



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

EKİM 1970

SAYI 76

CİLT : 13

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; İhtimaf ve Siyasî felâketlerden yakasını kurtaramaz.

K. ATATÜRK

CİLT : XIII
E K İ M 1970
S A Y I : 76
Flatı : 2.5 T.L.
Yıllık: 30-6 Aylık: 15 TL.

YAZI HEYETİ

İSTANBUL

MUAMMER BAŞOĞLU
NİHAT BATUR
İLKER BİRDAL
NATİK BUDA
FARUK ÇEHRELİ
MEHMET EMANET
ŞEMSEDDİN GÜLER
Prof. Dr. MÜKERREM HİÇ
GÜNER ŞEKERCİOĞLU
YALÇIN SARI
ORHAN SOFUOĞLU
REŞAT UMUR
RIDVAN YÜKSELEN

ANKARA

ORHAN BULDAÇ
NACİ SARIEYYÜBOĞLU
SEZER SUNGUR

Sahibi : Cemiyet Adına OKTAY EMED

Yazı İşleri Müdürü : NİHAT BATUR

İdare Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

İdare Yeri : Tüz'el Galip Dede Cad. No. 48/1

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

P. K. 599 Karaköy/İst.

Basıldığı yer : YENİLİK BASİMEVİ

İÇİNDEKİLER

2. Derginin Sesi ***
3. Nüfus Artışı ve Ekonomik
Gelişme Prof. Dr. Mükerrerem HİÇ
7. Ayın Ekonomik Olayları Faruk ÇEHRELİ
13. Stokların Muhasebeyle Kontrolü Metin SÜDEN
20. Türkiye A. E. T. İlişkileri Erol EVGİN
23. Japonlar Dış Pazarda Başarılı Oluyor ... Çev. Orhan ALTAN
30. Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma
Plânlarında El Sanatları ve
Küçük Sanayi Refika Gülgün KUNAL

Derginin Sesi !..

Sevgili ve Değerli Okuyucularımız;

Cemiyetimizin dışa dönüş çalışmaları olarak ifade edeceğimiz Açık Oturumlar büyük bir ilgiyle izlenmektedir. 7. Ekim. 1970 günü Yakın ve Orta Doğu Çalışma Enstitüsü konferans salonunu hiç boş yer kalmamacasına dolduran, her bakımdan kaliteli üç yüzü mütecaviz dinleyici kitlesi bunun en güzel belirtisi idi!.. Ancak, bizim iktisatçı olarak üzerine eğildiğimiz konulara; basınımızın ve TRT idarecilerimizin de birabir ilgi göstermelerini gönülden isterdik!.. Zira, biz iktisatçılar, ne kadar konuşu deşen, tartışan, doğruyu arayan, mücadeleci bir kuvvet olarak dayanırsak dayanalım, bizi su yüzüne çıkaracak, Türk Basınının ve TRT nin anlayışlı destek ve yardımlarına her zaman muhtacız. Yurdumuza esas hizmeti el ele verdiğimiz zaman yapacağımıza inanıyoruz.

Nitekim, bunun en güzel misalini Devalüasyondan sonra başlayan karanlık içinde bulmak kabildir. Türk parasının dış değeri % 66,66 düşürölüyor. Buna mukabil iç fiatlarda gerek sanayici gerekse tüccar fiat ayarlamasını paranın dış kıymetine göre, bazı ahvalde bunun çok üstüne çıkarak yapmak gayretinde. Hatta, Türk-İş gücünün Devalüasyondan sonraki tutumu bile, toplu sözleşmelere % 66 nisbetinde zam talebiyle gelmek şeklinde görünüyor.

Bütün bunlar açıkça gösteriyor ki, ülkemiz için büyük hayati önemi olan operasyon, gerek basın gerekse TRT kanalıyla Türk halkına iyice duyurulmamıştır. Hükümet bütün iyi niyetiyle devalüasyonun muvaffak olma çare ve tedbirlerini almaya uğraşsın dursun, o da bizim gibi yalnız bırakılmıştır. Yapılan operasyonun leh veya aleyhinde konuşma zamanı çoktan geçtiğine göre, artık vatandaş olarak bize düşen hizmet görevini yapmalıyız. Biz, İktisatçılar olarak, devamlı açık oturumlarla konferans ve seminerlerle konuyu aydınlığa kavuşturacak çalışmalara devam edeceğiz. Ayrıca, neşir organımız İktisat Dergimiz yoluyla da Türkiye'nin dört bir köşesine dağılmış bulunan abonelerimize ve cemiyet mezunlarımıza bu faaliyetlerimizi duyuracağız. Ancak, Türk Basınının ve TRT Genel Müdürlüğünün de bize yardımcı olmasını muhakkak istiyor ve bekliyoruz.

İkinci oturumumuz Ortak Pazar'a ayrılmıştı. Önemümüzdeki günlerde Türkiye için başlayacak ikinci merhale «Geçiş Dönemi» ne girmeden önce alınması gereken tedbirler konumuzdu. Ancak, zamanın müsaadesi nisbetinde konuşmacılar Ortak Pazar Türkiye ilişkilerine genel olarak değinebildiler.

Gerek Cemiyet gerekse Dergi olarak arzuladığımız Türk Ekonomisinde; Ticaret, Sanayi, Ziraat, Münakalât, Turizm sektörleriyle şahıs ve hizmet hareketleri, sosyal politikamız üzerindeki geçiş döneminin müsbet ve menfi tesirlerini tartışmaya pek imkân kalmadı. Değerli dinleyenlerimizin de haklı taleplerine uyarak, en kısa zamanda düzenleyeceğimiz açık oturumda konumuz bu olacak.

Sevgi ve Saygılarla,
İKTİSAT DERGİSİ

Türkiyenin Nüfus Problemi

Nüfus Artışı ve Ekonomik Gelişme

Prof. Dr. Mükerrerem HİÇ

Devlet İstatistik Enstitüsüne göre, 1970 sayımında Türkiyenin nüfusu yılda ortalama % 2.5 bir artış göstererek 35.6 milyona ulaşacaktır. Sayımlarda kaydolmayanları, özellikle köylerde 0-4 yaşlarındaki çocuklar ile genç kızları da hesaba katarsak, hakiki nüfusumuzun ise 37 milyon civarında olduğu tahmin edilebilir.

1956-59 döneminde % 2.9 olan nüfus artış oranının 1961 yılından bu yana % 2.5'e düşmesinde çeşitli faktörler rol oynamıştır. Burada herşeyden önce uygulanmakta olan sayım tekniğinin bir özelliğini hesaba katmak gerekir. Nitekim, halen sadece yurd içinde bulunanlar sayılabilmekte, yurd dışında bulunanlar, bu arada yurd dışında çalışan işçiler ise sayım dışı bırakılmaktadır. Sadece bu metodun düzeltilmesi halinde nüfus artış oranının % 2.5'e değil, % 2,7'e düşmüş olduğu görülecektir. Demek ki, nüfus artış hızı azalmıştır. Fakat bu azalma ilk görüldüğünden daha düşük bir orandadır. Bu azalmayı ise aşağıdaki faktörlere bağlayabiliriz. Birincisi, yurd dışına gi-

den işçilerin artması, en doğurgan çağlarında bulunan bu nüfusun yurt dışında çalışmaları dolayısıyla doğurganlık oranının düşmesidir. İkincisi ve en önemli faktör, nüfusun yaş bileşiminin değişmesi ve 2. Dünya Savaşı esnasında doğan çocukların bugün doğurgan çağlardaki nüfusu teşkil etmesi, Savaş yılları doğumlarının ise nispeten az olması dolayısıyla bugün doğurgan çağlardaki nüfusun toplam nüfusa oranının düşmesi, doğum oranının bu sebeple azalmasıdır. Üçüncüsü, dışarıdan gelen göçmen akımının son yıllarda kesilmesidir. Dördüncüsü, istihsalin ve nüfus başına düşen gelirin artması, sanayileşme ve şehirleşme, bilgi seviyesinin yükselmesi, kısaca ekonomik gelişme ve şehirleşme, bilgi seviyesinin yükselmesi, kısaca ekonomik gelişme ile birlikte doğum oranında bir düşme temayülünün ortaya çıkmasıdır. Aile plânlaması yahut doğum kontrolü uygulamaları ise henüz etkin olmaktan uzaktır.

Nüfus artış hızında son yıllarda görülen bu düşmeyi kanaatimce bir bakıma iyimsar bir yoruma tabi tutmak mümkün-

dür. Şöyle ki, Türkiye'de modern sağlık tedbirlerinin uygulanmasına ve salgın hastalıkların önlenmesine Atatürk devrinden itibaren, 1930 Genel Sağlık Kanunuyla ve diğer az gelişmiş ülkelerden daha önce başlanmıştı. Alınan tedbirlerle, özellikle 2. Dünya Savaşı'ndan sonra ölüm oranının düşmesi ve fakat doğum oranının ise aşağı yukarı sabit kalması, dışarıdan yurdumuza gelen göçmen akımıyla birleştiğinde, giderek 1956-59 döneminde nüfus artış hızının % 2.9 gibi yüksek bir seviyeyi bulmasına sebep olmuştu. Bu kere, nüfus artış hızının ekonomik gelişme ve doğum oranının düşmesi sonucu azalmaya başlaması da 1960 gibi, az gelişmiş ülkelerin çoğunluğuna, özellikle Asyanın ve Orta Doğunun az gelişmiş bölgelerine kıyasla daha erken bir tarihte vuku bulmuştur.

YÜKSEK NÜFUS ARTIŞ HIZININ MAHZURLARI

Ancak, iyimserlik bu noktada bitmektedir. Çünkü, nüfus artış hızı düşmeye başlamış olmakla beraber halen Türkiye yine de geniş ölçüde nüfus fazlasına sahip bulunan bir ülkedir. Başka bir ifadeyle, ülkemizde mevcut sermaye, kıt, emek ise bol olduğu için emeğin bir kısmını verimli olarak istihdam etmek mümkün değildir. Eğitim de sermaye gerektirdiğine göre, burada kastedilen vasıflı değil, vasıfsız emeğin sermayeye kıyasla bol olmasıdır. Nitekim, tarım kesiminde ve daha ziyade küçük aile işletmelerinde yaygın bir gizli işsizlik mevcut bulunmaktadır. Gizli işsizliğe kapitalist tarım işletmelerinde, şehirlerde ise kamu kuruluşlarında, esnaf, küçük ticaret ve küçük sanayi kesimlerinde de rastlamak mümkündür.

Nüfus fazlası üretime katkıda bulunmadığına göre, nüfus başına düşen milli geliri düşürmektedir. Ayrıca, sermaye birikimini önleyerek tüketimi teşvik etmekte, böylece ekonomik gelişmeyi kısıtlemekte ve büyüme hızını yavaşlatmaktadır. Buna bağlı olarak, artan nüfusun eğitimi, beslenmesi, iskânı güçleşmekte ve kıt tasarruf kaynakları verimli alt ve üst yapı yatırımları yerine bu gibi, verimli olmayan alanlara zorlanmakta, ailelerin maddi yükü ise ağırlaşmaktadır. Doğum oranı köylerde daha yüksek olduğuna göre şehirler ve köyler arasındaki gelir farklarının artması yolunda bir temayül de ortaya çıkmaktadır. Bu da sosyal adaletin gerçekleştirilmesini güçleştirmekte, aksine, sosyal problemlerin büyümesini ve politik istikrarsızlıkları davet etmektedir. O halde, yüksek nüfus artış hızını politik ve askerî kudreti arttırdığı gerekçesi ile savunmanın da hiç bir anlamı kalmamaktadır. Çünkü, bir ülkenin ekonomik olduğu kadar politik ve askerî kudreti sadece nüfusunun sayısı ile ölçülemez; bu hususta kültür seviyesi, teşkilât, sermaye ve teçhizat çok daha önemlidir.

ALINMASI GEREKLİ TEDBİRLER

Nüfus artış hızının yüksek olması dolayısıyla ortaya çıkan ekonomik, sosyal ve politik mahzurları önlemek üzere alınması gerekli tedbirleri aşağıdaki dört grup altında toplayabiliriz.

1. Ekonomik büyüme hızının yükseltilmesi: Tasarruf ve yatırımların artırılması ve yatırımların plânlanması, bu arada yatırımların verimliliği ve ödemeler bilançosu etkileri yanında istihdam etkilerinin de hesaba katılması.

Bu gibi amaçları sağlayacak tedbir-

ler arasında en önemli olarak, vergi reformu, İktisadî Devlet Teşekküllerinin yeniden düzenlenmesi yoluyla kamu tasarruf ve yatırımlarının arttırılması : sermaye piyasasının kurulması, banka ve kredi reformu yoluyla özel iradi tasarrufların ve mevduatın teşviki ve özel yatırımların finansman imkânlarının genişletilmesi zikredilebilir.

2. — **Sanayileşme** : Sanayi sadece verimliliği, ödemeler bilânçosu ve istihdam etkileri bakımlarından ekonomik gelişme için gerekli olan yahut tarımdaki fazla nüfusu masnetmeye yarayan bir kesimden ibaret değildir. Sanayileşme ve şehirleşme aynı zamanda halkın zihniyetini ve yaşama tarzını değiştirir, bu arada daha az çocuk sahibi olmak isteğine yol açar ve nüfus artış hızının düşmesini sağlar. O halde, yatırımların plânlanmasında sanayileşmenin bu etkisi de ayrıca göz önünde bulundurulmalıdır.

3. **Dış Ülkelere İşçi İhracı** : Dış ülkelere işçi ihracı bugünkü nüfus fazlası taziyekini azaltmak, ekonominin daha süratli gelişmesi için gerekli tasarruf ve döviz kaynakları temin etmek, bilgi ve kültür seviyesini yükseltmek yanında doğurganlık oranının ve nüfus artış hızının düşmesi gibi çeşitli faydalar sağlamaktadır. Diğer taraftan, dış ülkeler işçi ihracının içerde vasıflı işgücü kaybına sebep olarak üretimi azalttığı yolundaki iddialar ise varit değildir. O halde, dış ülkelere işçi ihracının devamı ve arttırılması için gerekli tedbirler alınmalı, Ortak Pazar ile ilişkilerimiz bu açıdan azamî değerlendirilmelidir. Türkiyenin dışarıya işçi ihracını, içerde istihdam imkânlarını genişleten özel yabancı sermaye akımına kıyasla çok daha faydalı ve ümit verici telâkki edebiliriz.

4. **Aile Plânlaması** : Kurtuluş Savaşı'ndan sonra nüfusun azalması sebebiyle Türkiye 1930 Genel Sağlık kanunuyla uzun müddet doğumları teşvik etmiştir. Ancak, zamanla şartlar değişerek nüfus fazlası problemiyle karşılaşıldığı için 1960 yılında doğumların teşviki politikası terk edilmiş, 1965 tarihli kanunla ise iradî aile plânlaması esası resmen kabul edilmiştir. Ne var ki, aile plânlaması ve doğum kontrolü için kurulan teşkilâtın ve gösterilen çabaların mahdut kaldığını ve alınan tedbirlerin henüz çok etkin olmadığını teslim etmek gerekir. Aile plânlaması tedbiri kısmen de dinî kaygılarla politikacılarımızı çekindirmektedir. Halbuki, Diyanet İşleri Bakanlığı, Danışma Kurulu, doğum kontrolünün İslam dini prensipleriyle çatışma halinde olmadığını beyan etmiş bulunmaktadır. Diğer taraftan, aile plânlaması Mısır, İran, Pakistan, Hindistan, Endonezya, Fas, Tunus gibi halkı tamamen yahut kısmen müslüman olan ülkelerde de resmî politika olarak uygulanmaktadır.

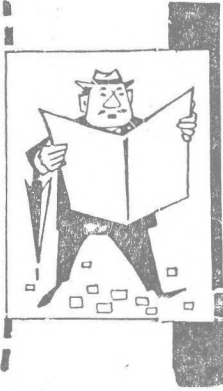
Türkiyede halk arasında yapılan anketlerin sonuçlarına göre ise, kadınlarda erkeklere kıyasla, şehirlerde ise köylere kıyasla daha fazla olmak üzere aile plânlamasına taraftar olanlar çoğunluktadır. Köylerdeki, özellikle köy erkeklerindeki çekimserlik hususunda dinî kaygılar ve bilgisizlik yanında ekonomik faktör muhtemelen daha önemli rol oynamaktadır : İlâve çocuk yetiştirmenin maliyeti çok azdır, buna mukabil çocuk çeşitli yollarla ailenin gelirini arttıran bir eleman olabilmektedir. Bu şartlar altında, tek aile açısından çok çocuk lehine verilen hükümler ekonominin tümü açısından ise yarıkarıda belirtilen mahzurları doğurmaktadır.

Karşılaşılması muhtemel bütün güç-

lùklere rağmen ve pes perdeden de olsa, aile plânlaması tedbirlerini yoğunlaştırarak daha etkin hale getirmekte zaruret vardır. Aile plânlaması ilk safhada belki yüksek nüfus artışına fazla mani olamayacak ve fakat sıhhi olmayan doğumlar, çocuk düşürmeleri v.s. yüzünden ölen annelerin sayısını azaltabilecektir. Yine ilk safhada doğum kontrolünden daha ziyade şehirli nüfus yararlanmaya talip olacaktır. Ancak, ikinci bir safhada ve doğum kontrolünün çok çocuklu,

fakir köylü aileler tarafından da geniş ölçüde benimsenmesiyle birlikte doğumlar ve çocuk düşürmeleri yüzünden ölen annelerin sayısının azalması yanında düşük nüfus artış hızının ekonomik ve sosyal faydaları da sağlanmaya başlanacaktır.

✕ Tashiğ ve tahmin Prof. Dr. Kenan Gürtan'a aittir : **Türkiyede Nüfus Problemi ve İktisadi Kalkınma ile ilgisi**, İ.Ü. İktisat Fakültesi yayımı.



Ayın Ekonomik Olayları

Tahdit Tedbirlerinin Milletler arası ticaret üzerindeki etkileri ve MTO nun tutumu

FARUK ÇEHRELİ

Gün geçtikçe bir çok milletlerin dış ticarete tahdit tedbirleri almakta olduğunu ve bu tahdit tedbirlerine karşılık alınan tedbirlerle birlikte milletlerarası ticarete liberalismin geniş çapta tehlikeye düştüğünü görmekteyiz. Milletlerarası ticaretin artmasının milli ekonomiler üzerinde sağlayacağı olumlu sonuçlarda tahdit tedbirleri yüzünden azalmaktadır.

Milletlerarası ticarete söz sahibi özel sektöre çevrelerinin fazlası ile müteessir oldukları bu durum karşısında

(MTO) Başkanı M. Bharat umumi efkarı uyarmak ve tahdit tedbirlerinin azaltılması yönünde bir çaba göstermek amacı ile (MTO) üye memleketlere çağrıda bulunarak bir mesaj neşretmiştir. Aşağıdaki sütunlarımızda bu mesajı sizlere veriyoruz :

«Milletlerarası Ticaret Odası, halen bazı memleketlerde incelenmekte olan koruma tedbirlerinin, çok zararlı etkiler yaratacak şekilde ticaret alanında bir savaşa yol açmasından korkmaktadır. Bir

çok memleketler, MTO'nun hararetle karşılamış olduğu Kennedy Müzakerelerinde kabul edilen ticarî tâvizleri, kaldırır mahiyette bir takım tedbirler almağı tasarlamaktadırlar. Bazı teklifler, özellikle bazı maddelerin mübadelesini tahdit etmeğı ve bunun yerine, ticarete yeniden ve sür'atle bir takım engeller konulmasını mümkün kılacak bir hüküm getirmeğı hedef tutmaktadır. Bu gibi tedbirler, kanaatimizce, milletlerarası ticaret politikası alanında muhtelif memleketlerce girilen ve dünya ticaretinin iyi bir şekilde işlemesinin temelini teşkil eden taahhütlere aykırı düşecektir. Bunların, milletlerarası ticarete esaslı bir rol oynayan bir memleket veya bir grup memleket tarafından kabulü ise, ister istemez, zincirleme bir takım tenkitlere yol açacaktır ki bu da diğer memleketleri, evvelce vermiş oldukları tâvizleri geri almağı veyahut da daha başka tahdit tedbirlerine baş vurmağı mecbur edecektir.

Böyle bir durumda da, hemen hemen bütün memleketlerde, hayat seviyesi gerileyecek ve bundan ilk müteessir olacaklar da gelişme yolundaki memleketler olacaktır. Muhtelif memleketler arasındaki görüş ayrılıkları, İkinci Dünya Harbinden bu yana, ticaret politikasında güdülen milletlerarası işbirliğini esaslı bir şekilde tehlikeye düşürmekle, daha da vahimleşecektir. Neticede, bu koruma tedbirleri, bunları kabul eden memleketler aleyhine ve hattâ bir çok durumlarda, bu tedbirlerden doğrudan doğruya fayda uman millî müstahsiller aleyhine dönecektir.

Düşünülen, tahditlerin, büyük kısmı itibarıyla, ithal kotaları gibi; târife dışı mahiyette mâniâlar oluşu milletlerarası

ekonomik çevreleri bilhassa meşgul etmektedir. 1969 İstanbul Kongresi sırasında Ticaret Odası, muayyen bazı mallar için ithal kotaları gibi, târife dışı mâniâlara yeniden baş vurmamalarını veya mevcut mâniâları daha da kuvvetlendirmelerini hükümetlerden ısrarla istemişti. MTO bu yoldaki ısrarıyla, bütün bu mahiyetteki mâniâların yavaş yavaş kaldırılmasına doğru bir ilk merhalenin aşılmasını sağlamayı düşünüyordu.

Milletlerarası ticarete önemli bir rol oynayan bütün memleketler ekonomik çevrelerini temsil eden Milletlerarası Ticaret Odası Başkanı sıfatıyla, üye hükümetleri, millî sanayi ve tarımlarını korumağı mâtuf yeni bir takım ticarî mâniâlar tesisinden vazgeçmeğı, çok büyük bir ısrarla dâvet ediyorum. Şayet mübadelelerin yapısında vukua gelen değışiklere göre bir ayarlama yapılması ortayı bazı problemler koyuyorsa (MTO), bunların çözümünü ilkönce münasip bir millî politika çevresi içinde aranması gerektiğı kanaatinde ve bütün büyük tüccar memleketler bu sorumluluğı karşılayabilecek durumdadırlar. Bazı çevrelerin, bu tahdit tedbirleri lehinde ileri sürebilecekleri bir takım sebepler mevcut olabilir. Ancak, ilgili memleketlerin, acele ve tek taraflı olarak harekete geçmeden, bu mevzuda diğer memleketlerle bir arada ve milletlerarası ticaret kaide ve prensipleri dahilinde bir karara varmaları icap eder.

Ticarî mübadeleler, yüksek bir gelişme seviyesine ulaşmış bulunduğu gibi, gelişmiş ülkelerin çoğunda ekonomi büyümektedir. Hakikatte, iktisadî milliyetçilik politikasına, şu, kötü sonuçlarını hepimizin bildiğı tahditçiliğe yeniden dönmeğı haklı kılacak hiç bir sebep yoktur».

10 AĞUSTOSTAN ÖNCEKİ TRANSFER MÜRACAATLARI DERHAL KARŞILANIYOR

Merkez Bankası yayınladığı br tebliğde 10 Ağustostan önceki transfer taleplerinin derhal karşılanacağını açıklamıştır. Devalüasyonun muaffakiyeti için alınan tedbirler meyanın da zikredebileceğimiz bu tebliğin mal arzının artması hususunda müessir olacağı kanaatindeyiz. 12. Ekim tarihli resmi gazetede yayınlanan tebliği aşağıda veriyoruz :

Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası İdare Merkezinden :

1. 17 Eylül 1970 gün ve 13612 sayılı Resmî Gazete'de yayımlanan Tebliğimiz ile, 31 Mayıs 1970 tarihine kadar yapılmış bulunan ithal işlemlerine ait transfer müracaatlarının Bankamızca derhal ve sıraya bakılmaksızın is'af edileceği bildirilmişti.

Bu kere 10 Ağustos 1970 tarihine kadar (10 Ağustos 1970 tarihi hariç) yapılmış bulunan ithal işlemlerine ait transfer müracaatlarının da aynı şekilde is'afı için şubelerimize talimat verilmiştir.

Bahis konusu transfer müracaatlarına ait olarak yetkili bankalar, bu Tebliğimizin yayımlandığı tarihten itibaren 5 iş günü içinde (16 Ekim 1970 Cuma günü mesai saati bitimine kadar) gerekli ihbarnameleri ilgililere göndereceklerdir.

Müracaat sahiplerini, yetkili bankalarca yapılacak tebliğat tarihinden itibaren 15 gün içinde işlemlerini tamamlayarak transfer talebinde bulunmaları veya bu süre içinde muamelelerini iptal ettirmeleri lâzımdır.

Aksi takdirde bu süre sonunda muameleler yetkili bankalarca re'sen iptal edilerek, % 10 teminatları Hazineye irat kaydedilecektir.

2 10 Ağustos 1970 tarihinden önce ithalât için transfer edilecek dövizler karşılığı olarak yatırılmış bulunan Türk liralарının carî kurdan tutarı kadar dövizin transferinde kullanılması imkânı bu muameleler için de tanınmıştır.

3. 10 Ağustos 1970 tarihinden itibaren (10 Ağustos 1970 tarihi dahil) ithalât maksadıyla yapılmış olan müracaatlar için, bir kur farkı ödenmesi bahis konusu olmadığından, bundan böyle Bankamız tarafından ithalât bedelli transferleri konusunda başkaca bir tebliğ yayımlanmayacak ve döviz transferleri müracaat sırasına göre sür'atle icra olunacaktır.

OCDE TÜRKİYEYE 115 MİLYON DOLAR TUTARINDA KREDİ AÇIYOR

İktisadî İşbirliği ve Kalkınma Teşkilâtı (OCDE) tarafından 20 Ekim'de yapılan bir açıklamaya göre, Teşkilât Konseyi Avrupa Para Fonu yoluyla Türkiye'ye 115 milyon dolar tutarında kredi açılmasını kararlaştırmıştır.

115 milyon doların, 75 milyon dolarlık bölümü Türkiye'nin Avrupa Para Fonuna olan borcunun hemen hemen tümünün yeniden finansmanına tahsis edilecektir. Ödemeler ise beş yıllık bir dönemde yer alacak ve son iki taksit 1974 ve 1975 yıllarında ödenecektir.

Geri kalan 40 milyon dolar tutarındaki yeni krediler ise, Türkiye'nin rezervlerinin arttırılmasına ayrılacaktır.

Türkiye, bu miktarın 25 milyonunu derhal alabilecek, geri kalan 15 milyon dolar ise, Türk Hükümetinin Kalkınma Plânı uygulamasında kaydedilecek başarı oranında 15 Şubat 1971'de serbest bırakılacaktır.

Teşkilât tarafından yapılan açıklama, kredinin geçtiğimiz Ağustos ayında Türk lirasının hükümetçe alınan kararlar dolaşması ile devalüe edilmesinden sonra uygulanmakta olan iktisadî programın dış finansmanına destek olma amacını taşıdığını belirtmektedir.

Belirtildiğine göre, Uluslararası Para Fonu tarafından verilen 90 milyon dolar tutarındaki krediler de dikkate alınırsa, Türkiye halen dışa karşı olan vebicelerini yerine getirebilecek ve yapılan ameliyenin kendi kaynaklarından, plânda öngörülen tedbirler gerçekleşinceye kadar ek silteceği miktarları karşılayacak kadar yabancı dövizde sahip olmaktadır.

YUNAN SANAYİCİLERİ GÜMRÜK VE MİKTAR TAHDİTLERİNİN BİR AN EVVEL KALKMASINI İSTİYOR

Yunan Sanayi Birliği Başkanı Mavropulos'un gazetecilerle yaptığı birifingte Yunanistan ile Ortak Pazar ilişkileri hakkında izahat vermiş ve «Geçiş dönemini uzatmak için uğraşanlar, bugün bütün güçleriyle bir an önce sonuca gitmeye çalışıyorlar dedi.

Mavropulos'un gazetecilere söylediklerinin özeti şunlardır :

Bilindiği gibi Yunanistan münasebetleri 21 Nisan 1967 ihtilâli ile soğuk bir döneme girmiştir. AET Komisyonu, Yunan

sanayi ve tarımını Topluluk düzeyine çıkarması için verilen kredilerin dondurulması kararını almıştır. Başlangıçta çok gayrı ciddi görülen bu kararı ne yazık ki, altı memleketin ve AET parlamentolarının kabulü ile AET Komisyonu ülkemizle ilişkilerini 28 Mayıs 1969'da (Yunanistan anayasal rejime dönmediği müddetçe bu ülkeyi AET ortaklığına götüren bütün ilişkilerde en ufak bir gelişme bahis konusu olmayacaktır) esbabı mucibesıyla dondurulmuştur.

Yukarıdaki kararın alınmasında bazı çevrelerin kötü propagandaları ve Yunanistan'ın AET'ye tam üye olmasından duydukları endişeler etkili olmuştur. Çünkü bugüne kadar AET bize sanayi mamulü satmakta bizde onlara ancak tarım ürünleri ihraç edebilmekteydik. Halbuki bugün Topluluğa ihraç ettiğimiz malları kıymet yönünden incelersek, sanayi ürünlerimiz başta gelmektedir.

Yunan sanayicisinin AET hakkındaki görüşünü birliğin başkanı birkaç entere-san noktada özetlemiştir.

Yunan sanayicisinin AET hakkındaki görüşünü birliğin başkanı birkaç entere-san noktada özetlemiştir.

1 — Bugün bizi AET ile birliğe götüren yol tek yönlüdür ve bizce vazgeçilmez bir yoldur. Tabiatıyla başlangıçtaki görüşümüz değişik ve şimdikininki tam tersi idi. O zaman AET'ye girmekle sanayimizin yol olacağı görüşünde idik. Bugün büyük bir sevinçle görüyoruz ki Yunan sanayii yalnız ve ancak Batı Avrupa ekonomisi içinde yaşamak olanağında ve arzusunda.

2 — Sanayicilerimiz bir zamanlar bütün ağırlıklarını koyarak uzatmak istedikleri gümrük duvarlarının, şimdi bir an önce kalkmasını istemektedirler.

3 — Sanayicilerin hükümetten bazı istekleri vardır. Örneğin; Sanayi ve yatırım politikalarının ıslahı, vergi reformu, ticaret ve ödemeler dengesi ıslahı, döviz kontrolü gibi.

4 — Yunan dış ticaretinde Batının daha büyük bir yer olması ekonomimiz için gereklidir. Yalnız bu Doğu ile ilişkilerimizin herhalde gelişmesini istemiyorum anlamına gelmelidir. Kaldığı günümüzde Batı ülkelerde, Doğu ile ticaretlerini her gün biraz daha arttırmaktadırlar.

6 — Son olarak AET'nin ulusal özerkliğe pek önem vermediği sorusuna karşılık Marianopulos şahsi görüşünü şöyle açıklamıştır: «Batı Avrupa'da yeni gelişin esnek ulusal özerklik görüşünü benimsemek pahasına da olsa Avrupa federasyonu içinde yer almamız icap eder. Bu özelliği tarihi gelişimin bir neticesi olarakta kabul edebiliriz. İlk çağlarda özerk şehir devletleri sonraları bugünkü devletler halini almıştır. Bugünkü ABD'ni örneğinde olduğu gibi devletlerin birleşmesiyle esasen büyük federasyonlar devrine geçilmiştir.

AMERİKAN BANKER DERGİSİNE GÖRE DÜNYA BANKALARI LİSTESİNDE İLK ÜÇ SIRA AMERİKAN BANKALARINDA

Amerika'nın en önemli dergilerinden biri sayılan «American Banker», dünya bankalarının listesini yayınlamış ve ilk üç

sıranın Amerikan bankaları tarafından tutulduğunu açıklamıştır.

Hür dünyanın en büyük bankası 22.171 milyon dolarlık yedek akçesiyle BANK OF AMERICA'dır. Bundan sonra First Natonal City Bank 19.148 milyon dolar ile Chase Manhattan Bank 18.999 milyon dolar ile listenin diğer iki sırası kapsamaktadır.

Avrupa'nın en büyük dünyanın da dördüncü büyüklükteki bankası 12.511 milyon dolarlık yedek akçesiyle İngiliz Barc Wlasy Bank'dir.

Ortak Pazarın en büyük bankası ise Banca Nazionale Del Lavoro'dur. Listenin dokuzuncu sırasında oturan bu bankanın yedek akçesi 8.883 milyon dolardır. Hemen arkasından 8.798 milyon dolarlık yedek akçe ile Westdeutsche Landesbank Girozentrale, onun arkasından da, 11'inci sırada Banque National de Paris gelmektedir.

Dünyanın büyük yüz bankasının listesindeki diğer tanınmış bankalar şunlardır :

Credit Lyonnais 15'inci), Deutsche Bank AG (16'inci), Societe General (23'üncü), Banca Commerciale İtalyana (24'üncü) Credito Italiano (28'inci), Dresdner Bank AG (30'uncu), Banco Di Roma (31'inci).

MİLLETLERARASI TİCARET BİR YILDA % 14 ARTTI

GAAT'ın yıllık raporuna göre, 1969 yılında milletlerarası ticaret bir yıl önce-

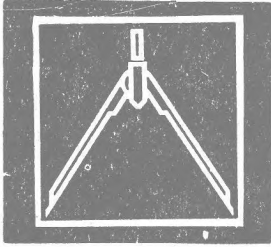
ye nisbet % 14 artmıştır. Hacım olarak ticaret yüzde 8 artmakla beraber üretim ancak yüzde 5 artmıştır. Son 11 yıl içinde ise artış ortalama olarak yüzde 9'dur.

Aynı kaynağa göre, milletlerarası ticaretin yüzde 50'den fazlasını geliştirmiş

ülkeler kendi aralarında yapmaktadırlar.

Gelişmekte olan ülkelerde ise ithalat yüzde 5.5, ihracat yüzde 6.5 artmıştır. Yapılan tahminler ise ihracatın ancak yüzde 4 artacağını belirtmiş, gelişmiş ülkelerde artan talep ihracatın bütün tahminlerin aksine artmasını sağlamıştır.

— 0 —



Stokların Muhasebeyle Kontrolü

Metin SÜDEN

Bilânço ve Netice hesaplarının gerçeğe uygunluğu işletmenin muayyen devredeki muhasebe kayıtlarının maddî ve gayrimaddî varlıklarının, borçlarının tamamen doğru hesaplanıp ait oldukları kalemlerde takdim edilmesine bağlıdır. Bilânço sâdece muhasebede tutulan defterlere işlenen kayıtların riyâzî bir kesinlik ve katılıkla muvazenesine meshed teşkil etseydi, belki mâkul bir usule riayet bahis konusu olur, fakat gerçekten bahsedilemezdi. Bu sebeble muhasebenin mümkün mertebe sık fasılalarla gerçek mâmelek'e uygunluğu kontrol edilmelidir. Gayrimenkuller veya menkullerin kontrolü her zaman buna müsait olmasa da mütedâvil sermayeden mâdüt olan stoklar ve imâlattaki mallar sürekli bir gözetmenin dikkatine muhtaçtırlar.

Gerçekten, işletmelerin çoğunda stoklar 'aktif'in önemli bir kalemini teşkil

eder. Dönem sonunda, ambar sayımı yapılırken, stokların değerlendirilmesi netice hesapları için hayatî bir önem taşır. Muhasebenin gösterdiği bakiye ne olursa olsun, hâkiki mevcut ambarda, atölyede, mağazada veya yoldadır. Yıpranmış, modası geçmiş veya yok olmuş bir malın, hesabın bakiyesine dahil olması aldatıcı bir rol oynar. Kaldı ki, hesap ve muhasebe hatalarının mevcudiyeti bâzı hallerde mevcudatın sayımı anında meydana çıkmaktadır.

İşletme faaliyetinin selâmeti bakımından, bünyenin tamamıyla dışından, fakat konuyu yakından tanıyan revizörlerin muhasebe ve gerçek mevcudât arasında kontrol ve mutabakat sağlamak üzere yaptıkları çalışmalar son derece faydalı olmakta, idarecilere ilerideki başarıları için ipuçları vermektedir.

STOKLARIN MADDİ KONTROLU —

Doğrudan doğruya, ambara, mağaza, kısaca tam mâmul veya imâlattaki maddele-re teveccüh eden bir kontrol, revizörün esas olarak aynî değerler üzerinde çalışmasını gerektirir. Muhasebe kayıtlarıyla karşılaştırma, yapılacak sayımın sonunda olacaktır. İşletmenin özelliğiyle ilgili dâhili pusulalar veya cedveller sayım safhasında fikir verebilirse de revizyonun neticelerine tesir etmemelidir. İstenilen, tarafsız bir gözle, hiçbir telkin altında kalmadan evvelce tanzim edilmiş envan-ter cedvelleriyle ve nihayet muhasebe kayıtlarıyla kesin mutabakatı sağlamaktır. Revizörün durumu ne olursa olsun, yazılı veya sözlü bir beyanla doğrulasa dâhi, stok ve imâldeki mallar mevcudunun sayımından çekinmemesi gerekir.

ENVANTERİN TANİZİMİ —

Kontrola başlanılan bir işletmede çalışmanın selâmetini sağlamak maksadı ile, muayyen bir tarihte, işletmenin muhasebe dahili Umumi Hesap Vaziyeti dökümlü olarak istenir ve bu tarihten sonra yapılacak muamelelerin Umumi Hesap Vaziyetine giren mevcutlarla ayırt edilmesi temin edilir. Şöyle ki; stokların sayımı süresince vâki olacak hâreketlerin Umumi Vaziyetteki duruma iletilmesi mümkün olmalıdır. Revizörün incelediği stoklar, dökümlü ve tafsilâtli cedvellerin bağlandığı bir zabıtla tesbit edilir. Tâtbi edilecek metodlarla edilen ve muhasebeye intikâl eden neticelerin revizyon sonuçlarıyla mukayesesi yapılır. İncelemelerin boşuna olmaması için, revizörün envanter işlemlerinin yapılmasındaki özellikleri ve görevlilere verilmiş olan iç tâlimatları önceden bilmesi gerekir.

Her malın bir sayım tarzı vardır (kundura, paket, mayiler, tozlar, vidalar ve benzerleri), ön bilgi ve tecrübe ile

başarıya ulaşılabilir. Tâlimatlar şu şekilde sayılabilir:

— Envanterin tarihi, önemi, gâyesi.

— Sayımı yapılacak bölümlerin tâyini,

— Sayımı yapılacak bölümlerde envantere girecek veya girmeyecek stoklar.

(Örneğin, müteakip devre içinde hesaptan çıkarılmasına karar verilecek kadar değerini kaybetmiş veya değerlerinin düşüklüğü azlığı sebebiyle umumî masraflara intikâl ettirilenler).

— Envanter yapmakla görevlendirilmiş memurlar ve sorumluluk dereceleri,

— Kullanılan matbualar ve doldurulma usulleri,

— Sayımdaki malların kayıt ve kuruluşturma metodları,

— Muhasebeye intikâl etmiş envan-terle, sayımı unutulmuş malları bulmak üzere revizör tarafından yapılan envan-terin, tarihler arasındaki giriş çıkışlar itibâre alınarak, mukayesesi.

— Envanterden önce ve sonra yapı-lan giriş ve çıkışların muhasebe ile muta-bakatını sağlamak üzere tedbirler alınma-sı.

— Envanter matbualarında, yıpran-mış, eski veya sürümü yavaş malların gi-riş veya imâlattan satışa arzı tarihlerinin belirtilmesi.

— Ayniyat muamelelerini deruhte e-den memurların tanzim ve tasdik ettikle-ri vesikaların delil olma niteliklerini revizör takdir edecektir. Kezâ, işletme idare-si tarafından yayınlanan talimatlar, muh-temelen ilgili servislerce yapılan incele-

meler, envanterin yapılma tarzını belirteceği gibi, intizâmı hakkında kanaate varmak üzere, daha etraflı bir şekilde, gereken bütün unsurları da toplayacaktır.

REVİZÖRÜN ÇALIŞMALARI — İncelemeğe konu olan işletmenin mevzuu, çalışma özellikleri, muhasebe planı revizörce iyice bilinmelidir. Ancak bu suretle stokların kemmî kontrolü ile muhasebe kayıtları arasındaki ilişkilerin doğruluğu ve mevcutların mutabakatına varılabilir. Sipariş, malların kabulü, stoklanması, satışa arzı, muhasebede sadakatle tâkip edildiği takdirde gerçeği aksettiren muhasebeden bahsedilebilir. Revizörün, kontrol görevinden başka önemle duracağı husus olayların gecikmeden hesaplara intikâl edip etmediği olacaktır. Eğer muhasebe olayları erken veya geç kaydediyorsa, sebeplerinin, mâkul olup olmadığı araştırılacaktır. Revizör câri dönemdeki stokları sondaj yaparak kontrol edeceği gibi, muayyen devrelerde yapılması usulden olan sayımlara da iştirâk ederek gerekli gördüğü müdahalelerde bulunabilir. Çoğunlukla, bu gibi çalışmalar yıl sonlarındaki envanter çıkarılmasına matuf sayımlar sırasında yapılmaktadır.

Stokların muhasebesinde takdir noksanı veya fazlası veya yokluğu tesbit edildiğinde, revizör için yeğane kaynak, dönem sonunda tanzim edilen ambar sayımı cedvellere dir.

Dönem içinde revizyon yapmak gerekiyorsa, bunun dönem sonuna mümkün mertebe yakın bir tarihe isâbeti, kontrol tarihindeki aynı mevcudatı bilânço tarihindeki envanterle karşılaştırıp mutabakat sağlamak bakımından kolaylık sağlar. Tabiatı ile iki tarih arasındaki giriş-çıkış hareketleri dikkâte alınacaktır. Kemmî envantere göre revizyon sayımın tâdil edilmesi için:

— Dönem sonundaki alış faturaları ve müteakip dönemin başında tanzim edilen satış faturaları,

— Dâhili muamelâta ait vesikalar, (mağazaya giriş-çıkışlar, sevkiyat, imâlata sevk pusulaları) mutabakata varılmasını kolaylaştırdıkları gibi, fark zuhurunda yapılacak düzeltmelerde mesnet teşkil ederler.

İşletmede sürekli envanter yapılıp yapılmadığına göre, revizör şekilde incelemede bulunabilir:

— Sürekli envanter yapılmıyorsa, kontrol sayımının dönem envanterine yakın veya aynı tarihte yapılıp, icabında müdahale edilmesi suretiyle,

— Sürekli envanter bahis konusu olduğunda, revizör, muhasebe ve aynı mevcudat arasında sondajlar yaparak kesin bir kanaate varabilir. Bu hâlde, ya muhasebedeki bakiyelerden alınan meblağlarla ambar mevcudu, ya ambardaki bazı kalemlerin sayım sonunda kuruşlandırılmasından elde edilen meblağlarla muhasebedeki bakiyeler karşılıklı olarak kontrol edilir. Bu sondajın yeknesâklığını giderdiği gibi, tetkikin tek istikâmette oluşundan doğabilecek mâhzurları da önler. Tabiatıyla, bu karşılaştırmalarda, muhasebenin verdiği bakiyelerin, revizyon tarihinden önceki hareketlerin dahil olması kadar, sonrakilerin hesaba alınmamasına dikkat edilmesi gerekir.

Stok muhasebesinin uygunluğuna kanaat getirildikten sonra dönem sonlarındaki kapanış çalışmalarında stokların kuruşlandırılmasını çapraz sondajlarla inceleme yeterli kontrolü sağlayacaktır.

Sondajlarda, -muhasebeden stokları veya stoklardan muhasebeyi- edinilen neticeler, hiçbir uygunsuzluk olmasa dâhi etraflı bir raporda belirtilmelidir.

DEĞERLEME — Malların —özellikle ham madde, yarı mâmül gibi imâlatta safhasında bulunanlar— gerçekten çözülmesi güç bâzı meseleler ortaya çıkarırlar.

Vergi Usul Kanunumuzda (madde 258, 259) bilanço günü itibâriyle mevcutların, borç ve alacakların takdir ve tesbit edilmesi olarak tanımlanmaktadır. Müteakip maddede (260) iktisâdî değerlerden her birinin tekbaşına nazara alınmakla beraber, teamülen aynı cinsten sayılan malları ve düşük kıymetli müteferrik eşyayı toplu olarak değerlemeyi câiz sayılmıştır.

Değerlemede Ölçüler: Maliyet bedeli-İktisâdî bir kıymetin iktisâp edilmesi veyahut değerinin arttırılması münasebetiyle yapılan ödemelerle bunlara müteferri bilumum giderlerin toplamıdır.

Borsa râyici — Gerek menkul kıymetler ve kambiyo borsasına gerekse ticaret borsalarına kayıtlı olan iktisâdî kıymetlerin değerlemeden evvelki son muamele günündeki borsadaki muamelelerinin ortalama değeridir.

Tasaarruf değeri — Bir iktisâdî kıymetin değerlendirme gününde sahibi için arzettiği gerçek değerdir.

Mukayyet değer — Bir iktisâdî kıymetin muhasebe kayıtlarında gösterilen hesap değeridir.

İtibâri değer — Her nev'i senetlerle esham ve tahvillerin üzerinde yazılı olan değerdir (nominal)

Emsâl bedeli ve emsâl ücreti — Gerçek bedeli olmayan veya bilinmeyen veyahut doğru olarak tesbit edilemeyen bir malın değerlendirme gününde satılması hâlin-

de emsâline nazaran hâiz olacağı değerdir. Ortalama fiyat esası, maliyet bedeli esası, takdir esasına göre tayin olunur.

Vergi değeri — Arazide tahrir usulüyle tesbit edilen kıymet binalarda Bina Vergisi Kanununa göre tesbit edilen sâfi iradın 10 mislidir. Maliyet bedeli üzerinden değerlendirme yapılırken;

— Makine ve tesisatta ithal malı bahis konusu olduğunda gümrük vergileriyle nakliye ve montaj masrafları,

— Mevcut bir binanın satın alınıp yıkılmasından ve arsasının tesviyesinden doğan masraflar,

— Noter, tapu, mahkeme, kıymet takdiri, komisyon, tellâliye masraf ve harçları,

maliyet bedeline gireceğinden, satınalma bedellerine ilâve edilir.

Faraziyeye dayanan masrafların hesaplanmasında, dâima mâliyet masraflarının tarifine dayanan bir itibârilik mevcuttur. Bir dönemden diğerine değişmeyen değerlendirme usulünü benimsemek esas olmakla beraber, mucbir sebepler altında, yapılacak değişiklikler açıklanmalıdır.

Genel olarak takip edilen yollardan bazıları :

— İptidâî, ham ve istihlâk maddeleri ortalama alış fiyatlarına nakliyeyle istifleme masrafları ilâvesiyle,

— Iskarta ve artıklar envanter günündeki piyasa veya muhtemel satış fiyatından dağıtım masraflarının tenziliyle,

— Yarı ve tam mâmuller, ortalama imâlât masraflarıyla alış fiyatına isâbet eden direkt ve endirekt masrafların ilâvesiyle,

— Mâhsuller veya yapılmakta olan işler envanter günündeki fiyatlarıyla,

— Ticarî ambalajlar, muhafaza ettikleri malların durumuna göre, değerlendirilmektedir.

Formüle bağlanan veya götürü olarak tahminen hesaplanan ilâve masrafların gerçeğe uygunluk derecesine satışlarında dikkate alarak, farklar meydana geldiğinde müteakip değerlemeleri o yolda yapmak icab eder.

Masrafları mâliyete bindirerek, vergi kanunlarının işletmeye yüklediği ve işletmenin kend bünyesinden ödemesi gereken vergi, resim ve harçları ilâve etmek gerekir.

Envanter gününde stoklanmış ham madde, mahsûl ve malların gerçek değeri, ortalama birim fiyatının altında ise, kıymet düşüşlerine karşılık ayrılmalıdır. Birçok hâllerde piyasa fiyatı kesinlikle belli olmadığından, genellikle talebi oynak mallarda, kıymet düşüşlerine ayrılan karşılıklı tahmini ve götürü olarak hesaplanmaktadır.

KARŞILIKLARIN TESPİTİ — Malların ortalama birim alış fiyatı, ortalama istih-sâl masraflarıyla, envanter günündeki satış fiyatından, sayımdaki durumu dikkate alınarak, dağıtım masraflarının indirilmesinden sonra kalan meblağdır.

Hammadde ve yarı mamullerin satış fiyatının bulunmasının arzettiği güçlük sebebiyle farkın ikinci kısmı, hammadde-ler için envanter günündeki alış fiyatına, alıştan doğan diğer masrafların ilâvesiyle, yarı mâmuller de ise tam mâmullere nisbetle takdir edilecek kıymetle elde edilmektedir.

Devir sür'atî düşük stoklara takdir

edilecek tüm mâliyet fiyatının bilânço aktifinde aldatici bir şişkinlik meydana getireceğini revizör dikkate almalıdır. Böylece masrafların, sürümü düşük mallara bindirilmesinde, parça başına mâliyetin yükselmesi-mâkûl sebeblere dayandırılmasına rağmen- iktisadî ve hukukî yünden tartışmaya yol açabilir.

Y a n m a h s u l l e r ve kalın-tılar, bâzı işletmelerde stoklara nisbeten önemli bir değeri arzettiklerinden bunların değerlendirilmesinde yapılacak ihmâl ve yanlışlıklar, bilânçonun gerçeğe uygunluğunu gölgeleyebilir. İşletmenin faaliyet sahası ve konusunun iyice bilinmesi mâmul veya mahsullerin yan kıymet yaratılma özellikleri, gerçeği gizleyen görünüşün ardındaki virliklere ışık tutacaktır.

B i t m e m i ş i ş l e r ve Mâmul-ler için yapılan değerlemede de güçlük-lerle karşılaşılabilir. Hassaten uzun vâdeli mukavelelerin yürürlüğü süresince değişik ödeme şekilleri kabul edilmiş olabilir. Tahakkuk edecek alacağa mahsuben tahsilât, fatura kapatılarak kısmî teslimat, siparişlerin tesliminde vuku bulacak pazarlık dolayısıyla indirimler, müteşebbi-sin müşteriye avans suretiyle gösterdiği kolaylıkların gelişmesi ve vâdelerinin uzayıp yayılması ve benzerleri bu arada sayılabilir.

Kesinlikle tahmin edilemeyen beklen-medik durumlar, bilânço tetkikinde haklı şüphelere sebep olur. Genellikle, taahhüt edilen masrafların aktif, tahsil edilen avansların da pasif hesaplarda gösterilmesi açıklık sağlamaktadır.

Yapılmakta olan işlerin mâliyeti daima kontrole müsait olmamaktadır. Maliyet masraflarıyla, piyasa değeri arasında bir tercih yapılabilir. Esas olan, uygulanan

usulun müteakip dönemlerde de tatbiki-
nin devam ettirilmesidir. Usulde devam-
lılık, mücbir sebepler dışında değiştir-
mekten sakınmak değerlendirmeye doğ-
ruluk kazandırmaktadır.

Satış veya piyasa fiyatının, maliyet
masraflarının altına düşmesi muhtemel
olduğu bütün hâllerde, kıymet düşüşleri
için karşılık ayırmak lâzımdır. Karşılığın
titizlikle hesaplanması işletme için haya-
tî önem taşımaktadır.

HESAPLAMALARIN İNCELENMESİ —

Ambar sayımındaki tesbitlerden başka,
işletmenin envantere giren varlığı, birim
fiyatıyla mikdarların çarpımı ve toplam-
lar gibi, hesap işlemlerinin doğru olarak
yapılmasına bağlıdır.

Bu sahada ortaya çıkan önemli aksa-
ma ve hataları, Mâlîyece yapılacak ince-
lemelere konu olmalarını önlemek ama-
cıyla, revizör lüzumlu göreceği sondajlar-
la ve doğruyu ortaya çıkarmak üzere ak-
lına gelen bütün kontrolleri yapmakla mü-
kelleftir. Hesaplamayla ilgili çarpımlar
(birimlerle mikdarlar) genel ve ara top-
lamlar (nakledilen yekûnlar), rakkamların
devri, cedvellere işlenmesi, icmâller, he-
saplara, bilânço ve kâr-zarar tablosuna
intikâller, muvazeneler hesaplamaların
konusuna dâhildirler.

S O N U Ç — Sanayi ve ticaret iş-
letmelerinde faaliyet konusu madde oldu-
ğundan, maddî varlıklar bilânçonun diğer
kalemleri gibi, hattâ dah da esaslı kontrol
edilmelidir. Kontrolün gâyesi faydalanılan
usuller aynı kalmakla, belirli tarihteki
stokların, yapılmakta olan işlerin gerçek
değerlerinin muhasebeye doğrulukla in-
tikâlini tesbit ve aykırılıkların giderilme-
sidir. Sonuçlar ilerisi için de tâkip edile-
cek yolları gösterecek nitelikte olmalıdır.

Revizörün müdahalesi ve raporu, İşlet-
menin organizasyonuna hukukî, ticarî,
mâlî durumuna vukufunun olumlu netice-
si olacaktır .

Revizör, stokların ve yapılmakta olan
işlerin envanternin kanunlara tamamen
uygun olduğuna kanaat getirip, bahisko-
nusu envanterin gösterdiği mevcudatın
temsil ettiği değerlerin müsbit evrak ile
de tevsikini doğrulamalı veya temin et-
tirmelidir.

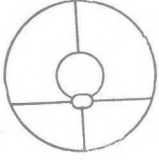
Envanter için yararlanılan metodlar,
işletme idarecileri tarafından verilen tâli-
mâtların iyice bilinmesi, tatbik şartlarını,
tâlimâtlara riâyeti, değerleme usullerinin
intizâmıla yürütüldüğü hakkında kesin
izlenimler verebilir. Uygulamanın ayrıntı-
larıyla birlikte verdiği neticeler, revizö-
rün bazı tenkitlerini gerektiriyorsa, te-
mennî edeceği değişikliklerin umduğu,
fayda ve neticelerini de açıklaması ve-
receği rapora 'yapıcı' vasfını da kazandı-
racaktır.

Revizyon ve kontrolde sondaj en el-
verişli bir metod olarak kabul edilmekte-
dir. İncelemeleri sırf kontrol bakımından
yürütmekten ziyâde işletmenin iktisadî
hayatında önemli rol oynayan değerleme
sırasında stoklardaki kıymet düşüş ve
artışlarıyla, tahsis edilen karşılıklar üze-
rinde de önemle durulmalıdır. Doğru ve
kesin sonuçlara varmak amacıyla yapıla-
cak yoğun çalışmalarda devizöre yardım-
cılar ve hattâ eksperler de refâkat ede-
bilirler.

İşletmelerin faaliyetlerinin devamı
'kâr'la nitelendirilen başarılarına bağlı-
dır. Hâl'i olmasa bile yakın geçmişi bil-
mek, tecrübelerden ders almak ticarî ha-
yatın muntazam bir aksi olan muhasebe-
nin gerçeklere uymasına bağlıdır. Olayla-
rın, şu veya bu sebeple, kayıtlara geçiril-

mesinde yapılacak hata ve gecikmeler veya öncelikler muhasabenin 'doğruluğu' engelledikleri gibi, bilgi almak isteyen de yanıtabilirler. Muhasebeci ve yardımcılarının, iyiniyetli olmaları kabul edilerek, revizyon ve kontrolün şahısları tenkit ve tecziye edilme korkusundan, korunmuş olmaları gerekir. Mâîşet endişesinin bazı arızaların açıklanmayıp hasıraltı edilerek 'düzeltici' gözlerden saklanması, şahıslar üzerinde alınacak tedbirlerden daha çok etkilidir. Hâlbuki amaç, işletmenin başarısı için gerekli düzeltmelerin, aksayan yerlerde, yapılmasıdır. İşte bu sebebledir ki gizlemeleri, yanlış

beyanları, kaçamakları önlemek arızaları bütün açıklığıyla mütehassısın görüşüne, bilgisine, tedavisine hazır bulundurmak için sevk ve idare organlarının çalışma hayatında olumlu bir politika tatbik etmeleri gerekir. Böylece, muhasebe ve diğer kayıt unsurları, her hangi bir revizör, muhasebe veya hesap mütehassısının tetkiklerinde onları 'çekinilmesi gereken bir umacı' değil, mükemmel bir fırsatın bahsettiği yetkili bir uzman, faydalı bir meslektaş, 'yaşatıcı' bir işletme hekimi olarak kabul ederek, 'en gizli' dertlerinin devâsını tanzim edecekleri raporlarda arayacaklardır.



Türkiye - A.E.T. İlişkileri

Ortak Pazar Daimî Delegemiz Büyükelçi Ziya Müezzinoğlu'nun İstanbul Ticaret Odası'nda 10.9.1970 tarihinde vermiş olduklar Konferans-tan derlenmiştir.

Derleyen : Erol EVGİN

Türkiye ile A.E.T. ilişkilerine geçmeden önce kısaca Avrupa'daki topluluklardan bahsetmek yerinde olur.

I. Dünya Harbi sonunda Avrupa'da bilindiği gibi büyük bir topluluk olarak Sovyetler Birliği meydana çıkmıştır. II. Dünya Harbi'nin sonunda kurulan A.E.T. ise Avrupa'ya yeni bir düzen getirmiş oldu. Bu toplulukta gaye, siyasî olmaktan ziyade sulh ve sükûn içinde bir birleşme olup temeli ekonomiye dayanmaktadır; böylece üye devletlerin iktisadî gelişmeleri de teminat altına alınmıştır. Yapılan anlaşmalarda önce gümrük birliği gerçekleştirildi, bilâhare sosyal birleşme programı

yürürlüğe konuldu. Dolayısıyla de ekonomik alanlarda ahenk sağlama işi yola girmiş oldu.

10 yıl zarfında üye devletlerde gayri safi millî hasıla bir misli artmış bulunmaktadır. Dış ticaret hacimleri bakımından da çok ileri bir merhaleye ulaşılmış, siyasî alanda da denge unsurur sağlanmıştır.

Bu kısa açıklamadan sonra Türkiye - A. E. T. ilişkilerine geçelim; Bilindiği üzere Türkiye bu birliğe 1958 yılında ilk müracaat eden devletlerden biri olmuş, sonraki yıllarda da Yunanistan'dan sonra ikinci ortak üye sıfatını almıştır. Türkiye

ile yapılan anlaşma üç safhalı olmuştur :

1 — Hazırlık dönemi (5-10 yıllık dönem)

2 — Geçiş dönemi (12-22 yıllık dönem)

3 — Esas üyelik. Türkiye ile anlaşma 1964 Aralık ayında yürürlüğe girdiğinden ve uzatma hakkımızı da kullanmak istemediğimizden Türkiye için hazırlık dönemi sona ermiş ve ikinci döneme geçilmiştir.

Yunanistan ile A.E.T. arasındaki anlaşma Geçiş dönemi ile Esas üyelik dönemi olmak üzere iki safhalı olmuştur ve Yunanistan da halen geçiş dönemi içinde bulunmaktadır.

Türkiye Hazırlık dönemi'ndeki uzatma hakkını kullanmadan ikinci döneme geçebilmek için kararını aşağıda belirtilen faktörlerin incelenmesinden sonra verebildi. İlk önce I. dönem neticelerinin değerlendirilmesi yoluna gidildi. Beş yıllık plan'da öngörülen % 7 oranındaki kalkınma hızının % 6,7 ye ulaşmış olduğu tespit edildi. İlk dönemde A.E.T. ile olan ithalat ve ihracat rakkamları incelendi; dönem başı ile dönem sonundaki ithalat ve ihracat rakkamları incelendi; dönem başı ile dönem sonundaki ithalat ve ihracat sonuçlarının mukayesesinde Türkiye'nin A.E.T. ile ilişkilerinin artmış olduğu görüldü. A.E.T. tarafından Türkiye'ye tanınmış olan ihracat ko'ay'loklarının da etkili olduğu tespit edildi. Ancak Türkiye ile Ortak Pazar üyeleri arasındaki ekonomik farklılıklar da göz önünde tutuldu, Türkiye'nin kalkınma gayretlerinin zarar görmemesi düşünüldü.

Bundan başka, A.E.T. ile halen Fas, Tunus, İspanya ve İsrail de anlaşma yapmış bulunmaktadır. Ayrıca birçok ülke

A.E.T. ile anlaşma için temas halindedir, zira A.E.T. halen dünya ticaretinin 1/3 ünü elinde tutmaktadır. Doğu blokundan Yugoslavya dahi A.E.T. ile bir anlaşma yapmış bulunmaktadır. Evvelce bu topluluktan uzak kalıp da diğer devletlerle Avrupa Serbest Mübadele Birliği'ni kurmuş olan İngiltere dahi adı geçen birliğin başarılı olamaması üzerine İrlanda ve Norveç'le birlikte Altıkar'ı Dokuzlar haline getirme çabasındadır. Bu itibarla ekonomik problemleri daha çok değişik olan dokuz üye yerine altı üye ile anlaşmanın daha kolay olacağı da düşünüldü.

Bütün bu faktör'ler göz önünde tutularak 1970 Temmuz ayında A.E.T. ile yapılan bir anlaşma ile Türkiye Geçiş dönemi'ne girmiş bulunmaktadır. Ekim ayında tamamlanacak bazı formalitelerle de bu dönem fiilen başlamış olacaktır. Bu dönemde ilk olarak gümrük birliği ele alınmış, Türkiye menşeli malların A.E.T. devletlerinde (tekstil hariç) hiçbir gümrük kaydına tabi olmadan muamele görmesi esası konmuştur. Ham iplik ve ham bez için tanınmış olan 300 ve 1000 tonluk kontenjanlarda %75 vergi indirimi, diğer tekstil maddeleri için ise % 25 vergi indirimi uygulanacaktır. Buna sebep, A.E.T. devletleri içinde tekstil sanayiinin kendi problemleridir. Topluluğun bu politikasını Türkiye kabul etmek mecburiyetinde kalmıştır.

Gümrük birliğindeki, Türkiye'nin vericesine gelince, sanayileşme halinde olduğumuz gözönünde tutularak gümrük hi-mayesinden vaz geçemeyeceğimiz belirtilmiş, bu hususun 12-22 yıl içinde tedricen gerçekleştirilmesi kararına varılmıştır.

Bilindiği gibi tarım, Türk ekonomisinin de büyük önem taşımaktadır; bizde halen faal nüfusun % 75 i tarımda çalışmakta-

dır. Bu nispet A. E. T. memleketlerinde ortalama % 10 civarındadır. Buna rağmen Türkiye, A. E. T. ye karşı tarım alanında hiçbir vecibeye girmemiş, bilâkis, A. E. T. tarafından Türkiye'nin tarım ürünlerine karşı sürüm kolaylıkları tanınmıştır.

Anlaşma sırasında üzerinde durulan diğer bir konu da işgücü'dür. Bilindiği üzere, Türk işçilerinin kendi insiyatifleriyle bulmuş oldukları imkânlar halen Türkiye için önemli bir konu haline gelmiş bulunmaktadır. Dışardaki işçilerimizin yurda transfer ettikleri döviz miktarıdır. Bu itibarla A.E.T. ile geçiş dönemi için bu konuda da anlaşmaya varılmış, işçi hakları, işgücümüzün tercihan A.E.T. ye sevki gibi hususlarda mutabakat sağlanmıştır.

İktisadî birliğin amacı iktisat politikalarının yaklaştırılmasıdır. A.E.T. devletleri halen bu safhadadır. Türkiye'de ikinci dönemde bu konuda gayret sarfedecektir. Ayrıca A.E.T. bu dönemde Türkiye'ye kredi kolaylığı da tanımış, şartlar birinci döneme nazaran biraz daha lehimize olmuştur.

Türkiye, kalkınmasını tamamlamak için behemehal sanayileşmeyi hızlandırmak zorundadır, zira A.E.T. ye dahil devletlerin hepsi sanayi memleketi oldukları halde Türkiye halen sanayileşme yolunda olan bir memlekettir. Bunun için de gümrük birliğinde Türkiye'ye gerekli himaye (12 - 22 yıllık) tanınmış bulunmaktadır.

A.E.T. nin acamı, Türkiye'nin ikinci dönemde ekonomisinin geliştirilerek diğer üyeler seviyesine getirilmesini temin ve kalkınma gayretlerine katkıda bulunmaktır.

Bilindiği gibi, Türkiye bugüne kadar aşağı yukarı kapalı bir ekonomi politikası takip etmiş, sanayide sadece «himaye prensibi» göz önünde tutulmuştur. Ancak ortak Pazar'a dahil olacak Türkiye bu kapalı ekonomisinden mecburen kurtularak kalkınma gayretlerini yürütmüş olacak, ölçülü rekabet sayesinde de sanayi malleri gelişmiş olacaktır.

Şunu da kabul etmek gerekir ki, müzakerelerde Türkiye muhakkak her istediğini elde edememiştir, ancak isteklerinin kabul edilen kısımları Türkiye'nin gayelerine çok yakın olmuştur. İkinci safha bize bazı vecibelerle birlikte birçok imkân da getirmektedir. Bu imkânlardan faydalanmak Türkiye'nin göstereceği kalkınma gayretlerine bağlıdır. A.E.T. yi bir yardım topluluğu olarak görmek tamamen hatalıdır. Ortak Pazar bize yeni bir zihniyet getirmektedir. Sanayileşmede himaye politikasını bir kenara bırakarak marketing gayretlerini arttırmak, tesislerimizin adet ve randımanlarını azamî seviyeye çıkarmak, araştırmalara önem vermek gibi ana konular bizleri beklemektedir. Bu anlayışı gerek Devlet ve gerekse Özel Sektörün benimseyerek gerekli çalışmaları yapması Türk ekonomisini beklenen seviyeye ulaştıracaktır.



Japonlar Dış Pazarda Başarılı oluyor

Yazan : Louis Kraar
Çeviren Orhan Altan

Japonlar Kuzey Afrika'dan Güneydoğu Asya'ya kadar bütün dış pazarları fethetme çabasıdadır. Dış pazarlarda satılan Japon mallarının miktarı her geçen

gün artmaktadır. Japon iş adamlarının felsefesi şöyledir: dış pazarlarda yabancı rakipler karşısına tek kuvvet olarak çıkmak ve pazarı ele geçirmek, iç pazarlara yabancı firmaları sokmamak.

(x) A. B. D. yayınlanan ünlü FORTUNE dergisi Eylül sayısında Japonya'nın dış pazarlardaki başarısını ve bunun nedenlerini gösteren bir yazı yayınlamıştır. Ülkemizde de sık sık sözü edilen ihracata dönük olma ve dış pazarlarda başarılı olma deyimleri son devalüasyon ve Ortak Pazara giriş kararları ile büyük önem kazanmıştır. Bugün bazı ülkelerin dış ticarette Japonyayı örnek aldığı bilinmektedir. Yazının tercümesini okuyucularımıza sunmayı faydalı bulduk.

Japonya'nın yapmış olduğu ihracatın % 30 gibi büyük bir kısmı Güneydoğu Asya'daki komünist bloka dahil olmayan ülkelere gitmektedir. Japonların bu başarısını Filipinler iktisat bakanı «Japonya savaş yoluyla ele geçiremediği ülkelere ticaret yoluyla nüfuz etmeğe çalışıyor» sözleri ile ifade etmektedir.

AMERİKA İLE TİCARET ARTIYOR

Japonya'nın Amerikan pazarlarındaki varlığı daha da ilginçtir. Amerika

Birleşik Devletleri Japon ihracatının 1/3 nü alan tek ülkedir. Bu ülkeye ithal edilen Japon tekstil mamüllerini gönüllü olarak kotaya bağlamak konusundaki Amerikan teklifinin Japonya tarafından reddedilmesi, Nixon hükümetini daha başka yollardan tekstil ithalatını kısıtlama çareleri aramaya sevketmiştir. Amerikan senatosundaki bir takım kimseler bu kısıtlamanın diğer Japon mamüllerine de uygulanmasını istemektedirler.

Amerikan televizyon imalâtçıları Japon rakiplerini mamüllerini ucuz fiyatla sattıkları için dumping yapmakla suçlamaktadırlar. Bu suçlamayı kabul etmeyen Japon firmaları, dış pazarlara girebilmek için kârlarından fedakârlık ederek fiyatı düşürdüklerini ileri sürmektedirler.

Amerikan resmi makamlarının tahminlerine göre Japonya'nın dış ticareti 1975 yılında 42 milyar Dolara ulaşacak ve Japon dış ödeme bilânçosu 12 milyar Dolar fazlalık gösterecektir. Bazı Amerikalı iktisatçılara göre bu fazlalık uluslararası ticaret sistemini geniş ölçüde etkileyecektir.

Japonların ekonomik bakımdan güçlü olmalarının nedenlerinden birisi, devamlı bir büyümeyi kısa devre kârlarına tercih etmeleri ve buna kalben inanmış olmalarıdır. Son on yıl içinde Japonya'da Gayri Safi Millî Hasıla (GSMH) ortalama % 16 artış göstermiştir. İhracattaki artış hızı ise yılda % 16'dır. Bu oran dünya ithalat oranının iki katıdır. Tüm Japon ekonomisine ihracata dönük olma ilkesi hâkim bulunmaktadır. Büyümeyi ön plânda tutan Japon işletmeleri üretim kapasitelerini Optimum büyüklüğe çıkarmayı ve üretim fazlasını yabancı rakiplerin düşük bulduğu kâr hadlerinden dünya pazarlarına sürmeye çalışırlar. Japon'lar yakın bir gelecek-

te, şimdiye kadar ihracat imkânı olmayan diğer sanayi mamüllerini de dış pazarlarda satarak ihracatlarını daha da artıracaklarını ileri sürmektedirler. Bu geniş ihracat hacmini karşılamak amacıyla, ihtiyaç duyulan ham maddelerde herhangi bir darlığı önlemek için, bunları satan ülkeler ile uzun süreli anlaşmalar yapmaktadırlar. Japonya önümüzdeki beş yıl içerisinde ihracatını % 123 oranında artıracığını ümit etmektedir. Bu başarılsa, dünya pazarlarının % 10'u Japonların eline geçmiş olacaktır.

BAŞARININ NEDENLERİ

Japonya'nın dış pazarlardaki başarısının nedenlerini tarafsız gözlemciler altı noktada toplamaktadırlar.

1. İhracatı güçlendirme politikası bizzat Japon başbakanı Sato tarafından da desteklenmektedir. İş adamları ve hükümet ilgililerinden meydana gelen ve Başbakanın tabii başkanı olduğu Yüksek Ticaret Konseyi dünya pazarlarındaki gelişmeleri yakından izler ve her ülke ve mamül için ayrı ihracat hedefleri saptar.

2. İhracat yapacak işletmelere hükümet büyük kolaylıklar sağlar. Örneğin düşük faizle uzun süreli krediler verir, vergi muafiyetleri tanır, hatta satış hedeflerine ulaşamama korkusuna karşılık deniz aşırı reklâm kampanyalarının sigorta edilmesini sağlar.

3. İhracat kartellerine dahil ihracatçılar periyodik olarak toplanıp, dış pazarlarda uygulanacak fiyatları ve takip edilecek politikaları tesbit ederler.

4. İhracatı teşvik amacıyla Japon hükümeti az gelişmiş ülkelere uzun vadeli krediler açmakta veya bu ülkelerde direkt yatırımlara girişmektedir.

5. Hükümete bağlı olarak çalışan JETRO (Japon dış ticaret örgütü) dünya pazarlarında Japon mamüllerini tanıtır ve ihracat yapan işletmeler için bu pazarlar hakkında bilgi toplar.

6. Genel ticaret şirketleri dış ülkelerde çalışan elemanları vasıtasıyla ihracatın artmasına önderlik eder.

SAPTANAN HEDEFLERİ AŞMAK GÖREV KABUL EDİLİYOR

Japon sanayicileri ile hükümet ilgileri arasındaki sıkı işbirliği ve her ikisinin de ihracatı teşvik amacıyla birleşmiş olmaları, bu ülkenin dış pazarlardaki başarısını etkileyen ana faktörlerden biridir. Japon maliye bakanlığında çalışan bir görevli bu yakın işbirliğini şu sözlerle ifade etmektedir: «İş adamları bir yöne hükümet başka yöne giderse, bu ülke için arzulanmayan sonuçlar doğurur».

Ihracata ilişkin detaylı program, Yüksek Ticaret Konseyi tarafından hazırlanır. Bu programda ihracat hedefleri tesbit edilir. İhracatçılara düşen görev bu hedeflere ulaşmaktır. Geçmiş dönemeler, önceden saptanan bu hedeflerin çoğu kez aşıldığını göstermektedir. Yüksek Ticaret Konseyinin 30 üyesini ülkenin seçkin iş adamları ve hükümet ilgilileri meydana getirmektedir. Bu konseyde kabul edilen programların uygulanması ve gerekli kaynakların tahsisi konularında Dış Ticaret ve Endüstri bakanlığı şirket temsilcileri ile devamlı temas halindedir.

Maliye Bakanlığı, Japon merkez bankası kanalı ile sermaye fonlarının gelişme potansiyeli olan ekonomik alanlara dağıtılmasını temin eder. Ekonomik gelişmenin hızını ve yönünü tayin etmede bu bakanlığın etkisi oldukça büyüktür. Hükümet yapısının bu özelliği, Japon ekonomi-

sinin devamlı ve istenilen yönde gelişmesini ve ihracat için gerekli düzeyin hazırlanmasını sağlar.

DEĞİŞİK PAZARLAMA STRATEJİLERİ

Japon firmaları yeni dış pazarlara ilk girişlerinde alışılmış pazarlama stratejileri dışında yenilerine başvurumaktadırlar. Buna örnek olarak aşağıdaki durum gösterilebilir. NISSAN Motor ve TOYOTA Motor firmaları (her ikisinde otomobil imalatçısı) Amerikan otomobil piyasalarına ilk adımlarını atarken, bayilerine, diğer ithal malı otomobil satın bayilere kıyasla daha fazla komisyon vermeyi teklif etmişlerdir. Ayrıca reklâm harcamalarında da oldukça cömert davranmalarını kabul etmişlerdir. Bunun sonucu olarak Japon otomobil imalatçıları rekabetin çok fazla olduğu Amerikan pazarlarında gittikçe artan miktarlarda otomobil satmayı başarmaktadırlar. TOYOTA firması Filipinler'deki otomobil piyasasının % 25'ini eline geçirmiş bulunmaktadır. Pazara ilk girişte otomobiller taksi şoförlerine satılmış, ödeme ve fiyat konularında büyük kolaylıklar sağlanmıştır. Şirket bu ülkedeki satışlarını başlangıçta zararla kapamak zorunda kalmış, fakat şimdi bu pazar kâr getirmeye başlamıştır.

Bu tür örneklerin sayısını artırmak mümkündür. Bazı Japon iş adamlarına göre Amerikan şirketlerinin başında bulunan yöneticiler, aynı zamanda şirketin sermayedarı durumunda bulunduklarından, dış pazarlardaki yüksek kâr hadlerinden fedakârlık yapmaya yanaşmamaktadırlar. Buna mukabil Japon işletmeleri için başlangıçta az kâr, fakat devamlı gelişme olanağı daha önemli bulunmaktadır. Yüksek kâr hadlerinden fedakârlık ederek sağlanan sürüm sayesinde üretim tesislerinde hızlı genişlemeler olmakta ve bu-

nun sonucu olarak birim başına düşen maliyetler azalmaktadır. Bu ise rakiplerle fiyat yönünden rekabet edebilme imkânını yaratmaktadır. Japon gemi yapım endüstrisi 3 yıl öncesine kadar ihracatta çok düşük kâr marjları ile çalışmıştır. Bunun sonucu dış ülkelerden gemi yapımı için alınan siparişler artmış, bugün siparişlerin zamanında yetiştirilememesi durumu ortaya çıkmıştır.

BAŞARI HERKESİN

Japon firmaları ihracat alanında kazandıkları başarılarından işçilerini haberdar ederler. Ülkenin en büyük ihracatçısı olan TOYOTA Motor dünyanın belli başlı ülkelerinde satılan otomobiller sayısını gösterir haritaları fabrikanın belirli yerlerine asmıştır. Ürettiği mamullerin % 20'sini dış pazarlara ihraç eden MATHUS-HITA Electric fabrikasında çalışmaya, işçileri yeni bir Japonya yaratmaya davet eden bir Japon şarkısı ile başlanır. Bu şarkıda «Çeşmeden akan su gibi, devamlı ve sonu gelmeyen bir şekilde mamullerimizi yer yüzündeki insanlara gönderelim» denilmektedir.

İHRACATIN ÖNCÜSÜ: GENEL TİCARET ŞİRKETLERİ

Japonya ihracatının ileri seviyede olmasıyla ülkede bulunan genel ticaret şirketlerinin katkısı büyüktür. İhracata konu olabilecek tüm mamüller için genel satış acentası olan bu şirketler üretici, hükümet ve bankalar ile ortaklaşa olarak kuvvetlerini harekete geçirirler ve dış pazarların fethinde Japon ihracatçılarına önderlik ederler. Ülkedeki genel ticaret şirketlerinden 10'u Japon ihracatının % 50'si ile ithalatın % 65'ni ellerinde tutarlar. İhtisaslaşmış bazı ufak şirketler ile birlikte bu tür şirketler, Japon dış ticareti-

nin % 70'ine hakimdirler. Genel ticaret şirketleri 7.000 kalem mamulün ihracatı ile uğraşırlar. Bu mamuller arasında komple fabrikalar, 300.000 tonluk dev tankerler bulunduğu gibi gayet basit mamuller de vardır.

Japon ekonomik hayatında bu tür ticaret şirketlerinin varlığı üreticiler için büyük bir avantajdır. Üreticiler sadece üretime önem vermekte, hammadde temini ve mamul maddelerin satışını bu konuda ihtisaslaşmış genel ticaret şirketlerine bırakmaktadırlar. Genel ticaret şirketleri aracı olarak yaptıkları hizmetlere karşılık % 0.5 gibi gayet düşük bir komisyon alırlar.

Genel ticaret şirketlerine bağlı olarak dış ülkelerde çalışan elemanlar satış imkânları aramak için en hücre köşelere bile seyahat ederler. Örneğin, bu elemanların Endonezya başkentine oldukça uzak ve ülkenin bir köşesine sıkışmış fabrikaları ziyaretleri gibi hediyelik eşyalar dağıtımaları (ileride makina ve teçhizat satmak amacıyla) Endonezya hükümeti yetkililerini bile hayrete düşürmüştür. Genel ticaret şirketlerniden MITSUBI'nin 64 dış ülkede 2.000 den fazla elemanı bulunmaktadır. Bu elemanlar Japon endüstrisinin dış ülkelerdeki göz ve kulağıdır.

Deniz aşırı ülkelerdeki pazarlama ca-susları kanalıyla dış pazarlar hakkında en son bilgileri toplayan ve değerlendiren genel ticaret şirketleri, Japon sanayicilerini bu bilgilerin ışığı altında üretim yapmaya teşvik ederler. Ayrıca hükümetin bunu finanse etmesi içinde ilgili makamlarla gerekli ilişkileri kurarlar. Genel ticaret şirketlerinin bu tür çalışmaları sayesinde bir zamanlar sadece petro-kimya ürünleri ve sunî gübre ihraç etme olanaklarına sahip Japonya bugün komple fabrika ihraç edebilecek bir düzeye ulaşmış bulun-

maktadır. MİTÜİ genel ticaret firması son 5 yıl içerisinde gelişmekte olan ülkelere kimya sanayii ile ilgili 22 fabrika satmıştır.

RAKİPLERLE İŞBİRLİĞİ

Dış pazarlarda Japonya'nın güçlü durumunu sürdürebilmek amacıyla genel ticaret şirketleri gayretlerini yeni yönlerle çevirmişlerdir. Bu yeni görüşü MİTUBİ genel ticaret firmasının genel müdürü şöyle izah etmektedir. «Dünya pazarlarında elektrik jeneratörü ve diğer makineler için açılan ihaleleri almak isteyen pekçok yabancı rakip bulunmaktadır. Biz bu tür ihalelere aramızdaki rekabeti bir tarafa iterek, Japonya olarak tek kuvvet halinde girmek istiyoruz» Japon hükümeti işletmeler arasındaki bu tür gurup çalışmalarını teşvik etmektedir. Gurup çalışmaları uzun vadeli kredilerin temini için bir vasıta olduğundan iş adamları tarafından da gönüllü olarak desteklenmektedir. Dış pazarlarda ayrı ayrı değil, tek kuvvet halinde çalışmanın ülke çıkarlarına olduğu bilinmektedir.

İç piyasada normal olarak birbirleri ile rekabet halinde olan Japon sanayicileri ihracat konusunda aralarında işbirliği yaparak karteller kurmuşlardır. Bu karteller dış pazarlarda satılan mamullerin kalitesini koruma ve fiyatı belli bir seviyede tutma konularında çalışırlar. Kartele dahil olmayan bir firma dış pazarlarda düşük fiyatla satış yapmak isterse, Dış Ticaret ve Endüstri Bakanlığı bu firmayı cezalandırma yetkisine sahiptir.

Büyük genel ticaret şirketleri kendi aralarında ve üretici işletmeler ile anlaşarak deniz aşırı pazarlara tek kuvvet halinde girmek için son yıllarda büyük çabalar harcamışlardır. Örneğin geçen yıl 7

büyük genel ticaret şirketi ve 3 büyük demir-çelik kuruluşu bir araya gelerek Alaska'da 100 milyon Dolar değerindeki pipeline döşeme işini üzerlerine almışlardır. Ekvator'da döşenecek diğer bir pipeline ihalesine SUMİTOMA ve MİTUBİSHİ genel ticaret firmaları anlaşarak girmişler, Avrupalı ve Amerikalı rakipleri saf dışı bırakarak ihaleyi 3 Japon firmasına kazandırmışlardır. Bu tür anlaşmalar üzerine konuşan bir Japon sanayicisi «Deniz aşırı pazarlarda kendi aramızdaki rekabeti unutup, rakiplerine karşısına tek cephede birleşmiş olarak çıkmalıyız. Bu durum gelecek yıllarda daha da gerekli olacaktır» demektedir.

Genel ticaret şirketleri aracının alınmış fonksiyonları yanında Japon sınıai işletmelerinin hammadde ihtiyaçlarını dış pazarlarda temin ederler. Örneğin MİT-SUİ genel ticaret firması Kanada'daki bir kömür işletmesine uzun vadeli kredi açmış ve 15 yıllık bir süre için Japonya'daki demir-çelik fabrikalarının ihtiyaçlarını karşılayacak anlaşma imzalamıştır. Japon sanayinin ihtiyacı olan bazı hammaddele- rin bu tür anlaşmalar ile dış ülkelerden temini, iki ülke arasında ticarî ilişkilerin doğmasına sebep olmakta ve Japonya için yeni pazarların doğmasına yol açmaktadır. Örneğin yukarıda sözü edilen kömür işletmesine, kömür nakliyatında kullanılan bazı araçlarla satılmıştır.

Genel ticaret şirketleri ihracatı teşvik amacıyla yeni bir yol olarak, dış ülkelerde müşterek yatırım faaliyetlerine iştirak etmektedirler. Örneğin MİT-SUİ firmasının 95 de ülkede yerli işletmeler ile ortaklaşa yatırımları bulunmaktadır. Bunlar arasında Portekiz'de plastik sanayi, Brezilya'da petrol rafinerisi, ve Taylan'da galvanize sac levhalar imal eden bir kuruluş bulunmaktadır.

Bütün bunların üzerinde, genel ticaret şirketleri satış imkânı olan her duruma el atmaktadır. Ticaret şirketleri, örnekleri fazla olmamakla beraber, iki yabancı ülke arasında ticaret imkânları aramakta, bu gerçekleşirse hizmetlerine karşılık, komisyon almaktadırlar. Bu tür ticaret genellikle Japonya'dan temin edilemeyen mamuller konusunda olur. Fakat ileride o mamullere geniş bir talep olacağı tahmin edilirse, Japon firmalarının bu alanlarda yatırım yapmaları teşvik edilmektedir. MARABENİ-JİDA genel ticaret firması uzun bir süre Filipinlerden A.B.D.'ne şeker satmıştır. Filipin şeker fabrikaları ile doğan ilişki, bu ülkedeki şeker fabrikalarının Japon makinaları ile techiz edilmesi imkânını doğurmuştur. Satış hacminin büyük olduğu hallerde genel ticaret şirketleri yabancı döviz sıkıntısı çeken firmalara kredi açarak ticaretin yapılmasını sağlarlar. Örneğin, SİMİTO-MA firması bir Endonezya petrol şirketi ile anlaşma yapmıştır. Buna göre Endonezya petrol şirketinin Sumatra'da petrol rafinerisine yapacağı yatırımlar Japon hükümeti ve bankalar tarafından finanse edilecektir. Buna karşılık Endonezya şirketi Japonya'ya 5 yıl süreyle ve düşük fiyatla ham petrol satmayı kabul etmiştir. Ayrıca rafineride kullanılacak makinalar Japonyadan ithal edilecektir.

KREDİDE VERİYORLAR

Japon dış ticaretinde büyük rol oynayan genel ticaret şirketleri, çok değişik alanlarda ve büyük bir serbesti içinde çalışmakta ve hemen ülkede bulunan tüm kuruluşlar ile mali ve idari bakımdan ilişkileri bulunmaktadır. Bu şirketler bankalara, sermayelerinin 20 katına kadar olan miktarı borçlanabilmekte ve bunu sanayicilere kredi olarak dağıtabilmektedirler. Banka kredisi temin etmede güçlük çeken

ufak Japon işletmeleri ihtiyaçlarını gidermek için genel ticaret firmalarına başvururlar.

Hükümet ile genel ticaret firmaları arasında da sıkı bir işbirliği vardır. On büyük genel ticaret şirketi ve hükümet ilgililerinden meydana gelen bir kurul iki ayda bir toplanır ve dış ticarete izlenecek politikanın ana hatlarını saptar.

DIŞ YARDIMLAR ARTACAK

Dış ülkelere daha fazla satmak amacıyla birleşen Japon'lar, ihracat yaptıkları yoksul ülkelerde kalkınmalarını arzuladıklarını belirtmektedirler. Aksi halde bir gün bu ülkelerden kapı dışarı edileceklerini ileri sürmektedirler. Bu ülkelerle yapılan ticaret Japonya lehine devamlı bir fazlalık göstermektedir. Bu nedenle hükümet ve iş adamları son zamanlarda ihracat yanında ithalatında yeniden gözden geçirilmesini arzudadıklarını ifade etmişlerdir. Yakın zamanlara kadar Yüksek İhracat Konseyi olarak tanımlanan kurulun ismi Yüksek Ticaret Konseyi olarak değiştirilmiştir. Bu konseye bağlı, sadece ithalat konuları ile uğraşan bir komite kurulmuştur.

«Ekonomik İşbirliği» adı altında yapılmış olmasına rağmen, Japonya'nın geçen yılki 1.2 milyar Dolar değerindeki dış yardımın yarısından fazlası, Japon mamullerinin satın alınması için yoksul ülkelere kredi olarak verilmiştir. Japon hükümeti bu tür yardımları 1975 yılından önce 4 milyar Dolara yükselteceğini açıklamıştır. Fakat yardım miktarının yükselmesi Japonya'nın ihracatına bağlı bulunmaktadır. Dış Ticaret ve Endüstri Bakanlığı yetkilileri dış yardım hedeflerine ulaşmak için ihracatın yılda % 15 artış hızı göstermesi gerektiğini belirtmektedirler.

Japonya'nın ihracatı teşvik konusun-

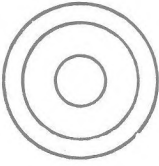
da gösterdiği gayretlere rağmen, Japon ekonomisinin dış ticarete bağılılığı sanıldığı kadar büyük değildir. İhracat Gayri safi milli hasılanın (GSMH) ancak % 9' nu teşkil eder. Bu oran B. Almanya için % 19, Hollanda için % 35'dir. Japonya için oranın düşük olmasının nedeni sanayinin ihtiyacı olan hammaddelerin bir kısmının ithal edilmesi zorunludur.

İÇTEKİ EKONOMİK SORUNLAR

Milli gelir bakımından A. B. D. ve Rusya'dan sonra dünyanın üçüncü büyük kuvveti olan Japonya'da uzun süreden beri artmakta olan iç talepte meydana ge-

lecek bir azalmanın, ekonomik gelişme-
deki bugünkü hızı yavaşlatacağı söylen-
mektedir. Japonya bugün mesken, sosyal
hizmetler ve gittikçe artan bir şekilde
şehirlerdeki kirli hava sorunları ile karşı
karşıya bulunmaktadır. Son zamanlarda
işçiler verimlilik artışını geçen oranlarda
ücret artışı isteklerinde bulunmuşlar ve
çoğu kez isteklerini elde etmişlerdir.

Sayıları çok olmamakla beraber bazı
Japon iktisatçıları gelmesi muhtemel en-
filasyonu önlemek, dengeli kalkınmayı te-
min ve hayat standardını yükseltebilmek
için ihracatı teşvik kampanyasında bir
yavaşlatma yapılması gerektiği görüşünü
savunmaktadırlar.



Birinci ve İkinci Beş Yıllık Kalkınma Plânlarında el Sanatları ve Küçük Sanayi

Yazan : Refika Gülgün KUNAL

I. Beş Yıllık Kalkınma Plânında :

El sanatları ve küçük sanayinin ekonomimizde bugün yerleri iyice bilinmemektedir. Şimdiye dek tanımlanması ve üretim imkânlarının araştırılması için kesin bir araştırma ve sayım yapılmamıştır. Buna rağmen bu sanayi dalı için şöyle bir tanımlama yapılabilir :

a) El Sanatları : Tüketim maddeleri, süs ve hediyeelik eşya yapan, işçileri ailedeki kişilerle bazı durumlarda çok az sayıda çıraqlar olan, makine ve sermayeden çok el emeğinin geçtiği ve sahibinin doğrudan doğruya üretime katıldığı sanat koludur.

Küçük sanatlar ve el sanatlarının ku-

ruluş yerleri köylere kadar inmektedir. Çalışma çoğunlukla iş sahibinin evinde yapılmakta, sermaye ve kredi imkânları yok denecek kadar kıt bulunmakta, stok genellikle yapılamamakta ve teknik bilgi genellikle ilkel görgü ve geleneğe dayanmaktadır.

b) Küçük Sanayi : Memleketimizde küçük sanayi, 10'dan daha az işçi ve 10 beygir gücünden daha az «muharrik kuvvet» kullanan işyerleri olarak tanımlanmaktadır. Bu tanım küçük sanayi bütün özellikleriyle birlikte belirtmemekteyse de yurdumuzda imalat sanayii içindeki yerini ve sınırını çizmektedir. Küçük sanayi ile el sanatlarının benzer yanları oldukça çoktur.

1. — İşyerleri küçüktür.
2. — Kuruluş rastgele dağılmış, bir sanayi bölgesi ya da çarşısının da toplanmamıştır.
3. — İşyerinde tek sorumlu olan iş sahibi üretime emeği ile bilfiil katılmaktadır. Çoğunlukla ya da iki usta ile 3-4 çırak iş sahibinin yardımcılarını teşkil etmektedir.
4. — Atölyede genellikle bir veya iki tezgâh bulunmaktadır. Esas üretim faktörü emektir.
5. — Her iki dalda da sipariş üzerine imalât yapılır. Çoğunlukla ithal sıkıntısı çekilen mallar imâl edilir. Zamanla imalâtın cinsini değiştirmesi mümkündür. Nitelik standartlara uymamakta, ayrıca bu konuda herhangi bir denetleme yapılmamaktadır.
6. — Sanayi dalları içinde işyeri ve işçi sayısı bakımından büyük yer tutmasına rağmen üretim miktarı önemsizdir.
7. — İşçi başına üretim değeri, büyük sanayie nazaran çok düşüktür.
8. — Kuruluş ve pazar incelemeleri yapıldığından en küçük değişmelerin etkisi altında kalır.
9. — Sermayesi çok sınırlı olduğundan stok yapma zorunluğunun ortaya çıktığı hallerde iflâsa sürüklenir.
10. — Teşkilâtın yoksundur.

11. — Teknik bilgi eksik. (Geleneksel)

Bugünkü Durum :

1) İşyeri sayısı bakımından bugünkü imalât sanayiinin % 80-99'u küçük sanayi karakteri göstermektedir. Besin, mobilya, döşeme, elektrik makineleri sanayiinde küçük işyerlerinde artış, giyim, deri mamulleri, taş toprak, cam, madeni eşya, makine, taşıma araçları ve dokuma sanayiinde küçük işyerlerinde azalış görülmektedir, 1950-59 yılları arasında.

2) Çalıştırılan işçi sayısı aynı sanayi içindeki işçi sayısına göre, işyerleri kadar büyük yer tutmaktadır. Örneğin, besin sanayiinde küçük işyerleri oranı % 90 olduğu halde, bunların çalıştırdığı işçi oranı büyük sanayie nazaran % 59'dur.

3) Bir kısım sanayide küçük işyerleri sayısının büyüklüğüne rağmen, sanayinin toplam üretimi içinde bu küçük işyerlerinin üretimi son derece önemsizdir. Bununla beraber giyim eşyası, mobilya, döşeme ve deri mamulleri sanayiinde küçük işletmeler üretimin % 67-91'ini vermektedirler. Oysa bu oran besin sanayiinde % 19'dur.

4) Katma değer 1969 değerlerine göre, giyim eşyası, mobilya madeni eşya, döşeme ve deri mamulleri sanayiinde küçük işyerlerinde % 65-86, makine ve dokuma sanayiinde ise % 20-40 arasındadır değişmektedir.

5) Üretim bakımından aynı sanayi dalında küçük işyerleri ile büyük işletmelerde işçi başına üretim küçükler aleyhine 1/3, 1/2 ve 1/1 oranlarında değişmektedir.

Üretim değerleri bakımından küçük sanayiın, tüketim malları sanayii ile ara malları sanayiinde önemli yeri olduğu görülür. Yatırım malları yalnızca madenî eşya imalatı sanayiinde küçük işyerleri üretimi sayılabilir.

b) El Sanatlarının bugünkü durumu :

1. — Son derece dağınık olarak dağıtılmışlardır.
2. — Bazı bölgesel özelliği olan ilkel malları ve gelenek haline gelmiş eşyaları üretir. Örneğin, Bursa'da bıçak, Kütahya'da çini, Gaziantep, Beypazarı dolaylarında bakır işleri v.s.
3. — Bu el sanatlarından önemli olanlar işledikleri ham maddelere göre şöyle ayrılabilirler : Lif, ağaç, saz, toprak, taş, mineral, maden, post, deri.

KÜÇÜK SANAYİ PLİTİKASI

Küçük sanayi son derece yaygın olması dolayısıyla ve makineden yardımcısı ve tamamlayıcısı olarak ele alınacaktır. Yalnızca aşağıda şartların gerçekleşmesi plân politikası olarak alınmıştır.

a) Küçük sanayi ve el sanatları mamullerinin nitelik ve fiyat bakımından büyük sanayi ve ithal malları ile karşılaştırılabilir tarzda üretimde bulunması sağlanacaktır. Bu arada halıcılık gibi geleneksel Türk el sanatlarının geliştirilmesi ve dış pazarlarda sürümünün desteklenmesi ele alınacaktır.

b) El ve ev sanatlarının turistik ve

hediyelik eşya olarak ihraç edilebilecek şekilde üretimde bulunabilmesi.

c) Büyük sanayi artık mallarının işlenmesi veya mamul, yarım mamul maddeleri kullanarak sanayi kolunda kullanılmayan kapasiteye kullanma imkânının tanınması küçük sanayi ve el sanatlarına verilecektir.

d) Tüketim malları ithalatını ikame edebilmesi için hem fiat hem de nitelik bakımından ayarlamalar yapılması gereklidir.

e) Köy çevrelerinde hammadde kaynaklarının yanında kurulacak sanat kollarıyla tarım ürünlerinin mahallinde kısmen veya tamamen işlenmesi, ve böylece hammaddeleri yarı mamul hale getirerek tarımdaki kullanılmayan işgücünün seferber edilmesi sağlanacaktır.

f) El ve ev sanatlarının tarımsal nüfusun bulunduğu yerlerde gelir sağlayarak dengesiz şehir gelişmesini önlemesi sağlanacaktır.

TEDBİRLER

a) Yurdumuzda dağınık bir şekilde bulunan küçük sanayi ve el sanatlarının plânlı çalışmasıyla gelişmesini sağlamak, bu sanayi dalının finansman, kooperatifleşme, kredi, teşkilatlanma, ham madde ve donatım, iç ve dış pazar bulma konularında ortaya çıkan problemlerini çözebilmek için bir merkezî kuruluşa ihtiyaç vardır. Bu kuruluş sayesinde küçük sanayi ve el sanatlarını istenilen gelişim süresi içine sokmak mümkün olacaktır.

b) Küçük sanayie bugün kredi ver-

mekte olan tek teşekkül Halk Bankasının Esnaf Kooperatifleri aracılığıyla verdiği ve faizi % 22'yi bulan bu kredi fonu yükseltilecek ve kredi faiz oranı düşürülecektir.

c) Küçük sanayiın şehir plânlamalarında belli bir bölgede toplanması sağlanacaktır.

d) Küçük sanayiın desteklenmesi için kooperatifleşme teşvik edilecektir.

e) Atelye açma ve kendi başına usta olarak bir sanatı icra etmenin şartları açık olarak belirlenecektir.

f) Bir kurul eliyle küçük sanayi erbabı araçlardan kurtarılacak,

g) Çıraklık müessesesi müeyyideler konularak yeniden düzenlenecek.

h) Sanat okulları programlarına el sanatları ile ilgili kurslar konacak, bölge okullarında bölgenin geleneksel el sanatlarına önem verilecektir. Küçük sanayide çalışanlar için de kısa süreli kurslar düzenlenecektir.

i) Küçük sanayi ve el sanatları mamulleri dış ülkelerde fuarlarda tanıtılmaları için broşürler hazırlanacak.

j) İhraç edilebilecek el sanatları mamullerinden gümrük formaliteleri kaldırılacak, ya da hafifletilecek.

k) Nitehik ve standard denetimi uygulanacaktır.

l) Küçük sanayi mamulleri satanlarla imal edenler ayırt edilecek ve doğrudan doğruya üreticilere kolaylıklar sağlanacaktır.

m) Kurulacak merkezî kurum eliyle Devlet kesimi ve büyük sanayiın, birleşmiş küçük sanayie sipariş vermesi sağlanacaktır.

n) Bölgesel niteliği olan küçük sanayi ve el sanatlarının geliştirilmesi için gerekli tedbirler alınacaktır.

II. BEŞ YILLIK PLÂNDA KÜÇÜK SANAYİ VE EL SANATLARI

Birinci Beş yıllık kalkınma plânında küçük sanayi ve el sanatlarının yurt ekonomisindeki yeri ve bu ekonomi kesimi ile neler yapılabileceği, bunun için ne gibi tedbirlerin gerekli olduğu yukardaki şekilde tesbit edildikten sonra II. Beş Yıllık Kalkınma Plânında 1965 işyerleri sayısı ve çeşitli araştırmaların sonuçlarının ışığı altında yeni ilkeler getirilmektedir.

Bu kez küçük sanayide, büyük sanayi kesimlerindeki kadar olmasa bile nisbî bir iş bölümün bulunduğu ve ücretli işçilerle, seri faaliyet esasına göre üretimde bulunduğu, mamuller için standardın ve kalitenin önemli bulunduğu kabul edilmektedir.

II. Beş Yıllık Plânda küçük sanayi için kabul edilen ilkeler şunlardır :

a) Küçük sanayi, büyük sanayi ile işbirliği halinde ve büyük sanayiın konusu dışında kalan alanlarda geliştirilecektir.

b) Mevcut küçük sanayi teşebbüsleri içinde yaşama ve gelişme şansı olanlar bütün imkânlardan yararlanarak gelişmelerinin hızlandırılması sağlanacaktır.

c) Yaşama ve gelişme şansı olmayan küçük sanayi teşebbüslerinin ise

başka sahalarla kaydırılması esas alınmıştır.

GELİŞMELER VE SORUNLAR :

Yapılan sayım sonucunda 1965 yılı sonunda Türkiye'de 20461 küçük sanayi işletmelerinde genellikle teknolojik bilgisizlik yüzünden geniş çapta bir atıl kapasite gözlemlenmiştir. Küçük sanayiye yatırım yapanlar, karar verirken bilgisizlikleri ve kendilerine yardımcı olacak bir kuruluşun yokluğundan dolayı hatalı kararlarla kaynakların israf edilmesine yol açmaktadırlar.

Küçük sanayi işletmeleri, sanayileşme hareketine paralel olarak tamirat fonksiyonundan normal üretim fonksiyonuna geçerken büyük sarsıntı geçirmişler, teknik resim okuma, standardizasyon, kalite kontrolü ve spesifikasyon gibi temel konularda yetersiz kalarak kendilerinden beklenen üretim düzeyine geçememişlerdir. Bütün bu nedenler yüzünden küçük sanayi kesiminde büyük bir makine ve teçhizat kapasitesi atıl bulunurken, küçük sanayiciler belli konulardaki talebi nitelik ve nicelik itibarıyla karşılayamamaktadırlar.

Küçük sanayi, büyük sanayi ile işbirliği halinde ve onun tamamlayıcısı olarak çalışacak, büyük sanayide uygulanan üretim yöntemlerini yakından takip edecektir. Böylece özellikle makine imalatı konusunda artışlar olabilecektir.

İSTİHDAM :

Küçük sanayinin tabiatı icabı olarak, bu kesimde çalışan usta, kalfa, çırak sayısı toplam işçi sayısından daha fazladır.

İşçiler genellikle vasıfsız durumdadırlar. Seri imalatın gerçekleştirilebilmesi için modern üretimin gerektirdiği eğitim küçük sanayide bütün çalışanlara tatbik edilmelidir.

TEDBİRLER :

a) I. Beş Yıllık Plân'da kurulması kararlaştırılmış olan merkezi küçük Sanayi Geliştirme Merkezi adı ile II. Beş Yıllık Plân döneminin başında faaliyete geçirecektir.

b) Sanayi Bakanlığı küçük sanayi ile büyük sanayi faaliyetlerini koordine edecek ve gelişme programlarını entegre bir şekilde uygulayacaktır.

c) Küçük sanayi kredi sorunu ayrı olarak ele alınacaktır.

d) Küçük sanayi finansmanında «kontrollü kredi» uygulanacaktır.

e) Yaygın eğitim ve öğretim metodları tatbik edilecektir.

f) Teknoloji seçiminde küçük sanayiye yol göstermek için gerekli teşkilât kurulacak ve kıt kaynakların israfı önleneyecektir.

g) II. Beş Yıllık Plân döneminde küçük sanayiye konu teşkil eden bir takım faaliyetlerin büyük sanayiye geçmesi beklenildiğinden, küçük sanayide ortaya çıkacak olan atıl kapasite, sorumlu kamu kuruluşları ve mesleki teşekküller tarafından alınacak uzun vadeli tedbirlerle ortadan kaldırılmaya çalışılacaktır.

h) Küçük sanayiciler için teknik haber ve araştırma hizmetleri sağlanacaktır.

i) Pazarlama yardımları, büyük sanayi ile işbirliği, kooperatifleşme, kalite kontrolü gibi konular bütün olarak ele alınacaktır.

j) Köy İşleri ve Sanayi Bakanlıklarında küçük sanayi ile ilgili üniteler birleştirilecektir.

k) Tarım araçları imâl eden küçük sanayiın geliştirilmesi üstünde önemle durulacaktır.

EL SANATLARI :

1965 yılı sayımı sonuçlarına göre Türkiye'de el sanatları ile uğraşan 192, 242 işyeri bulunmaktadır. El sanatlarının teknoloji ile uzaktan yakından ilişkisinin bulunmadığı görülmüştür. Bu durum emek kaybına sebep olmakla beraber, el sanatlarının çoğunlukla bir ek gelir niteliğini taşıması bunların üretici tarafından devam ettirilmesine yol açmaktadır. I. Beş Yıllık plânda sözü edilen pazar sorununun hâlâ ele alınmamış olduğu anlaşılmaktadır.

1965 yılı sonunda el sanatları kesiminde 580.000 usta, kalfa, çırak ve işçi çalıştığı görülmüştür. Fakat bu tam çalışma niteliğini göstermemektedir. Kalfa ve çıraklar için belli bir ücret düzeni uygulanmamaktadır.

TEDBİRLER :

Genellikle I. Beş Yıllık Plânda tesbit edilen tedbirlerdir. Fakat seri imalât imkânı olan el sanatlarının zamanla sanayi kesimine kaymasıyla, bu alanlarda çalışan sanatkarların yeni durumlara intibakı sarsıntısız bir şekilde sağlanması kararlaştırılmıştır. Bunun için herhangi bir ted-

bir ileri sürülmemektedir. I. Beş Yıllık Plânda olduğu gibi özellikle tarımsal nüfus bölgelerinden el sanatlarının ek gelir sağladığı gözönünde tutularak bunların gelişmesi sağlanacaktır.

a) El sanatları içinde merkezî bir teşekkül kurulması, (milletlerarası enstitülerin yardımlarından faydalanılarak) sağlanacak.

b) Küçük sanat erbabının sorunlarının halledilmesi için sorumlu kuruluşlarca uzun vadeli projeler hazırlanacaktır.

c) El sanatlarıyla uğraşanların kademe olarak örgütlenmeleri sağlanacaktır.

d) Merkezî ve alt kuruluşlar ham madde ve kredi temini bakımından el sanatları erbabına yardımcı olacaklardır.

e) Meslekî eğitim ve çıraklık müessesesinin bir nizamla bağlanması sağlanacaktır.

f) Millî Eğitim Bakanlığınca mahallî el sanatlarının renk desen ve şekil yönünden araştırılması ve son zamanlarda bozulan ve geleneksel biçimlerden ayrılan küçük sanat ürünlerine eski değerlerinin kazandırılması sağlanacaktır.

g) Ticaret Bakanlığı iç ve dış pazar sağlayacaktır.

h) El sanatlarında üretim imkânı olanların kredi finansmanı Ziraat Bankasıncı yapılacaktır.

SONUÇ

Günümüzde el sanatları daha evvel de belirttiğimiz gibi, çeşitli etkilerle orijinalitelerini kaybetme yolundadır. Az gelişmişliğin bir karakteri olan erozyonlar

bu alanda da kendini hissettirmekte, top-
rak ve ormanlar yanında manevî değerler
erozyonu, arkeolojik ve folklorik sanat
eserleri erozyonu da ülkenin gittikçe fa-
kirleşmesine yol açmaktadır. Halbuki bu
eserler aslında, maddi, manevî birer ser-
vettir ve gerek ekonomik gerekse kültü-
rel açıdan, toplumun ilerlemesi için de-
ğerlendirilmeleri gerekir.

Ekonomik açıdan baktığımızda - he-
men her ülkenin, halk sanatlarına, turizm
endüstrisinde yer verdiğini görmekteyiz.
«İnsanoğlu yeryüzüne ayak bastığı gün-
den beri her nevi turistti» ancak bu gün
için turizm, çok daha geniş ilişkileri kap-
sayan bir faaliyet halini almıştır. Milli
Gelir hesaplarında da turizm gelirleri ö-
nemli bir yer tutmaktadır. Bu bakımdan
da bütün milletler kendi ülkelerini turist
için daha çekici kılmaya çalışmaktadır,
diyebiliriz.

Teknik, ekonomik ve sosyal olanak-
ların artması ile bilinç altındaki yenilik
arama işgücüsünü, merakpotansiyelini
hızla işletmeye ve değerlendirmeye baş-
lıyan insanoğlu, gittiği yabancı ülkelerde,
kendi memleketinde gördüklerinden, bil-
diklerinden, yaşadıklarından başka şeyler-
le karşılaşmak istiyor. Makineleşmenin
getirdiği, «bir örneklik» ve «birbirine ben-
zerlik» ten kurtulma ise ancak sanat yo-
lunda bir farklılaşmaya gidilerek sağlana-
bilir. Bu yönden turistlere sunulan el sa-
natları eserlerinin (hediyeelik eşya) halen
içinde bulundukları kalitesiz ve zevksiz
yapıdan kurtarılması şarttır.

İlk akla gelen tedbirler şunlar olabi-
lir :

- 1) Memleketimizdeki eski ve yeni
el sanatlarımızın bir envanterini
hazırlamak

- 2) Halk el sanatları müzeleri açmak
- 3) El sanatları kooperatifleri kurmak
- 4) Bu kooperatiflere ve genellikle il-
gili sanayi dallarına günümüzün
ihtiyaçlarına göre dernekler hazırla-
yarak desen merkezleri açmak
- 5) Çeşitli konularda halk sanat ya-
zışmaları ve ödülleri düzenlemek.

Netice olarak, bütünüyle çok yanlı,
sistemli, seviyeli ve bilgili bir sanat po-
litikasının güdülmesi gereklidir.

Kültürel açıdan bakıldığında da aynı
noktaya gelmekteyiz. Burada da, taklitçi-
lik kişiliği, yaratıcı gücü ve sanatı öldür-
mektedir. Bunun çözümü de yine belirli
bir sanat ve eğitim politikasına bağlan-
maktadır. Eğitici kadrosunun geliştirilme-
si, okul programlarında sanat eğitimi-
ne daha geniş yer vermek ve toplum haber-
leşme araçları yoluyla halk yığınlarının
kafa ve ruh gelişiminin müsbet bir yön ve-
rilmesi bu alanda yapılması gereken ilk
işlemlere olarak düşünülebilir. Aksi halde
yavaş yavaş, Türk Kültürü, Türk sanatı
veya Türk Medeniyeti gibi deyimler an-
lamlarını tamamen kaybedeceklerdir.

Sanatın muhakkak ki ulusal arası bir
yönü vardır, çünkü her şeyden önce mil-
let, din, dil, ırk, gözetmeden insana hita-
beder. Güzel şaya da bu millet için değil,
güzelden anlıyan her insan için bir hey-
can kaynağıdır. Ancak halkların asırlar
boyu yaratıp, yoğurup, biçimlendirdikleri
bir varlıkları vardır. Bunun takdiri ve de-
ğerlendirmesi herkese açık olduğu halde
yaşatılması her halkın kendi yaşantısin-
dan doğmaktadır. Bir bakışta ya da bir
duyuşta hangi milletin olduğuna karar ve-
rebileceğimiz bir eser bu niteliğiyle o
milletin bütün kültür ve medeniyetini bize
yansıtıyor demektir.

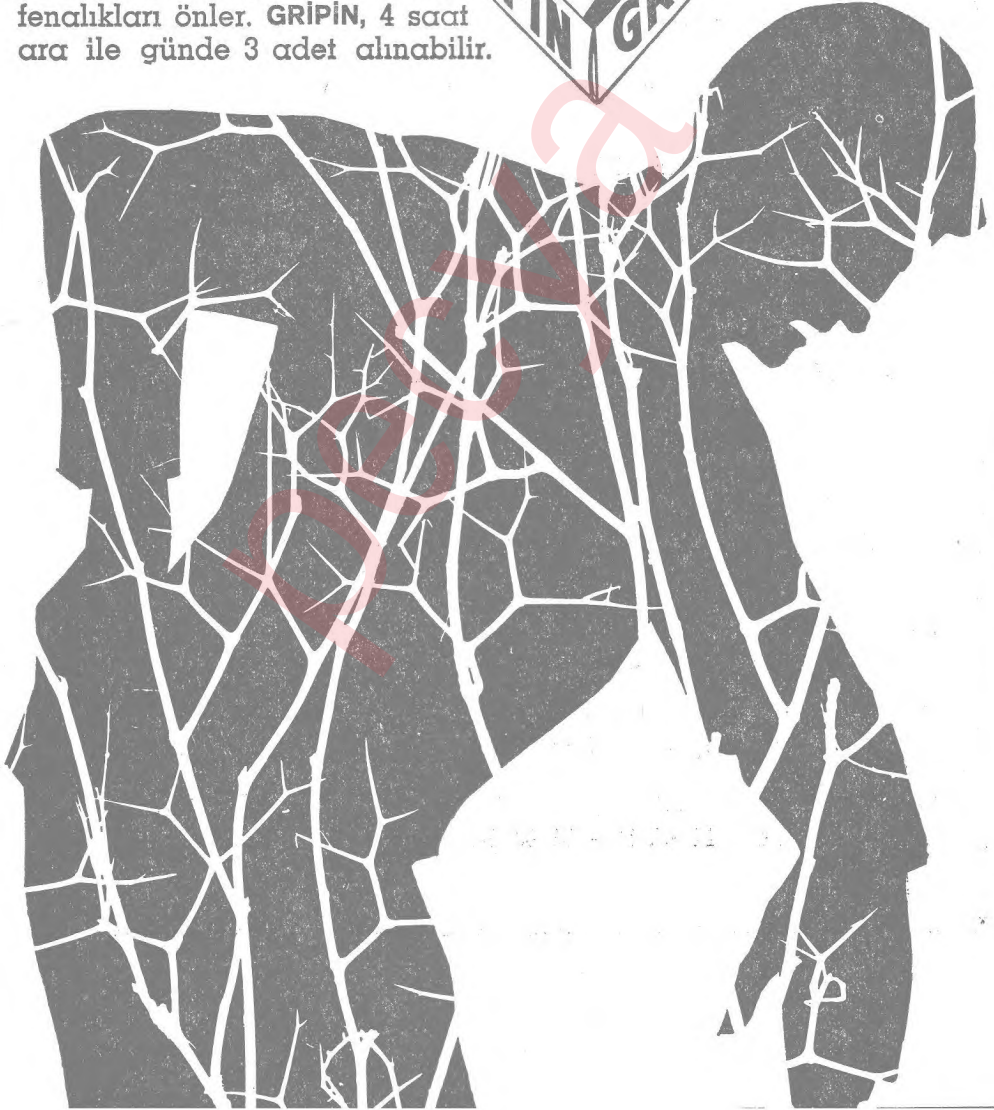
Bizim diyebileceğimiz bir sanatımızın olabilmesi için onun, bizim değerlerimizi yansıtması gerekir. Bu ise ancak kendi kültürümüze dönmekle mümkündür. En gelişmiş teknik ve metodları kullanmak ve bunlarla güzeli aramak yerine herhangi bir eser kopya etmekle bir sanat eseri yaratılmaz, çünkü sanat eserinin en belir-

gin niteliklerinden biri tek olmasıdır. Bütününüyle geleneksel değerlerimiz ve folklorumuz günümüz sanatına temel olabilecek zenginlik ve güçtedir. Sanatçılarımız bu kaynağa eğildikleri sürece yaptıkları iş, gerek ulusal, gerekse uluslararası açıdan olumlu ve anlamlı olacaktır.

Ltften Dergiye
Abone olunuz
iln bulunuz

asabî ağırlara karşı...

...GRİPİN, soğuk algınlığından ileri gelen vücut ağrılarına, asabî ağrılara karşı faydalıdır. GRİPİN, baş, diş, adale, sinir, lumbago, romatizma ve siyatik ağrılarını teskin eder. GRİPİN, grip ve nezle başlangıcında bir çok fenalıkları önler. GRİPİN, 4 saat ara ile günde 3 adet alınabilir.



DOKTOROĞLU

SEYAHAT KOLL. ŞTİ.
SEYAHAT VE GÜMRÜK İŞLERİNDE
EN TECRÜBELİ ACENTE

- ★ DAHİLİ HARİCİ UÇAK BİLETLERİ
- ★ DIŞ HATLAR İÇİN VAPUR BİLETLERİ
- ★ TURİZM HİZMETLERİ
- ★ PASAPORT MUAMELELERİ
- ★ KAMBYO MUAMELELERİ
- ★ HER TÜRLÜ GÜMRÜK MUAMELELERİ
- ★ UÇAKLA YÜK NAKLİYATI

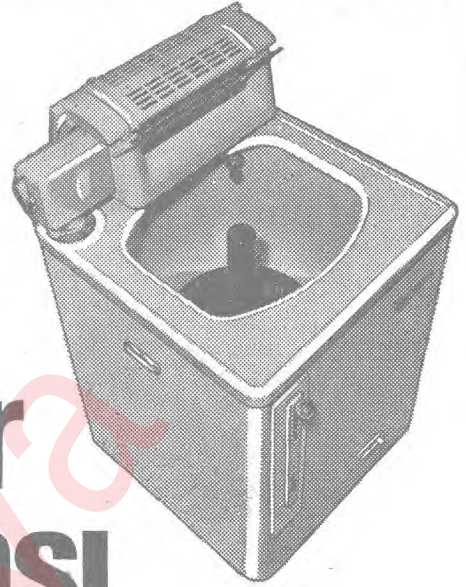
SİRKECİ ŞUBESİ : Doğubank İş hanı No: 22 — Sirkeci
Tel : 26 41 10 - 26 41 11 - 27 27 53

TAKSİM ŞUBESİ : Sıraselviler Cad. No: 2 — Taksim
Tel : 44 26 44 - 49 47 71

HARBİYE ŞUBESİ : Cumhuriyet Cad. No: 153 — Harbiye
Tel : 48 62 67 - 47 82 33

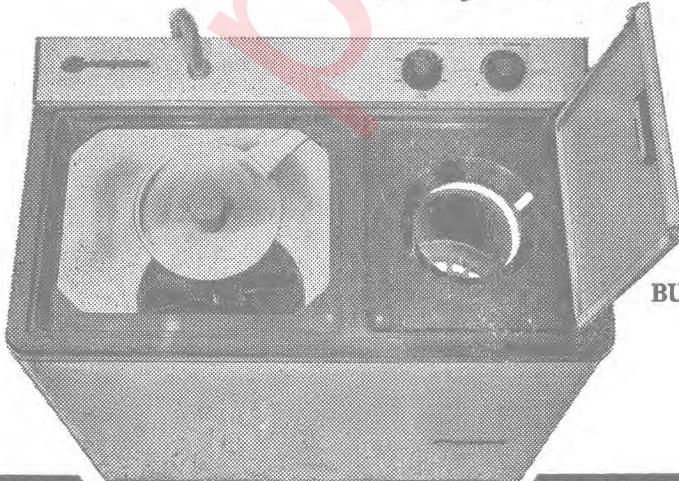
MARPUÇÇULAR ŞUBESİ : Çarşılı Gürün Han No: 7 — Tahtakale
Tel : 22 93 53 - 23 98 90

memleketimizde en cok tercih edilen camasir makinası



ARÇELİK

camasiri daha iyi yıkar



Genel Satıcıları:
BEKO TİCARET A. Ş.,
Tel.: 49 00 39
BURLA BİRADERLER ve Şst.,
Tel.: 45 52 00

(Yeni Ajans: 4072)



DAMLIYA
DAMLIYA
GÖL OLUR

TÜRKİYE  BANKASI

paranızın... istikbalinizin emniyetidir

MUAYYEN ZAMANLARDAKİ
SANCILARDA

OPON



OPON, baş, diş, adale, sinir, lumbago, romatizma ağrılarına karşı ve bayanların muayyen zamanlardaki sancılarında faydalıdır ● **OPON**, günde altı tablet alınabilir

(Yeni Ajans: 4074)

ARSLAN



tek



veya



BLOK



• yapı tuğlası

• ateş tuğlası
ateş harçları
izolasyon tuğlası

EYÜP — İSTANBUL

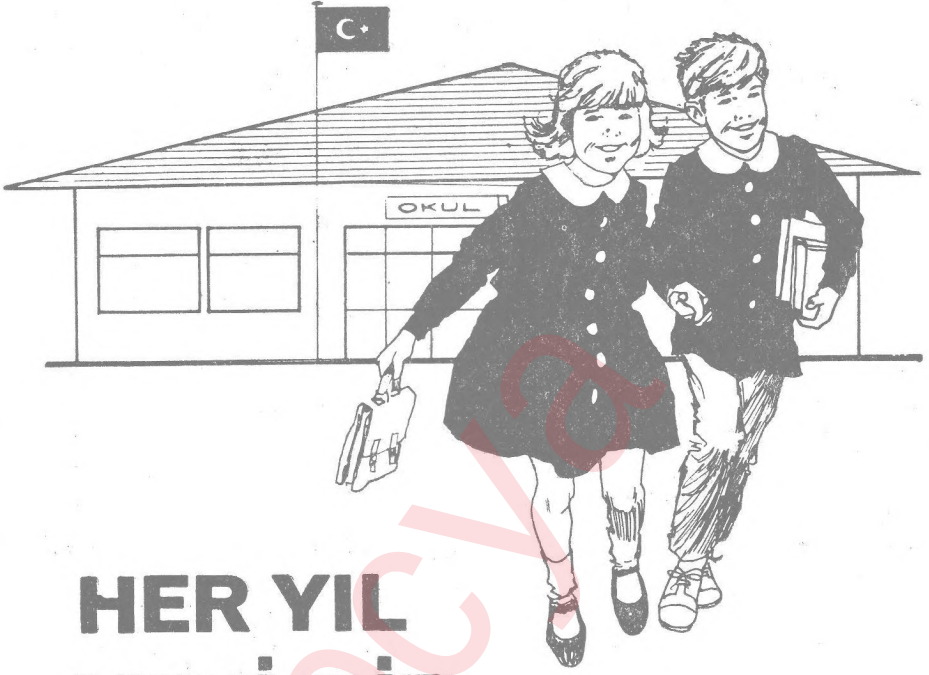
Fab. : 23 22 10

Mz. : 44 30 40



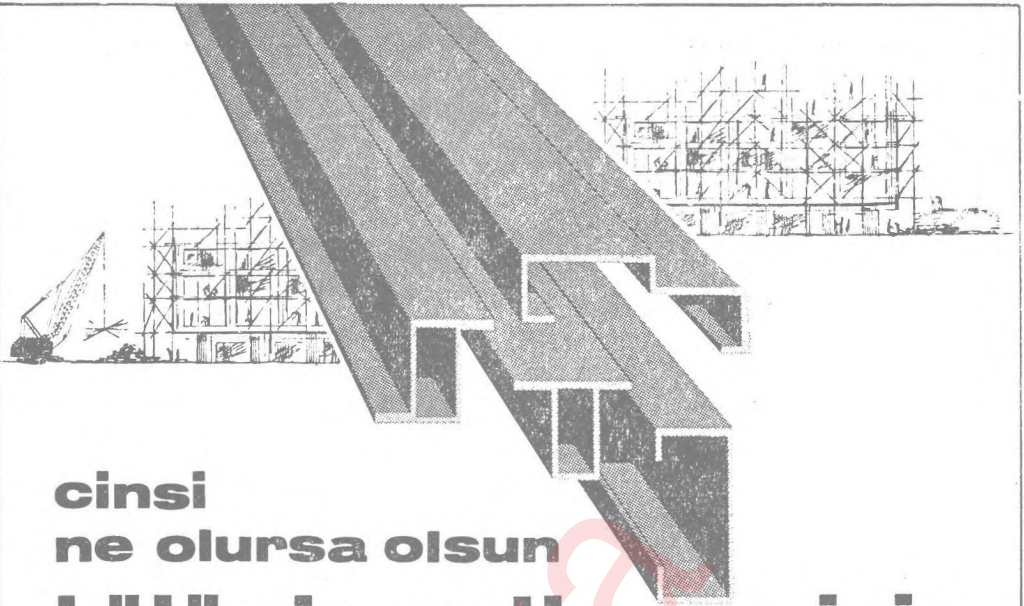
11

st



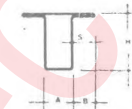
**HER YIL
YENİ BİR
İLKOKUL**

Mobil



**cinsi
ne olursa olsun
bütün inşaatlarınız için
bu profillere ihtiyacınız vardır**

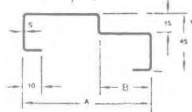
YAPI PROFİLLERİ



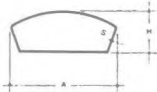
TİP	H mm	A mm	B mm	S mm	G kg/m
BS 101 T	33,5	18	15	1,5	1,85
BS 102 T	44	20	17,5	2	3,00



TİP	H mm	A mm	B mm	S mm	G kg/m
BS 101 Z	33,5	18	15	1,5	1,85
BS 102 Z	44	20	17,5	2	3,00



TİP	A mm	B mm	S mm	G kg/m
BS 201	100	40	1,6	2,27
BS 202	160	45	2	3,77



TİP	A mm	H mm	S mm	G kg/m
BS 301	50	15	1,5	1,25
BS 302	70	25	2	2,50

HUSUSİ SİPARİŞ ÜZERİNE ÇEŞİTLİ ÖLÇÜ VE CİNSTE AÇIK PROFİLLER İMAL EDİLİR

BS BORUSAN
BORU SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL

her işe uygun boru ve profil

Tophane, Salıpazarı Han Kat 8 İstanbul

Telf; Santral: 49 00 02
Satış : 44 76 03

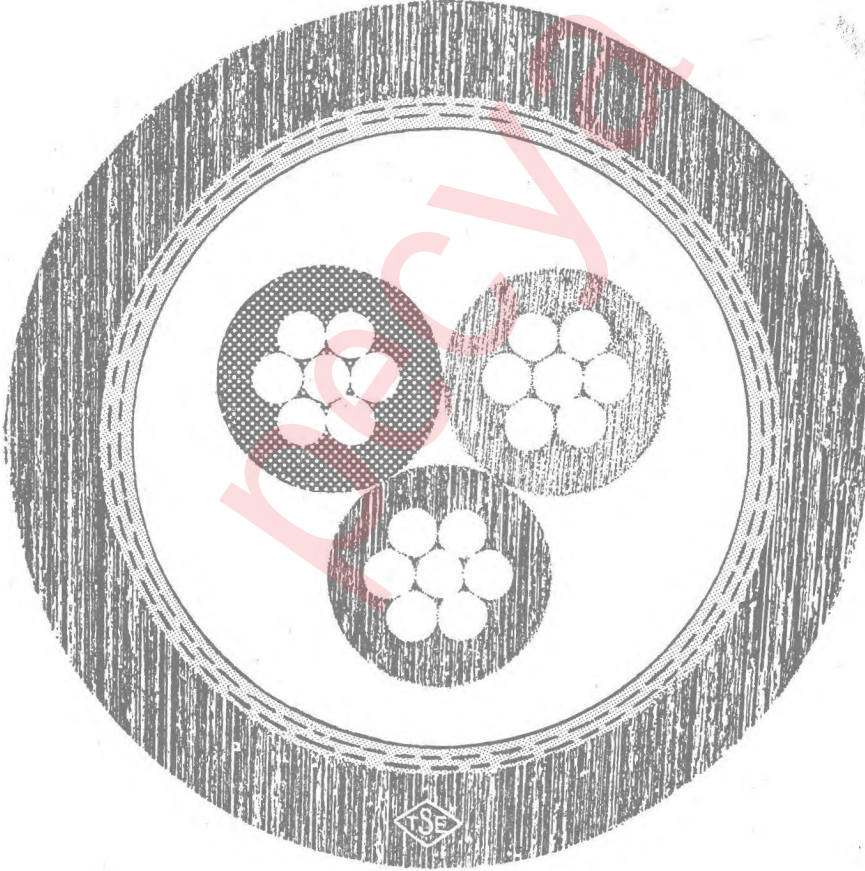
ENERJİ NAKLİNDE

Candamarı

Bir sınaî tesis insan vücuduna benzer. Her ikisinin de enerjiye ihtiyacı vardır. Sınaî tesisin enerjisi elektrik, candamarı da enerjiyi nakleden yeraltı kablosudur.

Devamlı enerji için daima KAVEL'e güveniniz.

KAVEL



KABLO VE ELEKTRİK MALZEMESİ A.Ş.
İSTİNYE - İSTANBUL tel: 63 34 00

admar — 48 42 96

(Admar Reklâm: 7001)

TÜRKİYE DEMİR VE ÇELİK İŞLETMELERİ
GENEL MÜDÜRLÜĞÜ
K A R A B Ü K

AĞIR SANAYİDE 32 YILLIK
FAALİYETİN VERDİĞİ **TECRÜBE** VE **YETKİ**
İLE **KARABÜK** TESİSLERİ TÜRK SERMAYESİNİN,
TÜRK EMEĞİ VE TEKİNİĞİNİN
EN BAŞARILI ÖRNEKLERİNDEN BİRİDİR
ORTADOĞU VE BALKANLARIN
E N B Ü Y Ü K V E E N M O D E R N

Pik - Çelik ve Metal Dökümhanesi

İ L E

Makine ve Çelik Konstrüksiyon
ATELYELERİ YURDUMUZUN HİZMETİNDEDİR.

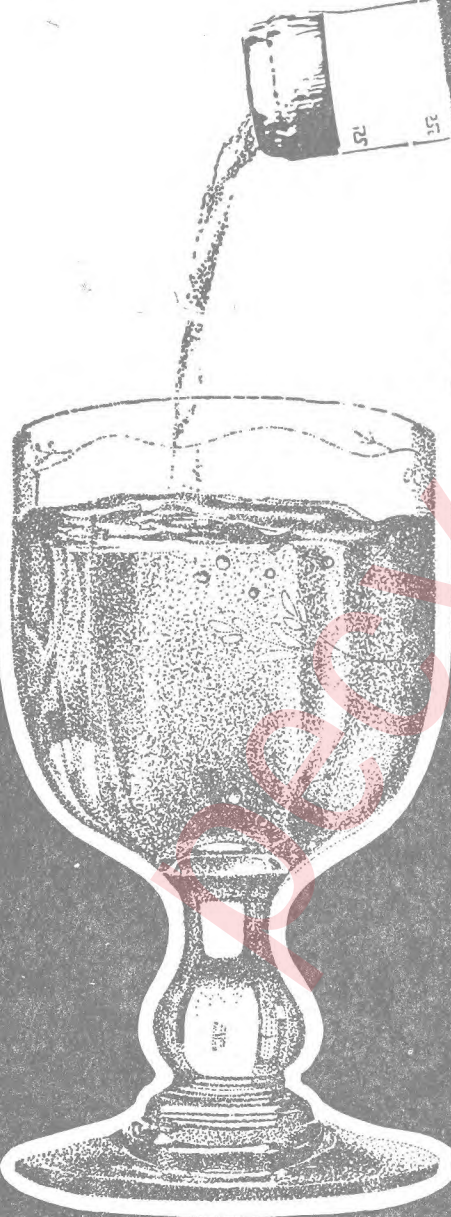
BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR.



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

TEKEL



**ŞARAP
SANAYİİNDE**

**S
ŞÖHRET**

buzbağ
trakya
ürgüp
barbaros
narbağ

(Basın ilân : 60748)