



p.k. 599 / Koraçköy

İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

MART 1969

SAYI 57

CİLT : 10

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: 22 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

SAYI : 57

M A R T 1969

Fiatı : 2.5 TL.

Yıllık: 30-6 Aylık: 15 TL.

Sahibi : Cemiyet Adına OKTAY EMED

Yazı İşleri Müdürü : NİHAT BATUR

İdare Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

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

Telefon : 44 04 36 - 49 89 03

Basıldığı yer : YENİLİK BASIMEVİ

YAZI HEYETİ :

İstanbul

Fazlı AYVERDİ

Nihat BATUR

Solmaz BURAL

Faruk ÇEHRELİ

Zeki ERGİNSU

Şemsettin GÜLER

Esin KUYULULU

Mecit PİRHASOĞLU

Atalay ŞAHİNOĞLU

Rıdvan YÜKSELEN

Ankara

İmren AYKUT

İ. Taner BERKUN

Oktay EMED

Fahrettin TUNÇÖZ

Meliha TURKAN

İ Ç İ N D E K İ L E R

2. Derginin Sesi * * *
3. Kooperatif İlkelin ve Kooperatifler Kanunu Orhan ÇEVİK
9. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
12. Memleketimizde Fındık Üretimi sorunları Reha BAVBEK
17. Neden İş Değerlendirmesi Cengiz COŞKUN
19. Karl Marx Emperyalizm Teorisi Fahri HAKÇOBANI
23. Banka Reklâmlarında Gelişmeler Metin SÜDEN
29. 1969 Yılı Bütçesinin Finansman için Vergi Kanunlarında Değişiklik Yapılması Hakkında Kanun Tasarısı Gerekçesi Yüksel BİLGİN
31. Müesseselerimizi Tanıyalım Yunus Y. ENSARİ

Derginin Sesi...

Sevgili ve Değerli Okurlarımız;

Dergimiz sizlere hizmet yolunda başarılı adımlarla ilerlemektedir. Seçerek dergimizin her sahifesinde yer verdiğimiz yazılar, okurlarımızın bazı müşküllerini halletmede büyük fayda sağlamakta, hatta davalarını kazanmada rol oynamaktadır. Nitekim, bundan **iki yıl kadar önce** dergimizde muhasebe konusunda neşredilen bir yazının İzmirli bir okuyucumuza, ihtilâf konusu olarak aleyhinde yürüyen davasını kazandıracak ana fikri verdiğini daha önce sevinerek bu sahifede duyurmuştuk. Sayın okuyucumuzun bize teşekkür ve takdirlerini dile getiren kıymetli yazıları, arşivimizde dikkatle muhafaza edilmektedir.

Bu ve benzeri birçok hadiselerle sık sık şahid olan bizler, 54 ncü sayımızda yer alan dış ticaret ve kambiyo muamelesiyle ilgili bir yazımız üzerinde millî Bankalarımızdan **birinin** Genel Müdürlüğünün önemle durduğunu sevinerek öğrenmiş bulunuyoruz. Genel Müdürlüğün, Bankanın dış ticaret ve kambiyo muameleleriyle iştigal eden şubelerine bu yazıyı tavsiye ederek, buna göre çalışmalarını yürütmelerini bildirmeleri ise sevincimize haklı bir gurur ilâve etmiş bulunuyor.

Bütün bu çalışma ve müsbet neticelere ulaşmamızda, sizlerin ilgi ve teşviklerinizin büyük payı olduğu asla inkâr edilemez bir hakikattir.

Daima bize şevk veren cesaretimizi arttıracak ilgilerinizi ve yepyeni tekliflerinizi, candan destek olmanızı bekliyoruz.

Bizi: ikâz, tenkit ve zamanında uyarmak, hiç şüphesiz sizin olan Dergi - mizi daha kaliteli ve yararlı hale getirtmede en büyük rolü oynayacaktır!...

Sevgi ve Saygılarımızla,
İktisat Dergisi

Ekonomik Durum

Kooperatif ilkeleri ve Kooperatifler Kanunu

Orhan ÇEVİK

Ticaret Bakanlığı

İç Ticaret Dairesi Genel Müdürü

Çıkarılması için uzun yıllardan beri gayret sarfedilen Kooperatifler Kanunu tasarısı Millet Meclisinde görüşülmüş ve Senatoya intikal ettirilmişdir.

Kooperatifçilik ilkelerinin tasarısı hükümlerine göre durumunu incelemek, getirilen yeniliğin bir yönünü belirtmek bakımından faydalı olacaktır.

Kooperatifler bir ülkenin ekonomik ve sosyal kalkınmasını sağlayacak bir vasıta olarak kabul edilirler.

Bir vasıtanın kendisinden beklenen hizmeti görebilmesi için, gereken nitelikleri haiz olması lâzımdır.

Çivi çakmak için kullanılan bir çekiçi misâl alalım.

Çekiç, madenî ve ahşap olarak iki kısımdan müteşekkildir.

Madenî kısmın pürüzsüz düz bir yüzü olmaz ise çukur veya delik olan yerlere

vurdukça çivinin başına takılarak, sık sık lüzumsuz ve yorucu bazı hareketler yapılmasına sebep olur. Madenî kısım lüzumlu terkipte yapılmamış ise bir kaç defa sertçe vurulduğu vakit kırılabilir.

Çekicin sapını teşkil eden ağaç kısmı içinde aynı ihtimaller varittir. Sap kısmı ince olursa, kısa zamanda kırılır, pürüzlü olursa vurdukça kullanılan kişinin elini acıtır.

Belirtilen bu ihtimaller, çivi çakmak için basit bir vasıta olan çekiçten beklenen hizmetin alabilmesinin ancak, çekicin bu hizmetleri yapabilecek nitelikte bulunması şartına bağlı olduğunu göstermektedir.

Basit bir örnek olarak gösterdiğimiz çekiç misâli gibi kooperatiflerinde ekonomik ve sosyal kalkınmada kendilerinden beklenen hizmeti yapabilmeleri için, gerçek kooperatif niteliğini haiz olmaları icap eder.

Bir ülkede kurulmuş bulunan kooperatiflerle ilgili mevzuata kooperatifçilik ilkeleri yeteri ölçüde benimsemiş ve korunmuş olmadıkça bu teşebbüslerin kalkınma hamlelerinde bir vasıta olarak kullanılmasında olumlu sonuç alınmasını beklemekte mümkün değildir.

Kooperatifçiliği benimsemiş, değer vermiş ve başarı ile uygulamış olan ülkeler, gerçek bir kooperatifin niteliklerinin ne olması gerektiği yolunda çalışmalar yapmışlardır.

1844 tarihinde Rochdale Haksever Öncüleri tarafından kabul edilen ilkelerden mühim olarak ilk defa 1937 yılında Milletlerarası Kooperatifler Birliğince (International Cooperative Allianca İ.C.A.) formüle edilen kooperatif ilkeleri, değişen şartlar ve görüşlerde meydana gelen değişmeler sonunda yeniden tespit edilmiş ve 1966 yılında Viyana'da toplanan söz konusu Birliğin XXII. kongresinde son şeklini almıştır.

Kooperatifçilik ilkeleri, bu teşebbüsün diğer şirket, dernek hayır kurumu, cemiyet gibi benzer teşekküllerden ayıran nitelikleri ortaya koymaktadır.

Bir kooperatifi gerçek bir kooperatif yapan, onun kooperatif adını taşıması değil, gerçek bir kooperatifin uygulaması icap eden kooperatif ilkelerine anasözleşmesinde ne derece yer vermiş olması keyfiyettir.

Kısa bir müddet içinde yürürlüğe girecek olan kooperatifler kanununda kooperatif ilkelerinin durumunu incelemek, bu teşebbüslerden beklenen faydaları ne derece ümit edebileceğimiz hakkında bir fikir vermiş olacaktır.

Tasarı hükümlerine geçmeden önce kooperatifçilik ilkelerini özet olarak hatırlatmakta fayda görülmüştür.

Yukarıda da belirttiğimiz veçhile

kooperatifçilikle ilgilenen ülkeler, kooperatif ilkeleri bakımından 6 hususta ekseriyetle mutabakata varmışlardır.

Bu ilkeler şunlardır:

- 1 — Serbestçe katılma ilkesi,
- 2 — Demokratik yönetim ilkesi,
- 3 — İşletme fazlalarının işle oranlı olarak dağıtılması ilkesi,
- 4 — Sermayeye sınırlı faiz ilkesi,
- 5 — Kooperatifçilik eğitimi ilkesi,
- 6 — İşbirliği ilkesi,

1 — SERBESTÇE KATILMA İLKESİ :

Evvelce (Serbest Giriş ve Çıkış) ve (Siyasî ve Dinî Tarafsızlık) şeklinde iki ilke halinde bulunan bu nitelikler birleştirilmiş ve tek ilke haline getirilmiştir.

Kooperatife giriş, gönüllü ve kooperatifin hizmetlerinden istifade edebilecek ve kooperatif üyeliğinin sorumluluklarını kabul etmeğe hazır herkese serbesttir.

Serbestçe katılma ilkesi, tefrik yapmaksızın her isteyene değil anasözleşmede tesbit edilen şartları yerine getiren kimselere açık olma anlamındadır.

Bu ilkenin tatbiki bir kooperatife girmeyi muayyen kimselere veya sadece ilk ortaklara inhisar ettirmedikten hisse kıymetlerinin yükselmesine ve dolayısıyla spekülasyon yapılmasına meydan vermez.

Söz konusu ilke hükümlerine göre kooperatife giriş, tabii olmayan hususlarla sınırlandırılmaz, girişte sosyal, siyasî yahut dinî bir ayırım yapılamaz.

Kooperatife ortak kabul edilirken akraba, zengin, fakir gibi sosyal nitelikte bir ayırım düşünülemez. Çeşitli siyasî görüşlere sahip olmak, sadece bir partiyi tutmak, değişik veya ayrı din yahut

mezhebe mensup bulunmak gibi hususlar nazarı itibare alınmaz.

Girişte benimsenen bu husus çalışma jöneminde de aynen devam eder.

Kooperatiflerin tarafsızlığını sağla-
yan bu ilke ile, çeşitli siyasî ve dinî ka-
naatları olan insanların bir kooperatif
camiası içinde iktisadî bir hedef için bir
arada çalışabilmeleri mümkün olabil-
mektedir.

Kooperatifler, tarafsız kalmak ve şu
veya bu siyasî ve dinî hareketi kolaylaştı-
rabilecek her nevi faaliyetten çekinmek
mecburiyetindedirler.

Kooperatife serbestçe katılma ilkesi,
kooperatiften serbestçe çıkmayı da ge-
rektirir.

Kooperatife şahsen ve rizaen istiyen-
rek girildiğine göre, ondan ayrılmak hak-
kına da sahip olunması lâzımdır. Ancak
üyenin serbestçe ve kendisine uygun ge-
len bir zamanda çıkmak istemesi, üyele-
rinin devamlı iş birliğine dayanan koo-
peratif teşebbüsünün mevcudiyetini teh-
likeye koyabilir. Bu hallerde kooperatif-
ten çıkmak isteyenleri tutmak veya çı-
kacak olanlardan bir tazminat istemek
bahis konusu olabilir.

Kooperatifin bünyesinin zayıflama-
sına ve dağılmasına meydan vermemek
için çıkma işleminin bazı şartlara ve
formalitelere bağlanması mümkün ise de
bu hususta alınabilecek tedbirlerin ge-
nel olarak ilkeyi zedelememesi lâzımdır.

2 — DEMOKRATİK YÖNETİM İLKESİ:

Demokratik yönetim terimi, koyduk-
ları sermaye veya giriş zamanına bakıl-
maksızın, kooperatif ortaklarının onun
idaresinde eşit haklara malik olmalarını
ifade eder.

İlkenin uygulanması, insan unsuru-

nun kooperatifi yöneten organlarda iş-
gal ettiği hakim yeri göstermesi bakım-
ından önemlidir.

Ortaklar, kendi teşebbüslerinin ida-
resinde ehemmiyetli bir rol oynarlarken
bunu sermaye sahibi olarak değil insan
olmak sıfatıyla yapmaktadırlar.

Siyasî sahada uygulanan demokrasi
bu ilke ile ekonomik ve sosyal sahaya
da intikal ettirilmiş olmaktadır.

Bu ilke tatbikatta bir insana bir oy
kaidesiyle uygulanır. Bunun anlamı, ne
kadar hisse olursa olsun, her ortağa ge-
nel kurulda yalnız bir oy hakkı tanımak-
tır.

Söz konusu ilke, birbirine eşit oldu-
ğu kabul edilen gerçek şahıslardan kuru-
lan ilk derece kooperatiflerden fiilen ve
tam olarak tatbik olunur.

Birlik ve Federasyonlar gibi ikinci
derecedeki teşekküllerde ortaklar arasın-
da tüzel kişilerde bulunduğu için bu kai-
dede bazı değişiklikler yapılabilmektedir.

Demokratik yönetim ilkesi, aynı za-
manda kooperatifin ortaklar tarafından
kabul edilmiş usule göre, bizzat onlar ta-
rafından seçilmiş veya tayin edilmiş tem-
silciler tarafından yönetileceğini de ifade
eder.

Kooperatifi yönetenler ortaklara kar-
şı sorumlu olurlar.

3 — İŞLETME FAZLALARININ ORTAK- LARIN YAPTIKLARI İŞLE ORAN- TILI OLARAK DAĞITILMASI İL- KESİ :

Kooperatifin amacında kâr etmek
yoktur. Ancak iyi idare edilen bir teşeb-
büs faaliyet devresi sonunda bir işletme
fazlası temin eder. Bu fazlalık koopera-
tifin nev'ine göre maliyet üstünde bir

fiatla ortaklarına satış yaparken aldığı fazla paradan veya satacağı fiattan daha düşük bir fiatla onlardan mal alması sonucunu meydana gelir, koopertifler bu davranışı, muhtemel zararları veya her zaman mümkün olabilecek yanlış takdir hatalarını karşılamak için yaparlar.

Faaliyet devresi sonunda elde edilen işletme fazlası hakikatte ortaklar tarafından verilmiştir. Şu halde onlara geri verilmelidir.

Kısaca risturn prensibi olarak da isimlendirilen, işletme fazlalarının ortakların yaptıkları işle orantılı olarak dağıtılması ilkesi bu sorunun hallinde tutulacak yolu tespit etmektedir.

Söz konusu ilke, işletme fazlalarının ortaklara bunların koydukları sermayeye göre değil, kooperatifle yaptıkları muamelelere veya gördükleri hizmete göre dağıtılması anlamındadır.

Bu ilke, kooperatiflerin başlıca ayrılcı niteliklerinden biridir.

Bu ilkenin uygulanması sonucunda kâr unsuru ortadan kalkar kooperatifler iktisadî bir hizmet teşebbüsü olurlar.

Koopratifin ortak olmyanlara yaptıkları işlemlerden elde ettiği fazlalıklar dağıtılmaz.

Faaliyet devresi sonunda elde edilen işletme fazlasının ortakların yaptıkları işlemlerle orantılı olarak dağıtılmasına geçmeden önce, kooperatifin menfaatlerini nazarı itibare alarak, bir kısmının ihtiyat olarak ayrılmasında fayda görülür.

Genellikle kabul edilen husus, işletme fazlalarından öncelikle,

- a) Kooperatifin geliştirilmesi için bir fon ayrılması,

- b) Eğitim veya ortaklaşa hizmetlerin görülmesi için bir fon ayrılması ve

- c) Geri kalanın ortaklar arasında, kooperatifle olan işlemleri oranında bölüşülmesidir.

Kooperatifler için benimsenmiş bu ilkenin tabii neticesi olarak, faaliyet devresi sonunda bir işletme noksanlığı hasıl olmuşsa bu gibi halleri karşılayacak bir fon mevcut olmadığı veya kâfi gelmediği takdirde, menfi bakiye olarak kalan miktar ortaklara kooperatifle olan işlemleri oranında intikal ettirilir.

4 — SERMAYEYE SINIRLI FAİZ İLKESİ :

Bu ilke, kooperatif teşebbüslerinin hususiyetini meydana koyar.

Gerek doktrin ve gerek örf ve adete uygun olarak, kooperatifte hisseler için kâr beklenmez. Kooperatiflerin, anonim şirketlerden ayrıldığı hususlardan bir tanesi budur. Ortaklar, kooperatifin en iyi şartlar dahilinde, kendilerine anasözleşmede belirtilen ekonomik hizmetleri görmesi için hisselerle kaydolunurlar. Yoksa mümkün mertebe yüksek bir kazanç temin edebilecek bir plâsman yapmak gayeleri yoktur.

Kooperatifi yeterli kapitalle donatmak ve ortaklık payını ödeyenle ödemeni eşit tutmamak bakımlarından ortakların yatırılan ortaklık paylarına bir faiz verilmesi kabul edilebilir. Bu faizle anonim şirketlerin dividend, (temettü) ları ile hiç bir benzer yönleri yoktur.

Kooperatifin kâr gayesi güden bir şirket olmasını önlemek için mümkün mertebe düşük ve bazen sabit bir faiz konulması tercih edilir.

5 — KOOPERATİFÇİLİK EĞİTİMİ İLKESİ :

Bu ilke değişik ülkelerde değişik şekillerde anlaşılmaktadır.

Söz konusu ilke geniş manâsı ile halkın, ortakların ve yöneticilerin eğitilmesi anlamındadır.

Bütün kooperatifler, demokratik ve ekonomik yönleriyle, kooperatif ilke ve metodlarını, ortaklara, yöneticilere, memurlara ve bütün halka öğretmek gayesiyle bir eğitim fonu meydana getirerek kooperatif eğitimini geliştirmelidirler.

Bu anlamı ile;

1 — Halka kooperatif fikirlerini aşılayarak geniş bir kitlenin kooperatif ortağı olmasını sağlamak,

2 — Ortak veya memur olan idarecileri teknik konularda eğitmek ve kendilerini kooperatif ilkelerini yayacak şekilde yetiştirmek,

3 — Kooperatif metodların, mevcut üretim faaliyetini geliştirici, üretimin kalitesinin yükseltilmesini sağlayacak yönde kullanmak,

4 — Özellikle büyük örgütlenmelerde, ortaklarla olan ilişkilerde, zaman, fikir ve para gibi faktörleri değerlendirmek,

Amaçlarıyla eğitim yapılması bahis konusu olabilir.

Bu ilkenin uygulanması, kooperatiflerin bir faaliyet devresi sonunda elde ettikleri işletme fazlasının anasözleşmede gösterilecek belirli bir kısmını ayırmaları suretiyle mümkün olabilmektedir.

6 — İŞBİRLİĞİ İLKESİ :

İşbirliği ilkesinin anlamı, ortaklara ve topluma daha fazla yararlı olabilmek

için her kooperatifin, bütün imkânlarıyla mahalli, millî ve uluslararası seviyede diğer kooperatiflerle aktif bir şekilde işbirliğinde bulunmasıdır.

Şahıslardan kurulan kooperatifler, kooperatif teşebbüslerinin ilk derecesini teşkil eder. Kooperatiflerin ekonomik ve kültürel ihtiyaçları ayrı ayrı çeşitte kooperatifleri birleştiren federatif teşekkülleri meydana getirmektedir.

Federatif teşekküller aynen ilk derece kooperatif teşebbüsler tarzında teşkilatlanır ve işler. Genel olarak bu kuruluşlar, kooperatiflerin yüksek organları vazifesini görürler. Ortak kooperatiflerin bütün faaliyetlerini kontrol ederler, hizmetlerinde koordinasyonu sağlarlar.

Uluslararası Kooperatifler Birliğinin 1966 yılında Viyana'da yapılan toplantısında bu altı ilkenin bir birinden ayrılmıyacak ve bölünmeyecek bir bütün elemanları niteliğinde olduğu belirtilmiş ve bunların bir bütün olarak incelenmesi ve uygulanması gerektiği kabul edilmiştir.

Gelecek yazımızda yukarıda özetlenen kooperatif ilkelerine yeni kabul edilen kooperatifler kanununda ne ölçüde yer verildiğini tespiti gayret edilecektir.

Türk Kooperatifçilik Kurumu 1966 Çalışma raporu hesap sonuçları

1967 İç program ve bütçesi

Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayınları. Ankara 1967.

Kooperatif teşebbüsler, Kooperatiflerin yeni ilkeleri

Prof. Dr. Fahri Halil Örs

Denet Dergisi Mart 1967 sayı 61.

Yeni Kooperatifçilik ilkeleri

Nureddin Hazar

T.C. Ziraat Bankası Kooperatifçilik Dergisi sayı: 14 Temmuz-Eylül 1967.

Kooperatifçilik ilkeleri karşısında kooperatiflerimiz

Nureddin Hazar

T.C. Ziraat Bankası Kooperatifçilik Dergisi sayı: 19 Ekim-Aralık 1968.

Ziraî kooperatifçilik

Doç. Dr. Z. Gönalp Mülayim
Ders notları

Kooperatif İlkelerinin Tarım Kooperatiflerimizde Uygulanması

Doç. Dr. Z. Gönalp Mülayim

VI. Türk Kooperatifçilik Kongresi tebliğlerinden

Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayını,
Ankara 1966.

Gelişmekte olan ülkelerde Tarım Kooperatifleri

Margaret Digby Çeviren T. Güngör Aras

Türk Kooperatifçilik Kurumu Yayını,
Ankara 1966.

VI. Türk Kooperatifçilik Kongresi tebliğlerinden



Ayın Ekonomik Olayları

Faruk ÇEHRELİ

GELİR VERGİSİ, KURUMLAR VERGİSİ, GİDER VERGİLERİ HARÇLAR VE DAMGA VERGİSİ KANUNLARINDA DEĞİŞİKLİK

Meriyete giren 1137 sayılı kanunla, Kurumlar Vergisi, Gelir Vergisi, Gider Vergileri, Harçlar ve Damga Vergileri kanunlarında; usullerde ve nisbetlerde değişiklik yapılmış bulunmaktadır. Usullerde yapılan değişikliklerle tatbikatta meydana gelen aksamalar önlenmektedir. Yerinde olduğu kanaatinde olduğumuz usullerde yapılan değişikliklerin müsbet sonuçları olacağına kaniyiz. Fakat nispetlerde yapılan artımlar çeşitli yönlerden milli ekonomimizi olumsuz şekilde etkileyecektir.

Kurumlar vergisi % 20 den % 25 çıkarılırken sermaye piyasası üzerinde menfi tesirleri olacağı göz önünde tutulmamıştır. Büyük Millet Meclisi gündeminde bulunan «Sermaye Piyasasının Tanzim ve Teşviki Kanunu»nun küçük tasarrufları şirketler aracılığı ile yatırım

haline getirme çabası, daha evvel çıkarılan bu kanunla baltalanmış bulunmaktadır. Sermaye piyasasının tanzim ve teşviki kanun tasarısı üzerine eğilenlerin ittifak ettikleri bir husus kurulması düşünülen şirketler için ileri sürülen teşvik tedbirlerinin yetersiz olduğu, mevcut şirketler daha kötü şartlar içine sokularak umuma açık anonim şirketlerin müsait durumda bırakılmak istenmesinin mahzurları idi. Bu kere kurumlar vergisi % 20 den % 25 çıkartılarak işaret edilen olumsuz koşullar daha da şiddetlendirilmiş bulunmaktadır.

Damga resmi % 15 den % 25'e çıkarılmıştır. İthalde alınan damga resmi gümrüğe beyan edilen CİF değer üzerinden uygulanmaktadır. Gümrük arama resminin artışı; bir diğer anlam olarak kambiyo için uygulanan çeşitli kurlarda bir değişikliğin daha ortaya çıktığını ve kambiyonun yükseltildiğini yani paramızın bir çeşit devalüe edildiğinin ifadesidir. İthalatta uygulanan düşük kurun nedeni olarak ileri sürülen yatırımların

teşviki de ağırlaştırılmış bulunmaktadır. İthal mallarında meydana gelen artışın umumi fiyat endeksini de yükselme yönünde etkileyeceği muhakkaktır.

Tekel maddelerinde bütün mamulleri için % 55, ispiroto için % 45, ispirotolu içkiler için % 65, çay için % 12,5 istihsal vergi nispetleri tesbit olunmuştur.

Transferlerin zamanında yapılması yüzünden piyasa hem likidite hem de ham madde sıkıntısı çekmektedir. Bilhassa çelik darlığı had safhaya gelmiştir. Kauçuk ve plâstik ham maddesi darlığı bu malların fiyatların, büyük ölçüde yükselmiştir.

Ödemelerde ademi tediyelelerin arttığı protostoların çoğaldığı müşahade edilmektedir.

Acil tedbirler alınmadığı takdirde; gerek zamların, gerekse transferlerin geciktirilmesi sebebiyle, ham maddelerde duyulan darlığın fiyatları büyük ölçüde etkileyeceği ve yakın zamanların en yüksek seviyesine iteceği muhakkaktır.

İLERİ SANAYİ ÜLKELERİ GERİ KALMIŞ ÜLKELERE YARDIMA CAĞIRILIYOR

Zengin ve fakir dünya milletleri arasındaki uçurumun GÜN GEÇTİKÇE ARTTIĞI, geri kalmış ülkelerin bütün çabalarına rağmen millî ekonomilerini islâh edemedikleri görülmektedir. Hümanist görüşle dünya ekonomisi üzerine eğilen iktisatçıların üzerinde ittifak ettikleri bir noktada zengin ülkelerin fakir ülkelere yardım etmesinin gerekli olduğu hususudur. Bu, milletler arası ticarî münasebetlerin gelişmesinin bir unsuru olduğu gibi; sanayi ülkelerinin istihallerini daha da artırabilmesinin bir şartıdır. Millî kaynaklarını yeterli kadar kullanmayan milletlerin millî gelirlerini dolayısı ile fert başına düşen gelir hissesini

artıramıyacakları, hatta tabii bir olay olarak gerçekleşen nüfus artışı karşısında cağı bir gerçektir. Asgari geçim seviyesi fert başına düşen gelir hissesinin azaltında bulunan gelirle, ailelerin sanayi mamûllerine itibar etmesi hatta, sanayi ülkelerince daha kârlı bir istihsal olan lüks tüketim maddeleri istihlak etmesi düşünülemez. İleri sanayi ülkelerinin geri kalmış ülkelere yardımında bulunması aynı zamanda bu ülkelerin nihaî bir görüşle dah fazla faydalanmasını da sağlayacaktır. Bu gerçeği kavramış, milletler arası bir teşekkül olarak (OECD)'nin kalkınma yardımları komitesi (DAC) üyelerine geri kalmış ülkelere yapmakta oldukları yardımları artırmalarını tavsiye etmiştir. Bu yardımın makul bir şeşyede olabilmesi için UNCTAD tarafından GSMH'nın % 1 olarak gerçekleşmesinin gerektiği ifade edilmektedir. Yardım şartlarına daha geniş bir esneklik verilmesini, ve aşağıdaki prensiplere uyulması bildirilmektedir.

Ancak, yardım şartlarına daha geniş bir esneklik verilmesi de önemli bir konu olarak görülmektedir. Yardımlarda aşağıdaki prensiplere uygun hareket edilmesi gerektiğine işaret edilmiştir.

1) Doğrudan doğruya hibeler ile krediler arasındaki münasebetler :

Sanayileşmiş ülkelerin yapmakta oldukları yardımın % 70 nin hibeler veya hibe şeklindeki iştirakler şeklinde olması gerektiği, DAC'nin malî konulara ilişkin görüşlerinde «tatminkâr» olarak nitelendirilmiştir.

2) Kredi şartlarında daha fazla esneklik :

Yukarıda belirtilen hibe şeklindeki talepleri karşılamayan sanayileşmiş ülkeler, bütün kredi yardımlarını uygun şartlarda yapmalıdırlar. Örneğin, açılacak krediler: 30 yıl vâdeli, % 2,5 faizli

ve ilk 8 yılı ödemesiz devreli veya 38 yıl vâdeli, % 3 faizli ve ilk 10 yılı ödemesiz devreli, vs., olmalıdır. Bütün yardımlarını bu şartlarda yapamayacak olan ülkelerin toplam yardımlarının % 85 ni benzeri veya daha uygun şekillerde yapmaları gerekmektedir.

3) Yardımın hacmi :

Komitenin tavsiyesinde, yardımı yapan ülkenin malî şartlar ile ilgili politikasında yardımın hacminin de tayin edilmesi gerektiği yer almaktadır. Eğer bir ülke 2. paragrafta adı geçen şartlarda yardım yapar fakat yardımın hacmi GS MH'nın % 1'i olarak teklif edilen miktardan az olursa, bunun arzu edilen hedeflere uygun olmayacağı ifade edilmiştir.

4) Hâlen mevcut durumdaki gelişmeler önemli seviyelere ulaştığından, sayılaşmış ülkelerin komite tarafından öngörülen yeni hedeflere derhal riayet etmeleri gerekli görülmektedir. Komitenin 1965 yılında tesbit etmiş olduğu hedeflere dahi henüz ulaşamamış olan ile ri ülkelerin, yeni tayin edilenleri de nazara alarak, hiç olmazsa ilk hedefleri sağlayacak şekil ve miktarlarda yardım yapmaları tavsiye edilmiştir.

5) Uygulanan tedbirlerin kontrolü :

Kalkınma yardımının malî konulardaki görüşlerde öngörülen hedeflere uygun gelişmelerin sağlanıp sağlanmadığı, bir çalışma gurubu tarafından incelen-

cek ve uygulama üç sene sonra etraflı bir rapor halinde Komiteye sunulacaktır. Aynı zamanda her üye ülkedeki uygulama Yıllık Kalkınma Yardımları dergisinde etraflı olarak yer alacaktır.

1968 YILINDA DÜNYA TİCARETİ % 11 GELİŞTİ

Milletlerarası Para Fonu tarafından yapılan açıklamaya göre, 1968 yılında dünya ticaretindeki gelişme yüzde 11 oranında olmuş ve toplam dünya ticareti, değer olarak, 212,2 milyar doları bulmuştur. Bu açıklama, Fonunun yayınladığı milletlerarası malî istatistiklerin Mart ayı sayısında yer almıştır.

Fonun hesaplama tarzında dünya ticareti, toplam ihracat nazarı itibare alınmak sureti ile tespit olunmaktadır. 1967 yılında dünya ticaretinin 190,5 milyar dolar olduğu bildirilmektedir.

1968 yılında gerçekleştirilen gelişme hızının, 1964 yılından beri bir sene içinde vuku bulan en yüksek nispet olduğu açıklanmıştır.

Nakliye ücretleri ile sigorta bedellerini de ihtiva eden dünya ithalâtı ise, değer olarak, geçen yıl 224,8 milyar doları bulmuştur. 1967 yılında ithalât yekünü 202,5 milyar dolardı.

İthalâtta bu artışın Amerika Birleşik Devletleri ile Batı Almanya'da gerçekleştirilen hızlı gelişme hızına bağlı bulunduğ u bildirilmektedir.

Memleketimizde Fındık Üretimi İhracatı ve Sorunları

Reha BAVBEK
Ticaret Bakanlığı
Müfettişi

Genel ihracatımızda önemli bir mevkii olan fındık, çeşitli nedenlerle diğer ihraç ürünlerimize nazaran üzerinde en fazla konuşulan bir mahsul olmak durumunu halâ muhafaza etmektedir.

Bir taraftan bir bölgenin tek mahsulü olması dolayısıyla geniş bir kitleyi ilgilendirmesi diğer taraftan fiatlarında görülen dalgalanmalar sebebiyle döviz gelirimizi etkilemesi yönlerinden fındık fiatları ve ihracı konusu daima ekonomimizin başta gelen meselelerinden olmuştur.

Biz bu yazımızda genel olarak fındığın memleketimiz ekonomisi bakımından arzettiği öneme, üretimi ve ihracatı dolayısıyla meydana çıkan sorunlara değinmek istiyoruz.

Üretim

Bilindiği gibi fındık Karadenizin sahile dik ve meyilli arazisine en uygun bir mahsul nevi olması dolayısıyla bilhassa Doğu Karadeniz Bölgesinin başta gelen ürünüdür. Ancak, son yıllarda devletin müsait bir destekleme politikası iz-

lemesi, fındık ziraatinin diğer ürünlere nazaran kolay ve zahmetsiz olması gibi sebeplerle fındık ekim sahalarında belirli bir artış görülmüş ve fındık, Batı Karadeniz ve Marmara Bölgesine yayılmıştır. Bu sebeple fındık istihsalı genel olarak artan bir seyir takip etmiş bulunmaktadır. Memleketimizin 1961 yılından bu yana kabuklu fındık istihsalı aşağıda gösterilmiştir:

Yıllar	Kabuklu fındık (1000 ton)
1961	72
1962	96
1963	88
1964	196
1965	62
1966	190
1967	70
1968	140 (Tahmini)

Memleketimiz bu seviyede fındık üretimi ile Dünya fındık üretiminin yarısından fazlasını yapmış olmaktadır. Türkiye'yi İtalya, İspanya ve çok cüz'i miktarda Amerika Birleşik Devletleri takip etmektedir.

İhracat

Genişleyen ekim sahaları sebebiyle üretimi artış gösteren fındığın memleket dahili tüketimi hâlâ mahdut seviyesini muhafaza ettiğinden mahsulün harice satılması adetâ zorunluluk arz etmektedir. Kıt mahsul senelerinde büyük bir problem teşkil etmeyen bu husus bol

mahsul yıllarında stok devirlerine yol açmaktadır. Bütün bunlara rağmen fındığın genel ihracatımızdaki yeri seneler boyunca hemen hemen aynı kalmıştır.

Devlet istatistik Enstitüsü kayıtlarına göre memleketimizin fındık ihracatı ve bunun genel ihracatımızdaki yeri aşağıdaki cetvelde belirtilmiştir:

Yıllar	Genel ihracat (Milyon \$)	Fındık ihracatı (Milyon \$)	Nisbet %
1960	320,7	39,2	12,2
1961	346,7	42,1	12,1
1962	381,2	56,0	14,7
1963	368,1	39,7	10,8
1964	411,0	44,8	10,9
1965	463,8	60,2	13,0
1966	494,5	54,6	11,2
1967	522,7	84,6	16,1

Görüldüğü gibi, fındık ihracatı artan ihracat hacmine paralel bir seyir takip etmiş ve fındık ihracatının genel ihracata nisbeti, 1967 yılı hariç, cüz'i değişikliklerle sâbit kalmıştır.

Fındık ihracatımızın mahreç memleketler bakımından incelenmesinde ise, aşağıdaki cetvelde ifade olunduğu gibi

Almanya'nın ön sırada bulunduğu, ikinci ve müteakip sıraları işgâl eden memleketlerin ise seneden seneye değişiklik arzettiği görülecektir. Bunlar arasında en önemlileri İsviçre, İngiltere, Rusya, ve A.B.D. dir. Son yıllarda Fiskobirliğin Rusya'ya yaptığı satışlarla Rusya'nın 2. sıraya yükseldiği müşahade olunmaktadır.

Fındık İhracatımıza Nisbetleri %

	1964	1965	1966	1967	1968 (6 ay)
Batı Almanya	51,1	64,2	44,7	51,6	46,2
İsviçre	21,0	1,4	1,5	2,4	0,5
İngiltere	7,1	5,3	7,8	5,6	2,8
Rusya	1,2	6,0	11,2	13,9	28,7
A. B. D.	4,0	5,0	4,4	3,3	7,9

İhracat Rejimimizde Fındık

Fındık ihracatı ile ilgili meselelere temas edilmişken, ihracat rejimimiz yönünden fındığın tâbi olduğu mevzuattan da bahsetmek yerinde olacaktır.

Bilindiği üzere, ihracat rejimine göre yayınlanan ihracat yönetmeliğinin 4. maddesinde yönetmeliğe ekli 1/A ve 1/B listelerinde yazılı malların ihracının tes-cile tâbi olduğu belirtilmiştir. Fındık da

yönetmeliğe ekli 1/B listesine dahil mallardan olduğu cihetle fındık ihracı tescile tâbi bulunmaktadır.

Fındık ihracının tescili ile ihracatçı birlikleri görevlendirilmiş olup yönetmeliğin 14. maddesinde tescilin, sun'î fiat dalgalanmalarını önlemek, ihraç fiyatları arasında aynı madde ve zamanda görülen farklar dolayısıyla ihracatçıları uyarmak maksadına matuf olduğu ve tescilin ihracattan önce fiat kontrolü yapılmak suretiyle ifa edileceği kaydedilmiştir.

Fındık Üretim ve İhracında Fiskobirliğin Durumu

Fındık mahsulünden söz edince, fındık alım, ve satım fiyatlarına büyük ölçüde etkisi olan Fiskobirliğin faaliyetlerinden bahsedilmesinde zaruret vardır.

Malûm olduğu üzere Fiskobirlik 2834 Sayılı Kanuna göre, 1938 yılında 5 Fındık Tarım Satış Kooperatifi tarafından ve ortaklarının ürünlerine devamlı sürüm ve alıcılar bulmak, ürünlerin yurt iç ve yurt dışı değerlerini arttırmak, araçların kazançlarını üretmene sağlamak, büyük kuruluş olmanın avantajlarından üretmeni yararlandırmak, piyasada istikrar sağlamak, üreticinin üretim vasıtaları ihtiyacını uygun şartlarla karşılamak ve zaman zaman Devlet adına verilen millî ekonomiyi ilgilendiren görevleri de ifa etmek üzere, kurulmuştur.

Fiskobirliğin bu görevlerin bütünü nü gerektiği şekilde yapıp yapmadığı konusu tartışılabilirse de muhakkak husus, görevlerin ifa edilebilen kısmının dahi küçümsenmeyecek önemde olmasıdır. Birliğin geniş depolama, işleme, ambalaj imkânları ve dış satışlardaki ünvanı bugün Karadeniz Bölgesinde fındık üretim, satış ve fiyatları için bir istikrar unsuru-
dur.

Fındık Üretim ve İhracatının Meydana Çıkardığı Sorunlar

Evvelcede ifade ettiğimiz gibi, fındığın geniş bir bölgenin tek ürünü olması, müdahale alımlarıyla fiatların daima yüksek bir seviyede tutulmaya çalışılması, fındık ziraati ile uğraşanların büyük bir kısmının sadece fındıktan elde edilecek gelire bağlı olması gibi faktörler fındık üretim ve ihracatı konusunda çeşitli sorunların ortaya çıkmasına sebep teşkil etmiş bulunmaktadır.

Bu sorunların zaman zaman çeşitli tedbirlerle halledilmesine çalışılmakta ise de aşağıda ayrıntıları ile açıklanacağı üzere, halen halli gereken bazı hususların bulunduğunu kabul etmek gerekmektedir. Bu sorunların başlıcalarını şöylece sıralamak mümkündür.

a. Fındık Üretim Alanının Tahdidi

Son yıllarda, fındık fiyatlarındaki artışa paralel olarak fındık üretimi yapılan sahalarda da büyük ölçüde genişleme olduğunu daha önce ifade etmiştik. Fındık üretim alanının genişlemesi yıldan yıla artan bir fındık mahsulünün elde edilmesine sebep olduğuna göre bu stokun ne suretle eritileceği konusu önem kazanmaktadır.

Memleketimizde dahili fındık tüketiminin hemen hemen sabit olduğu düşünülürse fındık ihracatının arttırılması başlıca çare olarak görülmektedir.

Acaba bu mümkün müdür?

Şurasını kesinlikle ifade edebiliriz ki fındık alıcısı olan memleketlerin yıllık fındık ihtiyaçları da belirli bir seviyede olduğu için halen ihracat yapılan memleketlere fındık satışıımızın büyük ölçüde arttırılması kabil değildir. O halde fındık ihracatının arttırılmasının yeni piyasalar bulunmasına bağlı olduğu açıkça ortaya çıkmaktadır. Bugün için Amerika ve Ja-

ponya'ya deneme mahiyetinde yapılan ihracat bu zaruretin bir sonucudur.

Fındıkla ilgisi bulunanlardan bazıları ise fındık üretiminin yıldan yıla artmasına mâni olunmasını daha faydalı bir yol göstermektedirler. Bunlara göre; yıldan yıla artan üretim stok devirlerine sebep olacak, devletin müdahale alımları yolu ile temin ettiği fındıkları satamaması sonucu Hazineye fuzulen yük tahmil edilecektir. Bütün bu zararlı gidişin önlenmesi ise fındık üretim alanının tahdidi ile kabil bulunmaktadır.

Faydalanılan Kaynaklar

Görüldüğü gibi, konunun iki yönü de basit tedbirlerle halledilemeyecek önemdedir. Fındık için yeni pazarlar bulunması ne derece zor ise, fındık üretim alanının tahdidi de o derece vüsatlı ve tatbiki güç bir tedbirdir. Bu itibarla bu konuda kesin bir hükme varılmasının geniş bir etüd sonucu olması zaruretine inanıyoruz.

b. Fındık Piyasasında Tüccar-Üretici İşletmelerinin Anormallliği

Fındık mahsulünün, büyük ölçüde üretildiği bölgelerde, fındık üreticisinin iktisaden zayıf olduğu herkesce bilinen bir gerçektir. Üreticilerin bu hali onları aracı tabir edilen sermayedar tacir karşısında zayıf duruma düşürmekte ve iktisaden onlara tâbi kılmaktadır. Çeşitli nedenler yüzünden üreticinin kooperatifleşmesi dahi bu tâbiliğe mâni olamamaktadır. Böyle olunca, fındık piyasasının fiyat bakımından dengesi bozulmakta müdahale alımlarına rağmen, üretici mahsulünü evvelden ucuz fiyatla bağlantı yaptığı aracı tüccara satmak zorunda kalmaktadır.

Bu hâlin, üretim ve kredi kooperatiflerinin çalışmaları ile büyük ölçüde önlenilebileceğini kabul etmekle beraber bu kooperatiflerin gereği gibi faaliyetine

mani olan faktörlerin de küçümsenmemesi gerektiği kanısındayız. Konuyu fazla dağıtmamak üzere kooperatifçiliğin gelişmesine mani olan sebepler üzerinde burada ayrıca durmuyoruz.

c. Fındık İhraç Fiatlarının İstikrarsızlığı

Genel olarak fındık üretiminin miktarı ile talep durumuna ve rakip memleketler fındık üretimine göre taayyün etmesi gereken fındık ihraç fiatlarının çeşitli tesirlerle, olması gereken seviyeden aşağı hadlerde kaldığı sık sık rastlanan olaylardır. Son yıllarda Devlet tarafından belirli bir baremle mübayaa olunmasına rağmen zaman zaman bu barem fiatları ile uygunluk arzetmeyen, bu fiatlara nazaran düşük sayılan dış fiatların mevcut olduğu görülmüştür. Bu hâlin başlıca nedeninin de, yukarıda temas olunduğu gibi, araçların barem fiatından çok düşük fiyatla mübayaa imkânı olduğu söylenebilir. Gerçekten, düşük fiyatla fındık temin edebilen tüccar maddî imkânsızlıklar dolayısıyla elindeki fındığı çok kere kendi için uygun fakat olması gerekenden düşük fiyatla dış piyasaya arz edebilmektedir.

Keza, yine maddî imkânsızlıklar dolayısıyla ihracat kredileri de fiktif satışlara yol açabilmekte yani ihracat kredisinden istifade etmek isteyenler hakiki olmayan satışlarla dış piyasalara gemide mal arzetmiş duruma girmektedirler. Bütün bu işlemlerin fındık dış fiatlarının düşmesine sebep olduğu herkesce bilinen bir gerçektir. Nitekim böyle bir duruma 1968-69 ihraç sezonunda rastlandığını dış fiatlardaki düşüklüğe ancak Fiskobirliğin tüccardan da muayyen fiyatla mal alınmasıyla mani olunabildiğini müşahade etmiş bulunuyoruz.

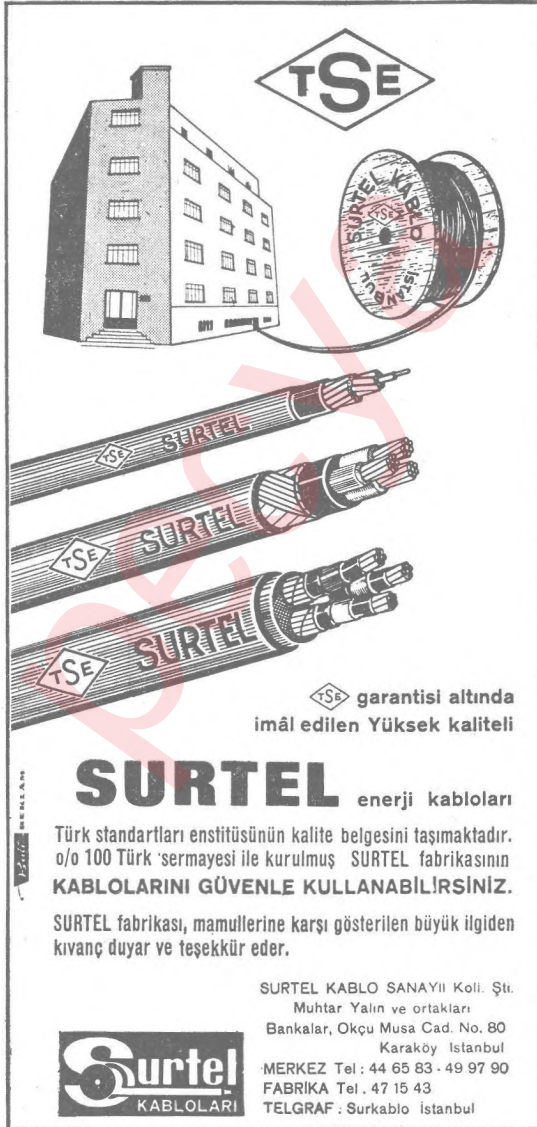
Sonuç

Görülüyor ki, memleketimiz ihracatında önemli bir yeri bulunan fındık mahsulünün artan üretim sebebiyle bu

mevkiini daha da üst sıralara yükseltmesi kabil bulunmaktadır. Ancak bu halin gerçekleşebilmesi için yukarıda kısaca değindiğimiz bazı önemli sorunların halinin gerekli olduğu kanısındayız.

Yeni dış piyasalar temininin, üreticinin araçlardan kurtulmasını sağlayacak köklü tedbirler alınmasının hususiy-

le tarım satış ve kredi kooperatiflerinin gayelerine uygun şekilde faaliyetlerinin temin edilmesinin, Fiskobirlikten ihrac fiyatlarında istikrar sağlayan bir unsur olarak yararlanılmasının ve ideal olarak ihracatın Fiskobirlik elinde toplanmasının bu sorunların çoğunu ortadan kaldıracığına inanıyoruz.



TSE

SURTEL enerji kabloları

Türk standartları enstitüsünün kalite belgesini taşımaktadır.
o/o 100 Türk sermayesi ile kurulmuş SURTEL fabrikasının
KABLOLARINI GÜVENLE KULLANABİLİRSİNİZ.

SURTEL fabrikası, mamullerine karşı gösterilen büyük ilgiden
kıvanç duyar ve teşekkür eder.

SURTEL KABLO SANAYİ Koll. Şti.
Muhtar Yalın ve ortakları
Bankalar, Okçu Musa Cad. No. 80
Karaköy İstanbul
MERKEZ Tel : 44 65 83 - 49 97 90
FABRİKA Tel . 47 15 43
TELGRAF : Surkablo İstanbul



Neden İş değerlendirmesi ?

Cengiz COŞKUN

Pimaş Fabrikası
Personel Şefi

Bir memlekette, yekûn millî gelirin bir yıldan diğerine artışlar göstermesi, o memlekette gerçek bir iktisadî kalkınmanın varlığından bahsedebilmek için yeter ölçü olarak kabul edilemez. Ancak artan yekûn millî gelirin adilâne bölüşümünün sağlanabildiği, yani fert başına düşen reel millî gelirden artış olabildiği takdirdedir ki o memlekette gerçek manâda bir iktisadî kalkınmadan bahsetmek mümkün olabilecektir. Görülüyorki, iktisat ilmince kabul edilmiş olan bu iktisadî kalkınma görüşünde ölçü olarak fert başına düşen reel millî gelir alınmaktadır.

İş değerlendirme sistemi; İktisadî kalkınma için önemine temas ettiğimiz adilâne bölüşümün temininde, sosyal adaletin yani çalışanların çalıştıkları ve istihsale katkıda bulundukları nisbette millî gelirden pay almalarının gerçekleşmesine yardımcı olan bir sistem olarak karşımıza çıkmaktadır.

İşdeğerlendirme, bugün en modern ve ileri ülkelerde uyguladığı gibi, geliş-

mekte olan ülkeler içinde, uygulanmasında kendi menfaatleri yönünden zaruret olan bir sistemdir.

Bilindiği gibi işdeğerlendirmesi; Bir işyerindeki mevcut işlerin, birbirlerine nazaran nisbî değerlerinin tayinini ve buna paralel olarak da çalışanların çalışmalarına denk bir ücret almalarını öngören objektif bir sistemdir.

İşdeğerlendirme sisteminin uygulanmadığı bir ücret sisteminde seyyanen yapılan zamların mahsurlarını, belirtirsek işdeğerlendirme sisteminin faydaları ve zarureti kendiliğinden ortaya çıkacaktır.

Seyyanen yapılan zamlar çalışan ve çalışmayan farkını ortadan kaldırmaktadır. En basit işle, en zor ve önemli işi yapan şahısların alacakları zammın aynı olması ücretlerdeki adillik esasını zedelemektedir. İşdeğerlendirme sistemi bu adaletsizliği asgariye indirebilecektir. Bu sistemde bütün işler tek tek tarif edilmekte, değerlendirilmekte, işveren ve işçi temsilcilerinin katıldıkları çeşitli komitelerde münakaşa edilmekte, faktör

mukayese cetvelleri halinde mukayese edilerek yerini bulmaktadır. Ayrıca piyasa ücret araştırmaları yapılarak kilit işlerdeki piyasa ücret eğrisi çizilmekte ve nihaî olarak da işçilik, teknik-Büro ve nezaretçilik işlerinin ücret eğrileri çizilmektedir. Görülüyorki çalışmalarda indelik asgariye inmiş sistem çeşitli komite çalışmaları ile objektifleştirilmiştir.

Seyyanen yapılan zamların işgücü verimliliği üzerinde düşürücü yönde etkileri olmaktadır; Çalışmada çalışmada herkesle aynı miktar zam alacağını düşünen işçiden, verimliliğini ve istihsalı artırıcı gayretlerde bulunmasını beklemek aşırı bir iyimserlik olacaktır. Teşvik edici fonksiyonu olan bir liyakat takdir sistemi ile tamamlanan ve bu yönüyle insan tabiatına uygun düşen işdeğerlendirme sisteminin, iş gücü verimlilikleri üzerinde müsbet yöndeki etkilerinin ne derece farklı olacağı izahden varestedir.

Bugün Devlet ve Özel sektöre ait bir çok müesseseler kolay olan seyyanen zam usulünü benimsemişlerdir. Zamları, produktivitelerindeki artışları nazara almadan, bunun işgücü verimlilikleri üze-

rindeki tesirlerini düşünmeden ve bir esasa dayanmadan vermektedirler. Bu şekilde verilen zamların (Bilhassa İktisadî Devlet Teşekkülleri zamlarının) piyasa fiyat mekanizmasında enflasyonist tesirler yaratacağı bir gerçektir. Bu türlü zamların, piyasa fiyatlarında psikolojik nedenlerle yapacağı artışlar yanında, produktivitedeki artışlar nazara alınmadan pazarlıkla verilmeleri sebebiyle arz ve talep mekanizmasını fiyatları artırma yönünde harekete geçirecektir. Bu durumdan zammı alan işçiler zarar gördüğü gibi, zam almayan ve gelirini fiyat artışlarına uyduramayan sabit gelirli vatandaşlar, özellikle memurlar geniş ölçüde mu tazarrır olacaklardır. Seyyanen verilen zamlar yaratacakları bu sonuçla, bu nevi vatandaşlar aleyhine alınmış kararlar mahiyetinde görünmektedir.

İşdeğerlendirme sisteminin faydalarını sadece iktisadî yönden incelemek kanaatimce meseleyi dar açıdan görmek olacaktır. Çalışmasının karşılığını alan bir işçinin, duyacağı manevî hazzın yaratacağı pisiko-Sosyal neticelerin topyekûn kalkınmamızda önemli tesirleri olacaktır.

Karl Marx Emperyalizm Teorisi

Fahri HAKÇOBANI

Maliye Bakanlığı Eski Hesap Uzmanı

Aslında Karl Marx ve Friedrich Engels, ekonomik emperyalizm teorisini fazla işlemiş, olgunlaştırmış değildir. Bu teoriyi daha çok onların halefleri ve bilhassa Rosa Luxemburg geliştirmiştir: Die Akkumulation des Kapitals, ein Beitrag zur ökonomischen Erklärung des Imperialismus, Berlin 1913.

Günümüzde modern emperyalizm, marxistlerin çoğunluğu içinde, kapitalizmin kaçınılmaz bir sonucudur.

Rosa Luxemburg'dan sonra A. Löwe ve F. Sternberg tarafından ele alınan ve kısmen geliştirilen teori, yine de aynı temele dayanmaktadır. Marx, kapitalizmin ekonomik krizler sonucunda çökeceği iddiasındaydı; çünkü, kapitalizmin iç armonisinin bozulması, bilhassa kitlelerin artan fakirleşmesi yanında kapitalistlerin aşırı derecede sermaye biriktirmeleri, tüketim pazarlarının daralmasına yol açacağı kanısındaydı; bu bunalımların giderek kapitalizmin çökmesine sebep olacağı kehânetinde bulunuyordu. Bu görüş günümüze kadar gerçekleşmemiş, aksine kapitalist ülkelerin iç pazarlarındaki tüketim hacmi, durmadan genişlemiştir. Bu

suretle kapitalist memleketler, eskisinden daha sağlam ve gelişmiş olarak ayakta kalmışlardır. Şüphesiz bu arada kapitalizm de bir çok değişikliklere uğramış, klâsik ve ortodoks biçiminden ayrılarak demokratik bir çehre almıştır. Günümüz de başta U.S.A. olmak üzere diğer kapitalist ülkelerin amaçları «Kitlelerin satın alma güçlerini arttırmak suretiyle büyük üretimi ayakta tutacak büyük tüketimi devam ettirmek» olmuştur. Bu sistemin temelinde «İşçinin aynı zamanda tüketicisi olduğu» görüşü yatmaktadır ki, sonunda giderek halk kapitalizmi doğmağa başlamıştır.

Marx'ın bu yerini bulmamış iddiasını R. Luxemburg daha gerçekçi yollardan savunmaya yeltenmiştir. R. Luxemburg'a göre kapitalist memleketler, sermayenin aşırı birikmesinden doğacak krizi, sermayelerini gelişmemiş ülkelere aktarmak suretiyle atlatacaklardır. Acaba gelişmemiş ülkeler, kapitalist ekonomilerin bu patlamalarına karşı gerçekten bir emniyet subabı, bir cankurtaran olabilecekler midir? Bu soruya «hayır» diye cevap vermek mümkündür. Şöyle ki:

1. — Bu sermaye fazlalığının ihracı

halinde onu ithal eden memleketin, karşılığında altın veya döviz ödemesi imkânı var mıdır? Bu imkânın olduğu düşünülse bile sermaye ihraç eden memleketin iç piyasasında enflasyon yaratmaz mı?

2. — Mal karşılığı ihrac edildiği takdirde de, esasen aşırı üretim içinde bulunan kapitalist memlekete yeni ve munzam bir sıkıntı vermeyecek midir?

Hlûâasa R. Lexemburg, ihracat ve it halâtın sıkı sıkıya birbirine bağlı olduğunu düşünmeksizin, ihracatın, başlı başına her türlü sıkıntıyı giderici bir çâre olduğu görüşündedir. Genellikle bu teori marxistlerce kabul edilmemekte, fakat kapitalizm ile emperyalizm arasında sıkı bir bağlılık olduğu iddia edilmektedir. Bu konuda Marx yine de en sâde ve doğru teşhisi koymuştur: «Sermaye, iç piyasadakinden daha yüksek kâr hâdleri elde eden memlekete gider» Marx'ın Kapital adlı eserinin III. cildindeki bu görüşü, marxist olmayan iktisatçılar da «Kapitalin, marjinal prodüktivitesi en büyük olan ülkelere yönelmek temayülünde olduğunu» ileri sürerek benimsemiş bulunuyorlar.

EMPERYALİZMİN GERÇEK KARAKTERİ

Yabancı bir memleketteki kapital yatırım, politik karakterde ise **anca** ko zaman emperyalizm'den bahs olunabilir. Bu na teşebbüs ise bütün çağlarda ve her çeşit ekonomik ve sosyal rejimlerde olagelmıştır ve harplerin en önemli sebeplerinden biridir. Nitekim modern emperyalizm, nihayet ekonomi kdegil, politik bir müessesedir ve iktisadî çıkarlar ancak devlet zoru ve gücü ile elde edilebilir... Bu ekonomik sistem ise ancak sosyalizmdir. Sosyalizmin en güçlü ülkesi bugünkü Rusya, Çarlık emperyalizminin kıskaç mirascısıdır. Raymond Cartier, bu

emperyalizmin güzel bir tablosunu çizmiştir:

«Kafkasya ve Ural ötesinde bulunan her yer bir koloni imparatorluğu olmaktadır. Kuzey Sibirya'da olduğu gibi, bu imparatorluk halkı Güney Afrika Hotantoları ve Avustralya yerlileri gibi yok edilmiş bölgelerde yerleşmiştir. Gürcistan ve Türkistan gibi yerlerde çetin ve canlı halk yığınları, Fransızların Fashlara ve İngilizlerin Patanlar'a yaptığı gibi bükülüp eğilmiştir. Tiflis, Bakû, Taşkent, Novossibirsk, İrkask, Harbarovak, Vladivostok vaktiyle Lima, Rio de Janeiro, Kazablanka, Cezair, Bombay, Singapur **nasılsa** öylece koloni şehirleri olarak **kalmışlardır**. Sovyetlerin federal sistemi **bu yabancı milletlere** otonomi vermiş gibi görünmektedir. Diktatörlük her türlü bağımsızlık isteklerini sindirir ve en hafif ayaklanışları kan içinde boğar. Bazan bütün bir halk, yerinden sökülerek Sibirya'ya dağıtılmıştır. Eğer kapitalist ülkeler, Sovyet totaliterciliğine baş vursalardı, Fransa Cezayir'i elde tutabilirdi, Hollanda Endonezya'yı bırakmıyabilirdi, Hindistan İngilizler'de kalabilirdi. Prag'a veya Macaristan'a medenî dünyanın gözleri önünde tankları ile giren bir sosyalist iktidar, eğer Kazakistan ve ya Kırgızistan, batı devletlerinin sömürgeleri gibi bağımsızlık isterlerse, onları yakıp yıkmaktan ve halklarını dağıtmaktan çekinmez.»

Karl Marx, teknikçe gelişmiş kapitalist ülkelerin, az gelişmiş ülkelerle alışverişinde onları sömürdüklerini iddia etmiştir. Bu düşünce, günümüzde yarı kapitalist, tarım bünyeli memleketlerin iktisadî politikalarında çok önemli roller oynamaya başlamış, onların devlet yönetiminde sanayileşmeleri için hamlelere girişilmiştir. Fakat şurası inkâr edilemez ki, geri kalmış ülkelerin, gelişmiş ülkelerle alış-veriş olmaksızın gelişmeleri mümkün değildir. Teknikçe geri kalmış bir

memleket, üretim şartlarını düzelttiği oranda gelişmeye başlar. Bu da, ancak gelişmiş ülkelerden ithal edeceği makine ve uzmanlara bağlıdır. Bugünkü ileri Rus üretim tekniği bile, kapitalist ülkelerden alınan makine ve uzmanlarla meydana gelmiştir.

KAPİTALİZM İLE EMPERYALİZM İLİŞKİLERİ

Emperyalizm, kapitalist sistemin bünyesinden doğan bir olay olmayıp aksine, sisteme yabancı ve zıttır. Bir savaş politikası hiçbir zaman kapitalizmin gerçek çıkarlarına uygun değildir. İş bölümü ve mübadeleye dayanan bu iktisadî sistem barış ister, gelişmesi için barışa ihtiyacı vardır. Birinci Dünya Savaşı gibi İkinci Dünya Savaşı da akla ve ekonomiye aykırı olmuştur. İkinci Cihan Savaşı'nda Almanya ile İngiltere arasındaki ihtilâf, iktisadî bir rekabet sonucu değildir. Her iki ülke birbirlerinin en iyi müşterisi idi. İhtilâfın sebebi politik idi; Almanya'nın, Fransa ve Belçika'yı zaptederrek kendisini, kıta Avrupası'ndan tecrid edeceğinden korkuyordu. Esasen birçok savaşlarda asıl sebepler hissi olup ekonomik nedenler ikinci plânda kalmaktadır. Bu konuyu kapatırken özet çıkaralım :

Kapitalizmin bünyesinde empedya - lizm yoktur. Aksine, emperyalizm, kapitalizme musallat olarak onun gelişmesi - ne, olgun meyvalarını vermesine mâni olmuştur. İnsanlığın daha geniş şekilde kapitalizm meyvalarından tadamamış olmasının başlıca üç sebebi vardır:

1. — Prodüktiviteyi düşüren dar görüşlü grup egoizmi.

2. — Dünya nüfusunun korkunç artışı.

3. — Emperyalizm.

Bütün bu üç olay birbirine sıkı olarak bağlıdır. Artık, emperyalizmin, kapi-

talizmi ve onun kültür sistemini tahrip edeceği anlaşılmıştır ve Batı Ülkeleri bundan vazgeçmişlerdir. Artık, kapitalizmin gelişmesi için önemli olan hususun kilometre kare değil, satın alma gücünün yüksekliği ve üretim miktarı olduğu anlaşılmıştır. Şu da anlaşılmıştır ki, emperyalizme karşı mücadele edilmek istendiğinde kapitalizme hücum edilmesi, yer sız ve gereksizdir.

BÜYÜK YANLIŞLIK

Çağdaş sosyalistler, kapitalizmi, harbin ve emperyalizmin suçlusu olarak göstermek çabasıındadırlar. Tek bir Dünya Sosyalizmi kuramadığı, münferid sosyalist cumhuriyetler hükümran olduğu müddetçe «Bütün dünyanın proleterleri» Marxın özlediği gibi birleşemeyeceklerdir. Bu yüzden milletlerin iktisadî kalkınmaları ancak sahip oldukları ülkenin büyük lüğüne ve tabii zenginliklerine bağlı olacaktır. Dolayısıyla toprak ve nüfus büyük yüklüğü, zengin tabii kaynaklar için mücadeleye daima sosyalist devletlerin de birinci sorunu, hayati meselesi olarak olacaktır. Yâni, emperyalizm, sosyalist milletlerin hayati kanunu olarak devam edecektir. Şiddetini pek de kaybetmemiş olan Demir Perde Sosyalizmi, sıkı bir döviz tahdit sistemi, dış ticaretin devletleştirilmesi ve ancak ikili anlaşmalarla yaşamaya zorlatılması, ithalat ve ihracatın sıkı kontrolü, milletler arası para mekanizmasının tahribine yol açmıştır ki, bunlar dünya ticaretinin daralmasına, fakirleşmeye, bürokrasinin artmasına, küçük devletlerin (D. Almanya, Macaristan, Çekoslovakya gibi) baskı ve terör altında tutulmasına sebep olmuştur.

Büyük sosyalist ülke Rusya tarafından yıllardan beri sömürüldüğü için ciddi bir ekonomik çöküntüye düşmüş olan Çekoslovakyanın eski Başbakan Yardımcısı, İktisat Profesörü Ota Şik, bu krizin giderilmesi konusunda şöyle demiştir:

«Bu durumu düzeltmek için ticarî teşebbüslerimizin daha büyük bir özgürlük ve bağımsızlık içinde faaliyet gösterebilmeleri gereklidir. Diğer taraftan, ticaret ve gümrük tarifeleri birliği, özellikle Batılılarla iktisadî ilişkilerini geliştirmekte olan Doğu Avrupa ülkeleri için yararlı olacaktır.» Dış ticaret alanında ise Ota Şik, Doğu ile Batı arasındaki ticarî ilişkilerin gelişmesi için gerek Ruble, gerekse öteki Doğu Avrupa paralarının konvertibilite kabiliyetinin sağlanmasını is -

temiştir.

Görülüyor ki, emperyalizm, kapitalist sistemin bünyesine bağlı bir olay olmayıp aksine, bu sisteme yabancıdır. Aslında kapitalizmin, emperyalizme hiçbir ihtiyacı yoktur. Evrensel Sosyalizm kuru lamadığı sürece bu ihtiyaç daha ziyade günümüzün sosyalist iktisat sistemlerinde duyulmakta, Sosyalizm İmparatorluğu, küçük sosyalist memleketleri sömürmeye devam etmektedir.

— 0 —

Banka Reklâmlarında Gelişmeler - Müşterilerin Hazırlanması

Metin SÜDEN

Reklâmların Öğreticilik Yönü :

Banka müşterisi durumuna geçen kimselerin Banka ile olan münasebetlerinin devamı ve gelişmesi amacını güden reklâmlar kesin bir özellik arz etmektedir. Bu sefer meşhurluk ve prestij temini yerine, müşterilere bankacılığı ilgilendiren değişikliklerden ve istifâdelerine sunulan yeni hizmetlerden bilgi vermek istenilmektedir.

Bir program dahilinde hazırlanan ve yetiştirilen müşteriler ergeç mevcut olan veya olacak yeni hizmetlerden faydalanmak dileği ile ilgili Bankaya müracaat edeceklerdir.

Reklâm ve Propogandanın çekiciliği, telkin kudreti «yeni» müşteri kütlesi yaratır. Şöyle ki; Bankanın çalışma ve faaliyet sahası ve arzedilen hizmetler hakkında mahallî özelliklere ve edinilmesi düşünülen müşterilerin «örf ve âdetlerine», tutkularına, inanışlarına uygun konuların titizlikle işlenmesi sonucun başarı olması için gereklidir.

Basılı reklâmlarda kullanılacak kâğıtların cinsi, eb'adı, klişeler, yazı şekli

leri, hitab edilenlerin - memur, tüccar, çiftçi ve benzerleri- enaz müştereklerine göre ilgilerini çekecek şekilde olur; dağıtılarak, asılarak veya kolayca almaları mümkün olan yerlere konarak bilgilerine amade tutulur.

Öğretici - Hazırlayıcı Banka reklâmlarında genel olarak :

— Bankanın faaliyetlerini, geçen çalışma döneminin mâlî ve iktisadi sonuçlarını, yeni dönemdeki çalışma programını, yeni hizmetlerini,

— Piyasa durumunu, gelecekteki gelişmeleri, hükümetçe alınan kararları, ithâlât ve ihracat konularında Bankanın görüş ve tahminlerini,

— Gelişmesi milli menfaate uygun sanayi kollarına yeni imkânları, ihtiva ederler.

Memleketimizde yaygınlaşan Banka ikramiyeleri programları esas itibarile bankacılık çerçevesine girmediklerinden inceleme dışı bırakılmıştır.

Fevkalâde ilgi çekici şekilde takdim edilmiş bilançolar, idare kurulunun yıl-

lık raporlarında etraflıca anlatılmış faaliyetler, memleketimizin ve ticari-iktisadî ilişkilerimiz olan ülkelerin ekonomik durumları, gelecek yıl zarfında öngörülen çalışma programı, okuyanı sıkmayacak uslubla, anahatları ile ortaya kondukları ilgili müşterilerin «yetiştirip-hazırlanması»na faydalı olurlar.

Açıklamalar etraflı, tenkitler yumuşak bir ifade ile yer alırlar. Broşürlerde verilecek izâhlarda, yeni sunulacak hizmetler bildirilirken, Bankaya, ilerde, her hangi bir sorumluluk gelmeyecek, taahhüt altına sokmayacak kelime ve cümlelerin kullanılmasında titizlik gösterilir. Banka yeni iş ve müşteri kabulünde insiyatifini aslâ kaybetmemelidir.

Öğretici broşürlerin periyodik mâlî, iktisadî ve ticarî belletenler şeklinde ilgili müşterilere gönderilmesinden büyük faydalar sağlanabilir:

— Bir taraftan, Banka müşterisini merî iktisadî, mâlî ve ticarî düzenden, değişikliklerden haberdar eder, böylece bilgi sahibi olup «hazırlanan» müşteri durumunu mevcut imkânlarla ve değişikliklere göre tanzim ederek, Bankaya taleplerini makul temellere dayanarak yapar. Muhtemel anlaşmazlıklar, fuzuli ısrarlar önlenir. Özellikle, hükümetin aldığı kararların, açıklanarak, misaller verilerek, müşterilerin bilgisine sunulmaları, bankanın, gerekli formaliteleri takipte göstereceği gayrete büyük bir yardımcı olmaktadır.

— Ayrıca, dünya piyasasında cârî fiyatlar ve benzeri lumumlu bilgiler, Bankalara muhabirleri tarafından, ayrıca bir teyide mahal göstermeyecek doğrulukla verildiklerinden, faydalanacak müşterilere kıymetli imkânlar sağlayacaklardır.

Tanıtma reklâmlarında, esas olan ilgi çekme, bilgi verme ve yetiştirme reklâmlarında tamamile hizmete mütevec-

cih olduğundan bankacılık tatbikatında gittikçe önem kazanmaktadır. Bilgi verme - «yetiştirme» nın lumumlu malzemesi ni «piyasa araştırmaları» teşkil etmektedir. Her reklâmın bir kampanya disiplini içinde olması neticelerinin araştırılmasını, tenkitlerinin yapılmasını mümkün kılar. Bu tür reklâmda amaç müşteriyi «yetiştirmek» olduğuna göre, yeni müşteri kütlesi edinilmesinden evvel mevcut olanın, talepte bulunması beklenir. Tabiatı ile talepte umula neticenin alınması veya müşterilerin, beklenen «yetiştirme» derecesinde olmadan bankaya müracaatları reklâmdaki eksiklikleri artırtarak mâhiyettedir.

Tasarruf Hesaplarında

Örnek : Çek kullanılması : Bilindiği gibi, tediyelerin nakid olarak yapılması cepte veya cüzdanda türlü kupürlerde para bulundurulması zorunluğunu yaratmaktadır. Para bozdurmak, verilirken saymak ayrıca alana da bir âmeliyenin ikinci defa yapması zaman kaybına sebep olmaktadır. Paranın çalınması, düşürülmesi nakit taşımanın rizikosunu belirtir. İktisadî önemi bir tarafa bırakılsa bile, sâdece pratik yönden çek kullanmakla bir kısmı sayılan, nakit kullanmadan doğan mahzurların kalkması mevduat sahibine önemli yararlar sağlamaktadır.

Tasarruf hesapları üzerine çek kabul edebileceğini reklâm kampanyasına konu yapan bir banka, evvelâ müstakbel müşterilerine çekin ne olduğunu, nasıl kullanılması lâzım geldiğini, ne gibi faydaları bulunduğunu öğretecektir. İhtiyaç yaratma, yeni hizmetin «pazarlanması» reklâmının ikinci safhasını teşkil eder. Tanıtıcı bildirici, reklâmın, öğretici reklâmı takip etmesi, bankaya emniyetle çalışabileceği «havayı» hazırlar. Aksi halde, «yetiştirici lik» banka gişelerinde veya telefonlarda üzücü ve ardı arkası kesilmeyen muharebe ve münâkaşalarda yapılmak zorunda

kalınır ki, bunlarda banka lehine kaydedilecek bir sonuç almak oldukça zordur «Yetiştirme - eğitime» unsurunun eksikliğine meydan vermemek gerekir.

Emniyet Tedbiri Olarak Öğreticilik : Bilhassa mevduat bankacılığına önem verilen memleketimizde, bankanın sadece mevduat meblağıyla orantılı ikramiye isabeti şansı tanıyan bir müessesese olmadığı, aslında tevdi edilen paraları emniyetle saklayıp, ilk talep anında, kolaylıkla hak sahibinin emrine amâde tutulması yanında, ihtisâsı dâhilindeki hizmetleri bahşeden müesseseler olduğu «öğretici - bildirici» reklâmlarda belirleri bahşeden müesseseler olduğu «öğretici-bildirici» reklâmlarda belirtilmeli ve bu gibi hizmetlerden faydalanma alışkanlığı yayılmalıdır.

Bir kredi müessesesi olan banka, lüzumlu olan bütün emniyet tedbirlerini almakta haklıdır. Örnek alındığı üzere, çek kullanma âdetinin yayılması temenni edilir, tabiatı ile müşterilerin çek kullanma şartlarına titizlikle riayet etmeleri şartı ile Kusur ve ihmalcilik «emniyet»i zedeleyeceğinden evvelce tanınan imkânı banka kaldırabilir.

Emniyet unsuru olarak, kanunî müeyyidelerin mevcudiyeti, sadece hukuki ve cezaî safhayı teşkil, etmekte, fakat bankacılık fonksiyonunun ihtiyaç duyduğu, «rahat çalışma» ve «huzur»u vermemektedir. Banka ibraz edilen her çeki öderken, muhtemel rizikosunu adli mercilerde arayıp, formaliteler sonunda hakkına kavuşarak, zarar görmeyeceğini düşünürse, bankacılığın yanında, dava ve icra takip muamelerini de eklemek gerekir ki, her hâlde, bu da mesleğin özellikleri ile telif edilemez.

Öğretme - «Yetiştirme» İmkânları :

Yazılı reklâmlar yanında, kulağa hitâbeden radyo, aynı zamanda kulak ve göze

hitâbeden sinema ve televizyon reklâmları tanıtmaya ve prestij vasıtası olarak önemli rol oynamaktadır. İyi tanzim edilmiş bir program mükemmel bir tanıtma, meşhurluk ve prestij unsuru olabilir. Nitekim sinemalarda, ödül kazanabilecek film niteliğindeki reklâm filmleri hoş dakikalar geçiren seyircilere tekrar görme fırsatını aratmaktadır. Bankacılıkla ilgili olmayan konuların perdede işlenmesi «öğretici - yetiştirici»likten ziyade meşhurluk - prestij reklâmlarının baha biçilmez vasıtasıdır.

Etkisi dikkate alınarak sinema ve radyo, ileride televizyon gibi vasıtalar dan «öğretici» reklâmlar için faydalanılabilir.

Uzman sanatçıların hazırlayacakları değişik programlar aşağıdaki konularda olabilir:

— Muhtelif servislerin genel olarak takdimi,

— Muhtelif hesapların (mevduat, alacaklı ve borçlu cârî, senet üz. avans v.b.) açılışı, işlemesi,

— Çek kullanılmasının özellikleri ve faydaları,

— İç ve dış havaleler

— Tasarrufun bankada muhafazasının faydaları,

— Ve benzerleri,

büyük halk kütlelerine câzip senaryolar tertibi ile sunularak programlar, daha ciddi ve ilmî tertiplerle meslek kuruluşlarında, hazırlık kurslarında, öğretim müesseselerinde yarının iş ve büro adamılarına gösterilir.

Banka ile olan ilişkileri sebeble muayyen bir seviyenin üstünde banka işlerini bilen şahıslara özellikle hazırlanmış faaliyet ve durum raporlarının gönderilmesi banka müşteri ilişkilerini daha sı

kı bir düzeyde gelişmesini sağlar. Bilhas sa kredi müşterilerine gönderilecek bu tür belletenlerin, bilgi tazelenmesi ve tekrarı banka muamele çeşitlerini ihtiva etmesi «hatırlatma-davet» bakımından faydadan uzak değildir: Bu fırsattan faydalanarak, bazı ilgi çekici konular da işlenir:

- Açık ve teminatlı krediler,
- Kasa kolaylıkları,
- Mevsimlik kredi,
- Teminat mektubu kredisi,
- Senetler cüzdanının tanzim ve idâresi,
- İhracatla ilgili kolaylıklar,
- Alacakların tahsilinde takip edilecek yollar,
- Mevsimlik malların tasfiyesi,
- Vesikalı krediler,
- Menkul ve gayrimenkullerin sigortalanması,
- Sair rizikolara karşı sigortalama,
- Hesap parasının önemi,
- Ve benzerleri...

Gelişim : Öğretici reklâmlarla ilgilenen müşteri, büyük bir ihtimalle, düşüncelerini, müşküllerini, şahsen, bankacıya açıklayacak, gerektiğinde bazı noktalarda aydınlatılmasını bankacıdan isteyecektir. Böyle bir davranış beklenen neticelerin elde edildiğinin delilidir. İdrâk edilerek gerçekleşen müşteri - banka ilişkişi ciddi bir mâhiyet kazanır. Çoğu zaman görenek ve kulaktan dolma bilgi ile bankaya müracaat edilip, bankacının riâyete mecbur olduğu usul ve kaideler binmeden kredi talebinde bulunduğu bir vâkıdır. Bankacının her hangi bir

tereddüdü veya açıklaması, hazırlıksız müracaat eden müşterinin zihninde fuzulî istifhâmlar yaratabileceği gibi gücün mesine de sebâb olabilir.

Faaliyetlerini bir program dahilinde yürütmek isteyenler, bir işe girişecekleri vâkit, işbirliği yapmakta oldukları bankaları yetkili bir müşavir kabul ederek, meselelerinin müzâkeresini yapmayı faydalı bulurlar. Böyle bir fikir teâtisi, müteşebbise bankacının, bankacıya da müteşebbisin bilgi, tecrübe ve düşüncelerin - den istifade imkânlarını bahşederek, görüş ufuklarının genişlemesine fırsat teşkil eder.

Müşteri - banka görüşmeleri esnasında, o ana kadar müşterinin arzu etmediği sahalarda da çalışması hususunda bankacı tarafından ileri sürülecek fikirler müşteriye iş hayatında yeni çıkışlar açabilir.

Örneğin; Faâliyetinin daha kârlı olabilmesi için işletmenin mütehassıslar tarafından ilmi veriler muvacehesinde tetkiki ve ilerisi için rapor ve program hazırlanması,

— İktisadî ve ticarî durumun müsadesi nisbetinde müşterilere uygun şartlarla, ek krediler açılması, mevcut kredilerin kısılması, açık hesapların senede, senet ve benzeri mukabili avansların daha sağlam karşılıklara bağlanması,

— Müşterilerin tâlep ettikleri istihbaratın temini,

— Sadece iç ticaretle ilgilenen müşterileri ihracat muamelelerine teşvik, gerçekteşmesi için mevcut imkân ve kolaylıkların gösterilmesi,

— Değişen kanunî mevzuat hakkında açıklayıcı bilgiler, takip edilmesi mümkün yollar,

— İhracat ile iştigâl eden müşterilere yakından ilgi gösterilerek, gecikme -

den mümkün kolaylıklardan faydalanmalarının temini,

— Müşükülerinin hâlinde bankanın mümkün olan bütün yardımı yapacağına müşterinin inanması, gereğinde bankayı yetkili bir müşâvir-dert ortağı kâbul etmesi,

faydalı konular olarak işlenebilir.

Reklâmdan beklenen olumlu sonuç, müşterinin bankayı değerli bir yardımcı kabul edip, ihtisâsına giren işlerini tevdi etmesi olduğundan, reklâmın banka servislerine kadar getirdiği müşterinin, kazanılan ilgisinin devamlılığını sağlamak gerekir. Reklâmın tanıtıcı fonksiyonu önemini öğretici «yetiştirici»liğe bırakmıştır. Müşteri ile banka içi çalışmaları başlamıştır. Banka müşteri gözünde, artık isim olarak değil binası, servisleri dolduran memurları, mefruşatı ile tecessüm etmektedir. Kısaca ismini de bilmektedir, cismini de tanımaktadır.

Gelişen müşteri - banka ilişkileri dolayısı ile yapılan görüşmeler, piyasa araştırmalarında bankacının aradığı bilgileri yetkili şahıslardan edinilecek, bu suretle müşahhas bilgilerle, alacağı kararlarda isâbet, başarısını gerçekleştirecektir.

Müşterinin bankaya şahsen müracaatı gerekli ilginin devamı için tek çıkar yol değildir. Gerek karakterleri ve gerekse işlerinin yoğunluğu icâbı, banka lokalinde müzâkereden hoşlanmayanlar veya buna imkân bulamayanlar da vardır. Banka, bir nev'i görüşme vasıtası yerine geçen zaman zaman neşredebileceği «belleten cevap» broşürlerle, müşterilerinin inceleyip cevap kısmına gereken işâret ve notları veya iade etmek suretile, şahsî görüşmelerin temin edeceği istifadeyi sağlayabilir. Broşür şeklindeki «belleten reklâmlar»ın ayrıca «ömürleri» de uzundur, etkileyeceği şahısların mikdarı da fazladır. Bir işletmeye gelen broşür meraklı

personeli tarafından okunur, bekleme salonlarında -çekiciliği nisbetinde- faydalı bir vakit geçirme vasıtası olur. Çoğu kez beklemenin verdiği boşluk ve serbestlikle okunan gazete, mecmua ve sair yayınlar yapılacak iş müzâkerelerinin, pazarlıklarının esasına tesir edecek nitelikte etkili olmaktadır. Göze çarpan istatistik verileri, notlar, makaleler, belki o ana kadar tâkip edilememiş, fakat yeni işe girilirken verilecek kararlarda hâyâtî önemli haiz hususlardır ve ilgili iş adamı müsait bulduğu bekleme anında bunları öğrenmek ve hareket tarzında değişiklik yapmak fırsatını bulmuştur.

Yetişkin Personel —

Banka - müşteri münâsebetlerinin tek temâs noktası olarak mutlaka banka müdürlüğünü düşünmek gerekmez. Sırası ile servislerin yetkili idârecileri ve yetişmiş elemanları da kendi bilgi ve tecrübeleri nisbetinde banka - müşteri yakınlığının devamlılığında ve gelişmesinde rol oynayabilirler. Esasen, gelişmekte olan bankacılık bu işi meslek seçenlerin ihtisâs derecesinde yetiştirmelerini zorunlu kılmakta, her hangi seviyede olursa olsun açılan tekâmül kursları ile bankacılık tatbikâtında ve nazariyatındaki yenilikleri öğrenerek, müşterilerine daima eniyi şekilde hizmet görecektir vâsıfta bulunmalarını temine çalışmaktadır.

Uzun sürede, tatbikâtını verdiği alışkanlık âdet hâlini aldığından, her yenilik bir intibâk devresine ihtiyaç göstermekte, fuzulî bir muhalefet, yararlanmayı geciktirmektedir. Gerekli meslek bilgisi ve tecrübeyle iyice yetişmiş elemanlar, mesleketki yenilikleri yakından takib edebildikleri ve bankacılık nazariyatına da önem verdikleri takdirde teknikteki ilerlemelerin tatbikinde rastlanılan güçlükler önlenebileceği gibi, bu gibi elemanların mevcudiyeti banka için canlı reklâm niteliğindedirler. Banka hakkındaki

ilk intibarı memurlar verir. Müşterinin şahsen, yazı veya telefonla vâkı müracaatlarını, edindikleri bilgilerin yardımı ile derhâl, ve yetki ile cevaplandırıp mutatabı tatmin etmek bankanın «prestij rekâm»ı mesabesindedir.

S o n u ç:

Banka - müşteri ilişkilerini müsait bir zeminde geliştiren öğretici reklâm - ların, aynı zamanda banka müşterisi durumunda olan veya olmayan muhasebeci, muhasebe mütehasısı, avukat gibi banka müşterisinin danışmanı olabilecek serbest meslek erbabına da teveccüh etmesi beklenir. İlgili meslek sahipleri reklâm vasıtası olan hesap durumlarını, istifadeye sunulan yeni bankacılık hizmetlerini ihtisaslarının adesesinde kıymetlendirip müşterisine etraflı açıklamada bulunur ve istifâdesine sunulan im - kânları gerektiğinde hatırlatır.

Müteşebbis iş hayatında kendine en yakın dert ortağı olarak muhasebecisi -

ni ve avukatını tanıır. Banka ile çalışmalarını da genel olarak bu gibi meslek sahipleri vasıtası ile tanzim ettirir. Saha - larında tecrübeler geçirmiş muhasebeci, muhasebe mütehasısı, avukat ve benzerleri ile bankacı arasında geçecek müzâkereler çok müsait bir hava içinde gelişir, anlayış beraberliğinin yardımı ile neticelere kolaylıkla varılıp kararlar alınabilir. Müzakerelerin safhalarını müşteriden daha net görürler, tekliflerini objektif olarak yaparlar, anahatlarını müşterilerine nakledip, ayrıca banka tarafından tanınan imkânları meslek bilgileri ile kıymetlendirerek hazırlanacak programının tahakkukuna yardımcı olurlar.

Çalışma :

Tanınma - meşhurluk reklâmları istenileni verdikçe öğretici reklâmın etkisi ve önemi artmaktadır. Bu aşında, topyekûn reklâmlardan beklenen olumlu sonuçlara götüren yolun tâbii seyri ve gelişmesidir.

1969 Yılı Bütçesinin Finansmanı için Vergi Kanunlarında değişiklik yapılması hakkında kanun tasarısı gerekçesi

Yüksel BİLGİN

Gelir ve Kurumlar Vergileri :

Bilindiği gibi 5422 sayılı Kurumlar Vergisi Kanunu ile sermaye şirketlerin - de (anonim, limited, eshamlı komandit) ve aynı mahiyetteki yabancı kurumlarda ve kooperatif şirketlerde kurumlar vergisi nispeti % 20, iktisadî kamu müesseselerinde % 35 tir. Ayrıca sermaye şirketleri % 20 Kurumlar Vergisi çıktıktan sonra geriye kalan matrahtan % 20 gelir vergisi tevkif edilerek cem'an % 36 bir vergi yüküne muhatap olmaktadır.

Bu sistem şirketleşmeyi arzu edilen şekilde geliştirmedeği gibi hazine yönünden de büyük vergi kayıplarına sebep olmaktadır. Ayrıca bu vergileme küçük tasarruf erbabını koruyucu ve atıl sermayelerin bu şirketlere akmasını temin edici vasıftan da yoksundur. Bunlardan baş ka, Kurumlar Vergisi nispetinin düşüklüğü bunların teşvikini sağlamaktan da

uzaktır. Nitekim 1960 dan önce Kurumlar Vergisi nispeti % 10 olmasına rağmen şirketleşmede büyük bir inkişaf görüldüğü söylenemez. Diğer taraftan şirket kazançlarının dağıtılmış telâkki edilmesi veya edilmemesi de tatbikatta karışıklıklar yaratmaktadır. Gelir vergisi kanununda ön görülen değişikliklerle bu mahzurlar ve tereddütler ortadan kaldırılarak şirketlerin vergilendirilmesinde istikrar sağlanmış olacaktır.

Yeni vergi tasarısında Kurumlar vergisi nispeti % 30'a, iktisadî kamu müesseselerinde ise % 40'a çıkarılmaktadır. Gelir vergisi kanununa göre % 20 olarak tevkif edilen nispet % 15'e indirilmektedir. Diğer taraftan dar mükellefiyete tabi kurumların menkul sermaye i-ratları üzerinden alınmakta olan % 20 vergi, kâr paylarına münhasır olmak üzere % 40'a çıkarılmıştır.

Dar mükellefiyete tabi kişilerle tam mükellefiyete tabi kişiler arasında vergi adaletini sağlamak bakımından, dar mükellefiyete tabi kişiler için, dağıtılan kazançlarda % 40 (halen % 20) ve dağıtılmayan kazançlarda % 15 tevkifat nispeti öngörülmüştür. Böylece yabancı şirketlerin diğer ülkelerde muhatap oldukları vergi nispetlerine yaklaşılmış olunacaktır. Bu duruma göre yabancı sermayenin memleketimizde ödeyeceği vergi, % 30 kurumlar ve bu çıktıktan sonra % 40 vergi tevkifatı olmak üzere cem'an % 58 olacaktır.

İthalde Alınacak Damga Resmi :
Tasarının 35 inci maddesiyle, 1969 yı

lı bütçesinin munzam gelir ihtiyacını karşılamak için ithalde Alınan Damga Resmi % 15 ten % 25 e çıkarılmıştır. Bu artışın dar gelirli vatandaş bütçesine tesiri olmayacaktır. Çünkü gıda maddelerinin tamamı ve zaruri ihtiyaç maddelerinin büyük bir kısmı yerli istihsale karşılanmaktadır. Ayrıca Damga Resminin artırılması ithalâtı frenleyecek ve ihtiyaçların yerli mamullerle karşılanması imkânı hasıl olacaktır. Bu artışın yatırımları frenlemesi de söz konusu değildir. 933 sayılı kanunun sağladığı ithal vergi ve resimlerinin taksitlendirilmesi ve plân hedeflerine uygun yatırım mallarının muafiyete indirilmesi bu mahzuru ortadan kaldırmaktadır.

Müesseselerimizi Tanıyalım

M İ M T E M

(Mühendisler - İktisatçılar - Mimarlar - Tabipler - Eczacılar - Mülkiyeliler)

Sosyal Grup Sigortası

Neden doğdu;

Nasıl gelişti;

Neler sağlar?

Yunus Y. ENSARİ
(Or. Yük. Müh.)

Çağımızın toplum düzeni ve insan hayatı içinde sigortanın önemini izaha lüzum görmüyoruz. Elbetteki her insan kendisinin ve ailesi efradının geleceğini güven içinde görmek, yarınından emin olmak ister. Bilhassa üzerinde bir de aile reisi ve baba olmanın vecibe ve sorumluluklarını taşıyan her münevver insanın, nasıl geleceği, neler getireceği kesinlikle bilinmeyen yarınlarını düşünmesi, günün sosyal icaplarına göre tedbir alması ve hazırlıklı olması kadar tabii birşey yoktur. Bugünün medenî yaşayışı «Bir lokma bir hırka» ya da «Yevmün cedit, rızkın cedit» zihniyetini artık çok geriler-

de bırakmıştır. İhtiyarlığımızı, malüllüğümüzü, eşimizin ve çocuklarımızın istikballerini düşünmek zorundayız. Artık yardımlarla, ianelerle idamei hayat etmek mümkün değildir.

Bu gerçeğin herkes tarafından bilinmesine ve hemen her münevver insanın, istikbal güvenliği hususunda imkânlar aramasına ve çeşitli çarelere başvurmalarına rağmen, bilinen bir hakikattir ki, biz sigortalı olmaya karşı gösterilen ilgi hiçbir batı toplumu ile kıyaslanamayacak derecede zayıftır. Bunun çeşitli nedenlerinden birisi ve bizce en önemlisi, halk-

ta sigortalara karşı yaratılan antipati ve güvensizlik havasıdır. Her meslekte olduğu gibi sigortacılıkta da zaman zaman kötü niyetli kişiler türeyebilmektedir. Bunlar bir süre dürüst çalışıp etraflarına ve iş verdikleri sigorta şirketlerine itimat telkin ettikten sonra işi dolandırıcılığa dökmekte; Muhtelif şehirlerde dolayarak halkın bu istikbal güvenliği çabasını istismar etmek suretiyle toplıyabildikleri paralarla birlikte izlerini kaybetmektedirler.

Zaman zaman rastlanabilen bu tip istihсалcilerin etkileri diğer iş kollarında olduğu gibi mevzii kalmaktan ziyade, bütün bir yurt sathına kolayca yayılma istidadı göstermekte ve dolayısıyla menfi tepkileri daha yaygın olmaktadır. Çok seyrekle dahi olsa zaman zaman görülebilen ve kulaktan kulağa sür'atle yayılabilen bu olaylar genellikle faillerinin ortada olmaması yüzünden halk dilinde bütün bir sigortacılık camiasına mal edilmektedir. Bu da, esasen sigorta fikri iyice yerleşmemiş olan toplumu sigorta şirketlerinden uzaklaştırmakta, binnetice sosyal güvenlik yönünden olduğu kadar memleket ekonomisi yönünden de zararlı olmaktadır.

İşte bu hali müşahade edip sigortalananın medenî bir toplum için lüzumuna kani olan bazı teşekküller, kendi mensupları için, Batı memleketlerinde olduğu gibi birer Meslekî Grup Sigortası tesisi cihetine gitmişlerdir. Bu suretle, hem kendi mensuplarını sigorta proüktörü ve hatta sigorta şirketi ile karşı karşıya kalmaktan kurtarmışlar, hem de meslekdaşları için ferdi sigortalara nazaran daha geniş teminat ve ucuzluk sağlamışlardır.

Sosyal Grup Sigortalarının Türkiye'deki başlangıcı ve tatbikatı çok yeni olmakla beraber, meslekî bir kuruluş halinde bulunması, teminatlarının genişliği, külfetsizliği, pratikliği ve bilhassa fer

di sigortalara nazaran çok ucuz ve avantajlı olması sebebiyle kısa zamanda çok gelişmiş ve meslek teşekkülleri arasında sür'atle yayılmıştır.

Memleketimizde bugüne kadar yapılmış muhtelif grup sigortalarından en büyüğü ve üyeleri lehine en geniş teminatlı ve avantajlı olanı, 1958 senesinde yürürlüğe giren «TÜRK MÜHENDİS VE MİMARLAR SOSYAL GRUP SİGORTA - SI»dır. 24.000 civarında üyesi bulunan Türk Mühendis ve Mimar Odaları Birliğinin üç sene gibi uzun bir zaman içinde yaptığı geniş etüd vl çalışmalardan sonra meydana getirilen bu sigortaya dahil binlerce mühendis ve mimarın, sigorta şartları kadar 11 senelik tatbikatatn da çok memnun oldukları müşahade edilmektedir. Esasen 11 sene evvelki ilk statüye, gerek üyeler tarafından vaki istekler ve gerekse devamlı surette takip edilen Batıdaki gelişmeler dikkate alınarak ek mukavelelerle zaman zaman bazı yeni ilâveler de yapılmış ve bugünkü hali ile bu sigorta Batının en mükemmel bir grup sigortası seviyesine getirilmiştir.

Bu vasıfları ile birçok meslek teşekkülünün dikkatini çeken mezkur gruba, bilahere Türk Tabipleri Birliği, Türk Eczacıları Birliği, Mülkiyeliler Birliği, Türkiye Yüksek Ticaretliler Birliği, A. İktisadi ve Ticari İlimler Akademisi mezunları Cemiyeti, gibi bazı meslek teşekkülleri de müracaat etmek suretiyle dahil olmuşlardır. Böylece bidayette «Türk Mühendis ve Mimarlar grup sigortası» adı ile tanınan bu sigorta, bilahere «MİM - TEM (Mühendisler - İktisatçılar - Mimarlar - Tabipler - Eczacılar - Mülkiyeliler) SOSYAL GRUP SİGORTASI» ismi ile anılmaya başlamıştır.

Bunlar dışında Türkiye teknik Öğretmenler sendikası, T. Veteriner hekimleri derneği, T. Teknikerler cemiyeti, Türkiye Sağlık personeli dernekleri, T. Ziraatçı -

lar Cemiyeti, Y. T. Ormancılar Cemiyeti, bazı ticaret odaları, Barolar v.s. gibi muhtelif meslek teşekkülleri de ismen müracaat etmek ve Ticaret Bakanlığının da onayından geçirmek suretiyle aynı şartların kendi camialarına uygulanmasını sağlamışlardır.

Keza, 205 sayılı kanunla kurulan «ORDU YARDIMLAŞMA KURUMU» nun da esasları gene bu grup sigortasından faydalanılmak suretiyle tesbit olunmuştur. Ancak Ordu mensuplarının tamamen maaşlı olmaları dolayısıyla sigorta primlerinin maaş bordrolarından kesilebilme imkânları dikkate alınarak sigorta yerine Ordu bünyesinde bir sandık kuruluşu halinde tesis olunmuştur. Bununla beraber, (bu kuruma kanunla sağlanan bazı imkân ve muafiyetlere rağmen) Kurumun kendi mensuplarına sağlayabildiği teminatlar «MİMTEM SOSYAL GRUP SİGORTASI»ndan daha geniş değildir. Yani her ay aynı miktarda sigorta primi ödüyen bir Mühendis, Mimar, Doktor, Eczacı veya bir Mülkiyeli maaşından aynı miktarda prim kesilen bir subaya nazaran daha geniş sigorta teminat ve imkânlarına sahiptir. (Gelecek yazılarımızda Ordu Yardımlaşma Kurumu ile MİMTEM Grup Sigortasının müşterek ve farklı tarafları ile her birinin kendi mensuplarına sağladığı menfaatları belirtmek suretiyle mukayesesini yapacağız.)

«MİMTEM GRUP SİGORTASI» nın ana hatları ile teminat ve özelliklerini şu şekilde hülâsa etmek mümkündür:

1 — Sigortanın amacı, yukarıda isimleri yazılı meslekler müntesiplerinin ve aileleri efradının yarınlarını günümüzün medeni ölçü ve imkânları içinde en asgari külfet mukabili ve fakat en iyi şartlarla garanti altına almak; Aynı zamanda üyelerin bu vesile ile yapacakları mecburi tasarrufu en karlı şekilde nemalandırmaktır. Bunun tahakkuku için de sigor-

ta, üyelerin vefat, malûliyet, İhtiyarlık, Kaza, Emeklilik, Çalışma gücünün kaybı, Kredi ihtiyacı, Çocukların cihaz ve tahsili, Eşlerin dul ve yetim maaşı gibi çeşitli hallerini bir arada teminat altına almaktadır.

2 — Sigortaya girebilmek için yukarıda isimleri yazılı M.İ.M.T.E.M. grubuna dahil meslek teşekküllerinden birisinin üyesi olmak şarttır. Başka şart yoktur. Bunlardan her meslek teşekkülü kendi üyelerinin sigorta beyannamesini tasdik eder ve sigortanın intacını sağlar.

3 — Bu grup sigortasının ferdisi sigortalılarla hiçbir ilgisi yoktur. Ferdisi sigortalarda bir arada bulunmayan çeşitli riskleri aynı zamanda ve bir arada teminat altına almaktadır. Ferdi sigortalara nazaran ucuz ve çok avantajlıdır.

4 — Keza Ordu Yardımlaşma Kurumu da dahil olmak üzere, benzeri diğer Birlik, Dernek ve teşekküllerin Grup Sigortalılarına, ölüm veya yardım sandıklarına nazaran da daha ucuz, geniş teminatlı ve avantajlıdır.

5 — Yukarıda isimleri yazılı meslek kuruluşları ile Anadolu sigorta şirketi arasında akdolan ve Ticaret Bakanlığının tasdikinden sonra yürürlüğe girmiş bulunan mukavelename ahkâmı ve sigorta teminatları ayrıca T. İş bankasının da garantisi altındadır.

6 — Azami sigorta müddeti 30 sene ve azami emeklilik yaşı 65 dir. 30 senesini dolduranlar daha genç yaşlarda da emekliye ayrılabilirler. İki seneden sonra arzu edildiği zaman sigortadan çıkmak mümkün olduğuna göre sigortalı kalınacak müddeti her üye kendi şartlarına göre tayin imkânına sahiptir.

7 — Aylık sigorta primleri 25, 50, 75, 100, 150, 200, 300, 400, 500 ve 600 liralık 10 kategoriye ayrılmıştır. Her üye bu ka-

tegorilerden arzu ettiğine girebilir. Sigorta süresi içinde kategori değiştirmek üyenin arzusuna bağlı olarak daima mümkündür.

8 — 200 liradan daha aşağı kategorilere girecek üyeler doktor muayenesinden varestedirler. 200 liradan daha yukarı kategorilere girmek isteyenlerden sağlık durumlarını gösteren sıhhi rapor istenir.

9 — Sigorta primleri yaşla tehavvül etmez.

10 — İkinci seneden sonra iştiratını geriye alarak sigortadan çıkmak her zaman mümkündür.

11 — Gene 2. ci seneden sonra ücret ödemeksizin sigortalı kalınabilir.

12 — Sigortalı üyelere ihtiyaçları halinde kredi açılır, ikraz suretiyle borç para verilir.

13 — Beher 10.000 liralık teminat için senede sadece 13 lira safi prim (% 01.30 nisbetinde) karşılığında munzam olarak kazaen vefat ve maliyet sigortası yapmak imkânı sağlanmıştır.

14 — Askerlik hizmeti, hava yolculuğu, harp rizikosu, sigorta primlerinin ödenmeme halleri v.s. gibi Ferdî sigortalarda görülebilen bütün mahsurlar kaldırılmış ve bunlar üyeler lehine halledilmiştir.

15 — Geçmiş azami 10 sene için borç anma yolu ile daha eski bir tarihten sigortaya girmek mümkündür.

16 — Sigortası fesih, iştirat veya tenzile tabi tutulan üye dilediği zaman arada geçen müddete ait aidatları ödemek suretiyle sigortasını yeniden yürürlüğe koydurabilir.

17 — Sigortanın bilcümle teminatı ilk aylık primin tediyesi ile başlar.

18 — Sigorta primlerin şirketin hissedarı ve mahalli acenteleri olan T. İş bankalarınınca tahsil olunur.

19 — Primler aylık ödenmekle beraber, arzu eden üyeler 3, 6 veya 12 aylık taksipler halinde topluca da yatırabilirler. Bu takdirde 3 aylık yatırımlarda %5 6 aylık yatırımlar % 1; yıllıklarda ise %2 nisbetinde tenzilat yapılır.

20 — Serbest çalışan ve deftere tabi olan sigortalı üyeler, bu mesleki sigortaya ödenen primleri gelir vergisi mevzuatına göre kısmen vergiden düşebilirler.

21 — Sigortanın bilcümle teminatları, üyenin dahil bulunduğu prim kategorisi nisbetindedir.

22 — Sigortaya tavassut eden meslek kuruluşunun, prim tahsilâtı, muayyen adette üye temini v.s. gibi herhangi bir mecburiyet veya mükellefiyeti yoktur. Keza, meslek teşekkülüne bağlı üyelerin de hiçbir mecburiyet veya mükellefiyetleri yoktur. Sigortayı beğenen ve arzu eden üye kendisine yollanan beyannameyi doldurup sigortaya girebilir. Arzu etmeyenler girmez. Hiçbir sigortalı üye diğer üyelerin sigorta ile ilgili efalinden dolayı sorumlu tutulmaz.

23 — Mukavelenamenin akti tarihinden sonra sigortaya ek zeyilnamelerle ilâve olunacak yeni teminat ve avantajlardan eski sigortalılar da istifade ettirilir.

24 — Sigortalı üyenin eceliyle vefatı, kaza ile vefatı, malûliyete uğraması, sigorta müddetini doldurarak emekliye ayrılması, dilediği herhangi bir zamanda sigortadan çıkması gibi hallerde ödenecek tazminat miktarları ile kaydı hayat şartıyla alacağı yıllık irad, ölen üyenin eşine ömür boyunca ödenecek dul ve yetim maaşı, Çocuklarına bağlanacak yıllık irad ve tahsil iradı nisbetlerini gösterir cetveller mukavelename ekinde mevcuttur.



**Şiddetli
baş
ağrılarına
karşı**



OPON

KULLANINIZ

**OPON, baş, diş, adale, sinir, lumbago,
romatizma ağrılarını teskin eder**

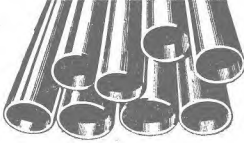
**OPON, bayanların muayyen zaman-
lardaki sancılarında faydalıdır**

OPON, günde 6 tablet alınabilir

Yeni Ajans: 1619

1969 yılında da

Boru, Profil ve Soğuk çekme Bant
tesislerimizde imal edilen yüzden fazla
çeşitle resmi ve hususi sektörün
hizmetindeyiz.



SANAYİ BORULARI

DKP (Soğuk çekilmiş
banttan mamul)

EBADI mm.

13X1	40X1.50
16X1	42X1.20
17X2	42X1.50
19X1	45X1.20
21X1	45X1.50
25X1	48X1.50
25X1.2	51X1.50
25X1.50	51X2
25X2	60X1.5
32X1	60X2
32X1.20	63X2
32X1.50	76X1.50
35X1.20	76X2
35X1.50	89X1.50
38X1.20	89X2
38X1.50	114X2
40X1.20	

SİYAH BORULAR

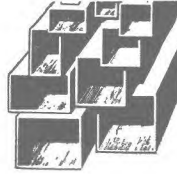
EBADI mm.

17X2.25	49X3.2
21X2.6	60X3.6
27X2.6	76X3.6
33.5X3.2	89X4
42X3.2	114X4.5

SİPARİŞ ÜZERİNE İMAL EDİLEN BORULAR

EBADI mm.

120X1.5 mm. ilâ 5 mm.	
139X1.5 »	»
152X1.5 »	»
168X1.5 »	»
194X1.5 »	»



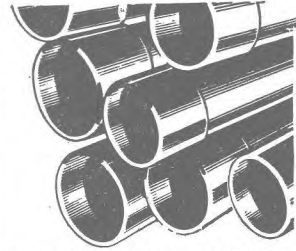
PROFİL BORULAR (DKP)

EBADI mm.

10X10X1	20X40X1.50
10X20X1	30X30X1.20
15X15X1	30X30X1.50
10X30X1	25X40X1.50
15X25X1	32X32X1.20
20X20X1	32X32X1.50
20X30X1	40X40X2
20X30X1.2	30X50X2
25X25X1	40X60X2
25X25X1.20	50X50X2
20X40X1.2	

KALIN PROFİL BORULAR (SİYAH)

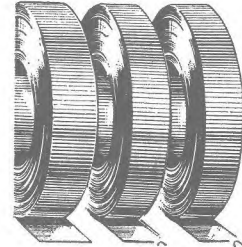
40X60X2.60	ilâ 4 mm.
50X50X2.60	» 4 mm.
60X60X2.60	» 4 mm.
60X80X2.6	» 4 mm.
100X100X2.6	» 4 mm.



SU VE GAZ BORULARI

TSE 301 / ISO R65 orta, BS 1387 orta, 1957 ve
DIN 2440 / NFE 20025 orta - 1959 normları mukabildir.)

Tanım		Dej Rühr	El Kalınlığı	Dış Boru	Manşonlu
Inch	mm	(mm)	(mm)	Ağırlığı (Kg/m)	Boru Ağırlığı (Kg/m)
1/2"	15	21.3	2.65	1.220	1.230
3/4"	20	26.9	2.65	1.580	1.590
1"	25	33.7	3.25	2.440	2.460
1 1/4"	32	42.4	3.25	3.140	3.170
1 1/2"	40	48.3	3.25	3.610	3.650
2"	50	60.3	3.65	5.100	5.170
2 1/2"	65	76.1	3.65	8.510	8.630
3"	80	88.9	4.05	11.470	11.640
4"	100	114.3	4.50	12.100	12.400



BANTLAR

Kalınlıklar

0.30	1.00
0.40	1.20
0.50	1.50
0.60	1.75
0.70	2.00
0.80	
0.90	

Genişlik: 8 mm. den 400 mm. ye kadar

BORU SANAYİİ

ANONİM ŞİRKETİ - İSTANBUL

SERMAVE VE İHTİYATLAR: 30.000.000.- TL.

YATIRIMLARIN TUTARI : 37.000.000.- TL.

(1968 sonunda)

Tophane, Salıpazarı Han Kat 8 İSTANBUL

Tel: 49 00 02 - 49 00 03



Fayans

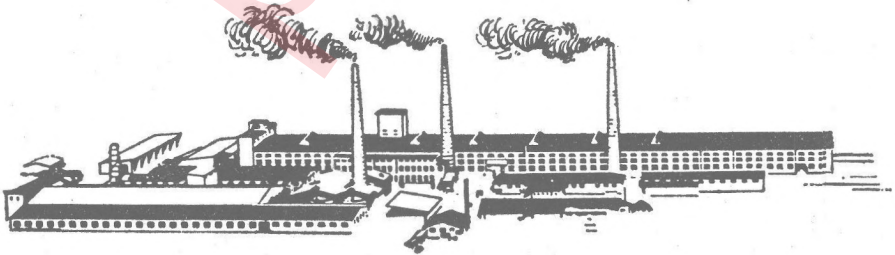
Seramik yer döşemeleri

Seramik cephe kaplamaları

Seramik mozaikler

İzolâtör

Elektro porselen



Çanakkale Seramik Fabrikaları A.Ş.



**YAVRUNUZUN İLERİYE GÜVENLE
BAKABİLMESİ**

**şimdiden yapacağınız tasarruflarla
mümkündür.**

AKBANK

ARSLAN



tek



veya



BLOK



•yapı tuğlası

• ateş tuğlası

ateş harçları

izolasyon tuğlası

EYÜP İSTANBUL

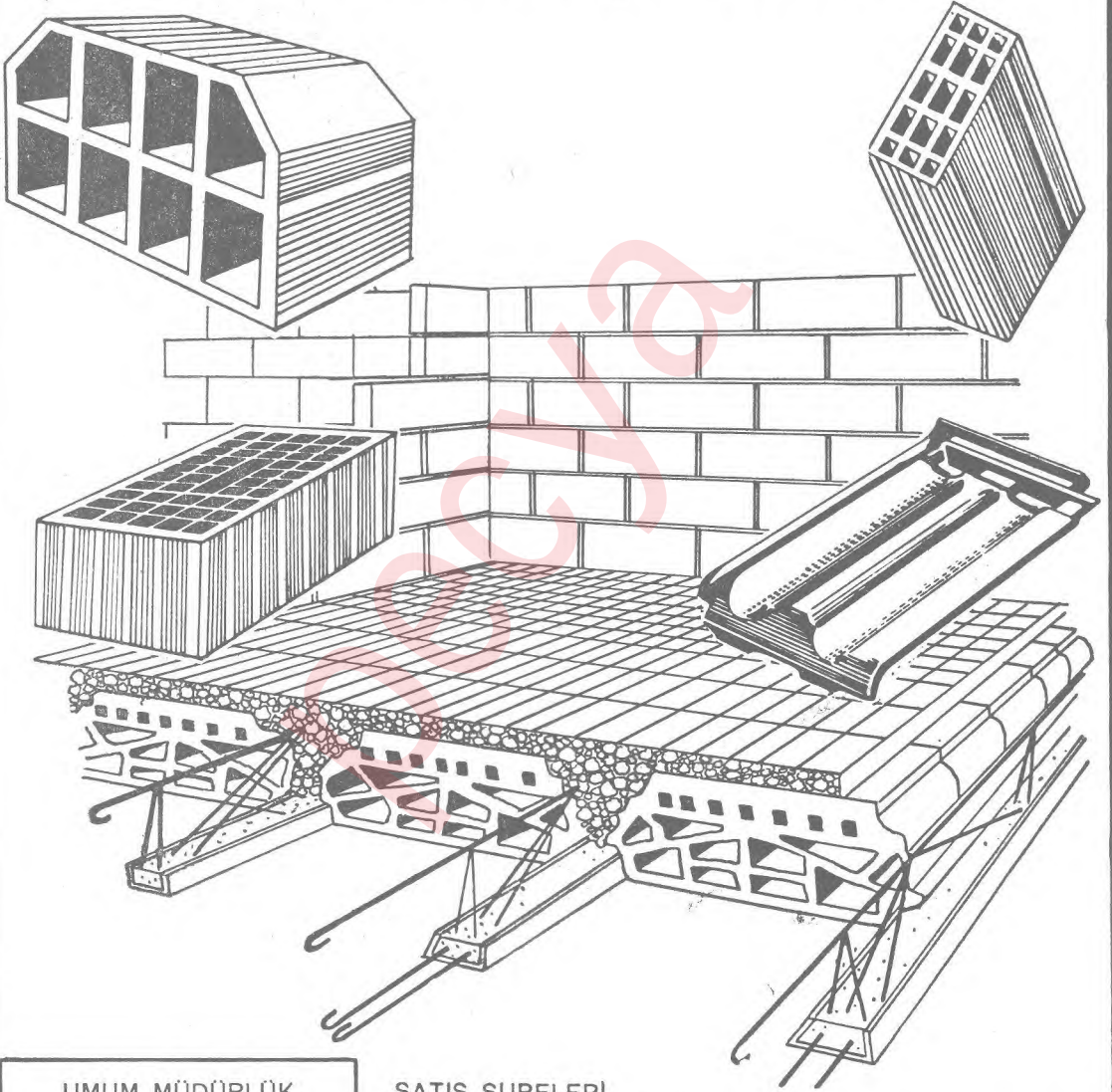
TEL 44 30 40-21 11 32

22

st



TUĞLA - KİREMİT ve ASMOLEN FABRİKALARI



UMUM MÜDÜRLÜK

Meclisi Mebusan Cad Arhan
Salıpazarı - İstanbul

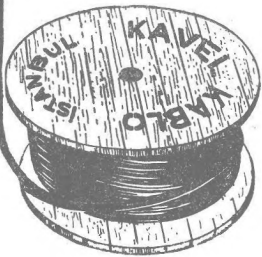
☎ 49 79 56
49 74 14

SATIŞ ŞUBELERİ

İSTANBUL Meclisi Mebusan Cad Arhan Salıpazarı - İstanbul
☎ 49 58 02 - 44 81 29

KADIKÖY Mühürdar Fuat Bey Sokak Talas İş Hanı kat 1
Kadıköy - İstanbul ☎ : 36 13 42 - 36 48 98

KAVEL



● PLASTİK İZOLELİ ELEKTRİK İLETKENLERİ

● YERALTI KABLOLARI

(Yüksek ve alçak gerilim 240 mm² ye kadar)

● EMAYE BOBİN TELLERİ

(0,10 mm Ø - 3 mm Ø)

● SUNİ DERİ VE YER MUŞAMBALARI

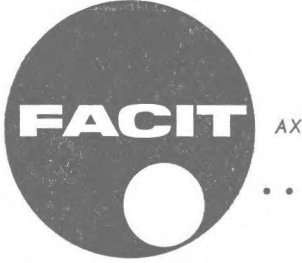
KAVEL KABLO ve ELEKTRİK MALZEMESİ A. Ş.

İSTİNYE - İSTANBUL

Telefon : 63 34 00 - 63 34 01

Telegraf : KAVELKABLO-İstanbul

Yeraltı Kablosu NK - NKbA'ya
nazaran üstün özellikleri
haiz olan
YV (NY) YVAV (NYCY)
YVSV (NYF) YVMHV (NYCEY)
Kablolarında ve her tip ilet-
kenlerde KAVEL markası
standartlara uygunluğun
ifadesi ve üstün kalitenin
sembolüdür.



OTOMATİK MUHASEBE MAKİNELERİ

- Yevmiye ve Defteri kebiri aynı anda işler
- Mizan her an hazırdir
- Bilânço için gerekli emek ve zamanı asgariye indirir.
- Her türlü muhasebe işlerinizde sür'at emniyet ve tasarruf sağlar

SAĞLAM

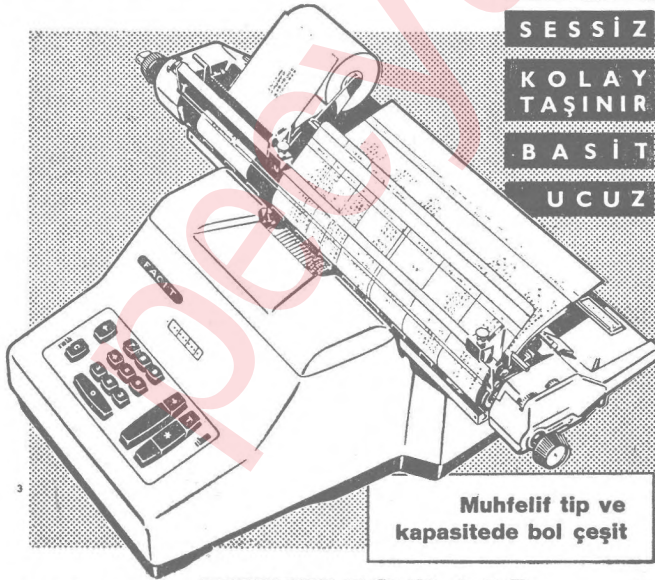
SÜR'ATLI

SESSİZ

KOLAY
TAŞINIR

BASİT

UCUZ



Muhfelif tip ve
kapasitede bol çeşit

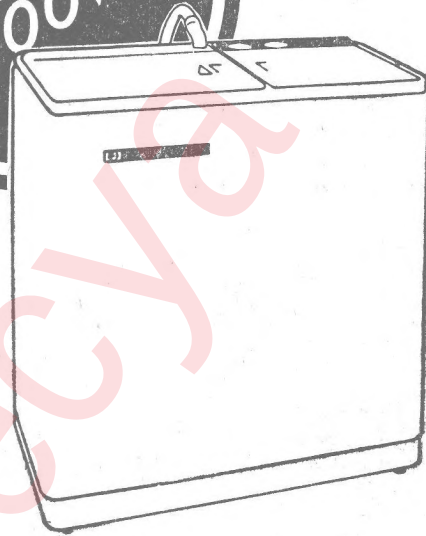
TAFSİLÂT
İŞTEYİNİZ →

TEKNOSAN

Büro Makine ve Levazımı Ticaret ve Sanayi A.Ş.
Karaköy, Vovvoda Cad. 52 İstanbul

4917 66





1407 M

DÜNYADA EN ÇOK SATILAN ÇAMAŞIR MAKİNESİ

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

Reklâm Moran 649

ASABI...



...baş ağrılarına karşı

GRİPİN

GRİPİN, baş, diş, adale, sinir, lumbago ve romatizma ağrılarını teskin eder

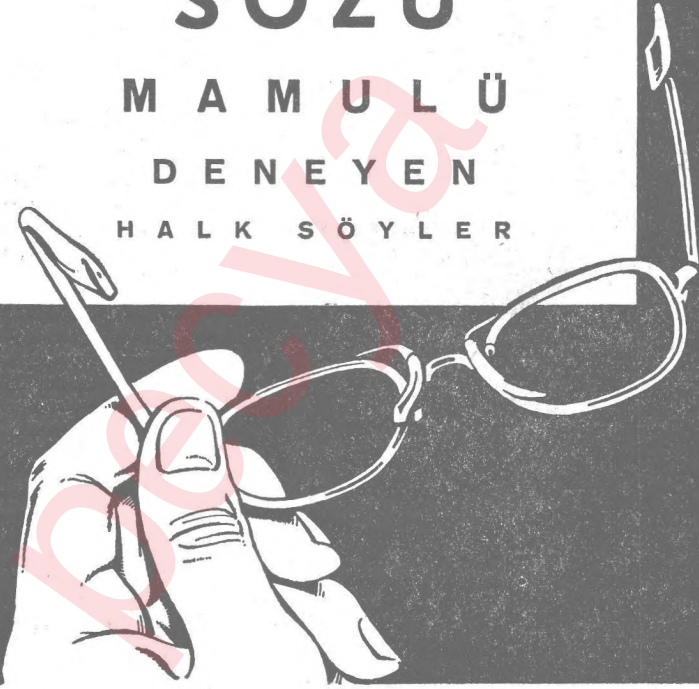
GRİPİN, grip ve nezle başlangıcında birçok fenalıkları önler

GRİPİN, 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir

faydalıdır

S ON SÖZÜ

M A M U L Ü
D E N E Y E N
H A L K S Ö Y L E R



Arçelik, yüzbinlerce Türk yuvasında, yiyecek ve içecekleri soğutma ve muhafaza problemini en iyi şekilde halletmiştir. Arçelik'e gösterilen bu güven size de güven verecektir.

ARÇELİK

Hergün dün den ilerde

yüzlerce boya...
yüzlerce isim var...
fakat en iyisi,
ÇBS boyalarıdır.



Evet, ÇBS Boya Sanayii modern tesislerinde, mütehassıs kimya mühendisleri ve personel kadrosunun idaresinde her çeşit boya ve yardımcı maddelerini sizler için imal etmektedir.

İşte ispatı...

ÇBS plastik boyaları her zevke uyan cazip renkleri ve üstün kalitesiyle evinize, büronuza hasılı bulduğunuz, çalıştığınız her yere canlılık kazandırır.

BELCO sellülozik boya çeşitleri dünya sellülozik boya sanayiine

yepyeni bir sistem, yepyeni bir kalite getirmiştir. Bütün Batı ülkelerinde olduğu gibi yurdumuzda da tercihle tatbik edilmektedir.

DAHA İYİSİ YOKTUR



ÇAVUŞOĞLU BOYA SANAYİİ - İSTANBUL
KARAKÖY, FERME NECİLER NO. 56-58 TEL: 49 67 10 (DÖRT HAT)



PLASTIFAY KİMYA ENDÜSTRİSİ A.Ş.

FTALAT PLASTİFİANLAR
DOP_DNOP_DNP
DBP_DIBP_DIDP

ADİPAT PLASTİFİANLAR
DOA.DIOA.DIDA

EPOKSİDE SOYA YAĞI

VE
1970' TE

FTAL ANHİDRİD

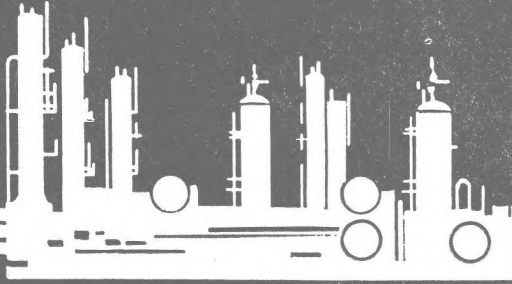


KURDOĞLU REKLAM

Teknor_Apex Co. Lisansı tahtında

TRUFLEX PLASTİFİANLARI

Cendere yolu 35 Kağıthane İST. Tel. 47 71 05_47 05 96



MEMLEKETİMİZDE

petrokimya

SANAYİNİN

TEMELİNİ

TEŞKİL

EDECEK

OLAN

**dev
kuruluş**

petkim

PETKİM

PETROKİMYA A.Ş.

Yarımca-İZMİR PK.46

5.

BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR.



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

TEKEL



**ŞARAP
SANAYİİNDE**

S

ŞÖHRET

buzbağ
trakya
ürgüp
barbaros
narbağ