



İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ
AYLIK YAYIN ORGANI

İKTİSAT DERGİSİ

EYLÜL 1972

SAYI 99



MERKEZİ : Bursa — Sanayi Bölgesi

Telefon : 18500 — 18504

BÜRO : Bursa — Atatürk Caddesi, Ticaret Bankası, İş Han Kat 1
Telefon : 14 489

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. Cemiyetli ve dergiyl sorumlu kılmaz gönderilen yazılar basılsın veya basılmasın lade edilmez.

Reklâm Tarifesi

Ön kapak içi	750,— TL.
İç sahife	500,— TL.
Arka kapak içi	750,— TL.
Arka kapak	1000,— TL.



İKTİSAT DERGİSİ

**İSTANBUL ÜNİVERSİTESİ İKTİSAT FAKÜLTESİ
MEZUNLARI CEMİYETİ YAYIN ORGANIDIR**

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

CİLT : XVI

SAYI 99

EYLÜL 1972

Flatı : 3.5 T. L.

Yıllık : 42-6 Aylık : 21 TL.

YAZI HEYETİ

İSTANBUL

SUHA AKSOY

GÜROL BAHADAN

MUAMMER BAŞOĞLU

NIHAT BATUR

AYHAN BERMEK

İLKER BİRDAL

NATİK BUDA

FARUK ÇEHRELİ

ÂLİ DİNÇÇAĞ

MEHMET EMANET

ŞEMSEDDİN GÜLER

Prof. Dr. MÜKERREM HİÇ

ORHAN SOFUOĞLU

REŞAT UMUR

RİDVAN YÜKSELEN

ANKARA

ORHAN BULDAÇ

OKTAY EMED

NACI SARIEYYÜBOĞLU

Sahibi : Cemiyet Adına NİHAT BATUR

Yazı İşleri Müdürü : FARUK ÇEHRELİ

İdare Müdürü : İLKER BİRDAL

İdare Yeri : Tünel 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. Yeni Buğday Türlerinin Üretim Artışına Etkisi Dr. Nazif KUYUCUKLU
9. Mamul İhracat Organizasyonu S. Nihat GÜVENAL
16. Yurt Dışında Çalışanlar Ali TOPALOĞLU
19. Türkiye'de Et Sorunu Hüsamettin TUNCAY
22. Avrupa Yatırım Bankasının 1971 de Yaptığı İşler Dündar MURADOĞLU
25. Teknik Rapor Yazma Hasan GÜRBÜZ
32. Ekonomik Gelişmemize Arız Olan Hastalık Eyüp KARADAYI
38. Ayın İktisadi, Mali Mevzuatı Mehmet EMANET

Derginin Sesi !.

Sevgili Okuyucularımız...

Milli Ekonomimizde 1971 senesinde başlayan olumlu gelişmenin 1972 yılında devam ettiğini, 1972 senesi ilk 6 aylık rakamlarının plân tahminlerini geride bıraktığını görmekteyiz. Geçen senenin ilk altı ayında ihracat 281 milyon dolar iken, 1972 yılının ilk altı ayında, % 53,7 nispetinde, 151 milyon dolarlık bir artışla 432 milyon dolara yükselmiş bulunmaktadır. İthalât ise geçen senenin aynı döneminde 607 milyon dolar olduğu halde, % 17,6 nispetinde, 107 milyon dolarlık bir artışla 1972 yılının ilk altı ayında 714 milyon dolara ulaşmış bulunuyor. Milli gelir 1971 yılı rakkamı 180,5 Milyar lira olarak tesbit edilmiş bulunuyor. 1972 senesinin ilk altı ayında gayri safi milli hasılanın 190 milyar lirayı aşacağı tahmin ediliyor. Milli geliri etkileyen en büyük artış dış alem gelirlerinden gelmektedir. 1969 senesinde 495 milyon lira olan bu rakkam 1971 senesinde 5,3 milyar liraya yükselmiştir. 1970 senesinde 23 milyar lira olan sanayi sektörü geliri 1971 senesinde 29,5 milyar liraya ulaşmıştır. Döviz rezervlerimiz ise her gün artmaktadır. Nitekim Merkez Bankasının haricteki muhabirlerinde olan alacağı 3 aylık rakkam olarak 450 milyon liralık bir yükselme göstermiştir.

Son senelerde Milli Ekonomimizde meydana gelen olumlu gelişmeden cesaret alınarak 3. beş yıllık kalkınma plân döneminde (1973-1977) gelişme hızı % 7,5 olarak hesaplanmaktadır. Devalüasyonla birlikte ekonomimizin kazandığı dinamizmin artan bir terent için de devamını temin edebilme çabalarını arama iktisatçıların başlıca eğilecekleri konu olmak gerekir. Bu noktada üzerinde durulması gereken problemleri şöyle sıralayabiliriz.

- 1 — Ekonomik ve sosyal yapımızın Ortak Pazar şartlarına uydurulması.
- 2 — İdarenin ekonomik icablara uygun bir şekilde düzenlenmesi.
- 3 — Devlet bürokrasisinin ekonomik hizmetlerin ifasında frenleyici hatta yıkıcı tahribatının önüne geçilmesi.
- 4 — Karma ekonominin esasları üzerinde bir mutabakata varılması.
- 5 — Demokrasinin ilkelerinde yeteri aydınlığın sağlanması.
- 6 — Reform, devletleştirme, sosyal adalet kavramlarında vuzuhun temini.
- 7 — Paramızın kazanmakta olduğu istikrarı devam ettirmek ve enflasyon belirtilerini isabetli tedbirlerle önlemek.
- 8 — İstihlakı teşvik eden bilhassa lüks madde istihlakına yönelik yatırımları milli gelirde meydana gelen artma ile orantılı, mümkün olduğu kadar, sosyal adalet ilkelerini tahrib etmeyecek şekilde yapmak. Yatırımlara yönelmesi çareleri aranan ve teşvik edilen tasarrufun azalmamasına dikkat etmek.

9 — Yatırımları ekonomik esaslar dışındaki etkenlerden kurtarmak; ekonomiye yük olacak, gümrük duvarlarının ve miktar kısıtlamalarının arkasına sığınması gereken, monopolist bir tutum içinde, müstehlakin istismarına dayanan yatırımlara mani olmak.

10 — Döviz rezervlerinin artmış olmasına rağmen bir çok sanayi dalında hala devam eden ham madde sıkıntısını önleyecek tedbirler almak.

Belli başlı milli ekonomimizin çözüm arayan konularını yukarıda belirtmiş bulunuyoruz. Bu konuların tetkiki ve etken bir şekilde incelenmesi ve halli kanaatimizce Anayasa hükmü olarak bir İktisat Şurasının kurulması ile mümkün olacaktır. Anayasa değişikliğinin eie alındığı bugünlerde yetkili çevrelerin konuya bu açıdan eğilmelerini faydalı ve hatta zaruri görmekteyiz.

Sevgi ve Saygılarımızla
İKTİSAT DERGİSİ



Yeni Buğday Türlerinin Üretim Artışına Etkisi

Dr. Nazif KUYUCUKLU

Gerek yüksek nüfus artış hızı, gerek diğer tahıl tüketiminden buğdaya kayılması sonucu, üretim artışlarına rağmen, toplam buğday talebimiz üretimle karşılanmadığı için, geçtiğimiz on yıllık dönemde tüketim üretim dengesi ithaltla sağlanabilmiş ve bu dönemde yurdumuz net buğday ithalâtçısı olmuştur (1). Gerçi ithalât miktarları yıllara göre değişmekle birlikte, toplam talebimizin çok düşük bir oranını teşkil etmektedir. Ancak nüfusumuzun başlıca besin maddesini kendi topraklarımızda üretmek amaçlandığından, üretim artışını en azından toplam talep düzeyine erdirtirebilmek için bundan beş yıl kadar önce bir «Buğday Programı» hazırlanıp yürürlüğe kon-

muş ve bilindiği gibi, Meksika buğday türleri tarımına önem verilmişti. Bu yazımızda biz, yeni türlerin üretim artışına etkisi üzerinde durmak istiyoruz.

Belirtelim ki, Meksika buğday türlerinin yetişebilmesi için, yıllık yağış miktarının 500 mm nin üstünde bulunması, toprağın özel bir biçimde ekime hazırlanması ve önemli miktarda gübre kullanılması gerekmektedir. Bunun sonucunda da, bu türden yerlilere oranla 2-4 kati verim elde edileceği ileri sürülmüştür (2).

Değinilen yağış miktarının varlığı ile Ege ve Akdeniz bölgeleri Meksika buğday tarımına en uygun doğal koşulları bulunan alanlar

olarak düşünülmüştür. Uygulamada da, yoğun olarak 1967'den sonra bu bölgelerimizde buğday türlerinin tarımına geçilmiş, hatırlanacağı gibi bunun basında çeşitli yankıları olmuştur.

Gerçekten, bu bölgelerin toplam buğday ekim alanlarında gelişmeler olmuş, 1967 yüz olarak kabul edilirse, 1969'da artış % 113'e yükselmiştir. Artış hızı, iki bölge arasında hemen hemen aynıdır. Oysa, iki bölgenin toplam tahıl alanlarındaki artış, ancak % 2'nin altında bir gelişme gösterebilmiştir (3). Aynı yıllar arasında yurdumuzun toplam buğday ekim alanları, % 8 bir artış kaydetmiştir (4).

Bu durum karşısında, Ege ve Akdeniz bölgeleri toplam buğday ekim alanlarında, yurt ortalamasının üstünde bir artış oranı gerçekleşmiş olmaktadır. Bununla birlikte, bu iki bölge alanlarının, toplam yurt alanlarındaki payında önemli değişimler olmamıştır. Nitekim, bu bölgelerin buğday ekim alanları, toplam Türkiye buğday alanlarının 1967'de % 17'sini, 1968'de % 16' sını, 1969'da da, % 16.5'ini teşkil etmiştir (5).

Üretim durumuna gelince, burada da önemli gelişmeler olmuştur. Nitekim, yine iki bölgenin buğday üretimi 1967'de yüz olarak düşünülürse, üretim 1969'da % 39 bir

artışla % 139'a yükselmiştir. Akdeniz bölgesindeki artış % 42'nin üstünde olmuştur. Bu dönemde ortalama yurt artışı ise, sadece % 5'tir. Bu bölgeler üretiminin, toplam buğday üretimindeki payı ise 1967'de % 17.2, 1968'de % 19.6, 1969'da da % 23 civarındadır (6).

Bu verilere dayanarak, Meksika buğdayı tarımının bir kaç yıllık uygulaması hakkında şunları söylemek mümkündür:

Birkere, bu türlerin tarımı sözü edilen dönemde Akdeniz ve Ege bölgelerinde, yurt buğday alanları artış oranından çok daha hızlı bir gelişme göstermiştir. Bu gelişme, Akdeniz bölgesinde pamuk tarım alanlarını etkileyememiş, genişleme diğer tahıl alanları aleyhine olmuştur. Ege bölgesinde ise, pamuk alanlarında, 220.5 bin Hektardan 175 bin Hektara bir gerileme meydana gelmiştir (7).

Bununla birlikte, bu iki bölgede buğday alanları, toplam bölge ekim alanlarının 1967'de % 36.2'sini teşkil ederken, 1969'da ancak % 40'a yükselilebilmiştir (8). Bu durum, alan tahsisi bakımından, iki bölgenin tarımsal yapısında pek önemli değişmelerin olmadığını gösteriyor. Bu, alternatif olanaklar bakımından çok olağandır. Çünkü, Meksika buğdayı, pamuk alanlarında pamuğun rekabetiyle karşılaş-

makta ve ikincisinin güçlü oluşu karşısında gerilere yani pamuk tarımının yapılamadığı veya verimli olarak yapılamadığı alanlara çekilmek zorunda kalmaktadır. Gerçi, yukarda değinildiği gibi, Ege'de pamuk alanlarında bir gerileme olmuştur. Bu alanların Meksika buğdayı tarımına kaydığı düşünülebilir. Nitekim, Tarım Bakanlığının Denizli'de yaptığı bir araştırma bunu doğrular mahiyettedir (9). Buna göre, bir dekardan elde edilen net gelir pamukta 132.75 TL olduğu halde, buğdayda 180.95'tir (10). Bu durum karşısında, Meksika buğday tarımının çok daha hızlı gelişmesi beklenirdi. Ancak, bu gelişme belirli bir noktada yavaşlamışa, hattâ durmuşa benzemektedir. Bunun nedenleri, pamuk tarımında entansitenin arttırılması ve bu yolla dekar verimi yükselttiler birim maliyetlerinin düşürülmesi ve pamuk fiyatlarının nisbeten kararlı olmasıdır. Bu itibarla, piyasa koşullarına göre hareket eden bu bölgeler çiftçisi, buğday tarımı yerine, kendisi için daha kârlı olan pamuk tarımına devam etmektedir. Meksika buğdayı tarımı ise, ancak pamuk fiyatlarında düşmeyi ilzeten yıllarda veya pamuk tarımında bir rotasyon olanağı olarak düşünülebilir. Nitekim, bu bölgelerde Meksika buğdayı tarımı, pamuk fiyatlarının nisbeten düşük olduğu 1967'lerden sonra gelişmeye başlamıştır (11).

Rotasyon da pek yaygın değildir.

Buğdayın pamukla rekabet edememesi nedniyle -ki Ege'yi bundan bir dereceye kadar ayırık tutabiliriz- pamuk alanlarına girerek genişleyememesi yanında, diğer tahıllar aleyhine de köklü değişmeler göstermediğini görüyoruz. Diğer bölgeler çiftçisine nazaran buradakilerin, daha uyanık olmasına rağmen, durumun bu biçimde gelişmesinde doğal koşulların önemli rolü olsa gerektir. Nitekim, Meksika buğdayı tarımına Akdeniz ve Ege bölgelerinin çok uygun olduğu bildirilmiş olduğu halde, bu iki bölge sahilleri de, «Kurak Saha»lara dahildir ve kuraklığın, yılın Nisan ayında daha başladığı alanlardır (12). İçinde bulunduğumuz yılda da, son yağışların etkisini bir yana bırakırsak, kuraklığın Ege bölgesinde buğday tarımı için büyük bir tehlike arzettiği bildirilmiştir (13).

Sonra, Meksika buğdayının yerli türlere oranla 2-4 katı verim verdiği, bu iki bölgemizde tamamen bu türün ekildiğini kabul ettiğimiz takdirde, tam doğru çıkmamıştır. Gerçi, bazı kaynaklara göre, çeşitli illerde Hektar verimi ortalama dört bin kg (dekarda dört yüz kg) civarındadır ve kışlık ve yazlık ekime göre değişmektedir (14).

Ancak, Devlet İstatistik Ens-

titüsü rakamlarına göre de verim artışı olmakla birlikte, rakamlar bunun çok altındadır. Nitekim, sözü edilen iki bölge hektar verim ortalaması 1967'de 1.375 kg iken, 1969'da 1.682 kg olmuştur (15). Bu verilerin doğruluğunu kabul ettiğimizde ise, ya bütün çalışmalara rağmen bu bölgelerde Meksika türününün yeteri kadar yayılmadığını veya yayıldığı halde veriminin yukarıda söylenene erişememiş bulunduğunu düşünmemiz gerekir. Burada, çiftçinin ekim öncesi hazırlıklara yeteri kadar önem vermesi ve gerekli gübreyi gerektiği zaman sağlayamama gibi nedenlerin de payı olsa gerektir.

Bütün bunlara rağmen, bu buğday türünün üretimimizde olumlu etkisini kablu etmek gerekir. Yukarıda da belirtildiği üzere, bunu mutlak rakamla açıklamak gerekirse, bu iki bölge üretimi 1967'de 1.73 milyon ton olduğu halde, 1969'da 2.5 milyon tona yükselmiştir.

Ancak temel sorun ise, buğday ekim alanlarımızın büyük kısmının kurak bölgelerde bulunması ve üretimimizin buralara bağlı olmasıdır. Çünkü, 1967 yılındaki bir tahmine göre, geçme kuşaklar da dahil, Meksika buğdayına uygun alanlar, yurt üretiminin % 25'ini sağlamakta (16)., bunun dışındaki 3/4 üretim ise, kurak bölgelerden gelmektedir.

Bu bölgelerimizde A.B.D. nin

aynı koşullarda yetişen, kurak bölge türlerinin çok verimli olabileceği üzerinde durulmuşsa da (17), daha sonra kurak bölgelerde «Bezostaya» adlı Sovyet türü tecrübe edilmiştir. Boyunun kısalığı, dayanıklılığı ve verimliliği ile kısa zamanda çeşitli bölgelerimize yayılan bu tür, özellikle Trakya'da ve Akdeniz bölgesinde İskenderun civarında çok tutulduğu belirtilmektedir (18).

1971 yılı üretiminin yüksek olmasında bu türün önemli katkısı olmuştur. İçinde bulunduğumuz yılda ise, Trakya'da hemen hemen tamamıyla bu tür hakim duruma geçmiştir. Henüz elimizde resmi istatistikler bulunmamakla birlikte, çiftçilerin bildirdiklerine göre, burada 1971'de hektar verimi 2.500-3.000 kg (dekar 250-300 kg) olmuştur. Diğer kurak bölgelerimizde de durumun aynı olduğu söylenmektedir. Bununla birlikte, bu konuda kesin bir yargıya varmak için vakit henüz erken olsa gerektir. Nitekim, ilgililerin ifadesine göre, Bezostaya türü, zamanla bozulmakta ve tanelerde beyaz lekeler belirlemektedir (19). Bu bakımdan tohumluğun safiyetini korumak ve ayrı olarak yetiştirip çiftçiye dağıtmak gerekirken, Araştırma İstasyonlarımıza bu konuda önemli görevler düşmektedir.

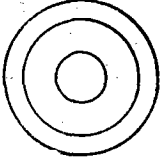
İçinde bulunduğumuz 1971/72

yılında Ege'de ayrıca, İtalyan buğday türleri tecrübe edilmekte ve bazı yerlerden Meksika türlerine nazaran daha olumlu sonuçlar alındığı haberleri gelmektedir (20). Ancak, kesin sonuçlar alınmadan bu haberleri de ihtiyatla karşılamak gerekir. Bu türün toprak ve iklim koşullarımıza uyumunu ve tohum saflığının korunmasını zaman gösterecektir. Ayrıca belirtmek gerekirken, gerek Meksika gerek İtalyan türlerinde önemli başarılar sağlanmış olsa bile,, yukarda değinildiği gibi, toplam üretimimizi yine de kurak bölgeler belirleyecektir. Bu bakımdan bu bölgelerimizde Bezostaya ve buraya uygun başka türlerin denenmesine devam etmemiz zorunludur..

Meksika türlerinin verimi, uygulamada hernekadar söylendiği düzeyde yüksek olamamışsa da, bu türlerin tarımıyla rasyonel bir buğday tarımı dönemine girilmiş, klimatolojik ve ekolojik koşullarımıza uygun yeni türler tecrübesine geçilmiştir. Üretim faktörlerinin bazılarında önemli eksikliğe ve geriliğe rağmen, yeni türlerin yardımıyla kayda değer üretim artışları sağlanmaya başlanmıştır. Ancak, sadece yeni buğday türleri tarımından meydana gelecek artışlardaki kararlılığı bile koruyabilmek için, tür bozulmalarını önleyecek yoğun bilimsel çalışmalar yapmak gerekmektedir.

- (1) «Türkiye'de Tahıl Ekonomisi» konulu yazımız, İktisat Dergisi, Sayı 96
- (2) David G. Mathiasen (Staff Paper) Survey of the Agricultural Sector of the Turkish Economy s. 37.
- (3) Tarımsal Yapı ve Üretim 1969 Yayın : 636, D. İ. E. Ankara, 1971 sh. 15-50'den hesaplanmıştır.
- (4) Tarım İstatistikleri Özeti 1970 Yayın: 632, D. İ. E. Ankara, 1971, sh. 9'dan hesaplanmış tir.
- (5) Op. cit. Tarımsal Yapı ve Üretim, 1969
- (6) İbid. ve Op. cit. Tarım İstatistikleri özeti 1970
- (7) İbid.
- (8) İbid.
- (9) Denizli ilinde Pamuk, Meksika buğdayı çeşitleri ve Akbaşak buğdayının mukayeseli ekonomik analizi (1967/68) Tarım Bakanlığı, Plânl. ve Ekonom. An. Dairesi Bşk. Yayın: 36, Ankara, 1969.
- (10) İbid. ve «Meksika buğdayı Pamuğu kovarsa» Dr. Mehmet Sümer, Milliyet Gzt. 23 Nis. 1971, sh. 7
- (11) Fiyat İstatistikleri 1967-68 Yayın: 629, D. İ. E. sh. 198-211
- (12) Erol Tümertekin, Kurak Bölgelerde Ziraat, İ. Ü. yayınlarından, 1957, sh. 79

- (13) Milliyet Gazetesi, 29 Mart 1972, sh. 7
- (14) «Meksika Buğdayının Produktivite arttırma Tesiri», Arslan Karabağlı Türkiye İktisat Gazetesi No. 0789, 11 Tem. 1968, sh. 3
- (15) Op. cit. Tarımsal Yapı ve Üretim, 1969, sh. 19 ve 27
- (16) Op. cit. Survey of the Agricultural Sector sh. 37
- (17) İbid.
- (18) T. M. O. dan verilen bilgiler
- (19) İbid.
- (20) Milliyet Gazetesi, 24 Haz. 1972, sh. 7



Mamul İhracat Organizasyonu

S. Nihat GÜVENAL

I — GİRİŞ

İhracat ithalattan daha zordur. İhracı en güç madde ise sınaî mamûldür. Türkiye menşeli mamûlleri dış pazarlarda çetin bir rekabet beklemektedir.

Mamûl ihracı herşeyden önce yaratıcı bir çalışmayı ve uzun vadeli plânlara göre hazırlanılmasını gerektirmektedir.

Mamûl ihraç ederek kısa zamanda büyük kazançlar sağlanması mümkün değildir.

Diğer taraftan, dış pazarlarda güvenilir bir satıcı olarak kabul edilen bir mamûl ihracatçısının durumu diğer maddelerin ihracatçılarından daha emniyetli ve istikrarlıdır.

Özellikle fiyat, kalite ve teslim şartları yönünden dış pazarlarda rekabet edemeyen bir endüstri firmasını, gelecekte daha büyük problemler beklemektedir.

II — MAMÛL İHRACAT İŞLEMLERİ

İhracat-marketing programlarının organizasyonu, diğer milletlerin politik, ekonomik ve ticari ilişkilerinin kompleks yönlerine nüfuz ederek; onlara uygun etkili marketing programlarının ayrıntılarıyla hazırlanmasını gerektirir.

Tüketici taleplerinin temel nedenleri bütün dünyada hemen hemen aynıdır.

Endüstriyel alıcılar ise tüketici-

cilerden daha çok birbirlerine benzerler.

Birçok ülkelerde ve özellikle az gelişmişlerde, dağıtım kanalları bilgi nakli yönünden genellikle etkisizdirler.

Dış pazarlardaki satın alma gücünün seviyesi satış geliştirme- de kullanılacak cezbedici faktörlerin tayininde önemli rol oynamaktadır.

Bir mamul ihracatçısının yapması gereken işler sırasıyla şöyle özetlenebilir :

A — PAZARLIK BİLMEK

İhraç edebileceği mamüllerle ilgili dış pazarları ve bunların büyüklüğünü saptamak ve ilgilenilen pazarlara diğer memleketlerin ihracatı (mamûl, fiat, kıymet v.b.) hakkında bilgi sağlamak zorunludur.

Her pazardaki talep hacmi ve seyri ile rakıpların pazar hisseleri ve bunun nedenleri ihmal edilmemesi gereken hususlardır. İlgilenilen pazarın ihraç edilecek mamûl konusundaki alışkanlıkları da çok önemlidir. Mahalli ithalat ve gümrük mevzuatı ile kambiyo kontrolleri mevcut şekli tesbit edildikten sonra değişiklikler devamlı olarak takip edilmelidir.

B — DIŞ PAZARLARA GÖRE DURUMU KIYMETLENDİRMEK

Muhtemel pazarların listesi incelendikten sonra her ülke hakkında bilgi toplamak gerekir. Bir Türk firması için mevcut kaynakların başlıcaları şunlardır :

- Türkiye'deki Konsolosluklar
- Yurt dışındaki ticaret müşavirliklerimiz ve ateşeliklerimiz ile bunların bulunmadığı ülkelerdeki elçilik ve konsolosluklarımız
- İş adamlarının meslek teşekkülleri (Ticaret ve Sanayi Odaları, ihracatçı birlikleri, Odalar Birliği, (özellikle bu teşekküllerin yayınları)
- Ticaret Bakanlığı
- Devlet İstatistik Enstitüsü
- DPT
- İGEME
- İktisadî Kalkınma Vakfı
- A. B. D. Ticaret Bakanlığının «International Commerce» mecmuası
- Kanada Dışticaret Bakanlığının «Foreign Trade» mecmuası
- Evvelce diğer kaynaklarca neşredilmiş kitap, rapor v.s.

C — İHRACAT KANALLARI

İhracatta kullanılabilecek dağıtım kanalları kıymetlendirilerek en uygun olan seçilmelidir.

1 — Dolaysız İhracat

a — Bir ihracat ünitesi ku-

rup dış ülkelerdeki alıcılara doğrudan doğruya ihracat yapılır.

b — Dış ülkelerde satış ünitesi bulundurulur.

2 — Dolaylı ihracat

a — Türk ihracatçısına satılır.

b — İhracat şirketi aracılığı ile (komisyon ödemek suretiyle) ihracat yapılır. Bu tip aracı-ihracatçı şirketler yurdumuzda da faaldirler. (Birelden, Ram ve Tempi gibi)

c — Dış pazardaki mümessil kanalıyla satılır.

Böyle bir mümessil, firma mallarının belirli bir bölgedeki muhtelif ülkelere ihracında etkili olabilir.

D — DIŞ PAZARLARDA İŞ İLİŞKİLERİNİ KURMAK

Dış pazarlarda mümessil ve yetkili satıcı ile ihracat için zorunlu maddeler (ambalaj malzemesi vs.) kaynağı olabilecek firmaları seçmek için yurt dışına giderek yerinde temaslar yapmak en uygun yol olmakla beraber, bu husus yerine getirilemediği takdirde başka yollara da başvurulabilir. Ticaret Bakanlığımız ile Dışişleri Bakanlığımızın dış kolları, yabancı konsolosluk ve ticaret ateşelikleri, dış ülkelerdeki meslek teşekkülleri

(Ticaret Odaları vs.) ve müşterek Ticaret Odaları ile temas edilmesi ve Ticaret, sanayi ve fuar rehberlerinin kullanılması gereken firma isimlerinin saptanmasında yardımcı olabilirler.

İş ilişkilerinde bulunulması muhtemel firma listesi hazırlandıktan sonra söz konusu firmalar hakkında (şöhreti, tecrübesi, mali durumu vb.) bilgi toplanmasına çalışılmalıdır.

Bu konuda da Ticaret ve Dışişleri Bakanlıkları dış kollarından faydalanmak mümkündür. Ancak bundan sonra gereken yazışmaların yapılması, daha olumlu sonuçlar sağlar. Yurt dışında beraber çalışılması uygun görülen firmalar saptanırken ihracı düşünülen mamüller veya benzerlerinin ticaretinde tecrübeli ve gereken örgüte sahip olanların seçilmesine dikkat edilmelidir.

E — İHRACATIN YAPILMASI

Özellikle, aracı ihracat şirketi ile çalışılmadığı zaman, ihracat formalitelerinin, ihracatla ilgili kambiyo mevzuatının, satış şekillerinin (CIF, FOB v.s.) ve tediye usullerinin (akredifli, vesaik mukabili vs.) iyi bilinmesi zorunludur.

İhracat ambalajlarının hazırlanmasından sonra yüklemenin yapılacağı yerde gümrük işlemleri için

tecrübeli bir gümrük komisyoncusundan faydalanılması gerekmektedir.

F — İHRACATIN GELİŞTİRİLMESİ

Reklâm ve satış geliştirme metod ve araçlarıyla ihracatı arttırmak mümkündür. Ancak gayeye uygun metod, araç ve mesajın nitelikleri memleket ve mamule göre değişir.

Özellikle ilgilenilen ülkenin dilinde ve onlarda iyi bir etki yapacak şekilde titizlikle hazırlanmış prospektüs ve reklâm broşürleri çok faydalıdır.

III — ENDÜSTRİ MÜESSESELERİNİN İHRACAT ORGANİZASYONU

Mamûl ihracatımızda karşılaşılan güçlüklerin nedenlerinden biri, endüstri müesseselerinin ihracat konusundaki organizasyon yetersizliğidir.

İhracat yapan bir endüstri müessesesinin benimseyeceği ihracat organizasyonu mamûle, ihracat hacmine, firmanın büyüklüğüne ve imkânlarına bağlıdır.

İhracat hacmi ne kadar olursa olsun; kendi mamûlünü veya mamûllerini aracısız ihraç eden bir imalâtçı, ihracat işlemlerini ve ih-

racatla ilgili satış geliştirme faaliyetlerini yürütecek ayrı bir üniteye veya bu görevleri de yapabilecek personele sahip olmak zorundadır. Bu amaçla kullanılmakta olan organizasyon şekillerini aşağıda özetlenen üç ana grupta incelemek mümkündür.

A — MEVCUT ORGANİZASYONDAN FAYDALANMAK

En kolay ve basit yol bu olup, ihracat hacmi büyük veya küçük olan imalâtçılarınca kullanıldığı sık sık görülmektedir. Mevcut personelden faydalanılmakta ve ihracat işlerine nezaret edebilecek bir nezaretçi ilâve edilmek suretiyle ihracat işlerinin iç satışlardan ayrı olarak yürütülmesine çalışılmaktadır. Bazen dış satışlar da «Satış Kısmı»nın vazifesi olmakta, fakat bu gibi işler ihracat işlerini iyi bilen elemanlarca yapılmaktadır. İhracatla ilgili diğer fonksiyonlar (muhasabe, sevkiyat, reklâm v.s.), yurt içi faaliyetlerde olduğu gibi ilgili ünitelerce yerine getirilmektedir. Bu şekilde çalışmanın başlıca avantajları ekonomi ve elastikiyettir. Başarılı sonuçlar elde edilmesi ise, ihracat işlerine bakan âminin diğer ünitelerin ihracat konusunda işbirliğini sağlamasına bağlıdır. Yurt içi şartlarına göre çalışmakta olan kimseleri ihracat hedeflerine yöneltmek sanıldığından

daha güç bir iştir.

İhracatla ilgili bütün işlerin ahenkli bir işbirliği halinde yürütülmesi görevinin başarıyla yapılabilmesi için, bazan ihracat ve buna ilişkin işler bir genel müdür muavinine verilmekte ve ihracat müdürü ona karşı sorumlu olmaktadır. Bu gibi hallerde, ihracat müdürünün görevi; ihracatla ilgili politikaları uygulamak, dış yazışmaları yapmak, yurt dışındaki mümessiller ve benzeri araçlarla devamlı temasta bulunmak, dış piyasalardaki gelişmeleri takip etmek ve dış piyasalarda satış geliştirme ve tanıtma faaliyetlerinde bulunmaktan ibaret olmaktadır.

B — BİR İHRACAT ÜNİTESİ ORGANİZE ETMEK

İhracat hacmi çok büyükse veya mevcut personelle ve diğer satışlar meyanında başarıyla yürütülemiyorsa; ihracat işlerinin tamamen yeni ve ihtisasa göre organize edilecek bir üniteye verilmesi gerçeklere daha uygun olur. Bu yeni üniteye ihracatla ilgili satış, reklâm, kredi, sevkiyat, araştırma ve muhasebe gibi işler toplanmak suretiyle yetki ve sorumluluk sınırları kesin olarak saptanabilir. İhracat ünitesi firmanın merkezinde olabileceği gibi, ihracat yönünden daha önemli bir yerde de bulunabilir.

C — ÖZEL BİR İHRACAT MÜESSESESİ KURMAK

Her ne kadar kendi mamûllerini ihraç eden sanayicilerimizin bir ihracat kısmı organize etmekten ileri gitmedikleri görülmekte ise de; holding'lerin kendi gruplarına dahil firmaların mamûllerini ihraç etmek için tüzel kişiliğe sahip yeni müesseseler kurmak yoluna gidecekleri anlaşılmaktadır.

Birçok memleketlerde görülen bu uygulamanın sadece holding'ler değil, büyük endüstri firmalarınca da benimsenmesi beklenebilir. Ancak, böyle bir «özel» şirketin ihracat aracısı gibi komisyon esasına göre çalışması, ihracat temaslarını yapıp alıcı bulduktan sonra akreditiflerin her mamûlün imalâtçısı lehine açılması, tescil, gümrük ve kambiyo işlerinin ilgili imalâtçı firma adına yapılması memleketimiz şartları yönünden zorunlu görünmektedir.

A. B. D. de ise, bu gibi «özel» ihracat şirketleri ihraç edecekleri mamûlleri «ana şirket»den satın almaktadırlar.

D — İHRACAT ŞİRKETLERİ

Özellikle, kendi bünyesinde bir ihracat ünitesi kuramayan veya etkili bir ihracat çalışması yapamayan ufak ve orta büyüklükteki en-

düstri firmaları mamûllerini «ihracat şirketleri» aracılığı ile ihraç edebilirler.

Malın mülkiyetini devir almadan, yalnız ihracını sağlamak için aracılık yapan ve bu hizmetlerine karşılık komisyon alan ihracat şirketleri memleketimizde de kurulmaya başlamıştır.

Diğer memleketlerde faaliyetde bulunan ihracat şirketlerinin önemli bir kısmında çalışma bölgesi ve konu yönünden ihtisaslaşma görülmekle beraber, birbiriyle ilgisiz mamûllerin muhtelif bölgelere ihracı için aracılık yapanlar da vardır.

Yurdumuzda mamûl ihracı için kurulan bu tip ihracat şirketlerinin sayısı henüz çok az olup, içlerinde belirli bir mamûl grubunun ihracı ile meşgul olan olduğu gibi, çok sayıda ve değişik nitelikte mamûllerin ihracı için kurulan da bulunmaktadır.

Yurt dışındaki bu gibi şirketler, ihracatın her safhasında -finansman dahil- faydalı olabilmekte iseler de, Türkiye'de bu konudaki tecrübelerin sonucu hakkında kesin bir karar vermek için vakit çok erkendir.

IV — S O N U Ç L A R :

Büyük hacimde ihracat yapan firmalar, ihracat işlerinin ayrı bir

ünite tarafından yürütülmesini tercih etmektedirler. İç ve dış satışların ayrı müdürlükler halinde örgütlendiği hallerde her iki kısmın âmirlerini aynı sevki idare mercisine bağlı olması daha olumlu sonuçlar sağlar.

Bazen satış veya ticaret müdürlüğü bünyesinde bir ihracat ünitesi kurulduğu da görülmektedir. Genellikle, bu uygulama ufak firmalar için daha uygun olmaktadır.

Ihracat organizasyonunun bünyesi saptanırken gözönünde tutulması gereken başlıca faktörler şunlardır :

- 1 — Firmanın ihracatla ilgili hedef ve politikaları,
- 2 — İhraç edilen mamûllerin nitelikleri,
- 3 — Firmanın büyüklüğü,
- 4 — Kullanılan dağıtım kanalları,
- 5 — Firmanın malî olanakları,
- 6 — Mamûllerle ilgili pazar veya pazarların özellikleri.

Organizasyon plânının amacı ihracat kısmının, ahenkli bir işbirliği halinde ve verimli bir çalışma ile dış satışların gerektirdiği görevleri en uygun bir şekilde yapmasını sağlamaktır. Özellikle, yeni bir ünite kurulacağı zaman diğer ünitelerle olan ilişkilerin daha büyük bir önemi vardır. Yeni üniteye ida-

reci ve diğer personelin tutum ve davranışları büyük ölçüde bu safhada gösterilecek titizliğe bağlıdır.

FAYDALANILAN ESERLER

1. EXPORT HANDBOOK-Organisation for overseas marketing, Ticaret ve Sanayi Bakanlığı, Londra, 1970.
2. Lasser, J. K., BUSINESS MANAGEMENT HANDBOOK, McGraw-Hill Book Co., New York, 1954.
3. Neillands, Robin H. Deschampsneufs, EPORTING, Pan BOOKS, Londra, 1969
4. Taylor, D. F., E. A. Rutland, EXPORTING, Londra, 1969.

Yurt Dışında Çalışanlar

Yazan : Ali TOPALOĞLU

Son yıllarda yurt dışında çalışan vatandaşlarımızın sayısında büyük artış olduğu bilinen bir gerçektir. Hattâ, % 95'i aşan bir çoğunlukla dış ülkelerde işçi olarak çalışan bu vatandaşlarımızın ülkemize transfer ettiği gelirlerin önemi mutlak ve nispi olarak büyüyen bir seviyeye ulaşmış, tediye bilânçomuzun belli başlı kalemlerinden biri haline gelmiştir. Bu gelir, içinde bulunduğumuz yılın ilk altı ayında 1971 yılına kıyasla % 44,2 gibi başdöndürücü bir artış temposuna ulaşmıştır.

Yurt dışında çalışan vatandaşlarımızın tediye bilânçomuz üzerindeki bu olumlu etkisi sevindirici olmakla beraber, bu konu gerek bugün gerekse ileriki yıllar için birçok tedbirleri almayı gerektirmektedir. Nitekim dış ülkelerde çalışan vatandaşlarımız arasında organizasyon temini, dil, din ve eğitim

sorunlarının çözülmesi, sosyal hakların temin ve korunması, kaçak işçiler sorununun bir hâl yoluna bağlanması bugün alınması gereken tedbirler meyanındadır. Daha ileriye matuf tedbirler arasında bu vatandaşlarımızın bir gün dönmeleri halinde kendilerine iş temini, dış ülkelerde alıştıkları hayat şartlarının sağlanması ve beraberlerinde gelecek büyük sermayenin yurt ekonomisi için rantabl olacak sahalara kaydırılması gibi büyük sorunlar mevzubahis olacaktır.

Bu yazımızda sözü geçen kısa ve uzun vadeli tedbirlerin neler olabileceğinin tartışılmasından ziyade halen yurt dışında çalışmakta olan vatandaşlarımızın sayıları, çalışma şekilleri, bulundukları ülkeler ve ne kadarının yurda geldikten sonra tekrar o ülkelere geri dönmekte olduğuna dair istatistikî malûmat verilecektir. Sözü geçen

tedbirleri almakla yükümlü olan görevlilerin, Devlet İstatistik Enstitüsü yayınlarından yararlanarak derlediğimiz aşağıdaki bilgileri değerlendireceğine inanmaktayız.

1971 yılı rakamlarına göre, kaçak olarak gidenler hariç, yurt dışında çalışan 380.197 vatandaşımız vardır. Bunlardan 372.429 vatandaşımız işçi olarak çalışmaktadır. (% 97,9) Ecnebi veya beynelmilel bir devlet dairesinde veya bir Türk müessesesinin dış şubelerinde çalışanların toplamı 7.097 olup, gene istatistiklere göre çalışmak

amacıyla dış ülkelerde bulunan 671 vatandaşımızın çalışma şekli bilinmemektedir.

Çalışmak amacıyla dış ülkelerde bulunan vatandaşlarımız belli başlı 10 ülkede toplanmış durumdadır. Bu ülkeler 1000'den fazla vatandaşımızın çalıştığı yerlerdir. 1000'in altında vatandaşımızın çalıştığı ülkelerin sayısı ise 44 olup buralarda çalışanların toplamı 16.525'tir.

Vatandaşlarımız başlıca şu ülkelerde çalışmaktadırlar :

1 — Batı Almanya	313.189	%	82.37
2 — Hollanda	16.836	%	4.43
3 — Avusturya	9.545	%	2.51
4 — İsviçre	7.781	%	2.05
5 — Fransa	5.780	%	1.52
6 — Belçika	4.628	%	1.22
7 — Danimarka	1.674	%	0.44
8 — A. B. D.	1.635	%	0.43
9 — İngiltere	1.484	%	0.39
10 — İsveç	1.120	%	0.29
	363.672		
Diğer 44 ülke	16.525	%	4.35
	380.197	%	100

Dış ülkelerde çalışan vatandaşlarımızın % 82.37 gibi çok büyük bir çoğunlukla Batı Almanya'da toplanması, üzerinde ısrarla durulmasını gerektiren bir husustur.

Gene bilindiği üzere kaçak giden işçilerimizin de aşağı yukarı tek hedefi aynı ülke olmaktadır. Bu durumda Batı Almanya'nın daralan konjonktür şartları veya politik ne-

denlerle bu işçilerimizin mukavelesini yenilememesi halinde çözülmesi büyük güçlük çıkaracak sorunlar belirecektir. Bu konuda görevlilerin dikkatlerini bir daha çekmek isteriz.

Yurt dışında çalışan vatandaşlarımızın kısa süre için Türkiye'ye gelip, geri dönmeleriyle ilgili istatistiklere bakılırsa biraz yukarıda bahsedilen tehlikenin şimdilik uzak olduğu memnuniyetle görülecektir. Nitekim 1971 yılı içinde yurt dışında çalışan 372.429 işçimiz içinde kısa süre için yurda gelip tekrar çalıştıkları yerlere dönenlerin sayısı 366.043 olup bu sayı % 98.28 oranına tekabül etmektedir. Temelil olarak Türkiye'ye dönenler 5695 kişi olup bu sayı % 1.53 gibi azımsanabilecek bir oranda kalmıştır. Bu arada 691 işçimizin dönüp dönmeme hususunda kati bir kararları

yoktur.

1971 yılı içinde 5695 yurttaşımızın yurtda kalmak üzere geri gelmelerine mukabil ecnebi bir müessesede, ecnebi veya beynelmilel bir devlet dairesinde veya bir Türk müessesesinin dış şubesinde çalışmak üzere 60.000 civarında vatandaşımızın yeniden yurt dışına çıkması da üzerinde durulacak bir konudur.

Diğer taraftan yurt dışında çalışmak üzere İş ve İşçi Bulma Kurumuna başvurmuş yüzbinlerce vatandaşımızın sıra beklemesi ile önümüzdeki yıllarda tam üye olarak katılacağımız Ortak Pazarda çok daha geniş çapta bir işgücü mübadelesinin mevzubahis olması bu sorun üzerinde önemle ve evveliyetle durulması gerekliliğini bir kere daha ortaya çıkarmaktadır.

Türkiye'de Et Sorunu

Hüsamettin TUNCAY

Sanayi sektörüne ağırlık verilmeğe başlanmak suretiyle kalkınmakta olan ülkemiz için tarımsal üretimin geliştirilmesi de çok önemli bir nitelik taşımaktadır. Çünkü tarımsal üretimin arttırılması; bir taraftan gereken ölçüde beslenmeyi sağlarken, öte yandan kalkınmakta olan bir ülkenin sanayii için lüzumlu ham madde ikmâlîne yardımcı olacaktır.

Bugün Türkiye'de bir et sorunu vardır denilirken, genel olarak hatıra sadece kasaplık büyük ve küçük baş hayvanlar gelmektedir.

Oysa, et ve et endüstrisinin ham madde kaynaklarını;

1) Kasaplık büyük ve küçük baş canlı hayvanlar,

2) Kümes hayvanları.

3) Balık ve benzeri su ürünleri teşkil eder.

Bu alanda ileri ülkeler, et sorununu olumlu bir çözüme bağlarken, sadece kasaplık canlı hayvanların yetiştirilmesiyle yetinmemişler, kümes hayvanları ile balık ve benzeri su ürünlerini de et endüstrilerinde kombine etmişlerdir.

Biz bu küçük yazımızda, sadece et sanayiinin ham maddelerinden biri olan kasaplık canlı hayvanlar üzerinde üretim ve pazarlama yönlerinden kısaca duracağız.

Türkiye'nin kasaplık canlı hayvan üretimi ve dünya klasmanındaki yeri :

F. A. O. nun son yıllara ait rakamlarına göre, Memleketimiz dünyada kıl ve tiftik keçisi sayısı bakımından 3 üncü, siğir sayısı bakımından 4 üncü ve koyun sayısı bakımından da 8 inci sırayı işgal etmektedir.

Ülkemizin sayı yönünden dünya klâsmanındaki bu önemli yerine karşılık, hayvansal üretim ve verimi çok düşük bir düzeyde seyretmektedir. Nitekim gelişmiş ülkelerde tüketilen etten kişi başına 100 kg. düşerken, ülkemizde bu miktar ortalama olarak 15 kg dır. Zira bu ülkelerde ortalama karkas (gövde) ağırlığı 277 kg'a ulaştığı halde, bizde en çok 87 kg. da kalmıştır.

Öte yandan, üretim ve verimin azlığı yetmiyormuş gibi ülkemiz hayvan varlığında istikrarsızlık ve düşme de görülmektedir. Aşağıda sığır ve manda ile ilgili rakamlar bu durumu teyid eylemektedir.

Memleketimiz nüfusunun hızla artışı tüketimi etkilemiş, buna karşılık yukarda görüldüğü üzere büyük baş hayvan sayısında azalma olmuştur. Küçük baş hayvan varlığına gelince, bunlarda da önemli bir artış görülmemektedir.

Nitekim aşağıda mukayese konusu yapılan yıllar rakamları bu durumu açıkça ortaya koymaktadır.

Yıllar	Sığır (Baş)	Manda (Baş)
1963	12.704.130	1.165.860
1964	13.211.000	1.202.500
1965	13.203.000	1.216.000
1966	13.769.000	1.253.000
1967	14.165.000	1.248.000
1968	13.761.000	1.257.000
1969	13.189.000	1.178.000
1970	12.756.000	1.117.000

Yukarda mukayeseye esas aldığımız 1964-1970 yılları rakamları göstermektedir ki, bu devrede küçükbaş varlığında pek az bir artış kaydedilmiş ise de bu artış, tatminkâr olmaktan uzak bulunmuştur. Hattâ 1970 yılında küçük baş hayvan varlığında 1969 yılına nazaran 664.000 adet bir azalma meydana gelmiştir.

Gerek üretim yetersizliği ve verim azlığı, gerekse hayvan var-

(Boş olarak)

Yıllar	Koyun (1)	Kıl ve Tiftik Keçisi (2)	TOPLAM (1+2)
1964	32.654.000	21.162.000	53.816.000
1965	32.382.000	20.805.000	53.187.000
1966	34.663.000	20.932.000	55.595.000
1967	35.878.000	20.659.000	56.537.000
1968	36.587.000	20.637.000	57.224.000
1969	36.351.000	20.267.000	56.618.000
1970	36.471.000	19.483.000	55.954.000

lığındaki istikrarsızlık ve düşüşler, Türkiye'de mevcut et probleminin nedenini başkaca açıklamaya lüzum hissettirmeyecek bir şekilde ortaya koymaya yetmektedir.

Bu duruma, aşağıda kısaca değindiğimiz cari pazarlama şekli de eklenince, tablo daha da karar-maktadır.

Cari et pazarlama mekanizması

Ülkemizde hayvansal üretimin istikrarsızlığına ve azalmasına olumsuz etki yapan diğer önemli bir faktör de halen uygulanmakta olan et pazarlama sistemidir.

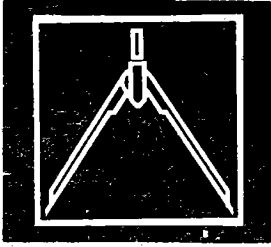
Bilindiği üzere, et pazarlama mekanizması, hayvan üreticisinden başlayıp perakendeci kasapta niha-yet bulur. Bu mekanizmada et, üreticiden tüketiciye kadar intikal ederken en az 8 elden geçmektedir. Bu halkaları; Üretici — Kırıcı

Celep — Besici — Komisyoncu — Toptancı — Kasap — Perakendeci kasap, şeklinde sıralamak mümkündür.

Bu pazarlama mekanizmasında, tüketicinin ete ödediği miktarın takriben % 50'si aracılardan eline geçtiği tahmin olunmaktadır. Böyle bir pazarlama sistemi içinde asıl üreticiye düşen kâr payının düşük oluşu, üretimi olumsuz bir yönde etkilemekte ve verimin de azalmasına bir neden olmaktadır.

Et sorununun çözüm yolları vardır. Fakat bu husus, ayrı bir yazıya konu teşkil edecek genişliktedir.

Sonuç olarak belirtelim ki, et konusunda bugünkü durum ve sistem ıslah edilmediği takdirde, pek uzak sayılmayacak gelecekte et ithal zorunda kalınıldığı zaman bu duruma hiç şaşmamak lâzımdır.



Avrupa Yatırım Bankası'nın 1971 de Yaptığı işler

Çeviren : Dündar MURADOĞLU

Ocak ayı içinde yayımlanmış olan kısa bir rapor, Avrupa Yatırım Bankası'nın (la Banque Européenne d'Investissement) 1971 yılı zarfında yaptığı işleri anlatmaktadır. Geçmişte ilk defa olarak Avrupa Yatırım Bankası'nın faaliyet dönemi içinde ifa etmiş bulunduğu uzun vâdeli ikraz sözleşmeleri ve imzaladığı teminatlar 500 milyon hesap birimini aşmıştır (bu hesap biri resmi paritesi I A. Birleşik Devletleri dolarıdır) : Bu, 52 işlem-den oluşan 502 milyon hesap birimidir, bir önceki yıla göre (354 milyon) % 42 fazlalaşma ile; Avrupa Yatırım Bankası'nın kuruluşundan beri yaptığı bu tür muameleler ise toplam olarak 2.315 mil-

yon hesap birimine varmıştır.

Bu işlemler esasında Avrupa mali piyasalarından alınan ödünçlerle finanse edilebilmiştir: Bir önceki yılın 169 milyonuna karşı 1971 de 413 milyon hesap birimi istikraz yapılmıştır. Aynı süre içinde, üye devletler tarafından veyâ Ortaklığın bütçe fonlarından devletlere aynı özel amaçla, kalkınma için verilenler hissedilir ölçüde azalmıştır; zira bunlar, iki yıl evvelki 58 milyona nazaran 1971 de ancak 11 milyon hesap ünitesine varabiliyordu.

A.Y.B. nin tüzükleri, hatırlanacağı üzere, ona bölgesel kalkınmayı kolaylaştırmayı başlıca görev olarak vermiştir. Nitekim, toprak-

larının Akdeniz bölgeleri daha az kalkınmış durumda bulunan ve A. Y. B. nin verdiği ödüncülerden en başta yararlanmakta olan İtalyanın sadece 275 milyonla yetinmiş olmasına şaşmamalıdır; İtalyayı 124 milyonla Fransa, 62 milyonla Almanya ve 8 milyonla Hollanda izlemektedir. Ortaklığın dışındaki ülkeler (Türkiye, Afrika devletleri ve Madagaskar, denizaşırı iştirakçi ülkeler veya bölgeler) kendi paylarına 33 milyon almışlardır.

Belli bir amaçla verilen ödüncülerin önemli bir kısmı altyapı finansmanlarına tevcih edilmiştir (228 milyon), diğer bir kısmı da sanayi yatırımlarına yönelmiştir (275 milyon).

a) Altyapı finansmanı işleri arasında üstün bir yer aşağıda belirtilen konulara ayrılmıştır :

1 — Ulaştırma yollarına, bilhassa üye ülkeler arasındaki bağlantıları ıslah eden ve bazı bölgelerin diğerleriyle irtibat sağlama-sını kolaylaştıran otomobil yollarına (131 milyon), İtalyada bu tür 5 yol yapımı için A. Y. B. ndan toplam olarak 87 milyon destek alınmıştır; bu otomobil yollarının Fransa bölgesindeki kısmı, yani Paris - Brüksel otomobil yolu için ise 12,6 milyon tahsis edilmiştir.

2 — Teleulaşımlara (61 mil-

yon): Fransadaki Bretagne, Loire ve Limousin bölgelerinin teleulaşımlarının donatımı için «Caisse Nationale» e, cema'n 41 milyon tutarında üç ödünç verilmiştir.

b) Sanayi yatırımlar A. Y. B. nin verdiği borç paraların en büyük kısmını teşkil etmektedir. Makine, kimya demir - çelik endüstrisi, demirli olmayan madenler ve elektrik yapımı en önemli ikrazlardan faydalananlar arasında bulunmaktadır. Fransa'nın en çok yararlandığı ödüncüler arasında bilhassa, Hava otobüsü yapımı için «la Société Nationale Industrielle Aéropatiale» e verilen 14,4 milyon ve Fos'ta bir demir-çelik fabrikası inşası için «la Société Lorraine et Méridionale de Laminage Continu (SOLMER)» e verilen 25 milyon ikrazatı zikretmek mümkündür.

A. Y. B. nin 1971 de üye ülkelere yaptığı yardım, bazı üyelik ilişkilerinin tüm işleyişinde husule gelen inkita nedeniyle nispeten sınırlı kalmıştır. Türkiye, bir baraj yapımını gerçekleştirmek için 10 milyonluk ve Zaire bakır madenleri için 16 milyonluk birer istikrazla A. Y. B. nin desteğinden başlıca yarar sağlayan iki ülkedir.

Birliğin genişlemesi A. Y. B. nin faaliyet sahasının tevsiini âmil olacaktır: Avrupa Ekonomik İşbir-

liği'ne katılacak ÷lkeler aynı zamanda Avrupa Bankası'nın da üyesi olacak ve gelecek yıllarda kay-

da değeri bir gelişme gösterecek olan bütün bu çalışmalara iştirâk edeceklerdir.

peçya

Teknik Rapor Yazma

Yazan: B. TROTT Ph. D.

Çeviren: Hasan GÜRBÜZ

BU YAZININ GAYESİ

Mükemmel bir teknik rapor yazmak kolay değildir. Gerekli pek çok yetenek ayrıntılı ders kitaplarından veya uzun tecrübelerden elde edilir.

Fakat, aşağıda vereceğimiz birkaç kaide de vardı. Bu yazı, bu basit kaideleri bir araya getirmektedir. Eğer bu kaideler sizler için yeni ise ve bunları uygularsanız, yazılarınızda önemli bir gelişme ümit edebilirsiniz.

NE YAZMALI

İşinizde iken sizden bir rapor istenebilir. Bu durumda neyi kime yazarsınız?

Raporunuzu ilk defa dairenizdeki üstünüz veya müdürünüz okuyacaktır. Bu gün raporların ekseri-

si gövde ve özetten ibarettir. Raporunuzu okuyacak olan müdürünüz önce özet ve daha sonra gövdedeki ilgilendiği kısımlara bakar. Daha fazla bilgi isterse size telefon edebilir. Üstlerinizin daima okunacak pek çok iş evrakı vardır. Eğer kâfi görürse özetin arkasındaki ana gövdeyi okumayacaktır.

Raporunuz, sizin yerinize geçecek kimselerin hemen hemen hepsi tarafından okunacaktır. Ekseriya, bir konu incelenir, tartışılır ve yıllarca unutulur. Eğer raporunuzun konusu ileride yeniden ele alınırsa, geçmiş çalışmaların bütün ayrıntıları, sizden sonraki gelenler için ilgi çekici olacaktır. Şayet iyi bir rapor yazmış iseniz, sizden sonrakiler sizin bıraktığınız yerden başlayacaktır. Kötü raporlar yazarsanız, işe sıfırdan başlanacaktır (ve sizin çalışmalarınız boşa git-

miştir.)

Siz de bir başkasının varisi olabileceğinizi hatırlayınız.

Okuyacak gibi düşünün

Ana gövde, bütün ayrıntıları isteyen kimseler tarafından okunacaktır. Tembel olmayın. Bütün ayrıntıları veriniz. Vazifenizi biliyorsunuz, teferruatı da bilirsiniz. Demir döküm yerine neden sarı döküm yaptığınızı, bir çivinin yerine niye bir vida koyduğunuzu anlatınız. Sizin yerinize geçecek olan bir kimseye müphem olan her şeyi yazın.

Gerçeklerin Hepsini

Özet kısmının en önemli okuyucusu üstlerinizdir. Onlara ana gövdenin kısa ve kesin bir özetini veriniz. Tekrar edelim, işinizi biliyorsanız, neyi yazıp neyi yazmıyacağınızı da bilirsiniz.

Üstlerinize iyi bir özet verirseniz, üstleriniz başka bir şey okumayacaklardır. Üstlerinizin her kısımdaki çalışmalarınızın bütün ayrıntılarını incelemeye vakitleri yoktur. Eğer muğlak ve gevşek bir özet yazarsanız, üstleriniz daha fazla bilgi elde etmek için ana gövdeyi tarıyacaklardır ve kaybettikleri zamanları için sizi azarlayabilirler.

Kesin bir özet

NASIL YAZILIR

İlkokuldan beri gramer öğrenmektesiniz. Fakat hala hata yaparsınız. Basit hataları ihmal ettiğiniz müddetçe hatalarınızı düzeltemezsiniz. Hiç bir zaman «edebiyat» yapmağa kalkışmayınız. Alıştırma yapa yapa kendi stilinizi otomatik olarak değiştirmelisiniz.

Ne yazacağınızı anladıysanız, bu iyi bir başlangıçtır. Özet'i güzel yazarsanız, az bir emekle faydalı bir başarı elde etmiş olursunuz. Özet, önemli kişiler tarafından süratle okunur. Ana gövdeyi güzel yazarsanız bu da çok iyidir fakat birinci husus daha önemlidir. Şunu iyi öğrenmelisiniz. Asla belirsiz bir şey yazmayınız. Raporunuzun bir yerinde iki anlam çıkabilecek bir bir şey yazmanız, bunu hiç yazmanızdan daha kötüdür.

Çift Anlam Yok

Kaleminizi kapatmayın, yazmağa başlayın. Raporunuzun ana başlıklarını yazınız ve mümkün olduğu kadar alt başlıklara ayırınız.

Ekseri raporların ana gövdesi üç kısımdır.

1 — Konu üzerindeki önceki çalışmaların bir özeti,

2 — Topladığınız yeni sonuçlar veya bilgiler,

3 — Bu yeni materyaller üzerinde tartışma ve görüşler.

Bu üç ana bölümün başlıkları nı yazınız. Sonra her bölümü alt-bölmelere ayırınız ve her alt-bölümün maddelerini yazınız. Gidebileceğiniz en son noktaya kadar alt-bölümlendirmeğe devam ediniz. Artık her paragrafın maddelerini yazmakta bir güçlük yoktur.

İskelet tamamlandıktan sonra, bu iskeleti cümlelerle doldurmağa başlayabilirsiniz. Bundan sonrası çok kolaydır. Çünkü artık sadece tek bir alt-bölümü düşünmeniz gerekecektir.

Böl ve Kazan

CÜMLE KURULUŞU : 1

Rapor yazmağa yeni başlayanların en yaygın hataları, boşboşuna uzun cümleler kullanmalarıdır. Uzun cümleler okuyucuyu yorar ve pek nadiren açık bir bilgi verir. Bu işe yeni başlayanlar böyle yazarlar. Çünkü bu kimseler, acele ederler ve her şeyi bir defada yazmağa çalışırlar. En doğru yol sıkı çalışıp kısa cümleler yazmaktır.

Bu teknik raporun ekseri cümlesinde sadece tek bir fiil vardır. Rapor yazmağa yeni başlayanlar, tek fiilli cümlelerle kompozisyon yazmağa başlamalıdır. Belki

kompozisyon kaba olacaktır ama manayı açıkça ifade edecektir.

Daha tecrübeli kimseler, bir kaç tane uzun cümle kullanabilirler. Geleneksel olarak, tahminen üç cümlelerin birinde, birden fazla fiil bulunması bir kaidedir. (Bu, her üçüncü cümlede mutlaka birden fazla fiil olacak demek değildir. Pek tabii, böyle bir şey gülünç bir monotonluk olacaktır.)

Aşağıdaki misalde (iyi örnekte) ilk paragrafına ilgili gayeleri tasvir ederek okuyucuyu faaliyete hazırladığına dikkat ediniz. İkinci paragraf faaliyeti tasvir etmektedir.

Bu önemli bir tekniktir. Teferuatları tek tek kısa cümlelerle yazınız. Ayrıntıların nasıl bir arada yazıldığını anlamak için bol bol kısa cümleler yazınız. Bundan sonra okuyucu tam bir şekilde hazırlandırdığı zaman, ne olacağı kısaca anlatınız.

Kısa Cümleler

Kötü örnek:

Tetik çekilince, horoz, içinde tazyikle sıkıştırılmış barut ve kurşun bulunan fişğin dibine yerleştirilmiş içinde ecza bulunan kapsüle iğneyi batırır ve çıkan kıvılcım barutu ateşliyerek patlama olur ve bu patlama kurşunu namludan dışarı fırlatır.

İyi örnek:

Tetik çekilince horoz düşerek iğneyi kapsüle batırır. Kapsül fişegin dibine yerleştirilmiş olup içinde ecza vardır. Batan iğne bu eczadan kıvılcım çıkartır. Çıkan kıvılcım fişegin içine sıkıştırılmış barutu ateşler ve patlama olur. Bu patlama kurşunu namludan dışarı fırlatır.

CÜMLE KURULUŞU: 2

Daha açık ve daha ilgi çekici kısa cümleler kurulabilir. En basit yol, en manalı ve en önemli kelimeleri, koruyucunun en çok dikkat edeceği şekilde cümle içine yerleştirmektir.

Okuyucunun en çok dikkatini çeken cümle parçası cümlenin uçlarıdır. Bir cümlenin başlangıcı mümkün olduğu kadar dikkati çekici olmalıdır.

Uzun cümlelerde noktalama işaretleriyle işaretlensede önemli kelimeler daha az dikkati çeker. Uzun cümle hızlı okunduğu zaman umumiyetle cümlenin pek çok kısmı gözden kaçır.

Anahtar Kelimelere Dikkati Çek**CÜMLE KURULUŞU : 3**

Teknik yazışmalarda gayri şahsi stil kullanmak gerekir.

Örnek 1

Şahsi : Ben kurşunu potada erittim.

Gayri şahsi : Kurşun potada eritildi.

Bu sizin daha önce düşünmüş olduğunuz bir kaidedir. Bu kaide «Ben bunu yaptım» gibi bir monotonluktan kaçınıldığı için iyidir. Aynı zamanda, raporlama vazifesi idari hiyerarşiden birisine verildiği zaman yöneticiler gayri şahsi sitile teveccüh ederler.

Örnek 2

Şahsi stil : Yeni usul her ne kadar 1.000 sterline mal olmaktaysa bu usulden vazgeçilmesini düşünüyorum.

Gayri şahsi stil : Yeni usul her ne kadar 1.000 sterline mal olmaktaysa bu usulden vazgeçilmesi düşünülebilir.

Bazı durumlarda, gayri şahsi stil, kendiliğinden iyi bir kompozisyon ortaya koyabilir. Birinci örnekte anahtar kelime cümlenin başındaki «kurşun» kelimesiydi.

Diğer bazı hallerde, gayri şahsi bazı güçlüklerle sebep olabilir. Önemli kelimeler cümlenin dikkat çekici yerlerine serpiştirilemez, israf edilir gider.

Dikkati çekmesi için üzerine vurgu yapılmadıkça «Düşünülür»

veya «Anlaşıldı» gibi ifadeleri mümkün olduğu kadar az kullanmalıdır. Bunlar gibi bir deyim cümlelerin dikkat çekici bir yerine konursa, cümlelerin önemli olan diğer kelimeleri gözden kaçabilir.

Örnek 3

Şu düşünülebilir ki, yeni usul her ne kadar Sterline mal olmasına rağmen yeni usulden vazgeçilmelidir. Makineler hurda olarak satılmalı ve bina da Works Social Club'e hibe edilmelidir.

Daha iyi bir başlangıç cümlesi yazmak için baştaki «Şu düşünülebilir» deyimini daha az dikkati çeken bir yere konarak başlangıç cümlesi daha güzel bir şekilde yazılabilir.

Örnek 4

Yeni usul her ne kadar 1.000 sterline mal oluyorsa da değersiz olduğu düşünülebilir. Bu usulden vaz geçilmelidir. Makineler... v.s.

Özet yazarken bol kısa cümle ve kararlı ifadeler kullanınız. «Düşünülebilir» gibi cümleleri tamamen bir tarafa bırakınız.

Örnek 5

Yeni bir usul her ne kadar 1.000 Sterline mal olmasına rağmen bu usulden vazgeçilmelidir.

Gayri şahsi stil kullanınız fakat dikkatlice

CÜMLE KURULUŞU : 4

Cümleleri canlandırmak için

diğer bir basit yol, edilgen çatı yerine etken çatı kullanmaktır.

Örnek 1

Edilgen çatı : Kleopatra, Antony tarafından sevildi.

Etken çatı : Antony, Kleopatrayı sevdi.

Her iki cümlede de anahtar kelimelerin en iyi yerde olduklarına dikkat edin. Anahtar kelimeleri kötü pozisyonda kullanmaktansa edilgen çatı kullanmak daha iyidir.

Örnek 2

Kötü bir aktif çatı : Ben kurşunu potada ısıttım.

İyi bir pasif çatı : Kurşun potada eritildi.

«Kurşun» kelimesi «Ben» kelimesinden daha önemlidir.

Teknik raporlarda kelimelerin önem yerlerini bozmadan veya gayri şahsi stili kaybetmeden umumiyetle etken çatı (aktif voice) kullanılabilir.

Örnek 3

Edilgen çatı : Metal levha gyotin tarafından dar veritlere bölündü.

Etken çatı : Gyotin metal levhayı dar şeritler halinde kesti.

Mümkünse Aktif (etken) çatı**NOKTALAMA**

Burada sadece cümle kuruluşlarına etki eden noktalama işaretlerini inceliyeceğiz.

Nokta kullanması kolaydır. Her cümlemin sonuna bir tane koyun. Kısa cümlelere lütfen.

Virgül, yerinde kullanılması çok güçtür. Temel kaide, yüksek sesle cümleyi okurken nefes aldığınız yere virgül koymaktır.

Eğer bir kaç yere virgül konulup konulmamasında şüpheniz varsa virgül koymayınız. Cümleminizde de gözüksün. Bu durumda ya cümleyi öyle bırakın veya yeniden yazınız.

Bir virgölün cümlemin manasını tamamen değiştirebileceğini hatırlayınız.

Örnek 1

Çalış! Ahmet gibi tembel olma!

Çalış! Ahmet gibi, tembel olma!

Noktalı Virgül sadece henüz rapor yazmağa yeni başlayanların kullanmaması gereken uzun cümlelerde kullanılır.

İki nokta, arasıra faydalıdır. Bir liste yazmağa başlarken, bir

cümleyi takip eden ikinci cümleyi birinciye bağlamak için, umumiyetle bir netice veya açıklama yazmağa başlarken kullanılır.

Örnek 2 :

Çizgi, genellikle diğer işaretlerin bilhassa iki nokta üstüste'nin yerine kullanılır. En iyisi kullanmaktan kaçınmaktır.

Ünlem ve Soru i işaretlerine, teknik raporlarda nadiren ihtiyaç duyulur. Bunları çok kullanırsanız, stiliniz teknik yazışmadan çok bir piyes metnine benzer.

Braketler, cümleleri daha fazla açıklığa kavuşturmak için kullanılır. Cümlelerinizde çok parantez kullanırsanız (gerekli olsa bile iyi değildir) raporunuzun okunması güç olacaktır.

Tırnaklar, diğer raporlardan kopya edilen pasajları açıklamak için kullanılmaları hariç arasıra kullanılır. Alışılmamış anlamda kullanılan kelimeleri belirtmek için kullanılabilir. Fakat ifadenin anlaşılır olmasına dikkat ediniz.

Örnek 3

Mağazanın pembe tavanı ve «süt beyaz» duvarı vardı.

Nokta ve Virgölle yazınız

Diğer işaretleri az kullanınız
Virgüllerinize dikkat ediniz

RAPORLARIN FAYDASI

Baş tarafta, size raporlarınızın diğer kimselere yardımcı olması gerektiğini söylemiştik .

İyi yazılmış raporlar düşüncüklerinizi ortaya koyar. İşiniz hakkında düşündüğünüz zaman kafanızda pek çok belli belirsiz fikirler yüzmeğe başlar. İyi bir rapor yazarak bu fikirlerinizi gün ışığına çıkarıp şuurlu bir şekilde analiz edebilirsiniz. Raporlarınızı uygun biçimde alt-bölümlere ayırarak bütün dikkatlerinizi kolaylıkla analiz edebilirsiniz.

Teferuatlı raporlar zihinlerinizde canlanabilir. Bunları iyi bir rapor şeklinde yazarsanız, ileride bunlara ihtiyacınız olursa sadece kendi raporlarınızı okur, probleminizi halledebilirsiniz.

Bir elektronik beyin de aynı şekilde çalışır. Gerekli olan bilgiler, makinenin teknik imkânlarıyla sınırlı bir «hafıza» da depo edilir. Diğer bilgiler kâğıt üzerinde veya manyetik band üzerine «yazılır».

Bu şekilde elektronik beyin dışında sınırsız miktarda bilgi depo edilebilir.

Şimdi başlayın yazmağa

ÖZET :

(Önemli hususlar)
Okuyacak gibi Düşün
Bütün gerçekleri yaz
İyi bir özet
Çift Anlam yok
Böl ve Kazan
Kısa cümleler
Anahtar Kelimelere Dikkati

Çek

Gayrişahsi stil kullan fakat dikkatlice

Mümkünse Aktif (etken) çatı
Nokta ve Virgülle yaz
Diğer işaretleri az kullan
Virgüllerine dikkat et

SON SÖZ :

Bu yazı hayli kısadır. Tekrar okuyunuz ve sonra yazacak bir raporunuz oluncaya kadar saklayınız.

Başarılar,

Ekonomik Gelişmemize Arız olan hastalık

Eyüp KARADAYI

GİRİŞ :

Türkiyemizde geçirilen kritik dönemler, edinilen tecrübeler sonucu, problemler gerçek yüzleriyle ortaya çıkmış, hedefler belirlenmiş ve her türlü güçlüğü rağmen, yapıcı, yeniden düzenleyici bir döneme giriş ortamına gelinmiştir.

Kamuoyunda oluşan genel amaç; kişinin hak ve hürriyetlerine saygılı demokratik rejim içinde, süratle sanayileşmek ve kısa sürede kalkınma hamlemizi gerçekleştirmektir. Bu olumlu genel görüşe ilâveten, döviz rezervimizin rekor seviyeye ulaşmış bulunması, fiat artışlarının istikrar kazanması da Türkiyemizin sanayileşme hamlesini son bir atılımla tamamlaması için uygun koşullar olarak değerlendirilebilir.

Şimdi görünüşe göre plân hedeflerine uygun yatırımlara girilmesi, sosyal bünyede de buna paralel reformların yapılması dönemindeyiz. Daha açık bir deyişle, yatırım projelerinin kâğıt üzerinden hayata aktarılması, uygulanması aşamasında bulunuyoruz. Memleketimizin geleceğinde, işte bu kritik uygulama döneminde ilgili idareleri, bürokrasiyi çetin bir sınav beklemektedir.

Çünkü aksiyon adamlarını, icracıları başarıya götüren yol; ortamın koşullarını, gerçeğini iyi tanımak ve «zaman faktörünü» iyi değerlendirmekten geçmektedir. Memleketimizde bir yatırım projesi ancak, en ince teferruatına kadar, denetleyici, izin verici yetki ve karar mercilerinden örtülü «bürokrasi barajından» geçebildik-

ten sonra uygulama şansına sahip olabilmektedir.

İşte sanayicilerimiz bundan sonra da, çağımızın bir hastalığı olarak nitelenen bürokrasi «Kırtasiyecilik» le daha sık karşı karşıya gelecekler ve görünüşe göre zorlu bir mücadeleye girişeceklerdir. Bilindiği gibi, bürokrasinin en belirli vasfı, işlerin yazışmalarla, yâni «kâğıt üzerinde» yürütülmesidir. O, bünyesine has itiyadlarla, mevzuat denilen karışık ve çapraşık metinler arasında, resmiyete uydurma şekilciliğinde bağlı olarak muamele yapmakla yetinir.

İşlerin bu suretle, şekilciliğe bağlılık, yetki ve sorumluluk dağılımındaki belirsizlik yüzünden, dolambaçlı ve uzun yollardan geçirilmesi ise, iş sahiplerinde bir yılgınlık duygusunun kökleşmesiyle sonuçlanmıştır. Bu duygunun adeta bir inanç halinde toplumun tabanına kadar yayıldığını da üzülerek belirtmek yerinde olur. Artık halk da, bürokrasiyle temasa gelmemenin yollarını aramakta, işlerini ve problemlerini kendi aralarında, resmi yollara başvurmada, daha az zararla ve fakat süratle halletmeyi tercih etmektedir.

Diğer taraftan bir sanayici, işadamı için durum değişmekte, hemen atılacak her adımda, girift bürokratik işlemlerle karşılaşmaktadır. Bizde bürokrasi kuruluşu, işleyişi ve bünyesi itibarıyla, tarih

süreci içinde sosyolojik bir etüde tâbi tutulmamış, zaman zaman kişisel, zümreyi tenkit ve şikâyetlerle ve bunlara paralel palyatif tedbirler almakla yetinilmiştir. Oysa hastalığın gerçek tedavisi onun iyi tanınmasına bağlıdır.

BAŞLANGICI YENİ DEĞİL...

Türkiye'de bürokrasi, cumhuriyetin ilk teşkilâtlanma döneminde, kadrolara sızan «Osmanlı Bürokratları»nın geleneksel tutum ve davranışlarını devam ettirmeleriyle başlamıştır. O zamanki aydın kadro ve meslek sahibi eleman darlığından ileri gelen bu durum, eğitim alanındaki boşluklardan ve giderek politik fırsatlardan da yararlanarak güçlenmiş, bir taraftan devamlı kadro genişlemesi, diğer taraftan uygun ortamın verdiği yetki ve yayılma alanlarındaki büyüme sonucu, bugünkü duruma gelinmiştir.

Bürokratik davranışların sosyal bünyemizde ilk bakışta göze çarpan sonuçları; İktisadî Devlet Kuruluşları ve işletmelerinin bilançolarını zararlar kapatmaları, üst kademe ve teşkilâtlararası sürtüşmelerden dolayı ortaya çıkan aksaklık ve gecikmeler, teknik kadro ve elemanlara gerekli statünün bir türlü verilmemesi, olanak tanınması vb. benzer misalle açıklanabilir.

Özel Sektör ve bilhassa sana-

yiimiz, kuruluşundan itibaren, kendi öz çalışmaları dışında, bürokratik engellerin bertaraf edilmesi, işlere akıcılık verilmesi için de, meslek kuruluşlarını bu yönde organize etmek, devamlı çaba harcamak durumunda kalmıştır. Örneğin son otuz yıllık süre içinde, sanayi köstekleyen ve parçalayan «Muamele Vergisi»nin kaldırılması, tevziat-kota'lar şekil ve prensiplerinin getirilmesi, Plânlı dönemden sonra da teşvik tedbirleri, muafıklar, formaliter kolaylıklar, organize sanayi bölgeleri, kuşkusuz bu yöndeki uzun çalışmaların sonuçlarıdır.

Bu dönemde müşahade edilen önemli husus; sanayie ilişkin politika ve mevzuat hazırlama çalışmalarında, önceden meslek kuruluşlarından görüş ve önerileri alındığı takdirde uygulamaların verimli olduğunun görülmesidir. Bununla beraber sanayi-bürokrasi ilişkileri günümüzde de aktüalitesini ve önemini sürdürmekte, Özel Sektör teşekküllerinin gündeminde çözüm için sıra bekleyen konular bir hayli yekûn tutmaktadır.

Genellikle malî alanda, vergilemede getirilen yeni mükellefiyetlerin hacmi ile bunların tatbika-ta intikalinde görülen değişik yorumlar, imalâtçı kesimin tüm faaliyetini etkilemektedir. Bu teşkilâtta fîskal zihniyet, vergi kaynaklarının olanaklarını, tüm ekono-

mik faktörleri ve ekonomi politikasını, diğer yan tesirleri nazara almaksızın, sırf bütçe açıklarının kapatılması endişesine dayandığı intibaini vermektedir. Son Gider Vergilerinin uygulamaya intikalinde, bilhassa sanayiciler teknik gereklerle vergileme anlayışı arasındaki çelişmelerden çıkan ihtilâfların giderilmesini beklemektedirler.

BİR DEĞİL, BİN MİSAL VAR...

Biz burada sanayi-bürokrasi ilişkilerini daha somut bir misâl ile açıklamaya çalışacağız. Bir müteşebbis, Türkiyemizin şu anda içinde bulunduğu uygun koşullar karşısında yatırım yapmaya karar verse acaba ne gibi formalitelerle karşılaşacaktır?

Kuruluş öncesi güçlükler şunlardır : Müteşebbis pazarlama etüdünü yaptıktan sonra, gireceği sanayi dalını seçer ve bundan sonra tesisin kurulacağı yer (arsa) arar. Burada arsanın hukuki durumu ile ilgili çeşitli güçlüklerle karşılaşmak (izaleî şuyu, ifraz vb.) ve bunları da çözmek zorunluğudur.

Kullanma ve işletme suyu, aydınlatma ve enerji elektriği, kanalizasyon, (fosseptik), yol problemlerini de ilgili idare ve dairelerden geçirip, bunlarla ilgili işlemler tamamlanır. Şimdi sıra, fabrika inşaatına geçmeden önce İmar Du-

rumu, İnşaat Ruhsatı, inşaatın biriminde iskân ve kabul, müsaadesi, fabrika ve anekslerin tesisat kurulmadan önce Belediye Zabıtası Genel Talimatnamesine göre Kurma İzni, tesisatın kurulmasından sonra faaliyete geçebilmek için açma ve işletme izni almağa, gelmektedir.

Yukarıda sözü edilen bu izinler ise, Belediye Zabıta Talimatnamesi, Sağlık Zabıta Talimatnamesi, Yangın Zabıta Talimatnamesi, Fen Zabıta T. si, İmar Zabıta T. sinde en ince ayrıntılarına kadar sıkı ve katı hükümlere bağlanmıştır. Bir müteşebbisin bu mevzuatı ayrıntılarıyla bilmesi, tatbikatta mümkün olmamakta, genellikle çeşitli cezalarla karşılaştığı, dolayısıyla zaman ve para kayıplarına uğranıldığı görülmektedir.

Buna benzer diğer güç ve girift bir uygulama da, Sağlık Teşkilâtından alınması gereken (Kurma) ve (Çalışma) müsaadelerinde müteşebbisin karşısına çıkmaktadır. Bu işlemler 1930 yılında yürürlüğe giren 1593 sayılı Umumi Hıfzıssıhha Kanunu dairesinde yürütülmekte; Mülkiye Âmirliği, Hükümet Tabipliği, Belediye Şube Müdürlüğü, Belediye Makina Müdürlüğü, Belediye Sağlık İşleri Müdürlüğü, Hıfzıssıhha Uzmanlığı, Sağlık Bakanlığı arasında muamele gören dosyanın onaylanarak sonuçlandırılması, en iyimser tah-

minle 4-5 ayda mümkün olabilmektedir.

Bir sınıai kuruluşun hukuken tescilli ile ilgili formaliteler de önemli bir süreye ve çeşitli işlemlere ihtiyaç göstermektedir. Kurucular tarafından Ana Sözleşme'nin hazırlanıp Ticaret Bakanlığından izin alınması, yine en iyimser tahminle iki ay sürmektedir.

Müteşebbis yukarıda sıralanan işlemleri tamamlayıp sınıai faaliyete başlayabilme durumuna gelince, Bögle Çalışma Müdürlüğünden (Kurma İzni)ni de almak, üzere, yeni bir formaliteler barajına başvurur. İşgüvenliği Müfettişlerinin mahalli incelemeleri, görülen noksanların tamamlanması, partiler halinde gelen her ünite için de aynı formalitelerin tekrarlanması gerekmekte, bütün bu işlemler sonucu Bölge Çalışma Müdürlüğünden İşveren sıfatıyla «İşletme Belgesi»ni alabilmek ancak aylarla ölçülebilen bir süreye ihtiyaç göstermektedir.

Kuruluş öncesi ve kuruluş sırası güçlüklerini açıklayan bütün bu formaliteler silsilesinde, bir de Millî Savunma ve İçişleri Bakanlarına bağlı teşekküllerden alınması gereken müsaadeleri de eklemek yerinde olur.

ÜRETİM İÇİN ŞEVK KALMIYOR...

Bu çetin işlemler sonucu Sanayici sıfatını kazanan müteşebbi-

si artık bundan sonra, üretim için lüzumlu makine ve teçhizatın, tamamlanması, ham ve yardımcı madde ithaliyle ilgili formaliteler beklemektedir. Kuşkusuz bu sonuncular, işletmelerin rantabl, piyasa koşullarına cevap verecek nitelikte çalışabilmesi, bir kelime ile, hayatiyetini sürdürebilmesi yönünden zaman-mekân ölçülerine sığdırılması zorunlu işlemlerdir.

Son yılların uzun teşebbüsleri sonucu, bugünkü kota'lar düzeni getirilmiş, rejim'de ihtiyaçlara sürat getireceği umulan düzeltmeler yapılmıştır. Liberasyon Listeleri, Sanayiciler için ayrı Kota'lar ihdası, Âcil İhtiyaç kotaları fiat tescil işlemleri bu arada sayılabilir. Ancak bütün bunlara rağmen halen bir ithalâtın realize edilebilmesi, yine de enaz üç ayda mümkün olabilmektedir.

Burada ayrıntılara girilmeden, sadece özel sektör müteşebbislerinin kuruluş sırasında karşılıklarına çıkan bürokrasi barajından misâl verilmekle yetinilmiştir. Oysa İktisad' Kuruluş ve İşletmeler de, üretim ve hizmete ilişkin resmî işlemlerinde, gerek bünye içi ve gerek bünye dışı bürokrasi alabildiğine hükmünü yürütmektedir. Haziran ayına ait günlük basında, Denizcilik Yolları İşletmesindeki bir «pusula ihtiyacının» formaliteler yüzünden ancak 400 günde realize edilebildiği açıklanmıştır.

SONUÇ :

Toplum bünyesini ağı içine alan, sinai gelişmemizi de ağırlaştıran bürokrasi hastalığını belirtecek örnekler daha da çoğaltılabilir. Ancak önemli olan kişisel ve kurumsal şikâyet konularının sür'atli, pratik ve bilimsel çözümlere bağlanmasıdır. Bu yöne girilecek her «iyileştirme ameliyesi, kalkınma hamlemizin gerçekleştirmesini çabuklaştıracak gibi, bugün şikâyet konusu olan birçok toplumsal problemi de ortadan kaldıracaktır.

Bilindiği gibi «İdare Reformu» adı altında problem, Hükümet Programına alınmış, yasama organına intikal aşamasına gelinmiştir. Bu defaki iyileştirme operasyonunun sonucu da, ancak temele inen, pratik çözüm yollarına başvurulmasına bağlı görülmektedir. Çünkü yapısal bozukluklarla, toplum ihtiyaçlarının çatışmasından doğan çelişkilerden bir veya birkaçının ele alınmasının çözüm getiremeyeceği, geçmişin deneyleriyle de yeteri kadar anlaşılmış olmalıdır.

O halde temele inecek girişimlerden bazılarına işaret etmekte yarar vardır :

- + Sinaî ve ticarî girişimlerle ilgili ve bu tür işlemleri düzenleyen mevzuat dağınık, girift haldedir ve açık değildir. İl-

gili meslek kuruluşları ve tatbikçi dairelerce sür'atli bir mevzuat envanteri çıkarılmalı sonra da sadeleştirme, birleştirme ve gerekenleri ortadan kaldırma işi ele alınmalıdır.

- + Her idare kademesinin yaptığı ve yapması gereken hizmetlerle uygulanan her işlemin tabi tutulduğu formaliteleri ayrıntılarına kadar gösteren karşılaştırmalı birer iş cetveli yapılmalı, fuzulî muameleler ayıklanmalı, yetki ve sorumluluk dağıtımı açıklıkla ve yenden düzenlenmelidir.
- + Sanayileşmenin ve sanayi ke-

siminin, kamu yararının idarenden beklediği teknolojik, malî, idarî hizmetler saptanarak, bunlara paralel bünyesel reorganizasyonlara girilmelidir.

- + Belirgin şikâyet konusu olan «Kadro şişkinlikleri» 55 olarak isabetle saptanan emeklilik yaşı işletilerek ve mağduriyetlere mahâl kalmadan giderilebilir. Bu suretle boşalan kadroların gerekli görülen meslek elemanlarıyla, kademeli bir reorganizasyon şeması içinde iyileştirme ameliyesine tâbi tutulması mümkün olacaktır.

Ayın İktisadi, Mali, Hukuki ve Sosyal Mevzuatı

(Geçen Sayıdan devam)

Derleyen : Mehmet EMANET

ONALTINCI KISIM

Gelir ve aylıkların ödenmesi ve yoklama

Madde 115 — Sigortalıya ve hak sahibi kimselerine bağlanan gelir ve aylıklar 3 aylık dönemler halinde peşin olarak ödenir.

Ödemeler (Ocak - Mart), Nisan - Haziran), (Temmuz - Eylül) ve (Ekim - Aralık) dönemlerinin ilk aylarının birinci gününden itibaren başlanır. Bu günler hafta tatili veya resmî tatil günlerine rastladığında ödemelerin başlayacağı tarih, tatili ilk iş günüdür.

Madde 116 — Sosyal Sigortalar Kurumundan gelir ve aylık bağlananlara bu gelir ve aylıklarının ödenmesi sırasında gösterilmek üzere birer belge verilir.

18 yaşını doldurmamış çocuklara, kısıtlılara veya kendisine kayım tayin edilen kimselere ait gelir ve aylıklar, belgesinde adı yazılı olan veli, vasi veya kayımlarına ödenir.

Madde 117 — İşkazası veya meslek hastalığı sonucu ölüm geliri, malullük sigortasından malullük aylığı, yaşlılık sigortasından yaşlılık aylığı ve ölüm sigortasından ölüm aylığı alanların, gelir veya aylık alma şartlarının devam ettiği hususu, sorumlulukları kendilerine ait olmak üzere, ımsızlı bildirimleri ile tespit olunur.

Madde 118 — Yukardaki madde gereğince yapılacak bildirimler;

I — İşkazası veya meslek hastalığı sonucu ölüm geliri alanlar ile ölüm sigortasından ölüm aylığı alanlar için :

a) Ölü sigortalının dul karısının, kocasının ölümünden sonra yeniden evlenmediği,

b) Ölü sigortalının 18 yaşını doldurmamış çocuklarının hayatta bulundukları, bunlardan kız olanların evlenmedikleri,

c) 18 yaşını doldurmuş oldukları halde orta öğrenim yapan çocukların 20 yaşına, yüksek öğrenim yapan çocukların 25 yaşına kadar öğrencilik durumlarının devam ettiği ve bunlardan kız olanların evlenmedikleri,

II — Malulüllük sigortasından malullük aylığı alanlar ile yaşlılık sigortasından yaşlılık aylığı alanların halen sigortalı olarak bir işte çalışmadıkları,

hususlarını kapsar.

I inci fıkranın (c) bendinde yazılı öğrenciler öğrencilik durumlarını gösteren belgeleri, her yıl Kasım ayı içinde, okullarından alarak Kurum Genel Müdürlüğüne gönderirler.

Madde 119 — 117 nci maddede sözü edilen yoklama bildirgelerinin örneği ve şekli Kurumca tespit olunur ve ödeme sırasında gelir veya aylık sahiplerine veya vasi veya kayyımlarına imzalatılmak üzere, ödeme yapan bankaya gönderilir.

ONYEDİNCİ KISIM

Nöbet ve Acil Vaka Tazminatları

Madde 120 — Kurum sağlık hizmetlerinde çalışan tabip, diş tabibi, eczacı, biyolog, kimyager, kimya lisansiye, kimya mühendisi ve veterinerlerden, sanat ve mesleklerini hariç serbest olarak icra etmemeyi, resmî ve özel herhangi bir müessesede maaşlı ücretli veya sözleşmeli olarak görev almamayı ve Kurumun mesai saatlerine tabi olmayı kabul edenlere nöbet tutmaları, acil vakalar için mesai saatlerine tabi olmayı kabul edenlere nöbet tutmaları, acil vakalar için mesai saatleri dışında sağlık tesisine çağrılmaları veya hasta evine gönderilme-

leri halinde ödenecek tazminat, 657 sayılı Devlet Memurları Kanunun kapsamına giren kurumlar memurları için tespit edilecek esas ve miktar gözönüne alınarak Kurumca düzenlenecek bir yönetmelikte belirtilir.

Madde 121 — Kurumca hazırlanacak esaslara göre, sağlık tesisi başhekimliği nöbet cetvellerini düzenler.

Madde 122 — Nöbet tutma, acil vakalar için mesai saatleri dışında sağlık tesisine çağırılma veya hasta evine gönderilme tazminatı, sağlık tesisi başhekimliğince düzenlenecek cetvellere göre her ay sonunda ödenir.

ONSEKİZİNCİ KISIM

Çeşitli hükümler

Madde 123 — Bu Tüzük gereğince işveren tarafından düzenlenecek belgeler, işyeri bildirgesinin verildiği Kurum şubesine verilir.

Madde 124 — Sigortalının ölümü halinde, cenaze masrafı karşılığının tamamının veya bir kısmının ailesine ödenmesi gerektiği takdirde, bu para sıra ile, eşine, yoksa beraber yaşadığı en büyük çocuğuna, o da yoksa beraber yaşadığı babasına veya anasına onlar da yoksa beraber yaşadığı en büyük kardeşine verilir.

Madde 125 — Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 8 inci maddesinde belirtilen eski hizmetler ile 3/11/1969 tarihli ve 1186 sayılı Kanunun geçici 3 üncü maddesinde belirtilen borçlanılacak hizmetler, örneği Kurumca hazırlanacak belgelerle tevsik olunur.

Bu belgelerin, (Sosyal Sigortalar Kurumu hariç) hangi resmî merci tarafından onaylanacağı, işyerinin bulunduğu yerin en büyük mülkiye amiri tarafından belirtilir.

İşverenler, sigortalıların isteği halinde, bu belgeleri, doğru, eksiksiz, okunaklı ve usulüne uygun bir şekilde düzenliyerek onayladıktan sonra sigortalılara verirler.

Gerçeğe uygun olmayan belge düzenleyenler hakkında genel hükümlere göre ceza kovuşturması yapılır.

Kurumca yaptırılacak inceleme ve soruşturma sonucunda belgelerdeki kayıtların doğruluğu tespit edilemediği takdirde, bu belgelere dayanılarak işlem yapılmaz.

Madde 126 — Sigortalılar ile bunların geçindirmekle yükümlü olduğu kimselerin veya hak sahiplerinin nüfus hüviyet cüzdanlarındaki doğum tarihleri ile nüfus kayıtlarındaki doğum tarihleri arasında fark varsa nüfus kayıtlarındaki tarih; birden fazla nüfus kaydı bulunanların bu kayıtları arasında fark varsa tarihi eski olan kayıt; sonraki kayıt idare veya kaza mercilerinden verilmiş bir kararla yapılmış veya düzeltilmiş ise, kararlar kesinleşmiş olmaları şartıyla nüfus kayıtlarına geçirilmemiş olsa bile, yukarıda belirtilenler için bu kayıt esas olur.

Madde 127 — 5/1/1961 tarihli ve 228 sayılı Kanunun 1 inci maddesinde belirtilen işlerden ayrıldıktan sonra Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamına giren sandıklara tabi bir işte çalışmaya başlayanlar ile sözü edilen sandıklara tabi işte çalıştıktan sonra 228 sayılı Kanunun 1 inci maddesinde belirtilen işlerden birine girenler hakkında durumlarına göre 228 sayılı Kanunun 1214 sayılı Kanunla değişik 10 uncu maddesinin ilgili fıkrası hükmü uygulanır.

Madde 128 — Malullük, yaşlılık ve ölüm sigortalarına tabi olarak geçmiş hizmetler, bilâhara Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamına giren bir sandığa tabi olarak çalışılmaya başlanıldığında, bu sandık statüsüne göre, borçlanma veya sair suretle kısmen veya tamamen ihya edilmişse, yazılı talep üzerine 228 sayılı Kanunun uygulanması halinde, ihya olunan hizmetlerin malullük, yaşlılık ve ölüm sigortalarına tabi olarak geçen sürelerle tedahül eden kısımları nazara alınmaz.

ONDOKUZUNCU KISIM

Geçici hükümler

Geçici Madde 1 — Kanunla kurulu emekli sandıklarından biri ile ilgili görevlerde çalıştıktan sonra ayrılmış ve bilâhara Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamına giren sandıklardan biri ile ilgili görevlere girmiş ve o sandık statüsünden istifade suretiyle, kanunla kurulu emekli sandıkları ile ilgili olarak geçen hizmetlerini, 1/3/

1965 tarihinden önce borçlanma veya sair suretle bu sandıkta geçen ve geçecek olan hizmetleri ile birleştirmiş olanlardan, 228 sayılı Kanunun 10 uncu maddesinde tanınan süreler içinde gerekli ihya şartlarını yerine getirmeyenlerin Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamına giren sandıklarda teessüs etmiş bulunan hakları devam eder.

Şu kadar ki, bunlardan bilâhara evvelce ilgilendiği kanunla kurulu emekli sandıkları ile ilgili görevler geçenlerin, gerekli şartları yerine getirmeleri halinde, eski hizmetleri ihya edilir. Ancak, tahsis sırasında, ilgililerin Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 20 nci maddesi kapsamına giren müesseselerde fiilen çalıştığı süreler nazara alınır.

Geçici Madde 2 — Sosyal Sigortalar Kanununun geçici 10 uncu maddesine göre yapılacak yaş indirimlerinin tespitinde, ağır ve yıpratıcı işlerde geçmiş hizmet süreleri üzerinden hesaplanacak yıpranma payı gün sayılı toplamının her 360 günü bir yıl, yıl kesrinin her 30 günü bir ay sayılır.

Geçici Madde 3 — Sosyal Sigortalardan faydalanan sigortalılarla bunların geçindirmekle yükümlü olduğu kimselerin veya hak sahiplerinin doğumları 8 Şubat 1332 veya daha evvelki tarihli olanlar hakkında Sosyal Sigortaların yaş ile ilgili hükümleri aşağıdaki esaslara göre uygulanır:

a) İstanbul doğumlularda nüfus kayıtlarında tek tarih olanlar için bu tarihler, hicrî kamerî sayılır.

b) İstanbul doğumlularda nüfus kayıtlarında tek tarih, fakat rumî kaydını havi olanların bu tarihleri rumî sayılır.

c) İstanbul'dan başka yer doğumlularda tek tarihler rumî itibar olunur (Bu tek tarihler, yerli, yabancı ve İstanbul doğumlu şeklinde olsa da).

d) İstanbul'dan başka yer doğumlularda hicrî kayıtlı tek tarih varsa bu tarih, hicrî kamerî sayılır.

e) İstanbul ve İstanbul'dan başka yer doğumlularda hem rumî, hem hicrî doğum tarihi yazılı olanların rumî tarihleri alınır.

f) Rumî tarihlerde, ay ve gün gösterilmemiş ise, o yılın Tem-

muz ayının 1inci günü, ay yazılmış gün gösterilmemiş ise, o ayın birinci günü doğum günü sayılır.

Hicrî tarihlerde gün belli olmayan hallerde o ayın ilk gününe tesadüf eden rumî yılın günü, ay da belli olmayan hallerde o yılın Recep ayının 1 inci gününe tesadüf eden rumî yılın ayının rastladığı gün esas tutulur.

Geçici Madde 4 — Bu Tüzüğün 36 ncı maddesinin birinci fıkrasında söz konusu edilen liste, Tüzüğün yürürlüğe konulduğu tarihi kovalayan 6 aylık süre içinde hazırlanıp yürürlüğe girinceye kadar bu hususta Çalışma Bakanlığınca tespit olunacak listedeki nisbetlere göre işlem yapılır.

YİRMİNCİ KISIM Son hükümler

Madde 126 — 17/7/1964 tarihli ve 506 sayılı Sosyal Sigorta Kanununun 135 inci maddesinin (B) bendine dayanılarak düzenlenen ve Danıştayca incelenen bu Tüzük hükümleri, Resmî Gazete ile yayımı tarihinde yürürlüğe girer.

Madde 130 — Bu Tüzük hükümlerini Bakanlar Kurulu yürütür.

"ev"limisiniz?

Güzel dekore edilmiş, sizi mesut eden, sıcak bir eve mi sahipsiniz?

O halde, evinizi kışın karından, ilkbaharın rüzgârından, yazın güneşinden, sonbaharın yağmurundan, koruyunuz.

Bu koruma işini CBS Akrolit Dış Cephe Kaplama Boyası en mükemmel şekilde yerine getirecektir. CBS Akrolit Saf Akrilik Dış Cephe Kaplama Boyası

evinizin dış cephesini
bir zırh gibi sarıp
dış tesirlerden
korur.

Üstelik birbirinden cana yakın renkleriyle evinizin dış görünüşüne göz alıcı bir güzellik getirir.

CBS dev Alman Kimya kompleksi BASF (Badische Anilin und Soda Fabrik A.G.)'ın özel formülleriyle Türkiye'de CBS Boya-Kimya fabrikalarında imal olunmaktadır.

Evinizi CBS Akrolit sarsın.

Eviniz kara, yağmura,
güneşe, rüzgâra
karşı yıllarca
korunsun.



CBS Akrolit®
dış cephe kaplama boyası

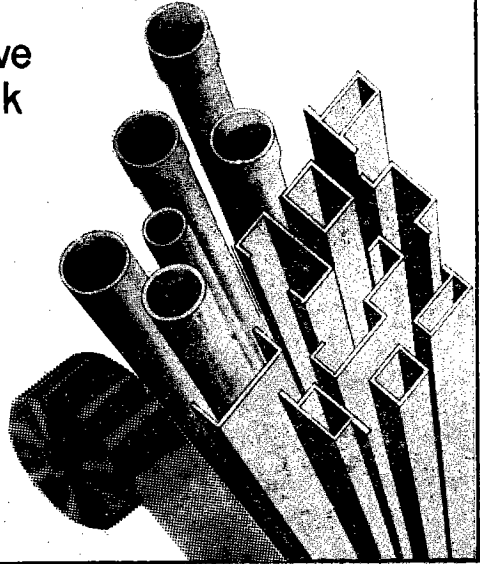
CBS BOYA-KİMYA SANAYİ ve TİCARETİ A.Ş.
Karaköy Kardeşim Sok. 44/3 İstanbul Tel: 49 67 10

Borusan mamulleri dış pazarlarda



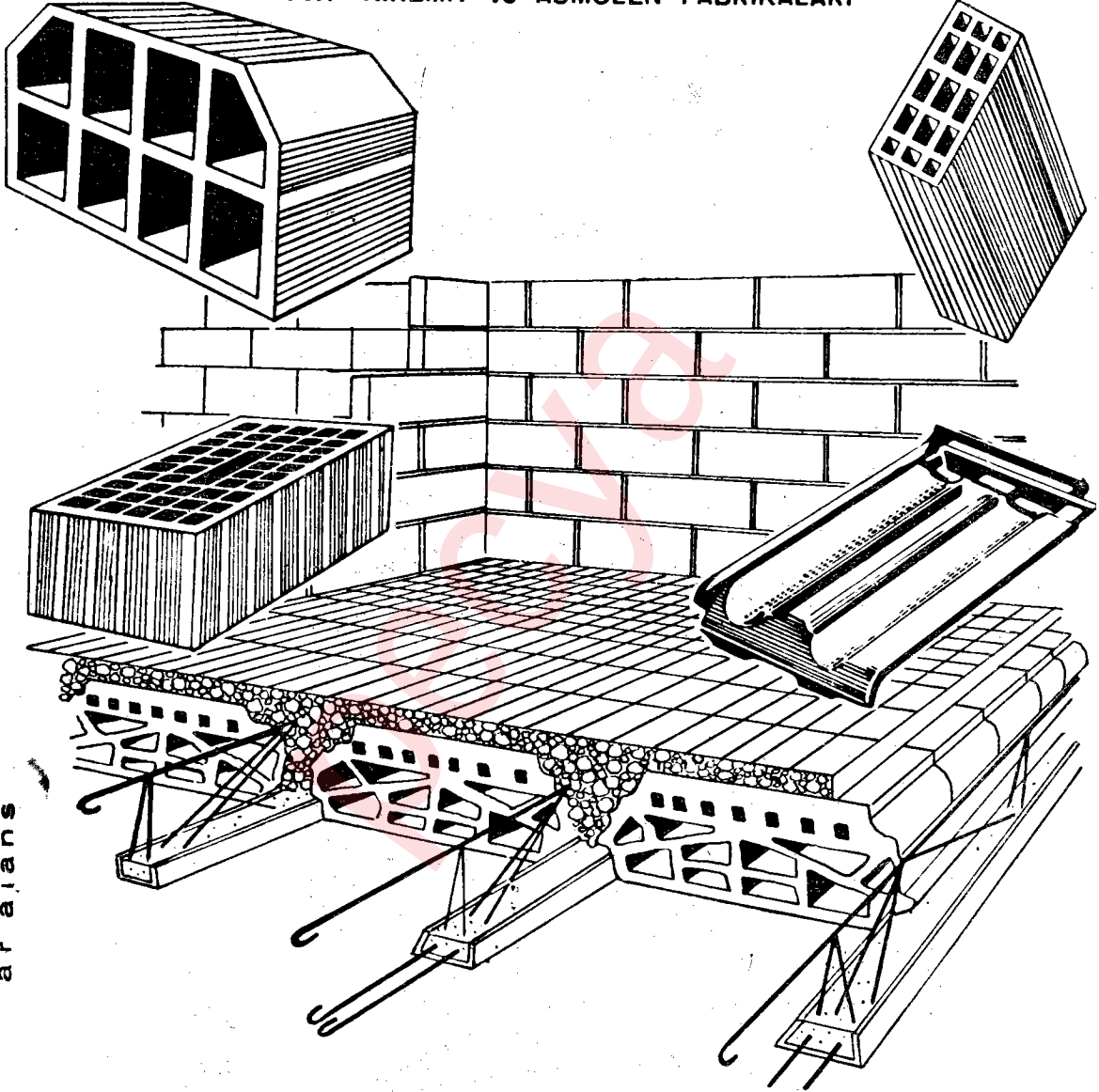
1971 de 6 yabancı
ülkede bütün Avrupa
mamulleri ile
boy ölçüştük ve
başarı kazandık

BS BORUSAN
BORU SANAYİ ANONİM ŞİRKETİ
İSTANBUL
1958





TUĞLA - KİREMİT ve ASMOLEN FABRIKALARI



İSTANBUL SATIŞ BÜROSU

Necatibey Cad. Arhan

Fındıklı - İstanbul

Tel: 49 58 02 - 44 81 29

KADIKÖY SATIŞ BÜROSU

MühürdarFuat Bey Sokak

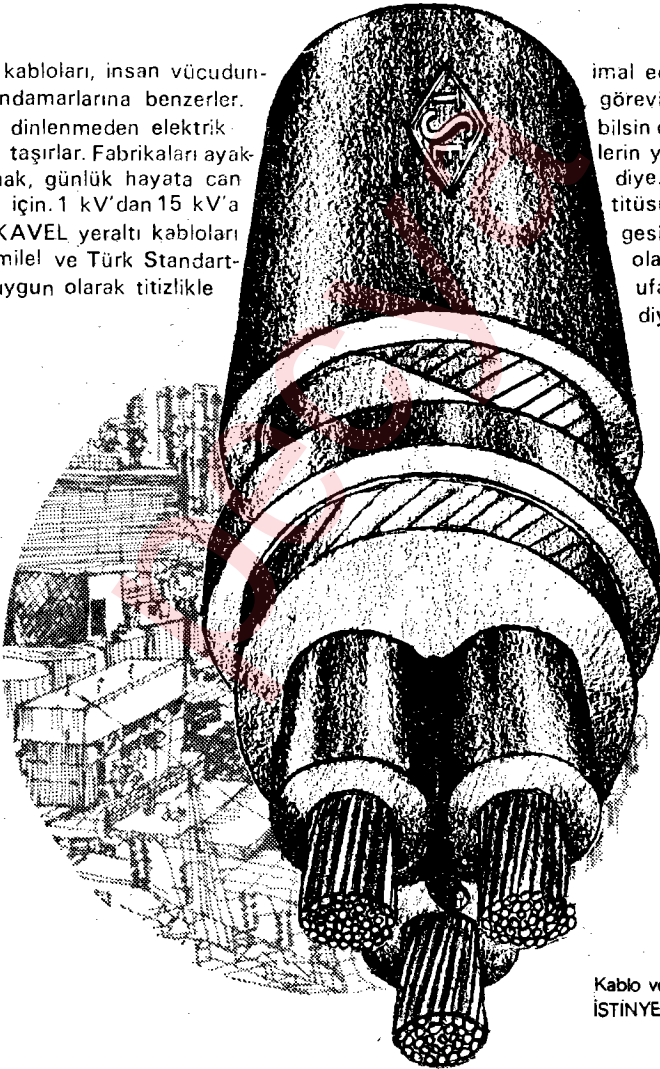
Talas İş Hanı kat 1 Kadıköy - İstanbul

Tel: 36 13 42 - 36 48 98

Can damarı

Yeraltı kabloları, insan vücudundaki candamarlarına benzerler. Durup dinlenmeden elektrik enerjisi taşırlar. Fabrikaları ayakta tutmak, günlük hayata can vermek için. 1 kV'dan 15 kV'a kadar KAVEL yeraltı kabloları beynelmilel ve Türk Standartlarına uygun olarak titizlikle

imal edilmektedir. Candamarı görevini eksiksiz yerine getirebilsin diye. KAVEL'e güvenenlerin yüzünü kara çıkarmasın diye. Türk Standartları Enstitüsü de verdiği Kalite Belgesi ile belirtmiş KAVEL'e olan güvenini. İçinizde en ufak bir şüphe kalmasın diye.



Kablo ve Elektrik Malzemesi A.Ş.
İSTİNYE İSTANBUL Tel: 63 34 00

BUGÜNÜN
KÜÇÜKLERİ
YARININ
BÜYÜKLERİDİR



ÇOCUKLARINIZI
TASARRUFA
ALİŞTİRİNİZ

T.C.ZİRAAT BANKASI

HOS BAĞ



**ŞARAP
SANAYİİNDE
KALİTE ve NEFASET
ÖRNEĞİNİ YİNE
TEKEL
SUNAR**