentodaki bütün siyasî guruplar da katılmışlardır. Mr. Hahn tarafından sunulan hazırlık raporunda problemlerde bir eksilme olmamasına rağmen Türk ekonomisinin sağladığı gelişme tatminkâr olarak nitelenmektedir. Raporda belirtildiğine göre ticaret dengesi 66 milyon dolarlık gelişmeye rağmen açık vermeğe devam etmekte ve yabancı sermaye akımı Türk otoritelerinin tah-

minlerine uygun olmamaktadır. Ancak bu sene içinde Topluluk tarafından Türkiye'den ithalatı arttırmak için alınan tedbirlerde bütün ödemeler dengesi üzerinde olumlu yönde etkili olacaktır. Halihazırda AET, Türk ihraç mallarının % 85'i üzerinde geniş tercihler uygulamaktadır.

Mr. Hahn'ın raporundaki bu görüşler. Mr. De Winter'in yaptığı konuşma ile desteklenmiştir. Bu konuşmada; AET ile Türkiye arasında tam bir gümrük birliğinin gerçekleşmesi için 12 senenin kâfi gelmeyeceği, ilâve müddete ihtiyaç duyulacağı ifade edilmiş ve yöneticilerden Türkiye'nin Topluluktan hububat talebinin kabul edilip edilmediği sorulmuştur. Daha sonra söz alan Mr. Muller ise Topluluktaki Türk işçilerinin durumu ile ilgili bir konuşma yapmıştır.

Yapılan konuşmalara cevap olarak yöneticiler adına Mr. Martino AET-Türkiye ortaklık çalışmalarının ve beklenen gelişmelerin uzun bir izahını yapmıştır. Bu açıklamasında Mr. Martino; Topluluğun hâlen yürürlükte olan protokol devam ettiği takdirde malî yardıma devam ettiği takdirde malî yardıma devam edeceğini ve geçiş dönemi için müzakerelere başlanmasının hızlandırılacağını ifade etmiş; ayrıca işçi problemi konusunda henüz bir karar alınmadığını; hububat talebi için ise Topluluğun şimdilik cevap veremeyeceğini belirtmiştir.

Hububat talebi konusunda yaptığı açıklamada Mr. Martino; Hindistan, Pakistan, Türkiye ve Tunus'un Topluluğun tevzie karar aldığı bir milyon tondan fazla tutan istekte bulunduklarını, ancak ortak ülke olan Türkiye'nin durumunun ayrı bir dikkatle ele alınacağını ifade etmiştir.

ORTAK PAZAR'DA İŞÇİLERİN SERBEST DOLAŞIMI TAHAKKUK ETTİ

İşçilerin Topluluk ülkelerinde serbest dolaşımını bir esasa bağlayan Topluluk mevzuatının «nihaî safhası» ile ilgili olarak geçen 29 Temmuzda AET Konseyince gerekli karar alınmıştı. Fakat, bu konuda hazırlanan metne son şeklini vermek için gerekli zaman sebebiyle keyfiyetin resmîyete intikali ancak 15 Ekim 1968'de mümkün olabilmiş ve durum 19 Ekim 1968 tarihli Topluluk Resmî Gazetesi'nde yayınlanmıştır. Söz konusu Resmî Gazete'de; bu konuyla ilgili olarak işçilerin Topluluk ülkelerinde kayda tâbi olmadan serbestçe dolaşmalarını ifade eden 1612/68 sayılı bir nizamname ile AET uyuğundan olan işçilere verilmekte olan «çalışma müsaadesi» nin yerini, «ikâmet tezkeresi» nin alması ve işçiler ile ailelerinin serbest dolaşımını kısıtlayan her türlü tahdidin yürürlükten kaldırılmasını âmir bir direktif yer almış bulunmaktadır.

ARALIK AYI EMİSYON DURUMU

Bu ayın ilk haftası içinde tedavüldeki banknot miktarında 120 milyon 425 bin 572 bin lira 50 kuruşluk bir artış olmuştur. Bankalardaki resmî ve diğer mevduatta ise 142 milyon 9 bin 878 lira 90 kuruşluk bir azalma kaydedilmiştir.

30 Kasım 1968 tarihinde 9 milyar 829 milyon 135 bin 267 lira 50 kuruş olan tedavüldeki banknot miktarı 7 Aralık 1968'de 9 milyar 949 milyon 560 bin 840 liraya yükselmiştir. 30 Kasım'da 4 milyar 806 milyon 937 bin 245 lira 84 kuruş olan bankalardaki mevduatta ise, 7 Aralık'ta 4 milyar 664 milyon 927 bin 366 lira 94 kuruşa düşmüştür. Bu arada, serbest altın mevcudunda da 2,707 kiloluk bir a-

zalma olmuş, merhun altın miktarı ise değişmiş, 71 ton 847, 770 kiloluk miktar aynı kalmıştır.

FRANSA'DAN 21 MİLYON DOLARLIK KREDİ ALDIK

Fransız hükûmeti Türkiye'ye yardım konsorsiyumu içerisinde, 1968 yılı için Türk hükûmeti emrine 21 milyon dolar tahsis etmiş ve bu tahsise ait kredi anlaşması, yapılan bir törenle imzalanmıştır. Anlaşmayı hükûmetimiz adına (OECD) İktisadî İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı nezdinde Çetin Kızılkaya ile Fransa hükûmeti adına Fransa Maliye Bakanlığı direktörlerinden Degue imzalamışlardır.

Söz konusu anlaşma ile Fransa hükûmetinin 102 milyon Fransız francı tutarındaki yıllık konsorsiyum yardımı olarak sağlanan bu miktar, Türkiye'nin program ithalâtı ve ayrıca yıllık programlarda yer alan muayyen bazı projelerin finansmanında kullanılacaktır.

Öte yandan Fransız kredilerinin daha kolay ve çabuk kullanılmasını sağlamak amacıyla anlaşmada geniş tedbirlere de yer verilmiştir.

FRANSA'DA KASIM AYINDA DIŞ TİCARET AÇIĞI 200 MİLYON DOLAR

Maliye Bakanlığı tarafından hafta içinde yapılan açıklamaya göre, Kasım ayında Fransa'da dış ticaret açığı 200 milyon dolar olmuştur. Kasım ayında toplam ithalât 1,330 milyar dolardır. Bu geçen aya nazaran ithalâtta yüzde iki oranında artış olduğunu ifade etmektedir. 1967 yılının Kasım ayına nazaran ise, ithalâtta vuku bulan artış yüzde 26 nispetindedir.

Fransa'nın Kasım ayında yaptığı ihracatın toplam değeri 1,130 milyar dolarıdır. İhracatta Ekim ayına nazaran yüzde dokuz oranında bir azalma olduğu anlaşılmıştır. Fakat, geçen senenin Kasım ayı ile karşılaştırıldığı takdirde, bu sene Kasım ayındaki ihracat artışı yüzde 12 nispetinde olmuştur.

Gümrük istatistiklerinin hazırlanışındaki bazı özellikler dolayısı ile, Fransa'da ihracat, ithalâtın yüzde 93 üni bulunduğu takdirde, dış ticaret dengesinden söz edilmektedir. Fakat, Kasım ayında ihracat, ithalâtın ancak yüzde 85'i nispetinde olmuştur. Bu nispetler Ekim ayında yüzde 96, geçen senenin Kasım ayında ise, yüzde 96 idi.

Gözlemciler, dış ticarete meydana gelen bu açığı hızla artan özel tüketim harcamalarına bağlamaktadırlar. Fransa'da artan hayat maliyeti ve fiyatların daha da artacağı endişesi, özel tüketim harcamalarını geçen ay zarfında büyük ölçüde artmasına sebep olmuştur. Nitekim, hükûmet, önümüzdeki yılbaşından itibaren satış vergisine yüzde 1 oranında zam yapılacağını açıklar açıklamaz satışlarda büyük bir artış meydana gelmiştir.

İç talepteki bu artış, sadece ithalâtın artmasına yol açmakla kalmamış, aynı zamanda, ihracatta da kısıtlayıcı bir tesir icra etmiştir. Zira, artan fiyatlar dolayısı ile, Fransız ihracat malları beynelmilel piyasalarda rekabet kabiliyetlerini kaybetmektedir.

Artan dış ticaret açığının ülkenin esasen azalmakta olan altın ve döviz stokları bakımından yeni bir tehlike teşkil etmekte olduğu bildirilmektedir. Fransız Merkez Bankası Mayıs ayından beri stoklarda meydana gelen eksilmenin 1,85 milyar doları bulunduğunu açıklamıştır.

ALMANYA'DA ÇELİK ÜRETİMİ REKOR SEVİYEDE

Çelik mamûlleri ihracatında dünyada birinci, üretiminde dördüncü durumda olan Almanya'da bu yıl bir üretim rekoru beklenmektedir. % 90 kapasite ile -son

aylarda % 100- çalışmakta olan fabrikaların üretim seviyesinin 40 milyon tona ulaşacağı ifade edilmektedir. Önceki rekor 37,3 milyon ton ile 1964 yılında tesis edilmiştir. 1968'in geçen 10 aylık döneminde ham çelik üretimi geçen yılın aynı devresinin % 12 fazlası ile 34,3 milyon ton olarak gerçekleşmiştir.



İhracatı Teşviki ve geliştirilmesi esaslarına dair karar

Hazırlayan: M. Sedat PİROĞLU
Türk Ticaret Bankası A. Ş.
Müfettişi

İhracatı geliştirmek ve ihracat gelirlerini artırmak gayesiyle ihracat emtasılının maliyet fiyatlarını etkileyecek ve ihracatçıya bazı hususlarda transfer kolaylığı sağlayacak yeni bir Bakanlar Kurulu Kararı 16 Eylül 1968 tarihli Resmî Gazete'de yayınlanarak yürürlüğe girmiştir. «İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi Esaslarına Dair Karar» adını taşıyan Bakanlar Kurulu'nun 13.9.1968 tarih ve 6/10649 sayılı bu kararı ile ihracat kredilerinde ve ihracata ilişkin işlemlerde ihracatçıya aşağıdaki imkânlar tanınmıştır.

- I — Vergi, Resim ve Harç İstisnası,
- II — Selektif Kredi Uygulaması,
- III — İmalâtçı ihracatçılara Proje Bazında Döviz Tahsisi.

Bilâhare 14.10.1968 tarih ve 13026 No. lu Resmî Gazete'de Başbakanlık Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosunun «İhracatın Teşviki ve Geliştirilmesi Esaslarına İlişkin (1) Sıra Numaralı Tebliği» yayınlanarak, yukarıda bahsettiğimiz Bakanlar Kurulu Kararının uygulama şekli açıklanmıştır.

Kararnamenin tanıdığı istisnalardan istifade edebilmek için ihracatın gerçekleştirilmesi şarttır. Daha sonra izah edileceği gibi, ihracatın gerçekleştirilememesi halinde ihracatçıya tanınan ve maliyet fiyatını etkileyecek vergi, resim ve harç istisnası ile selektif kredi uygulamasından vazgeçilerek normal kredi işlemlerindeki uygulama şekline dönüşmektedir. Bunun kontrol ve takip görevi de ihracatın yapılmasına aracılık eden bankalara verilmiştir. Bu sebeple bankaların kararname hükümlerinden istifade ettirilecek ihracat işlemlerini çok yakından takip etmeleri gerekmektedir.

Kararname ile istisnadan yararlanacak ihracat kredileriyle ilgili olarak yapılacak ikraz anlaşmalarında bankaların ihracatçılardan bir Tahhütname almaları öngörülmüştür. Bu taahhütnamede gerek selektif kredi fonundan karşılanacak % 3 farkın, gerek normal ticarî kredilere uygulanan faiz, komisyon ve sair masraflar ile uygulanmış bulunan düşük faiz, komisyon ve sair masraflar arasındaki farkın ve gerekse normal ticarî faiz, komis-

yon ve sair masraflar toplamı üzerinden hesaplanacak vergi, resim ve harçların talikî şarta bağlı müstakriz borcu olduğu belirtilecek ve ihracatın gerçekleşmemesi halinde (belge bahis konusu ise belgede gösterilen şartlarla) müstakriz tarafından, hiç bir koğuşturmaya lüzum kalmaksızın ödeneceği taahhüt edilecektir.

Banka ihracatın yapılıp yapılmadığını takip edecek, ihracatın kısmen veya tamamen yapılmaması halinde yapılmayan kısım için taahhütname maddesini uyguluyacaktır.

I — VERGİ RESİM VE HARÇ İSTİSNASI

Bu istisnanın uygulamasında aşağıda izah edilecek ihracat işlemleri:

A) 6802 sayılı Gider Vergileri Kanununa göre alınmakta olan Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden,

B) 11 Temmuz 1964 tarih ve 488 Sayılı Kanundaki Damga Vergisinden,

C) 29 Mayıs 1923 tarih ve 1324 sayılı Kanundaki Damga Resmi ile başka kanunlarda yer alan resim ve harçlardan istisna edilmiştir.

A) BANKA VE SİGORTA MUAMELELERİ VERGİSİNDE İSTİSNA

Açılacak ihracat kredileri ile ilgili olarak bankalar (T. C. Merkez Bankası dahil) ve sigorta şirketleri yapmış oldukları bütün muameleler dolayısıyla, kendi lehlerine faiz, komisyon, prim v.s. isimleri altında nakden veya hesaben aldıkları paralar için 6802 sayılı Gider Vergileri Kanunundaki Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisini uygulamıyacaklardır.

Bankaların, bu kararın 2 nci maddesi hükmüne istinaden selektif kredi fonundan alacakları % 3 ile T. C. Merkez Bankasının, ihracat kredilerinin reeskont muamelelerine ilişkin olarak kendi lehi-

ne alacağı paralar da bu istisnanın kapsamına dahil bulunmaktadır.

İhracat kredisi işlemleri, ihracat kredisi açılması maksadıyla müstakrizle banka arasında aktedilecek mukaveleden başlayıp alınan kredinin bankaya tamamen geri ödenmesi suretiyle hesabın kapatılmasına kadar geçen süre içinde yapılacak bu kredi ile ilgili bütün muameleleri kapsar.

Fakat kararnamede sözü edilen «İhracat Kredileri» daha sonra yayınlanan 1 No.lu tebliğde açıkça tarif edilerek istisnanın uygulama sahası daraltılmış ve ancak aşağıdaki işlemlere hasredilmiştir.

1 — Kredi veren bankanın gerek, T. C. Merkez Bankası, gerekse kendi kaynaklarında (T. C. Merkez Bankası kredileri dışında kalan öz ve yabancı kaynaklar) karşıladığı ucuz faiz ve düşük reeskontlu ihracat finansmanları,

2 — İhracatı geliştirmek maksadıyla kurulmuş ve kurulacak olan özel fonlardan ihracatı finanse etmek maksadıyla açılacak krediler,

3 — Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosundan belge alınması kaydıyla, 261 sayılı Kanuna istinaden çıkarılmış ve çıkarılacak kat'i ve geçici vergi iadesi listelerinde yer alan mamüllerin ihracına müteveccih hazırlık ve imalat safhalarındaki kredi muameleleri.

İlk iki maddedeki işlemlerde herhangi bir belgeye ihtiyaç olmadığından bunlara «Belge Aramaksızın Uygulanacak İstisnalar» adı verilmektedir. Son maddedeki kredilerde ise ancak Bürodan bir belge alınmak şartı ile vergi istisnası uygulanabileceğinden bu istisnalar «Belgeye İstinaden Uygulanacak İstisnalar» grubunda yer almaktadır.

Ucuz faiz ve düşük reeskontlu krediler T. C. Merkez Bankası'nın % 5 1/4,

kredi veren bankaların % 9 faiz haddini uyguladıkları ihracat finansmanlarını kapsamaktadır.

Banka Kredilerini Tanzim Komitesinin 90 Sayılı kararını değiştiren 100 ve 110 Sayılı kararlarına göre ihracat finansmanlarından **maksat, katı satış yapılmış** ihrac emteasının bedelini teşkil eden Türk liralарının bankalarca tahsiline kadar geçecek müddet zarfında yapılan finansmandır.

Ancak, ihrac malı olan tütünün arzettiğ hususiyet dolayısıyla, bu madde için ihracat finansmanı ekici piyasalarının açılış tarihinden itibaren başlar.

İhracatı geliştirmek maksadıyla kurulmuş bulunan halen mevcut özel fonlar şunlardır.

- Turfanda meyva ve yaş sebze ihracat ikraz fonu,
- Sınai mamüller ihracat işletme sermayesi fonu,
- İhracatı geliştirmek ve teşvik fonları (933 sayılı kanuna istisnaden kurulan)

Yukarıda bahsi geçen 261 Sayılı kanun 27.6.1963 tarihinde kabul edilip 5.7. 1963 tarih ve 11446 No. lu Resmî Gazete'de yayınlanan «İhracatı Geliştirmek» amacı ile vergilerle ilgili olarak Hükümetçe alınacak tedbirlere dair Kanun'dur. Burada bahis konusu olan belge, sadece şahsa izafeten verilen, belge sahibinin aynı mahiyetteki bütün kredilerini istisnadan faydalandırarak genel mahiyette bir belge değildir. Verilecek belge muayyen bir ihrac partisinin hazırlık ve imalât safhasını finanse etmek için açılacak azami miktarı belirtilmiş belli bir kredinin istisnadan faydalandırılması gayesini güdecektir. Bürodan belge almak için müracaat yeri, zamanı ve dilekçede belirtilecek hususlar 1 No. lu Tebliğde izah edilmiştir.

İhracata müteveccih hazırlık safhası izah edilirken müstakriz ihracatçılar imalâtçı-ihracatçı ve ihracatçı diye iki gruba ayrılmıştır. İmalâtçı - ihracatçıda ihrac etmek maksadıyla yapılacak imalât için lüzumlu ham ve yardımcı maddenin temininden; ihracatçıda ise ihrac edeceği mamulün piyasadan, müstahsil-den veya imalâtçıdan mübayaasından başlayıp fiili ihracın (bir malın ihrac edilmek üzere taşıta yüklenmiş olması hali) yapıldığı ana kadar geçen süre hazırlık safhası kabul edilmiştir.

İhraca müteveccih imalât safhası ise lüzumlu ham ve yardımcı maddeleri temin edilmiş bulunan mamulün ihrac edilebilecek hale gelinceye kadar göreceği muameleler için geçecek süre olarak kabul edilmiş ve imalâtçı - ihracatçıya böylece ek bir süre tanınmıştır.

Kararname istisnayı yalnız Kredi işlemleri için geçerli kabul etmiş bulunmaktadır. Bu sebeple herhangi bir krediyle ilgili bulunmayan (Tahsile gönderilen vesaik v.s.) ihracat işlemlerinden alınan komisyon ve masraf karşılıkları eskiden olduğu gibi gene Banka Muameleleri vergisine (Gider Vergisi) tâbi tutulacaktır.

Burada kredi teriminin daha genişletilmesi gerektiği kanısındayız. Zira kararnamenin lâfzına göre satış yapılan ihracat işlemlerinde eğer ihracatçı kredi kullanmıyor ise vergi, resim ve harç istisnasından istifade edemeyecektir. İhracat gelirlerini etkiliyebilmesi için kararname hükümlerinin kredi kullanma keyfiyeti nazari itibara alınmadan, kat'i satışı bütün ihracat işlemlerinde uygulanmasının daha faydalı ve gerçekçi olacağı düşüncesindeyiz. Fakat kararnamenin bugünkü şekli ile tabii ki uygulama sahası yalnız kredili işlemlerdir.

Sigorta şirketlerinin Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisindeki bu istisna-

yı uyguluyabilmeleri için ihracatı finanse eden bankaların yaptıkları sigorta tekliflerinde «6/10649 Sayılı kararname gereğince bu ihracat işlemi Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinden müstesnadır» diye istisna şartlarına uyan ihracat işlemlerini sigorta şirketlerine açıkça bildirmeleri lâzımdır.

B — DAMGA VERGİSİ İLE DİĞER RESİM VE HARÇ İSTİSNALARI :

488 Sayılı Kanundaki Damga Vergisi istisnası ile 29 Mayıs 1923 tarih ve 1324 Sayılı Kanundaki Damga Resmî ile başka kanunlarda yer alan diğer resim ve harç istisnaları 1 — «İhracat kredisi işlemleri ve 2 — Bizatihi ihracata müteallik muamelelerde» uygulanacaktır.

İstisnaya girecek «İhracat kredisi işlemlerinin» olduğu Banka ve Sigorta Muameleleri istisnası kısmında açıkça izah edilmiştir.

Bizatihi ihracata müteallik muameleler ise müteşebbisin mal ihraç edebilmek için yaptığı işlem ve muamelelerin tamamını kapsamaktadır. Şu halde bizatihi ihracata müteallik muameleler deyimini, ihracat ruhsatnamesinin alınmasından başlayarak, ihraç edilen mal bedelinin tahsil edilip ihracat hesabının kapatılmasına kadar geçecek süre içindeki, ihraçla ilgili olarak yapılan bütün işlem ve muameleleri kapsar. Mal veya ham ve yardımcı madde ve ambalaj malzemesi temini veya ihraç maksadıyla yapılan imalat bizatihi ihracata müteallik muamelelerden değildir. Ancak kararın 1/b maddesi hükmüne göre sadece kat'i ve geçici vergi iadesi listelerinde yer alan mamüllerin ihracına müteveccih hazırlık ve imalat safhasındaki münhasıran kredi muameleleri, Büro'dan gerekli belge alınması kaydıyla vergi, resim ve harç istisnasından faydalanırlar.

İhracat kredisi işlemleriyle bizatihi

ihracata müteallik muameleler dolayısıyla vergi, resim ve harç istisnasının uygulanacağı belgelerin bazıları aşağıdadır.

- İhracat ruhsatnameleri,
- Sigorta poliçeleri,
- Kredi mukaveleleri (Eğer aynı kredi mukaveleden başka kredi işlemleri içinde istifade ediliyor ise istisna uygulanmaz.)
- Kullanılan ihracat akreditif küşat mektupları ve teyitleri,
- Akreditif şartlarındaki değişikliklerle ilgili belgeler (Temdit, temlik, tezyid, lehdar değişikliği, müşteri devir mektupları gibi)
- Makbuzlar,
- Talimat Mektupları,
- «K» başlıklı mektuplar,
- Kredi için T. C. Merkez Bankası'na reeskont ve avansa tevdi olunan senetler,
- Bu istisnadan istifade edecek firmalardan alınan Taahhütnameler,

Bu belgelerin, istisna dışı kalan işlemlere ait benzeri belgelerden ayrılabilmesi için üzerlerine kaşe ile durum işaret edilmeli ve istisnanın uygulanacağı açıkça belirtilmelidir.

C — İSTİSNALARIN YÜRÜRLÜK UYGULAMASI

Kararın yürürlük maddesinin uygulanması bakımından bir muamelenin vergi, resim ve harç istisnasından yararlanıp yararlanmadığını anlamak için vergiyi doğuran olayın tesbiti icap etmektedir.

Vergiyi doğuran olay kararın yürürlüğe girişi tarihi olan 16 Eylül 1968 tarihinden sonra vuku bulmuş ise, o olayla ilgili muamele sözü edilen istisnadan faydalanacaktır. 16 Eylül 1968 tarihinden sonra düzenlenen kâğıtlar damga vergisine tabî tutulmıyacaktır.

Buna mukabil Banka ve Sigorta Muameleleri Vergisinde vergiyi doğuran olay bankaların kendi lehlerine nakden veya hesaben para almaları olduğundan, kredi ne zaman açılmış olursa olsun, faizin veya komisyon ve masraf karşılıklarına tahakkuku kararın yürürlüğe girdiği 16 Eylül 1968'den sonra vuku bulmuş iş, bankanın kendi lehine nakden veya hesaben aldığı bu paralar vergiye tâbi olmayacaktır.

II — SELEKTİF KREDİ UYGULAMASI

Selektif kredi uygulaması Bakanlar Kurulu Kararının 2 nci maddesinde yer almaktadır. Bu uygulama şekli ile, serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın veya yurt içindeki satışın finansmanı için, Bankalarca ihracatçılara açılacak kredilerde uygulanan faiz yüzdesinin üçünün müstakriz ihracatçıdan alınmıyarak Merkez Bankası nezdindeki selektif kredi fonundan karşılanması öngörülmüştür.

Bilindiği gibi bu kararnamenin yürürlüğe girmesinden önce Merkez Bankası veya Bankanın kendi kaynaklarından karşılanan ihracat finansmanlarına % 9 faiz haddi uygulanıyor ve faizin tamamı müstakrizden alınıyordu.

Kararın bu hükmü, serbest döviz karşılığında yapılacak ihracatın finansmanı için açılacak ihracat kredilerinde, müstakriz üzerindeki faiz yükünün % 3 ünü onun üzerinden kaldırmak maksadına matuftur, ihracatçı müstakriz üzerinden kaldırılan % 3 faiz yükünün bankaları ve Merkez Bankasını etkilememesi için bu farkın selektif kredi fonundan karşılanması cihetine gidilmiştir.

Selektif kredi uygulaması, ihracatçıya, kullandığı kredinin % 3'ü oranında bir menfaat temin etmekle beraber, bütün ihracat işlemleri bu uygulama kapsamına dahil edilmemiştir.

A — SELEKTİF KREDİ UYGULAMASI ŞARTLARI

Selektif kredi uygulaması ile ilgili şartları şu şekilde sıralayabiliriz:

1 — İhracatın serbest döviz karşılığında yapılması şarttır. Bu maddenin uygulanmasında sözü edilen malların, yurt içinde serbest dövizle satışı da ihracat sayılır.

Burada münhasıran serbest dövizle satış bahis konusudur. Serbest döviz veya serbest dövizli natık çek bozdurulmak suretiyle elde edilen Türk parasıyla yapılacak satış, serbest dövizle satış tabiri şümülüne girmez.

2 — Krediyi veren bankanın ancak Merkez Bankasından veya kendi kaynaklarından karşıladığı ucuz faiz ve düşük reeskontlu ihracat finansmanlarında selektif kredi uygulamasına gidilebilir.

Ucuz faiz ve düşük reeskontlu ihracat finansmanlarından ne anlaşılması gerektiği vergi, resim ve harç istisnası bölümünde izah edilmiştir.

3 — İhracatı geliştirmek maksadıyla kurulmuş bulunan mevcut özel fonlardan açılacak krediler selektif kredi uygulamasından istifade ettirilemez.

Selektif kredi uygulaması kredi kaynakları yönünden vergi, resim ve harç istisnasından daha dar bir sahaya inhisar ettirilmiş, ihracatı geliştirmek maksadıyla kurulmuş bulunan mevcut özel fonlardan açılacak krediler uygulama dışı bırakılmıştır.

4 — Yatırımları ve ihracatı geliştirme ve Teşvik Bürosundan belge alınması kaydıyla, 261 Sayılı Kanuna istinaden çıkarılmış ve çıkarılacak kati ve geçici vergi iadesi listelerinde yer alan mamüllerin ihracına müteveccih hazırlık ve imalat satışlarındaki kredi muamelele-

rinde de selektif kredi uygulamasına girer.

Selektif kredi fonuna başvuran bankalar faizin müstakrizden % 3 eksik olarak alınmakta olduğunun, kredinin ihracata müteallik faaliyetlerde kullanıldığına veya ihracatın ikraz anlaşmasına ve belgeye uygun şekilde gerçekleştirildiğinin tevsiki babında Merkez Bankasınca istenen belgeleri vermek zorunluğundadırlar.

Selektif kredi fonundan, müstakrizde tatbik ettiği faizin % 3 ünü talep eden bankalardan istenilecek belgeler, finansman ne'ine göre şöyledir:

1 — Talep mektubu ve eki liste, iLsted, firmaların adı, kullanılan ihracat kredileri, malın cinsi ve değeri tutarı, faiz tahakkukuna esas âdat, nakden veya hesaben tahsil edilen faizler, kat'i satışlı ihracatta ve aşağıda 3 üncü fıkradaki belgeye tâbi muamelelerde ihraç tarihi, fondan istenen % 3 ün miktarı gösterilecektir.

2 — Kat'i satışlı ihracat finansmanında, bankaca tasdikli kat'i satışın tevsiki ile ilgili belgelerin suretleri, vesikalı senet üzerine avans muamelelerinde, römiz mektuplarının bankaca tasdikli suretleri.

3 — Kat'i ve geçici vergi iadesi listelerinde yer alan mamûllerin ihracına müteveccih hazırlık ve imalat safhalarındaki kredilerde, yatırımları ve ihracatı geliştirme ve teşvik bürosundan bu mevzuada verilmiş belgenin bir nüshası.

4 — Kararnamenin 2 nci maddesi (a) ve (b) bendlerinde sözü edilen malların yurt içinde serbest dövizle satılması halinde, bu satış tevsik eden belgenin bankaca tasdikli sureti.

5 — Uygulanan faizin, nakten veya

hesaben müstakrizden alındığına dair dekontun bankaca tasdikli bir sureti.

B — UYGULAMA ZAMANI

Selektif kredi uygulaması, Kararnamenin yürürlüğe girdiği tarihten sonra yapılacak ikraz anlaşmalarına istinaden açılacak kredilerde yapılır. Ancak 16. Eylül. 1968 tarihinden evvel yapılan ikraz anlaşmalarının bu tarihten sonraki devresi de selektif kredi uygulamasından faydalanır.

Bankaların selektif kredi uygulamasına giderken faiz devrelerinde önce ikraz hesaplarına ötedenberi uygulanmakta bulunan yüzdeler üzerinden faiz tahakkuk ettirmeleri, bunu müşteri hesabına borç kaydetmek suretiyle gelirlerine almaları; müteakiben ikinci bir fişle % 3 faiz yüzdesini Muhtelif veya Muvakkat bir hesabın borcu ile müşteri hesabına alacak yazmaları lâzımdır. Bankalar ancak bu tahakkuk maddesinden sonra Merkez Bankasından % 3 faiz farkını talep edebilirler.

Faiz yüzdesinin üçü Merkez Bankası Selektif Kredi Fonundan tahsil edildiğinde Muhtelif veya Muvakkat hesaptaki kayıt da tasfiye olunacaktır.

6/10649 Sayılı kararnameye müsteniden yapacakları her ihracat işleminde ihracatçı firmalardan ihraç edilecek emteanın tediyi, ihracat süresini, tediye şeklini, tediye sahasını ve bahis konusu ihracat için talep edilen finansman tutarını gösteren bir talepname alınarak dosyasına konulması lâzımdır. Bu talepnamede belirtilen finansman miktarı Merkez Bankasından yapılacak reeskont ve avans talebine esas teşkil edecektir.

C — İHRACATIN YAPILMAMASI HALİNDE YAPILACAK İŞLEMLER

Selektif kredi uygulamasından yararlanan ihracatçılar, bu kredileri ihracata

müteallik faaliyetlerinde kullanmadıkları veya ihracatı ikraz anlaşmasına veya belgeye uygun şekilde gerçekleştirmedikleri takdirde normal ticarî kredilere uygulanan faiz, komisyon ve sair masraflar tutarı ile kendisinden daha önce tahsil edilmiş bulunan düşük faiz, komisyon ve sair masraflar arasındaki fark krediyi açan bankaya ödenir; banka, selektif kredi fonundan karşılanan faiz farkını aynı fona iade eder.

Ayrıca normal ticarî faiz, komisyon ve sair masraflar toplamı üzerinden hesaplanacak banka ve sigorta muameleleri vergisi ile kredi muamelelerine müteferri tahsil edilmemiş bulunan diğer vergi resim ve harçlar ilgiliden usulü daire sinde tahsil edilir. (Madde: 3)

III — İMALÂTİ İHRACATÇILARA PROJE BAZINDA DÖVİZ TAHSİSİ :

Mamûllerini ihraç eden veya edecek olan veya yurt içinde yabancılara serbest döviz karşılığında satan veya satacak olan imalâtçılara bu mamûllerin imalinde kullanacakları ham ve yardımcı maddelerle bunların ihracında kullanacakları ambalâj malzemelerinin ithali için, imalâtçı tarafından hazırlanan projenin Ya-

tırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu tarafından uygun görülmesi şartıyla döviz tahsisi yapılır ve bu döviz öncelikle transfer edilir.

Bu maksatla 28/12/1967 tarih ve 6/9295 sayılı İthalât Rejimi Kararının ekinde teşkil eden 4/7/1968 tarih ve 12941 sayılı Resmî Gazete'de yayınlanmış bulunan 1968 Yılı İkinci Altı Aylık Tahsisli İthal Malları Listesindeki (Diğer muhtelif tarifeli kotalar) içinde 446 kota sıra numaralı ve (Muhtelif) gümrük ve istatistik numaralı 2.000.000 dolarlık (İhracatı Geliştirme Kotası) ihdas edilmiştir.

Bu maddeye göre tahsis edilecek döviz miktarı projedeki, uygun görülen ihracat % 50 sini geçemez ve tahsis edilecek dövizin TL. karşılığının % 10 u T.C. Merkez Bankası'na teminat olarak yatırılır.

İhracat projelerini gerçekleştiren imalâtçıların teminatı kendilerine iade edilir.

İhracat projesinin gerçekleştirilmesi ile ilgili süreyi, bir mislini geçmemek üzere uzatmaya Yatırımları ve İhracatı Geliştirme ve Teşvik Bürosu yetkilidir. (Madde: 4)



Yönetimde Verimliliğin Artırılması

İlyas GÜLMEZ

Günümüzde her alanda verimliliğin artırılmasına çalışılmaktadır. Verimlilik artışının önemi insanın mutluluğuna yapacağı olumlu etkiden ileri geliyor. Bir memlekette verimliliğin yükselmesi gelirlerin, dolayısıyla hayat standardının yükselmesini sağlayacaktır. Başka bir deyimle, yükselen verimlilik yaşama koşullarının kolaylaşması sonucunu doğuracaktır.

Söyle ki:

— Tarım alanında verimliliğin yükselmesi daha ucuz ve daha fazla gıda maddesi,

— Endüstride verimliliğin yükselmesi daha ucuz ve daha fazla giyecek, mesken ve diğer endüstri malları,

— Ekonominin tümünde verimliliğin yükselmesi, yüksek gelirler, daha fazla ihtiyaç maddesi, hijyen, emniyet ve

eğitim olanakları sağlayacaktır. (1)

Verimlilik (prodüktivite) terimi daha çok fizik miktarları akla getirmekte ve üretimde girdi (input) ile çıktı (Output) arasındaki oran olarak tanımlanmaktadır. Oysa yönetimde de verimlilikten söz edilebilir. Etki alanının genişliği ve işin görülmesindeki önemli rolü gözönüne getirilince yönetimde verimliliğin belirli bir yüzde ile artışının aynı orandaki üretim artışından daha yararlı olacağı ortaya çıkmaktadır.

Biz burada yönetimde verimliliğin yükselmesini sağlayıcı yöntem ve tekniklerden Personel idaresi, Organizasyon - Metod ve haberleşmeden ana hatlarıyla söz edeceğiz.

PERSONEL İDARESİ:

Yönetimde verimliliği artırma çabasının ilk basamağı hem yöneticilerin, hem de onların emrinde çalışacak personelin bağlı olacağı statünün tesbitidir. Yapılacak işleri şöyle sıralayabiliriz,

(1) Work Study I.L.O. Yayını.

- Elemanların bulunması, seçilmesi,
- Alınan elemanın yerleştirilmesi, yönetilmesi ve eğitilmesi.

Personel kadrosunun nitelik ve nicelik bakımından tesbiti için sağlam bir personel politikasının tayini ve izlenmesi gerekmektedir. İş burada bitmemekte eleman bulunduktan, yetiştirilip yerleştirildikten sonra onun işe bağlılığını sağlama çarelerini arama gereği doğmaktadır. Elemanın işe bağlılığını artırmak için iyi bir teşvik sistemi kurulmalıdır. İşini bilen, başka işler peşinde koşmayan elemanlar yönetimin verimini artıracaktır. Aksi takdirde yönetici bir çok işleri bizzat yapmak zorunda kalacaktır.

Yetişmiş elemanı işine bağlayıcı olumlu Saikleri şöyle sıralıyabiliriz:

- Başarı : Bir iş başarma, işi başarıyla sonuçlandırmanın verdiği manevi haz,
- Tanınma: Yaptığı iş veya bulunduğu mevki dolayısıyla başkaları tarafından bilinme, meşhur olma isteği,
- İşin çekiciliği ve yeni şeyler öğretmesi: Yapılacak işin yapma manen tatmin edici olması ve yeni bilgiler kazandırması,
- Yetki ve Sorumluluk: İşin yapmanın doğacak sonuçlardan sorumlu tutulabilmesi için yetki verilmesi.
- İlerleme: Çalışılan işde yükselme olanağının bulunması,
- İşin sağladığı gelir : Çalışana medeni ihtiyaçlarını karşılayacak kadar gelir sağlanması,
- Gelir eşitliği :

(1) Organizasyon ve Metod - Kenan Sür-
git 3 TODAİE yayını.

Eşit işe eşit ücret ödenmesi ve çalışanların buna inanması.

ORGANİZASYON ve METOD :

Yönetimde verimliliği artırmada ikinci basamak örgütün yeterli şekle getirilmesi ve uygulanan yöntemlerin geliştirilmesidir. Bunu organizasyon ve Metod araştırmalarıyla yapabiliriz.

Organizasyon ve Metod bir örgütün yapı, yöntem ve işlemlerini yeniden düzenleme tekniğidir. Örgütün tamamı veya fonksiyonlarından bir ya da örgütte uygulanması yöntemlerden bir sistematik bir şekilde incelenir. Sorunlar ortaya çıkarılır, sebepleri araştırılır, sonunda çözüm yolları gösterilir.

Organizasyon ve Metod incelemelerinde:

- Örgütün yapısı ve hedefi,
- Görevler ve sorumluluklar,
- İşlemler ve yöntemler
- Kayıtlar ve formlar,
- İş bölümü ve dağıtımı,
- Moral,
- Teçhizat, ve benzeri konuların biri veya sıra ile hepsi incelenir.

İncelemenin aşağıdaki sırayı izlemesi olumlu sonuç almayı sağlar:

- İncelemenin kapsam ve süresini gösterecek bir çalışma programının yapılması,
- Mevcut durumun tesbiti,
- Mevcut durumun eleştirilmesi, aksayan kısımların tesbiti,
- Aksaklık nedenlerinin araştırılması,
- Teklifler,
- Tekliflerin uygulanması,
- Uygulanmanın devamlılığının sağlanması ve kontrolü. (1)

Organizasyon ve Metod incelemele-
rinde kullanılan tekniklerden de kısaca bahsedelim.

— İş dağıtım etüdleri :

İş dağıtım etüdünün konusu yapılacak işlerin rasyonel bir şekilde dağıtılması veya dağıtılmış işin daha iyiye ulaştırılmasını araştırmaktır. Bunun için incelenen kuruluşun ana görevi tesbit edilir. Ana görevin yapılabilmesi için gerekli bölümlerin (fonksiyonların) neler olduğu bulunur. Bundan sonraki kademeye yapılacak işler olacaktır. Yönetimin başarısı işlerin istenildiği şekilde yapılmasına bağlıdır. (Şekil: 1)

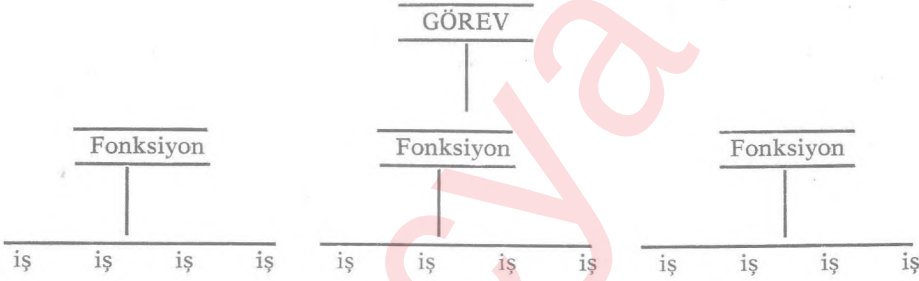
$$[N = \frac{4(1-p)}{y^2 p}] \text{ formülü kullanılarak tesbit edilir. Formülde :}$$

N = Örnek sayısı

P = Vukubuluş yüzdesi (Günlük mesaiden fonksiyonunun işgal ettiği zaman)

Y = Tolerans (peşinen kabul edilen tolerans)

Gelişigüzel örneklemede «yüzde sapma» diyebileceğimiz bir tolerans kabul etmeliyiz. Buna rağmen gerçek oranı



İşlerin görülmesinde hız, kalite ve yeterli personelin bulunup bulunmadığı ya da bunların sağlanması için neler yapılacağı iş dağıtım etüdüyle bulunur.

İş örneklemesi

Bir kuruluşun (işletme, şube veya dairenin) ana görevi yanında fonksiyonlarından en fazla zaman alanını örnekleme ile tesbit ederek kabul edilebilir, hata payları içinde incelemeye tabi tutabiliriz.

Bunun için :

- Gözlem formları hazırlanır,
 - Gözlem sayısı tesbit edilir,
 - Gözlemciler görevlendirilir,
 - Gözlem zamanları tesbit edilir,
 - Hata payları tesbit edilir.
- Bu işlemlerden «Gözlem sayısı»

bileşimi örnekleme ile gözlemler dışında kalması mümkündür. Buna standart hata denir. Ve bunun izlenmesi için:

$$[Q = \frac{\sqrt{P(1-p)}}{N}]$$

formülünden yararlanır.

Bu formülde :

Q = Standarttan sapmayı

N = Örnek sayını

P = Vukubuluş yüzdesini gösterir.

$$\text{Sonra } [KL = P \pm 3 \frac{\sqrt{P(1-p)}}{N}]$$

formülüyle kontrol sınırları tayin edilir. Ve grafik çizilebilir. Burada sadece grafiğin nasıl olabileceğini göstermekle yeti - neceğiz. (Diyelimki alt kontrol sınırimız 2, Üst kontrol sınırı - mız 6 dır).

Eğrimiz yukardaki şekilde kontrol sınırları içinde seyrederek veya sınırları aşabilir. Kontrol limitini aşan gözlemler hesaplamalarda ihmal edilir ve gözlem yeteri kadar uzatılarak yanılmalar önlenir.

İş Akım Şemaları :

Organizasyon ve Metod incelemelerinde kullanılan tekniklerden biri de iş akımı şemalarıdır.

Bu şemalar, incelenen kuruluşta işi yapan kimseler ve işin yapıldığı yerler gösterilerek, yapılan işlerin başlangıcından sonuca kadar en küçük detaylarıyla şematize edilmesiyle elde edilir.

Şemalarda, yapılan faaliyetler bazı sembollerle gösterilir.

Önce inceleme sırasındaki durumun şeması çizilir. Bu şema üzerinde analizler yapıldıktan, fazla işlemler, gidip - gelmeler çıkarıldıktan sonra «teklif şema» çizilir.

Şemalara işin yapılması için harcanan zaman kaydedilir. İnceleme sonunda sağlanan «emek, zaman ve malzeme» tasarrufu hesab edilir. Ve bir rapor haline getirilerek baş yöneticiye sunulur.

HABERLEŞME :

Yönetimde verimliliğin artmasını iyi bir haberleşme sisteminin varlığı da etkiler. Yöneticinin emir ve kararlarının yerinde, etkili, uygulanabilir ve doğru olması aldığı haberlerin sıhhatıyla ilgilidir. Yanlış haber yöneticiyi emir ve kararlarında yanıltacaktır.

Haberleşme, «anlamları insanlar arasında müşterek kılma» şeklinde tanımlanmaktadır. Haberin çıktığı bir kaynak ve haberi alacak olan bir «alıcı» vardır.

«Kaynaktan çıkan haber: söz, yazı, işaret, mimik ve hareketler gibi sembollerle alıcıya ulaştırılır. Haberleşmenin başarısı kaynaktan çıkan haberin alıcıya değişmeden ulaşabilmesiyle ölçülür.

Haber iletme aracı olarak kullanılan sembolün iyi seçilmesi, alıcıda kaynağın istediği etkiyi yapabilmesi gerekir. Örneğin haberi ileteceğimiz sembol el işaretiyse, anlatmak istediğimiz şeyi işaretimiz tam olarak ifade edebilmelidir.

En iyisi tarafların önceden hangi işaretin ne ifade edeceğini kararlaştırmış olmalarıdır.

Yazılı veya sözlü haberleşmede de aynı şey söylenebilir. Kelime'ler alıcının yanlış anlamasına veya şüphesine yol açmayacak şekilde seçilmelidir.

Şüphesiz haberleşmede başarıyı etkileyen sebeplerden biri de tarafların tecrübesidir. Tecrübeli bir kimsenin göndereceği haber karşı tarafın anlayabileceği şekilde olacaktır. Çünkü konuyu kendisi iyi bildiği kadar, karşı tarafa nasıl anlatacağını da bilmektedir.

Haberleşmenin iyi olması verimi artıracaktır. Zira haberin yanlış anlaşılmasından, ilgiliye ulaşmaya kadar şekil değiştirmesinden veya hiç ulaşmamasından doğacak aksaklıklar ortadan kalkmış olacaktır.

Başarılı haberleşme için:

- Sembolün dikkat çekecek şekilde seçilmiş olması,
- Anlatılmak veya duyurulmak istenen konunun açıkça belirtilmesi ve sınırların tesbit edilmiş olması,
- Soyut kavramlardan kaçınılması,
- Haberleşmeyi yapacak kimselerin düşünme, konuşma, okuma, yazma ve dinleme kurallarını öğrenen bir eğitimden geçirilmesi,

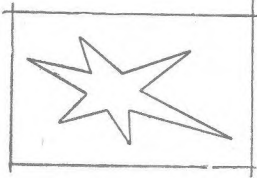
— Haberin doğru ulaşım ulaşmadığının kontrolü şarttır.

Makale kapsamına Beşerî Münasebetleri de koymak gerekirdi. Ama yukarıda sözünü ettiğimiz tekniklerin her biri gibi beşerî münasebetler de başlı başına geniş bir konudur. Burada «çalışanların, çalıştıkları örgüte, işlerine, iş arkadaşlarına bağlılığını ve örgüte en yararlı olacak şekilde çalışmalarının sağlanması» için yapılması gerekli çalışmaları kapsayan beşerî münasebetlerin de yöneti-

min verimini artırmada etkin bir rol oynayacağını belirtmekle yetiniyoruz.

Yararlanılan kaynaklar :

- 1) An Introduction to Organization and Methods Techniques for Management Olivier Standingford
- 2) Organizasyon ve Metod Kenan Sürgit
- 3) Work Study ILO yayını
- 4) O ve M Ders Notları TODAİE



Türk Deniz Limanları ve Deniz Ulaştırmasının Döviz Prodüktivitesi

Dr. Mahmut UÇAR

Evvelki bir yazımızda «Deniz Ulaştır-
mamızın Dış Ticaretimizdeki Rolü» nü
incelemiş ve dış ticaret mallarımızın ya-
rısından çoğunun yabancı ticaret filo-
ları tarafından nakledildiğini tesbit etmiş-
tik. Bu oran 1967 yılında uluslararası de-
niz ulaştırmasında % 71 i buluyordu.

Memleketimizin döviz bilânçosunun
her yıl açık verdiği bilinen bir gerçektir.
Bu durumda şu soru akla gelebilir: Dış
ticaret mallarımızın büyük bir kısmının
yabancı ticaret gemileriyle taşınmasın-
dan Türkiye döviz kaybına uğramaz mı?

Gayet tabii ki bu vaziyet memleke-
timizin döviz açığının artmasına sebebi-
yet vermektedir. Yukarıdaki soruya kar-
şılık; acaba ithalât ve ihracat mallarımı-
zımızın büyük bir kısmının Türk ticaret fi-
losu tarafından nakledilmesiyle döviz
açıklarımızı azaltmak mümkün olmaz mı?

Türk deniz ulaştırması ve deniz li-
manlarının bu görünen döviz prodükti-
vitesini gerçekleştirmek için memleketi-
mizde aşağıdaki hususların yerine geti-
rilmesi icap etmektedir:

1 — İş randımanlarının yükseltilme-
leriyle çalışma imkânlarının arttırılması.
Meselâ: Deniz işçilerinin ve denizcilerin
iş randımanlarının arttırılması.

2 — Ticarî muamelelerin çoğaltılma-
sıyla kazançları arttırılması. Meselâ: İç
ve dış ticaretin çoğaltılması.

3 — Hammadde pazarlarının kuvvet-
lendirilmesi. Bu da Türk deniz limanla-
rından yapılan ulaştırmanın arttırılma-
sıyla Türkiye'de mevcut hammadde pa-
zarlarının teşvik edilmesi veya yeni ham-
madde pazarlarının ilâvesi ile vukuu bu-
lur.

4 — Transit ulaştırmanın ve transit ticaretin teşviki. Bu teşvik, kuvvetleştirilen Türk hammadde pazarlarının komşu yabancı devletler için cezbedici bir durum yaratmasından hasıl olabilir.

5 — Serbest limanların kurulması.

6 — Modern yükleme boşaltma tesislerinin inşası.

7 — Deniz ulaştırması ve deniz limanlarına ait bütün masrafların indirilmesi. Meselâ: Vergi, liman resmi, işe ve saire masraflar.

8 — Türk deniz ticaret filosunun geliştirilmesi ve büyültülmesi.

9 — Mevcut tersane ve gemi tamir atelyelerinin genişletilmesi ve yenilerinin ilâvesi.

Böylece, Türkiye’de deniz limanlarındaki yükleme ve boşaltmalarda, deniz ulaştırmasında, dış ticarete, deniz liman nakliyelerinde, gemi acenta ve simsarlarında, devlet demiryollarında, tersanelerde ve daha birçok işlerde ve liman tesislerinin genişletilmelerinde yeni iş ve kazanç imkânlarının yaratılması dolayısıyla, memleketimizde talep kuvvetlenecek ve yeni satınalmagücü yaratılmış olacaktır.

Eğer, Türkiye dış ticareti mallarına ait fiyatlar ihracat için fob deniz limanı ve ithalat için cif deniz limanı olarak tahakkuk ederse, hiç şüphesiz ki bu mallar için ödenecek navlunlar yabancı tüccarlara ait olacaktır. Döviz bakımından deniz navlununun ithalâta ister Türk ithalatçısı isterse yabancı ihracatçı tarafından ve ihracatta ister Türk ihracatçısı isterse yabancı ithalatçı tarafından örenmesiyle durum değişmemektedir. Meselâ: Türkiye’den yapılacak bir ihracatta deniz navlununun yabancı ithalatçı tara-

findan ödenmesi halinde, eğer bu ihracat ulaştırması bir yabancı gemi yerine bir Türk gemisi ile gerçekleştirilirse, böylece ulaştırma masrafları Türk döviz bilançosunda aktif tarafta yer alacaktır. Bundan böyle eğer ulaştırmada zuhur eden masraflar, yabancı işletmeler ve yabancı armatörler yerine Türk işletmeleri ve Türk armatörlerine ödenecek olursa, bu meblağlar döviz işlemleri bakımından Türk iktisadi yararına hizmet edecektir.

Yukarıdaki izahlarımız Türk deniz ulaştırma ve deniz limanları döviz produktivitesinin Türk dış ticaretindeki rolünün ehemmiyetini ortaya koymaktadır. Memleketimizin umumî tediye bilançosu durumu dolayısıyla döviz tasarruf etmek mecburiyetinden bu kıymet daha da artmaktadır.

Deniz ulaştırması ve deniz limanları döviz produktivitesini arttırmak için alınan tedbirler Devletin himaye ve mecburî kararlarıyla oluyordu. 1962 yılına kadar dış ticaret mallarımızın % 50 nin Türk ticaret filosu ile nakledilme mecburiyeti vardı. 1962 yılında bu karar kaldırıldı. Bugün için aynı mahiyetteki devlet ticaret filolarına karşı bu tedbirler konya dahi, mevcut ticaret filomuz ile dış ticaret mallarımızın % 50 sini nakledebilmemize imkân ve ihtimal yoktur. Deniz ulaştırma sektörü serbest piyasasında rekâbet edebilme durumuna gelebilmemiz görünen bir gerçektir.

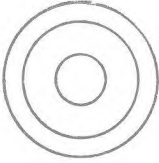
Yine evvelki yazımızda izah ettiğimiz gibi, memleketimizin deniz yolu ile yaptığı dış ticareti, kıymet itibariyle genel dış ticaret kıymetinin % 97 ni ve miktar itibariyle de % 99 nu bulmaktadır.

Bu vaziyet, Türk dış iktisadındaki büyük ehemmiyetinden dolayı limanlarımızın inşaa larının devamını, modernleştirilmelerini ve ticaret filomuzun genç-

leştirilmesi ve büyültülmesini mecburı kılmaktadır. Diğer taraftan, yabancı mem leketlerde yeni gemi siparişlerini asgari- ye indirmek için büyük tersanelere sahip olmamız ve dolayisiyle döviz tasarrufun- da bulunmamız gerekmektedir.

Limanların modern anlamda inşayı ile

modern ulaştırma yollarının ve endüstri bölgelerinin tesisi sayesinde daha büyük hinterlandla rabitanın sağlanması dış ti- careti genişletmek için en lüzumlu yol- lardan biridir. Muvafık görülecek tarife politikası ile de icap eden tedbirlerin desteklenmesi ve teşvikinden faide gö- zükmemektedir.



Personel Değerlendirilmesi

Metin SÜDEN

Genel Görünüş :

— Muayyen dönemlerde personelin müessesede geçen çalışmasının değerlendirilmesi, teşebbüsün büyüklüğü ile doğru orantılı, karışık ve çözülmesi ihtisas isteyen problemler arzeder. Adaletli bir sonuca erişebilmek için muhtelif normlardan, metod ve vasıtalarından istifade edildiği gibi, tutulacak yol teşebbüsün bünyesi, piyasadaki önemi, çalışma sahası ve ihtisasına göre de değişiktir.

Teknik yönden, metod ve disipline dayanan değerlendirmenin, sıhhatli sonuçları vermesi, değerlendirmeye tâbi tutulan personelde bazı önemli hususların üzerinde titizlikle durulmasını gerektirir:

— İlk olarak (tezkiye) değerlendirmede, personelin tatbik edilmekte olan sistemin doğruluğu ve varılacak sonuçlarda hakkaniyete uygun kararlar alınacağını terfi ve tayinlerin liyakate göre yapılacağına kesinlikle emin olması ve iknâ edilmiş bulunması lazımlıdır. Bu sadece personelin güveni bakımından değil, aynı derecede ve hattâ birinci kademe değerlendirilmesine iştirâk eden servis şefleri için de vâridir. İdaresi altında çalışan personelin çalışması, meslek bilgisi,

fikrî ve manevî durumu, nihâyet karakteri hakkında en sağlam bilgiyi verebilecek, iş hayatında en yakın olan servis şefidir. Eğer şef, sıhhatli olduğuna emin bulunduğu değerlendirmesinin bazı öndüşüncelerle üstleri tarafından büyük değişikliklere uğrayacağından şüphelenirse, değerlendirmeye hem gerekli önemi vermez ve hem de üstleri ile aynı düşünce paralelinde olmayı kendi şahsi menfaati ve nihâyet istikbali bakımından faydalı bularak, ister istemez objektif hareket edip, karar vermekten çekinir.

— Yukarıda kısaca bahsedilen sebeplerle gerek personel ve gerekse değerlendirmenin ilk kademesini teşkil eden servis şeflerinin güvenini kazanmak maksadıyla, tatbik edilecek değerlendirme usulü hakkında onların da düşüncelerini öğrenip, fikirlerinden ve tenkitlerinden faydalanarak, değerlendirmeye kolektif bir mâhiyet vermek faydalıdır.

— Personele en yakın ve sevk ve idarede ilk basamağı teşkil eden şefler, değerlendirirlerken iki esas noktayı göz önünde bulundururlar: a) Değerlendirmede doğruluk, b) Değerlendirme neticelerine göre üstleri tarafından personel hak-

kında âdil kararlar alınması, tatbik edilmesi.

— Şefler, kendilerine verilen selâhiyetle değerlendirme notlarının objektif ve hâkkaniyete uygunluğunu temin ederlerken şahsî kanaatlarını, vicdanlarını uzak tutamazlar. Şöyle ki; yakın geçmişteki olayların değerlendirmeye etkisi iş hayatına tesirinin arızî veya devamlı olmasına bağlıdır. İşte bu noktada olaylar şefin sübjektif görüşü ile hâkikî değerini kazanır. Katı bir objektivitenin, beşerî varlığın özelliklerini, zamanın bunlar üzerindeki etkisini örterek sadece hâl'i belirtmesi yerine, edinilecek tecrübelerle daha verimli ve dolayısı ile müesseseye üstün faydalar sağlaması mümkün bir elemana gayret ve imkân vermek, özel hayatının iş hayatına olan geçici etkilerini itibâre alarak müsâmaha göstermek gerekir. Bu düşünce ile şeflerin idare ettikleri personelin yetiştirilmesine iştirâk etmesi, özel hayatları ile de ilgilenerek müesseseye daimâ faydalı elemanların devamlılığı mümkün olabilir. Bilhassa kadrosu geniş ve işbölümü fazla olan işletmelerde bu konuda şeflere büyük iş düşmektedir.

— Personel, sâdece tecrübenin akışına bırakılmamalıdır. Yenilikleri öğrenmesi, içinde tatbik etmesi kalitesini yükseltir. Uzun bir tatbikat, alışlagelen yanlışlıkların kurlar veya seminerlerin yardımı ile düzeltilmesi çalışma mekanizmasını doğru yola kor. Nihâyet çalışan da insandır, görenekle yapmağa çalıştığı iş usule uygun olmayabilir. Tıpkı makine revizyonu ve ayarı gibi eski bilgilerin tazelenmesi, müşküllerinin halledilmesi müessesenin «rota» dan çıkmasını önler.

— Personelin yetişmesi için en yakın ilgi şefi tarafından gösterilir. Sadece bulunduğu servisin değil, işletmenin bütün servislerine ait işler hakkında bilgili personel görevini anlayarak ve cesâretle yapar.

— Diğer taraftan personelin de, muayyen sürelerde yapılacak değerlendirmelerde alacağı müsbet notların yükselmesi bakımından faydalı olacağına inanarak, kendisini yetiştirmesi ve bunun için gerekli tedbirleri zamanında alması icâb eder. Hizmet de mal gibi satılmaktadır. Malı alan müşteri beğendikten sonra bedelini ödeyerek satın almaktadır. Hizmet arzında aynı derecede belirlilik mevcut olmadığından, genellikle terfi de anlaşmazlıklar, endişeler vukua gelmektedir. Hizmet satışı doğrudan doğruya işverene yapılmaktadır. Kişisel duyguların dışında, hoşâ gitmeyen neticelerde ilgili şahsın evvelâ kendi verimini tartması ve ondan sonra aldığı neticeler üzerinde itirazda bulunması anlaşmazlıkları kaldıracak niteliktedir.

— Değerlendirme, muayyen süreler sonunda yapılacak bir imtihanla olmakla beraber; hazırlık safhası iki değerlendirme arasındır. Sadece devre sonunda yapılacak değerlendirme çalışmaları ancak haftalarla sayılabilecek bir intibak süresini içine alabilir. Halbuki değerlendirme, genel olarak, yılda bir yapılmaktadır. Bu sebeble, sağlam ve âdil bir değerlendirmeğe mehzaz teşkil edecek notlar zamanında alınmalı, tenkitlerin personel üzerindeki etkisi incelenmelidir. Sürekli bir inceleme sırasında personelin aklı melekeleri, işe bağlılığı, işletmenin diğer servisleri hakkındaki bilgisi, sevk ve idare kabiliyeti, topluma intibâki, müşterilerle münâsebeti ile ilgili bilgiler not edilir.

— Verilecek değerlendirme notları bütün servisler için yeknesâk olmalıdır. Genel olarak kanaatlar şu derecelerle belirtilmektedir: a) Kifâyetsiz, b) Vassat, c) İyice, d) İyi, e) Mükemmel.

Aynı kıstaslarla değerlendirmeye girecek personel muhtelif servislerde ve muhtelif görüşteki şeflerin idaresi altın-

da çalıştıklarından, değerlendirmede vukuu muhtemel yanlışlıkların, haksızlıkların önlenmesi amacı ile şefleri toplu olarak aydınlatmak, tatbikât yaptırarak alıştırmak gerekir.

— Tarih itibârile değerlendirme, iş hacminin azaldığı «ölü mevsim» lerde yapıldığı takdirde ilgililere daha sâkin bir hava içinde serbestçe düşünme imkânı sağlar. Gelecek iş devresinde daha iyi randman alınmak için ihmâlcî ve gevşek elemanlar soğukkanlılıkla uyarılır, gerekli tedbirler, tâyin ve nakiller gecikmeksizin alınarak, kadro yeni iş devresine hazırlanır. Üstün başarılı elemanların aynı muvaffakiyeti devam ettirmeleri temin ve başarıları kontrol edilir. Bir yılı aşan uzun fâsılalarla veya kesif çalışma devrelerinde yapılacak değerlendirmeler, bilhâssa zayıf elemanlar için bulunmaz bir fırsat teşkil edebileceği gibi, değerlendirmeden beklenen faydaları da veremezler.

Gelişme — Büyük bir personel kadrosuna sahip işletmelerde şeflerin aynı nitelikte değerlendirme neticelerine vardıkları pek söylenemez. Belki 25-50 kişilik kadrosu bulunan işletmelerde değerlendirme insicamlı olabilir. Buna karşılık, personel sayısı yüzlere, binlere varan müesseselerde iki bakımdan güçlük vardır:

a) Elemanların aynı ölçülerle değerlendirilmesi,

b) Değerlendirmede alınan neticelerin tasnifi.

Tabiâtı ile servislerin çalışmaları arasında fark vardır. Bu fark çoğu kere, amelî ve fikrî gibi, önemli değişiklikler a-zeder. Etüd servisinin çalışması sırf zihnî olduğu hâlde, arşiv servisi bedenî çalışmayla yetinir. Bunu yanında, bilgi, tecrübe isteyen muğlak muamelelerin neticelendirildiği servislerin yanında, bir

kaç basit formalitenin tamamlanmasına dayanan servisler de vardır. Değerlendirmenin aynı açıdan sıhhatli bir neticeye ulaştırması şüphelidir. Aynı kıstasın ik-râmîyelerde ve zâmlarda uygulanması telâfisi güç mâhzurlar doğurur. Daha basit çalışmaya aynı neticeye götüren servislere tâyin edilme talebi artar, güç servisler yeterli eleman sıkıntısı çeker. Bu gibi istenilmeyen halleri önleme amacı ile servislere «önem emsâli» tanımının yerinde olacağı düşünülebilir.

Çalışma hayatını kesin hudutlarla özel hayattan ayırmak ve bu prensibi personele telkin etmek gerekir. Buna sahne hayatı bâriz bir misâl teşkil eder. Aktör kendi benliğini kuliste bırakarak sahne- de temsil ettiği rolü yaşatır. Dışarıda kurulan arkadaşlıklar dostluk mertebesine varabilir, amma çalışma hayatında iş hayatının gerektirdiği hüviyeti benimsemek iyi çalışmak, örnek bir eleman olmak için başlıca unsurdur.

Değerlendirmede, yetkili bütün âmirlerin aynı derecede personeli inceledikleri, onlar hakkında kesin kanaat sahibi oldukları söylenemez. Edinilen bilgiler sırası ile şeflerden başlar ve merite sil-silesi takip eder. Sağlam sonuçlar servis şeflerinin personel üzerindeki itinâ ve çalışmalarını yakından incelemeleri, gerektiği zaman verdikleri nasihât ve tavsiyelere ne derece uyulduğunu takip etmeleri ile mümkün olur. Değerlendirilmelerin yapılmasında şahsî ilişkiler, sempatiler, hemşehrîlikler, fevrî hâreketler, çalışma hayatını ilgilendirmeyen anlaşmazlıklar, kesin olarak, itibâre alınmamalıdır. Bundan başka, şef kendini petron durumuna koyup, üst kademele- rin değerlendirmede müessese menfaati bakımından, almaları lâzım gelen kararları, nefsinde denemelidir. Bu sebeble, şeflerin hâkiki birer patron durumunda oldukları, sevk ve idarece kabul edilen müesseseler bulunmasına rağmen böyle

bir atmosferi her zaman ve her işletme-
de yaratmak kolay değildir.

Kaba hatlarla değerlendirmeye hu-
dutlamak ve istikâmet vermek lâzım ge-
lirse, şeflere mükemmel ve zayıf derece-
de personelin az, fakat vasat personelin
fazla olduğunu bildirmek gerekir. Değer-
lendirme yapılırken sivri uçlarda topla-
nan personel tesbit edildikten sonra va-
sat ve uçlara mutavassıt dereceler ko-
laylıkla belli olur.

Değerlendirme zamanı, çalışma di-
sipliniyle ilgili nâsihatler içinde münâ-
sıptır. Kanaat açıklanmamakla beraber,
esas gâyenin yüksek istihlâl ve bu se-
beble iyi hizmet, az masraf olduğu bun-
lara riâyât edildiği takdirde mutlâka se-
meresinin ikrâmiye, tertib suretile alına-
cağı hususunu değerlendirilen personele
telkin etmek faydalıdır.

Çabuk karar verebilme, sorumluluk
yüklenme bilgi ve tecrübe ile beraber ol-
duğu takdirde kıymet kazanır. Şu kadar
ki, kararlarda isâbet nisbetinin yüksek-
liği aranır. Her hâlde iyiniyetle ve müm-
kün olan emniyet tedbirlerinin desteği
ile alınan kararlar, isabetsizliklerinde
sahibine ruhî çöküntü verecek bir tedbi-
rin alınmasına sebep olmamalıdır. Veri-
lecek cezanın devamlı korkusu ve istik-
bâl endişesi altında çalıştırılan eleman
daima çekingen davranıp sorumluluk-
tan kaçınarak müesseseye faydalı olacak
işlerden de sakınacak kârdan mahrum
bırakacaktır. Murakâbe ve teftişlerde ka-
çırlan kârlar, çoğu kez dikkâte alınma-
yarak zararlı bir durumun olup olmadı-
ğı, cari usul ve nizâmlara uyulup uyul-
madığı araştırılır. İfrata varan ihtiyâtlı-
lık takdir vesilesi olur. Bu düşüncenin
iktisâdî ve ticarî hayatta başarıya ula-
ştırması mümkün olabilir mi?... Bilindiği
gibi girilen her kârlı iş rizikoyla be-
raberdir. Sorumluluk ve karar alabilme
kabiliyeti rizikoya karşıdır. Bunu berta-

raf etmek, hiç olmazsa asgâri haddi in-
dirmek alınacak tedbirler mümkündür.
Çoğunlukla, alınmayan kararlara tedbir
noksamlığı sebep olmaktadır. Tabiatı ile
emniyet tedbirlerinde kusur etmemek
gerekir, âksi hâlde rizikoya açık kapı bı-
rakılmış olacaktır. Her hangi bir başarı
değerlendirilirken emniyet tedbirlerinin
alınıp alınmadığı da ayrıca incelenmeli-
dir.

Sonuç — Personel değerlendirilmesi,
neticeleri ve bu neticelere varılırken alı-
nan kararlar, emniyet tedbirleri gibi va-
sıtaların incelenmesi ile yapılmalıdır.
Değerlendirme, çalışma hayatına teşvik
edici, verimi yükseltici, personeli mües-
seye bağlayıcı tesirler icrâ etmelidir. Üs-
tün vâsıflılar, çalışanlar terfi, ikrâmiye
gibi tedbirlerle mükâfâtlandırılmalı, mü-
esseseye hiçbir suretle faydalı olamıya-
cak elemanlar sür'atle tâsfiye edilmeli-
dir. Sevk ve idâre kademelerinin âdil ve
gecikmeksizin alacakları kararlar, değer-
lendirmeğe «dinamizm» kazandıracaktır.

Değerlendirme neticelerine göre alı-
nan kararların tatbiki ilgili personelin
çoğunda zâhirî bir memnuniyetsizlik
yaratır. Bu hâkikatten ziyâde nev'i be-
şerin bir cilvesi olarak kabul edilmeli-
dir. Gelecekteki değlendirmelerde, leh-
te bir pazarlık zemini hazırlamak tâbiî
karşılmalıdır. Gerçekten hayâl sukutu-
na uğrayıp açık farkla değerini bulama-
yacağına kanaat getiren elemanlar kader-
lerini başka kapılarda aramak yolunu
tercih edeceklerdir. Bu durumda olanla-
rın, eski müesseselerinde çalışmaya de-
vam etmelerinde önemli faktörler emek-
liliklerine tesir eden kademeleri, alışılmış
muhit, yeni vâadlerle beklenen ümid ve
yeni işyerlerinde üstün gayretle yeniden
işe başlamanın vereceği ruhî yorgunluk-
tur.

Yeni imkânlar arama karakterin bü-
yük rolü vardır. İhtirâslı bir tip, yük-

selmek için engel tanımaz, mücâdele içinde geçen hayatının bütün verilerini göstererek, müessesese ile yaptığı pazarlıktan tatmin edilmemezse, mutlâka yeni ufuklarda yükselme imkânları arayacaktır.

Nisbeten büyük kütleyi teşkil eden, memurluk hayatının alıştırdığı durgunla kaderini müessesenin mukadderâtına bağlamış ve bunu çok kere kutsal sadakât vesilesi sayıp iftihar eden memurlar ümitlerini hep gelecekteki vaâdlere bağlarlar. Dışardan gelecek müsâit ve etkili bir teklif olmadıkça yapılan vaâdler emeklilik gününe kadar teselli ve gayret kaynağı vasfını kaybetmeyecektir. Bu elemanlar, müessesenin her işte her zaman güvenebileceği «gedikli» lileridir.

İş hayatını aksatmamak gâyesi ile, değerlendirmeden doğan hoşnutsuzluk-

ları müsamaha ile karşılamak, hâkikaten mağdur olanlara şefkâr gösterip, istenilmeden düşülen hatâları ilk fırsatta düzeltmek gerekir.

Tarafsız ve hakkâniyetle yapılmış değerlendirmede, meydana gelen hoşnutsuzlukları doğuran sebebler «fırtına geçtikten sonra» ilgililere açıkca anlatılır, endişeleri giderilir. Tatmin edilmelerinin büyük faydası vardır. Evvelâ, haksızlık düşüncesi giderilir. Çalışmasındaki aykırılıklar açıklanır, eksikliklerinin tamamlanması istenir. Gerçeğe inanan iyiniyet sahibi kimsenin lehine alınacak kararlara yardımcı olması beklenir. Bu fırsatla, müesseseyi kendine yakın gören memurların üstün gayretle işlerine sarıldıkları ve aldıkları «hız» la müteakip değerlendirmelerde üstün puvanları kazandıkları görülmektedir.

Müesseselerimizi Tanıyalım

aiesec Türkiye

Aiesec (Association International Des Etudiants en Economiques et Commerciales)

Halûk ARIĞ

Uluslararası AIESEC teşkilâtı İş İdaresi ve İktisat konularında talebeyi, iş adamını ve öğretim üyelerini birbirilerini tamamlayıcı bir iş birliğine götürmek fikri ile İkinci Dünya Savaşından önce İskandinav ülkeleri tarafından ortaya atılmak istenmiş, ancak savaşın araya girmesi nedeniyle bu fikir tatbik sahasına konulamamıştır. Savaşın sonra birkaç yıllık çalışma ile teşkilât 1948 de resmen kurulmuş, 1949 da çalışmalarına başlamıştır. Kuruluşunda sadece İskandinav ülkeleri ve Fransa'nın üye olduğu bu teşkilâtın bu gün 45 üyesi vardır. Bu ülkeler şunlardır:

Arjantin, Avusturalya, Avusturya, Belçika, Brezilya, Kanada, Şili, Milliyetçi Çin, Kolombiya, Çekoslovakya, Danimarka, Ekvator, Finlandiya, Fransa, Almanya, Gana, Yunanistan, Hong Kong, İzlanda, İrlanda, İsrail, İtalya, Japonya, Kore, Malta, Meksika, Hollanda Nijerya, Norveç, Peru, Filipinler, Portekiz, Porto Riko, Siarra Leone, Güney Afrika, İspanya, İsveç, İsviçre, Tayland, Tunur, TÜRKİYE, İngiltere, A.B.D., Venezuela, Yugoslavya.

AMACI :

AIESEC tamamen bağımsız, politika

dışı, kâr amacı gütmeyen genellikle yaz aylarında İktisat öğrenimi yapan öğrenciler arasında staj değişimini gerçekleştiren, yaz okulları ve seminerler düzenleyen ve bu şekilde, ırk, dil, din, milliyet farkı gözetmeden ülkeler arasında yakınlaşmayı, öğrencilerin yabancı memleketleri tanımalarını ve öğrenim sırasında pratik iş tecrübesi edinmelerini sağlayan uluslararası bir teşkilâttır.

TEŞKİLÂTI :

AIESEC teşkilâtı 45 ülkeden müteşekkil bir organizasyon olduğu için bir merkezden yönetilmesi gerektiğinden Cenevre şehrinde kurulan bir Genel Sekreterlik tarafından idare edilmektedir. Kısaca IAS (International AIESEC Sekretariat) adı altında faaliyette bulunan bu teşkilâtın genel sekreteri iki yılda bir AIESEC'e üye ülkeler tarafından seçilir. Üye ülkelerin temsilcileri her sene iki defa bir araya gelirler: Bunlardan biri Mart ayında yapılan Uluslararası Büyük Kongredir. Diğer ise Kasım ayında yapılan Başkanlar Toplantısıdır. (P.M.) Mart ayında yapılan Büyük Kongrenin esas amacı üye ülkelerin staj yerlerini değiştirmektir. Bunu yanında AIESEC hakkında alınacak diğer idari kararlarda bu kongrede görüşülür. Kasım ayında yapılan Başkanlar Toplantısında ise yine AIESEC'in geleceği hakkında idari konularda kararlar alınır.

Her üye ülkenin iç bünyesi ile Millî Komite ve Lokal Komite olmak üzere iki komiteden meydana gelir. Millî Komite Teşkilâtın en yüksek karar organıdır ve memleketler Millî Komitelerce temsil edilirler. Millî Komitelerin yanında birinci derecede İktisat öğrenimi yapılan Fakülte ve Yüksek Okulların bulunduğu şehirlerde Lokal Komiteler kurulur. Bu komitelerin görevleri, bulundukları yer-

lerdeki firmalarla ilişkiler kurarak onlardan staj yerleri temin etmek ve yaz aylarında gelen yabancı stajyerlerle meşgul olmak, onlar lojman bulmak ve Türkiye'yi tanıtıcı faaliyetlerde bulunmaktır.

AIESEC Teşkilâtı uluslararası seviyede değişim yapar. Önemli faaliyetlerinden biri olduğu için bu hususta biraz açıklama lüzumu hissediyorum.

AIESEC Teşkilâtının Mart ayında yapılan Kongresinde değişimler bugüne kadar pazarlık usulüne göre yapılmakta idi. Fakat son yapılan Meksika Başkanlar Toplantısında alınan karara göre bu sene ki Paris Kongresinde değişim IBM Makinalarıyla yapılacaktır. Bu sisteme göre kodlanacak olan firmalar ve staja gitmek isteyen kimseler elektronik beyin tarafından karşılaştırılacak ve değişim bu suretle otomatik olarak yapılacaktır. Uluslararası AIESEC Teşkilâtı her sene ortalama 4500 stajyere değişik ülkelere staja gitmek imkânı sağlamaktadır. Türkiye'nin Uluslararası seviyedeki yeri ise 150 değişim ile beşinciliktir.

FAALİYETLERİ :

Uluslararası AIESEC'in bir Teşkilât olarak faaliyetleri, bünyesi ve kuruluşu itibari ile İktisadi yönde olup büyük faydalar sağlayacak niteliktedir. Stajyere yaz aylarındaki çalışma devrelerinde bir takım imkânlar ve faydalar sağlayan bu faaliyetleri 3 grupta toplayabiliriz.

YAZ OKULU :

Yaz okulu, yabancı ülkeye staja gelmiş olan öğrencilerin istifadesine açık olan bir sistemdir. Buna göre her hangi bir firmada çalışan en fazla 10 stajyer firmanın çeşitli departmanları hakkında bilgi almakta ve pratikte bunları tatbik

etmektedir. Yani belli bir departman müdür veya yardımcısı stajyerler o departman fonksiyon, çalışma şekli ve amacı olarak gerekli şekilde açıklamaktadır. Bir ders şeklinde olan bu açıklamalar öğleye kadar devam etmektedir. Öğleden sonraları ise departmanların pratikte nasıl işlediklerini özellikle stajyerler kendileri çalışarak görmekte ve teorik bilgilerini pratik çalışmaları ile sağlamlaştırmaktadırlar. Bu sayede stajyerler firma genel politikasını bilerek tatbik etmekte ve çalışmalarını daha verimli olmaktadır.

SEMİNERLER :

Seminerler ise, stajyer öğrencilere bulundukları ülke hakkında ekonomik ve sosyal bilgiler vermek amacını güder. Buna göre o ülkenin ekonomisini etkileyen uluslararası problemler, ülkenin gelişme sorunları ve sosyal-ekonomik meseleleri bu seminerlere konu olur. Böylece staj yaptıkları ülkeyi ekonomik ve sosyal sorunları ile daha yakından tanımak imkânını bulan stajyerler memleketlerine döndüklerinde sadece firmada öğrendikleriyle kalmayıp staj yaptıkları ülkenin ekonomik meselelerine nüfuz etmiş olacaklardır. Bu açıdan bakıldığında seminerler öğrencilerin kültür seviyesini yükselttiği ve birbirleri arasında samimi ilişkilerin kurulmasında temel olmaktadır.

REFERAL SİSTEM :

Uzun vadede başarılı neticeler verecek olan bu sistemin kuruluş çabası eski olmakla beraber gerçekleşmesi ancak son iki yılda mümkün olabilmektedir. Referral sistemin gayesi Uluslararası AIESEC programlarına katılmış olan 40.000 stajyer kadrosuna ileride iktisat ve iş idaresi sahalarında faaliyet gösteren işletmelerde danışmanlık, yöneticilik ve benzeri

hususlarda çalışma imkânı sağlamasıdır. Büyük işletmeler yabancı ülkede ihtiyacı olduğu personel için Cenevre'ye başvurur.

TÜRKİYE :

Yukarıda genel mahiyette verilen bilgiden sonra AIESEC'in Türkiye'de gösterdiği kuruluş ve gelişim trendini izah edeyim.

1) **KURULUŞ:** 1956 yılında Paris'te yapılan Uluslararası AIESEC Kongresinde Türkiye teşkilâta dahil edilmiştir. Memleketimizdeki resmi çalışmalarına ise Bakanlar Kurulunun 15.4.1958 Tarih ve 4/10213 sayılı kararıyla «Türkiye İktisadi ve Ticari İlimler Talebeleri Staj Komitesi» adı altında tescil edildikten sonra başlamıştır.

2) **GELİŞİMİ :** Uluslararası kongrelerde AIESEC Türkiye aşağıdaki şekilde değişiminde artış göstermiştir:

1956 da 3
1957 de 8
1958 de 13
1959 da 22
1960 da 38
1961 de 49
1962 de 79
1963 de 95
1964 de 104
1965 de 124
1966 da 130
1967 de 140
1968 de 150

AIESEC Türkiye olarak bu sene alınan bir karara göre İktisat Fakültesi ve İktisadi ve Ticari İlimler Akademileri

mezunlarınada dış ülkelerde staj imkânı sağlayacaktır.

3) **TEŞKİLÂTI:** AIESEC-Türkiye Genel Merkezi İstanbul'dadır. Merkeze bağlı olarak altı Lokal Komite olarak çalışmaktadır. Bu Lokal Komiteler İstanbul Birleşik Komitesi, Şişli Lokal Komitesi, Eskişehir Lokal Komitesi, Ankara Lokal Komitesi, İzmir Lokal Komitesi, Adana Lokal Komitesidir.

4) **BUGÜNGÜ DURUM PROBLEM -**

LER : Tamamen teknik olarak çalışan, ayrıca bütün yıl hiç aksamadan çaba göstermesi icabeden bir teşkilât olduğundan, muayyen zamanlarda yapılması gereken faaliyetlerin aksaması telâfisi imkânsız neticeler doğurmaktadır. Bu sebepten bir çok hususlarda mezunlarımızın yardımlarına ihtiyacımız olmaktadır. Sayın mezunlarımızdan ricamız AIESEC'in bir problemini halletmek için kendilerine müracaat edildiği zaman gereken ilgiyi göstermeleridir.



Pazarlama Yönünden Ambalajın önemi

Oğuz DUMANOĞLU

Üretim ameliyesinde herşeyden önce gelen husus; yoğaltıcının ihtiyaçlarına cevap verecek başka bir deyimle onun isteklerine uygun mal veya hizmeti üretmektir.

Pazarlama bilgisine sahip müteşebbis ambalajın üretim ameliyesinin birçok safhasındaki faydalı fonksiyonunu daima gözönünde bulunduracaktır. Ambalajın önemi gün geçtikçe artmaktadır. Bunun hazırlayan sebebler üzerinde durmakta fayda umarım;

Bugün bazı üretim kesimlerinde mamüllerin daha da mükemmelleştirilmesi hemen hemen imkânsız gibidir. Böyle mallarda ambalaj üretimin farklılaştırılması vasıtası olarak pazarlamaya hizmet etmektedir. Üretici tamamen yeni veya daha iyi kalitede ambalaj malzemesi kullanarak (İstihsalde farklılaştırma sağlayarak) kendi piyasa payını muhafaza etmeyi veya iyi bir konjonktür içinde yükseltmeyi başarabilir.

Ambalajlama malın kalite ve miktar bakımından muhafazasına yarayan bir

vasıta değil aynı zamanda konuşmayan bir satıcı, bir propagandisttir.

Bir ambalajın her zaman dikkatı çekmeyi sağlayabilmesi demek onun gelecekte sık sık değişeceğini önceden kabul etmektir. Modern hayat standardı ambalajın dış görünüşünde bizi yeniliklere zorlamaktadır. Böylece tüketici çeşitli maksatlar için hazırlanmış mamülleri özel ambalajlar içersinde bulabilmektedir. Otomatik makinalar vasıtasıyla yapılan satışlarda bu özel ambalajlama malın sürümünü arttırıcı fonksiyonu ile birkat daha değer kazanmaktadır.

Sanayileşmenin ilerlediği kalkınma halindeki memleketlerde ve ileri sanayi hayat standardının gereği tüketicinin kısa bir zaman ayırabildiği alış-verişte satış mağazalarında herşeyden önce açıkça okunabilen ve sergilenen malların daha çok talep bulduğu bir gerçektir. Ambalajın resim, marka, bilgi verici yazı parçası ve ambalajla birlikte arz edilebilen kolaylıklar ve varsa ambalajla birlikte giderilen, örtülebilen kusurlar topekün bir kompozisyon olarak talep ede-

nin satın alma arzusunun menfi veya müsbet olarak etkileyecektir.

Modern ambalajlamanın çok hızlı şekilde değişen stil yeni ambalaj tekniğine uygun ortam hazırlamaktadır. Nüfus artışı ve hayat standardının hızla değişmesini gözönünde bulunduran müteşebbisler ambalaj konusunda şu noktalarda müşterek hareket eylemi içindedirler;

- 1 — Ambalajlamada makineleşme ve otomasyon
- 2 — Ambalaj sanayii istihsal vasıtaları üretiminin artırılması
- 3 — Ambalaj sanayiinde mevcut ödünç (Depozit karşılığı ambalaj) sisteminin terkedilmesi
- 4 — Modası geçmiş ambalaj çeşitlerinin kaldırılması
- 5 — Ambalajlamada normlara uyumak ve standardizasyon meseleleri

Ambalajın kalite muhafaza fonksiyonu;

İyi bir ambalajın ilk vasfı mamülün kalitesini muhafaza fonksiyonudur. Ambalaj mamülde nemlenmeyi, mamül renk koku sıvı yoğunluğu gibi malın karakteristiklerini muhafaza edebilmelidir. Muhafaza fonksiyonu çerçevesinde ambalajın malı her türlü mikro organizmalardan koruyacak vasıfta olması başta gelir.

Tüketici ambalajdan neler bekler;

Memleketimizde ve diğer birçok az gelişmiş memleketlerde olduğu gibi tüketicinin karşısında ticaret araçlarını (Pazarlama kanalları) kaldırdığımızda kimseyi bulamayacağımız açıktır. Tüketici grubunun yavaş yavaş uyandığı müessese-

leştiği cemiyetlerde tüketici üreticiye arzusunun dikte ettirebilmektedir. Tüketici herşeyden önce bir alış-verişte kendisinden fazla bir menfaatin temin edilip edilmediğini bilmek ister. Ambalajda miktar ve fiyatın verilmesi tüketici için bu bakımdan önemlidir.

İyi bir ambalajın tüketici yönünden önemi büyüktür. Bugün ileri sanayi memleketlerinde yayılmakta olan kendi kendine hizmet prensibine göre çalışan super çarşı diye adlandırabileceğimiz büyük mağazalarda alıcıların ambalaja ilişkin satınalma ameliyesinde hemen hemen hiçbir problemi kalmamaktadır.

Ambalajın Bellibaşlı fonksiyonları:

1 — Malın muhafaza ve korunması; İyi bir ambalaj malın miktar ve kalitesini muhafaza edebilmelidir.

2 — Malın satışa arzı fonksiyonu:

İyi bir ambalaj yarı yarıya satış demektir. Ambalajın mükemmelliği nisbetinde mal kendi kendisine sürüm imkânı hazırlayan bir propagandist görevi yapar.

3 — Information:

Ambalaj alıcıya bir satıcıya yakın gerek satınalma ameliyesinden önce ihtiyaç duyulan gerekse satınalma ameliyesinden sonra ihtiyaç duyulacak olan bütün bilgileri verebilmelidir.

Ambalajın Satış Ameliyesindeki Pozitif Tesirleri:

- 1 — Ambalajlama ile malın daha az ziyan olması, daha az aşınma ve yıpranması sağlanmış olacaktır.
- 2 — Daha iktisadî bir depolama dolayısıyla depolama masraflarında tasarruf temini sağlanır.
- 3 — Alıcının daha az yanılması ve daha az yanlış ve hatalı satış ya-

pılmasını temin. Bu yolla alıcının biraz daha memnun olmasının ciro üzerinde müsbet etkileri olacağı söylenebilir.

- 4 — İşletmede stok politikasının takibinde kolaylık, siparişlerin daha kolay kontrolü ve daha az kasa hatasının yapılmasını sağlar.
- 5 — Malların daha iyi teşhir imkânı-

nı verir ve mal çeşitlerinde düzen sağlar.

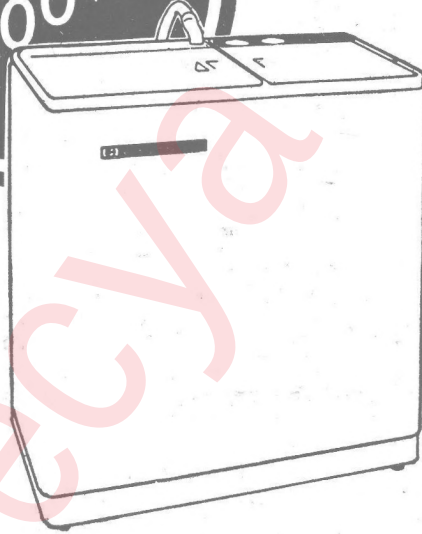
Ambalaj sanayiince bu maksatla yapılan masraflar muhakkak ki tüketicinin ödediği fiyata dahil olmaktadır. Bu sebeple bu masrafların tüketicinin taşıyabileceği seviyede tutulması tavsiyeye şayandır. Zaten ambalaj veya ambalajlama bizi zatihi bir amaç olmadığı açıktır. Ancak kusursuz bir mamulün aynı şekilde güzel bir elbiseye bürünmeside arzu edilir.

Sayın İktisatlılar

**İ K T İ S A T
D E R G İ S İ ' ne**

**Abone Olunuz
Yazı Veriniz
ve**

**Her Hususta
ilginizi bekliyoruz**



1407 M

DÜNYADA EN ÇOK SATILAN ÇAMAŞIR MAKİNESİ

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

Moran : 2960

her üstün başarı
mükâfatını
görür

ÇBS



ÇBS Plâstik Boyaları cazip pastel renkleri ve hiç
bir zaman değişmeyen üstün kalitesi ile boya işle-
rinizde başarınızın anahtarı olacaktır.

ÇBS plâstik boyaları evinizde, büronuzda... hasılı
bulunduğunuz her yerde duvarlarınıza canlılık ru-
hunuzu ferahlık verir.

DAHA İYİSİ YOKTUR

ÇAVUŞOĞLU BOYA SANAYİİ

Karaköy, Fermeneciler 56-58 İstanbul 49 67 10 (Dört Hat)

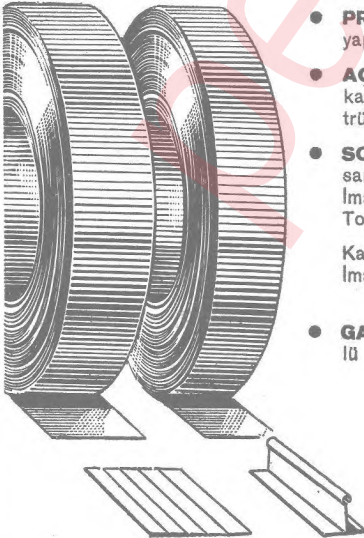
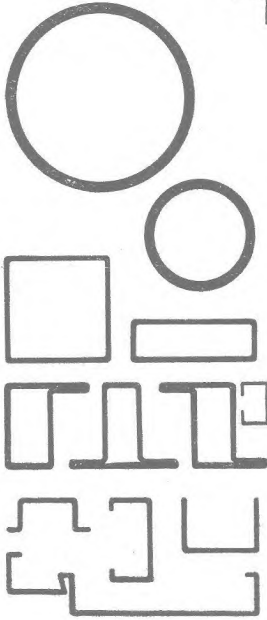


BORU SANAYİ A.Ş.

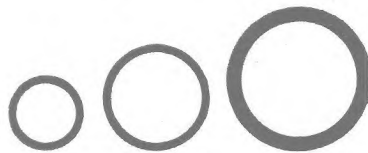
İSTANBUL

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 usulu ile boru, profil, soğutma bloku, tekne v.s.



Çift Orkestra - Eğlendirici Zengin
Programa Mukabil
En Mütevazi Fiyatlar..

RUJ e NUAR'da

FİKS MENÜ 30 - 35 TL.
Yemeksiz Konsomasyon 15 - 20 TL.

NOT : Küçük ve büyük salonlarında her
türlü yemekli ve yemeksiz toplantı-
lar en müsait şartlarla ve kaliteli
olarak yapılır
Tel. : 47 36 90

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



Dyolux kullanmanız kâfi!

Boya işi herkesin gözünde büyüür. Oysa, bilhassa tatil günleri için çok güzel bir meşgale ve eğlencedir. Uygun boya bulunduğu takdirde tabîî... 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

ARSLAN

tuğla

ATEŞ TUĞLASI
YAPI TUĞLASI



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



GELECEĞİ
İÇİN
SİZE
GÜVENİYOR

SİZ DE
AKBANK'a
GÜVENİN

AKBANK



Tedbirli davranmayı severseniz...

Sonunda pışman olmak istemezseniz...

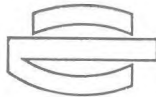


...ve
her zaman, her yerde
benim hizmetlerimden
faydalanmak için...

BUZDOLABINIZI,
ÇAMAŞIR MAKİNANIZI,
GAZ SOBANIZI,
TERMOFONUNUZU,
ELEKTRİK SÜPÜRGENİZİ
VE OCAĞINIZI SEÇERKEN
MUTLAKA

ARÇELİK

(MARKASINI TERCİH EDİNİZ.)



ARÇELİK

SENEDE 365 GÜN SERVİS

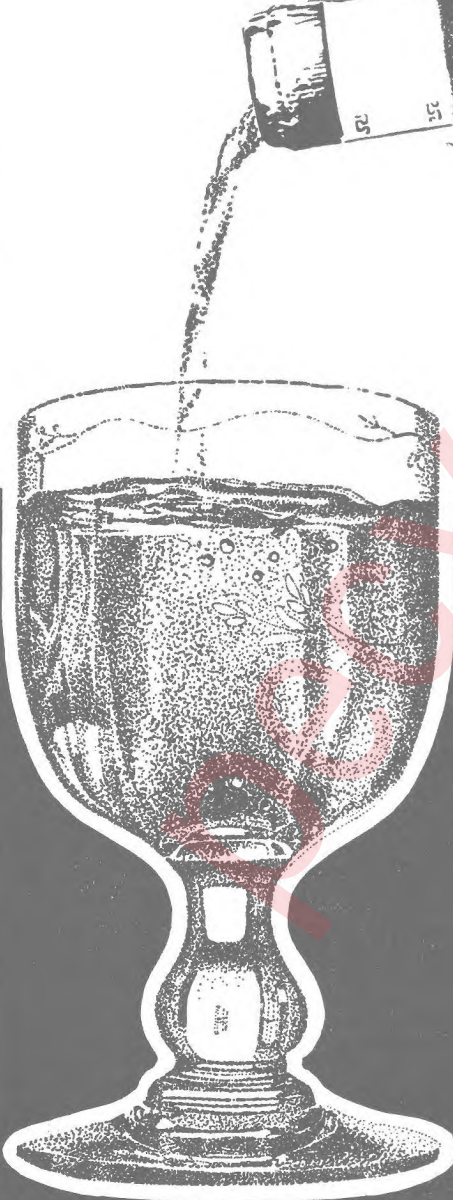
BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C. ZİRAAT BANKASI

TEKEL



**ŞARAP
SANAYİİNDE**

S
ŞÖHRET

buzbağ
trakya
ürgüp
barbaros
narbağ